

企業家說自身「中國故事」 敢想敢闖凡事皆可成真

新一份施政報告提到要為青年和企業提供有力的發展平台，過去一段時間國家及特區政府已經推出不同政策支持，許多「北上」的港企積極抓住這些機會，展開發展的新篇章。他們深知參與內地市場對企業未來的重要性，並以自身的「中國故事」作為個案，道出只要敢想敢闖凡事可成真，以此鼓勵年輕人利用內地的政策優勢，實現創業夢想。現今內地數字經濟和智慧城市建設的潛力，為青年提供了更多的發展基本條件，期望內地和香港各個政府部門提供更多扶助政策，為我們的下一代鋪平他們的創業之路。

●香港文匯報記者 黎梓田

港青北上創業譜新篇 把握數字經濟機遇



●林光政表示，上海作為智慧城市示範標杆區域，引領了全球很多智慧城市建設。

資料圖片



●深圳前海作為深港合作的重要平台，提供與香港緊密聯繫的便利條件。

資料圖片

中央政策助港企拓展業務

尤金港不禁感嘆「內地都算錫到港澳同胞錫到燻」，尤其照顧港澳青年創業，內地提供很多優惠待遇，包括成立創業就業支援、孵化基地、港澳成立公司一條龍服務等，也加強了知識產權保護等。這些變化很大程度上提升了港澳中小企的業務效率，亦降低了運營成本，對上千萬間的香港企業的拓展業務提供支持。尤金港認為，大灣區「9+2」城市間產生互補作用，區內的總人口已經超過8,600萬，人口紅利將提供廣闊的市場空間予企業。更重要的是，不同城市有各自擔當，形成一條完整的經營生態鏈。例如初創想將想法落地，可以在廣州、東莞等地找到適合的工廠來進行生產，事業上軌道後要融資也可以到香港及深圳找投資者等。

籲親身體驗內地社會文化

對於香港的年輕人，尤金港建議，一定要多走動，「Patpat」粘住張紙是不可行的，不能夠「紙上談兵」或「一心只讀聖賢書」。香港年輕人必須主動走出去，多參與內地的交流活動，親自來內地考察學習，通過實習、工作或者創業等方式深入了解內地的社會和文化，如果想在內地創業，也可以多參加不同城市的孵化基地。他勉勵年輕人，只有找到自己的夢想和興趣，配以政策再找到風口，成功機會才會更大。



●林光政在訪問中提到，通過參加內地的考察團了解內地市場，發覺內地市場對智能科技接受程度較香港高。

香港文匯報記者涂穴攝

林光政：內地數字化轉型帶來更多機遇

隨着國家力拓新質生產力的發展，數字產業時代大爆發，青年擁有更多發展機遇。從事智能化物業管理的LINKSOUL聯合創始人兼總經理林光政接受香港文匯報訪問時表示，公司於2015年在香港成立，原打算在香港開展有關智慧城市方案相關的業務，惟當時香港對於智慧建築、物聯網和5G技術等還未普及，公司決定嘗試轉戰上海尋找機遇，並參與了當地標杆性項目發展，成功加入推進智慧城市建設的行列。

深耕滬市場 積累技術和經驗

林光政在訪問中提到，通過參加內地的考察團了解內地市場，發覺內地市場對智能科技接受程度較香港高，尤其是智慧城市建設，引入城市數字化轉型，優化城市管理和服務。在調研內地眾多大城市後，林光政和公司團隊決定落戶上海，深耕上海當地市場，主要是考慮到上海為內地創新科技發展的先行者，着力推進智慧城市建設，數字基礎設施全國領先；上海作為智慧城市示範標杆區域，引領了全球很多智慧城市建設，有助公司參與內地其他城市建設智慧城區。

林光政續指，LINKSOUL參與了上海數個標杆性項目，包括上海中心、浦東機場、國家展覽中心等，充分展示智能化應用。近年公司留意到香港推動智慧城市和數字政府建設的步伐全速加快，優化和擴大現行城市管理和服務，因此公司把握此機遇，由去年下半年開始，通過香港貿發局、數字政策辦公室、投資推廣署的協助和支持，回到香港市場，發掘市場商機，希望將公司多年來在內地積累的专业技術和經驗，帶到香港參與智慧城市的建設。

商會組織助港企北上發展

身為土生土長的香港人，對於內地的營商環境認識有限，在創業初期或會遇上不少困難。然而林光政認為，幸好香港有不少的商會和青年組織支援初創企業掌握內地創業門路，LINKSOUL通過滬港青年會的幫助了解上海市場。到後來決定到上海發展，除了有駐滬貿發局、上港聯等平台的支持和幫助外，公司亦有幸在當地認識不少在滬工作的香港前輩，在各行各業把業務做得非常出色，樂意分享資源和提供意見，協助香港青年創業家克服內地創業的困難並成功捕捉當中的機遇。

林光政又以其公司發展的「中國故事」為例，說出企業要進入內地特別是上海智慧樓宇市場的門檻挺高，公司有幸認識當時上海中心的總經理，他是在滬工作的香港人。通過他的引薦，公司最初以代理空氣淨化機作為切入點參與上海中心的项目，及後負責搭建空氣監測平台，在得到業主對公司技術的認可後，參與搭建整個上海中心的智能管理系統，連接超



●林光政鼓勵年輕人參與香港青年內地實習計劃。

香港文匯報記者涂穴攝

倡年輕人多參加內地交流

年輕人應該如何抓住內地的發展機遇？林光政建議有意創業青年可以通過考察和深入交流，就歷史、文化、藝術、科學、體育運動、經濟、人民生活、社會制度等特定主題進行交流考察，增加對國情的認識和了解。他認為，內地城市各有優點，可以深度互相借鑑，有利不同內地城市的企業合作，創造更多契機。

認識內地市場 建立人脈網絡

林光政鼓勵年輕人參與香港青年內地實習計劃，加深對內地就業市場、職場文化及發展機遇的認識，協助他們訂立未來工作方向、累積工作經驗和建立人脈網絡，增強就業優勢。他建議年輕人透過參加內地和香港合辦的創業比賽，從中獲得創業資金，同時獲取其他創業支援，如內地創業政策培訓、法律法規培訓、諮詢服務等，助年輕人實現創業夢想。

林光政預計，內地在未來五到十年整體經濟仍然會穩定增長。他認為人工智能、低空經濟、機器人、醫療保健等領域值得關注，特別是人工智能預計在不久將來有重大突破，展現出高級推理能力，將在各行業有大量的應用。

尤金港：善用大灣區政策優勢圓創業夢

●尤金港形容，內地屬於「水大魚大競爭大」，市場很大，亦有很多大企業，更有不少競爭對手。

香港文匯報記者北山彥攝



從事企業採購業務的King's總經理尤金港在接受香港文匯報訪問時表示，當初計劃北上內地創業，主要是看到一個充滿機遇的市場。這些年確實受惠於國家的政策及市場，數年來內地業務亦有顯著增長，內地市場收入已佔總收入的三成。他強調多項內地對於香港企業的政策支持與地利優勢，勉勵香港年輕人多參與內地交流，親身體驗內地市場的活力，善用大灣區政策優勢實現創業夢想。

內地收入佔整體營收約30%

尤金港分享指出，最初北上內地發展時，首先看到的是一個充滿機遇的市場，尤其是在科技創新及應用、金融科技及服務、現代物流及文化創意產業等領域，百業興旺，當年整個消費市場營商環境欣欣向榮。

尤金港介紹指，King's透過提供個性化以及高品質的一條龍採購服務，替客戶提升目標消費者的體驗。在2019年憑採購配對平台的概念，勝出「前海粵港澳青年創新創業大賽」的獎項，順理成章在前海開設辦事處，4年前該辦事處員工只有數人，現時已走出「開荒牛」階段，前海團隊壯大到30至40人，內地業務收入佔整體營收由4年前的半成增長至現在大約三成。

尤金港指，基於業務所需，要與很多深圳市的供應商合作。在往來深港期間，他發現深圳前海作為深港合作的最重要平台，提供與香港緊密聯繫的便利條件，也從中看到自身事業的發展空間，發現整個內地市場越來越多企業，愈加注重企業形象，企業特有文化的輸出，對做企業訂製化產品及禮品，有着非常殷切的需求。

尤金港形容，內地屬於「水大魚大競爭大」，意思是市場很大，亦有很多大企業，更有不少跟King's同類的公司。他在成立大灣區分公司之前都作了調研，首先要掌握內地大企業布局位置，也參考大灣區不同地方的特色，最終選擇在前海創業。在前海創業有三大原因：首先，深圳集中大中型企業及國際跨國企業，開拓客戶更為便利；第二是深圳前海推出很多鼓勵便利港澳企業落地的措施、稅務優惠及簡便政策，對公司十分吸引；第三是深圳地利位置也非常優越，除了近香港之外，也能作為一個橋頭堡，讓公司可以更好地探索廣東省的供應鏈，公司有一半工廠都集中在深圳。

滬分公司拓跨國企業市場

雖然內地市場競爭不小，但King's也能找到突破點，尤金港指，公司會藉香港本身的大客戶，推銷其內地公司，內地客戶更容易接納。藉着香港聯通內地與世界的優勢，未來會集中火力，積極開發內地的跨國企業。公司最新在上海成立了分公司，主要是開拓當地扎堆的跨國企業市場。

最新的《前海金融30條》是其中一個最令尤金港感受最深便利的政策，可以透過審核香港企業母公司的財務表現，向內地銀行借貸予內地分公司，他認為是一個非常好的先行先試措施。《前海金融30條》的推出，亦令港順KINGS CN(內地分公司)成為第一個與交通銀行合作「前海港企貸」的夥伴，拓寬了在內地的多方面融資渠道，更好地站穩腳跟及開拓新市場機遇。