



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2022-2027年中国技术转移行业市场运行态势及投资战略研究报告

## 一、调研说明

《2022-2027年中国技术转移行业市场运行态势及投资战略研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/360575.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、摘要、目录、图表

技术转移指某种技术(包括成熟技术和处于发明状态的技术)由其起源地点或实践领域转而应用于其他地点或领域的过程。按其转移方向,一般可分为地理空间位置上的双向传播和不同实践领域的单向扩散两大类;按转移方式,可分为有偿转移和无偿转移;按转移的范围,可分为国际转移和国内转移。技术转移是人类的一项重要社会实践活动。16世纪以前,由于交通条件的落后,技术转移十分缓慢。数量很少,周期极长,主要靠人员的陆路流动以"言传身教"方式进行,其中最负盛名的是中国古代四大发明(造纸、印刷术、火药、指南针)向中亚地区和欧洲的转移。17—19世纪下半叶,随着大机器工业出现,技术转移的数量明显增多、速度加快,以物体(新机器和设备)移动和图书报刊资料流传而完成的技术转移大量增加。本研究报告数据主要采用国家统计局数据,海关总署,问卷调查数据,商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局,部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据,企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等,价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录:

### 第一章 中国技术转移发展概况分析

#### 第一节 技术转移的相关概述

##### 一、技术转移的相关概述

(一) 技术转移的基本概念

(二) 技术转移的基本模式

##### 二、技术转移机构相关概述

(一) 技术转移机构的定义

(二) 技术转移机构的类型

##### 三、报告的研究范围与方法

#### 第二节 技术转移的发展概况

##### 一、技术转移过程分析

(一) 技术研发阶段

(二) 技术实质转移阶段

(三) 技术推广应用阶段

##### 二、技术转移发展历程

##### 三、技术转移的制约因素

(一) 技术本体

(二) 技术供体

### （三）技术受体

## 四、技术转移对区域经济的影响

### （一）技术转移推动产业结构升级

### （二）产业结构升级促进经济发展

## 第三节 技术转移创新模式分析

### 一、中物院宁波技术转移中心业务模式

#### （一）一期模式：以政府为引导的技术中介模式

#### （二）二期模式：以市场为主导的技术中介模式

#### （三）三期模式：借鉴国内外机构的多业务模式

#### （四）四期模式：团队引导的天使投资业务模式

### 二、典型技术转移模式及特征分析

#### （一）英国BTG：以政府需求为研究方向

#### （二）德国弗劳恩霍夫研究院：以客户需求为研究方向

#### （三）美国Innocentive：以客户需求为研究方向

#### （四）中科院长春应化所：以客户需求为导向

### 三、构建新型的技术转移模式：MGT模式分析

#### （一）创新模式的主体作用

#### （二）MGT模式的概念内涵

#### （三）MGT模式的运行特征

#### （四）MGT模式的运作流程

#### （五）MGT模式的实践案例

#### （六）MGT模式的保障模式

## 第四节 中资企业对非技术转移

### 一、中资企业对非技术转移的主要领域

#### （一）工程施工工法与施工技术

#### （二）机械设备的操作和养护技术

#### （三）信息与通信技术

#### （四）农业生产技术

#### （五）企业管理技能

### 二、中资企业对非技术转移的主要形式

#### （一）特许经营

#### （二）直接投资

(三) 货物贸易

(四) 服务贸易

(五) 技术援助

### 三、中资企业对非技术转移的具体方法

(一) 技术培训

(二) 技术合作

(三) 中高层员工培养

(四) 技术外溢

### 四、中资企业对非技术转移的动因

(一) 企业层面

(二) 政府层面

### 五、加强中资企业对非技术转移的建议

(一) 中资企业对非技术转移的效果

(二) 负面舆论产生的主要原因分析

(三) 中资企业对非技术转移的建议

## 第二章 中国技术转移发展环境分析

### 第一节 政策环境分析

#### 一、技术转移主要政策与规划

#### 二、技术转移政策演变趋势

### 第二节 经济环境分析

#### 一、国内宏观经济环境分析

#### 二、国际宏观经济环境分析

### 第三节 科技环境分析

#### 一、R&D经费支出情况

(一) R&D经费支出情况

(二) 与国内生产总值之比

#### 二、R&D经费支出结构

(一) 基础研究经费

(二) 应用研究经费

(三) 试验发展经费

#### 三、科技产出及成果情况

(一) 发表科技论文

(二) 科技成果登记数

(三) 专利申请受理数

(四) 专利申请授权数

### 第三章 国外技术转移发展经验借鉴

#### 第一节 发达国家的技术转移机制

##### 一、发达国家技术转移管理体系

(一) 集中管理体系

(二) 分散管理体系

(三) 混合管理体系

##### 二、发达国家技术转移政策环境

(一) 技术转移法律机制

(二) 研发经费及激励机制

(三) 政府的政策支持

##### 三、发达国家技术转移体系

(一) 技术转移服务机构概况

(二) 支持技术转移的研发体系

(三) 发达国家技术转移体系

##### 四、对中国技术转移体系的借鉴

#### 第二节 主要国家技术转移模式分析

##### 一、日本企业间技术转移模式

##### 二、美国技术转移发展分析

##### 三、以色列技术转移工作启示

##### 四、英国公共科研机构技术转移机制

#### 第三节 国际技术转移的应对策略

##### 一、国际技术转移的应对策略

##### 二、国际技术转移中专利技术转移研究

### 第四章 全国技术市场交易情况分析

#### 第一节 全国技术市场交易情况

##### 一、全国技术合同成交情况

(一) 合同交易数量

(二) 合同交易金额

(三) 占GDP比例

## 二、技术合同知识产权构成情况

- (一) 技术秘密
- (二) 专利
- (三) 计算机软件
- (四) 动植物新品种
- (五) 集成电路布图设计
- (六) 生物医药新品种
- (七) 未涉及知识产权

## 三、技术合同技术领域构成情况

- (一) 合同交易数量
- (二) 合同交易金额

## 四、社会-经济目标构成情况

- (一) 合同交易数量
- (二) 合同交易金额

## 五、技术合同计划项目构成情况

- (一) 合同交易数量
- (二) 合同交易金额

## 六、区域技术合同交易情况

- (一) 东部地区
- (二) 中部地区
- (三) 西部地区
- (四) 环渤海地区
- (五) 长三角地区
- (六) 珠三角地区

## 第二节 技术合同类别构成情况

### 一、技术开发合同成交情况

- (一) 技术开发合同成交数量
- (二) 技术开发合同成交金额
- (三) 技术开发合同类别构成

### 二、技术转让合同成交情况

- (一) 技术转让合同成交数量
- (二) 技术转让合同成交金额

### （三）技术转让合同类别构成

## 三、技术咨询合同成交情况

### （一）技术咨询合同成交数量

### （二）技术咨询合同成交金额

## 四、技术服务合同成交情况

### （一）技术服务合同成交数量

### （二）技术服务合同成交金额

### （三）技术服务合同类别构成

## 第三节 技术交易双方构成情况

### 一、卖方机构构成及交易情况

#### （一）卖方机构合同成交数量

#### （二）卖方机构合同成交金额

### 二、买方机构构成及交易情况

#### （一）买方机构合同成交数量

#### （二）买方机构合同成交金额

## 第四节 国家技术转移示范机构

### 一、机构分类

#### （一）机构类型

#### （二）法人类型

#### （三）服务类别

#### （四）地域分布

### 二、从业人员

### 三、成交情况

### 四、服务情况

## 第五章 高校技术转移发展状况分析

### 第一节 高校技术转移的发展概况

#### 一、高校技术转移发展概况

##### （一）高校技术转移机理分析

##### （二）高校技术转移模式分析

##### （三）高校技术转移管理模式

##### （四）高校技术交易市场情况

#### 二、高校技术转移机制的构成



(一) 高校技术转移的主体

(二) 高校技术转移的客体

(三) 高校技术转移的中介

### 三、中国高校技术转移模式

(一) 传统技术转移模式

(二) 技术孵化器模式

(三) 技术转移平台模式

(四) 技术创业企业模式

(五) 技术转移模式对比

### 四、高校技术转移机制的运行机理

(一) 高校技术转移的动力机制

(二) 高校技术转移的过程机制

(三) 高校技术转移的吸收机制

(四) 高校技术转移的评价机制

### 五、高校技术转移影响因素分析

(一) 技术转移机制内部影响因素

(二) 技术转移机制外部影响因素

## 第二节 日本高校技术转移模式及启示

### 一、日本高校技术转移的发展概况

(一) 日本高校技术转移的发展历程

(二) 日本高校技术转移的运行机制

(三) 日本高校技术转移的法律政策

(四) 日本高校技术许可机构的分类

(五) 日本高校TLO的作用与方向

### 二、日本高校技术转移的典型模式

(一) 内部组织型TLO

(二) 外部单一型TLO

(三) 外部广域型TLO

### 三、日本高校技术转移经验总结

(一) 完善的法律政策体系

(二) 成熟的技术转移机构

(三) 充分的市场化运作

#### （四）日本经验对中国的启示

### 第三节 美国高校技术转移的运作机制

#### 一、美国高校技术转移模式

##### （一）资助研究模式

##### （二）技术许可使用模式

##### （三）技术咨询模式

##### （四）技术创新公司模式

#### 二、麻省理工学院技术转移机构的运作机制

##### （一）技术商业化的内外部驱动因素

##### （二）技术商业化组织和运作流程

##### （三）麻省理工学院的收益分配政策

#### 三、明尼苏达大学技术转移机构的运作机制

##### （一）技术商业化的内外部驱动因素

##### （二）技术商业化组织与运作流程

##### （三）技术商业化的收入分配政策

### 第四节 其它国家高校技术转移分析

#### 一、俄罗斯高校技术转移分析

##### （一）俄罗斯高校的概况

##### （二）相关法律政策分析

##### （三）技术转移机构分析

##### （四）技术转移模式分析

##### （五）经验总结与启示

#### 二、以色列大学技术转移模式

##### （一）大学技术转移公司

##### （二）大学技术转移模式

##### （三）转移成功率高的原因

##### （四）对中国的启发

### 第六章 中国技术转移区域市场分析

#### 第一节 东部地区技术转移市场分析

##### 一、北京市技术转移市场分析

##### （一）北京市输出技术的交易情况分析

##### （二）北京市吸纳技术的交易情况分析

- (三) 北京市吸纳技术合同类别的构成
- (四) 国家技术转移示范机构名单汇总
- (五) 国家技术转移示范机构构成情况
- (六) 国家技术转移示范机构人员构成
- (七) 国家技术转移示范机构成交数量
- (八) 国家技术转移示范机构成交金额
- (九) 国家技术转移示范机构服务情况

## 二、上海市技术转移市场分析

## 三、江苏省技术转移市场分析

### 第二节 中部地区技术转移市场分析

#### 一、湖北省技术转移市场分析

- (一) 湖北省输出技术的交易情况分析
- (二) 湖北省吸纳技术的交易情况分析
- (三) 湖北省吸纳技术合同类别的构成
- (四) 国家技术转移示范机构名单汇总
- (五) 国家技术转移示范机构构成情况
- (六) 国家技术转移示范机构人员构成
- (七) 国家技术转移示范机构成交数量
- (八) 国家技术转移示范机构成交金额
- (九) 国家技术转移示范机构服务情况

#### 二、安徽省技术转移市场分析

#### 三、湖南省技术转移市场分析

### 第三节 西部地区技术转移市场分析

#### 一、陕西省技术转移市场分析

- (一) 陕西省输出技术的交易情况分析
- (二) 陕西省吸纳技术的交易情况分析
- (三) 陕西省吸纳技术合同类别的构成
- (四) 国家技术转移示范机构名单汇总
- (五) 国家技术转移示范机构构成情况
- (六) 国家技术转移示范机构人员构成
- (七) 国家技术转移示范机构成交数量
- (八) 国家技术转移示范机构成交金额

(九) 国家技术转移示范机构服务情况

## 二、四川省技术转移市场分析

(一) 四川省输出技术的交易情况分析

## 三、甘肃省技术转移市场分析

## 第七章 国家技术转移示范机构分析

### 一、北京技术交易促进中心

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 二、北方技术交易市场

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 三、沈阳技术交易所

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 四、深圳市南方国际技术交易市场

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 五、广西技术市场

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 六、福州技术市场

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

### 七、柳州市技术交易中心

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

#### 八、北京产权交易所有限公司

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

#### 九、上海联合产权交易所

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

#### 十、青岛技术产权交易所

(一) 企业发展简况分析

(二) 企业经营情况分析

(三) 企业经营优劣势分析

图表目录：

图表 1：报告研究方法介绍

图表 2：BTG转移模式

图表 3：MGT模式与常规技术转移模式对比

图表 4：MGT模式的流程图

图表 5：脉冲强光杀菌项目的流程图

图表 6：全国技术转移主要政策汇总

图表 7：《关于加快科技服务业发展的若干意见》

图表 8：《科技部北京市人民政府关于建设国家技术转移集聚区的意见》

图表 9：《科技创新服务体系建设试点工作指引》

图表 10：《关于加快发展技术市场的意见》

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/360575.html>

### 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

### 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。