

湖北科创供应链平台技术经理人周昉：

一张产业链图谱记录我的这一年

开栏的话：

2024年，是有风有雨又充满希望的一年。回首这一年，我们看到了许多人的奋斗身影：有年轻的技术经理人，每天开车60公里起步，只为牵起科技和产业的“红线”；有普通工人自学职业技能，和企业一起“转型升级”；有个体工商户在激烈的市场竞争中另辟蹊径，在困境里闯出了一片新天地……

他们的故事，或许不惊天动地，但却真实地反映了中国经济的强大韧性。他们在面对困难时不屈不挠、在机遇面前果断把握、在变革之中积极适应，实现了自己的出彩人生。年末，本报开设“我的这一年”专栏，记录这些普通武汉人的付出与坚守。



周昉面前摆放的传感器芯片等高科技产品，都是他们“科技红娘”推介的对象。



周昉(右)与同事在商讨工作、协调资源。

我的这一年

2024年，是我成为技术经理人的第一年。

“技术经理人”这个词，很多人或许有点陌生，通俗来说，我们就是为科技创新和产业创新“牵线”的“红娘”。

这几年，国家推进科研成果转化和产业化步伐不断加快。我在之前从事创新药研发工作时，就常在想，与其在一个细分领域深挖，用一项技术推动社会进步，何不试试帮助更多技术找到市场，实现更大的进步？于是，2024年我正式“跨专业”转行了。

这件事很难。年初，湖北科创供应链线上平台正在初创期，急需“网罗”产业需求和创新资源。一开始，我们也吃了不少“闭门羹”——认识的教授专家不够多，对各家所长、各家所需掌握不够……

但大家都一条心，想把“转化”这件事做好。我和同事们每天“泡”在高校、科研院所和企业里，在技术和市场间不断“转场”。以我最熟悉的生物医药产业为例，我

编制了一份生物医药产业链图谱，按照上下游密密麻麻地排列出数百上千家企业，一家一家地走访，一次次对谈对接。可以说，这张产业链图谱上的轨迹，记录着我的这一年。

有四个数字可以大致概括我的“年终总结”：

1000，是我每周至少要拨出的电话数，还有这一年我微信新增的好友数也是1000；

600，是我当“红娘”第一年联系的企业数，我想明年还会更多；

60，是我每天开车的公里数，这还只是个起步，一辆汽车和一双轻便好走的运动鞋是我上班的“标配”；

30，是我促成的技术联合攻关合作项目数，这里面有不少是我以前从未了解过的产业领域。

回顾这一年，让我兴奋和难忘的事不少。比如，我发现发布在平台的农业育种企业共性技术需求，对接上华中农业大学

严建兵教授团队，实现玉米蛋白含量从8%到12%的跃升；帮助高德红外对接上1800公里外的中国科学院金属研究所，双方联合攻关成功突破关键部件技术升级……

我和同事们很幸运，和不少科学家、企业家成为朋友，和高校建立了深度合作。前两天，一家初创科技企业埃艾智能的创始人给我打来电话，告诉我产品准备上新的好消息。就在年初，他们在各大平台发布技术需求，但大都“石沉大海”。企业创始人坦言，“没想到”我会上门服务，也“没想到”不到一个月就与中国地质大学（武汉）自动化学院的团队对接，双方都感叹“相见恨晚”。

于我而言，看到企业的产品从无到有，看到教授的成果从书架到货架，就像见证了自己的孩子一步一步成长，非常有获得感。

记者陈智 通讯员施馥甜
本版图片高勇 摄



周昉熟悉了解新的科研成果。



周昉展示汇编的《湖北科创供应链平台百项典型案例》。