

我省高校破题科技成果转化产业化

新质生产力 一线行

□本报记者 彭溢

探索,改革,攻坚,破局……在黑龙江省科技厅统筹指导下,全省科技成果转化体制机制改革试点高校深入贯彻落实省委省政府“深化科技成果转化突破年”行动部署,紧盯成果转化全链条关键环节精准发力,补短板、强弱项、通堵点,持续促进科技创新与产业创新深度融合,培育壮大新质生产力。一批科技成果加速从“书架”走向“货架”,源源不断转化为助推全省经济社会振兴发展的“增量器”。

经理人“操盘”打通转化“快车道”

“以前做科研,写论文,成果就束之高阁,从未想过实验室技术能变身市场热销产品。”近日,看着自己培育的稻米销量持续攀升,黑龙江大学现代农业与生态环境学院副研究员刘乃新感慨万千。在该校职业经理人团队的专业操盘下,科研成果走出实验室、走进大市场,让她真切读懂了科研为民、赋能产业的核心价值。

多年来,刘乃新博士团队以优质种质资源筛选和创制为核心,埋首于实验室与田间,利用千余份种质资源,历经北育南繁的筛选、优化和鉴定,成功选育出优质长粒型香稻新种质——“黑龙育1号”“黑龙育2号”。

手握优质科研成果,产业化之路却一度陷入瓶颈。“我们精通科研攻关,却缺乏市场运营经验,最初只能依靠朋友圈小范围推广。”刘乃新坦言。

黑龙江黑大资产经营有限公司得知该项目后主动对接,依托刘乃新研发的“黑龙育”系列稻米成果,联合成立黑龙江礼禾农业科技有限公司。2025年3月,学校选派职业经理人张鑫团队入驻企业,全权承接企业日常运营、市场开拓、品牌推广等全流程管理工作,为成果产业化注入专业市场力量。

入驻以来,张鑫团队精准发力,系统布局。“我们搭建起‘黑龙育1号’‘2号’大米‘种植、生产、销售’全链条标准化体系。同时,打通线上线下销售渠道,包括微信小店、抖音、京东等电商平台,以及黑大子矜超市、黑大科技园等本土渠道。2026年上半年,仅‘黑龙育2号’大米单品销量就突破1.5万斤。”张鑫如数家珍。

“专业化的市场运营,让科研成果有了落地生根的土壤,也让我们能够心无旁骛深耕高品质水稻领域。”刘乃新表示,未来团队将聚焦消费者健康需求,持续优化品种、迭代技术,研发更多优质成果。

引入一支经理人团队,激活一项成果产业化,这在黑龙江大学不是个例。黑龙江大学产业发展中心主任王凯介绍:“近年黑大在我省全力攻坚科技成果产业化的背景下,直面科研与市场脱节、转化流程不畅、运营能力薄弱等成果转化三大痛点,通过建立三支专业经理人队伍破局。其中,技术经理人深耕校内,做成果价值的发掘者与打磨师;产业经理人外联市场,做校企融合的牵线人与引路人;职业经理人驻企赋能,做成果落地的操盘手与守护者。同时,通过制度激励、平台支撑、资本驱动,系统性解决成果转化各环节痛点、难点,探索出一条贴合校情、适配龙江产业发展需求的特色转化之路。”



哈工大先研院部分在培企业高科技产品展示。

本报记者 彭溢摄

创新转化机制 激发内生动力

科技成果只有转化,才能真正实现创新价值。2025年我省开展“科技成果转化突破年”行动,为着力破除制约科技成果转化堵点卡点问题,同年6月,省委科技委员会办公室印发《黑龙江省高校院所科技成果转化体制机制改革攻坚方案》,推动我省高校院所建立成果转化管理工作制度体系、职务科技成果单列管理制度、“约定收益+全部赋权”制度、“先使用后付费”制度,激发高校院所成果转化内生动力。

同月印发的《科技成果转化尽职免责制度指引》,明确11种尽职免责具体情形和负面清单,打消科研人员“怕担责、怕出错”的思想顾虑,让科研工作者放开手脚投身成果产业化。

2025年12月,新修订的《黑龙江省促进科技成果转化条例》施行,从法治层面破解诸多改革难题。

2026年1月,省科技厅召开全省高校院所科技成果转化体制机制改革调度会议,推动各项改革任务落地见效。

近日,全省2026年科技成果转化月“科转大咖龙江谈”活动——“生态圈大学校长谈经验”交流活动举行。各高校纷纷亮出破解转化难题的特色路径、务实举措,一套套改革实招、一项项创新机制,持续打通从实验室到市场的转化通道。

2025年,东北林业大学签订科技成果转化合同829项,总金额达2.15亿元,较2024年实现大幅提升。东北林业大学副校长于海鹏介绍:“学校在体制机制改革方面有四大举措,其中,对在龙江落地转化的项目,将转让许可净收益和作价股权的95%奖励给成果完成人。针对科研人员‘缺钱转’难题,从‘前端培育’和‘后端奖励’双向发力,2025年投入200余万元,立项18项成果转化培育基金项目,推动

教师创办科技型企业;对于落地省内科技成果转化、许可单项到账经费≥400万元的,奖励40万元,极大提升了教师服务龙江和参与科技成果转化的积极性。”

东北石油大学则专门成立了科技成果转化工作领导小组,由校长亲自担任组长。“作为全校科技成果转化工作的核心决策机构,领导小组负责统筹规划、顶层设计与整体推进,为成果转化工作提供强有力的组织保障。”该校科研处处长李玮介绍,“学校修订了关系科研人员切身利益的赋权管理办法,实施职务科技成果单列管理,探索实施专利作价入股、职务科技成果全部赋权。近两年推动44项专利作价3500余万元,入股到19家企业,破解产业化难题。同时改革人才评价体系,新增‘推广型’研究员职称序列,打破‘唯论文、项目、奖励’导向,将成果转化绩效作为必选项之一。”

做优转化生态 赋能产业振兴

每隔一段时间到哈尔滨工业大学先进技术研究院采访,都会看到新入驻的高科技企业。在科技成果转化生态建设方面,这里可谓做到了极致。去年末,这里构建的成果转化新生态更是吸引华奥智能装备(哈尔滨)有限公司、哈尔滨睿科光电科技有限公司等科技企业从省外迁回黑龙江。

“哈工大先研院在省市政府全方位支持下,通过两年半的建设,摸索出‘三主体·六要素’协同模式。该模式旨在培育

科学家、企业家、金融家协同创业的范式,并推动创新链、资金链、产业链、人才链、空间链、生态链六链深度融合。”哈工大先研院院长王丛非介绍,一系列超常规激励措施落地生效,破解了起步期“不愿转、不敢转、不会转”的难题,使教师成果转化积极性高涨。先研院围绕龙江维护国家“五大安全”重大使命布局企业培育,2025年落地龙江新生生成企业数达到2024年的220%。通过孵化器、加速器、放大器的打造,破解了发展期成果从实验室到产线到市场的难题,目前先研院培育的64家企业里,已经有哈尔滨星网动力技术有限公司、哈尔滨航威智能装备有限公司等24家入驻产业园区,在孵企业40家。这些硬科技企业吸引了国内130余家知名资本、20余家银行系资本开展合作,融资到账金额超过3.6亿元,破解了企业跃升期科技金融有效赋能的难题,开创了“山海关不住、投资到龙江”的新气象。

哈尔滨工程大学2024—2025科技成果转化总额超2.2亿元,是“十四五”前三年总和的4.83倍,作价投资

孵化“哈船系”科技企业36家,吸引社会资本4.03亿元,呈爆发式增长。这一转变也与学校做优成果转化生态密不可分。哈工程资产经营公司董事长兼总经理、成果转化中心主任任喜峰介绍,学校单独设立成果转化中心,牵头组织科技成果转化工作,构建起“一个部门统筹协调、一张表单审批核准、三步流程高效转化”的转化机制。学校筑筑科创平台,完善承载阵地,以松北新校区为成果策源地,国家大学科技园为成果孵化区,国家广告产业园为企业加速区、松北产业园为产业承载区等,打通成果转化快车道。

体制机制改革激活了龙江高校科技成果转化原动力,一项项高科技成果落地龙江,为龙江高质量振兴发展提供了澎湃动能。



刘乃新在田间查看水稻长势。

图片由受访者提供

乐泰药业 老牌药企的创新路

□文/摄 本报记者 王思琦

深耕外用制药领域多年的乐泰药业有限公司(以下简称乐泰药业),跳出药企固有经营边界,打通“药品技术转化功效消费品”的核心链路,先后孵化乐泰防晒养护系列、美能迪专业修护护肤两大消费品牌。从针对毛囊萎缩、脂溢脱发的全周期头皮调理方案,到覆盖玫瑰痤疮泛红、爆痘、屏障修复全阶段的医用级护肤矩阵,再到医药、美妆、大健康消费品三大板块协同的百亿产值战略布局,乐泰药业正用自身行动走出一条老牌药企依托硬核科研实现产业延伸的特色路径。

搭建“草本+药物”协同育发体系

走进乐泰药业位于哈尔滨新区的研发实验室,研发团队正围绕头皮毛囊检测数据优化配方体系,乐泰药业中级研发员张贵民指着一组头皮毛囊检测数据向记者介绍:“市面上多数普通洗发产品仅聚焦头皮清洁功能,不少防脱产品依赖植物概念营销,缺乏完整的毛囊调理方案与临床验证支撑,而我们的防脱系列从立项之初,就完全按照药品研发逻辑设计配方。”

“我们不做单一清洁产品,而是搭建‘洗护调理+外用育发’一体化生发体系。”张贵民翻开厚厚的配方研发档案,讲解核心草本复配逻辑,“产品根据人参、侧柏叶、制何首乌、当归等经典养发植萃,依照头皮出油、毛囊萎缩、发根

脆弱、干枯分叉四大脱发问题分层配比。侧柏叶控油抑菌,平衡头皮油脂环境;何首乌与人参滋养毛囊,强化发根附着着力;当归活血通络,改善头皮血液循环,多靶点解决雄激素脱发、熬夜脂溢性脱发、产后脱发等不同成因。”

“目前,乐泰防脱洗护精准细分三大核心赛道,实现差异化竞争格局,对比高端防脱品牌,价格更亲民、草本配方更关注国民头部健康;对比传统国货,拥有药企科研背书与特证资质;对比新锐网红洗护产品,依托线下商业渠道、养发馆专业渠道建立信任。”张贵民说。

谈及产品迭代规划,张贵民直言:“未来将针对油性、干敏等不同头皮类型细化配方,乐泰药业将推出防脱洗护疗程套装,同步研发头皮精华、深层头皮清洁膏等配套单品,完善完整头皮皮肤养护矩阵,把单一洗发产品升级为

全周期头部皮肤健康解决方案,持续拉开与普通日化品牌的技术壁垒。”

细分问题肌 药企跨界护肤

在乐泰药业恒温无尘的生产车间里,不锈钢智能产线静静运转,身着全套无菌防护服的工人细致巡检设备,每一处灌装、萃取工序都遵循严格的管控。灌装车间内,气动灌装设备匀速运转,一滴滴美能迪护肤产品精准分装至滴管瓶,整齐排列在操作台面上。美能迪产品聚焦玫瑰痤疮、酒糟鼻等小众问题肌,打出“OTC药品对症干预+功效护肤品长效修护”的医妆协同模式,成为药企跨界护肤的标杆案例。

乐泰药业高级研发员伊春杰表示,“市面上敏感肌护肤品多为通用舒缓配方,无法针对性解决玫瑰痤疮丘疹、脓疱、持续性潮红、红血丝等复杂症状。我们拥有多年外用抗炎、抑菌药物研发积淀,把皮肤科药品透皮、抗炎、屏障修护技术转化到护肤品中,这是普通美妆企业不具备的核心优势。”

据伊春杰介绍,依托医药研发技术积累,美能迪搭建完整修护产品矩阵,覆盖玫瑰痤疮全周期护理需求,每一款产品均匹配精准人群,实现“按肤质、分症状”精准护理。

深耕技术创新 打破传统局限

从单一制药企业,到医药、美妆护肤、大健康消费品三驾马车并行,乐泰药业的跨界布局依托黑龙江本土产业资源深化产学研合作,持续联动高校、科研机构深耕头部皮肤养护、问题肌肤护理技术创新。

乐泰药业常务副总裁胡光介绍,未来乐泰药业将持续迭代皮肤类OTC药品,开展循证学术研究;细化美能迪修护祛痘矩阵,推出疗程套盒;拓展内服外用结合的头面部皮肤、肌肤健康产品,完善全链路健康服务体系。将逐步从东北区域走向全国布局,依靠客户口碑裂变沉淀精准消费群体。

作为深耕黑土地数十载的本土制药企业,乐泰药业的跨界布局,既是企业自身突破传统增长边界的产业升级,也是龙江本土药企扛起产业振兴责任、守护国民健康的实践探索。乐泰药业以制药级标准切入消费赛道的发展路径,为东北传统制药企业探索产业延伸、实现高质量发展提供了可参考的实践范本。在国内功效消费市场同质化竞争加剧的当下,这种以硬核科研为支撑、以制药标准做消费产品的医妆协同跨界模式,正成为行业差异化发展的重要方向。



乐泰药业厂区。



比赛现场。

本报记者 彭溢摄

本报讯(记者彭溢)“某企业自研AI预测性维护系统已落地验证,但依赖定制项目、盈利难规模化,请技术经理人设计商业模式升级方案……”某高校新能源电池热管理技术竞赛样机验证、持有核心专利,拟募资成立公司,请技术经理人梳理商业计划书核心模块……”活动现场,随机抽取的题目显示在大屏上,各技术转移机构、服务机构负责人现场作答。

日前,由黑龙江省科学技术厅指导,黑龙江省科技成果转化中心、黑龙江股权交易中心有限责任公司、哈尔滨工业大学国家大学科技园主办的黑龙江省2026科技成果转化月“科转大咖龙江谈”——技术经理人擂台赛在哈尔滨工业大学举办。来自省科技厅、省内高校院所、科技孵化器、技术转移机构、创投机构的主要负责人、行业大咖、一线技术经理人齐聚一堂,以实景推演、深度研讨的创新形式,打通科技成果转化经验互通、能力共进的全新渠道。

赛场之上,实战问答轮番上演,参赛选手结合随机抽取的真实转化场景各抒己见。有的选手现场拆解一份覆盖九大核心架构的科技项目商业计划书,清晰梳理产学研落地全流程;有的选手直面项目资金难题,提出“政府政策性资金+天使基金”双重赋能的融资落地路径;还有选手着重强调,项目需完成完整TRL技术成熟度等级测试,评估技术稳定性与量产可行性后再推向产业市场。一条条贴合产业实际的实操建议、一套套逻辑完整的项目转化策划方案接连输出,选手与评审专家围绕案例难点展开深度探讨。本次技术经理人擂台赛创新打造“以赛砺能、以评精进”模式,紧扣实战赋能主线,将专业竞技比拼与研学提质提升深度融合。大赛以真实科技成果转化业务场景为命题核心,采用“7分钟自主阐述+3分钟专家问答”限时答辩形式,19名参赛选手围绕技术研判、产业对接、风险防控、项目落地完整阐述实操思路,全方位展示技术转移专业素养。

活动现场邀请到了国科火炬企业孵化器研究中心主任杨晓非、副主任黄亚平,哈尔滨工业大学国内合作处处长兼技术转移中心主任赵轶杰等。5位专家结合全国及省内海量典型转化案例,针对每位选手的方案分层拆解、精准点评,同步分享各类疑难项目处置思路。围绕商业模式设计、产学研协同落地、产业化风险规避等高频疑难场景交流各地成熟实践范式,实现“一场赛事、一场深度交流会”的叠加效果。

作为黑龙江省首届技术经理人擂台赛,本次大赛创新构建了“实景场景推演+专家精准点评+跨域产融对接”三位一体交流平台,为全省技术转移从业人才搭建起实战练兵、切磋精进的专业载体,全方位提升从业人员技术研判、方案统筹、风险防控、资源对接等综合业务能力,助力广大技术经理人筑牢专业根基,当好衔接科研实验室与产业应用市场的关键纽带,以人才赋能场景,切实推动优质科技成果高效产业化落地,为全省科技成果转化事业高质量发展夯实人才支撑。

全省技术经理人擂台赛举办