疫情「封關」業務停 盼守雲開見月明

跨境港企絕處奮起

疫情之下，百業蕭條，赴內地創業的跨境公司受盡煎熬。香港「封關」已超半年，第三波疫情下，深港兩地正常通關仍沒有時間表，原本布局兩地的跨境優勢，如今卻因人員、資金、設備無法過境造成業務停滯。面對困境，企業的選擇各不相同：有人申請破產黯然退場，有人轉戰其他市場，有人暫時停產專注研發，亦有創業者拿出多年積攢收益退賠客戶、維護公司信譽，寄望東山再起。抱着「陽光總在風雨後」的信念，受訪者不禁感嘆，跨境創業者需在絕境中奮起。

大公報記者　何花

▲跨境公司埃游科技疫情期間僅留研發，將其他業務推遲　大公報記者何花攝

堅持了159天後，邵燕寧沒有等來撤銷「封關」的消息，等來的卻是來勢洶洶的香港第三波疫情。四年前，邵燕寧與北京合夥人開了這間從事出境遊業務的跨境公司。兩個月前，在位於香港沙田的辦公室，她與合夥人做了一個艱難的決定：關閉北京公司，僅保留香港公司8個人。回憶疫情以來的經歷，她直言像是一場噩夢。「退機票、退酒店、退VIP會費……最高峰時期，我們一天接了120個退票電話，退了100多萬元（人民幣，下同）。團隊的心情都非常沮喪，有女同事躲在洗手間偷偷哭。」

不申請破產 為客戶辦退費

去年的修例風波，加之隨後的新冠疫情，香港旅遊業四面楚歌。2月份疫情爆發以來，內地客大減，大部分旅遊公司陸續暫停出境遊。邵燕寧和同事們經常在辦公室發呆，機械般接聽客戶打來的退票電話，辦理退費手續。

邵燕寧告訴大公報，公司主業是承接內地人出境到香港和國外遊以及港人內地遊，還跟攜程等旅遊平台合作，給會員提供全套旅遊服務。公司成立後適逢內地出境遊火爆，運作順風順水，疫情前北京公司已有約60人規模，年盈利近8000萬元。但因疫情「封關」後，大部分人員往來凍結，這些利潤已全部用於客戶退費和維持公司運轉。

邵燕寧嘆了口氣，道，「其實很多人勸我把整個旅遊公司都關掉，公司破產後很多費用不需要退了。」但看到身邊很多旅遊業界前輩，為了維持公司運轉，將自己的退休金拿出來為客戶退票。她還是堅持保留香港公司，為所有客戶辦理退費。「不想被人家說我破產跑路，還想誠信做人，而且我還喜歡旅遊。」

轉搞港本地遊「先活下去」

「旅遊業是香港傳統的優勢產業，就這樣完了嗎？」疫情以來，身邊的公司一個個關閉，同事一個個轉行，邵燕寧經常反問自己是否要放棄。從小熱愛旅行的她，已走遍全球50多個國家和地區。獨自在不同國家旅行的經歷，讓她鼓起勇氣面對生活中的困境，也讓她看清自己無法甘於現狀。於是今年27歲的她選擇在香港旅遊業受新冠疫情衝擊的最艱難時期加入香港旅遊業議會，擔任委員一職。「如果大家不想做了，誰來做呢？香港就沒有旅遊業了嗎？那香港的國際形象會受影響。我們是年輕人，未來還有很多機遇和可能，要從自己開始改變。」

公司要絕處逢生，必須嘗試新想法，邵燕寧和同事們決定先轉型做本地遊。她和同事在社交網站上創立了一個本地遊頻道，跟知名演員合作拍攝香港本地遊系列影片，並組織多場直播引導年輕人深度體驗香港。「元朗的草莓園、太陽花，流浮山的海鮮和綠色遊都是近期拍攝的主題。」本地遊營業額不大，與前兩年不能相比。邵燕寧說，當務之急是先活下去。

◀疫情前邵燕寧北京公司已有約六十人規模，年盈利近八千萬元人民幣　受訪者供圖

▲邵燕寧與同事在拍攝本地遊宣傳視頻　受訪者供圖

跨境企出招應對疫情

人員往來困難

應對：
- 團隊一分為二，分別駐守內地和香港
- 遠程視頻、電話、郵件、快遞等方式溝通
- 兩地實驗器材等運送到一地實驗

融資注資受阻

應對：
- 跨境公司可通過不同分公司為初創公司注資
- 變換註冊地，例如通過內地分公司投資內地公司，香港或海外公司投資香港分公司

市場開拓不便

應對：
- 專注研發，開拓市場任務推後，先保證公司存活

市場方向調整

應對：
- 會靈活調整，隨時應對不同市場訂單需求
- 出入境旅遊等受損較嚴重行業，暫停或關閉及時止損

記者何花整理

▲跨境公司埃游科技創始團隊進行研發試驗　大公報記者何花攝

2020年在深港企數據

- 今年1–7月，香港在深圳新設企業近**1600**家
- 深圳港資企業總數**4萬**餘家，佔外企約三分之二
- 前海蛇口累計註冊港企**12292**家，註冊資本超**1.3萬**億元

記者何花整理

資金過境難 科企瘦身保命

資金過境難題在深港跨境公司中普遍存在，封關更是雪上加霜。埃游科技有限公司春節前剛接受一輪來自香港的數百萬融資，創始人張筱雨告訴大公報，「深圳公司是香港公司子公司，投資人才可以付款。因此，我們得在香港註冊公司，投資人才把錢注入到這家公司。」

據介紹，埃游科技主要從事專業測繪級無人機的研發和製造，包括張筱雨在內的創始團隊來自香港中文大學，研發製造主要在深圳完成，客戶主要來自內地和美國。「資金方來自香港，難題就在於這些錢怎麼過來。」張筱雨說。

「公司和香港投資人以及兩邊代理律師需要當面簽署一些文件，也就是四方要在一起。更複雜的是，香港投資人通常通過離岸公司操作，這期間還要中國駐當地大使館出具一些證明。而因疫情影響，大使館一度停止業務辦理。」張筱雨透露，原本應該在2月份完成的資金注入，半年仍未完成。公司資金無法到位，下半年原定計劃的產品製造和推廣環節全部推後，僅保留研發業務。

張筱雨預計，如果今年年底仍無法正常通關，最壞結果是需與投資人協商，換一個內地主體來投資。但這樣操作，不僅此前付出的半年時間和成本會成為沉沒成本，還要全部推倒重來，律師費還會額外增加約十萬。

港教育團隊 線上培訓突圍

疫情「封關」半年，大中小學延期開學，香港和深圳兩地教育市場也發生深刻變化。為了適應市場，香港中文大學的STEM教育團隊可可樂博在半年內屢次調整經營方向：業務重心從線下市場調整至線上，市場重心亦從香港調整至內地。

相比其他跨境公司的初創規模，可可樂博已算是一家中型企業。公司市場在香港，其教育產品和服務已進入香港近200家中小學，研發團隊設在深圳，「深圳相比香港最大的優勢就是招聘人才更容易，成本也更低。因此很多公司的架構都跟我們的一樣。」可可樂博創始人辛海洋告訴大公報。

1月疫情前，公司接到100多萬訂單，已相當於去年同期半年的營業額。辛海洋當時躊躇滿志，然而隨後便迎來挑戰：香港學校無法開學，訂單僅剩一半；「封關」政策一再延遲，公司不得不暫時放棄香港的市場推廣；轉做網站探索純粹線上課程，卻發現並不成功。

▲香港中文大學博士、可可樂博團隊創始人辛海洋（左）與團隊進行研發試驗　大公報記者何花攝

「那段時間，我整個人不停掉頭髮，對未來也很迷茫。」辛海洋表示，「疫情會逼迫企業成長，創業者需要不斷反思自己的競爭力在哪。」之後，公司嘗試用ZOOM做線上培訓。4月開始市場復甦，接連做了17場培訓後，業務逐漸穩定。

除了將香港市場轉型線上，辛海洋開始大規模在內地推廣，可可樂博的課程逐漸進入深圳學校。

同時，公司將教具和課程打包在內地消費級市場銷售。現在公司確定了香港學校、內地學校和內地消費端三條業務主線，目前正與客戶接洽，希望能在下半年大規模進入內地市場。

研發暫中斷 重整實驗布局

香港中文大學深圳研究院孵化項目倍捷銳生物從事醫療器械研發，研發團隊主要在香港，設備檢測與製造放在深圳。

「封關」前，兩地團隊每周往來，開會討論技術細節；「封關」後，研發團隊只能遠程視頻討論，很多技術細節無法把控。科研實驗也斷斷續續、研發周期無法確定，研發成本和公司運營成本也翻倍上升。

倍捷銳生物去年9月初創，半年後即遭遇疫情。公司負責人孫瑞博士告訴大公報，「公司研發的設備其實類似光學定量顯微鏡，可以用來觀測細胞樣本，從而輔助確診一些疾病，或者進行病理研究。」

公司輸出的是技術，研發工作非常重要，「封關」對公司運作影響巨大。孫瑞指，公司每天要做8–15組科研實驗；一周形成結論後，再去做下一個環節。

深圳科研人員無法去香港實驗室當面討論技術細節，只能「隔空」遠程視頻，但攝像頭無法帶進實驗室，深圳方人員無法看到實驗室具體操作，只能靠想像還原。

「實驗如果出問題了，那問題出在哪？遠程會議根本弄不清楚。我們只能在深圳試，設備不同實驗結果也不一樣。萬一又出現新問題，還要再試。循環往復這樣時間就被耽誤了。」孫瑞透露，半年來，公司成本損耗加之合作機會流失，損失約300萬元。下半年如果無法正常通關，公司預計年底會將香港團隊和科研設備搬運來深圳。