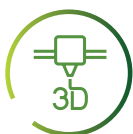
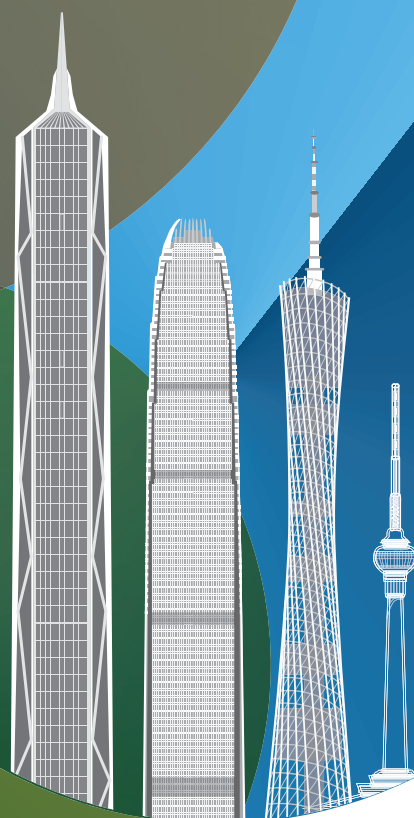


探索粵港澳大灣區 初創生態



全力策動：



滙豐
HSBC





探索粵港澳大灣區初創生態

登入 www.hktdc.com/Research 瀏覽香港貿發局經貿研究提供的最新資訊

此研究項目由香港貿發局經貿研究與滙豐合作

香港灣仔港灣道 1 號會展廣場辦公大樓 38 樓

電話 : (852) 1830 668 傳真 : (852) 2824 0249 電郵地址: hktdc@hktdc.org

連世界通大灣 連通無限

「有灣區資訊、人脈網絡及
企業賬戶通、信貸通、付款通
和服務通*，助我捕捉更多商機。」

掃描二維碼
了解更多



提示：「借定唔借？還得到先好借！」

*有關賬戶通、信貸通、付款通和服務通的具體產品和服務詳情，請瀏覽滙豐香港官方網站。

二維碼為DENSO WAVE INCORPORATED的註冊商標。

香港上海滙豐銀行有限公司（「本行」）不會要求你下載，亦不會推薦或認可任何快速反應碼解碼器（「QR解碼器」）。你對QR解碼器的下載和/或使用擁有完全的自主決定權並需承擔所有風險。QR解碼器由第三方提供，而本行與/對該第三方無任何關係亦無控制權，因此本行對你因下載和/或使用QR解碼器而遭受的任何損失概不承擔任何責任。

由香港上海滙豐銀行有限公司刊發 Issued by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited



目錄

報告摘要	1
研究方法	6
第一章：大灣區創業生態系統的發展概況	9
大灣區創業生態系統的發展	11
香港.....	12
澳門.....	13
廣州.....	13
深圳.....	14
其他大灣區城市	14
第二章：大灣區創業者與企業的特徵	16
第三章：大灣區創業生態系統的優勢和弱點	31
1. 深圳創業生態系統的優勢和弱點.....	32
2. 廣州創業生態系統的優勢和弱點.....	40
3. 香港創業生態系統的優勢和弱點.....	49
第四章：大灣區初創的挑戰與機遇	63
總結	85



研究個案



個案一：打造生物醫藥產業孵化平台

專訪深圳市黎曼猜想科技有限公司創始人李朝幸博士



個案二：從三藩市灣區到中國矽谷

專訪因特飛思科技(深圳)有限公司及美國 O'Interface 創辦人 Raj Oswal



個案三：深圳先進製造業配套及市場潛力吸引外國創業家落戶

專訪深圳科星人工智能科技有限公司創辦人康漢(Gokhan)



個案四：審時度勢 轉戰出口跨境電商

專訪廣州市嘉樂信息技術有限公司創始人何昌



個案五：精神健康服務數碼化發展

專訪心流(廣州)雲計算有限公司創始人金燦燦



個案六：在香港創業的優勢

專訪能達企業服務有限公司創始人及 Startup China Club (Hong Kong) 主理人黃錦冰



個案七：配合國家政策 把握航空新機遇

專訪水上飛機(香港)航空創辦人張敬龍



個案八：澳門研創空氣消毒技術

專訪紫電科技有限公司創始人岑邦杰



個案九：研發母嬰領域的智能新科技

專訪廣州愛聽貝科技有限公司創始人宋立國

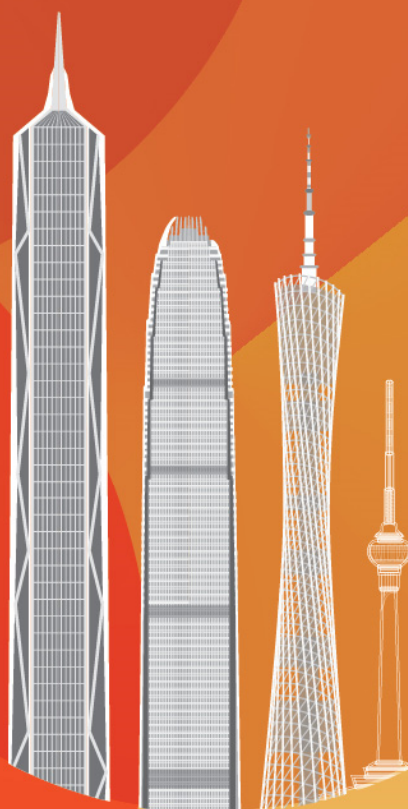


個案十：澳門發揮中葡創業者的橋樑

專訪澳門青年創業孵化中心副總裁魏立新



報告摘要





報告摘要

香港貿發局經貿研究與滙豐合作，於 2021 年中向粵港澳大灣區的初創企業進行問卷調查和深度訪談¹，以瞭解大灣區初創生態系統的發展趨勢和表現，以及初創企業對大灣區營商環境的意見，從而分析如何加強香港作為大灣區初創平台。

調研背景及目的

2019 年 2 月，中央政府正式公布《粵港澳大灣區發展規劃綱要》(下稱《綱要》)，標誌著由兩個特別行政區(香港、澳門)及 9 個內地城市(廣州、深圳、珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門、肇慶)組成的粵港澳大灣區(「大灣區」)發展戰略正式啟動。大灣區內匯集了先進製造業、現代服務業、創新科技於一體，其特別之處還在於其齊集了粵港澳，有 3 個不同的地方政府管治、有兩種制度、3 個司法管轄區、3 套關稅政策及 3 種貨幣。正正是這項特色，給予大灣區在促進人員、資金、貨物、資訊的有序流動，帶來挑戰及機遇。《綱要》更明確支持粵港澳在創業孵化、成果轉化、國際技術轉讓、科技服務業等領域展開深度合作，建立國家級科技成果孵化基地和粵港澳青年創業就業基地等平台。

2021 年 3 月，全國人民代表大會正式通過《中華人民共和國國民經濟和社會發展第十四個五年規劃和 2035 年遠景目標綱要》(《十四五規劃》)，為 2021 至 2025 年的發展提供藍圖和行動綱領。《十四五規劃》確立了香港在國家整體發展中的角色和重要功能定位，以及在多個重要範疇的發展空間和機遇。除了鞏固及提升香港 4 個傳統中心持續發展，即國際金融中心(包括強化全球離岸人民幣業務、國際資產管理和風險管理的業務)、國際航運中心、國際商貿中心以及亞太地區國際法律及解決爭議服務中心外，更首次加入提升、建設和發展 4 個新興中心，支持香港成為國際航空樞紐中心、國際創新科技中心、區域知識產權貿易中心以及中外文化藝術交流中心的新興地位。

在《綱要》及《十四五規劃》的布局下，為香港的初創發展及創新科技帶來龐大的機遇。為瞭解目前大灣區初創企業生態系統的發展狀況，香港貿易發展局及滙豐合作進行一項關於香港作

¹ 受訪者在深度訪談所發表之言論只為其個人意見，並不代表香港貿易發展局或滙豐之立場。香港貿易發展局或滙豐對受訪者言論內容之準確性、完整性及適時性概不負責，若因上述內容產生或引致任何損失，香港貿易發展局或滙豐亦毋須負上責任。



為大灣區初創平台的研究，目的是收集大灣區內初創企業對大灣區營商環境的意見，以及瞭解大灣區初創生態系統的主要趨勢和特徵，從而分析如何加強香港作為大灣區初創平台。

這次調研主要通過問卷調查及深度訪談兩種方式進行。香港貿發局經貿研究於 2021 年 8 月至 9 月以網上及電話問卷，成功訪問 308 家於 2016 年或以後成立、並在大灣區設立公司總部或辦公室的初創企業，以瞭解大灣區初創生態系統的發展趨勢和表現，以及業界對香港作為大灣區初創平台的看法。同時，與 10 位不同持份者 – 包括大灣區初創企業的始創人、企業孵化器和初創支援平台管理層等進行深入訪談，以瞭解不同持份者對香港作為大灣區初創平台的看法，並作重點案例分析。是次研究涵蓋大灣區初創圈的主要行業，包括生物科技、資訊科技與硬件製造、創新與專業服務、新經濟和新零售。報告對問卷調查中收集到的數據進行分析，並從深度訪談中收集到的見解進行整合。

大灣區創業生態系統的發展

初創企業為社會帶來創新科技、產品或服務，也為經濟注入新的增長動力。大灣區內各城市政府通過不同的政策措施和資助計劃，致力培育初創企業，從而提升城市競爭力。同時通過政策鼓勵研發、匯聚創科人才和促進科技成果產業化等方面，加強大灣區內城市互利合作、錯位發展。

大灣區聚集大量創投資金、本地和海外優秀科研人才；加上先進的科技基建及豐富的創業資源，支持初創企業蓬勃發展。根據《2021 年全球初創企業生態系統指數報告》，大灣區兩個城市位列全球 50 名之內，包括第 21 名的深圳及第 32 名的香港。以創新科技驅動經濟增長是全球經濟發展的新趨勢。由香港、深圳及廣州的創新及科技業組成的廣深港科技集群，是亞洲一個戰略性商業平台及科技交易市場，也是一個日益壯大的本地研究集群。根據《2020 年全球創新指數》，以專利及科學刊物數量計算，廣深港科技集群已成為世界第二活躍科技集群。

為進一步促進粵港澳青年創新創業的交流和合作，廣東省發布《關於加強港澳青年創新創業基地建設的實施方案》，於廣州南沙、深圳前海、珠海橫琴 3 個自貿片區打造港澳青年創新創業基地；及在 2025 年，於珠三角九市各建立最少 1 個港澳青年創新創業基地。因此，大灣區擁有發達的經濟、領先的創新能力、活躍的創新創業氛圍以及良好的營商環境，是初創企業創業的理想地點。在大灣區建設的帶動下，區內 11 個城市將發揮各自的優勢，促成區內的深度融合，進



一步推動區域初創企業生態協同發展。這次調查顯示，81%受訪初創企業對大灣區的創業生態系統表示滿意。

大灣區創業者與初創企業的特徵

近年大灣區各城市的政府、大學及專上學院都積極重點培育校園初創，通過資助鼓勵師生團隊把其創意理念結合研究成果，轉化為對市場及社會具有價值的產品或服務。例如，香港創新科技署的「大學科技初創企業資助計劃」、澳門大學發展基金會的「創新創業資助計劃」、深圳大學創業園的「大學生創業專項扶持資金」等。因此，大灣區內的初創生態圈充滿高學歷和年輕的創業者。是次調查顯示，接近所有(97%)的創業者擁有大學或以上的學歷，有21%和10%更已經取得碩士和博士學位。創業者除了擁有高學歷外，亦有年輕化的趨勢。當中20%的創業者只有22至30歲，61%的創業者年齡介乎31至40歲。

大灣區作為中國最高度開放和國際化的地區之一，其廣闊的發展前景也吸引了來自海外的優秀創業者落戶。不少來自海外的創業者接觸大灣區的契機源於被原本受聘的公司外派到大灣區工作，因而深入瞭解大灣區的營商環境和產業運作模式，並認識到大灣區的市場機遇，因此吸引他們到大灣區創業。

大灣區創業生態系統的優勢和弱點

受訪初創企業對其總部所在的城市進行評分，當中深圳的初創企業對當地的整體初創生態系統滿意度最高，其次是香港，廣州排第三。在支持初創企業發展的4項範疇中，包括「科研環境」、「營商環境」、「資金支援」及「創業支援」，各城市有各自的獨特優勢和弱點。

科研環境方面，深圳擁有國家級的「科研設施」及充裕的「研發人才」；而香港除了本地大學培育的專業人才外，更吸引世界各地多家頂尖大學和科研機構進駐，深港兩地能進一步協同發展，把科研成果產業化。不過，香港與深圳的初創企業都面對「人力成本」高昂的問題，增加了營運壓力。

營商環境方面，深圳初創企業對「資訊和資金流通自由」的評價頗高。除了資訊和資金可在國內迅速流動外，深圳企業更可以便利地利用鄰近香港的國際化體系聯繫境外。香港的金融、法



律等專業服務配套十分成熟，專業人員具備海外及內地市場的專業知識，因此，香港初創企業對香港的「專業服務」的評價最高。

資金支援方面，深圳、廣州及香港的初創企業對當地的「私營資金」和「政府及公營資金資助」的滿意程度差距也不大。然而，資金不足是初創企業面對的主要挑戰之一。

創業支援方面，近年大灣區的創業氣氛濃厚，區內有不少孵化器和創科園區為初創企業提供創業指導及場地支援。不過，深圳、廣州及香港的初創企業都期望，當地政府能完善激勵創業的機制，發揮先導者角色，率先使用初創企業發明的創新產品和服務，藉以增加社會對初創企業的信心。

挑戰與機遇

大灣區人口超過 8,600 萬，擁有龐大的市場和商機。然而，調查發現大灣區初創企業目前面對的主要困難包括資金不足、難以尋找投資者及難以獲取客戶信任。只有約三成的受訪初創企業有意在未來 3 年進一步擴張銷售市場，主要原因包括資金不足、市場不確定性、以及市場競爭激烈。新冠疫情持續，亦窒礙了部分初創企業擴張的步伐。

話雖如此，大灣區初創企業對發展前景仍感到樂觀，71%受訪者預計公司收入在未來 3 年增長達 25%或以上。按行業區分，生物科技的預期增長速度最快，近三成生物科技的初創企業預計公司收入在未來 3 年增長達 100%或以上。疫情的影響下，全球各地越來越注重生物科技的發展，從而為生物科技初創企業創造新機遇。

大灣區內匯集了先進製造業、現代服務業、創新科技於一體，各市憑著自身優勢融合發展，定能進一步提升大灣區初創生態系統的競爭力。香港作為大灣區內最國際化的城市，在國際金融、航運、貿易中心具有優勢，再加上香港定位發展國際創新科技中心，將為大灣區創科產業帶來更廣闊的發展空間。



研究方法





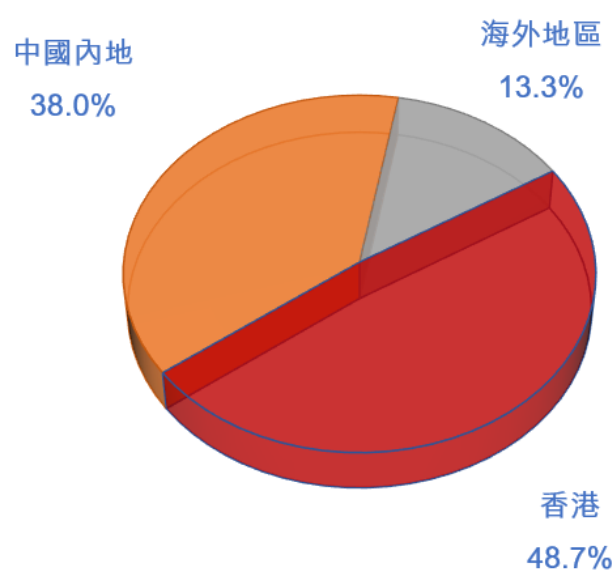
研究方法

香港貿發局經貿研究於 2021 年 8 月至 9 月以網上及電話問卷，成功訪問 308 家於 2016 年或以後成立、並在粵港澳大灣區 (香港、澳門、廣州、深圳、珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門、肇慶) 設立公司總部或辦公室的初創企業，以瞭解大灣區初創生態系統的發展趨勢和表現，以及業界對香港作為大灣區初創平台的看法，期間與 10 位不同持份者進行深度訪談作重點案例分析。是次研究涵蓋大灣區初創圈的主要行業，包括生物科技、資訊科技與硬件製造、創新與專業服務、新經濟和新零售。

問卷調查受訪初創企業背景

總部地區	佔比
香港	56.8%
大灣區內地城市	38.3%
廣州	10.4%
深圳	16.9%
其他大灣區內地城市 (珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門、肇慶)	11.0%
大灣區以外地區且在大灣區設有辦公室	4.9%

創始人來自的國家/地區



基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



所屬行業	佔比
生物科技 (包括生物科技、食物科技、醫療保健及醫療科技)	12.0%
資訊科技與硬件製造 (包括電腦及資訊科技、人工智能、機械人和相關硬件製造，如物聯網、3D 打印、原型、穿戴式裝置等)	31.2%
創新與專業服務 (包括設計及營銷、專業/ 顧問服務、數據分析、數碼娛樂及電子遊戲、教育、物流科技等)	31.8%
新經濟 (包括金融科技、智慧城市、可持續發展/綠色科技、新能源等)	11.7%
新零售 (包括電子商貿、零售科技)	13.3%

現時業務階段	佔比
早期階段 - 概念和研發、先導試驗或測試	2.9%
成長階段 - 已有產品原型或服務模式、已經開始銷售產品或服務	35.4%
成熟階段 - 已有成熟的產品或服務、已有穩定的利潤或顧客群、進行二次開發	61.7%

深度訪談

與大灣區初創企業創辦人、企業孵化器和初創支援平台管理層等進行深入訪談，以瞭解各持份者對香港作為大灣區初創平台的看法。



第一章：

大灣區創業 生態系統的發展概況





第一章：大灣區創業生態系統的發展概況

初創企業帶來創新科技、產品或服務，不單開拓新的市場創造財富，更可創造就業，推動經濟增長，因而全球各地政府都相繼透過不同措施和投資基金協助初創企業茁壯成長，希望培育出更多的獨角獸企業(指成立不到 10 年，估值達 10 億美元以上的企業)。儘管新冠疫情為社會帶來前所未有的挑戰，但對於初創企業而言，卻可能是一個新機遇。疫情期間，不少初創企業充分利用自身靈活性，以及願意與其他企業並肩合作和協助其他企業解決問題的積極態度，成功突顯初創企業的市場角色，創造價值和實現增長。

根據全球創業研究機構 StartupBlink 發布的《2021 年全球初創企業生態系統指數報告》，美國的初創企業生態體系龐大且成熟，在全球排名第一，其熱門初創行業包括電子商務與零售、教育以及能源與環境等。排名第二至第六分別是英國、以色列、加拿大、德國及瑞典，而中國排名較 2020 年躍升 7 位，位居全球第七，在亞太區排名首位。

近年來，亞太區的創業系統迎來高速發展，以中國的發展較為領先，其他亞洲城市也開始不斷湧現創業樞紐，例如新加坡、韓國、印度及日本等地。亞太區初創企業涵蓋的行業廣泛，包括電子商務與零售、教育、金融科技、醫療健康、交通運輸及社交與休閒等。而亞太區培育出的獨角獸企業同樣呈強勢崛起態勢，美國研究公司 CB Insights 數據顯示，截至 2021 年 9 月 8 日，全球共有超過 800 家獨角獸企業。當中，中國獨角獸企業的數量和估值居世界第二，分別為 159 家和 5,348 億美元。其他表現出色的亞太區國家及地區包括印度 38 家(估值 1,253 億美元)，韓國 11 家(估值 247 億美元)，以及新加坡 8 家(估值 241 億美元)，充分展現亞太區創業系統的發展潛力。

中國初創生態系統發展蓬勃，其中一個重要的因素是政府大力宣導創新創業，藉此推動產業結構轉型升級，推進經濟高質量發展。在《十四五規劃》中，中國政府明確鼓勵青年創新創業，並提出多項政策優化創新創業環境，例如「推進創新創業機構改革，建設專業化市場化技術轉移機構和技術經理人隊伍」和「完善激勵科技型中小企業創新的稅收優惠政策」等。

2019 年 2 月 18 日，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》正式公布，明確以香港、澳門、廣州、深圳四大中心城市作為區域發展的核心引擎，並建設珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門和肇慶為重要節點城市。粵港澳大灣區是全球面積最大兼人口最多的灣區，總人口逾 8,600 萬，2020



年區內的生產總值達到 16,689 億美元，媲美部分發達經濟體，具有巨大的發展潛力。作為中國的重大發展戰略之一，《十四五規劃》明確提出支持粵港澳大灣區建設國際科技創新中心，深化粵港澳創業孵化、科技金融、成果轉化等領域合作，並透過發揮港澳開放創新優勢和珠三角產業創新優勢，強化粵港澳大灣區的國際創新資源聚集能力、科技成果轉化能力，以融入全球創新網路。

大灣區創業生態系統的發展

粵港澳大灣區聚集大量創投資金、本地和海外優秀科技人才，使區內的初創生態系統競爭力強勁。根據《2021 年全球初創企業生態系統指數報告》，大灣區兩個城市位列全球 50 名以內，包括第 21 名的深圳及第 32 名的香港。

在基建方面，粵港澳大灣區擁有世界一流的科技基建、豐富的創業資源，支持初創企業發展。根據中國科技部火炬中心的《中國創業孵化發展報告 2020》，廣東省擁有全國最多的孵化器和眾創空間，數量分別達 1,013 家和 952 家，佔全國整體的 19% 和 12%。孵化器和眾創空間不但為初創企業提供研發、生產的場地，通訊、辦公等共用設施，更提供一系列培訓、融資、市場推廣方面的支持，降低初創企業的創業風險和創業成本，促進研發成果商品化。

在科研方面，區內的研究屢見突破，驅動區內創科行業不斷發展，為初創企業帶來龐大的機遇。例如有醫療器械公司研發出世界首創的生物技術雙塗層藥物支架，也有大學項目成功以具革命性的無創性產前診斷技術揚名國際，為區內的初創企業奠定堅實的基礎。由香港、深圳及廣州的創新及科技業組成的廣深港科技集群，是亞洲一個戰略性商業平台及科技交易市場，也是一個日益壯大的本地研究集群。根據《2020 年全球創新指數》，以專利及科學刊物數量計算，廣深港科技集群已成為世界第二活躍科技集群。

為進一步促進粵港澳創新創業交流合作，廣東省發布《關於加強港澳青年創新創業基地建設的實施方案》，主要內容包括於廣州南沙、深圳前海、珠海橫琴 3 個自貿片區打造港澳青年創新創業基地，及在 2025 年，於珠三角九市各建立最少一個港澳青年創新創業基地。此外，廣東省政府提供多項優惠政策，以鼓勵更多港澳青年進駐基地創新創業。《關於推動港澳青年創新創業基地高質量發展的意見》列明：對基地內成功創辦初創企業的港澳青年提供最長 3 年、每年最高 6,000 元(人民幣，下同)的租金補貼，並按 10,000 元標準給予一次性創業資助；以及對在國家級



和省部級創新創業大賽獲獎並落戶基地的港澳青年創業團隊，按其獲得賽事獎勵金額給予 100% 項目落地配套資助等。

由此可見，粵港澳大灣區擁有發達的經濟、領先的創新能力、活躍的創新創業氛圍以及良好的營商環境，是初創企業創業的理想地點。在粵港澳大灣區建設的帶動下，區內 11 個城市將發揮各自的優勢，促成區內的深度融合，進一步推動區域初創企業生態協同發展。

香港

香港的創科及初創企業生態系統發展漸趨蓬勃。根據香港投資推廣署的「初創企業統計調查」結果，2021 年，香港初創企業的數目較 2017 年增加 68.5% 至 3,755 間，所聘用的人數也較 2017 年增加 118% 至超過 13,804 名。當中，涉及的行業廣泛，包括金融科技、電子商貿、供應鏈管理和物流科技，以及專業或顧問服務等。

在《2020 年全球創新指數》的基礎設施排名中，香港在 131 個經濟體中名列第 11。數碼港和香港科學園是香港兩大初創孵化器，提供世界級的實驗室、生產樞紐和工作空間，支持初創企業研發具突破性的嶄新解決方案。數碼港和香港科學園各有分工，也互相協作，成功培育出大量優秀初創企業，包括 9 家獨角獸企業。前者主攻數碼科技，例如金融科技、保險科技、大數據、電子競技、數碼娛樂等，科學園則重點培育深科技²公司，如生物科技、精密工程、機械人技術等。為應對科技企業對研發空間和設施的需求，政府已展開科學園及數碼港的擴建計劃，計劃包括加建實驗室、辦公室及共用工作間等，以強化香港科研及創新協作設施。

為扶助科技初創企業成長，香港創新科技署、科技園公司及數碼港已推出多個資助計劃，為科技初創企業提供財政支援，例如「創科創投基金」、「大學科技初創企業資助計劃」、「香港科技園公司創業培育計劃」、「數碼港創意微型基金」及「數碼港投資創業基金」等。

此外，香港與深圳正聯合發展「港深創新及科技園」。港深創科園毗鄰深港邊境的落馬洲河套地區，地理位置優越，全面發展後，將成為香港最大的創科平台。此「一區兩園」的基地可充分利用深港兩地優勢，共同聯繫全球頂尖企業、研發機構和高等院校在區內建立重點科研合作基地，推動區內創科發展。

² 深科技指對於人類社會發展具有重大影響的前沿科學技術。



澳門

自澳門特區政府於 2013 年推出「青年創業援助計劃」以來，澳門青年創新創業領域發展的勢頭日漸明顯，使澳門整體的創業社會氛圍、營商環境得到較大提升和優化。隨著澳門青年創業孵化中心於 2018 年獲批成為港澳地區首個國家備案眾創空間後，澳門與內地創新、創業資源、青年和企業的接軌進一步加強，使澳門創新創業的發展空間得以拓展。

由於澳門自身產業結構較單一，市場規模相對較小，創業空間有限，因此，有不少澳門初創企業選擇到粵港澳大灣區的內地城市落戶，大部分都選擇一水之隔的珠海。截至 2021 年 9 月，位於珠海的橫琴·澳門青年創業谷已累計孵化 445 個項目，其中來自港澳的項目(244 個)佔超過一半。2019 年，珠海市發布《珠海市支持港澳青年來珠就業(創業)和技能培訓(訓練)補貼辦法》，向落戶港澳的初創企業提供創業培訓補貼、住房補貼、創業資助及租金補貼等，吸引更多港澳青年進駐珠海市創業，進一步促進粵港澳創新創業交流合作。

此外，澳門是促進中國與葡語系國家合作的重要平台。澳門自 2017 年設立《中葡青年創新創業交流計劃》，鼓勵澳門青創企業家到葡萄牙認識當地市場及尋找合作和發展機會，進一步強化澳門在中葡經貿合作服務平台的角色。

廣州

廣州市是廣東省省會，綜合實力雄厚，產業體系完備；科技創新產業發展迅速，吸引大量科技初創企業落戶。2020 年，廣州市國家科技型中小企業累計達 30,000 家，居全國城市第一。根據廣州市的《十四五規劃》，廣州市未來將全力發展三大新興產業，包括新一代信息技術、智能與新能源汽車和生物醫藥與健康。

科技企業孵化器是推動科技企業發展的重要引擎。近年，廣州市積極壯大創業孵化平台，為初創企業提供優質的創業生態。截至 2020 年 12 月，廣州市設有 405 家科技企業孵化器，以及 294 家眾創空間，當中，7 家孵化器更獲得國家級認證，數量居全國第一，合共孵化超過 3,000 家高新技術企業，以及 51 家上市企業。

廣州市擁有多個完善的青年創新創業基地，為粵港澳青年提供各式各樣的支援，推動青年創新創業。例如華南新材料創新園，被認定為國家級科技企業孵化器，主要集聚的產業包括新材料、生物醫藥、電子信息、節能環保和高技術服務業；以粵港澳青年文創社區為基礎的創匯谷，重



點面向粵港澳本土文化創意類青年人才，主要集中高新科技、互聯網、文化創意和電子商務產業，以及已設立 4 個港澳青年創新創業基地的天河區港澳青年之家等。為進一步完善廣州市的創業環境，廣州市政府發布《廣州市進一步穩定和促進就業創業若干補貼辦事指南》，為初創企業提供一次性創業資助、以及透過「返鄉創業孵化基地一次性補貼」鼓勵創業者返鄉建立創業孵化基地。

深圳

深圳市聚集了大批高科技企業和初創企業，是全國創業密度最高的城市，也是中小企業最活躍的城市，中小企業的佔比高達 63 %。根據《青年創業城市活力報告(2021)》，深圳市在政府支持、經濟環境、創業孵化 3 項指標中表現優秀，其青年創業城市活力指數綜合排名全國第三，是全國青年創業者理想的創業城市之一。

自主創新是深圳發展的主要方向，深圳市國家級高新技術企業由 2015 年的 5,524 家，上升至 2020 年的 18,645 家。2020 年，深圳市 PCT³國際專利申請量和國內專利授權量居全國各大中城市的首位，當中，5G 技術、互聯網、基因測序、新能源汽車、無人機等領域的創新能力躋身世界前沿。

深圳市設有多種補貼鼓勵和扶持自主創業，《深圳市自主創業扶持補貼辦法》列明符合資格的初創企業可申請優秀創業項目資助、創業場租補貼、創業帶動就業補貼等。此外，深圳市有多個青年創業基地，推動青年創新創業。截至 2020 年 12 月，深圳市設有 141 家企業孵化器，以及 281 家眾創空間，包括深圳虛擬大學園科技企業孵化器、柴火創客空間、創客工場，以及深受香港初創企業歡迎的南山智園深港青年創新創業基地和前海深港青年夢工場等。

其他大灣區城市

除了廣州市和深圳市外，珠海市也是初創企業落戶的熱門地點，以休閒旅遊、醫療大健康、電子商務及跨境金融服務等為最常見的初創產業。截至 2019 年，珠海市設有 35 家科技企業孵化器，以及 35 家眾創空間。

³ PCT (Patent Cooperation Treaty) 指專利合作條約。



當中，橫琴是內地澳資企業最集中的區域之一，除了橫琴·澳門青年創業谷等孵化器的支援外，澳門大學、澳門科技大學產學研示範基地也落戶橫琴，而澳門 4 所國家重點實驗室均在橫琴設立分部，為初創企業及其優秀的科研項目提供產學研一條龍成長服務。2020 年，橫琴新區管委會澳門事務局發布《關於進一步支持澳門青年在橫琴創新創業暫行辦法的實施細則》，進一步從資金扶持、平台搭建、人才獎勵、創業環境優化等多方面支持澳門青年在橫琴創新創業。

東莞、佛山和惠州作為傳統製造業中心，正加速建設更高水平的新一線城市。在《十四五規劃》和《粵港澳大灣區發展規劃綱要》的推動下，創新創業步伐也明顯加快。這些城市將建設先進製造業中心，其產業逐步轉向高端製造業，例如，電子信息製造、先進裝備製造等結合科技和傳統優勢的創新產業。大灣區內各城市優勢互補，區內可形成一個涵蓋上中下游的科技產業鏈，在香港、深圳等中心城市進行基礎研究、技術研發，再由深圳製作原型系統並進行測試，最後交予以製造業為主導的內地城市進行量產，推動粵港澳大灣區建設國際科技創新中心。



第二章：

大灣區創業者 與企業的特徵





第二章：大灣區創業者與企業的特徵

作為國家重大發展戰略，粵港澳大灣區將發揮三地互補的優勢，融合發展，為區內經濟帶來新機遇，大灣區的初創企業也將迎來更廣闊發展空間。是次研究透過向大灣區初創企業進行問卷調查和深度訪談，深入研究大灣區初創生態系統的發展趨勢，並從中探索大灣區初創企業與創業者的特徵。調查結果顯示，大灣區的創業者有年輕化趨勢，而且具備高教育水平，當中，更不乏來自海外的創業者和海外留學歸國的創業者。此外，調查也發現超過半數大灣區的初創企業擁有聯合創辦人，情況在內地尤其常見。

大灣區創業者趨年輕化及高學歷

由於政府積極優化創業環境，從資金、基建、人才多方面推動青年創業，大灣區的創業者呈現年輕化趨勢。受訪初創企業中，大部分(61%)創業者介乎 31 至 40 歲，部分(20%)更只有 22 至 30 歲。教育程度方面，接近所有(97%)的創業者為大學畢業生，有 21%和 10%更取得碩士和博士學位。從調查結果可見，大灣區初創生態圈充滿年輕且具高教育水平的人才。

大灣區創業者趨年輕化及高學歷



創辦人年齡：
61%介乎31-40歲
19.8%介乎22-30歲
15.6%介乎41-50歲



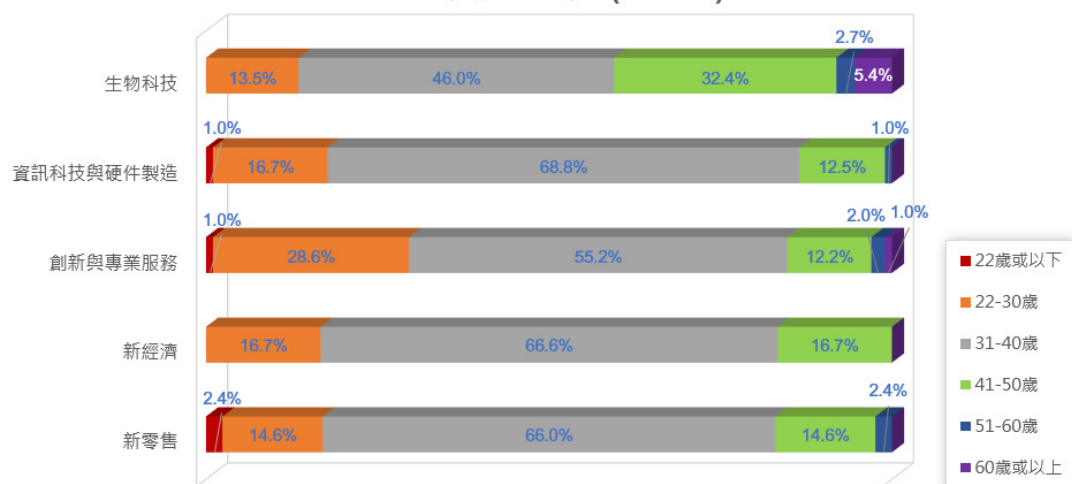
創辦人教育程度：
66.9%擁有學士學位
20.5%擁有碩士學位
9.7%擁有博士學位

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

調查發現，創業者的履歷和年齡與其創業的行業有一定的關係。在調查的 5 個行業中，生物科技初創企業創辦人的平均年齡最高，為 40 歲，然而其教育程度亦是 5 個行業中最高，49%的創辦人擁有碩士或博士學位。由於生物科技行業專業性高且需要投入大量研發資金和時間，一般而言，創業門檻相對較其他行業高，因此，該行業的創業者普遍具備一定的工作經驗或穩固的相關知識基礎。此外，在介乎 22 至 30 歲的年輕創業者中，接近一半(46%)投身於創新與專業服務行業，例如設計及營銷、專業/顧問服務等。這些行業的啟動成本相對較低，資金有限的年輕人相對較容易把自身擁有的專業技能轉化為事業。



創辦人年齡 (按行業)



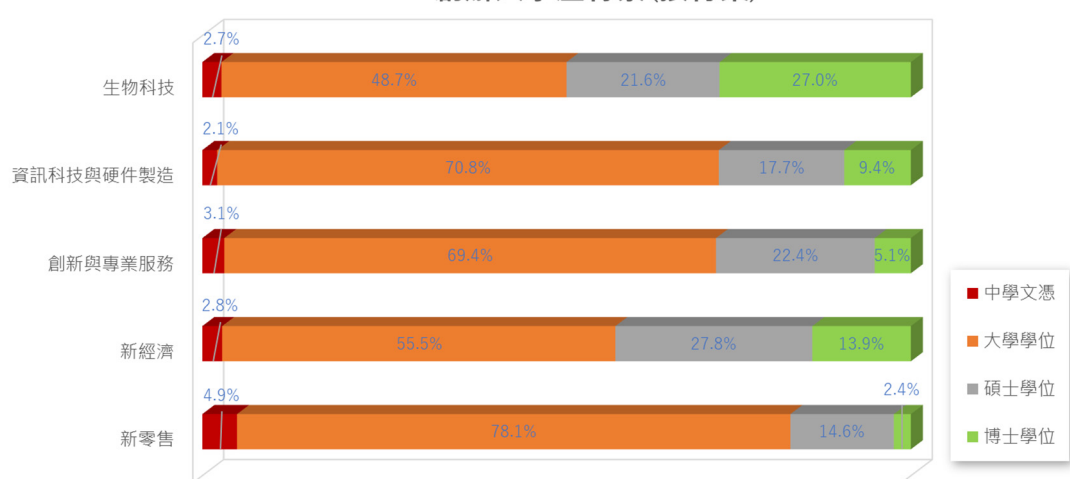
基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

深度訪談中發現大灣區不乏海外留學歸國的創業者，且不少創業者在讀書時期便萌生創業想法。

例如，黎曼猜想科技有限公司[個案一]創辦人李朝幸在美國亞利桑那州立大學/美國梅奧醫學院完成分子細胞生物學的博士課程後，透過深圳市海外高層次人才「孔雀計劃」⁴回國創業。他在留學期間便曾被美國知名創業孵化器 Draper University 錄取，並親身到世界創業之都矽谷取經，為實踐創業夢鋪路。

創辦人學歷背景 (按行業)



基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

⁴ 深圳為引進高技術人才自 2011 年實行「孔雀計劃」，重點鼓勵和支持人才到深圳工作和創業。



個案一：打造生物醫藥產業孵化平台

專訪深圳市黎曼猜想科技有限公司

創始人李朝幸博士

李朝幸博士於 2018 年 8 月在深圳成立了黎曼猜想科技有限公司(以下簡稱「黎曼猜想」)，是一家專注於生物科學相關領域的創投服務公司。李博士在中國完成臨床醫學的本科學業後，便到美國亞利桑那州州立大學/美國梅奧醫學院攻讀分子細胞生物學博士。在美國留學期間被美國知名創業孵化器 Draper University 取錄。李博士觀察到中國生物醫藥領域發展迅速，加上科學研究範疇不斷提升，認為生物醫藥產業對資本的需求會持續增加。因此，他通過深圳市海外高層次人才的「孔雀計劃」回國創業。李博士分析了內地生物醫藥領域的發展方向和在深圳創業的經歷。

生物醫藥領域：新增長極

近年，中國生物醫藥相關的研究領域發展迅速，各大高校積極地將科研成果轉化為新產品或服務。過去兩年，疫情對不同行業造成負面影響，但卻成為加速生物醫藥產業發展的契機，加上《十四五規劃綱要》提出以創新科技驅動發展，因此，中國的生物醫藥產業發展潛力十分龐大，對資金需求亦隨之而增加。李博士說：「2020 年被看作是生物醫藥元年，醫藥領域上市公司如雨後春筍，資本市場比過往更關注生物醫藥項目，例如藥物研發和新疫苗等。」

面對生物醫藥企業各個成長階段的多元需求，李博士招募團隊建立了兩個平台：交易平台及投資孵化平台。「交易平台主要包括股權交易和管線交易。股權交易指的是早期生物醫療產業的股權融資。生物醫療項目股權融資難主要在於風險高，技術难度大，不容易被傳統意義上的投資人所理解和接受，我們藉助生物背景的先天優勢能夠很好的搭建項目方和資金方的溝通橋樑。醫藥管線平台是針對一些中小型生物醫藥企業，他們有很好的創新技術，但是進行臨床前研究和臨床試驗是非常大的工程，需要消耗大量人力物力財力，於是一些中小型企業會把技術轉讓或轉移到其他大型醫藥企業作進一步發展。」李博士說：「無論是早期醫療項目的股權融資還是醫藥管線交易平台的模式在中國都非常新，相當於第三方 BD (Business Development - 業務發展)，需要極大的專業度和資源儲備，同時也需要很多海外資源和人脈，我們已經做了大量布局。由於生物醫藥領域項目的交易額龐大，一般是億元以上，且交易需求越來越多，我們便搭建融資平台及醫藥管線平台貫穿整個生物醫藥公司的發展過程，成為他們的主要收入來源：一個從融資來，一個從買賣管線來。」

「當然，我們還有更長遠的計劃——未來兩年要涉足種子輪投資孵化領域，即投資孵化生物醫藥領域早期項目，這也就是第二個平台，投資孵化平台。」李博士充滿信心地說：「我們希望能夠盡快實現種子輪投資孵化，所以也不排除以有限合夥的方式來做投資並孵化。中國目前還沒有基金專注於生物醫藥的種子輪投資，因為風險太大、風險管理難度高，加上基金退出期通常在 7 至 9 年後，一般基金很少做，而我們就是要做別人做不了的事。我們前期搭建的融資平台、管線交易平



台是各家生物醫藥公司的命脈，掌握了這些命脈，再加上自己的風險控制體系，便有了進行種子輪投資的能力。」



李朝幸博士(右)在中央電視台的訪談。

生物醫藥投資 地域差異明顯

李博士還分析了中美兩地在生物醫藥早期項目投資的差異。「中國許多高等學府也會建立創新中心或孵化中心，但是其早期項目投資基本都是政府出資。比如在大學實驗室裡做初期工作，包括靶點驗證、通路驗證、小分子設計等，利用實驗室的科研經費做產業的事情。在這個階段想拿到社會資本基本上是不可能，因為投資人要佔股權。就算投資了，基金的LP⁵也不會同意。另外一種模式通常是政府招商引資，將好的技術引進當地，政府也許會承擔前期的投入。」李博士續說：「在美國，生物醫藥技術的早期開發大部分是利用民間基金投資，當一個技術還在實驗室階段的時候，民間基金就介入了。但是現階段，中國的技術、人才都不足以讓資本相信種子輪項目能做成功，除非是從海外名校引進人才的創業項目，基金才敢投資，所以有國外資源的人做早期投資比較有利。總的來說，在中國生物醫藥領域，做種子輪投資孵化的機構鳳毛麟角，我們正努力填補這個空白，因為我們對每個項目重度參與且佔一定股權，再加上我們本身就是投行，有很多投資人資源，所以不但退老股⁶容易，其他退出渠道也較容易。」

在生物醫藥領域，投資人如何判斷項目的優劣呢？李博士說：「首先看團隊是否優秀，通常需要博士以上水平，特別是哈佛、斯丹福、MIT 回來的博士。然後看研發技術的領域，比如膜蛋白領域，空白很多，技術壁壘極高；也要看創業公司的技術是否成熟，有哪些風險，風險期是否已過，臨床試驗數據等。」

不少人認為香港的投資人比較注重短期回報，李博士覺得這與香港的產業特徵有關。他說：「香港做二級市場⁷交易的非常多，隨時可以退出，靈活性很強。這些投資者習慣做短期交易，很難把資金放在一個項目上 6 至 7 年，但投資生物醫藥是需要時間的。」

⁵ LP – Limited Partner，投資基金的有限合夥人。

⁶ 退老股是指發行人首次公開發行新股時，公司股東將其持有的股份以公開發行方式一併向投資者發售的行為。

⁷ 二級市場是指買賣上市公司股票的資本市場。



李朝幸博士於深圳創新創業大賽擔任評委。

聚合投行精英 以科技提升效率

目前，李博士的融資團隊和行業研究團隊共有 6 人，處理的都是生物醫藥投融资業務。李博士說：「我們融資團隊也可以做投資業務，因此我們招募人才的標準是以投行的標準，每個人都可以獨當一面完成項目的整體交易流程。」

李博士正在建立一個員工管理平台，他說：「我們需要根據生物醫藥的產業屬性建立項目的進度管理，如果管理不好，項目就難以推進。因此，我們搭建了員工 KPI⁸和客戶管理系統。這是一個非常龐大的系統，當中包括時間管理、會議管理、項目管理等。過去我們 6 個人可以同時推進 10 個項目，該系統投入使用後，就可以同時高效地、有組織地推進 30 個項目，管理會越來越完善。目前我們 6 個人已達工作量極限，必須要通過優化體系以提高項目管理效率。」

深圳重視科研人才

李博士通過深圳市海外高層次人才的「孔雀計劃」回國創業，他如何評價深圳的創業氛圍呢？他表示：「深圳對海歸博士有『孔雀計劃』的補助政策，合資格的回流人才可享受居留和出入境、落戶、子女入學、配偶就業、醫療保險等方面的待遇政策，令大家在創業時有基本保障，不存在太多後顧之憂。再加上深圳各個區域額外還有各自的補貼，對於回國創業的科技人才非常友好。」

李博士說：「與北京、上海、蘇州、成都這些生物醫藥先行區域相比，深圳起步晚一點，但是從創新的角度來看，深圳又有超越那些先行區域的地方。有些非常創新的企業，在北京、上海是看不到的，只有深圳有。我的朋友們很多都從北京、上海跑來深圳創業了，因為深圳政府、投資機構、產業方等各個領域都把每個創業者當寶貝一樣供著。與北京、上海等地相比，我們明顯感到深圳對人才的重視程度是最強的；而且北京、上海的人才已經很多，在那些城市創業未必會有在

⁸ KPI: Key Performance Index - 衡量一個管理工作成效最重要的指標。



深圳的優勢。深圳這幾年廣泛吸納人才，營造了非常好的創業氛圍，政府給創業者提供各種補貼，這是一種軟性優勢。」

創業成功的因素包括多方面，例如創業文化、創業環境、企業家精神等。但政府的支持也很重要。李博士說：「我是深圳坪山區海歸協會的理事，時任坪山區委書記陶永欣先生來參加我們的活動，從頭參與到尾真心實意地給予支持，與我們平等地交流。現在他已經是深圳市政府副市長，還是很關心坪山區的建設發展。坪山區海歸協會成立一周年大會，他依然來參加，聽取大家的想法和建議，以便他協調深圳市各個政府機構協同和幫助大家。這是深圳市最核心的優勢，對創業者的政策傾斜很明顯。」

香港獨具優勢 期待更好融合

談到香港的創業生態，李博士認為香港當前以金融產業為主，加上土地不足，限制了產業多樣化發展。因此香港與深圳應更好融合，協同發展互補不足。他說：「生物醫藥領域方面，香港大學、中文大學等的學術科研做得不錯。同時，香港很多大學已經在深圳建立了各自的學術中心，醫療領域也有合作。例如香港大學深圳研究院、香港中文大學(深圳)、浸大深圳研究院、香港大學深圳醫院等。其實，深圳和香港可以很好地分工合作：深圳大力發展科技、金融、製造業等全產業鏈，而香港更專注在國際金融、教育科研、文化等領域。新加坡雖然也是彈丸之地，但生物醫藥行業發展得非常好。因為新加坡大學科學研究做得好，有很多生物醫藥公司總部在新加坡，但產業化部分是在美國、歐洲。香港可以借助粵港澳大灣區內地城市來發展金融以外的其他產業，就像澳門借助珠海橫琴一樣，採用『飛地孵化』的模式——即公司註冊在香港，但是運營在深圳，這樣香港可以借助自己的資金優勢賦能其他產業發展。」

李博士也談到一些深港融合的障礙，他表示：「內地創業者去香港時需要辦理通關證，這仍是一道無形的門檻，限制了大家自由流動。在醫藥領域，香港與內地的法例法規不同，需要分別做申請手續，增加時間和成本。」另一方面，相比深圳，他認為香港的創業氛圍較冷清。李博士說：「香港人才很多，但卻未必具備創業家精神。雖然香港的大學科研做得好，但是技術轉化是需要企業家精神的。而這種科技創業文化，在內地如火如荼，在香港則比較冷清。」

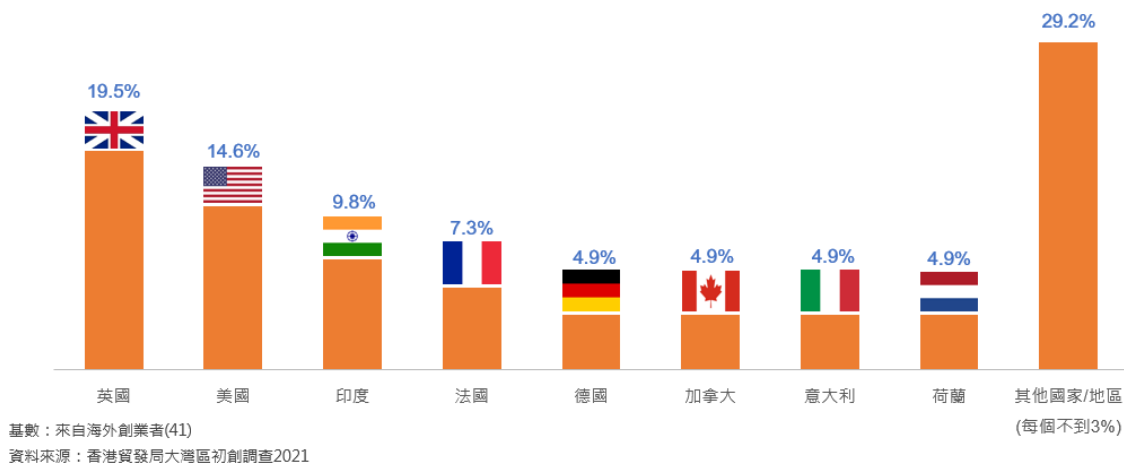
中央政府在《十四五規劃綱要》明確支持香港發展為國際創新科技中心，而 2021 年的施政報告中，香港政府將會預留多幅土地作創科發展之用。例如河套地區，港深創科園與落馬洲/新田一帶地方，將會整合為新田科技城，當中與創科相關的土地估計約有 240 公頃。新田科技城聯同深圳創科園區組成佔地約 540 公頃的深港創科合作區，可集港深兩地優勢匯聚海內外人才，成為推動大灣區國際科技創新中心建設的重要引擎。相信未來深港在創新科技的發展，會有更大的融合空間。



大灣區不乏海外創業者

大灣區作為中國最高度開放和國際化的地區之一，其廣闊的發展前景也吸引了來自海外的優秀創業者落戶。是次調查共有 13% 的大灣區創業者來自海外地區，以來自英國及美國佔最多數。當中，66% 選擇在香港設立總部，7% 落戶深圳，其餘則在大灣區以外的內地城市設立總部並在大灣區開設辦公室。不少來自海外的創業者接觸大灣區的契機源於被原本受聘的公司外派到大灣區工作，因此，有機會深入瞭解當地產業的發展，發現大灣區市場擁有龐大的發展空間，以及擁有企業發展所需配套，繼而選擇瞄準機遇在當地創業。來自土耳其的康漢在一次到深圳外派的項目中，洞悉深圳作為全球製造樞紐，其工業物聯網市場蘊含巨大潛力，於是決定留在深圳創業，並成立深圳科星人工智能科技有限公司[個案三]為工業領域的製造商提供物聯網解決方案。同樣地，來自三藩市灣區的 Raj，是一位在矽谷工作的企業家，2019 年，他在代表其客戶 Gupshup 來到深圳，並發現粵港澳大灣區蘊含龐大商機，因此於 2021 年在蛇口網谷成立了自己的中國公司，名為因特飛思科技(深圳)有限公司(Interface Technology (Shenzhen) Co.) [個案二]，專門為大灣區以至中國各地市場提供科技解決方案。

海外創業者來自的國家/地區





個案二：從三藩市灣區到中國矽谷

專訪因特飛思科技(深圳)有限公司及美國 O' Interface 創辦人 Raj Oswal

2019 年 4 月，Raj Oswal 代表其客戶 Gupshup 來到深圳。Gupshup 是美國矽谷一家人工智能短訊軟件公司，有意與中國的智能手機生產商(例如小米)合作，把 Gupshup 的軟件與後者的產品結合起來。Raj 來自三藩市灣區，是一位在矽谷工作的企業家，致力為顛覆性科技⁹進入市場提供解決方案，在這方面擁有 25 年經驗。他發現粵港澳大灣區蘊含龐大商機，因此於 2021 年在蛇口網谷成立了自己的中國公司，名為因特飛思科技(深圳)有限公司(Interface Technology (Shenzhen) Co.)，專門為大灣區以至中國各地市場提供科技解決方案。一方面，他繼續代表 Gupshup 提供新的解決方案，例如人工智能聊天機械人；另一方面，他也積極發展未來的教育科技。在下文，Raj 舉例說明擴增實境(AR)及虛擬實境(VR)內容如何能提升網上學習的體驗，並從自身經歷出發，談談他對大灣區初創企業生態系統的看法。

締造沉浸式學習體驗

受新冠疫情影响，許多學校改為網上授課，令遙距學習成為新常態。然而，許多研究指出，網上課堂有時難以令學生投入，有不少令人分心的因素，整體專注程度甚低。Raj 說：「為解決這方面的問題，我們正在探索如何利用虛擬實境(VR)和擴增實境(AR)內容，締造令學生沉浸其中的學習體驗。這種學習方式稱為動覺學習。也就是說，學生通過互動和體驗，包括看、做和聽來學習。目前，我們採用 VR 技術，為教育界提供多個科目的互動內容。」Raj 表示，虛擬動覺學習者的專注度明顯較高，而且在僅僅一周的課堂後，學生的思辨能力已見提升。

Raj 成立自己的新公司後，除了提供人工智能短訊解決方案外，還與一位在深圳工作的科技教育同事合作，探索並嘗試為國際教育市場設計互動教材。Raj 補充說：「我們希望凝聚富有熱誠的科技教育者，建立一個充滿活力的社群，為教育界提供體驗式課程、內容以及其他顛覆性創新成果。」

受深圳科技巨擘啟發

Raj 從三藩市灣區來到深圳，發現這裡充滿了創新和技術開發的機遇。他表示，許多著名科技巨擘都是在深圳起步和壯大的，騰訊、華為、大疆和中興等都是很好的例子。Raj 說：「矽谷數十年來一直在創新，但深圳在如此短時間內取得這樣的成就，實在令人驚嘆。」Raj 認為深圳是中國內地

⁹ 哈佛商學院的 Clayton M. Christensen 教授發明了「顛覆性科技」(disruptive technology)一詞。顛覆性科技是影響市場或行業正常運作的技術，它們會取代歷史悠久的產品或技術，從而創造新的行業或市場。



獨一無二的城市和新興龍頭，年輕人才薈萃，基礎設施完善，能為人工智能、物聯網和智能機械人等領域提供技術創新的動力。



學生在虛擬實境中學習。

尋求資金支持

對於深圳的初創企業，**Raj** 建議他們參加不同的創業大賽。他說：「這些比賽是最簡單快捷的途徑，讓初創企業得以接觸投資者，向他們推銷意念。深圳有大量來自政府和私營界別的資金。我認為，確保投資者的目標與我們公司的理念一致是非常重要的。」

成功的秘訣

Raj 成為初創企業家之前，曾經在加州矽谷的早期初創公司工作。他認為成功之路沒有固定的模式。「許多初創公司的概念都是從改進或調整現有產品和服務出發，但是初創公司也須積極回應客戶的需求，並以創意思維提供解決方案。」他繼續說道：「有時這些初創企業的產品或服務還未夠成熟，但是有些年輕企業家在這個階段已雄心勃勃地擴充產品和服務種類。我認為他們應該先專注發展一種具代表性的產品或服務，然後才逐步推出更多選擇。就像擴大產品市場那樣，最佳做法是先在熟悉的市場建立堅實的基礎，之後才打進其他市場。」

Raj 注意到一些年輕企業家過去在大公司工作，而這些公司一般都有明確的工作流程、清晰的分工和現成的資源。當他們創立自己的事業時，往往會抱有不切實際的期望。**Raj** 說：「這些年輕企業家可以向創業加速和創業培育機構尋求建議。社會上有很多資源可以幫助初創企業，但是你得主動尋找。」

初創企業的成功要素是甚麼？**Raj** 說：「我認為人力資本是最關鍵的要素。你必須有一個好的團隊來實踐你的想法。其次，要有創新精神、遠見和自信。最後，當然是要有資金。」



在大灣區創造協同效應

深圳不僅是世界製造中心，也是中國的矽谷。「十四五」規劃穩步推進粵港澳大灣區的建設，以確保其未來發展。深圳擁有完整的製造供應鏈，能幫助初創企業把構思轉化為產品。談到大灣區，Raj 說：「初創企業發展到某個階段，便會希望開拓海外市場。屆時，他們可以利用香港作為橋頭堡，從而有效地進軍海外市場。」

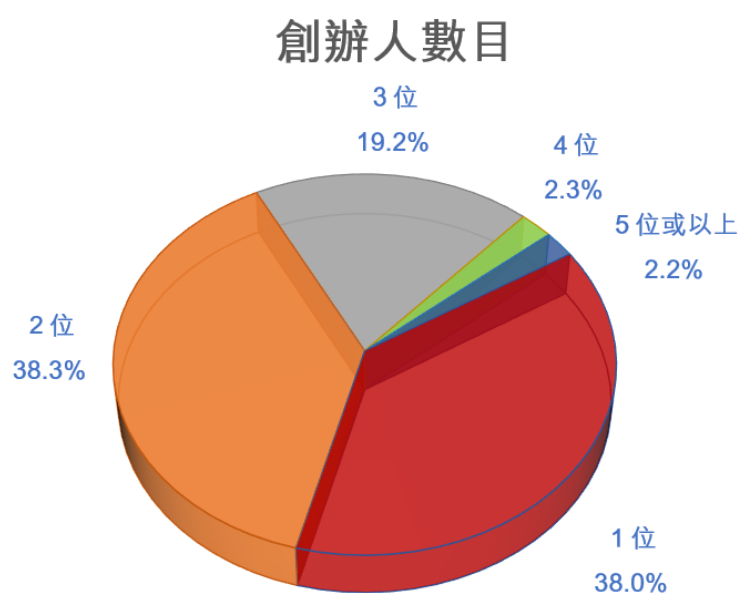
香港是大灣區最國際化的城市，是全球重要的金融、運輸和貿易中心，也是區域航空樞紐，而本港的專業服務同樣享譽國際。不過，Raj 認為香港還有改進的空間，他說：「我認為香港政府應繼續增加大學研究和教育方面的投資。歸根結柢，很多創新科技都來自優秀的大學研究項目。創業加速機構和政府部門應與香港的大學緊密合作，尋找技術轉移和創新的機會。畢竟，三藩市矽谷如此成功，很大程度上是史丹福大學、柏克萊加州大學、加州大學洛杉磯分校和其他大學共同努力的成果。」

Raj 道出他的願景：「總結過去 5 年的經驗，業者永遠要高瞻遠矚，領先同儕。對企業家來說，擁有願景是非常重要的。從臉書(Facebook)、微軟(Microsoft)、字節跳動(ByteDance)等全球科技巨頭以及其他同業的發展勢頭和時機來看，我估計沉浸式科技如虛擬實境可能是下一個市場大勢。總的來說，初創企業必須瞭解市場動態，及時提供解決方案，把握最新機遇。」



超過半數大灣區初創企業擁有聯合創辦人

創業早期，創業者經常會面對一個問題：有初步的商業想法和基礎，但自己不具備足夠的資金、知識、技能來實現想法。因此，不少創業者選擇尋找聯合創辦人共同創業，互補不足，組成一個高效的團隊，以求加快公司的發展速度，早日實現公司目標。許多國際知名的公司，如蘋果、騰訊等，都是由多個創辦人聯合創辦的。在受訪的大灣區初創企業中，超過六成的大灣區初創企業有兩位或以上的創辦人。這個情況在內地尤其常見，86%的受訪大灣區內地九市企業選擇與聯合創辦人共同創業。



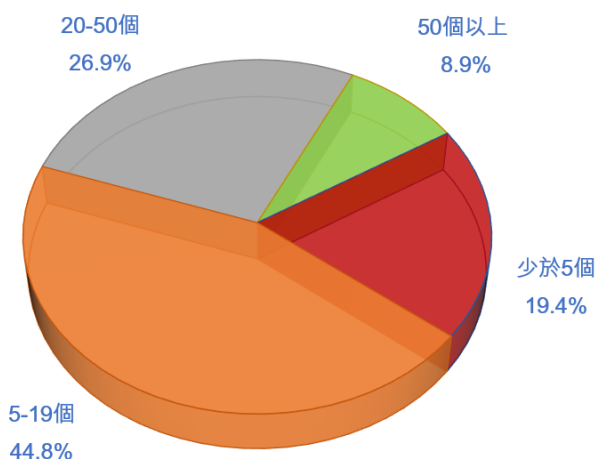
基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

所有在 6 年內公司規模超過 50 名員工的初創企業中，約八成企業由兩位或以上的創辦人聯合創辦。再者，所有在創業 6 年內成功上市的初創企業都擁有聯合創辦人。由此可見，尋找合適的聯合創辦人有助初創企業帶來企業發展所需的資源、人脈，更能實現強強聯合的效果，加速初創企業的發展進程，是促成初創企業成功的重要因素之一。



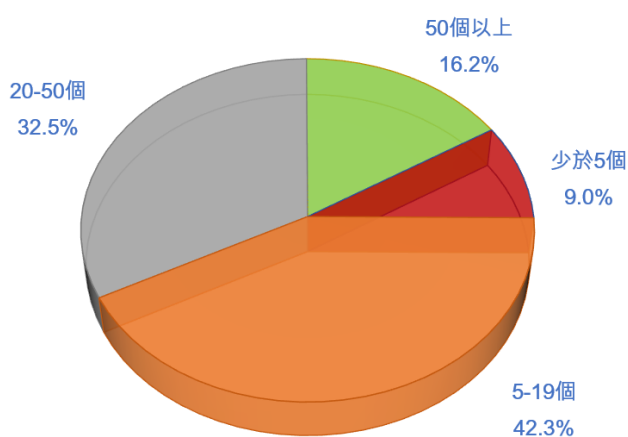
成立少於3年的初創企業員工數目



基數：提供有效回答且成立少於3年的受訪初創企業(68)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

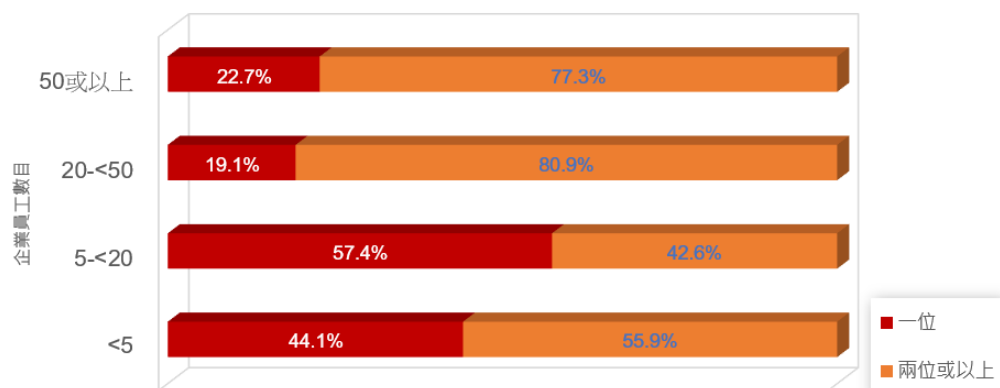
成立3年或以上的初創企業員工數目



基數：提供有效回答且成立3年或以上的受訪初創企業(240)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

創辦人數目與公司規模

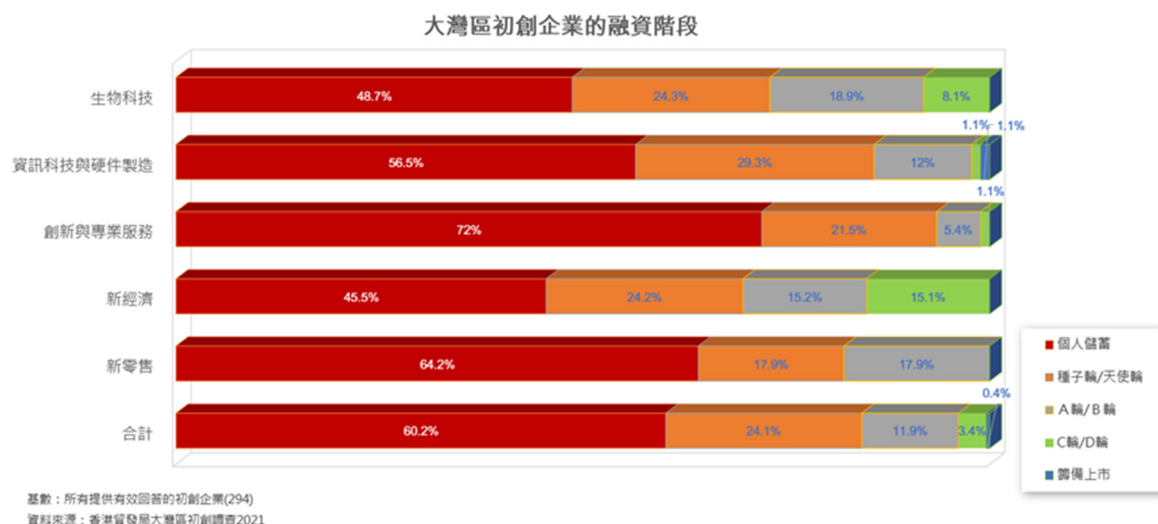


基數：所有提供有效回答的初創企業(301)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



不少初創的資金依靠個人儲蓄

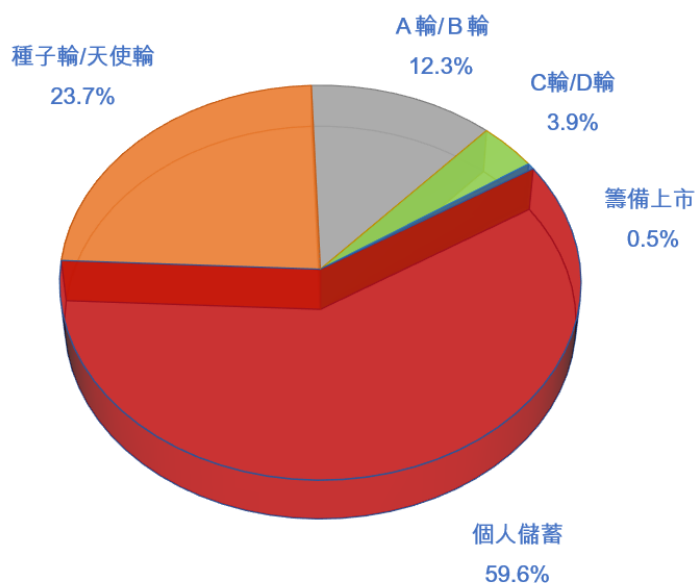


然而，大多數 (60%) 的受訪初創企業需要依靠個人儲蓄作為創業和營運資本，另有 24% 處於天使輪/種子輪的融資階段。此外，亦有初創企業在創業不到六年內已正在籌備上市，主要分布於資訊科技與硬件製造。



調查亦發現，初創的融資情況沒有隨著企業的成立時長有所改善。在所有成立3年或以上的初創企業中，60%仍然依靠個人儲蓄作為營運資金，另外有24%處於種子輪/天使輪的募資階段。由此看來，融資困難是大灣區初創企業普遍面對的主要挑戰之一。

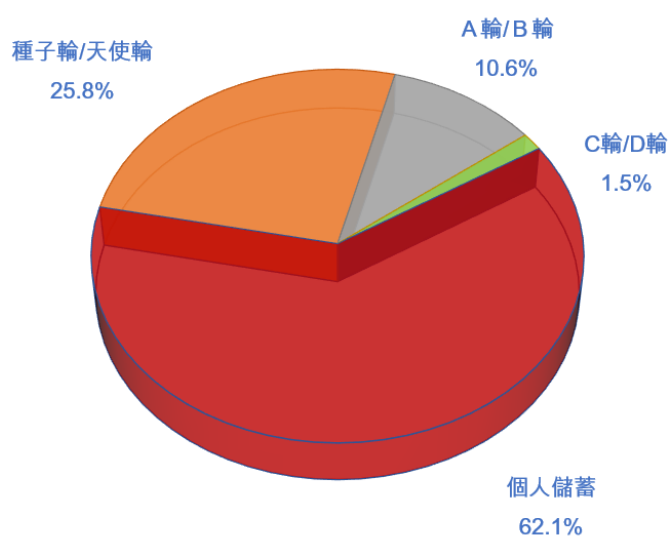
成立3年或以上的企業目前的融資階段



基數：提供有效回答且成立3年或以上的受訪初創企業(228)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

成立少於3年的企業目前的融資階段



基數：提供有效回答且成立少於3年的受訪初創企業(66)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



第三章：

大灣區創業生態系統的優勢和弱點





第三章：大灣區創業生態系統的優勢和弱點

是次研究透過向大灣區初創企業進行問卷調查，受訪初創企業對其總部所在城市的初創生態系統進行整體評分，評分設定為 1 至 10 分，1 分代表非常不滿意，10 分代表非常滿意。調查結果顯示，深圳的整體初創生態系統滿意度領先 (7.94 分)，其次是香港 (7.59 分)。

	香港	廣州	深圳	其他大灣區城市
整體初創生態系統	7.59	7.19	7.94	7.50

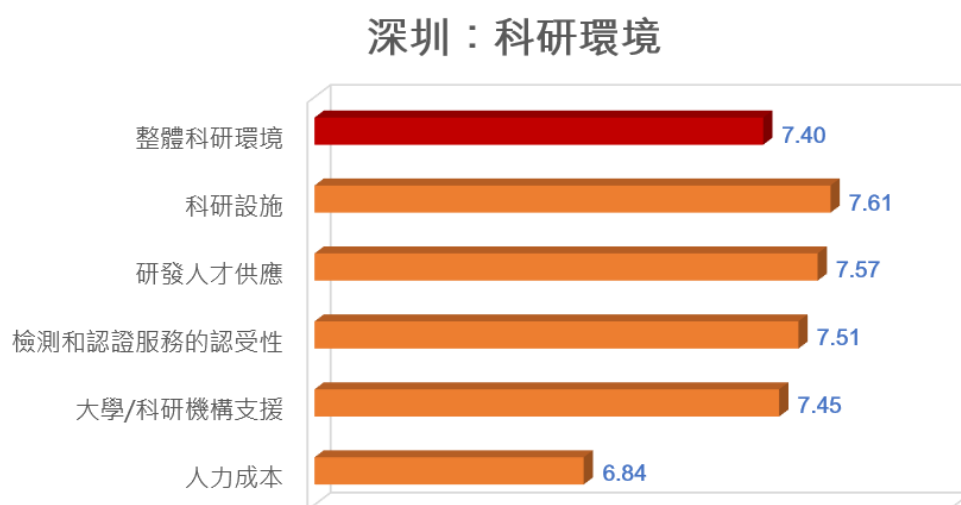
註：1 = 非常不滿意，10 = 非常滿意

為深入探討大灣區主要城市(香港、廣州和深圳)的初創生態系統，發掘其優勢和不足之處，受訪初創企業對其總部所在的城市就支持初創企業發展的主要 4 項範疇分別評分，包括「科研環境」、「營商環境」、「資金支援」及「創業支援」，評分設定為 1 至 10 分，1 分代表非常不滿意，10 分代表非常滿意。

1. 深圳創業生態系統的優勢和弱點

科研環境

良好的科研環境，不但有助激發科研人員的創造力，促進嶄新研究，更有助推動科技發展，提高社會效率，促進社會進步。調查結果顯示，深圳的受訪者普遍滿意當地的「整體科研環境」(7.40 分)，尤以「科研設施」(7.61 分)為然。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在深圳設立總部的受訪初創企業(52)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



近年來，深圳積極建設國家重點實驗室、大科學裝置，國家超級計算深圳中心、大亞灣中微子實驗室、國家基因庫和鵬城實驗室等相繼落成，為深圳的科技企業和創業者提供大量的硬件支援。根據深圳寶安區人民政府的數字，深圳現有 2,693 家國家、省、市級重點實驗室、工程實驗室、工程中心、技術中心等各類創新載體，其中包括 129 家國家級創新載體。2019 年，深圳全社會研發投入經費已達 1,328 億元，該市在科研及產業創新方面發展速度驕人，有望發展成為大灣區內重要的科研基地。

值得注意的是，雖然深圳的「研發人才供應」(7.57 分)充足，但在「人力成本」(6.84 分)方面表現相對遜色，而且當地的研發人員薪酬有不斷上升的趨勢，對不少依靠個人儲蓄創業的創業者構成沉重負擔。在深度訪談中，深圳科星人工智能科技有限公司[個案三]創辦人康漢來自土耳其，他指出：「深圳的軟件工程師薪酬不斷上漲，中級軟件工程師的月薪已經達到 20,000 元，反之在土耳其則便宜 4 倍。為了節省成本，我們選擇只把核心管理和銷售職能保留在深圳，而工程支援團隊則設在土耳其。」



個案三：深圳先進製造業配套及市場潛力吸引外國創業家落戶

專訪深圳科星人工智能科技有限公司創辦人康漢(Gokhan)

工業 4.0 是企業推行數碼化轉型的路線圖，如今正為企業製造、改良和分銷產品的方式帶來徹底變革。在工業 4.0 下，製造商運用工業物聯網(IIoT)設備和技術，提供靈活、自動化和網絡化的製造服務，應對與日俱增的市場需要。康漢(Han)是一名來自土耳其的商人，他留意到此領域不斷增長的需求，於是在深圳這個全球製造樞紐成立科星人工智能科技有限公司(Kstar-AI)，提供工業物聯網解決方案。他早前接受香港貿發局經貿研究專訪，以初創企業創辦人的身份分享在深圳創業的歷程，以及公司的發展目標。

把數據轉化成價值

科星於 2017 年成立，總部位於深圳，專注研發工業物聯網硬件及軟件平台，令製造業公司可透過傳感器連接到本地雲以至其他系統。康漢說：「採用工業物聯網並非最終目的，而是藉此從數據中得出寶貴的洞見和額外商業價值。我們提供數據採集、預處理、傳輸和分析等方面的硬件和解決方案，幫助公司採用新技術，並簡化科技演進過程中出現的複雜問題。」

他介紹科星旗下一款硬件設備：「我們的 Edge Box 1000 工業物聯網設備系列不但支援亞馬遜(Amazon)的 AWS、微軟(Microsoft)的 Azure、阿里雲及華為雲，還支援私人網絡，容許用戶構建自己的本地雲。如果他們選擇建立訂製的本地雲，便毋須向其他平台定期支付數據服務費。」Edge Box 1000 系列配備高畫質多媒體介面(HDMI)網絡瀏覽器輸出，可以顯示用戶專用的本地雲端平台，而用戶也可透過鍵盤及滑鼠在該平台上操作，毋須使用電腦。

除了硬件設備外，科星也為客戶提供軟件解決方案。康漢說：「目前，我們正為一家水及能源集團開發配備人工智能的可持續雲。事實上，我們已為工業邊緣運算構建了過百個軟件平台。」

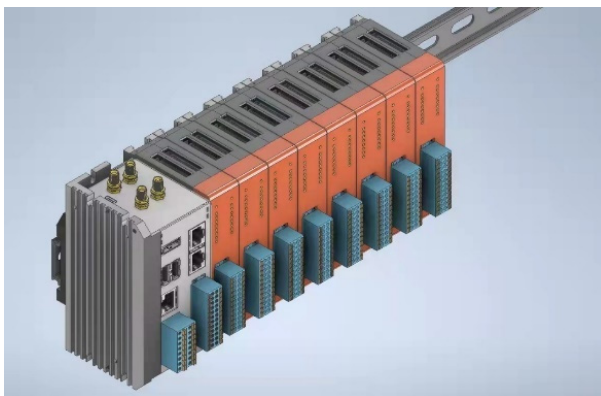
深圳創業之路

康漢是科星的獨資創辦人。他原居於土耳其，在英國完成大學學位後便到內地工作，擔任硬件及軟件工程師。他說：「起初，我到深圳只是為了完成一個項目，後來我發現深圳作為全球製造樞紐，其工業物聯網市場蘊含巨大潛力，便決定留下來，至今已在這裡居住了 7 年左右。」

他談到深圳吸引他留下來創業的原因：「隨著政府推出多項舉措推動再工業化，越來越多製造商渴望引進先進技術，以升級和強化旗下的廠房。深圳是全球製造樞紐，對工業物聯網和人工智能等技術的需求持續增加。考慮到開發訂製的工業物聯網解決方案時，我們通常要親自到客戶的工廠視察，加上我們的客戶大多數都在深圳，所以把總部設在這裡是最佳選擇。」



現時，科星的深圳總部有兩名專責公司管理和產品開發的人員，在土耳其則設有一支由 6 名軟件工程師組成的研發團隊。康漢解釋為何作出這樣的安排：「近年，深圳的軟件工程師薪酬不斷上漲，中級軟件工程師的月薪已經達到 20,000 元，反之在土耳其則便宜 4 倍。為了節省成本，我們決定把核心管理和銷售職能保留在深圳，而工程支援團隊則設在土耳其。」科星作為一家初創公司，過去 3 年發展成績卓越，開發了 7 種產品並完成超過 25 個項目。



工業物聯網設備。

深圳的先進製造領域優勢

除了商機外，康漢又讚揚深圳業者製作原型的速度。他說：「在深圳，我們很輕易便能找到合適的製造商，為我們提供快捷高效的硬件產品開發服務。例如，我們的邊緣電腦從設計到原型生產，整個過程只用了 3 個月。若是在土耳其進行的話，恐怕要 1 年才能完成。」

他對深圳的創業社區和支援同樣十分滿意：「我在深圳結識了不同領域的工程師，他們在我創立公司時提供了很多幫助。深圳政府則推出很多非常有用的初創企業支援政策，例如租金補貼或稅務寬減等。」

註冊為外商獨資企業

雖然康漢創業至今成績斐然，但由於他是外國商人，所以在過程中也要克服一些重大挑戰。他說：「我們以外商獨資企業形式註冊成立，那是中國內地有限責任公司的一種。註冊過程非常複雜，涉及大量文書工作，但申請表格卻只有中文版本，我們也因此別無選擇，只能聘請一名中國代理人來代表我們。」康漢認為深圳政府可考慮設立專門櫃位，處理有關公司註冊的查詢，這樣外商成立初創企業時便可有其他選擇，不一定要聘請代理人。

他續說：「即使取得外商獨資企業資格，各種銀行問題仍然令我煩惱不已。科星是一家自資成立的初創企業，因此有時我可能要從個人儲蓄賬戶匯款到公司戶口，但銀行卻由於我是外國人而拒絕處理這些轉賬指示。另一方面，匯款到海外同樣非常困難。」

香港：「走出去」的理想平台

康漢曾數次到訪香港，他認為香港是設立辦事處的一流地點：「目前，我們的客戶大多位於內地，不過日後若決定開拓海外市場，在香港設立辦事處無疑能帶來優勢。首先，香港是與海外客戶舉行面對面會議的理想地點，因為大多數外地旅客都可免簽證入境香港。第二，香港和深圳只有一河之隔，隨著港珠澳大橋和廣深港高鐵投入服務，兩地的交通都更為便捷。」



第三，香港是國際金融中心，資本可自由流動，康漢認同這一點對科星今後的業務發展甚為重要。他說：「我們的產品越來越受香港及美國的投資公司注視。我相信日後我們將會使用香港的銀行服務來處理國際銀行的收付款。」

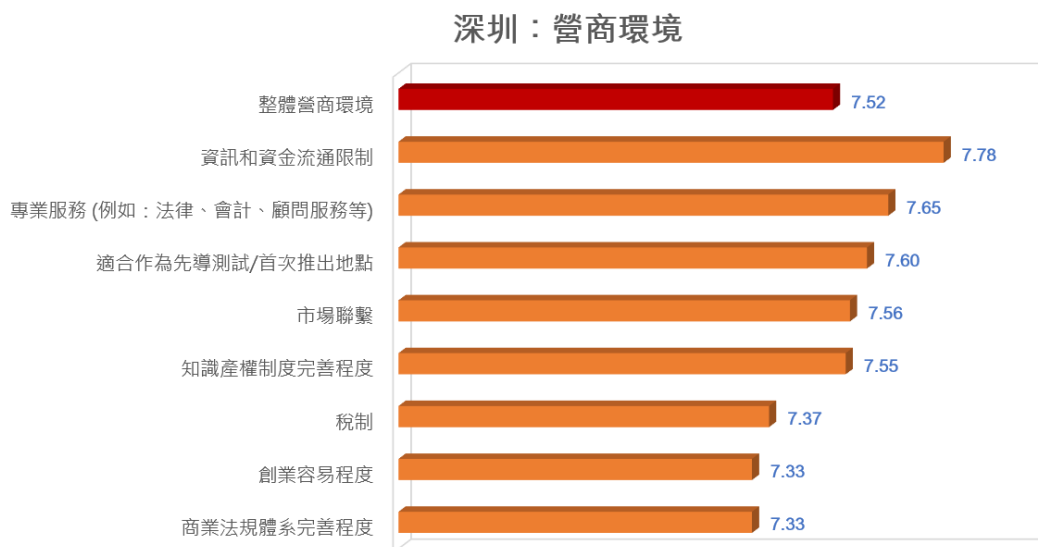
他又從外籍創業家的角度，分析香港該如何強化其創業平台的角色：「香港政府可設立網上及實體資訊中心，提供政策及補貼、商業工具及諮詢服務等方面的支援，令外籍人士更易在香港設立公司。此外，對大多數初創企業來說，香港的辦公室租金根本難以負擔，所以租金補貼對我們也有幫助。」

鑒於工業數碼化轉型仍處於早期階段，康漢看好公司的發展前景。展望未來，科星有意開拓東南亞市場。康漢說：「東南亞近年發展迅速，且越來越多製造廠遷到該區，因此我們認為區內大有商機。」他又指出巴基斯坦和印度的軟件工程師薪酬更具競爭力，因此正計劃於兩國選址設立另一所研發中心。



營商環境

深圳的營商環境優越，吸引不少初創企業落戶。調查結果顯示，深圳在「整體營商環境」方面獲得 7.52 分，反映受訪者普遍滿意當地的營商環境。受訪者認為深圳的資訊和資金流通自由 (7.78 分)，兩者可在國內迅速流動。加上，大灣區發展進一步提高區內資訊流動，深圳企業可借助香港的國際化體系，更便利地聯繫境外。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在深圳設立總部的受訪初創企業(52)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

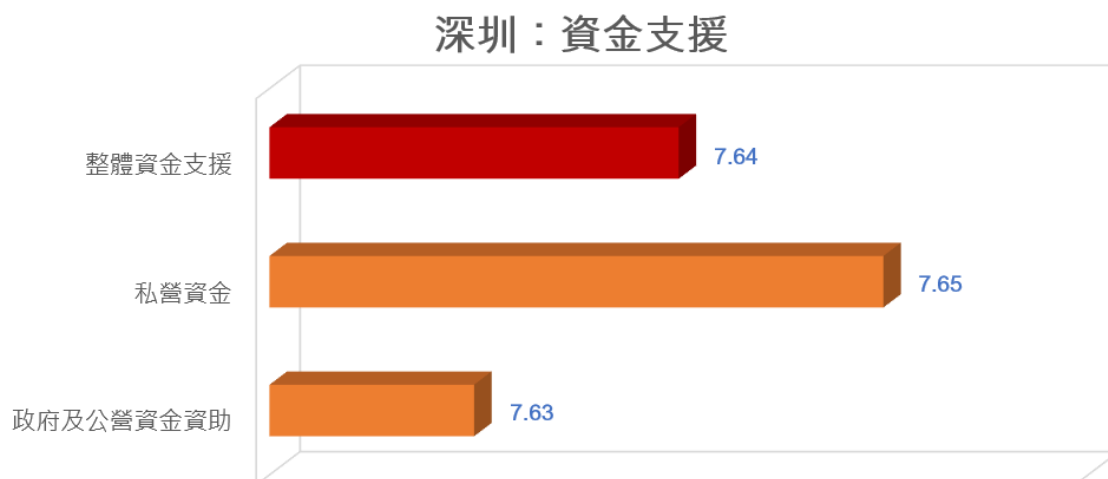
受訪者對深圳的「專業服務」(例如：法律、會計和顧問服務等)評價頗高，評分為 7.65 分，反映他們普遍對深圳專業服務機構的水平和效率都有較高的認可。此外，不少受訪者認為深圳「適合作為(產品)先導測試或首次推出地點」(7.60 分)。很多時候，科技初創企業的目標對象為年輕及中年群體，因為這個群體對科技的接觸程度較高，對科技產品特別感興趣，且較容易掌握創新技術產品的使用方法，而深圳作為全國最年輕的城市之一，其人口結構可以讓創業者收集大量有效的數據，從而充分瞭解目標客群的消費行為和購買習慣，然後才決定是否擴大銷售市場。

然而，受訪的深圳初創企業認為當地的「商業法規體系完善程度」(7.33 分)仍有進步的空間。從深度訪談中發現，深圳的創業者整體上滿意當地的法律體系，但是有部分受訪者指出，當地政府在創新科技立法方面進度較慢及保守。這恐怕會為初創企業帶來掣肘，以致難以推陳出新，發展新商業模式和服務。他們期望法例法規能與時並進，追上科技發展。



資金支援

受訪者滿意深圳的「資金支援」，其在「政府及公營資金資助」(7.63 分)和「私營資金」(7.65 分)方面皆表現良好。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在深圳設立總部的受訪初創企業(52)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

因特飛思科技(深圳)有限公司及美國 O'Interface 創辦人 Raj Oswal[個案二]在深度訪談中表示：

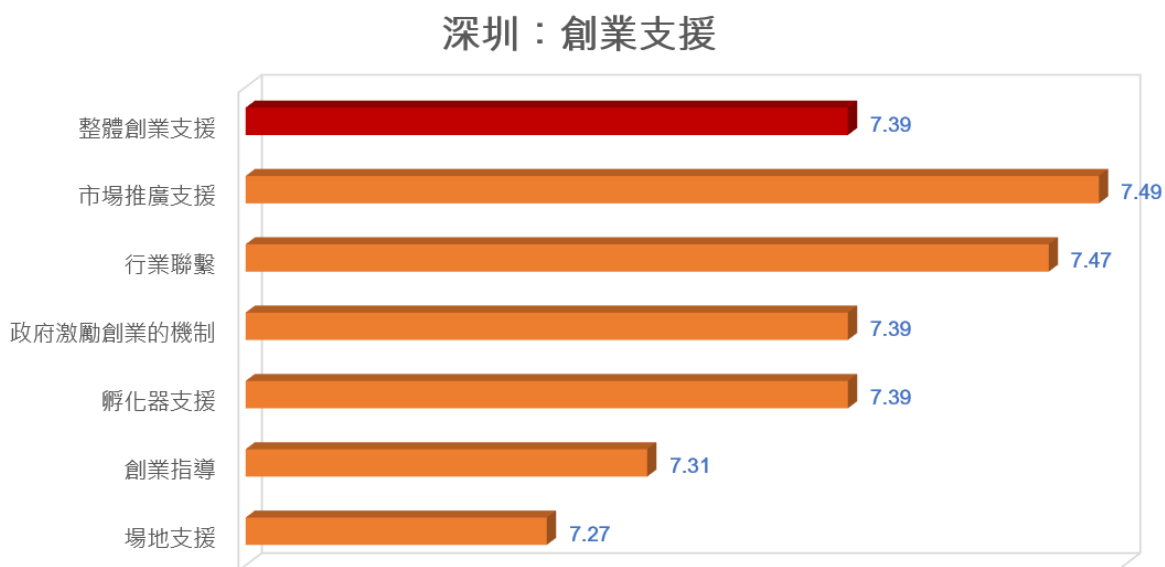
「深圳有大量來自政府和私營界別的資金。」除此之外，有深圳的初創企業創辦人提到，深圳政府提供的自主創業扶持補貼減輕了他們在辦公室租金、保險和薪酬方面的開支，而且深圳市政府對於前景尤其可觀的項目，會大力地提供支援。深圳也為優秀人才提供額外補貼，黎曼猜想科技有限公司[個案一]創辦人李朝幸博士表示：「深圳對海歸博士有『孔雀計劃』的補助政策，合資格的回流人才才能享受居留和出入境、落戶、子女入學、配偶就業、醫療保險等方面的待遇政策，令大家在創業時有基本保障，不存在太多後顧之憂。再加上深圳各個區域額外還有各自的補貼，對於回國創業的科技人才非常友好。」

私營資金方面，有些初創企業表示，選擇深圳作為企業總部是因為其創投圈十分活躍，創投資金充裕，且擁有不少國內領先的創投機構，為初創企業帶來較多的融資機會。



創業支援

在「整體創業支援」方面，深圳同樣表現不弱，總得分為 7.39 分。在深度訪談中，不少受訪者表示深圳非常適合進行市場推廣 (7.49 分)。廣州市嘉樂信息技術有限公司[個案四]創辦人何昌指出：「深圳的網紅和推廣人才較多，因此我們把宣傳推廣的團隊設在深圳，並在深圳設立辦事處，主要負責新媒體業務。」



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在深圳設立總部的受訪初創企業(52)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

深圳的初創企業認為當地的創業創新氛圍濃厚，行業之間聯繫緊密 (7.47 分)，各個創業基地或孵化器會定期舉辦交流活動，凝聚不同行業、背景的初創團隊，以及創造機會讓他們結識行業持份者。例如，深圳南山智園深港青年創新創業基地擁有大量港澳及內地的初創團隊進駐，基地會舉辦活動，為三地青年創業家提供直接交流的機會，從而幫助他們相互對接，尋找商機。

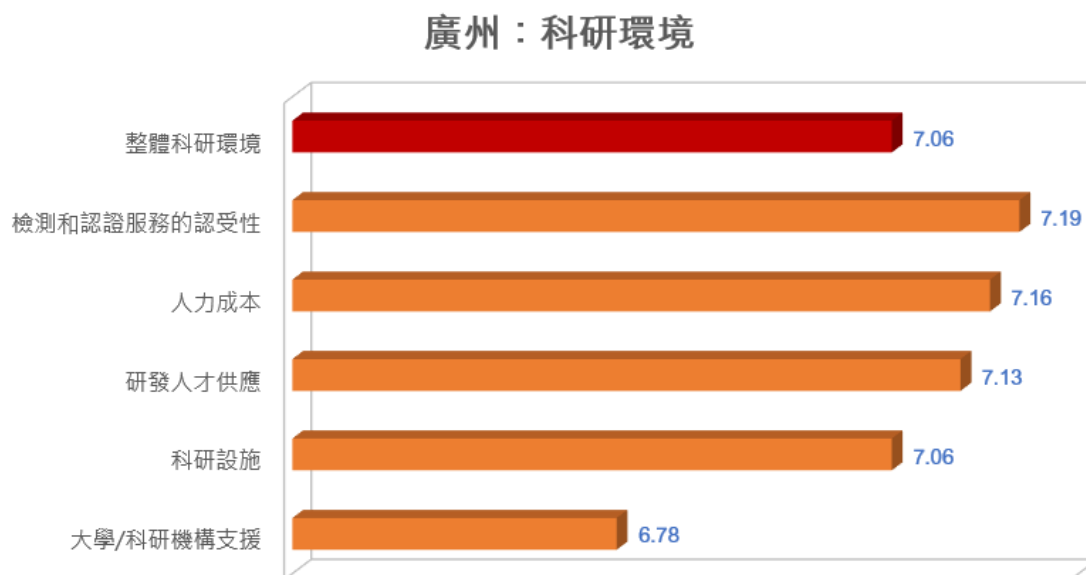
雖然深圳有很多孵化器、產業園區支援初創企業發展，但有部分創業者期望，深圳的公共服務能做到滿足不同企業的個性化要求。在深度訪談中，有受訪者表示：「深圳的創業支援政策雖然很多很好，但大部分都比較籠統；如果某些企業需要政府提供個性化的支援，通常就只有大型企業才具備較強的談判能力。」



2. 廣州創業生態系統的優勢和弱點

科研環境

調查結果顯示，廣州的受訪者普遍滿意當地的「整體科研環境」(7.06 分)，尤以「檢測和認證服務的認受性」(7.19 分)為然。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在廣州設立總部的受訪初創企業(32)

資料來源：香港貿易發展局大灣區初創調查2021

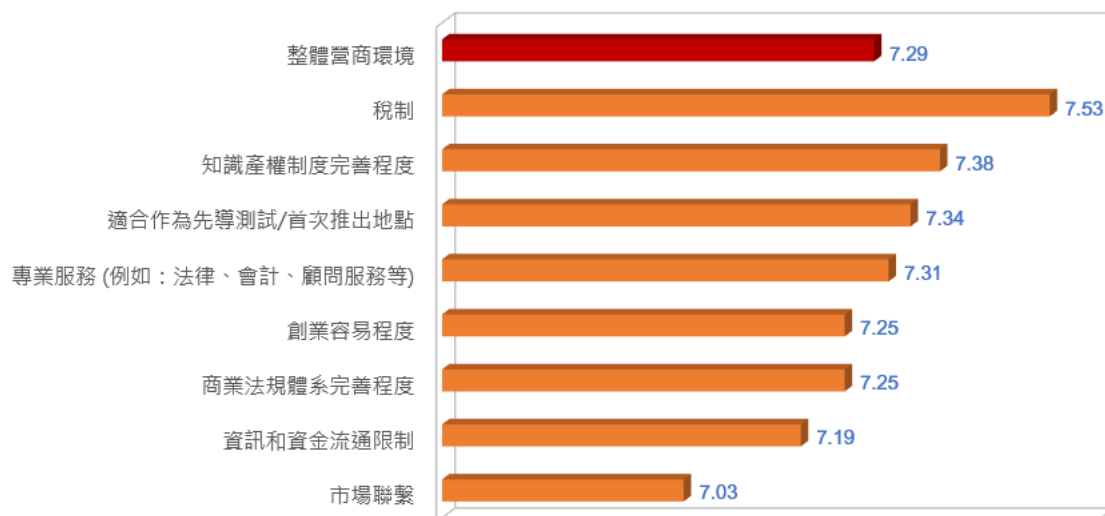
廣州擁有多家國家級檢驗檢測機構，為初創企業提供優質及快速的檢測服務。例如，廣州廣檢質量檢測研究院有限公司自主開發資訊系統，為客戶訂製一站式個性化檢測方案，客戶可通過企業內部網路獲取產品檢測資訊及報告。廣州也有多家高端品質產品認證機構，為智能家電、高清數碼電視、金融科技產品等高端產品提供認證服務。

營商環境

調查結果顯示，受訪者普遍滿意廣州的「整體營商環境」(7.29 分)及當地的「稅制」(7.53 分)。在深度訪談中，有受訪者指出：「廣州一些園區會為高新技術企業的創辦人提供稅收優惠。」例如，廣州白雲區制訂了民營科技園減稅降費政策，以支援科技創新企業發展。該區的稅務部門還提供線上專人對接服務，回應企業的問題和疑惑，以及定時推送最新的優惠政策等，使繳稅效率得以提升。



廣州：營商環境



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在廣州設立總部的受訪初創企業(32)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

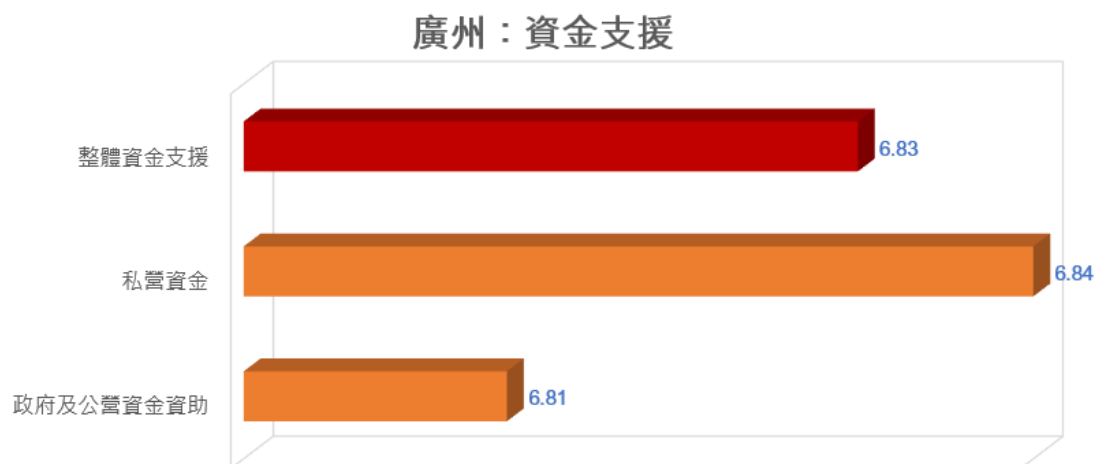
在「知識產權制度完善程度」(7.38 分)方面，受訪者有感政府積極完善知識產權保護監管機制，以舒緩維權艱難、維權費用高昂的情況，以及營造尊重知識價值的營商環境。2021 年，廣州市出台《關於強化知識產權保護的若干措施》，推出 25 項強化知識產權的具體措施，包括建立多部門知識產權保護監管機制和知識產權技術調查官制度等。

受訪者認為，廣州與國際市場的聯繫(7.03 分)可以更為緊密。作為珠三角地區的主要商貿中心，廣州的傳統型商業模式發展成熟，但非傳統型的新商業模式仍在發展中，受訪者期望政府能進一步為創新產品提供更多向海外市場推廣的渠道，如舉辦更多國際創新科技相關展覽會等。



資金支援

廣州在「整體資金支援」的滿意度較低 (6.83 分)，不少受訪者認為，廣州融資困難是阻礙初創企業發展的重要因素之一。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在廣州設立總部的受訪初創企業(32)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

在深度訪談中，廣州市嘉樂信息技術有限公司[個案四]創辦人何昌表示：「在創業短短一年多，我們的團隊由 40 人發展到 100 人，如果有資金支持的話，業務增長可能會更快。但現時的投資機構更注重投資規模較大的公司，以尋求更高回報，我覺得目前融資還是比較難。」

雖然如此，大部分受訪者認同，廣州政府正積極引導金融資源流向科技創新領域，推動當地的創投圈進一步發展。2021 年 8 月，廣州市推出《關於新時期進一步促進科技金融與產業融合發展的實施意見》，明確鼓勵創業投資機構通過上市，發行企業債、公司債券等固定收益產品，以及募集保險資金等方式，形成市場化、多元化的資金來源。《實施意見》更推出政策引導社會資本流向早期投資項目，例如，對投資於廣州市種子期、初創期科技型中小企業的股權投資機構，按照實際到賬投資額的 15% 給予每年最高不超過 500 萬元獎勵支持。此外，廣州將整合廣州優質科技項目資源與深圳風投創投資源優勢，推動廣深風投創投融合發展，為廣州的初創企業營造更優越的創投氛圍。



個案四：審時度勢 轉戰出口跨境電商

專訪廣州市嘉樂信息技術有限公司創始人何昌

過去幾年，中國跨境電商發展如火如荼。何昌於 2016 年在福建省福州市開始從事國內貿易，憑著對市場的敏銳觸覺，在 2018 年由國內貿易轉型從事出口跨境電商。其後為更好地配合業務發展，何昌於 2020 年創立廣州市嘉樂信息技術有限公司，並在成都設立分公司及在深圳設有辦事處。何昌分享了在廣州創立服裝出口跨境業務的經過，以及如何善用廣州供應鏈配套和香港國際物流運輸的優勢，在疫情期間業務持續增長。

把握大灣區創業機遇

從事國內貿易業務的何昌，在 2018 年發現跨境電商貿易增長非常快。於是立即研究跨境電商的發展潛力，以及以「中國品牌」拓展海外市場的商機。為把握機遇，何昌於 2020 年 4 月在廣州市創立嘉樂信息技術有限公司(以下簡稱「嘉樂公司」)，定位發展為一家服裝出口跨境電商公司。原本在福州市發展的何昌，為甚麼會到大灣區創業呢？何昌認為大灣區的各項政策包括稅收補貼、創業補貼、房租補貼、孵化器場地補助等，創造了良好的創業環境。加上中央政府鼓勵跨境電商發展，因此對在大灣區創業充滿信心。

內地大灣區九市中，為甚麼揀選廣州呢？何昌表示感受到廣州這個城市在服裝跨境貿易領域的活躍、創業環境優良，於是到廣州重整旗鼓。他說：「選擇在廣州做全球貿易的切入點，是因為我們認為服裝行業在廣州的供應鏈及配套等各方面都非常成熟。對我們來說，企業人才是可以培養的，但是生產供應鏈只能由當地市場主導。」他進一步分析廣州的優勢：「服裝領域很注重產業環境，政府對服裝行業的扶持以及配套措施都很重要¹⁰。在廣州，服裝的面料及輔料供應、加工廠配置等各個環節比其他城市更成熟、效率更高，一件服裝生產製作大約 2 至 3 天便完成。第二，我們看重人才，員工的專業性、對整個行業的瞭解程度和工作經驗等都很重要。廣州在這方面的人才較充裕。」不過，何昌表示作為初創公司也遇到資金不足的難題。他說：「短短 1 年多，我們的團隊由 40 人發展到 100 人，如果有資金支持的話，業務增長可能會更快。但現時的投資機構更注重投資規模較大的公司，以尋求更高回報，我覺得目前融資還是比較難。」

目前，嘉樂公司總部設在廣州，並分別於成都及深圳設有分公司及辦事處。何昌說明整體業務布局的因由。他說：「成都有不少高校，當地大學生就業選擇比較少，在成都可以招聘能力較強的畢業生。成都分公司負責網站搭建、服裝採購以及投放銷售等。深圳辦事處主要負責新媒體業務，由於深圳的網紅和推廣人才較多，因此我們把宣傳推廣的團隊設在深圳。」

¹⁰ 編者按：廣州市政府於 2018 年推出《增城區牛仔紡織服裝產業轉型升級扶持辦法》及 2021 年廣州市發改委發布《關於精準扶持時尚產業重點企業高質量發展工作方案》等措施。



跨境電商：新興貿易業態

嘉樂公司業務以歐美市場為主，並已覆蓋東南亞部分國家及地區。服裝產品涵蓋男女裝，除了一般上班服及休閒服外，更會因應市場需求提供當地潮流服飾。何昌舉例：「我們也提供美國流行街頭文化服飾及長青牛仔褲系列。我們的專業團隊每天從海外社交平台、時裝周等瞭解當前潮流趨勢。在服裝領域，歐美市場、東盟市場與中國市場不太一樣，消費者喜歡的服裝款式也不同，因此我們會根據每個國家和地區的不同風格去調整設計。」

服裝市場競爭激烈，初創企業如何成功突圍呢？何昌說：「企業要有品牌使命，為客戶、社會創造價值。我們正努力打造公司的品牌，鞏固品牌定位和增加客戶的忠誠度。因應海外市場，我們在臉書(Facebook)、谷歌(Google)及抖音都有做宣傳。我們也有邀請外國的朋友做品牌推廣、網上帶貨。例如試穿我們的衣服、拍照、寫文案，然後上載到社交媒體宣傳。另外，我們也加入外國服裝行業的紅人聯盟，大家一起做推廣。針對特定市場，例如美國、德國等地，我們會做精細化營運、小語種¹¹營運等。」

為了更好地發展網上銷售和善用數據資源，嘉樂公司已經在銷售廣告端應用大數據輔助，包括雲端存儲、智能系統等各方面。何昌說：「我們正不斷加強大數據對銷售的幫助，例如智能化廣告銷售、個性化推薦、用戶畫像分析等，做到更細緻的精準營銷。另外，跨境電商的訂單往往都是急單，而且服裝業的特徵是尺碼多、顏色多、款式多，因此我們通過科技創新管理生產設施，利用智能供應鏈製造生產、智能化倉儲等，進一步提升生產及管理系統。」

根據中國海關總署，跨境電商在疫情期間的進出口貿易額不降反升。2020年，中國跨境電商進出口規模達1.69萬億元，大增31.1%，其中出口1.12萬億元，增長40.1%。何昌由國內貿易轉戰出口跨境電商貿易，可說是站在風口上。他表示：「盲目追求GMV¹²(一定時間段內的成交總額)不能為投資者及整個行業帶來很大回報。我們覺得提升品牌價值、得到消費者認同，以及建立與別不同的平台，才能帶來最理想的投資回報。」

善用香港國際金融和航運優勢

香港是全球最大和最重要的離岸人民幣業務中心。何昌表示，公司有部分跨境業務在香港結算，也是香港註冊公司，為拓展未來業務作準備。他說：「香港分公司未來將負責海外合作部分，包括與臉書及Instagram等外國社交媒體合作。相比內地，海外企業普遍較熟悉香港的商業環境，海外客戶通常毋須簽證也可以到香港，加上在香港可以用英語溝通；我們到香港也很方便，因此，香港是內地企業與海外市場聯繫的最佳橋樑。」

另一方面，香港是自由港，奉行自由貿易政策，並無設置任何貿易壁壘，進出香港的貨品毋須繳付關稅。這對從事跨境電商的企業來說是非常重要的。何昌說：「香港是國際物流樞紐，我們有逾60%貨物是經香港出口。一般從廣州倉庫打包發貨，運到深圳羅湖，再到香港機場，然後經空運

¹¹ 小語種在此文中是指在少數國家應用的外語語種。

¹² GMV: Gross Merchandise Volume



運往不同國家。當然，貨物經港珠澳大橋到香港機場也很方便。總體上，香港機場的國際航班較內地機場頻密，出口企業較易配合。」

跨境電商業務發展蓬勃，何昌認為香港的國際貨運航班未來需要增加班次以應付需求。他說：「空運包裹的運輸成本高，比如包裹運費通常每公斤 60 至 80 元，在旺季或疫情期間升至 150 元，但包裹仍會因航班不足而滯留香港機場中轉站。雖然客機偶然也會帶貨，但帶貨量有限，於是很多物流企業包機運貨。不過，每家物流企業情況不同，難以協調各方需求，導致物流成本增加。因貨物延遲到達目的地，客戶投訴率和退款率也隨之上升。」

創業者宜放眼大灣區

何昌身為創業者，他希望香港有專業平台提供免費的法律、財務和其他相關政策諮詢。他說：「一些初創業人士未必熟悉香港及海外市場的法律和財務相關政策，有時候很難找到合適的法律人士或財務人員協助。另外，希望可以放寬內地工作人員到香港工作的政策，包括延長逗留時間等，為企業提供彈性安排。最後，香港生活成本很高，希望香港政府能加強對內地創業者在香港的支援，例如租金減免等。」

粵港澳大灣區建設是新時代國家改革開放下的重大發展戰略，何昌希望香港青年能登高望遠，發掘在香港以外的機遇。例如，香港與內地的大學生應增加交流，以及兩地大學生能到彼此兩地的初創企業實習等，加深對大灣區發展的認識和瞭解。

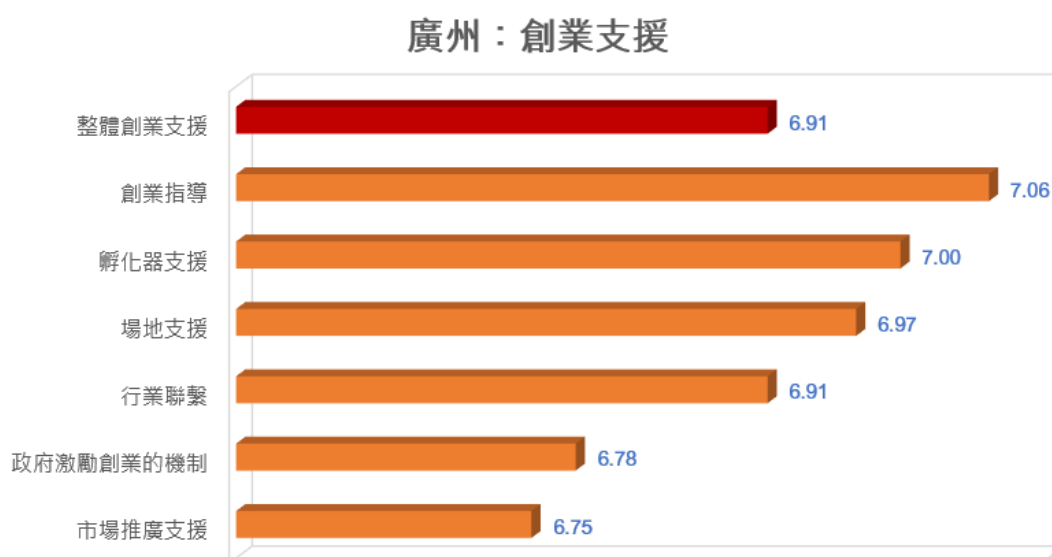
展望將來，雖然疫情對很多企業都造成嚴重影響，但何昌認為疫情加速了跨境電商行業的發展。他說：「早期歐美、東南亞的客戶不習慣在網上購物，疫情改變了他們的購物方式，同時也促使我們在業務模式上做了很多升級和創新改進。我們正準備為公司構建 SaaS 平台¹³和大數據中心，讓公司的運作更系統化和智能化，進一步拓展企業的發展空間。」

¹³ SaaS 是 Software as a Service 的縮寫，用戶可以通過互聯網使用實時運行的軟件。



創業支援

廣州在「創業指導」(7.06 分)方面表現良好。廣州市政府為高校學生提供創業培訓補貼，鼓勵學生參加創業培訓和創業模擬實訓，從而降低創業失敗的風險。此外，孵化器也會提供一對一創業指導，為初創企業提供專業意見。在深度訪談中，廣州愛聽貝科技有限公司[個案九]創辦人宋立國表示，他們所在的南沙孵化園區，每個季度都會進行企業考察和創業輔導，促進彼此交流和聯繫。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在廣州設立總部的受訪初創企業(32)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

初創企業對廣州的「政府激勵創業的機制」(6.78 分)滿意度相對較低。在深度訪談中，有受訪者指出，廣州的創業支持政策範圍太窄，很多創業者無法得到支持。例如，「廣州有的地區規定創辦人年薪須達 300,000 元以上才能享受財政、稅收優惠，但是很多初創企業創辦人其實都沒有工資，因此也就享受不到這種優惠。」心流(廣州)雲計算有限公司[個案五]創辦人金燦燦也提到：「雖然我們在創業過程中使用了互聯網、大數據等技術，但因為主要業務屬於心理學領域，不被歸類為高新技術企業，因此未能獲得任何政府支援。」創業者期望政府能擴展其支援範圍，使更多初創企業能受惠。



個案五：精神健康服務數碼化發展

專訪心流(廣州)雲計算有限公司創始人

金燦燦

隨著社會急速發展，人們生活節奏緊張，不知不覺地積累了心理壓力，增加情緒負擔，每個人都需要一個安頓身心所在。心流(廣州)雲計算有限公司(以下簡稱「心流」)提供線下及線上的正念冥想及心理學相關練習及課程，幫助人們在壓力環境下提升精神健康，活出怒放的生命。其創始人金燦燦介紹如何通過應用程式協助用戶改善心理健康，以及在廣州創業的挑戰。

應用程式的發展

「心流」提供精神及心理健康的應用程式名為「5P 醫學」，讓用戶通過正念冥想，改善情緒壓力與心境障礙。金燦燦解析其應用程式的服務：「以女性為例，我們開發女性該如何面對生命週期中生活壓力的課程。例如：女性進入職場所面臨的情緒問題；如何預防產前恐懼、焦慮以及產後抑鬱；親子關係；以及較為普遍的失眠、焦慮、抑鬱等。在女性的整個生命週期，有很多關鍵時期，都跟情緒息息相關。因此我們開發的產品和服務一方面是『離苦』，即幫大家脫離痛苦；一方面是『得樂』，即幫助大家獲得快樂。現代社會很多人生活水平很高，但因為種種情緒問題和心理問題而導致生活質量很低，所以『5P 醫學』旨在幫助大家『離苦得樂』，解決的不是病，而是大家的情緒困擾。」

冀通過人工智能提升服務

據瞭解，在推出 5P 醫學前，金燦燦以線下實體課程為主，為何轉攻線上課程呢？金燦燦說出箇中因由：「我們之前是一個線下的培訓機構¹⁴，後來考慮到很多冥想練習及心理學課程必須有音頻配套方便學員。於是，我們在 2018 年推出一個應用程式，主要是提供冥想練習用的音頻配套。再後來，我們發現把課程內容數碼化非常重要，於是在 2019 年 12 月成立了『心流』，通過互聯網和大數據的應用把課程數碼化。同時，我們正開發利用人工智能，為用戶提升個性化的服務。」

目前，5P 醫學 APP 的用戶以華語市場為主，包括中國內地、台灣、新加坡、馬來西亞等地區。金燦燦說：「中國內地的用戶以大眾市場為主，但中國以外的其他地區用戶則以專業人士佔多數。內地比較少企業提供非醫療的心理健康服務，所以吸引很多有興趣的人來學習。我們曾在上海、北京、雲南等開展訓練課程，學員上課之後感覺很好，通過口碑把我們的服務宣傳開去。目前，上課的通常是兩大類人群，第一類是專業輔助人士，例如心理諮詢師、大學的心理老師等，通過課程瞭解大眾關注的壓力及情緒問題；第二類是這些輔助人士身邊的心理求助者，通常是由心理諮詢師和心理老師介紹課程給他們。」

¹⁴ 線下培訓機構名稱為廣州鈍感力網絡科技有限公司。



現時，5P 醫學大約有 10 萬名用戶，其中很多是固定用戶。當中有一些用戶群在北京、上海、重慶、武漢、湖南、湖北等地，不過未來市場發展仍主力在粵港澳大灣區。金燦燦說：「大灣區人口超過 8,000 萬，就連歐洲很多國家全國都沒有這麼多人。隨著生活壓力增加，當中有很多人心理需求，處理自己的日常情緒改善生活質素。我們現階段的發展目標以廣州、深圳、東莞、佛山這幾個城市為主。」

不過，疫情窒礙了業務發展，金燦燦表示：「疫情對我們的業務影響很大，本來公司的收入分為線上和線下兩個部分。因為疫情，海外的老師未能到中國授課，因此線下的課程和活動都停辦了。但線上的課程和活動收入仍未很穩定。」



5P 醫學應用程式。

缺乏對非「高精尖」企業的扶持

那麼，廣州對創業團隊有哪些支持呢？金燦燦說：「我們公司位於廣東文投創工場，只有約 10 位員工，屬於科技型中小企業。由於我們公司還不屬於高新科技企業，很難拿到資助。我們正在開發一些數碼療法(Digital Therapy)，利用人工智能來提升服務質素，雖然嘗試申請資助，但卻不成功。相信除非是高級、精密、尖端的技術公司，才能較易得到政府資助。」

除了未能得到政府的扶持外，高新科技企業高度集中在廣州及深圳，間接增加了聘請科研或技術專才的成本，對初創企業構成壓力。金燦燦說：「比如我們公司的後端 Java 工程師，每月工資已經到 20,000 元，前端移動端工程師每月工資同樣在 20,000 元左右，低於這個工資水平根本招不到合適的人才。如果是在深圳，這個工資水平更是根本招不到人，因為深圳住宿成本很貴，每個月工資平均需約 20,000 元以上。一個新公司開張還不到半年，成本便高達 50-60 萬元，人力成本越來越高。同時，深圳有很多高薪企業，把整個深圳的人力成本都拉高了。對於我們來說，公司僅有技術人員是不够的，還需要有產品經理、設計師等，加起來每月成本接近 20 萬元。」

善用香港國際金融優勢

談到香港在大灣區創業生態中的功能及角色，金燦燦說：「香港的國際金融中心地位能在『募、投、管、退』¹⁵各個環節賦能內地。香港的資本市場是非常好的退出渠道，而且香港的資本是全球資本，沒有外匯管制，融資成本低。不過，務實地講，小公司是沒辦法享受到這些金融優勢，公司須發展到一定規模才可以。」因此，金燦燦希望香港能多引入海外資本支持大灣區的創業者，讓大灣區內的初創企業做大做強，才能進一步拓展海外市場。對於內地初創企業，香港畢竟是一個理想的融資平台。

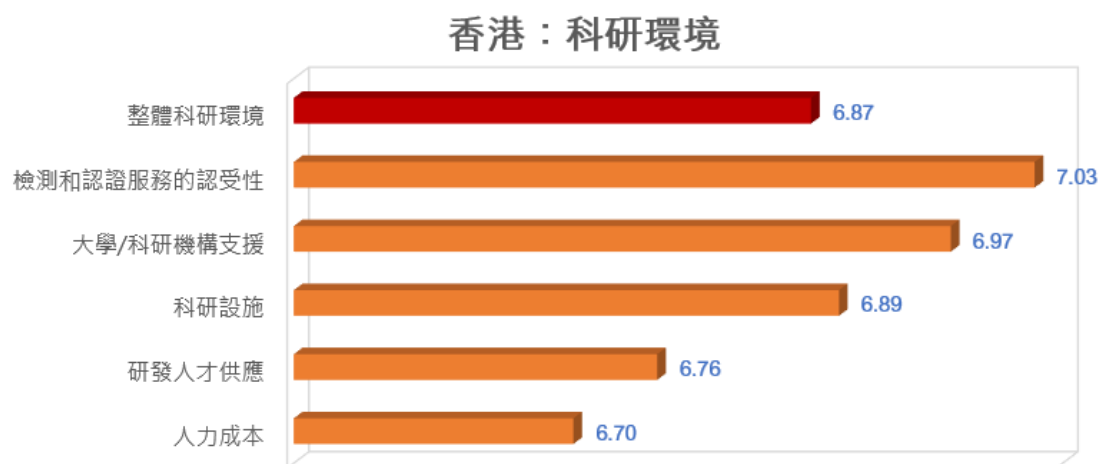
¹⁵ 私募股權投資的 4 個階段是「募、投、管、退」，即募資、投資、管理、退出。



3. 香港創業生態系統的優勢和弱點

科研環境

在科研環境方面，受訪初創企業讚賞香港「檢測和認證服務的認受性」(7.03 分)。香港擁有健全的認證制度及良好的國際聲譽，很多實驗所及認證機構均已獲得國際認可。凡經香港認可處認可的合格評定機構，均可通過《互認協議》獲得國際承認。截至 2021 年 10 月，香港共有 236 家認可實驗所、26 家認可認證機構及 23 家認可檢測機構。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在香港設立總部的受訪初創企業(175)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

此外，香港在「大學/科研機構支援」(6.97 分)表現優秀。香港擁有多所世界知名大學，這些大學在基礎科研及應用科研範疇相當出色，其中生命健康及醫療科技、人工智能及機械人技術等均是香港的科研強項。根據《2022 QS 世界大學排名》，香港有 3 所大學在世界大學排名中躋身首 50 名。

香港的研究能力卓越，吸引世界各地多所頂尖大學和科研機構進駐。例如，香港大學與卡羅琳斯卡學院(Karolinska Institute)合作，在香港成立李達三博士再生醫學研究中心，為從事幹細胞及再生醫學研究提供首屈一指的研究環境。香港政府設立兩個 InnoHK 創新香港研發平台，分別是聚焦於醫療科技的 Health@InnoHK 和聚焦於人工智能及機械人科技的 AIR@InnoHK。兩個平台成功招攬了 28 所由世界級大學和科研機構與本地大學合作的研發實驗室。

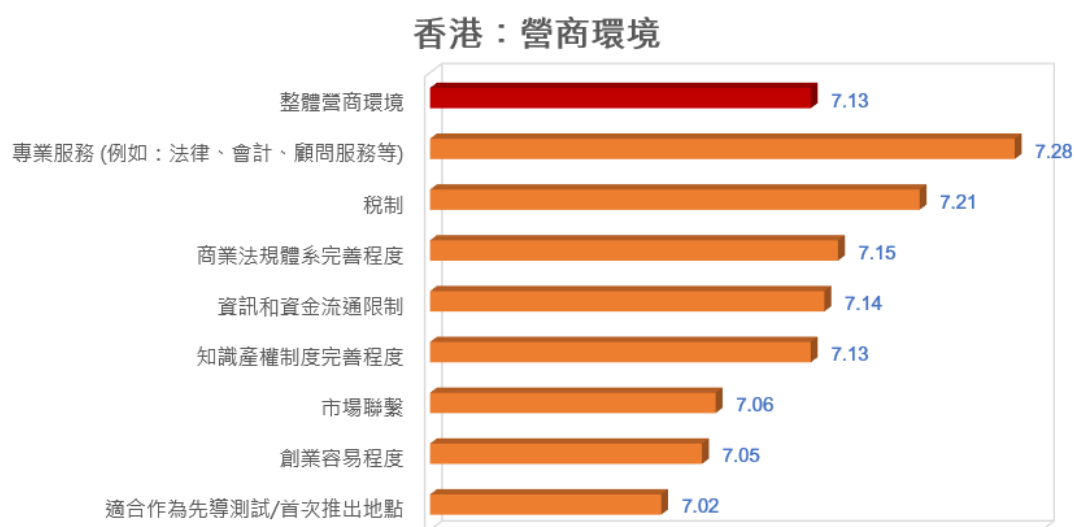


近年，深港兩地的大學和科研機構合作緊密，通過連接香港和內地的科創及產業資源，充分發揮深港在成果轉化和科技創新領域的強強聯合和優勢互補作用，培育出不少優秀項目，包括世界知名的無人駕駛飛行器生產商大疆創新。目前已有 6 所香港高校在深圳設立了 72 所科研機構，轉化成果及技術服務近 300 項，粵港聯合創新資助項目達 151 個。

然而，香港在「研發人才供應」(6.76 分)和「人力成本」(6.70 分)方面表現未如理想，反映香港科研人才短缺的情況令人憂慮。人才短缺會導致科研人力成本進一步上升，加上香港的生活成本高昂，某程度上也減低海外人才的來港意欲，削弱香港科研環境的競爭力。在深度訪談中，澳門青年創業孵化中心[個案十]副總裁魏立新表示：「香港與澳門的土地資源緊張，人力資源等營運成本相對內地高，對初創企業構成一定壓力。加上港澳缺乏生產廠房，供應鏈及生產配套都集中在深圳、東莞、廣州等內地城市，因此港澳初創企業需放眼整個粵港澳大灣區。」

營商環境

香港的「整體營商環境」(7.13 分)優越，吸引不少初創企業落戶。調查結果顯示，受訪者滿意香港「專業服務」(7.28 分)的水平和質素。在深度訪談中，Startup China Club (Hong Kong) [個案六]主理人黃錦冰表示：「香港的金融、法律等專業服務配套十分成熟，專業人員具備海外及內地市場的專業知識，能為發展中的初創企業提供充足支援。」



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在香港設立總部的受訪初創企業(175)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



此外，香港在「稅制」(7.21 分)方面表現出色。香港向來以低稅率和簡單稅制著稱，只設 3 項直接稅 (薪俸稅、利得稅及物業稅)，並設有免稅額制度，使稅負得以減輕。對於創業者而言，最重要的便是利得稅。根據香港稅例，創業者(不論是本地還是海外居民)在香港經營任何業務以獲得利潤，而利潤是源自香港就必須繳付利得稅。反過來說，倘若公司的部分利潤來自海外，該部分便毋須在香港納稅。



個案六：在香港創業的優勢

專訪能達企業服務有限公司創始人及

Startup China Club (Hong Kong)主理人

黃錦冰

黃錦冰擁有工商管理碩士及社會科學學士學位，是香港董事學會資深會員、香港證券及投資學會資深會員、香港公司治理公會學員。她從事本地及跨國企業秘書服務超過 30 年，對處理企業重組、收購合併、業務轉讓等各類型公司服務經驗豐富，更是 Hong Kong Company Secretary's Practice Manual 及 Hong Kong Company Secretary Checklist 之作者。黃錦冰於 2010 年創立能達企業服務有限公司，並憑著其豐富經驗於 2019 年成立 Startup China Club (Hong Kong)，致力促進海外與大中華區創業者之間的交流，助他們擴展人脈網絡。黃錦冰為我們剖析在香港創業的優勢，以及香港可如何與粵港澳大灣區的內地各城市優勢互補，產生協同效應。

建立創業者連繫平台

2019 年，德國創業機構 The Startup Club 創始人 Oliver Döring 邀請黃錦冰在香港成立 Startup China Club (Hong Kong)，目的是建立一個互動平台，連繫大中華地區和海外地區的創業者，促進交流互動，除了分享市場資訊外，更提供不同類型及主題的線上及線下研討會，刺激創業者的思維。從 2020 年 2 月開始，Startup China Club (Hong Kong) 在香港舉行了多個線上/線下活動，除了本地研討會外，也有與海外其他機構合作舉辦線上活動，例如與馬來西亞的 Asia Entrepreneurs Academy (一家主要為企業家和創業者提供管理培訓的機構) 舉辦線上研討會，介紹兩地的營商條例。




WEBINAR

Regulatory Framework on Doing Business in Malaysia vs Hong Kong

26 August | 7:00 pm – 8:30 pm (GMT+8 Hong Kong and Malaysia) | English



Ms. Belinda Weng
Director, Leader Corporate Services Limited
Author of the Hong Kong Company Secretary's Practice Manual



Dr. Cheah Foo Seong
Author of the Guide to Company Secretarial Practice in Malaysia



Dr. Joseph Lee
Founder of Asia Entrepreneurs Academy@ASEAN

[REGISTER NOW](#)

與馬來西亞的 Asia Entrepreneurs Academy 舉辦線上研討會。



黃錦冰介紹說：「目前，我們平台沒有聚焦在某一類活動或服務上。『初創』是一個概念性的說法，涵蓋範圍很廣。雖然大家普遍認為，創業企業應當以科技創新為主，但其實創新的範圍非常廣闊，未必一定要聚焦在科技，比如利用新的方法來做固有工作，也是一種創新。」



Startup China Club 舉辦的線下活動。

創業失敗的因由

黃錦冰接觸過不同類型的初創企業，既有成功也有失敗的。她歸納一些初創企業失敗的原因：「初創企業成立的首兩三年非常關鍵，創業者需要確立公司的市場定位，以及認清其產品及服務的潛力。部分創業者雖然瞭解自己公司的方向，卻沒有深入瞭解市場能否接受或容納他們的產品及服務。有時候，創業者過分理想化，若市場反應不如他們預期，便顯得無所適從。另外，部分年輕創業者會找身邊的朋友或同學來做創業夥伴，但大家的知識及技能能否互補不足，都十分重要。」

在香港創業的優勢

近年，內地城市例如上海和北京等都趨向國際化，但黃錦冰認為香港的國際化程度較能協助初創企業發展。她表示：「對於初創企業來說，能第一時間獲取市場資訊十分重要。現今社會資訊發達，要想獲得海外市場的營商資訊並非難事，但相對內地，香港接收國際資訊仍比較便捷。同時，一般初創企業剛開始時的規模、人力和資金有限，香港市場雖小，卻是一個理想的產品/服務推廣和測試平台。另外，香港是一個國際商業中心，有很多外籍人士在此工作及生活，因此初創企業的產品及服務也可在有限的資源下，較輕易地接觸到外籍用戶。再加上，很多外國企業及商會都在香港設有辦事處，香港的初創企業也可以通過這些機構接觸和拓展海外市場。」



另一方面，香港的金融、法律等專業服務配套十分成熟，專業人員具備海外及內地市場的專業知識，能為發展中的初創企業提供充足支援。黃錦冰說：「香港作為國際金融中心，金融體系完善，資金往來非常暢順，企業在香港融資也相對容易。」

回顧過去 10 年，黃錦冰認為香港的創業環境進步了很多。她舉例說：「香港政府推出了不少基金讓初創企業申請，例如創新科技署的『大學科技初創企業資助計劃』、香港科技園公司的『科技企業投資基金』及數碼港的『數碼港投資創業基金』等。另外，興建中的港深創新及科技園位於落馬洲河套區，與深圳接壤，不單提供更多空間擴展香港的創科生態圈，園區企業也可乘鄰近中國內地之便，借助深圳的供應鏈和生產實力以及人力資源，大事發展。近年，香港的大學也開始教授關於營商之道的課程，而不少私人企業則成立創新中心，為創業者提供不同形式的支援，例如協助他們尋找投資者和拓寬人脈網絡。」

疫情對初創企業的挑戰

受新冠疫情影响，不少企業都在掙扎求存，對剛起步的初創企業打擊尤甚。過去兩年，初創企業更是困難重重。黃錦冰說：「這是一個汰弱留強的階段，受封關影響，不少交流活動、商業洽談都只能通過線上進行，窒礙了初創企業的發展。希望疫情盡快過去，好讓商業活動再次回復正常。不過，有危便有機，企業不應專注發展單一市場，而是需要建立一定的彈性，才可適應市場的變遷。另外，受疫情影響，市場對健康相關產品及服務需求大增，因此生命科學、醫療藥物等行業將會突圍而出。」

黃錦冰認為疫情對創業者影響不少，她說：「由於疫情關係，機構都不能舉辦考察活動，雖然仍可憑藉香港貿發局或大型商會舉辦講座進行介紹，但始終並不足夠。期望香港與內地通關後，可舉辦多些交流活動，促成不同的商業機會。」

與大灣區各市「分工合作」

黃錦冰在疫情爆發前曾到內地不同城市考察，她認為粵港澳大灣區各市應發揮各自優勢，從而產生協同效應，促進區內經濟發展。她說：「和大灣區的內地城市相比，香港地方較小，部分行業比如製造業的人才也相對欠缺，因此可以考慮與大灣區各市『分工合作』。例如，香港的基礎研究和生命科學研究都做得不錯，但當產品需要規模化地生產時，便需要與內地廠房合作。我曾安排企業客戶到深圳前海考察，他們認為前海的基建配套不錯，創業成本相對較香港低。同時，東莞、深圳等城市都有基金供創業者申請，對創業者的支援非常充足，加上與香港來往的交通非常便捷，因此十分吸引。」

憑著多年在商界的經驗，黃錦冰對有興趣拓展內地市場的創業者提供以下建議：「內地市場比香港大得多，初創企業建立人脈及商業網絡時，不妨主動聯繫一些初創孵化器和培育機構等，獲取相關資訊和專業意見。另一方面，到內地創業要留意文化差異，需考慮清楚聘請員工的技能和忠誠度。如需在外地聘請員工到內地工作，也要考慮他們能否適應當地的處事方式和生活習慣。」



如何把香港提升為初創企業平台

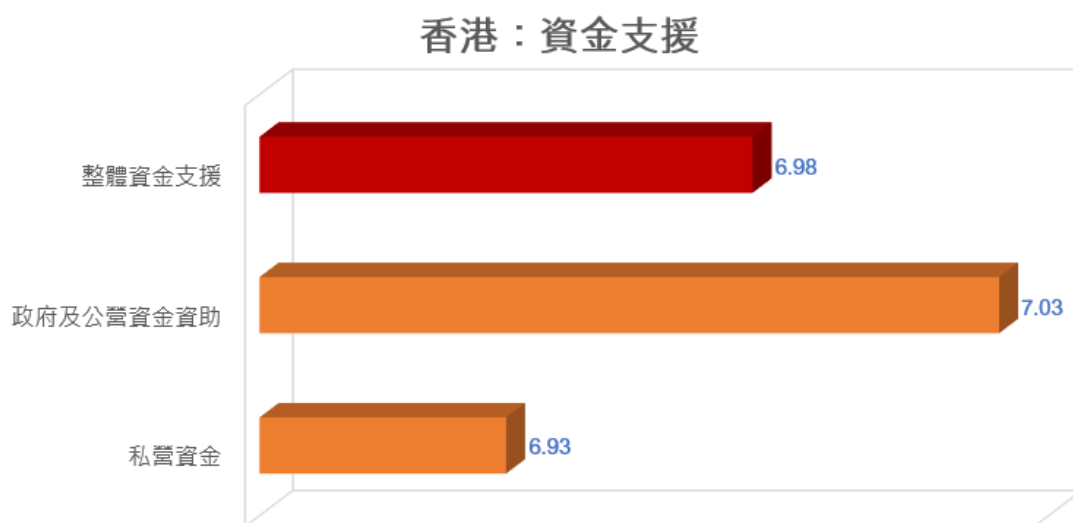
黃錦冰覺得，香港的整體初創環境及政府政策正不斷進步和優化，但仍要加強推廣，才可以吸引更多企業前來創業。她說：「我曾接觸過一些海外創業者，發現他們原來不知道香港政府有提供不同的基金和支援，因此我認為香港可以加強對外宣傳其作為初創平台的優勢。」此外，香港也面對設立「最低企業稅」¹⁶的挑戰，黃錦冰認為以「簡單低稅制」掛帥的香港，未必有空間再提供稅務優惠去吸引商家。雖然香港在創業環境的政策和孕育人才方面都做得不錯，但她建議在人才培訓上應增加多些國際元素，讓創業者瞭解內地以及外國的創業行情，以便日後按需要在合適的地區拓展市場，同時讓他們視野更國際化，加強整體的競爭力。

¹⁶ 2021年7月1日，經濟合作與發展組織(OECD)宣布全球130個國家及地區同意就全球稅制作出改革，並以國家及地區為基礎，各跨國企業徵收至少15%的企業稅，以防跨國企業把利潤轉移至低稅率地區。



資金支援

在「政府及公營資金資助」方面，香港政府以創新科技署的「創新及科技基金」為主幹，提供不同形式的資助計劃，用於支持研究及發展、研究成果商品化、推動科技應用等。調查結果顯示，受訪者滿意香港政府對本地初創企業提供的資金支援，平均得分為 7.03。在深度訪談中，水上飛機(香港)航空[個案七]創辦人張敬龍表示，公司善用香港政府所提供的「科技券」和「大灣區青年就業計劃」，以獲取種子資金和節省開支。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在香港設立總部的受訪初創企業(175)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

相對於「政府及公營資金資助」，香港在「私營資金」方面得分較低 (6.93分)，可見有較大的進步空間。有受訪者指出，香港的投資者對於種子輪等早期項目的投資意願較低，且香港主要的投資者來自家族基金或私人投資者，一旦市場出現不穩、風險增加時，他們便不會投資，因此在香港獲得私人投資的難度相對較高。相反，內地投資者以風險投資基金為主，即使風險增加時，他們雖然較謹慎，但仍會投資。相較而言，內地的初創企業更容易獲得私營資金，而且內地的投資者還會向初創企業提供全面支援，例如建立人脈網絡及市場推廣等，以幫助初創企業快速發展。



在深度訪談中，部分初創科技公司表示希望透過特殊目的收購公司¹⁷ (SPAC)的方式上市，務求增加集資渠道。自新冠疫情爆發以來，全球新創與資本市場掀起 SPAC 上市熱潮，以美國最為常見。根據 SPAC Analytics，美國 SPAC 的首次公開發售集資額由 2019 年的 136 億美元大幅上升至 2020 年的 834 億美元。香港作為國際金融中心，如果能推出 SPAC 上市制度，預計將會聚集更多的金融資源，並吸引更多的初創企業赴港上市，初創生態系統的競爭力也有望進一步提升。

¹⁷ 特殊目的收購公司(英語：SPAC，Special Purpose Acquisition Company)是一種殼股公司，透過首次公開發售集資，目的是在上市後一段預設時間(一般為兩年)內與一家營運中的公司的業務合併。SPAC 本身並無業務運作，且除首次公開發售所得及由 SPAC 發起人籌集以支付 SPAC 開支的資金外，並無其他資產。



個案七：配合國家政策 把握航空新機遇

專訪水上飛機(香港)航空創辦人張敬龍

全球航空業因新冠疫情而停滯不前，但身為機師的張敬龍卻於此時在香港展開水上飛機(香港)航空(以下簡稱「水上航空」)業務。隨著生活步伐越加繁忙，大眾對速度的要求「只有更快，沒有最快」。張敬龍看中香港及大灣區的交通需求，致力研發氢能無人駕駛飛機，希望能以經濟實惠的價格為市民提供空中的士服務，讓市民能夠方便快捷地走遍大灣區各個城市，同時開闢創新的旅遊模式。

創新交通模式

水上航空於 2020 年在香港成立，專注研發可推動「城市空中交通」(Urban Air Mobility, UAM)的可垂直起降氢能無人駕駛飛機，以及深入研究如何降低氢能成本、推動氢能普及化並發展電能直升機坪加建氫氣站。「目前，飛機仍在研發階段，目標在 2024 至 2025 年取得美國聯邦航空總署和歐洲航空安全局的相關認證。預計在試行初期，飛機將以運載貨物為主，直到公眾對飛機的安全性有足夠的理解和信心後，再推行載人商業化的項目。」水上航空創辦人張敬龍說。飛機的設計、研發、組裝工序，均會在香港進行，目前，水上航空有約 10 名全職員工，負責項目管理和宣傳等工作，而研發工作則與大學和企業以夥伴形式進行。

相比電動飛機，氢能飛機的航程更遠、更安靜、承載量更大，成本也更低，可成為未來航空發展的大趨勢。張敬龍預期：「每人每一公里路程的費用將少於 6 美仙，而飛機的噪音水平可保持在 65 分貝以下，且每次補充氫氣只需 2 分鐘便可續航 360 公里。唯現時新一代的鋰電池，用量增加之後，會令相應電極材料結構的穩定性降低，導致電池循環壽命和安全性降低。我們將針對這些問題研發進階版的氢能儲電池，以確保旅客能有一個安全舒適的旅途。」

載客初期，水上航空將以香港航線為主，例如，中環與觀塘、屯門及將軍澳等航線。現時，乘搭地鐵往來屯門及中環需要約 1 小時，而張敬龍預計若乘搭水上航空則只需 8 分鐘，可大幅縮減交通時間。



空中的士提供全新交通模式。

配合國家發展策略

作為中國重要的戰略目標之一，近年來，中央政府積極發展粵港澳大灣區，並制訂多項優惠措施以推動大灣區發展。張敬龍看好公司在大灣區的發展潛力，並已制訂具體計劃拓展大灣區市場，以迎接區內龐大的機遇。「香港只有 700 萬人的市場，而大灣區則是 8,000 萬人的市場，所以內地市場一直是我們的目標市場之一。我們計劃在高鐵或其他營運商並未提供服務的地區設立航點，提供便捷的清晨和傍晚航班，讓商務旅客可以從中受益，以充分實現大灣區的一小時生活圈理念。長遠來說，我們更希望在大灣區內設立科研中心，培養具有國際水平的航空科技人才。」

國家《十四五規劃》提出改善航空及航天科技，發展可持續的環保能源，以及支持香港提升國際航空樞紐地位。張敬龍表示水上航空與國家的未來發展方向吻合，「氢能燃料是新一代環保、安全、無毒的新能源。由於氢能不含碳，燃燒後的產物是水，因此可看作是邁向零碳排放不可或缺的能源。現時世界各大車廠已成功研發氢能汽車和巴士，我們希望突破界限，將技術引入航空業，研發新燃料電池飛機，讓氢能普及化，以減低社會對化石燃料的依賴。」水上航空致力為環境保護、社區參與及改善企業管治而努力不懈，並有計劃定期發布《環境、社會與管治報告》全面闡述其可持續發展進程，以全力支持聯合國可持續發展計劃。張敬龍認為創業者須注意國家發展的方向，並從中發掘機遇。

香港得天獨厚的地理優勢

對於在香港創業的優點，張敬龍指出，香港是一個「福地」，不但擁有鄰近內地的資源、人脈和優勢；還擁有國際化的視野與網絡、自由開放的市場和大量具備豐富國際經驗及雙語能力的人才，是創業者在拓展大灣區及內地市場過程中一個重要的平台。「香港是一個中西文化匯合的城市，這種中西交融的獨特文化，使香港人對內瞭解內地市場，對外瞭解國際市場，所以在拓展市場時，香港的人才可以提供獨到、有深度的見解。」

此外，香港的交通基建完善，香港國際機場及高速鐵路緊密連接內地、亞洲、歐洲與北美洲各大主要城市，使大灣區成為創業的理想基地。「從九龍乘搭高鐵到深圳只需 20 分鐘，從香港到東南亞也只要 2 至 3 個小時。因此，若創業者的基地位於香港，將有助與大灣區及海外的投資者保持



緊密聯繫；若選擇大灣區的內地城市作為基地，則仍能便利地以高鐵來往香港，把握香港作為國際金融中心的機遇，為企業融資。」張敬龍說。

善用初創資源

由於內地每一個城市都有各自的發展方向，因此會推出不同的地方政策和優惠措施配合城市發展，而沒有律師團隊的初創企業經常感到十分困惑，不知該從何入手解讀不同城市的政策。在瞭解內地市場的過程，張敬龍發現香港扮演重要的資訊交流角色。他舉例，貿發局的「灣區經貿通」(GoGBA) 一站式平台，通過網站及微信小程序，為銳意拓展大灣區市場的企業提供商務資訊。創業者可一站式查閱所有資料，還能比較不同城市的差異，相比以往要瀏覽每個城市的網頁去搜索方便得多。加上，香港的網頁大多支援中英兩種語言，對於有意願進入內地市場的外籍人士來說，是一個理想的資訊平台。另外，香港政府的青創同行計劃和創新科技署都有不同的資助計劃及資源中心，除了提供研發資金外，更能為初創企業提供指導及專業的市場諮詢服務。

除了善用資訊平台外，水上航空也積極參加創業比賽，以及善用政府所提供的「科技券」和「大灣區青年就業計劃」，以獲取種子資金和節省開支。2021 年，水上航空成功入選香港科學園「IDEATION 計劃」¹⁸，獲得資金支援，並可享用共用工作空間及接受不同類型的培訓。計劃不但能為初創企業減省租金支出，企業更能通過參加科學園舉辦的活動和展覽會，增加在市場的曝光機會。

期望香港法規進一步開放

張敬龍認為，香港在推動科技落地應用方面，進度較保守，這對於初創企業來說會是掣肘，以致難以推陳出新，發展新商業模式和服務。他期望香港的法例法規能與時並進，追上科技發展。「以無人駕駛汽車為例，不少國家都已立法使全自動駕駛汽車合法化，唯在香港現行的法律框架下，無人車仍無法登記及領牌。」張敬龍認為政府已經開始努力追趕進度，並透過先導計劃推動新科技落地，例如，無人車已經在香港科學園和西九文化區落地試行。

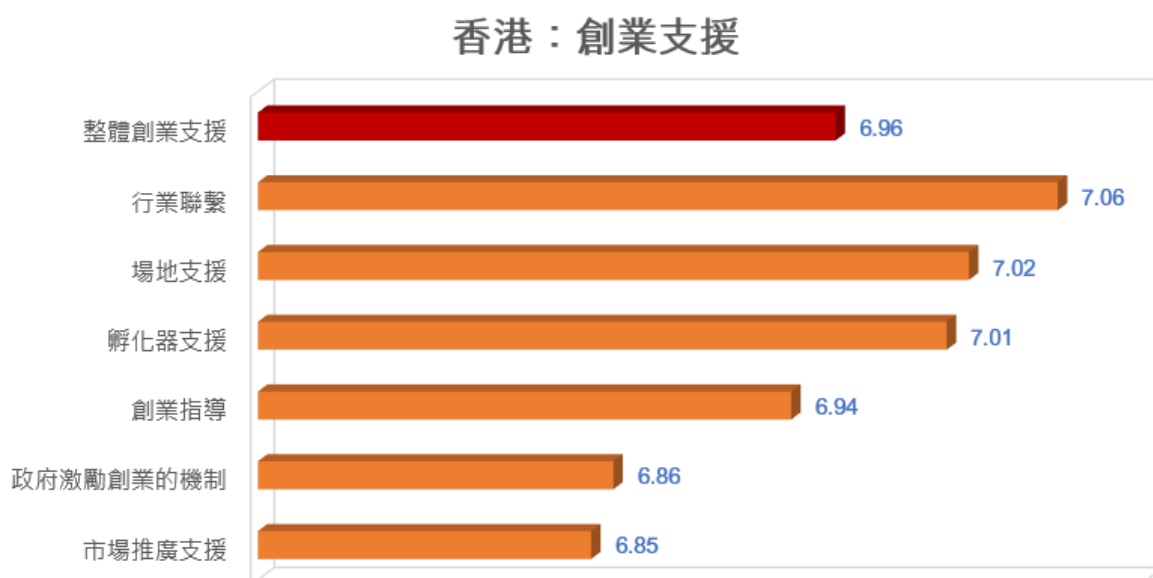
他坦言：「法例問題是公司目前面對的最大挑戰，畢竟世界各地都有不同的法例，很難同時同步。不過，在等待無人駕駛飛機法例通過的期間，我們會先引入現有的水上飛機，申請直升機牌照，以飛機配合機師的模式，提供空中的士服務。待法例通過，可以領取無人駕駛飛機牌照後，再逐步以無人駕駛技術取代機師。」目前，水上航空暫時仍未曾就有關項目與民航局和運輸署等部門接洽，不過張敬龍有信心，只要基建和法例都能配合，水上航空很快便可以進入高速發展期。因為無人駕駛飛機不但提供一個全新的交通模式，更能塑造旅遊產業新面貌，為社會帶來顛覆性的影響。

¹⁸ 香港科學園的「IDEATION 計劃」是專門為培育科技領域未來人才而設立的資助基金，每年嚴選有新創科實用意念的申請計劃，從而提供 1 年的種子基金和資源予申請機構，為機構設立平台，將構思變成現實。



創業支援

在創業支援方面，初創企業對香港「行業聯繫」(7.06 分)、「場地支援」(7.02 分)和「孵化器支援」(7.01 分)的滿意度較高。



註：受訪者就其初創企業總部位於的地區進行評分，評分設定為1至10分，1分代表非常不滿意，10分代表非常滿意。

基數：所有在香港設立總部的受訪初創企業(175)

資料來源：香港貿易發展局大灣區初創調查2021

香港科學園及數碼港作為香港兩大創科及初創旗艦機構，提供一站式專業創業及營商服務，透過辦公室租金優惠、創業基金及財務支援等金錢支援，以及實驗室及技術支援服務、園內住宿等非金錢支援，協助青年實踐創新創業意念。根據《2021 年施政報告》，科學園的擴展工程正全速進行，日後將可提供更多空間予科技企業及初創，而數碼港第五期工程也已經展開，總樓面面積可於 4 年內增加超過四成。

在行業聯繫方面，本地大學、創業加速器、共享工作間、初創社群內的持份者緊密合作，以不同方式將世界各地人才、初創企業和創業家連接起來。例如，香港科學園推出「科技企業家夥伴合作計劃」，旨在聯繫科技初創社群，促進多方交流，以分享專業知識及市場洞見。

然而，香港在「政府激勵創業的機制」(6.86 分)和「市場推廣支援」(6.85 分)的表現略為遜色。初創企業資源有限，起步階段艱難，即使研發有成果，也要同時兼顧市場推廣的工作，才得以使研發成果最大化。但是，香港初創企業獲得推廣支援及品牌宣傳的機會有限，一般而言，只



有在創業比賽獲獎的初創企業才能獲得較多的市場推廣支援。受訪者期望孵化器能提供更多專業公關支援給初創企業，例如新聞公告、產品發布活動以及參加境外展覽會等，協助初創企業開拓市場和吸引投資者。

在深度訪談中，不少初創企業表示社會對創科的看法偏向保守，創業初期難以取得客戶的信任。紫電科技有限公司[個案八]創辦人岑邦杰期望政府擔當先導者的角色，率先使用創新企業發明的產品和服務，發揮牽頭作用，藉以增加社會的信心，從而有效地推動行業發展，同時為初創企業提高知名度。

大灣區各城市優勢互補

調查結果顯示，大灣區各個城市有各自的特點和長處。在科研環境方面，香港擁有全球領先的研究學府和科研能力，深圳擁有國家級重大科技基礎設施，為創業者提供全球頂尖的基礎科研環境。在資金方面，深圳、廣州和香港的政府都有提供不同形式的資金資助，以支援初創企業發展。然而，在私營資金方面，深圳的創投圈相對活躍，創投資金充裕，為初創企業帶來較多的融資機會。

大灣區創業創新氛圍濃厚，深圳、廣州和香港有很多孵化器、產業園區，為企業提供一站式創業指導及營商服務，以及定期舉辦交流活動，將各地初創社群聯繫起來。然而，大部分初創企業期望政府能完善激勵創業的機制，發揮先導者角色，率先使用創新企業發明的產品和服務。此外，香港擁有高度國際化、法治化的營商環境和簡單的稅制；深圳的資訊和資金可在國內外迅速流動；加上三地都擁有大量具備海外及內地市場專業知識的專業服務機構，是初創企業落戶的理想地。大灣區各個城市透過互相合作、資源整合，發揮優勢互補，將推動區內創業系統進一步發展。



第四章：

大灣區初創的 挑戰與機遇





第四章：大灣區初創的挑戰與機遇

總體而言，81%受訪初創企業滿意(7分或以上)大灣區的創業生態系統，按行業來看，新零售初創企業的滿意度最高，90%評分為7分或以上。其次是新經濟86%，資訊科技與硬件製造85%，創新與專業服務76%，及生物科技73%。

調查發現，大灣區初創企業認為大灣區擁有龐大的市場和商機，近三成受訪大灣區初創有興趣進一步拓展大灣區其他市場。然而，資金不足、市場的不確定性，以及灣區市場競爭激烈，增加初創企業進一步擴張市場的難度。此外，調查發現，大灣區初創對香港專業服務的需求強烈，超過八成大灣區初創預期未來3年會使用香港提供的服務，當中，以銀行服務佔最多數(如貿易融資、跨境清算和結算、貸款服務)，其次是會計、審計和稅務諮詢服務(如盡職調查)及會展和交易會。

滿意大灣區創業生態系統的佔比(按行業分布)



註: 7分或以上為滿意

基數: 所有受訪初創企業(308)

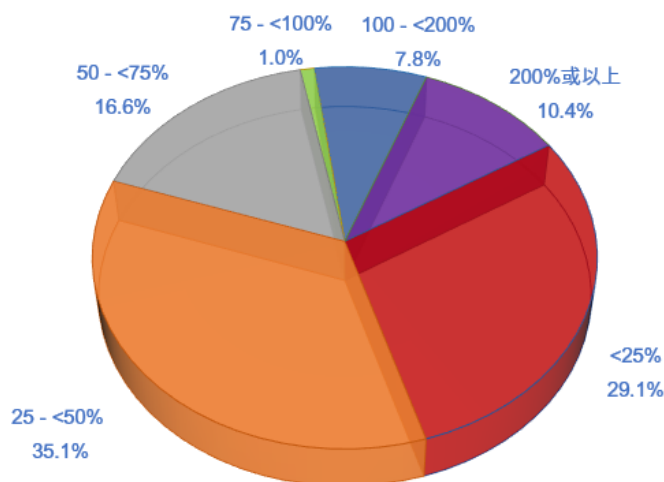
資料來源: 香港貿發局大灣區初創調查2021



大灣區初創前景樂觀

大灣區人口達 8,617 萬，區內近年經濟穩步上升，中產階層持續壯大，帶動區內消費、創新和科技應用增長，為初創企業帶來龐大的商機。調查結果顯示，大灣區初創企業對發展前景感到樂觀，71%受訪者預計公司收入在未來三年增長達 25%或以上。更有 18%預計公司收入在未來 3 年可錄得超過 1 倍的增長，收入增長是初創公司估值的主要推動力之一，充分體現大灣區初創對前景的信心及發展潛力。

預期未來3年收入增加的百分比



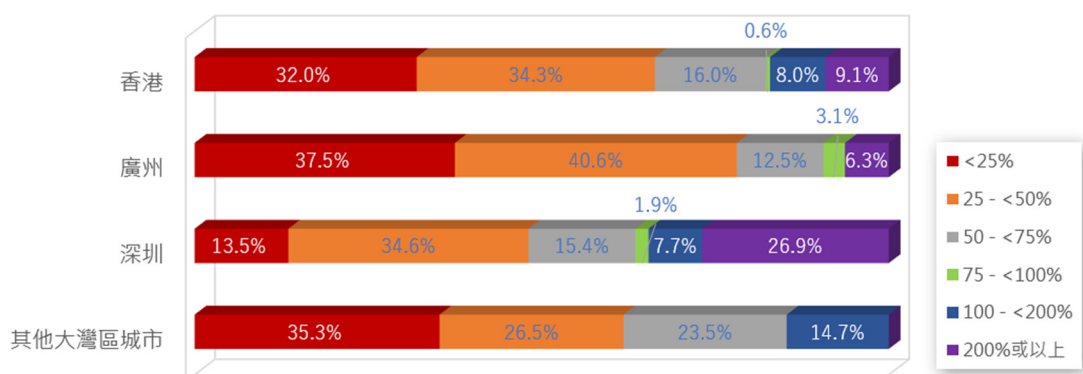
基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

按地區分布，深圳的初創企業對其發展前景感到最樂觀，35%的受訪深圳初創預計公司收入在未來 3 年增長達 100%或以上，另有 17%認為公司增長將介乎 50%至 100%之間。香港的初創企業也有 17%預計公司收入在未來 3 年增長達 100%或以上，其餘大多(66%)預計增長 50%或以下。同樣地，大部分(78%)廣州的初創企業預計公司收入在未來 3 年增長 50%或以下。



預期未來3年收入增加的百分比 (按總部地區分布)

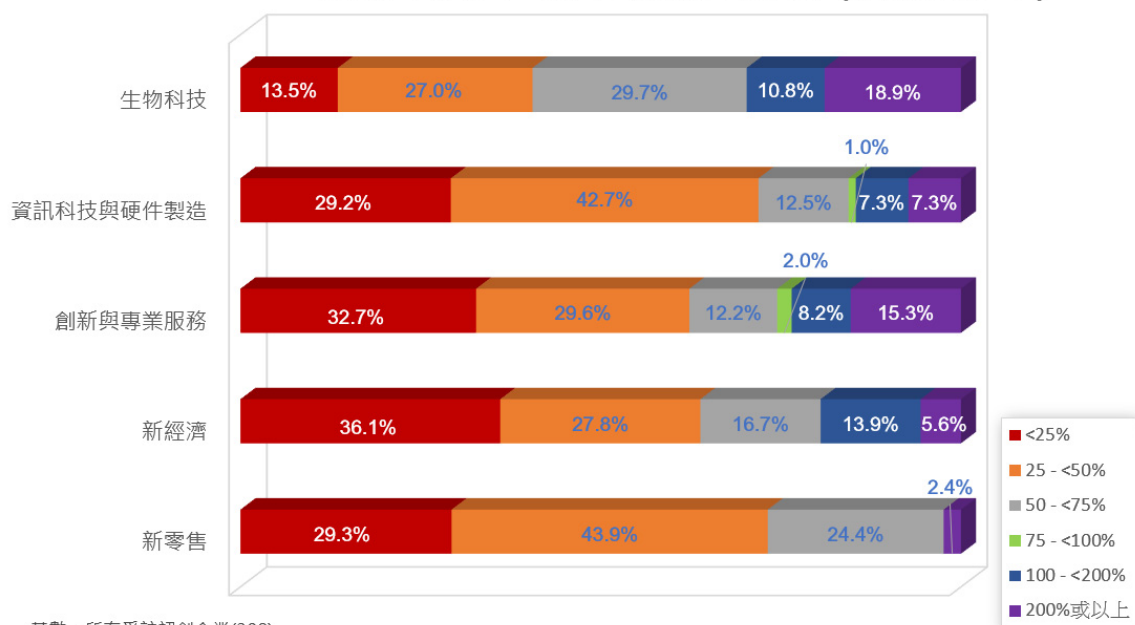


基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

按行業分布，生物科技的預期增長速度最快，近三成生物科技的初創企業預計公司收入在未來 3 年增長達 100%或以上。在新冠疫情的影響下，全球各地越來越注重生物科技的發展，生物科技已成為增長最迅速的板塊之一，更多資本流入該行業，從而為生物科技初創企業創造新機遇。其餘行業亦預期錄得可觀的增長，增長介乎 25%至 75%不等，反映大灣區的整體創新創科行業擁有巨大的發展潛力。

預期未來3年收入增加的百分比 (按行業分布)

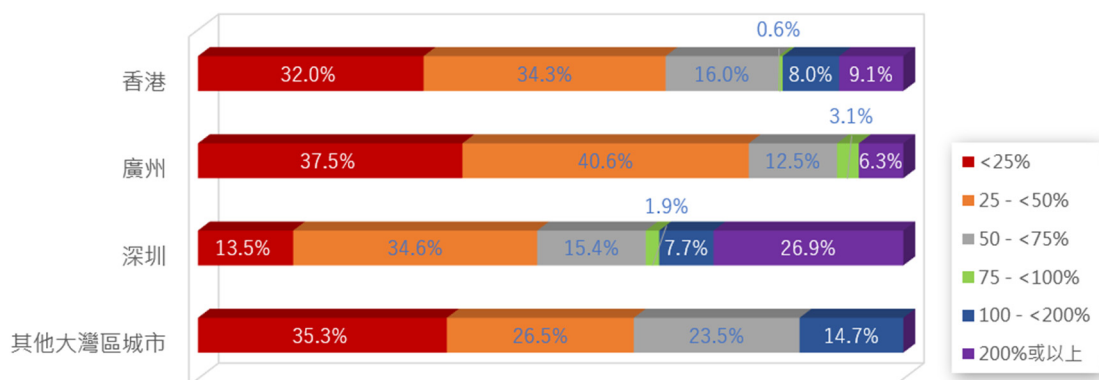


基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



預期未來3年收入增加的百分比（按總部地區分布）



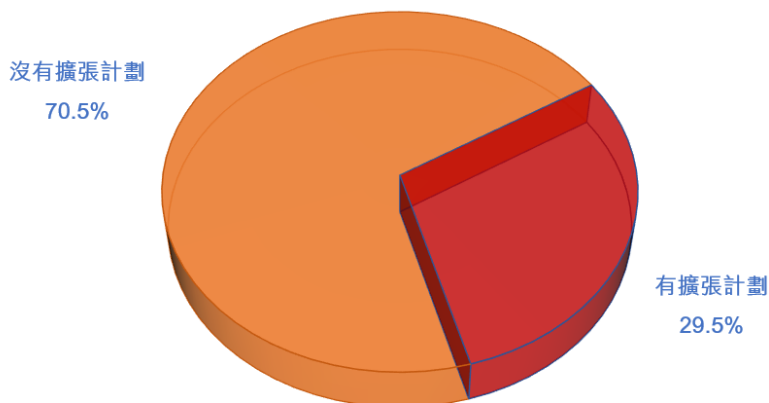
基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

擴張版圖主要在大灣區內

近三成的初創企業有意在未來3年進一步擴張銷售市場，以擴張至大灣區其他城市最為常見。對在創業初期的企業來說，大灣區市場龐大且多元化，足以支撐企業早期的發展，待企業發展較成熟後，才考慮開拓海外市場。

大灣區初創企業未來3年的擴張計劃



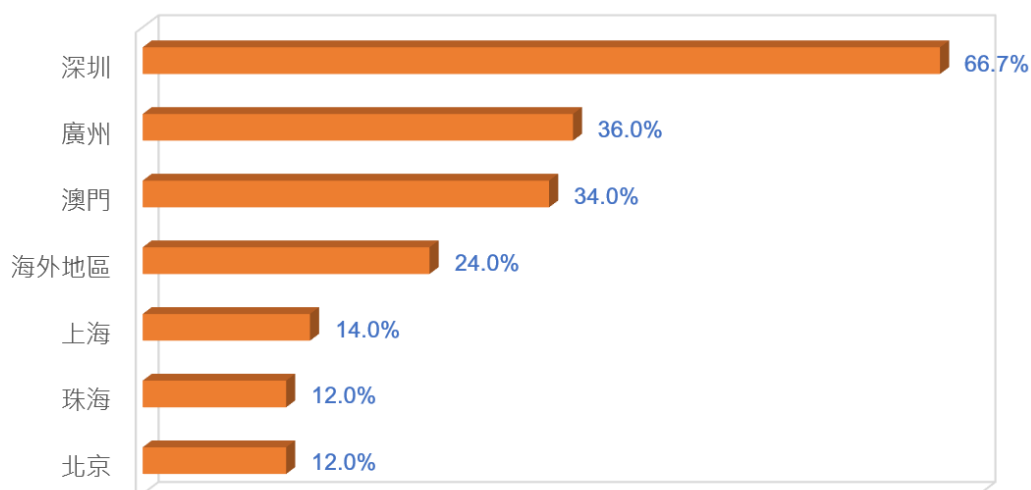
基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

其中，深圳(67%)、廣州(36%) 和澳門(34%) 最受香港的初創企業歡迎。值得注意的是，澳門市場雖小，但仍有不少初創企業表示希望拓展該市場。紫電科技有限公司[個案八]創辦人岑邦杰分析其中原因：「澳門市場雖小，但對初創企業更為有利，因為產品能在短時間內廣泛接觸各階層，讓企業迅速得到市場的回饋意見。」



香港初創企業擴張的地區

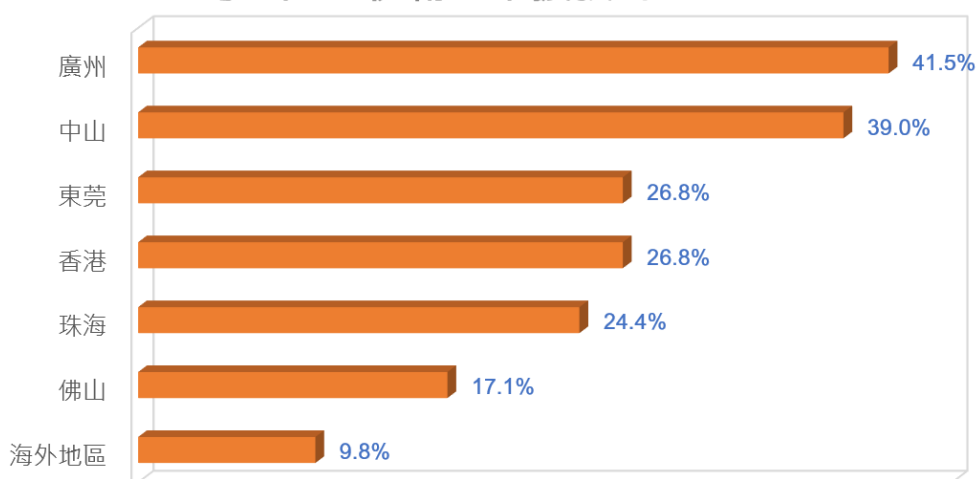


基數：所有表示有擴張計劃的受訪香港初創企業(50)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

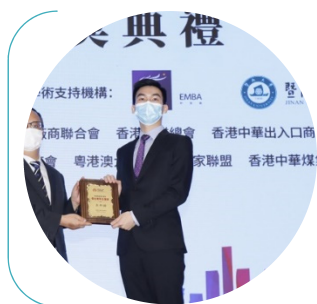
在總部位於大灣區內地的初創中，較多企業表示希望擴張廣州(42%)、中山(39%)、東莞(27%)和香港(27%)市場。受訪者認為，東莞是世界知名的製造業基地、具有配套齊全的產業鏈，是中國重要的出口基地，因此，擴張東莞市場有助初創企業發展。而香港人口多元化，消費群體發展成熟，是內地企業進軍外國市場理想的跳板和先導測試的地點。加上，香港是一個國際金融中心及優越的商業中心，擴張香港市場可以便利內地企業吸納國際資金，以及加強與國際間的聯繫。

大灣區內地初創企業擴張的地區



基數：所有表示有擴張計劃的受訪大灣區內地初創企業(41)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



個案八：澳門研創空氣消毒技術

專訪紫電科技有限公司創始人岑邦杰

新冠疫情肆虐全球，造成不少人命及經濟損失，無數企業陷入困境。另一方面，疫情也為從事醫療健康及防疫消毒領域的企業帶來了前所未有的新機遇。紫電科技有限公司(以下簡稱「紫電科技」)以澳門為總部，於 2019 年由當時仍為澳門大學心理學系學生的岑邦杰創立。他帶領團隊打造了一款以 AirClearV®空氣消毒技術為核心的室內醫用空氣無菌維持裝置，獲得首屆「粵港澳大灣區傑出青年企業家」和多項創新榮譽。岑邦杰分享其初創企業在澳門的成長之路，以及對大灣區市場的見解。

兩次疫情激發夢想

岑邦杰創業的心路歷程可以追溯到 2003 年沙士(SARS)爆發期間。他說：「我的叔叔是在前線抗疫的醫生。當時，他們需要使用高壓靜電和臭氧來對抗沙士，但兩者會對人體造成不同程度的傷害，所以那時我便萌生了研發對身體無副作用空氣消毒產品的念頭。後來，我花了很多時間去瞭解市場，發現研發和生產空氣消毒產品與空氣淨化產品不同，對生產的車間、生產人員和產品本身的要求都非常高，但是利潤又普遍偏低，因此市場上一直很少相關產品。令我驚訝的是，業內最新的空氣消毒技術仍是 20 年前的高壓靜電技術，可以說從沙士到新冠疫情時期，這個領域的技術始終停滯不前。」於是，岑邦杰下定決心要改變現狀，不斷嘗試研發新技術，終於成功開闢了一條新的空氣消毒產品之路。

岑邦杰帶領團隊打造了一款以空氣消毒技術為核心的室內醫用空氣無菌維持裝置，能將一般消毒過濾模塊濃縮到 2.2 厘米內，超薄體積令其可安裝於任何空調系統，使環境達到醫療手術級消毒水平，既能有效防禦病菌，又對人體無害。岑邦杰說：「傳統的機械式過濾技術利用臭氧和紫外線消毒，而我們的新技術則是一種無臭氧化的即時空氣消毒潔淨技術，最大特點是即使房間內有人，也可消毒房裡的空氣。這技術目前已經擁有 4 項國家專利，3 項國際專利正在審批中，且已取得廣東省衛健委認證的消毒產品許可證。現在，這產品能夠為室內空氣進行 24 小時無臭氧空氣消毒，同時淨化



FLASH™隱形空氣消毒機。



PM2.5、病毒、細菌和尼古丁等污染物，適用於醫院手術室、感染病房、診症室等需要無菌環境的場所，同時也可用於酒店客房，以及車站、機場和學校等人流密集的公共場所。」

澳門創業優勢

本身是澳門大學校友的岑邦杰至今已獲得首屆「粵港澳大灣區傑出青年企業家」等多項榮譽。雖然他大學本科主修心理學，卻醉心於創新科技。在他研發空氣消毒技術期間，對物理學頗有認識的爸爸和爺爺也提供了許多寶貴的指導意見。在紫電科技的整個研發團隊中，岑邦杰善於提供創新思維，每次有新想法時，他都會帶領團隊一起探索新研發的可能性。

岑邦杰曾經面臨去澳洲留學還是留在澳門大學讀書的抉擇，最後他決定留在澳門讀書。他表示：「澳門政府一直支持本地年輕人創業，而且澳門大學會提供資金支持，因此這是一個非常好的創業環境。加上我不希望日後與澳門市場脫節，所以便選擇留在澳門。」



岑邦杰獲得「首屆粵港澳大灣區傑出青年企業家」。

岑邦杰認為澳門一向十分重視科技發展，投入大量資源協助初創企業。例如「創新創業中心」會幫助澳門大學的師生將創意理念轉化成現實，即使不是澳門大學的畢業生，澳門的創業者只須在政府機構創辦的「澳門青年創業孵化中心」註冊成為會員，也可得到該中心的各項協助，例如宣傳會和招標採購會等，讓初創企業有機會接觸潛在的目標客戶。另外，澳門的創業青年(21歲至44歲)可以向澳門經濟局申請無息貸款，最高金額為300,000元澳門幣，最長還款期為8年。岑邦杰還表示：「澳門的創業企業並不多，因此競爭對手較少，而創業者就像一粒鑽石在一大堆珍珠裡發光一樣，十分珍貴。反而在深圳、香港等地，創新企業很多，要突出重圍便很困難。」

大灣區內地城市尋覓理想廠房

岑邦杰曾到大灣區不同的內地城市考察，尋找合適地點設立生產廠房及物色商業合作夥伴。他分享對各市的獨特見解：「中山市的勞動人才質素差異較大；珠海市因致力發展為金融中心，導致地價高昂；惠州市距離澳門太遠……每個城市的側重點都不一樣。有些城市主力發展旅遊業，有些較適合電子商務和市場推廣業務；有些城市看重製造業，支持以生產為主的企業。」經過分析後，紫電科技最終在佛山市設立生產廠房。岑邦杰說：「佛山市靠近廣州，人才和設備的性價比



高。最關鍵的是，生產空氣消毒產品對廠房衛生條件的要求非常高，工廠需要建立數個無塵車間。佛山市的設備生產廠房非常多，較易物色到合適的廠房。」目前，紫電科技作為在內地生產的澳門品牌，以美國的生產標準，採用進口材料，再到內地進行組裝。

國際認證建立產品信心

澳門市場雖小，但對初創企業更為有利，因為產品能在短時間內廣泛接觸各階層，讓企業迅速得到市場的回饋意見。岑邦杰表示：「不少客戶會主動向我們查詢產品的功效，因此我們團隊花了很多時間、精力、財力去進行各項產品認證，例如 SGS 及澳門本地認證機構的認證，由此給予客戶和市場信心。其中，中國衛生監管部門的審批證書，可以證明我們的產品符合『空氣消毒』的規格，並可應用於醫院。要獲得該證書，生產工廠的車間必須做到像醫院手術室一樣無塵無菌，並配有各項應急及消防措施等，而且相關工作人員一定要通過政府的考核。最關鍵的是，這產品證書需要每 4 年申請一次。」提到推廣策略，岑邦杰希望政府、商界、學術界等能夠率先使用創新企業發明的產品，發揮牽頭作用，讓大眾對產品有信心，這樣才能有效地推動行業發展。

香港作為初創企業的橋樑

紫電科技也曾參加香港的展覽會，岑邦杰表示這是一個有效的平台，讓企業和品牌接觸潛在投資者或合作廠商。雖然紫電科技目前並未拓展香港市場，但已在香港註冊品牌的商標和專利，為未來發展做準備。另外，岑邦杰也曾使用香港的銀行服務，且認為法律及金融服務對企業拓展市場也很重要。作為澳門的初創企業，岑邦杰建議香港可多介紹初創企業的成功案例。他希望澳門初創企業到香港發展時，可獲香港政府簡化或優化手續，並且提供適當的稅收或租金減免。

未來發展方向

現時，紫電科技在澳門有一支 6 人研發團隊，而佛山市的生產廠房則約有 12 位員工。提到發展計劃，紫電科技目前專注澳門市場，與澳門政府及大型企業商討合作計劃。未來兩年，紫電科技的產品和品牌將會拓展至東南亞市場。至於會否通過融資方式加快擴大企業規模呢？岑邦杰認為投資者一般都希望短期內有可觀的回報，但現時公司發展穩健，因此暫未有融資計劃。

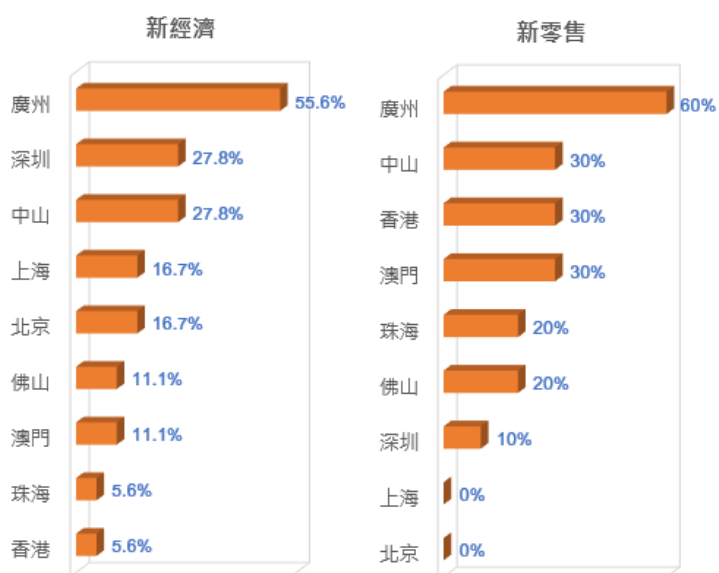
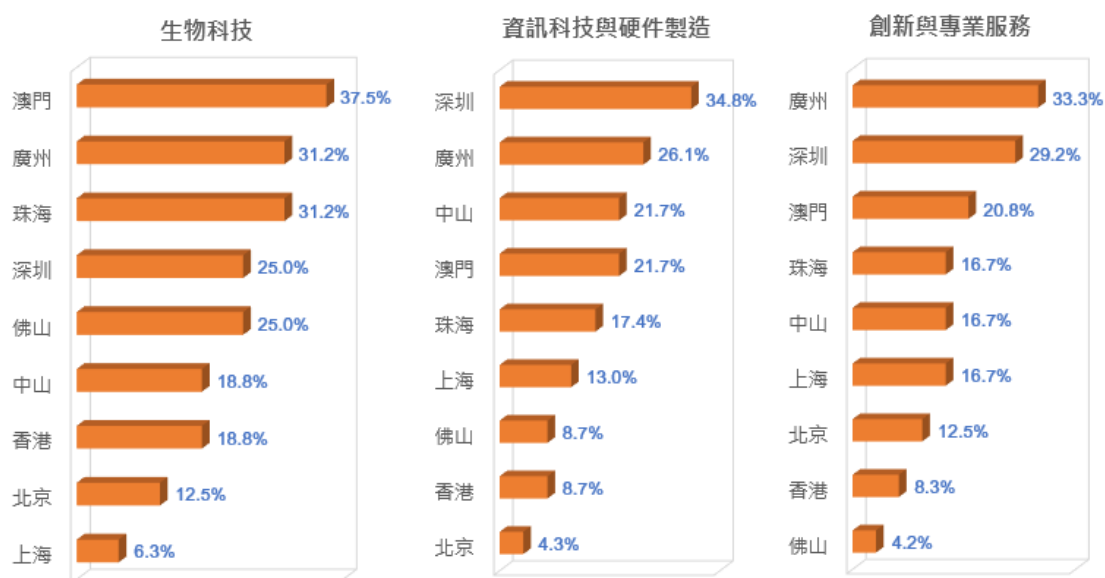
除了澳門外，岑邦杰也曾考慮拓展香港市場，但還是有所顧慮。他說：「我曾對香港市場做調研，結果發現香港市場比澳門複雜得多，品牌之間競爭激烈。有些香港著名品牌推廣時側重品牌效應，而大部分客戶和消費者都未必有足夠知識去辨別產品優劣，以為鋪天蓋地宣傳的便是優質產品。」

無論是目前的新冠疫情還是過去的沙士等，病毒都對社會帶來不同程度的傷害。岑邦杰衷心希望各地政府及企業能以保護大眾及員工為大前提，在工作場所、公共場所廣泛安裝空氣消毒設備，防患於未然，這樣才能有效地消滅環境中的病毒，避免下一場世紀瘟疫。



有意擴張銷售市場的初創企業中，超過一半的新經濟和新零售初創企業看中廣州市場的發展潛力。根據海關統計，廣州的跨境電商進出口業務規模穩居全國首位，2020年廣州市跨境電商進出口總值約367億元，按年增長120%。由此可見，新經濟和新零售，如電子商貿和零售科技等行業在廣州充滿發展空間。此外，35%資訊科技與硬體製造的初創企業有意拓展深圳市場，深圳是全球重要的電子資訊產業聚集基地和全球電子產品原型的原產地，擁有眾多上下游企業，孕育了大量電子製造相關的新興企業。

擴張的地區 (按行業分布)



基數：所有有擴張計劃的受訪初創企業(91)
資料來源：香港貿易局大灣區初創調查2021

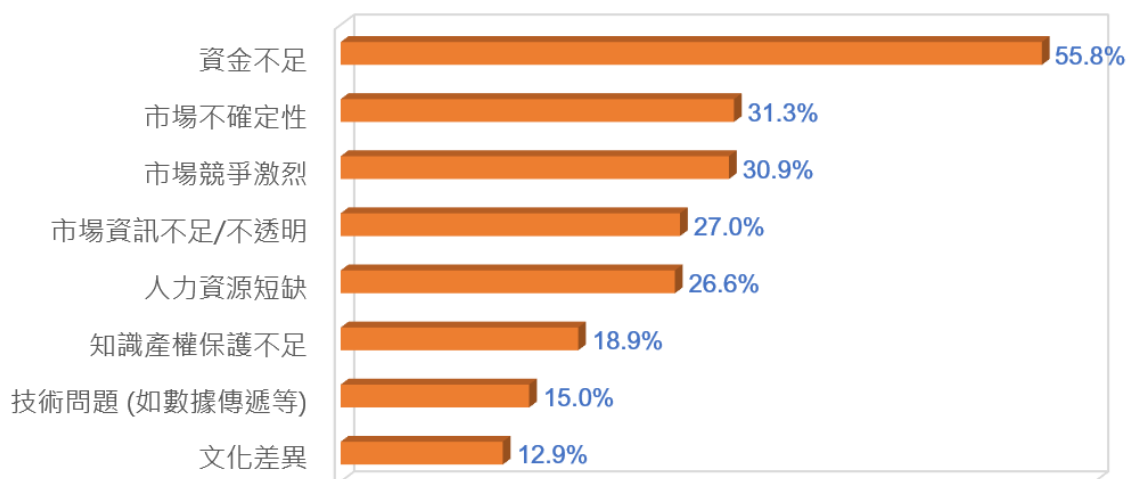


值得注意的是，有意擴張銷售市場的初創企業中，超過六成生物科技企業有意拓展珠海或澳門市場。雖然珠海的醫藥製造業規模較小，但近年來，珠海相繼設立高技術產業園區，利用較低營商及生活成本吸引外地企業和外來人才落戶，開展生物醫藥研發和生產業務。例如珠海市的金灣生物醫藥基地已成為廣東省三大生物醫藥產業集群之一，集聚了多家知名醫藥企業。此外，《橫琴粵澳深度合作區建設總體方案》也列明生物醫藥產業為澳門和橫琴重點合作發展的方向之一，為生物科技企業帶來大量商機。

大灣區初創企業面對的主要挑戰：資金不足

然而，有約七成受訪初創企業在未來 3 年沒有擴張市場的計劃，主要因為資金不足(56%)、市場不確定性(31%)，以及市場競爭激烈(31%)。不少初創企業表示如果有資金支持的話，業務增長可能會更快，但礙於市場競爭激烈，現時的投資機構更願意投資發展規模已經較成熟的初創企業，以及傾向高科技含量的項目，以尋求更高回報，因此，公司規模較小的初創難以籌得資金用於擴張市場。在深度訪談中，廣州愛聽貝科技有限公司[個案九]創辦人宋立國表示：「在 Pre-A 輪融資時，因為我們的核心產品無法立刻創造盈利或有很好的銷售數據，雖然與不少投資人接觸，但融資非常難。」

沒有計劃擴張大灣區其他市場的原因



基數：沒有計劃擴張大灣區其他市場的受訪初創企業(233)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



個案九：研發母嬰領域的智能新科技

專訪廣州愛聽貝科技有限公司創始人宋立國

曾任職於不同醫療科技機構的宋立國，發現中國內地缺少專門研發婦女由懷孕到嬰兒兩歲這關鍵 1,000 天的醫療產品，認為這個市場潛力非常龐大。因此於 2017 年 2 月，在廣州成立愛聽貝科技有限公司(以下簡稱「愛聽貝」)，專注研發婦產科和兒科相關的醫療產品。目的是通過智能科技讓新生代父母在懷孕及育兒過程中更健康、更輕鬆、更快樂。宋立國分享在廣州創業過程中的挑戰，以及開拓海外市場的部署。

營造具安全感的聲音環境

愛聽貝的研發團隊目前不多於 10 位成員，但各成員在醫療器械領域已工作多年，擁有豐富醫療器械研發、應用程式開發及營銷營運的經驗。現時愛聽貝有兩款核心研發產品：智能 MSI 系統¹⁹和早產監測產品。

「『智能 MSI』系統 – 即『母親心音安撫系統』，是幫助早產兒營造母親體內聲音環境。」宋立國介紹：「胎兒在媽媽肚子裡發育到 24 周時便有基本聽力；24 周之後，胎兒在媽媽子宮裏最熟悉的聲音便是媽媽的心跳聲。但是早產兒提前離開了媽媽的子宮，進到育嬰箱，聽不到媽媽的聲音，會感到焦慮，缺乏安全感。美國哈佛大學醫學院兒科助理教授 Amir Lahav 在 2015 年發表研究報告，早產嬰兒被送到保溫箱後，如果播放一些模擬胎兒在子宮聽到母親的心跳聲或說話聲音，能促進寶寶的聽覺，以及語音相關的大腦皮層發育。」

宋立國表示，母親心音安撫系統是一個全新的方案。他說：「我們把它做成了一整套商業解決方案 – 從媽媽聲音的採集、到後期合成、再傳送到醫院，保留了胎兒在媽媽子宮的聲音環境或模擬



智能 MSI 系統(醫用版)。

類似的聲音。這對早產嬰兒聽覺、語言發育都有促進作用的。母親心音安撫系統不屬於醫療器械，所以目前在國家藥品監督管理局註冊豁免臨床試驗，但未來加添人工智能技術，便需要做臨床試驗。」母親心音安撫系統更分為 3 個版本：家用版；醫院新生兒科病房使用的醫用版；為合作企業訂製的企業版。目前，產品在廣州生產。

¹⁹ MSI 是 Mother Sound Intervention 的縮寫。



另外，愛聽貝正研究結合人工智能，研發孕婦早產監測產品。宋立國表示，不少孕婦的焦慮情緒會隨著預產期的臨近而增加。而他們正在研發的產品將通過分析影響子宮收縮的子宮肌電指標，讓孕婦在家監測胎兒情況，來判斷和監測臨產狀態，以此來提醒孕婦，減少焦慮心情。宋立國補充：「我們打算從有早產傾向的媽媽的監測開始，再擴展到常規的孕婦監測。由於早產監測產品屬於醫療器械，需要做臨床測試，所以研發周期較長。」

由於公司研發的是創新產品，宋立國非常看重知識產權。他表示已經申請了 27 個專利，其中 14 個是發明專利，當中已有 5 個成功獲得發明專利。

專注公立醫院市場

愛聽貝曾經同時開拓醫院(企業)及消費者(個人)客戶的市場，但發現作為初創企業拓展消費者市場的投資成本非常高。宋立國說：「在創業前，我們團隊與醫療器械的代理商和醫院都已建立了一定的人脈網絡，因此我們對開拓企業市場十分有信心。為針對消費者市場，我們向不同的媽媽群體諮詢，獲取了很多寶貴的意見，而且她們很喜歡我們的產品。於是，我們在 2019 年 7 月開始嘗試展開消費者市場的業務。當中市場營銷、營運開支、廣告投入、市場教育的成本十分龐大，但回報率卻強差人意，所以在 2020 年 8 月暫停了消費者市場業務。」

現時，公立醫院是愛聽貝的主要客戶，宋立國解釋：「我們將目標鎖定三甲公立醫院、地市級公立醫院。這些醫院的新生兒科室比較強、設備配置比較好，會接收來自全國各地各級有早產跡象的孕婦。將來，早產監測產品升級後，用於常規監測，便將會與民營醫院合作。」

初創企業成功因素

宋立國認為創業成功有 3 個主要因素。他說：「首先，企業家精神是非常重要的。即使遇到困難，須即時檢討和糾正。例如我們發現消費者市場的營運不如理想後，便集中發展企業市場。第二，充裕資金。對科研企業來說，資金投入龐大，但回報期可能較其他行業長，需要有足夠資金營運和支持發展。第三，人才招聘。作為初創公司，我們沒有很高的薪金，而且員工數目不多，可能需要他們涉獵熟悉工作以外的範疇。」

據了解，愛聽貝在資金獲取方面，也確實遇到過困難。宋立國表示：「我們第一輪融資來自一位美籍華人。後來開始 Pre-A 輪融資時，因為我們的核心產品無法立刻創造盈利或有很好的銷售數據，雖然與不少投資人接觸，但融資非常難。」

廣州的創業氛圍

宋立國選擇在廣州創業除了是因為家在廣州外，他認為廣州作為大灣區核心城市之一，廣州政府對創業者有實質的支持。「我們技術研發投資成本較其他行業高，幸好我們獲得廣東省認定為『高新技術企業』，得到資金支持和辦公房租減免等。不過，仍希望政府能增加對創業者稅項補貼。」他說：「我們所在的南沙園區，每個季度都會進行企業考察和創業輔導，促進彼此交流和聯繫。」



至於大灣區其他城市的創業創新氛圍呢？宋立國有以下的見解：「客觀地說，深圳的創業創新氛圍確實比廣州好。我曾在深圳工作，那裡有很多充滿幹勁的年輕人和外來人，他們都努力地在構思一些新的事物、做一些新的嘗試、而且樂意接受新的挑戰。而東莞、佛山製造業比較強，創新氛圍一般；珠海的橫琴與澳門合作較多，而且創新政策扶持力度較大，也培育了幾家在醫療領域成功的公司。」

先立足內地市場

面對人口老齡化，中國政府推出不少鼓勵生育的措施，以改善人口結構。例如在 2021 年 5 月宣布允許一對夫婦生三孩的新政策，以及在 7 月強調義務教育階段進一步落實「減輕學生功課」及「減校外培訓負擔」等。宋立國對中國內地母嬰市場發展持樂觀態度，他說：「雖然內地目前新生兒的數量還是在下降，但每個家庭對嬰兒的各項支出都是在上升的。現時我們主力發展中國內地市場，因為西方醫院鼓勵媽媽到新生兒科室抱早產嬰兒，母嬰分離不太嚴重。但內地醫院對早產嬰兒的監測很嚴謹，通過我們母親心音安撫系統，即使嬰兒在保溫箱，也能聽到母親的心跳聲或說話聲音，有助早產嬰兒促進腦部健康發展。」

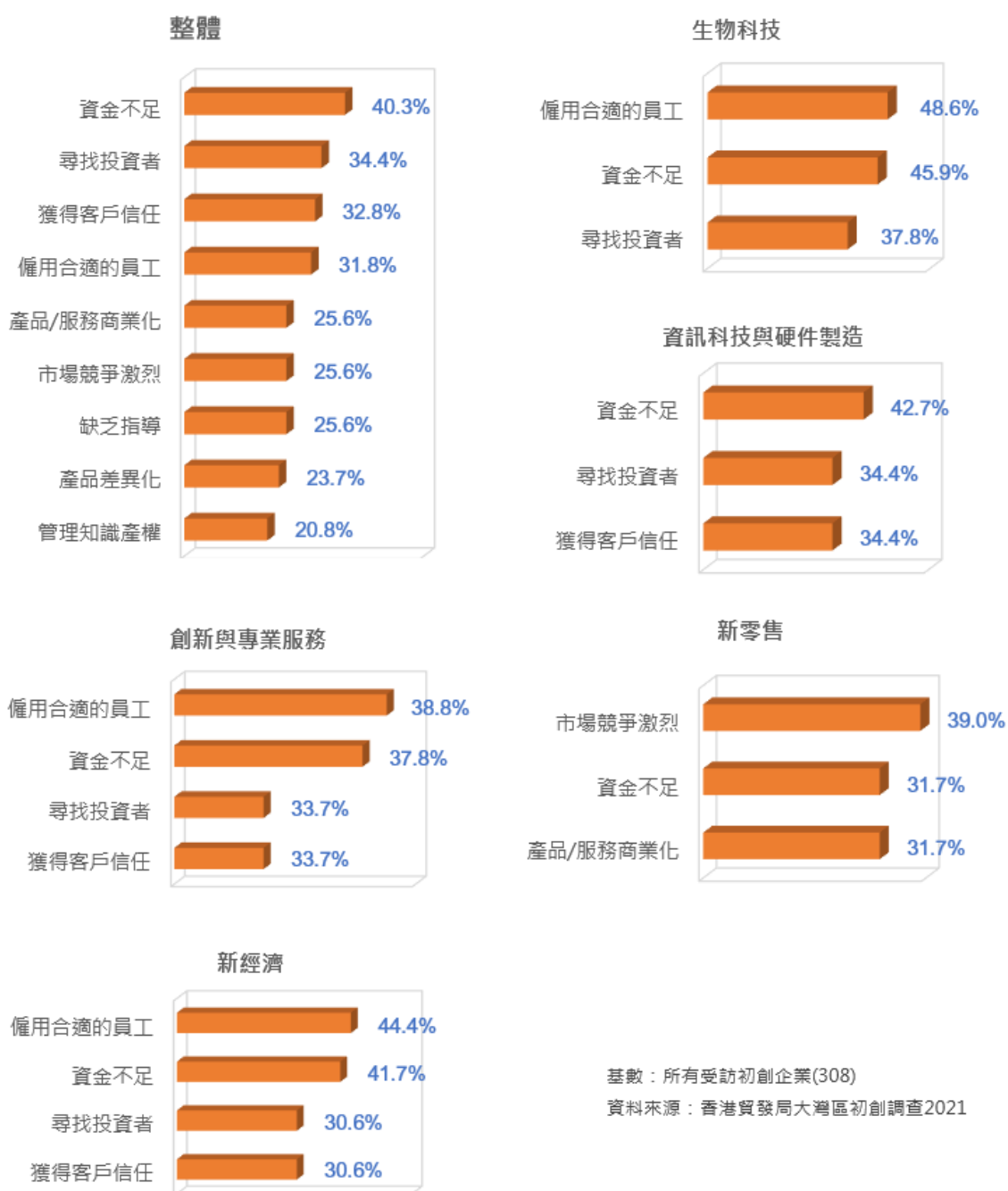
談及拓展海外市場的計劃，宋立國說：「我們在意大利、瑞典、美國、巴西都有當地的合作夥伴，將會幫助我們拓展當地市場。但我們需要根據資金情況，再因應當地醫療器械監管要求，申請不同的認證。例如，歐盟 CE 認證、美國食品藥品監督管理局(USFDA) 認證、巴西國家衛生監督局(ANVISA)認證等。」

至於東南亞市場，宋立國則表示希望通過香港拓展當地市場。「香港有很多認證在東南亞國家是具有影響力的，如果我們的產品能在香港銷售，對拓展東南亞市場有一定幫助。」宋立國說：「我們希望在內地註冊的醫療產品，可以直接獲香港相關機構認可或簡單備案後可以在香港市場銷售，反之亦然。因為醫療產品認證的申請需時，而且成本不少，對初創企業是一種壓力。如果能在大灣區內先行先試，讓醫療產品法例法規接軌，對初創企業將會是個好消息。」



調查進一步瞭解所有大灣區初創企業現時面對的困難和挑戰。資金不足(40%)是整體大灣區初創目前面對最嚴峻的挑戰，與沒有擴張市場計劃的原因一致，其次是難以尋找投資者(34%)，以及難以獲得客戶信任(33%)。值得注意的是，生物科技、創新與專業服務和新經濟等專業性較強的行業均表示較難聘請到合適的員工。而對於新零售行業來說，面對最大的困難不是產品製造，而是產品商品化(32%)，發展創新的產品定位與銷售模式，才有機會在競爭激烈的市場(39%)內站穩陣腳。

初創企業在大灣區面臨的主要挑戰

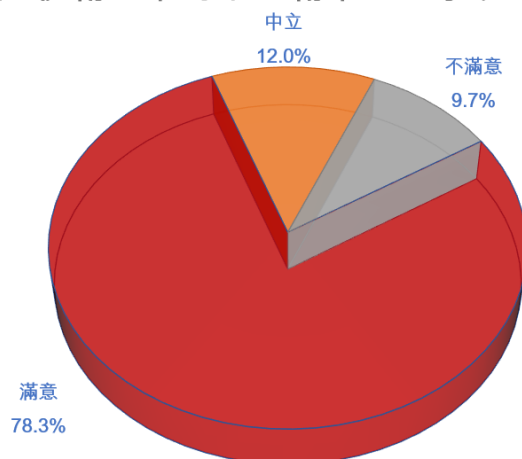




香港初創期望政府進一步支援

受訪的香港初創企業中，約 10%認為香港的創業生態系統仍有較大的進步空間。當中，超過四成受訪者認為政府支援不足，期望政府能進一步提供支援，特別是在推動科技應用，以及政策檢討或立法方面。有受訪者舉例：「以無人駕駛汽車為例，不少國家都已立法使全自動駕駛汽車合法化，唯在香港現行的法律框架下，無人車仍無法登記及領牌。」

香港初創企業對本地創業生態系統的滿意度

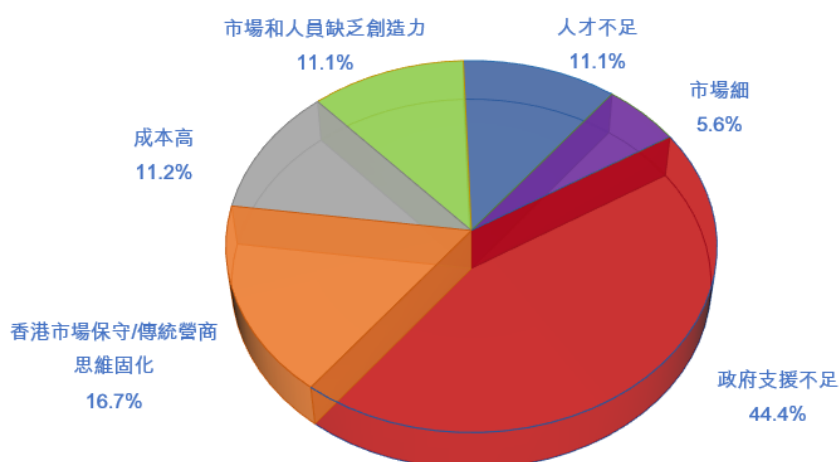


基數：所有在香港設立總部的受訪初創企業(175)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021

另外，部分企業有感香港市場和人員缺乏創造力(11%)，人才不足(11%)。Startup China Club (Hong Kong)主理人黃錦冰建議：「香港在人才培訓上應增加多些國際元素，讓創業者瞭解內地以及外國的創業行情，以便日後按需要在合適的地區拓展市場，同時讓他們視野更國際化，加強整體的競爭力。」

香港初創企業對本地創業生態系統不滿意的原因



基數：不滿意香港創業生態系統並以香港為總部的初創企業(17)

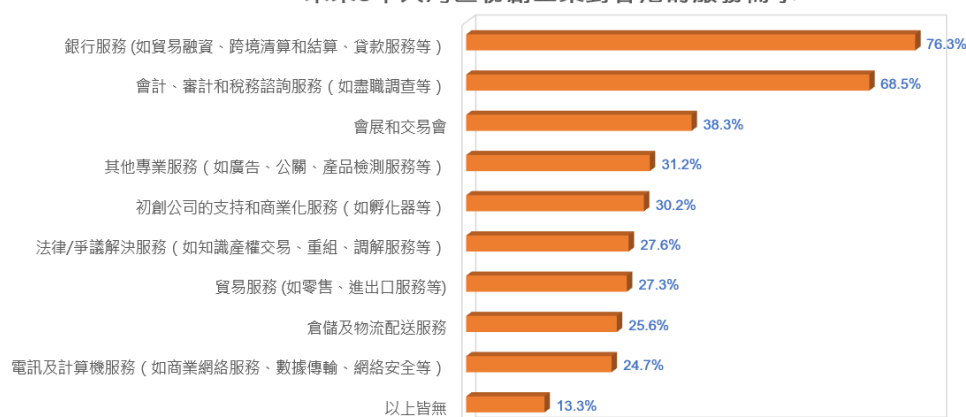
資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



香港優勢：國際化的服務

雖然香港在創業支援和推動科技應用方面仍有改善空間，但香港在專業服務方面擁有明顯的優勢。作為亞洲商業樞紐，大部分香港的專業服務機構擁有符合國際慣例和水平的知識和經驗，為本地、內地及海外客戶提供優質、高效的服務，因此，香港是內地和海外初創企業開拓亞太市場理想的落腳點。調查顯示，有 76% 受訪的大灣區企業預計在未來 3 年會使用香港的銀行服務，如貿易融資、跨境清算和結算，以及貸款服務等，也有 69% 會使用香港的會計、審計和稅務諮詢服務。

未來3年大灣區初創企業對香港的服務需求



基數：所有受訪初創企業(308)
資料來源：香港貿易發展局大灣區初創調查2021

此外，有約四成大灣區初創企業預計在未來 3 年會使用香港的會展和交易會服務。作為全球最佳的會議、展覽及獎勵旅遊以及商務旅遊城市之一，香港每年共舉辦逾 100 項展覽，吸引超過 160 萬名會議、展覽及獎勵旅遊的海外過夜旅客來港參加，為初創企業提供一個理想的平台以拓展市場、建立人脈和增加曝光。紫電科技有限公司[個案八]創辦人岑邦杰表示曾參加香港的展覽會，並讚賞香港的展覽會是一個有效的平台，讓企業和品牌接觸潛在投資者或合作廠商。

在深度訪談中，澳門青年創業孵化中心[個案十]副總裁魏立新指出：「香港作為國際商業樞紐，與歐美、東南亞的市場有頻繁商務交流，不少海外國際企業在香港設有辦事處，初創企業可以在香港接觸海外企業。」廣州市嘉樂信息技術有限公司[個案四]創辦人何昌表示已在香港設立分公司，未來將負責海外合作業務，包括與外國的社交媒體 Facebook、Instagram 等合作。他指出：「相比內地，海外企業普遍較熟悉香港商業環境，而海外客戶一般不需要簽證到香港，加上可以用英語在香港溝通；而我們到香港也很方便，因此香港是內地企業與海外市場聯繫的最佳橋樑。」



個案十：澳門發揮中葡創業者的橋樑

專訪澳門青年創業孵化中心副總裁魏立新

澳門特區政府近年積極促進青年創新創業發展，於 2015 年創立澳門青年創業孵化中心(下稱「創孵中心」)，並於 2017 年 10 月 18 日正式交由澳中致遠投資發展有限公司²⁰營運。為澳門創業者或願意為澳門作出貢獻者，提供多元化、與時並進的配套設施及專業支援服務。創孵中心副總裁魏立新介紹澳門初創企業的特色，以及如何發揮澳門的中葡優勢協助澳門初創企業拓展葡語系市場。

澳門初創環境

創孵中心以 24 小時全天候開放的模式，透過資源共享、合作引進的方式，為進駐會員提供完善的基礎設施及專業支援服務，包括辦公空間、法律及會計諮詢、創業培訓指導、路演推介及資金對接等一站式服務。截至 2021 年 6 月，創孵中心有 233 個會員團隊。目前有 54 個孵化項目正在進行，當中以科技類為主(超過一半項目)、其餘為文化創意、商貿服務及醫療等領域。

「創業者在不同階段均會遇到不同的挑戰，故此創孵中心提供階梯式對接服務，如邀請海內外專家組成『創新創業專家庫』，為有需要的初創項目『體檢』；為創業者、連續創業者或進入孵化階段的項目，提供路演對接、『CEO 飯局』等活動，拓展創業者的視野之餘，也讓他們瞭解各領域的最新動向。」魏立新說：「創孵中心通過提供各方面的支援協助，凝聚青創氛圍，鼓勵年輕人開拓不同領域的業務，投入國家發展戰略。」



澳門青年創業孵化中心舉辦的活動。

²⁰ 澳門特區政府於 2015 年 11 月 24 日成立澳中致遠投資發展有限公司。



魏立新表示澳門初創企業面對的困難有 3 個主要方面。他說：「首先，澳門初創企業面對招聘困難。澳門人口約 68 萬，在疫情前，失業率一直在約 1.8% 的較低水平，受疫情影響，2021 年 8 月總體失業率升至 2.8%，本地居民為 3.7%，儘管如此，數字說明在澳門創業的人工成本仍然較高。其次，缺乏專業人才。過去澳門以旅遊、娛樂及博彩業發展為主，一些具專業技能人才(科技、醫療、金融)較少，需要到其他地區招聘。最後資金壓力。澳門本地市場小，須發展其他銷售市場，才能進一步拓展發展空間，尤其在疫情之下，龐大的旅客市場急速被壓縮，對初創企業更是挑戰。」因此，創孵中心不斷為澳門初創企業物色理想平台拓展市場。

走出澳門 - 夥拍中港及海外創業平台

在澳門政府經濟及科技發展局(經科局)的支持下，創孵中心積極推進與內地青年創業孵化中心的緊密合作，透過相互認可青年創業項目，推介澳門青年進駐內地的孵化中心，藉此協助青年在內地創業。創孵中心在大灣區內地九市已有多個合作創業孵化基地，例如廣州的「創匯谷-粵港澳青年文創社區」、「粵港澳(國際)青年創新工場」；珠海的「橫琴澳門青年創業谷」；中山的「易創空間」等。

除了大灣區內地市場，澳門憑着自身歷史和葡語的官方地位，積極為初創企業拓展葡語國家的市場。2018 年 6 月，澳中致遠投資發展有限公司與葡萄牙著名孵化器 Beta-i 簽署合作協議，創孵中心的會員可透過創孵中心的推薦入駐 Beta-i 的孵化器基地，或參與它所舉辦的項目，支持內地及澳門青年創業者前往葡萄牙創新創業。另外，經科局為強化澳門在中葡經貿合作服務平台的角色；鼓勵青創企業家到葡萄牙認識當地市場及尋找合作和發展機會，推出《中葡青年創新創業交流計劃》，以促進本澳、內地及葡語國家的青年企業家之間的互動交流。不過由於疫情關係，「中葡青年創新創業交流計劃」目前已暫停。

至於與香港的聯繫，2019 年澳中致遠投資發展有限公司與香港數碼港簽署合作協議。雙方承諾向彼此孵化的創業者釋出資源及優勢，為港澳創業者接觸多元化的創業資源、拓展廣闊的市場網絡、增進商業技能及知識等共築平台。根據協議，創孵中心提名具潛力的創業項目申請「數碼港創意微型基金」和「數碼港培育計劃」；數碼港推薦初創企業參與創孵中心的孵化計劃，加速項目落地澳門及葡語系國家；向雙方支持的創業者提供專業諮詢服務；為雙方支持的創業者提供技術和商業領域知識培訓。

打造接軌內地黃金賽道

不少澳門初創企業都希望發展內地市場，但內地市場競爭激烈，最有效和快捷讓市場認識企業的方法便是通過比賽。魏立新說：「不少投資機構、國際企業都會從比賽中尋找有潛質的初創企業，而且創業者也可藉此與其他企業、投資者交流和溝通，從而建立人脈網絡。」每年創孵中心都會舉辦「澳門青年創新創業大賽」，優勝者可以代表澳門到內地參加全國性的初創比賽，例如中國創新創業大賽(科技部)、中國國際「互聯網+」大學生創新創業大賽(教育部)等。



2021 年澳門青年創新創業大賽。

據瞭解，過去創孵中心推送的項目曾獲得「阿里巴巴諸神之戰全球創客大賽」全球總冠軍、「復星 Protechtig 全球創業大賽」全球 12 強、「京津冀-粵港澳」青年創新創業大賽總決賽金獎、「中國國際『互聯網+』大學生創新創業大賽」金獎、「前海粵港澳台青年創新創業大賽」銅獎以及其他多個獎項。

加強粵港澳初創交流

魏立新認為香港與澳門有一些相似的地方，在培育初創企業時須依託大灣區內地城市進行優勢互補。「香港與澳門的土地資源緊張，人力資源和營運成本相對內地高，對初創企業構成一定壓力。加上港澳缺乏生產廠房，供應鏈及生產配套都集中在深圳、東莞、廣州等內地城市，因此港澳初創企業須放眼在整個粵港澳大灣區。同樣，港澳的本地市場小，初創企業發展穩定後需要一個更大的市場空間拓展業務。而大灣區有超過 8,000 萬人口，加上語言、文化、環境相近，是一個理想的地方讓初創企業進一步發展。」他說：「香港的大學科研能力強，大學內有很多有潛質的構思和計劃項目，例如大疆創新及貨拉拉都是由大學概念衍生並成功發展的初創企業。」

至於開拓海外市場，魏立新認為港澳初創企業應善用當地資源優勢。他說：「香港作為國際商業樞紐，與歐美、東南亞的市場有頻繁商務交流，不少海外國際企業在香港設有辦事處，初創企業可以在香港接觸海外企業。而澳門基於歷史淵源，與人口兩億多的葡語系國家有着緊密且廣泛的聯繫，能發揮『中國與葡語國家商貿合作服務平台』的獨特作用。因此初創企業可視乎本身項目，而選擇合適的平台作為走出大灣區的跳板。」

鑑於疫情影響，很多交流活動都須通過網上進行，魏立新期待疫情過後能進一步加快粵港澳三地初創企業的交流。總的而言，初創企業應善用大灣區的獨特資源優勢，包括較低的營運成本、充裕的技術人才等，通過區內的深度融合，讓大灣區的初創企業走得更遠。

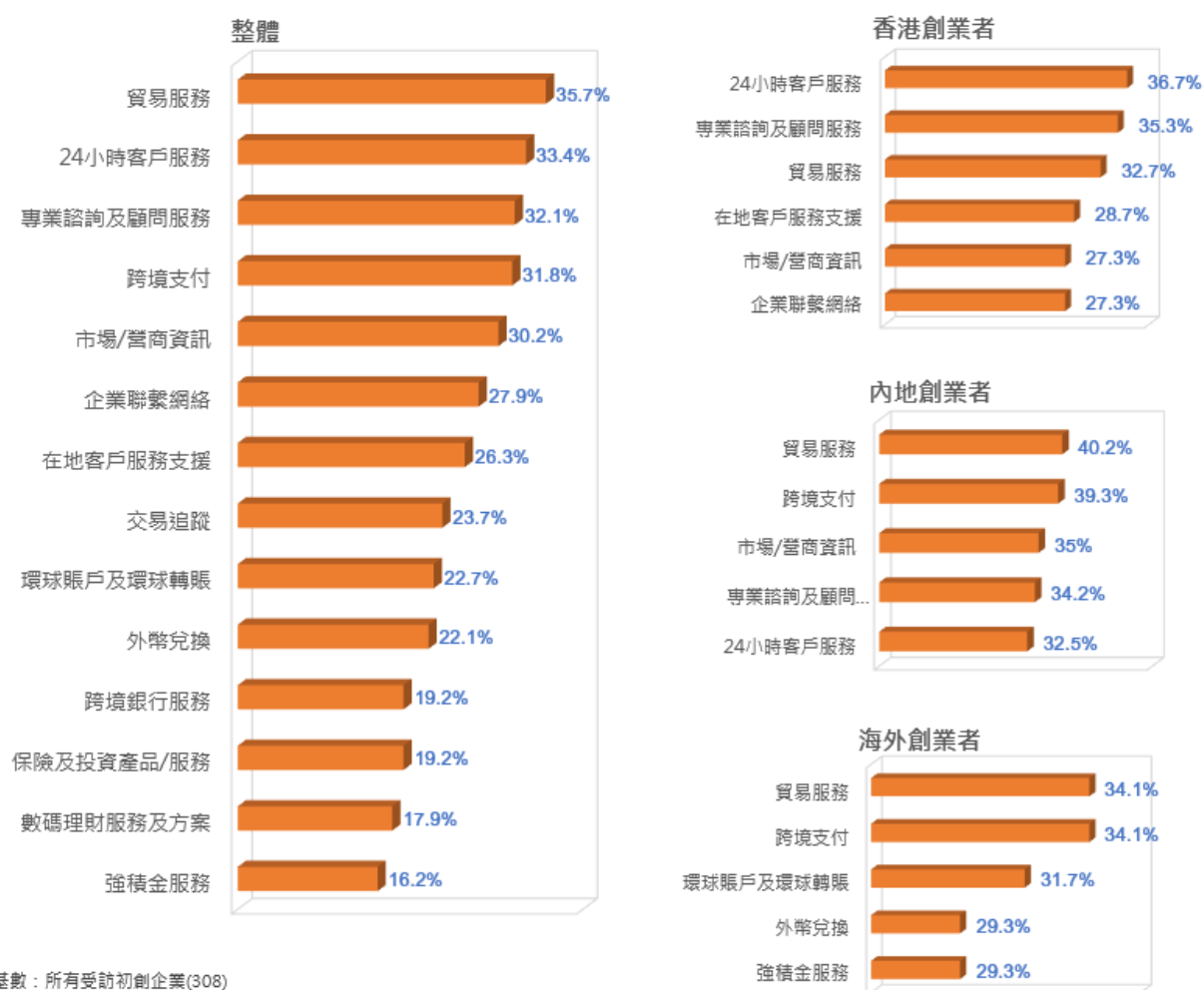


對香港銀行服務需求旺盛

香港是全球最大和最重要的離岸人民幣業務中心，擁有國際化的金融體系、穩定的金融市場環境。不少大灣區內地企業均選擇香港作為其集資融資平台，以及進行海外業務擴張的平台，因而經常使用到香港銀行提供的服務。調查發現，大灣區初創企業最常用到香港銀行提供的貿易服務 (36%)，例如進出口融資、保險理賠和擔保函服務等。來自內地的創業者和海外的創業者均對此類服務的需求最大。此外，創業者期望銀行能提供 24 小時客戶服務(33%)，當中，來自香港的創業者對此類服務的重視程度較高。

另外，35%來自香港的創業者表示需要銀行提供專業諮詢及顧問服務，而來自內地的創業者和海外的創業者則較常使用到跨境支付服務。調查亦發現，三成初創企業透過銀行掌握及時的市場和營商資訊。

大灣區初創企業對香港銀行服務的需求



基數：所有受訪初創企業(308)

資料來源：香港貿發局大灣區初創調查2021



大灣區融合發展

大灣區各個城市有各自的特點和優勢，香港擁有完善知識產權保護制度、世界級的科研能力、穩健的金融體系監管和國際化的服務產業，既是國際連通內地的門戶，也是內地與全球接軌的橋樑。然而，香港與澳門自身土地資源緊張，人力資源和營運成本相對內地高，加上港澳缺乏生產廠房，對初創企業構成一定壓力。深圳、東莞、廣州等內地城市擁有成熟的供應鏈、生產配套和科研設施，因此，大灣區融合有助港澳初創企業更有效地推動技術轉化及應用，同時，內地初創也可善用港澳市場的優勢開拓海外市場、把產品推到國際市場，以及尋找海外投資者。

總結問卷調查結果和公司訪問中所得的資訊，大灣區初創企業普遍樂見大灣區融合，並相信大灣區發展能為企業帶來龐大的機遇。但是，初創企業認為區內各市的聯繫可以更為緊密，在推進大灣區融合的政策上仍有改善空間。其中，不少企業共同提到的建議包括：(1) 希望可以放寬內地工作人員到香港的通關政策，包括逗留時間等，為企業提供彈性安排，加強自由流動；(2) 香港生活成本較高，希望香港政府能加強對內地創業者在香港的資金支援，例如租金減免等；(3) 希望政府機構能為外地創業者提供更多創業諮詢相關的服務；以及 (4) 進一步推動兩地檢測認證接軌，例如在內地註冊的醫療產品，可以直接獲香港相關機構認可或通過簡單備案後可以在香港市場銷售，反之亦然。

總括而言，在粵港澳大灣區的區域合作下，大灣區各城市的創業創科發展迎來難能可貴的機遇，香港亦得以發揮在研發、國際化及作為國際金融中心方面的優勢，聚集大灣區和全球各地的創新資源，推進初創生態系統的競爭力。



總結





總結

初創企業為社會帶來創新科技、產品或服務，也為經濟注入新的增長動力。粵港澳大灣區內各城市政府通過不同的政策措施和資助計劃，致力培育初創企業，從而提升灣區競爭力。是次調查發現，大灣區初創企業普遍滿意大灣區的創業生態系統。受訪者認為，大灣區的創業氣氛濃厚，區內有不少孵化器和創科園區為初創企業提供創業指導及場地支援。然而，不少大灣區初創企業現時面對資金不足、難以尋找投資者，以及難以獲得客戶信任等問題和挑戰。創業者期望，政府能完善激勵創業的機制，加強資金支援，例如租金減免等，並發揮先導者角色，帶頭採用創科產品和服務，提高初創企業的知名度。

近年，香港的創科創業發展生機勃勃，政府在 4 年間投放超過 1,300 億港元推動創科發展。根據《2021 年施政報告》，香港的創科旗艦機構科學園已有約 900 家科技企業和初創，涵蓋人工智能、生命健康、環保技術等範疇，亦培育了 4 家獨角獸企業。過去 3 年其租戶/培育公司成功籌募 330 億港元資金。按估計，科技園公司每投資 1 港元便吸引外間投資 13 港元。此外，數碼港也擁有不少科技企業，培育了 5 家獨角獸企業，涵蓋金融科技、智慧生活及數碼娛樂領域。數碼港每投資 1 港元便吸引外間投資 13 港元，過去 3 年其初創企業吸引了超過 125 億港元投資。香港的初創企業數目亦持續上升，較 2017 年增加 68.5% 至 3,755 家。

大灣區發展為香港的創科發展帶來難能可貴的機遇，使香港得以發揮在科研、國際金融中心、國際化專業服務，以及作為通往內地和國際市場雙向通道方面的優勢，並聚集大灣區和全球各地的創新資源，推進本地創科創業生態系統的競爭力。為加強香港作為大灣區初創平台的角色，受訪者建議，香港政府可為初創企業簡化資助計劃申請流程、推出更多一對一投資配對計劃，以幫助初創企業聯繫私人投資者等，並強化配套，吸引海外創投基金落戶香港，推動香港創業生態的發展。同時，政府宜擔當先導者的角色，率先使用創新企業發明的產品和服務，發揮牽頭作用，藉以增加社會的信心，為初創企業提高知名度。此外，香港的展覽會是一個有效的平台，讓企業和品牌接觸來自世界各地的潛在投資者或合作廠商，大灣區初創企業可多參與香港的會議和展覽，拓展市場、建立人脈和增加曝光。

總括而言，大灣區內匯集了先進製造業、現代服務業、創新科技於一體，香港、深圳擁有優越的科研能力；其他大灣區內地城市擁有成熟的先進製造業產業鏈；澳門是中葡創業者的橋樑，各市憑著自身優勢融合發展，定能進一步提升大灣區初創生態系統的競爭力，而香港也將繼續與大灣區各市的創科發展相輔相成，成就《粵港澳大灣區發展規劃綱要》和《十四五規劃》下的國際創新科技中心。



由香港貿易發展局製作及出版

©2021 年香港貿易發展局版權所有。倘若引用本指南中任何內容，須註明資料來源為香港貿發局。未經本局同意，不得翻印本報告全部或部分內容。香港貿發局在編寫本報告時，已力求資料正確無誤，倘其中有任何錯誤之處，本局恕不負責。本報告表達的意見，並不一定代表香港貿發局的立場。