

博士张向向:让油菜新品种卖出3300万元

长江日报记者冯雪

近日,位于洪山区中国农业科学院油料作物研究所(以下简称油料所)的一片试验田旁,张向向俯身,捏起一小撮泥土,装入随身携带的取样袋。

“土壤是有情绪的,作物也有语言,都得读懂。”这位刚获评湖北省技术转移专业副高级职称的“第一人”笑着说,取样袋是她出差从不落下的“宝贝”。

今年是张向向专职从事科技成果转化的第七年。眼前这片长势喜人的花生田应用了她参与转化的成果——油料所李培武院士团队研发的ARC微生物菌剂,能让花生、大豆中的黄曲霉毒素污染下降80%,增产15%。

“科技红娘”张向向从事的事业,就是让这样的“实验室奇迹”变成“田间生产力”。

转行“科技红娘” | 将实验室成果转化“田间生产力”

张向向的微信头像是一朵蒲公英,茸毛饱满,在阳光下蓄势待发。这像极了她所从事的工作:将实验室里沉睡的科技成果,如蒲公英般吹送到广阔的田野。

2018年,从华中农业大学博士毕业的张向向来到油料所。作为农学博士,她在实验室见到了层出不穷的前沿技术。但每逢假期回到农村老家帮父母下田劳作时,看到的却是多年未变的老品种、老方法。

“那种割裂感非常强烈,实验室的高科技与田间地头的现状,中间好像隔着一道鸿沟。”张向向说。在导师傅廷栋院士等科学家对产业深沉热忱的影响下,这份困惑化作了她坚定的方向,“我要把

农业的科技成果直接应用到大地上,让像我父母这样的农民用上最好的技术”。

起初,她在课题组从事品种区域试验工作,这相当于新品种上市的“质检中枢”。2019年,油料所成立成果转化处,张向向成为首批专职“科技红娘”。

张向向的办公室书架上,一侧是专业的科研文献,另一侧塞满了《中华人民共和国专利法》《商业谈判策略》《投融资实务》乃至《心理学导论》。随手翻开,页边写满批注。

张向向形容自己正在努力成为“六边形战士”:懂技术、懂市场、懂法律、懂谈判、懂金融、懂心理。“必须像海绵一样持续学习,否则与别人聊的时候就会‘哑炮’。”

“油菜花”经纪人 | 新品种卖出3300万元天价

科技成果转化常被比作“惊险一跃”。科学家精于技术,企业家熟稔市场,两者语言体系、思维模式迥异。技术经理人,正是填补这道鸿沟的“翻译官”与“架构师”。

油料所王汉中院士团队培育的“中油杂501”油菜新品种,具有耐密植、高产的突出优势。按照传统流程,品种需获得国家登记证书后才能推向市场。

张向向和团队在品种区域试验表现优异但尚未正式上市前主动出击。他们邀请多家意向企业到遍布湖北的试验田实地观摩。“就像相亲,先有个印象。”张向向比喻。金黄的油菜花田成了最直观的展厅,增产数据是最有力的“推销员”。

他们的工作不止于“牵线”。团队进一步思考:耐密植的品种,是否需要配套的栽培技术才能发挥最大效用?于是,技术经理人又变成了“资源链接者”和“方案设计师”。

张向向将油料所栽培、植保等不同方向的专家拉入项目组,针对“中油杂501”配套开发专属密植高产技术。随后,与企业联合布点示范,让企业亲眼看到“良种+良法”结合带来的效果:襄阳示范点亩产突破400公斤,创下国内纪录。

“大豆”拍卖师 | 线上竞价会实现大幅溢价

技术经理人的价值不仅在于促成交易,更在于创新转化机制本身。

张向向分享了另一个故事:一个市场估值约300万元的大豆品种,研发团队期望更高,而企业只愿出底价。

僵局如何打破?张向向和团队策划了一场“线上品种竞价会”。他们像拍卖行一样精心制作标的介绍,同时向多家潜在企业发出邀请。

“我要像拍卖师一样,在现场讲清楚这个品种独一无二的优势,以及拍下后我们能提供的全套技术赋能方案。”张向向回忆。

竞拍开始,价格从300万元开始攀升,320万元、350万元、400万元……经历多家企业多轮出价后,这个大豆品种最终以420万元成交。



张向向在第三届长江中游城市群技术经纪人比赛现场介绍“中油杂501”转化案例。 长江日报记者冯雪 摄

张向向

中国农业科学院油料作物研究所技术经理人,湖北省技术转移专业副高级职称“第一人”。

农学博士出身,却选择成为“科技红娘”,七年来自觉打通实验室与田野的“最后一公里”。她称自己正在努力成为“六边形战士”,自学法律、金融、谈判,只为精准翻译科技成果的市场语言。

曾促成油菜新品种3300万元天价转让,策划多场品种竞价会,让技术价值在市场中绽放。

我要把农业的科技成果直接应用到大地上,让像我父母这样的农民用上最好的技术

访谈

技术经理人 在合同中有了“署名权”

2025年12月,湖北省首次技术转移专业高级职称评审结果公布。张向向名列其中,成为省内获得该专业副高级职称的“第一人”。

长江日报记者看到,在她提交的申报材料中,占据核心位置的并非学术论文,而是一份由她作为“技术经理人”参与签订的技术合同、成果转化收益证明以及企业出具的应用反馈报告。

“现在,技术转移合同上‘技术经理人:张向向’这行字,会清晰地写在甲方、乙方之后。”张向向指着电脑屏幕上的一份合同模板,“这行字,是对我们工作的确认,也是职称评定的重要依据。”

“以前可能靠热情,做完一个项目工作就结束了。没有政策明确你能从转化效益中分享,也没有职业发展的通道,队伍很难稳定,人才更难留住。”张向向坦言。

从曾经的“无名者”到如今合同中的“署名者”,这一变化背后,是武汉对科技成果转化规律认识的深化,以及对技术转移人才价值的系统性重估。

2025年,湖北省首次设立独立的技术转移专业职称评审,不唯论文、奖项,突出技术合同成交额等市场实效。

“现在,我感觉有了归属感。这是国家认可的新职业。”作为这项改革的直接受益者与见证者,张向向在前不久举行的2025年第三届武汉技术经理人大赛上荣获金奖。

“获得高级职称后,她的工作节奏并未放缓,心态更加沉稳笃定。”张向向告诉记者。她开始有意识地梳理“张向向工作法”,将多年摸索出的成果评估、市场分析、方案设计、谈判撮合等经验系统化,用于培养所内新人。

“以前可能担心,鼓励新人从事技术转移是不是耽误了人家,现在不这么想了。”她说,“这个职业成了一项事业,一条长期的赛道。希望更多的人从事这个职业,将行业生态打造得更好,我们每个人才能走得更远。”

链接

四千“科技红娘”架桥 催生百亿元技术交易

近日,长江记者在采访张向向的过程中了解到,在中国农业科学院油料作物研究所持证技术经理人已从寥寥数人增长至近40人,推动全年技术交易额突破2亿元,成果转化收入实现“七连增”。放眼全省,一支超过4000人的持证技术经理人队伍已加速集结,累计促成技术交易额超百亿元。

这支“科技红娘”的崛起,其背景是湖北武汉连续3年推出全国首创举措、精心构建的全链条培育生态。

“武汉的支持是看得见、摸得着的温度。”在2025年第三届武汉技术经理人大赛上荣获金奖的张向向深有体会。这场全国首个城市级专业赛事,正是打造生态的关键一环。

2023年,武汉举办首届技术经理人大赛,这群“幕后英雄”走向台前;2024年,出台全国首个技术交易“四方有奖”政策,明确技术经理人可在转化收益中分享奖励;2025年,重磅发布全国首个技术经理人城市倡议——《武汉倡议》凝聚行业共识。

大赛不仅是竞技场,更是资源池,“比赛中我认识了一位湖南医药领域的技术经理人,他的行业背景知识对完善高神经酸油菜项目方案帮助很大。”张向向说。这种跨域交流产生的化学反应,正是武汉构建的“热带雨林”式创新生态的缩影。

与此同时,围绕“懂武汉、懂专业、懂市场、懂政策、懂金融”的“五懂”目标,武汉的培育体系持续夯实。政策层面,《武汉市技术经理人及技术经理人事务所备案管理办法(试行)》推动行业走向规范化。培育层面,市技术转移研究院开展专场培训9场,培育近1500人,武创通公司推出“合伙人计划”与实践工作站,提供实训沙场。

湖北省科技厅数据显示,2024年全省技术合同成交额同比增长超30%,连续4年实现千亿级跨越。到2027年,湖北计划累计培养技术经理人2万名以上。

这支日益壮大的专业化“科技红娘”,正作为不可或缺的“隐形引擎”,为武汉全力打造国家科技创新中心,培育壮大新质生产力增添动力。

(长江日报记者冯雪)

讲文明 树新风
长江日报公益广告

敢为人先 追求卓越



设计 陈昌