

大众创业 万众创新

——广东博士科技有限公司之区域科技创新体系

科技服务业作为实现科技创新、引领产业升级、推动经济向中高端水平迈进不可或缺的重要一环，在区域创新服务体系中发挥着无可替代的作用。随着国务院在2014年出台《关于促进科技服务业发展的意见》，整个科技服务行业都面临着前所未有的巨大发展机遇。

广东博士科技有限公司(以下简称“博士科技”)经过多年的技术转移工作经验，认识到技术转移是一个复杂的生态系统，其构成主体是比较复杂的，其中最为重要的包括了政府、企业、中介机构、高校研究机构，它们共同构成了技术转移环境。

政府在这个体系中扮演了环境构建师的角色。政府是各种法律法规乃至规范的制订者、颁布者和实施者，而且在市场没有完全发挥其功能的情况下，资源的配置和具体分配都是由政府来完成。技术转移市场化的发育是一个长期的过程，没有政府的引领和协调，很难形成一个能够有效支撑技术转移体系发展的环境。

高层次人才以及高校、科研机构等人才所属机构在技术转移体系中主要扮演供给者的角色。对口的专业化知识能够使企业产品得到革命性的进步，同时大大提高生产力。但在当前市场供需渠道不畅通的情况下，供给较难充分而有效。

区域科技创新体系之高层次人才创新创业服务

广东博士科技有限公司(以下简称“博士科技”)起源于2001年成立的博士俱乐部，目前已有海内外高层次人才10000余名，通过10多年的博士俱乐部市场化运营，博士科技积累了丰富的服务经验，以高层次人才为核心，以区域产业结构特征为基本出发点，挖掘和最大化高层次人才智力资源潜在价值。作为科技成果的创造者和拥有者，高层次人才本身也是科技创新的关键要素，因此人才成果转化是高层次人才技术服务重要的出路。

博士科技认为，成果转化最终落脚点有两个：一是纵向引导高层次人才进行自主创业；二是横向促使高层次人才与企业对接。

高层次人才在自己特定的领域往往都有很深入的研究，但当他们想将自身技术通过创办企业的形式进行产业化时将遇到很多问题，博士科技在人才创办企业前针对其技术项目展开专业的评估，其中包括创业环境分析、创业团队评估和创业政策匹配。通过创业环境分析选择最优落户区域，通过创业团队评估帮助搭建企业核心团队，通过创业政策咨询为其匹配合适的政策项目，争取相应扶持。

大多数人才在高校或者科研院所所研究的产品大多是半

寻找方法更好地激活和释放高层次人才的科研成果，对生产力的提高有着极其重要的意义。

企业在整个技术转移体系中扮演着最关键的创新主体角色，技术转移源于企业内在发展需求，其目的是为了提升企业的创新能力，从而通过企业为消费者提供更多有价值、有竞争力的产品和服务。而企业需求的发掘，要有一套标准化的评判体系和流程，以便能够更快速找到短板所在。

从企业发掘出需求后，科技服务机构凭借自身强大的资源后盾和整合能力，根据实际情况对症下药，提出存在问题的处理方案。例如，博士科技融入科技顾问服务理念，从“体系建设、政策应用、要素对接”等方面谋定企业科技创新发展方向，以“科技顾问六大体系”作为创新改造工具，全方位地针对体检问题进行修补升级。

在处理体检问题的过程中，资源引入是一个常见的问题。在技术转移体系中，主要是通过技术市场促成技术交易。但由于技术转移工作的特殊性，国内技术市场的发展现今还处在相当浅显的初级阶段，需求挖掘难、供给标准不一、跟踪服务缺乏成为多发难题。在企业的需求显性化后，寻求方法通过技术市场促成交易，真正把技术转移体系运作起来，

是推动经济发展的重要课题。

博士科技在过往的技术转移工作中只停留于偶发、线下居多，要提升技术转移的作用，就要能够不断壮大运营规模，并且在商业上实现可控。为此，构建“可信技术转移体系”成为一条可行道路。建立了“可信技术转移系统”，把服务模式标准化、显性化，同时为企业、人才提供公平可信的技术交易机会和服务，做到要素可信、服务可信、交易可信、模式可信，通过线上互联网的强大张力，提高成果转化率，实现技术转移体系正向、叠加地发展，从而实现科技创新的跨越式发展、实现弯道超车。

此外，博士科技还会针对区域资源的优化配置不均，掣肘区域技术创新体系建设状况进行全面的区域体检，旨在全面摸清区域科技产业技术水平，为下一步突破技术、人才、资金等因素制约，打破区域的技术封锁，保障技术交易安全，推动区域科技产业的可持续发展打下坚实的基础。

综上所述，博士科技认为，技术转移系统中集聚企业、高校、科研院所、中介机构、政府等多方力量，从而有目的地形成联合开发、优势互补、利益共享、风险共担的区域科技创新体系，进一步提高区域科技创新资源的使用效率，为政府管理模式转变起到重要推动作用。

成品，往往缺乏市场的真正检验，更何况大多高层次人才属于技术型人才，如何将技术打造成产品？如何从技术型人才向管理型人才转变？往往是困扰着大多数人才的问题。博士科技在提供人才创业服务过程中导入产品孵化体系，伴随着人才和产品的孕育成长，包括匹配相应的创业助理解决企业创办初期繁琐的商务问题，针对不同类型产品进行竞争力分析，并针对即将走向市场的产品进行定位和包装。

企业发展过程中针对产品市场推介，特别针对市场环境分析、市场发展定位和推广渠道搭建提供相应服务，在博士科技重点打造的市场活动过程中，提供人才成果产品现场展示机会和项目路演机会。

科技成果源于高校，成果量在于企业。一项科技成果从投入研发到实现落地，往往存在着周期长、见效慢的特征。博士科技在多年的高层次人才创新创业服务中总结了高校科技成果转化难、企业创新瓶颈、“高校—企业”产学研合作效果不突出的症结所在，并根据服务经验提出一套围绕高校、企业的服务方案。博士科技始终贯彻“科技顾问”服务理念，协助高校、企业嫁接紧缺科技人才和技术攻关，促成产学研合作长效机制并为高校人才搭建孵化圈线上科技成果转化平台，加快高校成果的转

化以及产业化，为高校人才创新提供持续动力。2014年，广州传统光伏产业某公司，在原有产业发展不景气的情况下，企业为能降低产品成本，希望利用原有一半厂房进行改造，生产原产业配套产品一塑模，博士科技通过企业体检了解其相关需求，快速匹配广东某高校现有成果，利用企业原有生产平台，打破高校成果产业化最后“一厘米”障碍，促进企业转型升级。

如前所述，企业真实需求的来源主要是企业体检，博士科技通过完善的评判流程和标准，采集企业科技要素，导入线上资源平台和线下资料库；同时，在高等院校、科研院所等高层次人才汇聚地合作的过程中，标准化采集高效科技成果，导入线上资源平台和线下资料库。通过技术市场的快速匹配，筛选出候选技术成果，成功匹配后以技术入股或校企合作模式，最大限度突破实验室成果与放大生产存在的“一厘米”障碍，完成“寻人—引人体系”到“产品孵化体系”的转变。

伟人邓小平曾经说过：“科学技术是第一生产力”。在如今成果转化渠道不通畅的情况下，高层次人才服务的市场前景非常广阔。无论人才是自主创业还是进入企业，对“中国制造”产品质量和产量的提高都是一个极大的利好。

区域科技创新体系之企业体检服务

素的积累及创新能力的体系化建设有了较深入的理解，并形成了博士科技独有的企业科技创新评价标准，体系及服务产品。产品以科技顾问理念为指导，多维度、标准化对企业的科技创新能力进行全面评估并提出合理化建议和中长期规划，以协助企业明晰自身创新短板和创新资源，结合企业现有能力制定发展战略，并借助博士科技服务联盟导入相应资源服务，从而全面提升企业科技创新能力。

博士科技综合相关研究成果与实践经验，以“企业科技创新六大体系”为核心，为中小企业的科学管理与科技

创新而研发了一项全面的、专业化的诊断方式与手段——企业体检。

企业体检以企业的科技要素为主要诊断依据，结合区域经济发展与行业技术创新趋势形成参照体系，对企业的资源基础、创新意识、管理体系、合作能力、成果运用等方面进行调研诊断，并从中发展可进一步优化提升的节点提出改善建议和发展规划，挖掘技术、人才、资金等资源需求，整合信息交流、政策咨询、培训辅导等服务切入点，对接专业机构，串联打造完整的服务链条，构筑体系化的创新服务环境。

区域科技创新体系之企业创新服务

在“科技顾问六大体系”的基础上，博士科技研发出一系列科技顾问产品，将科技规划纳入企业日常活动，选择体系化的科技发展路线规划，规划论证科技项目可行性，将科技资源、知识产权、科技人才、技术合作、成果鉴定等科技要素紧密结合在企业创新发展中，帮助企业规范科技创新发展。

政府出台科技计划项目是为引导企业，让企业的不自觉行为内化为自觉行为。博士科技对政策的应用不仅仅为了推广政策惠及企业，更是为了主动引导企业建立研发机构、知识产权、科技财税等规范性体系。

例如，江苏某化工制造企业要申报高新技术企业，其中有一条规定是必须要有一项发明专利或者六项实用新型专利，所以只能被迫临时去购买。但是，该企业慢慢发现，购买专利并非长久之计，毕竟自己研发或者投资引进的技术才是根本之本。于是企业就把部分资金投入到了生产研发当中，把一种不自觉的行为转化为自觉的行为。但是专利本身是不是就是指专利了呢？专利什么时候开始申请？专利是否拥有整体战略规划？专利有没有保护？专利有没有管理？这就是一套系统。博士科技提出的六大体系正好解决了这个问题。它是一种方法论，一方面它能够系统的梳理企业的科技价值，另一方面企业要科技发展创新发展必须要一套指导思想，让它来完善企业的科技发展体系。通过科技顾问六大体系，就

能引导企业改变他们的科技创新认知。企业科技创新发展过程中会遇到一些关键技术难点、高层次人才对接、产学研合作、知识产权规划、科技成果转化、产业转型升级等问题，需要借助外力来解决。博士科技通过整合人才、科研院所、专业服务机构等资源，全面促进企业的科技创新发展。

博士俱乐部汇聚了众多高素质人才，拥有1万余名博士会员，实现博士人才区域间的交流互动；博士科技与全国200多家高等院校及科研院所所建立长期合作关系，以产学研、科技特派员、博士后工作站等形式，推动企业技术创新；博士科技跨区域多领域整合科技风险投资中心、情报信息咨询机构、技术研发机构、专利代理机构、会计师事务所、律师事务所、各类行业协会、专业技术协会等机构，推动科技服务资源有效流动、合理配置。

经过14年的发展积累，博士科技的“科技顾问”服务已遍布全国各地，为全国6000多家企业提供科技顾问服务，在推动企业技术升级与地区产业化发展方面取得突出成效。博士科技将一如既往地，积极挖掘社会需求，整合博士资源，引领科技发展方向，打造“科技顾问”服务平台，为企业提升科技实力和完善科技创新体系提供智力支持，为全国产业升级和自主创新作出更大的贡献。

区域科技创新体系之孵化圈

网上服务。“孵化圈”中拥有各级政府、7000多家企业、300多个高等院校、超过10000名博士人才、200多个专业科技服务机构等创新资源，随着平台自增长特性，这一数据还将呈井喷式发展。

“孵化圈”中拥有优质的科技创新的大数据资源，区域政府可以根据当地产业结构及方向，寻找周边区域合适的企业、专利技术和资金，更精准地开展招商引资、人才引进工作。在区域科技创新体系建设的过程中，能使用孵化圈对当地的企业、企业、高校、科研院所、人才、中介机构等创新资源作一个整体的了解和把控；若当地已有线上平台，也能通过与孵化圈对接来更新外部数据，力求与时俱进，不断调整产业结构和发展方向，导入最匹配的创新资源。

孵化圈上还有许多特色应用，例如要素管理、成果管理等。区域政府一方面可以通过孵化圈平台管理辖区内的创新要素，获取各种最新信息，及时对政策做出调整；另一方面也可以在孵化圈上重点发布辖区内的明星企业或者优秀产品、专利等等，从而起到激励引导的作用。另外，孵化圈对高校数

当前，国内的技术市场以企业为主体，市场为导向，产学研相结合的自主创新体系建设。由于技术转移工作的特殊性，国内技术市场的发展现今还处在相对较为初级的阶段。表现为技术转移工作匹配成功的小概率、高投入等特点，技术转移服务机构规模普遍较小，服务水平低、盈利能力有限；同时由于长期技术转移工作的认识误区，把技术市场等同于技术转移平台或者网站建设，平台运营与线下服务割裂，这就造成了当下技术交易的商业模式很难实现盈利，也就制约了技术市场的发展。

针对技术市场运营所碰到的种种问题，广东博士科技有限公司(以下简称“博士科技”)通过不断探索和供需市场的调研，结合十余年的科技服务、人才服务经验，总结出一套成熟技术转移服务的流程标准，并以此为基础，推出区域科技创新体系线上交易平台——孵化圈。

“孵化圈”是博士科技有限公司自主研发的网上技术交易平台，集聚创新要素资源，通过信息展示、需求对接、知识交易等服务形式，提供信息服务、知识服务、电子商务等技术交易

