

融匯兩地資源 多方位助港青圓創業夢

港青前海建加速器
兩年吸引40企入駐

2019年的修例風波，一度衝擊香港社會和經濟的穩定，港青鄭思怡於是便將目光投入毗鄰香港的深圳，因前海有許多支持港青創新創業的利好政策，便先從事天使投資。後來她轉投孵化器，以便進行垂直投資。去年初鄭思怡斥資千萬元（人民幣，下同）在前海深港青年夢工場北區成立Bayswork加速器，近兩年時間吸引了40家企業入駐，其中八成是港青創辦的企業，主要是面向數字經濟的人工智能、Web3.0和IP等。她則選擇一些優質企業如人工智能、IP等投資，有的已經升值了近十倍。鄭思怡還利用其香港和內地資源，從訂單到融資等多方支持港青企業發展。

◆圖/文：香港文匯報記者
李昌鴻 深圳報道



◆鄭思怡表示，港青北上發展宜先就業再創業，以降低風險。



◆綠蔭覆蓋的前海深圳青年夢工場北區。



◆鄭思怡（後排左二）去年初斥資千萬元人民幣在前海深港青年夢工場北區成立Bayswork加速器。圖為她與入駐港青一起分享在深圳的工作經驗和心得。



（掃碼看片）

多年來，前海深港青年夢工場是港青創業創新的夢想之地，那是他們進軍內地市場的橋頭堡，因此聚集了很多港青前來發展。香港文匯報記者日前來到該區，這裏緊鄰深圳地鐵1號線鯉魚門站，步行約兩三分鐘就到，區內的房屋被青藤覆蓋着，看起來令人愉悅。

來到北區的Bayswork，只見約近兩百平方米公共交流大廳，各式沙發有條理地擺放着，方便創業者與客戶交流，並配有咖啡、茶等飲料，旁邊還有一個寵物貓房，供創業者休息和放鬆時欣賞憨態可掬的波斯貓。此外雙向四座位會客室一字排開，會議室和複印室等一應俱全。

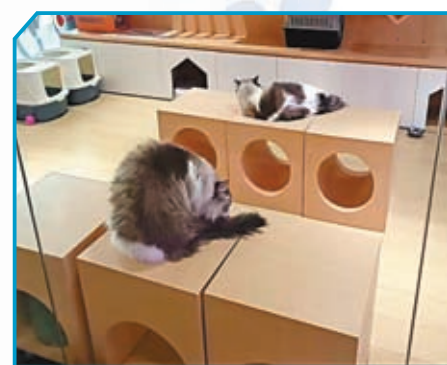
前海支持政策提振 疫前北上發展

鄭思怡告訴記者，2019年來到深圳發展，是看好深港便捷的交通，兩地形成一小時生活圈，尤其是前海出台了許多支持港青創新創業的政策；於是便從事天使投資，選擇前海一些港青優質項目進行投資，其間有的獲得了一些較好的回報，但有的項目風險也比較高。此後三年的疫情，令深港兩地復常通關受到很大限制和影響，她絕大多數時間在深圳工作和生活，其間偶爾回港看望家人。

幾年來，鄭思怡也在思考自己未來發展方向，「為什麼不創辦一家孵化器呢？這樣可以進行垂直投資。」她想利用自己在香港和內地的資源優勢，一方面可以幫助和服務港青創新創業，另一方面也可以更加清晰地了解入駐港青項目成長情況和發展前景，適時進行投資，這樣也有利降低投資風險。

支持港青初創 瞄準數字經濟

去年初鄭思怡在前海深港青年夢工場北區租了辦公空間，正式創立加速器Bayswork，面積達3,700平方米。有了大面積的辦公空間後，鄭思怡馬不停蹄通過香港和前海的各種渠道和資源吸引香港青年前來創業。經過不斷的努力，近兩年來，其已吸引了40家企業入駐，其中80%是港青創辦的企業。這些企業都是與數字經濟有關的產業，包括人工智能、WEB3.0、文創以及新消費等。



◆Bayswork大型公共會客廳旁邊設有寵物貓房，供創業者撫貓放鬆心情。



◆入駐Bayswork的從事健康管理港企員工進行互動訓練。

應對運營挑戰
引入更多香港投資者

加速器Bayswork運營近兩年來，鄭思怡面臨不少挑戰，其中資金壓力是一大問題，3,700平米辦公室，月租金需要53萬元（人民幣，下同），一年租金就是600多萬元。儘管目前有40家企業入駐，但仍有部分空置，有的到期則搬遷到其他地方，加上公用會客大廳、會議室和多個會客小廳等公用面積，因此，入駐公司交的租金還不夠平台承擔的房租。

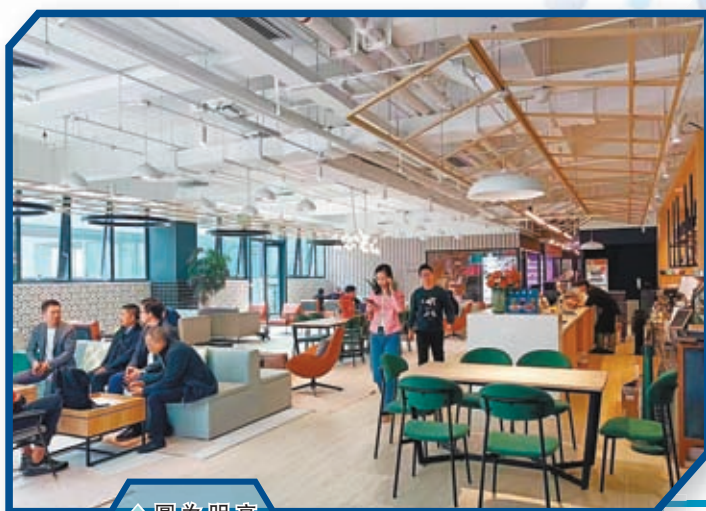
冀明年可達收支平衡

為此，鄭思怡不得不投入，為了緩解壓力，她便將平台開放引入更多的香港投資者，目前加速器有5個投資人，這些投資人有的從事孵化器業務，有的有行業資源，有的有招商和企業服務等優勢，或者有資金優勢等，但她仍是大股東。鄭思怡坦言，近兩年來公司仍處

於虧損，不過，她預計應該明年可以達到收支平衡。因為前期給予入駐的企業租金優惠已經到期，之後進入正常運營階段，會按正常市場價格進行調整。

她稱，當獲悉前海有對港企政策扶持時，便會通知入駐企業積極申請，像他們的平台符合申請資格，會有幾百萬元的補助，而入駐企業只要符合資格，最多也有100萬元的補助，目前平台和一些入駐企業仍在申請當中。

鄭思怡還利用自己的優勢，幫助從事人工智能的內地企業進軍香港市場，通過與香港本地科研團隊合作及技術支持，助力內地與香港企業合作開拓香港和海外市場，這樣既可以用港青北上發展提供服務，也能夠服務內地企業南拓香港和海外市場，實現雙向資源輸送。



◆圖為明亮寬敞的Bayswork大型公共會客廳。

主打服務支援 也投資部分企業

「入駐的企業我們都會提供溫馨到位的服務，包括前海每次新出台的扶持政策，我們都會及時通知入駐企業，尤其是租金、創業和人才補貼，以及人才房等，公司也都會及時幫助企業積極申請。如果他們遇到問題和挑戰時一時解決不了，我們便會找前海有關部門回覆和解決。在前海港企貸推出前，我們幫助兩家港企獲得了銀行信用貸，金額從十多萬元（人民幣，下同）到數十萬元不等。」

「我們還為一些入駐企業對接上市公司的訂單和服務，其中一家從事人工智能的港企，通過我們的聯絡與推動，獲得了較好的業務匹配，他們開發的系統和相關業務獲得了大量的訂單，金額超過千萬元。另一家從事文創設計IP香港公司，通過我們對接一些地方經銷商、博物館等，設計一些創新和國潮的內容，也獲得了不少訂單。」鄭思怡一口氣給記者介紹了公司的運作和入駐企業的成績。

已注資五六家入駐企業

在加速器發展過程中，鄭思怡不斷地觀察和了解入駐企業發展狀況，包括行業機遇、業務訂單、人才和技術優勢等，已經參與投資的入駐企業有5、6家，主要是人工智能、新消費和IP，每家公司投資金額數十萬至數百萬元不等，投資企業每年發展狀態不同，但比較理想的是智慧農業和IP兩個項目，其資產均增值了10倍。其中投資的數字農業種植的蔬菜和鮮花等可以溯源，通過一系列成長數據紀錄，確保其安全性，令客戶感到放心購買。

經驗之談：北上宜先工作後創業

對於港青北上創業和發展，多年來在深圳創業的鄭思怡認為，港青要北上發展，可以先北上參觀和了解一些項目和市場，多參加香港一些機構組織的北上短期考察活動，不一定要馬上設立公司進行創新創業。「他們可以先從就業開始，找適合自己的工作。現在特區政府和前海都有支持港青北上工作的政策，如政府推動的大灣區青年就業計劃。港青只有工作一兩年甚至多年，對內地政策了解了，積累了人脈和市場資源，或者擁有專有的技術創

新、商業模式等優勢，才可以考慮設立公司進行創業。」

了解市場才不會事倍功半

投資港青項目多年後，鄭思怡感嘆，新公司發展不容易，倒閉的公司有時超過五成。她說，其實，創業要有非常大的勇氣，需要大量的資金、技術、人才和市場資源等，港青一開始對市場不了解，如果盲目設立公司，即使有技術優勢，也不一定能夠打開市場，而租金、人才等成本帶來

諸多壓力，如果經營一兩年仍然沒有起色而倒閉的話，那將得不償失。

「如果先在前海工作，了解內地的文化和市場，並與當地同事、朋友建立良好的友誼和信任，這樣未來有機會的話，港青可以與內地志同道合的朋友一起合作創辦公司，這樣既減輕了自己的壓力，也可以通過內地朋友集聚更多的資源，以更好地開拓市場。」鄭思怡說，現在前海有很多項目非常有吸引力，已經吸引了不少港青前來就業。