

借力大湾区东风 香港创科正蓄势待发

证券时报记者 张国锋

自粤港澳大湾区概念提出后,无数人正在密切关注规划的出台和落地。香港作为大湾区中不可或缺的重要组成部分,同样正在等待再次腾飞的这一新机遇。

打造具有全球影响力的国际科技创新中心,是粤港澳大湾区建设的一项核心任务。据广东省社科院有关研究报告显示,大湾区内目前有超过 1.89 万家国家级高新技术企业,每年的国际专利申请量占全国 56%。在港人看来,粤港澳大湾区的建设无疑是一次历史性机遇,如果能在本次机遇中把握住中央惠港科技政策的“东风”,必将会为香港创科发展注入强大动力,提供广阔空间。

四大因素 困扰香港创科发展

去年在香港举办的一场活动上,腾讯 CEO 马化腾曾在香港特区政府行政长官林郑月娥面前批评香港的创科发展。一年后,当两人在广州的一场论坛上再次同台时,马化腾向林郑月娥解释,他认为香港有很多好牌,批评是担心香港在发展中出错了牌,浪费了这些良好的基础。

在很多人看来,过去数年,香港在扶持创科和创业上已经有了巨大的进步,香港的创科和创业环境也有了显著的提升。然而,还有一些问题亟待解决。

创科香港基金会今年发布的《创科发展,人才先行——香港国际创新中心建设人才发展策略建议》指出,目前香港发展创科面临着不少挑战。

首先,创科行业求才若渴,但创科人才供应(数量、能力)难以与之匹配。数量上的人才缺口主要体现在针对初中级技术岗位的、训练有素的技术员工;同时,创业团队也很难招到香港本地的高级工程师及技术综合能力强的“全端工程师”——以致不少初创公司反映“很难在香港搭建完整的技术团队”。

其次,能力不匹配的主要原因在于香港学校对学生实践能力、综合能力培养的重视程度不够。香港学生的学术表现虽好,但由于缺乏产业接触和实操经验,大部分毕业生对实际的业务场景了解甚少,需要创业企业花费大量时间进行实战培训才能胜任工作;同时,毕业生通常只擅长某一个细分科技领域,而创业公司出于减少用人成本的考虑,更倾向于招募“一职多能”的人选。

再者,香港创科行业发展空间小、薪资低,难以吸引并留住优质人才。香港的优秀学生仍普遍集中在金融、医学、法律等行业,理工科专业学生生源质量欠佳,且毕业后转行普遍。原因主要在于择业与职业发展空间有限且薪酬及期权竞争力低,无论是与香港其他岗位比,还是与内地或硅谷同级别的技术岗位比,香港技术人才的薪酬水平都处于低位。

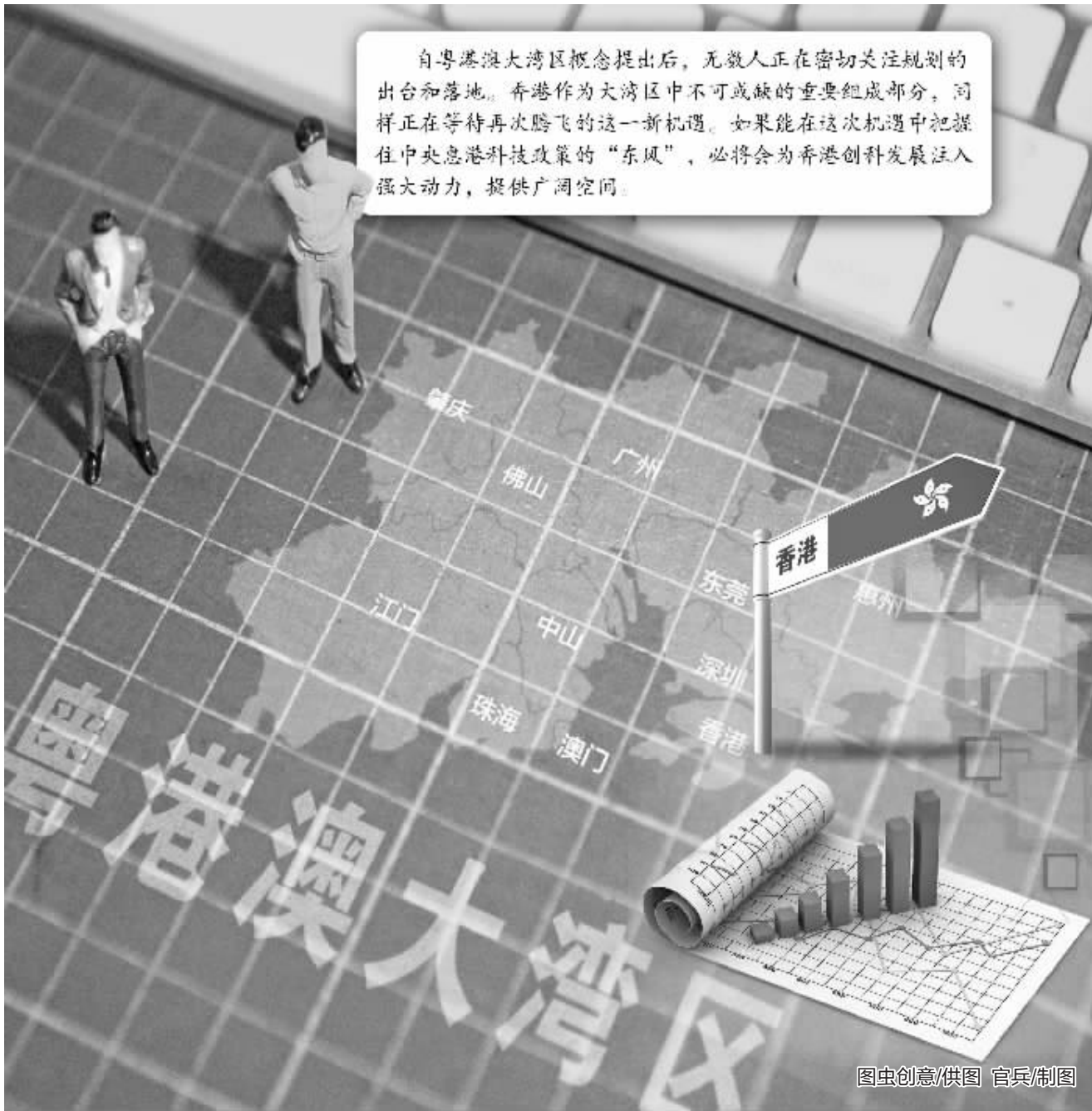
另外,香港的科技创业团队技术能力强但商业能力弱,导致产品的技术含量虽高,但商业拓展表现平平。香港创业团队以理工背景为主,商业常识与技能亟待提高,特别是商业洽谈及沟通技巧、商务拓展与资源对接、视野拓展、内地拓展。

全国政协副主席梁振英日前在出席首期 X-PLAN“创科超人大湾区路演暨大湾区创科人才发展高层论坛上表示,香港有不少很好的大学,大学里也都有很好的跟创新科技相关的课程,但把学生培养出来后,如何让他们学以致用,人尽其才,是长期困扰香港创科发展的问题。

大湾区或助力香港吸引人才

如何解决上述困扰香港创科已久的问题?香港人将目光投射到了即将到来的粤港澳大湾区上。

林郑月娥在上述活动中表示,未来,



图虫创意/供图 官兵/制图

香港不单能在粤港澳大湾区成立国际创新科技中心,也应该把粤港澳大湾区发展成一个汇聚各界人才的中心,使香港成为推动国家实施创新驱动发展战略、建设创新型国家的一支重要力量。

为了扶持香港创科,中央出台了多项措施。据林郑月娥介绍,这些措施包括让香港的科研机构、大学能直接申请中央科技研发基金的项目,让中央科研资金能够“过河”等。此外,她还指出,中央科技部有望在本月内将与香港创科局签订全方位的合作安排;中科院同意在香港成立分属机构,并将两个重要的研究所落户香港;在香港成立粤港澳大湾区两院院士联盟等。

全国政协委员、红杉资本全球执行合伙人、创科香港基金会、Hong Kong X 科技创业平台主席沈南鹏则指出,香港目前创科基础相对内地仍然比较薄弱,而从打造创科生态角度来看,人才是最重要的因素。只要解决了人才问题,自然就会有科技综合能力和更新的创业商业模式诞生,香港就能够在科技创业中做出自己的特色来,并且在产业上有所突破。尤其是香港处于大湾区规划中的一部分,是大湾区中独特而重要的一员,能够让人才得到充分的发展,融合,整体的创新能力会大大释放出来。

“大湾区的建设,有望能够为区域内的城市吸引到全球最顶尖的科研人才和最优秀的科技企业家。对于香港来说,这些人能够优化我们的人才库,也可以带动本地人才的提升。”香港数码港董事局主席林家礼接受记者采访时表示,从数码港自身实践情况来看,很多成功的科学团队都是混合团队,包括有理想抱负的香港青年、熟悉内地市场的内地精英,以及精通技术的外国专才。在跟内地和外国人才协作的时候,本港人才才能够得到自我提升。反过来其实香港也是全球包容性、国际化程度极高的地区,这也是香港未来在大湾区中吸引人才的一个优势。”

然而,长期以来,香港高昂的生活成本、有限的科技技术载体等因素,却限制了香港留住创科人才的能力。从内地赴港创业的钱方 QF Pay 创始人兼 CEO 李英豪接受记者采访时就表示,最初他在香港创业的时候,仅是租一个周末使用的小办公室就要两千多块钱,去铜锣湾一个普通的餐厅吃饭人均下来要 100 多块港币,加上其他开支,让创业者难以承受。

全球各地来香港的人,包括本地人,要在香港创业,如果各种开支、房租、税务不能有很好的资金支持或者优惠,我相信是挺难的。”李英豪指出,在内地很多城市已经在做人才公寓的配套,香港其实也可以跟进。其实现在在香港创业环境已经好了很多,例如有很多孵化计划等,但我更希望在创业时,能让大家有基本温饱的保障,解决一些家庭问题,会让很多创业者无后顾之忧。”

为了吸引更多创科人才赴港,近年来,香港特区政府也出台了新措施。例如科技专才培育计划、科技人才入境计划、优化实习研究员计划以及为本地学生提供研究课程资助、研究院宿舍等措施。在配套方面,还推出了包括青年共享空间计划、为香港科学园投入 100 亿港元用于人才培养及人才公寓建设等。

香港“超级联系人”角色更重

同时,在港人眼里,随着粤港澳大湾区城市群概念的提出,香港作为“超级联系人”的角色和作用将会越发重要。

林家礼指出,以数码港为例,他们聚集了许多来自内地的科技精英,非常熟悉内地市场。在创业过程中,他们能够帮助香港的创业公司打入全球最重要的市场——内地市场。

与此同时,作为一个国际化程度很高、聚集各国人才的城市,香港也可以成为内地创业公司进军东南亚甚至全球的跳板。打个简单的比方,外国的科技公司来到香港,就等于进入了大湾区、进入了内地市场。而内地的科技公司可以通过香港,做东南亚、全球的业务。”

目前,香港着力于金融科技、人工智能与机器人、智慧城市和生物科技四大领域的创科发展。在港人眼里,香港传统的国际金融中心、贸易中心等角色,无疑是未来他们在大湾区中不可忽视的竞争优势。

事实上,香港在很多基础设施建设方面是领先全球的,在通讯、互联网、金融科技等领域都可以去推动整个大湾区的创新科技发展。”林家礼说,香港可以凭借自身在这些领域的积累,帮助粤港澳大

湾区成为“数字大湾区”。尤其在金融科技方面,香港过去两年已经和大湾区内的其他城市进行了充分的沟通合作和交流。未来要解决大湾区的融会贯通,一定要依靠数字手段,香港在其中会扮演重要推手的角色。

林家礼还指出,下一步希望粤港澳大湾区内的城市合作和分工能够更加明确,而通过初创企业的交流和合作,也有助于大湾区的“智慧城市”建设”进程,包括推动跨境创业等工作。

诸多措施推动 香港创科融入大湾区

为了帮助香港创科团队更好融入粤港澳大湾区的发展,香港各界已经出手了。

近期,香港特区政府针对创科发布了人才需求清单。在业内人士看来,这份清单精准对位地引进香港极需的高层次人才来港,如诺贝尔奖获得者、各国工程院或科学院院士、突破性专利发明人等,并有效发挥其“磁石效应”,吸引汇聚更多人才、资本、科技资源;对正处在发展关键期、发展势头良好、亟需引进人才的全港范围的创科企业,根据其实际需要,每年给予一定数量的人才引进配额,用快速通道加快人才引进速度,以满足初创企业快速发展需要。

创科香港基金会在上述《建议》中指出,为了解决香港创科发展中存在的现实问题,未来应当加强学校与产业界的伙伴关系。通过知识讲座、就业教育、业界导师计划、实习计划、联合研究等机制,使学生更好地了解产业和技术前沿趋势,培养其解决实际问题的能力。此外,要鼓励创业孵化平台等社会机构为创科团队提供更多弥补其商业能力短板、助力其内地、尤其是粤港澳大湾区发展的能力建设和资源对接支持。

据林家礼介绍,香港数码港在鼓励园区内创业团队跟大湾区其他城市交流和合作方面也做了不少事情。首先,借助香港特区政府与深圳、珠海、澳门等城市的合作安排项目,让园区内的创业团队能更多跟区域内其他创业者交流合作。包括可以让大湾区里的团队联手创业,让区域内的企业可以联手经营,发展得好的话可以联手上市,还能够联手一起进军国际市场。”

其次,数码港还成立了数码港投资者网络,超过 100 位来自不同类别的投资者,包括 50 多个创投基金、私募基金和天使投资者等,来自内地、海外和香港本土,可以帮助香港的初创企业打入内地市场。而数码港自己成立的创业投资基金,也能够跟专业的机构投资者联手投资,帮助这些初创企业更好地发展。

国内创投机构出海“觅食” 印度成为投资热土

证券时报记者 卓泳

虽然国内 VC(风险投资) VPE(私募股权投资)出海投资已不是新鲜事,但在今年募资和投资环境双双遇冷的情况下,创业投资机构海外“觅食”也不失为一个好的选择。据记者了解,近期多家 VC 机构都在关注海外创业市场,还找到了自己心仪的项目。

近年印度项目还挺火,我们也投了一个。”某 VC 机构投资负责人对记者表示,现在在国内募资环境不好,好项目也不多,因此许多机构在国内的投资都有所收缩。以后不排除会去海外募资,直接投海外的一些项目。”该负责人表示。

记者发现,在中国众多投资机构的海外“购物清单”里,印度成了近一两年的热点。在许多业内人士看来,印度有着很多中国企业的影子,且近年许多在中国被验证的模式纷纷落地印度,给资本提供了不少优质的选择。

然而,无论对于创业者还是投资者,异地创业投资都会因文化制度等方面的差异而存在隐藏风险,“淘金”的同时还需兼顾“排雷”。

国内多家机构 赴印度“觅食”

9月3日,印度 OTA 平台 HappyEasyGo 宣布完成由韩国 KIP 领投,清科创投、三星集团、翱翔资本、融翼红跟投的数千万美元 A+轮融资。清科创投主管合伙人袁润兵表示,印度拥有巨大而年轻的人口基数,OTA 市场增速快,跟十几年前的中国有很多相似之处。当前处于移动互联网流量红利期,能够先行获取有付费能力的流量人群就能拥有占领制高点的优势。

据了解,目前包括启明创投、晨兴创投、鼎晖投资、零一创投和兰馨亚洲投资集团等国内知名风投基金都正在寻找金融、教育技术、电子商务、内容和网络分类广告等领域的印度创业项目。鼎晖投资的新兴市场基金负责人马晓宇接受媒体采访时表示,鼎晖投资将专注于 B 轮和 C 轮融资,将投资那些已经证明了自己的商业模式、引领垂直市场、需要资金以实现更快增长的公司。

零一创投的印度投资负责人 Amit Jangir 也表示,今年零一创投可能会进一步投资金融科技、教育科技和内容创业公司,投资额从 50 万美元到 200 万美元不等。

这届印度政府很重视创新创业,以制造业和初创企业为核心去开拓新的经济发展,所以对创业者给予了税费优惠和大力培养创业创新人才,还举办了多所高校创业大赛。”在印度创业的万洪告诉记者。因此,印度市场除了长期扎根的美国、中东等国的资本外,近些年还多了许多中国的资金,业内人士分析,当前,越来越多的投资人又开始关注印度市场,印度创投圈即将迎来新一轮的繁荣。

创业者:发展中的 印度蕴藏无限商机

现在印度的移动通讯和互联网都进入了快速发展阶段,一些中国企业也瞄准了时机,陆续进入印度市场,并且占据了一定的市场份额。”在华为工作了十年的万洪,由于外派印度工作五年,对印度的文化、制度等都非常熟悉,2015 年初,他萌生了自己出来创业的念头。做了一番市场调研后,万洪发现,印度的大学生很难买得起智能手机、笔记本等这些在中国大学生中早已普及的电子产品,但他们又有很强烈的需求和消

费欲望,在研究了中国分期电商分期乐的模式后,结合印度国情,万洪在印度创办了印度版的“分期乐”——KrazyBee。我当时在印度高校做调研,学生、教授、校长都是开放和接受的心态,这个模式很受他们的欢迎。”2016 年初,KrazyBee 获得 200 万美元种子轮融资,由分期乐领投,险峰长青以及专注印度的美元基金 Cyber Carrier 跟投,2017 年底还获得小米、顺为资本的战略投资。

据记者了解,这几年有许多在中国已经被验证过的模式纷纷在印度落地,包括移动打车平台、外卖平台、移动支付、OTA 平台等等,给当地人带来许多生活的便捷。在许多创业者看来,如今的印度市场在新经济领域是一片“蓝海”,他们愿意做这块土地上的“拓荒牛”。

实际上,印度每年的大学毕业生都有一千多万,就业是个很严峻的问题,通过鼓励大学生创业或者中国创业者的进入,能很大程度上缓解就业压力。”万洪说,KrazyBee 进入印度校园后,就给学生们带来很多兼职和创业的机会,学生的反应也非常积极。

从“Copy From America”到“Copy From China”,印度近些年的创业生态也发生了改变。我带过一些印度的朋友到中国考察一些创新模式,他们对复制中国模式的热情都比较高涨,认为参考性更强。”万洪说,虽然印度和中国也存在很多差异,但在本届政府的强力推行下,印度全国在金融、税法等方面都做了很大的统一,更有利于让一些得到验证的创新模式在印度落地。

当然,毕竟是异地创业,少不了文化和制度上的磨合和阻碍。万洪介绍,印度的宗教文化、等级制度、税收制度等方面与中国有较大差异,另外,印度人还存在“时间概念模糊”、无法直接说“不”、过度承诺”和“不兑现”的问题,这些都会给工作带来一些困扰。在这里创业必须心态开放、求同存异,就可以避免一些不必要的麻烦了。”万洪说,在印度创业,要把公司管理和客户开拓与管理都交给当地人去做才能更好地提高效率。

“中国人+当地人”的团队成投资标配

观察许多被投的海外项目可以发现,这些项目的创业团队大多有个明显的特征,就是中国创业者与当地创业者相结合,这种组合模式几乎成为投资机构“出手”前最大的考量。

“我们投的话,有个要求就是,产品和技术团队在中国,运营团队要在当地,因为当地人更加了解用户的心态,能更好地做市场推广。”梅花创投合伙人张筱燕表示,从投后管理来看,纯外国的团队后期管理起来很难,沟通成本很高,但纯中国的团队又没法熟悉当地市场,所以二者结合起来是最好的。

“我们最重视印度市场,因为印度跟中国在很多方面都很像,目前的发展空间和潜力很大。”有了阿里、小米、OPPO 等这样的“先遣部队”,梅花创投等一批 VC 机构也开始跟着进场,现在印度市场的获客成本是比较可控的,相比之下,欧美市场的获客成本就很高,中国的一些模式在欧美市场发展会比较慢。”张筱燕说。对于海外投资地的选择,张筱燕指出了三个考虑的因素:第一,市场是否足够大;第二,当地的创业环境是否活跃,因为后续需要有其他投资机构跟进;第三,当地的基础设施是否比较完善,比如支付工具、智能手机保有量等。看了一圈后,我们还是重仓印度。”张筱燕说。

证券时报主管主办
聚焦创业投资类新闻
打造创客、投资者、网友互动交流平台

创业资本汇
CHUANGYIZH

关注请扫上方二维码