

如何促進 科技創業的發展條件

Enhancing the Conditions for
Technology Start-ups

「經濟與就業」專題研究系列

青年創研庫
Youth I.D.E.A.S.



05

首席顧問	王葛鳴博士
顧問	馮丹媚女士
研究員	魏美梅女士 陳瑞貞女士 袁小敏女士 張靜雲女士 陳曉禾女士 黃柏茵女士
出版	香港青年協會 青年研究中心 香港北角百福道 21 號 香港青年協會大廈 4 樓 電話：(852) 3755 7022 傳真：(852) 3755 7200 電子郵件：yr@hkfyg.org.hk 網址：hkfyg.org.hk m21.hk yrc.hkfyg.org.hk 出版日期：二零一五年十一月

版權所有 © 2015 香港青年協會

Chief Adviser	Dr. Rosanna Wong, DBE, JP
Adviser	Ms. Amy Fung, MH
Researchers	Ms. Angela Ngai Ms. Chan Shui-ching Ms. Amy Yuen Ms. Sharon Cheung Ms. Lucy Chan Ms. Christy Wong
Published By	The Hong Kong Federation of Youth Groups Youth Research Centre 4/F., The Hong Kong Federation of Youth Groups Building 21 Pak Fuk Road North Point, Hong Kong Tel: (852) 3755 7022 Fax: (852) 3755 7200 E-mail: yr@hkfyg.org.hk Web: hkfyg.org.hk m21.hk yrc.hkfyg.org.hk Publishing Date: November 2015

All rights reserved © 2015 The Hong Kong Federation of Youth Groups

本報告內容不一定代表香港青年協會之立場。
The views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of
The Hong Kong Federation of Youth Groups.

青年創研庫

「經濟與就業」組別

顧問導師：張子欣博士 黃元山先生

召集人：楊人重

副召集人：鄭其森

成員：	王俊彬	陳琦楓
	王翠瑩	陳銘欣
	王穎思	麥海文
	牟城光	傅俊逸
	何偉傑	黃家裕
	林惠業	黃雋康
	金駿	楊漢明
	施丰凱	葉小東
	柳景揚	熊語嫣
	梁思敏	翟創斌
	梁偉基	劉漢耀
	郭嘉明	鄧緯榮
	陳浩升	黎達成

研究員：袁小敏

鳴謝

是項研究得以順利完成，實有賴下列人士的協助，並給予寶貴意見，使我們的資料和分析得以更為充實，謹此向他們致以衷心的感謝。

被訪人士（排名按姓名筆劃序）：

林向陽先生	香港數碼港管理有限公司行政總裁
高重建先生	拉闊遊戲創辦人
張英相教授	香港大學協理副校長、電機電子工程系教授
鄺海翔先生	香港青年創業家總商會主席
譚偉豪博士, JP	香港天使投資脈絡主席

各位曾接受深入訪問及參與網上問卷調查的朋友

協助發放網上問卷訊息的機構：

blueprint
Startup Weekend Hong Kong
StartupBeat
The Good Lab
青年創業軍
城市女青年商會
香港大學創業校友會
香港青年創業家總商會
香港城市大學電腦科學系理學碩士（電子商貿）課程
香港科技園公司
香港數碼港管理有限公司
浩洋青年商會
創格工房

及其他相關機構

研究摘要

利用科技創業已成為熱潮，有關創業生態正迅速擴展。根據投資推廣署的最新調查結果¹，2015 年香港共有 1,912 名創業者，較 2014 年上升 71%；而當中的初創業務數目達 1,558 個，亦較 2014 年上升 46%。在這些初創業務中，資訊科技及電子商貿等利用科技進行的業務極為普遍。

不過，根據《2015 年全球創新指數》報告²，香港的創新指數排名第 11，連續兩年下跌，報告更指香港在知識與科技產出上僅排名第 31，反映香港在實際的創新表現相對遜色。同時，將研發成果轉化成具商業價值產品的創新活動，香港亦不活躍；工商機構的技術創新活動開支近年更出現倒退，2004 年的開支為 181 億港元，至 2013 年為 161 億港元³。

情況反映，雖然以科技創業情況熾熱，但香港的創新成果並不顯著，令人關注相關的創業條件是否存在不足。在全球競爭激烈的今天，如何促進以科技創業的條件，開拓更多商機和就業機會，提升整體香港的競爭力，是經濟發展的重要課題。

是項研究將焦點放於利用科技創業上，一方面檢視香港現時的創業條件，另一方面從創業者所面對的困難出發，了解有關問題和障礙，探討如何促進利用科技創業的發展。

研究透過創業者網上問卷調查及青年創業者個案訪問，深入了解他們在創業過程中所遇到的困難，以至對利用科技創業的意見。此外，研究亦訪問了相關專家及學者，從不同角度分析香港的創業環境和相關政策措施對科技創業的影響。

青年創研庫綜合分析上述研究結果，以強化科技產業的生態系統，以及加強創業教育為重點，作出五項建議。

¹ Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.

² Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The global innovation index 2015: Effective innovation policies for development*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

³ 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

研究主要發現

1. 創業者利用科技創業，主要基於市場有需求。

網上問卷調查於 2015 年 10 月至 11 月期間進行，透過各個創業者網絡寄發電郵，成功訪問 217 名符合條件的創業者，平均年齡為 30.42 歲。調查顯示，創業者選擇利用科技創業的主要原因是市場有需求（64.3%），以及科技有能力解決現有問題或有助拓展業務（48.0%）；至於政府有支援（8.2%）和香港具備相關基建和配套設施（7.7%），並不是他們選擇以科技創業的主要原因。換言之，他們主要是看到市場的需求，而非看到香港有支援及配套設施等因素而作出科技創業的選擇。

2. 創業者認為在香港利用科技創業頗為困難，當中應用科技和營商環境均有不足，對政府政策的評分最低。

受訪創業者對香港創業環境的滿意度評分平均只有 4.73 分（0-10 分），在普通水平以下；而他們又感到在香港利用科技創業頗為困難，困難度評分平均為 6.59 分（0-10 分）。

他們認為，以科技創業的有利因素不足。在應用科技範疇方面，不足的因素包括普及應用科技的文化（有利程度平均評分：5.49 分，0-10 分）、科研水平（5.31 分）、技術支援與配套（5.08 分）、創新文化（5.00 分）和人才供應（4.86 分）。而營商環境方面，營商指導（5.33 分）、貸款融資（5.11 分）、投資者態度（4.88 分）和辦公室供應（4.86 分）亦欠理想。政府政策的評分則最低，只有 4.29 分。而只有商業法規（6.84 分）和市場需求（6.07 分）兩項被視作頗為有利的環境因素。

3. 產品本身的創意和質素被視為業務成功的關鍵，而沒有優質後端服務的科技業務，容易被市場淘汰。

問卷調查受訪者普遍認為，在香港成功以科技創業，主要的條件是創新意念（48.4%），即在於產品本身；其次是人際網絡（42.4%）和市場觸覺（37.3%），即在於營商的能力。

而受訪創業者個案的情況亦顯示，他們的業務一般屬資訊科技與傳統行業的跨行業業務，因此業務的其中一個核心，還是在於該傳統

業務的後端服務質素。假如業務的性質是單純促進市場資訊流通而沒有優質的後端服務，存在容易被其他競爭者取代的風險。

- 4. 由於香港市場太小，約一半受訪者有計劃於香港以外的地方創業，當中三分二以內地為目標；但他們擔心不熟悉外地法規和市場文化而出現問題。**

問卷調查結果又顯示，創業者認為在香港利用科技創業的最主要困難在於香港市場太小（21.7%）。因此，約一半（49.8%）受訪者有計劃於香港以外的地方創業，當中 67.6%以內地為目標，而深圳（60.2%）又是他們最普遍的選擇。但他們比較擔心不熟悉外地情況而出現問題，其中最主要的困難是缺乏人際網絡（58.3%）和不掌握當地商業法規（51.9%），其次是不掌握當地營商資訊和文化（40.7%），以及不了解當地市場（35.2%）。

主要討論

1. 香港投入研發的資源太少，加上科技人才實用技術水平不足、知識過時，導致科技業務的產品技術含量普遍偏低，削弱競爭力。

科技業務需要具備高技術水平的產品，才能提升生產的門檻，維持競爭力。但香港在研發新技術的整體投資只佔本地生產總值0.73%，水平不高；而將研發成果轉化成具商業價值產品的創新活動亦不活躍⁴。是次研究所接觸的大部份青年創業者個案就顯示，其產品在技術含量上並無明顯優勢，人才的實用技術水平又不符業務所需。情況導致科技業務的產品技術含量普遍偏低，削弱競爭力。

2. 創業者未能於創業前期配備創業知識，以致未能及早對產品的質素和市場需求作出較佳評估，改善商業模式，提高創業成功的機會。

產品本身的創意和質素，以及創業者的營商能力被青年受訪者視為成功的重要元素。不過，創業者於創業前期已配備良好創業知識的情況並不常見，以致未能及早對產品的質素和市場需求作出較佳評估，並持續改善商業模式；部份更缺乏基本的營商知識，只能靠試碰碰的方式去學習。若創業者能於創業前或創業初期，有系統地學習創業知識，肯定能提高創業成功的機會。

3. 現時投資者對投資香港初創科技企業的態度不積極，主要因為他們對未有潛力向外擴張的業務缺乏興趣；而收購合併活動不活躍，令資金缺乏有效退場機制，也間接減低他們入場的意欲。

不少創業者希望尋求合適的投資者入股，以增強業務的實力。不過，投資者對投資於初創科技企業的態度並不積極。由於初創科技業務的風險十分大，風險投資者只會著眼於有潛力獲取數十倍回報的初創業務，對純粹以香港為市場目標的業務缺乏興趣。此外，收購合併活動並不活躍，令資金投入了之後缺乏有效退場機制，又間接減低了風險資金投資的意欲。

⁴ 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

- 4. 香港市場太小，未能發揮網絡經濟的最佳效益，因此約一半受訪者有計劃於香港以外，尤其內地創業。但不熟悉當地法規和市場文化，令他們卻步。**

不少創業者認為香港市場太小，未能發揮網絡經濟的最佳效益。因此，約半數受訪者有計劃於香港以外的地方創業，當中三分二以內地為目標。但由於內地市場在互聯網環境、營商文化和社會制度均與香港完全不同，創業者憂慮他們不熟悉當地情況而出現問題，部份因而將目標轉往如台灣、新加坡，以至馬來西亞等東南亞英文及華文市場。

- 5. 香港普及應用科技的文化欠佳、電子交易系統發展落後，亦缺乏開放資料的政策，令整體社會文化未能形成有利氣氛去孕育初創科技企業的成長。**

在整體社會環境上，香港應用科技文化欠佳，不利於孕育初創科技企業成長。現時香港的電子交易系統發展比較落後，網上交易普遍以線下方式進行轉帳，間接阻礙了電子商貿的發展。此外，資訊開放是促進資訊科技產業發展的重要元素，但現時並沒有政策要求政府部門或公用事業機構開放這類數據資料，成為發展資訊科技業務的不利因素。

建議

基於上述研究結果及討論要點，本研究提出下列建議：

- 1.** 政府應全力引進世界龍頭級科技企業在香港設置產品研發基地，以強化科技產業的生態系統，帶動產業鏈發展。
- 2.** 加強創業教育：
 - (a)** 政府透過回贈部份學費作為創業資金的方式，鼓勵有意創業者先修讀創業課程，再向政府申請領取定額津貼，補貼創業初期的資金。
 - (b)** 積極聯絡世界各地（包括內地）有質素的企業孵化器和創業加速器，為香港創業者開拓培育機會。
 - (c)** 大學相關科技及工程學科課程與業界保持更密切接觸，加強課程實用知識，提升科技人才的技術水平。
- 3.** 研究建立初創企業的集資平台，提供途徑作小規模集資，讓初創企業有機會透過群眾集資，解決資金不足的問題。
- 4.** 制訂開放公共數據的政策，擴大公共服務電子化的幅度，以加強普及應用科技的社會文化。
- 5.** 促進點對點電子付款系統發展，減低電子交易的成本，促進網上金流和電子商貿的發展。

目錄

第一章	引言	1
第二章	研究方法	3
第三章	知識經濟與香港科技創業概況	8
第四章	創業者利用科技創業的環境和障礙	27
第五章	討論及建議	44
參考資料		51
附錄一	如何促進科技創業的發展條件網上問卷	53
附錄二	如何促進科技創業的發展條件個案訪問大綱	58
附錄三	網上調查結果列表	59

第一章 引言

知識經濟崛起，科技產業對全球經濟有重要影響。互聯網對經濟的重要性，正與日俱增。根據麥肯錫全球研究院 2014 年發表有關互聯網經濟的報告¹顯示，單單只計算來自互聯網活動對經濟的直接影響，其平均開支就佔了七大工業國及金磚四國等 13 個主要經濟體生產總值的 4.0%。

知識經濟具體表現於創新與創業。利用科技創業，開發新產品和服務，可以開拓新商機和就業機會，對提升一個地方的競爭力大有幫助，並能帶動整體經濟增長。

不過，根據《2015 年全球創新指數》報告²，香港的創新指數排名第 11，連續兩年下跌，報告更指香港在知識與科技產出上僅排名第 31，反映香港在實際的創新表現上相對遜色。同時，香港在研發新技術的整體投資水平亦不高，只佔本地生產總值 0.73%；而將研發成果轉化成具商業價值產品的創新活動亦不活躍，工商機構的技術創新活動開支，近年並無增長³。

另一方面，香港的創業生態正迅速擴展，當中尤以利用科技創業為甚。根據投資推廣署的最新調查結果⁴，2015 年香港共有 1,912 名創業者，較 2014 年上升 71%；而當中的初創業務數目達 1,558 個，亦較 2014 年上升 46%。在這些初創業務中，資訊科技及電子商貿等利用科技進行的業務極為普遍。

以科技創業成為熱潮，但香港的創新成果並不顯著，令人關注相關的創業條件是否存在不足。在全球競爭激烈的今天，如何改善以科技創業的條件，提升整體香港競爭力，是經濟發展的重要課題。

有見及此，是項研究將焦點放於利用科技創業上，一方面檢視香港現時的創業條件，另一方面從創業者所面對的困難出發，了解有關問題和障礙，探討改善的對策。

¹ 2013 年數據。McKinsey Global Institute. (2014). *China's digital transformation*. McKinsey & Co.

² Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The global innovation index 2015: Effective innovation policies for development*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

³ 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

⁴ Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.

研究透過網上問卷調查，了解創業者對利用科技創業的意見，包括客觀環境和條件等；另以個案訪問方式，深入了解創業者在創業過程中所遇到的困難。此外，研究亦訪問了相關專家及學者，從不同角度分析香港的創業環境和相關政策措施對利用科技創業的影響。

第二章 研究方法

2.1 研究目的

本研究的目的是了解香港利用科技創業的環境，以及創業者以科技創業所遇到的障礙，並探討香港如何進一步提供更有利因素，促進利用科技創業的條件。

2.2 定義

(1) 「科技創業」包括兩類產業：

- a. 以科技產品和服務為成品的行業，包括資訊科技及電訊、生物科技、電子、綠色科技、精密工程等；及
- b. 利用科技去協助傳統行業提升既有產品和服務的價值，例如租車的手機應用程式應用於運輸業、租住民宿的網上服務應用於旅遊業等。

(2) 「創業者」¹包括：

- a. 計劃創業者——計劃於未來三年開始經營業務；及
- b. 新晉創業者——正在經營於最近三年內由自己創立的業務。

2.3 研究問題

- (1) 香港科技創業的環境如何？
- (2) 科技創業者遇到甚麼困難？
- (3) 有何因素妨礙了科技創業？
- (4) 如何促進科技創業的發展條件？

¹ 參考香港貿發局。2014。《夢想起飛 開創新機—2014 香港青年創業報告》。香港：香港貿發局。

2.4 研究方法

是項報告就上述第（1）、第（2）和第（3）個探討問題而進行資料蒐集，並引伸至回答第（4）個問題。而蒐集資料主要透過三方面：創業者網上問卷調查、創業者個案訪問、專家及學者訪問。創業者網上問卷調查的目的，是了解創業者對以科技創業的環境的意見。創業者個案訪問的目的，是深入了解以科技創業的青年人，在創業過程中所遇到的困難，以及存在的優勢。而專家及學者訪問的目的，是從不同角度了解香港的創業環境和相關政策措施如何影響利用科技創業。

2.5 創業者網上問卷調查

調查於 2015 年 10 月 23 日至 11 月 14 日期間進行，從香港青年協會相關服務單位中寄發電郵，邀請計劃創業者及新晉創業者於網上填答問卷；同時，研究亦透過香港科技園、數碼港、各青年商會、共用工作間、創業者網絡、大專院校電子商貿課程學系，以及創業培育機構，邀請創業者填答網上問卷。由於創業者數目只佔社會少數，而他們一般亦傾向與支援創業的網絡保持聯繫，研究員相信邀請填答問卷的訊息已發送予大部份創業者。

問卷成功訪問了 217 名符合條件的創業者，樣本標準誤低於 $\pm 3.4\%$ 。受訪者平均年齡為 30.42 歲，當中新晉創業者佔 76.5%，從事科技行業（74.2%）及有利用科技協助提升產品及服務價值（16.1%）的創業者佔 90.3%。有關受訪創業者的詳細基本資料，請參看表 2.1 及表 2.2。

問卷（詳見附錄一）內容共 32 題，主要分為四個範疇：（1）科技創業的狀況；（2）香港科技創業的環境；（3）外地創業的情況；及（4）個人資料。

表 2.1：網上問卷調查的受訪創業者性別、年齡、教育程度及創業狀況分布

	人數	百分比
性別		
男	152	70.0%
女	65	30.0%
合計	217	100.0%
年齡（歲）		
18-20	4	1.8%
21-25	53	24.4%
26-30	74	34.1%
31-35	46	21.2%
36-40	17	7.8%
41-45	12	5.5%
46 或以上	11	5.1%
合計	217	100.0%
平均年齡	30.42	
中位數	28	
標準差（S.D.）	7.483	
教育程度		
中學	18	8.3%
專上非學位	13	6.0%
大學學位	89	41.0%
大學學位以上	97	44.7%
合計	217	100.0%
創業狀況*		
新晉創業者	166	76.5%
計劃創業者	51	23.5%
合計	217	100.0%

* 「新晉創業者」指正在經營於最近三年內由自己創立業務的人士；「計劃創業者」指計劃於未來三年創立業務的人士

表 2.2：網上問卷調查受訪創業者所從事的行業（可選多項） **N=217**

	人次	百分比
科技行業（人數）	161	74.2%
資訊及通訊科技、電腦	118	54.4%
硬件製造	18	8.3%
綠色科技	13	6.0%
生物科技	11	5.1%
精密工程	6	2.8%
其他科技行業	24	11.1%
非科技行業（人數）	47	21.7%
有利用科技協助提升產品或服務的價值	35	16.1%
沒有有利用科技協助提升產品或服務的價值	12	5.5%
不知/難講（人數）	9	4.1%

2.6 創業者個案訪問

個案訪問於 2015 年 10 月 22 日至 11 月 5 日期間進行，透過香港青年協會服務單位、會員網絡，以及網上問卷調查的接觸，共深入訪問了 20 名 22-35 歲以科技創業的青年。

受訪個案包括 18 名男性、2 名女性，當中 7 名教育程度為大學學位以上、12 名為大學學位、1 名專上非學位，主修科方面 9 人具商科背景、7 人具理工科背景、3 人兼具商科及理工科背景、1 人不具商科或理工科背景。正式創業次數由 1 次至 4 次不等。有關個案詳情，請參看表 2.3。

表 2.3：創業者個案背景資料²

編號	業務	經營模式*	籌備業務時間	正式經營業務時間	正式創業次數
1	專業課程平台	b2c	1 年 2 個月	10 個月	2
2	內地飲食市場推廣平台	b2b	6 個月	1 年 9 個月	2
3	商舖及活動市場推廣平台	b2b	3 年	3 個月	1
4	資訊科技顧問服務	b2b	6 個月	2 年	3
5	會員管理系統	b2b	1 年多	1 年	2
6	市場研究系統	b2b	6 個月	2 年 9 個月	1
7	家居服務平台	c2c	9 個月	4 個月	1
8	地產服務平台	b2b/b2c	3 個月	1 年 10 個月	3
9	退休人士服務平台	b2c	9 個月	1 年 6 個月	2
10	玩偶設計及銷售平台	b2c	3 年 10 個月	5 個月	1
11	運輸平台	c2c	9 個月	1 年 9 個月	1
12	興趣班平台	b2b/b2c	轉型自其他業務	1 年 6 個月	4
13	電子商貿輔助系統	b2b2c	6 個月	1 年 3 個月	2
14	醫學教學軟件系統	b2c	6 個月	1 年	1
15	求職平台	b2b/b2c	6 個月	7 個月	2
16	廚餘回收	b2b	2 年	3 年	2
17	電子商貿及市場分析	b2b/b2c	6-9 個月	/	1
18	求職平台	b2b/b2c	2 個月	1 年 3 個月	1
19	汽車回收平台	b2b/b2c	6 個月	7 個月	2
20	教育軟件及數據分析	b2c	4-6 個月	11 個月	3

*經營模式：b2b 是指企業與企業間的交易行為。

b2c 是指企業銷售產品或服務給個人消費者。

c2c 是指消費者與消費者之間的互動交易行為。

b2b2c 是指由電子商貿平台提供金流及物流等服務，供第三方企業從事電子商貿。

² 為保障私隱，個別受訪者的性別、年齡及教育程度資料並無列出。

訪問的內容（詳見附錄二）環繞創業的原因、創業過程中遇到的障礙和獲得的幫助、創業環境、在外地創業的經驗與看法，以及對如何促進科技創業的意見。

2.7 專家及學者訪問

2015 年 10 月 22 日至 11 月 3 日期間，本研究透過邀請，共成功訪問了 5 名熟悉科技創業的專家、學者及相關人士。該 5 名受訪人士分別為香港數碼港管理有限公司行政總裁林向陽先生、拉闊遊戲創辦人高重建先生、香港大學協理副校長兼電機電子工程系教授張英相教授、香港青年創業家總商會主席鄭海翔先生，以及香港天使投資脈絡主席譚偉豪博士。訪問內容環繞香港科技創業的環境、障礙，以及相關的政策措施等範疇。

第三章 知識經濟與香港科技創業概況

知識經濟與科技產業對全球經濟有重要影響。根據麥肯錫全球研究院 2014 年發表有關互聯網經濟的報告¹顯示，單單只計算來自互聯網活動對經濟的直接影響，其平均開支就佔了七大工業國及金磚四國等 13 個主要經濟體生產總值的 4.0%，其中英國為 6.7%、南韓為 5.9%、日本為 5.6%（表 3.1），可見互聯網對經濟的重要性與日俱增。隨著互聯網和電子設備的持續普及，相信互聯網經濟以至其他範疇的科技經濟，未來的發展潛力更為巨大。

表 3.1：多個經濟體的互聯網相關開支佔 GDP 比率

經濟體	估計互聯網相關開支 (GDP 百分比)	
	2010	2013
英國	6.0%	6.7%
南韓	5.5%	5.9%
日本	4.8%	5.6%
瑞典	5.5%	5.0%
中國	3.3%	4.4%
美國	3.8%	4.3%
法國	3.6%	4.2%
德國	3.2%	3.7%
加拿大	3.0%	3.4%
意大利	2.1%	2.6%
印度	1.6%	2.1%
俄羅斯	1.5%	1.9%
巴西	1.4%	1.7%
13 國平均值	3.4%	4.0%

資料來源：McKinsey Global Institute. (2014). *China's digital transformation*. McKinsey & Co.

本章主要介紹知識經濟與科技創業的背景，並檢視現時香港利用科技創業的相關數據和支援科技創業的措施，以助了解現況。此外，專家、學者亦從人才和技術、創意、市場、資金四方面，分析現時本港科技創業面對的發展條件。

¹ McKinsey Global Institute. (2014). *China's digital transformation*. McKinsey & Co.

3.1 知識經濟與科技創業

過去的經濟屬於勞力密集經濟和資本密集經濟，至 21 世紀已發展到知識經濟時代。創新與創業就是知識經濟的表現，掌握某種創新知識，例如創新科技的知識和技術，就可以發揮很大創業效果，這就是知識經濟的創新引擎。

知識經濟創新引擎的第一階段，就是創意（idea）。創意是獨特、新穎、適當、有用的概念或點子。舉例說，在足不出戶的情況下，隨時隨地可連繫一個社群，在 30 年前這幾乎是沒可能實現的事，這就是創意。創意的價值來自於它的原創性，即未有人想過的事。

知識經濟創新引擎的第二階段，就是創新（innovation）。第一階段創意最重要的價值來自於原創性，但是創意可不可以賣錢，在於能不能把它變成商品或服務，即是將創意變成創新，把創意付諸實現，如新服務或商品。例如，編寫一個互聯網程式，將連繫社群的概念以社交網絡的形式出現，而且被客戶接受，為他們帶來價值。

知識經濟創新引擎的第三階段，就是創業（entrepreneurship）。當創意變成專利或產權化之後，且能夠專利商品化時，就可以創造新的事業機會或新的營運模式。例如，將上述社交網絡程式產權化，並利用銷售程式和相關服務產生利潤，這就是創業。知識經濟創新引擎的創業階段，價值是來自於事業化、企業化及產業化，這是一個知識經濟創新引擎驅動的最終結果。²

在現今經濟全球化的環境中，利用科技創業，開發新產品及服務，不單能協助解決舊有問題和提升整體生活質素，也被視為開拓新商機和就業機會的重要途徑，對提升一個地方的競爭力大有幫助。

3.2 創業生態系統

根據全球創業觀察組織（Global Entrepreneurship Monitor, GEM）發表的年度報告《全球創業觀察 2014 年度全球報告》³，衡量一個地區創業環境的重要框架是創業生態系統，它為新創企業的誕生和成長提供

² 國立高雄第一科技大學。《創新創業首部曲》。網址：
<http://www.nkfust.edu.tw/files/11-1000-7975.php>，2015 年 10 月 15 日下載。

³ Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2015). *2014 Global report*. Retrieved from <http://www.gemconsortium.org>

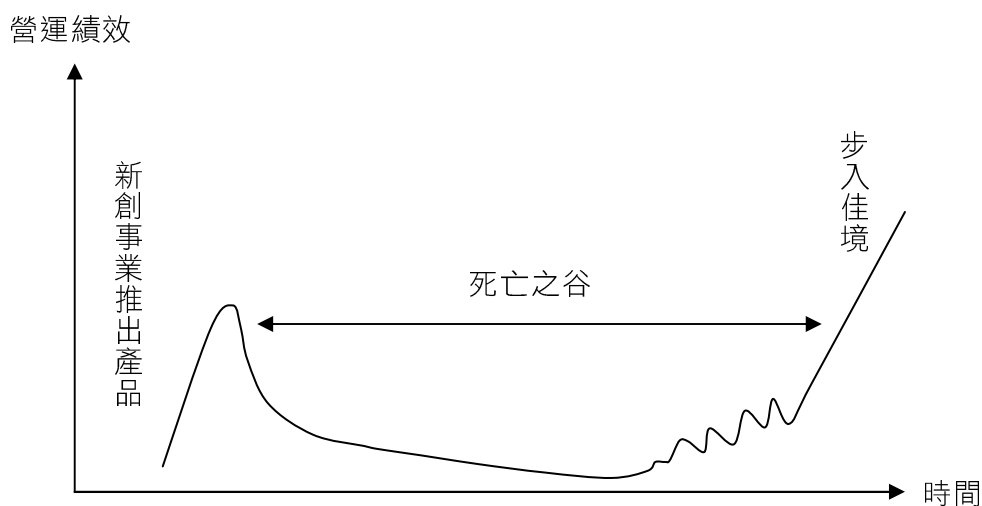
了重要養分、激勵要素、市場，以及制度支持。創業生態系統與促進或障礙新企業創立的條件相關，這些條件主要包括：

- (1) 創業融資 (Entrepreneurial Finance)
- (2) 政府政策 (Government Policy)
- (3) 創業支援計劃 (Government Entrepreneurship Programs)
- (4) 創業教育 (Entrepreneurship Education)
- (5) 研發轉移 (R&D Transfer)
- (6) 商業和法律基建 (Commercial and Legal Infrastructure)
- (7) 市場開放性 (Entry Regulation)
- (8) 基建設施 (Physical Infrastructure)；及
- (9) 文化和社會規範 (Cultural and Social Norms)

3.3 創業歷程及資金階段

企業發展過程，主要分為五個風險歷程⁴，分別為：種子期、創立期、成長期、擴張期與成熟期。每一個階段的工作目標、融資目的，以及市場環境皆有所不同，也可能難以跨越創業的死亡之谷 (valley of death)⁵ (圖 3.1)。

圖3.1：死亡之谷示意圖



資料來源：國立高雄第一科技大學。《創新創業首部曲》。網址：
<http://www.nkfust.edu.tw/files/11-1000-7975.php>，2015 年 10 月 15 日下載。

⁴ 國立高雄第一科技大學。《創新創業首部曲》。網址：
<http://www.nkfust.edu.tw/files/11-1000-7975.php>，2015 年 10 月 15 日下載。

⁵ 「死亡之谷」意指在每家企業開創初期，都會藉由行銷活動營造新鮮感，使得營運狀況似乎表現較佳；但隨著時間經過，客戶新鮮感逐漸下降，營運績效開始下滑；而創業者在營運下滑階段，不斷學習新的技巧與技術，累積經驗；但途中有人會離開或加入創業團隊，直到開發出新產品或是發展出新的行銷方式，市場接受度提高，使得業績提升，漸漸走出谷底。

（1）種子期

創業團隊的產品和經營方式仍然停留在概念或計劃階段。此階段的主要目標是改善產品雛型以符合市場需求，持續檢討修訂創業計劃書，招募各方面專業人士組成創業團隊，並確立創業經營團隊主要領導人。

（2）創立期

新創事業已經逐步開始運作，但面臨產品功能無法完全符合市場需求，導致銷售量低迷，營業費用迅速增長，公司不易吸引優秀人才加入。創業團隊將募集的資金用於積極策劃市場行銷，了解競爭者與市場潮流，建立自己的專屬商業模式。

（3）成長期

產品銷售狀況逐漸穩定，但公司尚未出現穩定獲利。這時候創業團隊容易出現管理能力不足、產品成本過高問題等相關內部風險；而外部風險可能存在產品競爭力不足，或者消費者偏好改變。此階段需藉由外部資金協助改善生產技術或改變行銷方式，並逐步擴充產能。

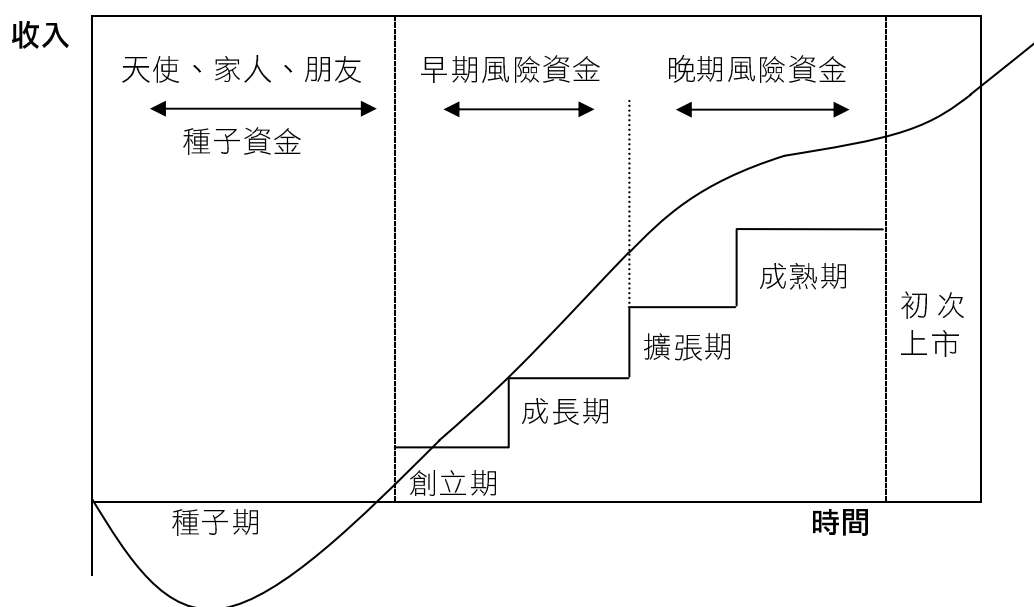
（4）擴張期

企業進入擴張期後收入開始快速增長，獲利穩定，但營運週轉需求同時增加，使內部現金流量仍處於偏低狀態，管理制度已無法應付企業規模。外部亦可能出現潛在的競爭者迅速冒起，侵蝕市場佔有率。

（5）成熟期

企業收入增長趨向緩慢，而市場需求接近飽和；整體創業風險逐漸降低，但仍然可能出現經營團隊人才出走、財務操作、公司控管等問題。此時，創業團隊應評估是否進行企業併購，或進行上下游整合多元投資策略，並且持續改善公司管理制度，以確保持續發展。

圖 3.2：初創企業融資週期



資料來源：STARTUPXPLORE. "Understanding differences in startup financing stages."
Retrieved from <http://startupxplore.com/blog/types-startup-investing/>

在上述不同階段的企業發展過程，都可能需要外來資金。圖 3.2 顯示了初創企業在各階段所需要的融資。在種子期，種子資金可能來自天使投資者、家人、朋友等；當企業進入創立期和成長期，可能需要引入早期風險資金（early stage venture capitals）；而當企業進入擴張期甚至成熟期，則可能需要引入晚期風險資金（later stage venture capitals）。資金所面對的風險將隨著每一階段而下降。

3.4 香港創新能力

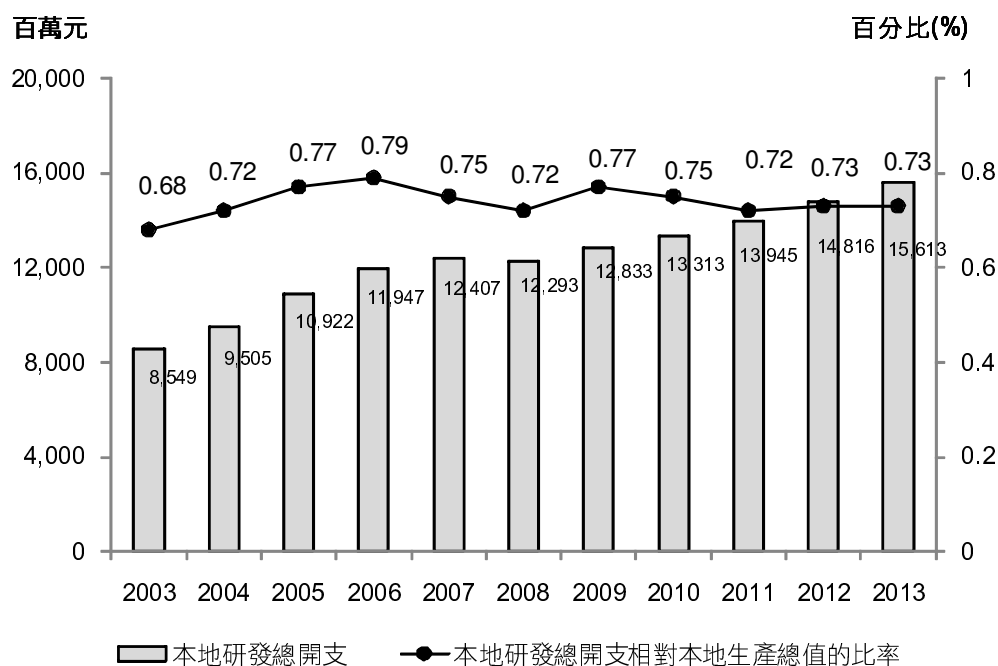
創新是提升競爭優勢和生產力的動力之一，而技術則有助推動創新。香港有自由貿易的環境，工商支援服務發達，整體經濟表現具競爭力。根據瑞士洛桑管理學院（IMD）公布《2015 年全球競爭力年度報告》⁶，香港整體競爭力比 2014 年攀升兩位排名第 2，並指香港在科技硬件的基建上有良好的基礎。

⁶ 《2015 年全球競爭力年度報告》是基於經濟表現、政府效率、營商效率和基礎建設四大範疇，分析全球 61 個經濟體的競爭力。該報告指出香港的基建設施由第 21 升至第 15 位，經濟表現則由第 7 跌至第 9。有關報告詳情，可參考 <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>

根據《2015 年全球創新指數》報告⁷，香港在全球 141 個經濟體中，創新指數中排名第 11，連續兩年下跌。雖然報告指香港在制度、基建、市場成熟度、創意產出項目上排名在首 10 名內，但在知識與科技產出上僅排名第 31。情況反映，雖然香港在基建與制度上有潛力做好創新科技的發展，但實際上在創新方面的表現相對遜色。

值得關注的是，香港研究及開發（研發，research and development）新技術的整體投資水平不高。圖 3.3 顯示，在 2013 年，本地研發總開支只有 156.13 億元（港元，下同），佔本地生產總值的比率為 0.73%，當中工商機構的研發開支佔 70.17 億港元。另外，將研發成果轉化成具商業價值的產品的創新活動亦不活躍，工商機構的技術創新活動開支近年並無增長。圖 3.4 顯示，2004 年的開支為 181 億元，至 2013 年為 161 億元⁸。情況反映，香港科技創業仍未成熟，大有改善的空間。

圖 3.3：本地研究及開發總開支相對本地生產總值的比率

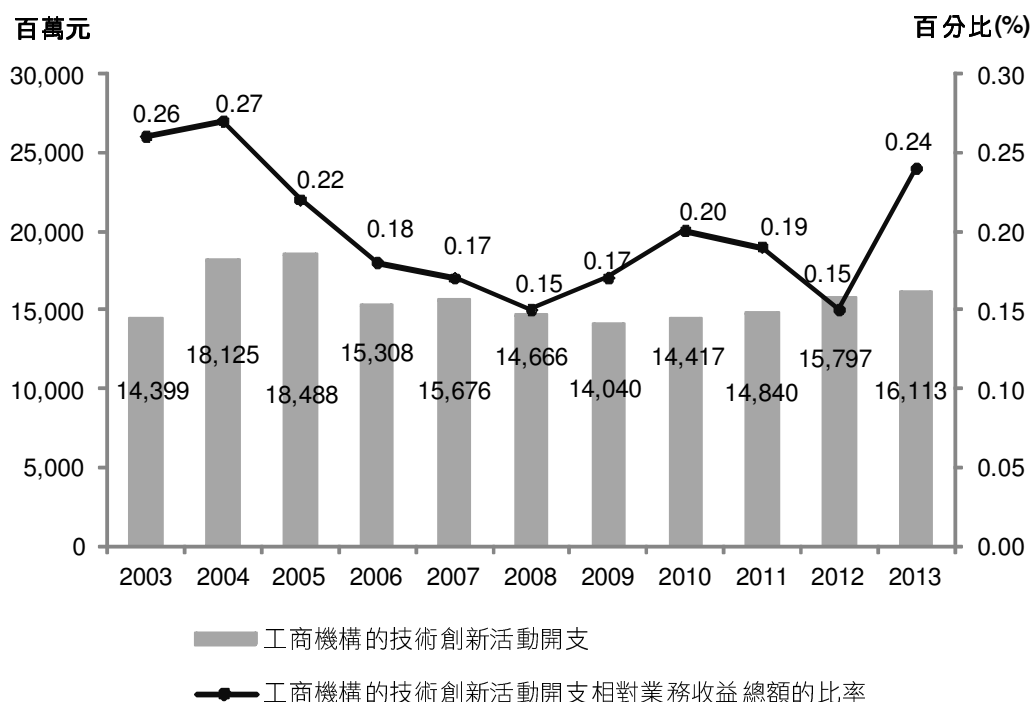


資料來源：政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

⁷ 全球創新指數是由由康奈爾大學、歐洲工商管理學院（INSEAD）和聯合國專門機構世界知識產權組織（WIPO）共同發布的衡量一個經濟體廣泛的創新能力的指標。2015 年報告共計有 141 個經濟體，使用了 79 個量度指標。Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The global innovation index 2015: Effective innovation policies for development*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

⁸ 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

圖 3.4：工商機構的技術創新活動開支相對業務收益總額的比率



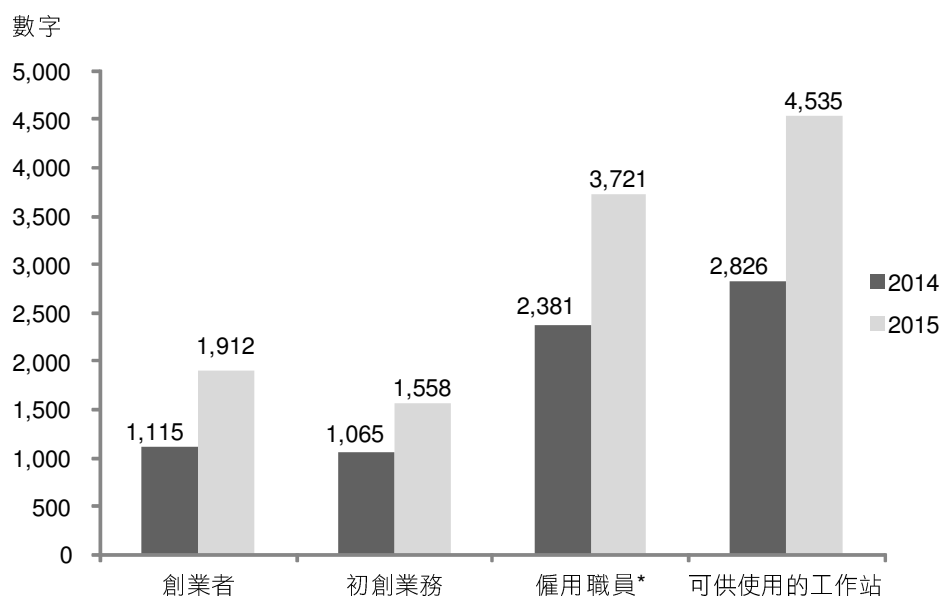
資料來源：政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

3.5 香港科技創業狀況

根據投資推廣署的最新調查結果⁹，香港的創業生態環境正迅速擴展。該署分別於 2014 年及 2015 年向各創業培育機構及共用工作間進行調查，發現在此類集中了科技創業者的機構內，2015 年共有 1,912 名創業者，較 2014 年的 1,115 名上升 71%。另外，有關初創業務數目、僱用職員數目（包括創業者）及可供使用的工作站數目，在 2015 年分別為 1,558、3,721 及 4,535，同樣較 2014 年分別上升了 46%、56% 及 60%（圖 3.5）。當中初創企業的主要行業是資訊、電腦及科技行業，佔 18%；其次為硬件製造，佔 13%；第三位是電子商貿／供應鏈管理，佔 9%。

⁹ Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.

圖 3.5：2014 年及 2015 年有關創業者、初創業務、僱用職員*及可供使用的工作站統計數字



*包括創業者

資料來源：Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.

此外，香港青年對創業意向亦有所增強。根據香港貿發局與香港青年協會於 2014 年所進行的調查，在 1,000 名受訪青年中，新晉創業者比例為 5%，而計劃創業者的比例為 10%，較三年前有所上升。而在 200 名受訪新晉創業者中，有 12%從事資訊科技及通訊行業¹⁰。

不過，專業投資者在香港初創企業的投資方面並不太活躍。表 3.2 顯示，自 2011 年至 2015 年 11 月止，只有共 30 宗私募基金投資在香港科技初創企業的交易。在 2015 年首 11 個月，只有 6 宗相關交易。

¹⁰ 香港貿發局。2014 年 4 月。《夢想起飛 開創新機 – 2014 年香港青年創業報告》。

表 3.2：2011-2015 年私募基金於香港初創科技企業*的投資

年份	交易宗數	披露交易金額 的宗數	總交易金額# (百萬美元)
2011	5	1	0.01
2012	4	4	17.0
2013	2	0	--
2014	13	11	44.3
2015 (截至 11 月 23 日)	6	5	52.4
總計	30	21	113.8

* 包括在電腦相關及資訊科技行業中，成立不超過 3 年的企業（不包括已上市或投資者收購主要控股權的企業）

只計算有披露交易金額的宗數

資料來源：亞洲創業投資期刊

3.6 支援初創企業措施

近年，香港的公共、非牟利和私營機構均推出了多項措施，支援初創企業及培訓本地人才。

3.6.1 數碼港

在公共機構方面，數碼港主要透過「數碼港創意微型基金」(CCMF) 及「數碼港培育計劃」支援初創企業。CCMF 的目的是向具備高發展潛力的資訊及通訊創意或商業概念項目提供現金資助，以開發成原型產品，每個獲選項目可獲 10 萬元，資金使用較具彈性。自 2014-15 年度起，CCMF 每年接受的項目增至 54 個¹¹。

至於「數碼港培育計劃」則為資訊及通訊科技初創企業提供財政、技術及業務諮詢等支援，以協助把創新意念轉化為實質業務或商品。該計劃向培育企業提供最多 33 萬元（非駐場公司）或 53 萬元（駐場公司）資助。在 2014-15 年度，計劃每年招收的培育企業增至 51 間。此外，數碼港又於 2014 年推出「數碼港加速器支援計劃」，提供最多 30 萬元資助，讓其培育企業及已完成計劃的企業參與本地及海外加速器計劃¹²。

數碼港亦舉辦本地及外地實習計劃，讓學生汲取在業界工作的實際經驗。參與實習的資訊科技學生獲交通及住宿津貼，在矽谷和上海的科技企業工作 6 至 12 個星期。在 2014-15 年度，共有 33 名實習生到外地

¹¹ 立法會資訊科技及廣播事務委員會。2015 年 5 月 11 日。「數碼港計劃報告」，立法會 CB(4)888/14-15(03)號文件。

¹² 同上

工作、20 名實習生在數碼港內的初創企業工作¹³。

3.6.2 香港科技園

香港科技園透過「網動科技培育計劃」、「生物科技創業培育計劃」及「科技創業培育計劃」，分別為從事互聯網及智手機科技、生物科技及其他任何科技領域的新晉企業，提供工作間、業務諮詢及資金等支援和資助，資助額由 30 萬元至 86 萬元不等¹⁴。在 2014-15 年度參與計劃的培育公司數目有 89 間，而培育及畢業公司所吸引的天使及風險投資注資宗數有 20 宗，注資金額共 2 億元¹⁵。

香港科技園亦於 2015 年創立「科技企業投資基金」，以配對的形式，幫助高潛力的創業初期科技公司取得種子至 A 輪融資階段的資金，鼓勵更多私人資金投資於科創生態圈。香港科技園會共投入 5,000 萬元，每項投資額是 200 至 300 萬元，最高投資額為 800 萬元，獲投資公司必須同時覓得配對投資，香港科技園的持股上限為每所公司的 20%¹⁶。

3.6.3 創新科技署及政府資訊科技總監辦公室

創新科技署在創新及科技基金下推行「大學科技初創企業資助計劃」，向六所本地大學分別提供每年最高 400 萬元的資助，鼓勵大學師生創立科技初創企業，將科研成果商品化¹⁷。

此計劃亦推出「理大科技領航基金」和「科技園－理大科技培育基金」。前者由香港理工大學以一比一的方式，與第三方投資者共同出資，為初創企業提供最高 100 萬元資助；後者由理工大學與科技園合作，為初創企業提供最高 10 萬元資助，以及辦公室及其他專業支援等¹⁸。

¹³ 同上

¹⁴ 香港科技園公司網頁。網址：<http://www.hkstp.org>

¹⁵ 香港科技園公司。2015。《香港科技園公司 2014-2015 年報》。香港：香港科技園公司。

¹⁶ 立法會工商事務委員會。2015 年 4 月 21 日。「香港科技園公司的最新發展」，立法會 CB(1)743/14-15(05)號文件；香港科技園網頁。網址：<http://www.hkstp.org>

¹⁷ 創新科技署網頁。網址：<http://www.itc.gov.hk>

¹⁸ 香港理工大學企業發展院網頁。網址：<http://www.polyu.edu.hk/ife/corp/tc/index.php>

此外，針對高潛質的科技初創企業，創新科技署推行「企業支援計劃」，鼓勵私營機構進行研發及促使科技初創企業成立。獲批資助項目的最高資助額為 1,000 萬元，有關款額會以一元對一元的等額出資方式批出，而政府將獲利益分配安排¹⁹。

為支援科技初創企業，政府資訊科技總監辦公室在 2014 年推出名為「iStartup@HK」的多元化互動網站，提供全面的綜合資訊，包括現有的支援措施，如培育計劃、共用工作空間、資助和貸款計劃等²⁰。

3.6.4 非牟利和私營機構的支援計劃

除政府及公營機構所作出的支援外，坊間亦有其他支援初創企業的措施。

例如，香港青年協會於 2005 年推出「香港青年創業計劃」(YBHK)，為有志創業的青年提供一站式青年創業支援服務，包括：免息貸款，創業導師及網絡等支援。青協新成立的社會創新中心，亦提供 70 多個共用辦公空間予青年社創企業家租用，並設有「青年創業培育計劃」，為基層青年提供創業培訓及支援。

此外，按揭證券公司於 2012 年與銀行及非政府機構合作推出「小型貸款計劃」，提供小型創業、自僱營商及自我提升三種貸款。

在私營機構方面，一些大型企業為初創企業提供創業指導的計劃，部份更提供工作空間及小額資金。例如：微軟的「BizSpark」、摩根大通與 UnLtd HK 的「Try It Do It」、太古的「blueprint」、NEST 的「AIA 創業加速器」等計劃。而阿里巴巴創業者基金剛推出「香港創業者基金」，宣布撥出 10 億元，以股權投資方式提供資金予選出的企業，最終不會收購多於 50% 股權。基金提供初創、成長及擴展等不同階段的資金與指導，並會透過集團的電子商務市場及其他平台協助發展業務²¹。

此外，近年共用工作間盛行，私營機構亦為初創企業提供了費用相宜和地點便利的工作空間。部份共用工作間更舉辦研討會、提供聯繫交

¹⁹ 創新科技署－創新及科技基金。「企業支援計劃」。詳情可參閱以下網址：
<https://www.itf.gov.hk/l-tc/ESS.asp>

²⁰ 立法會資訊科技及廣播事務委員會。2015 年 7 月 17 日。「促進數碼經濟」，立法會 CB(4)1212/14-15(05)號文件。

²¹ 阿里巴巴創業者基金網頁。網址：<http://ent-fund.org/tc/global/home>

流機會和安排展銷活動，以切合初創企業的發展需要。這類共用工作間大大促進了初創企業的發展。

儘管公共、非牟利和私營機構均推出了多項措施，以支援初創企業。但許多初創企業在開展或維持業務上仍面對各種困難。本研究訪問了熟悉相關問題的專家和學者，從而進一步分析香港科技創業的發展條件。

3.7 專家、學者對香港科技創業的發展條件的分析

香港近年愈來愈多創業者選擇利用科技創業，成為新趨勢。根據受訪專家、學者的分析，原因主要有三：

1. 全球競爭日趨激烈，不創新難有經濟增長。
2. 流動設備普及和網速提高，客戶容易接觸和使用科技，令市場擴大，成為新商機。
3. 雲端計算普及，令創業者利用科技創業的技術成本降低，使各行各業專才有條件利用科技，提升產品和服務的價值。

以下將從四方面歸納受訪專家、學者分析香港科技創業的發展條件：（1）人才和技術；（2）創意；（3）市場；及（4）資金。

3.7.1 人才和技術

1. 產品需要提高技術含量才能維持競爭力，但香港相關技術配套和研發資源投入不多

人才和技術是以科技創業的重要元素。由於科技普及，令利用科技創業的門檻較以前大大降低；但正因如此，競爭者也非常多，創業意念亦容易被人抄襲。要提升業務的競爭力，產品的技術含量便有需要提高。

「純綽頭而沒技術含量的話，這些生意很難發展得大，因為門檻太低，成功的話會有很多競爭者，要不停地轉變，這是香港經常面對的問題。很多青年創業家會找一些有技術含量的方式，作為切入點，促進這些東西，例如 3D 打印應用，及服務配以互動手機程式，會幫到不少青年創業家提升產品的技術含量。」

（鄺海翔先生/香港青年創業家總商會主席）

不過，提升技術含量往往需要研發去配合，而香港在研發方面的投入卻十分少。以 2013 年的數字為例，香港研發總開支只有 156.13 億元，佔本地生產總值僅 0.73%，當中工商機構的研發開支佔 70.17 億元²²，佔不足一半。

「香港投入研發的資源非常少。中國內地研發開支佔 GDP 約 2%，比起香港有很大差距，與韓國、以色列、北歐等地方差距更大。香港人主要作短期投資如炒樓及炒股，餘下時間則集中於工作及社會爭辯之上，所以他們並沒有把足夠資源投放於科研項目，大部份對科研的投資都是由政府資助。投資風氣及社會風氣令科技創業難以發展。」

(張英相教授/香港大學協理副校長、電機電子工程系教授)

有受訪商會認為，香港的技術配套不足，令新產品的研發遇到阻力。同時，高科技公司也不喜歡選擇在香港設立實驗室，令科技研發難以在香港落地扎根。

「香港不是沒人才，但技術配套不太好，最近才有實驗室和資源給予發明家或工程師去進行新產品研究，但內地起碼比香港先行兩年。」

高科技公司的實驗室不在香港，多是在新加坡、北京、上海、重慶、成都等。香港可以推行一些措施，例如某某科技公司在香港設立實驗室，保證會請多少香港學生，學生會學到東西，政府就免費提供土地，讓他們做實驗室及辦公室，那樣就可以吸引到公司來香港，也可以讓學生學以致用。但現在未見到類似的政策。」

(鄭海翔先生/香港青年創業家總商會主席)

2. 願意投身創新與科技產業的人才不足

人才短缺是現時困擾以科技創業者的問題。根據政府統計處的資料，2013 年香港只有約 32,000 人從事創新科技產業，佔就業人數的 0.9%²³。而根據香港青年協會（2015）一項《促進青年參與創新科技的

²² 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

²³ 政府統計處。2015。〈香港經濟的四個主要行業及其他選定行業〉，載《香港統計月刊》2015 年 4 月。

障礙與對策》研究結果顯示，受訪工程學科和理學科的大學生對香港創新科技前景的樂觀評分只有 3.78 分（0-10 分），反映潛在人才對行業發展前景並不樂觀，令他們不願意在畢業後投身創新與科技產業。

受訪人士認同，無論是自行創業或受聘於創業公司，現時願意參與投身科技創業的科技人才數目均有限。有負責資訊科技培育的機構認為，由於現時各行各業都需要資訊科技人才作支援，同時，資訊科技畢業生也並非都有志創新創業，導致近年該行業人才短缺。

「IT 界對人才的需要非常大，因為有些傳統行業本來就需要 IT 人，現在創業氣氛濃厚令 start-up 也需要 IT 人。然而，IT 人不是每一個都想做創新和 start-up，有人喜歡做大公司，這樣的情況令很多行業對 IT 人才的需求在短時間內增加了許多，現有的 IT 人才便不夠分了。所以喜歡冒險創業的 IT 人極度渴市，很多科技創業家也找不到 IT 人，有再好的創意，但沒人寫便做不到。」
（林向陽先生/香港數碼港管理有限公司行政總裁）

有資深業界人士則認為，由於香港的銀行及金融業太發達，而且整體上香港資訊科技行業未發展成熟，投身此行業未能看到前路，在收入上也未必能與其他行業競爭。

「基本上與我同系的舊同學，都會在銀行、保險、政府機構、公共機構做 IT。

現實是香港銀行、金融行業很發達，而他們亦付得起價錢。雖然已不像以前 ibank 時風光，但月薪幾萬元是正常不過的事。但 IT 公司多數不能與之相比。香港的確有很多人才，如 google 等來港請人，用矽谷的人工打個折，都可以很有競爭力。但整體來說，IT 公司未成氣候，資金較有限，所以很多時一入行也預計幾年收入不多，只能以興趣補上。」

（高重建先生/拉闊遊戲創辦人）

3. 創業團隊需同時具備行業知識和科技知識的人才

除了具有科技知識的人才外，創業團隊其實也需要其他方面的人才，包括對其他行業有認識的人才，例如金融、教育、物流等，以便科

技能應用於不同行業。亦有受訪業界人士認為，教育不能趕潮流，而是需要有長遠的眼光去培養具有不同知識的人才，這樣的配搭才能令社會得益。

「你要給行業提供新的服務或顛覆它，對行業認識（*domain knowledge*）很重要，不是只懂科技便可以。要有足夠的 *domain knowledge*，同時要找到一個懂科技的伙伴，兩個配合去做效果才是最好。如果純粹懂科技的人，他們想的可能天馬行空，不適合行業；純粹行業的人卻做不到產品。」

（林向陽先生/香港數碼港管理有限公司行政總裁）

「教育不應單一投放在科技、工程等學科，而是平衡的投放，包括社會科學、醫學、文學、純理科。要在這個情況下，要不同思路的人搭配出來做的項目，這才對整個社會有裨益。」

（高重建先生/拉闊遊戲創辦人）

3.7.2 創意

致勝之道在於產品本身的意念和質素，香港創業者在這方面有一定條件

客觀環境對能否成功利用科技創業無疑十分重要，但產品本身是否具有創意、能否迎合客戶所需、以至能否開拓新的客戶，才是致勝的關鍵。因此，創業者需要專心做好產品，並在過程中不斷了解客戶的需要，才有成功的基礎。

「青年人利用科技創業，最大的障礙和最大的機遇都在自己的產品。好的產品便有條件行到很遠，很多人往往花心機關注外在的有利條件和限制，卻沒有用心做好產品和照顧客戶需要。很多創業公司都要時間去發展本身的產品。」

（林向陽先生/香港數碼港管理有限公司行政總裁）

此外，有受訪商會認為，香港創業者在視野和意念上有優勢，是創業的有利條件。

「香港的優勢是眼界和意念較內地佔優，他們做的研究和準備功夫是比內地優勝的。」

我覺得香港青年創業家是有能力的，香港令他們的國際視野、做事準備會較立體和多方面，內地的青年創業家的思想方向是偏向技術型。例如香港想青年構思商業意念，便不會只考慮在香港的市場，也會考慮會否取得外國的訂單，打出外國市場，這是一種國際視野。」

(鄭海翔先生/香港青年創業家總商會主席)

3.7.3 市場

1. 香港市場集中而規模不小，香港初創企業是有可為的

有創業者擔心，香港市場規模太小，未必存在足夠的客戶去經營。但有培育機構認為，對初創企業來說，香港市場集中而規模不小，只要創業者能確定市場目標，仍有不錯的市場潛力，只是對專業投資者來說並不吸引。而能否開拓市場，關鍵始終在於業務的商業模式和創業團隊的執行能力，而非首先在於市場的大小。

「如果只是開公司解決商業問題，服務幾十個客人，一直維持健康的業務，香港就不小了，給你一個商業大廈也嫌太大。如果你想搞一個產品顛覆全人類溝通方式、顛覆全世界搭的士方法，當然香港是太小。很多人不知道自己的目標去到多遠。700 萬人的經濟體系，30 萬個中小企，這個經濟體系怎會不足夠讓人發揮呢？」

(林向陽先生/香港數碼港管理有限公司行政總裁)

而受訪商會亦認為，香港大眾應用科技的程度低，亦代表了有市場空間。只要企業和政府合力推動，市場潛力是不錯的。

「水向低流，當香港自身感受到自己在使用科技上的落後，向上的動力就會加大，能引發無限商機，所以香港創業的潛力還是不少，只要社會的氛圍，政府和商界共同齊推，創業動力就會加大。」

(鄭海翔先生/香港青年創業家總商會主席)

2. 內地市場雖大，但未必適合初創企業發展

此外，不少創業者認為內地市場龐大，商機無限，因此希望將業務擴展至內地。但受訪的專家、學者對此多不感樂觀。首先，有受訪人士提出，人脈是從商最重要的條件，但初創企業的創業者未儲備好人脈網絡，要打進特別講求人脈關係的內地市場尤其困難。

「從商最重要的條件是人脈和從商的智慧。人脈不只是購買方，也有供應方，可能內地的確有優質的供應商，例如物流伙伴，或是策略伙伴……但香港人在內地發展能掌握的資源極為有限，想做生意搵真銀，以為擴展去內地是不二法門，但以我的經驗，只有少於兩成初創公司是適合去內地發展的。」

（鄺海翔先生/香港青年創業家總商會主席）

「香港的強項不是在中國內地，香港人對內地市場和人脈的了解相對薄弱，香港的強項是國際化生活方式，看國際的事物很快、很靈活。」

（譚偉豪博士/香港天使投資脈絡主席）

其次，有資深業界人士指出，以科技創業本身是一項需要極度專注的行為；同時，內地是非常獨特的市場，包括在互聯網環境、營商文化和社會制度等方面，與香港和外地的市場環境完全不同，因此難以用同樣的產品去發展市場。除非香港人有在內地生活和融入內地文化的準備，否則想要取得成功非常困難。

「一來科技創業需要極度專注，二來在一個地方發展已是很難，三來我理解互聯網是一個二元世界，一個是中國內地、一個是非中國內地。在香港做的事，在澳門、東南亞、歐美都不會太難，只需少許語言等的調節。最難是在內地。無論在外國多成功的公司進入內地市場都會失敗，何況是創業公司。無論是互聯網的環境、營商的文化，沒有辦法以單一產品去涵蓋，所以會產生各種問題。」

想創造一些受內地人歡迎的產品是相當困難的。但若創業者能完全馴身去內地發展，願意貼近內地生活方式去了解，還是有成功的機會。」

（高重建先生/拉闊遊戲創辦人）

3.7.4 資金

1. 香港投資於利用科技創業的氣氛不大，而由於純粹以香港為市場目標的科技業務利潤不高，風險投資者亦缺乏興趣

資金是初創企業另一需要的創業條件。但香港願意投資在利用科技創業的資金仍然未成氣候。有受訪學者認為，因為風險大，香港未有將資金投放於初創企業的風氣，投資風氣需要改善。

「沒有投資就沒有成果，但問題是科技創業上，就算你投資了資源，是未必保證一定成功的。美國富有的原因，是因為有很多富有的企業家願意把他們的財富投資予一些剛起步的企業家身上。這反映了香港的投資風氣是需要改變的。」

(張英相教授/香港大學協理副校長、電機電子工程系教授)

現時部份培育機構如數碼港及香港科技園，也有提供一些指定用途的資助予受培育企業。不少初創企業亦希望透過引進投資者，加強本身的基礎，當中部份希望找天使投資人加入。而天使投資一類的風險投資，由於面對高風險的項目，往往著重業務是否有潛力擴大，賺取數以十倍計以上的利潤，因此風險投資資金只對以大市場為目標的業務有興趣，不會投資純粹以香港為市場目標的業務。

有業界人士不認同業務必須做大才能持續，只要業務能持續經營也可以；而風險投資的資金，也並不適合不以大市場為目標的企業。

「風險投資者會注目於較大的市場，如東南亞、日本、中港也可，只做香港市場是不可能的，投資者相信較大潛力的市場才可支撐可觀的回報。」

(譚偉豪博士/香港天使投資脈絡主席)

「我不認為生意要愈大愈好。當然生意要有盈利才能持續。擴大只是其中一條路。IT 本質與其他傳統行業不同之處，是其他行業有已經存在的需求，是否能賺錢則看你如何經營。但 IT 的需求有不確定性，我做手機遊戲時根本不知是否有其需求。因此需要風險投資，同時需要擴大，數以十倍利潤計。不過，某些企業一邊做項目一邊去融資，結果不是規模龐大的生意，但仍可持續經營，這也是其中一個出路。」

(高重建先生/拉闊遊戲創辦人)

2. 香港的收購合併活動不活躍，令資金缺乏有效退場機制，間接減低風險投資者對投資香港初創企業的興趣

對於希望將業務擴展到內地或海外的初創企業來說，引進風險投資者以加強實力，確是其中一個可行辦法。這當然也要視乎商業意念和團隊的執行能力。有負責協助配對資金的平台負責人認為，雖然現時香港投資初創企業的氣氛較過往好，但由於現時收購合併活動並不活躍，令資金投入後缺乏有效退場機制，間接減低了風險資金投資的意欲。

「現在的天使基金、風險基金等都有不少，但投入了，卻沒有有效的退場機制，這是因為收購合併做得不夠活躍。

天使投資對 **start-up** 很重要，雖仍不算太活躍，但已比之前好，現在的問題是得到高回報的天使不多，只要等多一點成功的例子，天使投資的氣氛會愈來愈烈。

投資就是股權的交換。投資者會看公司可否提升價值，不斷吸引更多新的投資；要是沒有其他人投資，那不斷賺錢都沒有用，大部份投資者會考慮是否有有效的退場機制。」

（譚偉豪博士/香港天使投資脈絡主席）

第四章 創業者利用科技創業的環境和障礙

本章綜合了創業者網上問卷調查及個案訪問的結果，以分析創業者在香港以科技創業所面對的環境。大部份受訪者年齡為 35 歲以下，而受訪個案的年齡為 22-35 歲。問卷調查主要為了解創業者對科技創業的環境的意見（結果列表見附錄三），共成功訪問 217 名符合資格的創業者。創業者個案訪問，則深入了解以科技創業的青年人在創業過程中所遇到的困難，以及存在的優勢。結果闡述如下：

4.1 香港市場環境

4.1.1 社會對利用科技解決問題有需求，但創業者普遍不滿香港整體科技創業的環境

現時，不少青年創業者均選擇利用科技創業。而在這個領域中，又以利用資訊及通訊科技創業的情況最為普遍。表 4.1 顯示，問卷調查中，54.4%受訪創業者的行業為「資訊及通訊科技、電腦」。

創業者選擇利用科技創業，最主要的原因（表 4.2）是由於他們普遍認為市場有需求（64.3%），同時他們也認同科技有能力解決現有問題或有助拓展業務（48.0%）。至於政府有支援（8.2%）和香港具備相關基建和配套設施（7.7%），並不是他們選擇以科技創業的主要原因。換言之，他們主要是看到市場的需求，而非看到香港有支援及配套設施而作出有關選擇。

不過，整體而言，受訪創業者對香港創業環境的滿意度評分平均只有 4.73 分（0-10 分）（表 4.3），是普通水平以下。

表 4.1：受訪者行業（可選多項）

N=217

	人次	百分比
科技行業（人數）	161	74.2%
資訊及通訊科技、電腦	118	54.4%
硬件製造	18	8.3%
綠色科技	13	6.0%
生物科技	11	5.1%
精密工程	6	2.8%
其他科技行業	24	11.1%
非科技行業（人數）	47	21.7%
有利用科技協助提升產品或服務的價值（人數）	35	16.1%
沒有有利用科技協助提升產品或服務的價值（人數）	12	5.5%
不知/難講（人數）	9	4.1%

表 4.2：你選擇以科技創業的原因是甚麼？（可選多項）

N=196

	人次 [^]	百分比
市場有需求	126	64.3%
科技能解決現有問題/科技有助拓展業務	94	48.0%
創業成本較低/減低創業成本	73	37.2%
對科技有興趣	72	36.7%
學以致用/專長/具備相關人才	71	36.2%
有機會開拓內地或海外市場	69	35.2%
有一定利潤	38	19.4%
政府有支援	16	8.2%
香港具備相關基建和配套設施	15	7.7%
回本期短	7	3.6%
其他	2	1.0%
不知/難講	6	3.1%

[^] 數字只包括從事科技行業，或利用科技協助提供產品及服務價值的受訪者

表 4.3：整體來說，你有幾滿意香港的創業環境？

請以 0-10 分表示：0 分=非常不滿意，5 分=普通，10 分=非常滿意

	平均分 [#]	標準差（S.D.）	N
有幾滿意香港的創業環境	4.73	2.206	216

[#] 數字不包括回答「不知／難講」者

至於科技創業的環境方面，表 4.4 顯示，受訪創業者只認為香港的商業法規（6.84 分）和市場需求（6.07 分）兩項是頗為有利的因素。至於其他方面的環境，包括應用科技範疇的普及應用科技的文化（5.49 分）、科研水平（5.31 分）、技術支援與配套（5.08 分）、創新文化（5.00

分)和人才供應(4.86分);以及營商環境範疇的營商指導(5.33分)、貸款融資(5.11分)、投資者態度(4.88分)和辦公室供應(4.86分),受訪者均認為只屬普通有利的因素。而他們對政府政策的評分更低,只有4.29分,即他們難以認同政府政策對科技創業是有利的。

整體而言,他們認為在香港利用科技創業頗為困難,困難度評分為6.59分(表4.5)。

表 4.4：以下香港各方面的環境，你認為對以科技創業是**有利**還是**不利**？
請以 0-10 分表示：0 分=完全不利，5 分=一半半，10 分=非常有利

	平均分#	標準差 (S.D.)	N
商業法規	6.84	2.352	211
市場需求	6.07	2.254	215
普及應用科技的文化	5.49	2.550	215
營商指導	5.33	2.290	215
科研水平	5.31	2.312	213
貸款融資	5.11	2.291	208
技術支援與配套	5.08	2.375	211
創新文化	5.00	2.576	216
投資者態度	4.88	2.427	208
人才供應	4.86	2.424	214
辦公室供應	4.86	2.592	215
政府政策	4.29	2.521	213

數字不包括回答「不知／難講」者

表 4.5：整體來說，你認為在香港以科技創業有幾困難？
請以 0-10 分表示：0 分=非常容易，5 分=普通，10 分=非常困難

	平均分#	標準差 (S.D.)	N
在香港以科技創業有幾困難	6.59	2.092	213

數字不包括回答「不知／難講」者

4.1.2 受訪個案普遍對香港市場具信心，但普及應用科技文化不強減低他們的發揮空間

問卷調查又顯示，受訪者認為，在香港利用科技創業，最主要困難(表4.6)在於香港市場太小(21.7%)，其次是租金太貴(21.2%)。同時，受訪者亦意識到香港缺乏普及應用科技的文化(11.5%)。

表 4.6：你認為在香港以科技創業，最主要的困難是甚麼？

	人數	百分比
香港市場太小	47	21.7%
租金太貴	46	21.2%
缺乏普及應用科技的文化	25	11.5%
人才不足	19	8.8%
缺乏技術支援與配套設施	19	8.8%
缺乏創新意念	19	8.8%
缺乏投資者	17	7.8%
貸款融資困難	12	5.5%
其他	7	3.2%
沒有困難	1	0.5%
不知/難講	5	2.3%
合計	217	100.0%

受訪個案普遍認同香港市場細小，但這未必代表沒有市場空間供創業者發展，主要視乎業務性質而定。有發展家居服務平台的受訪個案就曾測試和調查過市場需求，對香港家居服務的市場需求充滿信心。

另一個開發會員管理系統的受訪個案則認為，香港市場可作為產品的測試點；而他也觀察到，香港的應用科技文化不太活躍，令新產品較難獲市場接納。

「雖然香港市場較小，但她有這個市場，只是看我們的業務能佔有多大市場。我們計算過，香港單單是家居清潔的市場價值有約 22 億元。」

(個案 7/家居服務平台)

「香港市場是小的，都是想看香港會否運行到，要是香港這麼困難都做到，那就可以其他地方都做到。香港人有慣性，要是全港人用，就覺得安全，可以去用。香港也不太算一個依賴網絡的地方，與內地不同。」

(個案 5/會員管理系統)

4.2 人才和技術

4.2.1 修讀科技的大學畢業生實用技術水平不足、知識過時；他們普遍不具商業意識，未能為利用科技創業建立有利條件

表 4.4 顯示，問卷調查的 217 名創業受訪者，整體認為港在技術支援與配套和人才供應方面，都未能造就科技創業的有利條件。

雖然香港每年都有不少工程科及理學科的大學畢業生，理論上潛在不少科技人才；但受訪個案均異口同聲表示，香港畢業生的實用技術水平不足，而且未能掌握新科技的發展，與業務所需的技術有大幅落差，導致他們難以聘請到符合業務要求的技術人才。

有發展求職平台的創業個案，因為難以在香港覓得合理價錢的資訊科技人才，最終聘用英國的人才編寫程式。亦有發展電子商貿輔助系統的個案表示，他們需要工程、營銷和管理等不同範疇的人才，但香港學生的技術水平不高、知識過時，而且工科學生普遍沒有商業意識。另一從事電子商貿的創業個案亦表示，香港對電子商貿有了解的科技人才和相關資源均不足，令他只好從外國網站中發掘和購買有關服務。

「在香港的 IT 人及 IT 公司最難，本地的公司會亂開價。我們找英國的公司，因為較香港便宜，工作態度亦更好，而且我們外判的項目對他們而言很簡單。」

(個案 15/求職平台)

「香港的教育制度偏向理論層面方面，所以我們的技術水平不夠高。香港學生學習比較傳統和過時的東西。另外，大學對商科的支援比較多。舉例來說，辦創業比賽的總是商學院，工學院很少會辦這類比賽。工學院的學生創業會比較困難。」

(個案 13/電子商貿輔助系統)

「很希望有幾類人才，首先是 IT、設計，及 IT 加供應鏈，後者主要跟進生產與 IT 合作有效的存貨管理。找這些人才不容易，我大多的技術和資源，如拍片參選比賽的技術，都參考及購買外國的，香港在這方面相對較慢。政府沒有幫助，大多都要靠自己發掘。」

(個案 10/玩偶設計及銷售平台)

4.2.2 沒有高水平科研資源的配合，高技術產品在香港不常見，而技術含量不高產品的競爭能力也弱

這些利用科技創作的產品能否持續，某程度上取決於產品的技術含量。技術含量低的產品，容易被競爭者抄襲意念和取代；相反，技術含量高的產品難以被人抄襲，在市場上有競爭優勢。

舉例而言，個案 12 原本建立了一個興趣班平台，其運作只是連繫提供興趣班的機構，搜羅課堂資料供人網上報名賺取佣金，當事人表示因宣傳費不足而無法繼續營運。相對個案 1 同樣是課程平台，但此平台投入了超過一半資源在技術發展上，使平台能盛載多樣的課程視像，而這是市場競爭者較難仿效的，亦令它成為香港市面上少數能提供相同服務的平台。由此可見技術含量對產品的重要影響。

「我們這 *project* 投資的錢，一半或以上研究及開發 (*R&D*)。我們是要自己的後端技術可媲美 *YouTube*，投資成本很貴。沒有這個不是做不到，只是很快被人抄，因為門檻太低，其他人用半年時間就可抄到。但如果我們有錢，做了很多研究，知識結合金錢就會變成自己的東西，別人抄不到，錢主要是放在 *R&D*。」
(個案 1/專業課程平台)

是次個案訪問所接觸受訪個案的產品，普遍的技術含量都不算高。當中除了個案 14 是從大學科研成果發展出來的醫學教學軟件系統，產品擁有高技術含量而不易被抄襲外，其他個案的產品過半屬配對形式的交易平台，在技術層面上並無明顯優勢。在沒有高水平技術開發投入的配合下，實難以出現眾多高技術產品。

4.3 資金

4.3.1 創業者普遍認為投資者的態度不太積極，知名度不足的創業者難找到投資者

財務是創業者最擔心的問題。表 4.7 顯示，調查的受訪者認為，財務狀況（38.2%）是利用科技創業的最大風險。

表 4.7：你認為在香港以科技創業，最大的風險是甚麼？

	人數	百分比
財務狀況	83	38.2%
產品生命週期短	48	22.1%
經濟環境變動	34	15.7%
技術可行性	22	10.1%
企業內部問題	9	4.1%
其他	8	3.7%
沒有風險	1	0.5%
不知/難講	12	5.5%
合計	217	100.0%

對於需要資金的創業者來說，不少會希望引入投資者。但創業者普遍認為投資者的態度並不是太積極（參看表 4.4）。而對未具知名度或未被創業計劃選拔的創業者來說，尋找投資者頗為困難。

「就我經驗而言，要找資金是難的，首先是因為我並不熟悉香港投資者，不知他們的圈子在哪裡，使我不知道如何尋找投資者。」
（個案 2/內地飲食市場推廣平台）

「找投資者難，幸好有投資者在報紙見到我們便一拍即合，最開始大家拿少少資金出來，不收人工。」
（個案 11/運輸平台）

另一方面，有別於傳統業務如實體零售或服務業，利用科技創業的資金需求沒有傳統業務般大，除非涉及租金、龐大宣傳費用和薪金，否則資金對初創科技企業來說，並非業務成功的關鍵因素，尤其是當創業團隊本身已同時存在技術和商業人才。個案 19 的汽車回收平台業務就是其中一例。

「辦公室的需要不大，我有兩個生意伙伴，但不需要一個地方會合，只要可溝通就行。除非有很大的工作量，就要租辦公室。我不太懂 IT，但我的生意伙伴裏有專責 IT 和車方面的人，所以最重要是找伙伴。因此暫不考慮找投資者。」
（個案 19/汽車回收平台）

4.3.2 部份創業者擔心投資者過份攤薄股權或淘空業務，因此選擇投資者時寧缺勿濫

受訪創業個案亦指出，他們雖然需要資金，但選擇投資者時會非常小心謹慎。他們恐怕投資者會利用入股的機會淘空優質的業務，令他們心血受損。

「找投資者會很小心，因為有些天使投資人在投資後，就踢走你，拿走你所有人，所以要很小心，去到要擴張才要多一點資金，但很多人一開始就找投資者，就會有不好的結果。」
（個案 5/會員管理系統）

此外，部份個案又關注到投資者入股後會否大幅攤薄股權，甚至最終失去控股權的問題。個案 12 更表示，部份資金如政府透過科技園公司提供的「科技企業投資基金」，以配對投資者資金的方式向初創企業提供資金，並持不多於 20% 的股權，而投資者的份額則需多於或相等於科技園公司的份額，實際上可能令創業者流失超過四成股權，難以再進入下一輪籌資。

「很多尋找資金方法都會考慮，但不是在現階段，因為首先要穩定業務，其次他們會拿 10% 股份。」

(個案 3/商舖及活動市場推廣平台)

「政府有給科學園 5,000 萬元配對基金，但它是要拿股票的，令投資者卻步。例如投資者出 200 萬元，取 20% 股權，而科學園也是一樣，結果公司被拿了 400 萬元但沒了四成股權，無能力再做下一輪籌資，其他 VC 便沒了興趣，所以政府可投資下去，用配對基金形式，但不拿股權，投資人便可再投資。」

(個案 12/興趣班平台)

4.3.3 創業者著重投資者可以協助擴展業務的能力，而天使投資者則著眼於有潛力獲取幾十倍回報的初創業務，因此只適合一些有準備大幅擴展業務的初創企業

至於需要引入投資者的個案，有部份原本並不缺資金。但當他們準備擴大業務，尤其將業務擴展至外地時，就有需要引入一些有能力促進業務發展的投資者，給予指導和協助。例如個案 3 及個案 20 就希望日後業務擴展至海外時，能找尋具人脈網絡及市場經驗的投資者。

而個案 15 就希望找內地的投資者，以便日後可以進軍內地。但他的要求不單單是資金，而是能夠互相信任的伙伴。

「現時打香港市場沒有需要投資者入股，除非該投資者能連繫到很多大集團機構。現在這階段不會尋找投資者，反而在業務推出國際時才需要，因為除了資金外，我們也著重他的人脈網絡和市場經驗。」

(個案 3/商舖及活動市場推廣平台)

「尋找投資者不太困難。遲些可能要透過培育機構物識其他策略投資者或聯絡海外投資者就需要，有助下一部再擴充。」

(個案 20/教育軟件及數據分析)

「找投資者難。不一定能合作，因為獲得他們對項目及團隊的信任不容易。我們較多找內地的投資者，而當中尋找好的投資者更難，即使他們能提供資金但不代表是好的投資者，因為他們的目的不是為了業務，對我們沒有指導。」

(個案 15/求職平台)

至於投資者方面，尤其是願意投資在這類高風險的初創企業的天使投資者，如第三章所述，他們往往著眼於業務是否有潛力擴大至獲得幾十倍回報，才願意承擔這種風險。因此，引入天使投資者的策略，其實較為適合一些有準備大幅擴展業務的初創企業，未必適合一些產品仍處於開發階段，並正尋求資金去做開發的初創企業。

4.4 產品創意

4.4.1 產品本身的創意和質素是成功的關鍵。現時新創企業的業務性質普遍為利用科技提升資訊流通的平台，從而擴大傳統行業的市場，但單純以此作賣點而沒有優質或獨特的後端服務，業務難以成功

除了市場、人才、技術和資金等外在環境因素，產品本身的創意和質素，普遍被認為是業務成功的關鍵。表 4.8 顯示，調查的受訪者普遍認為，在香港成功以科技創業，主要條件是創新意念（48.4%），即在於產品本身；其次是人際網絡（42.4%）和市場觸覺（37.3%），即在於營商的能力；然後才是資金充裕（31.8%）和科技知識（27.6%）等客觀條件。

表 4.8：創業者要在香港成功以科技創業，你認為主要的三項條件是甚麼？
(最多選三項)

N=217

	人次	百分比
創新意念	105	48.4%
人際網絡	92	42.4%
市場觸覺	81	37.3%
資金充裕	69	31.8%
科技知識	60	27.6%
合拍的伙伴	60	27.6%
營商知識	59	27.2%
堅持理想	43	19.8%
冒險精神	42	19.4%
靈活性格	20	9.2%
高學歷	2	0.9%
其他	3	1.4%

而實際上，受訪個案的業務不少為資訊科技與傳統行業的跨行業業務，一般是利用互聯網及智能電話提升資訊流通，從而擴大傳統行業的市場。因此，除了能否成功配對買賣雙方外，業務的其中一個核心，還在於該傳統業務的後端服務質素。所以，不少受訪創業者均花費時間和精力在後端服務的實力上。單純是促進市場資訊流通而沒有優質的後端服務，有容易被其他競爭者取代的風險。

例如，個案 8 第一次創業時，是建立了一個結婚資訊平台，但平台只提供資訊，而且主要是靠用戶上載意見和評分，平台並無主動去提供配合的服務和資訊更新，並打算用流量去吸引廣告，結果沒有收入。至於個案 9 同樣是一個資訊平台，但平台本身有主動為退休人士提供豐富的資訊，並附帶購物、求職和活動等服務，並配合後端服務如籌辦活動等，以多種途徑去產生收入，業務正在健康發展中。比較兩者可見，優質後端服務是業務得以持續經營的關鍵。

另個案 19 是有關汽車回收服務的平台，表面上看似平台只做了連繫棄置方與收購方的工作，但實際上案主本身的家族背景是行內人士，因此十分熟悉此行業的運作，並可以提供新手難以掌握的物流和業界網絡。其優質的後端服務明顯較其他受訪平台業務有實力，令其業務得以持續擴展。

4.5 政策法規

4.5.1 政府政策未能配合，當中缺乏開放資料政策對資訊科技行業的影響最明顯

表 4.4 顯示，調查的受訪者對政府政策有利於以科技創業的評分只有 4.29 分(0-10 分)，反映他們不認同政策對利用科技創業有推動作用。

有受訪個案也提出，缺乏某些政策對部份行業的發展不利。當中，個案 3 的業務是公共交通服務相關的商舖市場推廣平台，因此公共交通資訊對這個個案非常重要，但他卻沒有途徑取得這些公共數據資料，對業務發展構成一定障礙。其實，在利用資訊科技發展業務的範疇中，資訊的開放是重要元素。而不少資訊正正掌握在政府、公營機構及公用事業手中，可惜現時並沒有政策要求開放這類數據資料，成為發展資訊科技業務的不利因素。

另一個受政策左右的行業是廚餘回收。個案 16 從事該行業。由於現時未有垃圾徵費等政策，市民缺乏經濟誘因進行垃圾分類，令廚餘回收量不足，難以推動行業發展，也令個案 16 經營困難。

「政府需要有開放資料供人方便使用，例如公營服務營運商如巴士的資料，包括到站資料，又例如地政總署有關道路的資料，這些對發展 IT 業很重要，但現時這些資料的公開都非常有限。」

(個案 3/商舖及活動市場推廣平台)

「開業初期，我們以為政策短期內會改變，例如垃圾徵費，有了經濟誘因，客人便希望增加回收量減少垃圾，商機更多，但到 2015 年都未成事。我們最初投入這一行，不是因為當時市場很理想，而是放眼將來的市場。」

(個案 16/廚餘回收)

4.5.2 電子交易系統發展落後，點對點交易徵費太高，是香港電子商貿不活躍的重要原因

不少創業者的項目都依賴客戶以電子方式完成交易。現時，香港的電子商貿零售交易都是以信用咭進行，或者在線下利用銀行提款咭進行轉帳，又或者利用電子銀行服務進行同行轉賬。外國流行利用第三方平

台（如 PayPal）的方式進行交易並不普及。當中信用咭交易並不利於交易額不高的小型商戶，同時客戶又擔心保安問題；至於電子跨行轉賬服務，則手續費高企，不受客戶歡迎。

正因如此，香港的電子交易系統發展落後，使用不方便和沒有效率，間接阻礙了電子商貿的發展。

個案 13 正是發展電子商貿輔助系統的個案。他認為，現時點對點交易徵費太高，是導致網購並不流行的重要原因。

「在香港，網購尚未十分盛行。而點對點付款暫時有法例限制。若開放點對點的付款方式，不再需要繳交手續費便會促進網購。我們對此是樂觀的。而暫時，我們會用香港人較熟悉的傳統付款方法，例如 PayPal 和 ATM，將來我們會慢慢塑造一個新的付款文化。」

（個案 13/電子商貿輔助系統）

4.6 內地及海外市場

4.6.1 希望在外地創業者最主要的目標是內地，但創業者最擔心不熟悉當地情況而出現困難；在實際操作上，除非有內地伙伴，否則多表示不會考慮內地市場

鑒於部份人認為香港市場太小，表 4.9 及表 4.10 顯示，調查中約一半（49.8%）受訪者表示，他們有計劃於香港以外的地方創業。當中 67.6% 以內地為目標，而深圳（60.2%）又是他們最普遍的選擇。

希望到外地創業者，主要的考慮（表 4.11）在於當地市場夠大（76.9%），其次是創業成本較低（35.2%）和人才供應充裕（27.8%）。但他們比較擔心不熟悉當地情況而出現問題。表 4.12 顯示，受訪者認為在外地創業最主要的困難是缺乏人際網絡（58.3%）和不掌握當地商業法規（51.9%），其次是不掌握當地營商資訊和文化（40.7%），以及不了解當地市場（35.2%）。

表 4.9：你有沒有計劃在香港以外地方以科技創業？

	人數	百分比
有計劃	108	49.8%
有計劃，但未有行動	72	33.2%
已經開始籌備，但未開始經營	17	7.8%
已開始經營	19	8.8%
暫時沒有計劃	89	41.0%
不知/難講	20	9.2%
合計	217	100.0%

表 4.10：你計劃/已經在哪個地方以科技創業？（可選多項）

N=108

	人次 [^]	百分比
中國內地	73	67.6%
深圳	65	60.2%
上海	25	23.1%
北京	18	16.7%
台灣	30	27.8%
美國：矽谷	24	22.2%
新加坡	24	22.2%
其他	10	9.3%
不知/難講	3	2.8%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

表 4.11：你計劃/已經在上述地方以科技創業的主要原因是甚麼？（最多可選三項）

N=108

	人次 [^]	百分比
市場夠大	83	76.9%
創業成本較低	38	35.2%
人才供應充裕	30	27.8%
租金低廉	24	22.2%
有較佳應用科技的文化	23	21.3%
營商環境較香港理想	22	20.4%
對創業有優惠政策	19	17.6%
有利建立國際品牌	16	14.8%
較重視科研	15	13.9%
其他	3	2.8%
不知/難講	2	1.9%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

表 4.12：在上述地方以科技創業，你認為主要困難是甚麼？（最多可選三項）

	人次 [^]	百分比
缺乏人際網絡	63	58.3%
不掌握當地商業法規	56	51.9%
不掌握當地營商資訊和文化	44	40.7%
不了解當地市場	38	35.2%
舟車勞頓	18	16.7%
尋找投資者	12	11.1%
當地對外地人投資就業有限制	11	10.2%
當地技術支援與配套不足	10	9.3%
創業成本高	5	4.6%
貸款融資	5	4.6%
家人不支持	4	3.7%
不知/難講	3	2.8%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

不少受訪個案也反映，雖然內地市場很大，但他們擔心對內地商業法規和文化不了解，會錯誤評估市場，而且害怕抄襲文化嚴重，不敢貿然行事。

個案 11 是運輸平台，在香港有一定發展，於是他就將香港的平台模式複製至內地城市，結果因文化環境的差異，以及後來加入的當地競爭者的強大壓力，最後選擇放棄。

「香港跟內地不同，不可以照搬模式，科技、文化、語言都很不同。我們是內地第一間以這種模式經營的，但逐漸被人抄襲，現在已有 8、9 間公司，但我們在內地網絡不夠，做了 9 個月便回流香港，集中香港和東南亞市場。」

（個案 11/運輸平台）

至於個案 17 是準備在內地從事電子商貿，而因為團隊本身有內地人，熟悉內地市場和文化，所以對於在內地開展業務充滿信心。

「香港市場太細，而且網購不發達，我的業務需要在內地發展。我有考慮深圳的創業計劃，因為能獲得有關國內市場的資訊，營運模式及場地支援。」

人脈網絡是最大的幫助，我本身有內地的朋友，有助了解內地的局勢發展和市場需要。現時的拍檔本身在深圳有公司，也希望透過現在的初創企業去做創新的事情去幫助本來的生意。」

（個案 17/電子商貿及市場分析）

4.6.2 由於社會制度和語言文化相近，不少創業者表示會考慮東南亞的英文及華文市場

除了內地之外，表 4.10 又顯示，調查受訪者對在台灣（27.8%）、美國（22.2%）及新加坡（22.2%）等地創業也感到興趣。而個案訪問的結果亦印證了這個情況。在 20 個受訪個案中，11 個表示有計劃或已開始在台灣、新加坡，以至馬來西亞等東南亞地區擴展業務。

其中個案 4 認為，內地的創業空間已被集團壟斷，而且市場太過多元化而難處理。但新加坡在政策上吸引科技產業，環境十分理想。而個案 13 就考慮到東南亞部份地區的電子商貿仍然有發展空間。至於個案 6，則認為澳門和台灣與香港的語言和市場文化相似，成功的機會會較大。

「我有考慮新加坡，是因為跟香港差不多，都是打國際生意，都是歡迎資金進出，政治經濟稅收也是相對穩定，營商環境較理想，新加坡較香港法規較彈性，香港的法規已僵化，不能接受超級創新的科技，香港有排拘，新加坡只要政府覺得 ok 就會過。」

（個案 4/資訊科技顧問服務）

「我們會想打入東南亞市場，因為這些地方有發展潛力，如印度、馬來西亞、菲律賓等。而外國點對點（peer to peer）的付款體系已經很成熟，所以我們不打算去跟別人競爭。」

（個案 13/電子商貿輔助系統）

「考慮澳門市場是因為語言相似，而且我們對澳門品牌亦相對熟悉，而我們有打算於將來開拓台灣市場，正規劃其可能性，但目前沒有落實的時間表，我們考慮點在於語言及文化與香港都有相似之處。」

（個案 6/市場研究系統）

4.7 創業支援計劃

4.7.1 受訪創業者普遍認為支援計劃有幫助，尤其是從中所獲得的知名度、人脈網絡和營商知識

是次研究的個案訪問所接觸到的創業者，大部份都曾積極申請各類

創業支援計劃，當中包括數碼港的創意微型基金和培育計劃、香港科學園的培育計劃，以至各機構和大學舉辦的培育計劃等。參加者普遍認為這類支援計劃有一定幫助。

對創業者而言，支援計劃所提供的金錢資助能減輕他們部份成本，但多數認為小額金錢資助並非重點，更重要的是他們能透過計劃增加知名度、吸收營商知識、打開人脈網絡，而且有機會持續改善項目的商業模式，部份計劃則能提供技術支援。這些才是創業成功的重要元素。

「我也有申請過，做軟件生意不太需要錢，只著重人脈網絡方面的幫助。錢並非再關鍵，是看項目本身和有甚麼人去做。我也有參加過其他計劃，但也是 **start-up** 思維較多，沒有市場調查、連結人脈網絡，香港應該要較多這方面的東西。我也參加過，眾多計劃中，現在這個比較著重訓練自己的思維。」

(個案 5/會員管理系統)

「我們會選擇這些世界級企業的計劃的原因是，若成功便會有它的名氣支持。而它們也會提供一些實在的服務，例如價值 10 萬美元的伺服器，免費使用它的服務。數碼港相對上商業支援比較多，例如人際網絡、現金、及聘請實習生等方面的支援，技術支援較少。」

(個案 13/電子商貿輔助系統)

「對我來說，進入了科學園幫助了很多。他們提供了很多 IT 科技及硬件予我們去享用，而這些科技都是先進的儀器。相比在坊間工作，我們可能需添置很多機器去營運。」

(個案 9/退休人士服務平台)

4.7.2 部份創業者反映，支援計劃行政手續太繁複、金錢使用限制太大，不切合初創企業所需

此外，部份創業支援計劃的手續有機會窒礙創業者申請的意欲。有不少受訪創業個案認為，部份計劃的行政要求太多，手續太繁複，令他們花上太多時間和精力在滿足行政程序上，但所獲得的幫助又不是很明顯。而作為初創企業，他們需集中精神在產品開發上，因此寧願放棄申請。

另有一些個案反映，部份計劃所批出的資助金額雖高，但使用的限制太大，缺乏彈性，而且不能支付薪金，並不切合他們的需要。

「我們試過數碼港的計劃，但不成功。沒試科學園，因為太遠。這些申請相對複雜，要填十多頁紙，幾個面試，我們作為 **start-up**，他要我們填未來半年或一年的里程碑，但這些目標經常會變，令 **start-up** 更難申請。我們報過兩次數碼港，我有另一個項目獲選，然後叫我們填十多頁紙，最後又被拒絕，花了很多時間。」

（個案 11/運輸平台）

「參加過數碼港的比賽，但最後都不成功。我們要花很多時間準備，但得益不是很大。我不會考慮駐場，因為很遠。」

有問過參加過科學園比賽的人，要跟他們報告進度和參加他們的活動。工作量較多，而且對創業沒有很大的幫助，所以沒有參加。」

（個案 18/求職平台）

「我們有參加科學園的培育計劃，但太遠，而批出有 30 萬元，也有大學的資助。**start-up** 最需要是人工，但基金和資助都不可出人工，而且香港機會成本又大。現在不是不夠資助，而是限制太多。宣傳也諸多限制，如科學園的 30 萬資助，只有 6 萬可用在推廣，其他是讓你請實習、會計和法律，實習又限制要全日制學生。」

（個案 12/興趣班平台）

第五章 討論及建議

知識經濟崛起，科技產業對全球經濟有重要影響。根據麥肯錫全球研究院 2014 年發表有關互聯網經濟的報告¹顯示，單單只計算來自互聯網活動對經濟的直接影響，其平均開支就佔了七大工業國及金磚四國等 13 個主要經濟體生產總值的 4.0%。

知識經濟具體表現於創新與創業。利用科技創業，開發新產品和服務，可以開拓新商機和就業機會，對提升一個地方的競爭力大有幫助，並能帶動整體經濟增長。

不過，根據《2015 年全球創新指數》報告²，香港的創新指數排名第 11，連續兩年下跌，報告更指香港在知識與科技產出上僅排名第 31，反映香港在實際的創新表現上相對遜色。同時，香港在研發新技術的整體投資水平亦不高，只佔本地生產總值 0.73%；而將研發成果轉化成具商業價值產品的創新活動亦不活躍，工商機構的技術創新活動開支近年並無增長³。

另一方面，香港的創業生態正迅速擴展，當中尤以利用科技創業為甚。根據投資推廣署的最新調查結果⁴，2015 年香港共有 1,912 名創業者，較 2014 年上升 71%；而當中的初創業務數目達 1,558 個，亦較 2014 年上升 46%。在這些初創業務中，資訊科技及電子商貿等利用科技進行的業務極為普遍。

以科技創業成為熱潮，但香港的創新成果並不顯著，令人關注相關的創業條件是否存在不足。在全球競爭激烈的今天，如何改善促進以科技創業的條件，提升整體香港的競爭力，是經濟發展的重要課題。

有見及此，是項研究將焦點放於利用科技創業上，一方面檢視香港現時的創業條件，另一方面從創業者所面對的困難出發，了解有關問題和障礙，探討如何促進利用科技創業的問題。

¹ 2013 年數據。McKinsey Global Institute. (2014). *China's digital transformation*. McKinsey & Co.

² Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The global innovation index 2015: Effective innovation policies for development*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

³ 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。

⁴ Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.

研究透過網上問卷調查，了解 217 名創業者對利用科技創業的意見。受訪者平均年齡為 30.42 歲。另外以個案訪問方式，深入訪問 20 名 22-35 歲以科技創業的青年，了解他們在創業過程中遇到的困難，以及存在的優勢。同時，研究亦訪問了 5 名相關專家及學者，從不同角度了解香港的創業環境和相關政策措施如何影響科技創業。研究方法可參閱報告第二章。

研究綜合上述資料及訪問結果，作出整理及分析，歸納值得討論的要點，闡述如後。

討 論

1. 利用科技創業已成為香港青年開創出路的新趨勢，但相關的環境條件並不理想，以致未能彰顯創業帶來的整體經濟效益。

全球競爭日趨激烈，創新與創業成為經濟進一步增長的顯著動力。隨著流動設備普及和網速提高，加上雲端計算普及，香港的創業生態環境正迅速擴展，利用科技創業已成為青年人開創出路的新趨勢。

根據投資推廣署向各創業培育機構及共用工作間進行的調查顯示，2015 年共有 1,912 名創業者，較 2014 年的 1,115 名上升 71%。當中初創企業的主要行業是資訊、電腦及科技行業，佔 18%；其次為硬件製造，佔 13%；第三位是電子商貿／供應鏈管理，佔 9%。

本次研究的創業者問卷調查顯示，創業者選擇利用科技創業的最主要原因是市場有需求（64.3%），但他們感到在香港利用科技創業頗為困難，困難度評分平均為 6.59 分（0-10 分）。

他們認為，香港在以科技創業的環境上，有利的因素不足。在應用科技範疇方面，不足的因素包括普及應用科技的文化（有利程度平均評分：5.49 分，0-10 分）、科研水平（5.31 分）、技術支援與配套（5.08 分）、創新文化（5.00 分）和人才供應（4.86 分）。而營商環境方面，營商指導（5.33 分）、貸款融資（5.11 分）、投資者態度（4.88 分）和辦公室供應（4.86 分）亦欠理想。政府政策的評分則最低，只有 4.29 分。而只有商業法規（6.84 分）和市場需求（6.07 分）兩項被視作頗為有利的環境因素。

情況反映，在香港利用科技創業的風氣熾熱但現實環境並不理想。受訪創業者對政府的政策，亦有不滿。若情況持續，不單未能彰顯創業帶來的經濟效益，甚至會打擊社會的創業風氣。因此，香港有需要改善科技創業的條件，讓知識經濟帶動整體經濟增長。

2. 香港投入在研發的資源太少，加上科技人才實用技術水平不足、知識過時，導致科技業務的產品技術含量普遍偏低，削弱競爭力。

香港在研發新技術的整體投資只佔本地生產總值 0.73%，水平不高，比新加坡、台灣、南韓的 2%至 4%都要低⁵；而將研發成果轉化成具商業價值產品的創新活動亦不活躍，工商機構的技術創新活動開支近年並無增長，2004 年的開支為 181 億元（港元，下同），至 2013 年為 161 億元。

然而，科技業務正正需要具備高技術水平的產品，才能提升生產的門檻，維持競爭力。是次研究所接觸的青年創業者個案，其產品過半屬配對形式的交易平台，在技術含量上並無明顯優勢。由於整體工商機構投入研發的開支甚低，相信科技業務產品技術含量不高的情況相當普遍。

此外，受訪創業個案均異口同聲表示，香港畢業生的實用技術水平不足、知識過時，與業務所需有大幅落差，導致他們難以聘請到符合業務需求的技術人才。有從事電子商貿的個案甚至表示，由於香港相關的高水平科技人才不足，只好從外國網站中發掘並購買有關服務。

受訪的相關專家、學者亦肯定有關觀察。有商會認為，產品技術含量低是香港創業家經常面對的問題，指出由於高科技公司通常不在香港設立實驗室，難以令科技研發在香港落地扎根，更遑論藉此帶動本地技術人才提升質素。

⁵ 明報。2015 年 3 月 22 日。〈港科研投入遠遜四小龍〉。

3. 創業者未能於創業前期配備創業知識，以致未能及早對產品的質素和市場需求作出較佳評估，改善商業模式，並掌握基本營商知識，提高創業成功的機會。

產品本身的創意和質素一般被認為是業務成功的關鍵。問卷調查的受訪者普遍認為，在香港成功以科技創業，主要的條件是創新意念（48.4%），即在於產品本身；其次是人際網絡（42.4%）和市場觸覺（37.3%），即在於營商的能力。

受訪創業個案的情況亦顯示，他們的業務一般屬資訊科技與傳統行業的跨行業業務，因此業務的其中一個核心，還是在於該傳統業務的後端服務質素。假如業務的性質是單純促進市場資訊流通而沒有優質的後端服務，有容易被其他競爭者取代的風險。

此外，人際網絡和營商知識也是受訪創業個案強調的一環。多個個案均認為，參加各類型的創業支援計劃，最重要的得著是能透過計劃增加知名度、吸收營商知識、打開人脈網絡，以及有機會持續改善商業模式，即使曾於在學時主修商業的受訪個案亦有同感。他們認為這些營商的能力，才是創業成功的重要元素。

現時，創業者於創業前期已配備良好創業知識的情況並不常見，以致未能及早對產品的質素和市場需求作出較佳評估，並持續改善商業模式，部份更缺乏基本的營商知識，只能靠試試碰碰的方式去學習。若創業者能於創業前或創業初期有系統地學習創業知識，肯定能提高創業成功的機會。

4. 現時投資者對投資香港初創科技企業的態度不積極，主要因為他們對未有潛力向外擴張的業務缺乏興趣；而收購合併活動不活躍，令資金缺乏有效退場機制，也間接減低他們入場的意欲。

在外來資金方面，部份創業支援計劃有提供小額資金予種子期或創立期的初創企業，但一般金額偏低，部份的使用亦缺乏彈性，對初創企業的資金而言未必足夠。至於其他較大額資金的計劃，則名額不多，而競爭亦十分激烈。

因此，不少創業者希望尋求合適的投資者入股，以增強業務的實力。不過，投資者對投資於初創科技企業的態度並不積極。問卷調查結果顯

示，創業者對投資者態度的評分平均只有 4.88 分（0-10 分）。創業者個案訪問結果也顯示，創業者要找到合適的投資者並不容易，尤其是未具知名度或未被創業計劃選拔的個案。

受訪專家、學者認為，由於初創科技業務的風險十分大，風險投資者只會著眼於有潛力獲取幾十倍回報的初創業務，對純粹以香港為市場目標的業務缺乏興趣。正因為投資於香港初創科技企業的氣氛不強，收購合併活動並不活躍，令資金投入了之後缺乏有效退場機制，又間接減低了風險資金投資的意欲。

5. 香港市場太小，未能發揮網絡經濟的最佳效益，因此約一半受訪者有計劃於香港以外尤其內地創業，但不熟悉當地法規和市場文化，令他們卻步。

問卷調查結果顯示，創業者認為在香港利用科技創業的最主要困難在於香港市場太小（21.7%）。雖然有受訪者和專家都認為，香港市場細小仍能有所作為，主要視乎業務性質而定。然而，對基於互聯網而創立的業務而言，市場細小確實未能發揮網絡經濟的最佳效益。

因此，約一半（49.8%）受訪者有計劃於香港以外的地方創業，當中 67.6%以內地為目標，而深圳（60.2%）又是他們最普遍的選擇。但他們比較擔心不熟悉外地情況而出現問題，其中最主要的困難是缺乏人際網絡（58.3%）和不掌握當地商業法規（51.9%），其次是不掌握當地營商資訊和文化（40.7%）以及不了解當地市場（35.2%）。

事實上，內地和海外市場雖然大，但未必適合沒有人脈網絡的初創企業發展。對於在互聯網環境、營商文化和社會制度均與香港完全不同的內地而言，更引起不少受訪創業個案的憂慮，以至將目標轉往如台灣、新加坡，以至馬來西亞等東南亞英文及華文市場。

6. 香港普及應用科技的文化欠佳、電子交易系統發展落後，亦缺乏開放資料的政策，令整體社會文化上未能形成有利的氣氛去孕育初創科技企業的成長。

在整體社會環境上，香港也未必有利於孕育初創科技企業。問卷調查的受訪者認為，香港缺乏普及應用科技的文化（11.5%）是利用科技

創業的第三項主要困難，令香港人較難接受新的程式或系統。

值得一提的是，現時香港的電子交易系統發展比較落後，網上交易普遍以線下利用實體銀行提款咭進行轉帳，其他點對點交易或是徵費太高，或是交易量不達標而不能使用，反映電子交易使用不便和沒有效率，間接阻礙了電子商貿的發展。

此外，受訪者也難以認同政府政策有利於推動科技創業。在利用科技創業的環境評分上，政府政策的有利程度評分最低。事實上，政府現時並沒有就發展科技產業而檢視相關政策，令政策成為創業的主要障礙之一。

有創業個案指出，現時沒有途徑去取得公共交通數據資料，對業務發展構成一定障礙，因為他的業務是與公共交通服務相關的。其實，資訊開放正正是促進資訊科技產業發展的重要元素，可惜現時並沒有政策要求政府部門或公用事業機構開放這類數據資料，成為發展資訊科技業務的不利因素。

建 議

基於上述研究結果及討論要點，我們認為值得考慮下列建議，以促進香港利用科技創業的發展：

1. 政府全力引進世界龍頭級科技企業在香港設置產品研發基地，以強化科技產業的生態系統，帶動產業鏈發展。

香港以科技創業的成果不顯著，基本原因在研發投入太少、科技人才技術水平不足，導致產品技術含量偏低。因此，香港應從強化整體科技產業的生態系統出發，帶動產業增強競爭力。其中方法是由特區政府全力引進世界龍頭級科技企業，如電腦動畫、工業設計、智能產品開發等企業，在香港設置產品研發基地，利用如土地、租金或稅務優惠等作吸引條件；一方面讓本地技術人員有機會吸收優質技術，另一方面亦能促進其他相關科技企業發展，帶動本地創業。

2. 加強創業教育，讓創業者作出更佳準備，提升創業項目的質素，提高創業成功機會。

- (a) 政府可透過回贈部份學費作為創業資金的方式，鼓勵有意創業者先修讀創業課程，學習基本創業知識；完成課程後若有意創業，可在一段期間，如兩年內向政府申請領取定額津貼，補貼作為開立公司、使用商業服務和開發產品的開支。
- (b) 有關當局充任橋樑角色，積極聯絡世界各地包括內地有質素的企業孵化器和創業加速器，為香港創業者提供名額，協助有意以其他市場為目標的初創科技企業開拓培育機會。
- (c) 大學相關科技及工程學科課程與業界保持更密切的接觸，加強課程實用知識，包括應用科技和最新科技知識，同時在課程中加入一些基本商業知識，讓學生了解業界需要。

3. 研究建立初創企業的集資平台，提供途徑作小規模集資。

為解決專業投資者對香港項目缺乏興趣的問題，有關當局應研究開放為初創企業作小規模集資的機制，讓初創企業有機會透過群眾集資，解決資金不足的問題。

4. 制訂開放公共數據的政策，並擴大公共服務電子化的幅度，以加強普及應用科技文化。

香港普及應用科技文化欠佳。政府一方面需要制訂開放公共數據的政策，例如道路及巴士的實時交通數據，讓市民體驗到先進資訊科技帶來的便利，同時讓創業者利用相關數據，開發有需求的產品。另一方面，政府需要盡快將公共服務電子化的幅度擴大（例如推出一站式政府服務的手機版應用程式、以電子方式遞交各類申請等），並定時檢視各電子化服務和市民需求，適時作出系統更新。

5. 促進點對點電子付款系統發展，減低電子交易的成本。

針對香港電子付款系統落後而窒礙電子交易的問題，有關當局應尋求措施，令市民可使用便宜、方便、安全及穩定的點對點電子付款系統，減低電子交易的成本，促進網上金流和電子商貿的發展。

參考資料

- 立法會工商事務委員會。2015 年 4 月 21 日。「香港科技園公司的最新發展」，立法會 CB(1)743/14-15(05)號文件。
- 立法會資訊科技及廣播事務委員會。2015 年 5 月 11 日。「數碼港計劃報告」，立法會 CB(4)888/14-15(03)號文件。
- 立法會資訊科技及廣播事務委員會。2015 年 7 月 17 日。「促進數碼經濟」，立法會 CB(4)1212/14-15(05)號文件。
- 明報。2015 年 3 月 22 日。〈港科研投入遠遜四小龍〉。
- 阿里巴巴創業者基金網頁。網址：<http://ent-fund.org/tc/global/home>
- 政府統計處。2015。〈香港經濟的四個主要行業及其他選定行業〉，載《香港統計月刊》2015 年 4 月。
- 政府統計處。2015。《香港——知識型經濟統計透視 2015 年版》。
- 香港青年協會。2015。《促進青年參與創新科技的障礙與對策》。香港：香港青年協會。
- 香港科技園公司。2015。《香港科技園公司 2014-2015 年報》。香港：香港科技園公司。
- 香港科技園網頁。網址：<http://www.hkstp.org>
- 香港理工大學企業發展院網頁。網址：
<http://www.polyu.edu.hk/ife/corp/tc/index.php>
- 香港貿發局。2014 年 4 月。《夢想起飛 開創新機 – 2014 年香港青年創業報告》。
- 國立高雄第一科技大學。《創新創業首部曲》。網址：
<http://www.nkfust.edu.tw/files/11-1000-7975.php>，2015 年 10 月 15 日下載。
- 創新科技署－創新及科技基金。網址：<https://www.itf.gov.hk/l-tc/ESS.asp>
- 創新科技署網頁。網址：<http://www.itc.gov.hk>
- Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2015). *The global innovation index 2015: Effective innovation policies for development*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2015). *2014 Global report*. Retrieved from <http://www.gemconsortium.org>

- IMD World Competitive Center. (2015). *IMD world competitiveness yearbook 2015 results*. Retrieved from <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>
- Invest HK. (2015). "Hong Kong: A promising startup ecosystem." Retrieved from <http://www.startmeup.hk>.
- McKinsey Global Institute. (2014). *China's digital transformation*. McKinsey & Co.
- STARTUPXPLORE. "Understanding differences in startup financing stages." Retrieved from <http://startupxplore.com/blog/types-startup-investing/>

香港青年協會 青年研究中心
青年創研庫
「經濟與就業」專題研究系列

如何促進科技創業的發展條件
網上問卷內容

調查對象：「新晉創業者」及「計劃創業者」

調查方法：透過創業培育機構及商會發送邀請電郵，邀請創業者自行於網上填答

調查期間：2015 年 10 月 24 日 - 11 月 12 日

題目範疇：

	範疇	題目
1	以科技創業的狀況	[V03] - [V07]
2	香港以科技創業的環境	[V08] - [V24]
3	外地創業的情況	[V25] - [V28]
4	個人資料	[V29] - [V32]

簡介

香港青年協會現正進行一項有關科技創業的意見調查，目的是了解香港的創業環境，以期提出改善建議。我們誠意邀請有意創業或已開始創業的你填答本問卷。

為答謝你的支持，我們將會在調查完結後抽出 30 名填答所有問題的創業者，送贈港幣\$100 之超市禮券。

無論你是否以科技創業，皆可填答。只要你計劃於未來三年開始經營業務（計劃創業者），或正在經營於最近三年內由自己創立的業務（新晉創業者）即可。

完成問卷需時約 10 分鐘。你提供的資料會絕對保密，只供研究分析用途。

請勿重覆填答本問卷。

如有任何問題，請聯絡香港青年協會青年研究中心：3755 7022 / yr@hkfyg.org.hk

第 1 部份 選出被訪者 ([V01]-[V02])

[V01] 你是否正在經營於最近三年內（2012 年 11 月至 2015 年 10 月）由自己創立的業務？（不包括繼承家族生意）

- 1 是（跳至[V03]）
- 2 否

[V02] 你是否有計劃於未來三年（2015 年 11 月至 2018 年 10 月）創立業務？（不包括繼承家族生意）

- 1 是
- 2 否（跳至[V_exit]）

第 2 部份 非合適被訪者

[V_exit] 謝謝。由於你不屬於是次調查的訪問對象，問卷結束。我們期望日後有機會再次邀請你提供協助。

（跳至 [完結]）

第 3 部份 問卷內容

1 科技創業的狀況 ([V03] - [V07])

[V03] 你以下列哪種形式創業？／你計劃以下列哪種形式創業？（可選多項）

- | | |
|-----------|----------|
| 1 自設公司 | 3 購入現成生意 |
| 2 以特許方式經營 | 99 不知／難講 |

以科技創業

以下部份問題涉及「以科技創業」的用字。「以科技創業」包括以科技產品和服務為成品的行業，以及利用科技去協助傳統行業提升既有產品和服務的價值。

[V04] 你現時的業務，是否屬於下列行業？／你計劃中的業務，會否屬於下列行業？（可選多項）

- | | |
|-----------------|-------------------------------------|
| 1 資訊及通訊科技、電腦 | 5 精密工程（跳至[V06]） |
| 2 硬件製造（跳至[V06]） | 6 不屬於科技行業 |
| 3 生物科技（跳至[V06]） | 99 不知／難講 |
| 4 綠色科技（跳至[V06]） | other 其他科技行業，請註明：
_____（跳至[V06]） |

[V05] 你現時的業務，有否利用科技協助提升產品或服務的價值？／你計劃中的業務，會否利用科技協助提升產品或服務的價值？（例如：以手機 app 提供運輸服務、以新電腦技術製作錄像、以網絡技術提供電子商貿方案）

- | | |
|---------------|-------------------|
| 1 有 | 99 不知／難講（跳至[V08]） |
| 2 沒有（跳至[V07]） | |

[V06] 你選擇以科技創業的原因是甚麼？（可選多項）（跳至[V08]）

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1 市場有需求 | 7 創業成本較低／減低創業成本 |
| 2 學以致用／專長／具備相關人才 | 8 回本期短 |
| 3 對科技有興趣 | 9 香港具備相關基建和配套設施 |
| 4 科技能解決現有問題／科技有助拓展業務 | 10 有機會開拓內地或海外市場 |
| 5 有一定利潤 | 99 不知／難講 |
| 6 政府有支援 | other 其他，請註明：_____ |

[V07] 你不選擇以科技創業的原因是甚麼？（可選多項）

- | | |
|-------------------------|--------------------|
| 1 市場需求不足 | 8 回本期太長 |
| 2 不認識相關科技知識／不認識相關人才／非專長 | 9 香港相關基建和配套設施不足 |
| 3 對科技沒興趣／對其他行業較有興趣 | 10 無助開拓內地或海外市場 |
| 4 科技無助業務 | 11 缺乏投資者 |
| 5 利潤不足 | 99 不知／難講 |
| 6 政府支援不足 | other 其他，請註明：_____ |
| 7 科技加重業務成本 | |

2 香港科技創業的環境（[V08] - [V24]）

[V08] 整體來說，你有幾滿意香港的創業環境？

請以 0-10 分表示：0 分=非常不滿意，5 分=普通，10 分=非常滿意

0 分	1 分	2 分	3 分	4 分	5 分	6 分	7 分	8 分	9 分	10 分	99 不知 ／難 講

以下香港各方面的環境，你認為對以科技創業是有利還是不利？

請以 0-10 分表示：0 分=完全不利，5 分=一半半，10 分=非常有利

	0 分	1 分	2 分	3 分	4 分	5 分	6 分	7 分	8 分	9 分	10 分	99 不知 ／難 講
[V09] 商業法規												
[V10] 市場需求												
[V11] 貸款融資												
[V12] 投資者態度												
[V13] 技術支援與配 套												
[V14] 人才供應												
[V15] 辦公室供應												
[V16] 政府政策												
[V17] 科研水平												
[V18] 營商指導												

[V19] 普及應用科技 的文化												
[V20] 創新文化												

[V21] 創業者要在香港成功以科技創業，你認為主要的三項條件是甚麼？（最多選三項）

- | | |
|--------|--------------------|
| 1 創新意念 | 8 堅持理想 |
| 2 科技知識 | 9 冒險精神 |
| 3 營商知識 | 10 靈活性格 |
| 4 資金充裕 | 11 合拍的夥伴 |
| 5 人際網絡 | 99 不知／難講 |
| 6 市場觸覺 | other 其他，請註明：_____ |
| 7 高學歷 | |

[V22] 整體來說，你認為在香港以科技創業有幾困難？

請以 0-10 分表示：0 分=非常容易，5 分=普通，10 分=非常困難

0 分	1 分	2 分	3 分	4 分	5 分	6 分	7 分	8 分	9 分	10 分	99 不知 ／難 講

[V23] 你認為在香港以科技創業，最主要的困難是甚麼？

- | | |
|---------------|--------------------|
| 1 香港市場太小 | 7 缺乏創新意念 |
| 2 貸款融資困難 | 8 缺乏普及應用科技的文化 |
| 3 缺乏投資者 | 9 沒有困難 |
| 4 人才不足 | 99 不知／難講 |
| 5 缺乏技術支援與配套設施 | other 其他，請註明：_____ |
| 6 租金太貴 | |

[V24] 你認為在香港以科技創業，最大的風險是甚麼？

- | | |
|-----------|--------------------|
| 1 經濟環境變動 | 5 企業內部問題 |
| 2 產品生命週期短 | 6 沒有風險 |
| 3 技術可行性 | 99 不知／難講 |
| 4 財務狀況 | other 其他，請註明：_____ |

3 外地創業的情況（[V25] - [V28]）

[V25] 你有沒有計劃在香港以外地方以科技創業？

- | | |
|-----------------|----------|
| 1 暫時沒有（跳至[V29]） | 4 已開始經營 |
| 2 有計劃，但未有行動 | 99 不知／難講 |
| 3 已經開始籌備，但未開始經營 | |

[V26] 你計劃／已經在哪個地方以科技創業？（可選多項）

- | | |
|-----------|-------------------------|
| 1 中國內地：深圳 | 5 新加坡 |
| 2 中國內地：北京 | 6 台灣 |
| 3 中國內地：上海 | 99 不知／難講 |
| 4 美國：矽谷 | other 其他，請註明國家及城市：_____ |

[V27] 你計劃／已經在上述地方以科技創業的主要原因是甚麼？（最多可選三項）

- | | |
|--------------|--------------------|
| 1 市場夠大 | 7 創業成本較低 |
| 2 營商環境較香港理想 | 8 人才供應充裕 |
| 3 對創業有優惠政策 | 9 租金低廉 |
| 4 有利建立國際品牌 | 99 不知／難講 |
| 5 較重視科研 | other 其他，請註明：_____ |
| 6 有較佳應用科技的文化 | |

[V28] 在上述地方以科技創業，你認為主要困難是甚麼？（最多可選三項）

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1 不掌握當地商業法規 | 8 當地技術支援與配套不足 |
| 2 不掌握當地營商資訊和文化 | 9 當地對外地人投資就業有限制 |
| 3 缺乏人際網絡 | 10 家人不支持 |
| 4 不了解當地市場 | 11 舟車勞頓 |
| 5 創業成本高 | 99 不知／難講 |
| 6 貸款融資 | other 其他，請註明：_____ |
| 7 尋找投資者 | |

4 個人資料（[V29] - [V36]）

[V29] 你的性別：

- | | |
|-----|-----|
| 1 男 | 2 女 |
|-----|-----|

[V30] 你現時幾歲？

_____歲（實數）

[V31] 你的最高教育程度：

- | | |
|------------------|----------------------|
| 1 小學或以下 | 5 大學學位 |
| 2 初中（中一至中三） | 6 大學學位以上（如：碩士、學士後文憑） |
| 3 高中（中四至中七，包括毅進） | 99 不知／難講 |
| 4 專上非學位 | |

[V32] 你是從哪裡獲知本問卷調查的消息？

- | | |
|------------|-----------------|
| 1 香港青年協會 | 5 朋友 |
| 2 商會／創業者網絡 | 6 不知／難講 |
| 3 香港科學園 | 99 其他，請註明：_____ |
| 4 數碼港 | |

[V36] email : _____

[完結] 問卷已完成。非常感謝您的參與。

--- 問卷完 ---

第 4 部份 抽 及深入訪問

抽獎：我們將會在調查完結後抽出 30 名填答所有問題的朋友，送贈港幣 \$100 之超級市場禮券。獲贈禮券人士將於 2015 年 12 月 31 日前收到電郵通知。

深入訪問：是項研究亦希望邀請以科技創業的創業者作深入訪問，目的是深入了解相關困難，預計需時約一小時，受訪者個人資料將會保密。

[V33] 你是否參加上述抽獎 及 是否願意接受深入訪問？

- 1 參加抽獎、接受深入訪問（需提供資料以供聯絡用途）
- 2 參加抽獎、不接受深入訪問（需提供資料以供聯絡用途）
- 3 不參加抽獎、接受深入訪問（需提供資料以供聯絡用途）
- 4 不參加抽獎、不接受深入訪問（跳至 [完結]）

請你留下聯絡資料，以供聯絡領獎或深入訪問用途。（資料只供是次研究之用。查詢：3755 7022／yr@hkfyg.org.hk 袁小姐）

若你願意接受深入訪問，香港青年協會青年研究中心職員稍後將與你聯絡。

[V34] 真實姓名（領獎時需核實）：_____

57 [V35] 聯絡電話：_____

如何促進科技創業的發展條件 個案訪問大綱

創業的原因和準備

- 你為何會有創業的想法？
- 你選擇科技創業的原因是甚麼？

創業的障礙與幫助

- 你在創業的過程中遇到最大的困難是甚麼？
- 你在創業的過程中獲得最大的幫助是甚麼？
- 政府透過數碼港、科學園、創新科技署等機構提供科技創業的支援，你認為作用大嗎？
- 你知道有其他創業計劃嗎？有沒有考慮過？為甚麼？

創業的環境

- 你認為香港在技術方面的支援與配套能否協助你的業務？
- 你能找到合適的人才（科技、商業）去協助你的業務嗎？
- 你在尋找投資者和資金方面是否困難？
- 租金對你創業有否造成壓力？
- 你如何評估你的業務在香港的市場？

外地創業

- 你有沒有考慮過在外地創業？
- 你有沒有考慮過將業務推廣至香港以外地方？
- 在哪裡？為甚麼選擇這地方？估計有何困難？

建議

- 你認為在推動科技創業上，香港最應該推行甚麼措施？政府有甚麼可以做？

如何促進科技創業的發展條件
創業者網上調查結果列表

調查對象：「新晉創業者」及「計劃創業者」

樣本數目：217 人

調查方法：透過各連繫創業者的機構發送邀請電郵，邀請創業者自行於網上填答

調查期間：2015 年 10 月 23 日 - 11 月 14 日

表 1：樣本按性別、年齡、教育程度及創業狀況分布

	人數	百分比
性別		
男	152	70.0%
女	65	30.0%
合計	217	100.0%
年齡（歲）		
18-20	4	1.8%
21-25	53	24.4%
26-30	74	34.1%
31-35	46	21.2%
36-40	17	7.8%
41-45	12	5.5%
46 或以上	11	5.1%
合計	217	100.0%
平均年齡	30.42	
中位數	28	
標準差（S.D.）	7.483	
教育程度		
中學	18	8.3%
專上非學位	13	6.0%
大學學位	89	41.0%
大學學位以上	97	44.7%
合計	217	100.0%
創業狀況*		
新晉創業者	166	76.5%
計劃創業者	51	23.5%
合計	217	100.0%

*「新晉創業者」指正在經營於最近三年內由自己創立業務的人士；「計劃創業者」指計劃於未來三年創立業務的人士

1. 科技創業的狀況

表 2：你（計劃）以下列哪種形式創業？（可選多項）

N=217

	人次	百分比
自設公司	202	93.1%
以特許方式經營	6	2.8%
購入現成生意	6	2.8%
不知/難講	11	5.1%

表 3：受訪者行業（可選多項）

N=217

	人次	百分比
科技行業（人數）	161	74.2%
資訊及通訊科技、電腦	118	54.4%
硬件製造	18	8.3%
綠色科技	13	6.0%
生物科技	11	5.1%
精密工程	6	2.8%
其他科技行業	24	11.1%
非科技行業（人數）	47	21.7%
有利用科技協助提升產品或服務的價值（人數）	35	16.1%
沒有有利用科技協助提升產品或服務的價值（人數）	12	5.5%
不知/難講（人數）	9	4.1%

表 4：你選擇以科技創業的原因是甚麼？（可選多項）

N=196

	人次 [^]	百分比
市場有需求	126	64.3%
科技能解決現有問題/科技有助拓展業務	94	48.0%
創業成本較低/減低創業成本	73	37.2%
對科技有興趣	72	36.7%
學以致用/專長/具備相關人才	71	36.2%
有機會開拓內地或海外市場	69	35.2%
有一定利潤	38	19.4%
政府有支援	16	8.2%
香港具備相關基建和配套設施	15	7.7%
回本期短	7	3.6%
其他	2	1.0%
不知/難講	6	3.1%

[^] 數字只包括從事科技行業，或利用科技協助提供產品及服務價值的受訪者

表 5：你不選擇以科技創業的原因是甚麼？（可選多項）

N=12

	人次 [^]	百分比
不認識相關科技知識/不認識相關人才/非專長	8	66.7%
對科技沒興趣/對其他行業較有興趣	4	33.3%
科技加重業務成本	3	25.0%
香港相關基建和配套設施不足	3	25.0%
缺乏投資者	3	25.0%
政府支援不足	2	16.7%
科技無助業務	1	8.3%
不知/難講	1	8.3%

[^] 數字只包括從事非科技行業，及沒有利用科技協助提供產品及服務價值的受訪者

2. 香港科技創業的環境

表 6：整體來說，你有幾滿意香港的創業環境？

請以 0-10 分表示：0 分=非常不滿意，5 分=普通，10 分=非常滿意

	平均分#	標準差 (S.D.)	N
有幾滿意香港的創業環境	4.73	2.206	216

數字不包括回答「不知/難講」者

表 7：以下香港各方面的環境，你認為對以科技創業是利還是不利？

請以 0-10 分表示：0 分=完全不利，5 分=一半半，10 分=非常有利

	平均分#	標準差 (S.D.)	N
商業法規	6.84	2.352	211
市場需求	6.07	2.254	215
普及應用科技的文化	5.49	2.550	215
營商指導	5.33	2.290	215
科研水平	5.31	2.312	213
貸款融資	5.11	2.291	208
技術支援與配套	5.08	2.375	211
創新文化	5.00	2.576	216
投資者態度	4.88	2.427	208
人才供應	4.86	2.424	214
辦公室供應	4.86	2.592	215
政府政策	4.29	2.521	213

數字不包括回答「不知/難講」者

表 8：創業者要在香港成功以科技創業，你認為主要的三項條件是甚麼？
(最多選三項)

	人次	百分比
創新意念	105	48.4%
人際網絡	92	42.4%
市場觸覺	81	37.3%
資金充裕	69	31.8%
科技知識	60	27.6%
合拍的夥伴	60	27.6%
營商知識	59	27.2%
堅持理想	43	19.8%
冒險精神	42	19.4%
靈活性格	20	9.2%
高學歷	2	0.9%
其他	3	1.4%

表 9：整體來說，你認為在香港以科技創業有幾困難？
請以 0-10 分表示：0 分=非常容易，5 分=普通，10 分=非常困難

	平均分#	標準差 (S.D.)	N
在香港以科技創業有幾困難	6.59	2.092	213

數字不包括回答「不知／難講」者

表 10：你認為在香港以科技創業，最主要的困難是甚麼？

	人數	百分比
香港市場太小	47	21.7%
租金太貴	46	21.2%
缺乏普及應用科技的文化	25	11.5%
人才不足	19	8.8%
缺乏技術支援與配套設施	19	8.8%
缺乏創新意念	19	8.8%
缺乏投資者	17	7.8%
貸款融資困難	12	5.5%
其他	7	3.2%
沒有困難	1	0.5%
不知/難講	5	2.3%
合計	217	100.0%

表 11：你認為在香港以科技創業，最大的風險是甚麼？

	人數	百分比
財務狀況	83	38.2%
產品生命週期短	48	22.1%
經濟環境變動	34	15.7%
技術可行性	22	10.1%
企業內部問題	9	4.1%
其他	8	3.7%
沒有風險	1	0.5%
不知/難講	12	5.5%
合計	217	100.0%

3. 外地創業的情況

表 12：你有沒有計劃在香港以外地方以科技創業？

	人數	百分比
有計劃	108	49.8%
有計劃，但未有行動	72	33.2%
已經開始籌備，但未開始經營	17	7.8%
已開始經營	19	8.8%
暫時沒有計劃	89	41.0%
不知/難講	20	9.2%
合計	217	100.0%

表 13：你計劃/已經在哪個地方以科技創業？（可選多項）

N=108

	人次 [^]	百分比
中國內地	73	67.6%
深圳	65	60.2%
上海	25	23.1%
北京	18	16.7%
台灣	30	27.8%
美國：矽谷	24	22.2%
新加坡	24	22.2%
其他	10	9.3%
不知/難講	3	2.8%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

表 14：你計劃/已經在上述地方以科技創業的主要原因是甚麼？（最多可選三項）

N=108

	人次 [^]	百分比
市場夠大	83	76.9%
創業成本較低	38	35.2%
人才供應充裕	30	27.8%
租金低廉	24	22.2%
有較佳應用科技的文化	23	21.3%
營商環境較香港理想	22	20.4%
對創業有優惠政策	19	17.6%
有利建立國際品牌	16	14.8%
較重視科研	15	13.9%
其他	3	2.8%
不知/難講	2	1.9%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

表 15：在上述地方以科技創業，你認為主要困難是甚麼？（最多可選三項）

N=108

	人次 [^]	百分比
缺乏人際網絡	63	58.3%
不掌握當地商業法規	56	51.9%
不掌握當地營商資訊和文化	44	40.7%
不了解當地市場	38	35.2%
舟車勞頓	18	16.7%
尋找投資者	12	11.1%
當地對外地人投資就業有限制	11	10.2%
當地技術支援與配套不足	10	9.3%
創業成本高	5	4.6%
貸款融資	5	4.6%
家人不支持	4	3.7%
不知/難講	3	2.8%

[^] 數字只包括表示有計劃在香港以外地方以科技創業的受訪者

表 16：你是從哪裡獲知本問卷調查的消息？

	人數	百分比
香港青年協會	130	59.9%
朋友	30	13.8%
香港科學園/數碼港	29	13.4%
商會/創業者網絡	11	5.1%
大學	10	4.6%
其他	4	1.8%
不知/難講	3	1.4%
合計	217	100.0%

香港青年協會

The Hong Kong Federation of Youth Groups

香港青年協會（簡稱青協）於 1960 年成立，是香港最具規模的青年服務機構。隨著社會不斷轉變，青年所面對的機遇和挑戰時有不同，而青協一直不離不棄，關愛青年並陪伴他們一同成長。本著以青年為本的精神，我們透過專業服務和多元化活動，培育年青一代發揮潛能，為社會貢獻所長。至今每年使用我們服務的人次已超過 500 萬。在社會各界支持下，我們全港設有 60 多個服務單位，全面支援青年人的需要，並提供學習、交流和發揮創意的平台。此外，青協登記會員人數已超過 41 萬；而為推動青年發揮互助精神、實踐公民責任的青年義工網絡，亦有逾 17 萬登記義工。在「**青協·有您需要**」的信念下，我們致力拓展 12 項核心服務，全面回應青年的需要，並為他們提供適切服務，包括：青年空間、M21 媒體服務、就業支援、邊青服務、輔導服務、家長服務、領袖培訓、義工服務、教育服務、創意交流、文康體藝及研究出版。

青年研究中心

Youth Research Centre

資訊科技發展一日千里，新思維和新事物不斷湧現。在知識型經濟社會下，實證和數據分析尤其重要，研究工作亦需以此為根基。青協青年研究中心一直不遺餘力，以期在急速轉變的社會中，加深認識青年的處境和需要。

青協青年研究中心於 1993 年成立，過去 20 多年間，持續進行有系統和科學性的青年研究，至今已完成超過 300 項獨立研究報告，為香港制定青年政策和策劃青年服務，提供重要參考。其中主要研究項目包括：（一）《青少年意見調查》系列、（二）《青少年問題研究》系列、（三）《青年研究學報》，及（四）《香港青年趨勢分析》系列等。所有報告書均送交政府有關部門、議會、諮詢及教育機構等，以促進政府及社會人士對青少年意見及現況的了解。

為進一步強化研究領域和青年參與，青年研究中心特別成立青年創研庫，為香港未來發展建言獻策。

青年創研庫

YOUTH I.D.E.A.S.

香港青年協會（簡稱青協）青年研究中心成立的青年創研庫，由超過 110 位對香港抱有承擔的青年專業才俊與大專學生組成。他們大部份均曾參與青協領袖發展中心的訓練課程。

青年創研庫是年輕人一個獨特的意見交流平台。他們就著青年關心和有助香港持續發展的社會議題或政策，探討解決對策和可行選擇。

青年創研庫將與青年研究中心攜手，定期發表研究報告。四項專題研究系列包括：（一）經濟與就業；（二）管治與政制；（三）教育與創新；及（四）社會與民生。

八位專家、學者亦應邀擔任成員的顧問導師，就各項研究提供寶貴意見。

Donation / Sponsorship Form 捐款表格

Please tick (✓) boxes as appropriate 請於合適選項格內，加上“✓”：

I / My organisation am / is interested in donating HK\$_____ to HKFYG by :

本人 / 本機構願意捐助港幣 _____ 元予「青協」。

- ☐ **Crossed cheque** made payable to "The Hong Kong Federation of Youth Groups".
Cheque No. 支票號碼：_____ (劃線支票抬頭祈付：香港青年協會)

Please send the cheque together with this form by post to the ✽address below.

請將劃線支票連同捐款表格，郵寄至下列地址✽。

- ☐ **Direct transfer** to the Hang Seng Bank, account name : "The Hong Kong Federation of Youth Groups"
account number : 773-027743-001

Please send the bank's receipt together with this form to the Partnership and Resource Development Office by fax (3755 7155), by email (partnership@hkfyg.org.hk) or by post to the ✽address below.

存款予本會恒生銀行賬戶(號碼：773-027743-001)，並將銀行存款證明連同捐款表格以傳真(3755 7155)、電郵 (partnership@hkfyg.org.hk) 或郵寄至下列地址✽。

- ☐ **PPS Payment**

Registered users of PPS can donate to the Federation via a tone phone or the Internet. The merchant code for The Hong Kong Federation of Youth Groups is 9345. For further details, please feel free to call the Partnership and Resource Development Office at 3755 7103.

繳費靈登記用戶，可透過繳費靈服務捐款予香港青年協會，本會登記商戶編號：9345。詳情請致電 3755 7103 香港青年協會「伙伴及資源拓展組」查詢。

- ☐ **Credit Card** ☐ **VISA** ☐ **MasterCard**

One-off Donation 一次過捐款

**or
或**

Regular Monthly Donation 每月捐款

HK\$港幣 _____

HK\$港幣 _____

Card Number 信用卡號碼：

Valid Through 信用卡有效期：

_____ MM 月 _____ YY 年

Name of Card Holder 持卡人姓名：

Signature of Card Holder 持卡人簽署：

Name of Donor 捐款人姓名： _____

Name of Sponsoring Organisation 贊助機構名稱： _____

Name of Contact Person 聯絡人： _____

Tel No. 聯絡電話： _____ Fax No. 傳真號碼： _____ Email 電郵： _____

Correspondence Address 地址： _____

Name of Receipt 收據抬頭： _____

Receipts will be issued for all donations over HK\$100 and are tax-deductible.

所有港幣 100 元或以上捐款，將獲發收據作申請扣稅之用。

Please send this donation/sponsorship form with your crossed cheque/the bank's receipt to :

捐款表格、劃線支票/銀行存款證明，敬請寄回：

✽ Partnership and Resource Development Office, The Hong Kong Federation of Youth Groups,
21/F, The Hong Kong Federation of Youth Groups Building, 21 Pak Fuk Road, North Point, Hong Kong
香港北角百福道 21 號香港青年協會大廈 21 樓 香港青年協會「伙伴及資源拓展組」