



叶兴华：为粤港澳青年创业服务

作为广东省认定的10家粤港澳青年创新创业基地之一，工合空间是最早一批给港澳青年提供创新创业服务的孵化机构。目前，工合空间拥有佛山、中山两个基地，累计孵化创业团队100余家，其中近一半是港澳团队。

佛山市工合科技有限公司联合创始人兼首席执行官叶兴华出生在香港，中学就读于香港浸信会永隆中学，毕业后考入暨南大学。大学毕业后，叶兴华选择回到香港，之后又到内地创业。目前，这名香港“80后”已成长为粤港澳青年创业服务的“超级联系人”。

选择在粤港澳大湾区连续创业

大学毕业4年后的2012年，叶兴华萌生了创业的想法。那年，他在香港的一处工厂区租了一间廉价的办公室，创立了二维码设计创意公司，研发二维码应用，包括为Google活动提供二维码签到系统，为腾讯QQ空间和香港4A广告公司设计创意二维码等。至此，叶兴华踏上了创业的第一步。“靠自己攒的钱和家里的支持，租了个小办公室开始创业。印象最深刻的是，自己销售出第一个二维码产品，赚了15港币。在当时的创业环境下，没有机会接触创业分享会和创业组织，都是靠自己，很孤独。”叶兴华说。

“那几年是微信高速发展的阶段，但香港很多人都不知道什么叫‘二维码’。当时内地市场有很多机会，我却错过了。”叶兴华说。

正值迷茫之际，一位内地的朋友抛来橄榄枝，邀请叶兴华来内地一起创业。

2015年，怀着“看一眼”的想法，



叶兴华踏上了内地的土地，彼时的深圳已是一片“双创”热土。叶兴华的创业热情在这里被重新点燃，只“看一眼”的他欣然决定留下来。

经过两年人脉和资源的快速积累，一个念头在叶兴华脑海里闪过——做一个平台，把自己累积的经验 and 资源分享给香港朋友。

2018年上半年，设在佛山市南海区的工合空间正式上线。“在内地创业对比我在香港，差别明显。”叶兴华说，“举个例子，在内地创业，人才公寓的租金每月才几百元，这大大减轻了创业成本。”

据叶兴华介绍，工合空间目前在佛山和中山都有布点。其中，佛山站定位为科技展示交流中心，中山站则与美国加州大学伯克利分校天台加速器合作，建立伯克利海外创新基地。

自成立以来，工合空间多次举办粤港澳大湾区尤其是佛山和香港两地科创领域重大活动，接待粤港澳双

创考察团超300批次，累计孵化创业团队100余家。由此，工合空间被授予“粤港澳青年创新创业基地”；同时荣获广东省“粤港澳科技企业孵化器”、第一批“南粤侨创基地”“大湾区青年家园”等资质。

为港澳青年到内地创业服务

叶兴华表示，工合空间实际上就是一个“超级联系人”，不仅给港澳青年提供一系列创业孵化服务，包括联合办公、政策解读、工商财税、融资等服务，还帮助将香港的产业落地珠三角地区，实现一举多赢。

“我们是跟国际接轨的孵化器，每年会输送8个项目去美国加州大学伯克利分校“加速”3个月，然后再回到我国广东省中山市。”叶兴华介绍说，“工合空间的平台，孵化了众多港澳创业项目以及海外项目。我的创业初心，就是帮助像我这样的非常普通的香港青年，抓住内地发展的一些机会。”叶兴华说。

工合空间不仅为港澳青年来内地创业提供服务，还为香港创业团队对接当地企业的合作资源。

据介绍，工合空间曾帮助一个香港人工智能创业团队对接到佛山一家制造企业。该团队利用智能控制机械臂帮助佛山企业做抛光打磨。“双方合作后，企业整个生产线设计都进行了智能化改造升级。”叶兴华说。

叶兴华说，粤港澳大湾区是港澳青年创业的最佳场所，政商界都在主动帮助大家，还有工合空间这样的服务平台。“我希望做港澳创业青年的‘超级联系人’，让更多港澳年轻人回内地走一走、看一看！”

回想在内地的发

展，收获颇丰，“一路上我不仅积累了创业经验，还结识了很多创投资源，同时也更深入了解广东各地服务港澳青年的创业政策”。

叶兴华认为，对于入驻工合空间的港澳创业青年来说，落地粤港澳大湾区后最关键的是发展第一个客户，而工合空间可以帮助他们与当地的客户对接。另外，很多港澳创业青年都希望能得到一笔创业启动资金，工合空间也会为他们争取更多资金支持。

做真正的粤港澳大湾区人

现在，叶兴华经常在深圳、佛山、中山各地跑。他笑称自己是“大湾区人”，如今高铁去哪里都非常方便，对事业发展来说非常好。

分享创业经验时，叶兴华感慨，创业最难熬的时候就是起步阶段——从第一个到第十个客户怎么找？成绩还没做出来的时候需要面对外界对自己能力的质疑。

在过去的几年里，除了积极为港澳青年连接资源，叶兴华也用多元的方式向港澳青年们讲述不一样的粤港澳大湾区故事。无论是在香港TVB，还是脸书（Facebook）等社交媒体平台，“我把我来内地的生活、我的工作感受，分享给身边的朋友，让香港青年通过真实的视角看内地、看粤港澳大湾区的发展。让更多香港青年抓住内地发展的机遇。”

谈及未来发展，叶兴华希望把工合空间模式与粤港澳大湾区不同城市的产业结合，开设更多空间去帮助创业者开拓粤港澳大湾区市场，“打造一个最具口碑和实力的粤港澳创业服务平台，实现港澳青年在内地的新融合，同时助力内地企业走出去”。

李德豪：在粤港澳大湾区二次“腾飞”



作为新的生产要素，大数据被称为数字经济时代的“石油”，其价值不容忽视。如何解决大数据这种“石油”资源的交易、共享、流转、保护等问题，成为未来数字经济发展中的挑战和机遇。通过思考和解决这个问题，香港大学电子及电机工程学系毕业的博士李德豪赚取了第一桶金。2008年，李德豪在香港注册成立公司BizCONLINE，专注于容灾储存，即建立异地容灾中心，做数据的远程备份。

进军内地“蓝海”市场

李德豪在香港的创业之路并不顺利。很多香港大公司都会选择历史悠久的外国品牌，而创新公司的科技产品很难找到市场。在香港，李德豪的创业梦差点破灭，随后他将目标对准了内地。

2012年12月底，李德豪等来了进军内地的机会。广东省佛山市南海区政府与香港科技园联合建设南海粤港澳科技产业升级试验区，首批共15家创新创业领域企业获批进驻，其中有5家为香港企业，BizCONLINE便是其中之一。

2013年，李德豪凭借其研发的“全国第一个自动演练云端容灾中心”项目和3件世界级技术专利，获得南海“蓝海人才计划”最高级别A级的300万元人民币创业启动资金。至此，他带着他发明的BizCon灾难恢复装置入驻南海瀚天科技城，从南海开始逐步深入对内地市场的探索。同年，李德豪在南海注册成立佛山市云端容灾信息技术有限公司。2017年，佛山市云端容灾信息技术有限公司获批“高新技术企业”。

据李德豪介绍，在诸多容灾技术中，以提供不间断的应用服务为最高层次，而这正是其团队的核心竞争力。云端容灾中心通过自动演练对备份数据进行检测和清晰量化的安全管理，就像是给IT系统进行每日一次的健康检查，可以提前预知系统中存在的问题。

2014年，李德豪组建技术团队，与政府合作在南海狮山搭建全国第一个云端容灾中心——广东省数字证书认证中心（GDCA）容灾中心。随后几个月，该中心成功打造了梅州市、云浮市、韶关市、南雄市等地方政府及多个企业的异地容灾案例。同年7月，云端容灾产学研基地在狮山成立。

在前海实现二次“腾飞”

在李德豪的设想中，创新项目推

出1.0版本后，可以根据用户的反馈意见不断改进和完善，进而推出2.0，甚至3.0版本，与中国内地乃至国际一流企业竞争。然而，由于不了解如何跟当地企业对接，李德豪及其团队在前期遭遇各种挫折。

“欧美与我国香港等地区的企业容灾意识很强，但内地许多中小企业并不重视容灾备份。”李德豪发现，与大企业谈合作时，许多企业都已经有了固定的合作伙伴，并不接纳刚进入内地、规模尚小的佛山市云端容灾信息技术有限公司；而中小企业容灾意愿往往很弱，且担心隐私信息泄露，所以中小企业市场也迟迟无法打开。

2015年，李德豪积极与广东省数字证书认证中心对接，想把佛山打造成免费容灾之城，以此来开拓佛山中小企业市场。“当时我们主动电话联系了很多中小型企业，但即使是免费帮他们做容灾，也没有中小型企业愿意跟我们合作。”李德豪无奈且遗憾地表示。

同年，李德豪参加中国深圳创新创业大赛并拿到冠军。随后，他在深圳成立了前海云端容灾信息技术有限公司，主要做大数据和智慧杆业务。自转战到前海后，李德豪打开内地市场才有了真正意义上的二次“腾飞”。

在这之后，李德豪在南京一次交流会上认识了南京壹进制信息科技有限公司负责人，由此他的内地创业也开始出现转机。原来，南京壹进制信息科技有限公司的核心产品、业务都与前海云端容灾信息技术有限公司相近，唯一不同的是，这家公司的团队成员完全来自内地，在江苏市场独占鳌头。

“我们有最前沿的容灾技术，南京壹进制有熟悉内地市场的人才，我们一拍即合。”经过几次接洽，李德豪决定与南京壹进制信息科技有限公司合作，共同打开内地市场。随后，南京壹进制信息科技有限公司为前海云端容灾信息技术有限公司注资500万元人民币作为前期投资。强强联手后，他们与武汉、北京的多家公司达成了合作。

如今，作为广东省数字产业研究院执行院长、香港科技协进会副会长及多家公司的董事、首席科学家，李德豪目前拥有30多件发明专利，包括备份容灾、自动演练、数据差异分析以及数据隐形交易平台，他还倡议建设融合“政、产、学、研、用、创”新型产业园式数字军校，培育专业数字生力军。

粤港澳大湾区加速建设的东风，也让李德豪对未来有了更多期许。“粤港澳大湾区可以看作是一条创新科技链，各地市都有各自角色。目前，香港正在筹备成立数据隐形交易中心，以专利技术将源数据屏蔽，数据提供者在上将数据隐形后，不但可以完全放心地完成交易，还能把数据无限次地出售，为企业创造更多收入，同时也为全球大数据科研提供更大的空间。”李德豪说。

如今李德豪也会利用每次演讲的机会向年轻的香港创业者推荐前往粤港澳大湾区创业。他认为，香港青年生长在国际化的城市，敢想敢做，“天马行空”。香港青年的创意思维特点和解决问题的能力，匹配内地各项激励政策的加持，可在发现问题、推动创新的大环境中占有一席之地。

马轶超：科技创新让光更有价值

“我们以不断科技创新，‘让光更有价值’为己任，开发无有害光线的健康照明产品，致力于研发和生产半导体健康光源及专业无生物危害的照明灯具、儿童健康产品和医疗健康产品，现已研发出用液态高分子材料吸收光源中的有害光线技术，突破性地制造出无蓝光、无紫外线、无电磁辐射的健康光源，实现了人造光源从照明转向光生物安全照明的目标。”来自香港的创业者、深圳市辉灿科技有限公司创始人马轶超说起自己的业务如数家珍。

选择粤港澳大湾区创业

2017年，马轶超和辉灿科技另一位创始人严国生共同组建了研发团队，解决去除LED光源中有害光线的技术难题。其研发团队中还有来自香港和内地的高等院校和研究机构的专家学者。

通过3年的研究，他们尝试了很多光生物安全技术方法，包括过滤蓝光镀膜等，最终在2020年底，攻克了去除LED光源中有害光线的技术难题，形成了自主创新的吸收各种光生物安全危害光线的液体制备技术，有效解决了LED光源中有害光线问题，实现了光生物安全照明的目标。

该项目研发完成后，要开始批量生产、要开发市场，摆在马轶超及其团队面前的问题是，公司在哪里注册？在哪里批量生产更有优势？哪里的市场更广阔？

经过论证，他们发现：产品要批量生产，内地的成本更低；鉴于光生



物的日益密切、国家高质量发展的重大机遇，选择粤港澳大湾区创业，让我们事业加速发展！”马轶超说。

开拓光生物安全护眼新时代

辉灿科技开发的吸收LED光源中各种光生物安全危害光线的液体制备方法及各种无有害光线的照明产品，解决了LED照明“痛点”。

辉灿科技研发的另一款具有光过滤剂的光生物安全护眼灯，其光吸收剂为紫外-蓝光吸收剂，使得LED光源原有的蓝光和紫外线被光生物安全的光吸收剂所吸收，达到光生物安全的效果，成为国际领先的无光生物安全危害的护眼光源。

据悉，该款光生物安全护眼灯产品包括灯座、灯架和护眼罩。灯架上安装有灯泡组件，护眼罩上设有生物护眼层，灯架可拆卸安装在灯座上；灯架上设有球形安装座，球形安装座上设有灯泡接口，球形安装座上还设有多个支架。生物护眼层包括防护膜，防护膜内填充有光吸收剂。

马轶超表示，辉灿科技的技术优势在于，对各种光生物安全危害光线吸收材料产品，具有良好的吸收紫外光（波长范围为300~400纳米）和各种光生物安全危害光线的功能；碳点合成简单、成本低且对环境友好，光学性质稳定，表面富含有机基团，能很好地分散在聚甲基丙烯酸甲酯中，减少甲基丙烯酸酯聚合反应过程中引发剂的用量，并且还能吸收一定范围内的各种光生物安全危害光线，以降低灯光或日光对人体的伤害；同

时，聚甲基丙烯酸甲酯的光透过性好，这种光生物安全危害光线吸收材料能在去除有害光的同时保证其他光透过，正常用光不会受到影响，易于制作和使用，且该发明的各种光生物安全危害光线吸收液具有合成步骤少、操作简单、产物易分离提纯的优点，可以吸收高能量的紫外光和部分短波长光生物安全危害光线，起到保护视力的作用。

据介绍，辉灿科技已经拥有超过3万个用户；已被受理2项光生物安全护眼技术发明专利，预计2023年再提交3项发明专利和2项软件著作权申请；该公司借力内地制造业发达的优势，已快速形成多款光生物安全照明的系列产品，并完成产品国内外销售要求的检验报告及相关认证。

2021年12月，该公司参与了国家《生态校园室内照明质量评价规范》团体标准的制定，辉灿科技也成为中国质量检验协会教育装备专业委员会发起单位之一，承担起推动国家生态校园事业发展的责任。

“在短的时间内，公司发展很快，远远超出了我们的预期。”马轶超认为，照明必然进入光生物安全照明时代，我国光生物安全照明爆发式发展将迎来巨大机遇期。

马轶超说，下一阶段，辉灿科技将继续加大核心技术攻关投入，适应市场需求，不断进行新产品创新，使辉灿光生物安全护眼灯得到顾客的广泛认可，成为光生物安全护眼灯行业的引领品牌；同时，其公司将利用香港成熟的国际贸易平台让光生物安全产品走向全世界。