

香港：97 之后无故事 _ 甲子光年



“香港自 97 后再无真正有名的创业家出来，大部分都是‘守业家’，都是在吃老本。”

采访、撰文：一苇 编辑：火柴 Q、甲小姐

设计：火柴 Q 微信公众号：甲子光年（ID：jazzyyear）

「甲子趋势」No.20

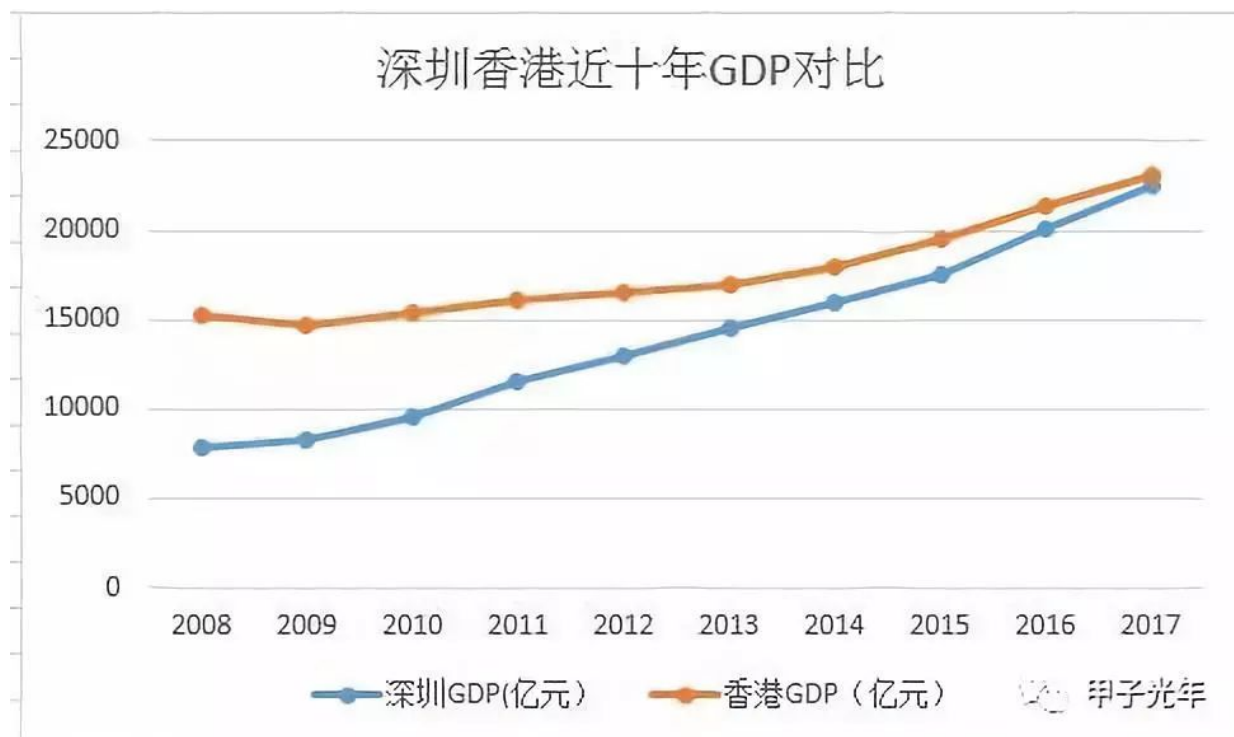
似乎没太多人记得，上周末刚过去的 7 月 1 日是香港回归 21 周年纪念日。在当前最大中文社交 APP 微信上，香港的舆论热度长期低于深圳、北京和上海，即使在回归纪念日当天，人们对“香港”的关注，也刚刚达到“深圳”平日的热度。



在微信指数中，香港的热度不及北京、上海、深圳

人们眼中的东方之珠不再“浪漫依然”，归根结底是经济活力不复当年。最重要的表现之一是，香港与21世纪的最大经济变量“互联网”和“科技”几乎绝缘，香港的科创氛围多年来持续低迷，与内地城市的地位已然倒转。

1997年回归时，香港的经济规模是1.21万亿人民币，相当于北上广深等9个大陆前沿城市GDP的总和。但2017年仅深圳一个城市的经济总量就已超越了香港。



10年来，深圳GDP增速逐渐赶超香港

横向对比，香港的GDP增速也在亚洲四小龙中居于末尾。从1997年到2012年，香港GDP年平均增速为2.0%，不敌韩国（4.77%）、新加坡（4.29%）和台湾（2.7%）。

香港显然到了必须求变的时刻。

发展“科创”再次被视为求变的利器，而且这一次，港府的架势很认真：

2015年11月，香港正式成立了**创新及科技局**（以下简称**香港科创局**），统筹推动香港创新科技和信息技术的发展；今年初，香港政府新增500亿预算支持科技创新发展；4月，港股IPO新政落地，开始施行“同股不同权”政策，并降低生物科技类公司IPO门槛，意图将科技打造为港股的新标签；5月，香港科创局又推出“科技人才入境计划”，吸引从事**生物科技、人工智能、网络安全、机器人、数据分析、金融科技和材料科学**的人才，为其提供香港工作签证。

仅从二级市场上看，2018年的香港也确实在发生“科技转向”。从年初至今，小米、蚂蚁金服、美团、嘉楠耘智、映客、宝宝树等多家内地互联网、人工智能公司纷纷向港交所递交了招股书。加上从去年就在港交所挂牌的平安好医生、阅文集团等，大陆科技独角兽正在扎堆赴港上市。

这一次，香港对新经济、科技力量的渴求究竟有多迫切，改变的力量能否扭转历史的惯性？

为了回答此问，「甲子光年」采访了香港科技园首席战略官、香港本土科技创业者、驻港投资机构董事、活跃在香港的颠覆性创业顾问等人士。

97之后无故事的香港，能靠科技翻盘吗？

保守：“**“Hi-tech” 揩嘢，**low-tech” 撈嘢”

要理解香港社会对科技创业的态度，绕不开香港市民中广为流传的一句话：“H**i-tech 揩嘢，low-tech 撈嘢**。”即做高科技很容易亏本，而做科技含量不太高的行业，反而更容易赚钱、做大。

香港现今的大富豪的确罕有靠科技起家的。在 20 世纪 40 年代到 70 年代，香港因远离战火和动荡，吸引了大量南下的富商巨贾、文人政客和数以百万计的廉价劳动力，制造业和房地产业乘势勃兴，银行业复苏，奠定了亚洲四小龙和亚洲金融中心的地位。1954 年到 1972 年间，香港银行体系存款总额从 10.68 亿暴涨到 246 亿，贷款总额也从 5.1 亿蹿升至 177 亿。

以李嘉诚为代表的房地产商人是这个时期的时代英雄。1958 年，30 岁的李嘉诚在港岛北角建起了一座 12 层的工厦，一代商业帝国迅速崛起。而他的第一桶金，正来自“low-tech”的塑胶花生意。

在房产和金融业的助推下，香港这座城市积累了逐利和全民投资的特点。由于银行利率低，理财产品多样化，几乎每个市民都在炒房、炒股，以期快速赚钱。



金融和地产“大时代”里的香港全民皆股

在大陆振臂高呼双创浪潮的这几年，可以在金融市场里更轻松赚钱的香港投资人面对创新势力显得谨慎而保守。

“香港 VC 投资天使轮的很少，似乎本地人都不相信香港公司能做好。”香港本土大数据公司 MailTime 首席营销官盛以宣说。

2013 年，她曾在一个叫 StartupsHK 的公司写科技博客，当时香港创业圈基本是白人的天下，举办社区活动都说英文。她还记得 2014 年，两个美国人在香港开办了第一家孵化器 Accelerator HK，想把硅谷孵化模式复制到香港，尝试了三期，投了几百万美金，还是遗憾地离开了——因为投的项目基本全军覆没，没有任何好的退出机会。

新零售餐饮公司咕嚕咕嚕联合创始人 Adam Huang 还记得 4 年前，自己在香港跑马地千万富豪俱乐部里和人谈融资，投资人四五十岁，专业而和善，每次谈判后都会给 Adam 发纸质信件确认信息——但前后拉锯两个多月，投资也没能谈成。

“他们要在你的第一页纸上看到清晰的盈利模式，看到什么时候能让他们赚到钱。做一个像样的创业项目，启动资金最少也要 100 万。租金、员工薪水，平均一个月就要烧掉几十万，你能烧几个月？”

谈起对香港本土创业生态的看法，Adam 语调沉静而略显失望：“香港自 97 后再无真正有名的创业家出来”，大部分都是“守业家”，都是在吃老本。”

错失：短暂的黄金时代

港人是何时开始失去闯劲的？

如果说香港向来是保守的，那是对香港的误解。

在香港本土创业者、MailTime 创始人黄何的记忆中，“香港其实一直都有创业公司冒出来，只是可能因为曝光度不够，没人知道。”北京三元桥附近的西餐厅里，刚参加完某知名投资机构闭门年会的黄何，谈起近 20 多年来香港的科创生态，显得神采奕奕，未顾上翻手边的菜牌。

尤其是在上世纪 90 年代末，发源于美国的“.com 热潮”席卷香港，hi-tech 曾一度成为港岛焦点。

不过香港人参与这场狂热的主要方式仍是**投资、投资、投资**。黄何告诉「甲子光年」，当时，大量热钱进入香港，投向互联网领域。与美国和大陆不同，热潮最主要的参与者不是创业公司，而是大集团、大公司，不管是做房产的、开夜总会的、卖水泥的，都会进军“互联网”，以提升股价或加速上市，在二级市场快速圈钱，普通市民则借此机会，继续炒股、投机。

以 low-tech 发家的李嘉诚的儿子李泽楷也乘上了这场 hi-tech 的东风。1999 年 5 月，由李泽楷创立的盈科数码登录港股市场，作为香港最大的数据服务商，盈科数码的股价在首个交易日飙升 15 倍，市值随后快速突破 2000 亿港币，一度比肩李嘉诚的长江实业。

“稍有几年经验的前端工程师都可以拿到 10 万港币的月薪！”黄何回忆。那也是香港互联网科技人才短暂的“黄金时代”。

但随着 2000 年互联网泡沫破灭，香港市场的科网股全线崩盘。盈科数码的市值从 5800 亿港元跌到 200 多亿港元，并欠下百亿美元债务。大环境下，李泽楷大把抛售腾讯股份，把最初看好的筹码早早弃掉。行业一片唱衰，前端工程师的月薪也从 10 万港币骤落至两三万。

泡沫为美国留下了亚马逊、雅虎，为内地留下了初代互联网巨头 BAT，却并未给香港这样的“遗产”。**香港和内地不同的基因开始酝酿。**

“.com”梦碎后，一批香港人本寄望通过投资地产，再次逆转人生，没料到 2003 年非典病毒爆发，房价暴跌近 9 成，很多人血本无归，梦成泡影。

同一时期，内地互联网公司的状况也十分窘迫，新浪、网易、搜狐等公司虽已在美股上市，但在 2001-2002 年间，一度面临被摘牌的危险，情急之下，这些公司甚至靠互购广告刷盈利来“续命”，终于等来柳暗花明——2003 年前后，SP 业务忽然在内地兴起，这让垂死的中国互联网公司枯木逢春；随后在 2007-2008 年，内地的网游分发业务勃兴，各公司又获得了 SP 之后新的增长空间。

然而，SP 和网游这两次浪潮，香港均错过了。

几番大起大落，让港人更加坚信了**“hi-tech 揩嘢”**的投资铁律。在**错过了 21 世纪的第一个十年后，香港又错过了第二个十年——如火如荼的移动互联网创业中，香港也是“局外人”。**

2014 年，前文所述的 Adam 在经历了香港跑马地的融资不顺后，转而成为了“北上内地”的创业者之一。他在北京国贸的一家星巴克里见到了一位内地投资人，他们很快敲定合作，后续的沟通都是用微信。

两周后，Adam 拿到新公司的第一笔投资。

“如果有外资需求的话我会在香港做，如果没有，我不会考虑香港。”Adam 说。

原因：市场太小，房价太高

香港错失互联网科技，原因几何？

一是市场规模太小，二是传统产业的成功包袱，三是房价太高，四是一种根深蒂固的思维定式——许多香港人从骨子里不相信中国人能做好高科技。

狭小的市场规模是香港天然的、难以克服的短板。

包括 240 多个岛屿在内，香港面积仅 1014 平方公里。虽满满当当地挤了 740 多万人，但人口的绝对规模并不足以支撑需要从快速规模化中获利的大型互联网公司。

黄何在 MailTime 之前的项目 TalkBox 是一个很典型的例子。

2011 年初，黄何作为联合创始人香港公司 GreenTomato 推出了手机即时通讯软件 TalkBox，一个月就获得了 100 多万下载量。微信 2.0 的语音功能曾被指模仿 TalkBox，从 UI 到录音方式都和 TalkBox 的设计十分相似。

可最终，拥有腾讯用户基数和庞大内地市场的微信成为市场赢家，一度估值超过 10 亿美元的先行者 TalkBox 却逐渐悄无声息。

TalkBox 的失败有很多因素，其中很重要的一点是：**原生于香港的创始团队当时没有看清移动互联网的流量玩法和规模化逻辑。**

而当黄何创办 MailTime 后，团队也因为市场太小而最终离开香港。

“去美国，我就投你。”2014 年，真格基金创始人徐小平看过 MailTime 的项目后直接告诉黄何。MailTime 是一个支持多地、不同邮箱之间信息交互的沟通平台，在徐小平看来，这个产品的最佳市场在美国，香港的市场太小。

就这样，黄何团队远走硅谷，在 TechCrunch Startup Battlefield 的比赛中一举成名，得到了评委和投资人的青睐——“出口转内销”，香港和大陆的资本都纷纷向黄何抛出了橄榄枝。

此外，香港在金融、房产等传统行业上的辉煌，遏制了发展科创的急迫性。

至今，香港的支柱行业仍是金融、贸易及物流、旅游、专业服务这四大传统行业，占香港 GDP 近 60%。近 10 年来，这种相对单一的经济结构带来的 GDP 平均年增速，略微超过 2%，虽然不敌活力旺盛的中国大陆市场和亚洲四小龙中的其它三龙，但是高于欧洲等其他发达经济体。

所以，香港并没有经历过活不下去的最低谷。

“香港现在的落后是过去成功的包袱，传统支柱产业太成功了。”香港科创局官辖的香港科技园首席战略官 Joshua Yau 对「甲子光年」说。

除了前述两大原因外，高企的房价、年轻人的求稳心态、崇尚“专业精英”文化，也是香港互联网和科技创业土壤贫瘠的重要原因。

“上楼无望、上流困难、上位无门”，是香港前财政司司长梁锦松对当地青年生存现状的形容。

就在股市崩盘的同时，1997 年回归后到 2003 年非典爆发前，香港房价持续攀升，最高点达到 1 万港币一尺，相当于 11 万人民币一平米，一个普通香港大学生毕业后的起薪大概在 1.5 万港币，工作 10 年，薪资可到两到三万港币——这意味着若想买到一套中规中矩的房子，最起码要不吃不喝数十年。而今，香港有不止一个区位的房价已攀升至超过 50 万人民币一平米。今年，香港已连续第 8 年被美国咨询公司 Demographia 评为全球房价最难负担的城市。

对“港青”来说，生存、买房，是压在头顶的大山，创业成了奢侈品，医生、财务分析师、会计师等“专业人士”是更被青睐的体面职业。

黄何告诉「甲子光年」，当内地计算机专业成为各高校的热门专业时，在香港最受追捧专业一直是金融、法律。计算机和工程学则最不受待见，“分数线最低、学生最土，毕业后又赚不到钱。”

年轻人是承载新经济新势力的力量，而在香港，他们对生存、买楼的渴望远大于创业梦想。

最后可能也是最难改变的，是香港人的定式思维——许多香港人似乎不相信中国人能做好高科技。这让本来握有资本、国际化资源、信息先机的香港与科技绝缘。

不仅普通市民认为“hi-tech 揩嘢”，就连精英阶层也对中国本土科技公司缺乏信心到匪夷所思的程度。

李泽楷曾在 1999 年曾通过电讯盈科以 220 万美元购买了腾讯 20% 的股票，但不到两年，他就悉数清出手中股票，以 6 倍的价格卖给了南非的 MIH 集团。当时的电讯盈科现金流其实相对充足，如果这些股票拿到现在，市值超过 2000 多亿人民币。过早地抛售股票，证明李泽楷的团队当时并不认为腾讯有机会成为全球性的互联网巨头。

中兴也曾有港资的背景。前中兴通讯印度分公司 CEO 汪涛曾撰文写道，20 世纪 90 年代初之前，中兴通讯还是中兴半导体，是一家与香港资本的合资企业。但在交换机业务有起色后，两家港资公司与中兴经营团队间发生根本性冲突——港资力主尽快分掉利润，而以侯为贵为代表的企业经营者则认为应该继续加大研发投入。最终双方闹翻，港资撤离。

在汪涛看来，一些香港人内心深处相信，中国公司在技术上绝不可能赶超欧美，顶多做些加工赚辛苦钱。

本来深圳的中兴和华为两家公司今天的位置，是有历史可能性被香港公司占据的。但香港却似乎甘愿自我产业降级。

改变：500 亿的决心

对于香港来说，再错过下一波新经济浪潮的代价是难以接受的，香港在求变。

香港自回归以来，几乎每任特首都有在施政报告中提到发展科创，却也都被质疑“有说法没做法”。董建华早在 2000 年就提出打造数码港，发展通讯科技，这个愿景直到 2013 年才落地，虽然推出了一些利好政策，比如 10 万港元的创意微型基金（CCMF）及免费办公等福利，但真正走出的科创公司并不多。一位大陆某投资机构的联合创始人称，不久前自己曾到数码港走访，但看到的多是从事金融领域的小团队，“项目能做多大不清楚，能不能成为大企业也很难确定。”

如今，在中央明确表达支持香港成为科创中心的声音下，香港也加大了对科创的投入力度。今年初，香港政府新增 500 亿预算支持科技创新发展。这是香港回归以来，最为认真、最为坚决的一次。

在香港科技园首席战略官 Joshua 看来，今年香港为发展科创预留的 500 亿港元彰显了足够的决心：

“这 500 亿在财政司预算里的第一个项目就是发展经济多元化，大陆在这方面的优势越来越明显，香港不能不为未来打算。现任特首林郑月娥上任一年对科创抓得非常紧，她与北京方面也很有默契，香港科创还是很有希望的。”

这次港府主要扶持的正是新技术的创业，人工智能、生物科技、机器人被视作可能的重点抓手。香港不可能回到低端制造业的老路，“目前香港无法再重新去发展工业，因为市场就那么大，地就那么多，工厂最多再建 50 家，没有用。”Joshua 认为，科创是香港唯一的出路。

除了 500 亿预算，还实行“科技人才入境计划”，帮助数码港和科技园的科创公司引进海内外顶尖人才；同时，证监会经 5 年酝酿，终于推出了港股 IPO 新政，落实“同股不同权”，并降低生物科技公司上市门槛。

要发展后互联网时代的高新科技，香港有着一定的优势——以人工智能为代表的新一轮技术，似乎为这片土地带来了新的可能。

与互联网逻辑不同，由于人工智能、生物科技等是需要相对长时间投入的“慢赛道”，第一阶段的故事，对人才和科技持续投入的重要性，大于是否有一个广阔的市场。而上市、融资渠道更为通畅、法律更为完善、知识产权保护更为严格等条件优势，使香港有可能获得新的机会。

狭小的市场规模不再成为无法克服的短板。以色列是一个范本——拥有 800 多万居民的以色列和香港人口规模相当，同样是自然资源相对匮乏的“弹丸之地”，以色列仍然诞生了 Mobileye、Viber 等全球知名的技术公司。这侧面印证了，在硬科技、深科技的创业中，香港所不具备的庞大市场空间并不是必要条件。

高密度的科技人才是香港进军新科技的另一基础。

香港拥有全球百强大学中的 5 所，香港科研人员入选国家计划专家库的人数已达 192 位。

早在上世纪 80 年代，当时香港政界风云人物钟士元就预料到，香港回归后，国家在经济方面将加快全面开放，香港的“自由港”优势会逐渐减弱，加上新经济的冲击，香港如果没有自己的科技力量，必将落于人后。在钟士元的提议下，香港科技大学于 1991 年 10 月正式成立。

短短 20 多年，港科大已跻身世界大学 50 强。论科创氛围，港科大在当地 7 所高校中排在前列，学校每年举行科技创新比赛的奖金高达一百万港币；校方还把一间超大的办公室分割成若干隔断，给学生做创业办公室，并允许他们把香港科技大学印在名片上。

这条产学研的转化之路也已初见明星案例——大疆和商汤。

2006 年，依托在港科大的研发积累和导师李泽湘教授的帮助，汪滔在深圳创立大疆科技。那时正赶上航模升级、互联化和影像系统需求爆发的交叉点，大疆得以迅速占领市场，成为中国无人机行业的领头羊，如今估值已超过 200 亿美金，成为港科大的金字招牌。

毗邻香港科技园的香港中文大学也走出了商汤科技。最初于 2014 年在香港科技园成立的商汤科技成为全球计算机视觉技术商业化的开拓者，目前估值已达到 45 亿美金。

大疆和商汤虽不算 24K 纯香港品牌，但其成立和成功与香港关系密切，这带动了香港科技创业的新势头。

2017 年，全港产生了 2200 家初创企业，年增速达到 16%，香港的初创生态有逐渐萌发的趋势。

刚刚当选为香港科创局再工业化委员会委员的视野机器人联合创始人岑培琛也告诉「甲子光年」，近一两年，他发现香港大学生的创业意向增加了不少：“年轻人毕业后，第一个反应不是打工，而是我要当老板。”

同一时期，部分香港投资人开始对深科技、新科技表现出兴趣。

岑楷琛在创立视野机器人公司时获得了港商陈嘉浩的投资。此后，陈嘉浩一直是视野机器人的投资人。视野最困难的时期，陈嘉浩甚至卖掉自己在内地的票务公司来支援视野，现在，他成了视野的合伙人。

李嘉诚旗下的维港投资，是香港本土最大的投资机构之一，过去的投资项目都集中在硅谷和以色列，而在半年前，维港第一次投资了一家香港本土科技公司——专注于自然语言处理的有光科技（Fano Labs）。

然而，香港要发展新科技也有积累而成的不利因素。

首先阻碍互联网发展的高房价和传统支柱行业的“成功包袱”依然如故，这两点继续成为新科技的“拦路虎”。

除此之外，要发展新时代的人工智能、物联网、大数据等技术，香港还有一个短板——制造业的空心化。

在上世纪 40 年代到 80 年代，香港一度是亚洲的制造中心，已具备了塑胶、钟表、纺织等等相当完备的产业链。1980 年，一个熟练的香港技工平均月薪将近 3500 元，而银行从业者也不过 4000 元左右，1985 年，香港制造业工人达到 85 万，占总就业人口的 42%， “香港制造” 可谓盛极一时。

但随着大陆改革开放后，大搞“三来一补”，以更廉价的劳动地、更广阔的市场和更优惠的政策吸引了众多香港“厂佬”纷纷北迁生产线，有些商人甚至关掉了香港本土的研发和销售基地，为香港制造业在 80 年代之后的“空心化”埋下了伏笔。

而且香港制造业也有一个先天不足，以低端的轻工业为主，在还未完成制造业升级前，就先行完成了“制造业转移”。

然而对人工智能、机器人的发展来说，制造业体系是重要的数据来源、供应链支持，也是重要的应用场景。

尽管挑战重重，这一次香港政府确实表达了发展科创的决心，甚至对可能成为新势力包袱的传统支柱产业，也摆明了态度。

在去年底举行的“香港经济峰会 2018”上，香港科创局局长杨伟雄曾表态：发展区块链、电子支付、大数据和人工智能时，虽然可能冲击银行业，但同时会提高效率，给客户带来新体验——至少从这位港科创事业的推进者的角度来说，哪怕“冲击银行业”，香港也一定要提高科技创新的能力。

此外，值得一提的是，“古典金融”市场之外，香港相对开放的政策环境也促进了加密数字货币的金融市场和与之相关的区块链创新的发展。

例如，MailTime 简信已发行自己的 Token——MDT（量数币）。MailTimeCMO 盛以宣认为，香港金融市场相比大陆更开放，如果港交所愿意支持更多金融创新，并且科技领域的政府官员在相关峰会活动上，明确传达香港的对具体领域的优惠政策，相信会带动相关产业发展。

成熟的金融体系加上香港人对金融的敏感嗅觉，也许，区块链、金融科技等会成为香港在科创上超车的优势。

“总之 hi-tech 可以撈嘢，而不是揩嘢。” 杨伟雄说。

走吧，去香港上市！

如果说以上条件和基础还需要时间的沉淀和检验，那么香港现阶段对科技力量最大、最直接的吸引力就是 IPO——一条更为通畅的公开融资渠道。

一位参与数家科技公司赴港上市的内地投资机构联合创始人表示，公司在香港上市，会让国际投资人更有信心——香港的法律、制度比较健全，而且和国际接轨，如果心仪的大陆公司在香港上市，国际投资人可以更方便地做到无障碍投资，减少与大陆企业的沟通成本。

从公司角度来说，某知名驻港国际投行的董事安然告诉「甲子光年」，由于腾讯等公司的带动效应，香港市场对科技股的接受度逐渐提高，香港给予内地高科技公司的估值，将慢慢向美股靠近。而且，内地的科技公司赴美上市，会受到严格的限制，董事要承担很大的法律责任——美国的证券法允许集体诉讼，比如 facebook 股票下跌，曾引受损失的投资人集体诉讼，一旦诉讼成功会对企业造成致命打击。而香港资本市场仍是华人主导的环境，语言统一、路演顺畅、时区相同，对公司和投资方来说都有诸多便利条件。

曾任摩托罗拉亚太区 CTO，为多家香港、内地公司担任创新顾问的潘释正告诉「甲子光年」：“内地上市公司在面对海外投资机构时，会担心自己提供的数据有多少水分，而香港基本不存在这种情况。”

6 月 25 日，小米集团在港交所正式启动公开招股。谈到为何到香港上市，小米首席财务官周受资表示“政策方面，香港市场不同于内地，如‘同股不同权’，这些我们都特别支持，这已经有很多成功惯例，尤其在美国，也为股东等提供了长期价值。上市的时间点方面，我们看重市场的长期发展，香港对接国际投资者，内地以国内投资者为主。”

从市场反馈来看，2018 年的港股的确迎来了一个科技股的上市高峰期。蚂蚁金服、小米、美团、嘉楠耘智等都选择赴港上市。

不过目前港股上市的火热，并不完全代表着科技公司对港股的看好。因为按港股上市的流程倒推，**IPO 的决策大多在 6 到 9 个月前做出**，当时港股的吸引力在于行情很好，股价较高，且正在酝酿“同股不同权”的改革，是理想的融资平台。相比之下，A 股的 IPO 退出渠道不太通畅，这是很多科技公司选择赴港上市的原因。

而今年以来，受到全球金融市场动荡的影响，**港股走势不再如去年亮眼**。

前述内地投资机构合伙人就不太认同港股对科技股的估值能与美股匹敌的观点。他认为，香港二级市场目前最看重的仍是利润，一时无法产生巨大利润的科技公司并不一定能在港股获得预期中的高估值。

对于小米、美团等明星公司港股上市后的表现，大部分人都表现出了悲观。“**预计极速破发，然后缓缓上行吧。**”一位在港股有多年经验的咨询机构合伙人对「甲子光年」评价小米上市后可能的走势。

如果小米股价疲软，未来可能影响其他科技公司赴港上市的热情。

同时，香港的股市就算能受到更多科技公司追捧，也并不足以直接带动科技创业的生态。**如果只是安静地当高科技公司的上市地，香港仍然无法实现真正的“科技转型”**。

悲观者的香港，乐观者的香港

2016 年初，英国《独立报》报道：英国有民调机构以“你认为世界在变好还是变差？”为调查题目，访问世界各地网民。其中，最乐观的是中国内地人，逾 4 成人认为世界在变好，最悲观的则是香港人，近 7 成人感觉世界在变差。

在这轮采访中，「甲子光年」接触的大多数人士都对香港本土发展科创事业呈悲观态度。

在悲观者看来，二级市场对科技公司的吸引，并不是足以带动香港科创生态的充分条件^{**件**}。近两个月来，为吸引海内外人才和初创公司，香港科技园正在密集地与全球 AI、机器人的顶尖高校、研究者和创业公司做需求访谈。面对热情的香港科技园，除了已有赴港上市计划的公司外，绝大多数公司却反应平平，甚至很多公司连聊的时间都不愿意给，表示“几年内都没计划去香港设立办公室。”他们对香港敬而远之，最大的顾虑仍是市场、人才的相对匮乏和高昂的租金成本。

从政府力量看，虽然包括香港科创局、香港科技园在内的香港政府方面表现出了极大决心，但单依靠政府力量并不能改变一个市场长期积累的基因。

从 1997 年回归以来，董建华、曾荫权、梁振英三任特首都说要大力发展科创，并出台了相应政策，却收效甚微，如今林郑月娥挂帅，是否会重演“狼来了”的故事？

当然，在乐观者看来，香港依然有着角逐新经济的机会。

一直浸泡在香港创业圈一线的盛以宣，从 2013 年开始就参与 StartupHK 的创业扶持组织的运营，在见证了联创空间、硅谷回流孵化器的失败后，她依然相信香港的科技创业会有改观。她告诉「甲子光年」，香港本土并非没有好的想法和技术团队，虽然这些年本土的公司大多未能大放异彩，但持续闪现的创新精神给了她“希望”的底气。

海银资本创始合伙人王煜全是坚定看好香港的意见领袖之一。他认为，香港作为金融平台，可以将中外资本合作有效对接，形成完整闭环。中国有强大的制造业资源，若能与美国创新中小企业深度合作，将对我国的智能制造业形成强大助力。目前，他投资的表情机器人公司 Hanson Robotics 的总部已搬到香港。

香港有特殊的区位优势。Joshua 认为，当前中美贸易摩擦局势复杂，反全球化浪潮抬头，中美企业在科创上进行合作，从中短期看会比较困难，这个时候香港可以发挥自己的平台优势，打造国际科创人才中心，吸引内地公司和海外大学来香港进行研发合作。潘释正告诉「甲子光年」，阿里等头部公司，都在香港设有办公室，以方便辐射菲律宾、印尼等东南亚市场，这是基于香港历史背景，“香港在语言、文化、金融、法律、国际商贸、物流等方面与西方接轨比大陆更有优势”——利用香港去开拓东南亚市场，会成为内地企业全球化的一个重要战略据点。

大疆科技的董事长、港科大教授李泽湘认为，目前香港其实到了一个很好的发展科技的时间点：大湾区战略和“智能时代”新科技变革的双重机会。

一方面，如前文所述，在新的智能科技创新创业中，研发要素的重要性上升，市场规模不再成为决定性的短板。另一方面，在大湾区的图景下，香港和深圳并不是完全成为的竞争关系。在马化腾提出“大湾区”概念之前，一些整合了香港、深圳、东莞等地资源的“大湾区公司”就已经成批涌现。

近 10 年来，由香港高校的教授和学生创立的机器人、人工智能领域的知名公司还包括从港科大走出来的固高、大疆、李群、云州、逸动科技、第四范式、新元素等；和从港中文走出有商汤科技、思为诺、易视智瞳；从香港大学走出来的有光科技等。

这些起源于香港高校，在深圳、广东落地或设有分公司，整合“大湾区”优势的科技企业，是典型的“大湾区”公司。

落地深圳的易视智瞳创始人黄卜夫告诉「甲子光年」，包括他自己在内，团队里每天有四分之一的人从香港到深圳过境外上班。他在港中文的同学组成了公司最初的研发团队，而深圳及附近的完整生态链、相对低廉的创业成本，则有利于他们开发软硬一体的技术解决方案。

Joshua 曾听前日本首相的一位顾问评价：“一个湾区的发展最重要有三点——人才、资本、供应链。”硅谷有人才和资本，而大湾区三者皆备。“大湾区完善的供应链可以把科研成果产业化，比如生物科技领域，从顶级医疗器械核心配件到普通零件的整个供应链都可以在大湾区实现，从而大大降低成本。”

在大湾区的范围内，香港相比深圳、东莞、珠海等地，具有压倒性的高校科研优势。Joshua 认为，大湾区完全有实力聚合技术、人才、市场、资本、生产体系等多种要素，而香港在其中可以扮演研发中心的角色。

今年 5 月，商汤和阿里联手在香港成立了 AI 实验室，旨在为香港初创企业提供技术、资金支持。对香港的科创发展来说，这是一个好兆头。

蜕变总是艰难的。究竟是“江山易改，本性难移”，还是“星星之火，可以燎原”？

香港也许不必再出一个李嘉诚，却期待成批的改革者。

97 之后无故事的香港，并不是没有续写新故事的可能，但首先要聚合一群相信新故事的人，和更多愿意挽起袖子、弄脏双手、冲破藩篱，让新故事成为现实的主人公。

（文中安然为化名）

END.