

校友科技经纪人在学生科技转化的作用探究

周鑫鹏 刘炳瑞 周佳豪

浙江大学

DOI:10.12238/er.v7i4.4973

摘要：中国高校是国家创新型科技成果的重要资源库，但是在高校的科技成果与市场之间的对接并不顺畅，这使得高校科技成果往往存在转化周期长、转化效率低等问题。而校友作为科技经纪人在联系高校、联络学生等方面就存在着天然优势。高校通过构建科技经纪人制度，特别是吸纳校友作为核心力量，不仅推动了大学生科技成果的有效转化，还促进了教育链、人才链与产业链、创新链的有机衔接。

关键词：科技经纪人；校友工作；大学生科技成果转化

中图分类号：G312 **文献标识码：**A

Exploration on the Role of Alumni as Science and Technology Brokers in the Transformation of College Students' Scientific and Technological Achievements

Zhejiang University

Xinpeng Zhou, Bingrui Liu, Jiahao Zhou

Abstract: Chinese universities are an important resource base for national innovative scientific and technological achievements, but the connection between scientific and technological achievements and the market is not smooth, which makes the scientific and technological achievements of universities often have problems such as long transformation cycle and low transformation efficiency. As technology brokers, alumni have natural advantages in connecting with universities and students. By building a science and technology broker system, especially absorbing alumni as the core strength, colleges and universities not only promote the effective transformation of college students' scientific and technological achievements, but also promote the organic connection of education chain, talent chain, industrial chain and innovation chain.

Keywords: Science and technology brokers; Alumni work; Transformation; College students' scientific and technological achievements

一、校友作为科技经纪人发展历程

（一）科技经纪人产生的历程

1964年，在首届联合国贸易和发展会议中，“技术转移”这一概念被首次提及，引起各国对从事“技术转移”工作的职业开展了大量实践探索。1970年，斯坦福大学设立了“技术许可办公室”，聘用“许可经理”专门从事专利、版权许可、技术管理、衍生公司服务等相关工作。1974年，美国大学专利管理人协会（SUPA）成立，旨在帮助大学制订成果转化的策略，联合各方主体促进大学和科研机构的技术转移工作。1980年，美国国会通过《拜杜法案》，协会由此重组并更名为美国大学技术经理人协会（AUTM），从法律层面进一步完善了科研成果转化体系。

我国科技经纪人职业随着改革开放进程的不断深入而发展。20世纪70年代末，乡镇企业为了在“科学的春天”里求生存、谋发展，诞生了一大批星期日工程师，他们来往

于科研院所和企业，开展技术介绍、引进、扩散、转移等活动，掀起了产学研结合的首轮浪潮，星期日工程师正是科技经纪人的雏形。20世纪90年代，技术经纪人制度逐步形成，要求持证上岗，相关培训及经纪机构陆续出现。1997年，国家科委出台了《技术经纪人资格认定暂行办法》和《全国技术经纪人培训大纲》，明确了技术经纪人的概念。2017年12月，首期全国高校高级技术经理人培训班举办，官方首次引用了技术经理人的新称谓。2020年12月，陕西省在筹建秦创原创新驱动平台的过程中，引入了科技经纪人的表述。2022年4月，建设科技经纪人工作被正式写入《秦创原创新驱动平台建设三年行动计划（2021—2023年）》。科技经纪人成为科技创新孵化，加速释放科创潜能，推动产教融合、科教融合的重要力量，受到越来越广泛的关注，也引发了国内各大高校对科技经纪人助力大学生科技成果转化的思考。

（二）校友作为科技经纪人的发展

校友作为科技经纪人能够为推动大学生科技成果转化提供重要力量，具有独特优势和意义。一方面，校友不仅熟悉母校的学科优势和研究特点，而且了解所在领域的市场需求。同时，其拥有丰富的行业经验与广阔的资源途径，擅长在学术界与产业界构建高效的沟通桥梁，为科技成果找到合适的对接和转化路径；另一方面，校友对母校以及在读大学生具有深厚的情感纽带与价值认同，有助于更好地建立信任、促进合作。同时，校友为在读学生提供转化潜力分析和策略建议，也能产生一定的激励和示范效应，展现校友育人的深层次意义。

我国许多高校已经开始探索和发挥校友作为科技经纪人的重要作用。以浙江省为例，浙江省教育厅于2015年确定浙江工业大学、浙江理工大学、浙江农林大学等3所高校为建立科技经纪人制度首批试点高校。随着科技经纪人制度在浙江省各高校范围内的持续推进与深化实施，越来越多高校已将校友和校友企业作为科技经纪人的重要组成部分，并建立专门的管理机构和工作队伍，支持大学生科技成果转化。浙江大学充分利用国家大学科技园的平台效能，大力施展其特色优势，依托环“大学创新圈建设”和“成果转化带布局”，鼓励和支持校友回归校园，运用其丰富的行业经验和广泛的社会资源直接参与学校科创工作，帮助在校师生团队实现科技成果向市场产品转化，为学校创新创业生态注入活力。2023年5月，在第七届世界智能大会期间举办的“推动高校科技成果转化，促进科技经济融合发展”高端论坛上，“校友科技智库”云平台上线，通过挖掘并链接天津高校校友会中五十万的“校友共享工程师”资源，促进科技需求与供给精确匹配。在以中国国际大学生创新大赛、“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛和“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛等为代表的一系列大学生创新创业赛事中，多家高校以赛促创，校友深度参与并提供指导，促进大学生科创成果向实际生产领域的转化应用。

二、校友作为科技经纪人的现状与困境

（一）校友作为科技经纪人对于大学生科技成果转化的催化作用明显，但是缺少组织化平台。

校友作为科技经纪人有天然优势。首先，可以提供精确的资源支持，校友作为科技经纪人可以为大学生科技成果转化提供资金、技术和人脉等资源支持，促进科技成果的产业化和商业化。其次，熟悉学生的科技项目，可以担任大学生科技项目的导师，指导他们进行科技成果转化的具体操作，提高转化成功率。但是，目前校友作为科技经纪人多数是零散分布工作，缺乏组织化的平台支持，导致其在科技成果转化过程中发挥的作用有限。

（二）校友作为科技经纪人可以有效打通大学生科技转化的堵点，但是缺少沟通渠道。

校友作为科技经纪人可以有效地开展科技转化工作。首先，校友作为科技经纪人可以有效地为大学生科技项目提供展示、交流和对接的机会，打通转化过程中的信息壁垒和合作障碍。其次，校友作为连接大学和产业界的桥梁，可以协调大学、企业和政府等各方资源，推动科技成果转化的顺利进行。但是校友作为科技经纪人与大学生科技团队之间的沟通仍有待改善，主要是在理解需求和期望方面，校友作为科技经纪人需要更加深入地了解大学生科技团队的研究方向和成果特点。

（三）校友作为科技经纪人广泛参与到大学生的科技转化，其职业性和专业性仍有所欠缺。

技术转移转化过程链条复杂，其中涉及调研需求、匹配专家、技术判断、市场调研等具体行业的诸多事务。校友在部分环节已经深入地参与到科技转化工作中，如学生赛事、学生创业园等。但是校友作为科技经纪人的职业性和专业性仍有待提高，部分校友缺乏科技经纪人所需的专业知识和技能，这影响了其在科技成果转化中的作用。学科交叉储备的不足，在跨学科的视野窄、能力低，容易导致其无法全面理解和应用大学生的科技成果，这限制了科技成果的转化和应用。

三、校友作为科技经纪人的路径建议

（一）搭建校友作为科技经纪人的组织化平台

校友作为高校与企业之间的联系人，不仅具有高校背景，更具有社会属性。相对于高校在科研成果转化过程中的单打独斗，校友不但能够补足高校科研转化过程中相关资源不足的短板，还可以有效减少转化的成本并降低风险。通过相关调研，搭建组织化平台对于更好利用校友资源进行科技成果转化至关重要。以国外成熟做法为例，在“北美硅谷模式”“美国先进技术发展计划”等高校科技转化样式中，高等院校通过设立的成果转化机构、科技创新中心以及师生共创企业等方式，提高了科技成果转化水平和效率。

综合国内外有关高校校友资源利用和科研成果转化模式的研究，建设以校友为主体的高校科技经纪人服务平台，打造科技经纪人机制。以校友平台集聚教师群体，以校外价值链整合校内资源，以社会资本孵化学校成果，克服高等院校研究方向多样导致的成果零碎弊端，打造以国家战略、区域政策、行业发展为导向的科研成果蓄水池，进一步形成规模协同效应。整合多方校友资源，高校牵头完善利于成果转化的知识产权交易服务体系、网络信息化服务体系、风险投资体系等，在校友科技经纪人平台，设置不同职业的岗位，专门设岗、专门招聘符合标准的校友从事科技成果转化工作，平台鼓励有关校友考取科技经纪人资格，提高平台职业化水平。

（二）畅通校友作为科技经纪人与学生的沟通渠道

校友参与高校工作是一种学校与校友的双向行为。校友作为科技经纪人在沟通联络方面具有得天独厚的优势，他们与学生具有相同的学习经历，熟悉所属高校，但由于身份的转变与在校学生又有一定的距离，如何使校友科技经纪人与学生进行有效沟通显得尤为重要。

为便于校友开展相关工作，高等院校应通过建立常态化的校友交流机制。在短期方式上，高校可定期以平台名义组织校友讲座、校友报告会、就业咨询、招生咨询等系列活动，邀请相关校友交流专业知识，协同育人的同时又能塑造良好的沟通纽带；另外可借助完善校园文化场所打造、组织校园文化体育活动、加强校史宣传等方式，努力打通在读学生和毕业生的交流渠道，确保学生与校友科技经纪人之间实现有效沟通。在长期方式上，高校可邀请校友科技经纪人在学校、院系中担任顾问等职位，鼓励其参与学校、院系的教学、学生实践、政策制定等工作。

（三）提升校友作为科技经纪人的业务实操能力

校友作为科技经纪人在多方面都具有一定优势，例如校友具有综合的教育背景、优秀的业界工作经历、灵敏的市场嗅觉等，同时在校的学习经历又能使得他们与高校科研人员之间的沟通联络畅通高效，这些优势使得他们能够快速把科研成果与产业需求进行有效连接。然而，另一方面，高校科技成果转化是一项技术要求较高的工作，它同时涉及法律、产权、管理等一系列问题，专业性强、综合能力要求高。完整的转化过程涉及环节多，关乎多方利益，这就要求科技经纪人的高水平和专业化，校友作为科技经纪人，提升业务实操能力尤为重要。

以美国为例，目前美国的许多高等院校都有着庞大而专业的科技成果转化和管理团队，如加州大学欧文分校负责技术转移的机构中从事成果转化和管理的工作人员将近30人。员工组成方面，有部分人员拥有理工科博士学位，直接服务于本校科研人员的技术转移；有部分人员对细分技术领域和市场应用非常熟悉；有部分人员是法律、管理等方面的专业人士，负责提供法律支持 and 市场分析。在提升校友科技经纪人业务实操能力方面，高校具有天然优势，高校本身就是生产新知识、传播新思想的重要单位，肩负培养人才、输送人才的职责，它所拥有的多学科人才资源使其有能力开展科技经纪人的培养。甚至在学科综合实力雄厚的高校也可建立起相关的人才培养基地，通过开设科技成果转化、技术转移等相关课程，系统化科技经纪人的培养，为社会输送高水平的

科技经纪人，贡献高校力量。

高校大学生科技成果转化是推动科技创新与社会经济发展的重要环节，而科技经纪人作为专业人才在此过程中发挥着关键作用。校友作为具有丰富实践经验和资源优势的群体，作为科技经纪人在高校大学生科技成果转化中发挥着引导、协调和促进作用，帮助高校大学生科技成果实现市场化转化，推动科技成果的应用及产业化发展。然而，目前校友作为科技经纪人的角色尚未得到充分发挥。当前，高校应积极参与科技经纪人队伍的建设，加强科技经纪人员人才培养，充分探索校友资源库，发挥高校人才积累的优势。

参考文献：

- [1]王海栋,高山行等.科技经纪人在科技成果转化中的定位与作用探究[J].科学管理研究,2023,41(2):151-156.
- [2]黄科星,莎薇等.信息不对称理论视角下技术经纪人推动科技成果转化的耦合机制研究[J].科技管理研究,2023,17(020):172-179.
- [3]张慧南,尹香香等.技术经纪专业职称评审对天津市科技成果转化的促进研究[J].天津科技.2022,49(01):68-70.
- [4]梁健.加大技术经纪人队伍建设工作力度促进技术转移科技成果转化工作深入开展[J].产权导刊,2021,(10):67-68.
- [5]王北一,吴海滨等.高校科技成果转化中技术经理人的定位与提升策略[J].黑龙江教师发展学院学报,2021,40(9):14-17.
- [6]阳镇,刘畅等.平台治理视角下高校科技成果转化治理创新[J].科学学与科学技术管理,2021,42(12):64-78.
- [7]王宇.创新生态视角下科技成果转化的机制设计[J].现代经济探讨,2021(11):126-132.
- [8]陈晓雪,刁云鹏.技术经纪人视域下如何促进高校科技成果转化[J].科技中国.2018(07):37-41.

作者简介：

- 周鑫鹏,男(1991.11-),汉族,山东临沂人,硕士,研究方向:思政教育,创新创业
- 刘炳瑞,男(1995.07-),汉族,山东淄博人,博士,研究方向:思政教育,创新创业
- 周佳豪,(1999.03-),汉族,浙江杭州人,硕士,研究方向:资产管理

基金项目：

本文受浙江大学发展联络工作研究课题资助。