

# 2022 Inno Match 科技服务业系列活动资料（第五期）

（2022 年 5 月 19 日）

## 一、活动背景

技术转移作为科教兴国战略下的重要行业已在国内悄然崛起，“十四五”国家信息化规划坚定数字中国战略不动摇，各行各业皆在加快推进数字化转型，“技术创新+数字化”这两个新时代主题与每一位职场英才息息相关。

国家技术转移东部中心联合同济大学经济与管理学院专业学位中心举办“全球技术转移转化的数字化平台建设分享会”，邀请各界精英抓住科技成果转化新机遇，乘云而上，携手共创。

## 二、组织单位

主办单位：国家技术转移东部中心

联合主办：同济大学经济与管理学院专业学位中心

协办单位：C9+MBA 联谊会

同济大学经济与管理学院 MBA 联合会

上海交通大学上海高级金融学院 MBA 学生联合会

上海交通大学安泰 MBA 校友会创业专委会

上海大学 MBA 中心学生联合会

上海财经大学 MBA 联合会

华东师范大学 MBA 学生联合会

东华大学 MBA 教育中心学生联合会

上海海事大学 MBA 教育中心学生联合会

华东理工大学商学院 MBA 学生联合会

上海外国语大学国际工商管理学院 MBA 学生联合会

中国科学技术大学管理学院 MBA 联合会

（以上排名不分先后）

### 三、活动主题

【沪上高校联动】“抓住科技成果转化新机遇：全球技术转移转化的数字化平台建设分享会”

### 四、活动时间

2022 年 5 月 19 日 19:00-21:30

### 五、活动形式

腾讯会议室 会议编号：635-409-947

### 六、活动纪要

#### （一）主持人开场，活动嘉宾介绍

主持人开场介绍活动背景，介绍演讲嘉宾和特邀嘉宾，特邀嘉宾问候参会成员。

#### （二）国家技术转移东部中心执行总裁邹叔君活动开幕致辞

介绍国家技术转移东部中心概况和东部中心技术转移人才培养体系。在科委指导下，与同济大学合作设立首届技术转移班，探索技术转移方向硕士研究生学历教育新模式，培养面向未来的技术转移复合

型专业化人才，并且已经在实训阶段取得一定成效：1 项真实案例落地、2 场社群系列活动、3 份商业计划书。

简单介绍 Inno Match 全球供需对接平台的功能和实现途径。

最后感谢技术转移班同学和各高校 MBA 联合会，可以开放与技术转移中心的合作。

### **（三）同济大学经济与管理学院党委书记施骞活动开幕致辞**

感谢会议筹备各方的辛苦付出。介绍同济大学经管学院，以及与东部中心联合开设技术转移班的背景。

施骞教授分享了他理解的技术转移含义，合适的技术在合适的时间以合适的方式给到合适的企业。希望与东部中心加深合作，打造环同济圈、环上海圈、环长三角，拓宽发展。

### **（四）技术转移转化与数字化转型建设——陈超**

陈总讲解对技术转移转化的理解：以古时圣人讲学、宣传思想为例，技术转移转化不是一个新鲜的概念，而是一个古老的模式，现代将技术推广到市场促成了全新的生态。

一个企业的核心是它的专业团队，技术转移转化不仅是技术的买卖，而是涉及到融资、销售、投资各个环节的产业链，还需要大环境的政策支持。产业发展过程中的技术要素的转化，促成了技术经理人行业，需要考虑技术、产业、资金等各方面因素，技术经理人并不仅仅是技术中介。对技术经理人的定义应当是广泛的。

全球供需平台解决的问题：1、如何形成订单？2、如何避免翘单？3、如何解决信任？4、如何获得认可？在各环节相互支撑关联，提出口号“人人都是合伙人，人人都是技术经理人”。

全球供需对接平台的基础生态：面向全球、立足上海、辐射长三角、服务中国。基于大量市场基础，首先数据整理，再流程整理，将线下业务搬运至线上。

数字化平台主要开发过程有数据底座、功能开发、应用合作。

它的优势是有平台背书，便于拓展客户；需求带金额上线，精准匹配服务。电脑与手机端相结合的模式，可以随时随地接受需求并快速对接。平台智能工具自动分析行业，形成产业图谱，找到合适企业。平台能力就是个人能力，互相成为合伙人。平台资源池开放，有数据、有资源、有产品，形成专属资源库。

平台提供协作流程，提供结算保证，推动实名制，实施信用评价和能力评价，更方便选择服务好、能力强、信誉高的合作，解决信任的问题。平台的协作流程：平台任务，众包参与；订单流转，收益透明；及时提现，端口互联。

平台提供人脉资源，首先与多部门的合作，比如企业用户、高校院所、政府部门、专家评审等。强调社交作用，形成社交裂变、社群聚集、社区资源。

平台提供智能工具，短时间内形成一个完整方案，提供基础资料和模版、个性化的企业名片，快速便捷地了解客户、了解合作方。

平台提供共享的知识储备和传递：大量公开课程，科普宣讲、技

术解析、成果介绍，便于利用碎片化时间提升知识储备。

平台提供荣誉赋予，深度绑定如创新挑战赛、技术经理人等实践活动，打造专属品牌。目前的平台建设进展：已发布技术需求和成果发布对接平台、教育培训平台，全球供需平台主体已启动内测，全球技术转移大会云展平台正在开发中。

以数字科技，降低行业门槛，打造技术、人才、服务、资本融合的创新生态圈。目标将技术转移转化变成手到擒来、随时随地就能进行并能赚取利润的业务。

#### **（五）企业开放创新对数字化平台的功能需求——杨娴**

介绍阿斯利康企业概况和创新模式。创新合作伙伴在自身专业的领域中主要研发药品，在治疗领域中也关注诊疗器械和数字化平台的发展。

分别介绍三大创新部门：中国智慧健康创新中心、国际生命科学创新园、阿斯利康中金医疗产业基金。作为支持部门，帮助各个相关协同部门落地创新方案，可以联系进行云参访。在招募合作企业时，针对不同类型的企业，对公司发展阶段有不同的要求。

杨总结合个人经验分享大企业开放创新的痛点。2017、2018 年左右开始投身到大企业开放创新，经历从乙方至甲方又回到乙方的过程。一是负责开放创新的人员紧张；二是资金来源严格把控；三是获得项目数量有限，需要扩展宣传途径；四是效率有待提高，工作方式有待创新。

与全球供需对接平台合作的理由，数字化平台可以节省人力，并带有奖励机制，在平台上获取的信息是经过规整梳理的，提高收集信息的效率。

#### **（六）从技术转移成果端浅谈全球供需对接平台——孙剑峰**

展示个人技术成果，分享个人的研发成果成功转让的经历，罗列六点高校成果端的需求：推广渠道、成交保障、人脉资源、智能工具、知识输出、专家认证。

协助陈总建设供需平台，有平台背书，并提供推广渠道，针对短平快的企业咨询随时随地应答，便于形成进一步研究。成交保障包括合同登记、进场交易、端口互联。智能工具可跟踪行业成长变化趋势，洞察科技企业资源，让成功更贴近企业需求。智能工具还可以自动解析方案文本，定向推送给匹配的相关机构。另外检索知识图谱给出“所属领域、特点、应用方向、潜在买家”，促成更多长期合作。平台提供知识输出，人人都能成为金牌讲师。

“技术只有起点，创新没有终点。”希望越来越多人可以加入技术转移行业。

#### **（七）借力数字化平台加速培育技术转移社群——杨文硕**

“十四五”规划期间，长三角科技创新圈正在全面数字化，技术转移由职业工具转变为“人”的组合。2008年《关于进一步推进长江三角洲地区改革开放和经济社会发展的指导意见》及2019年《长江三

《长三角区域一体化发展规划纲要》范围内的长三角城市，既有创新龙头，又有创新发展的纵深。《纲要》提出“一极、三区、一高地”发展战略定位，有八大任务，其中重要的信息不对称造成的障碍和壁垒问题，急需通过信息技术的发展和推广，解决信息孤岛问题。

在国际形势复杂多变的大背景下，科技创新驱动是社会发展的必由之路。科技驱动是长三角兴衰成败的关键动能。数字化转型好比创新领域的跨江、跨海大桥。市场一体化、资源联动都需要数字化联通。数字化新时空将牢牢耦合创新链、产业链、价值链。

技术转移在传统认知上是一项服务工具，但实际上技术转移服务是个性化的，任务熵值高，并且在技术转移产业化各个环节不断膨胀，对个人来说难度极大。于是，需要不同行业的技术经理人集合起来，通过数字化、数据化、智能化的方式和平台解决需求。

技术转移由工具、职业的组合演变为多方利益者的协同行动。技术经理人经营的不仅仅是技术商品，而是科技创新生态的保卫者。技术经理人像传播花粉的蜜蜂，技术转移社群便是蜜蜂生存、交流的丛林。

## （八）技术成果转化创业实践——徐宝臣

介绍创业企业的背景和个人背景。创业企业媒智科技起源于上海交大，有浓重的高校背景和强势的技术实力。个人拥有工科专业背景，毕业于交大 MBA，创业受到交大支持。

在企业创立初期，两位教授在学院支持下投入个人研发的知识产权

权，但也面临法务、税务等方面的挑战。业务推广中，与交大苏州人工智能研究院、交大四川研究院开展产学研合作，对企业而言，可以从政府政策中获得资金补贴和支持。

在研究落地期间，如果有高起点的技术成果可以节省一定成本；技术人才可以加速成果落地；技术攻关任务会回传到高校院所，邀请相关专业博士、硕士加入研发，共享科研成果。

在团队中除了教授，还有教授传带的优秀学生，尽早为在校学生提供实习机会，学生也乐意投入到社会实践当中。

另外，品牌加持对于企业拓展市场是十分重要的。

讲述技术成果转化过程中的挑战。税务、法务方面的问题上，需要第三方服务，避免将精力浪费在技术研发、成果转化以外的次要事物上。技术转化人才欠缺，缺少技术、市场全领域精通的全才。转化的技术成果价值不如预期，商业运作与预判不符，也是一大挑战。

全球供需对接平台的上线对于解决以上问题可以提供良好支撑。

## （九）互动答疑

1. 提问陈总，听完您的分享我感觉 Inno Match 数字化平台是技术转移行业的创新平台，相信平台的发展能很好赋能我们技术经理人的技术转移工作，但是同时另外一方面呢，因为我们也都是 MBA 在职人员，大家来读 MBA 相信或多或少都有一个共同诉求，就是如何不断拓宽职业发展中的人脉资源，所以我想请教一下您，借助 Inno Match 数字化平台，我们未来可以从哪些方面实际行动参与平台？

**陈超：** 这个问题十分契合现实。取得相关初级证书的人员或许已有上万人，但是从事相关职业的可能只有数千人。我们的平台希望有深耕、有经验的从业者通过平台来分享个人的专业知识和经验。比如现在平台上已经有需求上线，如果是符合要求的相关行业的，可以在平台上直接对接联络，并获得平台积分。这个平台促进产业链、创业链的匹配，也可以通过平台上的工具集快速找到合适企业。另外，平台实现知识变现的价值，每个人都可以分享自己专精的领域知识，互相学习，快速获得知识。可以通过这个平台拓展第二职业，引导个人职业生涯新的可能性。

2. 提问阿斯利康杨总，每个企业在不同发展阶段都有不同程度的创新需求，因此创新型的人才一直是一种稀缺资源，您作为一个一直从事企业创新业务的优秀管理者，我想请教一下，你觉得创新型企业需要的创新人才具有哪些特质？

**杨娴：** 大企业内部开放创新人才的要求：一是学习能力强，许多知识都是跨界的，要能够快速吸收行业知识。二是有解决问题的能力，思维清晰，能够沉下心来，有拔钉子、啃硬骨头的精神。

3. 提问杨文硕老师，如何解决效率不足的问题以及面对政策窘境和政策短板的思考？

**杨文硕：** 技术转移项目，特别是战略性的技术转移项目，比方说计算机芯片行业，不是效率优先型的行业，而是战略优先型的行业，

或者说是技术短板优先型的。在技术转移领域获得成就，是要日积月累的。效率取决于战略和资源，还需要许多契机。技术转移不能将效率摆在第一位，而要确定是否在做正确的事。

针对政策短板的问题，技术转移的主要矛盾在二十年前是在政策方面，现在已经转变。将来可能有技术转移事务所或是咨询公司，技术转移在未来将渗透每一个行业的日常，不再是专职。

4. 除了注册全球供需对接平台，是否有其他合作的方式？

**陈超：**主要的合作方式有开放创新的直接合作、建立平行的行业创新中心、针对需求的对接。解决大企业流程和合规性的平台，欢迎与产业企业或是地方政府的直接合作。