

# 汉坤法律评述

2026年5月9日

北京 | 上海 | 深圳 | 杭州 | 武汉 | 海口 | 香港 | 新加坡 | 纽约 | 硅谷 | 伦敦

## 「产学研 1+计划」三轮回顾与展望 — 从 73 个项目看香港科研成果转化的政策实践

作者：夏彦<sup>1</sup>

### 引言

2023 年 10 月，香港特区政府宣布推出规模达 100 亿港元的「产学研 1+计划」（InnoHK Research and Innovation Support Scheme，简称“RAISE+”）。该计划以政府与业界配对资助的创新机制，致力于扶持不少于 100 支具商业化潜质的大学科研团队，将实验室成果转化为可落地的产品与初创企业。

计划面世后反响热烈。截至目前，该计划已公布三批评审结果。第一批于 2024 年 5 月公布，从 94 份申请中遴选出 24 个项目；第二批于 2025 年 6 月公布，再批 25 个项目；第三批于 2026 年 4 月公布，再批 24 个项目。三批合计 73 个项目共获得逾 30 亿港元政府承诺资助，涉及生命健康、人工智能与机器人、半导体与电子工程、新材料、先进制造等核心硬科技及创新科技赛道。

RAISE+作为一项设计极为精细的制度创新，其提供的政府资金以“非稀释性”资助的形式进入项目，但不换取项目股权，而是通过“配对”机制来放大科研团队与业界伙伴的自有资本，成功构建起政府、大学与业界三方联动的产学研合作生态。计划运行至今已有两年半，第一批项目已进入执行中期，部分项目公司已完成市场化融资，初步显现出其强大的政策杠杆效应。

本文以三批共 73 个项目为样本，从统计数据与商业化成效切入，结合已披露的外部融资案例系统梳理计划的整体成效与产学研合作模式。同时，本文将从法律实务的专业视角，重点分析参与各方在配资合规、架构设计、知识产权安排及外部融资等环节应关注的关键法律问题，以期为有意参与第四轮申请的研发团队及业界伙伴提供实用参考。

### 一、三批项目总览：两年半内跑出的“创科成绩单”

#### （一）批次基本情况

指标	第一批 (2024年5月)	第二批 (2025年6月)	第三批 (2026年4月)	三批累计
获批项目数	24 项	25 项	24 项	73 项

<sup>1</sup> 实习生牛鑫雨对本文的写作亦有贡献。

指标	第一批 (2024年5月)	第二批 (2025年6月)	第三批 (2026年4月)	三批累计
总申请数	94份	未完整披露	未完整披露	—
政府承诺资助总额	逾10亿港元	逾10亿港元	逾10亿港元	逾30亿港元
涵盖院校数	6所研资局资助大学	6所研资局资助大学	5所研资局资助大学	6所研资局资助大学
覆盖主要技术领域	8类	7类	9类	11类

首批计划竞争极为激烈，录取率仅约 25.5%，充分体现了该计划在学术及产业界的吸引力。第二批在第一批基础上小幅扩容，遴选出 25 个获批项目。第二批次不仅在政府承诺资助额度上继续保持逾 10 亿港元的高位，在技术赛道上也呈现出明显的演进，在半导体和 AI 芯片方向表现亮眼。第三批政府承诺额再次超过 10 亿港元，延续了前两批对健康及医药科学、人工智能与机器人、新材料与新能源等核心赛道的重点布局，同时新增了太空科技、Web3 金融科技等前沿方向。总体而言，三批合计 73 个项目均获得政府鼎力支持，单项目两阶段最高资助总额约 1 亿港元，政策扶持力度空前。

## (二) 吸引市场化投资与业界配资情况

RAISe+的核心设计逻辑之一，是以政府的“非稀释性资金”作为信用背书与资金杠杆撬动市场化资本，达到“四两拨千斤”的杠杆效应。从已有信息看，计划的这一机制正在发挥预期效果。

### 政府资助与业界配资的乘数效应

按计划设计，第一阶段中政府以最高 2:1 比例配资，即业界及团队每投入 1 元，政府最多补贴 2 元；第二阶段则过渡为 1:1 配资。以三批共 73 个项目为例，即便仅按第一阶段最低配资要求保守估算，该机制已带动业界及大学投入约 5 亿港元以上。随着更多项目进入第二阶段，社会资本撬动量将远超这一数字。这样的乘数效应意味着业界伙伴或者早期 VC 投入的每一笔资金，都能为项目公司带来等额甚至双倍的现金流补充。在不增加公司总股本、不稀释既有股东权益的前提下，政府资金实质上构成了对早期投资者的一层“隐性估值保护”，极大的增强了初创公司的抗风险能力。

### 市场化投资人的进入：已知外部融资案例

在政府资助之外，部分项目已成功吸引外部市场化投资人进入，完成独立的股权融资轮次。以下为目前已披露外部融资信息的代表性案例：

项目/公司	技术领域	融资轮次	大约时间
公司 A	新材料/辐射制冷	A 轮（亿元级港币）	2024 年 5 月前后
公司 B	基因治疗/医药	Pre-A 轮	2025 年 7 月
公司 C	医疗 AI/诊断成像	已有机构投资人支持	—
公司 D	半导体/传感芯片	已获 VC 支持及主要客户认可	—
公司 E	机器人/触觉感知	已获政府及资本投资	—

通过这些案例不难发现，内地知名 PE/VC、香港本地战略投资者以及大学自有创业基金的共同涌入，证明了 RAISE+ 中政府不参与公司治理的架构设计，不仅为后续引入市场投资人留足了空间，更成功打通了跨境招商与多元资本吸纳的制度闭环。

## 二、从数据看趋势：技术领域分布与产学研合作路径深度盘点

### （一）技术领域分布：生命科学与硬科技并驾齐驱

对三批共 73 个项目的统计数据进行分析，可以清晰观察到政策风向的演进轨迹。

健康及医药科学（涵盖基因治疗、医疗诊断成像、手术机器人等细分方向）凭借香港地区在生命健康领域的深厚学术积累和产业基础，在三批中均稳居第一大单一领域，合计约 17 至 18 项，占比约 35%。紧随其后的是人工智能与机器人领域（AI 芯片、工业自动化、触觉感知机器人等），以约 20% 的占比位列第二。新材料与新能源（辐射制冷、复合集流体、新型光伏等）占比约 11%，先进制造、中医药、环境科技与计算机应用方向合计约占余下部分。

然而，三批数据对比中最具信号意义的变量在于半导体与硬科技的突围。与第一批次生命健康领域“一枝独秀”的格局不同，第二批次在保持医疗领域基本盘的同时，半导体及电机电子工程领域（整体占比约 15%）中，多个涉及氮化镓功率器件、6G 异质集成、硅光子项目集中获批，强势入局。这不仅反映了在全球科技角力背景下，政府向“卡脖子”关键战略技术倾斜的明确意图，也预示着硬科技赛道将在未来的申请中占据更为核心的权重。

### （二）科研成果转化路径：从“产学研”协作到初创生态

从实验室走向规模化的市场，不同技术属性的项目在 RAISE+ 框架下探索出了三种差异化的产学研协作路径。

#### 路径一：大学衍生初创公司主导商业化

从已获批的项目运作模式来看，依托大学的技术转移机构（TTO/KTO）成立衍生初创公司，是目前产学研协作中最常见且成熟的商业化路径。在这一模式下，研究团队会在项目获批后正式成立衍生初创公司，以该公司为主体承接政府资助、引入业界配资，并负责产品开发和市场拓展。这一路径的核心优势在于，初创公司对核心技术拥有较完整的权利，不仅实现了学术研发与商业运营的风险隔离，赋予了公司在商业决策上的高度灵活性，更从根源上扫清了知识产权权属不明的隐患，为后续引入 VC/PE 进行股权融资铺平了道路。

#### 路径二：已有产业化基础、借助 RAISE+ 加速规模化

与从零开始的实验室项目不同，部分团队在申请 RAISE+ 之前已具备一定的商业化基础，甚至已完成早期融资轮次。对这些团队而言，RAISE+ 资助的意义更多在于提供“成长加速器”。在硬科技企业从“样品”走向“量产”的爬坡期，资金链断裂的风险极高。政府资金的注入，极大程度地分摊了高昂的试错与规模化成本，让企业敢于在研发与扩产上“踩油门”。而这一模式更深层次的商业价值在于政府严苛遴选机制带来的信用增级，RAISE+ 评审委员会对项目的多轮尽调与背书，向资本市场释放了“去风险化”的信号，这不仅有助于缩短投资人的决策周期，更为创始人赢得了估值谈判的筹码。

#### 路径三：大型业界合作方担任主要产业化推手

随着第二批次中半导体与 6G 通信项目的集中涌现，一种有别于传统初创生态的模式开始引起关注。在

这些设计极高资本开支和严苛产能门槛的硬科技领域，单纯的财务投资已无法满足商业化需求。因此，部分顶尖大学的研发团队选择与具备成熟制造能力、完善供应链及行业准入资质的科技巨头结成深度绑定的联合研发和产业化联盟。在这一路径中，产业合作方不仅是配资者，更是项目公司实际运营和产能落地的核心主导者，大学则退居幕后，主要以知识产权授权和技术支持参与分工。

上述三种路径各有侧重，但存在一个共同的制度逻辑：**以大学知识产权为核心资产，通过业界配资的引入实现商业化杠杆，政府资金扮演催化剂而非控制者的角色。**这也是 RAISe+ 整个制度设计的根本逻辑所在。

### （三）业界配资伙伴：初创生态为主，大湾区参与渐增

从已知项目的业界配资伙伴构成看，主要呈现三类来源：一是依托项目孵化的大学衍生初创公司（以自有股权融资作为配资来源），这是目前数量最多的一类，与计划“孵化成功初创企业”的政策目标高度契合；二是大湾区及内地科技企业，尤其在半导体和先进制造领域，内地产业资本的参与有助于弥补香港在制造端的能力缺口；三是政府机构担任示范工程合作方，为部分具有公共服务属性的技术提供了最初的规模化落地场景。

随着 RAISe+ 知名度持续提升，预计第四轮将吸引更多大湾区制造企业、跨国公司亚太区投资主体及国际机构参与配资，进一步丰富产学研合作生态的层次和广度。

## 三、RAISe+ 制度机制解析：理解“1+”的核心逻辑

### （一）两阶段资助结构

RAISe+ 采用分阶段推进的资助模式，体现了政策设计者对科技成果转化不同阶段风险特征的细致理解：

**第一阶段**（约 3 年）：以应用研究与原型制作为目标。政府以最高 2:1 比例配资，项目团队及业界配资每投入 1 元，政府补贴最多 2 元，政府资助上限约 1,000 万港元。这一阶段的设计，本质上是由政府资金承担了研发初期从基础研究向应用验证过渡的不确定性风险。

**第二阶段**（约 2 年）：以科研成果商业化为目标，包括产品开发、市场准入、规模化生产等。政府以 1:1 比例配资，资助上限约 9,000 万港元。两阶段政府合计最高资助约 1 亿港元，业界须对等配资。

这一结构传达出清晰的政策信号：计划并非简单的科研补贴，而是一套从实验室到市场的全链条支持机制，且随着商业化风险降低（进入第二阶段时，技术原型已验证），政府与业界的资金分担比例也从“政府主导”过渡到“对等分担”，实质上是通过政府信用完成了早期的去风险化，从而在商业化关键期吸引体量更大的市场化资金入场，实现资本的接力运作。

### （二）资助模式的法律特征

从法律属性看，RAISe+ 政府资助具有以下几个值得关注的特征：

政府资助不换取项目公司股权，亦不参与公司日常经营管理。这一设计有意避免政府以股东身份介入商业决策，为后续引入市场化风险投资人保留了清洁的股权架构，大幅降低了 VC/PE 进入时面临的谈判摩擦。

业界配资须为“无赎回条款的投资”或“现金资助”，明确排除了可赎回债权工具。这一要求的政策意图是确保业界配资具有真正的风险承担性质，而非变相的低息贷款。

在知识产权分配方面，项目期内产生的 IP 须保证发明人或大学团队享有不少于 70% 的收益分配权。这一规定旨在维护大学科研团队的核心利益，避免商业化过程中出现知识产权被业界合作方低价转移或稀释

的情形。

## 四、参与实务：配资与架构设计的关键法律问题

### （一）配资的合规边界

#### “无赎回条款”要求的实质含义

计划明确要求业界配资须为“无赎回条款的投资”，这意味着业界伙伴以股权或不可赎回的现金方式进行投入。在实务操作中，这要求合作协议在起草时明确排除任何形式的固定回报安排、优先偿还机制或投资人在特定条件下有权要求返还本金的条款。一旦配资协议中含有类似“回购”“保底”“明股实债”或“无条件退出权”的安排，可能导致相关款项被认定为不满足配资要求，进而影响政府拨款的合规性。

这一合规要求与传统的风险投资中的避险习惯存在天然的对立。回购权或赎回权通常是机构在项目进度不及预期（如未在约定时间内完成 IPO）或者发生违约时的核心退出机制。但在 RAISe+ 的语境下，这种传统的退出机制必须被彻底重构。

#### 实物支持（In-kind Contribution）的计入规则

计划允许业界以实物支持形式（如提供设备、场地、专家服务等）作为配资的一部分，但须满足特定的估值和核证要求。如果协议中对资产的计价方式、核证主体及计入上限缺乏前置约定，极易在审计阶段被大幅核减。一旦实物价值被“挤水分”，会导致项目整体配资比例失调，甚至面临返还资助的压力。故在起草相关协议时，须事先明确实物支持的计价方式、核证主体及计入上限，并参考 ITC 的最新核证要求，避免因估值存疑而在审计时被部分或全部剔除，影响项目的配资合规达标。

#### 配资承诺函（Commitment Letter）的起草要点

计划要求业界伙伴在申请阶段提供配资承诺函。该函件不仅是申请材料的组成部分，也在一定程度上构成具有约束力的承诺文件。而业界伙伴往往希望在承诺函中加入“取决于项目达到某里程碑”等前提条件，然而过于模糊的措辞可能会被评审委员会解读为“出资确定性不足”，故起草时须注意：（1）承诺金额与分期安排须与项目预算和资助计划的阶段安排相匹配；（2）附条件的承诺在实践中虽常见，但须在措辞上与计划规定保持一致；（3）承诺函签署主体须与实际配资主体保持一致，避免后续出现实际出资方与承诺方不符的合规问题。

### （二）项目公司股权架构设计

大部分 RAISe+ 项目会设立独立的项目公司作为接受资助和推进商业化的主体。架构设计通常呈现出研究团队（作为创始人/管理团队）、大学商业化公司（通过 TTO/KTO 下属实体间接持股，代表大学知识产权利益）和业界投资方（配资方，兼具战略合作伙伴角色）的三方结构。

在动态股权安排方面，创始团队的股权通常设有里程碑归属（Milestone Vesting）条款，使得股权的解锁不仅与时间挂钩，还与 RAISe+ 计划的两个阶段的考核指标深度耦合，通过采取如技术原型验证成功、首个商业定达成或外部融资到位等动态安排，有效锁定核心科研人员的长期投入，并为后续风险投资（VC/PE）进入提供了较为规范的股权结构基础。此外，对于仍保留大学教职的创始人，需特别关注大学关于“兼职经营”的内部政策限制。

同时须注意，RAISe+ 计划对项目公司的重大股权变动设有申报要求。在第一阶段或第二阶段执行期内，若拟引入新的外部投资人、进行股权重组或公司架构调整，须提前向创新科技署进行“重大交易”申报并获

得批准，未经批准的重大股权变动可能导致资助被暂停或终止。在融资实务中，这也意味着每一轮融资的交割前提中都必须包含“政府无异议/批准函”。由于政府审批存在固定流程，项目方必须前置法律工作，与投资人协商预留足够的申报窗口期，防止因政府合规审批延误而导致融资窗口期关闭，或因擅自交割导致政府撤资。

### （三）知识产权许可安排

知识产权的权属与许可安排是 RAISe+项目法律架构中最为复杂、也最为关键的部分之一。

须首先厘清“背景 IP（Background IP，即项目启动前已存在的知识产权）”与“项目 IP（Project IP，即项目执行期间产生的知识产权）”之间的界限。背景 IP 由大学或原始权利人保留，以许可而非转让的方式供项目使用；项目 IP 的归属须依照计划规定，确保发明人/大学团队享有不少于 70%收益分配权，并在项目公司成立的相关协议中明确体现。

在许可结构方面，大学向项目公司提供独占许可（Exclusive License）还是非独占许可（Non-exclusive License），对后续市场化融资具有重要影响。如果项目公司对核心专利仅拥有短期或非排他的许可，一旦许可到期或被撤销，公司价值将受到影响。故 VC/PE 在进行尽职调查时通常要求目标公司对核心技术拥有稳定的独占许可权，因此建议在项目初期即明确许可性质、许可范围和许可期限，确保大学向项目公司提供“全球独占、可分许可且涵盖后续改进”的许可权利，避免后期因许可安排不清晰而阻碍融资进程，如此方能项目公司在全球市场进行 PCT 专利布局及后续的并购或 IPO 扫清权属障碍。

此外，对于具有高商业价值的技术，专利申请的策略（包括申请地域、申请时机、是否进行 PCT 申请等）应与商业化路径及融资计划统筹安排，以最大化知识产权保护效能。

### （四）外部融资的合规路径

从第一批项目已出现的市场化融资案例来看，外部 VC/PE 进入 RAISe+项目公司时，除常规的投资尽职调查外，还须关注以下几个特殊的合规层面：

**“重大交易”申报：**如前所述，计划执行期内引入外部投资人属于须申报的重大交易事项，建议在融资文件签署前预留足够时间完成申报流程，避免因审批延误影响融资节点。

**内地背景团队及投资人的额外外汇合规要求：**内地背景创始人/管理团队设立或持股香港公司时，需注意在完成融资前办理 37 号文登记，并且及时设立内地子公司完成返程投资；内地投资机构通过香港主体进行投资时，需关注 ODI（境外直接投资）备案要求。建议在架构设计阶段即将跨境外汇合规因素纳入考量，统筹安排香港公司与大陆主体之间的股权关系与资金流动路径，并及时办理相关外汇登记。

**对赌机制的适用限制：**部分 VC 习惯在投资协议中设置业绩对赌（Ratchet）或上市对赌条款。对于 RAISe+项目公司而言，此类条款须与计划要求审慎平衡，通过重新设计优先清算权、差异化表决权安排或非财务类治理权补偿等替代性技术方案，在满足政府“禁止保底”合规红线的同时，为外部资本构建合法合规的风险防御体系。而即便是非配资性质的外部 VC 投资，也须确保相关对赌安排不会触发项目公司股权结构的“重大交易”申报义务。

### （五）项目资金使用的合规要求

项目资金须专款专用，不得重复列支（禁止双重拨款），亦不得追溯至资助协议签署之前的支出。合格开支分三类：人力成本（含强积金雇主供款，业界股东董事原则上不得从中取酬）、设备费用（单价港币 50 万元以上须于项目完结后保留至少两年）、其他直接费用（专利申请上限港币 25 万元或直接成本 90%，

取较低者)；大学服务费不得超过项目总支出的 10%。明确禁止的支出包括：与项目无关的租金、通勤及出行费用、娱乐消费、奖品纪念品、强积金管理费，以及资本融资利息等。此外，项目相关工作须满足“本地内容”要求：至少 50%的研发工作及至少 50%的非研发工作须在香港境内进行（并产生相应支出），如需在香港境外执行部分任务，须事先向创科署申请并说明理由，创科署将通过独立审计师的经审计账目核查实际合规情况。

预算变更方面，单一类别累计偏差不超过 30%且不增加政府资助总额的，可在进度报告中披露，无须事先申请；超过 30%则须通过 ITCFAS 系统正式审批，专利预算不得转移至其他类别。财务管理上，申请机构须为项目单独建账（权责发生制），所有凭证保存不少于七年，并委托注册会计师出具年度及最终经审计账目；审计署署长有权开展物有所值审查，违规使用款项将被追缴并计收利息。资金按年分期拨付，配资未足额到位时政府拨款按比例缩减；各阶段结束或项目终止后，未用余款须按协议规定退还政府。

## 五、展望第四轮及更长远：RAISe+能否成为香港创科的持续引擎？

### （一）第三批结果与第四轮申请情况

就第四轮申请而言，与前三批相同，每所研资局资助大学每轮可提交最多 15 份申请。计划尚未公布具体时间表，但依前三批规律预期将于 2026 年下半年启动。

对于未来有意申请的团队而言，有几点值得提前布局：首先，从前三批的遴选结果来看，评审委员会对项目的商业化可行性和业界伙伴的配资质量高度重视，建议在申请前充分论证商业化路径并物色具有实质资源投入能力的业界配资伙伴；其次，鉴于第二批、第三批在半导体、AI 芯片等硬科技方向获批项目明显增加，预计第四批在这些方向的竞争将更趋激烈；第三，已完成前期知识产权布局（包括专利申请、权属清晰的技术许可协议）的项目，在申请审核中具备明显优势。

### （二）制度演进趋势

从第一批到第三批的政策演变轨迹看，半导体与 AI 芯片赛道获批项目数量的显著增加，折射出香港政府在全球科技竞争格局下对关键战略技术的政策倾斜。继前三批在人工智能与生命健康领域的爆发后，特区政府在《2026 – 27 年度财政预算案》中强调了对 AI+产业的持续倾斜，这也预示着在第四轮申报中，人工智能、半导体等硬科技将占据更为核心的审核权重。

与此同时，第一批项目已进入执行中期阶段，部分项目将在未来 12 至 18 个月内进入第一阶段与第二阶段的转换节点。这一阶段涉及第一阶段成果评审、第二阶段资助申请及新一轮配资安排，是整个项目生命周期中法律事务最为集中的时间窗口，预计将产生大量与知识产权移交、股权调整申报及融资架构重组相关的实务需求。

从宏观视角看，RAISe+已初步构建起政府—大学—业界三方联动的“产学研”创新生态雏形。随着第一批项目陆续产出成果，其中涌现出一批具有代表性的成功案例，将进一步提升计划的品牌效应，吸引更高质量的科研团队和更多元化的业界投资人参与后续轮次，形成政策效果的正向循环。

## 六、结语

汉坤律师事务所自 RAISe+计划推出以来持续为多家参与团队提供法律顾问服务，覆盖配资合规咨询、项目公司设立与股权架构设计、知识产权许可框架搭建、外部市场化私募股权融资配套等核心环节。

我们将持续跟踪 RAISe+各批次动态，就最新法律实践发展及政策解读及时与各界分享。

## 特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

### 夏彦

电话： +86 755 3680 1989

Email: [yan.xia@hankunlaw.com](mailto:yan.xia@hankunlaw.com)