

在技术市场有这么一群人，他们既能身着白大褂，读懂实验室里的硬科学，又能西装革履，游走于市场、企业之间，让技术成果走出实验室，应用到产品中去。他们就是成果转化领域的主力军——技术经纪人。

如同在婚恋中牵线搭桥的红娘，技术经纪人的作用就是破解供需双方信息不对称的难题。当企业有难题、专家有技术时，技术经纪人要做的就是将难题与技术精准匹配。因此，在业界他们也被称为“科技红娘”。

多年来，宁波科技大市场联合各分市场专业市场，充分发挥市场这只“无形之手”的力量，通过区（县、市）级科技大市场专业化运作及出台精准激励政策，在成果供需两端布局专业化科技服务队伍，一批既懂技术又懂市场的“技术红娘”快速成长，助力宁波科技成果加速走向“应用场”。

宁波科技大市场善搭鹊桥 科技成果加速走向“应用场”



▲第十一届中国创新创业大赛现场。

1 搭平台

唤醒实验室“沉睡”成果

临近中午，浙江易锻精密机械有限公司技术总监梅碧刚结束了与西北工业大学相关负责人的研讨。“大径径比变截面空心薄壁细长轴内孔精密成形工艺及装备研究”，这个双方共同研发的创新项目刚刚完成中试，即将从图纸走向现实。

“大径径比薄壁细长轴类零件，在中小型航空发动机中占有重要的位置，轴类零件的尺寸精度要求苛刻，是航空发动机的关键制造技术之一。”梅碧刚说，完成技术储备后，易锻精密的核心竞争力将进一步提升，产品矩阵越发完善。

事实上，这并非易锻精密第一次与科研院所共同攻克技术难题。在象山科技局科技大市场的牵线搭桥下，短短3年内，易锻精密已成功攻克近10个关键技术难题。

在高科技的赛道上，企业崛起既需内部积累，更需外部推动。如何为他们“扶上马、送一程”？与高校院所深度合作，为企业注入持续不断的创新动力，是科技大市场的主要职责之一。

近年来，在科技大市场的协助下，易锻精密与浙江万里学院成功牵手，双方共同研发的智能冲压管理系统，解决了该企业的远程运维难题。通过物联网感知及大数据分析，现在易锻精密的工程师不去现场也能解决客户的生产难题。

不仅如此，与中国矿业大学共同研究的“热平衡供给装置的仿真模拟与优化设计”项目，进一步改进了易锻精密冲压工艺，让冲压产品更具竞争力。

“通过‘科技红娘’的牵线搭桥，宁波科技成果正加速走向‘应用场’。”市科技局相关负责人表示，科技成果转化难，难就难在信息不对称，缺少专业化的“中介服务”。为高标准建设国家科技成果转化示范区，集聚高端创新资源，构建完善的技术交易服务体系，加快我市科技成

果转移转化，2016年，由市科技局牵头建设的宁波科技大市场正式亮相。

经过多年的发展，宁波科技大市场累计发布技术需求1万余项，自主发布科技成果2763项，促成产学研合作项目1036项，成交合同金额9.55亿元。

今年以来，宁波科技大市场携手分市场、专业市场、入驻机构举办各类线上线下科技合作交流活动109场。其中，技术供需双向对接会43场，挖掘技术需求423项，今年上半年，全市实现技术交易额453.68亿元，同比增长128.9%。

“随着新一轮科技革命与产业变革的加速融合，我们也在与时俱进，不断提升服务水平，为宁波打造全球智造之都贡献更多力量。”该负责人说，在技术交易需求不断增长的当下，宁波为进一步提升对接转化效率和智能化、精准化程度，优化升级原有基础架构，大市场3.0版应运而生。

通过创新底层架构、扩充四大资源库、开发智慧对接系统、打造智慧对接平台和区（县、市）大市场子平台，大市场3.0版将为企业创新需求与大院大所创新成果产业化提供更优质的服务，打造“产学研金”对接大平台，加快打通创新成果转化“最后一公里”，为我市产业升级转型提供科技创新服务支撑。

近日，“浙里好成果”平台建设暨浙江创新馆启动仪式在杭州未来科技城举行，宁波科技大市场积极配合市科技局组织会议。由科技局推荐的161件科技创新成果入选浙江创新馆。这些科技成果涵盖生物医药、新材料、新能源、智能计算和人工智能、智能控制和先进技术、种业创新等领域。

越来越多的科研团队通过科技大市场为宁波企业赋能。



在宁波科技大市场的牵线搭桥下，大连理工宁波研究院负责人前往企业解决难题。

2 扩影响

借助双创大赛闯名堂

“自我们‘基于微通道连续流技术的药物连续生产装备和过程控制系统的研发和产业化’项目入选2022年度双碳科技揭榜挂帅十大项目后，我们新项目的推进十分迅速。”这两天，宁波九胜创新医药科技有限公司总经理郑赞胜有些忙碌，对接客户、安排订单，忙得不亦乐乎。

从替米沙坦中间体系列产品快速转换至微通道新赛道后，九胜创新近年来在新兴领域快速发展。这一切源于微通道项目的成功申报。

将时间拉回至2021年，彼时的九胜创新刚刚进入微通道赛道。抱着试一试的态度申报了年度双碳科技揭榜挂帅十大项目，但由于缺少申报经验，当年项目并未成功入选。

“对于我们企业来说，创新是头等大事，申报项目本身就是锦上添花，当时也没有太在意。”郑赞胜说，没想到的是，北仑区科技局了解到九胜创新的新项目后，第一时间找到了企业，鼓励企业继续申报，政府部门反而成了企业申报的助推器。

去年，在政府部门的协助下，九胜创新微通道项目入选年度双碳科技揭榜挂帅十大项目。但让郑赞胜没想到的是，申报后微通道项目迎来了跨越式的发展。

特别是在科技大市场举办的中国创新创业大赛宁波总决赛上崭露头角后，九胜创新得到了业界的广泛关注。社会投资机构纷至沓来，投融资对接不断；同和药业、九州药业、复星医药等行业龙头企业也纷纷抛来橄榄枝。数据显示，去年九胜创新微通道板块实现营收1000万元。

在宁波，九胜创新的故事并非个例。

众远新材料科技有限公司生产的增材制造粉末材料曾一度面临“卡脖子”难题。通过自主创新，该企业先后突破多个技术壁垒，逐步掌握先进制粉装备技术。目前，众远新材料已获得10多项专利，累计掌握4种以上制粉工艺。其中，众远新材料生产的高温合金粉、铝合金粉等产品的性能已赶超世界水平。

宁波芯速联光电科技有限公司，主攻光通讯关键高速光芯片的设计与封装制造。目前，其设计、制造的AWG光芯片已从主流的100G成功提升至800G，提前布局的400G硅光收发芯片已完成技术储备与行业标准机构认证。不仅如此，芯速联光电研发的8寸芯片性能已达到全球领先水平，解决了国内此类芯片“卡脖子”技术及自主供应的难题。

据了解，中国创新创业大赛是目前国内同类赛事中水平最高、规模最大、影响最广、最具权威性的全国性赛

事。从2012年首届开办以来，已经成为我国催生新发展动能的重要工作平台，吸引了大量企业、创业者与投资机构慕名而来，踊跃参与。

今年，第十二届中国创新创业大赛宁波赛区启动报名以来，注册企业已达1212家，参与报名企业首次破千，已达1128家，较去年增长超35%。本届大赛重点围绕新材料、工业互联网、关键核心技术三大科创高地建设，全面助力我市产业集群发展和新兴产业的高级化和产业链现代化，助力科技型中小企业快速发展，为宁波经济社会高质量发展提供强劲动力。

为办好第十二届中国创新创业大赛宁波赛区赛事组织工作，进一步挖掘参赛企业技术潜力，提高参赛项目品质，有效推进参赛进程，第十二届中国创新创业大赛宁波赛区赛前专场培训会在宁波科技大市场顺利举行，近150名参赛企业代表线上线下参加培训。培训聚焦商业计划书撰写、路演答辩技巧、赛事流程及规则等方面内容，进行了重点讲解和经验分享，帮助参赛企业理清思路、掌握技巧，更好地了解赛事进程和有关事项。参会企业代表表示，将认真做好准备，进一步完善有关材料，争取在大赛中取得优异成绩。

宁波作为省级独立赛区，已经成功举办11届创新创业大赛，为赋能甬城双创生态、走深走实高质量发展之路贡献了重要力量。累计报名参赛项目近4000项，其中获得全国总决赛一等奖3个、二等奖7个、三等奖7个、全国优秀奖125个，参赛企业对接投融资46亿元。参赛企业中上市企业累计有5家，进入上市培育库企业19家，独角兽企业1家，瞪羚企业64家，创新创业工作社会效益显著。

为促进技术要素资源跨区域流动，宁波科技大市场建设长三角成果转化合作平台，积极承接杭州、蚌埠等城市优质创新资源溢出成果；不断创新跨区域联合技术攻关、院企对接等科技交流合作组织形式，加速推动科创要素双向流动，共同提升区域创新能力。

今年以来，宁波科技大市场积极组织甬江科创区、产业技术研究院、相关领域科技企业及科技服务机构30余人参加杭州“百千万”系列活动之“杭绍甬科创要素对接会”。来自杭州甬的代表围绕“双城记”重点任务和发展规划进行深入探讨，积极探索高效科技成果转化路径，为后续更好的区域合作夯实基础。

与此同时，随着国内宁波甬暨甬蚌科技合作双向对接洽谈会成功举行，共发布两地科技成果和技术需求173项，促成两地产学研意向合作项目22个，意向合作金额近5000万元。

3 提能力

精炼技术经纪人队伍

一个地区经济越活跃，产业越富集，技术需求就越高，但同样也需要服务能力更强的技术经纪人。

“一名成熟的技术经纪人可以从各种科技成果中，匹配到合适的购买方，再根据市场行情、相关政策法规与卖方议价，引导谈判，还可以在交易和成果转化的全过程中提供指导和咨询服务。”浙江清华长三角研究院宁波分院产业发展部部长舒展告诉笔者，虽然从表面上看，技术经纪人干的是中介的活，但技术成果不像一般的商品，拆开包装就能直接使用，技术从实验理论走向市场，有太多的工作需要技术经纪人去协调和公关。

完整的技术转移转化过程相当复杂，涉及调研需求、匹配专家、技术判断、市场调研、商业策划、法律协议、实地考察、持续沟通等诸多事务，一名合格的技术经纪人既要懂技术，又要懂市场，还要熟悉相关法律法规。

因此，该行业门槛高、培养周期长，从业者稀缺。按照欧美科技强国技术经纪人的比例，每100个科研工作者中，至少要有4名技术经纪人，目前国内技术经纪人行业还处于初期阶段，远远无法满足当前的市场需求。

为改变这一现状，今年3月，科技部火炬中心研究制定了《高质量培养科技成果转化

转化人才行动方案》，方案中提出，到2025年，全国建成人才培养基地超过50个，培养科技成果转化人才超过10万人。

宁波科技成果转化人才培养启动较早，自从宁波市生产力促进中心建设运营国家技术转移人才培养基地（宁波）以来，我市已举办初级技术经纪人海曙专场、江北专场、镇海专场、奉化专场、象山专场及长三角专场等多场活动，目前基地初级技术经纪人已达490人，中级技术经纪人已达108人，累计培训技术经纪人598人，全市技术经纪人总量已达1401人。

“高素质、专业化的技术转移人才队伍是促进科技成果转化和技术转移的基础支撑和重要保障。”市科技局相关负责人表示，作为国家技术转移人才培养基地，宁波继续按照分层培养原则，着力打造初、中、高三级科技成果转化人才梯队体系。

与此同时，我市将通过进一步扩大技术专业人才培养广度，提高配置精度，组建科技成果转化转移智库，充分调动高校院所、医疗卫生机构、科技型企业等主体参与科技成果转化人才队伍建设的工作积极性，全面提高从业人员的专业素养和实践能力，构建高水平、专业化技术转移人才队伍，营造推动技术转移转化人才队伍建设的良好氛围。



近年来，甬蚌科技合作不断加深。

“安心屋”推动“安心促转”全省覆盖

“国有资产”管理的束缚，是掣肘科技成果转化的重要障碍之一。随着省科技厅会同省财政厅联合开发的“安心屋”应用场景成功落地，该应用场景将职务科技成果与普通国有资产区别开来单列管理，并为全省高校院所搭建了统一的成果转化内部审批通道。在该应用场景上，所有审批节点留痕存证，在国内率先实现职务科技成果转化“内控管理—转化审批—公开交易”全流程电子化。

数据显示，全省有150余家高校院所、公立医院入驻“安心屋”，近5万项科技成果实行单列管理。科技成果转化内部审批部门减少三分之二，审批时长缩短一半。

目前，宁波科技大市场正以“安心屋”推广为契机，全面推动职务科技成果赋权和单列管理改革在全省推广落地，引导高校院所健全成果转化内控制度，打消科研人员“不敢转”顾虑。