



厦门产业技术研究院

Amoy Institute of Technovation

技术经纪与技术经纪人

Technology broker and technology broker

技术经纪概述与概念

Overview and concept of technology broker

技术商品的交易不同于一般商品的买卖。技术商品通常是以知识形态存在的，它可以是一项发明、一项新的工艺，新的配方或者技术诀窍等。技术商品的特殊性决定了技术交易具有不同于一般商品交易的特征。

技术经纪或称“技术中介”

指中介方以知识、技术、经验和信息为临沂房与第三方订立技术合同进行联系、介绍、组织工业化开发，并未履行合同提供服务的活动。



技术经纪活动需要知识、经验、信息和技巧的支撑。它是市场经济条件下合理调配科技资源、整合各类专业知识，在市场各主体之间、要素市场之间建立沟通桥梁，促进科学技术转化为生产力的一类重要的服务活动

技术经纪与一般经纪的区别

The difference between technical brokerage and general brokerage

技术经纪与一般经纪 的区别

技术经纪是为特定的目的进行，
仅指中介方为技术供需双方订立
和履行技术合同而进行的服务

技术经纪提供全程服务，即贯穿洽谈、签约、履约的全过程，不仅周期长，而且内容丰富、复杂，是一种“多角化”的服务。

技术经纪是以技术知识为基础提供的服务，它在本质上属于技术服务

技术经纪的要素

Elements of technology brokerage

技术经纪的主体

从事技术经纪的技术经纪人以及技术经纪人所在的技术经纪机构等经过认定的技术经纪行为主体，同时也包括事实上在从事技术经纪活动的社会个人、组织机构和企业。

技术经纪的客体

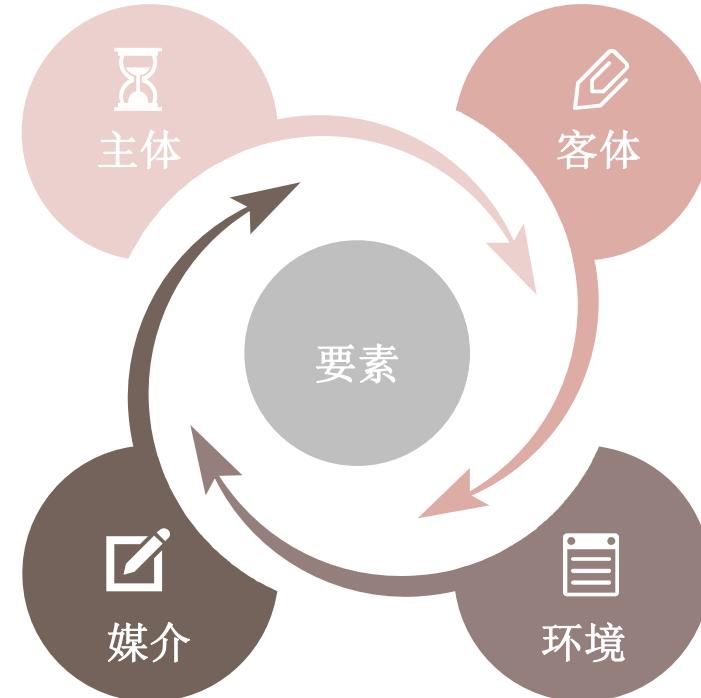
是技术商品。技术商品的充裕、流通是技术经纪体系健康发展的根本。涉及道路技术本身、技术供方、技术需方等多个方面。

技术经纪的媒介

指技术经纪主体从事经纪技术经济了提的过程中必须的载体，通常包括有形或无形的技术市场。

技术经纪的环境

指对技术经纪活动的开展提供支持、配套和规范约束的各种政策和服务。



技术经纪业的作用

The role of technology brokerage

宏观上，技术经纪业的作用包括：促进产学研的深入合作，提高企业的自主创新能力；有效的提升科技型中小企业的成长智力；通过高级的科技服务经济活动，活化市场，强化企业的资本动力；引进和培训高素质人才，建设企业的人才高地等。

新兴的科技体系

以科研院所、高等院校
为主题的科学的研究体系

以企业为主题、产学研
相结合的技术开发体系

以中介机构为主题的
社会化科技服务体系

技术经纪业的作用

The role of technology brokerage



技术经纪的分类 (按业务类型分)

Classification of technical brokers (by type of business)

全程中介 (深入中介)

技术经纪人组织方方面面的力量促进技术项目实施。

其他业务
技术经纪人参与技术开发、技术服务、技术培训活动



一般中介 (居间中介)

又称“简单中介”。技术经纪人居于委托人和第三者之间，介绍他们进行技术交易活动。

代理中介

技术经纪人受技术卖方或技术持有人的委托，在技术市场销售技术商品，寻求或选择技术买方，代表技术卖方从事技术交易活动

我国技术市场整体发展状况（国家政策指引）

The overall development of China's technology market (national policy guidelines)

1.专利技术的经纪



2.非专利技术的经纪



4.技术招标和投标中的经纪



3.技术开发项目的经纪



5.技术服务的经纪



6.国际性合作的经纪



7.技术人才的经纪



技术经纪人和技术经理人

Technology broker and technology manager



技术经纪人

是指在技术市场中以促进成果转化化为目的，为促成他人技术交易二从事居间、行纪或代理等经纪业务，并取得合理佣金的经纪业务的公民、法人和其他经纪组织。



技术经理人

指的是以科技成果转化化为己任，应用专业知识和实务经验，促进科技成果的商品化、商业化和产业化，以科技成果转化工作为职业的从业者。



《国家技术转移体系建设方案》提出：“创新高校、科研院所技术转移管理和运营机制，建立职务发明披露制度，实行技术经理人聘用制”，“加强技术转移管理人员、技术经纪人、技术经理人等人才队伍建设”。

技术经纪人的职责

The role of a technology broker

有熟悉技术的供求信息，
并通过多种渠道，采取多
种形式将其发布出去



接受供求双方委托，为其
寻找合适的技术交易对象



对自己所经纪的技术成果的
可靠性、成熟性进行鉴定



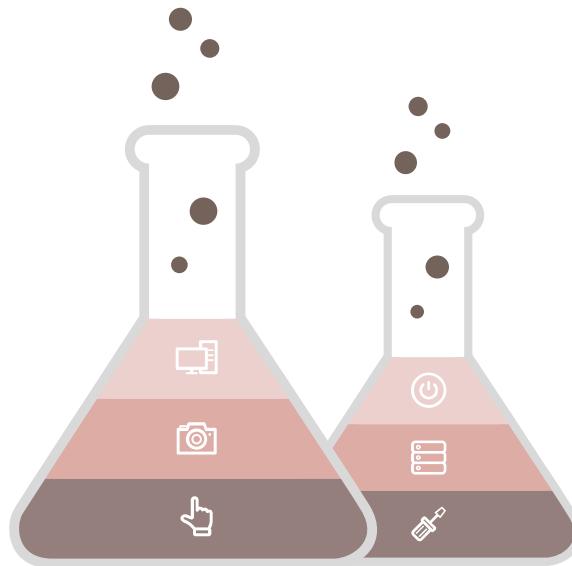
审定卖方是否真正具备法
律所承认的技术所有权



了解买方的技术能力和管
理水平



在双方谈判进程中疏通障
碍，协调分歧，促进成交



技术经纪人的权利

The rights of a technology broker



为社会提供各种技术经纪服务



有权与其他单位签订技术经纪合同、
委托代理合同，有权依照国家规定
与外商谈判并签订合同



有权要求对风险责任作出合理的规定、
享有其他经纪人所应享有的一般权利



有权收取技术经纪服务的活动经费和合
理的技术经纪服务报酬，委托人或第三
者发生违约，技术经纪人有权追究



有权对委托者和她们的当事人进行选择



有权以技术交易会、信息发布会、广告
等技术经济活动形式对外从事技术经纪
活动

技术经纪人的基本义务

Basic obligations of technology brokers

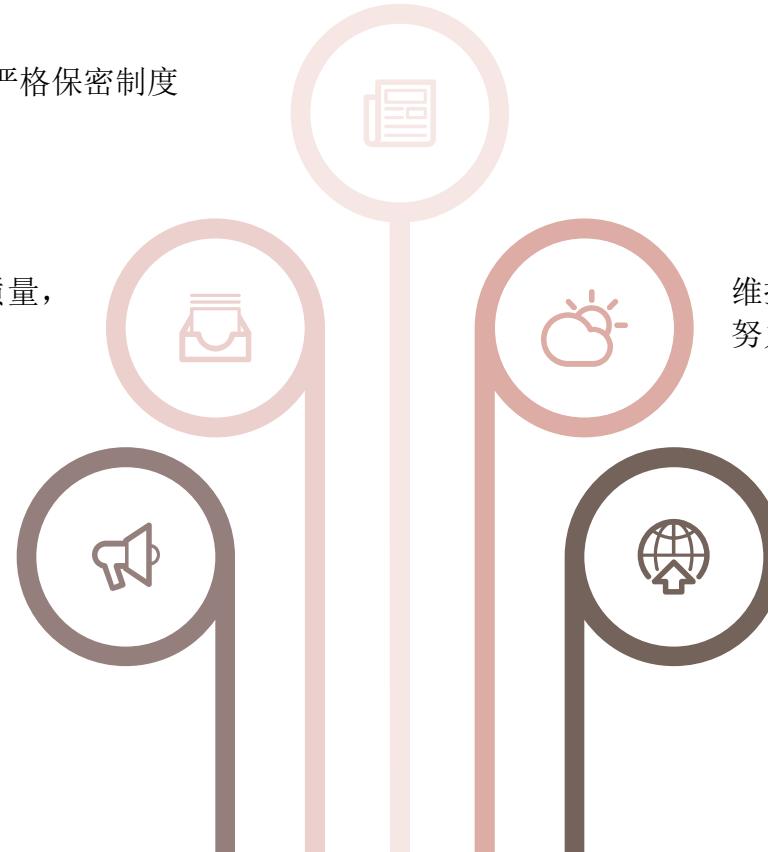
必须保证技术经纪服务质量，
对委托方和第三方负责。

在核准登记的技术经济范围内
从事技术经纪活动

严格保密制度

维护国家利益、社会公共利益，
努力促进科学技术进步。

遵守国家法规规定的经纪人的
一般义务



技术经理人

Technical Manager

技术经理人要承担顾问、推进者和组织者等多种角色，是高层次复合型人才。

01

技术经理人应具备专业的知识、丰富的经验、充分的信息和高超的技巧四个方面的素质。

02

技术经理人应当具备较高的道德品质和职业道德

03



天际标题



添加标题



添加标题

技术经纪人

Technology broker



技术经纪人的基本技能

Basic skills of a technology broker

1.运用法律的能力强



2.起草合同的能力强



3.查阅文献的能力强



4.较强的谈判、交流既能



5.思维敏捷



6.社交能力强

7.表达能力强

谢 谢 欣 赏

T H A N K

Y O U

F O R

W A T C H I N G