

从“星期六工程师”到科创合伙人

湾创技术经理人事务所合伙人阵营再扩容



日前,湾创技术经理人事务所举行合伙人聘任仪式,智能制造与数字化领域资深从业者郑义正式获聘成为事务所合伙人。湾创技术经理人事务所管理合伙人、广州市粤港澳大湾区技术经理人协会会长秦海鸥为其颁发专属编号为“20”的合伙人聘任证书,至此事务所合伙人规模正式扩容至20人。这是事务所继首位澳门合伙人周王安之后,又一位外部合伙人。从粤澳跨境科创协同的战略布局落子,到本土科技成果转化生态的深度深耕,湾创技术经理人事务所正迎来合伙人队伍专业化、多元化建设的关键跃升。

郑义自华南理工大学毕业后,从产业一线技术岗起步,历经项目全周期操盘、技术经理人实战,最终向科创合伙人进阶。其成长路径与湾创技术经理人事务所打造的“科研助理、项目经理、技术经理人、科创合伙人”全周期成长体系高度契合,为此次加盟埋下了坚实的伏笔。

“自带干粮”入局: 重构科创服务的合伙人共生逻辑

郑义此次以“自带干粮”的模式加盟湾创技术经理人事务所,本质上是一场基于价值同频的双向奔赴,也是湾创技术经理人事务所合伙人制度市场化的生动实践。

当前国内技术经理人行业仍处于规范化发展的上升阶段,合作模式普遍存在共性局限:合作关系偏于松散,多数机构仍采用“资质挂靠”或“雇佣制”的传统模式,前者仅为浅层的利益交换,难以形成稳定的价值协同;后者则受制于刚性的流程化考核,容易导致服务重心偏移,出现重新端供需撮合、轻长期落地转化的问题,难以适配科技成果转化长周期、高复杂度、强专业性的行业特性。

而湾创技术经理人事务所

打造的“价值导向、风险共担、收益共享”合伙人体系,正是从行业底层逻辑出发,对上述局限形成了有效回应。“自带干粮”的合作模式摒弃了传统模式中固定化、指标化的考核束缚,建立以成果转化实效为核心的价值评价体系,让平台与合伙人的关系,从传统的单向资源依附,转向双向赋能、共生成长的深度伙伴关系。

湾创技术经理人事务所管理合伙人、广州市粤港澳大湾区技术经理人协会会长秦海鸥介绍了这一模式的核心内涵。他表示,“自带干粮”从来不是要求合伙人单纯投入资金,而是对“以实效换价值、以责任换回报”理念的深度认同,是愿意为科技成果转化的长周期、不

确定性承担相应责任。“这套模式最核心的价值,是把平台与合伙人的发展目标深度绑定在了一起。平台为合伙人提供品牌公信力、全链条服务体系、跨领域生态资源的全方位支撑,合伙人则以自身的专业能力、产业资源与实战经验,反哺平台服务能力的升级与生态边界的拓展,最终形成良性的共生循环。”

目前,事务所已形成“内部培养+外部引进”的多元化合伙人队伍。这种打破行业传统桎梏的合作模式,既为事务所持续吸纳优质专业人才、完善科创服务布局提供重要支撑,也为国内技术经理人行业的规范化、体系化发展,提供了新的模式范本。

理念同频: 从“星期六工程师”到科创合伙人的双向选择

郑义与事务所的携手,并非一次临时的跨界转型,而是一场基于职业理念高度契合的双向奔赴。事务所清晰的人才成长路径与成熟的平台生态,是促成此次合作的基础。

早在2017年从华南理工大学材料成型及控制工程专业毕业后,郑义便锚定了“科研与产业双向摆渡人”的职业方向。彼时“技术经理人”在国内仍被普遍称作“技术经纪人”,行业发展尚处起步阶段,但他已清晰规划了自己的成长路径:先扎根制造业一线夯实产业认知,再通过创业实战积累企业经营经验,最终成为一名能真正打通成果转化全链条的专业人才。

此后数年间,他在广汽丰田担任技术工程师,深度参与丰田生产体系运作,练就了“现地现物”的务实习惯与精益生产的产业底层思维;投身工业数字化领域创业后,又亲历了To B领域获客拓展、项目全周期管控、企业合规经营的全流程,完成了从技术工程师到企

业经营者的能力蜕变。

工作日扎根产业一线,周末泡在实验室与科创对接现场。2021年起,郑义以“星期六工程师”的身份开启了技术经理人的实战练兵之路,利用业余时间挖掘高校优质科研成果,匹配制造企业技术升级需求,成为科研与产业之间的“技术翻译官”。这段实践让他深刻意识到,科技成果转化从来不是单枪匹马能完成的事,必须依托专业、有生态、有公信力的平台支撑,才能真正实现技术从实验室到生产线的落地。

而湾创技术经理人事务所,正是他一直在寻找的同频平台。早在去年春节后,郑义就已开始深度关注湾创技术经理人事务所的发起机构——大湾区科技创新服务中心,甚至专程前往办公场地实地探访,只为真实了解平台的运营模式与发展理念。

去年4月19日至20日,在2025大湾区创新生态大会上,湾创技术经理人事务所正式揭牌,秦海鸥系统阐述了事务所

全周期培养、生态化赋能的技术经理人职业成长体系。这条“从科研助理、项目经理到技术经理人再到科创合伙人”的完整进阶路径,与他毕业之初就定下的职业规划、多年践行的成长路径高度契合,更让他彻底坚定了与平台携手的想法。

从去年10月与事务所核心团队开启深度对接,到如今正式加盟,近一年的双向尽调与磨合,让双方实现从理念认同到实践协同的全面同频。

“技术经理人是做资源配置的人,不是靠手把手教出来的,是靠场景、靠历练、靠过往沉淀磨出来的。我们关注了他整整一年,他也研究了我们整整一年,这种双向的深度认可,才是合作最扎实的基础。”秦海鸥表示。

在正式敲定加入事务所的同时,郑义已顺利通过技术经理人数字身份认证,并同步启动广州市粤港澳大湾区技术经理人协会入会流程,以权威行业认证为自己的科创合伙人之路筑牢专业根基。



合伙人聘任仪式

扎根策源地: 以全链条服务破解科创转化核心痛点

郑义的加盟,不仅为事务所的合伙人体系注入了新的活力,更让其深度扎根大湾区本土科创策源地的战略布局有了重要的落地抓手。

广州天河五山片区,集聚了华南理工大学、华南农业大学、广东省农业科学院等数十家高校与大院大所,是大湾区科创资源最密集、科教人才最集中、成果产出最旺盛的区域之一。而郑义作为土生土长的“五山人”,从求学到职业成长始终扎根这片区域,对五山的科创生态、科研人员的核心诉求有着原生的深刻理解,更积累了多年深耕的大院大所对接渠道与本土产业资源。

秦海鸥表示,本土科创资源的触达与激活,一直是事务所布局的核心方向:“外来从业者难以真正触达五山科研圈的核心,而郑义在这片土地上长大,懂这里的行业规则,懂科研人员的真实诉求,能帮助我们真正走到实验室一线,挖掘最真实的技术供给与产业需求,而非停留在表面的供需对接。同时,他多年积累的制造业一线认知、企业经营实战经验,能够进一步强化事务所对

技术产业化可行性的研判能力,以及对实体企业经营需求的精准把握能力,让事务所的服务能够贯穿科技成果转化的全流程。”

这种对本土科创生态的深度理解,与事务所全链条成果转化的服务理念形成了高度契合。目前,郑义已投身到具体的成果转化实践中。科交会后,他第一时间依托事务所的资源体系,系统梳理了科交会发布的全部公开科创成果与企业“揭榜挂帅”需求清单,重点聚焦AI领域优质成果与技术壁垒扎实的硬科技成果两大方向,目前两类项目中均有成果联动对应产业资源方,进入落地对接阶段。

关于后续的工作开展,郑义表示,短期将依托本土资源优势,配合事务所完成五山片区科创资源的系统梳理与精准对接,促成一批小而实的成果转化项目落地;中长期将持续深耕环五山大院大所,配合事务所建立常态化深度合作关系,从源头挖掘优质科创成果,做好成果培育与孵化,稳步推进硬科技成果的产业化落地,真正把本土科创策源地的资源优势,转化为产业发展的核心动能。

生态共建: 以人才聚合赋能大湾区科创发展

在粤港澳大湾区建设国际科技创新中心的征程中,科技成果转化是必须打通的核心关卡,而专业化的技术经理人队伍,正是破解产学研脱节痛点、打通这一关卡的中坚力量。

湾创技术经理人事务所,是为技术经理人搭建成长舞台、激活行业内生价值的核心载体。自成立以来,事务所始终以合伙人体系建设为核心,打破传统科创服务机构的模式桎梏,以“AI+产业链情报+全国协作网络”为核心驱动力,借助“湾创成果转化”数字化平台,构建起线上线下深度融合的创新生态体系,持续吸纳懂科研、懂产业、能落地的专业人才,在国内科技成果转化服务领域形成了领先的品牌影响力。

此次郑义与事务所的双向奔赴,既是一次个人职业理想与平台发展战略的同频共振,也是大

湾区成果转化生态持续完善的生动缩影。秦海鸥表示,未来将持续开放合伙人体系,面向全国挖掘、培养有实战能力、有科创初心的专业人才,打造“全国需求、全国解决”的开放式成果转化超级枢纽。同时,事务所也将持续完善“科研助理、项目经理、技术经理人、科创合伙人”的全周期人才成长体系,推动技术经理人队伍的职业化、专业化发展,为行业培育更多复合型专业人才。

未来,随着更多专业人才的加入,更多创新模式的落地,湾创技术经理人事务所将持续深耕科技成果转化全链条服务,不断完善大湾区科创生态布局,助力更多实验室里的好技术,真正走进生产线,融入产业链,在大湾区的土壤里开花结果,为大湾区科创生态的持续繁荣铺就更坚实的成果转化通路。