

T/TMAC

团 体 标 准

T/ TMAC XXXX—2026

技术经理人事务所

Technology Manager Services Firm

(征求意见稿)

在提交反馈意见时，请将您知道的相关专利连同支持性文件一并附上。

已授权的专利证明材料为专利证书复印件或扉页，已公开但尚未授权的专利申请证明材料为专利公开通知书复印件或扉页，未公开的专利申请的证明材料为专利申请号和申请日期。

XXXX – XX – XX 发布

XXXX – XX – XX 实施

中国技术市场协会

发 布

目 次

前言 II

引言 III

1 范围 1

2 规范性引用文件 1

3 术语和定义 1

4 基本原则 3

5 组织形式与架构 3

6 合伙人体系 4

7 业务收入与分配 7

8 运营程序与方法 8

9 经营绩效 11

10 评估 11

附录 A（资料性）中介服务费收费标准参考 13

附录 B（规范性）常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求 14

附录 C（资料性）技术经理人事务所评估指标与等级划分 16

参考文献 20

前 言

本文件按照 GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由中国技术市场协会提出并归口。

本文件起草单位：XXX。

本文件主要起草人：XXX。

本文件为首次发布。

引 言

技术经理人事务所以合伙制为核心组织形态、以专业服务能力为核心竞争力、以资源整合赋能为核心价值的新型科技服务机构，是我国技术转移服务体系的重要组成单元、专业服务载体和生态构建主体。

当前技术转移机构定位模糊、组织形态杂乱、合伙人权责不清、收益分配机制失衡、执业规范缺失、品牌化程度低、人才成长通道不明、风控体系薄弱等突出问题，制约了技术经理人队伍的专业化发展和科技成果转化效能提升。为落实国家技术转移体系建设要求，规范行业发展秩序，统一技术经理人事务所建设运营标准，完善合伙人治理机制，健全执业评价体系，强化服务质量管控，培育高水平技术经理人队伍，推动科技成果高效转化，赋能新质生产力发展，特制定本文件。

本文件聚焦技术经理人事务所的组织架构设计、合伙人权责治理、收益分配机制、服务流程、运营绩效核算、事务所等级评估等关键环节，构建权责清晰、治理规范、运营高效、激励有效、风控健全、评价科学的技术经理人事务所管理体系，为全国技术经理人事务所的设立、运营、管理与评估提供参考，以引导行业规范化、标准化、品牌化、高质量发展，助力构建开放协同、专业高效、规范有序的全国技术转移服务生态。

技术经理人事务所

1 范围

本文件规定了技术经理人事务所的术语和定义、基本原则、组织形式与架构、合伙人体系、业务收入及分配、运营程序和方法、经营绩效、等级评估等要求。

本文件适用于全国范围内从事科技成果转化服务并采用合伙制组织形式的技术经理人事务所的建设、管理、运营和等级评估。其他组织形式的技术经理人事务所与技术转移服务机构可参考使用。

2 规范性引用文件

下列文件中的内容通过文中的规范性引用而构成本文件必不可少的条款。其中，注日期的引用文件，仅该日期对应的版本适用于本文件；不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

GB/T 40148—2021 科技评估基本术语

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

技术经理人 technology manager

具有相应专业能力，从事科技成果转化服务的专业人员。

注1：技术经理人有时亦称技术经纪人（technology brokers），在促进科技成果转化过程中，从事的工作主要有科技成果与技术需求挖掘、信息提供、供需撮合、科技成果培育与推广、技术交易、企业孵化与专业咨询等。

注2：技术经理人从业过程中，涉及的专业服务包括中介、知识产权、法律、评估、咨询、孵化、金融、信息及工具提供等。

注3：技术经理人级别（如初级、中级、高级）的界定，由执行本文件的组织依据法规政策、管理制度确定。

3.2

技术经理人事务所 technology manager firm

以技术经理人（3.1）为主体，采用合伙制组织形式依法设立的专门从事科技成果转化服务的机构。

注1：在本文件中，技术经理人事务所有时简称为“事务所”，由符合条件的技术经理人或其他相关人员作为合伙人，共同经营、共享收益、共担风险。

注2：在本文件中，技术经理人事务所从事的科技成果转化服务主要包括技术转移（3.3）服务与其他科技支撑服务（3.5），其中技术转移服务为其核心业务。

3.3

技术转移 technology transformation

技术供给方与需求方为实现技术成果的转移、应用与价值化，通过合同等具备法律效力的形式，就技术成果相关权益（所有权、使用权、处置权、收益权）进行有偿或有条件的让渡，并伴随资金、股权、服务或资源交换的行为。

注1：技术转移合同签约主体包括除本事务所之外的技术供给方（如高校、科研院所、企业、个人等）与技术需求方（如企业、投资机构、政府部门等）。

注2：技术转移合同通常涵盖技术交易（3.4）、横向合作（技术开发、技术咨询、技术服务、技术评价）、技术投融资、产业化（成果孵化、项目落地）与技术推广（新用户应用、新场景应用）、产学研合作（如共建联合创新机构、人才联合培养等）、信息平台服务等合同类型。

3.4

技术交易 transaction in technology

以现有技术（科技成果）为标的物的技术转移（3.3）行为。

注：在本文件中，技术交易合同常见类型主要有：技术转让、技术许可、技术作价入股、技术（专利）质押融资。

3.5

科技支撑服务 technology support services

运用现代科学知识和技术手段，围绕科技创新全链条发展、科技成果高效率转化，向社会提供智力支持服务，包括但不限于：培训、知识产权、评估、咨询、信息及工具提供等。

3.6

合伙人 partner

依法参与合伙企业设立，签订合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担相应责任的自然人、法人或其他组织。

3.7

合伙企业 partnership enterprise

自然人、法人及其他组织依照《中华人民共和国合伙企业法》，在中国境内登记设立的普通合伙企业和有限合伙企业。

3.8

普通合伙人 general partner, GP

合伙企业合伙事务的执行主体，统筹企业日常运营、经营管理及战略决策，对合伙企业全部债务承担无限连带责任的合伙人。

3.9

有限合伙人 limited partner, LP

有限合伙企业中不参与合伙事务执行，仅以自身认缴出资额为上限，对合伙企业债务承担有限责任的合伙人。

3.10

一般业务合伙人 junior partner, JP

技术经理人事务所内部合伙人的一类职级，是一线技术经理人，一般是事务所核心业务执行人员，拥有独立统筹单一场景科技成果转移转化全流程项目的实操能力。

3.11

高级合伙人 senior partner, SP

技术经理人事务所内部合伙人的一类职级，是资深技术经理人，一般是事务所区域市场负责人、战略决策层成员及机构品牌代表，具备统筹跨行业、跨区域复合型科技成果转移转化大型项目能力。

3.12

瀑布式分配 waterfall distribution

按照预设的顺序和比例，对项目收益进行分层分配的机制，确保各方利益得到合理保障。

3.13

等级评估 grade assessment

对技术经理人事务所（3.2）的资质条件、专业能力、服务质量、运营绩效及行业贡献等方面进行综合评判，最终确定其相应等级的活动。

3.14

评估机构 evaluation organization

承担评估任务，形成评估结果，出具评估报告的组织机构。

[来源：GB/T 40148—2021，5.4，有修改]

4 基本原则**4.1 专业化**

以专业能力为核心，建立标准化的服务流程和质量控制体系。

4.2 市场化

遵循市场规律，通过公平竞争提供优质服务，实现可持续发展。

4.3 规范化

遵守国家法律法规和行业自律要求，建立健全内部管理制度。

4.4 权责对等

明确合伙人的权利与义务，实现利益共享、风险共担。

4.5 赋能发展

构建平台支撑体系，为合伙人提供资源、工具、培训等全方位支持。

5 组织形式与架构**5.1 组织形式**

技术经理人事务所以合伙制为核心组织形态，可根据自身发展定位、业务规模和风险管控要求，自主选择合法合规的组织形式，包括普通合伙、特殊普通合伙、有限合伙等，核心权责划分应当遵循《中华人民共和国合伙企业法》等相关法律法规规定。

5.2 基本要求

事务所建设的基本要求包括但不限于：

- a) 依法设立，证照齐全，注册资金宜不小于 20 万元；
- b) 拥有稳定运营团队，满足业务所需的专业能力，包括经营管理、法律、知识产权方面的专业人员，也可以包括科技成果评价、科技金融等方面的专业人员；
- c) 具有固定经营场所，基础设施与工作环境能够满足业务需要；
- d) 具备健全的管理制度。

5.3 组织构成

根据组织形式和发展需要，事务所宜建立权责清晰、运行高效的治理架构。普通合伙企业由普

通合伙人（GP）组成，有限合伙企业由普通合伙人（GP）和有限合伙人（LP）组成。

5.3.1 普通合伙人（GP）

普通合伙人（GP）是技术经理人事务所战略决策与运营管理的核心主体，对事务所债务承担无限连带责任。普通合伙人（GP）可由事务所发起人（或发起团队）担任，国有独资公司、国有企业、上市公司以及公益性的事业单位、社会团体不得成为普通合伙人。

主要履行以下职责：

- a) 制定中长期整体发展战略、业务布局规划及品牌建设方案，并组织落地实施；
- b) 统筹管理核心业务开展，负责日常运营事务的决策与执行，保障业务流程顺畅高效；
- c) 建立健全风险控制体系、合规管理机制及内部管理制度，防范业务、法律、财务等各类风险；
- d) 负责外部优质资源的收集、对接与整合，为业务发展提供支撑；
- e) 组织开展合伙人资质审核、准入登记及动态管理工作，规范合伙人行为，保障合伙人团队专业素养。

5.3.2 有限合伙人（LP）

有限合伙人（LP）由符合条件的高级合伙人担任，以其认缴的出资额为限对事务所债务承担有限责任，职责与权利主要有：

- a) 享有经营收益的分红权，按照合伙协议约定获取相应收益；
- b) 享有运营情况、财务状况及重大决策的知情权，有权查阅相关经营资料；
- c) 对重大发展决策、重要规章制度制定等享有建议权，参与合伙人会议相关议题的讨论。

5.3.3 合伙人管理委员会

事务所宜设立合伙人管理委员会，作为日常运营管理的核心机构，统筹负责日常运营管理、合伙人考核与评价、违规行为调查与处理、合伙人晋升评审、内部管理制度制修订等。

合伙人管理委员会成员人数不少于 3 人。委员会成员由全体合伙人会议选举产生，明确任期，可连选连任。

5.4 分支机构

事务所根据实际需要可以在异地设立分所或子所。

- a) 分所不具备独立主体资格，总所对分所执业质量、债务承担全部法律责任；
- b) 子所宜采用合伙制组织形式独立注册事务所，接受总部管控，统一品牌标准，独立核算。

6 合伙人体系

6.1 层级设置

6.1.1 技术经理人事务所采用法定商事合伙人与内部职级合伙人双层合伙人体系。两类身份定义、权责、出资、责任边界相互区分，共同构成事务所治理与业务运营核心。

6.1.2 法定商事合伙人依据《中华人民共和国合伙企业法》、合伙协议享有法定权利、承担法定责任，分为普通合伙人（GP）、有限合伙人（LP）。内部职级合伙人属于事务所内部职业序列，分为一般业务合伙人（JP）、高级合伙人（SP），不必然对应 GP/LP 身份。

6.1.3 事务所全体合伙人统一纳入合伙人管理委员会统筹管理，两类合伙人准入、权责、收益、晋升、退出、惩戒规则按本章分别约定。

6.1.4 不同身份合伙人的核心权利与义务如下：

- a) 普通合伙人（GP）、有限合伙人（LP）：以出资、合伙协议为基础，享有企业经营分红权、重大事项表决权，承担法定债务责任；
- b) 一般业务合伙人（JP）：仅享有个人业务项目收益分配权，不参与机构整体利润分红，不拥有重大经营决策表决权；
- c) 高级合伙人（SP）：同时享有个人业务提成、事务所年度整体分红、长期激励、重大事项建议权。

6.2 一般业务合伙人

6.2.1 准入条件

申请成为一般业务合伙人宜同时满足以下条件：

- a) 中级及以上级别技术经理人；
- b) 具有一定的科技成果转化工作经验，从事相关工作宜不少于 2 年，了解技术转移与科技服务相关政策与业务；
- c) 具备独立开展科技成果转化服务的能力；
- d) 认同事务所的发展理念和管理制度；
- e) 无不良执业与违法违规记录。

6.2.2 主要职责

一般业务合伙人主要履行以下职责：

- a) 完成事务所分配业务指标，严格按照标准流程提供技术转移、科技支撑服务，保障服务质量、客户交付时效；
- b) 在授权范围内自主挖掘供需客户，拓展常态化业务渠道；
- c) 维护客户关系，提升客户满意度与事务所品牌形象；
- d) 参与事务所知识库共建，贡献案例经验和方法论，协助培养技术经理人队伍；
- e) 遵守事务所合规、风控、保密管理制度，配合合伙人管理委员会开展考核、资料归档、信用备案工作。

6.2.3 对应权益

一般业务合伙人主要拥有以下权益：

- a) 获得“固定薪酬 + 项目提成”的组合报酬；
- b) 按规定使用事务所提供的平台、数据和品牌资源；
- c) 优先获得参与事务所组织的培训和行业交流活动的机会；
- d) 按照规定申请晋升为高级合伙人。

6.3 高级合伙人

6.3.1 准入条件

申请成为高级合伙人宜同时满足以下条件：

- a) 具有丰富的科技成果转化工作经验，从事科技成果转化相关工作宜不少于 5 年，熟悉技术转移与科技服务相关政策与业务；
- b) 作为实际负责人促进完成不少于 5 项科技成果转化项目，具备一定的行业影响力和资源整合能力；
- c) 认同事务所的发展理念和管理制度，具有一定的经营管理能力；
- d) 无不良执业与违法违规记录。

6.3.2 主要职责

高级合伙人主要履行以下职责：

- a) 组建和管理本地团队，制定并实施区域业务发展规划和年度目标；
- b) 对接企业、高校、科研院所、园区、投资机构等关键资源，领导团队开拓区域内科技成果转化项目；
- c) 开展品牌宣传与推广活动，提升事务所影响力；
- d) 培养与提供技术经理人队伍；
- e) 指导分所的建设与运营；
- f) 参与事务所重大会议，对重大决策提出建议；
- g) 参与事务所服务流程和管理制度的制定与优化。

6.3.3 对应权益

高级合伙人主要拥有以下权益：

- a) 除个人业务提成外，按照协议约定还享有事务所整体收益的分红权和长期激励；
- b) 按照规定拥有日常事务管理权和人事建议权；
- c) 可按规定获得事务所更高层级的平台、数据和品牌资源；
- d) 优先获得事务所提供的资本跟投机会；
- e) 优先参与事务所的活动，如行业标准制定、政策研究、高层次交流等。

6.4 合伙人执业规范

合伙人需遵守国家法律法规、行业行为准则和事务所内部管理制度，恪守职业道德，诚实守信，勤勉尽责。职业操守与合规为一票否决项，考核不合格者不得担任合伙人。

合伙人不得有下列行为：

- a) 私自利用事务所的品牌、平台及资源谋取不正当私利；
- b) 泄露事务所和客户的商业机密与技术秘密；
- c) 进行利益输送，损害事务所或客户利益；
- d) 诋毁同行，进行不正当竞争；
- e) 提交虚假材料、伪造业绩；
- f) 其他违反法律法规、行业准则、事务所管理制度的行为。

6.5 合伙人监督评价

6.5.1 服务动态评分

宜建立合伙人服务动态评分体系，由客户、合作方和事务所对合伙人的服务专业度、响应速度、项目成功率、客户满意度及团队协作精神等进行评价。评分结果作为其业绩考核、资源倾斜、奖金分配及晋升评估的核心量化依据。

6.5.2 行业监督

合伙人宜自愿加入相应的技术经理人行业协会，接受政府与行业协会的监督和管理，遵守行业统一执业行为规范。

6.5.3 信用管理

依托区块链执业存证系统，建立合伙人信用档案，记录执业业绩、服务评价、奖惩、违规记录；优秀执业事迹予以行业公示激励，不良执业行为统一存档，作为合伙人升降级、资格清退的重要依据。

6.6 合伙人升降级机制

6.6.1 晋升

a) 常规晋升。如果连续两个完整评估年度同时满足以下全部条件，经合伙人管理委员会评审通过后，可晋升为高级合伙人：

- 取得高级及以上技术经理人资质或认定；
- 个人或所带领团队业绩达到事务所高级合伙人晋升业绩门槛标准；
- 成功指导培育不少于2名一般业务合伙人，并协助其完成年度考核指标；
- 在国家级或区域核心期刊、媒体上发表专业文章，或受邀在重要行业峰会、论坛上发表演讲，或受邀在有一定层次的技术经理人培训班授课；
- 开发并贡献了可被事务所复用的方法论、工具模板或重要渠道资源。

b) 破格晋升。对行业发展作出重大突出贡献、落地标志性重大转化项目、形成全国可复制服务模式的一般业务合伙人，可向合伙人管理委员会提交专项材料申请破格晋升。

6.6.2 降级

高级合伙人降级后原对应的整体分红、长期激励、分所管理权限同步取消。如其已登记为有限合伙人（LP），所持出资份额按合伙协议约定由事务所回购。

高级合伙人出现下列情形之一，自动降级为一般业务合伙人。

- a) 连续两个评估年度未完成事务所下达的年度业绩指标；
- b) 高级技术经理人资质复核未通过，无法维持高级执业资质。

6.7 合伙人违规处理

合伙人出现违反执业规范、法律法规行为，事务所根据违规情节轻重，由合伙人管理委员会作出分级惩戒。违规处理方式如下：

- a) 轻度违规：内部书面警告、动态评分扣减；
- b) 中度违规：暂停项目承接权限、限制公共资源使用；
- c) 较重违规：经济处罚，扣除当期项目提成、年度分红、长期激励积分；
- d) 重大违规：通报所属行业协会、记入不良信用档案；
- e) 严重违规：合伙人资格降级、撤销合伙人身份；
- f) 特别严重违规：直接清退出所，按合伙协议追究经济损失，涉嫌违法的移交司法机关依法追责。

7 业务收入与分配

7.1 业务范围

7.1.1 核心业务

事务所核心业务为科技成果转移转化中介服务，具体包括：

- a) 技术交易中介服务（技术转让、许可、作价入股、质押融资撮合）；
- b) 产学研横向合作中介服务（技术开发、技术咨询、技术服务撮合）；
- c) 技术投融资、科技信贷质押融资顾问中介；
- d) 科技成果孵化、产业化落地、新技术市场推广中介；
- e) 共建联合创新平台、人才联合培养等产学研合作对接服务；
- f) 科技成果转移转化信息平台推广中介服务；
- g) 促成多方主体达成技术合作的其他中介类服务。

7.1.2 科技支撑服务

围绕科技创新全链条提供非中介类专业智力服务：

- a) 技术经理人、创新人才专业培训服务；
- b) 知识产权布局、导航、运营、维权服务；
- c) 技术尽调、科技价值评估服务；
- d) 产业政策、项目申报、企业创新管理咨询；
- e) 科技情报、产业数据库、数字化工具运维服务；
- f) 技术合同登记、合规辅导服务；
- g) 其他科技类专业咨询与配套服务。

7.2 业务收入

7.2.1 收入来源

事务所的收入来源主要包括：

- a) 技术转移中介服务的佣金；
- b) 科技支撑配套服务的服务费；
- c) 分支机构的分红或上缴的管理费；
- d) 项目孵化、股权投资退出股权的增值收益；
- e) 自有资金理财、持有股权/不动产增值等资本收益；
- f) 政府专项服务补贴、行业课题经费等其他合规收入。

7.2.2 收费定价规则

事务所可根据服务类型、项目难度、周期、资源投入与市场行情协商收费，具体收费标准可参考附录 A。所有收费标准需在服务合同中明确约定。收费模式包含以下类型：

- a) 按成交额比例收费：适用于技术交易、投融资、产业化中介项目，可按合同实际到账金额约定阶梯比例；小额项目可设置基础服务费，以弥补固定人力投入；
- b) 固定打包服务费：适用于标准化知识产权、评估、培训、政策咨询等配套服务，根据具体服务项目收取固定金额的服务费；
- c) 分阶段收费：针对服务周期长、环节复杂的大型转化项目，可按需求调研、方案落地、验收交付等节点分期收取；
- d) 综合打包收费：同一客户多项关联科技服务合并定价，给予组合优惠；
- e) 其他协商定价：定制化、重大专项服务，由双方另行约定收费方式与金额。

7.3 收益分配机制

7.3.1 分配原则

事务所收益的分配原则如下：

- a) 权责匹配：依据合伙人岗位、业绩贡献、资源投入、管理职责差异化分配；
- b) 风险共担：分配前足额计提项目成本、税费、风险准备金；
- c) 分层兑付：实行瀑布式分层分配，先兑付项目一线执行报酬，再计提机构公共运营资金，剩余利润纳入年度分红池；
- d) 区分职级：一般业务合伙人仅享有项目提成，高级合伙人叠加整体分红、长期激励。

7.3.2 合伙人收益构成

合伙人的收益构成：

——一般业务合伙人：固定薪酬 + 项目提成。

——高级合伙人：固定薪酬 + 项目提成 + 年度机构分红 + 长期积分激励。

固定薪酬标准由事务所与合伙人签署劳务/劳动合同约定。

7.3.3 瀑布式分配流程

单个项目服务回款后，按以下顺序依次扣除、分配：

- a) 抵扣项目直接成本：第三方服务费、专家酬劳、项目专项税费、差旅执行成本等；
- b) 项目团队报酬分配：向项目负责合伙人及执行团队发放项目提成，团队内部按个人贡献二次分配；
- c) 计提运营管理费：扣除 10%~30%管理费，用于品牌推广、数字化平台、行政人力等公共运营支出；分所主导项目，管理费由总部、分所按协议比例拆分；
- d) 计提风险准备金与发展基金：用于应对业务违约、诉讼赔付、机构长期业务拓展；
- e) 剩余净收益归集至总部年度分红池。

7.3.4 年度分红管理

事物所每年度可安排分红，并考虑以下因素：

——分红池资金来源：事务所本部全部净收益、各分所上缴留存收益、其他资本类净收益。

——分红参与资格：仅当年度完成业绩指标、执业资质有效、无重大违规记录的高级合伙人；未达标人员不参与当年分红。

——分红计算方式：以高级合伙人年度项目创收、团队培养、行业贡献加权积分作为分配权重，分配比例由合伙人管理委员会每年审议确定。

7.3.5 长期积分激励

建立合伙人综合积分体系，量化维度包括项目创收、人才梯队培养、行业标准/课题贡献、渠道资源沉淀、品牌宣传等；积分作为年度分红权重、合伙人晋升、项目跟投优先权的核心依据。

8 运营程序与方法

8.1 资源统筹

8.1.1 资源类型

事务所需系统整合并动态管理的关键资源主要有：

- a) 技术资源：构建企业、高校、科研院所等创新主体合作网络，建立技术需求与科技成果数据库，覆盖专利与非专利技术信息，支撑精准供需匹配；
- b) 资金资源：储备满足日常运营及项目实施的基础资金，适时对接政府引导基金、风险投资机构及银行科技信贷产品，搭建多层次投融资资源池；
- c) 服务资源：根据业务需求，配置商务、知识产权、法律、金融、技术评估等领域的专业服务人才，或与具备资质的第三方机构建立战略合作关系，确保专业服务能力足够；
- d) 专家资源：建立涵盖技术、产业、政策、投资等领域的专家库，支持服务过程中快速获取专业咨询意见，提升决策、服务的科学性；
- e) 政策资源：系统收集、梳理国家及地方科技成果转化、产业扶持相关政策，保障服务合规性，同时可协助服务对象合规享受政策红利。

8.1.2 动态运维

事务所需对科技成果库、技术需求库、专家库及资金渠道信息实施常态化管理，包括建立资源共享、内部调用、外部对接管理规则，明确资源使用权限与保密要求，定期核查数据时效性并及时更新。

针对长期合作的第三方机构，宜审核其资质与历史服务能力，建立合格供应商清单并动态维护。

8.1.3 数字化工具

事务所宜搭建或接入专业化科技成果转化数字化平台，集成供需发布、智能匹配、项目全流程管控、服务评价、数据统计、在线培训、区块链执业存证等功能，实现全流程数字化管理。

同时，建议采用先进数字化专业辅助工具，如专利检索与技术尽调工具、项目协同管理系统、电子签约平台、客户画像与业绩数据分析工具，提升业务落地效率与精准度。

8.2 需求挖掘与分析

8.2.1 需求挖掘

事务所需主动挖掘并响应多元主体的需求，需求来源包括但不限于：

- a) 供给端：高校、科研院所、企业待转化成果、产学研合作、产业化落地诉求；
- b) 需求端：企业技术攻关、生产线升级、新项目投资、园区产业导入需求；
- c) 衍生需求：技术交易配套评估、知识产权、投融资、政策咨询、人才培育、论坛活动等科技支撑服务需求。

8.2.2 需求分析

通过实地走访、问卷调查、数据库检索完成基础信息采集，并开展专业研判，主要包括：

- a) 技术研判：评估成果成熟度、创新度、先进度、复杂性（技术壁垒）、可行性（产业化实施条件、可靠性）、知识产权保护情况等；
- b) 商业研判：测算市场规模、市场竞争力、盈利模型、投入产出、推广落地潜力；
- c) 需求甄别：核实需求方资金实力、落地意愿、配套生产条件，将模糊诉求转化为可落地量化指标；
- d) 供需匹配研判：对比双方技术、资金、渠道、产能资源互补性，识别合作风险与协同空间。

8.3 方案设计

8.3.1 设计原则

服务方案需围绕需求分析结果制定，遵循以下核心原则：

- a) 目标导向：明确技术交易、产学研合作、投融资、孵化落地等服务总目标，拆解可落地、可考核分阶段任务；

- b) 落地可行：综合技术、资金、政策、周期约束，方案具备实操性；
- c) 多方共赢：平衡技术供给方、需求方、事务所、合伙人各方权益，建立风险共担、收益共享合作机制。

8.3.2 方案内容

服务方案宜包含以下核心内容：

- a) 服务范围：界定服务边界，列出需提供的具体服务内容；
- b) 实施路径：分阶段设置工作节点、交付成果、时限要求；
- c) 资源配置：列明项目所需的技术、资金、专家、服务资源及其获取方式；
- d) 风险预案：识别法律、财务、履约、政策风险，制定应急预案。

8.4 实施与过程管理

8.4.1 常见类型服务实施流程

事务所宜针对不同类型的服务，明确关键流程节点与操作要求。常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求，参见附录 B。

8.4.2 过程管理

事务所宜建立全流程管控机制，确保任务清晰、责任明确，以保障服务实施质量。管理重点包括但不限于：

- a) 节点监控：对关键流程节点设置明确的时限要求与质量标准，确保各环节按时保质推进；
- b) 风险预警：建立风险识别清单，通过风险评估识别潜在问题，制定应对措施；
- c) 档案管理：服务全流程文件需分类归档，保存期限不少于 6 年，确保可追溯与合规审查；
- d) 投诉处置：建立客户投诉受理、核查、整改、回访机制，限时办结，持续优化服务体验。

8.5 风险管控

8.5.1 法律风险

事务所宜管控法律风险，包括但不限于：

- a) 识别、理解相关法律法规与政策风险，并确保满足国家与地方法律法规与规章制度要求；
- b) 可聘请专业法律顾问，为事务所和合伙人提供法律咨询和支持；
- c) 建立合同分级审核制度，规范技术交易、投融资、合伙、分支机构管理各类合同模板；
- d) 建立重大项目全流程合规审查与监管机制。

8.5.2 财务风险

事务所宜管控财务风险，包括但不限于：

- a) 建立规范的财务管理制度，确保财务信息真实、准确、完整；
- b) 设立风险准备金，用于应对资金链断裂及支付违约风险和项目失败风险；
- c) 建立项目预算管理制度，严格控制项目成本；
- d) 加强对分所的财务监管，定期进行财务审计。

8.5.3 业务履约风险

事务所宜管控业务履约风险，包括但不限于：

- a) 建立项目风险评估机制，对承接的服务项目进行全面的技术、市场、法律风险评估，加强对项目执行过程的监督和管理，及时发现和解决问题；
- b) 制定项目失败应急预案，最大限度降低损失；
- c) 建立客户信用评价体系，防范客户违约风险。

8.6 持续改进

事务所宜建立并实施常态化改进机制，以系统性提升服务质量、运营效率与专业能力。

- a) 建立服务质量定期复盘机制，收集政府、客户、合伙人、合作方反馈，优化业务流程、服务模板；
- b) 完善合伙人激励、考核、晋升联动制度，兼顾专职、兼职合伙人差异化激励；
- c) 鼓励参与行业培训、技术交流、国际合作，引入先进理念与工具，提升技术经理人专业素养与综合服务能力；
- d) 依托合伙人信用档案、等级评估结果开展自我诊断，迭代管理制度、风控体系、业务模式。

9 经营绩效

9.1 运营绩效量化指标

技术经理人事务所运营绩效的指标包括但不限于：

- a) 技术交易：统计周期内技术转让、许可、作价入股项目数量、实际到账成交总额；
- b) 横向合作：技术开发、技术咨询、技术服务、技术评价合作项目数量、合同总金额；
- c) 技术投融资与质押融资：促成股权融资、债权融资、专利质押融资项目数量、融资总额；
- d) 成果转化与产业化指标：孵化落地企业、产业化项目数量，项目营收、利润与成长性，技术应用推广的新用户与新场景规模与数量；
- e) 产学研合作：共建联合实验室、创新中心、人才联合培养项目数量与合作规模；
- f) 信息平台运营：统计期内应用科技成果转化与科技服务信息平台的用户数量与应用成效；
- g) 科技支撑服务：培训、知识产权、评估、政策咨询等配套服务项目数量、营业收入；
- h) 客户满意度：统计期内客户与社会满意度。

9.2 行业贡献量化指标

技术经理人事务所行业贡献的指标包括但不限于：

- a) 培训与公益：参与技术经理人及行业培训、科普和公益活动；
- b) 产业与区域：参与构建技术转移网络与创新生态，服务重大科技项目及重点工程；
- c) 模式创新：参与课题研究、标准制定、著作编写，提出可推广的新模式或新理论，提供被采纳的政策建议；
- d) 服务对象荣誉：促成服务对象荣获科技奖励、荣誉或表彰；
- e) 国际影响：参与或主导国际技术转移合作，推动与国际标准接轨，分享中国经验，提升国际影响力；
- f) 其他贡献：其他推动技术市场完善、促进社会进步的情形。

10 评估

10.1 评估目的

- 10.1.1 通过评估客观反映事务所基础资质、专业服务能力、运营绩效、合规水平与行业贡献，为行业规范发展提供依据。
- 10.1.2 为各级政府部门、产业园区、投资机构、行业协会的政策扶持、政府购买服务、合作机构遴选、人才择业提供重要参考。
- 10.1.3 评估结果依法依规向社会公开，可以纳入技术市场信用管理体系，与信用激励、失信约束联动。

10.2 评估流程

10.2.1 评估申请

事务所向具备资质的评估机构提交申请，同步报送资质证照、团队人员、场地、财务报表、项目业绩、管理制度、服务反馈、荣誉证明等佐证材料。

10.2.2 评估受理

评估机构核查申请材料完整性、真实性，确认符合评估条件后签订评估服务合同，明确评估周期、收费、保密、权责、异议处理条款。

10.2.3 信息收集与分析

评估组采用资料核验、实地走访、客户访谈相结合方式，综合定性、定量指标，收集与分析相关信息。

评估指标分为基础资质、专业能力、服务质量、合规性、运营程序与方法、经营绩效、行业贡献等维度，配套加分项。

10.2.4 评分与等级确定

技术经理人事务所总评分由基础项评分（B）与加分项评分（A）组成。基础项满分为 100 分，加分项上限为 20 分。各评估指标的评分规则可参考附录 C。

根据事务所实际情况及外部形势变化，评估组可适当调整相应评估指标及其赋分值。

事务所综合评分（即总分）的计算方法为：

$$T = B + A \quad \dots\dots\dots (1)$$

式中：

T ——综合评分（即总分）， $0 \leq T \leq 120$ ；

B ——基础项评分， $0 \leq B \leq 100$ ；

A ——加分项评分， $0 \leq A \leq 20$ 。

计算出总评分后，可以根据此总评分划分技术经理人事务所的等级，具体划分规则参见附录 B。

10.2.5 公示与备案

根据委托方与评估要求，评估机构将评估结果向社会公示不少于 15 日，公示期满无异议后备案，并颁发等级证书。

公示期内事务所可提交书面申诉材料申请复核，评估机构 15 个工作日内出具复核结论。

10.3 评估档案与证书管理

10.3.1 评估机构宜完整、准确地记录技术经理人事务所的评估过程，妥善保存相关材料与记录。

10.3.2 评估机构宜为每家技术经理人事务所建立独立的评估档案，完整保存评估全过程的文档资料，确保可追溯、可核查。

10.3.3 在等级证书有效期满前，事务所应主动申请复评，复评通过更新证书；逾期未复评，原有等级自动失效。

10.4 等级动态管理

10.4.1 等级证书有效期一般为三年，在有效期内，事务所宜自主维护等级信誉，并按要求提交年度运营情况报告。

10.4.2 在证书有效期内，事务所出现重大违法违规、严重失信或服务质量事故，评估机构可启动复核，依据程序对其作出警示、降级、撤销等级、收回证书处置，并向行业公示。

10.5 申诉与争议处理

10.5.1 事务所对初次评估、复核结果存在异议，可逐级提交书面申诉佐证材料；

10.5.2 评估机构公开申诉渠道、受理时限、复核流程，保障申诉渠道畅通；

10.5.3 对复核结论仍不认可的，可向行业归口主管单位申请二次协调核查。

附录 A

(资料性)

中介服务费收费标准参考

A.1 促进技术交易的中介服务费标准参考

技术交易中介服务费，可综合考虑技术合同交易金额、项目复杂程度、服务工作量、技术成熟度、过往合作基础、风险承担情况等因素，由相关方协商确定。

表 A.1 为技术交易中介服务费收取参考区间，仅用于各方谈判参考，不作为强制收费依据，实际收费由服务委托方与技术经理人事务所双方合同约定。

表 A.1 促进技术交易的中介服务费标准参考

技术合同金额 C (万元)	中介费收取
$C \leq 1$	固定服务费 1500 元
$1 < C \leq 10$	15%~20%
$10 < C \leq 100$	12%~18%
$100 < C \leq 1000$	10%~15%
$1000 < C \leq 10000$	5%~12%
$C > 10000$	2%~8%

补充说明：

1. 对于技术难度高、周期长、需要参与方案论证、谈判撮合、落地跟踪全流程的项目，可选取区间上限；标准化、流程简单的普通技术转让项目，可选取区间下限。
2. 服务费可约定按合同签约额计提，也可按技术款项实际到账金额分阶段计提。
3. 小额技术服务类项目，经双方协商，也可采用固定包干服务费模式。

A.2 促进投融资的中介服务费标准参考

投融资中介服务费，可综合考量投融资交易规模、尽调工作量、交易复杂程度、资金到位周期、费用支付条件、风险责任划分等因素。

参考行业通行实践，促成投融资落地的中介服务费，一般按实际到位投融资总额的 3%~5% 区间协商。

补充说明：

1. 大额投融资项目，可适当下浮费率；跨境融资、早期科创项目、交易流程复杂的项目，可适度上浮。
2. 建议优先约定按照资金实际到账金额作为计费基数，不按意向额度计算；可设置分档阶梯计费、分期支付条款。
3. 仅提供项目对接、信息推送，未完成完整撮合闭环服务的，可按阶段服务成果收取阶段性服务费。

A.3 其他延伸中介服务费

技术经理人事务所提供的科技成果评价、知识产权布局、项目申报、产学研对接等配套中介服务，可采用固定包干服务费、人天计费、打包套餐等模式，由双方另行协商订立合同。

附 录 B

(规范性)

常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求

B.1 常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求

表 B.1 列出了常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求。

表 B.1 常见类型服务的核心流程节点与关键质量要求

服务类型	核心流程节点	关键质量要求
技术交易中介	技术尽职调查（权属核查、估值分析、法律风险排查）； 合同起草与谈判（明确权益分配、交付条件、违约责任）； 交易备案与交付（技术资料移交、资金结算、权属变更登记）。	技术交易合同需符合《民法典》《促进科技成果转化法》，并经法律专业人员审核； 技术权属需通过官方渠道验证； 资金结算需通过合规账户，留存全流程凭证。
横向合作中介	需求对接与匹配（挖掘企业技术难题，匹配高校/院所研发团队）； 合作方案设计（明确合作目标、技术路线、经费预算、交付物）； 协议签订与立项（签署技术合作与委托合同，完成项目立项）； 项目协调与结题（协调技术合作过程，组织验收，归档技术资料）。	合作方案需经双方确认，目标清晰、可考核； 协议须明确知识产权归属、使用与收益分配条款； 项目执行期间需建立定期沟通与进度报告机制； 结题验收要求需有明确。
技术投融资与质押融资顾问	项目筛选与评估（评估技术先进性、市场前景、团队及财务模型）； 商业计划书优化（协助完善商业模式、融资计划、路演材料）； 投资人对接与谈判（匹配投资机构、金融机构，组织路演，协助尽职调查）； 投后/贷后服务支持（协助签署协议，跟进投后/贷后发展，提供资源对接）。	项目评估需出具独立的尽调或评估报告； 商业计划书需逻辑清晰，数据详实，投资亮点突出； 对接过程需保护项目核心信息，遵循保密原则； 需协助明确投资协议中的关键条款（如对赌、回购、优先权）。
成果孵化、产业化与技术推广	项目筛选（技术可行性、商业可行性、团队能力）； 资源对接（提供办公场地、实验设备、创业导师、早期资金）； 过程辅导（商业计划书优化、市场推广策略、融资对接）； 毕业/退出管理（根据产业化进展评估是否毕业或终止支持）。	孵化项目需建立动态跟踪档案； 毕业标准需明确； 退出机制需提前约定。
产学研合作对接	合作方匹配（高校、科研院所与企业的技术需求对接）； 协议签订（明确各方权责、知识产权归属、成果转化收益分配）； 项目执行（联合技术攻关、中试验证、产业化落地）； 成效评估（如联合申请专利数量、孵化企业	合作协议需经法律顾问审核，明确知识产权归属； 项目执行需定期召开协调会； 成效评估指标需量化。

	数量)。	
转移转化信息平台推广	平台搭建与运营（建立科技成果库、需求库、专家库等线上平台）； 信息发布与维护（审核并发布技术成果、需求信息，定期更新状态）； 智能匹配与推送（利用算法进行初步供需匹配，并向用户精准推送）； 线上对接支持（提供在线沟通工具，记录对接过程，促进线下转化）。	平台需确保数据安全、运行稳定，符合网络安全规定； 发布的信息需经过真实性、合规性审核； 匹配算法需定期优化，提升匹配准确率与用户满意度； 需建立用户反馈机制，持续改善平台功能与服务体验。
非中介类科技支撑服务	需求确认（服务范围、交付标准、验收方式）； 专业分析（如技术价值评估、团队能力评估、专利导航、市场可行性研究）； 报告交付与反馈（提交专业报告，经委托方确认后归档）	服务过程需留存记录； 分析方法需符合行业规定； 报告需标注数据来源与分析逻辑，确保可追溯。

附录 C

(资料性)

技术经理人事务所评估指标与等级划分

C.1 技术经理人事务所评估指标体系

表 C.1 列出了可供参考的技术经理人事务所评估指标体系。评估项目实施过程中，评估组可以根据技术市场发展需求、技术经理人事务所实际情况及外部形势变化，定期调整优化评估指标及其赋分值。

表 C.1 技术经理人事务所评估指标体系

一级指标及分数	二级指标	评分参考	主要证明材料
基础资质 (15分)	1) 是否依法设立 (5分)	——有设立普通合伙、特殊普通合伙、有限合伙，组织名称与技术经理人、或技术经纪、或科技服务相关，如营业范围包括技术经纪或科技中介服务，得 5 分；如营业范围没有类似业务，得 2 分。 ——有设立合伙，组织名称与业务不符，但营业范围包括技术经纪或科技中介服务，得 2 分，如营业范围没有类似业务，得 0 分。 ——有限责任公司或非法人组织如果获得政府批准或者认可，得 3 分；如获得省级以上（含，下同）行业协会批准，得 2 分；如仅获得省级以下行业协会批准，得 1 分。	工商注册文件或相关批准文件
	2) 是否拥有稳定运营团队 (7分)	——专职与合伙人员≥ 20人：高级技术经理人≥ 4人，或高级技术经理人为[2, 3]人且中级以上技术经理人≥ 12人，得 7 分；高级技术经理人有 1 人且中级以上技术经理人≥ 8人，得 6.5 分。 其他情况，在 1 分的基础上，每多 1 个技术经理人加 1 分，最高得 6 分。 ——专职与合伙人[12, 19]人：高级技术经理人≥ 4人，或高级技术经理人为[2, 3]人且中级以上技术经理人≥ 10人，得 6 分；高级技术经理人有 1 人且中级以上技术经理人≥ 6人，得 5.5 分。 其他情况，在 0.5 分的基础上，每多 1 个技术经理人加 1 分，最高得 5 分。 ——专职与合伙人[6, 11]人：高级技术经理人≥ 3人，或高级技术经理人为 2 人且中级以上技术经理人≥ 6人，得 4.5 分；高级技术经理人有 1 人且中级以上技术经理人≥ 3人，得 4 分。 其他情况，每多 1 个技术经理人加 1 分，最高得 3.5 分。 ——专职与合伙人[3, 5]人：高级技术经理人≥ 2人，或高级技术经理人为 1 人且中级以上技术经理人≥ 3人，得 3 分。 其他情况，每多 1 个技术经理人加 1 分，最高得 2.5 分。 ——专职与合伙人[1, 2]人：每多 1 个技术经理人加 1 分。 ——没有专职与合伙人，得 0 分。 注：以上“其他情况”的计算过程中，1 个中级技术经理人计为 1 个技术经理人，1 位高级技术经理人折算成 2 个技术经理人，1 位初级技术经理人折算成 0.5 个技术经理人。	三个月以上劳动合同、社保记录、工资发放记录； 技术经理人证书
	3) 是否具有固定场所 (3分)	——有固定场所且面积≥ 100平方米，得 3 分。 ——有固定场所且面积≥ 30平方米，得 2 分。 ——有固定场所且面积< 30平方米，得 1 分。 ——无固定场所，得 0 分。	房产证或租房合同； 现场照片

专业能力 (10分)	1) 团队 (5分)	专业技术经理人(含合伙人,下同)≥5人;专职人员中包括以下专业人员,每满足1项加1分: ——知识产权; ——法律; ——评估评价; ——金融投资。	
	2) 基础条件 (2.5分)	——工作场所与工作环境,满分1分。 ——财务实力,满分0.5分。 ——用于沟通、协调的信息技术条件,数据统计、信息处理工具,满分1分。	现场及图片; 财务报表; 通讯工具、信息系统 与管理系统
	3) 质量控制 (2.5分)	——质量管理体系建立情况,满分1分。 ——组织架构的合理性,满分0.5分。 ——人事、财务、业务管理、内部流程的制度建设及实施情况,满分0.5分。 ——风险控制的制度建设及实施情况,满分0.5分。	制度文件及实施记录; 管理体系认证证书
服务质量 (10分)	1) 及时性 (4分)	——具有良好的沟通渠道与工具,及时识别客户需求,满分1分。 ——及时响应并按时完成合同任务,包括应急事件处理,满分2分。 ——及时处理客户投诉与不满,满分1分。	服务合同与银行流水; 制度文件及实施记录
	2) 可靠性 (5分)	——服务结果符合约定,满分3分。 ——保密管理,满分1分。 ——档案管理,满分0.5分。 ——利益冲突规避,满分0.5分。	
	3) 增值服务 (1分)	提供超出基本要求的延伸服务,提升客户价值,满分1分。	
合规性 (10分)	1) 工商信息 2) 业务 3) 核心团队 4) 财税 5) 单位信用 (上述5项之和最高得10分)	工商登记信息是否真实、准确,经营范围是否包含技术转移服务,主体资格是否符合相关规定,分支机构设立是否符合跨区域经营备案要求,满分2分。	工商登记材料
		业务承接程序是否合法合规,是否存在超范围经营与虚假宣传情况,服务过程是否遵守技术经理人行为规范要求,满分2分。	对外合同; 对外宣传材料
		技术经理人劳动关系、资格、继续教育学时完成情况等是否符合要求,满分2分。	劳动合同; 社保记录; 资格证书与继续教育记录
		财务与收费管理是否规范,是否依法进行会计核算和纳税申报,是否有偷税漏税、虚开发票等违法行为,是否有欺诈收费、不正当竞争等行为,满分2分。	财务报表; 纳税证明; 合同与发票
		是否存在违法违规、不良信用与行业处分记录,满分2分。 如出现严重违法违规行为与记录,则直接暂停或取消等级评估活动。	政府发文与媒体报道; 行业协会通知公告
运营程序 与方法 (12分)	1) 资源准备 与管理 (2分)	——技术资源、资金资源、服务资源、专家资源、政策资源准备,满分1分。 ——常态化管理与合作机构管理,满分0.5分。 ——信息化、数字化管理与工具,满分0.5分。	文件与记录; 信息平台
	2) 服务需求 挖掘与分析 (2分)	——供需来源,满分1分。 ——挖掘与分析方法,满分1分。	数据库与分析材料

	3) 服务方案设计 (1 分)	服务方案的科学、合理性, 满分 1 分。	服务方案与服务过程材料
	4) 服务实施与过程管理 (4 分)	——服务实施流程合理性, 满分 1 分。 ——服务管理与控制的效果, 满分 2 分。 ——风险及内部材料管理, 满分 1 分。	服务方案与服务过程材料
	5) 持续改进 (3 分)	——内部运营优化机制: 满分 1 分。 ——激励体系, 满分 1.5 分。 ——提升专业能力, 满分 0.5 分。	服务方案与服务过程材料; 薪酬体系与发放记录
经营绩效 (28 分)	1) 促成技术交易 (最高得 25 分)	被评周期内促成的技术转让与许可金额(均按实际到账金额计, 下同), 每多 100 万元, 加 0.1 分; 转让与许可项目数量每多 1 项加 1 分。此两项中得分少的, 作为取值, 最高得 25 分。 注 1: 统计过程中, 技术作价投资合同中技术作价金额与项目数量, 除于 2 后的数值, 计为普通技术转让金额与项目数量(如果合作方实到资金少于技术作价金额, 则于合作方实到资金计为此项技术作价金额)。 注 2: 如多个单位与人员参与该项技术交易的促成, 则计算时应考虑各单位与人员的分配比例, 且所有比例之和$\leq 100\%$(其他中介服务类似)。	技术合同与银行流水
	2) 促成横向合作	被评周期内促进横向合作(技术开发、技术咨询、技术服务、技术评价等), 每多 200 万元, 加 0.1 分; 转让与许可项目数量每多 1 项加 0.2 分。此两项中得分少的, 作为取值, 最高得 20 分。	技术合同与银行流水; 投融资合同与银行流水; 质押融资合同与银行流水; 孵化合同或公司注册证明材料与银行流水; 新技术应用推广证明材料; 产学研合作相关证明材料; 信息平台及其数据; 科技服务合同与银行流水
	3) 促成技术投融资与质押融资	被评周期内促进投融资, 每多 1 项投资合同或投资额每多 2000 万元, 加 1 分(两项中得分少的, 作为取值), 最高得 12 分。	
	4) 促成成果转化、产业化与技术推广	被评周期内促进专利质押融资, 每多 1 项质押融资合同或质押融资额每多 5000 万元, 加 1 分(两项中得分较少的, 作为取值)。此项最高得 8 分。	
	5) 促成产学研合作	被评周期内促成孵化项目、落地产业与新技术应用推广, ①每多 1 个项目或企业, ②营业收入每多 1000 万元或利润每多 100 万元, 加 1 分(①②两项中得分较少的, 作为取值); ③技术应用推广的新用户与新场景规模与数量, 可加分; ④孵化项目与落地企业成长性好, 可适当加分。此项最高得 15 分。	
	6) 促成信息网络平台服务	被评周期内促成产学研合作的规模与层次, 包括联合创新机构、项目孵化与产业园区、概念验证中心与中试中心、建立企业与高校人才联合培养机制、产学研合作联盟的设立与发展。此项最高得 5 分。	
	7) 提供其他科技支撑服务 (上述 6 项最高得分不超过 20 分, 且包括“技术交易”在内的 7 项之和最高得分不超过 25 分)	被评周期内促成用户应用成果转化与科技服务信息平台建设与发展情况, 根据服务范围、数量、层次。此项最高得 5 分。	
		被评周期内提供科技服务(培训、知识产权、评估、咨询、技术推广、信息及工具提供等), 每多 1 项合同或营业收入每多 200 万元, 加 0.2 分(两项中得分较少的, 作为取值), 此项最高得 10 分。	
	8) 客户满意度 (3 分)	——被评周期内客户满意度, 满分 2 分。 ——社会(含同行、政府、个人等)反馈, 满分 1 分。	满意度调查表; 投诉及处理记录; 媒体报道与政府奖罚公告等
行业贡献 (15 分)	1) 培训与公益服务 2) 促进产业	参与技术经理人培训、行业培训、科普及公益服务情况, 满分 8 分。	培训记录; 科普与公益活动证明材料

	与区域发展	参与构建技术转移服务网络和创新生态系统，服务国家或地方重大科技项目、重点工程建设，满分 8 分。	政府文件与媒体报道
	3) 模式创新		
	4) 服务对象	参与课题研究、标准制定、专著教材出版，提出新技术转移理论、模式或方法论，形成可复制、可推广商业模式和实践经验，向政府部门提供有价值的政策建议被采纳，满分 10 分。	研究报告、标准、著作、论文； 媒体报道； 政府文件
	5) 国际影响		
	6) 其他社会贡献 (上述 6 项之和最高得 15 分)	促成服务对象成长较快，或获得科技奖励与表彰情况，满分 8 分。	服务合同； 奖励表彰证明材料
加分项 (20 分)		参与或主导国际技术转移合作项目，推动国内标准与国际标准接轨，在国际会议、论坛分享中国技术转移经验，提升国家形象与影响力，满分 8 分。	国际技术转移合同； 国际标准； 国际活动
		其他促进社会进步的情况，满分 5 分。	
	1) 国家级荣誉与资质	获得国家部委奖励、获得国家技术转移示范机构，加 4-6 分。	奖励与资质证书
	2) 国际荣誉与资质	受到国外政府嘉奖或资质，加 3-5 分。	奖励与资质证书或通告
	3) 重大技术交易	单个技术转移转化项目金额 ≥ 1 亿元，且实际到账金额 1 千万元，加 3-5 分/项，累积不超过 10 分。	技术交易合同与银行流水
	4) 重大项目落地	(累计不超过 10 分) 孵化项目与落地产业成长情况	
	5) 重大社会贡献	单个孵化项目或产业落地项目，实际投资额 ≥ 1 亿元，加 3-5 分/项，累积不超过 10 分。	孵化或产业化合同
	6) 重大模式创新	促成服务对象获得国家级或国际科技奖励与表彰情况，或者主导国家重大科技项目或重点工程建设，加 1-4 分。	政府发文与媒体报道
	7) 重大公益服务 (上述 7 项之和最高得 20 分)	模式创新在全国范围有一定影响力(如首创行业与国家标准、或拥有独家数字化平台、或商业模式复制到 3 家以上外部单位应用等)，加 3-5 分。	发布的标准； 信息化平台； 推广应用案例证明材料
		公益服务活动具有全国影响力或者获得省级以上表彰，加 1-4 分。	媒体报道或表彰证明材料

C.2 技术经理人事务所等级划分

通过评估，计算事务所总评分(T)。评估总分与评估结论的对应关系如下：

a) 当 $T \geq 95$ ，评估结论为“AAA”，意味着事务所基础资质全面达标，规模行业领先，管理体系完善，业务能力卓越，行业贡献突出，合规表现优异；

b) 当 $85 \leq T < 95$ ，评估结论为“AA”，意味着事务所基础资质完备，规模较大，管理规范，业务能力强，行业贡献明显，完全合规；

c) 当 $70 \leq T < 85$ ，评估结论为“A”，意味着事务所基础资质达标，运营规范，业务稳定，有一定行业贡献，基本合规。

d) 当 $60 \leq T < 70$ ，评估结论为“B”，意味着事务所基础资质基本达标，管理体系初建，业务能力待提升，需改进完善，无重大违规。

e) 当 $T < 60$ ，评估结论为“C”，意味着事务所未达基本要求，存在严重问题，需重大整改或退出市场。

参 考 文 献

- [1] 国务院关于印发国家技术转移体系建设方案的通知（国发〔2017〕44号），国务院，2019年9月15日
 - [2] 司法部关于修改《律师事务所管理办法》的决定（司法部令第142号），司法部，2018年12月5日
 - [3] 《资产评估行业财政监督管理办法》（财政部令第86号），财政部，2017年4月21日
 - [4] 工业和信息化部 科技部 住房城乡建设部 市场监管总局 国家知识产权局印发《科技服务业标准体系建设指南（2025版）》（工信部联科〔2026〕16号），工业和信息化部 科技部 住房城乡建设部 市场监管总局 国家知识产权局，2026年1月15日
 - [5] GB/T 34670—2017 技术转移服务规范
 - [6] GB/T 39057—2020 科技成果转化服务规范
 - [7] GB/T 40147—2021 科技评估通则
 - [8] T/CASTEM 1007-2022 技术经理人能力评估规范
-