

[« 返回前頁 | 列印](#)

2023-11-06 00:00

CFA指揮室

## 灣區初創目光遠大爭取支持

[🔍 放大圖片](#)

在研發具競爭力的新科技時，是否遇到了資金短缺的困境？有光科技聯合創始人兼首席執行官溫豪夫博士分享他從失敗經驗中領悟到的融資心得；戈壁大灣區執行董事李冠樂也從初創基金的角度出發，指導初創企業如何爭取資金支持，並預告即將有大量大灣區資金湧港。

戈壁大灣區高級合規總監鄭萍，CFA表示，戈壁大灣區自2016年成立後，一路見證內地政府支持大灣區發展的力度有增無減，香港政府亦不遺餘力地促進港人到內地發展及創業，為初創企業提供了巨大的機遇。戈壁大灣區的團隊已擴展至深圳與廣州，落地生根設立辦公室。選中這兩個城市的原因，一則深圳是科技公司集中的城市，而廣州則有豐富的產業底蘊。

身為初創企業創辦人、曾於香港大學主力研究人工智能的溫豪夫提到，有光科技目前的主要研究項目是人類語言，能夠透過人工智能（AI）分析對話錄音中的各項詳細資料，包括發言人數、採用語言、發言人的情緒起伏等，又可以把語音內容轉化為文字，搜尋指定的地點、人名等關鍵內容。經過數年發展後，他們發現金融合規是相關科技的合適應用場景，而該項目能為金融機構檢查所有員工及客戶之間的銷售和交易相關錄音，找出當中潛在的違規個案並跟進。除香港業務外，公司正逐步向大灣區滲透，順着「一帶一路」向東南亞及歐洲進發。

新城廣播有限公司總經理（節目規劃及頻道運作）朱子昭直言，近年不乏大型企業借助AI來擴展業務，大模型、小模型等都受到高度注目，估計未來可發掘出更多適合的應用場景。

### 重視團隊質素 盈利能力

科技發展上的成功，並不代表融資就能順利。溫豪夫坦言，融資永遠都是難度最高的工作，講求推銷功力、有什麼「底牌」可以用來說服投資者等。雖然AI熱潮吸引了很多投資者的注意，但並不代表就會得到資金方面的支持。

對於如何爭取垂青，溫豪夫認為，要視乎公司處於什麼時期：如是成立初期，投資者會較重視創辦人及團隊質素，例如在業界中是否有貢獻或成就、能否承諾達標等等；到了發展的中、後期，就關乎到公司能否交出業績。學者出身的溫豪夫感嘆指出，他走過不少冤枉路，曾經誤以為只要掌握利害的科技，投資者會自動送上資金。其後發現科技落地需要應用及場景，並且有到位的切入點。

## 國內基金觀準香港公司

作為投資方的李冠樂說，以往香港公司抱持先做好本地市場，再進軍大灣區、東南亞的理念。從投資方角度出發，這種舊有理念局限賺取利潤的空間，不符合今天的投資主題。他給予初創企業「貼士」，打從第一天開始就有大的格局，市場空間足夠遼闊，盈利能力就會更高。在高息環境下，投資者態度有所轉變，由以往着重科技本身，到現在還會講究企業的生意及營運模式。

李冠樂為本地初創企業帶來好消息，近期以前線人員身份會見不同公司與投資人時，了解到有更多資金投資到大灣區，甚至瞄準香港公司，這是前所未見的。近期在香港的活動中見到大量的國內基金到來尋找項目。他相信，隨着香港投資管理公司成立，更多資金會於今年第四季度進入這個資金池，值得密切留意。

本欄內容由香港特許金融分析師學會（CFA Society Hong Kong）提供。學會乃CFA協會在香港的學會會員。訪問內容摘自新城財經「104投資總部」節目【CFA指揮室】環節，主持及嘉賓的言論純屬個人意見，並不代表本會立場。訪問內容只供參考及作教育用途，並非投資意見，亦非對任何產品或服務的建議、推許、認許或推介。

