

頂級基金匯集 助力商業化與全球布局

港資本市場成熟 培育初創成獨角獸



獨角獸機遇②

香港特區政府正全力配合國家的科技創新發展戰略，加強自主創新能力，培育新質生產力，並通過粵港澳大灣區的聯動發展，更好融入和服務國家發展大局。本港創科生態圈日益完善，匯珩資本主管合夥人梁穎宇接受《大公報》訪問時表示，目前香港獨角獸企業融資環境呈現一個顯著特徵：跨界投資者和後期／Pre-IPO 階段的投資活動非常活躍，這種由市場化資本主導、活躍的後期投資生態，表明香港資本市場具備服務成熟期科技企業的深度與成熟度，成為吸引獨角獸來港發展的關鍵資金優勢。

大公報記者 李潔儀
蔣去悄

初創公司由成長到育成為「獨角獸」級別企業，過程中亟需要資金的推動。在香港獨特的優勢環境下，不少投資基金正積極尋找具潛力的初創公司，透過多項關鍵指標篩選項目，在資金的扶助的同時，亦賦能被投初創。

財務之外 亦需資源扶持

在梁穎宇看來，對已進入成熟階段的獨角獸企業而言，其融資策略的核心在於為規模化擴張、戰略併購或上市作準備，因此會更注重引入能帶來全球資源、行業整合能力及上市護航經驗的投資者。她留意到，近年不少全球頂級基金、對沖基金和交叉基金（Crossover Funds）正積極擴大其在香港的投資團隊，這些多元化資本深度參與，為成熟獨角獸對接長期資本提供了絕佳的窗口。

對投資者來說，投資獨角獸也能尋找具潛力成長為價值數十億美元的行業定義者，以及獲取企業從顛覆性創新到全球性擴張的全周期超額回報。

物色戰略夥伴 助企業走更遠

談及篩選投資項目的關鍵因素，梁穎宇認為主要看三方面：一是必須具備巨大的市場潛力和強大的競爭力，意味着其產品或服務能解決一個足夠廣闊且迫切的需求；其次是擁有一個經驗豐富、執行力卓越的管理團隊，能夠駕馭高速增長中的複雜挑戰；在當今環境下，企業是否展現出清晰的全球化能力也至關重要。最後是看重企業是否擁有強大的知識產權（IP）和商業防禦性，這是構成可持續護城河的根基。

「資金方與項目方的互動遠不止於財務投資，而是一種深度戰略合夥關係。」梁穎宇指出，這意味着投資者會利用其資本、全球網絡及行業經驗，全力賦能企業加速技術商業化、拓展國際市場並構建長期的競爭優勢。

儘管市場常見「十個創業九個輪」的現象，基金有自己一套方法揀選項目。成立10年的阿里巴巴香港創業者基金，至今已投資84個創業項目，累計投資總額達9400萬美元（約7.3億港元），當中包括7家「獨角獸」級別公司。

阿里巴巴香港創業者基金行政總裁周駱美琪表示，以投資角度去扶助初創公司，而非以純粹撥款方式，讓基金在退出時將資金回報滾存，繼續投資更多的初創公司。

除了資金投資外，周駱美琪指出，該基金會借助阿里巴巴整個體系內的資源，協助初創公司的業務發展。

周駱美琪以2016年投資的

GoGo Van（已改名為GoGoX）為例，原本安排與阿里巴巴有份投資的5858速連在業務層面上的合作，最終促成雙方合併，成為估值超過10億美元的獨角獸。

周駱美琪提到，早年基金更創立HKAI Lab，以推動深度科技初創公司的發展，令基金從資金投入轉型為主動培育創新生態模式。

把握灣區供應鏈優勢

面對人工智能（AI）發展趨勢，周駱美琪表示，香港的初創環境亦要融入大灣區，畢竟大灣區有完善的供應鏈，在港的初創企業利用地理優勢，把產品帶到大灣區測試可行性，讓初創公司快速邁前一步。



▲梁穎宇表示，投資者看重企業是否擁有強大的知識產權和商業防禦性。



▲周駱美琪認為，香港的初創環境要融入大灣區。大公報記者李潔儀攝



▲對已進入成熟階段的獨角獸企業而言，其中一項融資策略的核心是為上市作準備。

天九企服：善用AI技術 推動業務跨地域發展

鋪橋搭路

內地天九企服於2024年中在港開設國際總部，利用香港連繫內地與世界各地的特有角色，拓展全球業務。天九企服董事長兼CEO戈峻表示，初創企業乃至獨角獸企業在拓展市場時，會面臨「缺渠道、少資源」的難題，該平台可依靠「地方布局+數字化匹配能力」助他們打

破地域界限。另通過人工智能(AI)技術，幫獨角獸企業匹配到跨區域的合作夥伴，避免因盲目擴張而浪費時間和成本損耗。

成立於2011年的天九企服，主要為創新企業進行精準資源配對，並提供市場拓展、營銷推廣等解決方案，致力促進傳統企業與新經濟企業共創、共用、共贏，並幫助傳統企業轉型，把握市場機遇。

戈峻指出，現在市場競爭激烈，獨角獸企業的增長不容易。平台可助力獨角獸企業與具備資源優勢的傳統企業搭建合作橋樑，實現雙方互利共贏、協同發展，同時通過線上聯動的方式，全方位推動企業業務落地與拓展。

天九企服還可通過「生態化賦能+長期綁定合作」，幫助企業從三方面打造獨特優勢。一是提供成熟的銷售渠道、本地人脈網絡、經營點位拓展等支持。二是提供周期服務，從市場拓展、資源對接、協助優化運營策略，覆蓋獨角獸成長的各個關鍵階段。最後是優化商業模式，通過平台的合作案例庫、行業趨勢分析，讓獨角獸結合傳統企業資源，打造創新的業務形態，提升核心競爭力。

大公報記者 李樂兒

1

前種子輪/構想期

將一個想法具體化，建立原型或進行市場驗證

資金來源

創辦人自身積蓄、天使投資人

2

種子輪

完成產品開發，組建核心團隊

資金來源

天使投資人、創業加速器、早期風險投資基金

3

A輪融資

優化產品，建立可行的商業模式

資金來源

風險投資基金主導，或由領投基金和多家跟投基金組成

吸資有方

當很多從事環保行業的初創者為錢愁時，獨角獸企業EcoCeres（怡斯萊）由2021年至今，已累計獲得超過8億美元的融資。對於吸資秘訣，公司聯席董事長陳英龍直言：「你必須具備足夠的條件，證明自己值得被投資，包括具獨特性、可持續性，以及如何讓資本增值。」

陳英龍將這種「值得投資」的價值，錨定於三個層次。首先是問題的獨特性：「容易的事沒有價值。」企業必須攻克大多數人無法有效解決的難題。此外，在此基礎上，創業者必須進一步思考，如何

讓解決方案得以持續、高效且大規模地推行。最後，向投資者清晰展示資本增值與退出的可行路徑也是至關重要，「不是每個投資者都會陪伴企業家走幾十年。」他提醒道。

怡斯萊於2008年由中華煤氣（00003）孵化兼作為戰略股東，



▲陳英龍認為，企業要吸引資金，必須證明自己值得投資。大公報記者攝

於2010年正式註冊，2021年公司進行品牌重塑，並從Kerogen Capital獲得超過1億美元的A輪融資。翌年再獲貝恩資本超過7億美元的投資。陳英龍表示，雖然有個「富爸爸」，但絕不依賴，要靠自己賺錢、證明商業模式成功。怡斯萊目前已成為全球第二大可持續航空燃料(SAF)生產商，技術領先行業，具備快速複製及擴產的能力。

怡斯萊之所以能成為投資者的「夥伴」，陳英龍認為，公司定位明確，「我們是一家科技企業，不是傳統化工企業」，並憑藉估計領先行業至3年的技術壁壘，構築起護城河。大公報記者 李樂兒

冼漢迪：創業辛苦 熬過便能見前路

投資者說

從千萬年薪的投行家到獨角獸企業創業者，再到創辦風投基金，成為天使投資人。港區全國人大代表、中手游（00302）聯合創始人冼漢迪回顧創業路，直言充斥酸甜苦辣，面對的困難前所未見，提醒創業者一定要做足心理準備。「要熬得過、頂得住，才能披荊斬棘、見到前路。」

1997年，剛從美國史丹福大學畢業的冼漢迪馬不停蹄回到香港，在金融業闖蕩12年。多年的投行經

驗讓他較早接觸到內地市場，隨著移動互聯網在2009年快速崛起，時年34歲的他毅然放棄高薪厚職，前往深圳追尋兒時遊戲夢，與內地合夥人一同創辦了中手游。

冼漢迪的創業過程充滿困難，當中有2至3年顆粒無收，遊戲開發更是沒日沒夜。他分享道，自己深圳辦公室有一張大沙發，16年來躺在上面過夜的次數長達數月。

「沒有創業就沒有偉大的公司出現。」冼漢迪鼓勵年輕人多創業，貢獻自己的技能和創意。2015

年底，冼漢迪與兩名合作近十年的夥伴成立國宏嘉信資本投資公司，在深圳創立兩隻15億元人民幣的風投基金，為香港青年赴深創業和深圳初創企業提供資金支持。

冼漢迪向年輕企業家提出3項建議，一是建立一隻具互補性團隊；二是選擇合適的賽道，特別是天花板高、市場廣闊的行業；三是確立商業策略，包括公司定位、產品優勢、市場競爭力等關鍵因素，以此獲取投資者青睞。

大公報記者 蔣去悄