

立足大灣區須克服文化差異

青年才俊分享北上創業經歷

■二元橋外觀。

要了解文化的差異

高少康是一名品牌設計師，北上創業已逾十年，他向記者分享到其初到內地創業時遇到的困難，說：「兩地文化的差異令我花了很長時間去適應，始終我的專業是設計服務，當中的服務包括了融合社會文化，所以我先必要理解到他們的文化體制、生活習慣，甚至經濟市場，這些也需要一定的時間浸淫和了解。」香港人每日忙碌拚搏地工作，相比起內地的工作模式則較為重於享受生活，高表示，這也是剛在內地創業時不習慣的地方，「在香港平均一日可以開三個會，在內地大約是三日開一個會，大家工作的模式不一樣。在內地人與人的交流相處時間會比香港多，也有很多交流的聚會要出席，每次傾談合作時可能有半日的時間是

和合作夥伴應酬。」問到有何建議可以給想在內地發展的人時，高毫不猶豫地表示，必須馬上以行動踏出第一步，「先真正地進入內地市場再說，因為若只觀望，很難透徹了解內地市場，理論和真正去做是兩碼子的事，只有真正踏入內地市場你才會了解到內地客戶的需要。」他又提及到在內地創業的好處，「始終內地市場比香港大很多，當你克服了自己對內地的文化差異後，也會看到自己作為創作人在內地的發展空間很大，而整體社會的大趨勢上，在內地發展也有必然性。」他指出近年香港政府也有更多政策上的幫助，也能幫助到有心想到內地創業的人士。



■高少康

自本年初大灣區發展規劃出合以來，北上創業的港人大增，各種的吸引力令眾創業者願意花上時間克服困難，但不少創業者接受香港文匯報採訪時直言，因文化的差異，令香港和內地人在溝通上不能清晰理解彼此的意思。更有創業者指香港和內地的政策不一，內地繳交稅務程序比香港複雜。因此，對初次北上創業者而言，不少人除了盡力克服語言和文化的差異之外，更會選擇在內地的創業孵化基地成立辦公室，當中基地會提供服務以協助創業者盡快適應內地政策，更容易打入內地市場。

文、攝：香港文匯報記者 張美婷

今年二月，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》公佈，當中提及要深化粵港澳文化創意產業合作，以共同推動文化繁榮發展。大灣區的發展帶來更多商業機遇，而香港近年也重視創意產業的發展，但無奈的是，在寸金尺土的香港受空間影響，相對的市場不算太大，若要創造更多商機，打入內地市場必然是大勢所趨，加上政府和部分機構推出各項措施和計劃協助商家於內地創業，我們也應及時把握機遇，提升自身的競爭力。



■二元橋外觀概念圖。受訪者提供

須適應用語的不同

朱漢威從事設計動畫行業，四年前開始其北上創業之路，在南山開設了其辦公室後，業務慢慢擴展至內地各城市。他坦言，他花了很多時間打入內地市場，「打入內地市場所需的時間比我想像中久，我最初也有和其他製片的朋友北上了解，以為只要在內地認識數名相關的人士和他們合作，就可以開展自己的生意，但其實我需要較長的時間往返內地作了了解，可能一個星期要去三日內地，持

續地和內地的夥伴溝通從而了解他們的需要。」由於朱從事的工作需要多和客戶溝通，他也直言光是與客戶溝通上的用語和語氣的差異，他也花了很長的時間適應，「因此我們也會聘請內地的編輯來做字幕上的編寫，我和內地的合作夥伴溝通後得知大概的意思，編輯便要作修改文字的用語以配合內地的一貫寫法。」



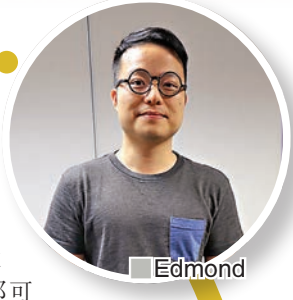
■朱漢威

稅務處理方法不一

在一北上創業的簡介會上，記者遇到了在香港任職建築師的Edmond，發現到現今越來越多的香港公司有意北上創業，原因除了是內地市場大，更多是因為內地很多商家已會主動和香港商家聯絡促使合作。Edmond回想起當初北上創業的原因，他也坦言是有內地的客戶聯絡其公司表示想合作，於是他便嘗試北上創業，「我覺得既然有做生意的機會，也想去嘗試，加上配合現在高鐵的發展，由香港去內地工廠也很方便快捷，而且內地市場也有很多領域是剛開發，所以也有很大的發展潛力，加上做產品銷售的公司也需要一個較大的空間，內地的租金也相對便宜，也很適合我公司的發展。」

就是這樣，Edmond已

打入內地市場兩年，當Edmond談起初時北上創業的狀況時，他直指：「那可算是十分困難的事。」他表示由於香港和內地的稅制很大分別，因此每當在內地要報稅時，總會考起他，「在香港計算稅務問題相對較容易，稅項也只需每年繳交一次；但在內地，卻要每個月報稅，因此每月都要繳交產品的成本單據。」他又以過來人的身份，談起初到內地創業者需要的幫助，「需要稅制、稅務上的協助，當我們去做一些跨國的生意，香港的公司做設計、內地的工廠做生產，最後也要出口貨品，有時候這些貿易，當要去報關稅、做物流的程序時，我在初創時也不懂怎麼做，我覺得這方面最需要協助。」



■Edmond

初創計劃助北上發展

近年來，內地發展了很多創業孵化基地和推出了不少初創計劃，適合很多香港的商家到內地發展，這些基地和計劃通常有各類型的設施和服務協助初到內地創業的人士，例如最近建成的二元橋便是其中一個例子。二元橋（中國）發展有限公司總經理劉君璧指，二元橋是一個完整的計劃，當中提供服務，如進修課程、宣傳；也有提供空間給予會員使用，「與其他創業孵化園區不同的是，我們不止是提供地方租給創意工作者使用，更是一個平台協助他們更易打入內地市場。」園區其中一個賣點是

為初創者提供各項諮詢服務，幫助初創者解決到內地創業的困難，「我們在規劃園區時就有設立Concierge（諮詢服務中心）的概念，Concierge的概念就如住在Served Apartment，當中會有人服務你，包括會有諮詢、繳交表格，甚至設備上的IP申請，這些全部都可以透過Concierge去完成。」初到內地創業的人士一定最關心如何打好人脈關係，二元橋計劃亦有協助初到內地創業的人士與內地公司作配對，以增加合作機會，「我們有很多內地的商會、協會和二元橋有聯繫，也會在二元橋的平台上做配對。」劉君璧續說。



■劉君璧



■不少商家到達二元橋參觀和了解其設施服務。

香港往返前海交通便利

香港文匯報記者跟隨着香港的商家前往位於深圳前海區域的二元橋參觀，由香港前往深圳前海區域交通十分便利，經深圳灣前往該區域，只需約15分鐘。有份參與是次活動的香港設計師Jino表示，距離相近、交通便利這些更吸引她到前海區域發展，「由我家出發，到達深圳灣不用一小時，但我在香港的公司分別在港島和九龍，兩者相比下，其實我去深圳灣還會比較快，這方面的好處是我不用捨棄在香港的生活圈子。」

Jino有意到內地發展，得知二元橋的計劃後，她認為若有政府或地標性的地方可提供完善的配套，這對於小型的公司是一個很大的幫助。Jino在去年於深圳成立了其團隊，但她一直苦惱辦公室的選址，「二元橋正好配合公司的經營模式，因為我們在香港的辦公室無論在PMQ或九龍塘創新中心，我們也是借助其提供的培育計劃，以及地標性的園區以租借場地，成立辦公室，我們也希望在內地可以找到這個運作模式作為我們辦公室的選址。」



■Jino



■二元橋以簡約風設計。

深圳創業孵化中心對比

在深圳有很多不同類型的創業孵化中心，以協助初創者創業，它們提供場地和服務給予使用者發展其創業之路，而有部分園區為促進香港和內地的人才融合發展，會以中間人角色進行配對，協助初創企業家有互相交流的機會，也令香港的初創者更容易進入內地市場。以下分別對比了2014年落成的前海深港青年夢工場以及今年剛落成的二元橋，兩者均是以香港初創者為目標對象之一，以協助其北上創業之路。

	空間租用	商務諮詢	市場推廣	資助補貼
二元橋	共 享 辦 公空間，分為流動辦公工位、固定辦公工位和固定辦公室	設有服務中心提供企業設立、財稅及金融安排、許可證申報、人力資源和法律援助等	可運用園區空間和線上網路進行品牌推廣，提供展示空間如作品展示櫃、創意市集攤位及創意商店等	可使用資助計劃，若申請成功可獲得最多港幣\$150,000 的財政補貼
深港青年夢工場	室 內 空 間可靈活調整，工作間均配備辦公室傢具	設有「創業服務中心」，可在此進行商業登記、獲得第一手商貿、創業及營商支援資訊及服務等	設有「創業學院」，當中有大型演講廳及研討室，適合進行各項創業培訓及推廣活動	成功申請入駐的創業團隊與企業都得到首年免租，次年減半的租金優惠

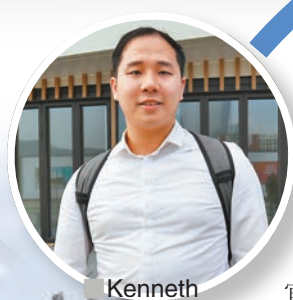


■深圳前海深港青年夢工場外觀。中新社

有助發展業務突破傳統

有公司希望在內地的創業孵化基地發展北上創業的第一步，但亦有公司早已北上發展，可是面對行業轉型，傳統的運作模式已不合時宜，為令業務發展更廣，希望在這些孵化基地和計劃中能以新的模式發展業務，Kenneth的公司便是其中一所。Kenneth的父親從事西裝生產行業，但近年面對行業轉型，內地生產成本的上升，公司也被迫在傳統公司運作的模式中創新。兩年前，Kenneth接手公司後，了解了香港的行業發展，也得

知原來香港有不同的發展項目聯繫香港和內地的公司合作，這可以令公司的發展更廣，因此多了留意內地的孵化基地給予的協助，「我希望透過二元橋的計劃，更多機會接觸內地的批發和零售的公司。使用園區中開放式辦公室的運作模式對我們而言也是一種突破，加上深圳前海發展區與我公司內地的工廠只需40分鐘的車程，比起在香港前往工廠更快速。」他也坦言，其公司需要香港與內地不同的設計師合作，公司才容易順利運作下去，這也是公司尋求突破、參與孵化基地的計劃之原因。



■Kenneth

■二元橋內有廣場位置供會員進行市集活動。

■二元橋內有大型空間供會員使用。