

“创·在上海”国际创新创业大赛总决赛下月打响 打造科创明星 展现硬核创新力

上海要打造全球科技型初创企业最佳首选地，不能缺少硬科技企业的发展壮大。记者从市科委获悉，2024“创·在上海”国际创新创业大赛总决赛即将在2月打响，这也是这一大赛首设总决赛。

青年报记者 刘晶晶

16家企业从万余个项目中脱颖而出

记者了解到，2024“创·在上海”首次设立总决赛环节，打造科创明星。凭借科技创新方面展现出的独特能力和显著优势，一批硬科技企业从1万余个报名项目中脱颖而出。在首轮网评后，1888家企业突围至第二轮复赛，88家企业入围2024年大赛总决赛预决赛，最终16家企业脱颖而出将在总决赛上角逐，其中，小微企业组10家，成长组企业6家。

入围企业聚焦集成电路、基础软件、先进材料等领域，展现了上海在新兴技术领域的创新能力和市场竞争力。

一批硬科技企业以颠覆性技术开辟了产业新赛道。如上海以心医疗器械有限公司将高

分子材料与人工瓣膜相结合，在全球范围内首创聚合物人工瓣膜，有望解决当前机械瓣需终身抗凝、生物瓣使用寿命较短的难题，引领下一代人工瓣膜的技术发展。硅羿科技(上海)有限公司首创性地将合成生物学技术与AI智能算法结合，搭建了国际上第一个大片段双链RNA AI算法平台，在国内率先实现dsRNA的规模化生产制备，颠覆了传统农药产业，开启了国内农药史上的“第三次革命”。

许多参赛企业深耕于硬科技领域，加速技术更迭，为行业未来发展打下坚实基础。“SPAD面阵”是3D CIS行业发展的基石，上海灵昉科技有限公司作为国内唯一一家具备完整车规级

3D堆叠SPADIS设计能力的厂商，推出了3D堆叠SPADIS芯片，并持续在SPAD面阵建设方面发力，有望为行业下一步发展夯实基础。上海云脉芯联科技有限公司打造的网络互联芯片，可用于大规模数据中心和云计算基础设施建设，为高性能网络基础设施的搭建提供了“算力底座”。

通过将创新成果从实验室推向市场，参赛企业正逐步打通产学研通道。如上海晶维材料科技有限公司与上海大学合作共建，围绕半导体产业中的吸气剂技术难题，将纳米吸气薄膜应用于MEMS芯片的研制，进一步促进了真空技术在半导体领域的应用，打破了国外在此方面的专利和价格封锁。

十余年来大赛创新浓度持续提高

据上海市科委科技企业服务处二级调研员居敏敏介绍，2012年，在科技部的指导下，上海率先举办了“创·在上海”国际创新创业大赛，至今已陪伴创业者十三载，目前已成为上海市乃至长三角区域各类“双创大赛”的领跑者。

截至2024年，“创·在上海”大赛累计吸引超7万家科创企业报名参赛，其中，近920家企业在全国赛中斩获优秀，盛美半导体、泰坦科技、和元生物、宏力达信息等一批科技创业明星企业从大赛中走出来、强起来。目前，大赛已连续八年保持地方赛区报名人数全国第一、获奖数全国第一，已成为加快科技创新和产业转型升级的重要平台。

多年来，大赛创新浓度持续提高。截至目前，共计已有1.7万家优质企业通过大赛获得20亿元创新资金资助，进一步带动企业加大科技研发投入。数

据显示，平均每家参赛企业拥有的知识产权数逐年增加，从2016年的1.3项提升至2024年的15.64项；每家参赛企业的平均研发投入不断攀升，从2016年的158.35万元提升至2024年的428.77万元。高科技、高增长、高附加值已成为参赛企业的显著特征，86.83%的参赛主体深耕硬科技领域，“硬核”成色十足。

大赛吸引了一批专注于高新产业细分领域的优质企业报名参赛，高质量的参赛企业吸引高质量的创新人才来沪发展。创业团队年轻化、复合型、国际化特征不断加强，企业研发人员占比高，管理者中本科及以上学历近九成，其中，硕博占比超三分之一，为研发和创新提供了有力保障。大赛也吸引了众多海外归国人才，据统计，本年度四分之一参赛企业的核心团队中，有1122人拥有海外高校留

学经历。

通过大赛磨炼，一批具有成长潜力的科技型中小企业及创新成果引起了市场和政府的关注并获得支持，为企业与社会资本建起了投融资的桥梁。据不完全统计，2021至2023年大赛获奖企业累计获得投融资总额247亿元，其中新一代信息技术企业113亿元，生物医药企业104亿元，单个企业平均融资508万元，投资强度逐年增长。

据悉，今年大赛还设置“以投代评”方式，发挥市场筛选优势，对近两年获得股权融资的企业享有晋级大赛复赛的“绿色通道”。69家由IDG、小苗朗程、科创母基金等知名投资机构推荐的优质科技型企业在复赛中表现优秀，其中，52家企业获得市科委创新资金支持，立项率达75%，是平均立项率的3倍，11家入围“创·在上海”大赛总决赛小微企业组预决赛。

一个“上海品牌”的成长记 创始人：科创企业也要有“老字号”的信念



上海蓝盟通过“上海品牌”认证。

本版均为受访者供图

青年报首席记者 范彦萍

本报讯 1995年考入复旦大学物理系后，为了赚取学费和生活费，夏立成有过两段校园创业的经历，在学校里名噪一时。毕业后，他走上了创业路。

时隔30年，昨天，杨浦科创促进会会长、上海蓝盟创始人夏立成宣布蓝盟刚刚通过“上海品牌”认证，“希望办科创企业也能像老字号企业一样，有自己的追求。”

蝴蝶牌缝纫机、乔家栅糕饼、培罗蒙西装等老品牌讲述一段段温馨的历史回忆，这些年，一些新的品牌也纷纷通过上海品牌认证。

回顾23年来创业的点点滴滴，夏立成印象最深的要数2015年申请“上海市质量金奖”时的那段经历。

申请奖项需要撰写报告，他找了一家中介机构，开口就是30万元的高额咨询费。30万元对于中小企业来说不是笔小数目。

这一次，夏立成毅然选择从0开始学习。每天从早6点到晚10点，他参照专业准则精心撰写申请材料，花了五天时间，整整手写了8~10万字。“那段时间非常专注，让我仿佛回到了复旦校园里期末考试应考的状态。”

功夫不负有心人，最终蓝盟获得了“上海市质量金奖”，还获得了不菲的奖金。

这些年，身边的不少同行纷纷转型，蓝盟的发展却很稳，在业内更是有口皆碑，比如在服务知名广告公司时，团队成员全面评估其混乱的IT环境，通过架构梳理、虚拟化上云、安全策略优化及监控机制建立等创新手段，确保系统稳定，彰显强大技术实力。又如国外的软件说明书动辄100多页，蓝盟针对中小企业的痛点，研发了轻量级ITSM系统，让IT外



夏立成

包成为现实。这一切都推动了公司成功转型。

夏立成的创业之路走得很早，早在小学五年级时，他就通过批发售卖冰棍，为自己赚得了第一桶金3.5元。

1995年，从黑龙江农村来到复旦校园。为了减轻家里的负担，自己赚取学费和生活费，他做过家教中介，租过VCD。

1998年，当年大学里租一部VCD大约15元，夏立成用身上仅剩的800元买了50部VCD拿回寝室租，当晚就赚了70多元。尝到甜头的他连夜贴了十几张海报，顿时客流如梭，第二天50部VCD被租赁一空。几个月后，夏立成甚至“垄断”了校园里租VCD的生意，一时间风头无二。以至于多年后和他同龄的校友见面后，一听说他是9号楼租VCD的，立即勾起了少时回忆。

大学毕业后，夏立成创办了蓝盟，他的经营理念是：把服务放在第一位。因为只有把服务做好了，哪怕不用刻意维护和客户的关系，自然会有客户。在一个纯商业环境中，这23年来，蓝盟服务了许多顶级企业。

所谓不进则退，在蛇年新年到来之际，夏立成并不满足过往的成绩。随着蓝盟“上海品牌”正式通过认证，他希望未来，公司能凭借深厚积累、创新精神和团队凝聚力，在IT服务领域持续深耕，为行业发展注入新活力，开启更加辉煌的篇章。

