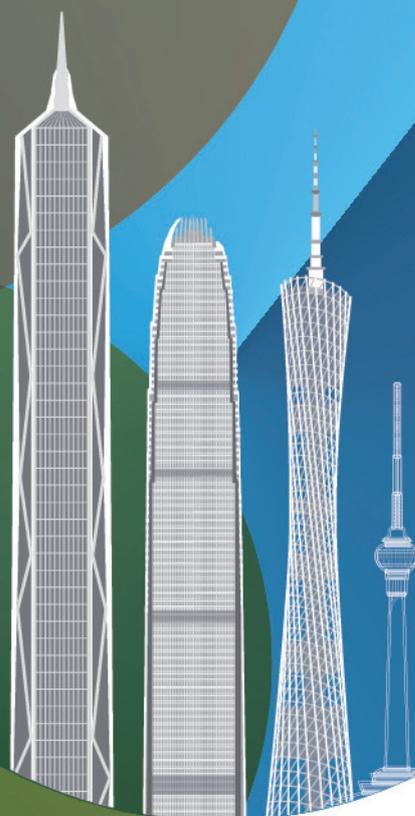


# 探索粤港澳大湾区 初创生态



全力策动：



汇丰  
HSBC



探索粤港澳大湾区初创生态 

 HKTDC  
**RESEARCH**  
經貿研究

2021年11月  
| 香港 |

# 探索粤港澳大湾区初创生态

登入 [www.hktdc.com/Research](http://www.hktdc.com/Research) 浏览香港贸发局经贸研究提供的最新信息

此研究项目由香港贸发局经贸研究与汇丰合作

香港湾仔港湾道 1 号会展广场办公大楼 38 楼

电话 : (852) 1830 668 传真 : (852) 2824 0249 电邮地址: [hktdc@hktdc.org](mailto:hktdc@hktdc.org)

# 连世界通大湾 连通无限

“有湾区资讯、人脉网络及  
企业账户通、信贷通、付款通  
和服务通\*，助我捕捉更多商机。”

扫描二维码  
了解更多



汇丰  
HSBC

提示：「借定唔借？还得到先好借！」

\*有关账户通、信贷通、付款通和服务通的具体产品和服务详情，请浏览汇丰香港官方网站。

二维码为DENSO WAVE INCORPORATED的注册商标。

香港上海汇丰银行有限公司（「本行」）不会要求你下载，亦不会推荐或认可任何快速反应码解码器（「QR解码器」）。你对QR解码器的下载和/或使用拥有完全的自主决定权并需承担所有风险。QR解码器由第三方提供，而本行与/对该第三方无任何关系亦无控制权，因此本行对你因下载和/或使用QR解码器而遭受的任何损失概不承担任何责任。

由香港上海汇丰银行有限公司刊发 Issued by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited

## 目录

报告摘要.....	1
研究方法.....	6
第一章：大湾区创业生态系统的发展概况.....	9
大湾区创业生态系统的发展.....	11
香港.....	12
澳门.....	13
广州.....	13
深圳.....	14
其他大湾区城市.....	14
第二章：大湾区创业者与企业的特征.....	16
第三章：大湾区创业生态系统的优势和弱点.....	31
1. 深圳创业生态系统的优势和弱点.....	32
2. 广州创业生态系统的优势和弱点.....	40
3. 香港创业生态系统的优势和弱点.....	49
第四章：大湾区初创的挑战与机遇.....	63
总结.....	85



## 研究个案



### 个案一：打造生物医药产业孵化平台

专访深圳市黎曼猜想科技有限公司创始人李朝幸博士



### 个案二：从旧金山湾区到中国硅谷

专访因特飞思科技(深圳)有限公司及美国 O'Interface 创办人 Raj Oswal



### 个案三：深圳先进制造业配套及市场潜力吸引外国创业家落户

专访深圳科星人工智能科技有限公司创办人康汉(Gokhan)



### 个案四：审时度势 转战出口跨境电商

专访广州市嘉乐信息技术有限公司创始人何昌



### 个案五：精神健康服务数字化发展

专访心流(广州)云计算有限公司创始人金灿灿



### 个案六：在香港创业的优势

专访能达企业服务有限公司创始人及 Startup China Club (Hong Kong) 主理人黄锦冰



### 个案七：配合国家政策 把握航空新机遇

专访水上飞机(香港)航空创办人张敬龙



### 个案八：澳门研创空气消毒技术

专访紫电科技有限公司创始人岑邦杰



### 个案九：研发母婴领域的智能新科技

专访广州爱听贝科技有限公司创始人宋立国



### 个案十：澳门发挥中葡创业者的桥梁

专访澳门青年创业孵化中心副总裁魏立新



# 报告摘要



## 报告摘要

香港贸发局经贸研究与汇丰合作，于 2021 年中向粤港澳大湾区的初创企业进行问卷调查和深度访谈<sup>1</sup>，以了解大湾区初创生态系统的发展趋势和表现，以及初创企业对大湾区营商环境的意见，从而分析如何加强香港作为大湾区初创平台。

### 调研背景及目的

2019 年 2 月，中央政府正式公布《粤港澳大湾区发展规划纲要》(下称《纲要》)，标志着由两个特别行政区(香港、澳门)及 9 个内地城市(广州、深圳、珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆)组成的粤港澳大湾区(「大湾区」)发展战略正式启动。大湾区内汇集了先进制造业、现代服务业、创新科技于一体，其特别之处还在于其齐集了粤港澳，有 3 个不同的地方政府管治、有两种制度、3 个司法管辖区、3 套关税政策及 3 种货币。正正是这项特色，给予大湾区在促进人员、资金、货物、信息的有序流动，带来挑战及机遇。《纲要》更明确支持粤港澳在创业孵化、成果转化、国际技术转让、科技服务业等领域展开深度合作，建立国家级科技成果孵化基地和粤港澳青年创业就业基地等平台。

2021 年 3 月，全国人民代表大会正式通过《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》(《十四五规划》)，为 2021 至 2025 年的发展提供蓝图和行动纲领。《十四五规划》确立了香港在国家整体发展中的角色和重要功能定位，以及在多个重要范畴的发展空间和机遇。除了巩固及提升香港 4 个传统中心持续发展，即国际金融中心(包括强化全球离岸人民币业务、国际资产管理和风险管理的业务)、国际航运中心、国际商贸中心以及亚太地区国际法律及解决争议服务中心外，更首次加入提升、建设和发展 4 个新兴中心，支持香港成为国际航空枢纽中心、国际创新科技中心、区域知识产权贸易中心以及中外文化艺术交流中心的新兴地位。

在《纲要》及《十四五规划》的布局下，为香港的初创发展及创新科技带来庞大的机遇。为了解目前大湾区初创企业生态系统的发展状况，香港贸易发展局及汇丰合作进行一项关于香港作

<sup>1</sup> 受访者在深度访谈所发表之言论只为其个人意见，并不代表香港贸易发展局或汇丰之立场。香港贸易发展局或汇丰对受访者言论内容之准确性、完整性及适时性概不负责，若因上述内容产生或引致任何损失，香港贸易发展局或汇丰也毋须负上责任。

为大湾区初创平台的研究，目的是收集大湾区内初创企业对大湾区营商环境的意见，以及了解大湾区初创生态系统的主要趋势和特征，从而分析如何加强香港作为大湾区初创平台。

这次调研主要通过问卷调查及深度访谈两种方式进行。香港贸发局经贸研究于 2021 年 8 月至 9 月以网上及电话问卷，成功访问 308 家于 2016 年或以后成立、并在大湾区设立公司总部或办公室的初创企业，以了解大湾区初创生态系统的发展趋势和表现，以及业界对香港作为大湾区初创平台的看法。同时，与 10 位不同持份者 – 包括大湾区初创企业的始创人、企业孵化器和初创支持平台管理层等进行深入访谈，以了解不同持份者对香港作为大湾区初创平台的看法，并作重点案例分析。是次研究涵盖大湾区初创圈的主要行业，包括生物科技、资讯科技与硬件制造、创新与专业服务、新经济和新零售。报告对问卷调查中收集到的数据进行分析，并从深度访谈中收集到的见解进行整合。

### 大湾区创业生态系统的发展

初创企业为社会带来创新科技、产品或服务，也为经济注入新的增长动力。大湾区内各城市政府通过不同的政策措施和资助计划，致力培育初创企业，从而提升城市竞争力。同时通过政策鼓励研发、汇聚创科人才和促进科技成果产业化等方面，加强大湾区内城市互利合作、错位发展。

大湾区聚集大量创投资金、本地和海外优秀科研人才；加上先进的科技基建及丰富的创业资源，支持初创企业蓬勃发展。根据《2021 年全球初创企业生态系统指数报告》，大湾区两个城市位列全球 50 名之内，包括第 21 名的深圳及第 32 名的香港。以创新科技驱动经济增长是全球经济发展的新趋势。由香港、深圳及广州的创新及科技业组成的广深港科技集群，是亚洲一个战略性商业平台及科技交易市场，也是一个日益壮大的本地研究集群。根据《2020 年全球创新指数》，以专利及科学刊物数量计算，广深港科技集群已成为世界第二活跃科技集群。

为进一步促进粤港澳青年创新创业的交流和合作，广东省发布《关于加强港澳青年创新创业基地建设的实施方案》，于广州南沙、深圳前海、珠海横琴 3 个自贸片区打造港澳青年创新创业基地；及在 2025 年，于珠三角九市各建立最少 1 个港澳青年创新创业基地。因此，大湾区拥有发达的经济、领先的创新能力、活跃的创新创业氛围以及良好的营商环境，是初创企业创业的理想地点。在大湾区建设的带动下，区内 11 个城市将发挥各自的优势，促成区内的深度融合，进

一步推动区域初创企业生态协同发展。这次调查显示，81%受访初创企业对大湾区的创业生态系统表示满意。

### 大湾区创业者与初创企业的特征

近年大湾区各城市的政府、大学及专上学院都积极重点培育校园初创，通过资助鼓励师生团队将其创意理念结合研究成果，转化为对市场及社会具有价值的产品或服务。例如，香港创新科技署的「大学科技初创企业资助计划」、澳门大学发展基金会的「创新创业资助计划」、深圳大学创业园的「大学生创业专项扶持资金」等。因此，大湾区内的初创生态圈充满高学历和年轻的创业者。是次调查显示，接近所有(97%)的创业者拥有大学或以上的学历，有21%和10%更已经取得硕士和博士学位。创业者除了拥有高学历外，也有年轻化的趋势。当中20%的创业者只有22至30岁，61%的创业者年龄介乎31至40岁。

大湾区作为中国最高度开放和国际化的地区之一，其广阔的发展前景也吸引了来自海外的优秀创业者落户。不少来自海外的创业者接触大湾区的契机源于被原本受聘的公司外派到大湾区工作，因而深入了解大湾区的营商环境和产业运作模式，并认识到大湾区的市场机遇，因此吸引他们到大湾区创业。

### 大湾区创业生态系统的优势和弱点

受访初创企业对其总部所在的城市进行评分，当中深圳的初创企业对当地的整体初创生态系统满意度最高，其次是香港，广州排第三。在支持初创企业发展的4项范畴中，包括「科研环境」、「营商环境」、「资金支援」及「创业支援」，各城市有各自的独特优势和弱点。

科研环境方面，深圳拥有国家级的「科研设施」及充裕的「研发人才」；而香港除了本地大学培育的专业人才外，更吸引世界各地多家顶尖大学和科研机构进驻，深港两地能进一步协同发展，把科研成果产业化。不过，香港与深圳的初创企业都面对「人力成本」高昂的问题，增加了营运压力。

营商环境方面，深圳初创企业对「信息和资金流通自由」的评价颇高。除了信息和资金可在国内迅速流动外，深圳企业更可以便利地利用邻近香港的国际化体系联系境外。香港的金融、法律等专业服务配套十分成熟，专业人员具备海外及内地市场的专业知识，因此，香港初创企业对香港的「专业服务」的评价最高。

资金支援方面，深圳、广州及香港的初创企业对当地的「私营资金」和「政府及公营资金资助」的满意程度差距也不大。然而，资金不足是初创企业面对的主要挑战之一。

创业支持方面，近年大湾区的创业气氛浓厚，区内有不少孵化器和创科园区为初创企业提供创业指导及场地支持。不过，深圳、广州及香港的初创企业都期望，当地政府能完善激励创业的机制，发挥先导者角色，率先使用初创企业发明的创新产品和服务，借以增加社会对初创企业的信心。

### 挑战与机遇

大湾区人口超过 8,600 万，拥有庞大的市场和商机。然而，调查发现大湾区初创企业目前面对的主要困难包括资金不足、难以寻找投资者及难以获取客户信任。只有约三成的受访初创企业有意在未来 3 年进一步扩张销售市场，主要原因包括资金不足、市场不确定性、以及市场竞争激烈。新冠疫情持续，也窒碍了部分初创企业扩张的步伐。

话虽如此，大湾区初创企业对发展前景仍感到乐观，71%受访者预计公司收入在未来 3 年增长达 25%或以上。按行业区分，生物科技的预期增长速度最快，近三成生物科技的初创企业预计公司收入在未来 3 年增长达 100%或以上。疫情的影响下，全球各地越来越注重生物科技的发展，从而为生物科技初创企业创造新机遇。

大湾区内汇集了先进制造业、现代服务业、创新科技于一体，各市凭着自身优势融合发展，定能进一步提升大湾区初创生态系统的竞争力。香港作为大湾区内最国际化的城市，在国际金融、航运、贸易中心具有优势，再加上香港定位发展国际创新科技中心，将为大湾区创科产业带来更广阔的发展空间。



# 研究方法



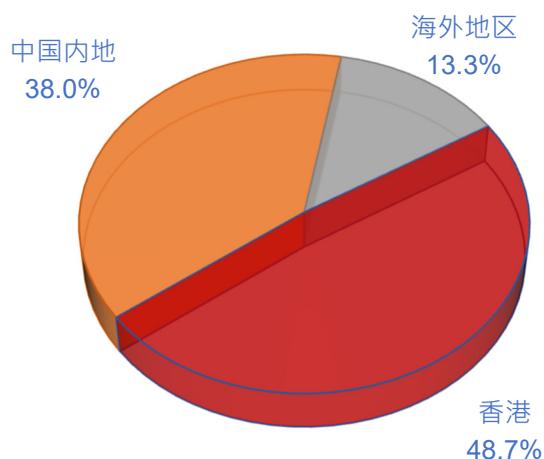
## 研究方法

香港贸发局经贸研究于 2021 年 8 月至 9 月以网上及电话问卷，成功访问 308 家于 2016 年或以后成立、并在粤港澳大湾区 (香港、澳门、广州、深圳、珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆) 设立公司总部或办公室的初创企业，以了解大湾区初创生态系统的发展趋势和表现，以及业界对香港作为大湾区初创平台的看法，期间与 10 位不同持份者进行深度访谈作重点案例分析。是次研究涵盖大湾区初创圈的主要行业，包括生物科技、资讯科技与硬件制造、创新与专业服务、新经济和新零售。

### 问卷调查受访初创企业背景

总部地区	占比
香港	56.8%
大湾区内地城市	38.3%
广州	10.4%
深圳	16.9%
其他大湾区内地城市 (珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆)	11.0%
大湾区以外地区且在大湾区设有办公室	4.9%

### 创始人来自的国家/地区



基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

所属行业	占比
生物科技 (包括生物科技、食物科技、医疗保健及医疗科技)	12.0%
资讯科技与硬件制造 (包括计算机及信息技术、人工智能、机器人和相关硬件制造, 如物联网、3D 打印、原型、穿戴式装置等)	31.2%
创新与专业服务 (包括设计及营销、专业/ 顾问服务、数据分析、数字娱乐及电子游戏、教育、物流科技等)	31.8%
新经济 (包括金融科技、智慧城市、可持续发展/绿色科技、新能源等)	11.7%
新零售 (包括电子商务、零售科技)	13.3%

现时业务阶段	占比
早期阶段 - 概念和研发、先导试验或测试	2.9%
成长阶段 - 已有产品原型或服务模式、已经开始销售产品或服务	35.4%
成熟阶段 - 已有成熟的产品或服务、已有稳定的利润或顾客群、进行二次开发	61.7%

### 深度访谈

与大湾区初创企业创办人、企业孵化器和初创支持平台管理层等进行深入访谈，以了解各持份者对香港作为大湾区初创平台的看法。



# 第一章：

## 大湾区创业 生态系统的发展概况



## 第一章：大湾区创业生态系统的发展概况

初创企业带来创新科技、产品或服务，不单开拓新的市场创造财富，更可创造就业，推动经济增长，因而全球各地政府都相继透过不同措施和投资基金协助初创企业茁壮成长，希望培育出更多的独角兽企业(指成立不到10年，估值达10亿美元以上的企业)。尽管新冠疫情为社会带来前所未有的挑战，但对于初创企业而言，却可能是一个新机遇。疫情期间，不少初创企业充分利用自身灵活性，以及愿意与其他企业并肩合作和协助其他企业解决问题的积极态度，成功突显初创企业的市场角色，创造价值和实现增长。

根据全球创业研究机构 StartupBlink 发布的《2021 年全球初创企业生态系统指数报告》，美国的初创企业生态体系庞大且成熟，在全球排名第一，其热门初创行业包括电子商务与零售、教育以及能源与环境等。排名第二至第六分别是英国、以色列、加拿大、德国及瑞典，而中国排名较 2020 年跃升 7 位，位居全球第七，在亚太区排名首位。

近年来，亚太区的创业系统迎来高速发展，以中国的发展较为领先，其他亚洲城市也开始不断涌现创业枢纽，例如新加坡、韩国、印度及日本等地。亚太区初创企业涵盖的行业广泛，包括电子商务与零售、教育、金融科技、医疗健康、交通运输及社交与休闲等。而亚太区培育出的独角兽企业同样呈强势崛起态势，美国研究公司 CB Insights 数据显示，截至 2021 年 9 月 8 日，全球共有超过 800 家独角兽企业。当中，中国独角兽企业的数量和估值居世界第二，分别为 159 家和 5,348 亿美元。其他表现出色的亚太区国家及地区包括印度 38 家(估值 1,253 亿美元)，韩国 11 家(估值 247 亿美元)，以及新加坡 8 家(估值 241 亿美元)，充分展现亚太区创业系统的发展潜力。

中国初创生态系统发展蓬勃，其中一个重要的因素是政府大力倡导创新创业，借此推动产业结构转型升级，推进经济高质量发展。在《十四五规划》中，中国政府明确鼓励青年创新创业，并提出多项政策优化创新创业环境，例如「推进创新创业机构改革，建设专业化市场化技术转移机构和技术经理人队伍」和「完善激励科技型中小企业创新的税收优惠政策」等。

2019 年 2 月 18 日，《粤港澳大湾区发展规划纲要》正式公布，明确以香港、澳门、广州、深圳四大中心城市作为区域发展的核心引擎，并建设珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门和肇庆为重要节点城市。粤港澳大湾区是全球面积最大兼人口最多的湾区，总人口逾 8,600 万，2020

年区内的生产总值达到 16,689 亿美元，媲美部分发达经济体，具有巨大的发展潜力。作为中国的重大发展战略之一，《十四五规划》明确提出支持粤港澳大湾区建设国际科技创新中心，深化粤港澳创业孵化、科技金融、成果转化等领域合作，并透过发挥港澳开放创新优势和珠三角产业创新优势，强化粤港澳大湾区的国际创新资源聚集能力、科技成果转化能力，以融入全球创新网络。

## 大湾区创业生态系统的发展

粤港澳大湾区聚集大量创投资金、本地和海外优秀科技人才，使区内的初创生态系统竞争力强劲。根据《2021 年全球初创企业生态系统指数报告》，大湾区两个城市位列全球 50 名以内，包括第 21 名的深圳及第 32 名的香港。

在基建方面，粤港澳大湾区拥有世界一流的科技基建、丰富的创业资源，支持初创企业发展。根据中国科技部火炬中心的《中国创业孵化发展报告 2020》，广东省拥有全国最多的孵化器和众创空间，数量分别达 1,013 家和 952 家，占全国整体的 19% 和 12%。孵化器和众创空间不但为初创企业提供研发、生产的场地，通讯、办公等共享设施，更提供一系列培训、融资、市场推广方面的支持，降低初创企业的创业风险和创业成本，促进研发成果商品化。

在科研方面，区内的研究屡见突破，驱动区内创科行业不断发展，为初创企业带来庞大的机遇。例如有医疗器械公司研发出世界首创的生物技术双涂层药物支架，也有大学项目成功以具革命性的无创性产前诊断技术扬名国际，为区内的初创企业奠定坚实的基础。由香港、深圳及广州的创新及科技业组成的广深港科技集群，是亚洲一个战略性商业平台及科技交易市场，也是一个日益壮大的本地研究集群。根据《2020 年全球创新指数》，以专利及科学刊物数量计算，广深港科技集群已成为世界第二活跃科技集群。

为进一步促进粤港澳创新创业交流合作，广东省发布《关于加强港澳青年创新创业基地建设的实施方案》，主要内容包括于广州南沙、深圳前海、珠海横琴 3 个自贸片区打造港澳青年创新创业基地，及在 2025 年，于珠三角九市各建立最少一个港澳青年创新创业基地。此外，广东省政府提供多项优惠政策，以鼓励更多港澳青年进驻基地创新创业。《关于推动港澳青年创新创业基地高质量发展的意见》列明：对基地内成功创办初创企业的港澳青年提供最长 3 年、每年最高 6,000 元(人民币，下同)的租金补贴，并按 10,000 元标准给予一次性创业资助；以及对在国家级

和省部级创新创业大赛获奖并落户基地的港澳青年创业团队，按其获得赛事奖励金额给予 100% 项目落地配套资助等。

由此可见，粤港澳大湾区拥有发达的经济、领先的创新能力、活跃的创新创业氛围以及良好的营商环境，是初创企业创业的理想地点。在粤港澳大湾区建设的带动下，区内 11 个城市将发挥各自的优势，促成区内的深度融合，进一步推动区域初创企业生态协同发展。

## 香港

香港的创科及初创企业生态系统发展渐趋蓬勃。根据香港投资推广署的「初创企业统计调查」结果，2021 年，香港初创企业的数目较 2017 年增加 68.5% 至 3,755 家，所聘用的人數也较 2017 年增加 118% 至 13,804 名。当中，涉及的行业广泛，包括金融科技、电子商贸、供应链管理和物流科技，以及专业或顾问服务等。

在《2020 年全球创新指数》的基础设施排名中，香港在 131 个经济体中名列第 11。数码港和香港科学园是香港两大初创孵化器，提供世界级的实验室、生产枢纽和工作空间，支持初创企业研发具突破性的崭新解决方案。数码港和香港科学园各有分工，也互相协作，成功培育出大量优秀初创企业，包括 9 家独角兽企业。前者主攻数字科技，例如金融科技、保险科技、大数据、电子竞技、数字娱乐等，科学园则重点培育深科技<sup>2</sup>公司，如生物科技、精密工程、机器人技术等。为应对科技企业对于研发空间和设施的需求，政府已展开科学园及数码港的扩建计划，计划包括加建实验室、办公室及共享工作间等，以强化香港科研及创新协作设施。

为扶助科技初创企业成长，香港创新科技署、科技园公司及数码港已推出多个资助计划，为科技初创企业提供财政支持，例如「创科创投基金」、「大学科技初创企业资助计划」、「香港科技园公司创业培育计划」、「数码港创意微型基金」及「数码港投资创业基金」等。

此外，香港与深圳正联合发展「港深创新及科技园」。港深创科园毗邻深港边境的落马洲河套地区，地理位置优越，全面发展后，将成为香港最大的创科平台。此「一区两园」的基地可充分利用深港两地优势，共同联系全球顶尖企业、研发机构和高等院校在区内建立重点科研合作基地，推动区内创科发展。

---

<sup>2</sup> 深科技指对于人类社会发展具有重大影响的前沿科学技术。

## 澳门

自澳门特区政府于 2013 年推出「青年创业援助计划」以来，澳门青年创新创业领域发展的势头日渐明显，使澳门整体的创业社会氛围、营商环境得到较大提升和优化。随着澳门青年创业孵化中心于 2018 年获批成为港澳地区首个国家备案众创空间后，澳门与内地创新、创业资源、青年和企业的接轨进一步加强，使澳门创新创业的发展空间得以拓展。

由于澳门自身产业结构较单一，市场规模相对较小，创业空间有限，因此，有不少澳门初创企业选择到粤港澳大湾区的内地城市落户，大部分都选择一水之隔的珠海。截至 2021 年 9 月，位于珠海的横琴·澳门青年创业谷已累计孵化 445 个项目，其中来自港澳的项目(244 个)占超过一半。2019 年，珠海市发布《珠海市支持港澳青年来珠就业(创业)和技能培训(训练)补贴办法》，向落户港澳的初创企业提供创业培训补贴、住房补贴、创业资助及租金补贴等，吸引更多港澳青年进驻珠海市创业，进一步促进粤港澳创新创业交流合作。

此外，澳门是促进中国与葡语系国家合作的重要平台。澳门自 2017 年设立《中葡青年创新创业交流计划》，鼓励澳门青创企业家到葡萄牙认识当地市场及寻找合作和发展机会，进一步强化澳门在中葡经贸合作服务平台的角色。

## 广州

广州市是广东省省会，综合实力雄厚，产业体系完备；科技创新产业发展迅速，吸引大量科技初创企业落户。2020 年，广州市国家科技型中小企业累计达 30,000 家，居全国城市第一。根据广州市的《十四五规划》，广州市未来将全力发展三大新兴产业，包括新一代信息技术、智能与新能源汽车和生物医药与健康。

科技企业孵化器是推动科技企业发展的重要引擎。近年，广州市积极壮大创业孵化平台，为初创企业提供优质的创业生态。截至 2020 年 12 月，广州市设有 405 家科技企业孵化器，以及 294 家众创空间，当中，7 家孵化器更获得国家认证，数量居全国第一，合共孵化超过 3,000 家高新技术企业，以及 51 家上市企业。

广州市拥有多个完善的青年创新创业基地，为粤港澳青年提供各式各样的支持，推动青年创新创业。例如华南新材料创新园，被认定为国家级科技企业孵化器，主要集聚的产业包括新材料、

生物医药、电子信息、节能环保和高技术服务业；以粤港澳青年文创小区为基础的创汇谷，重点面向粤港澳本土文化创意类青年人才，主要集中高新科技、互联网、文化创意和电子商务产业，以及已设立 4 个港澳青年创新创业基地的天河区港澳青年之家等。为进一步完善广州市的创业环境，广州市政府发布《广州市进一步稳定和促进就业创业若干补贴办事指南》，为初创企业提供一次性创业资助、以及透过「返乡创业孵化基地一次性补贴」鼓励创业者返乡建立创业孵化基地。

## 深圳

深圳市聚集了大批高科技企业和初创企业，是全国创业密度最高的城市，也是中小企业最活跃的城市，中小企业的占比高达 63%。根据《青年创业城市活力报告(2021)》，深圳市在政府支持、经济环境、创业孵化 3 项指标中表现优秀，其青年创业城市活力指数综合排名全国第三，是全国青年创业者理想的创业城市之一。

自主创新是深圳发展的主要方向，深圳市国家级高新技术企业由 2015 年的 5,524 家，上升至 2020 年的 18,645 家。2020 年，深圳市 PCT<sup>3</sup>国际专利申请量和国内专利授权量居全国各大中城市的首位，当中，5G 技术、互联网、基因测序、新能源汽车、无人机等领域的创新能力跻身世界前沿。

深圳市设有多种补贴鼓励和扶持自主创业，《深圳市自主创业扶持补贴办法》列明符合资格的初创企业可申请优秀创业项目资助、创业场租补贴、创业带动就业补贴等。此外，深圳市有多个青年创业基地，推动青年创新创业。截至 2020 年 12 月，深圳市设有 141 家企业孵化器，以及 281 家众创空间，包括深圳虚拟大学园科技企业孵化器、柴火创客空间、创客工场，以及深受香港初创企业欢迎的南山智园深港青年创新创业基地和前海深港青年梦工场等。

## 其他大湾区城市

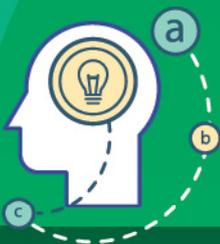
除了广州市和深圳市外，珠海市也是初创企业落户的热门地点，以休闲旅游、医疗大健康、电子商务及跨境金融服务等为最常见的初创产业。截至 2019 年，珠海市设有 35 家科技企业孵化器，以及 35 家众创空间。

---

<sup>3</sup> PCT (Patent Cooperation Treaty) 指专利合作条约。

当中，横琴是内地澳资企业最集中的区域之一，除了横琴·澳门青年创业谷等孵化器的支持外，澳门大学、澳门科技大学产学研示范基地也落户横琴，而澳门4所国家重点实验室均在横琴设立分部，为初创企业及其优秀的科研项目提供产学研一条龙成长服务。2020年，横琴新区管委会澳门事务局发布《关于进一步支持澳门青年在横琴创新创业暂行办法的实施细则》，进一步从资金扶持、平台搭建、人才奖励、创业环境优化等多方面支持澳门青年在横琴创新创业。

东莞、佛山和惠州作为传统制造业中心，正加速建设更高水平的新一线城市。在《十四五规划》和《粤港澳大湾区发展规划纲要》的推动下，创新创业步伐也明显加快。这些城市将建设先进制造业中心，其产业逐步转向高端制造业，例如，电子信息制造、先进装备制造等结合科技和传统优势的创新产业。大湾区内各城市优势互补，区内可形成一个涵盖上中下游的科技产业链，在香港、深圳等中心城市进行基础研究、技术研发，再由深圳制作原型系统并进行测试，最后交予以制造业为主导的内地城市进行量产，推动粤港澳大湾区建设国际科技创新中心。



# 第二章：

## 大湾区创业者 与企业的特征



## 第二章：大湾区创业者与企业的特征

作为国家重大发展战略，粤港澳大湾区将发挥三地互补的优势，融合发展，为区内经济带来新机遇，大湾区的初创企业也将迎来更广阔发展空间。是次研究透过向大湾区初创企业进行问卷调查和深度访谈，深入研究大湾区初创生态系统的发展趋势，并从中探索大湾区初创企业与创业者的特征。调查结果显示，大湾区的创业者有年轻化趋势，而且具备高教育水平，当中，更不乏来自海外的创业者和海外留学归国的创业者。此外，调查也发现超过半数大湾区的初创企业拥有联合创始人，情况在内地尤其常见。

### 大湾区创业者趋年轻化及高学历

由于政府积极优化创业环境，从资金、基建、人才多方面推动青年创业，大湾区的创业者呈现年轻化趋势。受访初创企业中，大部分(61%)创业者介乎 31 至 40 岁，部分(20%)更只有 22 至 30 岁。教育程度方面，接近所有(97%)的创业者为大学毕业生，有 21%和 10%更取得硕士和博士学位。从调查结果可见，大湾区初创生态圈充满年轻且具高教育水平的人才。

#### 大湾区创业者趋年轻化及高学历



创办人年龄:  
61%介乎31-40岁  
19.8%介乎22-30岁  
15.6%介乎41-50岁



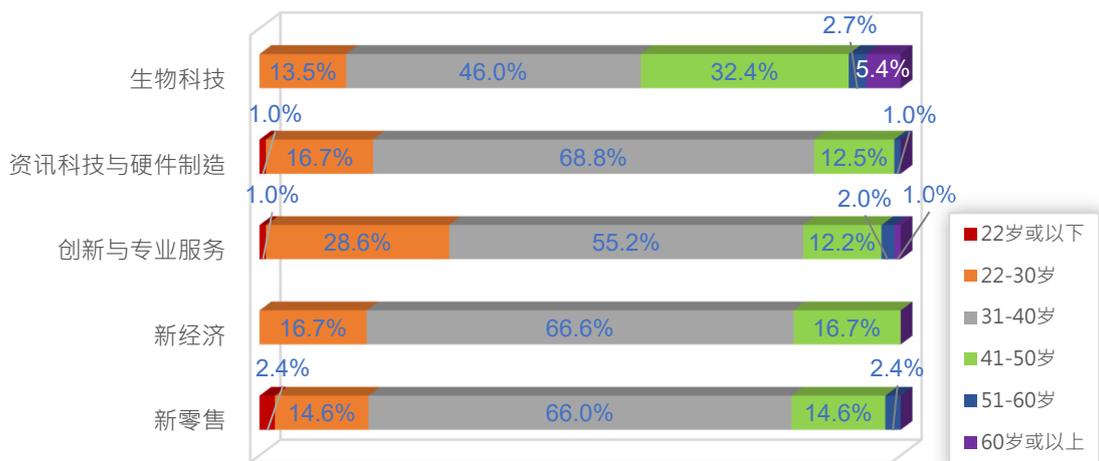
创办人教育程度:  
66.9%拥有学士学位  
20.5%拥有硕士学位  
9.7%拥有博士学位

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

调查发现，创业者的履历和年龄与其创业的行业有一定的关系。在调查的 5 个行业中，生物科技初创企业创办人的平均年龄最高，为 40 岁，然而其教育程度也是 5 个行业中最高，49%的创办人拥有硕士或博士学位。由于生物科技行业专业性高且需要投入大量研发资金和时间，一般而言，创业门坎相对较其他行业高，因此，该行业的创业者普遍具备一定的工作经验或稳固的相关知识基础。此外，在介乎 22 至 30 岁的年轻创业者中，接近一半(46%)投身于创新与专业服务行业，例如设计及营销、专业/顾问服务等。这些行业的启动成本相对较低，资金有限的年轻人相对较容易把自身拥有的专业技能转化为事业。



### 创办人年龄 (按行业)

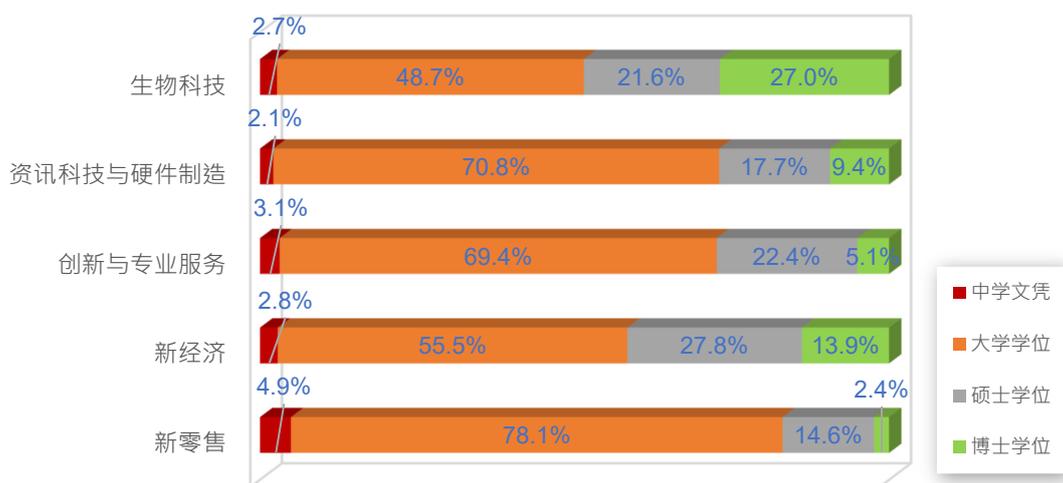


基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

深度访谈中发现大湾区不乏海外留学归国的创业者，且不少创业者在读书时期便萌生创业想法。例如，黎曼猜想科技有限公司[个案一]创办人李朝幸在美国亚利桑那州立大学/美国梅奥医学院完成分子细胞生物学的博士课程后，透过深圳市海外高层次人才「孔雀计划」<sup>4</sup>回国创业。他在留学期间便曾被美国知名创业孵化器 Draper University 录取，并亲身到世界创业之都硅谷取经，为实践创业梦铺路。

### 创办人学历背景(按行业)



基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

<sup>4</sup> 深圳为引进高技术人才自 2011 年实行「孔雀计划」，重点鼓励和支持人才到深圳工作和创业。



## 个案一：打造生物医药产业孵化平台

### 专访深圳市黎明猜想科技有限公司

#### 创始人李朝幸博士

李朝幸博士于 2018 年 8 月在深圳成立了黎明猜想科技有限公司(以下简称「黎明猜想」)，是一家专注于生物科学相关领域的创投服务公司。李博士在中国完成临床医学的本科学业后，便到美国亚利桑那州立大学/美国梅奥医学院攻读分子细胞生物学博士。在美国留学期间被美国知名创业孵化器 Draper University 录取。李博士观察到中国生物医药领域发展迅速，加上科学研究范畴不断提升，认为生物医药产业对资本的需求会持续增加。因此，他通过深圳市海外高层次人才的「孔雀计划」回国创业。李博士分析了内地生物医药领域的发展方向和在深圳创业的经历。

#### 生物医药领域：新增长极

近年，中国生物医药相关的研究领域发展迅速，各大高校积极地将科研成果转化为新产品或服务。过去两年，疫情对不同行业造成负面影响，但却成为加速生物医药产业发展的契机，加上《十四五规划纲要》提出以创新科技驱动发展，因此，中国的生物医药产业发展潜力十分庞大，对资金需求也随之而增加。李博士说：「2020 年被看作是生物医药元年，医药领域上市公司如雨后春笋，资本市场比过往更关注生物医药项目，例如药物研发和新疫苗等。」

面对生物医药企业各个成长阶段的多元需求，李博士招募团队建立了两个平台：交易平台及投资孵化平台。「交易平台主要包括股权交易和管线交易。股权交易指的是早期生物医疗产业的股权融资。生物医疗项目股权融资难主要在于风险高，技术难度大，不容易被传统意义上的投资人所理解和接受，我们借助生物背景的先天优势能够很好的搭建项目方和资金方的沟通桥梁。医药管线平台是针对一些中小型生物医药企业，他们有很好的创新技术，但是进行临床前研究和临床试验是非常大的工程，需要消耗大量人力物力财力，于是一些中小型企业会把技术转让或转移到其他大型医药企业作进一步发展。」李博士说：「无论是早期医疗项目的股权融资还是医药管线交易平台的模式在中国都非常新，相当于第三方 BD (Business Development - 业务发展)，需要极大的专业度和资源储备，同时也需要很多海外资源和人脉，我们已经做了大量布局。由于生物医药领域项目的交易额庞大，一般是亿元以上，且交易需求越来越多，我们便搭建融资平台及医药管线平台贯穿整个生物医药公司的发展过程，成为他们的主要收入来源：一个从融资来，一个从买卖管线来。」

「当然，我们还有更长远的计划—未来两年要涉足种子轮投资孵化领域，即投资孵化生物医药领域早期项目，这也就是第二个平台，投资孵化平台。」李博士充满信心地说：「我们希望能够尽快实现种子轮投资孵化，所以也不排除以有限合伙的方式来做投资并孵化。中国目前还没有基金专注于生物医药的种子轮投资，因为风险太大、风险管理难度高，加上基金退出期通常在 7 至 9 年后，一般基金很少做，而我们就是要做别人做不了的事。我们前期搭建的融资平台、管线交易平



台是各家生物医药公司的命脉，掌握了这些命脉，再加上自己的风险控制体系，便有了进行种子轮投资的能力。」



李朝幸博士(右)在中央电视台的访谈。

### 生物医药投资 地域差异明显

李博士还分析了中美两地在生物医药早期项目投资的差异。「中国许多高等学府也会建立创新中心或孵化中心，但是其早期项目投资基本都是政府出资。比如在大学实验室里做初期工作，包括靶点验证、通路验证、小分子设计等，利用实验室的科研经费做产业的事情。在这个阶段想拿到社会资本基本上是不可能，因为投资人要占股权。就算投资了，基金的LP<sup>5</sup>也不会同意。另外一种模式通常是政府招商引资，将好的技术引进当地，政府也许会承担前期的投入。」李博士续说：「在美国，生物医药技术的早期开发大部分是利用民间基金投资，当一个技术还在实验室阶段的时候，民间基金就介入了。但是现阶段，中国的技术、人才都不足以让资本相信种子轮项目能做成功，除非是从海外名校引进人才的创业项目，基金才敢投资，所以有国外资源的人做早期投资比较有利。总的来说，在中国生物医药领域，做种子轮投资孵化的机构凤毛麟角，我们正努力填补这个空白，因为我们对每个项目重度参与且占一定股权，再加上我们本身就是投行，有很多投资人资源，所以不但退老股<sup>6</sup>容易，其他退出渠道也较容易。」

在生物医药领域，投资人如何判断项目的优劣呢？李博士说：「首先看团队是否优秀，通常需要博士以上水平，特别是哈佛、斯坦福、MIT 回来的博士。然后看研发技术的领域，比如膜蛋白领域，空白很多，技术壁垒极高；也要看创业公司的技术是否成熟，有哪些风险，风险期是否已过，临床试验数据等。」

不少人认为香港的投资人比较注重短期回报，李博士觉得这与香港的行业特征有关。他说：「香港做二级市场<sup>7</sup>交易的非常多，随时可以退出，灵活性很强。这些投资者习惯做短期交易，很难把资金放在一个项目上 6 至 7 年，但投资生物医药是需要时间的。」

<sup>5</sup> LP – Limited Partner，投资基金的有限合伙人。

<sup>6</sup> 退老股是指发行人首次公开发行新股时，公司股东将其持有的股份以公开发行方式一并向投资者发售的行为。

<sup>7</sup> 二级市场是指买卖上市公司股票的资本市场。



李朝幸博士于深圳创新创业大赛担任评委。

### 聚合投行精英 以科技提升效率

目前，李博士的融资团队和行业研究团队共有 6 人，处理的都是生物医药投融资业务。李博士说：「我们融资团队也可以做投资业务，因此我们招募人才的标准是以投行的标准，每个人都可以独当一面完成项目的整体交易流程。」

李博士正在建立一个员工管理平台，他说：「我们需要根据生物医药的产业属性建立项目的进度管理，如果管理不好，项目就难以推进。因此，我们搭建了员工 KPI<sup>8</sup>和客户管理系统。这是一个非常庞大的系统，当中包括时间管理、会议管理、项目管理等。过去我们 6 个人可以同时推进 10 个项目，该系统投入使用后，就可以同时高效地、有组织地推进 30 个项目，管理会越来越完善。目前我们 6 个人已达工作量极限，必须要通过优化体系以提高项目管理效率。」

### 深圳重视科研人才

李博士通过深圳市海外高层次人才「孔雀计划」回国创业，他如何评价深圳的创业氛围呢？他表示：「深圳对海归博士有『孔雀计划』的补助政策，合格的回流人才可享受居留和出入境、落户、子女入学、配偶就业、医疗保险等方面的待遇政策，令大家在创业时有基本保障，不存在太多后顾之忧。再加上深圳各个区域额外还有各自的补贴，对于回国创业的科技人才非常友好。」

李博士说：「与北京、上海、苏州、成都这些生物医药先行区域相比，深圳起步晚一点，但是从创新的角度来看，深圳又有超越那些先行区域的地方。有些非常创新的企业，在北京、上海是看不到的，只有深圳有。我的朋友们很多都从北京、上海跑来深圳创业了，因为深圳政府、投资机构、产业方等各个领域都把每个创业者当宝贝一样供着。与北京、上海等地相比，我们明显感到深圳对人才的重视程度是最强的；而且北京、上海的人才已经很多，在那些城市创业未必会有在

<sup>8</sup> KPI: Key Performance Index - 衡量一个管理工作成效最重要的指标。

深圳的优势。深圳这几年广泛吸纳人才，营造了非常好的创业氛围，政府给创业者提供各种补贴，这是一种软性优势。」

创业成功的因素包括多方面，例如创业文化、创业环境、企业家精神等。但政府的支持也很重要。李博士说：「我是深圳坪山区海归协会的理事，时任坪山区委书记陶永欣先生来参加我们的活动，从头参与到尾真心实意地给予支持，与我们平等地交流。现在他已经是深圳市政府副市长，还是很关心坪山区的建设发展。坪山区海归协会成立一周年大会，他依然来参加，听取大家的想法和建议，以便他协调深圳市各个政府机构协同和帮助大家。这是深圳市最核心的优势，对创业者的政策倾斜很明显。」

### 香港独具优势 期待更好融合

谈到香港的创业生态，李博士认为香港当前以金融产业为主，加上土地不足，限制了产业多样化发展。因此香港与深圳应更好融合，协同发展互补不足。他说：「生物医药领域方面，香港大学、中文大学等的学术科研做得不错。同时，香港很多大学已经在深圳建立了各自的学术中心，医疗领域也有合作。例如香港大学深圳研究院、香港中文大学(深圳)、浸大深圳研究院、香港大学深圳医院等。其实，深圳和香港可以很好地分工合作：深圳大力发展科技、金融、制造业等全产业链，而香港更专注在国际金融、教育科研、文化等领域。新加坡虽然也是弹丸之地，但生物医药行业发展得非常好。因为新加坡大学科学研究做得好，有很多生物医药公司总部在新加坡，但产业化部分是在美国、欧洲。香港可以借助粤港澳大湾区内地城市来发展金融以外的其他产业，就像澳门借助珠海横琴一样，采用『飞地孵化』的模式——即公司注册在香港，但是运营在深圳，这样香港可以借助自己的资金优势赋能其他产业发展。」

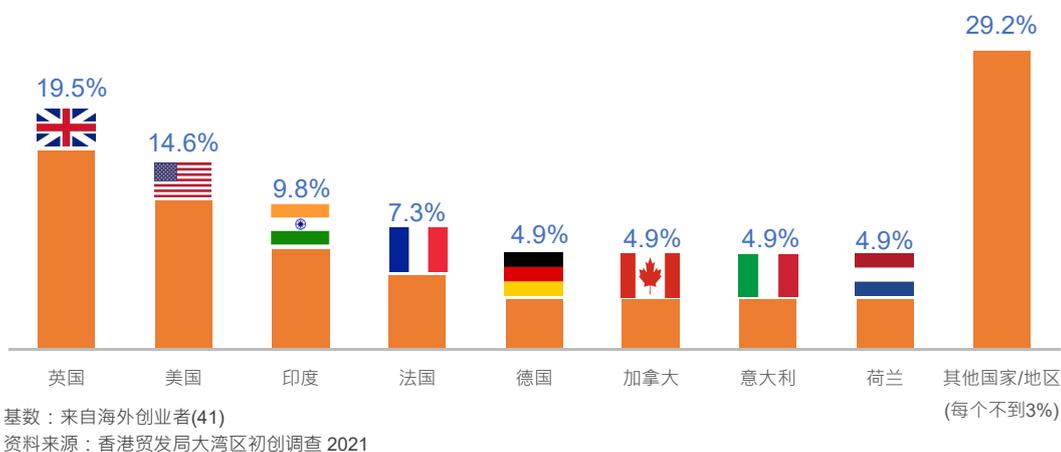
李博士也谈到一些深港融合的障碍，他表示：「内地创业者去香港时需要办理通关证，这仍是一道无形的门坎，限制了大家自由流动。在医药领域，香港与内地的法例法规不同，需要分别做申请手续，增加时间和成本。」另一方面，相比深圳，他认为香港的创业氛围较冷清。李博士说：「香港人才很多，但却未必具备创业家精神。虽然香港的大学科研做得好，但是技术转化是需要企业家精神的。而这种科技创业文化，在内地如火如荼，在香港则比较冷清。」

中央政府在《十四五规划纲要》明确支持香港发展为国际创新科技中心，而 2021 年的施政报告中，香港政府将会预留多幅土地作创科发展之用。例如河套地区，港深创科技园与落马洲/新田一带地方，将会整合为新田科技城，当中与创科相关的土地估计约有 240 公顷。新田科技城连同深圳科创园区组成占地约 540 公顷的深港科创合作区，可集港深两地优势汇聚海内外人才，成为推动大湾区国际科技创新中心建设的重要引擎。相信未来深港在创新科技的发展，会有更大的融合空间。

## 大湾区不乏海外创业者

大湾区作为中国最高度开放和国际化的地区之一，其广阔的发展前景也吸引了来自海外的优秀创业者落户。是次调查共有 13% 的大湾区创业者来自海外地区，以来自英国及美国占大多数。当中，66% 选择在香港设立总部，7% 落户深圳，其余则在大湾区以外的内地城市设立总部并在大湾区开设办公室。不少来自海外的创业者接触大湾区的契机源于被原本受聘的公司外派到大湾区工作，因此，有机会深入了解当地产业的发展，发现大湾区市场拥有庞大的发展空间，以及拥有企业发展所需配套，继而选择瞄准机遇在当地创业。来自土耳其的康汉在一次到深圳外派的项目中，洞悉深圳作为全球制造枢纽，其工业物联网市场蕴含巨大潜力，于是决定留在深圳创业，并成立深圳科星人工智能科技有限公司[个案三]为工业领域的制造商提供物联网解决方案。同样地，来自旧金山湾区的 Raj，是一位在硅谷工作的企业家，2019 年，他在代表其客户 Gupshup 来到深圳，并发现粤港澳大湾区蕴含庞大商机，因此于 2021 年在蛇口网谷成立了自己的中国公司，名为因特飞思科技(深圳)有限公司(Interface Technology (Shenzhen) Co.) [个案二]，专门为大湾区以至中国各地市场提供科技解决方案。

海外创业者来自的国家/地区





## 个案二：从旧金山湾区到中国硅谷

### 专访因特飞思科技(深圳)有限公司及美国 O'Interface 创办人 Raj Oswal

2019年4月，Raj Oswal 代表其客户 Gupshup 来到深圳。Gupshup 是美国硅谷一家人工智能短讯软件公司，有意与中国的智能手机生产商(例如小米)合作，把 Gupshup 的软件与后者的产品结合起来。Raj 来自旧金山湾区，是一位在硅谷工作的企业家，致力为颠覆性科技<sup>9</sup>进入市场提供解决方案，在这方面拥有 25 年经验。他发现粤港澳大湾区蕴含庞大商机，因此于 2021 年在蛇口网谷成立了自己的中国公司，名为因特飞思科技(深圳)有限公司(Interface Technology (Shenzhen) Co.)，专门为大湾区以至中国各地市场提供科技解决方案。一方面，他继续代表 Gupshup 提供新的解决方案，例如人工智能聊天机器人；另一方面，他也积极发展未来的教育科技。在下文，Raj 举例说明扩增现实(AR)及虚拟现实(VR)内容如何能提升网上学习的体验，并从自身经历出发，谈谈他对大湾区初创企业生态系统的看法。

#### 缔造沉浸式学习体验

受新冠疫情影响，许多学校改为网上授课，令遥距学习成为新常态。然而，许多研究指出，网上课堂有时难以令学生投入，有不少令人分心的因素，整体专注程度甚低。Raj 说：「为解决这方面的问题，我们正在探索如何利用虚拟现实(VR)和扩增现实(AR)内容，缔造令学生沉浸其中的学习体验。这种学习方式称为动觉学习。也就是说，学生通过互动和体验，包括看、做和听来学习。目前，我们采用 VR 技术，为教育界提供多个科目的互动内容。」Raj 表示，虚拟动觉学习者的专注度明显较高，而且在仅仅一周的课堂后，学生的思辨能力已见提升。

Raj 成立自己的新公司后，除了提供人工智能短讯解决方案外，还与一位在深圳工作的科技教育同事合作，探索并尝试为国际教育市场设计互动教材。Raj 补充说：「我们希望凝聚富有热诚的科技教育者，建立一个充满活力的社群，为教育界提供体验式课程、内容以及其他颠覆性创新成果。」

#### 受深圳科技巨擘启发

Raj 从旧金山湾区来到深圳，发现这里充满了创新和技术开发的机遇。他表示，许多著名科技巨擘都是在深圳起步和壮大的，腾讯、华为、大疆和中兴等都是很好的例子。Raj 说：「硅谷数十年来一直在创新，但深圳在如此短时间内取得这样的成就，实在令人惊叹。」Raj 认为深圳是中国内地

<sup>9</sup> 哈佛商学院的 Clayton M. Christensen 教授发明了「颠覆性科技」(disruptive technology)一词。颠覆性科技是影响市场或行业正常运作的技术，它们会取代历史悠久的产品或技术，从而创造新的行业或市场。



独一无二的城市和新兴龙头，年轻人才荟萃，基础设施完善，能为人工智能、物联网和智能机器人等领域提供技术创新的动力。



学生在虚拟现实中学习。

### 寻求资金支持

对于深圳的初创企业，Raj 建议他们参加不同的创业大赛。他说：「这些比赛是最简单快捷的途径，让初创企业得以接触投资者，向他们推销意念。深圳有大量来自政府和私营界别的资金。我认为，确保投资者的目标与我们公司的理念一致是非常重要的。」

### 成功的秘诀

Raj 成为初创企业家之前，曾经在加州硅谷的早期初创公司工作。他认为成功之路没有固定的模式。「许多初创公司的概念都是从改进或调整现有产品和服务出发，但是初创公司也须积极响应客户的需求，并以创意思维提供解决方案。」他继续说道：「有时这些初创企业的产品或服务还未够成熟，但是有些年轻企业家在这个阶段已雄心勃勃地扩充产品和服务种类。我认为他们应该先专注发展一种代表性的产品或服务，然后才逐步推出更多选择。就像扩大产品市场那样，最佳做法是先在熟悉的市場建立坚实的基础，之后才打进其他市场。」

Raj 注意到一些年轻企业家过去在大公司工作，而这些公司一般都有明确的工作流程、清晰的分工和现成的资源。当他们创立自己的事业时，往往会抱有不切实际的期望。Raj 说：「这些年轻企业家可以向创业加速和创业培育机构寻求建议。社会上有很多资源可以帮助初创企业，但是你得主动寻找。」

初创企业的成功要素是什么？Raj 说：「我认为人力资本是最关键的要素。你必须有一个好的团队来实践你的想法。其次，要有创新精神、远见和自信。最后，当然是要有资金。」

## 在大湾区创造协同效应

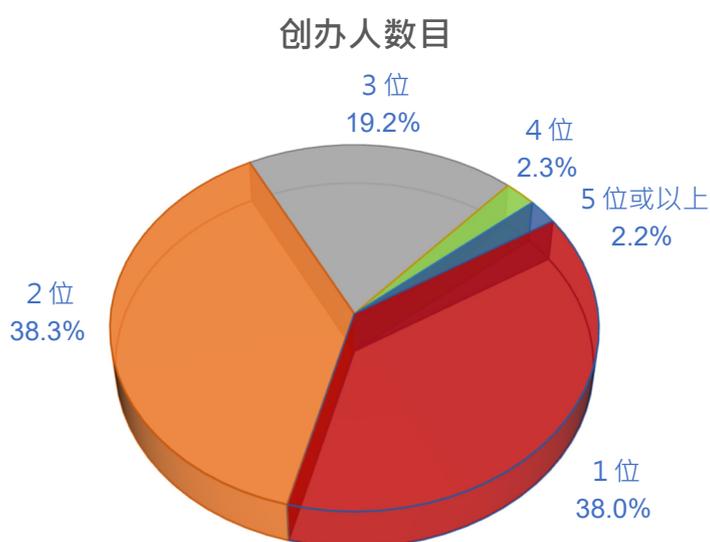
深圳不仅是世界制造中心，也是中国的硅谷。「十四五」规划稳步推进粤港澳大湾区的建设，以确保其未来发展。深圳拥有完整的制造供应链，能帮助初创企业把构思转化为产品。谈到大湾区，Raj 说：「初创企业发展到某个阶段，便会希望开拓海外市场。届时，他们可以利用香港作为桥头堡，从而有效地进军海外市场。」

香港是大湾区最国际化的城市，是全球重要的金融、运输和贸易中心，也是区域航空枢纽，而本港的专业服务同样享誉国际。不过，Raj 认为香港还有改进的空间，他说：「我认为香港政府应继续增加大学研究和教育方面的投资。归根结底，很多创新科技都来自优秀的大学研究项目。创业加速机构和政府部门应与香港的大学紧密合作，寻找技术转移和创新的机会。毕竟，旧金山硅谷如此成功，很大程度上是斯坦福大学、柏克莱加州大学、加州大学洛杉矶分校和其他大学共同努力的成果。」

Raj 道出他的愿景：「总结过去 5 年的经验，业者永远要高瞻远瞩，领先同侪。对企业家来说，拥有愿景是非常重要的。从脸书(Facebook)、微软(Microsoft)、字节跳动(ByteDance)等全球科技巨头以及其他同业的发展势头和时机来看，我估计沉浸式科技如虚拟现实可能是下一个市场大势。总的来说，初创企业必须了解市场动态，及时提供解决方案，把握最新机遇。」

### 超过半数大湾区初创企业拥有联合创始人

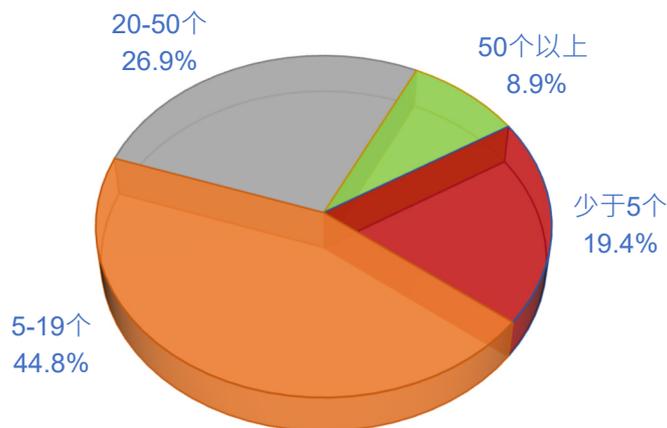
创业早期，创业者经常会面对一个问题：有初步的商业想法和基础，但自己不具备足够的资金、知识、技能来实现想法。因此，不少创业者选择寻找联合创始人共同创业，互补不足，组成一个高效的团队，以求加快公司的发展速度，早日实现公司目标。许多国际知名的公司，如苹果、腾讯等，都是由多个创办人联合创办的。在受访的大湾区初创企业中，超过六成的大湾区初创企业有两位或以上的创办人。这个情况在内地尤其常见，86%的受访大湾区内地九市企业选择与联合创始人共同创业。



基数：所有受访初创企业(308)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

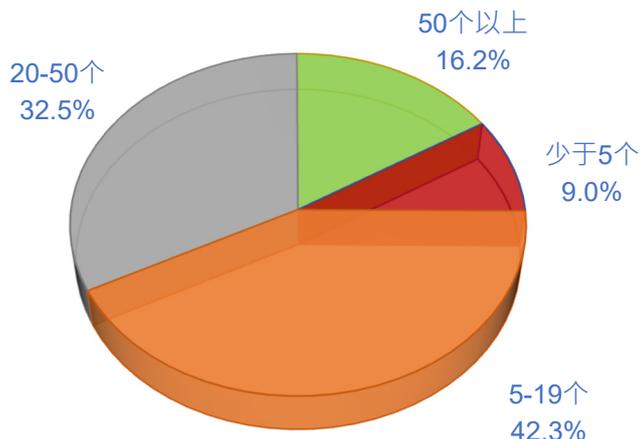
所有在6年内公司规模超过50名员工的初创企业中，约八成企业由两位或以上的创办人联合创办。再者，所有在创业6年内成功上市的初创企业都拥有联合创始人。由此可见，寻找合适的联合创始人有助初创企业带来企业发展所需的资源、人脉，更能实现强强联合的效果，加速初创企业的发展进程，是促成初创企业成功的重要因素之一。

### 成立少于3年的初创企业员工数目



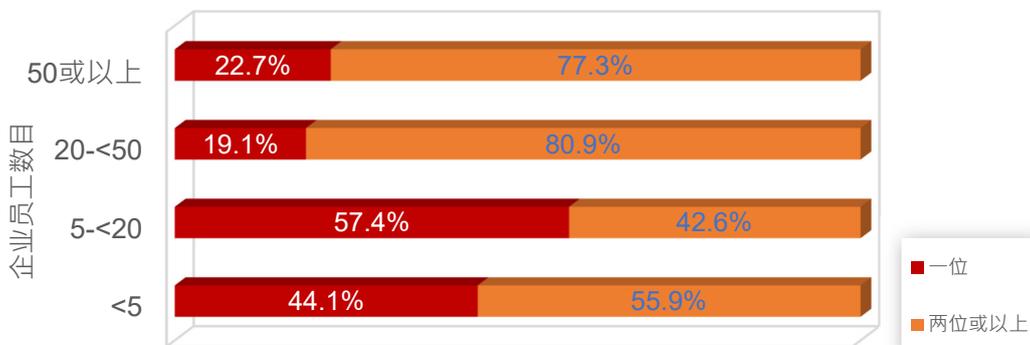
基数：提供有效回答且成立少于3年的受访初创企业(68)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

### 成立3年或以上的初创企业员工数目



基数：提供有效回答且成立3年或以上的受访初创企业(240)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

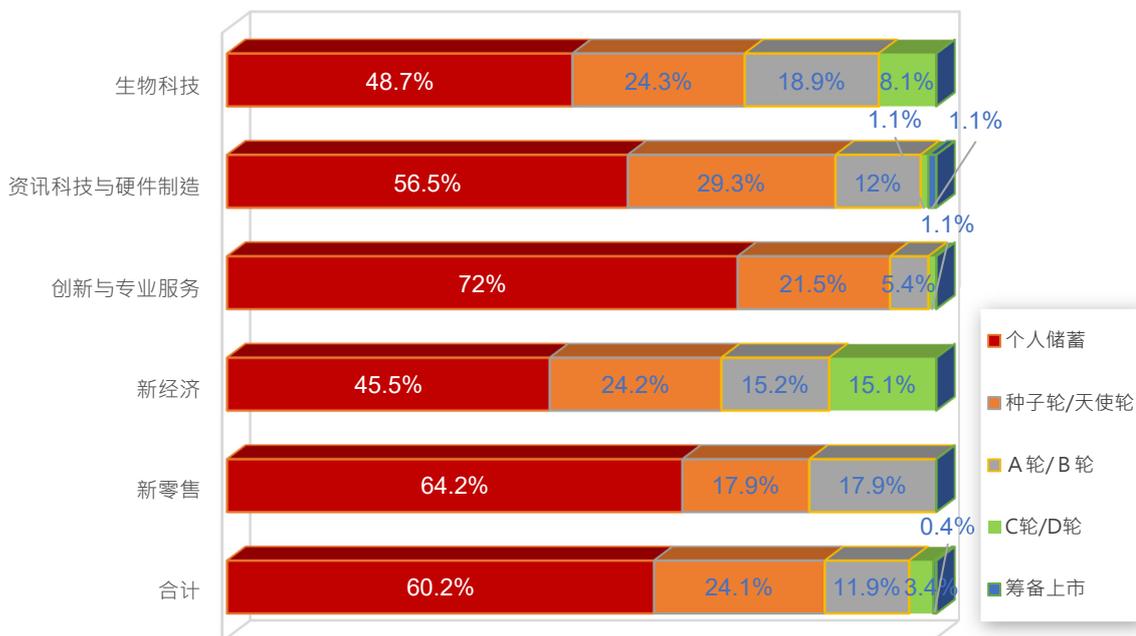
### 创办人数目与公司规模



基数：所有提供有效回答的初创企业(301)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

不少初创的资金依靠个人储蓄

大湾区初创企业的融资阶段

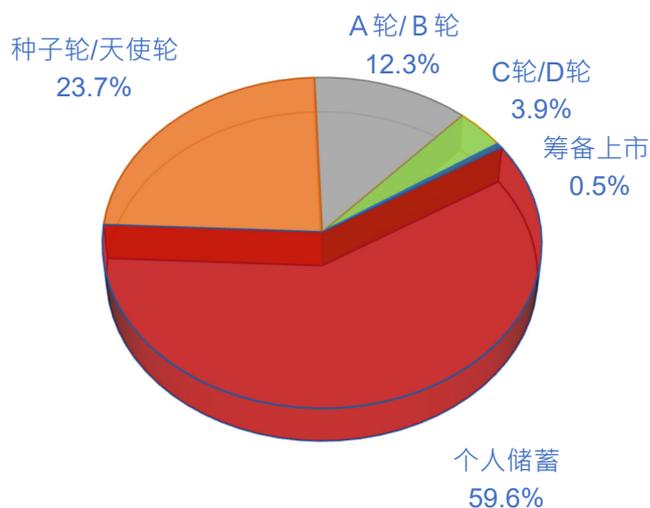


基数：所有提供有效回答的初创企业(294)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

然而，大多数 (60%)的受访初创企业需要依靠个人储蓄作为创业和营运资本，另有 24%处于天使轮/种子轮的融资阶段。此外，亦有初创企业在创业不到六年内已正在筹备上市，主要分布于资讯科技与硬件制造。

调查也发现，初创的融资情况没有随着企业的成立时长有所改善。在所有成立3年或以上的初创企业中，60%仍然依靠个人储蓄作为营运资金，另外有24%处于种子轮/天使轮的募资阶段。由此看来，融资困难是大湾区初创企业普遍面对的主要挑战之一。

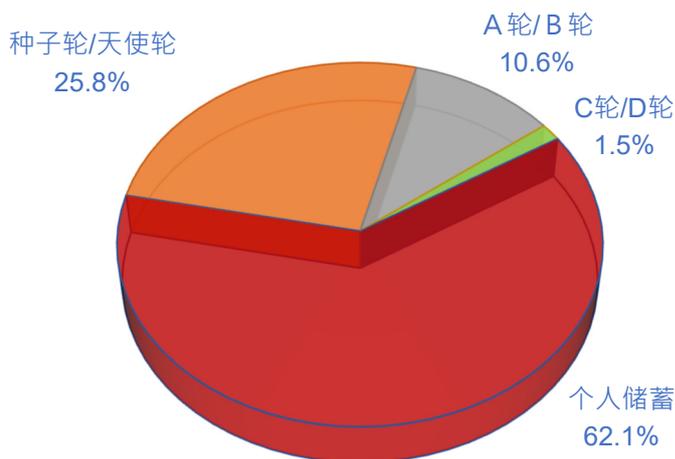
### 成立3年或以上的企业目前的融资阶段



基数：提供有效回答且成立3年或以上的受访初创企业(228)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

### 成立少于3年的企业目前的融资阶段



基数：提供有效回答且成立少于3年的受访初创企业(66)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021



# 第三章：

## 大湾区创业生态系统的 优势和弱点



## 第三章：大湾区创业生态系统的优势和弱点

是次研究透过向大湾区初创企业进行问卷调查，受访初创企业对其总部所在城市的初创生态系统进行整体评分，评分设定为 1 至 10 分，1 分代表非常不满意，10 分代表非常满意。调查结果显示，深圳的整体初创生态系统满意度领先 (7.94 分)，其次是香港 (7.59 分)。

	香港	广州	深圳	其他大湾区城市
整体初创生态系统	7.59	7.19	7.94	7.50

注：1 = 非常不满意，10 = 非常满意

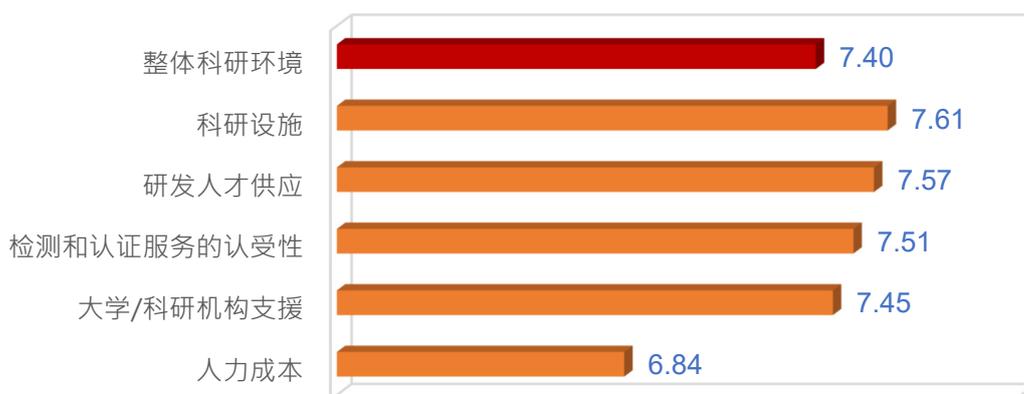
为深入探讨大湾区主要城市(香港、广州和深圳)的初创生态系统，发掘其优势和不足之处，受访初创企业对其总部所在的城市就支持初创企业发展的主要 4 项范畴分别评分，包括「科研环境」、「营商环境」、「资金支援」及「创业支援」，评分设定为 1 至 10 分，1 分代表非常不满意，10 分代表非常满意。

### 1. 深圳创业生态系统的优势和弱点

#### 科研环境

良好的科研环境，不但有助激发科研人员的创造力，促进崭新研究，更有助推动科技发展，提高社会效率，促进社会进步。调查结果显示，深圳的受访者普遍满意当地的「整体科研环境」(7.40 分)，尤以「科研设施」(7.61 分)为然。

#### 深圳：科研环境



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。

基数：所有在深圳设立总部的受访初创企业(52)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

近年来，深圳积极建设国家重点实验室、大科学装置，国家超级计算深圳中心、大亚湾中微子实验室、国家基因库和鹏城实验室等相继落成，为深圳的科技企业和创业者提供大量的硬件支持。根据深圳宝安区人民政府的数字，深圳现有 2,693 家国家、省、市级重点实验室、工程实验室、工程中心、技术中心等各类创新载体，其中包括 129 家国家级创新载体。2019 年，深圳全社会研发投入经费已达 1,328 亿元，该市在科研及产业创新方面发展速度骄人，有望发展成为大湾区内重要的科研基地。

值得注意的是，虽然深圳的「研发人才供应」(7.57 分)充足，但在「人力成本」(6.84 分)方面表现相对逊色，而且当地的研发人员薪酬有不断上升的趋势，对不少依靠个人储蓄创业的创业者构成沉重负担。在深度访谈中，深圳科星人工智能科技有限公司[个案三]创办人康汉来自土耳其，他指出：「深圳的软件工程师薪酬不断上涨，中级软件工程师的月薪已经达到 20,000 元，反之在土耳其则便宜 4 倍。为了节省成本，我们选择只把核心管理和销售职能保留在深圳，而工程支持团队则设在土耳其。」



## 个案三：深圳先进制造业配套及市场潜力吸引外国创业家落户

### 专访深圳科星人工智能科技有限公司创办人康汉(Gokhan)

工业 4.0 是企业推行数字化转型的路线图，如今正为企业制造、改良和分销产品的方式带来彻底变革。在工业 4.0 下，制造商运用工业物联网(IIoT)设备和技术，提供灵活、自动化和网络化的制造服务，应对与日俱增的市场需要。康汉(Han)是一名来自土耳其的商人，他留意到此领域不断增长的需求，于是在深圳这个全球制造枢纽成立科星人工智能科技有限公司(Kstar-AI)，提供工业物联网解决方案。他早前接受香港贸发局经贸研究专访，以初创企业创办人的身份分享在深圳创业的历程，以及公司的发展目标。

#### 把数据转化成价值

科星于 2017 年成立，总部位于深圳，专注研发工业物联网硬件及软件平台，令制造业公司可透过传感器连接到本地云以至其他系统。康汉说：「采用工业物联网并非最终目的，而是借此从数据中得出宝贵的洞见和额外商业价值。我们提供数据采集、预处理、传输和分析等方面的硬件和解决方案，帮助公司采用新技术，并简化科技演进过程中出现的复杂问题。」

他介绍科星旗下一款硬件设备：「我们的 Edge Box 1000 工业物联网设备系列不但支持亚马逊(Amazon)的 AWS、微软(Microsoft)的 Azure、阿里云及华为云，还支持私人网络，容许用户构建自己的本地云。如果他们选择建立定制的本地云，便毋须向其他平台定期支付数据服务费。」Edge Box 1000 系列配备高画质多媒体接口(HDMI)网络浏览器输出，可以显示用户专用的本地云端平台，而用户也可透过键盘及鼠标在该平台上操作，毋须使用计算机。

除了硬件设备外，科星也为客户提供软件解决方案。康汉说：「目前，我们正为一家水及能源集团开发配备人工智能的可持续云。事实上，我们已为工业边缘运算构建了过百个软件平台。」

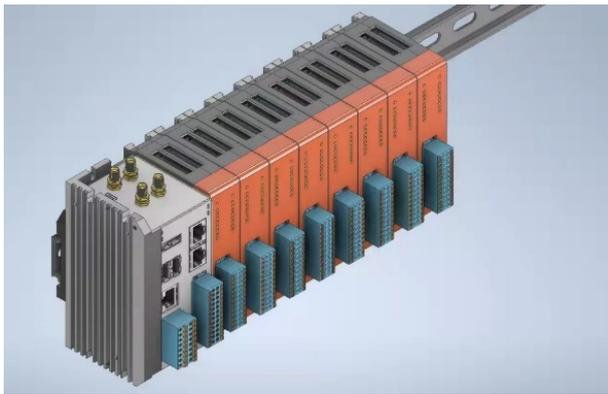
#### 深圳创业之路

康汉是科星的独资创办人。他原居于土耳其，在英国完成大学学位后便到内地工作，担任硬件及软件工程师。他说：「起初，我到深圳只是为了完成一个项目，后来我发现深圳作为全球制造枢纽，其工业物联网市场蕴含巨大潜力，便决定留下来，至今已在这里居住了 7 年左右。」

他谈到深圳吸引他留下来创业的原因：「随着政府推出多项举措推动再工业化，越来越多制造商渴望引进先进技术，以升级和强化旗下的厂房。深圳是全球制造枢纽，对工业物联网和人工智能等技术的需求持续增加。考虑到开发定制的工业物联网解决方案时，我们通常要亲自到客户的工厂视察，加上我们的客户大多数都在深圳，所以把总部设在这里是最佳选择。」



现时，科星的深圳总部有两名专责公司管理和产品开发的人员，在土耳其则设有一支由 6 名软件工程师组成的研发团队。康汉解释为何作出这样的安排：「近年，深圳的软件工程师薪酬不断上涨，中级软件工程师的月薪已经达到 20,000 元，反之在土耳其则便宜 4 倍。为了节省成本，我们决定把核心管理和销售职能保留在深圳，而工程支持团队则设在土耳其。」科星作为一家初创公司，过去 3 年发展成绩卓越，开发了 7 种产品并完成超过 25 个项目。



工业物联网设备。

### 深圳的先进制造领域优势

除了商机外，康汉又赞扬深圳业者制作原型的速度。他说：「在深圳，我们很轻易便能找到合适的制造商，为我们提供快捷高效的硬件产品开发服务。例如，我们的边缘计算机从设计到原型生产，整个过程只用了 3 个月。若是在土耳其进行的话，恐怕要 1 年才能完成。」

他对深圳的创业小区和支持同样十分满意：「我在深圳结识了不同领域的工程师，他们在我创立公司时提供了很多帮助。深圳政府则推出很多非常有用的初创企业支持政策，例如租金补贴或税务宽减等。」

### 注册为外商独资企业

虽然康汉创业至今成绩斐然，但由于他是外国商人，所以在过程中也要克服一些重大挑战。他说：「我们以外商独资企业形式注册成立，那是中国内地有限责任公司的一种。注册过程非常复杂，涉及大量文书工作，但申请表格却只有中文版本，我们也因此别无选择，只能聘请一名中国代理人来代表我们。」康汉认为深圳政府可考虑设立专柜，处理有关公司注册查询，这样外商成立初创企业时便可有其他选择，不一定要聘请代理人。

他续说：「即使取得外商独资企业资格，各种银行问题仍然令我烦恼不已。科星是一家自资成立的初创企业，因此有时我可能要从个人储蓄账户汇款到公司户口，但银行却由于我是外国人而拒绝处理这些转账指示。另一方面，汇款到海外同样非常困难。」

### 香港：「走出去」的理想平台

康汉曾数次到访香港，他认为香港是设立办事处的一流地点：「目前，我们的客户大多位于内地，不过日后若决定开拓海外市场，在香港设立办事处无疑能带来优势。首先，香港是与海外客户举行面对面会议的理想地点，因为大多数外地旅客都可免签证入境香港。第二，香港和深圳只有一河之隔，随着港珠澳大桥和广深港高铁投入服务，两地的交通都更为便捷。」

第三，香港是国际金融中心，资本可自由流动，康汉认同这一点对科星今后的业务发展甚为重要。他说：「我们的产品越来越受香港及美国的投资公司注视。我相信日后我们将会使用香港的银行服务来处理国际银行的收付款。」

他又从外籍创业家的角度，分析香港该如何强化其创业平台的角色：「香港政府可设立网上及实体信息中心，提供政策及补贴、商业工具及咨询服务等方面的支持，令外籍人士更易在香港设立公司。此外，对大多数初创企业来说，香港的办公室租金根本难以负担，所以租金补贴对我们也有帮助。」

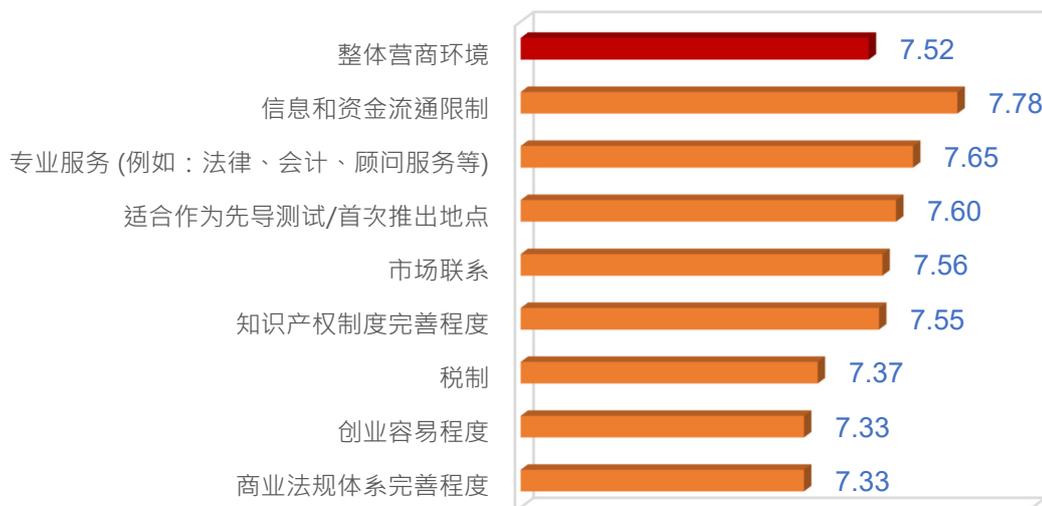
鉴于工业数字化转型仍处于早期阶段，康汉看好公司的发展前景。展望未来，科星有意开拓东南亚市场。康汉说：「东南亚近年发展迅速，且越来越多制造厂迁到该区，因此我们认为区内大有商机。」他又指出巴基斯坦和印度的软件工程师薪酬更具竞争力，因此正计划于两国选址设立另一所研发中心。



## 营商环境

深圳的营商环境优越，吸引不少初创企业落户。调查结果显示，深圳在「整体营商环境」方面获得 7.52 分，反映受访者普遍满意当地的营商环境。受访者认为深圳的信息和资金流通自由 (7.78 分)，两者可在国内迅速流动。加上，大湾区发展进一步提高区内信息流动，深圳企业可借助香港的国际化体系，更便利地联系境外。

### 深圳：营商环境



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在深圳设立总部的受访初创企业(52)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

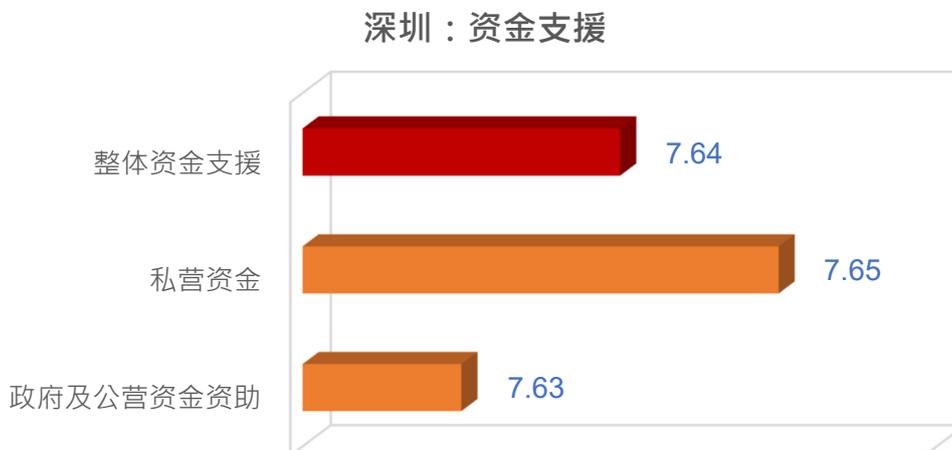
受访者对深圳的「专业服务」(例如：法律、会计和顾问服务等)评价颇高，评分为 7.65 分，反映他们普遍对深圳专业服务机构的水平和效率都有较高的认可。此外，不少受访者认为深圳「适合作为(产品)先导测试或首次推出地点」(7.60 分)。很多时候，科技初创企业的目标对象为年轻及中年群体，因为这个群体对科技的接触程度较高，对科技产品特别感兴趣，且较容易掌握新技术产品的使用方法，而深圳作为全国最年轻的城市之一，其人口结构可以让创业者收集大量有效的数据，从而充分了解目标客群的消费行为和购买习惯，然后才决定是否扩大销售市场。

然而，受访的深圳初创企业认为当地的「商业法规体系完善程度」(7.33 分)仍有进步的空间。从深度访谈中发现，深圳的创业者整体上满意当地的法律体系，但是有部分受访者指出，当地政府在创新科技立法方面进度较慢及保守。这恐怕会为初创企业带来掣肘，以致难以推陈出新，发展新商业模式和服务。他们期望法例法规能与时俱进，追上科技发展。



## 资金支援

受访者满意深圳的「资金支援」，其在「政府及公营资金资助」(7.63 分)和「私营资金」(7.65 分)方面皆表现良好。



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。

基数：所有在深圳设立总部的受访初创企业(52)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

因特飞思科技(深圳)有限公司及美国 O'Interface 创办人 Raj Oswal[个案二]在深度访谈中表示：

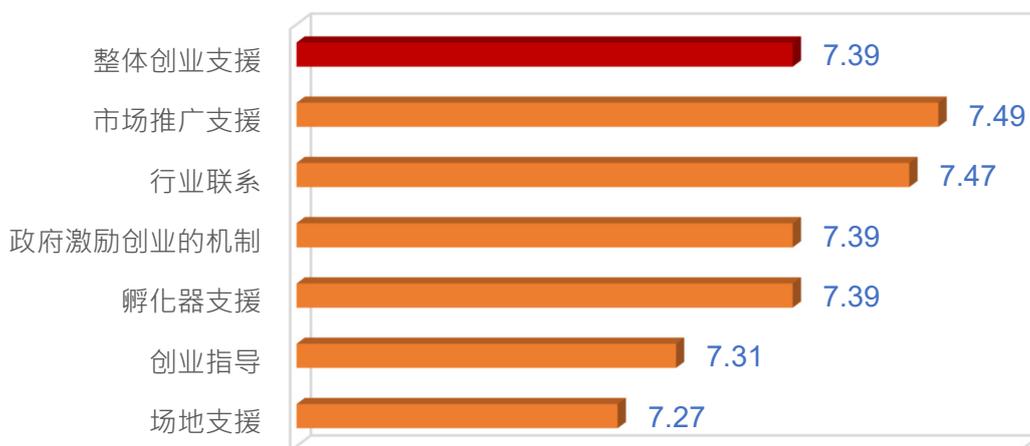
「深圳有大量来自政府和私营界别的资金。」除此之外，有深圳的初创企业创办人提到，深圳政府提供的自主创业扶持补贴减轻了他们在办公室租金、保险和薪酬方面的开支，而且深圳市政府对于前景尤其可观的项目，会大力地提供支持。深圳也为优秀人才提供额外补贴，黎曼猜想科技有限公司[个案一]创办人李朝幸博士表示：「深圳对海归博士有『孔雀计划』的补助政策，合格的回流人才可享受居留和出入境、落户、子女入学、配偶就业、医疗保险等方面的待遇政策，令大家在创业时有基本保障，不存在太多后顾之忧。再加上深圳各个区域额外还有各自的补贴，对于回国创业的科技人才非常友好。」

私营资金方面，有些初创企业表示，选择深圳作为企业总部是因为其创投圈十分活跃，创投资金充裕，且拥有不少国内领先的创投机构，为初创企业带来较多的融资机会。

## 创业支援

在「整体创业支援」方面，深圳同样表现不弱，总得分为 7.39 分。在深度访谈中，不少受访者表示深圳非常适合进行市场推广 (7.49 分)。广州市嘉乐信息技术有限公司[个案四]创办人何昌指出：「深圳的网红和推广人才较多，因此我们把宣传推广的团队设在深圳，并在深圳设立办事处，主要负责新媒体业务。」

深圳：创业支援



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在深圳设立总部的受访初创企业(52)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

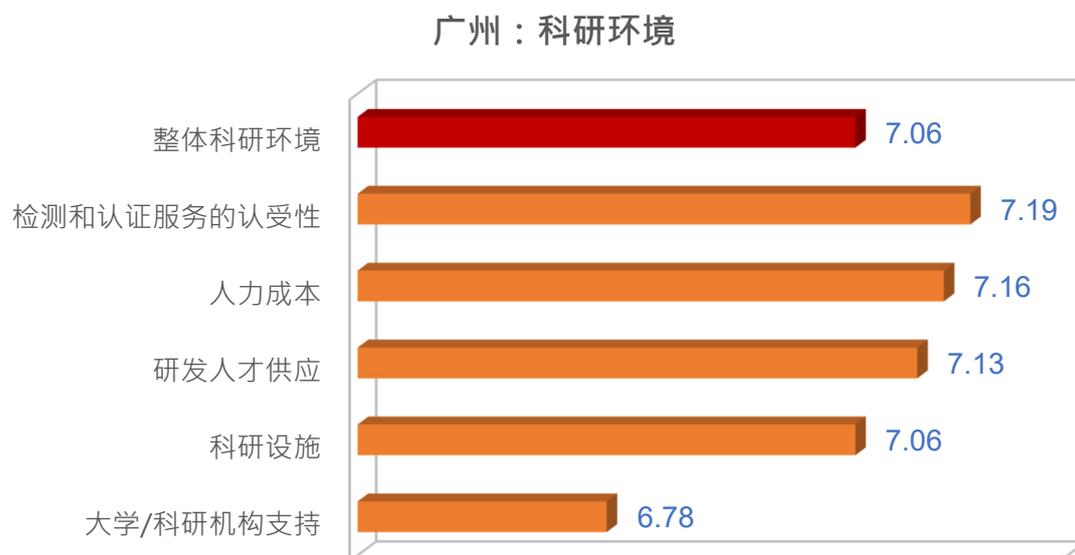
深圳的初创企业认为当地的创业创新氛围浓厚，行业之间联系紧密 (7.47 分)，各个创业基地或孵化器会定期举办交流活动，凝聚不同行业、背景的初创团队，以及创造机会让他们结识行业持份者。例如，深圳南山智园深港青年创新创业基地拥有大量港澳及内地的初创团队进驻，基地会举办活动，为三地青年创业家提供直接交流的机会，从而帮助他们相互对接，寻找商机。

虽然深圳有很多孵化器、产业园区支持初创企业发展，但有部分创业者期望，深圳的公共服务能做到满足不同企业的个性化要求。在深度访谈中，有受访者表示：「深圳的创业支持政策虽然很多很好，但大部分都比较笼统；如果某些企业需要政府提供个性化的支持，通常就只有大型企业才具备较强的谈判能力。」

## 2. 广州创业生态系统的优势和弱点

### 科研环境

调查结果显示，广州的受访者普遍满意当地的「整体科研环境」(7.06分)，尤以「检测和认证服务的认受性」(7.19分)为然。



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在广州设立总部的受访初创企业(32)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

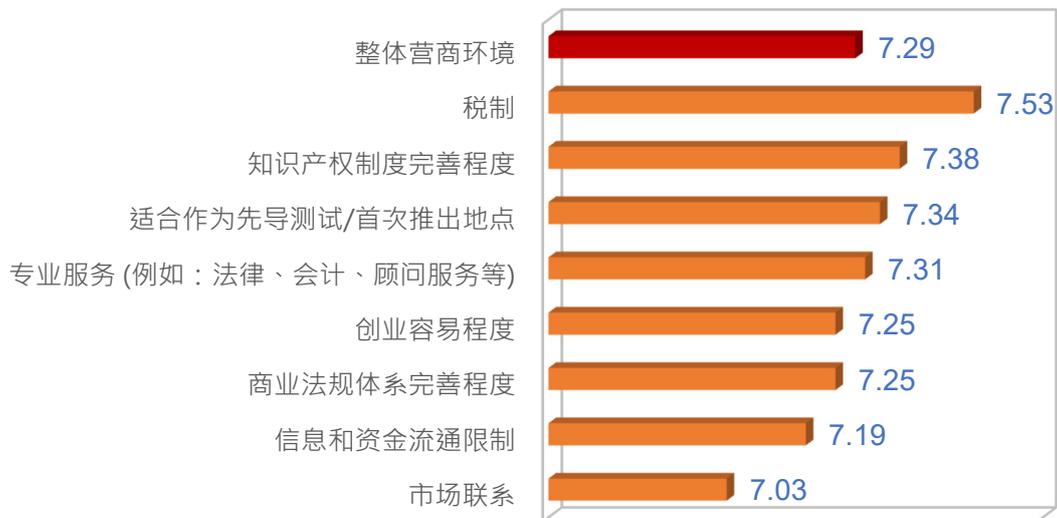
广州拥有多家国家级检验检测机构，为初创企业提供优质及快速的检测服务。例如，广州广检质量检测研究院有限公司自主开发信息系统，为客户定制一站式个性化检测方案，客户可通过企业内部网络获取产品检测信息及报告。广州也有多家高端质量产品认证机构，为智能家电、高清数字电视、金融科技产品等高端产品提供认证服务。

### 营商环境

调查结果显示，受访者普遍满意广州的「整体营商环境」(7.29分)及当地的「税制」(7.53分)。在深度访谈中，有受访者指出：「广州一些园区会为高新技术企业的创办人提供税收优惠。」例如，广州白云区制定了民营科技园减税降费政策，以支持科技创新企业发展。该区的税务部门还提供在线专人对接服务，响应企业的问题和疑惑，以及定时推送最新的优惠政策等，使缴税效率得以提升。



## 广州：营商环境



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为 1 至 10 分，1 分代表非常不满意，10 分代表非常满意。

基数：所有在广州设立总部的受访初创企业(32)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查 2021

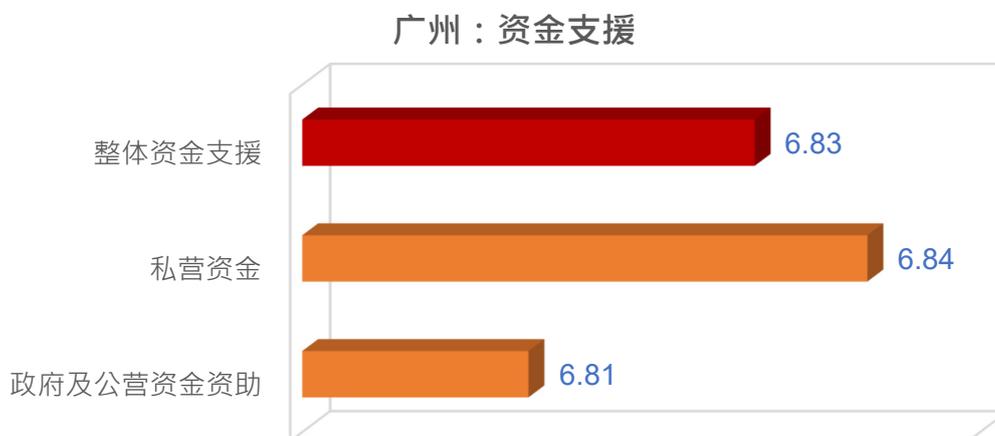
在「知识产权制度完善程度」(7.38 分)方面，受访者有感政府积极完善知识产权保护监管机制，以舒缓维权艰难、维权费用高昂的情况，以及营造尊重知识价值的营商环境。2021 年，广州市出台《关于强化知识产权保护的若干措施》，推出 25 项强化知识产权的具体措施，包括建立多部门知识产权保护监管机制和知识产权技术调查官制度等。

受访者认为，广州与国际市场的联系(7.03 分)可以更为紧密。作为珠三角地区的主要商贸中心，广州的传统型商业模式发展成熟，但非传统型的新商业模式仍在发展中，受访者期望政府能进一步为创新产品提供更多向海外市场推广的渠道，如举办更多国际创新科技相关展览会等。



## 资金支援

广州在「整体资金支援」的满意度较低(6.83分)，不少受访者认为，广州融资困难是阻碍初创企业发展的重要因素之一。



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在广州设立总部的受访初创企业(32)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

在深度访谈中，广州市嘉乐信息技术有限公司[个案四]创办人何昌表示：「在创业短短一年多，我们的团队由40人发展到100人，如果有资金支持的话，业务增长可能会更快。但现时的投资机构更注重投资规模较大的公司，以寻求更高回报，我觉得目前融资还是比较难。」

虽然如此，大部分受访者认同，广州政府正积极引导金融资源流向科技创新领域，推动当地的创投圈进一步发展。2021年8月，广州市推出《关于新时期进一步促进科技金融与产业融合发展的实施意见》，明确鼓励创业投资机构通过上市，发行企业债、公司债券等固定收益产品，以及募集保险资金等方式，形成市场化、多元化的资金来源。《实施意见》更推出政策引导社会资本流向早期投资项目，例如，对投资于广州市种子期、初创期科技型中小企业的股权投资机构，按照实际到账投资额的15%给予每年最高不超过500万元奖励支持。此外，广州将整合广州优质科技项目资源与深圳风投创投资源优势，推动广深风投创投融合发展，为广州的初创企业营造更优越的创投氛围。



## 个案四：审时度势 转战出口跨境电商

### 专访广州市嘉乐信息技术有限公司创始人何昌

过去几年，中国跨境电商发展如火如荼。何昌于 2016 年在福建省福州市开始从事国内贸易，凭着对市场的敏锐触觉，在 2018 年由国内贸易转型从事出口跨境电商。其后为更好地配合业务发展，何昌于 2020 年创立广州市嘉乐信息技术有限公司，并在成都设立分公司及在深圳设有办事处。何昌分享了在广州创立服装出口跨境业务的经过，以及如何善用广州供应链配套和香港国际物流运输的优势，在疫情期间业务持续增长。

#### 把握大湾区创业机遇

从事国内贸易业务的何昌，在 2018 年发现跨境电商贸易增长非常快。于是立即研究跨境电商的发展潜力，以及以「中国品牌」拓展海外市场的商机。为把握机遇，何昌于 2020 年 4 月在广州市创立嘉乐信息技术有限公司(以下简称「嘉乐公司」)，定位发展为一家服装出口跨境电商公司。原本在福州市发展的何昌，为什么会到大湾区创业呢？何昌认为大湾区的各项政策包括税收补贴、创业补贴、房租补贴、孵化器场地补助等，创造了良好的创业环境。加上中央政府鼓励跨境电商发展，因此对在大湾区创业充满信心。

内地大湾区九市中，为什么拣选广州呢？何昌表示感受到广州这个城市在服装跨境贸易领域的活跃、创业环境优良，于是到广州重整旗鼓。他说：「选择在广州做全球贸易的切入点，是因为我们认为服装行业在广州的供应链及配套等各方面都非常成熟。对我们来说，企业人才是可以培养的，但是生产供应链只能由当地市场主导。」他进一步分析广州的优势：「服装领域很注重产业环境，政府对服装行业的扶持以及配套措施都很重要<sup>10</sup>。在广州，服装的面料及辅料供应、加工厂配置等各个环节比其他城市更成熟、效率更高，一件服装生产制作大约 2 至 3 天便完成。第二，我们看重人才，员工的专业性、对整个行业的了解程度和工作经验等都很重要。广州在这方面的人才较充裕。」不过，何昌表示作为初创公司也遇到资金不足的难题。他说：「短短 1 年多，我们的团队由 40 人发展到 100 人，如果有资金支持的话，业务增长可能会更快。但现时的投资机构更注重投资规模较大的公司，以寻求更高回报，我觉得目前融资还是比较难。」

目前，嘉乐公司总部设在广州，并分别于成都及深圳设有分公司及办事处。何昌说明整体业务布局的因由。他说：「成都有不少高校，当地大学生就业选择比较少，在成都可以招聘能力较强的毕业生。成都分公司负责网站搭建、服装采购以及投放销售等。深圳办事处主要负责新媒体业务，由于深圳的网红和推广人才较多，因此我们把宣传推广的团队设在深圳。」

<sup>10</sup> 编者按：广州市政府于 2018 年推出《增城区牛仔纺织服装产业转型升级扶持办法》及 2021 年广州市发改委发布《关于精准扶持时尚产业重点企业高质量发展工作方案》等措施。

## 跨境电商：新兴贸易业态

嘉乐公司业务以欧美市场为主，并已覆盖东南亚部分国家及地区。服装产品涵盖男女装，除了一般上班服及休闲服外，更会因应市场需求提供当地潮流服饰。何昌举例：「我们也提供美国流行街头文化服饰及长青牛仔裤系列。我们的专业团队每天从海外社交平台、时装周等了解当前潮流趋势。在服装领域，欧美市场、东盟市场与中国市场不太一样，消费者喜欢的服装款式也不同，因此我们会根据每个国家和地区的不同风格去调整设计。」

服装市场竞争激烈，初创企业如何成功突围呢？何昌说：「企业要有品牌使命，为客户、社会创造价值。我们正努力打造公司的品牌，巩固品牌定位和增加客户的忠诚度。因应海外市场，我们在脸书(Facebook)、谷歌(Google)及抖音都有做宣传。我们也有邀请外国的朋友做品牌推广、网上带货。例如试穿我们的衣服、拍照、写文案，然后上载到社交媒体宣传。另外，我们也加入外国服装行业的红人联盟，大家一起做推广。针对特定市场，例如美国、德国等地，我们会做精细化营运、小语种<sup>11</sup>营运等。」

为了更好地发展网上销售和善用数据资源，嘉乐公司已经在销售广告端应用大数据辅助，包括云端储存、智能系统等各方面。何昌说：「我们正不断加强大数据对销售的帮助，例如智能化广告销售、个性化推荐、用户画像分析等，做到更细致的精准营销。另外，跨境电商的订单往往都是急单，而且服装业的特征是尺码多、颜色多、款式多，因此我们通过科技创新管理生产设施，利用智能供应链制造生产、智能化仓储等，进一步提升生产及管理系统。」

根据中国海关总署，跨境电商在疫情期间的进出口贸易额不降反升。2020年，中国跨境电商进出口规模达1.69万亿元，大增31.1%，其中出口1.12万亿元，增长40.1%。何昌由国内贸易转战出口跨境电商贸易，可说是站在风口上。他表示：「盲目追求GMV<sup>12</sup>(一定时间段内的成交总额)不能为投资者及整个行业带来很大回报。我们觉得提升品牌价值、得到消费者认同，以及建立与别不同的平台，才能带来最理想的投资回报。」

## 善用香港国际金融和航运优势

香港是全球最大和最重要的离岸人民币业务中心。何昌表示，公司有部分跨境业务在香港结算，也是香港注册公司，为拓展未来业务作准备。他说：「香港分公司未来将负责海外合作部分，包括与脸书及Instagram等外国社交媒体合作。相比内地，海外企业普遍较熟悉香港的商业环境，海外客户通常毋须签证也可以到香港，加上在香港可以用英语沟通；我们到香港也很方便，因此，香港是内地企业与海外市场联系的最佳桥梁。」

另一方面，香港是自由港，奉行自由贸易政策，并无设置任何贸易壁垒，进出香港的货品毋须缴付关税。这对从事跨境电商的企业来说是非常重要。何昌说：「香港是国际物流枢纽，我们有逾60%货物是经香港出口。一般从广州仓库打包发货，运到深圳罗湖，再到香港机场，然后经空运

<sup>11</sup> 小语种在此文中是指在少数国家应用的外语语种。

<sup>12</sup> GMV: Gross Merchandise Volume

运往不同国家。当然，货物经港珠澳大桥到香港机场也很方便。总体上，香港机场的国际航班较内地机场频密，出口企业较易配合。」

跨境电商业务发展蓬勃，何昌认为香港的国际货运航班未来需要增加班次以应付需求。他说：「空运包裹的运输成本高，比如包裹运费通常每公斤 60 至 80 元，在旺季或疫情期间升至 150 元，但包裹仍会因航班不足而滞留香港机场中转站。虽然客机偶尔也会带货，但带货量有限，于是很多物流企业包机运货。不过，每家物流企业情况不同，难以协调各方需求，导致物流成本增加。因货物延迟到达目的地，客户投诉率和退款率也随之上升。」

### 创业者宜放眼大湾区

何昌身为创业者，他希望香港有专业平台提供免费的法律、财务和其他相关政策咨询。他说：「一些初创业人士未必熟悉香港及海外市场的法律和财务相关政策，有时候很难找到合适的法律人士或财务人员协助。另外，希望可以放宽内地工作人员到香港工作的政策，包括延长逗留时间等，为企业提供弹性安排。最后，香港生活成本很高，希望香港政府能加强对内地创业者在香港的支持，例如租金减免等。」

粤港澳大湾区建设是新时代国家改革开放下的重大发展战略，何昌希望香港青年能登高望远，发掘在香港以外的机遇。例如，香港与内地的大学生应增加交流，以及两地大学生能到彼此两地的初创企业实习等，加深对大湾区发展的认识 and 了解。

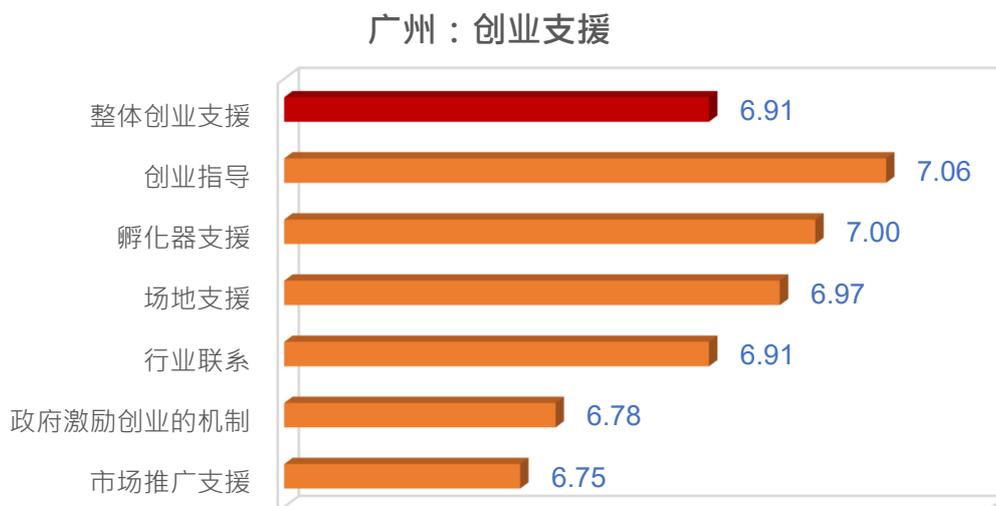
展望将来，虽然疫情对很多企业都造成严重影响，但何昌认为疫情加速了跨境电商行业的发展。他说：「早期欧美、东南亚的客户不习惯在网上购物，疫情改变了他们的购物方式，同时也促使我们在业务模式上做了很多升级和创新改进。我们正准备为公司构建 SaaS 平台<sup>13</sup>和大数据中心，让公司的运作更系统化和智能化，进一步拓展企业的发展空间。」

<sup>13</sup> SaaS 是 Software as a Service 的缩写，用户可以通过互联网使用实时运行的软件。



## 创业支援

广州在「创业指导」(7.06 分)方面表现良好。广州市政府为高校学生提供创业培训补贴，鼓励学生参加创业培训和创业模拟实训，从而降低创业失败的风险。此外，孵化器也会提供一对一创业指导，为初创企业提供专业意见。在深度访谈中，广州爱听贝科技有限公司[个案九]创办人宋立国表示，他们所在的南沙孵化园区，每个季度都会进行企业考察和创业辅导，促进彼此交流和联系。



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在广州设立总部的受访初创企业(32)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

初创企业对广州的「政府激励创业的机制」(6.78 分)满意度相对较低。在深度访谈中，有受访者指出，广州的创业支持政策范围太窄，很多创业者无法得到支持。例如，「广州有的地区规定创办人年薪须达 300,000 元以上才能享受财政、税收优惠，但是很多初创企业创办人其实都没有工资，因此也就享受不到这种优惠。」心流(广州)云计算有限公司[个案五]创办人金灿灿也提到：「虽然我们在创业过程中使用了互联网、大数据等技术，但因为主要业务属于心理学领域，不被归类为高新技术企业，因此未能获得任何政府支持。」创业者期望政府能扩展其支持范围，使更多初创企业能受惠。



## 个案五：心理健康服务数字化发展

专访心流(广州)云计算有限公司创始人

金灿灿

随着社会急速发展，人们生活节奏紧张，不知不觉地积累了心理压力，增加情绪负担，每个人都需要一个安顿身心所在。心流(广州)云计算有限公司(以下简称「心流」)提供线下及在线的正念冥想及心理学相关练习及课程，帮助人们在压力环境下提升心理健康，活出怒放的生命。其创始人金灿灿介绍如何通过应用程序协助用户改善心理健康，以及在广州创业的挑战。

### 应用程序的发展

「心流」提供精神及心理健康的应用程序名为「5P 医学」，让用户通过正念冥想，改善情绪压力与心境障碍。金灿灿解析其应用程序的服务：「以女性为例，我们开发女性该如何面对生命周期中生活压力的课程。例如：女性进入职场所面临的情绪问题；如何预防产前恐惧、焦虑以及产后抑郁；亲子关系；以及较为普遍的失眠、焦虑、抑郁等。在女性的整个生命周期，有很多关键时期，都跟情绪息息相关。因此我们开发的产品和服务一方面是『离苦』，即帮大家脱离痛苦；一方面是『得乐』，即帮助大家获得快乐。现代社会很多人生活水平很高，但因为种种情绪问题和心理问题而导致生活质量很低，所以『5P 医学』旨在帮助大家『离苦得乐』，解决的不是病，而是大家的情绪困扰。」

### 冀通过人工智能提升服务

据了解，在推出 5P 医学前，金灿灿以线下实体课程为主，为何转攻在线课程呢？金灿灿说出个中因由：「我们之前是一个线下的培训机构<sup>14</sup>，后来考虑到很多冥想练习及心理学课程必须有音频配套方便学员。于是，我们在 2018 年推出一个应用程序，主要是提供冥想练习用的音频配套。再后来，我们发现把课程内容数字化非常重要，于是在 2019 年 12 月成立了『心流』，通过互联网和大数据的应用把课程数字化。同时，我们正开发利用人工智能，为用户提升个性化的服务。」

目前，5P 医学 APP 的用户以华语市场为主，包括中国内地、台湾、新加坡、马来西亚等地区。金灿灿说：「中国内地的用户以大众市场为主，但中国以外的其他地区用户则以专业人士占多数。内地比较少企业提供非医疗的心理健康服务，所以吸引很多有兴趣的人来学习。我们曾在上海、北京、云南等开展训练课程，学员上课之后感觉很好，通过口碑把我们的服务宣传开去。目前，上课的通常是两大类人群，第一类是专业辅助人士，例如心理咨询师、大学的心理老师等，通过课程了解大众关注的压力及情绪问题；第二类是这些辅助人士身边的心理求助者，通常是由心理咨询师和心理老师介绍课程给他们。」

<sup>14</sup> 线下培训机构名称为广州钝感力网络科技有限公司。

现时，5P 医学大约有 10 万名用户，其中很多是固定用户。当中有一些用户群在北京、上海、重庆、武汉、湖南、湖北等地，不过未来市场发展仍主力在粤港澳大湾区。金灿灿说：「大湾区人口超过 8,000 万，就连欧洲很多国家全国都没有这么多人。随着生活压力增加，当中有很多人心理需求，处理自己的日常情绪改善生活质量。我们现阶段的发展目标以广州、深圳、东莞、佛山这几个城市为主。」

不过，疫情窒碍了业务发展，金灿灿表示：「疫情对我们的业务影响很大，本来公司的收入分为在线和线下两个部分。因为疫情，海外的老师未能到中国授课，因此线下的课程和活动都停办了。但在线的课程和活动收入仍未很稳定。」

### 缺乏对非「高精尖」企业的扶持

那么，广州对创业团队有哪些支持呢？金灿灿说：「我们公司位于广东文投创工场，只有约 10 位员工，属于科技型中小企业。由于我们公司还不属于高新科技企业，很难拿到资助。我们正在开发一些数字疗法(Digital Therapy)，利用人工智能来提升服务质量，虽然尝试申请资助，但却不成功。相信除非是高级、精密、尖端的技术公司，才能较易得到政府资助。」

除了未能得到政府的扶持外，高新科技企业高度集中在广州及深圳，间接增加了聘请科研或技术专才的成本，对初创企业构成压力。金灿灿说：「比如我们公司的后端 Java 工程师，每月工资已经到 20,000 元，前端移动端工程师每月工资同样在 20,000 元左右，低于这个工资水平根本招不到合适的人才。如果是在深圳，这个工资水平更是根本招不到人，因为深圳住宿成本很贵，每个月工资平均需约 20,000 元以上。一个新公司开张还不到半年，成本便高达 50-60 万元，人力成本越来越高。同时，深圳有很多高薪企业，把整个深圳的人力成本都拉高了。对于我们来说，公司仅有技术人员是不够的，还需要有产品经理、设计师等，加起来每月成本接近 20 万元。」

### 善用香港国际金融优势

谈到香港在大湾区创业生态中的功能及角色，金灿灿说：「香港的国际金融中心地位能在『募、投、管、退』<sup>15</sup>各个环节赋能内地。香港的资本市场是非常好的退出渠道，而且香港的资本是全球资本，没有外汇管制，融资成本低。不过，务实地讲，小公司是没办法享受到这些金融优势，公司须发展到一定规模才可以。」因此，金灿灿希望香港能多引入海外资本支持大湾区的创业者，让大湾区内的初创企业做大做强，才能进一步拓展海外市场。对于内地初创企业，香港毕竟是一个理想的融资平台。



5P 医学应用程序。

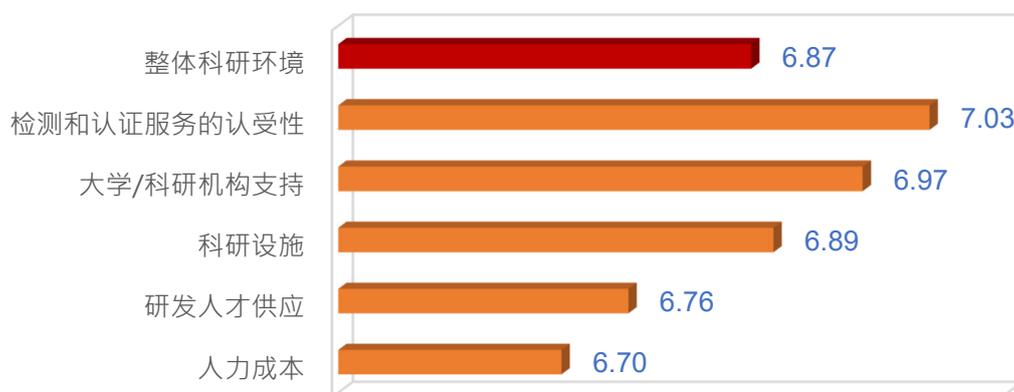
<sup>15</sup> 私募股权投资的 4 个阶段是「募、投、管、退」，即募资、投资、管理、退出。

### 3. 香港创业生态系统的优势和弱点

#### 科研环境

在科研环境方面，受访初创企业赞赏香港「检测和认证服务的认受性」(7.03 分)。香港拥有健全的认证制度及良好的国际声誉，很多实验所及认证机构均已获得国际认可。凡经香港认可处认可的合格评定机构，均可通过《互认协议》获得国际承认。截至 2021 年 10 月，香港共有 236 家认可实验所、26 家认可认证机构及 23 家认可检测机构。

香港：科研环境



注: 受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。

基数：所有在香港设立总部的受访初创企业(175)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

此外，香港在「大学/科研机构支持」(6.97 分)表现优秀。香港拥有多所世界知名大学，这些大学在基础科研及应用科研范畴相当出色，其中生命健康及医疗科技、人工智能及机器人技术等均是香港的科研强项。根据《2022 QS 世界大学排名》，香港有 3 所大学在世界大学排名中跻身首 50 名。

香港的研究能力卓越，吸引世界各地多所顶尖大学和科研机构进驻。例如，香港大学与卡罗琳斯卡学院(Karolinska Institute)合作，在香港成立李达三博士再生医学研究中心，为从事干细胞及再生医学研究提供首屈一指的研究环境。香港政府设立两个 InnoHK 创新香港研发平台，分别是聚焦于医疗科技的 Health@InnoHK 和聚焦于人工智能及机器人科技的 AIR@InnoHK。两个平台成功招揽了 28 所由世界级大学和科研机构与本地大学合作的研发实验室。

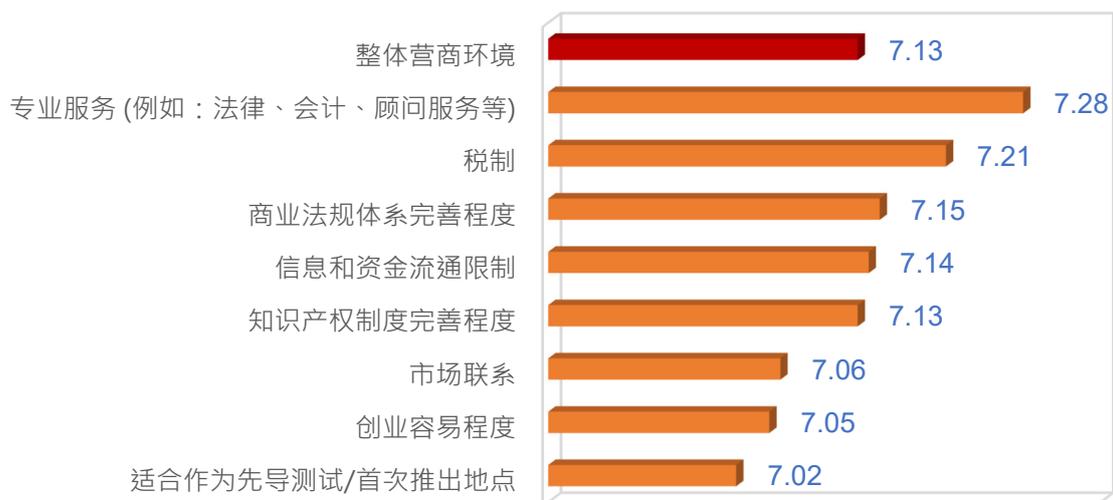
近年，深港两地的大学和科研机构合作紧密，通过连接香港和内地的科创及产业资源，充分发挥深港在成果转化和科技创新领域的强强联合和优势互补作用，培育出不少优秀项目，包括世界知名的无人驾驶飞行器生产商大疆创新。目前已有 6 所香港高校在深圳设立了 72 所科研机构，转化成果及技术服务近 300 项，粤港联合创新资助项目达 151 个。

然而，香港在「研发人才供应」(6.76 分)和「人力成本」(6.70 分)方面表现未如理想，反映香港科研人才短缺的情况令人忧虑。人才短缺会导致科研人力成本进一步上升，加上香港的生活成本高昂，某程度上也减低海外人才的来港意欲，削弱香港科研环境的竞争力。在深度访谈中，澳门青年创业孵化中心[个案十]副总裁魏立新表示：「香港与澳门的土地资源紧张，人力资源等营运成本相对内地高，对初创企业构成一定压力。加上港澳缺乏生产厂房，供应链及生产配套都集中在深圳、东莞、广州等内地城市，因此港澳初创企业需放眼整个粤港澳大湾区。」

### 营商环境

香港的「整体营商环境」(7.13 分)优越，吸引不少初创企业落户。调查结果显示，受访者满意香港「专业服务」(7.28 分)的水平和质量。在深度访谈中，Startup China Club (Hong Kong) [个案六]主理人黄锦冰表示：「香港的金融、法律等专业服务配套十分成熟，专业人员具备海外及内地市场的专业知识，能为发展中的初创企业提供充足支持。」

### 香港：营商环境



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。

基数：所有在香港设立总部的受访初创企业(175)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

此外，香港在「税制」(7.21分)方面表现出色。香港向来以低税率和简单税制著称，只设3项直接税(薪俸税、利得税及物业税)，并设有免税额制度，使税负得以减轻。对于创业者而言，最重要的便是利得税。根据香港税例，创业者(不论是本地还是海外居民)在香港经营任何业务以获得利润，而利润是源自香港就必须缴付利得税。反过来说，倘若公司的部分利润来自海外，该部分便毋须在香港纳税。



## 个案六：在香港创业的优势

### 专访能达企业服务有限公司创始人及 Startup China Club (Hong Kong)主理人 黄锦冰

黄锦冰拥有工商管理硕士及社会科学学士学位，是香港董事学会资深会员、香港证券及投资学会资深会员、香港公司治理公会学员。她从事本地及跨国企业秘书服务超过 30 年，对处理企业重组、收购合并、业务转让等各类型公司服务经验丰富，更是 Hong Kong Company Secretary's Practice Manual 及 Hong Kong Company Secretary Checklist 之作者。黄锦冰于 2010 年创立能达企业服务有限公司，并凭着其丰富经验于 2019 年成立 Startup China Club (Hong Kong)，致力促进海外与大中华区创业者之间的交流，助他们扩展人脉网络。黄锦冰为我们剖析在香港创业的优势，以及香港可如何与粤港澳大湾区的内地各城市优势互补，产生协同效应。

#### 建立创业者连系平台

2019 年，德国创业机构 The Startup Club 创始人 Oliver Döring 邀请黄锦冰在香港成立 Startup China Club (Hong Kong)，目的是建立一个互动平台，连系大中华地区和海外地区的创业者，促进交流互动，除了分享市场信息外，更提供不同类型及主题的在线及线下研讨会，刺激创业者的思维。从 2020 年 2 月开始，Startup China Club (Hong Kong) 在香港举行了多个在线/线下活动，除了本地研讨会外，也有与海外其他机构合作举办在线活动，例如与马来西亚的 Asia Entrepreneurs Academy (一家主要为企业家和创业者提供管理培训的机构) 举办在线研讨会，介绍两地的营商条例。



Wolters Kluwer 

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](#)

与马来西亚的 Asia Entrepreneurs Academy 举办在线研讨会。



黄锦冰介绍说：「目前，我们平台没有聚焦在某一类活动或服务上。『初创』是一个概念性的说法，涵盖范围很广。虽然大家普遍认为，创业企业应当以科技创新为主，但其实创新的范围非常广阔，未必一定要聚焦在科技，比如利用新的方法来做固有工作，也是一种创新。」



Startup China Club 举办的线下活动。

### 创业失败的因由

黄锦冰接触过不同类型的初创企业，既有成功也有失败的。她归纳一些初创企业失败的原因：「初创企业成立的首两三年非常关键，创业者需要确立公司的市场定位，以及认清其产品/服务的潜力。部分创业者虽然了解自己公司的方向，却没有深入了解市场能否接受或容纳他们的产品及服务。有时候，创业者过分理想化，若市场反应不如他们预期，便显得无所适从。另外，部分年轻创业者会找身边的朋友或同学来做创业伙伴，但大家的知识及技能能否互补不足，都十分重要。」

### 在香港创业的优势

近年，内地城市例如上海和北京等都趋向国际化，但黄锦冰认为香港的国际化程度较能协助初创企业发展。她表示：「对于初创企业来说，能第一时间获取市场信息十分重要。现今社会信息发达，要想获得海外市场的营商信息并非难事，但相对内地，香港接收国际信息仍比较便捷。同时，一般初创企业刚开始时的规模、人力和资金有限，香港市场虽小，却是一个理想的产品/服务推广和测试平台。另外，香港是一个国际商业中心，有很多外籍人士在此工作及生活，因此初创企业的产品及服务也可在有限的资源下，较轻易地接触到外籍用户。再加上，很多外国企业及商会都在香港设有办事处，香港的初创企业也可以通过这些机构接触和拓展海外市场。」

另一方面，香港的金融、法律等专业服务配套十分成熟，专业人员具备海外及内地市场的专业知识，能为发展中的初创企业提供充足支持。黄锦冰说：「香港作为国际金融中心，金融体系完善，资金往来非常畅顺，企业在香港融资也相对容易。」

回顾过去 10 年，黄锦冰认为香港的创业环境进步了很多。她举例说：「香港政府推出了不少基金让初创企业申请，例如创新科技署的『大学科技初创企业资助计划』、香港科技园公司的『科技企业投资基金』及数码港的『数码港投资创业基金』等。另外，兴建中的港深创新及科技园位于落马洲河套区，与深圳接壤，不单提供更多空间扩展香港的创科生态圈，园区企业也可乘邻近中国内地之便，借助深圳的供应链和生产实力以及人力资源，大事发展。近年，香港的大学也开始教授关于营商之道的课程，而不少私人企业则成立创新中心，为创业者提供不同形式的支持，例如协助他们寻找投资者和拓宽人脉网络。」

### 疫情对初创企业的挑战

受新冠疫情影响，不少企业都在挣扎求存，对刚起步的初创企业打击尤甚。过去两年，初创企业更是困难重重。黄锦冰说：「这是一个汰弱留强的阶段，受封关影响，不少交流活动、商业洽谈都只能通过在线进行，窒碍了初创企业的发展。希望疫情尽快过去，好让商业活动再次回复正常。不过，有危便有机，企业不应专注发展单一市场，而是需要建立一定的弹性，才可适应市场的变迁。另外，受疫情影响，市场对健康相关产品及服务需求大增，因此生命科学、医疗药物等行业将会突围而出。」

黄锦冰认为疫情对创业者影响不少，她说：「由于疫情关系，机构都不能举办考察活动，虽然仍可凭借香港贸发局或大型商会举办讲座进行介绍，但始终并不足够。期望香港与内地通关后，可举办多些交流活动，促成不同的商业机会。」

### 与大湾区各市「分工合作」

黄锦冰在疫情爆发前曾到内地不同城市考察，她认为粤港澳大湾区各市应发挥各自优势，从而产生协同效应，促进区内经济发展。她说：「和大湾区的内地城市相比，香港地方较小，部分行业比如制造业的人才也相对欠缺，因此可以考虑与大湾区各市『分工合作』。例如，香港的基础研究和生命科学研究都做得不错，但当产品需要规模化地生产时，便需要与内地厂房合作。我曾安排企业客户到深圳前海考察，他们认为前海的基建配套不错，创业成本相对较香港低。同时，东莞、深圳等城市都有基金供创业者申请，对创业者的支持非常充足，加上与香港来往的交通非常便捷，因此十分吸引。」

凭着多年在商界的经验，黄锦冰对有兴趣拓展内地市场的创业者提供以下建议：「内地市场比香港大得多，初创企业建立人脉及商业网络时，不妨主动联系一些初创孵化器和培育机构等，获取相关信息和专业意见。另一方面，到内地创业要留意文化差异，需考虑清楚聘请员工的技能和忠诚度。如需在外地聘请员工到内地工作，也要考虑他们能否适应当地的处事方式和生活习惯。」

## 如何把香港提升为初创企业平台

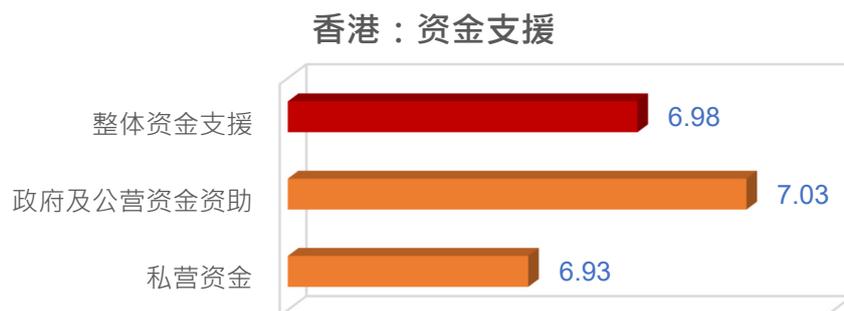
黄锦冰觉得，香港的整体初创环境及政府政策正不断进步和优化，但仍要加强推广，才可以吸引更多企业前来创业。她说：「我曾接触过一些海外创业者，发现他们原来不知道香港政府有提供不同的基金和支持，因此我认为香港可以加强对外宣传其作为初创平台的优势。」此外，香港也面对设立「最低企业税」<sup>16</sup>的挑战，黄锦冰认为以「简单低税制」挂帅的香港，未必有空间再提供税务优惠去吸引商家。虽然香港在创业环境的政策和孕育人才方面都做得不错，但她建议在人才培养上应增加多些国际元素，让创业者了解内地以及外国的创业行情，以便日后按需要在合适的地区拓展市场，同时让他们视野更国际化，加强整体的竞争力。

---

<sup>16</sup> 2021年7月1日，经济合作与发展组织(OECD)宣布全球130个国家及地区同意就全球税制作出改革，并以国家及地区为基础，向跨国企业征收至少15%的企业税，以防跨国企业把利润转移至低税率地区。

## 资金支援

在「政府及公营资金资助」方面，香港政府以创新科技署的「创新及科技基金」为主干，提供不同形式的资助计划，用于支持研究及发展、研究成果商品化、推动科技应用等。调查结果显示，受访者满意香港政府对本地初创企业提供的资金支援，平均得分为 7.03。在深度访谈中，水上飞机(香港)航空[个案七]创办人张敬龙表示，公司善用香港政府所提供的「科技券」和「大湾区青年就业计划」，以获取种子资金和节省开支。



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。

基数：所有在香港设立总部的受访初创企业(175)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

相对于「政府及公营资金资助」，香港在「私营资金」方面得分较低(6.93分)，可见有较大的进步空间。有受访者指出，香港的投资者对于种子轮等早期项目的投资意愿较低，且香港主要的投资者来自家族基金或私人投资者，一旦市场出现不稳、风险增加时，他们便不会投资，因此在香港获得私人投资的难度相对较高。相反，内地投资者以风险投资基金为主，即使风险增加时，他们虽然较谨慎，但仍会投资。相较而言，内地的初创企业更容易获得私营资金，而且内地的投资者还会向初创企业提供全面支持，例如建立人脉网络及市场推广等，以帮助初创企业快速发展。

在深度访谈中，部分初创科技公司表示希望透过特殊目的收购公司<sup>17</sup> (SPAC)的方式上市，务求增加集资渠道。自新冠疫情爆发以来，全球新创与资本市场掀起 SPAC 上市热潮，以美国最为常见。根据 SPAC Analytics，美国 SPAC 的首次公开发售集资额由 2019 年的 136 亿美元大幅上升至 2020 年的 834 亿美元。香港作为国际金融中心，如果能推出 SPAC 上市制度，预计将会

<sup>17</sup> 特殊目的收购公司(英语：SPAC，Special Purpose Acquisition Company)是一种壳股公司，透过首次公开发售集资，目的是在上市后一段预设时间(一般为两年)内与一家营运中的公司的业务合并。SPAC 本身并无业务运作，且除首次公开发售所得及由 SPAC 发起人筹集以支付 SPAC 开支的资金外，并无其他资产。

聚集更多的金融资源，并吸引更多的初创企业赴港上市，初创生态系统的竞争力也有望进一步提升。



## 个案七：配合国家政策 把握航空新机遇

### 专访水上飞机(香港)航空创办人张敬龙

全球航空业因新冠疫情而停滞不前，但身为机师的张敬龙却于此时在香港展开水上飞机(香港)航空(以下简称「水上航空」)业务。随着生活步伐越加繁忙，大众对速度的要求「只有更快，没有最快」。张敬龙看中香港及大湾区的交通需求，致力研发氢能无人驾驶飞机，希望能以经济实惠的价格为市民提供空中的士服务，让市民能够方便快捷地走遍大湾区各个城市，同时开辟创新的旅游模式。

#### 创新交通模式

水上航空于 2020 年在香港成立，专注研发可推动「城市空中交通」(Urban Air Mobility, UAM)的可垂直起降氢能无人驾驶飞机，以及深入研究如何降低氢能成本、推动氢能普及化并发展电能直升机坪加建氢气站。「目前，飞机仍在研发阶段，目标在 2024 至 2025 年取得美国联邦航空总署和欧洲航空安全局的相关认证。预计在试行初期，飞机将以运载货物为主，直到公众对飞机的安全性有足够的理解和信心后，再推行载人商业化的项目。」水上航空创办人张敬龙说。飞机的设计、研发、组装工序，均会在香港进行，目前，水上航空有约 10 名全职员工，负责项目管理和宣传等工作，而研发工作则与大学和企业以伙伴形式进行。

相比电动飞机，氢能飞机的航程更远、更安静、承载量更大，成本也更低，可成为未来航空发展的大趋势。张敬龙预期：「每人每一公里路程的费用将少于 6 美仙，而飞机的噪音水平可保持在 65 分贝以下，且每次补充氢气只需 2 分钟便可续航 360 公里。唯现时新一代的镍电池，用量增加之后，会令相应电极材料结构的稳定性降低，导致电池循环寿命和安全性降低。我们将针对这些问题研发进阶版的氢能储电池，以确保旅客能有一个安全舒适的旅途。」

载客初期，水上航空将以香港航线为主，例如，中环与观塘、屯门及将军澳等航线。现时，乘搭地铁往来屯门及中环需要约 1 小时，而张敬龙预计若乘搭水上航空则只需 8 分钟，可大幅缩减交通时间。



空中的士提供全新交通模式。

### 配合国家发展策略

作为中国重要的战略目标之一，近年来，中央政府积极发展粤港澳大湾区，并制定多项优惠措施以推动大湾区发展。张敬龙看好公司在大湾区的发展潜力，并已制定具体计划拓展大湾区市场，以迎接区内庞大的机遇。「香港只有 700 万人的市场，而大湾区则是 8,000 万人的市场，所以内地市场一直是我们的目标市场之一。我们计划在高铁或其他营运商并未提供服务的地区设立航点，提供便捷的清晨和傍晚航班，让商务旅客可以从中受益，以充分实现大湾区的一小时生活圈理念。长远来说，我们更希望在大湾区内设立研发中心，培养具有国际水平的航空科技人才。」

国家《十四五规划》提出改善航空及航天科技，发展可持续的环保能源，以及支持香港提升国际航空枢纽地位。张敬龙表示水上航空与国家的未来发展方向吻合，「氢能燃料是新一代环保、安全、无毒的新能源。由于氢能不含碳，燃烧后的产物是水，因此可看作是迈向零碳排放不可或缺的能源。现时世界各大车厂已成功研发氢能汽车和巴士，我们希望突破界限，将技术引入航空业，研发新燃料电池飞机，让氢能普及化，以减低社会对化石燃料的依赖。」水上航空致力为环境保护、小区参与及改善企业管治而努力不懈，并有计划定期发布《环境、社会与管治报告》全面阐述其可持续发展进程，以全力支持联合国可持续发展计划。张敬龙认为创业者须注意国家发展的方向，并从中发掘机遇。

### 香港得天独厚的地理优势

对于在香港创业的优点，张敬龙指出，香港是一个「福地」，不但拥有邻近内地的资源、人脉和优势；还拥有国际化的视野与网络、自由开放的市场和大量具备丰富国际经验及双语能力的人才，是创业者在拓展大湾区及内地市场过程中一个重要的平台。「香港是一个中西文化汇合的城市，这种中西交融的独特文化，使香港人对内了解内地市场，对外了解国际市场，所以在拓展市场时，香港的人才可以提供独到、有深度的见解。」

此外，香港的交通基建完善，香港国际机场及高速铁路紧密连接内地、亚洲、欧洲与北美洲各大主要城市，使大湾区成为创业的理想基地。「从九龙乘搭高铁到深圳只需 20 分钟，从香港到东南亚也只要 2 至 3 个小时。因此，若创业者的基地位于香港，将有助与大湾区及海外的投资者保持

紧密联系；若选择大湾区的内地城市作为基地，则仍能便利地以高铁来往香港，把握香港作为国际金融中心的机遇，为企业融资。」张敬龙说。

### 善用初创资源

由于内地每一个城市都有各自的发展方向，因此会推出不同的地方政策和优惠措施配合城市发展，而没有律师团队的初创企业经常感到十分困惑，不知该从何入手解读不同城市的政策。在了解内地市场的过程，张敬龙发现香港扮演重要的信息交流角色。他举例，贸发局的「湾区经贸通」(GoGBA) 一站式平台，通过网站及微信小程序，为锐意拓展大湾区市场的企业提供商务信息。创业者可一站式查阅所有数据，还能比较不同城市的差异，相比以往要浏览每个城市的网页去搜索方便得多。加上，香港的网页大多支持中英两种语言，对于有意愿进入内地市场的外籍人士来说，是一个理想的信息平台。另外，香港政府的青创同行计划和创新科技署都有不同的资助计划及资源中心，除了提供研发资金外，更能为初创企业提供指导及专业的市场咨询服务。

除了善用信息平台外，水上航空也积极参加创业比赛，以及善用政府所提供的「科技券」和「大湾区青年就业计划」，以获取种子资金和节省开支。2021 年，水上航空成功入选香港科学园「IDEATION 计划」<sup>18</sup>，获得资金支援，并可享用共享工作空间及接受不同类型的培训。计划不但能为初创企业减省租金支出，企业更能通过参加科学园举办的活动和展览会，增加在市场的曝光机会。

### 期望香港法规进一步开放

张敬龙认为，香港在推动科技落地应用方面，进度较保守，这对于初创企业来说会是掣肘，以致难以推陈出新，发展新商业模式和服务。他期望香港的法例法规能与时俱进，追上科技发展。「以无人驾驶汽车为例，不少国家都已立法使全自动驾驶汽车合法化，唯在香港现行的法律框架下，无人车仍无法登记及领牌。」张敬龙认为政府已经开始努力追赶进度，并透过先导计划推动新科技落地，例如，无人车已经在香港科学园和西九文化区落地试行。

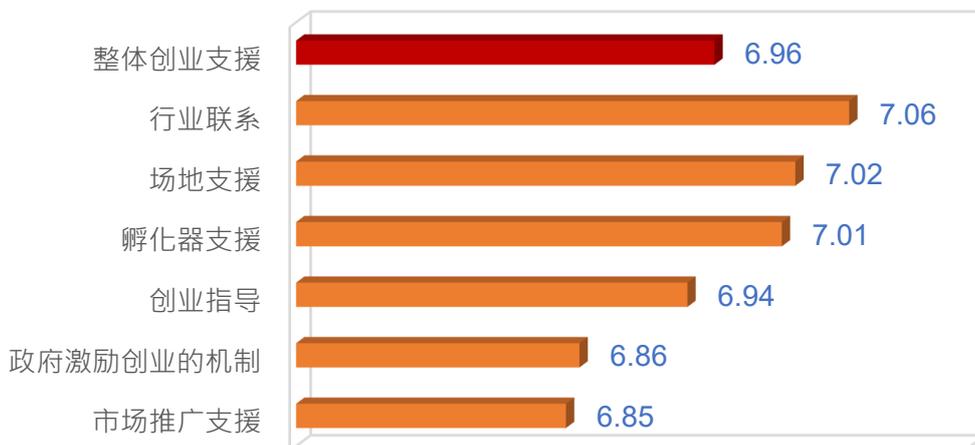
他坦言：「法例问题是公司目前面对的最大挑战，毕竟世界各地都有不同的法例，很难同时同步。不过，在等待无人驾驶飞机法例通过的期间，我们会先引入现有的水上飞机，申请直升机牌照，以飞机配合机师的模式，提供空中的士服务。待法例通过，可以领取无人驾驶飞机牌照后，再逐步以无人驾驶技术取代机师。」目前，水上航空暂时仍未曾就有项目与民航局和运输署等部门接洽，不过张敬龙有信心，只要基建和法例都能配合，水上航空很快便可以进入高速发展期。因为无人驾驶飞机不但提供一个全新的交通模式，更能塑造旅游产业新面貌，为社会带来颠覆性的影响。

<sup>18</sup> 香港科学园的「IDEATION 计划」是专门为培育科技领域未来人才而设立的资助基金，每年严选有新创科实用意念的申请计划，从而提供 1 年的种子基金和资源予申请机构，为机构设立平台，将构思变成现实。

## 创业支援

在创业支援方面，初创企业对香港「行业联系」(7.06分)、「场地支援」(7.02分)和「孵化器支援」(7.01分)的满意度较高。

香港：创业支援



注：受访者就其初创企业总部位于的地区进行评分，评分设定为1至10分，1分代表非常不满意，10分代表非常满意。  
基数：所有在香港设立总部的受访初创企业(175)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

香港科学园及数码港作为香港两大创科及初创旗舰机构，提供一站式专业创业及营商服务，透过办公室租金优惠、创业基金及财务支持等金钱支持，以及实验室及技术支持服务、园内住宿等非金钱支持，协助青年实践创新创业意念。根据《2021 年施政报告》，科学园的扩展工程正全速进行，日后将可提供更多空间予科技企业及初创，而数码港第五期工程也已经展开，总楼面面积可于4年内增加超过四成。

在行业联系方面，本地大学、创业加速器、共享工作间、初创社群内的持份者紧密合作，以不同方式将世界各地人才、初创企业和创业家连接起来。例如，香港科学园推出「科技企业伙伴合作计划」，旨在联系科技初创社群，促进多方交流，以分享专业知识及市场洞见。

然而，香港在「政府激励创业的机制」(6.86分)和「市场推广支援」(6.85分)的表现略为逊色。初创企业资源有限，起步阶段艰难，即使研发有成果，也要同时兼顾市场推广的工作，才得以使研发成果最大化。但是，香港初创企业获得推广支持及品牌宣传的机会有限，一般而言，只有在创业比赛获奖的初创企业才能获得较多的市场推广支援。受访者期望孵化器能提供更多专

业公关支持给初创企业，例如新闻公告、产品发布活动以及参加境外展览会等，协助初创企业开拓市场和吸引投资者。

在深度访谈中，不少初创企业表示社会对创科的看法偏向保守，创业初期难以取得客户的信任。紫电科技有限公司[个案八]创办人岑邦杰期望政府担当先导者的角色，率先使用创新企业发明的产品和服务，发挥牵头作用，借以增加社会的信心，从而有效地推动行业发展，同时为初创企业提高知名度。

### 大湾区各城市优势互补

调查结果显示，大湾区各个城市有各自的特点和长处。在科研环境方面，香港拥有全球领先的研究学府和科研能力，深圳拥有国家级重大科技基础设施，为创业者提供全球顶尖的基础科研环境。在资金方面，深圳、广州和香港的政府都有提供不同形式的资金资助，以支持初创企业发展。然而，在私营资金方面，深圳的创投圈相对活跃，创投资金充裕，为初创企业带来较多的融资机会。

大湾区创业创新氛围浓厚，深圳、广州和香港有很多孵化器、产业园区，为企业提供一站式创业指导及营商服务，以及定期举办交流活动，将各地初创社群联系起来。然而，大部分初创企业期望政府能完善激励创业的机制，发挥先导者角色，率先使用创新企业发明的产品和服务。此外，香港拥有高度国际化、法治化的营商环境和简单的税制；深圳的信息和资金可在国内外迅速流动；加上三地都拥有大量具备海外及内地市场专业知识的专业服务机构，是初创企业落户的理想地。大湾区各个城市透过互相合作、资源整合，发挥优势互补，将推动区内创业系统进一步发展。



# 第四章：

## 大湾区初创的 挑战与机遇



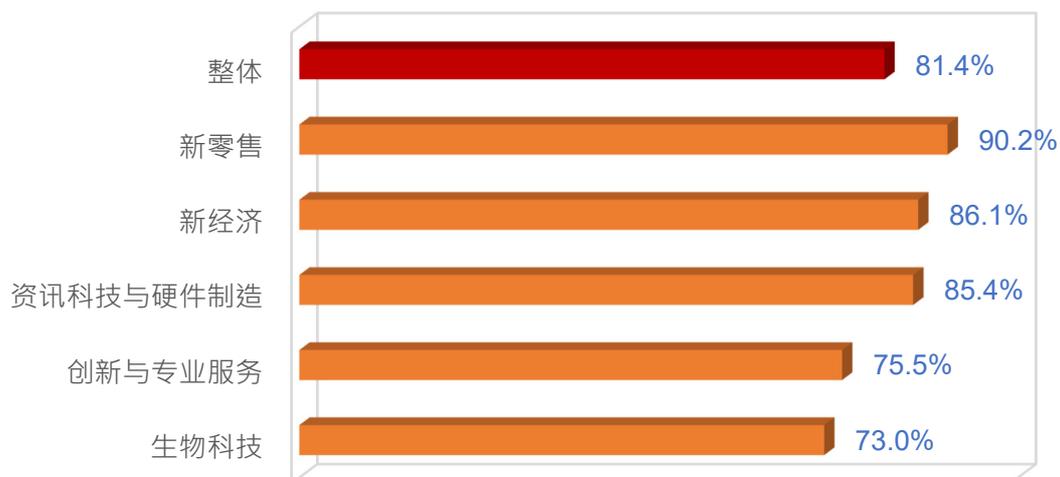


## 第四章：大湾区初创的挑战与机遇

总体而言，81%受访初创企业满意(7分或以上)大湾区的创业生态系统，按行业来看，新零售初创企业的满意度最高，90%评分为7分或以上。其次是新经济86%，资讯科技与硬件制造85%，创新与专业服务76%，及生物科技73%。

调查发现，大湾区初创企业认为大湾区拥有庞大的市场和商机，近三成受访大湾区初创有兴趣进一步拓展大湾区其他市场。然而，资金不足、市场的不确定性，以及湾区市场竞争激烈，增加初创企业进一步扩张市场的难度。此外，调查发现，大湾区初创对香港专业服务的需求强烈，超过八成大湾区初创预期未来3年会使用香港提供的服务，当中，以银行服务占大多数(如贸易融资、跨境清算和结算、贷款服务)，其次是会计、审计和税务咨询服务(如尽职调查)及会展和交易会。

满意大湾区创业生态系统的占比(按行业分布)



注: 7分或以上为满意

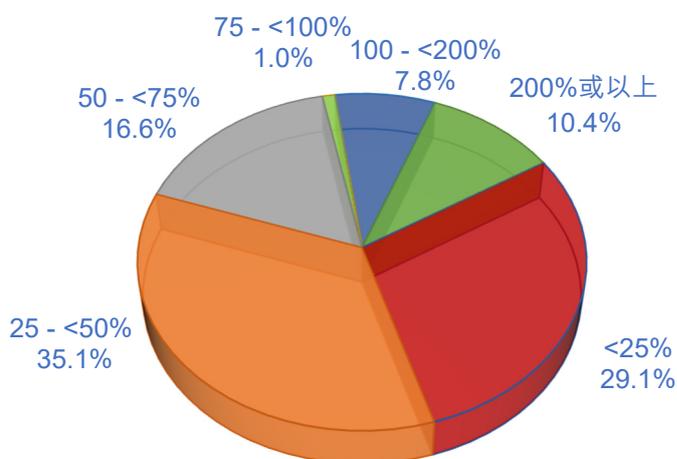
基数: 所有受访初创企业(308)

资料来源: 香港贸发局大湾区初创调查2021

## 大湾区初创前景乐观

大湾区人口达 8,617 万，区内近年经济稳步上升，中产阶层持续壮大，带动区内消费、创新和科技应用增长，为初创企业带来庞大的商机。调查结果显示，大湾区初创企业对发展前景感到乐观，71%受访者预计公司收入在未来 3 年增长达 25%或以上。更有 18%预计公司收入在未来 3 年可录得超过 1 倍的增长，收入增长是初创公司估值的主要推动力之一，充分体现大湾区初创对前景的信心及发展潜力。

预期未来3年收入增加的百分比

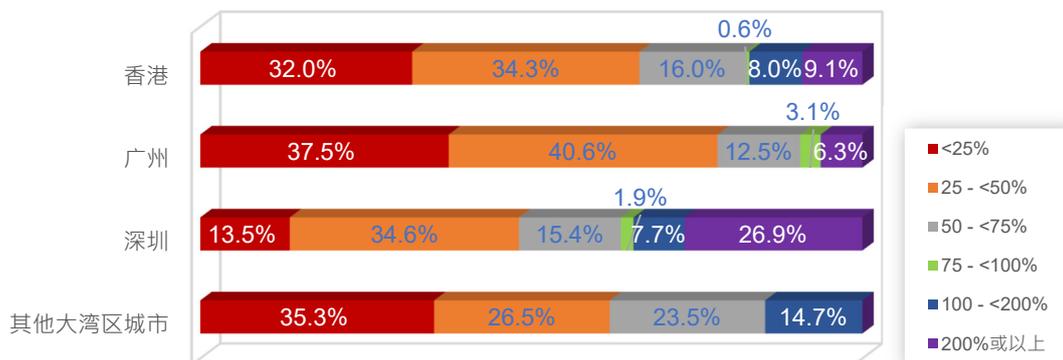


基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

按地区分布，深圳的初创企业对其发展前景感到最乐观，35%的受访深圳初创预计公司收入在未来 3 年增长达 100%或以上，另有 17%认为公司增长将介乎 50%至 100%之间。香港的初创企业也有 17%预计公司收入在未来 3 年增长达 100%或以上，其余大多(66%)预计增长 50%或以下。同样地，大部分(78%)广州的初创企业预计公司收入在未来 3 年增长 50%或以下。

### 预期未来3年收入增加的百分比 (按总部地区分布)

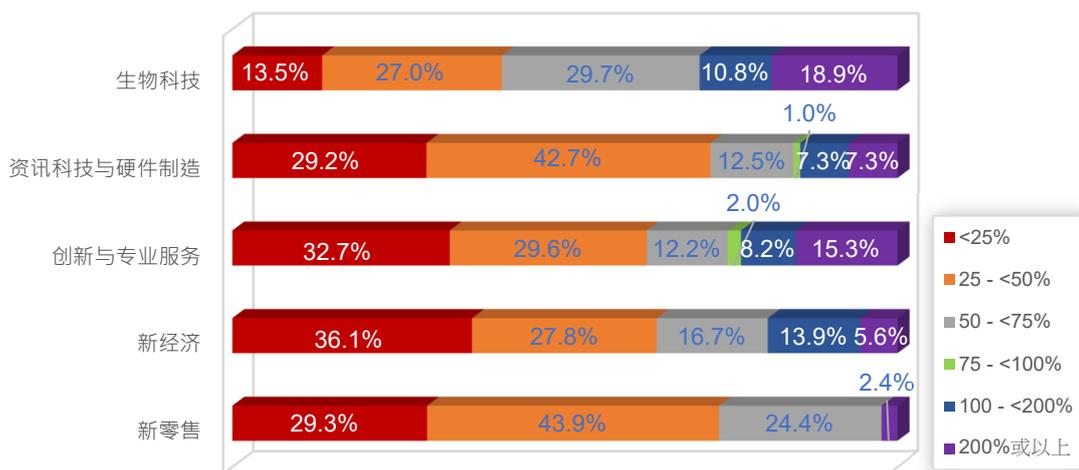


基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

按行业分布，生物科技的预期增长速度最快，近三成生物科技的初创企业预计公司收入在未来3年增长达100%或以上。在新冠疫情的影响下，全球各地越来越注重生物科技的发展，生物科技已成为增长最迅速的板块之一，更多资本流入该行业，从而为生物科技初创企业创造新机遇。其余行业也预期录得可观的增长，增长介乎25%至75%不等，反映大湾区的整体创新创科行业拥有巨大的发展潜力。

### 预期未来3年收入增加的百分比 (按行业分布)



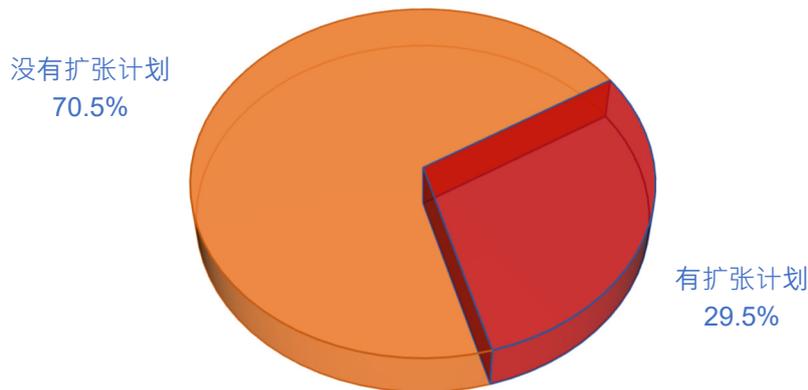
基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

### 扩张版图主要在大湾区内

近三成的初创企业有意在未来3年进一步扩张销售市场，以扩张至大湾区其他城市最为常见。对在创业初期的企业来说，大湾区市场庞大且多元化，足以支撑企业早期的发展，待企业发展较成熟后，才考虑开拓海外市场。

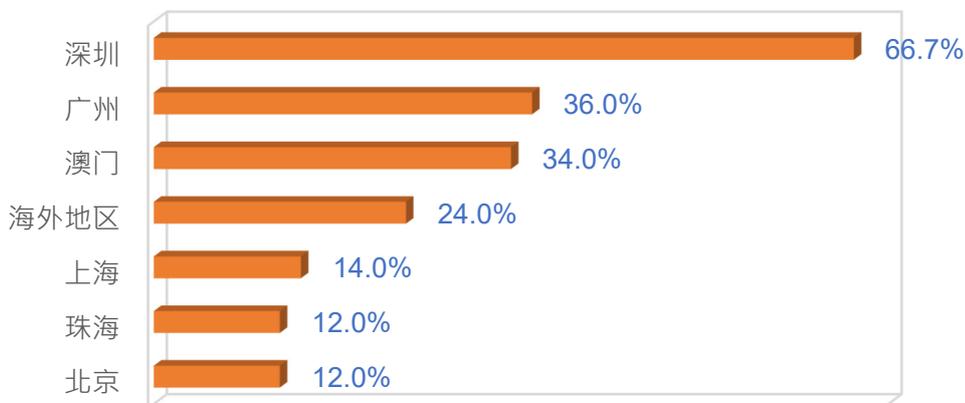
### 大湾区初创企业未来3年的扩张计划



基数：所有受访初创企业(308)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

其中，深圳(67%)、广州(36%)和澳门(34%)最受香港的初创企业欢迎。值得注意的是，澳门市场虽小，但仍有不少初创企业表示希望拓展该市场。紫电科技有限公司[个案八]创办人岑邦杰分析其中原因：「澳门市场虽小，但对初创企业更为有利，因为产品能在短时间内广泛接触各阶层，让企业迅速得到市场的回馈意见。」

### 香港初创企业扩张的地区

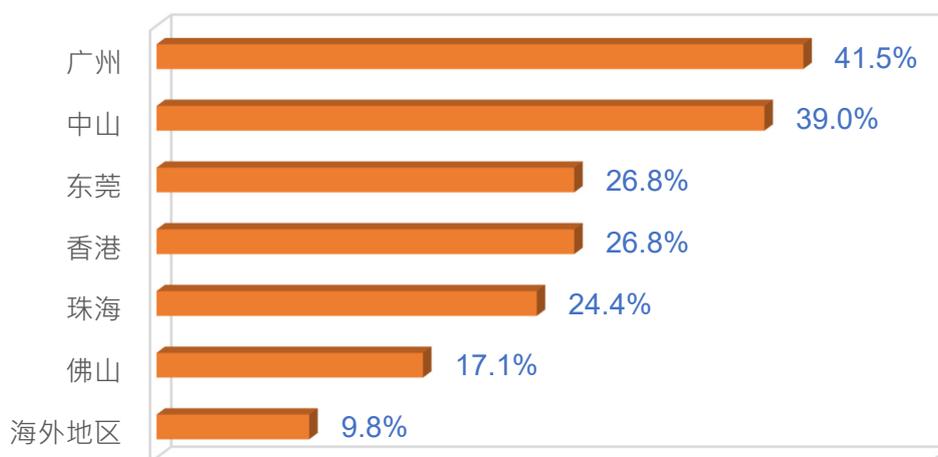


基数：所有表示有扩张计划的受访香港初创企业(50)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021



在总部位于大湾区内地城市的初创中，较多企业表示希望扩张广州(42%)、中山(39%)、东莞(27%)和香港(27%)市场。受访者认为，东莞是世界知名的制造业基地、具有配套齐全的产业链，是中国重要的出口基地，因此，扩张东莞市场有助初创企业发展。而香港人口多元化，消费群体发展成熟，是内地企业进军外国市场理想的跳板和先导测试的地点。加上，香港是一个国际金融中心及优越的商业中心，扩张香港市场可以便利内地企业吸纳国际资金，以及加强与国际间的联系。

### 大湾区内地初创企业扩张的地区



基数：所有表示有扩张计划的受访大湾区内地初创企业(41)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021



## 个案八：澳门研创空气消毒技术

### 专访紫电科技有限公司创始人岑邦杰

新冠疫情肆虐全球，造成不少人命及经济损失，无数企业陷入困境。另一方面，疫情也为从事医疗健康及防疫消毒领域的企业带来了前所未有的新机遇。紫电科技有限公司(以下简称「紫电科技」)以澳门为总部，于 2019 年由当时仍为澳门大学心理学系学生的岑邦杰创立。他带领团队打造了一款以 AirClearV®空气消毒技术为核心的室内医用空气无菌维持装置，获得首届「粤港澳大湾区杰出青年企业家」和多项创新荣誉。岑邦杰分享其初创企业在澳门的成长之路，以及对大湾区市场的见解。

#### 两次疫情激发梦想

岑邦杰创业的心路历程可以追溯到 2003 年沙士(SARS)爆发期间。他说：「我的叔叔是在前线抗疫的医生。当时，他们需要使用高压静电和臭氧来对抗沙士，但两者会对人体造成不同程度的伤害，所以那时我便萌生了研发对身体无副作用空气消毒产品的念头。后来，我花了很多时间去了解市场，发现研发和生产空气消毒产品与空气净化产品不同，对生产的车间、生产人员和产品本身的要求都非常高，但是利润又普遍偏低，因此市场上一直很少相关产品。令我惊讶的是，业内最新的空气消毒技术仍是 20 年前的高压静电技术，可以说从沙士到新冠疫情时期，这个领域的技术始终停滞不前。」于是，岑邦杰下定决心要改变现状，不断尝试研发新技术，终于成功开辟了一条新的空气消毒产品之路。

岑邦杰带领团队打造了一款以空气消毒技术为核心的室内医用空气无菌维持装置，能将一般消毒过滤模块浓缩到 2.2 厘米内，超薄体积令其可安装于任何空调系统，使环境达到医疗手术级消毒水平，既能有效防御病菌，又对人体无害。岑邦杰说：「传统的机械式过滤技术利用臭氧和紫外线消毒，而我们的新技术则是一种无臭氧化的实时空气消毒洁净技术，最大特点是即使房间内有人，也可消毒房里的空气。这技术目前已经拥有 4 项国家专利，3 项国际专利正在审批中，且已取得广东省卫健委认证的消毒产品许可证。现在，这款产品能够为室内空气进行 24 小时无臭氧空气消毒，同时净化



FLASH™隐形空气消毒机。

PM2.5、病毒、细菌和尼古丁等污染物，适用于医院手术室、感染病房、诊症室等需要无菌环境的场所，同时也可用于酒店客房，以及车站、机场和学校等人流密集的公共场所。」

### 澳门创业优势

本身是澳门大学校友的岑邦杰至今已获得首届「粤港澳大湾区杰出青年企业家」等多项荣誉。虽然他大学本科主修心理学，却醉心于创新科技。在他研发空气消毒技术期间，对物理学颇有认识的爸爸和爷爷也提供了许多宝贵的指导意见。在紫电科技的整个研发团队中，岑邦杰善于提供创新思维，每次有新想法时，他都会带领团队一起探索新研发的可能性。

岑邦杰曾经面临去澳洲留学还是留在澳门大学读书的抉择，最后他决定留在澳门读书。他表示：「澳门政府一直支持本地年轻人创业，而且澳门大学会提供资金支持，因此这是一个非常好的创业环境。加上我不希望日后与澳门市场脱节，所以便选择留在澳门。」



岑邦杰获得「首届粤港澳大湾区杰出青年企业家」。

岑邦杰认为澳门一向十分重视科技发展，投入大量资源协助初创企业。例如「创新创业中心」会帮助澳门大学的师生将创意理念转化成现实，即使不是澳门大学的毕业生，澳门的创业者只须在政府机构创办的「澳门青年创业孵化中心」注册成为会员，也可得到该中心的各项协助，例如宣传会和招标采购会等，让初创企业有机会接触潜在的目标客户。另外，澳门的创业青年(21岁至44岁)可以向澳门经济局申请无息贷款，最高金额为300,000元澳门币，最长还款期为8年。岑邦杰还表示：「澳门的创业企业并不多，因此竞争对手较少，而创业者就像一粒钻石在一大堆珍珠里发光一样，十分珍贵。反而在深圳、香港等地，创新企业很多，要突出重围便很困难。」

### 大湾区内地城市寻觅理想厂房

岑邦杰曾到大湾区不同的内地城市考察，寻找合适地点设立生产厂房及物色商业合作伙伴。他分享对各市的独特见解：「中山市的劳动人才素质差异较大；珠海市因致力发展为金融中心，导致地价高昂；惠州市距离澳门太远.....每个城市的侧重点都不一样。有些城市主力发展旅游业，有些较适合电子商务和市场推广业务；有些城市看重制造业，支持以生产为主的企业。」经过分析后，紫电科技最终在佛山市设立生产厂房。岑邦杰说：「佛山市靠近广州，人才和设备的性价比

高。最关键的是，生产空气消毒产品对厂房卫生条件的要求非常高，工厂需要建立数个无尘车间。佛山市的设备生产厂房非常多，较易物色到合适的厂房。」目前，紫电科技作为在内地生产的澳门品牌，以美国的生产标准，采用进口材料，再到内地进行组装。

### 国际认证建立产品信心

澳门市场虽小，但对初创企业更为有利，因为产品能在短时间内广泛接触各阶层，让企业迅速得到市场的回馈意见。岑邦杰表示：「不少客户会主动向我们的查询产品的功效，因此我们团队花了很多时间、精力、财力去进行各项产品认证，例如 SGS 及澳门本地认证机构的认证，由此给予客户和市场信心。其中，中国卫生监管部门的审批证书，可以证明我们的产品符合『空气消毒』的规格，并可应用于医院。要获得该证书，生产工厂的车间必须做到像医院手术室一样无尘无菌，并配有各项应急及消防措施等，而且相关工作人员一定要通过政府的考核。最关键的是，这产品证书需要每 4 年申请一次。」提到推广策略，岑邦杰希望政府、商界、学术界等能够率先使用创新企业发明的产品，发挥牵头作用，让大众对产品有信心，这样才能有效地推动行业发展。

### 香港作为初创企业的桥梁

紫电科技也曾参加香港的展览会，岑邦杰表示这是一个有效的平台，让企业和品牌接触潜在投资者或合作厂商。虽然紫电科技目前并未拓展香港市场，但已在香港注册品牌的商标和专利，为未来发展做准备。另外，岑邦杰也曾使用香港的银行服务，且认为法律及金融服务对企业拓展市场也很重要。作为澳门的初创企业，岑邦杰建议香港可多介绍初创企业的成功案例。他希望澳门初创企业到香港发展时，可获香港政府简化或优化手续，并且提供适当的税收或租金减免。

### 未来发展方向

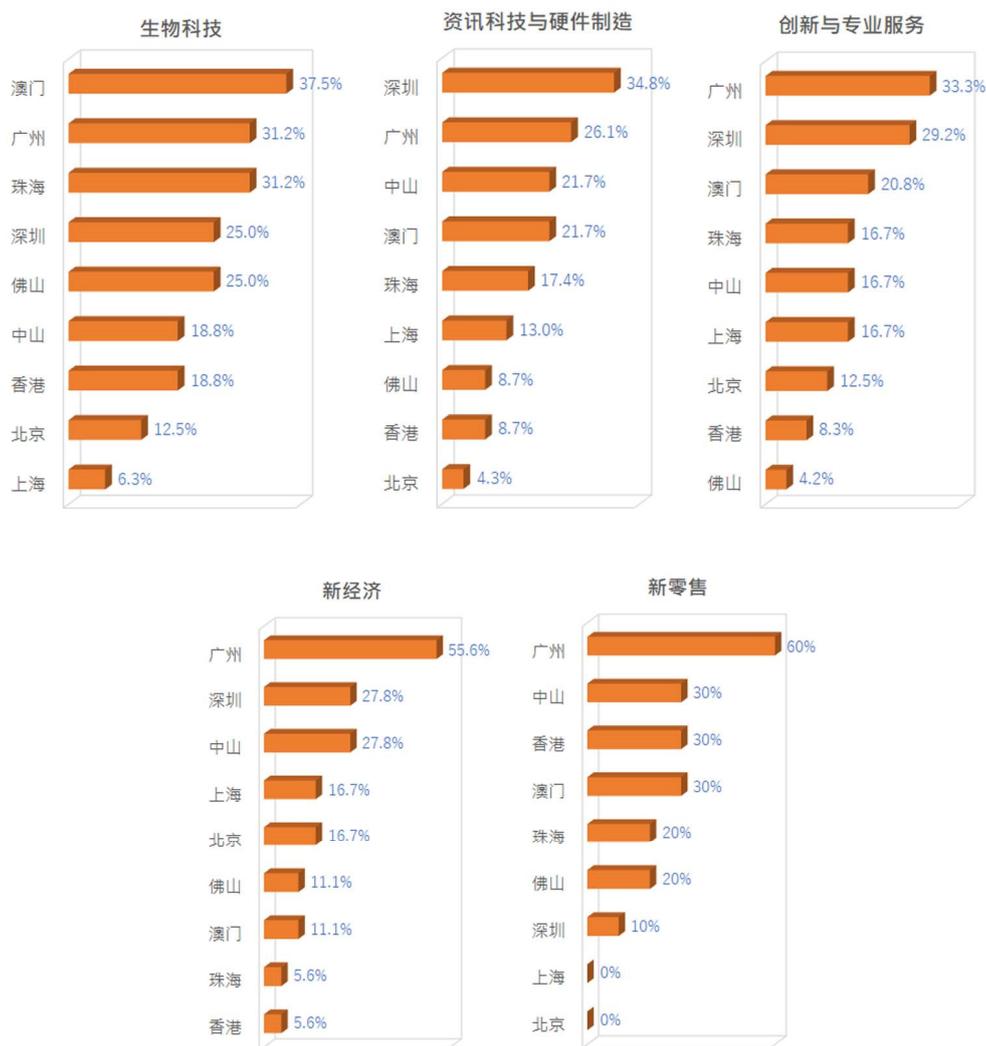
现时，紫电科技在澳门有一支 6 人研发团队，而佛山市的生产厂房则约有 12 位员工。提到发展计划，紫电科技目前专注澳门市场，与澳门政府及大型企业商讨合作计划。未来两年，紫电科技的产品和品牌将会拓展至东南亚市场。至于会否通过融资方式加快扩大企业规模呢？岑邦杰认为投资者一般都希望短期内有可观的回报，但现时公司发展稳健，因此暂未有融资计划。

除了澳门外，岑邦杰也曾考虑拓展香港市场，但还是有所顾虑。他说：「我曾对香港市场做调研，结果发现香港市场比澳门复杂得多，品牌之间竞争激烈。有些香港著名品牌推广时侧重品牌效应，而大部分客户和消费者都未必有足够知识去辨别产品优劣，以为铺天盖地宣传的便是优质产品。」

无论是目前的新冠疫情还是过去的沙士等，病毒都对社会带来不同程度的伤害。岑邦杰衷心希望各地政府及企业能以保护大众及员工为大前提，在工作场所、公共场所广泛安装空气消毒设备，防患于未然，这样才能有效地消灭环境中的病毒，避免下一场世纪瘟疫。

有意扩张销售市场的初创企业中，超过一半的新经济和新零售初创企业看中广州市场的发展潜力。根据海关统计，广州的跨境电商进出口业务规模稳居全国首位，2020年广州市跨境电商进出口总值约367亿元，按年增长120%。由此可见，新经济和新零售，如电子商务和零售科技等行业在广州充满发展空间。此外，35%资讯科技与硬件制造的初创企业有意拓展深圳市场，深圳是全球重要的电子信息产业聚集基地和全球电子产品原型的原产地，拥有众多上下游企业，孕育了大量电子制造相关的新兴企业。

### 扩张的地区 (按行业分布)



基数：所有有扩张计划的受访初创企业(91)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

值得注意的是，有意扩张销售市场的初创企业中，超过六成生物科技企业有意拓展珠海或澳门市场。虽然珠海的医药制造业规模较小，但近年来，珠海相继设立高技术产业园区，利用较低营商及生活成本吸引外地企业和外来人才落户，开展生物医药研发和生产业务。例如珠海市的金湾生物医药基地已成为广东省三大生物医药产业集群之一，集聚了多家知名医药企业。此外，《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》也列明生物医药产业为澳门和横琴重点合作发展的方向之一，为生物科技企业带来大量商机。

### 大湾区初创企业面对的主要挑战：资金不足

然而，有约七成受访初创企业在未来3年没有扩张市场的计划，主要因为资金不足(56%)、市场不确定性(31%)，以及市场竞争激烈(31%)。不少初创企业表示如果有资金支持的话，业务增长可能会更快，但碍于市场竞争激烈，现时的投资机构更愿意投资发展规模已经较成熟的初创企业，以及倾向高科技含量的项目，以寻求更高回报，因此，公司规模较小的初创难以筹得资金用于扩张市场。在深度访谈中，广州爱听贝科技有限公司[个案九]创办人宋立国表示：「在 Pre-A 轮融资时，因为我们的核心产品无法立刻创造盈利或有很好的销售数据，虽然与不少投资人接触，但融资非常难。」

### 没有计划扩张大湾区其他市场的原因



基数：没有计划扩张大湾区其他市场的受访初创企业(233)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021



## 个案九：研发母婴领域的智能新科技 专访广州爱听贝科技有限公司创始人宋立国

曾任职于不同医疗科技机构的宋立国，发现中国内地缺少专门研发妇女由怀孕到婴儿两岁这关键 1,000 天的医疗产品，认为这个市场潜力非常庞大。因此于 2017 年 2 月，在广州成立爱听贝科技有限公司(以下简称「爱听贝」)，专注研发妇产科和儿科相关的医疗产品。目的是通过智能科技让新生代父母在怀孕及育儿过程中更健康、更轻松、更快乐。宋立国分享在广州创业过程中的挑战，以及开拓海外市场的部署。

### 营造具安全感的声环境

爱听贝的研发团队目前不多于 10 位成员，但各成员在医疗器械领域已工作多年，拥有丰富医疗器械研发、应用程序开发及营销营运的经验。现时爱听贝有两款核心研发产品：智能 MSI 系统<sup>19</sup>和早产监测产品。

「『智能 MSI』系统 - 即『母亲心音安抚系统』，是帮助早产儿营造母亲体内声环境。」宋立国介绍：「胎儿在妈妈肚子里发育到 24 周时便有基本听力；24 周之后，胎儿在妈妈子宫里最熟悉的声音便是妈妈的心跳声。但是早产儿提前离开了妈妈的子宫，进到育婴箱，听不到妈妈的声音，会感到焦虑，缺乏安全感。美国哈佛大学医学院儿科助理教授 Amir Lahav 在 2015 年发表研究报告，早产婴儿被送到保温箱后，如果播放一些模拟胎儿在子宫听到母亲的心跳声或说话声音，能促进宝宝的听觉，以及语音相关的大脑皮层发育。」

宋立国表示，母亲心音安抚系统是一个全新的方案。他说：「我们把它做成了一整套商业解决方案 - 从妈妈声音的采集、到后期合成、再传送到医院，保留了胎儿在妈妈子宫的声音环境或模拟



智能 MSI 系统(医用版)。

类似的声音。这对早产婴儿听觉、语言发育都有促进作用的。母亲心音安抚系统不属于医疗器械，所以目前在国家药品监督管理局注册豁免临床试验，但未来加添人工智能技术，便需要做临床试验。」母亲心音安抚系统更分为 3 个版本：家用版；医院新生儿科病房使用的医用版；为合作企业定制的企业版。目前，产品在广州生产。

<sup>19</sup> MSI 是 Mother Sound Intervention 的缩写。

另外，爱听贝正研究结合人工智能，研发孕妇早产监测产品。宋立国表示，不少孕妇的焦虑情绪会随着预产期的临近而增加。而他们正在研发的产品将通过分析影响子宫收缩的子宫肌电指标，让孕妇在家监测胎儿情况，来判断和监测临产状态，以此来提醒孕妇，减少焦虑心情。宋立国补充：「我们打算从有早产倾向的妈妈的监测开始，再扩展到常规的孕妇监测。由于早产监测产品属于医疗器械，需要做临床测试，所以研发周期较长。」

由于公司研发的是创新产品，宋立国非常看重知识产权。他表示已经申请了 27 个专利，其中 14 个是发明专利，当中已有 5 个成功获得发明专利。

### 专注公立医院市场

爱听贝曾经同时开拓医院(企业)及消费者(个人)客户的市场，但发现作为初创企业拓展消费者市场的投资成本非常高。宋立国说：「在创业前，我们团队与医疗器械的代理商和医院都已建立了一定的人脉网络，因此我们对开拓企业市场十分有信心。为针对消费者市场，我们向不同的妈妈群体咨询，获取了很多宝贵的意见，而且她们很喜欢我们的产品。于是，我们在 2019 年 7 月开始尝试展开消费者市场的业务。当中市场营销、营运开支、广告投入、市场教育的成本十分庞大，但回报率却强差人意，所以在 2020 年 8 月暂停了消费者市场业务。」

现时，公立医院是爱听贝的主要客户，宋立国解释：「我们将目标锁定三甲公立医院、地市级公立医院。这些医院的新生儿科室比较强、设备配置比较好，会接收来自全国各地各级有早产迹象的孕妇。将来，早产监测产品升级后，用于常规监测，便将会与民营医院合作。」

### 初创企业成功因素

宋立国认为创业成功有 3 个主要因素。他说：「首先，企业家精神是非常重要的。即使遇到困难，须实时检讨和纠正。例如我们发现消费者市场的营运不如理想后，便集中发展企业市场。第二，充裕资金。对科研企业来说，资金投入庞大，但回报期可能较其他行业长，需要有足够资金营运和支持发展。第三，人才招聘。作为初创公司，我们没有很高的薪金，而且员工数目不多，可能需要他们涉猎熟悉工作以外的范畴。」

据了解，爱听贝在资金获取方面，也确实遇到过困难。宋立国表示：「我们第一轮融资来自一位美籍华人。后来开始 Pre-A 轮融资时，因为我们的核心产品无法立刻创造盈利或有很好的销售数据，虽然与不少投资人接触，但融资非常难。」

### 广州的创业氛围

宋立国选择在广州创业除了是因为家在广州外，他认为广州作为大湾区核心城市之一，广州政府对创业者有实质的支持。「我们技术研发投资成本较其他行业高，幸好我们获得广东省认定为『高新技术企业』，得到资金支持和办公房租减免等。不过，仍希望政府能增加对创业者税项补贴。」他说：「我们所在的南沙园区，每个季度都会进行企业考察和创业辅导，促进彼此交流和联系。」

至于大湾区其他城市的创业创新氛围呢？宋立国有以下的见解：「客观地说，深圳的创业创新氛围确实比广州好。我曾在深圳工作，那里有很多充满干劲的年轻人和外来人，他们都努力地在构

思一些新的事物、做一些新的尝试、而且乐意接受新的挑战。而东莞、佛山制造业比较强，创新氛围一般；珠海的横琴与澳门合作较多，而且创新政策扶持力度较大，也培育了几家在医疗领域成功的公司。」

### 先立足内地市场

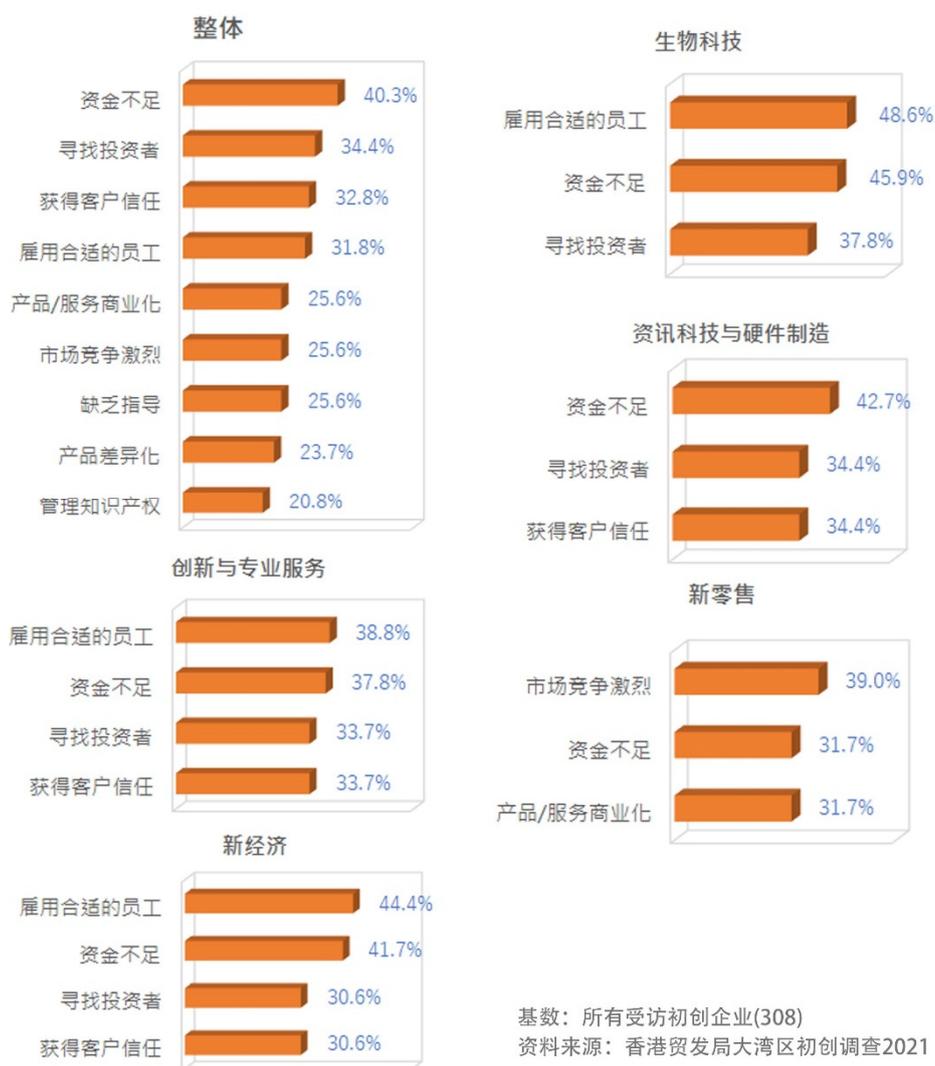
面对人口老龄化，中国政府推出不少鼓励生育的措施，以改善人口结构。例如在 2021 年 5 月宣布允许一对夫妇生三孩的新政策，以及在 7 月强调义务教育阶段进一步落实「减轻学生功课」及「减校外培训负担」等。宋立国对中国内地母婴市场发展持乐观态度，他说：「虽然内地目前新生儿的数量还是在下降，但每个家庭对婴儿的各项支出都是在上升的。现时我们主力发展中国内地市场，因为西方医院鼓励妈妈到新生儿科室抱早产婴儿，母婴分离不太严重。但内地医院对早产婴儿的监测很严谨，通过我们母亲心音安抚系统，即使婴儿在保温箱，也能听到母亲的心跳声或说话声音，有助早产婴儿促进脑部健康发展。」

谈及拓展海外市场的计划，宋立国说：「我们在意大利、瑞典、美国、巴西都有当地的合作伙伴，将会帮助我们拓展当地市场。但我们需要根据资金情况，再因应当地医疗器械监管要求，申请不同的认证。例如，欧盟 CE 认证、美国食品药品监督管理局(USFDA) 认证、巴西国家卫生监督局(ANVISA)认证等。」

至于东南亚市场，宋立国则表示希望通过香港拓展当地市场。「香港有很多认证在东南亚国家是具有影响力的，如果我们的产品能在香港销售，对拓展东南亚市场有一定帮助。」宋立国说：「我们希望在内地注册的医疗产品，可以直接获香港相关机构认可或简单备案后可以在香港市场销售，反之亦然。因为医疗产品认证的申请需时，而且成本不少，对初创企业是一种压力。如果能在大湾区内先行先试，让医疗产品法例法规接轨，对初创企业将会是个好消息。」

调查进一步了解所有大湾区初创企业现时面对的困难和挑战。资金不足(40%)是整体大湾区初创目前面对最严峻的挑战，与没有扩张市场计划的原因一致，其次是难以寻找投资者(34%)，以及难以获得客户信任(33%)。值得注意的是，生物科技、创新与专业服务和新经济等专业性较强的行业均表示较难聘请到合适的员工。而对于新零售行业来说，面对最大的困难不是产品制造，而是产品商品化(32%)，发展创新的产品定位与销售模式，才有机会在竞争激烈的市场(39%)内站稳阵脚。

### 初创企业在大湾区面临的主要挑战

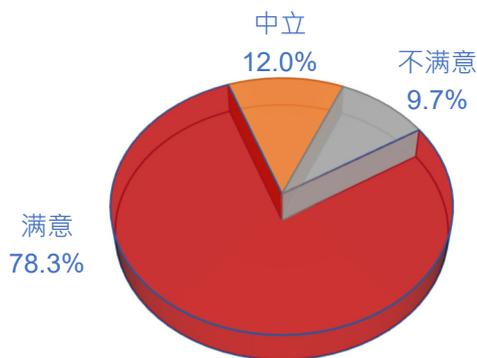


基数：所有受访初创企业(308)  
资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

### 香港初创期望政府进一步支持

受访的香港初创企业中，约 10%认为香港的创业生态系统仍有较大的进步空间。当中，超过四成受访者认为政府支持不足，期望政府能进一步提供支持，特别是在推动科技应用，以及政策检讨或立法方面。有受访者举例：「以无人驾驶汽车为例，不少国家都已立法使全自动驾驶汽车合法化，唯在香港现行的法律框架下，无人车仍无法登记及领牌。」

香港初创企业对本地创业生态系统的满意度

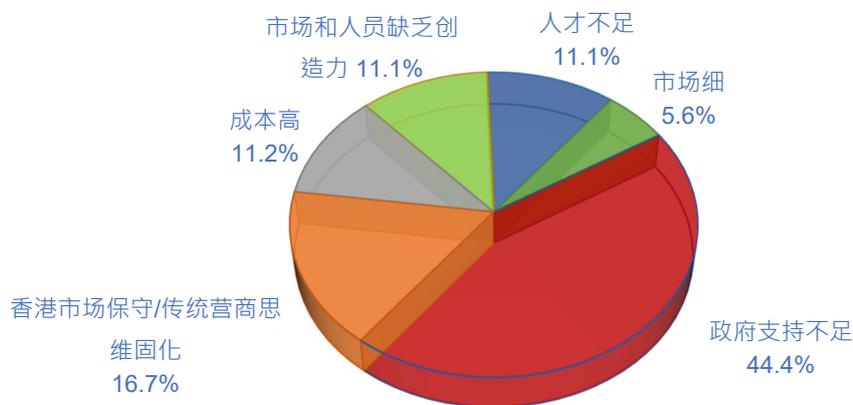


基数：所有在香港设立总部的受访初创企业(175)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

另外，部分企业有感香港市场和人员缺乏创造力(11%)，人才不足(11%)。Startup China Club (Hong Kong)主理人黄锦冰建议：「香港在人才培养上应增加多些国际元素，让创业者了解内地以及外国的创业行情，以便日后按需要在合适的地区拓展市场，同时让他们视野更国际化，加强整体的竞争力。」

香港初创企业对本地创业生态系统不满意的原因



基数：不满意香港创业生态系统并以香港为总部的初创企业(17)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

## 香港优势：国际化的服务

虽然香港在创业支援和推动科技应用方面仍有改善空间，但香港在专业服务方面拥有明显的优势。作为亚洲商业枢纽，大部分香港的专业服务机构拥有符合国际惯例和水平的知识和经验，为本地、内地及海外客户提供优质、高效的服务，因此，香港是内地和海外初创企业开拓亚太市场理想的落脚点。调查显示，有 76% 受访的大湾区企业预计在未来 3 年会使用香港的银行服务，如贸易融资、跨境清算和结算，以及贷款服务等，也有 69% 会使用香港的会计、审计和税务咨询服务。

未来3年大湾区初创企业对香港的服务需求



基数：所有受访初创企业(308)

资料来源：香港贸发局大湾区初创调查2021

此外，有约四成大湾区初创企业预计在未来 3 年会使用香港的会展和交易会服务。作为全球最佳的会议、展览及奖励旅游以及商务旅游城市之一，香港每年共举办逾 100 项展览，吸引超过 160 万名会议、展览及奖励旅游的海外过夜旅客来港参加，为初创企业提供一个理想的平台以拓展市场、建立人脉和增加曝光。紫电科技有限公司[个案八]创办人岑邦杰表示曾参加香港的展览会，并赞赏香港的展览会是一个有效的平台，让企业和品牌接触潜在投资者或合作厂商。

在深度访谈中，澳门青年创业孵化中心[个案十]副总裁魏立新指出：「香港作为国际商业枢纽，与欧美、东南亚的市场有频繁商务交流，不少海外国际企业在香港设有办事处，初创企业可以在香港接触海外企业。」广州市嘉乐信息技术有限公司[个案四]创办人何昌表示已在香港设立分公司，未来将负责海外合作业务，包括与外国的社交媒体 Facebook、Instagram 等合作。他指出：「相比内地，海外企业普遍较熟悉香港商业环境，而海外客户一般不需要签证到香港，加上可以用英语在香港沟通；而我们到香港也很方便，因此香港是内地企业与海外市场联系的最佳桥梁。」



## 个案十：澳门发挥中葡创业者的桥梁 专访澳门青年创业孵化中心副总裁魏立新

澳门特区政府近年积极促进青年创新创业发展，于2015年创立澳门青年创业孵化中心(下称「创孵中心」)，并于2017年10月18日正式交由澳中致远投资发展有限公司<sup>20</sup>营运。为澳门创业者或愿意为澳门作出贡献者，提供多元化、与时俱进的配套设施及专业支持服务。创孵中心副总裁魏立新介绍澳门初创企业的特色，以及如何发挥澳门的中葡优势协助澳门初创企业拓展葡语系市场。

### 澳门初创环境

创孵中心以24小时全天候开放的模式，透过资源共享、合作引进的方式，为进驻会员提供完善的基础设施及专业支持服务，包括办公空间、法律及会计咨询、创业培训指导、路演推介及资金对接等一站式服务。截至2021年6月，创孵中心有233个会员团队。目前有54个孵化项目正在进行，当中以科技类为主(超过一半项目)、其余为文化创意、商贸服务及医疗等领域。

「创业者在不同阶段均会遇到不同的挑战，故此创孵中心提供阶梯式对接服务，如邀请海内外专家组成『创新创业专家库』，为有需要的初创项目『体检』；为创业者、连续创业者或进入孵化阶段的项目，提供路演对接、『CEO饭局』等活动，拓展创业者的视野之余，也让他们了解各领域的最新动向。」魏立新说：「创孵中心通过提供各方面的支持协助，凝聚青创氛围，鼓励年轻人开拓不同领域的业务，投入国家发展战略。」



澳门青年创业孵化中心举办的活动。

<sup>20</sup> 澳门特区政府于2015年11月24日成立澳中致远投资发展有限公司。

魏立新表示澳门初创企业面对的困难有 3 个主要方面。他说：「首先，澳门初创企业面对招聘困难。澳门人口约 68 万，在疫情前，失业率一直在约 1.8% 的较低水平，受疫情影响，2021 年 8 月总体失业率升至 2.8%，本地居民为 3.7%，尽管如此，数字说明在澳门创业的人工成本仍然较高。其次，缺乏专业人才。过去澳门以旅游、娱乐及博彩业发展为主，一些具专业技能人才(科技、医疗、金融)较少，需要到其他地区招聘。最后资金压力。澳门本地市场小，须发展其他销售市场，才能进一步拓展发展空间，尤其在疫情之下，庞大的旅客市场急速被压缩，对初创企业更是挑战。」因此，创孵中心不断为澳门初创企业物色理想平台拓展市场。

### 走出澳门 - 伙拍中港及海外创业平台

在澳门政府经济及科技发展局(经科局)的支持下，创孵中心积极推进与内地青年创业孵化中心的紧密合作，透过相互认可青年创业项目，推介澳门青年进驻内地的孵化中心，借此协助青年在内地创业。创孵中心在大湾区内地九市已有多个合作创业孵化基地，例如广州的「创汇谷-粤港澳青年文创小区」、「粤港澳(国际)青年创新工场」；珠海的「横琴澳门青年创业谷」；中山的「易创空间」等。

除了大湾区内地市场，澳门凭着自身历史和葡语的官方地位，积极为初创企业拓展葡语国家的市场。2018 年 6 月，澳中致远投资发展有限公司与葡萄牙著名孵化器 Beta-i 签署合作协议，创孵中心的会员可透过创孵中心的推荐入驻 Beta-i 的孵化器基地，或参与它所举办的项目，支持内地及澳门青年创业者前往葡萄牙创新创业。另外，经科局为强化澳门在中葡经贸合作服务平台的角色；鼓励青创企业家到葡萄牙认识当地市场及寻找合作和发展机会，推出《中葡青年创新创业交流计划》，以促进本澳、内地及葡语国家的青年企业家之间的互动交流。不过由于疫情关系，「中葡青年创新创业交流计划」目前已暂停。

至于与香港的联系，2019 年澳中致远投资发展有限公司与香港数码港签署合作协议。双方承诺向彼此孵化的创业者释出资源及优势，为港澳创业者接触多元化的创业资源、拓展广阔的市场网络、增进商业技能及知识等共筑平台。根据协议，创孵中心提名具潜力的创业项目申请「数码港创意微型基金」和「数码港培育计划」；数码港推荐初创企业参与创孵中心的孵化计划，加速项目落地澳门及葡语系国家；向双方支持的创业者提供专业咨询服务；为双方支持的创业者提供技术和商业领域知识培训。

### 打造接轨内地黄金赛道

不少澳门初创企业都希望发展内地市场，但内地市场竞争激烈，最有效和快捷让市场认识企业的方法便是通过比赛。魏立新说：「不少投资机构、国际企业都会从比赛中寻找有潜质的初创企业，而且创业者也可借此与其他企业、投资者交流和沟通，从而建立人脉网络。」每年创孵中心都会举办「澳门青年创新创业大赛」，优胜者可以代表澳门到内地参加全国性的初创比赛，例如中国创新创业大赛(科技部)、中国国际「互联网+」大学生创新创业大赛(教育部)等。



2021 年澳门青年创新创业大赛。

据了解，过去创孵中心推送的项目曾获得「阿里巴巴诸神之战全球创客大赛」全球总冠军、「复星 Protechtig 全球创业大赛」全球 12 强、「京津冀-粤港澳」青年创新创业大赛总决赛金奖、「中国国际『互联网+』大学生创新创业大赛」金奖、「前海粤港澳台青年创新创业大赛」铜奖以及其他多个奖项。

### 加强粤港澳初创交流

魏立新认为香港与澳门有一些相似的地方，在培育初创企业时须依托大湾区内地城市进行优势互补。「香港与澳门的土地资源紧张，人力资源和营运成本相对内地高，对初创企业构成一定压力。加上港澳缺乏生产厂房，供应链及生产配套都集中在深圳、东莞、广州等内地城市，因此港澳初创企业须放眼在整个粤港澳大湾区。同样，港澳的本地市场小，初创企业发展稳定后需要一个更大的市场空间拓展业务。而大湾区有超过 8,000 万人口，加上语言、文化、环境相近，是一个理想的地方让初创企业进一步发展。」他说：「香港的大学科研能力强，大学内有很多有潜质的构思和计划项目，例如大疆创新及货拉拉都是由大学概念衍生并成功发展的初创企业。」

至于开拓海外市场，魏立新认为港澳初创企业应善用当地资源优势。他说：「香港作为国际商业枢纽，与欧美、东南亚的市场有频繁商务交流，不少海外国际企业在香港设有办事处，初创企业可以在香港接触海外企业。而澳门基于历史渊源，与人口两亿多的葡语系国家有着紧密且广泛的联系，能发挥『中国与葡语国家商贸合作服务平台』的独特作用。因此初创企业可视乎本身项目，而选择合适的平台作为走出大湾区的跳板。」

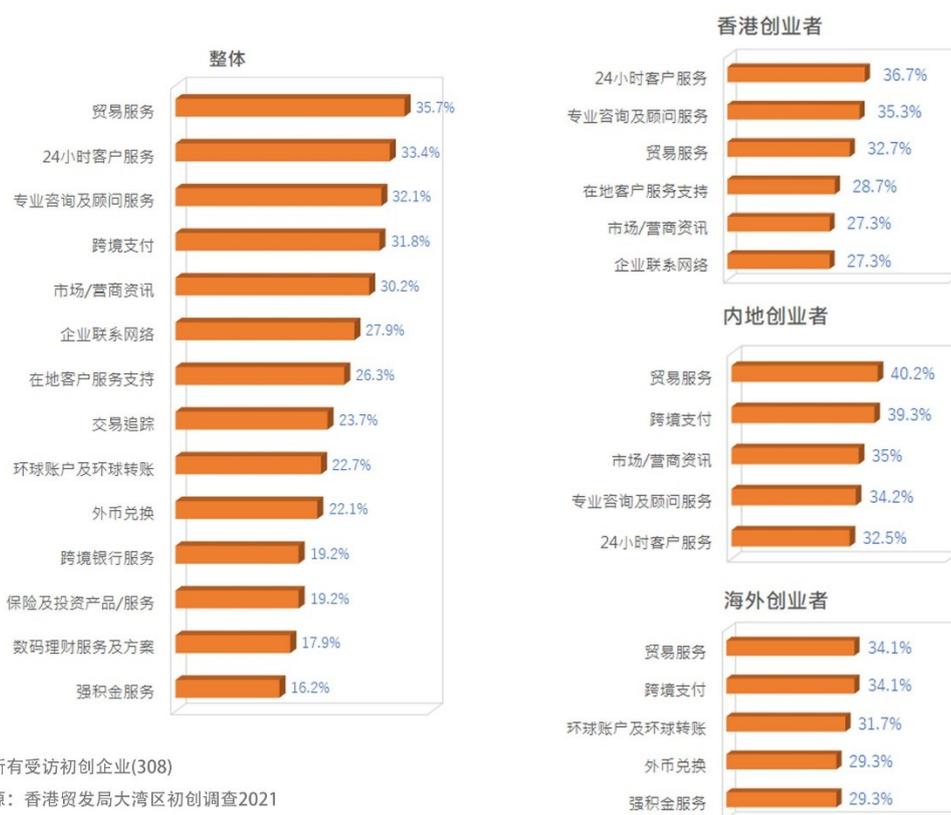
鉴于疫情影响，很多交流活动都须通过网上进行，魏立新期待疫情过后能进一步加快粤港澳三地初创企业的交流。总的而言，初创企业应善用大湾区的独特资源优势，包括较低的营运成本、充裕的技术人才等，通过区内的深度融合，让大湾区的初创企业走得更远。

## 对香港银行服务需求旺盛

香港是全球最大和最重要的离岸人民币业务中心，拥有国际化的金融体系、稳定的金融市场环境。不少大湾区内地企业均选择香港作为其集资融资平台，以及进行海外业务扩张的平台，因而经常使用到香港银行提供的服务。调查发现，大湾区初创企业最常用到香港银行提供的贸易服务(36%)，例如进出口融资、保险理赔和担保函服务等。来自内地的创业者和海外的创业者均对此类服务的需求最大。此外，创业者期望银行能提供 24 小时客户服务(33%)，当中，来自香港的创业者对此类服务的重视程度较高。

另外，35%来自香港的创业者表示需要银行提供专业咨询及顾问服务，而来自内地的创业者和海外的创业者则较常使用到跨境支付服务。调查也发现，三成初创企业透过银行掌握及时的市场和营商信息。

大湾区初创企业对香港银行服务的需求



## 大湾区融合发展

大湾区各个城市有各自的特点和优势，香港拥有完善知识产权保护制度、世界级的科研能力、稳健的金融体系监管和国际化的服务产业，既是国际连通内地的门户，也是内地与全球接轨的桥梁。然而，香港与澳门自身土地资源紧张，人力资源和营运成本相对内地高，加上港澳缺乏生产厂房，对初创企业构成一定压力。深圳、东莞、广州等内地城市拥有成熟的供应链、生产配套和科研设施，因此，大湾区融合有助港澳初创企业更有效地推动技术转化及应用，同时，内地初创也可善用港澳市场的优势开拓海外市场、把产品推到国际市场，以及寻找海外投资者。

总结问卷调查结果和公司访问中所得的信息，大湾区初创企业普遍乐见大湾区融合，并相信大湾区发展能为企业带来庞大的机遇。但是，初创企业认为区内各市的联系可以更为紧密，在推进大湾区融合的政策上仍有改善空间。其中，不少企业共同提到的建议包括：(1) 希望可以放宽内地工作人员到香港的通关政策，包括逗留时间等，为企业提供弹性安排，加强自由流动；(2) 香港生活成本较高，希望香港政府能加强对内地创业者在香港的资金支持，例如租金减免等；(3) 希望政府机构能为外地创业者提供更多创业咨询相关的服务；以及 (4) 进一步推动两地检测认证接轨，例如在内地注册的医疗产品，可以直接获香港相关机构认可或通过简单备案后可以在香港市场销售，反之亦然。

总括而言，在粤港澳大湾区的区域合作下，大湾区各城市的创业创科发展迎来难能可贵的机遇，香港也得以发挥在研发、国际化及作为国际金融中心方面的优势，聚集大湾区和全球各地的创新资源，推进初创生态系统的竞争力。



# 总结



## 总结

初创企业为社会带来创新科技、产品或服务，也为经济注入新的增长动力。粤港澳大湾区内各城市政府通过不同的政策措施和资助计划，致力培育初创企业，从而提升湾区竞争力。是次调查发现，大湾区初创企业普遍满意大湾区的创业生态系统。受访者认为，大湾区的创业气氛浓厚，区内有不少孵化器和创科园区为初创企业提供创业指导及场地支持。然而，不少大湾区初创企业现时面对资金不足、难以寻找投资者，以及难以获得客户信任等问题和挑战。创业者期望，政府能完善激励创业的机制，加强资金支持，例如租金减免等，并发挥先导者角色，带头采用创科产品和服务，提高初创企业的知名度。

近年，香港的创科创业发展生机勃勃，政府在4年间投放超过1,300亿港元推动创科发展。根据《2021年施政报告》，香港的创科旗舰机构科学园已有约900家科技企业和初创，涵盖人工智能、生命健康、环保技术等范畴，也培育了4家独角兽企业。过去3年其租户/培育公司成功筹募330亿港元资金。按估计，科技园公司每投资1港元便吸引外间投资13港元。此外，数码港也拥有不少科技企业，培育了5家独角兽企业，涵盖金融科技、智慧生活及数码娱乐领域。数码港每投资1港元便吸引外间投资13港元，过去3年其初创企业吸引了超过125亿港元投资。香港的初创企业数目也持续上升，较2017年增加68.5%至3,755家。

大湾区发展为香港的创科发展带来难能可贵的机遇，使香港得以发挥在科研、国际金融中心、国际化专业服务，以及作为通往内地和国际市场双向通道方面的优势，并聚集大湾区和全球各地的创新资源，推进本地创科创业生态系统的竞争力。为加强香港作为大湾区初创平台的角色，受访者建议，香港政府可为初创企业简化资助计划申请流程、推出更多一对一投资配对计划，以帮助初创企业联系私人投资者等，并强化配套，吸引海外创投基金落户香港，推动香港创业生态的发展。同时，政府宜担当先导者的角色，率先使用创新企业发明的产品和服务，发挥牵头作用，借以增加社会的信心，为初创企业提高知名度。此外，香港的展览会是一个有效的平台，让企业和品牌接触来自世界各地的潜在投资者或合作厂商，大湾区初创企业可多参与香港的会议和展览，拓展市场、建立人脉和增加曝光。

总括而言，大湾区内汇集了先进制造业、现代服务业、创新科技于一体，香港、深圳拥有优越的科研能力；其他大湾区内地城市拥有成熟的先进制造业产业链；澳门是中葡创业者的桥梁，各市凭着自身优势融合发展，定能进一步提升大湾区初创生态系统的竞争力，而香港也将继续与大湾区各市的创科发展相辅相成，成就《粤港澳大湾区发展规划纲要》和《十四五规划》下的国际创新科技中心。

由香港贸易发展局制作及出版

©2021 年香港贸易发展局版权所有。倘若引用本报告中任何内容，须注明资料来源为香港贸发局。未经本局同意，不得翻印本报告全部或部分內容。香港贸发局在编写本报告时，已力求资料正确无误，倘其中有任何错误之处，本局恕不负责。本报告表达的意见，并不一定代表香港贸发局的立场。