

Unwire.pro (2021-03-30)

創投創辦人：本地初創在港有優勢 必將出現數碼版和黃



初創尋找投資者時，最常會被問到有關潛在市場的數字。到底在投資者角度，初創如果發展不到全球規模，是否至少都要走到東南亞市場才值得投資呢？今次我們繼續找來海闊天空創投基金聯合創辦人及管理合夥人文立，與讀者們分享投資者對初創的見解。

初創着眼本地市場仍能發展

近年，香港出現着眼於本地市場的發展趨勢，海闊天空創投基金聯合創辦人及管理合夥人文立認為，香港初創想集中發展本地市場，其實也不無可能。

「特別在今次全球疫情之後，有很大機會發展本地市場。最近有數據指香港的電商網上銷售額上升得很快，相信很多人都已經習慣網上購物。但其實就算上升很快，都只佔百分之九，也就是說只做電子產品銷售，一年的市場就有 500 億；連不少人認為不濟，排行在最高營業額的第三位電子產品電商，一年生意額都有 40 億。因此，如果有一個較聰明的香港年輕人，不是以傳統的方法



做，也就是所謂的 O2O，網上結合實體通路，輕易超過 40 億也不是不可能。」

市場規模小反而無懼大型企業插手

文立進一步解釋指，現時經營大型電商平台，一年生意約為 10-20 億，且只是一個種類的產品。聰明人都能夠做到這個成績，所以他們很相信一件事，就是香港一定會出現新一代的數碼企業集團。簡單來說就是數碼版的和黃、數碼版的怡和。他笑指，很多人質疑這個想法，認為中國公司或者大型的互聯網公司能夠壓倒本地公司，但他會很自豪地說，自己在天使輪投資的 HK Taxi 都沒有被滴滴出行打倒，好像還打勝仗。

他指出，始終這些大型互聯網公司來到香港，首先會有水土不服的情況；第二就是香港一個那麼小的市場，他們不願意投放太多資源；第三個原因，是這一兩年中美關係變化很大，對很多中國大型互聯網公司來說，香港的市場這麼小，在交易所上市當然好，但如果來港做生意，其實會衍生很多問題。

「其中一個例子，是抖音在香港是沒辦法下載使用（只有國際版 TikTok），已經可以看到他們的取態。大型公司不會認真發展香港市場，已在市場的舊公司又始終不及年輕人轉數快和聰明。」



▲ 海闊天空創投基金聯合創辦人及管理合夥人文立(右) 指初創仍需要留意著中



美關係，特別是一些被視為敏感或與國防相關的項目。

政府創科創投基金有改善空間

外間對於今次財政預算案，普遍認為對創投及初創界沒有足夠的著墨或支援。不過文立覺得，政府在過去幾年推出了很多計劃，現在是看成果的時候。他續指，數碼港、科學園等計劃都投放了很多資金，做了很多事，不過那些他沒有參與太多，無法評論。而最切身或接觸最多就是 ITVF 創科創投基金，他們公司投資兩元，政府投一元，他覺得原意很好，因此提供了很多項目給政府投資。不過比較可惜的是當初政府預了二十億投資，但現在大概只用了一至兩億。

文立相信，會出現這情況有幾個原因，首先是定位有點錯。可能政府預期投資一些需要大量資金的初創，但需要大量資金的初創是存在兩極化的情況，如果需要這麼多錢，看到那家初創這麼有潛力的話很多基金都會爭著投資，莫說政府，有時連創投公司都投不到。如果說一些需要很多資源，比較後期的初創，但創投公司又不太踴躍的話，其實就要小心，可能有些問題存在。許多時這些公司都會被篩走不作投資。他又提到，另一問題是當創投合作伙伴已經為政府把關，而政府仍然有自己的把關流程；雖然合理，但如果真的想大額投資本地初創的話，就會因為反應不夠快而無法成事。

文立認為，政府的 ITVF 目標可能需要修改一下，可能在第一階段由政府把關，他們合投，這些都是針對比較早期和小型的項目。至於比較後期的項目，如果真的想支持一家香港的本地獨角獸，支持香港人的話，他認為最簡單是運用之前第一次的做法，即是香港政府把資金交到可信任的基金管理，這樣反應才夠敏捷。他也明白在政府角度會有憂慮，但可能先與創投公司合作一輪後，才把錢交到基金管理，這個做法效率會較高。