

在孟李艾俐的規劃中，打造一個值得信賴的“香港品牌”始終是明確目標。“當我們以香港品牌對外推廣時，確實能感受到其帶來的優勢。”她指出，香港在國際貿易中積累的聲譽，讓海外客戶自然聯想到“品質可控、做事認真、技術可靠”三大特質。“我們不只為了推出產品、走向資本市場，而是希望打造一個百年老店。”她展望道，元化智能正朝着多科室手術機器人平台型公司的目標邁進，而香港國際總部將成為這盤大棋的關鍵支點。她期待未來能更深度紮根香港，借助“香港品牌”走向更廣闊的海外市場，“這不僅對企業發展有利，對香港經濟轉型、對帶動本地年輕人融入科創領域，都將具有深遠意義。”

機遇與挑戰並存

落地香港後的元化智能不久便交出了一份漂亮的成績單：產品不僅進入香港五家醫院使用，還獲得東南亞專家的積極認可，歐洲市場准入認證也即將完成。尤其在今年的第二屆香港骨科醫學院學術大會（HKCOS學術大會）期間，元化智能自主研發的銀錫®全骨科手術機器人在香港已順利完成第100例臨床手術。

誠然，一項技術從落地到紮根，再到走穩、走遠並非易事。孟李艾俐遇到了幾乎所有在港初創企業都會面臨的難題：招人難、場地缺、對政策不熟。“從我們現有人員比例上來講，香港人還是少了點，我希望在本地能招到更多工科、醫學背景的人才，公司肯定要拓展，這是沒有懸念的。”談到來香港工作的內地員工，孟李艾俐微笑道“我最近不止一次聽到同事說，哎呀，我怎麼一到了香港就感覺這麼舒服呢？慢慢的，大家融入到這裏的文化、生活中，我覺得是一個很好很好的事情，讓我覺得，我們這件事做對了。”

“把香港搞好了，這個平台才紮實”

儘管有挑戰，但孟李艾俐對香港的未來充滿

信心。作為一位“老香港”和“新創業者”，她認為，真正想來香港發展的話，不要僅僅把它作為一個跳板。只有把香港搞好了，這個平臺才紮實，才能夠長久地用這個平台鏈接國際市場“我特別希望大家能有這樣的理念，而不單單只是虛晃一槍。”因此，對於香港科創轉型之路的建議，孟李艾俐並不含糊，坦承地直指痛點。她對比內地經驗，建議港府提升決策效率，建立創新支持快速通道。“在深圳，創新產品一經申報即進入綠色通道，快速審批、快速落地。香港可以借鑒此類機制，為已具備註冊與品牌資質的創新產品提供明確政策支持，助力企業在國際競爭中搶佔先機。”針對資金問題，她肯定了港府對科創企業的扶持力度，建議如果可以適當簡化申請流程，可加快資金到位，能更有力地支撐創新技術企業的節奏。用地方面，她提出“香港認定、灣區協同”的供應體系，建議港府充分利用粵港澳大灣區的資源優勢，可牽頭認定一批區域內的優質配套企業，如東莞、深圳、惠州等地符合標準的加工廠，形成完整的產業鏈。最後，針對內地企業出海熱潮現象，她建議港府還需精準鑒別“過路公司”。“如果只是走一下，能把經濟帶好嗎？大家都是希望香港好，我們不希望香港只是給別人提供出海便利，我們希望香港能擁有自己的引領時代的創新硬科技企業。”

整場採訪過程中，記者感受到“落地”和“踏實”，元化智能在香港的故事，每一步都是清晰、堅定的。對於孟李艾俐而言，她帶着一個“香港品牌”的夢歸來，是一場關於歸屬、責任的實踐。她的務實和真誠，一步步地將這個夢變為現實，在香港的科創圖畫上，增添上一抹紮實而亮麗的色彩。



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文