

大灣區·大舞台

抓住灣區機遇 書寫奮斗青春

北上創業港澳青年群像掃描

「積極融入國家發展大局」「抓住灣區機遇」「年輕人要嘗試去發展」「創新拚搏才有進步空間」……在五卅青年節到來之際，北上創業的港青澳青們紛紛以過來者的身份向更多同齡人發出寄語。他們表示，多到內地走走看看可更好了解國家政策，在積極融入國家發展大局、參與建設大灣區的過程中，不但能逐夢創業，亦可成就精彩人生。



葉偉倫

葉偉倫：打造灣區全球化IP夢工廠

【香港商報訊】記者李苑立、賴小青 通訊員李祥：葉偉倫出生於香港，在香港讀完中學後赴加拿大獲得MBA學位。2002年隨父親前往廣州，從一名推銷體育用品的業務員幹起。經過近20年的摸爬滾打，葉偉倫將父親創辦的公司建立自主品牌並發揚到全世界，把生意拓展到全球100多個國家和地區。近年，葉偉倫敏銳抓住線上平台的新動向，眾多產品在天貓、京東等平台上爆紅，企業業績穩健增長，距離「中國第一家全球化IP夢工廠」的夢想已經越來越近。

變得異常激烈。經過廣泛考察與戰略思考，葉偉倫最終決定選擇IP產業跨界之路。

2005年，得知迪士尼剛剛在中國開設總部後，葉偉倫立即聯繫上迪士尼中國總部，最終簽訂了迪士尼公司的IP授權。隨後，他又簽下法拉利全球授權聯名品牌項目，並將中國本土特色的專業研發技術融入產品，創造多項擁有發明專利、實用新型專利的產品。

葉偉倫注重互聯網創新，構建了「IP體驗+電商+直播+外貿結合一體」的發展模式，不斷增強自有品牌在全球網絡市場的影響力。並基於此，逐步將企業願景升級為：打造粵港澳地區「中國第一家全球化IP夢工廠」。

直播電商時代開始露頭後，葉偉倫又搭建了多個獨立直播間，對應不同的主推產品線開始直播營銷。2020年疫情期間，在直播帶貨上取得增長超過90%的驚人業績，令同行羨慕不已。

在商界風生水起的葉偉倫也得到社會的高度認可：2017年，當選廣州花都區政協港澳委員；2018年，擔任香港花都鄉親聯合會副會長；2020年，成為花都區在花港人聯誼會副會長。

葉偉倫說，這些殊榮讓他對服務社會更加不敢有絲毫怠慢。這些年，他引薦了許多香港的親朋學友來廣州創新創業，時常向他們推介粵港澳大灣區的商機與前景，鼓勵還在香港或海外的青年朋友在參與建設大灣區的同時，也可實現自己的夢想，為國家發展出力。

葉偉倫告訴記者，他下一步的心願是將企業打造成集眾多夢想的創業平台的上市公司，將跟隨自己多年的老員工升級為專業合夥人。

李德豪：搭乘數字化快車成就夢想

【香港商報訊】記者李穎報道：廣東數字科學研究院執行院長、香港科技協進會副會長李德豪，是1997年畢業於香港大學電子工程專業的博士，他於2013年開始北上發展，2014年在佛山獲得300萬元人才資金，創業足跡遍及深圳、廣州、佛山和江門等大灣區城市。作為一名北上創業的「老司機」，李德豪認為，香港青年想要北上開拓創新科技，除了深圳等一線城市，粵港澳大灣區內的二三線城市也有很好的發展機遇。而搭乘國家發展5G和數字化經濟的快車，可最快獲得這些紅利並成功發展個人事業，為大灣區發光發熱。

瞭好5G時代的數字化經濟，李德豪最近加盟了廣東省數字產業研究院並擔任執行院長。談到成立廣東省數字產業研究院的初衷，李德豪表示，該研究院的創立人王啟航老師，長年為深圳人才和雙創服務，他發現數字經濟特別是由5G帶動下的產業空間，遠遠超越我們今天的想像。因此，在王啟航的倡議和一批科技界專家的大力支持下成立了這個研究院，希望可加快推動在大灣區數字產業的龍頭地位。

在李德豪看來，發展數字科技最重要的還是打破數字孤島。能否有更多的人工智能和更強大的智慧，就要突破「聚、通、用」，讓孤島連結，成為大海，中國數字經濟才可無限加速。「通」即李德豪倡議的數據隱形交易中心，但在這方面仍有很大

的障礙。李德豪指出，除了技術問題可以「隱形」，在推出交易初期，核心的「產權」問題要由法律去解決，他主張大灣區要先行先試推出數據交易生態發展規範。正是在這一定位下，澳門進入李德豪創業團隊的視野。在他看來，建立能簡單小型推進的隱形數據交易，澳門是最適合的，對此他亦與相關單位研究過，目前正在合作推進中。

談及中國數字產業的未來，李德豪認為人才的培育最為關鍵。開源能夠成為國家教育的核心，參與開源發展的生態越多，就意味着掌握的前沿技術越強，加上應用能力（5G創新AIOT）和實踐機會（戶外實驗室），讓新一代青少年突破傳統框架，以智慧城市應用為目標進行創新，來代替今天的因循教育，這同樣是產業向前推進的重要一環。

在李德豪的構想中，有了人才培育，加上創新的實驗平台，打通數據孤島，建立數據科研空間，整個數據產業就立體化了，繼而形成由神經末端、邊沿計算、數據整合、加工、數據分析、人工智能、數據模型、雲計算、數字孿生等數之不盡的產業板塊。



李德豪

王志彬：讓每個學生都能在線留學

【香港商報訊】記者林麗青報道：作為華南地區規模龐大的在線教育機構之一，阿卡索發根於香港，成長在深圳，累計服務客戶超4千萬。深圳市阿卡索資訊股份有限公司創始人兼CEO、港青王志彬認為，深圳創業環境非常好，半小時生活圈吸引了眾多香港專才。然而受疫情影響，深港遲遲未恢復通關，讓求賢若渴的王志彬很著急。

王志彬建議，深港兩地可溝通組織，讓有招人需求的企業和有意到內地發展的香港專業人士，在隔離期間進行溝通對接，「如果等到全部清零再過來就太慢了」。

王志彬出生在內地，6歲移民香港，在英國讀高中和大學。大數據專業畢業後，王志彬在英國從事過對沖基金行業，7年時間管理資產約200億元人民幣。隨着中國加速擁抱全球化浪潮的推進，各式培訓機構應運而生。2011年，王志彬加入教育培訓行業，在香港和深圳同步創立了阿卡索。

經過數年的嘗試調整，2015年至2016年，王志彬將阿卡索的發展方向明確為在線英語外教，主攻大眾市場。王志彬說，以

前外教價格很貴，阿卡索集合了眾多志同道合的夥伴，「將價格壓到20多元一堂課，讓大家可以天天講」。

而今，阿卡索全球員工有16000人，深圳總部有4000多人，業務遍布上海、武漢、紐約、倫敦、香港。「深圳總部還要再招2000人」，王志彬透露，阿卡索第二個十年的目標，是讓每一個中國學生都能在線留學，第三個十年的目標是進軍「一帶一路」沿線國家等海外市場。

創業十年來，阿卡索一直堅守深圳。王志彬說，選擇深圳，是因為毗鄰香港，語言飲食文化方面都和香港很相似，加上深港半小時生活圈，香港專業人士過來非常方便。王志彬尤為欣賞深圳政府的創新能力和解決問題的能力，「大家想的是解決方案，不停地尋找更好的解決方案」，王志彬說。

「我現在最期待的就是，香港人控股的企業在合規情況下，可以在內地市場上市。」王志彬說，阿卡索深受中國投資者的青睞，自2016年以來已獲得10次融資。

對於想到大灣區發展的香港青年，王志彬有話說，「你不要先聽別人怎麼說，可以先去走走看看，何不給自己多一個選擇呢。」王志彬建議，最好可以與已在內地創業的先行者或者企業多交流，「如果前期你不是很適應，可以找一些香港的朋友，或者香港人開的公司交流，能幫助你更快融入到這個生活圈裏」。

王雯嵐：不斷奮鬥活成想要的樣子

【香港商報訊】記者徐麗瓊、伍敬斌報道：雖然家境優渥，澳門女孩王雯嵐的創業之路卻絕非坦途，憑藉着為夢想奮鬥的熱情和堅持不懈的付出，王雯嵐正努力活成「自己想要的樣子」。

在海外留學期間，王雯嵐獲得了英國諾森比亞大學服裝設計、美術專業學士和碩士學位，以及英國桑德蘭大學投資管理碩士學位。畢業之後，她在香港中銀國際部工作了兩年。

開一間服裝公司，將自己和別人都打扮得美美的，是王雯嵐自小以來的夢想。王雯嵐於2017年創辦了深圳市雅嵐服飾投資有限公司，並開始打造個人高端定製品牌Angel.W Couture，開始了人生的逐夢之旅。

創業伊始，人手很少，從畫設計稿到跑客戶，從幫客戶選材再到跑面料市場，以及收集各種信息，甚至是打包、發快遞，王雯嵐都親力親為。堅持幾年下來，王雯嵐的公司在行業內終於站穩了腳跟。在王雯嵐看來，中華民族的傳統服飾文化博大精深，擁有很多原創因素，可在世界舞台上形成獨一無二的「中國風」。

服裝公司步入正軌之後，王雯嵐又開始了其他領域的嘗試。一次偶然的機會，她與母親認識了日本木田屋商店株式會社社長木田先生，並參觀了他們經營的人工光型植物工廠。經過多次考察和協商，王雯嵐與母親最終決定與日本木田屋商店株式會社成立合資公司，並將工廠選址廣東河源。

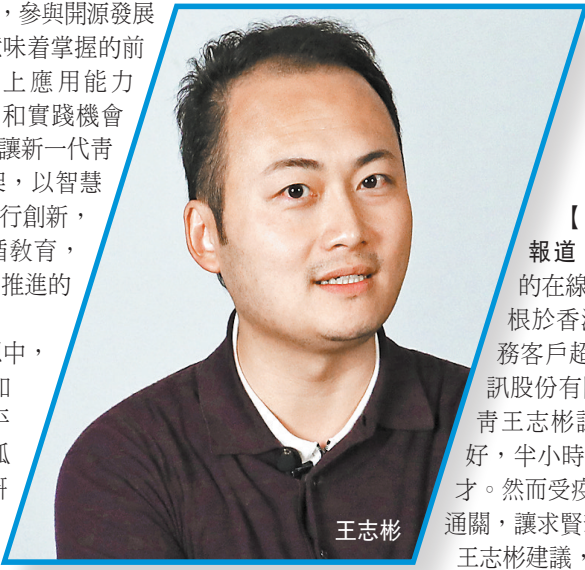
王雯嵐說：「我們在當地選聘了很多30到40歲的待業婦女進行培訓，幫助她們重返職場，促進當地就業之餘，也改善了這些女性的生活，成了一個很有意義的扶貧

項目。」

2020年9月，善霖植物工廠正式投產，現在日產量約3000斤，產品通過了相關農產品檢測機構的指標檢測，達到供港水準。

創業的同時，王雯嵐也積極投身於社會公益事業。值得一提的是，在新冠肺炎疫情爆發之初，內地防疫物資奇缺，王雯嵐與朋友們通力合作，第一時間包機從海外採購了一批防疫物資捐贈給武漢的一家兒童醫院。她說：「這應該是我2020年做的最驕傲的事了。」

對於澳門青年，王雯嵐希望他們能夠多到內地走走，更多更好地了解國家的發展形勢和發展政策。「我在國外留學生活多年，真真切切感受到了國家的強大。目前國家對港澳青年到內地求學、創業等有一些補貼和扶持政策，我希望越來越多的澳門青年能到內地求學、工作，抓住大灣區機遇，獲得更好的人生發展。」



王志彬



王雯嵐



馮少偉

馮少偉：創新拚搏提供進步空間

【香港商報訊】記者林麗青報道：2019年，「80後」港青馮少偉放棄香港的工作，在深圳坪山金龜村經營一家餐館。「一開始以為會很陌生，但之後感覺好很多，政府很多部門都會幫忙。」在馮少偉看來，這種感覺就像菜館的名字，有「家的味道」。馮少偉說，創業請求天時地利與人和，坪山適合年輕人去開創新的事業，香港人去創業完全不用擔心。

「此前我媽媽把餐館租給別人經營，2018年時他們經營不好就搬走了。」2019年2月，正在香港工作的馮少偉接手餐館，4月正式對外營業。「剛起步時比較艱難，為了彌補虧損，我只能一邊顧着這裏的生意，一邊在香港工作。每天早上5點去街市買菜，6點鐘開車返香港上班，夜晚再返到餐館打理。」馮少偉說，當時真的很累，不過，馮少偉始終覺得，年輕人無所謂，要嘗試去發展。

馮少偉說，餐館的圍欄、軟椅、茶台、搖籃，都是自己一點點設計和改造的，目的就是想營造一種舒適的家的感覺。

說到餐廳的名字「家的味道」，馮少偉笑稱，這裏邊有自家兒子的貢獻。兒子一句「家的味道，把愛帶回家」讓我有點觸動。馮少偉說，「我將我仔的話印在了餐包包裝袋上，很多人看了都說很有趣。」

馮少偉年少時移居香港，在港讀書工作。因在香港從事過物業管理，港式管理經驗讓他在經營餐館時更加自如。比如食材貴精，所有食材均是親自挑選，以求給客人最好的體驗；用心待人，給員工過生日，給員工帶薪假期，讓員工用心做事。

「很多人問我，放棄香港的工作到深圳創業，值不值得？」馮少偉說，很早就有創業的心思，「我比較喜歡創新、拚搏，這種動力，讓我有一種進步的空間」。

在深圳創業兩年來，馮少偉感觸頗多。「政府和街道的幫助很大，例如碰到法律問題，涉及環保、消防方面的問題，政府部門都會主動詢問並給予幫助，讓我感到很親切。」馮少偉說，坪山有個專門負責港澳青年創業的政府部門，進行點對點幫助，「我還是在這邊發展」。

內地生活的各種便利，也讓馮少偉感受到了家的溫暖。「近年來，港澳居民居住證給我們的福利基本上和內地居民看齊，又可以買社保，還能在內地讀書，相信未來還會繼續完善。」

馮少偉說，坪山適合年輕人創業，香港人過來創業完全不用擔心，「我自己就是從零開始做起，當然也要不恥下問，不要怕失敗」。

