

港名企營青創基地 助創客與資源對接

港青李凱榮在廣州創立港式餐飲品牌WOW WOO熊，項目屢在雙創大賽獲獎。疫情以來，他困擾於融資難、進軍海外進程緩慢等難題。入駐位於廣州南沙「創享灣」的新華港澳國際青創中心後，港式服務和國際化資源，讓困擾李凱榮的瓶頸迎刃而解。為此，他決定將南沙作為再出發的戰略支點。

在大灣區，遇到與李凱榮一樣類似問題的港澳創客大有人在，他們有優質技術、產品或服務，進入內地後往往單打獨鬥，但要將其「國際視野」轉化為國際資源或銷路亦非易事，常面臨「兩頭難」。與大灣區多數由政府或投資機構運營的港澳雙創基地不同，新華港澳國際青創中心由擁有產業和市場資源優勢的大型企業集團、商協會營運，直接導入創業者所需國內外資源，能夠助力入駐團隊打通國內、國際市場。

◆香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道



◆香港創業項目在新華港澳國際青創中心路演，舉行創業交流活動。

香港文匯報記者敖敏輝 攝

WOW WOO熊港式小食

創始人李凱榮

與港合作方抱團 品牌拓市更穩健

「八十後」李凱榮來到內地已經15年，長期從事廣告設計行業。5年前，因為想念香港小吃和街頭美食文化，他在廣州創立WOW WOO熊品牌，將港式小吃帶到內地。他將此前從事廣告行業的經驗融入項目中，走出一條動漫IP-直營/加盟連鎖-新零售的新模式。高峰時，他在珠三角以及廣西、湖南、天津等地的直營和加盟店達到30多家。

外拓渠道不暢 門店因疫關停

按照原本的想法，李凱榮希望在內地市場的基礎上，將創業版圖擴大至東南亞。但由於缺乏市場資源，渠道並不暢通。新冠疫情來襲，不僅外拓步伐艱難，內地門店也受到很大影響。為了保生存，他甚至關停了部分門店，重新整理創業思路。

基地臨近地鐵 位置優越便利

躊躇之際，他聽聞新華集團與南沙區政府簽

約，在南沙「創享灣」打造新華港澳國際青創中心的消息。2021年10月，青創中心正式開放運營。幾乎同時，廣州中心城區通往南沙的快速通道地鐵18號線開通。

李凱榮從位於天河區珠江新城附近的住處出發，搭乘18號線，最快16分鐘就抵達南沙萬頂沙，下地鐵後，打車不到10分鐘就來到了新華港澳國際青創中心。「如果自駕或其他交通工具，全程需要近2個小時，現在只需要30分鐘。在大灣區，在南沙，日新月異的變化讓人吃驚。有些在外人看似理所當然的進步，對我們創業者來說，卻是巨大的紅利。」李凱榮感歎。

依託基地服務 布局菲國印尼

更讓李凱榮受用的是基地提供的創業資源和服



◆香港文匯報記者敖敏輝 攝

務。「借助新華集團在內地布局的產業，我們已在對接投資方，很快就能融到資金。同時，運營方也幫我們找到像萬達廣場這樣的渠道商，落實門店選址，洽談合作模式。」李凱榮說，依託新華集團在地資源，WOW WOO熊正着手在菲律賓、印尼等地布局。

他坦言，之前的門店布局過於激進，沒有找到很好的模式，如今，與來自香港的合作方抱團，步伐更穩健。「我來內地已經15年，就像我如今依然說着一口港普一樣，北上的香港創客對市場熟悉程度不如內地同行，但如今，這個基地對我來說就是一個加速器，是我在疫後重新出發的起點。」李凱榮信心滿滿地表示。

香港學師匯

創始人李柏亨

專業團隊給意見 助運營開拓客戶

李柏亨也是土生土長的香港青年，早在2003年，他便開始在粵港兩地創業。作為一家學科培訓中介機構，他創立的香港學師匯，已經成功服務30萬香港學生家庭。「當年我們的團隊主要在深圳，而業務則在香港。之所以兩地布局，就是因為深港兩地創業成本存在較大差異，公司在深圳可以較低價格，租到更大面積辦公場地。因此，我們是較早透過深港兩地優勢互補進行創業的。」李柏亨說。

較早地進入大灣區內地城市，也讓他更早洞察更多創業機會，如今他又創立柏品文化傳播機構，以自媒體、短視頻等方式，幫助大灣區企業包裝、宣傳，開拓海外市場。「大灣區其實有很多質高價優、非常有創意的產品，比如家居、電子等行業，我們可以通過我們的TikTok、fb等平台，幫助他們營銷，對接海外渠道。」

基地背景雄厚 利更快接入市場

與此同時，公司也通過自身渠道，幫助灣區企業或者港澳創業團隊引入海外產品或者服務，讓他們更好開拓內地市場。李柏亨說，入駐新華港澳國際青創中心後，對於如何運營和開拓客戶，基地專業團隊給了很多中肯意見，讓他迅速幫助客戶對接俄羅斯等國的客戶。

同時，新華集團自身深耕國內、國外市場，產業眾多，且合作夥伴遍布全球。「依託這種資源，我們可以更快地接入市場，對接不同類型的客戶，這對我們來說是最重要的。」李柏亨說。

李柏亨並未止於此，他正在籌劃「AI+教育」創業項目，未來，希望以人工智能技術，幫助國內外學生更好地激發創新意識，實現在不同學科中融會貫通。



◆受訪者供圖

廣州盛世英才教育科技有限公司

創始人曾祥盛

諮詢內地升學增 擬藉基地拓市場

「九五後」港青曾祥盛在廣州已有3年創業經歷。他創立的廣州盛世英才教育科技有限公司，面向港澳台、華人華僑學子提供內地高等院校專業升學信息諮詢和培訓服務，至今已服務200多人。和李凱榮一樣，他同樣擬將公司核心部門放在新華港澳國際青創中心，立足南沙，服務海內外。

曾祥盛2018年畢業於暨南大學，求學時，他發現在內地求學有着不同的優勢。雖然有越來越多的港澳學生選擇到內地求學，但詳細的升學資訊和考試內容，依然有很多人都不熟悉。

個性化定製培訓 助港生考取暨大

「比如，港澳台生赴內地升學有三種途徑，即免試收生計劃、港澳台僑聯招試及院校獨立招生，但很多人並不了解，即便知道也不知哪種渠道適合自己。我們熟悉香港，也熟悉內地，通過我們的專業團隊，可以幫助他們作出最優選擇，以及提供之後的學習、考試培訓。」曾祥盛說。

以曾祥盛團隊服務的一個香港個案為例，經過評估，以該生的成績，並不能考上香港頂尖的幾所高校，但有可能達到暨南大學的入學標準。此外，在接觸他們團隊之前，該生對內地幾乎零認知。為此，從中五（高二）開始，團隊根據他個人情況為他規劃，比如選擇參加DSE考試，而非港澳台僑聯考。選擇好方向後，又為他提供數學等科目的培訓。最終，這名學生成功考上暨南大學。

曾祥盛也敏感地發現，越來越多華人華僑子弟選擇到內地求學，因此，他也正計劃把創業版圖向外擴張。

教育是新華集團的八大重點產業之一，在國內外有豐富的教育資源和合作方。曾祥盛說，落戶新華港澳國際青創中心後，通過與新華集團提供的平台和資源優勢，可以大力開拓東南亞等華人華僑聚集地的市場。

他透露，正着手成立英才書院，落戶新華港澳國際青創中心，接下來，將在東南亞設立英才書院分中心。通過與新華集團的合作，打通市場、渠道的入口問題。



◆香港文匯報記者敖敏輝 攝



◆蔡展思表示，基地為港澳創客融入祖國發展大局、參與國際競爭創造條件。
香港文匯報記者敖敏輝 攝

對於大灣區港澳創客遇到的難題，新華集團大灣區總裁、新華港澳國際青創中心聯席主席蔡展思深有體會。他在調研中發現，有了產品和服務，在尋求打開內地這個海量市場中，他們往往單打獨鬥。與此同時，國際視野是他們的優勢，多數人並不囿於內地市場，但如何立足灣區打開國際市場，辦法並不多。

親身體會「堵點」 決心幫助創客

蔡展思坦言，先不說創業，就以日常生活而言，諸如銀行賬戶開設、就醫、回鄉證使用等方面，港澳創客都會有「水土不服」之處。「舉個簡單的例子，以我為例，手機使用的中國移動大灣區卡，但綁定的健康碼顯示不了行程，給出行帶來諸多不便。」

創業涉及工商、稅務、金融、法律、營銷等方面面，港澳創客遇到「堵點」概率更大。特別是如何撬動和利用政府、社會資源，打開國內外市場，是他們面臨的最大挑戰。

蔡展思說，正是看到港澳創客的這些難點和痛點，新華集團決定利用自身在融入祖國發展大局和深耕海外市場的優勢，聯合多方打造新華港澳國際青創中心。剛從倫敦畢業返回香港的蔡展思，在全國政協常委、粵港澳大灣區企業家聯盟主席蔡冠深推動下，下決心與大灣區一起成長。「市場資源、產業資源是灣區創客最迫切需要的創業資源，而新華集團最大優勢就是擁有這些資源，我們直接參與打造孵化基地，無縫對接港澳創客。」

利用自身優勢 提供三方面服務

目前，新華港澳國際青創中心孵化面積達到6,600多平方米，可容納初創型、成長型等各類企業。基地運營團隊10餘人，一半是香港人，一半是海歸。基地提供的服務涵蓋三方面，基礎服務方面，包括工商、稅務、法務、財稅等；增值服務方面，提供融資、保理、租賃等金融支撐，對於一些優質項目，新華集團亦會投資支持；在開拓國際市場方面，利用新華集團的優勢業務，為入駐團隊和項目導入多國資源。「比如團隊要到國外銷售、採購乃至上市，我們都可以利用在當地的資源，提供全方位的貼心服務。」蔡展思說。

他特別指出，新華港澳國際青創中心是一個非營利性機構，由南沙區政府提供場地，來自新華集團、香港菁英會等組成的團隊負責運營。該基地的成立，是要立足灣區鏈接全球，打造一個新型孵化平台，為港澳創客融入祖國發展大局、參與國際競爭創造條件，最終為大灣區發展貢獻力量。

蔡展思：立足灣區鏈接全球 全方位服務創客

新華港澳國際青創中心入駐條件

港澳青年(不多於5人聯合參股)首次註冊實際權益持股比例25%以上

港澳青年以境外企業(不多於5家聯合參股)作為在本中心註冊企業股東，則其持有境外企業的股份比例經折算後直接持有本中心企業註冊實際權益持股不低於25%以上

港澳青年人數佔企業總人數(不少於10人)比例的30%以上(企業人數以在南沙區繳納社保人數為準)

港澳青年擔任法定代表人或企業(不含下屬子公司)首席財務管理人員、首席技術人員、首席產品管理人員及同等級別的高級技術及管理職務的

新華港澳國際青創中心提供服務

●政府配套港澳青年公寓，低租入住

●實習支持與獎勵。鼓勵港澳青年到基地參與實習，對參與港澳青年學生南沙「百企千人」實習計劃並在實習期間表現優秀的港澳青年給予一次性3,000元(人民幣，下同)獎勵。對常態化在南沙區參與或開展不少於3個月實習的港澳青年及企業進行獎勵，給予港澳青年每人每月1,000元獎勵；每接收1名在校港澳青年，按照每人每月3,000元標準給予企業獎勵，獎勵時限不超過6個月

●協助申請落戶補貼，場地租金補貼，參展補貼，創業成長補貼，創業投資補貼，城市配套服務及醫療補貼等

●創業培訓/指導及市場分析。邀請區政府部門，針對不同項目，給予指導及本地企業對接。並結合集團資源，提供不同領域專家分析指導

●針對優秀創業項目，本中心提供多方資源整合，協助成長壯大的孵化服務