8个“为何”：技术转移就不能这么干？

原创 廖晓东

1.为何技术转移平台大多是“僵尸平台”？

从现实看，目前国内外的技术转移平台有很多、建设方式也多种多样，但是建设效果都不是很理想。鉴于企业技术需求本身具有保密性要求，不可能大范围公开，只能在小范围内传播，所以在这个过程中需要专业的技术转移人员。同时，企业也会考虑技术需求公开带来的风险，在其公开技术需求时，对外公布的技术需求本身是打了折扣的、不是完整的需求信息，这就给技术需求匹配带来一定的难度，使得匹配准确度在需求传播过程中失真严重，驴唇不对马嘴的情况屡见不鲜。

当前我国技术转移线上平台主要包括发布技术成果、收集企业技术需求、提供搜索工具等功能模块，既有以科技成果为导向的技术转移模式，也有以企业需求为导向的技术转移模式，这两种模式都是借鉴商品的网购、电商模式而建立起来的。然而，由于技术不同于量产的产品，每一个技术都是一个特定产品、都是“非标”的产品，没办法统一定价，只有指定的买方和卖方。由于技术成果购买双方的确定性，导致技术转移“电商”模式很难持续进行下去，很多技术转移线上平台也成了一个只有展示功能的交流网站，慢慢变成一个没有访问量、浏览量、交易量的“僵尸平台”、“死气沉沉”。

2.为何收集到的企业技术需求大多是“假需求”？

一个企业的技术需求，在某种情况下是企业的核心商业机密，企业不敢、不会也不愿意将核心技术需求对外公布，因此企业在网上对外公布的技术需求一般是比较宽泛的，只有通过技术经纪人在后期的跟踪中才能确切知道企业真实的技术需求。

作为技术转移机构，由于很难在第一时间掌握到企业的真实、核心技术需求，导致供需双方开展技术对接难度就比较大。因为企业发布技术需求的时候有一定的失真，这些需求信息到了技术转移中介机构、再到解决方，需求信息失真程度就更严重了。例如，我们经常去给一些高校做技术转移、成果转化工作，他们往往会拿出一本很厚的技术成果汇编，对着一本本汇编人工筛选相关技术。在技术转移过程中，这是很常见的，技术对接的过程极其复杂，我们需要一点点的收集企业需求，根据这一本本的汇编筛选技术，再跟高校负责技术转移的工作人员沟通、跟相关成果发明人沟通，最后将结果反馈给企业，中间倒腾次数尤其多，导致信息流失也比较严重。

在实际技术转移过程中，很多时候到供需双方进行实质性对接时，才发现双方匹配不上，对接的准确度不高。若想要企业把真实技术需求发布出来，技术转移机构需要与企业建立非常密切的关系，在保证企业技术需求真实性的同时，不泄露企业的技术商业机密，整个过程处理的技术性相当强、要求也相当高。

3.为何没有人愿意为技术转移来买单？

企业有三大需求，第一需求是资金；第二需求是人才；第三需求才是技术。企业有了资金，可以购买先进的设备，引进高层次人才从事研发工作。然而，大部分企业引进技术的原因是没有资金或者相关人才，需要通过引进技术降低成本、节省资金，所以在做技术转移的时候，很多中小企业不是技术输出的目标。目前大部分的技术，特别是高校院所的技术，并不是针对降低成本而开展的，且这些技术往往又需要大量的资金与人才投入，这就形成了技术转移本身的悖论。

一个产品的技术溯源线路包括“现象-理论-样品-产品-商品”。从现象到理论叫发现，从样品到产品叫批量生产，从产品到商品叫商业化。技术转移可以从各个节点开始，但是只有一个终点，那就是商业化。高校院所主要参与现象、理论、样品的步骤，企业主要参与产品到商品的过程，这几个节点都有很大的市场。技术转移机构主要任务是在样品到产品的过程，这个过程没有市场接受度，没有人愿意为一个技术从样品做到产品来买单。

4.为何技术转移“最后一公里”有可能是“10个100米的巨坑”？

目前市场上大部分的技术转移机构，都说是要努力打通技术转移“最后一公里”。这些技术转移机构既有通过建立技术成果库的，也有收集企业技术需求库的，也有做技术路演活动的，有做各种技术成果价值评估的，还有做技术成果转化园区载体的，等等。然而，纵使各种措施多管齐下，技术转移亦然停滞不前、技术转移机构仍然生存困难，这其中的关键原因是企业作为技术转移的核心主体并没有实际参与进来，企业在关键的节点没有参与，导致技术转移机构没有办法市场化运作，政府投入没有取得比较好的结果。这些真的是技术转移的“最后一公里”？还可能是技术转移的“10个100米的巨坑”？ 辑器”提供技术支持

5.为何技术对接成功率如此之低？

技术对接该怎么做，成功率是多少，我们先用简单的算法来预测一下。假如收集到100个企业技术需求，其中50%是真实的需求。在50个真实的企业技术需求里边，技术转移机构能够找到相关对接人（高校院所等）的需求是50%，即剩下25个需求会产生初步对接。在初步对接后，双方匹配度达到比较高的50%，那就是还剩下12.5个需求。经过一段时间沟通后，需求方跟输出方沟通到商务谈判的需求剩下50%，就是还剩下6个需求。双方因为商务谈判问题，后续会产生合作的大概为50%，还剩下3个技术需求。产生相对较实的合作大概50%，最后还剩下1-2个技术需求。可以看出，要最终撮合成功一个技术转移项目，需要至少100个企业技术需求、收集100个需求、至少需要跑500家企业。其实这些都还是理想状态，事实上这里边涉及到的环节更多，成功的概率远没有这么高。

6.为何技术需求保密性是技术经纪的核心？

技术转移机构如何保证企业技术需求不外泄，这其中的技术难度非常高。企业技术需求是企业发展的核心商业机密，如何在找到解决技术需求的供给方过程中，又不会把技术秘密泄露给竞争对手，这是一个重大难题和挑战。我们可以看到，很多政府建设的平台上有很多企业提出的技术需求，甚至在平台上展示双方各自需求的对接情况，这在商业上无疑是非常危险的，竞争对手可以不需要通过大量的检测、上下游调研，仅仅通过技术需求的对接，就可以知道行业竞争对手的技术掌握情况。因此，在对接过程中，如何让企业技术需求在一个小范围内传播，就需要非常专业技术对接人员，这是技术经纪的核心，谁能把控这个度，精准对接供需双方，是技术对接能够长期发展最重要的原因。

7.为何技术转移经纪人培训的用处不大？

虽然技术转移是没有收益的，但是开展技术转移培训是有收益的。技术经纪人培训是技术转移的重要普及方法，大部分官方或者非官方的机构都在进行技术转移经纪人培训，为技术转移市场培养相关人才。技术经纪人培训的内容主要是政策解读、知识产权、法律法规等，通过培训让更多的人了解技术转移。然而，现实是通过技术转移培训的人还是没法参与到技术转移过程中来，目前技术转移培训的内容还不够完善，技术经纪人就像是一个只考了科目一的人，甚至连方向盘在哪都不太清楚，至于怎么开展技术转移中介活动，从哪里入手，甚至没有看到一个有需求的企业。现在技术经纪人培训其实没有太多意义，只是在一个谁都不会做的事情上，强行设置一道准入门槛。

8.为何高校、科研机构在技术转移过程中作用有限？

高校以科研为导向的技术，往往没有考虑生产成本、原料使用、设备扩增、大规模工艺生产方面的问题。在高校技术转移过程中，企业经常反映高校技术太注重于前瞻性，与实际生产应用有一定的距离，不能既拿既用，转化的时间成本、试错成本太高，企业一般很难承受转化的过程风险。

同时，高校技术在转化过程中涉及到国有资产处置等问题，无疑增加校企双方合作难度。大部分的技术只有在一个特定场合才有应用价值，非标的无形资产很难评定其中价值。同时，高校技术发明人没有完全处置技术发明的自主性，有技术处置权的管理人员却没有利益，一到操作层面，管理人员为了规避资产流失带来的可能性风险，往往选择放弃相关技术的处置，这也是很大一部分技术在学校里“胎死腹中”的原因。

（部分观点来源网络）