



HKU ICB
Institute for China Business
香港大學中國商業學院



科创报告

港大创新谷洞察 中国科创的发展与趋势

HKU InnoValley Insights
Innovating China Business

“港大创新谷”是赋能“香港大学国际科创大赛”和促进创新创业(双创)生态的政产学研协作平台

2026.04

港大创新谷洞察 中国科创的发展与趋势

HKU InnoValley Insights
Innovating China Business



出版声明



本科创报告旨在凝聚科创转化与国际化的政策性观察与方法论建议，供政府部门、学研机构、产业伙伴、投资机构及创业团队参考。内容不构成法律、投资、财务或税务建议；涉及具体合规或交易安排，建议咨询专业人士。

本文所涉赛事规则以公开信息为基础，若与最新官方公告不一致，以官方公告为准。



目录

CONTENTS

总决赛致辞嘉宾

前言： 以港大创新谷为窗口，观察中国科创的结构变化	02
第一章 关键结论与 2026-2030 趋势判断	08
第二章 中国科创的宏观坐标：增长动能、政策导向与外部约束	11
第三章 从科研到产业：成果转化的关键瓶颈与范式演进	14
第四章 资本与产业协同：投融资环境、并购退出、产业资本与耐心资本	18
第五章 HKU InnoValley 模型：以赛促转化的制度设计	20
第六章 重点赛道洞察：趋势、商业化路径与平台机会	24
第七章 转化工具箱：把机制变成产品	30
第八章 HKU InnoValley 案例分析：从竞赛结果看科创趋势	35
第九章 行动建议：面向不同主体的机制建设	41
结语	45

附录 A：HKU InnoValley 规则摘要

附录 B：获奖项目专项介绍及专访



总决赛致辞嘉宾

刘泽星 教授 · 铜紫荆星章 · 太平绅士

Prof Chak Sing Lau, BBS, JP
香港大学副校长(健康)(暂任)
香港大学医学院院长



我们深信，学生的创造力、教职员的投入以及我们的研究工作，能够透过创新真正造福人类。正因如此，作为一所肩负使命的大学，我们已准备好透过研究与教育去推动、甚至改变人类的未来。因此，这项挑战正体现了我们在推动创意、创新，以及将课堂与实验室中的成果转化为实际应用方面所付出的努力，务求让研究成果不仅惠及香港，更能造福全球。

邱达根 先生

The Hon Duncan Chiu
香港特别行政区立法会议员(科技创新界)
香港特区政府人工智能(AI)效能提升组副组长



香港科创活动正呈现全天候蓬勃发展态势，衷心感谢各界支持。2025香港大学国际科创大赛与香港科技发展方向高度契合，期待搭建政产学研桥梁，推动成果落地。香港正全力推进科技发展，响应“十五五”规划，强调源头创新，重点推动高校科研成果商业化。政府与立法会协同发力，人才政策着力吸引顶尖人才扎根。除了提供融资，香港在资金、人才、企业出海及国际化等方面具备独特优势，能为科创团队提供全方位支持。期待各地团队充分利用香港资源，将优秀成果推向国际市场，贡献全球福祉。

霍震宇 先生

Mr Benjamin Fok
霍英东基金会董事
GIS 全球创新展暨全球创新峰会大会主席



这不仅是一场科创竞赛，更是一个融合创意与科技的创新平台，一个让前沿想法转化为现实解决方案的实践舞台。我们正身处一个创新驱动发展的时代，科技创新不仅是竞争优势，更是社会进步的必然要求。推动科技向上突破、促进人工智能等前沿技术落地应用，正是为了革新传统模式、激发变革力量。

陈海劲 先生

Mr Felix Chan
香港特区政府劳工及福利局香港人才服务办公室总监



今日，各位科创精英齐聚一堂，所见正是未来世界的缩影。如何高效推动科创成果转化与创新落地，是未来发展的关键。香港作为国家的超级联系人，正充分发挥背靠祖国、联通世界的独特优势，积极推进科技、人才、教育一体化发展，为打造国家科创中心增添底气。





HKU ICB
Institute for China Business
香港大學中國商業學院

前言

以港大创新谷 (HKU InnoValley) 为窗口，观察中国科创的 结构性变化





► 科创竞争的底层逻辑正在改变

过去十年，中国科创的增长逻辑正在发生根本性转变。

上一轮增长周期里，资本涌入、政策鼓励和市场红利是主要推动力。但进入 2026 年，竞争规则已经改变：谁能在更高的不确定性和更严格的合规要求下，把技术产品化、产品市场化、市场规模化，谁就能穿越周期。这不再是“有没有技术”的比拼，而是经营能力的持久战。

这一变化与“十五五”（2026–2030）的政策取向高度一致。新一轮规划强调三个关键词：高质量发展、科技自立自强、现代化产业体系。对科创平台来说，评价标准正在从“论文—项目—奖项”的学术逻辑，转向“标准—产品—工程化—采购—交付—复购”的产业逻辑。

换句话说，创新价值不再由发表数量定义，而由是否形成现实生产力、能否进入产业链供应链、能否在合规前提下规模化来衡量。



► 港大创新谷：一个观察样本

港大创新谷（HKU InnoValley）提供了一个观察样本。它不以科研成果数量为考核主轴，而以创新落地与创业增长为抓手。具体来说，就是连接高校人才与产业场景、连接初创团队与伙伴网络，最终用合同、交付、复购、渠道复制等可验证结果来衡量价值。



这对不同持份者意味着什么？

关键在于平台能否成为香港与内地创新要素的“交换器”和“放大器”，并在大湾区及更广范围内形成可复制的机制优势。站在“十五五”开局的时间点，这种机制优势将与几个国家级战略方向形成共振：区域协同创新、粤港澳大湾区国际科技创新中心建设、以及更高水平对外开放下的规则衔接与要素流动。

未来，科创平台的价值将越来越体现在跨域资源组织能力，而非单点活动热度。

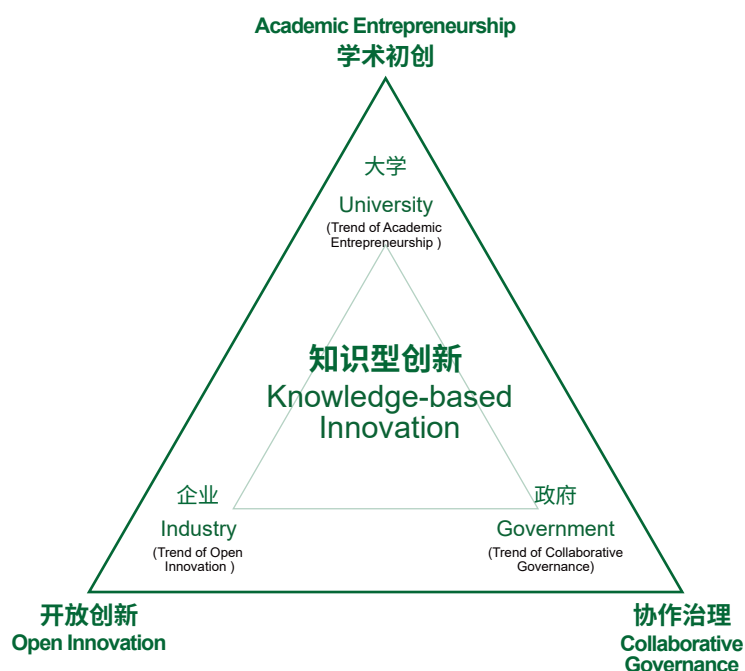
► HKU InnoValley 的转化逻辑

从转化逻辑来看，HKU InnoValley 走的是“知识型创新”路径：大学提供知识与人才，企业提供场景与市场扩散，政府提供规则与协作治理，形成“产学研(政)”协同闭环。

这对应三条能力主线：

- 学术初创：帮助科研成果从实验室走向创业公司
- 开放创新：推动联合研发和试点采购，最终实现规模化
- 协作治理：确保合规、参与标准制

这三条主线与“十五五”强调的现代化产业体系、数字中国、安全与韧性、标准治理相互强化。平台价值因此从“活动影响力”升级为可复制的转化制度与可验收的落地成果。





▶ 三个结构性变化

本科创报告的核心主张是：未来五年，中国科创将经历三类结构性变化——而这些变化与新一轮政策导向（产业体系、数字中国、安全与韧性、标准与治理、成果转化机制）相互强化。

变化一：合规从后置成本变为前置竞争力

外部约束与规则体系正在更系统地进入企业经营。

合规不再是“做出产品后再考虑的事”，而是创新能否规模化的前置条件。数据要素的流通越来越强调数据安全、个人信息保护、跨境合规与分级治理。关键行业（医疗、金融、能源、通信等）的技术应用，监管要求也在变严：可追溯、可审计、可解释、可问责，缺一不可。

这意味着什么？科创企业要从“做出原型”升级为“做出可监管的产品与可验证的交付过程”。创新治理能力本身将成为竞争壁垒。那些提前建立合规体系、能够输出标准化交付件的企业，将在政企采购和行业规模化部署中占据优势。

变化二：AI 与产业数字化把“交付能力”推到与技术同等重要的位置

“十五五”时期将延续并强化数字中国、智能制造、工业互联网等长期方向。在这个背景下，AI的价值越来越不取决于算法本身，而取决于数据治理、场景落地、系统集成与持续运维能力。

政策导向也在变化。能够促进企业数字化转型、产业链协同、降本增效与质量提升的解决方案，将得到更多支持。对初创企业来说，竞争不只是“模型能力”，更是“工程化与交付体系”。

具体来说，能否形成可复制的实施包（实施方法论、标准操作流程、数据规范、验收指标、运维机制），将直接决定企业能否进入政企采购与行业规模化部署。技术再好，如果交付不了、复制不了、维护不了，就没有商业价值。



变化三：退出路径从单一 IPO 叙事转向“并购与产业化的复合退出”

在强调现代化产业体系与产业链韧性的政策框架下，龙头企业通过并购整合补齐关键技术环节、提升供应链安全与效率的动机更强。同时，监管与市场环境也在推动资本市场从“讲故事”回归“看现金流与交付”。

因此，科创企业的价值实现路径会更偏向“产业协同 + 并购整合 + 持续性合同收入”的组合，而非只押注单一路径。对平台型赛事而言，这意味着要把“投资叙事”升级为“产业对接叙事”：让项目更早进入联合研发、试点采购、订单合作与生态绑定。

► HKU InnoValley 的应对策略：从活动平台到转化操作系统

在这个背景下，真正稀缺的不是想法或论文，而是把创新变成可采购、可交付、可规模化的商品与合作关系——并且能够在更强调安全、合规、标准与治理的环境下持续运行。

香港大学中国商业学院主办的 HKU InnoValley（香港大学国际科创大赛）以赛事为载体，连结政府、学研、产业与资本力量，具备将“活动型影响力”升级为“制度型转化能力”的天然基础。

具体来说，若能把新政策导向下的关键要求前置进赛程与评价体系，赛事可以从一次性展示平台，演进为长期运行的成果转化操作系统。





▶ 四个前置动作：

1. 赛程设计牵引成熟度提升

不只是评选，而是通过阶段性任务（如可行性验证、试点交付、合规核查）推动项目从原型走向可交付产品。

2. 赋能模组输出可验收交付件

提供标准化工具与培训（如数据规范模板、标准操作流程范例、验收指标清单），让项目具备进入政企采购的基础能力。

3. 评审框架前置投资级尽调与合规核查

把投资人和产业方关心的核心问题（技术成熟度、团队完整性、知识产权清晰度、合规风险）在赛程中逐步解决，而非等到融资时才暴露问题。

4. 对接机制导入试点合同阶梯与联合验证

不只是“介绍认识”，而是设计具体的合作路径，如试点采购、联合研发、生态绑定，让产业方有明确的合作抓手。

在年度迭代中，这些动作将沉淀为可复制的治理工具、标准模板与案例资产。通过制度降低交易摩擦、通过标准提升可交易性、通过留痕提升可审计性，最终形成可持续的生态吸附与国际影响力。





第一章

关键结论与 2026-2030 趋势判断





► 核心判断一：技术不再是唯一指标，交易与交付能力将决定成败

未来五年，尤其在政企市场，客户真正购买的是“可持续运行的能力”，而非一次性演示。

技术先进性仍是门槛，但能否提供标准合同、明确验收、合规材料、上线运维与可复制部署，才是项目能否从试点走向规模化的关键。很多技术很好的团队，最终卡在无法交付、无法验收、无法复制这三个环节上。

因此，平台必须把“交易就绪”和“交付就绪”作为孵化与筛选的硬条件。不只是帮团队打磨技术，更要帮他们建立交付体系。

► 核心判断二：创业成功越来越依赖伙伴网络，单兵作战行不通了

创业团队天然在渠道、交付与行业信任上处于劣势。伙伴关系是把劣势转为优势的杠杆。

但有效的伙伴关系不是“签个MOU（合作备忘录）拍张照”，而是形成可重复的协作链：伙伴提供商机，双方共同签约，再共同交付，最后形成可复制的部署模式。这才是真正的合作。

平台的关键作用是把伙伴关系做成“制度化产品”：合作规则、合同模板、利益分配、协作流程、纠纷处置都标准化，从而让合作可以规模化。不能每次合作都重新谈判，那样效率太低。

► 核心判断三：资本逻辑正在回归理性，退出路径走向多元化

IPO 不再是唯一主叙事，并购与战略合作的重要性显着上升。

监管与市场环境都在推动资本市场从“讲故事”回归“看现金流与交付”。创业公司要更早做“并购就绪”：知识产权清晰、合同可转让、财务可审计、产品可整合。平台则要通过产业伙伴网络，提前搭建退出与增长通道。

所谓“耐心资本”，不是“更长期的钱”，而是“更认可产业化节奏、并能提供资源协同的钱”。



► 核心判断四：香港的价值不是资金，而是跨境规则与国际连接能力

在数据、AI、供应链与出口合规日益复杂的环境中，香港在法律与合规框架、专业服务、国际信誉与伙伴连接方面具备独特价值。

HKU InnoValley 可以把这种价值“流程化、工具化”，为创业团队提供可选但可落地的跨境合作路径。让香港从“外围支持者”转变为“交易结构设计者”。





第二章

中国科创的宏观坐标： 增长动能、政策导向与外部约束



► 2.1 增长动能：从“要素投入”转向“组织化效率”

过去，资本与人才红利足以掩盖组织效率不足；未来，企业采购趋严与融资纪律强化，使组织化能力成为增长的主要来源。对创新创业项目而言，增长动能更具体地体现为三种能力：

2.1.1 场景获取能力（Access to Real Demand）

能够进入真实业务流程，拿到可用数据，得到明确负责人（business owner）与预算来源。没有场景，创新只能停留在展示；没有预算，试点只能停留在“好看但不可持续”。

2.1.2 产品化与交付能力（Productisation & Delivery）

把方案从“项目制”变成“产品制”：有版本管理、有标准部署、有SLA（服务等级协议）、有客户成功机制，能够在不同客户之间复用。交付不是末端环节，而是商业成立的核心条件。

2.1.3 商业组织能力（Go-To-Market Discipline）

从创始人销售走向可复制销售：渠道策略、定价模型、销售工具、回款节奏与续费机制。资本更愿意为“可复制的增长系统”付费，而不是为一次性合同付费。平台的经营含义是：孵化体系需要更像“企业化加速器”，而不是“活动型空间”。平台要能为团队补齐上述三种能力，特别是把交付与合规能力外包/共享化，让团队在资源有限时仍能达成交易。



► 2.2 政策导向：从“鼓励创新”升级为“以产业协同与标准落地为核心”

政策对科创的影响正在从“给钱与给名”转向“给场景、给标准、给扩散机制”。这使得创新项目必须更早考虑与产业链、示范工程、标准体系的耦合方式。

2.2.1 产业链协同

强调关键环节补短板与供应链安全。平台可以据此优先选择更容易进入产业链的项目类型，并通过产业伙伴加速导入。

2.2.2 标准化与示范扩散

试点的价值不仅在于成功，更在于能否被复制。平台应将试点沉淀为“场景包 + 验收包 + 交付包”，成为扩散载体。

2.2.3 绩效与可审计

资金与资源更强调可追溯产出。平台必须把合同、验收、部署、复购等硬指标纳入治理体系，形成可审计的价值链。

► 2.3 外部约束：新全球化、AI 规则与供应链韧性进入经营底层

外部约束已不再是宏观背景，而是直接写进合同条款与采购要求。对平台而言，必须把外部约束“工具化”，否则会在关键交易节点频繁踩雷。

2.3.1 数据与跨境规则

数据授权链、用途边界、保留周期与跨境路径会决定能否上线。平台应建立数据台账模板与授权条款库。

2.3.2 AI 风险治理

可解释性、偏差、安全与审计要求正在进入大客户治理体系。平台应提供 AI 项目风险评估与审计材料模板。

2.3.3 供应链与出口管制

关键软硬件的依赖、替代方案与认证路径会影响交付稳定性。平台应推动“依赖透明化”与“替代预案”前置，避免交付中断风险。这不是杞人忧天。很多团队因为依赖某个被管制的软硬件，最终无法交付或被迫推倒重来，损失惨重。

核心认知：外部约束不是“创新的阻力”，而是“交易结构的一部分”。平台的责任是把这些结构性要求变为可复用的模板与流程，降低团队与伙伴的协作成本。





第三章

从创新到产业： 转化的关键瓶颈与范式演进





▶ 3.1 三个高频瓶颈：阻断从试点到规模化的“隐形门槛”

瓶颈一：需求没有“合同化”，验收无法执行

大量创新项目停留在“客户觉得不错”的阶段，却无法进入采购。

原因很简单：需求没有被翻译为可写入合同的范围与指标。客户说“我们想试试这个AI方案”，但具体要解决什么问题、达到什么效果、怎么验收，都没有说清楚。

结果就是：客户担心不可控，团队担心无限责任，试点被不断拉长，最后不了了之。

平台应该怎么做：要求每个进入试点的项目具备最小验收包——业务目标、数据与系统边界、验收指标、失败条件与责任划分。把模糊的创新价值变成可执行的采购对象。

瓶颈二：数据、知识产权、开源合规不清，交易临门失败

尤其在 AI 与软件项目中，数据来源与授权链常常不完整，开源依赖没做许可证审查，员工或外包的知识产权归属存在瑕疵。



平时不显山露水，但一到签约或融资尽调就会被放大，造成“最后一公里失败”。这种情况太常见了：技术团队花了大半年做出产品，准备签大单，结果客户法务一审合同，发现数据授权有问题，交易黄了。

平台应该怎么做：建立“合规前置”的最小可交易包，并用红旗机制把问题在早期暴露与修复。不要等到签约时才发现问题。

瓶颈三：交付能力不足，无法从单点复制到多点

创业团队往往在产品定义与工程化上投入不足，导致每个客户都需要“定制化手工交付”。

这不仅会压垮团队，也使客户担心长期运维风险。很多项目做了一两个成功案例，但无法复制，因为每次都要重新定制、重新部署、重新培训，成本居高不下。

平台应该怎么做：通过共享交付能力（外部交付伙伴池、标准部署文档、服务水平协议模板、运维工具），将交付从“团队个人能力”升级为“平台体系能力”。

▶ 3.2 转化范式演进：从“项目制创新”到“标准模块 + 联合方案 + 复制部署”

未来五年更有效的转化路径，是把创新包装成可交易的标准模块，并通过伙伴复制扩张。具体来说，需要四个标准化产物：

1. 场景包

明确行业痛点、流程位置、数据条件、接口边界、验收指标与投资回报假设。让客户一看就知道“这个方案适不适合我”。

2. 最小可交易包

合同条款、合规材料、知识产权清单、开源清单、交付与验收文档。这是能否签约的基础。

3. 联合方案

与产业伙伴、集成商、渠道商共同定义解决方案边界与分工。不要什么都自己做，要学会借力。





4. 复制部署

把单点成功沉淀为可复用的交付脚手架，推动跨客户复制。一个成功案例，如果不能复制，价值有限。

▶ 3.3 对 HKU InnoValley 的启示： 把创新谷做成“转化工厂”而非“展示厅”

如果 HKU InnoValley 以“创新转化率”为第一目标，其运营机制应围绕四个关键要素来设计：

- 场景来源：伙伴贡献真实业务场景
- 交易门槛：最小可交易包作为准入标准
- 交付质量：服务水平协议与验收机制
- 复制能力：联合方案目录与交付脚手架

这样才能让平台对持份者呈现出可持续、可规模化的价值曲线。





第四章

资本与产业协同： 投融资环境、并购退出、 产业资本与耐心资本





► 4.1 投融资环境：从故事溢价回归经营与合规溢价

投资人对早期项目的关注点正在迁移：

- 从“赛道热度”转向“客户真实需求与采购路径”
- 从“技术指标”转向“合同、回款与交付可持续性”
- 从“增长想象”转向“合规与风险可控”

平台的动作建议：把项目里程碑设定为“可审计事件”，例如拿到首个付费 Pilot、完成验收、实现跨客户复制、形成渠道合作等，并以统一材料呈现，降低融资沟通成本。

► 4.2 并购与战略合作：复合退出成为常态，必须提前设计

并购不是终点，而是产业协同的一种形式。未来五年并购更常见的动机包括：补齐产品能力、获得客户与渠道、缩短研发周期、获取交付团队等。对创业公司而言，若能提前做到并购就绪，将显着提升谈判筹码与交易效率。

平台应建立“并购就绪度”框架，至少包括：

- IP 清洁：权属链清晰、核心资产可转让
- 合同可迁移：关键客户合同含变更控制条款与可转让安排
- 财务可审计：收入确认、成本结构、关联交易透明
- 产品可整合：接口标准、部署文档、运维机制
- 关键人才安排：锁定机制与交接计划

更重要的是，平台要把并购与战略合作嵌入伙伴网络：让产业伙伴从早期就以联合方案合作，逐步形成“先合作、后投资、再并购”的自然路径。

► 4.3 产业资本与耐心资本：以“产业 KPI”管理创新

产业资本更看重能否带来产业价值：示范项目、国产化率、供应链安全、产业带动与规模化扩散。平台应帮助创业团队将这些要求转化为可执行计划与材料包，比如示范复制方案、认证路线、供应链替代预案等。

耐心资本的本质不是“更久的资金期限”，而是愿意按照产业化节奏配置资源，并帮助对接场景、渠道与供应链。平台应优先吸引具备产业资源的资本，而不是仅提供财务资金的资本。





第五章

HKU InnoValley 模型： 以賽促转化的制度设计





► 5.1 核心定位：竞赛不是终点，转化才是目标

HKU InnoValley（香港大学国际科创大赛）以“竞赛”作为科技成果转化的制度化入口。

但它的核心定位不是评选“最优技术”，而是通过可复制的规则体系，驱动参赛团队补齐关键要素：知识产权、商业化能力、ESG、投融资准备、产业化路径等。具体来说，就是把科研成果从展示推向验证，从评审推向对接，再从对接推向落地。形成“以赛促转化”的闭环。

► 5.2 2025 年度规模：流量与关注度的双重验证

本届“2025 香港大学国际科创大赛”总决赛于 2026 年 1 月 17 日在香港大学李兆基会议中心大会堂举行，采取线上线下同步直播模式。

关键数据：

- 参赛项目：253 个
- 入围总决赛：20 强
- 现场观众：近 600 人
- 整体传播量：152 万

这些数字说明什么？HKU InnoValley 具备“校园平台—社会关注—市场曝光”的放大效应。不只是校内活动，而是能够吸引社会关注和市场目光的影响力平台。产业覆盖：入围项目覆盖五大前沿方向——人工智能与数字化、生物科技与医疗健康、新材料与制造、新能源与绿色科技、金融科技等。议题设置面向产业需求，而非单点学术突破。

► 5.3 赛道设计：双轨制匹配不同成熟度

为什么要分赛道？

大赛设置“初创组”与“成长组”两条赛道，分别对应早期技术产品雏形与具备一定产业化基础的企业。

这样设计是为了降低“同场不同量级”带来的评审偏差，使评价更贴近团队发展阶段。同时，也便于后续资源配置：

- 初创组更需要验证与导师辅导
- 成长组更需要产业协作与市场拓展

对持份者的意义：这种分层机制让平台能够同时服务不同阶段的项目，扩大覆盖面，也提高转化的精准度。



► 5.4 评价体系：把“转化能力”纳入评分

除两组别各自的冠、亚、季军外，赛事设置了多个专项奖：知识产权奖、ESG卓越奖、营销卓越奖等。

这些奖项的制度价值：

- **知识产权奖：**迫使团队提前处理专利布局、权属与合规风险。很多团队技术很好，但知识产权一团糟，这个奖项就是要把问题前置。
- **营销卓越奖：**要求清晰的价值主张、客户与渠道策略。技术再好，如果说不清楚卖给谁、怎么卖，就没有商业价值。
- **ESG卓越奖：**把社会效益与可持续性纳入项目评价，提升公共性与长期韧性。这也是国际资本越来越看重的指标。

核心逻辑：竞赛实质上是将“技术优势”转化为“可投资、可交付、可扩张”的综合能力。不只是比技术，更是比商业化准备度。

► 5.5 生态网络：政产学研投的共治平台

主办方构成：港大中国商业学院与港大科创中心共同主办，并引入政府部门、科创园区、技术转移体系与产业资本等多方协作参与。

评审团构成：政界要员、专家学者、产业代表与投资人。为项目提供技术、商业化与市场策略的多维评议与建议。

这种“多方共治”安排的价值：竞赛不止于颁奖，而更接近一个可连接资源的转化平台。以高校作为可信中介，将项目快速导入政策、场景、资金与落地渠道。

对持份者的意义：平台的价值不只是办了一场活动，而是搭建了一个持续运行的资源网络。这个网络可以为未来的项目持续创造价值。





► 5.6 转化案例：技术如何变成可采购的产品

以初创组冠军“便携式颅脑出血检测分析仪”为例。

技术描述：把 CT 带出医院。

场景定义：

- 急救现场快速筛查
- 动态监测减少往返医院的负担

核心价值：缩短从症状出现到介入治疗的时间，降低患者往返影像检查的负担。

这个案例体现了 HKU InnoValley 的方法论：以明确场景牵引产品定义，将技术叙事转换为医疗流程中的效率与风险控制价值。这样更容易形成采购与部署的商业可行性。

换句话说，不是说“我们的技术多先进”，而是说“我们能帮你解决什么问题、省多少钱、提高多少效率”。这才是客户愿意买单的逻辑。

资本环境变化并不等同于“融资更难”，更准确的说法是“资本更挑剔、对经营验证更敏感”。

对持份者而言，平台要避免把融资当成唯一成功指标，而要把资本作为加速转化的工具，与产业伙伴共同构建“融资—订单—交付—退出”的闭环。





第六章

重点赛道洞察： 趋势、商业化路径与平台机会





本章不做赛道百科，而是回答董事局关心的四个核心问题：

1. 趋势是什么？
2. 商业化怎么走？
3. 监管要点在哪里？
4. 标志性机会如何通过伙伴网络放大？

分析原则：

以“可转化”而非“可想象”为标准。只关注那些已经有明确客户、有验证路径、有监管框架的机会。

赛道	战略关注点	商业化主线	关键合规约束	平台级机会
企业级 AI / 智能体与行业 workflow	从模型能力转向可交付的业务结果与可审计性	高 ROI 场景试点 → 系统集成 → 核心流程嵌入	数据授权、隐私保护、输出责任、日志审计	行业 AI 场景包库 + ISV / SI 联合方案
工业智能与先进制造数字化	提效率、保质量，强调稳定性与运维	单厂验证 → 多厂复制 → 渠道化销售	工业网络安全、数据接入、质量与安全责任	交付联盟 (集成 + 运维 + 安全)
生物医药与医疗器械产业化	商业价值由合规、证据与渠道决定	临床需求 → 试点医院 → 注册与规模化	临床试验、注册合规、质量体系	医院与渠道试点网络 + 合规模板
新材料 / 新能源产业化	胜负在认证、良率、成本与供应链	验证 → 中试 → 认证 → 规模采购	认证、环保安全、可追溯性	采购牵引的联合开发机制

ISV (Independent Software Vendor - 独立软件供应商)

SI (System Integrator - 系统集成商)



▶ 6.1 企业级 AI：从模型能力到可交付的业务结果

趋势判断

企业级 AI 的竞争焦点正在从模型能力转向可交付的业务结果与可审计性。客户不再满足于“AI 能做什么”的演示，而是要看“能帮我省多少钱、提高多少效率、风险如何控制”。

商业化路径

典型路径是三步走：

1. 高 ROI 场景试点：选择回报明确的场景做验证（如客服自动化、文档处理）
2. 系统集成：与客户现有系统打通，形成完整解决方案
3. 核心流程嵌入：真正进入客户的核心业务流程，形成依赖

关键是要能从试点走到规模化。很多项目卡在第二步，因为集成能力不足。

关键合规约束

四个必须解决的问题：

- 数据授权：数据从哪来、能不能用
- 隐私保护：有没有泄露风险
- 输出责任：AI 出错了谁负责
- 日志审计：决策过程能不能追溯

平台机会

建立“行业 AI 场景包库”，与独立软件供应商和系统集成商形成联合方案。平台提供标准化的场景定义、验收标准、合规模板，让创业团队可以快速复制到不同客户。

▶ 6.2 工业智能与先进制造：稳定性比酷炫更重要

趋势判断

工业场景强调提效率、保质量，但最看重的是稳定性与运维。一个稍微不稳定的系统，在工业环境中可能导致停产，损失巨大。





商业化路径

必须走“单厂验证 → 多厂复制 → 渠道化销售”的路径：

1. 单厂验证：在一个工厂深度打磨，证明能稳定运行
2. 多厂复制：标准化部署方案，在多个工厂验证可复制性
3. 渠道化销售：通过设备商、集成商的渠道规模化推广

很多工业AI项目失败，是因为跳过了第二步，直接想规模化，结果每个工厂都要重新定制。

关键合规约束

三个高风险领域：

- 工业网络安全：数据采集会不会影响生产系统安全
- 数据接入：能不能接入客户的工控系统
- 质量与安全责任：产品质量出问题了谁负责

平台机会

组建“交付联盟”，整合系统集成、运维和网络安全能力。创业团队做算法和产品，联盟提供交付和运维，降低客户的信任门槛。

▶ 6.3 生物医药与医疗器械：商业价值由合规决定

趋势判断

这个领域的商业价值不是由技术先进性决定，而是由合规、临床证据与渠道决定。技术再好，拿不到注册证，就是零。

商业化路径

标准路径是：

1. 临床需求验证：找到真实的临床痛点
 2. 试点医院合作：在试点医院积累临床数据和使用证据
 3. 注册与规模化：拿到注册证后，通过渠道快速铺开
- 关键是不要等到产品做完了才去找医院，要从一开始就与医院合作。

关键合规约束

三座大山：

- 临床试验：必须按规范做，不能走捷径
- 注册合规：器械注册的要求越来越严
- 质量体系：生产和销售都要符合质量管理规范





平台机会

建立“医院与渠道试点网络”，提供“合规模板”。平台帮创业团队对接试点医院，提供临床试验设计和注册申报的标准化模板，降低合规成本。

▶ 6.4 新材料与新能源：认证是第一道门槛

趋势判断

新材料和新能源项目的胜负，在认证、良率、成本与供应链。技术突破只是第一步，能不能通过认证、能不能稳定生产、能不能控制成本，才是关键。

商业化路径

四步走：

1. 小试验证：实验室证明技术可行
2. 中试验证：小规模生产验证工艺稳定性
3. 认证通过：拿到行业或客户认证
4. 规模采购：进入客户采购体系

很多项目死在中试和认证阶段，因为实验室的技术放大到生产线后，问题一大堆。





关键合规约束

三个关键点：

- 认证要求：行业认证或客户认证
- 环保安全：生产过程的环保和安全要求
- 可追溯性：原材料和生产过程的可追溯

平台机会

建立“采购牵引的联合开发机制”。让下游客户（如整车厂、能源企业）前置参与，明确认证要求和采购意向，降低创业团队的试错成本。

► 6.5 核心洞察：技术优势已不再是决定性因素

基于以上分析，当前多个产业赛道正在经历同样的转变：从“技术导向”转向“结果导向”和“合规导向”。

具体来说：

无论是企业级 AI、工业智能，还是生物医药、新材料，单点技术优势已难以形成长期竞争力。真正决定项目成败的关键，在于三个能力：

1. **嵌入真实业务流程：**不是做演示，而是真正解决客户的问题
2. **通过监管与合规审查：**不只是技术能用，更要符合监管要求
3. **实现稳定交付与规模化复制：**不是只能做一两个案例，而是能标准化复制

对平台的启示：

未来五年，具备清晰商业化路径、可审计合规能力以及产业伙伴协同机制的项目，将更容易获得客户认可和持续收入。

平台型组织通过构建场景化解决方案、交付联盟和试点网络，可以显著降低创新项目的落地摩擦，提高产业化成功率，成为推动新技术规模化应用的重要力量。

总结一句话：

未来竞争的核心不在技术单点，而在“是否能嵌入产业流程、通过合规审查，并实现可复制交付”。





第七章

转化工具箱： 把机制变成产品



本章给出可落地的工具箱设计，强调标准化、可复制与可审计。核心思路是：把每次转化中都会遇到的问题，变成标准化的解决方案。

▶ 7.1 知识产权与合规治理：用“最小可交易包”统一入口

为什么需要这个工具？

很多项目技术很好，但一到签约或融资尽调，就发现知识产权有问题、数据授权不清、开源许可证有冲突。这些问题会导致交易失败。

最小可交易包的目的是不是增加负担，而是把交易阻力前置消解，使项目能更快进入试点与规模化。

具体包含什么？

建议至少包括五个核心要素：

1. 知识产权权属与许可清单

谁拥有核心技术？员工、外包人员、合作方的知识产权归属是否清晰？有没有纠纷风险？

2. 数据台账

数据从哪来、有没有授权、用途是什么、保留多久、能不能跨境？这些问题必须说清楚。

3. 开源清单与许可证审查

用了哪些开源代码、许可证是什么、有没有商业使用限制、会不会要求开放源代码？

4. 合同与验收模板

合同范围、验收指标、责任划分、回款节点——这些都要提前定义清楚。

5. 部署与运维说明

服务水平协议、日志要求、审计机制——客户关心的运维问题要有答案。

设立风险预警机制

同时建立“红旗清单”：触发红旗即暂停进入试点（除非董事局特批）。红旗包括：

- 知识产权权属有争议
- 数据没有授权链
- 高风险开源许可证冲突
- 重大安全漏洞未解决



对平台的价值：这套标准化工具可以大幅降低平台的法律风险，也让项目更容易对接投资人和客户。一次投入，长期受益。

▶ 7.2 融资对接：用“经营数据”替代“路演故事”

问题在哪里？

传统的融资对接是“介绍人模式”：平台介绍项目给投资人，然后就没有然后了。沟通效率低，成功率也低。

平台应该怎么做？

升级为“标准化材料 + 分层匹配机制”：

1. 材料标准化

不是让创业团队自己准备 PPT，而是提供标准化模板：

- 一页纸商业摘要：核心信息一目了然
- 数据房目录：尽调需要的材料清单
- 经营数据广告牌：首单周期、转化率、回款情况、客户复购、部署复制能力投资人最关心的是数据，不是故事。有了标准化材料，沟通效率会大幅提升

2. 投资人分层匹配

不是把所有项目推给所有投资人，而是按阶段匹配：

- 天使投资：适合早期验证阶段
- 风险投资：适合已有初步客户和收入
- 产业资本：适合需要产业资源
- 并购买家：适合已有规模化能力减少无效沟通，提高成功率

3. 联合尽调机制

对重点项目组织“伙伴 + 投资人”联合尽调，使投资与产业合作同步推进。很多时候，产业方愿意合作，投资人就更愿意投资，形成正向循环。

对平台的价值：标准化材料可以复用，分层匹配提高效率，联合尽调提高成功率。这是平台的核心竞争力。





▶ 7.3 产业合作架构：让伙伴关系产生真实交易

问题在哪里？

很多平台的伙伴关系停留在“签个 MOU、拍张照”的阶段，没有真实交易。原因是缺少可操作的合作机制。

平台应该怎么做？

把伙伴关系做成可计量、可治理的体系：

1. 伙伴分型

不同类型的伙伴提供不同价值，要分清楚：

- 场景方：提供试点场景与数据
- 渠道方：带来客户
- 交付方：保障系统上线和运维
- 资本方：提供投资与并购路径

明确分工，避免“什么都想做，什么都做不好”。

2. 联合解决方案目录

以场景包形式上架，明确分工与定价逻辑，便于伙伴销售。

比如“制造业质检 AI 解决方案”：

- 创业团队提供算法和产品
- 集成商提供系统集成
- 设备商提供硬件
- 分成比例和责任边界提前定义清楚

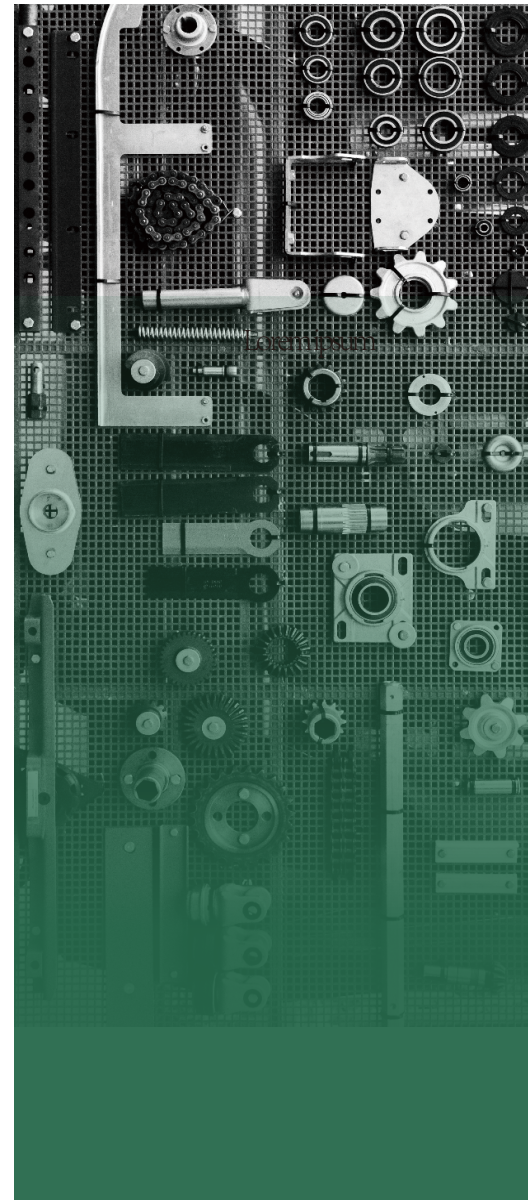
3. 激励与治理机制

明确规则，减少合作不确定性：

- 共同签约如何分成
- 客户归属如何认定
- 交付责任如何划分
- 争议如何解决

没有这些规则，合作很难持续。

对平台的价值：这套机制让伙伴关系从“关系资源”变成“可运营的资产”。可以规模化复制，不依赖个人关系。



▶ 7.4 出海路径：把香港作为“跨境交易节点”

并非每个项目都要出海

但平台要提供“可选且可落地”的出海路径。关键是不要等到想出海了才开始准备，而是提前做好准备。

出海的三个“先行”原则

1. 合规边界先行

搞清楚数据能不能跨境、合同用什么法律框架、有没有出口管制或制裁风险。这些问题不解决，出海就是找麻烦。

2. 伙伴先行

不要自己直接去海外开拓市场，成本太高、风险太大。找到海外渠道商、集成商、当地交付伙伴，借他们的网络和信誉。

4. 交付先行

等产品和交付能力在国内市场验证成熟了，再考虑出海。不要拿海外市场做试验品。

香港的价值

香港在出海中的优势不是资金，而是：

- 国际认可度更高的法律框架
- 更成熟的跨境合规服务
- 连接国际伙伴的网络

平台可以把香港作为“跨境交易与交付节点”，为项目的跨境合作降低交易成本与信任成本。

对平台的价值：出海能力是差异化竞争力。如果平台能提供可落地的出海路径，会吸引更多有国际化野心的项目。

本章不做赛道百科，而是回答董事局关心的四个核心问题：

1. 趋势是什么？
2. 商业化怎么走？
3. 监管要点在哪里？
4. 标志性机会如何通过伙伴网络放大？

分析原则：以“可转化”而非“可想象”为标准。只关注那些已经有明确客户、有验证路径、有监管框架的机会。





第八章

HKU InnoValley 案例分析： 从竞赛结果看科创趋势



2026 年“香港大学国际科创大赛”总决赛在初创组和成长组各产生了冠军、亚军、季军，以及知识产权奖、ESG 卓越奖、营销卓越奖等专项奖。

本章不是简单罗列获奖项目，而是从竞赛结果中提取趋势信号：技术在往哪个方向走？评价标准在如何变化？这对平台意味着什么机会？

初创组

奖项	地区	产业领域	项目名	公司	HKU 教授/校友	HKU 生态/其他院校	备注
冠军	北京	生物科技与医疗健康	便携式颅内出血检测分析仪 Portable Intracranial Hemorrhage Detection Analyzer	雄安安影科技有限公司		新南威尔士大学 信息技术硕士	ICB 学术顾问兼客座教授 施能自博士 合伙人
亚军	湾区	人工智能与数字化技术	乳腺影像AI + 光子计数乳腺 CT 项目	香港恒译隆医疗科技集团有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生		HKU ICB 蒋艳清 MPSY
季军	香港及海外	生物科技与医疗健康	比干生物 BiomOrgan	比干生物研究 (深圳) 有限公司	HKU 教授 & 学生 (HKUPhD/BioTech)	香港大学微生物学系教授: Max Planck Institute of Biochemistry 博士后研究员 (Inventor)	TEC (香港大学微生物系助理教授)
知识产权奖	北京	生物科技与医疗健康	便携式颅内出血检测分析仪 Portable Intracranial Hemorrhage Detection Analyzer	雄安安影科技有限公司		新南威尔士大学 信息技术硕士	ICB 学术顾问兼客座教授 施能自博士 合伙人
ESG 卓越奖	香港及海外	新能源与绿色科技	再生科技 Regenerative system	再生科技有限公司	HKU 校友 & 学生 (本科)		TEC / 易宇航 BA Soc Sciences, HKU
营销卓越奖	北京	生物科技与医疗健康	便携式颅内出血检测分析仪 Portable Intracranial Hemorrhage Detection Analyzer	雄安安影科技有限公司		新南威尔士大学 信息技术硕士	ICB 学术顾问兼客座教授 施能自博士 合伙人

成长组

奖项	地区	产业领域	项目名	公司	HKU 教授/校友	HKU 生态/其他院校	备注
冠军	湾区	生物科技与医疗健康	组织工程人工血管的研发及产业化 Research, Development, and Industrialization of Tissue-Engineered Artificial Blood Vessels	柔脉医疗 (深圳) 有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生	瑞士联邦理工学院合成生物学博士; 哈佛大学博士后; 哈佛科学院; 美国莱斯大学; 中科大; 复旦大学等	HKU ICB 马哲荣 FBM
亚军	北京	人工智能与数字化技术	数字化与智能化赋能的肿瘤精准诊断一体化解决方案 / Precision Diagnosis and Treatment of Tumors Enabled by Artificial Intelligence	北京透彻未来科技有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生	清华大学博士; 清华大学交叉信息研究院博士后	HKU ICB 张楠 IPM
季军	香港及海外	新材料与制造	第三代半导体先进封装解决方案 / Advanced 3rd Generation Semiconductor Packaging Solution	大乙半导体科技有限公司	HKU 教授 & 学生 (HKU Eng. Dept)	香港大学机械工程系系主任	TEC / 香港大学机械工程系黄明欣教授
知识产权奖	北京	人工智能与数字化技术	数字化与智能化赋能的肿瘤精准诊断一体化解决方案 / Precision Diagnosis and Treatment of Tumors Enabled by Artificial Intelligence	北京透彻未来科技有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生	清华大学博士; 清华大学交叉信息研究院博士后	HKU ICB 张楠 IPM
ESG 卓越奖	北京	人工智能与数字化技术	数字化与智能化赋能的肿瘤精准诊断一体化解决方案 / Precision Diagnosis and Treatment of Tumors Enabled by Artificial Intelligence	北京透彻未来科技有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生	清华大学博士; 清华大学交叉信息研究院博士后	HKU ICB 张楠 IPM
营销卓越奖	湾区	生物科技与医疗健康	组织工程人工血管的研发及产业化 Research, Development, and Industrialization of Tissue-Engineered Artificial Blood Vessels	柔脉医疗 (深圳) 有限公司	HKU 校友 (ICB) & 学生	瑞士联邦理工学院合成生物学博士; 哈佛大学博士后; 哈佛科学院; 美国莱斯大学; 中科大; 复旦大学等	HKU ICB 马哲荣 FBM





今年在 2026 年在初创组和成长组最终产生各冠军季, 知识产权奖, ESG 卓越奖及营销卓越奖。

► 8.1 竞赛的本质：创新筛选与转化平台

“香港大学国际科创大赛”不应仅被视为一场高校创业竞赛，而更应理解为一个高度制度化的创新筛选与转化平台。

为什么这样说？

从参赛项目的技术深度、产业指向与区域分布来看，这场赛事已超越“学生创业”或“科研展示”层面，而是连接了基础科研、工程转化、资本市场和公共政策。

双赛道设计的深层逻辑

本届大赛以“初创组”与“成长组”双赛道设计，清晰对应创新链不同阶段。这体现了对科技成果转化非线性、长周期特征的深刻理解。

这种分层评价机制，本质上是一种“产业化成熟度评估模型”。不是所有项目都要用同一把尺子衡量，而是按发展阶段给予针对性评价和资源配置。

对持份者的意义：这套机制可以复用到其他地区和其他赛事，形成可规模化的转化模式。

► 8.2 技术趋势分析：三条主线正在成形

从入围与获奖项目来看，本届大赛的技术版图呈现出三条高度清晰的主线。

主线一：人工智能从“工具”走向“系统级赋能”

多个项目（如“肿瘤精准诊断一体化方案”、“AI 工控一体机”、“GenAI 学习平台”）显示，AI 已不再是单一算法或辅助模块，而是嵌入式地重构产业流程本身。

这意味着什么？创新评价标准已从“模型准确率”转向“是否能形成可规模化的系统解决方案”。

单纯的算法优势已经不够，必须能够解决真实业务问题，并且可以规模化部署。



主线二：生命科技聚焦“高临床价值 × 工业化可行性”

从便携式颅脑出血检测仪、TIL 细胞药物产业化，到组织工程人工血管，本届赛事突出的生命科技项目，几乎全部集中在高致死率、高医疗成本、现有方案不足的关键疾病领域。

更重要的是，这些项目不再停留于实验室概念，而是明确回答了生产、合规、临床路径三大问题。

主线三：新材料与高端制造回归“硬科技核心”

第三代半导体先进封装、柔性金刚石膜、AI 驱动高炉炼铁 ESG 实践，反映出硬科技正重新成为国际科技竞争的底层基础。

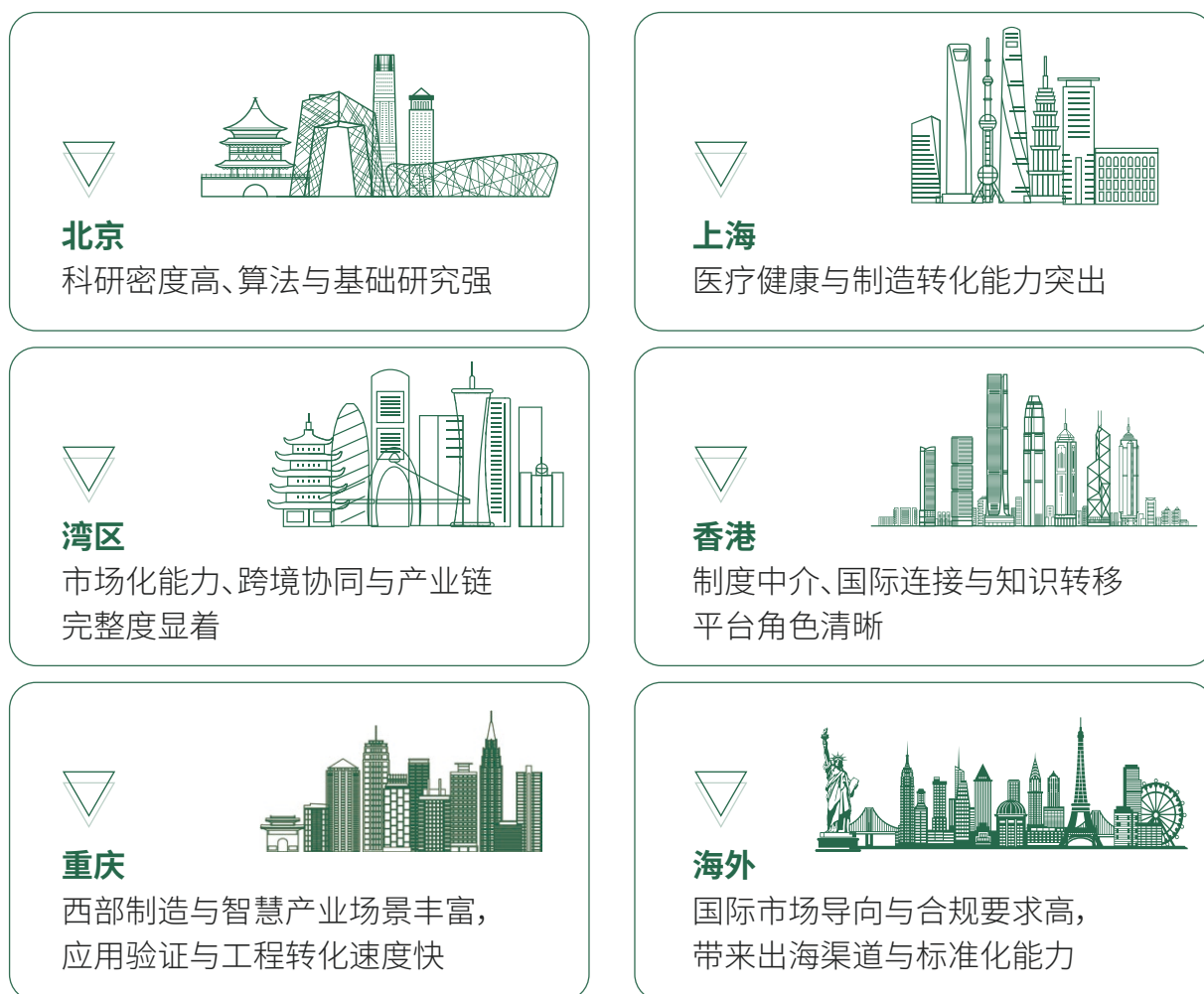
这些项目高度资本密集、研发周期长，却也最能体现一个经济体的工业深度与耐心资本能力。

对持份者的启示：未来五年，这三个方向将是最值得平台投入资源的赛道。不是因为它们最热，而是因为它们最有产业化基础。



► 8.3 区域分布：去中心化的创新网络

本届大赛项目来源横跨北京、上海、湾区、重庆、香港与海外，其分布本身即是一个重要信号。



香港的独特价值

香港在此扮演的不是“技术输出者”，而是全球创新要素的组织者与放大器。

港大中国商业学院与科创中心的角色，实质上是将科研成果转化为可被资本、市场与政策理解的“可投资标的”。这是香港的制度优势，也是HKU InnoValley平台的核心竞争力。

对持份者的意义：平台的价值不在于“做出了多少技术”，而在于“连接了多少资源、转化了多少成果”。这是可持续的商业模式。



► 8.4 评审逻辑的转变：从技术先进到商业可行

“便携式颅脑出血检测分析仪”一举包揽冠军、营销卓越奖与知识产权奖，极具象征意义。

这说明了什么？

评审标准已从“技术是否先进”，转向三个核心问题：

1. 是否解决高频、刚需、关键场景问题
不是技术最炫，而是需求最真实。
2. 是否具备快速部署与规模复制能力
不是只能做一两个案例，而是能标准化推广。
3. 是否已构建完整的知识产权与商业化逻辑
不是只有技术，还要有清晰的商业路径和知识产权保护。

这正是科创报告所应关注的——技术价值如何转化为制度可接受的产业价值。

对持份者的启示：平台的评价体系要向这个方向调整。不能只看技术新不新，更要看能不能转化、能不能赚钱、能不能规模化。

8.5 核心结论：这不只是一场比赛，而是一个趋势样本

“2025 香港大学国际科创大赛”所呈现的，不是一组孤立的创业案例，而是一个高度浓缩的未来五至十年科技产业演化样本：

- AI 与生命科技深度融合
- 工程化与临床价值并重
- 香港作为知识转移与制度接口
- 创新不再是单点突破，而是系统工程

对平台的战略意义：

1. 方向验证：这些趋势验证了平台的战略方向是对的
2. 能力建设：需要加强对这些方向的资源配置和能力建设
3. 复制推广：这套模式可以复制到其他地区和其他赛事
4. 国际影响力：通过系统化的转化机制，建立国际影响力

这正是其作为科创报告研究样本的核心价值。

本章给出可落地的工具箱设计，强调标准化、可复制与可审计。核心思路是：把每次转化中都会遇到的问题，变成标准化的解决方案。





第九章

行动建议： 面向不同主体的机制建设



本章提出面向不同主体的制度性建议，并配套指标体系。核心原则是：建议不是口号，而是可执行的治理方案，以“可审计、可复制、可规模化”为准绳。

► 9.1 面向政府：从资助项目到支持示范包

当前问题

政府支持往往是“资助单点项目”，试点成功了也很难推广，因为每次都要重新申请、重新验证。

建议做法

升级为“支持可复制示范包”：

1. 统一验收口径

不同政府部门、不同地区对同类项目的验收标准应该统一。这样项目在一个地方验证成功后，可以快速复制到其他地方。

2. 支持框架协议与采购目录

不是每次都单独招标，而是建立框架协议和采购目录。项目一旦进入目录，其他部门可以直接采购，大幅降低扩散成本。

3. 绩效导向调整

对示范复制的绩效给予更高权重：看复制次数、跨区域落地、产业带动，而不只是看单点成功。

关键指标

· 示范包数量 · 跨区域复制次数 · 采购目录覆盖率





▶ 9.2 面向高校：从成果展示到交易能力建设

当前问题

高校对创业项目的支持往往停留在提供空间与资金，但创业团队最缺的其实是“可交易能力”：合同意识、合规意识、客户成功、产品化与交付方法论。

建议做法

建设共享资源池：

1. 标准合同与验收模板库

提供各行业的标准合同模板、验收标准、责任划分范例。创业团队不用每次从零开始谈合同。

2. 知识产权、开源、数据合规辅导

设立专门的辅导团队或外部专家库，帮助团队提前解决合规问题，而不是等到签约时才发现问题。

3. 与产业伙伴的场景对接机制

不是等项目做完了再去找客户，而是从一开始就把产业伙伴的真实需求引入，让创业团队在真实场景中打磨产品。

关键指标

· 共享资源使用率 · 合规辅导覆盖率 · 产业场景对接成功率

▶ 9.3 面向平台（HKU InnoValley）：把伙伴关系做成增长引擎

当前问题

很多平台的伙伴关系停留在“公关与合作”层面，签个 MOU、拍张照，但没有真实交易。

建议做法

把伙伴关系升级为“增长引擎”：

1. 设定伙伴硬性指标

不是关系好就行，而是要有明确的贡献指标：

· 伙伴贡献的商机数量 · 共同签约数量 · 复制部署数量



2. 建立伙伴分层与权益机制

不同级别的伙伴，享受不同的权益：

- 战略伙伴：优先试点、联合品牌、联合销售激励
- 核心伙伴：定期对接、项目推荐
- 普通伙伴：信息共享

3. 用治理机制减少合作摩擦

明确规则，减少扯皮：

- 客户归属如何认定
- 交付责任如何划分
- 争议如何处理

关键指标

- 伙伴贡献商机转化率
- 共同签约数量
- 复制部署成功率

对持份者的意义：这些指标可以量化平台的运营效率，证明平台不只是办活动，而是真正在推动转化。

► 9.4 面向企业：从碎片化试点到联合方案

当前问题

企业往往做很多碎片化试点，但很少能真正产生价值，因为缺少明确验收和持续运维。

建议做法

转向“联合方案 + 明确验收 + 可持续运维”：

1. 不做孤立试点，而是联合方案
与创业团队、集成商共同定义解决方案边界、分工与责任。
2. 明确验收标准
试点之前就定义清楚：什么叫成功？怎么验收？谁负责？
3. 可持续运维
不是试点完了就结束，而是有明确的运维机制和升级路径。

企业作为平台伙伴的价值

企业不仅提供试点场景，也应参与共同销售与复制部署。把自身需求转化为产业化能力，而不只是采购单一解决方案。

关键指标

- 试点转化为正式采购的比例
- 跨部门/跨工厂复制次数
- 运维稳定性





结语



► 核心判断

中国科创的下一个窗口期，属于能把创新经营为可复制合作体系的组织：不仅拥有技术，更拥有交易结构、交付体系与伙伴网络。

在 2026–2030，平台之间的差距将不再由活动数量拉开，而由“转化率、复制率与伙伴贡献率”拉开。

但对 HKU InnoValley（港大平台 / 香港赛道）而言，还存在一个更关键的“差异化窗口”：香港的制度环境与国际连接，使得参赛者与合作伙伴更倾向于长线投入、更重合规、更早全球化。

因此，HKU InnoValley 的竞争不只是“把项目转化出来”，而是把项目转化成可跨境复制、可持续经营的国际化资产。

► 香港 / 港大赛道的三条差异化趋势

趋势一：更强的长期主义——从“短期融资”转向“长期可持续经营”

在香港参赛与落地的团队，普遍更重视现金流质量、客户复购、治理结构与声誉资本。这使平台的评价体系更适合导向：

- 合同质量 > 估值叙事
- 交付能力 > Demo 展示

从而自然提升转化的“可持续性”。

趋势二：更早的国际化——从“区域机会”到“跨境路线图”

香港的国际网络、普通法体系与跨境专业服务（法务、审计、合规、知识产权、投融资）更成熟，使得不少项目从一开始就以出海/国际市场为目标，强调产品的国际标准、可认证性与跨境交付。

这意味着 InnoValley 可以把“出海准备度”纳入赛程与赋能，形成与内地赛事显著不同的“第二增长曲线”。



趋势三：更高的合规与治理敏感度——把合规当作产品能力的一部分

在香港场景下，数据、隐私、安全、医疗合规等更容易被放在前期讨论。对企业而言，合规不是成本，而是进入高质量客户与国际市场的门槛与溢价来源。

因此，InnoValley 的优势可以体现为：更早把项目推向“可审计、可证明、可跨境”的交付标准。

► 对 HKU InnoValley 的战略建议

最有影响力的战略不是“做更多项目”，而是“让每个项目更快进入可复制扩张”。并通过香港的规则与国际连接能力，把项目从区域机会升级为跨境机会。

► 三大关键动作

短期（6-12 个月）

1. 建立最小可交易包标准：知识产权、数据合规、合同模板、验收标准
2. 启动伙伴分层机制：识别战略伙伴，设定明确的贡献指标
3. 沉淀首批场景包：选择 3-5 个高频场景，形成标准化解决方案

中期（1-2 年）

1. 建立交付联盟：整合系统集成、运维、安全能力
2. 扩大试点网络：在医院、工厂、政府等场景建立试点网络
3. 形成复制机制：把成功案例沉淀为可复制的交付脚手架

长期（2-3 年）

1. 建立国际影响力：通过系统化的转化机制，成为大湾区乃至亚洲的标杆平台
2. 输出平台能力：把转化模式复制到其他地区和其他赛事
3. 形成可持续商业模式：不依赖政府补贴，而是通过服务费、成功分成等方式实现自我





► 最后一句话

在 2026–2030，HKU InnoValley 的胜负手不在“更热闹”，而在“更可复制、更可跨境、更可可持续”：把香港的长期主义、国际化与合规优势，转化为一套可审计、可交付、可规模化的知识型创新与产学研协同机制。

这是 HKU InnoValley 的机会，也是整个大湾区科创生态的机会。

2025 年“香港大学国际科创大赛”总决赛在初创组和成长组，各产生了冠军、亚军、季军，以及知识产权奖、ESG 卓越奖、营销卓越奖等专项奖。

本章不是简单罗列获奖项目，而是从竞赛结果中提取趋势信号：技术在往哪个方向走？评价标准在如何变化？这对平台意味着什么机会？





附录 A

HKU InnoValley 规则摘要

本附录提供“2025香港大学国际科创大赛”规则摘要，便于政策与产业读者快速理解赛事机制设计。

说明：以下为摘要版，正式出版建议附上官方原文链接或以官方文本为准。

► A.1 组别设置（双赛道机制）

赛事设置“初创组”与“成长组”两大组别，分别对应创新链不同阶段。



► 初创组 (Start-up)

适用对象：早期创业项目

核心门槛：

- 公司 / 机构成立时间：2023 年 2 月 14 日或之后
- 融资限制：不多于一轮股权投资（含种子轮/天使轮）
- 团队规模：至少 2 名核心成员

资格要求：

- 港大学生 / 教职员 / 校友，或经其提名
- 合规经营，具创新性与商业潜力
- 知识产权 / 关键技术无争议

限制条款：

- 不得重复参加指定港大创业比赛
- 在特定时间前曾于任何地区比赛获前三名者不得参赛（以官方公告为准）

► 成长组 (Growth)

适用对象：已有一定产业化基础的企业

核心门槛：

- 公司注册时间：2023 年 2 月 14 日前
- 融资条件：至少完成天使轮或更高；累计融资额不超过 5000 万人民币
- 团队规模：员工不少于 10 人

资格要求：

- 合规经营，具创新性与商业潜力
- 知识产权 / 关键技术无争议

限制条款：

- 不得重复参加指定港大创业比赛
- 在特定时间前曾于任何地区比赛获前三名者不得参赛（以官方公告为准）

规则设计亮点：双赛道机制避免了“早期项目与成熟企业同台竞技”的不公平，使评价更贴近发展阶段，也便于后续资源配置的针对性。





► A.2 赛区设置（五大赛区）

赛事覆盖内地、香港及海外，体现“去中心化”的创新网络布局：

- **北京赛区：**科研密度高，算法与基础研究优势
- **上海赛区：**医疗健康与制造转化能力突出
- **重庆赛区：**西部创新高地，智能制造与新能源
- **湾区赛区：**市场化能力强，产业链完整
- **香港及海外赛区：**国际连接与跨境协同

规则设计亮点：多赛区设置不仅扩大覆盖面，更重要的是形成“区域互补、资源互通”的创新网络。

► A.3 赛程设计（四阶段）

1. 报名及海选

项目征集与初步筛选

2. 赋能阶段

提供工作坊、论坛、导师辅导、经验分享等支持

关键价值：不只是“选拔”，更是“培育”。通过赋能阶段提升项目的商业化准备度。

3. 初赛

区域评审，选拔优秀项目晋级

4. 决赛

线下路演与答辩，由项目主要开发参与者出席

规则设计亮点：“赋能阶段”的设置体现了“以赛促转化”的理念——不是为了比赛而比赛，而是通过比赛推动项目成熟。



► A.4 聚焦领域（五大前沿方向）

赛事聚焦五大前沿产业方向，面向实际产业需求：

1. AI 与数字化技术
2. 新材料与制造
3. 生物科技与医疗健康
4. 新能源与绿色科技
5. 金融科技

规则设计亮点：领域设置不是“科研分类”，而是“产业需求分类”，确保项目与市场对接。

► A.5 奖项设置（多维度评价）

组别奖项：

- 冠军、亚军、季军（初创组与成长组各设）

专项奖项：

- 知识产权奖：强调专利布局与权属清晰
- ESG 卓越奖：关注社会效益与可持续性
- 营销卓越奖：考察市场策略与商业化能力

说明：具体奖金、名额与名称以官方公告为准。

规则设计亮点：专项奖的设置将“技术优势”转化为“可投资、可交付、可扩张”的综合能力。不只是比技术，更是比商业化准备度。

► A.6 规则设计的战略意图（对持份者的价值说明）

HKU InnoValley 的规则设计体现了三个核心理念：

1. 分层评价：双赛道机制确保评价公平性和资源配置针对性
 2. 全程赋能：不只是选拔，更是培育，通过赛程推动项目成熟
 3. 多维评价：技术、知识产权、ESG、营销能力并重，全面评估商业化准备度
- 这套规则体系可以复制到其他地区和其他赛事，形成可规模化的转化模式。





附录 B

获奖项目专项介绍及专访

本附录介绍 2025 年度竞赛的获奖项目及获奖者专访，展示当前科创领域的前沿方向和成功路径。

► 初创组冠军：便携式颅脑出血检测分析仪

核心价值：把 CT 带出医院

技术创新

该项目聚焦急性颅脑出血的院前与基层医疗检测场景，通过非侵入式感测技术结合智能算法，实现对颅内出血风险的快速判断。

核心突破在于打破对CT备与专科医师的高度依赖，将黄金救治时间前移至救护车、社区诊所乃至灾害现场。



商业路径

面向急救系统、基层医疗与公共安全部门，具备明确的政府采购和企业采购路径。

为什么能获三项大奖（冠军+营销卓越奖+知识产权奖）

团队已同步完成“技术—市场—制度”三重准备：

- 技术成熟度高，可以快速部署
- 市场定位清晰，目标客户明确
- 知识产权完整，商业化路径清晰

这是典型具备快速放量潜力的医疗器械创新。



► 初创组亚军：乳腺影像 AI + 光子计数乳腺 CT

核心价值：更清晰、更安全的乳腺癌早期筛查

技术创新

结合光子计数 CT 硬件创新与 AI 影像分析算法，致力于提升成像分辨率并降低辐射剂量。

突破在于从系统层面重新设计乳腺影像流程，而非单纯优化单一算法。AI 模型可辅助医生进行病灶识别与风险分级，有助于减少误诊与漏诊率。

市场空间

具有明确的临床价值与全球市场空间，尤其适用于高密度乳腺人群（亚洲女性占比高）。

行业意义

展示了医疗影像领域由“设备导向”向“数据与算法导向”转型的关键方向。



► 初创组季军：比干生物 (BioOrgan)

核心价值：生物医药底层技术平台

技术创新

专注于高附加值生物组织与器官相关技术，将前沿生命科学研究与可规模化制备工艺相结合，试图解决科研成果难以产业化的长期痛点。

商业模式

项目具备高度延展性，可作为多条生物医药产品线的底层支撑，对于构建长期企业价值具有重要意义。

评审理角

评审对其肯定，反映出对“平台型生命科技公司”的高度重视——不是单一产品，而是可以孵化多个产品的技术平台。



► ESG卓越奖：雨生科技

核心价值：以可再生能源驱动的水—土—生态再生系统，将海水与盐碱水转化为可用于灌溉与土地修复的高质量水资源，为缺水地区农业、生态修复及 ESG 实践提供可规模化基础设施方案。

技术创新

以模块化太阳能海水淡化装置为核心，整合水处理、精准灌溉与物联网监测，形成低能耗、自动化、低全生命周期成本的系统，突破传统淡化技术难以大规模落地的限制。

市场空间

面向超过 4000 亿美元的全球灌溉用水市场，并覆盖土地修复、碳信用与 ESG 基础设施等叠加赛道，在水资源紧张与土地退化严重地区具备广泛复制潜力。

行业意义

项目从“环保成本”转向“再生型资产创造”，通过水资源、土地增值与碳价值联动，为应对全球水危机与气候挑战提供兼具商业性与社会价值的解决路径。







评委对初创组的总结



方绚莱 教授

香港大学机械工程系讲座教授
深圳摩方科技共同创始人

方绚莱教授评委代表在科创大赛尾声分享感受，肯定项目科技与人文交汇、跨学科跨产业特点，鼓励参赛团队。

大赛整体感受

- 科技与人文的交汇：本次大赛是科技和人文交汇带来的脑力碰撞，既展现了科技才华，也代表了科学的人文精神。
- 跨学科与跨产业的前沿展示：大赛中听到了非常多跨学科和跨产业的项目前沿展示。
- 多元要素的集中体现：在香港大学的舞台上，看到了科学、人文、商业及创造力的集中体现，既有硬科技，也有社会需求的深度和温度。

对参赛团队的评价与期望

- 里程碑时刻：无论比赛结果如何，这对参赛团队而言都是一个里程碑时刻。
- 祝贺与期望：祝贺各位参赛团队，希望大家能够不忘初心，既要“顶天”也要“立地”。
- 创业的勇气：创业是跳出自己的舒适圈来展现勇气的过程，为所有参赛团队鼓掌祝贺。



评委对初创组的总结



顾凌云 博士

上海冰鉴信息科技有限公司董事长兼创始人

评委对创业大赛参赛队伍进行寄语，分享了听完十一场分享后的三点想法，涉及比赛项目特点、当前创业环境及香港的创新地位。

对创业大赛项目的评价

· 未追逐 AI 泡沫：评委认为今天的创业项目没有完全追逐 AI 泡沫，这一点特别好。虽然 AI 可以进入千行百业，但目前还未完全实现，若凡事都提 AI 则泡沫严重。此次大赛项目多样，有 AI、农业、材料学、医疗、医药等，展现了全方面的创业方向，是高水平比赛。

对当前中国创业环境的看法

· 从浮躁到冷静：中国经济面临大挑战，创业热情与 10 年前“大众创新、万众创业”时不同。当年创业环境有激荡也有浮躁，如曾在高铁上听到年轻人电话中谈项目动辄提及一点五个亿的投资。现在港股退出环境变好，但一级市场和二级市场都更谨慎，融资金额多为 500 万、1500 万，多的到一个亿，是尘埃落定后重归地面的冷静，这种创业团队和环境对中国最健康。

对香港在创新中地位的思考

· 香港的独特地位与责任：评委刚从洛杉矶飞香港，因俄乌战争无法经过俄罗斯领空，横穿太平洋多飞三个半小时。过去十几年飞行中感到中美间铁幕渐落，此时香港地位更特殊。香港和新加坡曾是亚洲四小龙中的双子星，在多方面竞争，新加坡因地缘优势可在中美间游刃有余，香港作为中国对世界的门户，必须代表中国的尊严和创新。此次大赛中，来自北京、上海、大湾区及香港地区的创业团队有能力担当中国创新的脊梁，香港有机会代表中国创新竞争中胜出。





▶ 成长组冠军：组织工程人工血管的研发及产业化

核心价值：解决人工血管的兼容性与耐久性问题

技术创新

针对心血管疾病中人工血管长期存在的问题，通过组织工程技术开发新一代产品。核心突破在于材料、生物兼容性与量产工艺的系统整合。

产业化进展

项目已从科研验证阶段进入产业化推进期，具备明确的临床应用场景与市场需求。

行业意义

代表了高门槛、高价值医疗器械创新的成熟路径。成长组对“即将落地”技术的高度偏好，也说明平台更看重商业化准备度。



► 成长组亚军：肿瘤精准诊断一体化解决方案

核心价值：提升肿瘤诊疗的准确性与个性化水平

技术创新

以肿瘤诊疗全流程为核心，整合多模态数据、AI辅助诊断与临床决策支持系统。创新不在单点技术，而在于跨部门、跨系统的整体协同。

商业路径

对标医疗体系的“效率与质量”双重提升，具备与大型医疗机构深度合作的潜力。

项目特点

典型的系统级医疗AI解决方案——不只是提供一个工具，而是重构整个诊疗流程。





► 成长组季军：第三代半导体先进封装解决方案

核心价值：解决功率器件封装瓶颈

技术创新

面向第三代半导体在功率器件与新能源领域的封装瓶颈，提出高可靠性、高散热效率的先进封装方案。

战略意义

价值不仅体现在技术性能，更体现在对产业链安全与自主可控的战略意义。

投资特点

作为典型“硬科技”项目，研发周期长、资本需求高，但一旦形成规模，将具备极高的产业壁垒与长期回报潜力。



评委对成长组的总结



季卫东 博士

全明星投资基金创始人及管理合伙人
原摩根士丹利董事总经理

评委本次分享面向创业公司代表，围绕创业成功的关键要素展开，提出了关于生意本质、杠杆运用、聚焦核心、重大选择及人生价值的五点建议。

创业的生意本质

• 生意的等级划分：生意分为利己、共赢、利他三个等级。利己生意天花板最低、半径最小；共赢生意是双方都能获利；利他生意是拼命对客人好，帮的人越多，商业价值和社会价值越大，是天花板最高的生意。企业存在的最重要目的是用产品、服务和初心拼命服务好客人，创业初心应是做利他的生意。

创业中的杠杆运用

• 杠杆的种类与重要性：创业过程中，随着企业规模增大，要学会用杠杆（leverage）。常见杠杆包括别人的资金（融资，如风险投资和公开市场）、别人的时间（员工、外包）、别人的智慧和别人的资源。不会用杠杆单打独斗走不远，会用杠杆才能四两拨千斤，优秀团队是互相杠杆、互相成就的。

创业中的减法与聚焦

• 创业需要做减法：创业过程是不断做加法的过程（生意大、管线多、市场多、伙伴多），但创业是反人性的修炼，很重要的一点是做减法。要减掉可有可无的产品、可有可无的合作、无效的社交。





评委对成长组的总结



陶宁 女士 Ms Tina Tao

创新工场总裁/合伙人

评委本次发言围绕港大创业大赛展开，肯定团队质量提升，感谢港大平台，强调科学家与企业家的的重要性及协作。

创业大赛整体评价

- 参赛团队质量：通过连续两年参与港大创业大赛，明显感受到创业团队质量在急速提高，无论是上午的初创组还是下午的成长组，在产品科技含量、世界级对比以及团队成熟度上都有长足体现。
- 大赛筹备与创业者付出：评委仅参与一天评审，但大赛筹备实际耗时整整一年，且创业者付出更多，有的已坚持五六年、七八年，若追溯至科研阶段可能长达二十几年甚至更久，这是大家合力的结果。

创业支持与引导

- 对创业者的帮助需求：在听取项目时，发现一些优秀且有意义的项目，创业者在融资和市场方面需要帮助，相信港大的相关团队及商学院同学能在资金和项目推广上给予支持，因为创业者通常专注于产品，并非全能。

科研与创业的区别及关键人才

- 科学家与企业家的的重要性：科学家和企业家是全世界最宝贵的两类人才，且很难培养，几乎是天生的。科学家通过几十年锲而不舍的研究，发现新理论、新产品、新技术，其动力是为人类做新贡献；企业家作为资源整合者，整合财务、技术、生产、投资、政府等各方力量，使科学家的理想落地，造福人类。



► 整体获奖项目的共性特征

分析六个获奖项目，可以提炼出四个共性特征：

1. 场景清晰，需求真实

不是“技术找应用”，而是“需求牵引技术”。每个项目都有明确的目标客户和使用场景。

2. 系统整合，而非单点突破

获奖项目都不是单一技术创新，而是硬件、算法、工艺、商业模式的系统整合。

3. 商业化准备度高

不只是有技术，还有明确的商业路径、知识产权保护、市场策略。

4. 符合国家战略方向

医疗健康、半导体、生物医药——都是国家重点支持的方向，容易获得政策和资本支持。

对平台的战略意义

这些获奖项目验证了平台的评价体系和转化路径。未来平台应该：

- 继续强化“商业化准备度”的评价权重
- 在这些成功方向上加大资源投入
- 把获奖项目的成功经验沉淀为可复制的方法论
- 通过这些标杆项目吸引更多优质项目加入平台

结语

总体来看，这些获奖项目并非偶然成功，而是在真实需求牵引下，通过系统化创新与清晰的商业路径，实现了技术价值与市场价值的有效统一。它们不仅代表了当前科技成果转化的优质范式，也为平台未来的发展提供了可验证、可复制的实践样本。

展望未来，随着更多优质项目的持续涌现和平台机制的不断完善，平台有望在新一轮科技创新与产业升级中发挥更大作用。通过以标杆项目为引领，持续优化评价体系、强化资源协同、放大转化效能，平台将在服务国家战略需求、推动高质量成果转化方面释放更为深远的价值。



初创组冠军、知识产权奖、营销卓越奖专访 —— 便携式颅脑出血检测分析仪

受访者：周浩然 雄安安影科技有限公司董事长

一台能在救护车上用的“CT”， 他们想把它送到每个基层诊室



脑卒中有个残酷事实：发病后每分钟大约损失190万个神经元。但现实中，患者往往在一两个小时后才抵达有CT设备的医院，在此之前几乎没有有效诊断手段。团队希望把诊断前移，填补这段“空窗期”。

他们的设备目标很直接：让急救现场就能判断“是否脑出血”。目前流程是入院做CT，确认出血性或缺血性卒中后再决定溶栓或手术。问题在于CT无法移动，救护车、基层医院和ICU床旁只能依赖症状判断，遇到不典型病例风险极高。

该设备基于微波成像结合AI算法，无辐射、无需复杂配合，几分钟内可给出初步判断，把诊断推进到“黄金时间窗”。



原理听起来不复杂，难点却在落地。颅骨对微波信号干扰极大，个体差异明显，早期图像噪声严重，难以区分出血与正常组织。团队最终在算法层面取得突破，通过AI学习嘈杂信号特征，提升识别能力，并布局核心专利。目前市场上尚无成熟商业化同类产品，技术门槛是关键原因。

融资方面，早期资金用于验证技术可行性和原型开发；如今进入产品化和临床试验阶段，是投入最大的时期。临床入组、注册申报和监管流程成本高昂，但只有完成这些，产品才能合法上市并验证商业模式。团队采取“设备+耗材+软件服务”的模式，设备销售是起点，持续收益来自检测耗材与后续升级。

在合作上，医院提供临床数据与真实使用反馈。一次ICU测试中，复杂电磁环境导致数据失真，迫使团队针对场景优化，这次“打脸”反而成为关键改进契机。高校则在微波成像与算法研究上提供支持，弥补团队在基础研究上的不足。政策层面，他们也积极推动产品纳入医保，以降低使用门槛。

谈及参赛收获，团队认为最大的价值在于评委与产业专家的直接反馈。有人当场指出商业模式漏洞，虽尖锐却极具价值。此外，大赛带来的资源对接，也加速了后续合作。

他们设想的理想场景很简单：某天，一名急救医生在救护车上用这台设备判断出出血位置，提前通知医院备好手术室，成功抢回病人生命。若真能如此，这项技术的意义便已足够。

- 团队研发便携式颅脑出血检测仪，结合微波成像与AI技术，让救护车与基层医疗现场也能在黄金时间内初步判断是否脑出血。
- 技术难点在于颅骨对微波讯号的强烈干扰，团队透过演算法突破与专利布局，并在临床实测中反复优化产品性能。
- 项目已进入产品化与临床试验阶段，采设备加耗材与软体服务模式，同步推动医院合作与医保纳入，加速落地应用。



初创组亚军专访 —— 乳腺影像AI + 光子计数乳腺CT项目

受访者：**毛生福** 香港恒译隆医疗科技集团有限公司CEO及联合创始人

用光子CT和AI，重新定义乳腺筛查



在科创大赛初创组决赛现场，毛总的项目让评委记住了一个数字——传统乳腺钼靶检查漏诊率约达40%。这并非冰冷统计，而是现实中许多女性拿到“无异常”报告后，却在数月后确诊的风险。团队要做的，就是把这个数字真正降下来。

谈到未来三到五年的行业趋势，毛总判断影像AI将走向专科化与精细化。综合影像市场已被联影、东软等巨头深耕，创业公司若想突围，必须切入足够深入的细分领域，把AI真正嵌入临床场景。他们选择了乳腺疾病影像诊断这条赛道。

项目充分利用香港“超级联系人”的优势：一方面引进海外光子计数乳腺CT技术，另一方面将乳腺AI影像诊断系统推向内地及全球市场。研发放在香港，市场两端同步推进。团队已与香港科技大学及香港大学黄思琪教授团队建立合作，未来还计划延伸至乳腺癌治疗领域，布局ADC及靶向药方向。

在产品层面，核心竞争力体现在诊断准确性与检查体验。传统钼靶需挤压乳房，许多女性因疼痛与不适而回避筛查；新方案免去挤压步骤，显著提升舒适度。同时在现有基础上进一步降低漏诊率50%以上，并更好控制辐射剂量。团队目标是在三至五年内，让该方案成为乳腺筛查的主流选择。目前已在玛丽医院完成首个落地案例。

融资到位后，资金将主要用于三方面：推动国内工厂建设、降低制造成本；开展欧美及日本多中心临床试验，打通市场准入；以及扩充销售团队，加快全球推广。

对毛总而言，参赛意义不止于亚军荣誉。借助赛事平台，团队成功对接港大引擎基金与香港科技园培育基金，融资与孵化渠道同步打开。在医院端，除玛丽医院外，团队还计划拓展至雅和医院、威尔斯亲王医院等更多公立医疗机构。平台帮助项目快速连接客户、渠道与合作伙伴，大幅缩短了探索周期。

- 以光子计数乳腺CT结合AI技术，降低传统钼靶高漏诊率与检查不适问题，提升准确度与体验。
- 立足香港研发，联动内地与海外市场，结合高校与医院资源，打造乳腺影像专科化布局。
- 融资聚焦量产落地、海外临床与全球推广，借助赛事平台加速医院合作与产业对接。



初创组季军专访 —— 比干生物

受访者：**张勇博士** 比干生物研究（深圳）有限公司CEO

受访者：**周婕教授** 比干生物研究（深圳）有限公司创始人及香港大学微生物学系助理教授

用十年磨一把“刀”： 比干生物如何用类器官重塑药物研发

在生物医药领域，一款新药从实验室走向患者，往往需要十余年时间和巨额投入，失败率却依然居高不下。一个长期被忽视的原因在于：我们一直用“不够像人”的模型，去预测“人体的反应”。比干生物的张总和周教授，用近十年时间，试图改变这一点。

比干生物专注于呼吸道类器官技术的研发与应用。类器官是在体外培养的微型组织结构，能够模拟人体器官的关键功能，比传统细胞系和动物模型更接近真实人体反应。团队深耕该领域近十年，于2022年建立了稳定的呼吸道类器官培养体系，目前处于国际领先水平。



传统药物研发高度依赖细胞系和动物实验，但这些模型与人体存在本质差异，往往导致结果失真。过去几年，团队通过大量对比实验发现，许多在传统模型中得出的结论，在类器官体系中会出现明显不同。这意味着，研发早期的筛选和判断可能存在系统性偏差。以RSV抗体疫苗和流感NA抗体研究为例，若缺乏类器官技术，相关筛选几乎无法完成，相关研究成果目前已进入论文投稿阶段。

类器官是否会颠覆现有研发范式？团队认为技术上具备潜力，但市场仍需时间理解与接受。相比讲原理和数据，更重要的是拿出可验证的产品管线、疾病解决方案和临床数据，让行业自行判断其价值。

谈及未来三到五年的行业趋势，团队感受到两个明显变化：其一，跨国药企来华不再只为市场，更为寻求技术合作，显示中国科研实力的提升；其二，AI正加速进入药物研发流程，但AI依赖高质量生物反馈数据，而类器官恰好能提供更接近人体真实反应的数据基础，两者结合有望显著提升研发效率与成功率。

在政产学研协同方面，团队认为内地具备资源集中与政策推动的效率优势；香港则在机制衔接与资源匹配上仍有提升空间。关键在于如何让优质项目更快找到合适的合作方，减少试错成本。

参加科创大赛为比干生物带来了意想不到的关注与对接机会。作为早期团队，赛事平台帮助他们获得更多曝光，并连接专家、企业与政策资源。团队也期待平台未来在推动项目从技术走向产业化的过程中，发挥更系统化的整合作用。

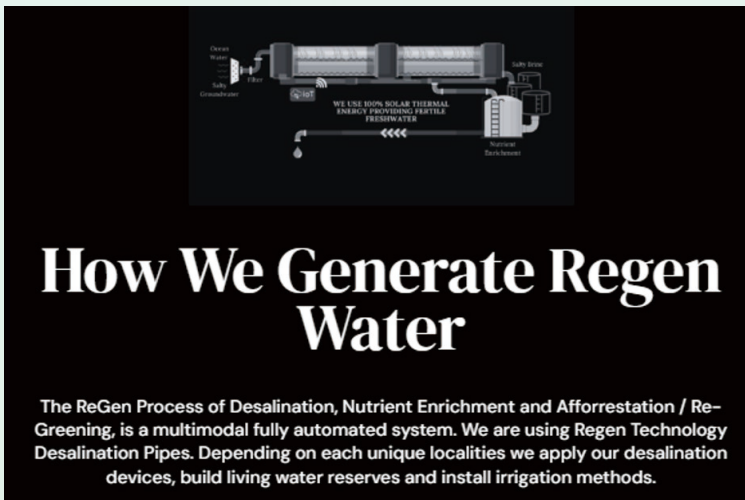
- 深耕呼吸道类器官十年，建立稳定培养体系，以更接近人体反应的模型提升药物研发准确性。
- 指出传统细胞与动物模型存在偏差，类器官可优化早期筛选，并为AI提供高质量生物数据支持。
- 借助产学研协同与赛事平台对接资源，加速技术转化，推动从科研成果走向产业化落地。



初创组 ESG 卓越奖专访 —— 雨生科技

受访者：易宇航 Julian Gaertner 雨生科技 Regenerative system CEO 首席执行官

太阳能让海水变成饮用水



谈及未来3至5年最值得关注的方向，Julian 认为AI将持续重塑社会，尤其在替代重复性工作方面，每个人都可能拥有专属AI助理。但相比“热门”的AI，他更关注能源与资源类的底层技术——这些领域不够“性感”，却具备长期、刚性的需求。

公司聚焦低能耗太阳能海水淡化技术。传统淡化方式能耗高、成本重，而他们通过太阳能驱动系统，显著降低能耗，使偏远缺水地区能以更低成本获得淡水。在部分地区，本地淡化甚至比远距离调水更具经济性。团队也正探索从海水中提取矿物元素，提高系统整体价值密度。

在产学研合作方面，公司与港大地理系团队联合研发非接触式感应电导率传感器。由于海水高盐高腐蚀性，传统接触式传感器寿命短、维护成本高，而非接触式设计提升了耐久性与数据稳定性。这一方向结合了高校在材料与机理研究上的优势。与此同时，U Tech Up孵化计划为公司带来人才吸引力、科研经费与品牌背书，缓解了早期研发压力。

在Julian看来，商业价值与社会意义难以割裂。技术通过更低成本提供淡水，在真正缺水地区具备明显优势；同时也有助于农牧业生产与城市绿化，改善局部生态环境。他相信，当问题足够真实且重要，商业回报与社会价值终将汇合。

对于融资，他坦言深科技注定“慢”。材料与系统需反复测试与优化，资金首先用于稳定核心研发团队，其次用于引进专业人才、补足技术短板。他也指出，政府资助不应仅以单个项目成功率衡量，而应关注少数成功案例对产业生态的放大效应。

在港大创新竞赛平台上，最实质性的帮助是资金杠杆机制——配套资助可将自筹资金放大两至三倍，为早期研发与招聘提供关键支持。导师辅导帮助团队聚焦核心问题，践行精益创业方法。更重要的是，港大近年对创业的战略重视，使创新生态逐渐成熟，为深科技项目提供了更稳固的发展土壤。

- 聚焦低能耗太阳能海水淡化技术，降低偏远地区制水成本，并拓展矿物提取提升系统整体价值。
- 依托港大产学研合作研发非接触式传感器，借助孵化平台与资金杠杆加速技术验证与团队建设。
- 深科技创业节奏缓慢且资金密集，强调长期投入与生态放大效应，实现商业回报与社会价值统一。





成长组冠军及营销卓越奖专访 —— 组织工程人工血管的研发及产业化

受访者：马哲荣 柔脉医疗合伙人/副总裁

器官可以在体外长出来： 一家再生医学公司的野心与现实



“器官可以在体外长出来”这句话，既是柔脉医疗的愿景，也是再生医学领域最具挑战的命题。全球每天都有患者因等不到合适器官而离世，等待名单却持续增长。柔脉医疗创始人的答案很直接：不等捐献，自己造。

谈及再生医学现况，他坦言：“它比很多人想象的更近，也更难。”所谓“近”，是因为技术路线已有突破。国内外顶尖团队在胰腺等器官体外再造上取得进展，方向已逐步清晰；但“难”在于核心技术尚未完全攻克——血管化、神经化与体外微环境构建，都是关键挑战。若无稳定血液供应与氧气交换，器官难以真正存活与功能化。



柔脉医疗的切入点，是人工血管技术。创始人指出，血管化是体外器官再造最关键的一环，没有血管，细胞无法长期存活，器官也无法成形。因此，公司先专注突破组织工程中的血管构建，再逐步叠加神经化能力。目标并非停留于实验成果，而是最终让肾脏、肝脏、胰腺等器官能在体外成熟，真正用于临床。

从科研走向创业，关键依托是港大李嘉诚医学院的科研与临床资源。然而，科研与公司运营截然不同。公司成型的转折点，来自内地与香港政策支持，以及港大科创大赛成长组冠军带来的曝光与资源连结。透过赛事平台，团队与科创中心、青创学院及投资机构建立更紧密合作，产学研不再停留于概念，而是形成实际链路。

谈及创业最难之处，他毫不犹豫回答：“资金。”研发、人力与设备成本持续消耗，融资成为企业存续的核心课题。即使上市，也仅解决部分扩张需求，日常营运仍需稳健现金流支撑。

对柔脉而言，香港的意义在于“跳板”。这里连接全球资本与东南亚市场，亦提供18A/18C上市路径，为前沿医疗企业打开国际窗口。更重要的是，赛事与医院资源构成完整生态，使创新技术更接近临床应用。

至于再生医学是否终能解决器官短缺？创始人的回答审慎而坚定：“技术方向是对的。我们做的每一步，都是让那一天更近一点。”

- 以人工血管为核心突破口，攻克器官血管化难题，为体外再生完整功能器官奠定基础。
- 依托港大科研与临床资源，结合政策与科创赛事平台，加速产学研协同与技术转化。
- 面对高研发门槛与资金压力，坚持长期投入，将香港作为连接国际资本与市场的跳板。



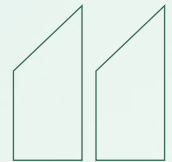
成长组亚军、知识产权奖及ESG卓越奖专访

—— 数字化与智能化赋能的肿瘤精准诊断一体化解决方案



受访者：**王书浩博士** 北京透彻未来科技有限公司 CTO首席技术官

全国只有一万个病理医生， AI能顶上吗？



全国只有约一万名病理医生，却要支撑庞大的医疗需求，AI能否补位？这是王博士团队正在回答的问题。他们研发的AI病理系统，正逐步走向临床一线。

谈及系统水平，王博士坦言，早期版本仅相当于高年资初级医生，“能用，但不够放心”。经过多轮迭代，如今已接近高年资副主任医师的诊断能力。这一提升至至关重要——只有当准确性达到临床信任门槛，医院才愿意真正引入并推广。

选择病理赛道，源于巨大的人才缺口。按国家卫健委标准，每百张病床应配一名病理医生，但现实是约千张病床才有一人。全国病理医生总数约一万人，而实际需求缺口达十余万。更现实的是，短期内难以通过培养人才弥补这一差距。相比临床科室，病理科吸引力有限，供给难以快速增长。

在政策层面，数字病理与AI病理已获得积极信号。部分省份开始推进数智病理建设，国家医保亦设立相关收费项目，意味着监管层面已认可这一方向。团队判断，未来三年内，多数病理科将完成数字化升级；再往后三至五年，随着病理数据与影像、检验及临床信息打通，多模态整合诊断有望成为常态，为医生提供更全面的辅助决策支持。

医院与企业的合作并非简单采购软件。前期医院提供数据，中期参与专业标注，后期成为系统使用者与反馈方。高质量标注离不开经验丰富的病理医生，这也是系统持续优化的关键。对医院而言，核心价值在于提升效率、加快床位周转，并降低漏诊误诊风险。团队迄今已协助避免百余例误判，每一例背后都是一个家庭的治疗方向被及时纠正。

在政府与高校层面，团队正推动标杆医院建设，并与多所高校开展科研合作，实现知识产权转化与技术迭代。医疗科技创业的独特之处在于，真实医疗场景本身就是实验室，科研与产业高度融合。融资方面，天使轮用于验证技术可行性；第二轮聚焦产品打磨与临床落地；第三轮则加速推广与商业化布局。王博士坦言，每一轮融资都是新的起点，“没有庆祝，只有继续往前。最后要衷心感谢港大科创平台，让我们企业有机会更好地展示自身的科研成果与创新实力。”

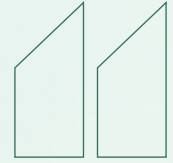
- 病理医生严重短缺，AI病理系统已迭代至接近高年资副主任医师水平，具备临床落地条件。
- 政策与医保支持数字病理发展，未来将推动多模态整合诊断，提升准确率与医疗效率。
- 医院深度参与数据与标注合作，AI协助降低误判风险，并透过多轮融资加速商业化推进。



成长组季军专访 —— 第三代半导体先进封装解决方案

受访者：黄明欣教授 大乙半导体科技有限公司创始人及香港大学机械工程系系主任

让芯片“降温”，也让技术“破局”



“只要芯片还在往前跑，散热就不会是小市场。”黄教授在访谈中这样说。看似轻描淡写的一句话，背后却是AI时代难以回避的物理瓶颈——算力越强，热量越大，而散热能力正在成为限制性能释放的关键因素。

无论是AI服务器、电动车功率芯片，还是工业自动化设备，都在更高密度、更小空间内运行。散热不足，轻则性能降频，重则影响安全。



黄教授判断，未来三到五年，随着AI和新能源持续发展，散热需求只会持续增长。这个行业的天花板，与算力增长的上限紧密绑定，注定不会边缘化。

从科研走向创业，黄教授并非孤军奋战。他认为，香港近年来在产学研转化方面逐步成熟，为教授创业提供了更清晰路径。政府科研资金持续投入，高校也鼓励技术成果转化。但他同样清醒：并非所有科研成果都适合商业化，真正能走向市场的，是兼具技术壁垒与实际应用价值的少数项目。

政策层面，“RACE Plus”等计划，以及高校允许教授兼顾科研与创业的机制，为技术转化提供制度支持。“以前只能选一个身份，现在可以并行，这是很重要的变化。”在技术方向上，团队选择“换道超车”。长期以来，高端散热材料市场由欧美和日本企业主导。黄教授团队基于原创科学原理，开发出新型散热材料，从热量传导机制上实现突破，而非在传统材料框架内做微调。他将其比喻为为芯片建立“主动循环系统”，而非简单导热覆盖。团队已完成中试验证，样品进入头部晶圆厂和汽车企业测试阶段，量产窗口逐步临近。

从实验室到规模生产，中间存在典型的“死亡之谷”——技术已验证，但量产与市场拓展需要大量资金。政府科研经费难以覆盖这一阶段，因此风险投资成为关键桥梁。团队已完成种子轮和天使轮融资，用于团队扩充与产能建设。黄教授认为，资本带来的不仅是资金，更是节奏与市场导向，让商业化路径更加明确。

此次参赛由联合创始人王祎博士主导路演。对长期专注科研的团队而言，这是一次商业能力的实战训练，也让项目获得更多投资机构关注。

- 量产时间表仍在确认，但黄教授语气坚定——芯片持续进化，散热技术的突破，只是时间问题。
- 随着AI与新能源发展，算力提升带来更高散热需求，散热技术成为限制性能与安全的关键因素。
- 团队以原创材料科学「换道超车」，突破传统散热框架，完成中试验证并推进量产布局。
- 依托香港产学研与政策支持，结合风险投资跨越商业化「死亡之谷」，加速技术落地。





科创大赛观察者专访

专访：扬江教授 中山大学肿瘤防治中心研究员/教授

从实验室到市场，这条路没有捷径

香港大学科创大赛结束后，我们在会场一角与扬江交流。他看待比赛的角度更像是在观察一批“种子”，思考哪些项目真正具备生长为产业的潜力。

谈及行业趋势，他直言老龄化是不可回避的背景，慢病用药和肿瘤治疗需求只会持续扩大。但需求旺盛并不意味着研发更容易。行业正在经历方向性转变——从传统“广撒网”式研发，转向AI驱动精准路径。ADC、XDC等技术，核心在于提高疗效的同时降低毒副作用。相比过去“碰运气”的筛选模式，AI可以缩小范围、降低失败成本。

令他欣慰的是，中国在双抗、ADC等领域已跻身国际前沿，甚至出现first-in-class产品。不过他也强调，国内以医保为主的支付体系决定了成本必须前置考量，“药物不仅要有效，还要让患者用得起。”

谈到初创企业的风险，他认为政策是最大变量。医疗行业高度政策敏感，方向判断失误代价巨大。生产能力与CRO体系已非短板，真正的门槛在研发端的人才与原创能力，核心团队往往需要深厚学术背景。同时，专利布局至关重要——既要加速推进，也要构建技术壁垒。

产品研发成功后，商业化仍是一道难关。进入医院和医保体系，需要熟悉规则的专业团队配合，单靠科研团队往往难以完成全流程落地。

对于科研成果转化，他态度务实。常见路径包括专利许可、里程碑付款或成立衍生企业实现股权回报。但他更看重创新带来的社会意义。AI正在改变高成本、低成功率的研究逻辑，使中小团队也有机会参与创新。可负担、可及的治疗方案，对中国而言具有真实而深远的社会价值。

至于这场大赛是否值得参与，他认为关键在于项目阶段与目标。对早期团队而言，资金、孵化空间和导师辅导尤为珍贵，很多团队缺的不是技术，而是将技术转化为产品的能力。港大的品牌背书也能帮助打开资本与合作资源的大门。

“从实验室到市场，这条路没有捷径。”他说，“但有些弯路，可以少走。”

- 医药行业在老龄化背景下持续扩张，研发模式由传统广撒网转向AI驱动的精准创新，同时必须兼顾疗效与成本可负担性。
- 初创医疗企业需高度关注政策环境与专利布局，建立技术与人才壁垒，并依靠专业团队推动商业化落地。
- 科研转化不仅关乎收益，更关乎药物可及性与社会价值，创新竞赛平台可帮助团队少走弯路、加速成长。

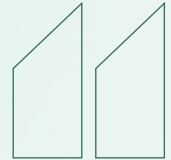




科创大赛观察者专访——

专访：赖景然博士 香港大学李嘉诚医学院技术转移主管

医疗创业，最难的不是技术



“种子已经种下去了，就差时间。”赖景然博士在访谈尾声这样说道。作为香港大学李嘉诚医学院技术转移主管，他长期站在实验室与市场之间，推动科研成果走向产业。

谈及未来三到五年行业趋势，他认为精准医疗已成为确定方向。医疗正在从“治疗疾病”转向“提前预防与早期发现”。多组学数据结合AI，使医疗管理覆盖预防、诊断、治疗与康复全链条。尤其在癌症等常见病的早筛和辅助诊断领域，AI落地迅速，商业与社会价值高度一致。

另一值得关注的方向是先进疗法，如CAR-T和干细胞治疗。随着全球监管框架逐渐清晰，这些疗法正从“最后手段”走向更前期治疗阶段，行业空间随之扩大。

在他看来，医学院初创项目要活下来，关键有三点。首先是种子资金。传统科研经费用途受限，难以支持产品原型开发，而市场资本在概念验证前通常不会进入。因此，政府与高校的早期资助至关重要。其次是临床场景。技术若无法进入真实医疗环境验证，就难以形成价值。港大拥有附属医院资源，能为团队提供早期临床反馈，减少后期试错成本。第三是清晰高效的知识产权政策。专利布局若流程繁琐或条款不灵活，会直接影响合作与融资意愿。

对于科研转化的意义，他认为不仅体现在授权收益或参股回报，更重要的是培养复合型人才。参与产业化过程的研究者，能同时理解科研与商业逻辑，这正是香港医疗创新所需的人才类型。同时，围绕肝癌、鼻咽癌等区域高发疾病开展转化，也是在回应真实的社会需求。

至于科创大赛的价值，他坦言奖金并非核心。真正稀缺的是“进门”的机会——进入医院、进入临床场景。港大平台可协助团队对接真实医疗环境，加速验证。此外，赛事整合了校友投资网络，提高项目与资本匹配效率。

在他看来，科创生态的形成如同复利。每一届比赛、每一次成功合作，都在积累资源与信任。大学与产业互补协作，长期投入终将显现回报。“种子已经种下去了，就差时间。”

- 医疗产业正迈向精准医疗与AI驱动的全链条管理，癌症早筛与先进疗法成为未来三到五年的关键发展方向。
- 医疗初创成功关键在于种子资金支持、真实临床场景验证与清晰高效的知识产权制度三者缺一不可。
- 港大科创平台透过临床资源对接与投资网络整合，形成长期生态飞轮效应，为科研成果转化提供持续动能。









科创报告

港大创新谷洞察 中国科创的发展与趋势

HKU InnoValley Insights
Innovating China Business



Publisher:
出版者: HKU Institute for China Business
香港大学中国商业学院

Address:
地址: 20F, Tower 2, Admiralty Centre, 18 Harcourt Road,
Admiralty, Hong Kong
香港金钟夏慼道18号海富中心二座20楼

Website网址: <https://icb.hku.hk>

Edition:
版次: April 2026 (Hong Kong – First Edition)
2026年4月香港初版



香港大学中国商业学院
官方微信

All Rights Reserved
版权所有 翻印必究