



●安森憑借獨特的視角和真誠的表達，在「魔都」上海成為了一名備受關注的網紅博主。

傳媒人莫竣威 自媒平台兩年多由0到80餘萬粉絲

莫竣威(網名安森)是一位擁有有趣靈魂的港人，他憑借獨特的視角和真誠的表達，在「魔都」上海成為了一名備受關注的網紅博主。作為一名自媒體人，他通過專注記錄普通人的日常生活和背後的故事，兩年多時間在全網攬下80多萬粉絲。無論是街頭小吃攤老闆、地鐵年輕上班族，還是初來乍到的創業者，他都細緻入微地傾聽他們的心聲，展現了社會的多樣性與活力。這種真實的情感連接不僅贏得了觀眾的共鳴，也讓安森在內地找到了發展自媒體事業的創業平台。

安森的媒體事業始於香港鳳凰衛視。2017年，從港中大碩士畢業的他進入鳳凰成為一名編導。很快，內地互聯網風頭正勁，吹得安森有些心動。最終，他跨出了內地發展的第一步，去到廣州，進入了一家海外互聯網直播平台公司負責海外營銷業務。然而，媒體的種子在他心裏始終沒熄滅。幾年後，他辭去互聯網的工作，來到上海，加入了新媒體機構「一條」，開始製作人文和訪談類視頻。「那時候在上海，每天都在拍片、剪片，生活節奏快得像踩風火輪。」安森坦言，雖然喜歡視頻創作，但總覺得少了點自己的溫度，「在『一條』報了好多題都被擱，總覺得遺憾。總想著哪天可以自己幹了，能拍我想拍的故事。」

用鏡頭拍下平凡 訴說感動

轉折點發生在2020年，當年的疫情讓一切慢下來，安森拿起手機，隨手拍了條教人講廣東話的短視頻，「每天一句，挺好玩的。」沒想到，這成了他「副業」的開端。後來，他把鏡頭轉向上海街頭的粵菜——腸粉、煲仔飯，配上他朗朗上口的廣東話解說，視頻火了。「上海很少有人用廣東話拍廣東菜，那些香港人看了特別有共鳴。」不少粉絲留言裏也提到了「視頻解鄉愁」等評價。起初，拍視頻只是安森的「周末消遣」，彼時他又跳槽在一家汽車公司做企業的官方社交媒體賬號，只有晚上和周末鑽進上海的大小餐館，探店、拍片，賺點小推廣費。「那時候收入不多，但開心。」安森回憶，第一次接到商家邀請探店時，自己還有點不自信，「原來我拍的東西還有那麼多人看啊！」

也正是在探店過程中，安森開始接觸到很多店老闆的故事，於是決定將賽道再拓寬一些。「我想做點難一點、更有意義的事

走多一步 瞄準「華人出海」故事

有了廣告商和品牌方為視頻內容買單，安森開始思索更有深度的內容創作，亦是創業方向的全新探索。「比起探店，深度內容更能打動人，也更有上升空間。」他告訴記者，「我一直有個念頭，想去海外拍中國人的故事，想讓全世界看到中國人的韌勁兒。」他正計劃用鏡頭瞄向更遠的地方——那些散落在海外的華人故事，等著去點亮。

拍中國男人在印尼 播放量火爆

新的策劃在2024年7月達成。安森背上全部設備隻身一人飛到印尼，找到一個30多歲的中國男人，拍攝了一個關於一位在深圳創業失敗後搬到巴厘島重啟生活的創業者的故事。安森回憶道：「跟拍了他兩三天，從早到晚，看他怎麼擺攤、怎麼生活。回國剪輯完一發，全網播放量飆到兩三千萬！」很多人看完都說有共鳴，人生的起起落落、不服輸的勁頭，想必很多人都深有體會。這條片子不僅火了，還讓安森堅定了自己的「出海系列」。「有人看、被認可，感覺特別爽！」從

北上故事

內地之大和廣，蘊藏着各種機會，在內地發展的港人總能找到屬於自己的各種機遇。例如，一個具備媒體屬性的港人選擇在內地創業，投身自媒體行業，借助內地龐大的市場迅速找到定位，迎來事業的春天。與此同時，像在德勤工作的專業服務領域的港人，依託其深厚的行業經驗和全球視野，在內地發展時能夠助力內地企業香港上市及順利出海。 ●香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

用好

港人視野

和專業

內地挖機遇

兒。」逐步地，安森的鏡頭裏不再只有美食，而是滬漂的打拚故事、香港人在上海的酸甜苦辣，還有海外華人創業的夢想。回憶起早期他最得意的一個視頻，是採訪一個60多歲來滬打拚創業開甜品店的香港老伯故事，這名平凡的港人來到上海，憑借堅持和努力終於創造出一個屬於自己事業的空間，短短幾分鐘的視頻極具張力，充滿了人性光輝和情感波動，引爆了百萬流量，很多觀眾刷屏留言：「這就是生活啊！」

將副業變創業 廣告應接不暇

那段視頻的成功讓他看到了全職做自媒體，並將之視為創業事業的曙光。「在自媒體上已經走了很多步，何不把興趣變成事業？」安森最終在太太的鼓勵下跨出了原有的舒適圈，辭職後全心創業做自媒體。從職場打拚到自媒體創業，安森的每一步都透着韌性與溫度，很快他也迎來了事業上的第一波豐收。「全網現在大概80多萬粉絲吧，離百萬不遠了！」安森在接受採訪時語氣裏帶着點謙虛，又藏不住一絲興奮。兩年前，他還是個朝九晚五的企業員工，周末拎着手機拍拍粵菜、教人講廣東話，沒想到這「玩票」性質的副業，竟成了如今的專業支柱，主打抖音、小紅書和微信視頻號三大平台。

優質內容可以產生質變，廣告商來主動敲門了。「一般是他們來找我們的。」談到收入來源，安森笑得輕鬆。如今，他的賬號吸引了不少廣告商和品牌的目光，合作邀約接踵而至。「有點像以前的電視台，你內容好，自然有人來投你。」憑借之前在鳳凰衛視和互聯網營銷的經驗，安森的內容總能戳中觀眾的心。連老朋友也成了「助攻」，「以前做營銷傳媒認識的一些人，現在有的做到品牌總監了，他們覺得我的內容不錯，也會主動找我合作。」這種社會關係加上優質內容，讓他的自媒體之路越走越寬。短短兩年多，從0到80萬粉絲，安森用實力證明：粉絲多不是運氣，是硬核的內容堆出來的。



●安森在街頭進行拍攝。

今年起，他開始頻繁出國，就在接受採訪不久前，也是剛剛從雅加達回來。

節省成本 出差一趟連拍六短片

「最近去印尼，是我一個人去的。」安森語氣裏透着點疲憊又滿足的成就感。一周多的時間，他輾轉印尼各地，採了五六個短片，從選題到成品一氣呵成。「出差一趟不容易，得讓成本低一點，多拍幾個才划算。」他解釋道。



●安森和拍攝嘉賓的合照。



●德勤資本市場服務華東區團隊成功舉辦季度「內地及香港IPO市場回顧與前景展望」發布會後合影。中為謝明輝。

德勤謝明輝 走進陸家嘴 見證內企騰飛國際

隨着中國經濟騰飛和全球化步伐的加快，越來越多香港人選擇來到內地拓展事業與人生。德勤華東區香港上市業務主管合夥人謝明輝，便是其中一員。12年前，他從香港來到上海，見證了這座城市的快速發展與企業生態的變化，如今，他已幫助眾多內地企業香港上市及出海，探索全球市場。在全球化背景下，個人事業與生活需緊抓中國經濟發展的機遇，融入時代潮流。謝明輝在內地發展的經歷，是時代變遷的縮影。

謝明輝給人一種幹練又不失親和的感覺，語言簡潔卻總能點睛。他告訴香港文匯報記者，大學畢業後他便進入德勤工作，在香港積累了十年的經驗，隨後他選擇了在上海發展，並在這座城市扎根。「12年前，我主動申請來上海，不是被派過來的，是我自己選擇的！」採訪伊始，謝明輝就強調了這一點。他笑着回憶，自己當年之所以作出這個決定，是因為內地市場的活力和多樣性讓他充滿期待。

「香港的主要產業是金融、旅遊、服務業。而在內地，國企、民企、創新型企業、新興行業百花齊放，市場的體量和深度遠超我的想像。」他回憶起剛到上海時的情景，語氣裏滿是興奮和好奇。「當時越來越多的香港企業要來內地投資，很多國際公司也把中國作為核心市場。作為一個專業服務從業者，我希望能夠近距離觀察，了解內地到底是怎麼發展的。」

在深入了解內地企業的過程中，謝明輝發現，許多A股上市公司和內地科創企業亦對香港資本市場極有興趣。「從最近的趨勢來看，香港資本市場將變得更加活躍，尤其是越來越多的A股企業將選擇在香港作兩地雙重上市。」

簡化審批流程 加快A股赴港

隨着國家對資本市場開放的持續推進，香港的政策支持將成為A股公司赴港上市的重要推手。「特別是針對A股上市企業，香港交易所推出了一些利好政策。例如市值超過100億港元的A股

上市公司將能通過『快速通道』進行二次上市，這極大地簡化了審批流程。」他說，傳統的上市審批過程往往需要數月時間，而通過這一新政策，企業能更快地進入聆訊環節，加速資本運作。

他還特別提到，香港對於A股公司在估值和發行標準方面的政策調整，也為更多企業提供了更大的靈活性。「目前，香港市場的投資者結構中約2/3是機構投資者，這一成熟的市場結構為高質量企業提供了一個強有力的融資平台。」未來幾年內，香港資本市場將繼續吸引大量海外資金，助力A股企業獲得更高的市場估值。

港監管完善吸引內地科企

除了傳統的大型企業，謝明輝還提到，香港在科創領域的潛力同樣不容忽視。尤其是隨着香港18C政策的不斷優化，越來越多的高科技企業包括芯片設計、無人駕駛、軟件硬件開發等領域的企業，都將有機會在香港融資和上市。「香港市場的監管特點，使其在與內地市場的互補性上具有獨特優勢。」他解釋道，內地企業在技術研發和市場推出上通常較為快速，而香港市場則注重先期的監管和法律保障，確保產品和技術的合法性與安全性。這種「先監管、後發展」的模式，使得香港能夠吸引那些在內地市場成熟的高科技企業。

內企「數據雙總部」較安全

在今年上海市普陀區政協十五屆五次會議上，謝明輝根據自己的專業優勢提出了「香港如何助力中資企業出海」的提案，其中提及數據安全，以及香港、上海雙總部的定位。「在全球化的背景下，數據安全是一個繞不開的話題。」他說道，「根據現行的規定，涉及到C端用戶數據的企業，在境外上市時需要確保網絡安全與信息安全，尤其是在數據跨境流動的過程中，需經過嚴格審批。」為了解決這一問題，謝明輝認為可採用「數據雙總部」模式，即在內地和香港分別設立兩個總部，分工明確，確保數據的合法合規流動，相信能有效避免數據安全隱患，並助力企業在全球化布局中更為順暢。

「香港資本市場正處於一個蓬勃發展的階段，內地企業赴港上市的趨勢將會更加明顯。而隨着政策的優化和市場的成熟，香港也將繼續在全球金融體系中扮演重要角色，成為企業擴展國際市場、獲得資本支持的重要平台。」他說。



●謝明輝出席今年上海市普陀區政協第十五屆委員會第五次會議。



●德勤專業服務團隊協助客戶成功於香港交易所上市後合影留念。

倡內地企業與專業機構「抱團出海」

謝明輝平時還經常會受到EMBA或MBA課堂為企業家授課。他表示，目前許多企業家最感興趣的話題之一，就是如何「出海」。針對企業在海外過程中可能遇到的困難，謝明輝和他的團隊提供了全方位的支持，與各界專家緊密合作，幫助企業更好地了解目標市場的具體情況。

「對於內地的許多企業來說，『出海』是一種必然趨勢。國內競爭日趨激烈，價格和利潤空間被壓縮，而國外市場尤其是一些發展中地區仍然有較大的成長空間，企業可以在提升價格的同時保持較高的質量標準。」他說，「特別是在電池片和儲能行業，中國製造的產品質量受到了全球市場的認可。中國企業往往能迅速適應海外市場需求，敏銳地捕捉到市場機會，尤其在這些新興市場，成本和勞動力的優勢也是企業出海的重要驅動力。」

共享經驗 解決問題

但他也強調，出海並非易事。對於許多企業來說，進入新市場不僅僅是一個商業決

策，更是對企業全方位能力的考驗。「不同國家有不同的法律法規，企業如果不了解當地的稅務和監管要求，可能會導致很多不可預見的風險。出海需要系統的準備和清晰的戰略。」針對上述風險，他提到：「企業獨自出海，可能會面臨很多難題，但如果能和其他同行組成『抱團出海』的聯盟，就能利用集體的力，共享經驗，解決問題。政府和專業服務團也在其中發揮了關鍵作用，提供必要的支持。」

政府支持是重要助力

「政府的支持是企業出海的重要助力。」他表示，近年來，上海市政府積極推動本地企業出海，不僅為企業提供資金支持和政策引導，還通過組織考察團，幫助企業實地了解海外市場的需求和商業環境。謝明輝與政府部門密切配合，推動了多次國際考察活動，幫助內地企業更好地了解海外市場的潛力。「我們通過德勤等專業機構，為企業提供全方位的戰略支持與諮詢服務，幫助他們克服在海外過程中可能遇到的種種挑戰。」