

根據《粵港澳大灣區發展規劃綱要》，中央決心將大灣區建設成國際科技創新中心，打造高水平科技創新載體及平台，「大灣區就是香港創科企業進軍中國的橋頭堡！」海闊天空創投聯合創辦人及管理合夥人文立稱。

文立與一眾好友一七年成立海闊天空創投，引導不少港產初創北上大灣區發展，皆因看好大灣區有「平、靚、正」的供應鏈，可以協助他們節省成本，「尤其做電子產品，工廠大部分都在大灣區，很容易找到原材料；另外就是市場規模，做同樣的東西，在中國做，投資者預期市場是全中國，比香港大得多，給你的估值隨時高一百倍！」

曾閱覽無數創業者的文立，直言創業者必須親自到大灣區感受市場，「只是打贏香港市場並沒有用，當你踏出第一步去感受中國市場，會發現原來你的公司可以更有價值！」

撰文·魏浩輝 攝影·李宇家  
設計·林彥博



▲主打船隻電動摩打的ePropulsion，亦在大灣區擴展業務，包括製造帆船。

### 粵港澳大灣區包括香港、澳門、廣州、深圳、珠海、東莞及中山等十一個城市，結合了珠三角世界大工廠的優勢，提供各種「平、靚、正」的原材料。文立有份投資的家庭智能機械人公司 eRobot 運用了大灣區完善的供應鏈製造產品，再經香港賣至全球；另一間主打船隻電動摩打的初創公司 ePropulsion，最近更在大灣區擴展業務，開始製造帆船，研發可將風能及太陽能儲蓄起來發電的摩打，使用在帆船上，「你想想，中國電池工業愈來愈強，不少船隻現在都在大灣區製造，這就是一個很好的機會；而電子產品的供應鏈在大灣區非常強，原材料比香港便宜，又容易找到，就算是普通香港人，很多都會淘寶，其實出於同一個道理，節省成本及時間！」



文立稱，其投資的家庭機械人初創eRobot，便是利用了大灣區的供應鏈，再將產品經香港賣至世界。

近年大灣區有不少基建相繼落成，港珠澳大橋、廣深港高鐵等拉近了香港與其他十個城市的距離，「一小時生活圈」逐漸形成。香港的創業者本身有先天地利優勢，可以快速穿梭深圳及廣州等高新創科地帶。引領不少初創打入中國市場的文立，深明不是每個香港人都可以快速學習中國市場，所以大灣區正是一個橋頭堡，他解釋道：「假設創業者是一個土生土長的香港人，一

# 攻大灣區做橋頭堡 港創投達人：公司估值高一百倍！

海闊天空投資的電動越野單車公司載創科技，文立亦正協助該公司到大灣區發展，設立辦公室。



了二千年的科網爆破，〇三的沙士，一四一四年成功將公司出售大賺一筆，深明資金對初

身為風險投資者的文立，自己亦

是，競爭尋找好的項目投資，只要你

踏出第一步到大灣區，就會發現你的

公司可以更有價值！」文立說。

一百元，加上中國的風險投資基金多的

以變成兩元，但在中國就可以預期你變

倍，因為市場規模不一樣啊，香港的一元最多可

做同一樣的東西，現在的生意額都是十萬元，但在

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

道」，主打下中國的餐飲市場，創辦人第一站先到

廣州設立基地，現在的客戶已經包括中國的麥當

勞、吉野家、周黑鴨及呷哺呷哺等全國大型連鎖

餐廳。「對我們投資人來說，你在香港和在廣州

文立過去協助不少香港初創企業到大灣區發展，他認為當地的供應鏈可以為初創企業提供完善的供應鏈，希望香港創業者踏出第一步到大灣區感受中國市場。



▲海闊天空有份投資的軟件即服務公司「餐道」，第一站亦是在廣州設立辦公室，現在的客戶已包括中國麥當勞等全國連鎖餐廳。

創業的重要。一七年他由老闆變成投資人，協助香港初創企業成長。「我們都是過來人，熟悉中國風險投資市場，我個人都有投一些基金，其實很少中國基金不會來香港找目標，但我們會向他們介紹一些好的公司，希望幫助香港的初創企業打入中國市場，只要投了錢，自然就會用心幫你，始終大家都不想虧本！」

## 創業者要懂變通

過去幾年文立閱人無數，直言自己挑選初創投資主要看兩點，第一是公司面向的市場，第二是整個團隊是否願意接受意見及變通，「公司的生意要面對快速增長的新興市場，另外就是看人，看創業者的學習能力及態度，但我不要要求創辦人一定聽我的話，反而希望他親自去測試對錯。我也創過業，知道一個創業者有一定堅持，要他放棄並非易事。」

他舉例說，有一間海闊天空有份投資的公司，其創辦人曾對他說創業很辛苦，希望賣盤「數世界」，文立並沒有立

▲近年香港各大專院校都在深圳設立校社，吸引各地的創科人才。



▶海闊天空創投於一七年成立，文立稱目前已踏入收成期，估計十年總回報可達六至七倍，而第二期基金亦將啟動，將投資更多新能源、芯片及軟件即服務初創。

▼海闊天空投資的香港電商網購公司友和已申請在香港上市，文立認為香港的電商市場仍然很大的發展空間。



即拒絕，反而讓該創辦人尋找買家，結果新買家只肯買五成一份，「一來沒有了公司控制權，二來還是要工作啊，我建議他不如申請上市，上市費用五千萬，但可以博一百多億的市值，他很快就想通了！一個好的創業者，會聆聽投資人的建議，然後去測試、驗證。很多天使投資人都是大公司的高管，只會命令創業者跟他的意見，但創業者才是在前方打仗的人，你用大公司的概念去要求一間初創企業，資源完全不一樣，根本不可能做得到！」

做得到！」

海闊天空創投亦是香港創科創投基金的合作夥伴之一，共同投資了十間香港的創科公司，包括enabot及已經申請上市的香港家電電商友和等。香港政府在一七年成立二十億元創科創投基金，合作的風險基金每出兩元，創科創投基金便會出一元，支持香港的創科企業。最近海

闊天空創投從創科創投基金回購了所有十間共同投資的初創公司股份，「我們第一期約六至七千萬美元的資金都已經投完了，現在已踏入收成期。由一七年成立至今年六月，內部回報率（IRR）有五成八，目前有幾間已準備上市，估計整個基金短期回報有兩至三倍，由投資到退出約十年，我估計總回報可達六至七倍，在整個風投行業表現可以說是最好的一成了！」文立滿意地說。■

## 文立大灣區小貼士

- 1 願意踏出第一步，不要故步自封。
- 2 先在廣州及深圳等與香港文化較接近的地區設立公司，將一半香港團隊搬至大灣區熟習中國市場。
- 3 創辦人必須親自到大灣區做開荒牛，假手於人無法親自感受市場。
- 4 善用大灣區的供應鏈，為自己尋找「平、靚、正」的原材料。
- 5 中國的風險投資基金競爭大，要尋找不同項目，把握好機會，選擇投資夥伴。