

北京

Beijing
Jishu Shichang Lilun Yu
Shijian Yanjiu

技术市场理论与实践研究

主编◎林耕 傅正华



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京技术市场理论与实践研究

北京技术市场软科学研究课题成果汇编

主 编：林 耕 傅正华

副主编：程金香 丛 巍



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

北京技术市场理论与实践研究/林耕, 傅正华主编. —北京: 中国经济出版社, 2008. 3

ISBN 978 - 7 - 5017 - 8362 - 5

I. 北… II. ①林…②傅… III. 技术贸易—研究—北京市 IV. F727. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 182334 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 严莉 (电话: 010 - 68354371)

责任印制: 张江虹

封面设计: 任燕飞设计室

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市昌平新兴胶印厂

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 33.25 字数: 657 千字

版 次: 2008 年 3 月第 1 版

印次: 2008 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 8362 - 5/F · 7354

定价: 65.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

序 言

在喜庆北京技术市场条例颁布实施 5 周年的日子里,北京技术市场管理办公室组织出版《北京技术市场理论与实践研究》论文集。该论文集是北京技术市场研究工作的历史见证之一,集中反映了近几年来北京技术市场在优化政策环境、完善创新机制、培养创新人才、促进技术转移等方面的新进展和新成果。论文集的内容分为三大部分:有关于促进北京技术市场发展和技术转移工作的调研篇,有关于北京技术转移机构建设发展、服务模式研究和技术成果信息平台建设的发展篇,有关于加强技术市场行业管理、技术市场人才培训和信用体系建设的规范篇。这些论文注重理论与实践的结合,不但具有一定的学术价值,而且对北京以及全国的技术市场工作具有一定的参考价值和指导意义。一些论文还提出了一些新的观点。

众所周知,历史的车轮已经驶入 21 世纪,人类正在经历一场全球性的科技革命,以知识、技术、人才为核心的创新能力正日益成为区域经济发展的决定性因素。但另一方面,在我国国家创新体系建设进程中,技术转移机制的建立还是一个相对薄弱的环节,因此促进和完善技术转移机制,建立以企业为主体、市场为导向、政府政策鼓励支持的官产学研相结合的创新模式,具有重要的现实意义和深远的战略意义。我相信这本论文集的出版,会对北京及全国的技术转移体系建设产生影响,也一定会对从事科技管理的政府官员、从事技术转移的工作人员,以及企业管理与科技人员具有指导意义和实用价值。



目 录

调研篇

北京地区典型技术中介机构运行机制和特点研究	3
北京地区技术中介机构存在的主要问题与对策研究	83
北京科技沙龙活动跟踪调查研究	100
北京向山东输出重大技术项目跟踪调研报告	111
为生命型中试与孵化创新基地科技成果调研	117
中国技术经纪人才发展现状与对策的研究报告	135

发展篇

北京工业大学技术转移中心建设研究报告	163
北京农业科技服务机构的机制及其发展政策环境研究	244
积极促进北京地区制药企业提升新药创新能力与产业化的策略研究	279
建立北京科技信息资源共建共享系统(平台)可行性研究	311
农业科研单位科技服务模式研究	322
提升北京传统手工艺企业竞争力的研究	360
我国医药行业高级技术管理人员培养模式与课程体系的研究	376
优化和改善中小科技企业发展环境的研究	414

规范篇

北京技术经纪人培训大纲	441
北京技术经纪人执业资格认证标准	455
北京技术市场协会行业自律公约	468
科技信息资源共建共享系统服务公约(草案)	471
职业技术经理人资格认证标准	477
科技中介主要服务项目基本操作程序及计费方法的研究	492
后 记	525

调
研

北京技术市场

理论与实践研究

篇

北京地区典型技术中介机构 运行机制和特点研究

课题承担单位:北京机械工业学院

课题负责人:傅正华 林耕

课题组成员:王子军 鲁雷 王奇 高宁 张玲莉 伊强 杨冰融
刘东超 沈春雷

课题完成时间:2004.11

一、概述

2002年是我国科技中介机构建设年,经过一年多的建设,北京地区技术经纪机构的建设已经取得了很大的成绩,以中科前方为代表的典型技术经纪机构,在深化首都“二四八”重大创新工程,创建技术市场服务体系工作中起到了极大的示范作用,在把北京地区的科技优势转化为竞争优势的过程中发挥了重要作用。为落实科委总结推广“中科前方”等单位适应市场经济要求的新型科技文化,大力促进科技成果转化为实现生产力的要求,为进一步总结技术经纪操作模式,树立更多技术经纪典型机构,推广技术经纪典型案例,北京技术市场管理办公室委托北京机械工业学院组成课题组对“北京地区典型技术经纪机构运行机制和特点”进行研究。

(一) 调研对象的确定

1. 选取调研对象的基本原则

课题组根据委托方的意见,经过反复研究和讨论,并与委托方沟通,确定了选取调研对象的基本原则:

- (1) 在市场上已过生死关;
- (2) 有行业特点、所有制特点;
- (3) 有自身的特色和绝活,即:专、特、优;
- (4) 全心全意为北京市技术转移服务;
- (5) 一般单位能学;
- (6) 机构的负责人思维比较新,有一个团结奋进的团队,有独特的企业文化等。

2. 调研对象的基本类型

这次选取的调研对象,大致有以下几种基本类型:

- (1) 依托于科研机构、高校的技术中介机构;
- (2) 依托于政府的技术中介机构;
- (3) 转制的技术中介机构;
- (4) 完全民营的技术中介机构;
- (5) 由政府支持开办的农村专业技术协会。

(二) 调研的大致过程

调研对象确定后,课题组经过反复讨论,列出了详细的调研提纲,决定从机构概况、机构特色、典型案例、机构今后发展的设想、对政府的要求和建议等五个大的方面,共 25 个小的方面,对选定的技术中介机构进行全面考察,重点放在机构的特色和典型案例的考察上。

二、部分典型技术中介机构介绍

通过对近 30 家典型技术中介机构的考察,形成了 24 篇机构和项目的典型材料,其中最突出的有以下几家。

(一) 北京中科前方生物技术研究所

科技成果转化难,农业科技成果转化更难,已经成为众所周知的事实。如何发挥科技中介的作用,加大农业科技成果的转化力度,提高农业产品的附加值,更快推进我国农业产业化进程?北京中科前方生物技术研究所通过几年的探索,大胆创新,走出了一条自己的路。这就是创新。

创新科技中介文化。将技术推销变为技术营销,提倡双程的、全方位的服务,时刻从满足客户的需求出发;为企业提供解决问题的方法和整体方案,力图教会企业一种科学的行为模式和思维方法,使企业可以从这种理念中长期受益,触类旁通;提倡以诚待人,相互信任,共同去面对和解决市场中遇到的难题。

创新科技中介方式。中科前方将技术开发与科技中介有机结合,整合首都技术成果进行专利经营,提供专业性强、特色鲜明的中介服务,进行“特色中介”,提高服务水平和效率,提高了科研成果转化率,提升了行业形象,增强了行业信誉。

创新综合开发体系,在“综合”上下功夫。以山东中科凤祥生物城为代表,创造出了良好的效益。

中科前方的创新,使他们在科技中介领域里大显身手,焕发出勃勃生机。最

近,中科前方的蒋佃水教授在总结他们成功的经验时说,中科前方之所以成功,引起政府和业界的关注,就在于科技中介文化的创新,而科技中介文化创新的关键是观念的转变,即从自己兴趣出发的价值追求、科研追求,转变到要为别人需求去追求,从兴趣主导科研的文化,转变到市场主导科研的文化。市场主导科研的文化,其核心就是蒋教授概括的“六利模型”,即对消费者有利、对投资者有利、对研究者有利、对中介机构有利、对农民有利、对政府有利。这实际上是中科前方所打造的一条价值链。价值链的基础是消费者,即最广大的人民群众,只有为最广大的人民群众创造了价值,才有可能为社会创造价值,为社会增长财富。

(二) 中国医药科技成果转化中心

几年来,中国医药科技成果转化中心大胆创新,取得了令人瞩目的成就:

努力实现大规模的组织体系创新,从其自身衍生出大量的外围组织:“中国医药技术联盟”、中国医药技术经济研究所、“全国医药技术经济专家委员会”和“中国医药技术经济网”等。与此同时,该中心从2002年开始,组织实施了“全国医药行业技术经营管理人才”培养工程,每年举办2~3期“全国医药技术经营与管理高级研修班”。研修班被戏称为全国医药技术经营与管理的“黄埔军校”。组织体系创新为其成为我国医药科技中介领域的“龙头老大”打下了坚实的基础。

实现运营方式创新。该中心将“拍卖”机制引入医药科技成果交易,取得了出乎意外的成功。同时,中心还打造每年一届“中国医药高新技术交易会”,交易会已经成为我国医药行业第一“品牌”,产生了广泛和深层次的影响。其中,2003年的第三届中国医药高新技术交易会,共有1000多家机构,2000多项项目参加交易,合同成交金额10多亿元。

创新企业的核心竞争力。该中心建立了世界上独一无二的具有中国特色的医药技术成果评估模型。该评估模型已成为中心的核心竞争力。

创新专业化、规范化和信息化的服务规范。根据多年实践经验,中心制定了规范的医药技术成果中介服务业务工作流程(SOP),包括《新药技术中介代理服务业务规范》、《新药技术中介服务保密协议》、《新药技术转让》规范合同、《新药技术开发》规范合同等,并根据具体的服务主体和合同目标,在项目包装、项目策划、交易谈判、技术价格评估、风险估计、合同签订与履约、行政事务协调等运作方面充分体现出专业化、职业化水准。同时,还建立健全了医药技术中介服务专业数据库:包括“医药技术交易项目”数据库、“新药研究机构”数据库、“国内外新药研发动态”数据库、“医药技术交易联盟成员单位信息”数据库等,创办了国内第一本以提供最新医药技术交易信息、医药技术经营管理、医药技术经济研究为特色的《中国医药技术经营与管理》杂志。

中国医药科技成果转化中心正在成为我国医药科技中介领域的旗舰。

(三) 鸿商富技术开发中心

鸿商富(北京)技术开发中心是一个典型的民营技术中介机构,其前身是巨丰技术开发中心。15年来,鸿商富在市场中不断调整定位,拓展服务范围,目前已经形成稳定的运营环境,闯过了市场生存关。鸿商富拥有一支专业技术人员队伍,下设较为齐全的组织机构,建立了国内外多家分支或联络机构。

鸿商富的运营模式主要是通过多网一刊向国内外各界推广各种高新技术及中外合资项目。每月定期出版《国际合作》在全国发行,并进行国内外电脑联网,还接受十几个国家及多家外商和财团的委托,直接办理各类中外合资及融资项目,在国内已建立5000多家网员,为国内外进行广泛地合作开辟了一条新途径,使国内企业产生了良好的社会效益和经济效益,目前网上成交业务量已经达到总业务的三分之一,为技术中介网络化进行了有益的探索。中心在国内外设有八个分支机构(南昌、天津、长春、青岛、济南、兰州、乌鲁木齐、达卡)和150多名代理经纪人,广泛地在各地开展各项业务,拥有一批具有丰富实践经验的高科技人才和管理人才,同时和国家各部委的科研单位、信息机构、专利部门、高等院校,以及国外的工商界、财团有着广泛的技术贸易交流与合作。中心以技术力量、信息网络和信息资源为技术服务、合资合作提供了良好的条件。

在技术服务领域中,鸿商富技术开发中心致力于建立“技术超市”,以丰富的技术来源渠道面对各种规模和层次的企业对技术的需要。尤其是中心对下岗再就业的人员群体给予高度关注,专门筛选、整理了适合他们的技术项目,体现中心社会效益与经济效益兼顾的思路。中心的经营理念追求诚信为本,以建立自身的凝聚力来体现企业的价值观,建设企业文化。

目前,鸿商富已形成稳定的“五化”运营管理模式:经营方式网络化、项目组合多元化、面对市场国际化、管理制度化、追求独特企业文化。

(四) 中国科学院理化技术研究所

中科院理化技术研究所是以物理、化学和工程技术为学科背景,以技术创新与发展为主的研究机构。数百名高水平的科研人员每年均要承担、完成一系列的科学研究课题,取得一批具有较高水平的科技成果,尤其在光功能材料与器件、低温工程学新技术,绿色化学合成新技术,能源、材料与新技术等领域的成果处于国内领先水平。中科院理化所敏感地抓到了科研成果与市场之间的关系,在科技成果转化方面进行了大胆的探索与尝试。

理化所产业策划部瞄准市场与企业需求,转变科研人员观念,以市场需求引领

科学研究,完成了一些足以引起行业革命性变革的科技成果,实现科技成果顺利转化。

他们根据国际科技发展的前沿和国家战略需求和市场的需求做了大量的调研分析,如行业分析、行业评价、产品规划等,努力使科技成果实现产业化,首先对自己的科技成果进行功能定位,力争把理化类基础研究成果转变为企业可以接受的技术,继而在成果转化方面走社会化的道路,在开发市场、企业管理、资本运作等领域中利用社会资源消化成果。这些举措改变了以前科学研究闭门造车的局面,通过收集与理化所研究领域相关的企业的技术需要,突出技术创新的战略性、关键性和集成性,加强与国内外同行的合作与交流,在努力承担国家重大任务的同时,加速中试工艺线或示范线建设,加强与行业、地方、企业的合作,根据社会和企业的需要,有针对性地开展科研工作,以技术入股,引进社会投资、技术评介、科技顾问等多种方式探索促进科技成果转化的新模式和新思路。

中科院理化所主动面向市场为研究人员科技成果转化创造条件,尤其在成果中试、产业化前期进行了人力、物力和财力的投入,对研究人员注重培养,如选送数十人攻读 MBA,使他们由封闭研究型转变为开放研究型,加强了科研工作与企业运作的联系。中科院理化所还尝试与企业共建实验室,为企业开发新技术、培训人才,利用实验室开发的新技术对企业有优先享用权,真正实现双赢。利用自己的技术成果进行转化,中科院理化所已经技术参股 15 家企业,为把研究所建设成为国际上有重要影响的高水平研究机构奠定了基础,也为今后的技术成果转化工作带上了良性循环的轨道。

(五) 中科新高技术交流中心

北京中科新高技术交流中心在长期的技术中介实践中,不断进行创新,深刻认识到:不改变观念,就不能在市场上生存;不创新服务方式,就无法提高服务的效能;不实现共赢,就不能避免甩中介情况的发生。

中心不断地在几年的得失中反思其运作模式,在反思中,中心人员达成了这样的共识:只提供简单的中介推广不行,中介服务应该更深入;只是单纯牵线搭桥不够,中介机构应该也完全有能力发挥更大的作用。因此,他们改变传统的技术中介运作方式,不仅负责接产方的技术到位,还协助选购设备、厂房设计直至生产出合格产品。有的购买方还不放心,中心还尽量提供销售信息,策划销售部分产品。总之,把服务由技术推广的单环,发展为帮助企业实施,为企业提供从技术立项、融资、咨询到技术管理以及销售等多环。同时,他们认识到,中介机构要完善项目就要依靠技术发明人或者相关专家;中介机构要实现技术和信息的有效流动和整合,就必须发挥其他中介组织的力量,实现中介机构的联合或网络

化发展。中介机构要有共赢思想,要顾及到各方的利益,实现利益的合理分配,这样,才能建立机构内部以及行业之间的诚信平台,尽量减少甩中介情况的发生。

更重要的是,中心站在技术创新链的高度,将中介服务从单纯的技术推广转移到参与技术创新、掌握自主知识产权的新路子上来。在掌握自主知识产权方面,几年来中心形成了以下三种模式:(1)对于有市场前景但不完善的技术项目,中心采取“购进—投资完善—推广”的模式,使技术得以应用,真正转化为生产力;(2)对于完善的高新技术项目,只要认定该项目具有技术可行性,同时,又具有较好的市场前景,中心采用“较高价买断技术—寻找实施企业—高价卖出”模式;(3)对于适宜大众推广的技术项目,中心采取“高价买进技术—研究技术应用—低价多家推广技术”的模式。

中科新高这种通过购买技术,完善技术进而获得技术专有权或者专利权并最终在技术市场中争取主动的做法,是在当前我国中介市场尚不成熟的状况下,技术中介机构增加工作灵活性、提高中介服务效能的一种有效尝试,也是符合国际技术经营发展潮流的一种做法,这种做法为当前我国中介机构的发展提供了一种参考模式,指明了一种方向。

(六) 清华大学国际技术转移中心

清华大学国际技术转移中心,是一家专做国际技术转移的中介机构。几年来,该中心依靠自身得天独厚的优势条件,在国际技术转移的领域里大显身手,作出了一番成就。

该中心依托清华大学多学科的研发力量,利用学校的人才、技术和设备的综合优势资源,对国外的技术进行二次研发,并实现组织、管理、咨询等功能,为国内企业引进国外先进技术,并实现本土化生产提供多种服务。例如,该中心承担原国家经贸委技术创新项目“有机酸低污染制草浆中式平台”,引进国外先进的核心原创技术,依托清华大学已有的科研成果,对该技术进行完善、改进、配套,从而形成具有自主知识产权的酸法制草浆技术,对解决我国草浆生产行业存在的高污染、高水耗、高能耗等同性问题具有巨大的社会生态效益和经济效益。

清华大学国际技术转移中心,在进行国际技术中介的过程中,创造性地运用一系列技术经营方式,实现国际技术转移。最突出的就是,以技术资产经营企业的形式,实现高新技术与资本市场的对接。通过包括制定商业计划、提供技术产品和信息网络等服务,设置股权构架、投入种子资金、组织管理团队企业教育与培训等措施,把科技成果作为技术资产并以公司化方式动态运作经营,进而推向资本市场。该中心首先利用自有资源(优秀项目、种子资金、管理团队、商业计划等),将甄选

出来的项目组成项目公司,通过动态经营并与自己独特的组合资源(咨询策划、金融资本、教育培训、财务、法律等)结合,使项目公司不断扩大。技术成果在经营过程中不断进步,实用性不断增强;项目公司在经营、融资扩大、再经营、再融资扩大过程中得以发展。中心在项目实现产业化后退出。

同时,清华国际技术转移中心与国际上权威机构建立合作,高层次地发掘国际技术资源,通过技术转移实现国际与国内先进科技成果的双向流动,推进“产学研”工作的深入,并依托清华大学公共管理学院开展技术转移的理论、政策和方法研究,创造性地将国际上流行的专有技术期权和专利技术期权运用在国际技术转移实践中,取得了较好的效果。

(七)通州区张家湾葡萄协会

通州区张家湾葡萄协会是一家典型的“协会+农户”的农村合作组织。该协会1995年9月正式组建,1999年与镇政府完全脱钩,成为独立的经济实体。协会现有固定资产150万元,拥有引进应用为主的140亩不同新品种葡萄示范园、150亩实行股份制经营的以优新品种引种示范为主的品种观光园——葡香园艺场,协会下属兴办了“科兴农技服务站”,为广大果农提供葡萄生产全过程的系列化服务。

协会成立后,充分发挥本地区葡萄生产在基础、技术、知名度、地理位置等方面的优势,坚持以葡萄为主导产业,配合抓好全镇农业产业结构的调整。目前,全镇葡萄面积已发展到14000亩,从业劳动人员5300人,全镇常年葡萄平均亩产2500公斤,亩效益达到4000元,全镇农民家庭收入的70%以上来自葡萄产业,张家湾地区葡萄生产为农民增收及地区社会稳定做出了重要的贡献。

几年来,张家湾葡萄协会在以下三个方面取得了显著成绩:(1)请进来和走出去相结合,及时让农民了解前沿信息:除了通过网络发布有关葡萄生产、销售、品种苗木繁育的最新信息外,还定期邀请中国农大、北京农学院、中国葡萄学会及日本葡萄爱好者协会等单位的专家、教授为果农讲课、办培训班,平均每年受训人数2000多人次,并组织果农外出参观。(2)实行产、供、销一条龙服务,解决果农后顾之忧:葡萄协会除了为果农提供全方位的服务外,还先后与市区几十家商业企业、旅游饭店、宾馆、果品公司建立了产供销关系。(3)实现产品深加工,加大产品附加值:张家湾葡萄协会通过新品种、新技术的引进推广,采取露地种植与设施栽培和保险贮藏加工相结合,努力做到一年四季都能有产品供应市场,丰富首都的“果盘子”。同时,协会在葡萄深加工项目开发上,已在本镇建起了一座葡萄汁加工厂,并拟建手工艺葡萄酒作坊一个,完成与之配套的葡萄保鲜库两个,其生产产业化的组织程度、服务水平得到了进一步的提高。

(八) 中科普惠科技发展有限公司

中科普惠作为原中科院的事业单位,在改制之后及时找准自身定位,遵循市场化的运行机制,采用现代化的管理体制,凭借和依托中科院的人才和科技资源优势,为客户提供更高质量的服务,以加速科技成果产业化进程,提高企业技术创新能力。

中科普惠利用中国科学院 123 个研究所作为自身发展的强大后盾,成为中科院与市场连接的窗口,通过规范化、商业化和国际化的信息咨询服务,推动科技成果转化,提高科技资源向市场转化的能力,并以此来铸造自身的核心竞争力。在运营过程中努力形成业务链,如:收集、挖掘、整理、评价各种科技资源,对项目、产品和市场进行调研和分析,对项目进行财务分析、市场风险分析,对企业进行投资策划等。在主动面向市场拓展专业技术咨询服务的工作中,培养造就了一支有科技专业与咨询服务综合能力的业务队伍,积累了丰富的科技信息咨询服务经验,在长期为政府和企业开展各类咨询服务的工作中,形成了一批有特色的业务模式,成功地将中科院各学科的研究所加以综合,全方位、全系统地解决地方经济和企业发展中的产业和产品结构调整、高新技术项目产业化、建立科技创新体系等亟待解决的问题。

中科普惠已在科技信息服务、技术转让中介服务、地方经济发展规划咨询项目投资可行性研究、市场调查研究、多用户报告、技术评审、企业诊断等技术服务领域形成比较成熟的工作程序,尤其是能站在市场与成果的角度,利用现有的资源,结合企业的优势,通过中科院各种人才之间的横向联合,搭建服务链,为今后的发展奠定了坚实的基础。

(九) 平谷大华山镇农业技术推广站

大华山镇农业技术推广站位于平谷县北部四个乡镇的中心、著名的大桃之乡——大华山镇。它于 1987 年改制而成,占地面积 3000 平方米,站内固定科技人员 15 人,大中专学历者约占一半。通过转制,大华山农技站焕发了勃勃生机,该站曾多次获得国家农业科技进步奖,是北京市“十佳植物医院”。

在长期为农民服务的过程中,大华山农业技术推广站形成了自己的优势业务:

(1) 提供优新生产资料,搞好农技有偿服务。以科技收入养科技是保证。农技站经营的农药、化肥都来源于国家定点厂家和大生产资料公司,三证齐全,并在试验、示范取得成功经验的基础上出售,农药、化肥的出售让利于民,并采用承诺制。

(2) 农技站围绕平谷县“科技兴县、果品兴县”的发展战略,积极开展产前、产

中、产后的技术服务工作,探索一条农业科技产业化的道路,成为平谷县大桃产业中一支科技劲旅,为山区农村经济的发展做出了贡献。

(3)农技站还根据果树生产的实际问题,不断试验、研究,每年都有科研项目。通过反复试验和研究,果树主要病虫害都得到有效控制,保证了果品的产量和质量。其研究成果多次获得国家农业部、市政府、平谷县的科技进步奖。

(4)聘请专家、教授,培养科技人才。大华山镇农业技术推广站常年聘请20多位专家在大华山镇进行项目研究,普及新技术,开发新产品,培养科技人才,每个村都有一个到两个文化素质较高的人员参加技术协会,协会无偿为他们提供试验材料,参加技术培训班和专家门诊,年终为学习优秀者评奖。

三、典型技术中介机构的特点及其给我们的启示

(一)典型技术中介机构的特点

从对典型技术中介机构的介绍分析中,我们认为,一个技术中介机构要想获得成功,必须具有以下几个方面的条件:

1. 独特的资源优势。
2. 准确的定位和核心业务。
3. 独特的企业文化。
4. 和谐的团队。
5. 灵魂人物。

(二)典型技术中介机构给我们的启示

1. 创新是技术中介机构生存和发展的根本。
2. 诚信是技术中介机构做大、做长、做强的保障。
3. 务实是技术中介机构健康发展的基础。

四、技术中介机构发展中存在的问题

通过对技术中介机构的调研,我们发现,北京地区的技术中介机构的发展还存在着诸多问题,这些问题严重地阻碍了技术中介机构前进的道路。

1. 技术中介机构规模总体偏小。
2. 官办色彩浓厚。
3. 纯民营技术中介机构举步维艰。

4. 技术中介机构的技术集成能力差,二次开发能力不足。
5. 品牌技术中介机构数量少。
6. 甩中介、弃中介的现象严重。
7. 政府推动技术中介机构发展的作用未能充分发挥。

五、促进技术中介机构发展的建议

(一) 政府

政府在技术中介机构的健康发展中负有重要责任,应该是大有可为的。政府的责任概括起来讲就是“规范、引导、扶持、协调、监管”十个大字。

1. 规范、引导

在技术中介机构发展过程中,政府的第一重任就是规范技术中介机构的发展。所谓规范,就是制定一系列法律、法规、规章、制度,保证技术中介机构的发展在法制的轨道上运行。正所谓没有规矩,不成方圆。发达国家和我国 20 多年来的经验表明,只有形成一套完整的政策和法规,才能保证技术中介机构的健康发展和有序运行。而我国目前政策法规的缺位,带来了技术中介机构发展的无序竞争和不规范运作,损害了技术中介机构的声誉。

同时,政策法规还有巨大的引导作用,即引导技术中介机构的发展方向,使之朝着政府所希望的方向发展,成为全部庞大的国家创新体系中一个重要环节,在盘活科技存量资源中发挥更大的作用。

2. 扶持、协调

根据目前北京地区技术中介机构发展的现实状况,政府部门还有一个重要责任,这就是扶持和协调。

技术中介机构,作为一种公益性或半公益性的机构,在创办之初,其自身的造血能力相对较弱,没有政府的扶持,很难在市场上做大、做强、做长。政府的扶持应该是多方面的。第一,政策扶持。通过制定对技术中介机构的优惠政策,将它们扶上马,送一程。我们以往不是没有优惠政策,问题是门槛太高,缺乏可操作性。因此,优惠政策的制定应切合技术中介机构的实际情况,使它们能够真正享受到政策带来的实惠。第二,资金扶持。政府部门每年应有一部分专项资金用于技术中介机构的建设,这一部分资金的投向,既要锦上添花,又要雪中送炭。但最根本的是,要使中介机构、接受中介服务的企业、政府三方都受益。尤其是政府,应该是最大的受益者。第三,舆论扶持。调动主流媒体,对技术中介机构进行正面深度报道,改变社会公众对技术中介机构的偏见,为技术中介机构的良性发展创造一个良好的环境。第四,人才的扶持。政府部门牵头,组织专家、学者,对技术中介机构从业