

編委會

編 審：粵港澳大灣區傑出青年企業家評選委員會

總 編 輯：張建華

副總編輯：彭文慧 邢 舟 高必新

執行編輯：夏千惠 段英楠 李凌欣 朱容熹 楊 康

封面及版面設計：創策品牌管理有限公司

地 址：中國香港中環夏慤道12號美國銀行中心16樓1608室

傳 真：852-3188 1808

電 話：852-3188 1800



粵港澳大灣區
企業家聯盟

Guangdong-HK-Macao Bay Area
Entrepreneurs Alliance

粵港澳大灣區 傑出青年企業家

紀念冊 COMMEMORATIVE
ALBUM

粵港澳大灣區傑出青年企業家 紀念冊

2024

2024





蔡冠深博士

全國政協常委
香港特區大紫荊勳賢
粵港澳大灣區企業家聯盟主席
香港中華總商會會長
新華集團主席
太平紳士

前言 FOREWORD

二十屆三中全會剛剛結束，粵港澳大灣區企業家聯盟就迎來了第五屆傑出青年企業家評選的頒獎典禮，喜事連連，可喜可賀。

三中全會決議為我們揭開了全面深化改革的新篇章，彰顯出中國人民應對世界百年巨變的大格局、大擔當。

我們這一代，經歷過改革開放之初的艱難探索，參與過改革開放中流擊水的高歌猛進。如今，中國社會經濟發展已成就了人類發展史上的奇跡。然而誠如習主席所指出的：「改革已經進入攻堅期和深水區」。

我們清楚地記得，2012 年 12 月，十八大後首次離京考察，習主席就專程來到廣東，發出「將改革開放繼續推向前進」的動員令。2023 年 4 月，習主席再次南下，為粵港澳大灣區提出了建設成為新發展格局的戰略支點、高質量發展的示範地、中國式現代化的引領地的新要求。

中央、全國人民對粵港澳大灣區的厚望，是如此殷切！這一片改革開放先行一步的熱土，所肩負的使命，是如此重大！

按照最新的統計，大灣區經濟總量在 2023 年超過 14 萬億元，以不到全國 0.6% 的國土面積，創造了全國 1/9 的經濟總量。大灣區的專利能力位居全球四大灣區之首，「深圳—香港—廣州」科技集群，已連續 4 年被評為全球創新指數第二名，成為全球最具前景的增長極之一。

粵港澳三地的「硬聯通」和「軟聯通」不斷改善，港珠澳大橋、深中通道、高鐵啟用，令一小時生活圈得以實現。人流、物流、資金流日益順暢。而且無論是教育、醫療、社保等民生領域，還是跨境金融、法律稅務等專業領域；無論是港車北上、數據南行還是跨境政務服務，以至「港人港稅」、「港企港法」，三地的規則銜接、機制對接覆蓋日益深廣，三方共贏成果日新月異。

粵港澳大灣區企業家聯盟，是上述成果的參與者、推動者和得益者。我們團結三地工商界，追隨大灣區建設這一習主席親自倡導、推動的國家重大發展戰略。我們建言獻策，身體力行，協助各級政府把大灣區的「制度之異」，轉化為「制度之利」。我們常年組織各種中外代表團、考察團和研討會、洽談會，推動三地工商界「走出去」「請進來」，合作共贏、共建灣區。

我們還在三地政府大力支持下，連續五年舉辦大灣區傑出青年企業家評選，表彰四百多名灣區建設年輕一代的帶頭人。他們的業務涵蓋各業，共同的特點是引入了數字經濟、綠色經濟、人工智慧等新質生產力，是中國全面深化改革、高質量發展的新力軍。

百年巨變，潮湧東方。謹再次向傑出青年企業家致以衷心的祝賀。讓我們在三中全會精神的引領下，攜起手來，為中華騰飛以及世界的和平與美好繼續奮進。

Dr. Jonathan Choi
Koon-shum, GBM,
GBS, BBS, JP



國家主席習近平 2023 年 4 月考察廣東時指出：粵港澳大灣區在全國新發展格局中具有重要戰略地位，要使粵港澳大灣區成為新發展格局的戰略支點、高質量發展的示範地、中國式現代化的引領地。

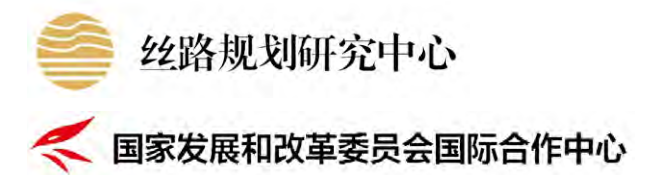
The Guangdong - Hong Kong - Macao Greater Bay Area holds strategic importance in the country's new development pattern. The bay area must be developed as a strategic fulcrum of the new development pattern

a demonstration zone of high - quality development and a pioneer of Chinese modernization.
—Chinese President Xi Jinping made the remarks during his inspection trip of Guangdong in south China.

粵港澳大灣區企業家聯盟 支持機構 Alliance Supporting Organisations



聯盟合作智庫 Alliance Think Tank Partners





第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家畫冊

青商立範
卓績揚輝

香港特別行政區行政長官李家超



香港特區行政長官李家超題詞



第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家大型畫冊出版誌慶

灣區翹楚
共建未來

澳門特別行政區行政長官 賀一誠

二零二四年六月

澳門特區行政長官賀一誠題詞



青商秀拔
駿業騰興

粵港澳大灣區傑出青年企業家大型畫冊

政務司司長陳國基



香港特區政務司司長陳國基題詞



青商拔萃
百業興騰

粵港澳大灣區傑出青年企業家大型畫冊

財政司司長陳茂波



香港特區財政司司長陳茂波題詞



築夢灣區
綻放青春

李偉農

二〇二四年六月

第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家大型畫冊出版誌慶

澳門特區經濟財政司司長李偉農題詞



範率青彥
志創新天

民政及青年事務局局長麥美娟



第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家大型畫冊

香港特區民政及青年事務局局長麥美娟題詞

CONTENTS 目錄



014 **快測科技先鋒 矢志挑戰癌魔**
——相達生物科技國際有限公司董事長及首席執行官／招彥熹

017 **華強北上創傳奇 電子消費鑄龍頭**
——深圳市雅樂電子有限公司董事長／盧升中

020 **不願躺平享人生 迷你倉內展愛心**
——出入易迷你倉創辦人·董事長／劉津津

023 **頭部動漫經紀商 孵化動漫大IP**
——廣州藝洲人品牌管理股份有限公司總裁／吳創宇

026 **深化建造業 2.0 綠色城市最宜居**
——鋁遊家國際貿易有限公司董事長／鄭海峰

029 **企業叢中精定位 團隊聚力揚己長**
——首頁控股 (香港) 有限公司首席財務官／江韻涵

032 **一年承載一億人 跨境巴士有冠忠**
——冠忠巴士集團行政總裁／黃焯安

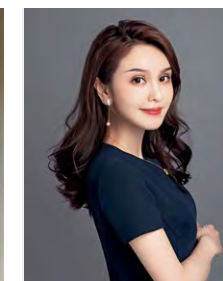
035 **港粵醫師應聯手 立足灣區向世界**
——訊智醫療行政總裁／黃偉基

038 **致力鄉村振興 打造綠色產鏈**
——廣東添施德寶生態肥有限公司總經理／李孟堯

041 **智匯中外優質資本 把握灣區創新機遇**
——弘毅投資合夥人／彭博

044 **助你移民不移居 全球服務成專家**
——全球引力移民 (香港) 有限公司創始人兼 CEO／許瑩

047 **資產管理助客創富 環球經驗服務灣區**
——港利資本有限公司創始人／楊雲耀





050 **為更多青年人 安居香港而努力**
——iRent 極家公寓創始人兼總經理／許沛文

053 **看準需求佔風口 億級流量效益強**
——廣州大事件科技有限公司創辦人兼 CEO／桑新興



056 **18 載電商老兵 助農淘金有方**
——淘金合創電子商務江蘇有限公司董事長／王金合

059 **中國特色國際化教育 在大灣區茁壯成長**
——東莞市伊頓教育發展有限公司董事長／董旭原



062 **傳統家業求創新 策略多元獲突破**
——莊士機構國際有限公司主席兼董事總經理／莊家彬

065 **留港助解燃眉急 持續科研防疫魔**
——Simply Mask Ltd 創始人／鄭文娥



068 **屋村責報學財經 今成保險掌舵人**
——富衛香港專屬代理人團隊首席行政區域總監／李尚仁

071 **領航共享單車 推動綠色出行**
——Locolla Limited 主席及行政總裁／程俊豪



074 **先輩五毫聞天下 今憑網絡連四海**
——康和集團董事長／何沛林

077 **創意公關新思維 大數據增競爭力**
——MEMO PLUS PR 公關總監／李彥儀



080 **包裝標籤領軍人 全球佈局產銷網**
——廣州市寶紳科技應用有限公司副總裁／陳慶偉

083 **進軍亞洲電競 推動全民運動**
——亞洲體育電競有限公司創辦人／吳志龍

086 **紡織面料日日新 精油護膚樣樣行**
——智紡國際控股有限公司主席及執行董事／黃繼雄

089 **高科技工業 香江顯潛能**
——恩達集團控股有限公司行政總裁／陳恩永

092 **把握數字時代 灣區乘風而上**
——十方融海創始人兼 CEO／陳 勳

095 **開創教育新賽道 立德立言育人才**
——香港維港教育集團創始人兼董事長／鄧強光

098 **遍訪歐洲覓伙伴 獨門科技助神州**
——法氫新能源（深圳）有限公司創辦人及行政總裁／方時俊

101 **三地求學增見識 濠江工程女掌門**
——奧邦建築集團有限公司行政總裁兼執行董事／劉秋瑜

104 **善用香港金融優勢 助力中資走向世界**
——天風國際證券集團行政總裁／鄒 傳

107 **本土精品咖啡店 顧客體驗最優先**
——NOC Coffee CO. 執行總裁、聯合創始人／梁 達

110 **科技賦能保險業 香江增添新動能**
——水滴公司創始人董事長兼 CEO／沈 鵬

113 **棄舞從商換舞台 解鎖人生新姿彩**
——置佳燁物業管理（深圳）有限公司總經理／鍾偉生

116 **濠江菜籃子 三代勤耕耘**
——利記瓜菜有限公司總經理／陳智昌

119 **吸引優秀人才 共建一流灣區**
——深圳人才集團副總經理／張 蕾





122 **區塊鏈接各行業 數字賦能虎添翼**
——澳門融貫投資科技有限公司董事長／馮文滔

125 **灣區新型媒體人 闡釋中國好故事**
——廣州萬眾映畫文化傳播有限公司創始人、經理／吳 貝



128 **一核多元雙軌發展 佛港聯動兩翼齊飛**
——順聯控股(香港)有限公司董事長／陳錦泰

131 **Wi-Fi 無遠弗屆 能量未見邊界**
——Altai Technologies Ltd 執行總裁／梁舜凱



134 **北京律所南下灣區 力促三地「心聯通」**
——北京天馳君泰(珠海)律師事務所聯合創始人／孫 敏

137 **內地寵物市場 一如浩瀚大海**
——信佳國際集團執行董事、首席執行官／吳民卓



140 **經濟低潮更需保險 危中有機北拓神州**
——新昌豐保險代理副總監／林孝禧

143 **三十歲前三度創業 接掌家業水到渠成**
——澳門創世企業集團執行董事兼營運總監／劉智龍

146 **創新乃人生修行 利他是成長動力**
——深圳揚興科技有限公司總經理／蔡欽洪

149 **本土文儀精英 港式風格取勝**
——恒泰文具有限公司董事總經理／周偉基



152 **千錘百煉萬小時 人人都能獲成功**
——Asian O2O Limited 董事／劉智傑

155 **把握時局變化 力拓香港金融**
——克而瑞證券總裁／胡樂天



158 **飲水自當思源 所學盡獻澳門**
——濠江機電控股有限公司聯合創始人、主席及行政總裁／張嘉和

161 **法律翹楚深耕灣區 順應時代走向世界**
——廣東廣悅律師事務所董事會主席／黃 山

164 **金融端發力 協助中小企**
——橋彼道有限公司聯合創始人及總裁／陳盛源

167 **疫下創業出奇跡 「兜兜」餐飲聲譽隆**
——環球翻譯顧問有限公司創始人／盧偉珊

170 **從綜合體到網商 澳門之家聯通歐亞**
——融恒實業集團有限公司執行總裁／林玉春

173 **創新英語教學法 力拓灣區大市場**
——生歷奇教育統籌有限公司創始人／梁思韻

176 **窮二代變創一代 人生必須有夢想**
——澳門康健藥房(連鎖)集團創辦人／陳錦達

179 **助力和諧大灣區 創建公平保險平台**
——10Life 聯合創辦人及業務發展總監／何穎翔

182 **居家安老 一站式服務領頭羊**
——君譽醫療集團創始人兼主席／郭振邦

185 **游泳教學創先河 何詩蓓效應助北拓**
——史丹福游泳學校主席／馮慶銓



快測科技先鋒 矢志挑戰癌魔

招彥燾

相達生物科技國際有限公司
董事長及首席執行官

CHIU
YIN TO

PHASESCIENTIFIC 相達生物科技

相達生物科技國際有限公司創辦人、董事長及首席執行官、公司核心技術開發者。因其在生物科技研究創新的傑出成就以及對抗新冠疫情的卓越貢獻，曾榮獲世界十大傑出青年、香港十大傑出青年、行政長官社區服務獎狀、香港創新領軍人物、香港青年工業家獎、傑出領袖—青年企業家獎、大灣區傑出青年企業家獎等榮譽。

作為生物科技領域的代表人物，招博士利用自身開發的突破性 PHASiFY™ 樣本處理技術，在液態活檢和現場快速檢測領域取得了重大突破，全球擁有超過 50 項專利授權。該技術針對檢測樣本中目標檢測物含量低的問題，開創創新的解決方案。這技術能夠以低成本高效率的方式，快速將樣本中的目標測試物濃縮 10 至 100 倍，從而提高檢測的靈敏度和準確性，檢測從而變得速度更快、結果更準、成本更低。目前，招博士正帶領公司團隊專注癌症和傳染病的檢測研究和產品開發工作。



生於香港，求學美國，回港創業，佈局粵港澳大灣區，是大灣區傑出青年企業家招彥燾的行走軌跡，而「生物學工程博士」、「科研團隊核心」、「創科企業家」、「年青工業家」，同樣是他的部分身份標籤。

作為相達生物科技國際有限公司董事長及首席執行官，招彥燾是公司科研團隊的靈魂人物。生物工程學博士出身的他，致力讓高精尖技術造福

人類。從科技上的突破，走向應用實踐。他發掘出科技本身所蘊藏的更多的商業價值，亦在新冠疫情之中，讓科技為人類的生命健康發揮了作用。

回顧由科學家走上創業之路，招博士直言是一段深刻而長久的緣份。從小喜歡科學的他，中學畢業後遠赴美國加州大學聖地牙哥分校，攻讀該校著名的生物工程專業。從畢業後首份工作獲得的啟發，讓他關注到快速



招彥燾

相達生物科技國際
有限公司董事長及
首席執行官

美國加州大學聖地牙哥
分校生物工程專業

加州大學洛杉磯分校
生物工程博士

世界十大傑出青年

香港十大傑出青年

香港行政長官社區服務
獎狀

◎ 因為相信，所以看見。

◎ 灣區青年企業家應該有遠見和國際視野、有勇氣、有承擔、思想慎密、處事果斷、堅毅不退縮，最重要是有貢獻國家的堅定心志。



測試技術於醫療檢測領域上的潛力，更希望解決一直以來在檢測樣本中能夠被提取的目標檢測物含量不足的難題。於是他再回校園，在加州大學洛杉磯分校攻讀生物工程博士學位。耗時六年，研發出全球首創樣本處理濃縮技術 PHASiFY™，並取得專利，大大提高了檢測的準確度，技術更可以配合不同的檢測平台使用，發展潛力無限。

從科學家變身企業家，是因為他認為只有將突破性的技術投入應用和商業化，才能真正幫助到更多的人。於是，他 2015 年在美國成立公司，因為家國情懷，2017 年回流香港，在自己土生土長的地方，成立公司的全球總部。因著大灣區的發展機遇，2020 年北上深圳成立子公司，發展大灣區業務。目前公司在香港、深圳、美國均有研發團隊，在香港和深圳更自設廠房，做到了三地資源的高度協同。

三年前全球新冠衝擊下，招博士看見核酸檢測未能應付大規模的人群篩查，因著他對快測的認識和自身專利技術的優勢，帶領團隊成為世界

上最早開發快測的隊伍之一，研發了 INDICAID 妥析新冠病毒快速抗原測試，是大中華區首個獲得美國食品藥物管理局緊急使用授權的快測產品，至今產量已超過一億套，銷售至全球 30 多個國家幫助對抗疫情。

憑藉對生物科研創新方面的卓越成就，以及對抗疫情的重大貢獻，他得到了世界十大傑出青年、香港十大傑出青年、香港行政長官社區服務獎狀等榮譽。

招博士的專利技術令癌症早篩由不可能變成可能，而技術應用在尿液檢測上的表現十分出色。招博士團隊更率先應用技術在人類乳頭瘤病毒 (HPV) 的檢測上，推出 INDICAID 妥析 HPV 尿液 DNA 濃縮測試，幫助女性以非侵入式、無痛、便捷的自我尿液採樣方法檢測 HPV，有效減低患子宮頸癌的風險。

近年來，香港發展創新科技的呼聲日益高漲，港府給予的重視和多方面支持亦不斷加碼。政府工作報告以「七個堅持」總結 2023 年，「十個奮力」展望 2024 年。招博士表示，

粵港合作機制，可以幫助創科人員實現優勢互補。例如，香港可以在大灣區內的「產、學、研」方面，充分發揮學術和國際視野的優勢，背靠祖國，融合灣區內地城市在生產等方面的優勢，聯手走向更大的國際舞台。

招博士認為香港的年輕人有較高的英語能力，具備國際視野、專業發展精神，靈活變通等優勢。他亦坦言在香港創業的最大挑戰是市場競爭激烈，營商成本高。然而，大灣區的其他城市可以為香港提供龐大的市場和堅實原材料供應鏈，兩地優勢互補，成就了創科創業上的優勢。

獲得「傑出青年企業家」稱號，招博士認為是對他個人和企業的努力、創新和成果的肯定，亦給了他更大的責任感和使命感。回顧創業之路，他認為最難得的是自己希望以科技回饋社會、貢獻世界的夢想得到實踐。創業不是單一從賺錢角度出發，是幫人的初心能夠實現。

「因為相信，所以看見」是招彥燾的座右銘。不是因為看見才去相信，而是相信，才能看見、發現！



華強北上創傳奇 電子消費鑄龍頭

LU
SHENG
ZHONG

盧升中

董事長
深圳市雅樂電子有限公司



盧升中

深圳市雅樂電子有限公司董事長

廣東省電子數碼行業協會副會長

龍華區支持工會工作企業家



深圳市雅樂電子有限公司創始人兼董事長。在華強北從打工仔、個體戶，再到創辦深圳智能穿戴消費類電子產品的龍頭企業，譜寫出全球知名的深圳華強北的傳奇。見證了華強北在消費電子領域的艱辛與嬗變，也深深獲益於粵港澳大灣區對科技創新企業的關愛與扶持。



任何一個購買過中國數碼產品的人，一定聽說過深圳華強北的傳奇。

盧升中，就是在華強北艱苦創業、成長起來的企業家。這個潮汕男人，從打工仔，到個體戶，到自己開公司，投身智能穿戴等消費類電子產品的紅海。打造出從智能手機耳機、PC 耳機、蘋果耳機、移動電源、到耳機品牌 awei 用維和藍牙音響的雅樂電子產業集羣。

談及獲得第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家的最佳科技創新獎，盧升中十分振奮：「實體製造業是粵港澳大灣區的強勢產業，得獎更加堅定

了我隨著數字化的大潮，走科技創新之路的決心。」

1998 年，年僅 16 歲的盧升中來到深圳華強北打工，每天和琳琅滿目的電子產品打交道，讓他很快就把數碼電子定為自己人生奮鬥的目標。

經過 8 年積累沉澱，2006 年，盧升中在華強北開始了屬於自己的事業。更在 2009 年，投資設廠，進入智能穿戴等消費類電子的紅海。

僅用了 10 年多時間，雅樂電子就成為深圳地區智能穿戴消費類電子的龍頭企業，其產品遠銷 60 多個國家和 108 個城市，並與 AIGO 愛國者、

貝爾金、瑞士 ON. Heineken 喜力等知名品牌建立了合作關係。

當時，華強北鋪天蓋地地在賣外國或者是仿外國數碼產品，其中日本貨佔據了華強北最少 70% 以上的市場。而中國本土品牌不僅技術遠遠比不上日本，後端服務也跟不上。一心想做自己品牌的盧升中，一度陷入了事業的低谷。

「華強北從早期的滿街山寨貨，到今天的華為、小米、中興、VIVO 等產品，中國貨已經可以與世界名牌電子產品媲美，反映出我們國家的製造業水平。然而，華強北功不可沒。」盧升中表示。

對包括盧升中在內的很多華強北企業家來說，華強北不僅僅是一條商業街，更是一條完整的產業鏈。這裏藏著深圳乃至中國電子信息產業數十年來發展壯大的秘密。

「深圳乃至整個粵港澳大灣區的支持就如同催化劑，幫助我們在激烈競爭中頑強拚搏，不斷壯大。」談及



企業的迅猛發展，盧升中特別提到了深圳和大灣區對實體企業的支持。「以稅收優惠為例，真金白銀的支持，讓我們這些中小企業加大研發，快速成長有了底氣。」

雅樂電子非常重視新產品研發，早在 2018 年，研發費用就已經佔到總利潤的 25%！

「大部分深圳民營電子企業，多多少少都受益於華強北。」在盧升中看來，華強北的信息收集擴散功能和電子元器件集羣，帶動了通信、計算

機及外設、消費電子、汽車電子、光電、儀器儀表等上下遊產業鏈的聚集和完善，為廣大電子製造業企業特別是中小企業解決了產業鏈配套問題。

植根於深圳這片熱土，雅樂電子始終致力於智能穿戴等產品的「產學研」深度融合，擁有現代化、標準化、專業化生產車間與尖端生產設備，擁有研發、設計、生產、銷售與服務等多領域人才所組成的「高精尖」隊伍。

「我們十分重視專利技術和人才建設。」盧升中表示，也因此，雅樂電子擁有了 200 多項獨家專利知識產權，在全球超過 180 個國家和地區注冊了商標。

如今，盧升中除了是雅樂電子的創始人兼董事長之外，還是廣東省電子數碼行業協會的副會長。2022 年，盧升中被授予年度僅有的 10 位「龍華區支持工會工作企業家」榮譽稱號。他表示，這不僅是政府、工會及社會各界對自己的高度讚許與褒獎，更是對 AWEI 用維（雅樂電子）社會影響力與社會責任感的切實認可與肯定。



◎ 用心向前、維行守碩。

◎ 大灣區的支持，有力地幫助我們在激烈競爭中壯大成長。

不願躺平享人生 迷你倉內展愛心

劉津津

出入易迷你倉
創辦人・董事長

IN N OUT
STORAGE
出入易迷你倉

父親是一代馬王「靚蝦王」的馬主劉錫康。本人畢業於哥倫比亞大學東亞學系，主修藝術歷史，輔修商業。2015 年在香港創辦出入易迷你倉公司，提供優質的一站式儲存服務。



劉津津

出入易迷你倉
創辦人・董事長

哥倫比亞大學東亞學系
主修藝術歷史



香港世家出生，美國哥倫比亞大學畢業的劉津津，即使選擇「躺平」，生活依然可以過得很優渥。她說自己選擇創業這條艱難的路，犧牲那麼多，不是為了個人賺多少錢，而是有一份初心：怎麼用自己的產品和服務，去幫助別人過更好的生活，從而對社會做出一點貢獻。

大學畢業後，劉津津曾在四大會計師事務所之一的德勤上班，然而很快她就發現，打工的生活並不適合自己，「我想把自己的想法落實到工作中，再通過努力顯示出來，得到相應的成果，可這不是打工可以做到的事情」。於是，她很快辭職開始創業。

「香港人的生活空間都非常小，很多東西家裏沒有地方放置，且很多公司的文件也相當多，同樣需要地方

存儲，迷你倉是他們的選擇。這個市場很大，是一筆穩定的收租生意。」與此同時，劉津津解釋道，「家族中剛好有空置的工業廈物業，可以讓我用來改造成迷你倉，這大大降低了我創業的成本和風險，令我更加願意去試一試。」

迷你倉的生意聽上去簡單枯燥，但劉津津認為過程中要處理很多細節，都很有趣，很有挑戰性。八年間，劉津津的出入易迷你倉已經開了 18 間分店，擁有總面積超過 280,000 平方呎的物業，遍佈港島、九龍，年營業額超過 4000 萬元，尤其在香港島的市場佔有率更是數一數二。

由於大部分迷你倉用的是家族的自置物業，可控性強，讓劉津津在擴張新店時，能規劃得更加長遠，服務

◎ 當你有一個真正想要實現的目標，你就願意為此奮不顧身。

◎ 不要總想著賺錢，反而是應該花更多心思在如何做好自己的產品和服務上，為客戶創造價值，只要能夠做到這些，創業自然會成功。

做得更加精細。例如，她可以提供更多類型的倉儲空間，除了常見的迷你倉、公倉外，還可以提供紅酒倉、文件儲存和郵箱租賃……劉津津介紹：

「未來我們還會加入更多科技元素，提供VR看倉、遠程開倉、自助訂倉、設計空間等服務。」

創業成績雖說亮麗，但劉津津自己知道，這一路走來的付出究竟有多大：創業需要不計成本的投入，每天超長時間的工作，每分鍾都在解決各種各樣的問題，挑戰新的困難，甚至難以預計自己是否會成功。

二十幾歲的漂亮女生，「就已經告別了蘭桂坊，不僅沒有時間維繫情侶關係，連約朋友吃飯逛街聚會都很難，社交圈越來越窄，朋友越來越少。過程中我覺得越來越孤獨，甚至哭過，好像欠缺了很多與人之間的關係。但創業這條路一定是孤獨的，也因此這個世界上做老闆的一定遠遠少過打工者。何況，沒有人能明白你身為老闆的心聲和苦楚！」

劉津津承認，自己因此也曾有過掙扎，其實完全可以靠家庭「躺平」，即使創業成功賺到錢，也不會令自己

的生活質素有什麼改變。那為什麼自己要那麼辛苦搏命？是不是應當放棄創業？

幸好，「當你有一個真正想要實現的目標，你就願意為此奮不顧身！」冷靜下來，劉津津回歸到創業的初心：「我希望用自己的產品幫助別人，令到別人的居住環境更加舒適。希望自己的生意、提供的服務能對社會有所貢獻。這給予了我很大的滿足感，這種開心不是錢所能給予的，這種成就感，支持我堅持下來。」

如今，出入易迷你倉的事業越做越好，劉津津也有了新的規劃。除了出入易迷你倉、紅酒倉、設計工程外，她希望多建立一些生活品牌，不斷改

善人們的生活，這也是她的創業初心。她還計劃進軍大灣區市場，一步一步把生意做大。對於想要創業的年輕人，她建議不要總想著賺錢，反而是花更多心思在如何做好自己的產品和服務上，為客戶創造價值，只要能做到這些，創業自然會成功。



吳創宇

廣州藝洲人品牌管理股份有限公司
總裁



吳創宇

暨南大學博士

北京大學光華管理學院
碩士研究生

英國威爾士大學碩士

香港浸會大學榮譽學士

擁有近三十年媒體和
動漫行業工作經驗



暨南大學博士、北京大學光華管理學院碩士研究生、香港浸會大學榮譽學士，擁有近三十年媒體和動漫行業工作經驗。曾工作於香港媒體，之後經營日本動畫片大中華地區業務，2004 年正式受聘於廣州藝洲人品牌管理股份有限公司，現任職總裁。

在他的帶領下，藝洲人實現了從音像公司到專業品牌管理公司的轉變，從廣州本土的一家民營企業成長為走向國際市場，擁有屬於自己的完整動漫產業鏈的動漫品牌管理公司。



「專業的動漫經紀人」，是業內對廣州藝洲人品牌管理股份有限公司總裁吳創宇的一致評價。

從 2004 年離開香港回到內地，在藝洲人一待就是 20 年。20 年來，他帶領藝洲人從一家傳統的 DVD 光碟企業，轉型成為行業內頭部的「國家重點動漫企業」品牌授權公司。他直言，從香港人到大灣區人，他很享受自己的變與不變。

海綿寶寶是故事的第一個高潮

吳創宇曾在 ATV(亞視) 工作，機緣巧合下投身動漫行業。「那時候，

很少香港人來內地發展，尤其是文化行業，幾乎寥寥無幾。」

如何讓一家主營音像發行的公司轉型為動漫品牌授權公司，吳創宇表示，這個故事他說了 20 年。但故事的第一個高潮，無疑是 2008 年拿下海綿寶寶的 IP 代理權。

走進藝洲人，各種各樣的動漫元素琳琅滿目，但海綿寶寶是當之無愧的主角。從完全沒接觸過授權，到拿下海綿寶寶的大中華區獨家代理，吳創宇表示得益過往的鋪墊。「我們 2006 年開始從海綿寶寶的光碟做起，一步步終於從音像過渡到了動漫。」



如今，藝洲人旗下已經擁有了包括海綿寶寶、汪汪隊立大功、巴巴爸爸、Qee、奈美兔、忍者龜、愛探險的朵拉等 20 多個頭部 IP 代理，有超過 300 個被授權商，開發授權產品高達 5 萬個 SKU，年市場產出價值超過人民幣 190 億。

在 IP 意識尚不成熟的 2008 年，一家民營企業居然可以拿到國際知名 IP 的授權，吳創宇回想起來也覺得不可思議。「關鍵是得拿出專業態度來一步步讓對方認可你，這是一件不能急的事情。」

轉型成功，要拼機遇，但也要拼耐力和體力。一個空降的港籍高層要想在內地公司站穩腳跟，帶領這艘大船掉頭，不是表面上說的那麼簡單。吳創宇表示，前些年自己每天早上 7 點多到公司，一直到晚上 12 點多才離開。「我要讓員工看到我的態度和堅持，只有我帶頭去做，帶領大家一起接受新觀念、共同成長，事情才能做好。」

他驕傲地稱，如今自己的團隊成員大部分已經是 10 年甚至更長時間

的老員工了。

與消費者一起把中國 IP 帶出去

在第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家評選中，吳創宇獲得了最佳文化創意獎。儘管在動漫行業，他和藝洲人幾乎已拿下了大滿貫，但在文化創意這個更大的領域，吳創宇認為大灣區的機遇更多，他依舊「雄心勃勃」。

常年穿梭三地，吳創宇很清楚香港、澳門和廣東之間如何互補。「港澳和海外長期接觸，在技術積累和人才輸送方面有自己的獨特優勢，而廣

東的市場沃土則更為寬闊。尤其是隨著粵港澳大灣區的融合加深，這些彼此的優勢將產生 1+1 > 2 的效果。」吳創宇笑道，就拿交通來看，現在往返穗、港僅需一個多小時，自己每週都能回一趟香港的家。

吳創宇透露，自己身邊也有越來越多的香港人才來灣區作長期發展，這裏的發展機會和文化魅力都深深吸引著大家。

屢獲業內權威機構頒發的「最佳授權代理商」榮譽後，藝洲人的觸角開始伸向動漫 IP 投資、藝術品牌投資等業務。吳創宇表示：「在退休前我還有 2 個小目標，一是能夠孵化出自己獨立的、成功的動漫 IP，第二就是能夠借助藝洲人的平台，讓中國動漫真正走向國際舞台。」

「粵港澳大灣區的文化產業市場還在不斷發展成熟中，文化產業的迭代速度是驚人的，要想一直站穩腳跟，必須時刻和消費者站在一起。」吳創宇說。



◎ 已諾必誠，成就他人。

◎ 拿出專業態度來一步步讓對方認可你，不能急。

鄺海峰

鋁遊家國際貿易有限公司
董事長

ERIC
KWONG

深化建造業2.0
綠色城市最宜居

ALUHOUSE
鋁遊家

2004年畢業於美國南加州大學，隨後加入家族企業AAG亞鋁集團擔任董事，在鋁加工行業、組裝合成建築、建材行業積累了豐富的管理經驗。2014年在香港創辦了鋁遊家，並在肇慶建廠，組裝合成房屋。

鋁遊家是粵港澳大灣區第一家具備鋼結構、鋁結構、混凝土結構MiC(「組裝合成」建築法 - Modular Integrated Construction) 自主研发和規模化生產能力的一站式MiC綜合解決方案服務商。工業園佔地6.5平方公里，年產能超過48,000個模塊，是大灣區產能規模實力最大的供應商之一。短短五年來，在香港落地超過50個MiC案例，超過10,000個模塊，涵蓋公屋、學校、宿舍、辦公室、檢疫設施等應用場景，無論是混凝土結構、鋼結構、鋁結構MiC產品都獲得高度評價和廣受市場認可。

工業園區內擁有大型鋁型材廠、國家檢測中心，並有鋼結構機器人焊接中心、模具製造中心和多個不同的安裝車間和生產線。在產品質量、管理成本、生產成本效益上面具有極大優勢。此外，在香港擁有項目管理團隊，提供工料測量、投標支援、項目對接溝通、房屋安裝等服務。粵港兩地團隊強強聯手，提供由深化設計、組裝預製、包裝運輸、直至到香港現場安裝的完整產業鏈。



鄺海峰有著極其敏銳的商業嗅覺，創立鋁遊家初期正值內地旅遊業蓬勃發展，民宿需求大增，他便把握時機研發十幾款適合內地民宿和商業市場的移動鋁屋產品，結果

大受歡迎。相對於傳統木材、鋼結構房屋，鋁合金房屋不用擔心生鏽、潮濕、蟲蛀等問題，而且更加輕巧、安裝方便，所以廣受歡迎。

他認為，香港建造業正處於十



鄺海峰

鋁遊家國際貿易有限公司
董事長
美國南加州大學畢業

◎ 能力決定一個人的下限，機會決定一個人的上限。

◎ 成功的關鍵離不開順勢而為、構建優勢、企業管治三個層面，可理解為「天時、地利、人和」。

◎ 把握「天時」意味著要順應行業發展趨勢和生命週期，選擇一個增量空間和市場需求大的發展賽道；構建「地利」，在行業裏知己知彼找準定位，構建及發揮自身獨特競爭優勢形成技術護城河；發揮「人和」，通過良好的企業管治架構和企業文化，吸引和凝聚同道之人，發揮人才的創造力。



年黃金增長期，政府大力支持以創新科技興建公營房屋單位，實現提量、提速、提效、提質。2023 年施政報告更提及已尋覓到足夠土地可供未來 10 年興建約 41 萬個公共房屋及 13.2 萬套私營房屋，加上 5 年內要興建 3 萬套簡約公屋，市場剛需巨大，為建造業帶來良好的市場機遇。

鋁遊家經過近 10 年的生產運營，已構建了混凝土結構、鋼結構以及鋁合金結構三套 MiC 系統的核心優勢，是大灣區首家具備三種 MiC 結構自主研發和規模生產能力的一站式服務商。鄭海峰對自己企業的研發技術、

生產實力、產品質量、人才體系、企業管治等相當有信心，相信企業內部已形成一種組織势能，構建鋁遊家的品牌護城河。

鋁遊家奉行的企業文化是創新超越，高效專業。市場瞬息萬變，競爭激烈，因此要將創新形成一種企業習慣。他指出創新的維度是多元化的，可以是一種新的結構技術、新的生產工藝、新的材料、新的產品，亦可以是一種新的數碼化系統、新的智慧製造設備、新的生產線、新的管理制度，任何能為企業的長遠發展帶來效率的創新文化，都值得鼓勵和堅持。

除此之外，大型製造業企業需要專注高效，團結包容，注重生產效率、溝通效率、執行效率，達到良好的人效比，營造平等包容、溝通便捷的企業文化。

鄭海峰表示非常榮幸能夠獲得粵港澳大灣區傑出青年企業家獎，衷心感謝粵港澳大灣區企業家聯盟對他以及鋁遊家的肯定和認可。他將繼續發揮橋樑作用，整合粵港兩地的優勢資源，創造緊密交流合作的機會，共同推動高效建築法的研發和落地，以更好地建造業面對的人手短缺、成本上升及工地安全等挑戰。



企業叢中精定位
團隊聚力揚己長

JANICE KONG

江韻涵

首頁控股（香港）有限公司首席財務官



江韻涵

澳洲昆士蘭大學碩士
上海財經大學博士在讀
2017 年債券模型組
最佳金融分析師

首页 首页中国

曾從事金融分析與投資工作長達 12 年，也因此有機會結緣首頁集團控股的英國鋼鐵貿易公司巨頭—斯坦科。香港首頁集團是一家多元綜合性集團，分佈領域包括能源、金融投資、貿易、房地產、貴金屬等板塊業務。集團設於深圳的綜合性金融服務公司，已與多家歐洲上市公司，如 Q-Linea、EOS Imaging、Ortivirus、Windar Photonics、Arcoma 等創新科技企業達成戰略合作，能以融資租賃的方式提供優質產品，實現資產與損益表兌換。

集團以負責 3 年內的現金流，其海外上市公司對產品升級或功能 KPI 提供擔保，用戶負責租賃的方式，在國內快速落地。集團收購的英國斯坦科鋼貿集團，是《泰晤士報》100 強營收榜中，排位第 33 位的私營公司，也是全球三大獨立鋼鐵貿易商之一。集團還有平行進口汽車業務和房地產收購項目，已成功收購多家中大型房地產項目，助力中國房地產業務資金缺口及重組方案，實現互惠共贏，促進金融地產業良性可持續發展。



首頁香港集團在全球擁有 40 多間子公司或控股公司，由成熟的融資租賃業務、國際鋼鐵貿易業務、綜合性金融業務及汽車、房地產板塊業務構成集團架構。江韻涵利用自身豐富的投資經驗，帶領集團公司投資部聚焦生物醫療技術、貴金屬投資業務，並通過財務控制與佈局獲得了出色的

投資回報。

首頁控股集團的企業文化強調專業、利他精神。江韻涵認為員工的創造力離不開核心團隊的共建意識，並需要長期培養核心價值觀及願景一致的目標與方向。生產、銷售、管理都是屬於行為層面的具體表現，創造力卻來自於對行業的熱愛及對核心成員



的認可。因此，她十分關心員工的身心健康，相信營造更富有安全感與幸福感的工作氛圍，並持續關懷培養員工以及他們的家庭，可以使員工更充分發揮所能，團隊更加團結，進而提高生產管理效率。

江韻涵認為大灣區給予青年人相當多的機會，並為這些機會準備好了較優質的配套方案，以幫助開拓者以更低成本獲得機會。例如今年香港特區政府的「施政報告」中提到將設立 100 億元「新型工業加速計劃」，就令香港首頁集團深感興趣。

香港在大灣區有舉足輕重的引領地位，且與大灣區有著多地聯動的關係，使得青年人有更多機會展示自己的實力。在鋼鐵領域，集團希望當局

推出有助境內外相關行業交流廢鋼的措施，以推動該行業的全球化，共同進步。而在碳中和背景下，大灣區將起示範作用，給予那些想促進 ESG 多角度發展的企業新的機會與實踐可能。此計劃為生命健康科技、數據科學等企業，創造更多元的發展機遇。她留意到未來大量的發展機會主要體

現在人文、創新科技與創新理念、可持續發展的行業領域，並為這些領域提供精確分析與開拓業務的具體支持，因此集團下一步將會沿著這些方向佈局拓展。

江韻涵在上千競爭者中獲選為「粵港澳大灣區傑出青年企業家」，深感榮幸及使命重大。她認為，獲獎者名單能體現出灣區具創新精神的年輕企業家，以及他們所代表行業的發展方向。她將與大家一起共同努力，在建設全球一流灣區的同時，更加積極肩負起社會責任，傳遞正能量。

對於剛入行的年輕人，江韻涵鼓勵他們勇於探索，在實踐中尋找自己喜歡及擅長的工作領域，這將成為進入大型綜合性企業的基石。隨後，累積相關工作的實幹經驗，把握進入細分行業的專業知識和切入點，才能在大企業中找到自己的定位、發揮所長。她強調，在成長過程中持續學習進修並保持樂觀的正向心態十分重要。遇到困難時要從容面對，積極詢問同事及上司，尋求最佳的解決方案，要依靠和善用團隊的力量，這對未來成功至關重要。



◎ 堅持慎思、明辨、篤行。

◎ 依靠並善用團隊的力量。



黃焯安

冠忠巴士集團
行政總裁



美國加州大學柏克萊分校數學學士、香港大學經濟學碩士，2011年加盟冠忠巴士集團有限公司，並於2016年成為行政總裁。除負責日常管理及營運外，亦為集團制定長遠發展項目的策略性方向。目前統領規模龐大的跨境巴士服務、香港機場航天城載人自動駕駛車輛及其運輸系統項目。

冠忠巴士是香港規模最大之非專營公共巴士營運商，也是經省港兩地政府正式批准的最大跨境旅運集團，其屬下新大嶼山巴士(1973)有限公司是香港四大專營巴士公司之一。集團每年服務的旅客量超過一億人次。

香港特別行政區文化體育及旅遊局旅遊事務署轄下旅遊業策略委員會委員、香港旅遊發展局成員及大嶼山發展聯盟董事會成員、中港澳直通巴士聯會第十屆理事會理事及公共巴士同業聯會第二十屆執行委員會司庫。



黃焯安

冠忠巴士集團行政總裁

美國加州大學柏克萊分校數學學士

香港大學經濟學碩士

香港特區旅遊事務署
旅遊業策略委員會委員

香港旅遊發展局成員

大嶼山發展聯盟
董事會成員



在粵港澳大灣區，冠忠跨境巴士是一道獨有的風景線。攻讀數學和經濟學，在美國及香港大學深造的黃焯安，8年前成為了全港規模最大的非專營公共巴士營運商、冠忠巴士集團的行政總裁。接手家族企業，黃焯安深感責任重大。

傳統交通行業面臨不少難題，

如：車隊老化、人力短缺等，黃焯安意識到只有積極改革創新，才能在激烈的市場競爭中立足。他著手引進先進車輛和智慧化管理系統，提升服務品質和營運效率，更致力完善員工培訓和晉升通道。

隨著大灣區建設推進，香港和內地融合不斷提速。黃焯安深刻認識

◎ 優秀的團隊是企業成功的基石，需要吸引、培養和激勵優秀人才，為企業持續發展注入活力。

◎ 青年企業家要有擔當，在追求商業利益的同時，不忘回饋社會。要以促進社會和諧，來體現企業公民的社會責任，實現企業與社會的協調共贏。



到，要把握好大灣區的龐大商機，關鍵是增強跨境業務協同能力。因此，他力推多條連接香港與大灣區主要城市的跨境巴士線路，方便居民及遊客的交通需求。同時積極推動冠忠巴士與內地交通企業開展深度合作，構建更加緊密的運輸服務網絡，提升跨境運輸的便利性和舒適度，還與內地夥伴共建維修保養基地，實現資源共享。

黃焯安表示，冠忠集團利用香港優勢，以巴士作為載體，幫助內地企業在香港以至國際建立品牌形象，拓展跨境銷售。此外，他積極參與兩地政府部門的政策研究和諮詢，為制定有利於香港與內地合作發展的政策提供建議，為企業和民眾提供更加便利

舒適的服務。

面對疫情挑戰 創新管理系統

三年多的新冠疫情，對於旅遊、交通運輸等行業帶來巨大衝擊。黃焯安表示，冠忠亦因此遭遇有史以來最大挑戰。

他回憶道，疫情初期，公交客流大幅下滑，集團迅速應變，包括調整線路、縮減班次、嚴格落實防疫措施等，最大程度減少了疫情對公司的影響。同時，公司持續推進的數字化轉型，需要大量的資金投入和組織變革，過程中也遇到不少技術和運作方面的障礙。

不過，在黃焯安的堅持下，冠忠終於建立起一套行之有效的數字化管理體系，運用先進的數據分析工具，

提升數據驅動的管理能力。

黃焯安認為，企業家需要有豐富的創新思維。不僅體現在產品服務的創新上，還應擴展到管理、營銷等各個環節，不斷探索新的商業模式，才能為企業開創新的發展空間，保持行業領先。

另外，國際視野和全球化思維同樣重要。大灣區是連接國內國際市場的重要平台，需要保持開放的心態，充分利用大灣區的地緣優勢、跨境整合資源，加強粵港澳三地的協同發展，使之成為冠忠巴士的核心競爭力。

當然，跨界整合需要很強的協調能力。粵港澳三地無論是法制還是交通規則、企業管理都有許多不同，人脈廣泛、善於聽取各方意見的黃焯安卻如魚得水，讓跨地區、跨行業的資源發揮出最大效益。

談及香港的新一代，黃焯安認為大灣區擁有強大的政策支持和產業佈局，有助於香港青年找準自己的切入點，把握創業良機。同時也要增強國際視野，了解國際市場趨勢，以更開放的心態看待全球化帶來的機遇。

他指出要保持學習和創新精神，持續提升專業能力和管理能力。而在瞬息萬變的創業環境中，擁有多方面技能和視野同樣非常重要，培養跨領域的思維方式，有助應對各種挑戰。



黃偉基

訊智醫療
行政總裁



黃偉基

香港中文大學
內外全科醫學士

英國愛丁堡皇家外科
醫學院院員

英國愛丁堡皇家外科
醫學院院士 (腦外科)

香港外科醫學院院士

香港醫學專科學院院士
(外科)



訊智醫療成立以來，秉持「智慧醫療，自當以人為本」的宗旨，以大灣區為基地，拓展高質量的跨境國際醫療服務。同時積極運用人工智能、大數據等現代科技，發展出自成一家的智慧醫療系統。

訊智醫療以提升大灣區整體醫療水準為目標，增強病人在大灣區求診便利。過程中當然遇上不少困難，特別是兩地醫療法規、醫生專業認證、兩地病人求診模式、病人及專業保險、兩地藥物及器械互通，甚至病人和藥物運送，都有很大的不同。幸好國家近年在政策上不斷改進更新，令許多問題得到了解決。

作為擁有多年經驗的神經外科專科醫生和長跑愛好者，訊智醫療的創辦人決心跳出自己的醫療框框，帶領不同專業的專科醫生北上灣區，提供創新的醫療服務。



黃偉基醫生的辦公室，坐落在香港尖沙咀鬧市中心的一棟高樓。這裏只需一站地鐵，就可以直達高鐵站，北上大灣區。走進電梯間，密密麻麻地掛著各科醫生牌，似乎和大家印象中的尖沙咀不太一樣，卻孕育著一個充滿機遇的產業。

早在疫情前，黃偉基就已經有了北上大灣區發展的想法，並且在2021年成功拿到內地行醫的執照。

在他看來，「整個大灣區都是機遇，對醫療板塊來說，尤其如此。」

2019年，訊智醫療有限公司開設科技中心並落戶香港數碼港，同年獲得人工智能上市公司科大訊飛的策略投資。作為創辦人之一的黃偉基醫生表示，「內地有內地的強項，它的病例庫非常大；香港有香港的強項，我們的醫生接觸國際化信息快，如果以將兩地的優勢融合，完全可以跳



出大灣區，走向全世界。」

於是訊智醫療率先將「智慧導醫+線下診療」的新模式，在集團旗下的港式私營專科醫療中心成功實踐，進而構建大灣區內閉環式的醫療服務體系，開始做跨境醫療。

「智慧醫療，自當以人為本」，是黃偉基醫生創立「訊智醫療」的初心。因此開關以來，如何加快兩地醫療融合，達至港澳藥械通，以及北上港人如何在內地找到香港醫生，都是他關注的議題。「香港醫療水平享譽世界，過去更多的是內地人來港求醫。但疫情改變了大家的生活模式、消費模式，現在我們要做的是無論誰，都可以在內地或者香港找到香港醫生，享受香港先進的醫療服務。」

他指出，「內地看病都喜歡去三甲醫院，公立醫院的壓力非常大。而香港則醫療成本越來越高，內地在這方面則很有優勢。因此如果用一個合理的價格，結合香港醫生的經驗，以及香港在藥物、器械上的優勢，再

加上商業保險作為醫療融資，就可以讓更多病人選擇到內地的私家醫院就診，緩解內地三甲醫院的壓力，同時也可以減輕國家的醫療負擔。這就是我們想要做到的新模式。」黃偉基分享道，「這兩年香港醫療成本激增，私家醫院加價差不多五成，所以一般的商業保險根本沒辦法覆蓋大家看病的需求。而如果我們的模式可以成功，香港一直想要的自願醫保，反而有機會在內地可以實現。」

根據廣東省衛健委的數據，截止今年五月，廣東省有約34間醫療機構由港澳人士開設，共549名港澳醫師在內地取得執業資格，其中241人在粵短期行醫。黃偉基本人目前已經和大灣區的三間醫院有合作，其中兩間已經簽約。作為神經外科專家，黃醫生幾乎每周都要北上大灣區，和不同的同行合作。

當然這需要慢慢磨合，但首先就要改變香港醫生的概念，接受北上行醫。他笑著說，這對於未來想要從

事醫學的香港年輕人，無疑是一個全新的挑戰。因為醫科是全港最頂尖學生的職業首選，每年香港DSE高考狀元中，超過八成會選擇讀醫。天之驕子，不愁出路。但黃偉基強調，醫學界新一代的事業發展不能只困在香港，要從長遠看問題。他指出，「比如受訓，除了去歐美，也可以去內地大城市增長見聞。畢竟在香港讀醫，除了服務香港病人外，最大可能是服務大灣區。而宏大的內地市場加上富庶的大灣區，將是香港醫療服務的藍海。」



◎ 內地有內地的強項，香港有香港的強項，如果以將兩地的產業融合，完全可以跳出大灣區，走向世界。

◎ 醫生自當以人為本，要以病人的角度去考慮問題，只有這樣，才能明白病人會有什么選擇。



李孟堯

廣東添施德寶生態肥
有限公司總經理

廣東添施德寶生態肥有限公司成立於2015年，是一家專業的新型環保處理、動植物營養供給、廢舊物資循環再利用企業。作為高新技術企業，擁有兩大技術體系，涉足動植物營養、動植物營養產品、廢舊物資循環再利用、藥用乙醇、土壤改良、環境及氣味修復、現代農業服務七大業務領域。公司下轄湛江遂溪和韶關始興兩個生產基地，年產6萬噸生物有機肥（出口級）、2萬噸有機液態肥（菌劑）及二萬噸黃腐酸鉀粉狀水溶肥項目，並托管運營年產1.5萬噸藥用乙醇生產項目，企業生產佔地總面積200餘畝，年產值近3億元。



廣東添施德寶生態肥有限公司總經理李孟堯，來自北京，一米八以上的大高個，在廣東成家立業，成為「新廣東人」。談到南北兩地的不同，他認為最明顯的是大灣區不同城市的政府服務和管理更接地氣，形成了充滿活力的市場和營銷環境，讓創業者有賓至如歸的感覺。

對於同屬嶺南文化的粵港澳營商氛圍和優勢，李孟堯如數家珍。他說，廣東商業文化底蘊深厚，近代以來就是中國對外開放的前沿。香港作為國際金融中心，又是國家改革開放的窗

口和橋樑，在不同歷史時期都扮演著非常重要的角色。現在，建設粵港澳大灣區又成為國家發展戰略，定位高，更突出了它的優勢。

談到自己的經歷，李孟堯說，學業完成後就加入了國企，那段經歷對自己是一個很好的鍛鍊和提升，也逐漸希望能為社會創造更多的價值。因家庭原因，機緣巧合下來到南方，卻遇上三年疫情。幸而對於企業而言，這是一次沉澱和孵化的機會。深思熟慮後，他以合夥人身份正式加入添施德寶公司。

◎ 很多事情不是看某一個節點所獲得的成就，而要看能否達至終極目標。從這個點到另一個點的經歷，實際上是一個實現自己人生價值，不斷奮鬥的過程。

◎ 做人做事首先要有所使命感。企業是個人能力的放大器，在不確定性的外部環境下，勇氣和信心對成敗會起到關鍵作用，因為態度決定一切。自己的心態都調整不好，又何來成功？

致力鄉村振興
打造綠色產鏈

李孟堯

廣東添施德寶生態肥有限公司
總經理

LI
MENG
YAO



他的評價是：能準確把握發展方向，並以持續的戰略定力高效執行，使公司營收、團隊建設和業務佈局均得到了顯著提升。

李孟堯承認，公司發展的確已獲得了階段性成果，但萬萬不可松懈。要立志為中國鄉村振興發展提供更多的優質產品和卓越服務。「特別是我們能夠在大灣區放眼全國和世界，讓企業更好實現社會價值、社會效益。這是非常難得的機遇。」

廣東添施德實生態肥有限公司積極踐行「綠色工業循環」加「綠色農業循環」的綠色雙循環戰略。立足粵港澳、覆蓋華南、輻射全國，其中廣東省內墾造水田改造、土壤改良提升作業面積累計達 20 萬畝，施工改造種植、托管種植服務農田面積累計達 12 萬畝。依託公司自身產業基礎和技術能力，與中化、中糧、中農、廣東天禾、廣東農墾等國企實現深度合作和戰略夥伴關係。民營經濟和政府及國企，形成了良好合作和優勢互補。

為何選擇農業和綠色環保行業？

李孟堯說，因為看好環保行業符合國家發展的大方向。習近平總書記提出了「綠水青山就是金山銀山」的理念，而國家政策也大力支持環保企業和高度重視糧食安全，這就是行業風向標。

「做人做企業都一定要本分，要接地氣，我們也不扯那些特別高大上的口號」。在科技研發方面，李孟堯與華南農業大學、中山大學、仲凱農學院合作，力求在生物學領域突破。公司數月前投產一條新生產線，把其中的環保環節從粗加工變成精細加工，

附加值一下子增長了 10 倍！

當然，公司每前進一步，都會遇到困難。但從事農業就是要腳踏實地，迎難而上。李孟堯笑著說，做農業說白了就是要和農民打好交道，項目經理們每天站在田頭和農民兄弟溝通，解決的都是實實在在的問題。對「要把飯碗端在自己手上」的事業，滿懷敬畏之心。

李孟堯在企業內強調「求真務實、守正誠信、拼搏創新」的價值觀，並提出「內部創業」的激勵方式，與員工同心合力推動公司發展。同事們對





彭 博

弘毅投資合夥人

管理資金總規模
超 1, 200 億人民幣



2012 年開始在美國 PwC 普華永道工作，三年後逐漸感覺投資行業更加符合自身的綜合能力以及個人性格，當時便決定回到香港，抓住粵港澳大灣區以及中國快速發展的機會。

2015 年彭博回到香港加入弘毅投資。弘毅投資根植中國，專注中國市場，是國外企業眼中的「中國專家」。

同時，弘毅投資也積極幫助中國優秀企業走出國門，在國際市場上獲得更大的發展機會。

弘毅投資聚焦生命科學、綠色低碳、先進製造、數字科技、文化科技、消費服務、不動產投資等賽道。致力於智匯中外優質資本、助力實體經濟發展，管理資金總規模超 1,200 億人民幣。出資人包括高盛、加拿大養老保險基金、美國德州教師退休基金、阿布達比投資局、科威特投資局、淡馬錫、全國社保基金、中國人壽、中銀投資、各地方政府引導基金等來自全球各主要經濟體的領先機構投資者，涵蓋養老金、主權財富基金、大學捐贈基金、保險公司、家族基金會及個人投資者等多種類型。



◎ 只有充分理解市場才能夠更好地投資所在行業。

◎ 作為團隊領導者，更多的是給予員工充分自主的空間，通過定時定期的團隊會議來確定大家都在相對應的工作職能上得到充分的成長。

加入弘毅投資後，彭博陸續參與了消費行業、教育行業、互聯網行業的業務，投資包括字節跳動、完美日記、叮咚買菜等不同行業。目前主要精力專注於新能源領域，尤其是新能源上游的新材料方向。他認為這次

獲獎是對於他本人在未來繼續專注於新能源，以及可再生能源行業投資決心的肯定，必定加倍致力於可再生能源等具有社會責任心的行業投資，為粵港澳大灣區的高質量建設貢獻力量。

彭博認為成功的關鍵主要在於兩點，第一是對於行業的洞察以及理解，在日常工作中通過深入的行業學習以及研究，理解行業的真實痛點及需求。第二是在行業中積累足夠多的經驗，只有在所想要投資的領域與行業中分析足夠多的企業，有足夠深入和認真的學習，才能夠在做出對比後精確投資到最有潛力的企業。

對於投資行業，彭博認為它與傳統行業不太一樣，沒有那麼多的環節。在日常工作中，他作為團隊領導者，更多的是給予員工們充分自主的空間，通過定時定期的團隊會議來確定大家都在相對應的工作職能上得到了充分的成長。

弘毅投資根植中國，始終專注中國市場，聚焦生命科學、綠色低碳、先進製造、數字科技、文化科技、消費服務、不動產投資等賽道，通過全方位賦能打造 100+ 行業領軍企業。已助力中國玻璃、石藥集團、中聯重

科、先聲藥業、位元組跳動、電管家、城投控股、錦江股份、新奧股份、美術寶等企業實現價值增長。弘毅投資管理一線城市商用物業資產規模約為 90 萬平方米。被投企業資產總值約 2.9 萬億元，整體銷售額約 8600 億元，為社會提供了超過 45 萬個就業崗位。

彭博堅信投資行業在粵港澳大灣區仍然具有得天獨厚的優勢。因為粵港澳大灣區本身就是經濟發達活躍的地區，同時又具備溝通中國內地與海外的功能，未來發展不可限量。弘毅投資總部位於深圳前海，在發展過程中得到了深圳市政府及香港特區政府的大力支持，而弘毅投資董事長趙令歡是香港特首的特別顧問，在發展過程中與政府相互支持。弘毅投資希望借助在行業中的影響力，通過與香港以及大灣區各地政府的緊密聯繫及合作，在獲得更多投資機會的同時，幫助粵港澳大灣區持續聚集金融投資領域的人才及資源，在粵港澳大灣區持



續發展壯大。當問到有甚麼成功經驗可予分享，彭博認為在日常生活中積累經驗很重要，尤其是對於所關注行業的認知，只有充分理解市場才能夠更好地投資所在行業。



助你移民不移居 全球服務成專家

許瑩

全球引力移民（香港）有限公司
／ 創始人兼 CEO

ELEANOR HUI



香港中文大學新聞與傳播系畢業，先後在 TVB, ViuTV 等各大電視台擔任主持人，曾主持過許多大型活動。如中國國家隊奧運金牌運動員訪港、聯合國論壇及慶典、亞洲電影節、中國小姐大賽、國際模特大賽總決賽等，是一名全能主持人。

憑藉優雅的談吐和氣質、兩文三語和兩門外語的優勢，以及對中國文化的熱愛，獲得了中國首位港澳台地區註冊拍賣官執照，至今主持過百場國際拍賣，累積成交額近百億。她長期為多個非牟利機構義務擔任慈善拍賣師，為慈善公益活動不遺餘力。此外，她還是葡萄酒品酒師和專欄作家。



許瑩擔任主持及拍賣官時，往往結識到各國元首、移民局局長或駐聯合國代表，這一份獨特的經歷，對她瞭解各地移民政策和環境有很大幫助。機緣巧合下，她認識了加勒比海島國總理，並受邀對接移民政策，開始為大中華地區客戶引入英聯邦的快速移民服務。

全球引力奉行多元且清晰的發展策略：清晰是指集中於投資移民類別，多元則指團隊會對全球不同移民政策

作出快速反應。凡是涉及快速移民不移居的投資移民項目，都是她們的目標。目前，全球引力的對標服務已發展到五個位於不同洲份的國家。

正所謂有危亦有機，2013 年歐債危機為全球引力帶來了新機遇，面臨經濟危機的葡萄牙、塞浦路斯和希臘等國家，推出了透過買房或投資就可以拿到永居及黃金簽證身份的政策，許瑩及時將業務擴展到「歐洲購房移民」這一片藍海。



許瑩

全球引力移民（香港）有限公司創始人兼 CEO

香港中文大學新聞與傳播系畢業

中國首位港澳台地區註冊拍賣官

葡萄酒品酒師和專欄作家

◎ 克服人類捨易取難的天性，以 100% 的努力去克服困難，即使最終達不到 100% 的結果，亦一定能收獲成長。

◎ 2011 年創立全球引力移民，瞄準大中華地區中高端客戶群體。以「移民不移居領航者，您的移民專家」為宗旨，旨在以快速簡易不坐移民監的方式，為客戶達到理想的移民效果。



和把握了許多移居海外的華僑華人訊息，她建議特區政府推出特別政策，透過移民行業反向協助這些華僑二代回港回國做貢獻。

作為土生土長的香港人，許瑩以這個低稅且營商環境良好的城市作為據點，逐步擴展業務到加勒比海的聖露西亞、土耳其以及內地的深圳和南京，並考慮在上海、山東、及廣州設立辦事處。她坦言，香港外語人才相對不足，許多人能說流利英文，卻只能服務英語類國家，專業知識面也不夠廣泛。大灣區提供了龐大的人才市場，可以與香港員工互補。

許瑩十分感謝聯盟對她和全球移民的肯定：「這個獎是頒授予一百名傑出的青年企業家，而我只是其中之一，而且從事移民行業的只有我們這一家。我很年輕就開始創業，很感恩沿途得到的支持。得到聯盟的認同，使我更有動力以專業至誠的態度繼續發展，不忘初心。」

當然，這一行也充滿挑戰，各國移民政策不停地更改就是其一。例如2022年至2023年，很多移民目的地都停止了投資移民項目或大幅度調升移民投資金額。因此許瑩和員工需要不停為客戶與時間賽跑，通宵達旦幫客戶以最快的時間遞交申請、申訴，以保障客戶的利益。不懈的努力，為她們贏得了口碑，成為香港移民行業的龍頭企業。

談及企業文化，許瑩感恩員工能一直支持她並與公司共成長。她認為做移民生意首重責任感，因此在招聘時她更看重的是擁有積極心態，同時有責任感的員工。

在許瑩領導下，公司前中後台都極度追求成功率，認真謹慎對待客戶的申請。她們會作充分的前期評估，機率不大便會坦誠地跟客戶商討，讓雙方都節約時間和金錢。多年的優質服務，讓客人對公司充分信任，無論是自己的家庭財產和人際關係都和盤托出，以求得全球引力最適切的協助。這讓她們在業內獲得了良好口碑，許多老客戶為全球引力轉介了不少新的生意。

對於未來，許瑩認為當今世界人口流動成為趨勢，為這行業帶來源源不斷的需求。全球引力今年重中之重的的工作，是配合香港特區政府的「搶企業、搶資金、搶人才」等一系列優惠政策，做好來香港的投資移民項目。

全球引力主要服務對象是內地客戶，尤其是全球華人中的高淨值客戶。許瑩強調，當全世界都在收緊移民政策時，香港卻敞開對外來人才及資金的大門，因此未來幾年將是移民香港的最大機會。

此外，全球引力多年來也積累



資產管理助客創富 環球經驗服務灣區

楊雲耀

港利資本有限公司創始人



楊雲耀

港利資本有限公司
創始人

港利資本有限公司 GLAM Capital Limited

港利資本優秀的投資組合管理、風險控制和投資回報率，使得其在投資方面取得卓越的表現。在 2018 至 2020 財政年度中，成功分別為十間公司擔任聯席賬簿管理人或聯席牽頭經辦人，協助這些公司進行新股集資，總金額達到 69.5 億港元。

疫情期間，全球經濟以及金融業受到嚴重影響。然而港利資本迎難而上，努力不懈應對疫情衝擊。反映出港利資本多元化的投資組合和適應市場變化的能力，對於獲得出色的投資表現至關重要。



楊雲耀對投資和資產管理有濃厚興趣，喜歡研究和分析不同的資產類別，制定投資策略，並幫助客戶實現他們的財務目標。因此他決心進入金融行業，憑藉超過二十年的環球金融市場經驗和專業知識，獨特的投資見解和能力，把投資理念和實踐結合應用於自己的公司。回想當初，楊雲耀在創立港利資本初期需要制定業務計劃、確定公司的核心價值觀和目標，並籌集資金以支持業務運營。在這個關鍵的階段，需要進行市場研究、建立合作關係並吸引投資者的關注。港

利資本作為一家資產管理公司，要負責管理客戶的投資組合，研究和分析包括股票、債券、基金等不同的投資機會，相應地制定投資策略，根據客戶的風險承受能力和目標，建立適合的資產配置方案。

資產管理業務能為客戶及企業帶來可觀的經濟回報。因此，他將港利資本打造成一個成功且具有競爭力的企業，從而實現長期的財務收益，繼而回饋社會，實現「共創財富、服務萬民」的宗旨。

楊雲耀非常榮幸自己能獲得粵



港澳大灣區最佳商業服務獎，並表示這是一項令人激動的成就。首先，獲得這個獎項代表著對港利資本所提供服務的認可和肯定。這意味著他與團隊的努力、專業知識和卓越表現受到了評委會和行業同行的肯定。這種認可對於團隊來說是至關重要且備受鼓舞，證明了港利資本在資產管理服務領域的卓越能力和價值。

其次，這個獎項也讓整個團隊都感到非常自豪。他與員工們投入了大量的時間、精力和心血來提供最優質的服務，獲獎為今後繼續努力提供卓越服務夯實了信心。楊雲耀希望得獎後能夠繼續超越期望，為客戶提供最佳的方案，並在行業中保持卓越地位。

楊雲耀認為，大灣區被視為中國經濟發展的最重要區域，也是全球創新和創業的熱土。大灣區的地理和經濟緊密結合的特點，使得區內企業可以享受到許多優勢，包括市場規模龐

大、人才資源豐富以及較為開放的政策環境。正正是大灣區擁有龐大的市場規模和數之不盡的人才資源，造就了一家又一家的資產管理企業在這裏茁壯成長。大灣區的創業氛圍和經濟活力吸引了眾多金融專業人士和資產管理專家，為人才匯集與合作提供了優質的平台。同時，區內的經濟發展迅速，許多新興產業和高科技企業崛起，為資產管理企業帶來了眾多的投資機會。楊雲耀指出隨著區內企業成長和資本需求的增加，資產管理企業可以提供各種金融產品和服務，如風險投資、資本運作和資產配置以滿足需求。這為港利資本提供了廣泛的選擇，根據客戶的需求和風險偏好來配置相應的投資組合，也是港利資本深耕於粵港澳大灣區的原因。

他說長遠來看，政府正從多方面優化改革資本市場環境，以確保行業的健康發展和繁榮，如：支持資產證

券化的發展，鼓勵將資產轉換為可交易的金融產品，提高資金運作效率；簡化私募基金行業註冊程序、降低註冊門檻、擴大投資範圍；實施金融業開放政策，鼓勵外資進入內地金融市場和運營資產管理業務，放寬了外資機構在內地的業務範圍和業務佔比限制，提高了市場的入門檻；在監管和監察方面加強了對投資者的保護措施，提高了市場的穩定性和可靠性。

此外，楊雲耀對香港特區政府下調印花稅、資助綠色金融科技及構建港交所全新綜合基金平台，以提高香港金融業競爭力，鞏固國際金融中心地位充滿信心。

最後，楊雲耀祝願各位年輕同行在資產管理行業的道路上取得成功。希望在創業過程中不斷學習和成長，發揮自己的才能，這樣才能不斷為投資者創造價值，為社會的繁榮做出貢獻。



◎ 「港納百川齊創富、利建萬家共興邦」

◎ 創業是非常具有挑戰性的，但也充滿機遇和成就感。



許沛文

iRent 極家公寓
／
創始人兼總經理

為更多青年人
安居香港而努力

XU
PEI
WEN



本身有多年海外留學經歷，對如何適應留學生活及租房等難題感同身受。一開始，只是因為有相同的經歷，樂於幫學弟學妹分享經驗和建議。久而久之，才發現原來每年都有那麼多人因為留學租房而煩惱，於是產生了 iRent 極家公寓。這是一家立足香港，服務留學青年，共創美好灣區社群文化的青年公寓平台。

2014 年成立至今，十載耕耘，業務遍及全港。截至 2023 年，在港獨立運營管理 20 棟住宅物業，服務超過一萬多名青年，市場佔有率高居榜首。iRent 最大優勢是真正做到了一站式服務，打通了銷售、預定、結算、入住、運營等環節。



許沛文

iRent 極家公寓創始人兼
總經理



iRent 極家公寓創始人兼總經理許沛文 10 年來不斷努力，領悟到為企之道也應靜水流深，光而不耀。以向善、予誠、負責、共創、共美、共贏為核心的企業價值觀；以引領商業服務潮流，共創美好大灣區青年生活文化為願景，致力於打造全球喜愛信賴的商業運營服務夥伴。

為了與員工共創一致的企業文化，許沛文設立合理健康的績效機制，

以維繫企業的向心力和競爭力。同時也盡可能為員工創造更舒適愉悅的工作氛圍。

提到創業經歷，許沛文回想當初壓力，坦言在困境和挑戰中也曾想過放棄。但總括而言，創業本身正是一種難得的體驗，雖有千萬次放棄的念頭，卻終為「雖千萬人吾往矣」的決心而堅守、奮起。

許沛文本身是來港深造的內地

◎ 以一人之力幫助別人是有限的，「他山之石可以攻玉」。

◎ 一個好的企業發展，核心是人才的佔有。



生，畢業後留港發展，慢慢喜愛並融入這中西薈萃的文化氛圍與就業環境。

關於創業成功，他認為首要是堅持，不忘初心。他說道：「極家所從事的業務，首先是利他的，是對社會能產生『增量價值』的事業。」另外也許還有一點幸運的成分，因此，他強調：「無論是今天或者未來，我們都必須保持謙遜，奮力前行。」

這次獲得大灣區青年企業家獎，許沛文首先感謝評委會對 iRent 品牌的肯定，同時也感覺到一種鞭策和更多的責任。這個獎使他更加不忘初心，一定要以更好更優質的服務，對客戶負責、對自己的員工負責。除此之外，他表示要更多地思考如何用自己的微小力量，對大灣區、對社會盡一份綿薄之力。

許沛文認為，留學生的服務行業其實趨於市場飽和，也意味著輕資產的商業服務公司，需要提供更多的附加服務才能吸引客戶。極家必須在優質的標準化服務之外，努力創立自己品牌獨有的非標準化特色，要更加垂直細化的分工，更優秀貼心的服務品質，公司內部的人才及管理要更專業化，品牌的溫度服務也要把控得更精準，更加注重細節。

許沛文十分關注大灣區內日益積極進取的政策動向，認為 iRent 未來的發展方向必須與國家的發展戰略高度一致。他強調，深刻理解和把握好政府的政策走向，對企業的發展十分重要。例如，他仔細閱讀 2023 年特

區政府的施政報告，發現了幾個要點，首先強調的就是「愛國主義」這一核心精神。他表示行業所面向的群體，是大灣區青年，因此 iRent 在打造品牌社群文化內容層面上，將為培養青年客戶的愛國精神而努力。

他舉例道：「組織新來港的學生參觀立法會，參觀香港文化博物館等，有助加強他們對『一國兩制』下大灣區政治、社會生態和文化的理解。」這就是具體的政策頒佈會對極家的業務有指導作用。

第二是特區政府大力引入更多優秀人才的政策，他認為會有力地提高大灣區企業發展的天花板，賦予 iRent 更多新機會以服務更多客戶，包括更高端的客戶。

許沛文表示，現在的年輕人很有時代特點，多種價值觀並存，非常的認真努力，自由酷颯。因此，他也願意在這裏寄語還在學習和剛剛踏入社會的青年人：「盡情的去熱愛、去探索、去創造、去嘗試，無論是人生也好，工作也好，都不要過早去定義設限，以免限制了自己的發展。」



看準需求佔風口 億級流量效益強



桑新興

廣州大事件科技有限公司
創辦人兼 CEO

SANG
XIN XING



桑新興

暨南大學藝術學院
導演系

暨南大學碩士研究生
校外導師

數字經濟高級研究員

PU 大事件科技

廣州大事件科技有限公司創辦人兼 CEO。踩準時代的賽道和風口踏上創業之路，利用自己擅長的流量轉化，成立了廣州大事件科技有限公司。如今，分支遍布廣州、東莞、佛山、南京等 14 個城市，被評為廣州專精特新企業、廣東省年度優秀電商企業。



緊握年輕人的流量密碼，是廣州大事件科技有限公司的成功法則。大學生兼職招聘群，是公司創辦人兼 CEO 桑新興流量池中最早的積累。隨後，微博、微信、公眾號矩陣、抖音、快手……平台觸達越來越多、流量池也迅速擴大。

如今，「廣州大事件」在全國十四個城市設立了分公司，被評為廣州專精特新企業、廣東省年度優秀電商企業。桑新興下一步要做的，是拓展海外市場，將自己的流量優勢擴展到更多領域。

廣州大事件，不只是廣州

意識到 OTO 之風已經吹起，從

事新媒體行銷的桑新興於 2015 年成立了「廣州大事件」。「廣州的餐飲企業有時候門前排長龍，有時候又門可羅雀，如何利用流量幫助行銷，是我們的切入口。」

最初的方式就是通過商家提供的優惠券，在全媒體平台推銷，為商家搭建私域流量儲備。數年間，「廣州大事件」所擁有的本土粉絲量，幾乎覆蓋了 2/3 的廣州人口，高觸達率下所產生的效益自然相當理想。

當然，桑新興強調口碑極為重要，「我們也珍惜自己的機遇，會經常找粉絲調研，瞭解用戶希望哪些商戶來進行折扣活動，進而與這些商家溝通，邀請他們善用平台。這種雙向選擇的

機制，能達致多方獲益。推進起來事半功倍。」也因此，到 2017 年，「廣州大事件」開始將服務延伸到周邊的東莞、佛山、深圳等城市。

新冠疫情期間，出門變得困難，用戶渴望接觸更多的信息和優惠。「廣州大事件」又一次抓住了機遇，在多平台服務方面進行了一次質的跨越，粉絲量從千萬級進入到億級圈，更走出了粵港澳大灣區，向北京、上海、成都等城市發展。

2022 年，「廣州大事件」總粉絲突破 2 億，成為同行業的全國第一，BoomMCN 粉絲總量第一，大事件新媒體影響力第一，貪吃商城成為政府消費券發放平台、榮獲政府基金投資。

找準正確的賽道和風口是關鍵

為什麼選擇廣州創業？桑新興表示，這和廣州的基因有關。在他看來，廣州是眾多餐飲企業的發展地，競爭十分激烈。「餐飲品牌如果能在廣州立足，那它北上和南下都基本能站穩腳跟。」

隨著帳號矩陣越發成熟，桑新興也清楚地知道要根據用戶畫像來細分帳號定位，並且貼合用戶習慣，培養屬於自己的 KOL。

例如，100 多位「老外達人」組成的團隊，是「廣州大事件」的一大亮點。「中文比較好的外國人本就稀缺，容易達到更高的關注率，且他們的成長環境決定了對商家的觀察角度會與中國人不一樣，為用戶帶來了新鮮感。」

談及創業成功，桑新興直言，全

憑趕上了一個好的賽道風潮，當時正是很多本地消費品牌的高速增長期。

對於年輕一代，他強調當下就是很好的創業時機，但前提是需要踩準正確的賽道和風口。「很多電商企業都面臨轉型，能否瞄準用戶和企業的需求，並且有能力提供對應的服務，才是至關重要的。」

餐飲之外，「廣州大事件」的觸角也開始伸向文旅行業，如長隆、融創和正佳等，都是桑新興的合作夥伴。在他看來，本地化才是粵港澳大灣區文旅產業的魅力所在。

獲得粵港澳大灣區傑出青年企業家殊榮，讓桑新興感受最深的是聯盟提供了一個讓企業家聚合、交流的高端平台。他笑稱自己在其中認識了很多潛在的合作夥伴，收益頗豐。

對於後來者，桑新興滿懷希望。在他看來，創業之初要「做輕」，找準自己擅長的方向和能力點，從小切口做羽量級的產品更適合，而不用一開始就想著要把盤子做得很大。此外，一定要找準未來的趨勢和風口。「要把握好流量趨勢，以及如何將流量轉化成訂單。」



◎ 成功在細節裏。

◎ 創業要做「輕」，要找準未來的趨勢和風口，先縮小切口做羽量級的產品更合適。



淘金集團創始人、董事長，江蘇省現代商務數據研究院院長，南通市政協委員，雲南、江蘇、陝西、安徽、河南省電子商務發展顧問。榮獲江蘇省勞動模範、「江蘇青年五四獎章」、「江蘇省雙創人才」等榮譽。

2015年起，會同各地政府共同運營電子商務進農村綜合示範項目，專注縣域電子商務經濟發展。目前，淘金集團已服務16個省級示範縣、30個國家級示範縣、52個國家級貧困縣，聯合江蘇、山東、河南、廣東、雲南、安徽、陝西等地縣域政府，簽約共建50多個電子商務進農村綜合示範項目。



在王金合身上，有很多重標籤……但他最看中的，是創業者這個身份。

一位企業總部坐落於江蘇南通的企業家，獲得了第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業獎，這看上去似乎毫不關聯。但通過他的故事，能感受到大灣區的包容，和新一代企業家如何通過網絡，串聯起包括大灣區在內的多地資源、改善民生。

從小，王金合就立志要做創業者。大學畢業後，多方考察權衡下，王金合進入了阿里巴巴集團的電商服務部門。5年後的2011年，王金合離開

阿里，開啟了自己的創業生涯。「南有淘寶北有淘金，」這是他給自己立下的目標。

「當時帶著自己的全部積蓄創業，房子什麼都顧不上買。」王金合表示，電商的市場機會多，儘管創業初期常見的問題都或多或少碰到過，但因為不缺訂單，發展還是不錯的。

2011年，王金合領導團隊開發「網店通」核心產品，數年間幫助了千餘家中小企業發展電商，年撬動網絡成交額超過20億元，成為傳統中小企業發展電子商務的首選服務商。

變化發生在2016年，淘金從原



王金合

淘金合創電子商務
江蘇有限公司董事長

江蘇省現代商務數據
研究院院長

南通市政協委員

雲南、江蘇、陝西、安徽、
河南省電子商務發展顧問

江蘇省勞動模範

江蘇省雙創人才

◎ 想，永遠都是問題；做，才是答案！

◎ 南淘寶、北淘金。



先主要服務企業類客戶，幾乎完全轉向了服務政府型客戶。王金合坦言，這並非主動求變、而是被迫轉型。「外貿形式已經發生變化，不改只有死路一條。」

但轉型意味著完全不同的商業模式。在他記憶裏，2016 年自己幾乎不曾在同一個地方連續吃兩次晚餐，一刻不停地在尋找機會。也正是在這一年，王金合居然坐了 200 多次飛機。

值得高興的是，淘金和雲南省政府合作順利。「一部手機雲品薈」的面世，讓王金合和他的淘金集團，開

始和粵港澳大灣區產生了聯結。

根據官方介紹，「一部手機雲品薈」是在雲南省委、省政府指導下，由雲南省商務廳組織實施、雲品薈電子商務股份有限公司建設運營的雲南省特色農產品供應鏈綜合服務平台，是數字雲南建設的重要組成部分。

王金合說，這是建立在廣東對口幫扶雲南的契機之上的。「雲南的地理位置和氣候，決定了其鮮花、咖啡、蔬菜、瓜果等量質皆優，而這正是粵港澳大灣區消費者最喜愛的。但如何將雲南的優質產品介紹以及供應到大灣區，需要有一個平台。」王金合說，這就是淘金和「一部手機雲品薈」做的事。

2018 年，淘金會同雲南省委省政府啟動了「一部手機雲品薈」建設項目。致力打造有品質保障的雲南農產品供應鏈服務平台，創新「互聯網 + 雲南名品 + 特色產品」融合發展模式，以供應鏈理念構建全新的農產品流通體系，促進農村產業發展，助力產業扶貧、就業脫貧。

相較於其他平台的採購服務費不太透明，雲品薈採購服務中心的核心

理念就是「不做買賣做服務、不賺差價」。王金合更希望將採購，變成委托代銷制。

王金合笑道，「通過這個模式，我也為粵港澳大灣區的『菜籃子』做出了貢獻。」

在電商領域摸爬滾打 18 年，王金合是當之無愧的電商老兵，他將自己對電商的經驗和對農業的了解結合在一起，提出了自己的「淘金方案」，旨在讓種植戶小康、讓消費者吃得健康、讓商品流通更科學合理。

對於獲得粵港澳大灣區傑出青年企業家稱號，王金合欣喜之餘，也打開了一個新思路：淘金要在大灣區成立服務中心，將省際的外部服務轉變成在地的直接互動。

作為國內互聯網產業運營服務和創新創業服務的領先品牌，王金合和淘金在新時代的浪潮裏，聚焦縣域經濟發展，以電商大數據為支撐，以人才培育為保障，以農產品上行為重點，以惠及民生為核心，堅持奮鬥在脫貧攻堅和鄉村振興的第一線，深入探索縣域電商發展的特色模式，促進縣域電商經濟的全方位發展。



董旭原

東莞市伊頓教育發展有限公司
董事長

TUNG,
HSU-YUAN



董旭原

東莞市伊頓教育發展有限公司董事長

先後創辦 16 間學校：其中 2 間國際學校，3 所外國語學校，11 所幼稚園，在校學生近 20000 人

EtonHouse®
International Education Group

1992 年從台灣來到廣東，從事電子行業。2003 年，事業小有所成，決心回饋社會。所以當瞭解到政府鼓勵社會力量辦學後，即應政府相邀開始合作辦學。如今，東莞市伊頓教育發展有限公司創建已滿 20 年，一直以追求卓越、精益求精的態度，深耕國際教育，致力培養自信及有能力的世界公民。

目前，東莞伊頓先後創辦了 16 間學校：其中 2 間國際學校，3 所外國語學校，11 所幼稚園，在校學生近 20000 名。東莞市伊頓教育已成為當地國際化教育的優質品牌，名聲在外。集團更致力於發展與教育相關的產業服務：培訓、營養膳食配送，令資源得以最優化，價值最大化。



◎ 辦學是 0 到 1 的過程，從「零」開始，最難克服的是沒有經驗。但有時想想：沒有經驗也不是一件壞事，反而令到自己更有創新的勇氣。

◎ 古有諸葛亮三顧茅廬請劉備，在搭建團隊的過程中，為邀請經驗豐富的管理者，「三顧茅廬」是常有的事。

董旭原來自寶島台灣，人生際遇可謂與國家發展息息相關。九十年代初，國家利好企業的招商政策，吸引他從台灣來到大灣區開啓事業。2003 年，他在深入研讀《粵港澳大灣區發展規劃綱要》等政策文件過程中，看到鼓勵開辦「港澳子弟學校或港澳子弟班」的表述，立即著手佈局，與暨南大學達成共識，合作開辦暨大港澳子弟學校。並從辦學理念到管理模式，都定位為「暨大本色、灣

區底色、香港特色」，打造代表粵港澳大灣區發展方向的中國式國際學校。

教育是民生工程，關乎千家萬戶和國家未來，無論政府和民眾都高度關注，且優質教育資源在重學興教的中國，一定會有市場。正是秉持這樣的理念，東莞市伊頓教育發展有限公司 2003 年啟航，將優質「國際化教育」作為集團宗旨。以「培養具有國際視野，傳播中國文化，適應未來發展的



中國公民」為己任。在培養孩子成才的過程中，融入大量優秀中華文化，力求將博大精深、燦爛輝煌的中華文化傳播至五湖四海。而通過教育，讓每一個孩子擁有美好的未來，是董旭原轉型成為一名教育工作者的願望。實際上，該校學生歷年來極高的名校錄取率，正是其優質國際教育品牌的最好名片。

2003 年，事業小有成就的董旭原，發現東莞缺少優質的教育資源。他始終認為，教育是一項崇高的有社會價值的事業，如若投資辦學，為當

時稀缺的優質教育資源做一點補充，人生無疑更有價值。也因此，東莞市伊頓教育發展有限公司應運而生。

借助灣區共融的文化背景及政策支持，他希望利用粵港澳大灣區的先發優勢，打造全球優質國際基礎教育供給基地。進而加強穗港基礎教育的交流融合，打造粵港基礎教育融合「試驗田」。嘗試將香港與內地教育作深度融合，結合香港 DSE 課程，打造中國式的國際教育課程體系，讓中國的孩子能通過中國的國際考試體系，申讀世界上最好的大學，為孩子的未

來發展打好基礎，也為國家發展培養更多人才。

董旭原強調，創業成功的前提，在於充分瞭解政策及市場，在這基礎上敢於嘗試。他認為，沒有任何經驗，反而會令人大大增強創新勇氣和創造力。其後則是找好切入市場的精確定位，找到高水準的專業人才，搭建優秀管理團隊，以提升市場競爭力。當企業發展進入穩定期，則要重視資源整合共用，推進集團規模化發展，以形成品牌影響力。

今次獲得粵港澳大灣區企業家聯盟頒授的「大灣區傑出青年企業家」稱號，董旭原認為既是一種榮耀更是鞭策。他將會以此為全新起點，繼續為粵港澳大灣區的建設和發展貢獻自己的力量。

最後，他寄語各位年輕創業者，「希望每位年輕人都能做到心中有夢的同時腳踏實地，一步一個腳印的去實現夢想，找到人生價值。人生有無限可能，不要怕犯錯，不要自我設限，錯誤是最好的學習和成長經歷」。





持有文學士學位，主修經濟，太平紳士。於物業業務及企業管理方面積累逾 19 年經驗。莊士公司企業管治委員會主席、莊士中國投資有限公司主席。香港特區選委會委員、天津市政協港區委員及第十三屆中華全國青年聯合會常務委員。



1970 年莊士集團成立，1971 年便於香港聯交所上市。自父輩起奮鬥多年，擁有長達半個世紀的豐富實業經驗，亦是行業內開拓內地市場的先驅之一。在莊家彬接棒帶領下，目前集團業務涵蓋物業發展、投資及買賣；另有酒店經營及管理，墓園發展及經營，貨品及商品製造、銷售及貿易，證券投資及買賣以及融資業務等，資產總值逾百億港元。

莊家彬曾經歷過市場多個興衰周期，因而而市場觸覺非常敏銳。他在加入莊士集團前曾在香港一間會計師行從事核數師工作，期間因工作需要被派到瀋陽，令他得以體驗內地生活，熟悉當地企業文化的同時，更驚歎內地幅員遼闊，有著巨大的發展機遇和

潛力。也因此，2005 年接手莊士以後，他在公司的傳統文化上注入了新的元素。

在他領導下，莊士除繼續以房地產物業投資為主業外，還關注區塊鏈、大數據、醫療、健康、旅遊和生活等新興產業，使傳統和新興產業形成一個既有系統又各有主題的投資組合。順應時勢發展，也可分散投資。

莊家彬樂於在銷售層面融入新元素，例如用 AI 看房等新手法，支持公司運營及銷售業務。近年全球經濟較為波動，莊士總體來說採取較謹慎的策略。他最堅守的原則是：「不盲目追求快速擴張，要一步一腳印的穩健發展」。與此同時，他與團隊密切留意粵港澳大灣區的豐富商機，期待



莊家彬

莊士機構國際有限公司
主席兼董事總經理
香港特別行政區政府
選舉委員會委員
天津市政協委員
第十三屆中華全國青年
聯合會常委

◎ 學習之後就要邁出步伐去嘗試，去付諸實行。正所謂「知而不行，猶如不知」，猶如一個火車頭，要開動才能帶動後面車廂前進。

◎ 世界在變，營商環境在變，科技在變，因此一定要抱持開放的心態去不斷學習，才可以適應並利用新科技、新技術，助力企業長遠發展。

為公司和廣大股東持續創造效益。

莊士中國作為一間歷史悠久的華資公司，十分注重人情味，堅持「珍視人才，知人善任」的傳統。莊家彬重視人與人之間的相處，主張以平等的方式對待同事、客戶及社會。關注員工的需求，也重視社會所需，通過定期舉辦工作坊，為員工提供相應的專業培訓，融入「取之於民，用之於民」理念，集團之業務經營及發展戰略均致力回饋社會，滿足社會所需。

談到大灣區前景，莊家彬表示，大灣區作為改革開放下先行受惠的地區，經濟發展一直走在全國前列。無論經濟和營商氛圍、文化、城市建設和香港都比較相近，因而管理也相對容易。大灣區內的「孵化器」（即初創企業培育基地）很多，有民營亦有政府牽頭成立的，這都有利於集團發展及進行新的投資。

而早在大灣區建設成為國家發展戰略之前，莊士中國便已看好灣區發展，先後在廣州和東莞等地開發了不



同項目，包括住宅、商用項目以至墓園等。集團也密切留意區內其它投資機遇，與粵港澳大灣區企業家聯盟的成員加強交流，促進雙向互動合作，互惠互利。

時下中國經濟正面臨挑戰，而香港發展也必須突破瓶頸，短期內將導致各行業不同的業務計劃有所放緩，但莊家彬始終認為中國經濟長期健康增長的基本因素不會改變。只要對國家發展大局有信心，則粵港澳大灣區

及「一帶一路」建設將成為中國的增長動力，並為香港創造商機。

最後，莊家彬寄語年輕人必須先看清行業發展趨勢，再選擇自己熱愛的領域，同時要找到志同道合、優勢互補的創業夥伴，利用各自的專長來降低創業風險。將香港作為試點的同時，放眼內地市場，善用網絡資訊，實地考察市場以深入瞭解當地文化，在國家開放政策的引領下不斷創新、創造，走向成功。



留港助解燃眉急 持續科研防疫魔

鄭文娥

Simply Mask Ltd 創始人

Greater Bay Area Most Outstanding Business Awards 2023
Simply Mask Limited



鄭文娥

Simply Mask 口罩工廠創辦人

國際發明聯盟協會註冊發明家

全球女性發明與創新者網絡註冊會員

香港專業審核師學會註冊專業審核師

全球創新企業學會「榮譽院士」

《資本平台》2023 年度傑出企業家大獎



80 後 7 寶媽，Simply Mask 口罩工廠創辦人、國際發明聯盟協會 (IFIA) 註冊 INV 發明家會員、全球女性發明與創新者網絡註冊會員、香港專業審核師學會註冊專業審核師、全球創新企業學會「榮譽院士」。個人榮獲：第四屆金紫荊女企業家獎、第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家最佳創業獎、2022-2023「一帶一路傑出華人系列」之全球傑出華人領袖獎、2023 年度大灣區傑出青年女企業家獎、《資本平台 Capital》2023 年度傑出企業家大獎。企業曾獲得 2023 年度最具發展潛力華人企業大獎、大灣區最優秀企業大獎 2023、2022-2023 年度最傑出口罩生產商大獎。被香港消費者官方機構評定為五星口罩和性價比第二高的香港口罩生產商等榮譽。



此時此刻回望疫情，你能想到什麼？或許「口罩」會不自覺地從腦海中蹦出來。3 年轉瞬即逝，似乎香港人排隊買口罩的日子已如隔世，但對 Simply Mask 創辦人鄭文娥女士來說，卻是刻骨記憶。作為一位七個孩子的「80 後」母親，從事市場推廣，從未有過經營工廠的經驗。但疫情初期「整個香港彷彿陷入恐慌之中」，為了保護家人，同時更「不忍市民捱天價口罩」，Simply Mask 在 2020 年應運而

生。創業經歷幾近空白的她，曾遇到許多困難，「例如買了低效能的熔噴布，機械壞了卻欠缺維修人手，物資包括抗疫材料和機器因封關未能如期到達香港等」，以致她到今天都還坦言：「創業在當時看起來根本是個不可能的任務」，說罷她隨即一笑，「不過我是個意志堅定的人，屢敗屢戰後，最終看到一絲成功的曙光。」鄭文娥回憶，疫情初期每天都收到大財團訂單和收購建議，「我都堅決拒絕了，



因為希望優先處理普羅大眾的迫切需要，確保能以最大效能，為市民供應優質口罩。」Simply Mask 的經營策略是「只賣現貨，永不預售」，並承諾每位市民只要登記，都能買到口罩。為了減營運成本，不奢華裝修實體店，全港只開設 6 間快閃店，可以說是名副其實的「simply」。最令鄭文娥欣慰的，是獲得 26 萬香港市民的認同和支持。防疫行業在那 3 年中異軍突起，有人靠買賣口罩發家致富。鄭文娥認為，這個行業需要的是真正能為防疫出一分力的人才，而不是賺快錢炒賣的人。「Simply Mask 永不預售，利潤也不高，為的就是絕不將風險轉嫁給市民，我們的企業文化講求實事求是。」

很多人以為疫情結束後，口罩廠會接連倒閉，鄭文娥卻告訴記者，「後疫情階段，許多只有單一業務的口罩廠都已結業，有媒體報道稱現在香港本地口罩廠不足 10 家。這反而對我的生意有利，因為市場需求和供應最終變得平衡。」目前，Simply Mask 仍在銷售口罩，她認為口罩已成大眾日常用品，相信市場會穩定發展。另

外，她強調「口罩只是短期防疫對策，除疫苗外，長遠來說必須盡快堵塞所有的防疫漏洞，所以 Simply Mask 在創新研發上投入了大量的資金和資源，用以研究多項中長期的智能防疫產品，現已獲得不同專利。」

對於這些專利，鄭文娥如數家珍，例如團隊從 2020 年開始研發可以自動注水的 U 型隔氣，及與美國科學家合作研究其 ESG「Environmental (環保)」、「Social (社會)」及「Governance (公司管治)」方面的潛在效益及減碳效能，相關原創學術文章 2023 年刊登在 Globle Publisher 出版的 *International Journal of Smart Energy Technology and Environmental Engineering* (SETEE) 上。另一方面，研發團隊也發現坐廁沖廁是病原體傳播的主要途徑之一，在 2021 年研發了可以瓦解如廁時所產生氣溶膠的即插即用智能裝置。並在內部實體測試及認可第三方測試實驗中測試到具有 99% 效能。之後更得到來自中國內地相關著名科學家

支持，為這項目進行電腦模擬測試 (CFD)，其結果也是 99% 效能。「實在令人鼓舞！」她透露，該創新技術已取得「發明專利」，研發團隊正在為科研成果統整及編輯學術論文，會在適當時候貢獻給學術界，同時希望在不久將來以低價將這創新智能產品推出市場，祈將公共衛生提升至一個新境界。

大灣區市場龐大，對創新智能防疫產品的需求是一塊巨大的蛋糕，Simply Mask 有沒有想過嘗試？鄭文娥透露，希望在不久的將來能夠參與北上投資。

疫情期間，香港不少人流向海外，被問及為何選擇留在香港，從零創業解香港燃眉之急？鄭女士回答得十分坦然：「我只是留在生我養我的地方略盡綿力，當然這裏沒有我也不會有問題，但如果我肯出一些力就可以幫助到更多有需要的人，何樂而不為？其實所有榮譽和成績也不是我個人的功勞，而是屬於我們整個團隊和支持過我的所有人一起努力得來的成果。」



◎ 我只是略盡綿力，因為香港社會沒有我也沒有問題的，但是如果我肯出一些力就可以幫助更多有需要的人，何樂而不為？

◎ 防疫行業需要的是些真正能為防疫出一分力的人才，而不是賺快錢炒賣的人。

屋村賣報學財經 今成保險掌舵人

LESTER LEE



李尚仁

富衛香港專屬代理人團隊
首席行政區域總監

FWD
insurance

2006 年就讀大學時已投身保險行業。2009 年於香港理工大學會計系畢業。2016 年於北京師範大學哲學學院管理哲學學院博士畢業。2018 年加入富衛香港專屬代理人團隊，短短兩年榮升富衛最年輕的首席行政區域總監。連續四年得到 COT、TOT 的殊榮，更獲香港人壽保險從業員協會 (LUA) 頒發傑出人壽保險經理大獎 (DMA)、香港人壽保險經理協會 (GAMA) 頒發最高管理成就獎 (MAA)。2021 年榮獲由香港保險業聯會主辦的香港保險業大獎 Outstanding Agent of the Year。



現年 30 多歲的李尚仁是富衛香港專屬代理人團隊中最年輕的首席行政區域總監，但他在大學時已經加入了保險業，從事這一行將近 20 年。由「公屋仔」出身，晉身保險界百萬圓桌之列，李尚仁的故事頗為勵志。

李尚仁形容，加入保險業其實是一個非常戲劇性的開始。大學期間，他的兒時密友突然被檢查出腦癌，因為沒有購買保險，所有醫藥費需自行承擔，讓他的家庭受到了毀滅性的打擊。這件事很令他震驚，「人類真的

無法預判『明天和意外哪個會先來』，誰又能知道意外會不會發生在我身上？所以，我突然領悟到保險其實對一個家庭來說是真的可以救命，從事這個行業也是真的可以幫到人。」另一方面，李尚仁認為，現代人保障意識和投資意識普遍都比較薄弱，讓這個行業擁有非常大的發展空間。

李尚仁 15 歲起在屋村報紙檔兼職，翻遍了全港報紙，也學習了不少財經知識。2006 年，李尚仁加入保險業，一開始做投資單為主，曾經有



李尚仁

富衛香港專屬代理人團隊
首席行政區域總監

香港理工大學會計系畢業

北京師範大學哲學學院
管理哲學學院博士

2021 年
榮獲香港保險業大獎
Outstanding Agent of the Year

◎ 保險不僅是保障個人，更是保障整個環境。因為它可以通過分散風險、專業的風險管理和持續經濟支持，為其他行業提供堅實的保障。

◎ 如果客戶非常信任你，把他和家庭的需求都告訴你，而你又能在他人生不同階段給他對應的一些幫助，我認為這是很有成就感的一件事。

過一年可以將客戶的 10 萬翻逾一倍到 23 萬的佳績。但是到了 2008 年，全球金融危機爆發，團隊解散，投資也賺不到錢，李尚仁才意識到不是自己厲害，而是世道好。但這段並不順暢的經歷，讓李尚仁更深刻地認識到，保險不僅是保障個人，更是保障整個環境。因為它可以通過分散風險、專業的風險管理和持續經濟支持，為其他行業提供堅實保障，即便金融風暴來襲，保險業也能發揮作用。

李尚仁因此更加積極投入到保險業之中，2018 年，他加入富衛香港出任區域總監。他介紹道，富衛香港很多產品都是「以客為先」，是實實在在站在客戶角度上做產品，為實現「創造保險新體驗」的品牌願景努力。例如目前危疾系列產品可以在不需要核保的條件下保障父母和小孩，「一張保三代」是全港首創的，很切合「夾世代」的需要。醫療產品就算是使用平民版，也可以做到全數保障。

2019 年，疫情限制了跨境人流，香港保險業流失不少內地客戶。但李



尚仁表示，疫情令大家更看重資產安全和收益穩定，從而更有利於保險行業健康發展，因為這時候出現的都是客戶真正的需求。疫情期間，他的團隊每年都做到了高速增長，例如當時因為低息做了很多保費融資，「整個保險行業需要的是更專業及更能滿足客戶需求的從業者，這是一個非常好的變化方向。」

李尚仁對保險業有兩個重要的價值標準，第一是希望能和客戶一起成

長。因為保險行業可以關注到客戶不同階段的需要，不論是組建家庭、養育子女還是工作上的投資和儲蓄，再到退休保障，若能得到客戶的信任並一路給予幫助，是很有成就感的事；第二，他希望能為同事提供成長空間，以及付出就能夠得到回報的平台。

談及香港保險業前景，李尚仁非常樂觀，因為保險做的是人的生意，香港背靠祖國，坐擁巨大的人口基數，可以服務的市場非常廣闊。他認為，大灣區的崛起為『一國兩制』下的香港保險業帶來前所未有的機遇，港府近期通過《香港保險業的發展策略藍圖》，包括在前海及南沙等地設立保險售後服務中心。這戰略不僅為香港保險公司拓展更廣闊的市場，同時也促使業界積極探索與大灣區不同城市深度合作的可能性。

放眼未來，李尚仁表示我們更需要思考如何利用香港的優勢走向國際，為世界各地的朋友提供更多更好的保障。





程俊豪

Locolla Limited 主席及
行政總裁

香港海上遊覽業聯會
名譽會長

亞碳智匯資訊科技專員

畢業於香港科技大學計
算機工程學系

香港科技大學計算機科
學系碩士（資訊科技）

香港城市大學電機工程
系博士生（人工智能物
聯網）

locobike

隨著環境、社會和管治 (ESG) 企業永續發展的理念日益深入人心，香港政府近年來日益重視綠色產業發展，推動公共交通工具使用新能源，鼓勵市民使用低碳出行方式，力求實現碳中和目標。LocoBike 作為香港綠色微出行相關產業公司的領頭羊，近年來積極推動香港共享單車行業的發展，力求以共享單車為媒介，為香港打造更智慧、清新的城市交通環境，同時為 ESG 的實踐提供支持，共同促進「零碳排放 · 清新空氣 · 智慧城市」的共享單車發展。



作為 Locobike 的創辦人，程俊豪一直對綠色交通和可持續發展抱有濃厚興趣，他始終堅信共享單車和智能交通技術能夠為城市帶來更清潔、高效的解決方案。作為大埔區的居民，他發現這個區域擁有良好規劃的單車徑，同時在內地則看見多種成功的共享單車服務。這些經驗讓其深信，這樣的模式在香港同樣蘊含巨大的潛力，有助於推動綠色交通理念。

這份信念，驅使程俊豪全身心投入共享單車行業，致力為人們提供更可持續的出行方式。

不過，創業的過程充滿挑戰，

尤其是在香港這個競爭激烈的市場，多家共享單車公司同時進駐。但堅定的信念及精準的行業定位，幫助 Locobike 在共享單車行業中脫穎而出，成為全港目前唯一一家共享單車公司。

說起成功的關鍵，程俊豪認為核心科技和團隊合作尤為重要。LOCO AI ENGINE 憑藉 7 年數據搜集及 AI 深度學習，成功實現 7000 輛單車的快速調配和違泊處理，便利的騎行環境，使用戶能夠輕鬆享受單車出行。

同時，他相信激發員工創造力是企業成功的關鍵。因而在生產方面，



鼓勵員工參與流程改進和新技術的研發，並提供培訓和資源支持，使員工能夠不斷學習和成長。在管理方面，建立了開放的溝通和合作氛圍，鼓勵員工提出意見和建議，並參與決策過程。

靈活的工作環境，自主管理模式等一系列措施，不僅激發了員工潛能，並直接促使該公司成為行業內的龍頭企業。

公司自成立以來陸續斬獲多項專業獎項，在程俊豪看來這不但是值得驕傲的成就，也是對其品牌的肯定，更是一種行業認同。未來，他們將持續努力，爭取推出更多創新產品，例如電動輔助單車，為用戶提供更便捷、環保的出行體驗。

公司自發展之初便確定了根植香港，拓展大灣區的戰略目標。產品於內地製造，大灣區提供便利快捷的物流，能夠快速將產品送到香港，用最快的時間投入市場。程俊豪指出，正是大灣區的經濟活力，為公司發展提

供了廣闊的發展空間，大量創科公司為共享單車產品研發提供了重大的幫助。大灣區出台的一系列政策措施，例如減稅優惠、資金支持和科技研發基地建設等，對企業發展也起到了積極的促進作用。大灣區擁有豐富的創業氛圍和創新生態系統，更是對公司未來發展有著巨大的幫助。

近年，中國發佈了一系列促進粵港澳大灣區發展的政策，為香港企業進軍內地提供了有力支持。這些政策包括降低企業進入門檻、提供財政支

持、構建更便捷的交通和物流環境等。這使得香港企業在內地發展變得更加輕鬆便捷。

作為新興的綠色環保企業，程俊豪希望在背靠國家利好政策的前提下，能夠獲得更多來自政府和社會的支持。期望政府能規劃更多單車徑及單車配套設施，為市民提供更加安全便利的行車環境，同時能夠提供單車友善政策。積極引入電動輔助交通工具，包括電動輔助單車，鼓勵大眾多以單車出行，相信這無論對單車使用者或推動綠色出行和可持續發展方面都大有幫助。社會方面，LOCO AI ENGINE 在多年與地區社會團體緊密聯繫相互信任的基礎上，將保持與社區更加融洽的溝通與深入合作，攜手履行企業的社會責任。

最後，他祝福年輕人要勇於追求夢想，不斷學習和成長，並寄語廣大年輕人：行業變遷，只有不斷提升自我，保持良好競爭力，永不言敗，才能令每一次的挫折都成為邁向成功的一步。



◎ 激發員工創造力是企業成功的關鍵之一。

◎ 每一次的挫折，都是邁向成功的一步。

先輩五毫闖天下 今憑網絡連四海

何沛林

康和集團
董事長

CONRAD HO

留學後一度進入投資銀行工作，但察覺到科技創新才是未來各行業的重要動力，於 2014 年毅然投身創科創業圈。發展至今，有過數次成功經歷，在歐美、非洲、大灣區都有投資、孵化、運營創科等業務。曾擔任雲計算平台 PythonAnywhere LLP 合夥人，參與支持各開源社區，遂以僅五人的團隊，將公司發展至擁有 40 多萬用戶，全球市場佔有率達 12%，排名僅次於亞馬遜、谷歌、微軟等科技巨頭的科創企業，並成功於 2022 年全球最多用戶的人工智能數據科學平台 Anaconda, Inc. 收購。



何沛林

康和集團董事長



何沛林表示，企業的成功需要感謝家庭的鼓勵與支持，而他爺爺的影響尤其深遠。他感歎：「爺爺是我的偶像。他 16 歲來到香港，身上只有 5 毛錢，卻能在金融界拼搏出一片天地。全球首家華人交易所—遠東交易所，以及後來的香港證券業協會與四會合併而成的香港聯合交易所等，他都是創始成員。爺爺今年 102 歲，他分享的做人道理與人生經歷非常珍貴，為我奠定了待人以誠與刻苦勤奮的重要基礎。」

談及科技行業發展，何沛林認為

現時還有很多在傳統行業當中釋放科技動力的機會。譬如，他擔任物流科技公司 Clicksit App Ltd 董事期間，通過 Shopify 外掛程式等方案，促進物流行業數位化轉型，成功於一年內實現 5 倍用戶增長，繼而於 2021 年成功出售業務。可見各行業與科技結合，實在是機遇無限。如要把握好這一輪機會，尤其是在大灣區乘風而上，首先要聯通好大灣區不同城市內不同類型的專業人才，更需要積極研究如何將更多具有大局觀的複合型科技人才，培養成企業裏負責指揮與執行重

◎ 人生如棋，落子無悔。



獲得更大話語權。

談到鼓勵更多科創人才參與各國國際社區，何沛林強調企業文化非常重要。公司必須弘揚貢獻社區，多元共融的精神，並提供措施和便利以支持員工參與。譬如，他落實的其中一項公司政策，是由谷歌與硅谷文化演變而來，即員工可以申請用百分之十的上班時間去自由發揮，參與各種回饋社區的工作。

何沛林再次提起他爺爺：「遠東交易所是香港當時首家容許女性交易員的證券交易所，走在時代的前沿，雖然我生活工作在不同時代不同行業，但也希望可以為婦女與少數群體等提供更多培訓與就業機會，為社會釋放高質勞動力，做更多環境、社會和治理工作」。

何沛林認為，獲得粵港澳大灣區企業家聯盟傑出青年企業家之「最佳科技創新獎」，無疑是對自己與公司的高度肯定，但他自己還有很多不足，非常感謝有一群良師益友在身邊，希望繼續提出最中肯的意見，讓他和企業都能不斷進步。

任的中堅力量。

對於有意創業的青年，何沛林強調要先花足時間想明白以下幾個問題：自己最感興趣的？自己最具優勢的？再結合世界上需要的，大家肯花錢買的是什麼？才能夠抓準創業的方向，少走彎路。

他早期投資的國際象棋公司 Play Magnus AS，正是一個案例。何沛林自幼熱愛下國際象棋，於中學時期已獲得美國國際象棋協會「國家級大師」稱號，並獲選參加世界青少年錦標賽。該公司團隊亦以國際象棋愛好者為主，所以容易判斷哪些產品功能對於棋手真正有用。而在兒童益智市場受惠於各種宏觀利好因素的大環境下，該公司已經成功於歐洲上市。

數次的成功套現，讓康和集團有了更堅實的基礎去拓展市場。展望未來，何沛林希望利用好自己在國外的網路與資源，鼓勵更多香港乃至於大灣區的科技人才更積極參與到各個科創有關的國際社區中，幫助香港發揮

好「背靠祖國，聯通世界」的得天獨厚優勢。

譬如，他自己連續三屆獲邀擔任 NumFOCUS 環球資料會議 PyData Global 聯席主席。NumFOCUS 是全球最大開源軟體機構之一，每年籌款支持旗下百多個科學運算工具生態圈，於諾貝爾獎得獎研究等各項重要科研中均有貢獻，其 24 萬會員來自 80 個國家。何沛林希望香港乃至亞洲的各個分會與科技人才可以在國際層面上扮演更重要角色，做出更多貢獻，



創意公關新思維 大數據增競爭力

BABIE LI

李彥儀

MEMO PLUS PR
公關總監



李彥儀

MEMO PLUS PR
公關總監

全港創意公關大賽
籌委會主席

第三屆「香港公共關係獎」品牌及信譽管理金獎及創意獎得主

第五屆「香港公共關係獎」活動策劃優異獎得主

在港外僑資訊平台
「HK Che Che 香港姐姐」
創始人



大灣區傑出青年企業家得主、MEMO PLUS PR 公關總監，是一位充滿活力和創新精神的公關界女強人，決心以自己的專業和熱情，為香港公關行業注入新動力，也為社會帶來更多正能量。

她亦是香港唯一學界實戰公關比賽活動「全港創意公關大賽」籌委會召集人，外僑資訊平台「HK Che Che 香港姐姐」的創始人。



李彥儀榮獲大灣區傑出青年企業家獎，不僅是對她多年來在公關領域耕耘的肯定，更是對她創新精神的褒獎。擁有逾十年專業管理、市場營銷及創意公關經驗的她，曾獲金紫荊女企業家獎及傑出商界女領袖獎，亦帶領團隊榮獲香港多項公關殊榮。

資訊主導的時代，公關人需求急增，但李彥儀認為：「公關的工作不止是傳播和推廣，更需要策略性思維，成為客戶的問題解決師，通過創意來增強品牌的形象和市場影響力。」

她創辦的 MEMO PLUS PR 是一家創新以及奉行大數據傳訊，並獲得 ISO 認證的一站式公關公司，為客戶提供公關策劃及顧問、活動策劃、危機管理等專業服務。秉持「We do

more than you think」及「Make it happen」的格言，致力為客戶創造最佳價值，達至多贏，貢獻社會。

進入公關行業之前，她已在傳媒及營商領域積累了豐富經驗，並將傳媒人的特質帶進了公關領域。「傳媒多以公眾利益為先，我們也會以媒體角度和社會利益角度切入，令品牌效益倍增之餘，兼備社會可持續發展，在政府推行 ESG 的年代，令企業更有優勢。」她解釋道。

曾經參加香港電台節目《一潮天子》選秀比賽，加入電台擔任 DJ，又曾自資出版文化雜誌的李彥儀，對傳媒和公關的區別有著深刻的感受。她認為，這二者區別很大，是被動和主動的不同角色。「前者是去報道事



情，但公關則可再行前一步，去創造和推動更多事情。例如一般由客人提供資訊，公關透過不同的渠道、不同角度和橫切面，去協助客人傳播訊息，讓大眾認知。但其實公關還可以，在聆聽及綜合客人的想法時，加注創意元素。為此我們一直推動『創意公關』概念，為客戶倍增品牌價值，創造無限可能。」

MEMO PLUS PR 善於運用大數據傳訊及精準營銷技巧，讓企業更精準地分析和預測市場趨勢，制定更有效的品牌和市場策略。她強調，創意公關和大數據傳訊，已成為推動品牌成長的關鍵策略。

「我們會用不同的系統收集社會大數據，分析大眾的需求和行為模式、偏好、輿論和反應，從而研究可以用哪種渠道和方式散播訊息，幫助客戶制定品牌和營銷策略。」她進一步解釋，「每當出現突變數據時，我們會為企業採集到本來被忽略的資訊，為其分析問題因由，從根源著手處理，

保障客戶聲譽，轉危為機，為品牌提供周全保障效果。」

此外 MEMO PLUS PR 也致力培養公關人才。「全港創意公關大賽」自 2016 年至今已走過八個年頭，培育了數千位有意入行的學生。

她透露，今年的大賽新增了 KOL 比賽環節。「KOL 是近年新興的行業，看似容易入門，但缺乏專業訓練。所以我想透過專業導師，培訓 KOL 如何營運、整合，以持續發展自己的職涯。如何透過公關能力引導 KOL 行業轉化，以及建立強大的心理質素等。此外，我認為更需要讓 KOL 們認識到，KOL 不是喜歡什麼便可以做什麼，而是要有社會責任，讓影響力為社會增添正能量。」

李彥儀不僅對自己的職業深有研究，也對數十萬服務香港的外僑充滿愛心。由她創辦的「HK Che Che 香港姐姐」Facebook page，是一個專門面向在港外僑的資訊平台，率先以英文、菲律賓文和印尼文提供實用資

訊如食譜、生活百科等。幫助她們把工作做得更好，同時傳播社會對她們的關懷。

「我的理念是關注支持香港姐姐（外傭），也發覺對姐姐們的訓練其實很重要。香港市民與外傭有一定的文化差異，很多網上平台甚至會對外傭貼上不好的標籤。但絕大多數工人姐姐為她們服務的家庭付出許多，應該被認同！所以我們鼓勵僱主與姐姐參與我們的平台，促進彼此關係，為社會帶來正能量。」

展望未來，李彥儀希望幫助更多企業選擇合適的策略推動公司發展，同時推動品牌亮麗的 IP。最近她還主理了兩個屬世界級的「M Event」項目公關工作，希望透過運動產業，為年輕人謀出路，也為香港增添更多新動力。



◎ 公關的工作不止是傳播和推廣，還需要兼顧策略，成為客戶的問題解決師。要善用科技、智慧及新思維，聆聽各持份者聲音，令公關力量倍增。

◎ 傳媒和公關是兩種不同的角色，前者是當有事情發生時才去報道，比較被動。後者則往往要主動作為，是去創造一件事。

包裝標籤領軍人 全球佈局產銷網

陳慶偉

副總裁
廣州市寶紳科技應用有限公司

CHEN
QING WEI



廣州市寶紳科技應用有限公司的領軍人物是新一代溫州商人，早在2000年便從事服裝鞋類包裝。更一直追隨著這個行業的發展和數位化需求，最終在粵港澳大灣區成長為一家集自主研發、生產、銷售於一體的高新科技企業，生產中高端鞋服印刷包裝製品如RFID電子標籤、防偽標籤、防微抗菌包裝紙、防微抗菌乾燥包等產品。公司年產值超過十億元，在廣東、浙江溫州和印尼各設立一家製造基地、在越南則擁有兩家。研發基地位於廣東，並在香港、美國、法國、荷蘭、德國設有常駐辦事處。



陳慶偉

廣州市寶紳科技應用
有限公司副總裁



來自七山二水一分田的浙江，陳慶偉的父親很早就鍾情珠三角。他看中了這裏有很多外企和港澳台商，而且外地人在這裏不但不會遭到白眼，反而在創業路途上會遇到很多貴人。陳慶偉同樣在這裏結識了台灣鞋廠的朋友，得到了寶貴的意見，更抓住了商機。這裏的政府也更加樂意為企業提供訊息和便利，氣候也比浙江更加宜人，於是，他與大灣區的緣份也就這樣開始。

陳慶偉分享的成功關鍵，是「做實業不像炒股票，是有緩衝期的，有

時候做一兩年的調研，都不會錯過戰機，但下錯了決定就會招來巨大損失。何況企業的成長不用快對手很多步，而是只要剛好快對手一步，就可以獲得成功。」

此外，及時的策略調整也相當重要，他以寶紳科技為例：公司85%是外貿單，15%是內銷，主要對口外貿企業，因此完善全球供應鏈勢在必行。為此，他們不光是在中國大灣區有一座生產基地，更一早在越南、印尼、孟加拉都設立了生產基地，以順應環境的變化。同時，還要加快供應

◎ 困難困難，困在家裏就是難；出路出路，出去就是路。

◎ 打鐵還需自身硬。優秀的企業自然而然地會比同行更能享受到政策的紅利和政府的支持。

◎ 除了要了解客人需要甚麼，還要更進一步去為客人研究和分析還缺甚麼，進而提供更好的解決方案。



著這一行有巨大的需求，值得踏踏實實做下去。他說，任何產品都需要標識，寶紳科技則主要為服裝提供包裝，所以只要未來人口繼續增長，經濟繼續繁榮，這一行就還有增長的空間。因此，他認為寶紳首先要突出自己的差異化服務，才能在「千軍萬馬走獨木橋」的較量中獲得成功。

據陳慶偉觀察，大灣區的外企在逐漸減少，生產部門開始移向東南亞或是其他地方，以後的市場環境可能會更加惡化。因為美國制定的戰略就是要打壓中國，切斷中國的供應鏈。但面對挑戰，陳慶偉認為身為中國人，應該要為自己的國家感到驕傲，中華民族勤勞、好學、拼搏的精神是我們的優勢。國內國外雙循環的新經濟格局，和一帶一路倡議，都為中國企業拓展了空間。

談到對年輕人的建議，陳慶偉建議大家一定要先問清楚自己內心到底追求的是什麼，面對真誠的自己，才能把創業這件艱難的事情做得踏實，走得長遠。

鏈和信息技術的應用，設立中層管理人員培訓學院，一系列的內功，形成寶紳的整體優勢。

談到寶紳科技如何能快人一步，陳慶偉表示公司的宗旨就是四個字：「以客為本」。除了要了解客人需要甚麼，還要更進一步去為客人研究和分析還缺甚麼，進而提供更好的解決方案。

寶紳科技每一年百分之三十的利潤會投入到研發，目標同樣是讓客戶滿意。陳慶偉強調，許多時候，寶紳本身有多少收益反而是次要的。因為了解客戶需求之後，管理層可以帶領

團隊去發掘市場，把握未來，減少閉門造車的危險，對寶紳確立長遠優勢十分重要。

談到企業管理，陳慶偉認為需要一個安定和諧的內部環境，才能為發展奠定基礎。管理層應當與員工共同面對挑戰，分享喜悅，才能並肩前行。寶紳為此創作了自己的歌曲，同時在重要的節日和場合均要求奏唱國歌，以增強愛企業、愛祖國的共同理念，共同打造一個偉大的企業。

陳慶偉指出，印刷業是一片紅海，單單廣州就有八千多家印刷企業。如此激烈的競爭，對陳慶偉而言就代表





吳志龍

亞洲體育電競有限公司
創辦人

曾擔任粵首環保控股有限公司（現稱中國中石控股有限公司）執行董事

榮暉國際集團有限公司
執行董事及董事會主席

金威醫療主席

澳洲麥覺理大學會計系
畢業



於澳大利亞麥覺理大學主修會計，擁有多年創業及商業管理經驗。曾擔任粵首環保控股有限公司（現稱中國中石控股有限公司）執行董事，榮暉國際集團有限公司執行董事及董事會主席，並於 2018 年成功收購並成立金威醫療，出任金威醫療主席，致力開拓國內醫療市場。

2019 年創辦亞洲運動電競，推廣創新運動模式，運用智能科技配合不同的體育設備，協助用戶在虛擬場景中進行運動，達致身心健康。積極配合國家政策，讓運動與電競融入千家萬戶，推動全民運動。



2023 年舉行的杭州亞運會，首次將電競納入正式的比賽項目，讓體育與電競攜手而行，在文化交流、經濟發展等方面展現出更多價值與可能。在這個新興領域中，粵港澳大灣區傑出青年企業家得獎者、亞洲體育電競有限公司 (AME) 創辦人吳志龍，以他的創新思維和卓越領導能力，成為引領亞洲體育電競的重要推手。

吳志龍 2019 年創辦亞洲體育電競有限公司。談及初衷，吳志龍表示自己一直對運動和電競都有濃厚興趣。但電競產業雖說一直受人喜愛，

卻往往只限於遊戲本身。

他開始思考，運動受限於地理環境和空間限制，是否能夠將電競和運動結合，讓人們隨時隨地都能參與運動？於是，他創立了亞洲體育電競，力求結合智能科技和不同的體育設備，創造虛擬場景中的運動體驗，讓人們可以在遊戲中同時享受運動樂趣，贏得身心健康。

作為金威集團控股有限公司副主席及執行董事和金威醫療集團有限公司主席，吳志龍將管理和創業經驗應用到 AME 的創業過程中。他和團隊

研究開發了一系列運動電競設備，如電子賽馬、電競單車、跑步機、動感划艇機、獨木舟、戰繩機和拳擊機等，以滿足不同運動愛好者的需求。

以電子賽馬為例，這是一種結合虛擬場景和科技元素的創新產品。玩家可以透過虛擬實境技術和感應器的作用，真實地感受到騎馬的快感和挑戰，恍如在跑馬場上奔馳。同時，他們更引入不同的方式以記錄運動數據，並研究如何與醫療科技結合。吳志龍希望能帶領團隊將運動電競融入每個人的生活，推廣運動新文化，普及全民運動。

目前，AME 門店已成為香港熱門遊樂景點之一。除了推廣運動，AME 還舉辦各種特色活動，吸引遊客觀光的同時能有更多參與，為香港旅遊業帶來新機遇。

AME 的成功吸引了許多政府和知名機構及品牌合作：如康文署全民運動日，機電署、警務處、旅發局、數碼港、香港賽馬會、Nike、AIA 等，



亦獲得多項殊榮：如大灣區最佳科技創新獎等。最近幾年更是受到多個國家及地區邀請合作及分享經驗，如韓國、日本、新加坡、中國台灣、大灣區等。

吳志龍相信，遊戲不僅僅是遊戲，它也能改變生活。AME 將一直致力推動全民運動及科技創新，並利用香港「背靠祖國，連通世界」的獨特優勢，開拓更廣闊的市場。

談及未來，吳志龍計劃逐步擴大市場規模，在更多的地區建立 AME 門市，當然擴張的首選是大灣區。他說，大灣區人口密集且經濟實力雄厚，擁有龐大的潛在消費者群體，為運動電競產業提供了廣闊的市場。同時，作為亞洲最具活力的經濟區域之一，大灣區也便於 AME 與其他地區的運動電競產業合作，吸引國際賽事和投資。他也將積極尋找與當地遊戲開發商、電競團隊、直播平台等相關企業的合作機會。透過建立良好的合作與伙伴關係，共同推動運動電競產業的發展。

此次獲獎，吳志龍表示令自己多了一份責任感。他的願景是推動運動電競行業的發展和創新，為行業和社會帶來積極的影響。吳志龍強調，運動電競不僅是一種娛樂方式，也是一種全球性的文化現象。他希望打造一個健康、積極的社群環境，並與文化界和教育界合作，推動運動電競的教育和培訓，讓更多人認識和參與到這個行業中。



◎ 保持熱情和堅持。運動電競行業具有巨大的潛力和機遇，但同時也面臨著挑戰。堅持追求自己的目標，並勇於面對困難挫折。相信自己的能力，發揮創造力，就有機會取得成功。

◎ 遊戲不僅僅是遊戲，它也能改變生活。



黃繼雄

智紡國際控股有限公司
主席及執行董事



智紡國際控股有限公司主席及執行董事，畢業於美國南加州大學，獲理學（工商管理）學士學位。

2022 / 2023 屆香港青年工業家協會執行委員會委員及第 42 屆香港中華廠商聯合會執行委員會委員，曾擔任香港菁英會第十屆執行委員會常務委員。2013 年 10 月，榮獲廣東省江門市榮譽市民稱號。於 2020 年，獲授香港青年工業家獎。



智紡國際控股有限公司主席及執行董事黃繼雄，出身自紡織家族，坦言「自小便在紡織廠房生活，與紡織建立深厚的感情。」

1999 年，在美國南加州大學主修理學（工商管理）及輔修建築學的他學成回國，隨即加入紡織行業，從事家族生意。2011 年決定憑自己的經驗及資金，另闢新天地。「因為前幾年的經驗，讓我發現市場環境已有轉變，新一代消費者開始追求時髦，研發新款功能性面料迫在眉睫，我想是時候自己創立一家公司了。」智紡國際因此誕生。

儘管黃繼雄已在紡織行業工作多年，但創立一間公司仍是從零開始的漫長旅程。提到過去，他說「創立初期，最大的困難是資金不足，與供應商協商的條件自然較差。」黃繼雄當時多次前往日本，用實力和誠意說服供應商提供穩定的原料。研究出新款面料後，亦需向不同的製衣公司介紹公司的新產品，參與競標。

他介紹，智紡國際已有幾十項品牌及專利，成為日本東洋紡、奧地利蘭精在內地的戰略合作夥伴，也是蘭精集團蘭精纖維中國區唯一的針織產品應用開發基地。同時，公司也與不



黃繼雄

美國南加州大學
理學（工商管理）學士
香港中華廠商聯合會會董
香港工業總會理事
廣東省江門市榮譽市民

◎ 我的企業文化簡單務實：「以人為本，以客為尊，不斷學習創新，追求卓越，為健康舒適的穿著而努力奮鬥」。

◎ 紡織行業應研發真正的人工智能工廠。

同的高校建立聯繫，共同研究及推出新款功能性針織面料。

公司成立 7 年後，黃繼雄指，「經過多年經營，公司利潤明顯改善，加上大環境有所改善，所以與幾個金融界的朋友商量如何擴大業務圈子，上市一來可以增加公司的知名度，亦可集資用於增加研發及設計新款功能性面料。」

智紡國際 2018 年中期純利按年飆 199% 至 920.2 萬元，除稅後全年純利更是增加約 382.8% 至 996.9 萬元，且營業額也按年大升 82% 達 8330.7 萬元，其中功能性面料的營業額，按年暴漲 85% 至 8132 萬元。

黃繼雄介紹，智紡國際是兆天集團的母公司，旗下還有兆天紡織科技等公司。集團目前包攬內地女性內衣行業許多品牌，戰略合作客戶則包括老牌的愛慕、安莉芳、舒雅、華歌爾、曼妮芬等，亦包括新興內衣廠商如內外、蕉內、奶糖派等。在電商時代下，集團也積極與多個網絡平台合作，如淘寶、京東、抖音、小紅書等。

智紡國際總部位於大灣區內的東莞，「家族企業的廠房也都散布在大灣區」，笑言早已直觀了解到北上設廠有很多優勢。他為我們詳加分析：「一，便於吸引紡織業人才；二，國家對研發企業十分支持（提供稅務或款項補貼）；三，很多上下游企業都集中於大灣區，便於加強合作及維持緊密關係。」

提及紡織業的人才要求，沒想到和專業知識相比，黃繼雄點明最重要



的是興趣為先：「紡織業於中華民族有幾千年的歷史，紡織技術源源不斷地創新，有賴於前人對紡織的興趣及認識，薪火相傳。因此我認為從事這一行，知識可以慢慢學習，但前提是必須有興趣，有一種行業抱負及主動學習的態度。」

因此他的公司注重推陳出新。其中較特別的是名為 Smart Amino 的精油護膚系列面料，有薰衣草精油、

芸苔子精油、玫瑰精油、白玉蘭精油等一大系列，成為科研賦予人類的恩惠。

但黃繼雄強調時代瞬息萬變，「作為領導者要不斷學習，及時了解製造模式及年輕一代的消費模式變化。」他續說，如今已是數碼及互聯網年代，「下一步應好好利用科技進行研發及改善生產品質，興建人工智能編織工廠。」

高科技工業 香江顯潛能

陳恩永

恩達集團控股有限公司
行政總裁

CHAN
YAN
WING



陳恩永

英國倫敦大學畢業

深圳市福建商會副會長

香港青年發展聯盟副主席

香港坪山青年總會副會長



1978 年出生於香港，英國倫敦大學畢業後加入恩達集團，從生產管理員做起，累積了一定的企業經營管理經驗後，除了協助集團主席制定集團企業策略規劃及整體業務發展，亦負責監督集團的銷售及拓展內地與海外市場。

出任深圳市福建商會副會長、香港線路板協會青年委員會執行委員，香港青年發展聯盟副主席，香港坪山青年總會副會長等社會職務。



恩達集團是一家成立於 1992 年的港資上市公司，總部位於香港，專注生產高端多層線路板及不同金屬基材線路板，主要應用於汽車通訊設備、醫療設備、工業自動化設備以及電子消費品。陳恩永介紹，早在 1992 年，集團已經在深圳坪山區成立生產基地，目前正不斷探索在大灣區其他城市發展業務，加快生產基地的擴展。

陳恩永透露，當年選擇在深圳成立生產基地，是發現內地在生產力方面比香港有競爭力。他指出，香港當時主力發展金融和旅遊業，而內地則在製造業方面有很大的勞動力優勢，也比香港更注重這方面的人才培養。

此外，內地在人力市場、土地資源、甚至政府支持力度方面，都比香港優異。所以，集團毅然北上，更受惠於內地對外資企業的優惠政策，包括稅收和投資方面的支持。

近年內地汽車尤其是新能源車發展強勁。陳恩永表示，新能源汽車領域是恩達集團的主要業務，因為恩達生產的線路板，不少都用於汽車方面，且多年前已經和歐美及內地的汽車產業結成緊密合作夥伴，相關的汽車研發和量產，恩達集團都有參與。在這過程中，恩達集團發揮出連結外資和內地企業的橋樑作用，不少外資車企將量產的業務放在內地，恩達



集團均予支持，同時也注重將歐美的最新技術，引入到內地的新能源汽車產業。

雖然，大灣區不同城市對新能源汽車產業都推出了不少扶持政策，但恩達集團的研發中心仍然會放在深圳。陳恩永認為，深圳在人才方面的政策十分優越，能夠吸引大批內地和境外人才來深圳發展，對於正向高科技工業進軍，迫切渴求人才的恩達集團，是一個合適的人才寶庫。當然，他也希望先進生產技術能輻射到大灣區更多城市甚至是邊緣地區的城市，以支持大灣區的整體發展。

作為一家港資企業，他強調恩達集團正享受著一國兩制下的多重優勢：一方面在語言、法律制度和客戶服務上都能滿足境外客戶；另一方面在生產環節則能依靠大灣區的宏大生產能力、人才和技術，從而令集團更具備競爭力。

前幾年，新冠疫情令不少產業出現了供應鏈上的困難，恩達集團也不

例外。但陳恩永喜歡用美國前總統杜魯門的一句話來鞭策自己：悲觀者把機會視為困難，樂觀者把困難轉化為機會。

他回憶道，疫情爆發初期，由於突如其來的通關障礙，人員往來和物流受到相當大的影響。但集團也很快調整了營運模式，開會形式改為視像會議，物流方面也儘量依靠和發掘庫

存，與供應商作更多的溝通，從而增加競爭力。

一向注重金融業的香港，未來如何在高新科技方面加快步伐？陳恩永認為，香港本身有很健全的硬件配套，例如本港的科學園、數碼港，包括金融業方面都有優秀的上市平台，幫助初創企業集資。而且近年來，港府亦推出不少新的政策，例如設立 100 億港元的「產學研 1+ 計劃」，以配對形式資助具有潛力成為初創企業的大學研發團隊，將成熟的技術商業化。這些都是對高科技工業相當有力度的輔助支持，有助高新科技企業發展。

展望未來，恩達集團仍將深耕高新科技產業，「這幾年國家提出『十四五規劃』，給香港一個重要的綱領指引，所以我們看到這兩年特區政府在全力發展河套地區的港深創新及科技園，以及北部都會區內的新田科技城」，陳恩永信心十足地告訴記者：「香港一定能迎頭趕上！」

◎ 悲觀者把機會視為困難，樂觀者把困難轉化為機會。



把握數字時代 灣區乘風而上

陳勸

十方融海
／
創始人兼 CEO

CHEN MAI



十方融海創始人兼 CEO，一名「深二代」和「創二代」。畢業於華南理工大學，目前是新加坡管理大學、浙江大學的工商管理博士在讀生。大學期間開始創業，踩準知識付費和創業潮的風口，成立了知識付費平台十方融海。在「數字中國」的時代機遇下，發揮數字科技教育企業的優勢，乘風而起。

獨特的創業帶動就業的效應，令十方融海受到國家發改委的關注，這位女企業家也多次登上了 CCTV1、CCTV13、央廣粵港澳大灣區之聲等多家主流媒體的專題節目。



談及獲得粵港澳大灣區傑出青年企業家最佳科技創新獎，這位已在商海拼搏了近 10 年的女企業家似乎有很多話說。

「這次活動評選出來的 100 位傑出青年企業家，有許多是科技創新的佼佼者。名單本身，就已經折射出粵港澳大灣區內科技創新企業的欣欣向榮。」深圳十方融海科技有限公司創始人兼 CEO 陳勸快人快語，結論也下得擲地有聲。

十方融海是深圳市百強軟件企業、重點互聯網企業、重點網絡視聽企業，2019 年被評為省級專精特新

企業，2022 年旗下子公司被評為市級專精特新企業，被深圳市工信局評為潛在「獨角獸」企業。

多項榮譽加身的背後，是陳勸這個從小在父輩經商氛圍中長大的深圳姑娘，給自己開闢出來的一方天地。

陳勸自小就對經商創業有著非常濃厚的興趣。進入華南理工大學後，校園裏熱熾的雙創氛圍，校方對大學生創業的百方扶持，令她下定決心創業。

2016 年，正是知識分享和付費元年。她發現市面上開始流行講師、專家等自行組建微信群進行線上授課



陳 勸

十方融海創始人兼 CEO

畢業於華南理工大學

新加坡管理大學、
浙江大學工商管理博士
在讀生

◎ 在挑戰中尋找機會，在變革中創造未來。

◎ 技術的力量不僅在於革新，更在於為社會帶來公平與溫暖。



後，陳勸和團隊意識到微信授課的模式對人數、傳播等都有限制，應當打造新的平台。

於是，十方融海就在這一年成立，「荔枝微課」系列產品應運而生，更從語音直播，陸續增加了圖文、PPT、視頻直播等多種功能，荔枝微課也由純工具，轉變為知識付費平台。

然而對於一家直接面向終端消費者的企業來說，創業尤其艱難。「雙

減」政策、疫情挑戰、行業技術變革，都給十方融海帶來了嚴峻挑戰。「但我們一直以『應變、求變』的心態去做業務，追隨國家戰略、市場、用戶需求的變化，開發的全是用戶真正需要的產品。」陳勸說。

陳勸為企業確立了「為數字中國塑造新興人才」的戰略，構建了「用戶需求驅動、技術創新驅動」的雙渦輪引擎，形成十方融海的發展路向。

事實證明，這個取向極為準確。十方融海作為華南理工大學孵化的項目，現已成長為國家高新技術企業。在校企融通創新、創業帶動就業方面，除了每年都參加華南理工大學的校招之外，還通過與母校舉辦雙創比賽、小程序開發比賽等活動，帶動母校學生創新創業，解決就業難題。公司成立以來，已累計為 650 萬人提供了切實的就業幫助。

陳勸透露，十方融海與華南理工通過開展校招、共建教學實習基地等，在校內組織、協辦如「微信小程序應用開發大賽」、「創意華園挑戰賽」等，

給予學弟學妹們以資金、資源上的支持，為大學生搭建圓夢平台，鼓勵創新創業。

陳勸企業的社會責任融入到產品研發、迭代、應用的點滴細節裏，力求創新教育、促進就業、鄉村振興、助力女性成長。

對於大灣區的科技創新前景，陳勸充滿信心。「以我個人的經歷而言，選擇合適的創業環境至關重要。大灣區具有許多獨特的優勢，使它成為青年創新創業的理想之地。」

她指出，大灣區擁有眾多大型企業和先進的產業集群，特別是在科技和創新領域，在全國都具有舉足輕重的地位。以十方融海所在的深圳為例，這裏強大的經濟基礎、深厚的科技創新發展環境，優越的地理位置，能為青年創業者提供豐富的資源和廣闊的市場。加上深圳的創新氛圍、完善的創業生態系統以及諸多創業扶持政策與補貼，「完全激發了我的熱情，我覺得在這座充滿活力的創新之城創業，是很幸福的事情。」





鄧強光

香港維港教育集團
創始人兼董事長

暨大港澳子弟學校
創始人兼理事長

香港廣東青年總會
副主席



香港維港教育集團創始人兼董事長、暨大港澳子弟學校創始人兼理事長、香港廣東青年總會副主席、2020 年全國抗擊新冠肺炎疫情表彰大會香港代表、第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家。

2009 年投身教育事業，2015 年率先把香港 DSE 課程引入內地，探索內地與港澳基礎教育的融合創新。2021 年在暨南大學指導下，開辦全國首家港澳子弟學校——廣州暨大港澳子弟學校，隨後於 2022 年和 2023 年分別在東莞和佛山各開辦了一所暨大港澳子弟學校，形成了「一門三校」的發展格局，並努力成為粵港澳大灣區教育融合發展的推動者和踐行者。



鄧強光，一名投身教育行業的香港青年，牢牢記住了國家《粵港澳大灣區發展規劃綱要》中，明確要求將粵港澳大灣區打造成「世界一流灣區、世界級城市群以及全球科技創新中心和國際教育示範區」。他認為，教育是培育粵港澳大灣區人才，促進人才流通，共建世界一流灣區的基石。

也因此，作為維港教育集團創辦人，九年前他帶領集團積極探索灣區內基礎教育融合創新這條路。

2009 年起，鄧強光開始積極投身於香港與廣東省的教育、文化交流工作。2015 年，成為首家將香港

DSE 課程引入內地的教育機構，如今，維港教育集團與暨南大學合作，創辦廣州、東莞、佛山三所暨大港澳子弟學校，解決不少在灣區生活的港澳子女教育問題，打造出「IB+ 港澳融創課程 +HKDSE」15 年一貫制國際課程體系。

鄧強光說，無論是辦企業還是辦學，最重要的是要符合國家政策方向。據香港統計處數據，目前在廣東地區生活的香港永久居民約 53 萬，14 歲以下的港籍子女佔 33%，不少家長也希望自己的孩子能夠更多地培養對國家的認同感。



鄧強光相信，香港作為國際金融中心、國際教育樞紐，有國際化以及師資學術力量的優勢，有利於在大灣區和內地，形成中外結合的「產學研」和「教學研」體系。他透露，暨大港澳子弟「一門三校」開辦以來，已經和 24 家香港、澳門、廣東、北京、江蘇等地的中小學簽訂姊妹學校合作協議。校際行政團隊的互訪、觀課評課，師生的教育文化交流、考察等，促進了內地與香港學生以及教育團隊的雙向交流。而令他欣慰的是，暨大港澳子弟學校自主研發的「IB+ 港澳融創課程 +HKDSE」15 年一貫制課程體系，能夠在內地獨樹一幟。

辦學過程中，鄧強光也遇到過很多挑戰，新冠疫情的影響以及教育、師資、教材的選擇，師生融合等問題，都需要高度的關注和反復磨合。獨立探索，虛心合作，是鄧強光成功的關鍵。他表示，集團同暨南大學、廣東省教育廳和廣州市教育局保持密切溝通，先行先試，步步摸索下，才取得今日的成績。

鄧強光說，以後還會遇到更多的挑戰，例如，在師資方面，如何吸引

和留住優秀的內地和港澳教師，如何提高教師的專業素養和國際視野，如何實現教師之間的交流互動和共同成長等。但他認為難題總可以得到解決，對將來充滿信心。

談到未來，他表示維港教育會繼續落實「引進來」戰略規劃，實現教

育要素與資源的雙向流動，引入香港乃至世界一流教育資源。另一方面要抓住機會，積極開拓海外市場，佈局「一帶一路」，探索打造中國特色的國際課程體系，助推中國特色的國際教育走向境外甚至海外。

一路走來，鄧強光最大的感觸是創辦港澳子弟學校讓他萌生了深深的責任感，而這來自於他的初心：「從事教育，必須要有情懷、擔當和使命」。

談及得獎，鄧強光深表感激，他強調這不僅是個人榮譽，更是暨大港澳子弟學校「一門三校」和維港教育集團所有教職工共同的榮耀，是對辦學成果的嘉獎，也是對大家不懈努力的肯定。



◎ 立德立言，無問西東。

◎ 對於有志到大灣區創一番事業的香港青年，建議他們保持開放心態，看到祖國日新月異的變化，得天獨厚的區位優勢、政策支持和資源優勢。抓住時代機遇，融入國家發展大局。我對香港青年的能力優勢和橋樑作用，充滿信心。



「法氫新能源」創辦人之一，從小在澳洲長大並接受西方教育，但從未忘記中國才是自己的根。1997 年回港加入家族生意，8 年後意識到新能源是世界的未來，遂毅然決定創業，開始尋找可靠及理念相近的能源企業。

2008 年在法國遇到當時只有兩位法國創辦人的「法氫新能源」，決定投資並加入這家擁有獨家製氫技術的新公司。理想是全球都面臨傳統能源危機和污染問題，希望自己能夠出一分力，幫助中國及世界達到「碳達峰」與「碳中和」目標。



獲得「最佳科技創新獎」的傑出青年企業家方時俊，是法氫新能源的創辦人及行政總裁。法氫新能源的技術直接來自於法國，從事氫氣研發和生產設備，並提供全方位能源解決方案。

方時俊從小在澳洲生活，學成後於 1997 年回港加入家族的電動工具生意，八年後毅然決定創業。因為意識到新能源是世界的未來，開始到處尋找技術先進及理念相近的能源企業。直至 2008 年，在法國遇上當時只有兩位法國創辦人兼員工的法氫新能源，決定投資並加入這家前途無可

限量的新能源企業。

公司的技術直接來自法國工程師和科學家研發的最新成果。而他亦發揮專長，在商業管理、資金、市場等方面扮演關鍵角色。

近年來，全球經濟受到疫情重創，地緣政治亦對發展環球業務的企業帶來壓力。不過方時俊表示，大環境不穩定，俄烏衝突、以巴衝突等，令傳統能源的供給及價格受到嚴重影響，新能源公司反而獲得更多發展機會。

國家主席習近平向全世界宣告：「中國的目標是到 2030 年實現二氧化碳排放達峰，直至 2060 年實現碳



方時俊

法氫新能源
創辦人及行政總裁

◎ 保持對世界的好奇和赤誠，莫忘初衷。

◎ 創業首先要在深入調查研究，廣聽意見的基礎上，確立清晰的目標，其次是要有踏出第一步並堅持到底的勇氣和毅力。

中和。」方時俊相信法氫新能源通過綠色氫能，大幅減少輕重型車輛、船隻和工業設備造成的污染，完全可以協助國家實現目標。

他以公司在香港本地的一項較普及的業務為例，以氫氣清洗巴士、船、火車等設備，從而更好地保護相關的發動機，可以減排 60% 至 80%，節約 5% 到 10% 的柴油費用。

高新科技一日千里，因此方時俊表示自己不敢懈怠，不斷提升團隊的科研能力及優化團隊構成。目前，法氫新能源生產的製氫設備已申請世界專利，公司的業務亦在海外市場均衡分布，在歐洲、澳洲、東南亞市場都有拓展。方時俊表示，未來會做得更廣。

他更希望法氫新能源能夠發展成為將來的百年企業，持續為新能源發展、環保節能作出貢獻。

方時俊相信「世界上沒有解決不了的難題」，因為人的想像力和潛能



是無限的。況且新能源科技日新月異，競爭十分激烈，所以要與時俱進，勇敢面對挑戰。同時，他坦言如果遇到困難，不要高估自己一個人的力量，要知道團隊的力量才是無窮的。

作為粵港澳大灣區的傑出青年企

業家，方時俊表示接下來會致力於發展大灣區內的業務。這是全中國最具活力和開放程度最高的市場，意味著區內更加重視新能源及相關行業，也意味著更廣闊的市場。方時俊相信法氫新能源在這裏大有用武之地。

方時俊表示，是次得獎非常感激各方的評估和肯定，大大提升了自己和團隊的士氣。作為創業成功的先行者，他提醒年輕的一代：「創業從來沒有坦途」。方時俊強調，創業首先要在深入調查研究、廣聽意見的基礎上，確立清晰的目標，其次是要有踏出第一步並堅持到底的勇氣和毅力。

「尤其是當你創業之初，不是所有人都會理解和支持，而且當你遇到必然會遇到的困難時，尤其要保持冷靜和堅定，不要讓其他人打亂了自己的步伐。」



三地求學增見識 濠江工程女掌門

劉秋瑜

奧邦建築集團有限公司
行政總裁兼執行董事

LAO
CHAO U



劉秋瑜

澳門東盟國際商會
副理事長

澳門江門青年會副會長

英國皇家特許土木工程
測量師學會（澳門區）秘
書長

畢業於美國加州伯克利
大學土木工程系

香港理工大學建築及
房地產學理學碩士

現就讀北京大學光華
EMBA



畢業於美國加州伯克利大學土木工程系，香港理工大學建築及房地產學理學碩士，現就讀北京大學光華 EMBA。

澳門東盟國際商會副理事長、澳門江門青年會副會長及英國皇家特許土木工程測量師學會（澳門區）秘書長。她亦為澳門工程師學會會員。



出生於澳門的劉秋瑜，是奧邦建築集團有限公司行政總裁兼執行董事。中學時期已決定跟隨家族事業，故選擇赴美攻讀土木工程。前綫工作經驗豐富的劉秋瑜表示，澳門的建築產業大部分都是家族企業，「澳二代」之中，很少需要走到企業的第一線，而女性就更少，所以她反而有一定的優勢。

劉秋瑜一向喜歡挑戰，對於接班，亦有自己的理解：「這其實是個守業並同時創業的過程，自己有抱負，但剛開始參與父母未必放手。其實不需要糾結，要想讓長輩放心，唯有靠自己的努力，不斷學習，通過業績去換取信任。」

雖然是家族產業，但她從美國

求學回來，依然是從最基礎的地盤工程師做起，2年後才開始參與公司的商務、投標等工作，再鍛煉了幾年，2014年正式接班。

接手集團業務大約4年後，2018年9月，劉秋瑜成功將企業上市，按收益計，集團名列澳門整體裝修工程市場第4位，6大持牌賭場中，有5個是奧邦的客戶。劉秋瑜展現出的專業性和業務才華，讓家族完全放心，將集團業務全權交由她打理。

去年，奧邦建築的營業額達到1.41億澳門元。除傳統業務外，劉秋瑜還拓展了很多新的業務形態和地區。如早在七八年前，她就涉足橫琴，參與了位於橫琴金源國際廣場的港澳青年創業孵化中心創立。今年3



月橫琴封關，奧邦也是第一批獲得橫琴粵澳深度合作區免稅進口主體資格的33家企業之一。此外，集團還涉足金融、私募基金、地產投資等行業，子公司遍佈內地、香港和柬埔寨等國家和地區。為了賦能集團未來，亦投了不少新興企業，包括半導體、無人駕駛和大健康等領域。

劉秋瑜的企業擴張規劃，和她個人的職業規劃有著相似之處。為此她始終秉持不斷努力、提升價值的原則，積極整合資源，在不同板塊上借力。

經過這些年的經驗積累，她認為，一家企業準備轉型，風險把控是最重要的挑戰。在嘗試了諸多領域的投資後，她也定下原則：投資必須以集團業務為中心，圍繞其延伸的賽道，才考慮深度參與。她亦通過深度股權參與的方式，賦能更多的內地企業去海外發展。

說到學習，劉秋瑜有在美國、香港和北京的求學經歷。本科在加州伯

是報讀了北大光華的EMBA課程。

「三地的教育模式完全不一樣，訓練我不同的學習能力；而不同地區的求學經歷，則大大擴展了我的朋友圈。」劉秋瑜說，「澳門的市場及人口板塊小，可以學習的東西有限。但在北大EMBA班裏，我的同學既有創業者也有不同企業的高管，他們各有不同的經歷，又來自不同的城市和行業，看問題的視角完全不同。通過向他們學習，我吸收了很多不同的思維方式和解決問題的方法。」

今年四月，劉秋瑜第一次以傑出青年企業家的身份跟隨粵港澳大灣區企業家聯盟組織的大型商務考察團赴柬埔寨考察，尋求商機。雖然只有幾天的行程，但與來自大灣區內不同城市、行業的七十位成功企業家溝通、交換看法，讓她收獲良多。她相信廣交朋友、勇於探索、整合資源，就會發現更多的營商機遇。



◎ 廣交朋友、勇於探索、整合資源，就會發現更多的營商機遇。

◎ 接手家族企業其實是個守業又同時創業的過程，要想讓長輩放心，唯有靠自己的努力，不斷學習，通過業績去換取信任。



北京大學畢業後，先後就職於日本最大的金融機構三菱日聯金融集團旗下三菱東京銀行（現三菱日聯銀行）和華爾街知名投行美林證券。經歷 14 年外資金融機構磨煉，轉投中資銀行賽道。

2019 年加入天風國際，近五年來於逆境中成功帶領公司實現跨越式發展，躋身香港活耀中資券商之列。

在促進鄂港合作的同時，天風國際作為湖北省核心的境外金融機構，為把湖北省建設成全國重要的區域金融中心作出了積極貢獻。



天風國際證券集團行政總裁鄒傳在接受訪問時坦言，對獲得粵港澳大灣區傑出青年企業家稱號表示榮幸。感受到自己在香港金融行業已經獲得一定認可，更重要的是天風國際這個代表湖北的券商，通過香港走向海外的步伐得到了業界肯定。

鄒傳本科就讀於北京大學，主攻英語和日語，選修經濟學。2000 年初，海內外金融業一派興旺，鄒傳接觸到不少留學生，激起對國際金融的濃厚興趣。大學畢業後，他加入日本頭部商業銀行三菱東京銀行，從事衍生產品相關工作，卻發現除了美資，其他

銀行沒有定價權，於是跳槽去了華爾街知名投行美林證券，而後來到香港工作。

經歷 14 年外資金融機構磨煉，鄒傳在 2018 年轉入中資銀行賽道，切身感受到中資金融機構特有的豐富資源，且十分渴望了解外資優秀的操作思路及經營方式。

鄒傳發現與內地企業比較，香港企業有極強的平等文化和創業動力。而自己的團隊之所以能充滿活力，很大程度是因為天風國際「以人為本」，尊重人才。在這裏，「只要是對的事情、對的方向，就會上下一心全力去做」。



鄒傳

北京大學主攻英語和日語，選修經濟學

天風國際證券集團
行政總裁

曾就職於三菱東京銀行
和美林證券

◎ 公司堅持「以創業者為本」。樹立「樂觀、自由、專業、堅韌、團結」的文化內核，始終保持創業的勇氣、創新的動力、創造的活力。

◎ 香港的獨特優勢為中資機構走向海外和粵港澳大灣區，提供強有力支撐，這裏是中資企業國際化的起點。



因此，鄒傳做決策時，會認真聆聽方案提出者的意見，重視每位專業人士的想法，進而鼓勵、推動大家做「正確的事情」。

正是在這樣的氛圍下，天風國際業務突飛猛進，2019 年鄒傳加入時，公司資產管理規模 7 億港元、淨虧損千萬港元，一年後扭虧為盈，並實現 2020 至 2023 連續四年盈利。到 2023 年底，公司資產規模已近 120 億港元，成為各類業務領先的駐港中資券商。

鄒傳認為，中資出海，必須首選香港。因為無論市場環境，還是「一國兩制」的制度優勢，都對中資企業走向海外或對接粵港澳大灣區提供了強有力支撐。香港背靠內地，通過普通法與全球連接，得到國際認可，這點非常關鍵。

為促進鄂港合作，鄒傳積極推動兩地金融聯動，成功爭取國家級開發區——武漢東湖新技術開發區（中國光谷）首個境外金融招商聯絡站落戶天風國際，目前落戶天風國際作為境外招商聯絡站的開發區或機構已增至 6 個。並通過香港業務，支持武漢自貿區開設 QFLP 試點，進一步打通鄂港金融合作通道，為打造東湖創科金融、雙碳綠色金融、中部資本市場「三

個高地」貢獻力量。他透露，依托產業基金，在內部用投行的方式來梳理每條產業線，是天風國際未來發展的重頭戲之一。

作為湖北省屬核心海外金融服務機構，天風國際持續積極拓展境外市場，包括高效穩健推進中東戰略，力圖將全球最具競爭力的供應鏈體系和全球最具增長潛力的地區資金相結合。過去一年來，通過推動「2023 中國湖北 - 沙特經貿合作對接會」於 2023 年 11 月 26 日在利雅得舉辦，以及 2024「相約春天賞櫻花」經貿洽談暨世界 500 強對話湖北活動中的「一帶一路」中國湖北—中東經貿論壇暨「人工智能+」科技主題圓桌論壇於 2024 年 3 月 21 日在武漢舉辦，已助力內地與中東的機構、企業簽署



十餘項合作協議，促成四十餘家內地企業走進沙特，二十餘家重量級中東資本走進湖北。當前湖北正加強科技創新和產業創新深度融合，促進新質生產力加快成長壯大，天風國際也積極推動自身數字化轉型並密切關注行業相關趨勢。

交談中，鄒傳對香港優勢讚不絕口。他認為，以前香港是中國內地的融資市場，支持了 40 年改革開放中至少一半的資金需求，完成了內地大型銀行上市等戰略性安排。但目前香港市場有更多中資參與，海外市場則階段性地對中國資產興趣減弱。幸好在另一方面，改革開放為內地積累了大量財富，需要在海外形成有效資源配置，相信國家會對此做出相應的部署。

也因此，他認為中國企業的全球化佈局勢在必行，香港將成為最重要的戰略支點。香港本身就是亞洲國際化程度最高的大都會，更是與紐約、倫敦齊名的世界級國際金融中心，因此香港最重要的，是要把自身的軟硬設施、營商環境和人才配置好，內地企業和世界各國企業都將爭相來港，搭建自己的國際化平台。





梁達

NOC Coffee CO.
執行總裁、聯合創始人

2017 年被全球權威設計雜誌 Wallpaper 評選為世界最佳設計咖啡店之一

2019 年至 2020 年蟬聯 Big 7 Travel 的亞洲最佳咖啡店首二十位



80 後香港青年，自小與家人在加拿大生活，18 歲回港投身餐飲行業，曾在香港連鎖五星級酒店及高級會所工作近 10 年，積累管理工作經驗。2015 年攜手香港咖啡師大賽冠軍創辦 NOC Coffee，於 8 年內開設 10 餘間分店。

NOC 在 2017 年被全球權威設計雜誌 Wallpaper 評選為世界最佳設計咖啡店之一，亦於 2019 年至 2020 年蟬聯 Big 7 Travel 的亞洲最佳咖啡店首二十位。



灰白色的主調，混凝土和原木打造的空間，在日照之下顯得寬敞明亮，在香港喧囂擁擠的街頭很難不被它吸引住目光，這就是人氣高企的香港本土咖啡店 NOC。

近年越來越多國際連鎖品牌咖啡殺入香港，本土小店亦如雨後春筍般散落街角。但早在 2015 年，香港 80 後梁達 (Benny Leung) 就夥同「第一屆香港咖啡師大賽冠軍」陳澤森 (Sam Chan)，在白領聚集的中環開創了首間 NOC 店鋪。

當時精品咖啡在香港仍未流行，但匯聚中環的金融白領及外國人士正是精品咖啡的受眾目標。短短三四年

間，NOC 已在港島開設了 4 間店鋪，在疫情期間又逆市擴充，進駐九龍和新界。到了 2023 年，NOC 在香港已開出 11 家分店，成為知名的本土咖啡品牌。

開創咖啡店之前，梁達從事餐飲行業，曾在香港連鎖五星級酒店及高級會所工作近 10 年。他表示，近年咖啡文化迅速普及，特別是在內地一線城市，確實會面對競爭的壓力，但在香港尚不算激烈，創業仍有空間。

開咖啡店和開餐廳有何不同？梁達認為，主要體現在產品特點、顧客體驗和經營的成本及規模上。梁達最在乎的就是顧客體驗，「NOC 是

NOT ONLY COFFEE 的縮寫。我們致力為顧客提供圍繞服務、氛圍、食物以及咖啡的完整體驗。」

除此之外，他形容，N 字好似一個倒轉的咖啡杯，如果製作的咖啡質素不夠好，他們寧願把咖啡倒掉，另外製作一杯。O 像俯視的咖啡杯，亦像一個放大鏡，代表他們重視每一個細節。C 就像打側的耳朵，代表他們會聽取客人及同事的意見。

第一眼的體驗，在於 NOC 咖啡店充滿質感的空間，黑白灰的簡約元素透露出梁達「Less is more」的極簡美學，希望用簡約的風格給顧客留下深刻印象，讓客人能夠專注享受當下的那杯咖啡，少一些周邊環境的困擾。

NOC 於 2018 年被設計雜誌 Wallpaper 評選為世界最佳設計咖啡店之一，亦於 2019 年至 2020 年蟬聯 Big 7 Travel 的亞洲最佳咖啡店首二十位，並被評價為「走進店裏猶如踏入 Apple 或高級設計商店」。

梁達認為，品牌形象不單純是一種外在的設計風格或當下的潮流趨勢，



應該結合公司的理念和想要傳達給顧客的信息。「白色的簡約風格更能突顯明亮和整潔，同時也容易暴露缺點。我們的前線員工會根據公司制定的衛生指引定時清潔，保持所有設備和店內環境符合衛生標準。顧客也因此會對我們的出品和環境更有信心。」

梁達重視對咖啡師的培養，鼓勵員工參加各種比賽，在休息時間交流拉花技術，同時在新店的烘豆空間還會為員工開設烘豆和杯測課程。

在梁達看來，咖啡、輕餐飲最重要也是最難的是，在品牌發展的同時如何確保顧客服務和出品標準的統一性。

「在我的認知裏，顧客需要的往往很簡單，不管品牌做的再大，價格再便宜，顧客喜歡的期待的，還是第一次嘗試的那杯咖啡和愉悅的體驗而已。」

打造香港本土精品咖啡品牌，梁達的野心不止於此。他透露早在疫情前已經開始籌備擴展內地和亞洲市場，並於 2021 年在曼谷開了第一間海外店。雖然該分店因為疫情等多種因素，於今年 3 月結業，但梁達表示，會繼續在香港擴展規模，積極考慮不同商業模式和地區的可能性。

他認為，這幾年內地咖啡市場的競爭非常激烈，可以看到快速規模化的品牌，也可以看到獨立小店出品上的創新。特別是現在國際連鎖快餐和本地的連鎖茶飲品牌也在加入咖啡品類，相信咖啡在飲品行業的空間將會更大。



◎ 顧客需要的往往很簡單，不管品牌做得再大，價格再便宜，顧客喜歡的、期待的，還是第一次嘗試的那杯咖啡和愉悅的體驗而已。

◎ NOC 是 NOT ONLY COFFEE 的縮寫，致力為顧客提供圍繞服務、氛圍、食物以及咖啡的完整體驗。



畢業於中央財經大學、諾歐商學院、清華大學、香港理工大學，獲得了理學碩士學位、工商管理碩士學位以及浙江大學與香港理工大學聯合培養的博士學位。

2013 年參與創建美團外賣，擔任聯合創始人。2016 年創辦水滴公司。水滴公司以「用互聯網科技助推廣大人民群眾有保可醫，保障億萬家庭」為使命，致力於為用戶提供健康保障解決方案。2021 年 5 月 7 日，水滴公司正式登陸紐約證券交易所。



香港的保險市場在疫情後重現熱鬧景象。2023 年 8 月，「水滴金融」在香港正式開業。這間水滴公司旗下的香港持牌保險經紀公司，專責為個人和企業客戶提供專業的保險經紀及相關服務，包括提供一站式、全流程的保險產品分析、管理和服務。

進軍香港市場並非心血來潮，水滴公司 CEO 沈鵬表示，一直關注香港保險市場，希望能夠組建本地化的團隊，服務當地的客戶，滿足他們多樣化的保險需求。從長遠來看，這也有助於水滴公司發展成為一家全球化

企業。

香港一直以來是國際金融和商業中心，擁有成熟的保險市場和廣闊的發展機會。沈鵬認為，香港保險市場對保險科技和創新保險產品的需求不斷增加，蘊藏著巨大的發展潛力與市場活力。

香港保險業已經走過了 170 多個年頭，同行之間競爭日益加劇，水滴金融採取合作方式打入香港市場，已與安盛保險、宏利保險、富衛保險、富通保險、永明金融、中國人壽等二十餘家國際知名保險公司達成合



沈鵬

水滴公司創始人董事長
兼 CEO

畢業於中央財經大學、
清華大學、香港理工大學

理學碩士

工商管理碩士

浙江大學與香港理工大學
聯合培養的博士

◎ 以「用戶第一」為出發點，提供高度個性化的保險解決方案，滿足多樣化保險需求，確保業務拓展符合客戶期待，並為他們創造更大的價值。

◎ 水滴願意積極參與並貢獻我們的技術和經驗，推動香港醫療科技領域的發展，為香港市場和用戶提供更好的醫療保障和服務。



作。「一個人可能會走得快，但一群人才有可能走得遠。所以我們堅信，水滴與其他同業之間應該是合作共贏的關係。」

在沈鵬看來，香港的保險市場與內地保險市場在監管體系、產品種類、市場競爭、銷售渠道和產品設計等方面都存在一些不同。但近年來，大灣區各個城市互聯互通不斷強化，兩地的保險市場也走向了更深層次的融合，市場潛力巨大。

沈鵬強調，作為內地領先的保險與健康服務科技平台，水滴公司從誕生以來就具有非常強的科技基因，成為水滴在保險行業獨具的競爭力。

沈鵬介紹，水滴每年的研發投入在3億元左右，並且組建了數百人的研發團隊。從2019年開始持續投入AI建設。AI算法團隊核心成員均來自北大、清華、中科院等名校和研究機構，具有豐富的科研和實踐經驗，成功研發多類適用於各種複雜場景的算法，在人工智能方面申請通過數十項專利。

通過對大數據、AI大模型等技術的應用，水滴實現了保險價值鏈的線上化、流程化和智能化，積累了大量數據和經驗，在智能理賠、線上獲客、智能營銷、智能服務等層面上帶來的體驗和效率提升，都能領先同業。

2021年，水滴上線「水滴大腦」智能系統，通過AI形成智能核保、智能理賠、智能醫療、風險控制的解

決方案。2022年，上線「水滴幫幫」智能對話機器人，嵌入在銷售體系的前端銷售、中端運營、後端理賠等各個環節。2023年，自研「水滴水守大模型」，賦能銷售、運營、質檢、產品等保險全服務鏈條。

沈鵬認為，科技與保險行業的結合將越來越緊密，香港的保險公司同樣存在提升數字化的需求。他表示，水滴將會把專業化保險經紀服務能力、線上線下運營經驗、以及科技賦能的專長一同帶到香港，攜手合作夥伴共同為香港保險市場帶來新動能。

他強調，香港擁有世界一流的醫療資源和科研機構，具備高度國際化的背景，政策方面也非常重視推動創科發展，將成為世界醫療科技創新和發展的重要樞紐，「水滴願意積極參與並貢獻我們的技術和經驗，為香港市場和用戶提供更好的醫療保障和服務。」



棄舞從商換舞台 解鎖人生新姿彩

鍾偉生

經理 置佳燁物業管理（深圳）有限公司總

CHUNG
WAI
SANG



鍾偉生

置佳煒物業管理(深圳)有限公司總經理

深圳市物業管理行業協會理事

深圳市龍華區總商會理事



置佳煒物業管理(深圳)有限公司總經理，從一名登上北京奧運會開幕式表演舞台的舞者，到一家傳統企業的 CEO，他始終秉承「誠信、共贏、責任、尊重」的企業精神，帶領團隊不斷拓展商業地產開發運營、物業管理與服務等的優質商業項目，成功運營及管理項目超 20 萬平方米，傾力打造出「中港星商業廣場」等品牌項目。



舞蹈藝術生一個轉身，成為傳統企業的接班人，這樣看似跨度極大的跳躍，在置佳煒物業管理(深圳)有限公司(下稱「置佳煒」)總經理鍾偉生的身上華麗呈現。

做舞者時，他一路從巴黎國立藝術學院走向北京奧運會的開幕式表演舞台；進入公司後，他從公司基層的招商人員一路做到總經理，帶領置佳煒在當前艱困的市場環境下，實現穩中有進的發展。

奧運開幕式上的舞者

「在奧運會開幕式上表演完那一天，我真切地感覺到自己做舞者的小目標已經完成，人生的第一階段已經

『解鎖』，應當如家人所要求的那樣，在個人的藝術追求實現後，承擔起家庭的責任。所以 2008 年 9 月，我就回到深圳開始上班。」鍾偉生回憶道。

從毫無商科背景到進入一家房地產開發和物業管理公司，對鍾偉生來說是個不小的挑戰。在接受父親和兄長的建議後，他決定先做一名基層的招商人員，一步步摸清楚公司的各個業務和發展情況。這一步步，他走了兩年時間。

2010 年，鍾偉生逐漸能夠獨當一面後，被派去成都管理一家新的子公司，「當時我們作為富士康的供應商，負責對方在成都的園區生產供應。可以說是完全從零開始的新嘗試。」

他笑道。

藝術和商業不能共存，這句話讓鍾偉生著實吃了一些苦頭。追求藝術時，成本和預算是「俗氣」的，完美的成果才是歸宿。但專注商業時，必須要在這兩者中找到平衡點。那幾年，鍾偉生每個月都在深圳和成都之間兩頭跑，要適應成都和深圳不同人員的工作風格和習慣。他提到，「首先需要我自己有明確的目標，然後細化、傳輸給公司員工，並且加強與兩地不同主管人員的交流，這樣才能讓工作有效率地運轉下去。」這些工作看似簡單，但沒有可以商量的夥伴，一切都是鍾偉生「硬著頭皮」自己上。

持續沉澱穩中有進

在成都，鍾偉生賺到了自己的「第一桶金」，對於能夠在 1 年 2 個月的時間實現公司回本，他是較為滿意的。「做好管理者」的成就基本達成。2013 年，將成都分公司的業務交付給同事後，鍾偉生又被召回到了置佳煒。這次等待他的，是總經理的職位，人生再一次「解鎖」。

新官上任，鍾偉生發現自己對公司的了解還是片面。「不能只局限於單個部門，而是要從集團的全維度出發，綜合性來思考並面對問題。」何況一個資歷尚淺的總經理，面對在公司待了 10 多年的主管經理，磨合起來並不簡單。

又一個兩年的光景，鍾偉生開始對總經理這份工作上手。他自己也笑道，兩年仿佛是他的人生一個周期。「工作沉澱和改變，是需要一段時間才能體現出來的。可能對我來說，兩年就是一個比較恰當的節點。」

年前剛開完總結會，鍾偉生表示，乘著深圳快速發展的東風，置佳煒這幾年的發展也是很喜人的。「我們員工加薪連續 8 年都達到了平均 8%-10% 的幅度。雖說這幾年房地產進入平穩期，我們的物業空置率也依然是周邊最低的。」

盡管在香港長大，但在潮州出生的鍾偉生口音裏還是夾雜著很多潮州鄉音。潮州、香港、深圳，鍾偉生的成長軌跡深深地刻上大灣區的印記。在走過全球其他幾個灣區後，鍾偉生



深感粵港澳大灣區的獨特優勢：「粵港澳大灣區獨特的地理位置和『一國兩制』，能激發出三地的協同效應。」

鍾偉生高興地表示，平時和香港朋友、同行，深圳市、區政府交流，能明確感受到各方都有強烈的意向，想要在香港和廣東的灣區融合中發揮自己的一份力量，想要加強彼此間的交流與合作。

鍾偉生和置佳煒自然也不甘人後。在置佳煒，有一隻特殊的團隊——中港星義工隊，他們的工作就是走進兩廣(廣東、廣西)那些鮮為人知的山區學校、偏遠農村，把書籍、物資送給有需要的孩子和孤寡老人。2023 年 11 月，中港星義工隊就剛去了廣西龍勝縣龍脊鎮江柳村翁江小學，這也是中港星義工隊成立後第一個跨省扶助的第一所小學。

「這個團隊是我和我哥一起建議成立的，希望在公司和員工得到好的發展後，再作出一點貢獻給有需要的人。」



◎ 凡事盡力，享受結果。

◎ 工作的沉澱和改變，是需要時間體現的。



陳智昌

利記瓜菜有限公司
總經理



英國修讀工商管理，從母親手中接下利記瓜菜，成為第三代接班人，明記瓜菜創辦人。由最初的一人菜攤，發展成為有 200 位員工的企業，一步一腳印地走到今天。



陳智昌

利記瓜菜第三代掌舵人
明記瓜菜創辦人
倫敦西敏寺大學畢業

疫情緊張期間，在封控嚴格的澳門，有一間本土公司每週為 430 戶弱勢家庭提供蔬菜包，期內總共提供近 1 萬公斤蔬菜，保障了部分市民的生活。公司總經理陳智昌說，「雖然帶來額外負擔，但我們是紮根澳門的本地公司，承擔社會責任責無旁貸。」這間公司的名字也很貼地——利記瓜菜有限公司，由澳門市井一個不起眼的小菜檔一步步發展而來。時至今日，陳智昌作為第三代接過母親手中的接力棒，更在大灣區傑出青年企業家評選中榮獲最佳商業服務獎。

陳智昌表示，「獎項不僅是一種動力，更肯定了我們公司積極創新求變所付出的努力。」他強調利記未來會以更謙虛務實態度迎接新挑戰，為

行業和社會發展作更多貢獻和擔當。

上世紀 60 年代，利記就已成立，「不過那時只是在街市外面鋪張毯子賣菜，連進駐街市的資格都沒有。」陳智昌記起小時候「經常剛起床準備上學，發現母親早已去上班，甚至她有時候病了都忙得不敢休息看醫生。」

他說，服務業的特點就是大時大節反而更加旺、客流更多，所以母親幾乎全年無休。

母親用勤勞和貼心換來一批批忠實顧客，「到了 90 年代，澳門有大型酒店落成，利記開始與他們合作，提供食材。每一天努力做好當下的工作，日積月累終見成果。」

今日，利記已是澳門多家大型博彩企業的合作夥伴。而博企對蔬菜要

◎ 如果你對工作沒有熱情和興趣，永遠不會做得好。你必須要以工作作為娛樂，才會覺得無論多難、多辛苦，都值得，而不是為了金錢去做。

◎ 我們是紮根澳門的本地公司，做好社會責任，樂此不疲。



求相當嚴格，足見利記有過人之處。

大學畢業後，陳智昌滿懷壯志與激情加入公司。他笑說，「母親如此辛勞，我自然一早立志要將學到的東西帶回公司，幫她減輕工作量，起碼讓她有機會放鬆旅遊一下。」工商管理專業出身的他表示，「我們這一行其實不只是提供產品，還要提供服務。當然產品的品質永遠是第一位。」問及接手後做過的最大成就，陳智昌想了很久，卻選擇落於細微：「每一天做好每一天的事，已經讓我感到自豪，我不會說發展了多少家分店或者設想將來集資上市，只覺得比前一天做得好一點就足夠了。」

利記瓜菜旗下還有明記瓜菜，「前者是為食肆、酒店、娛樂場等做配送服務；後者則針對市民，是經營零售超市，提供線上採購配送服務」。傾談中，陳智昌常將「服務」二字掛在嘴邊，「澳門地方雖小，卻是聞名中外的美食之都，這與新鮮的食材是分



不開的。」

疫情最嚴峻的 2020 年，澳門民眾深受影響，出門買菜變成一件難事，「於是想到發展線上超市，結果大受歡迎。」

也是在那一年，利記成為人道援助組織樂施會在澳門的扶貧夥伴，每星期送出約 430 份蔬菜包予弱勢家庭。陳智昌認為，既然紮根澳門，應該「取之於社會，用之於社會」。這也有賴於母親的教誨：「我們需要的東西很少，想要的東西很多。所以自己夠用後，就貢獻給社會吧。」2017 年颱風「天鴿」襲澳期間，利記也曾提供一萬份食材給有需要人士。

陳智昌提供的照片中，有一些攝於配送蔬菜的現場，戴著口罩手套、穿著防護服，與企業家標配的西裝革履相距甚遠。「這是源於熱愛，」他稱：「如果你對工作沒有熱情和興趣，永遠不會做得好。你必須要以工作為娛樂，才會覺得無論多難、多辛苦，都

值得。長此以往，成績自然會來找你。」

更迭三代，利記沒有忘記「我從哪來」的原始命題。陳智昌說，利記目前還沒想過走出澳門，「鄰近的香港雖然是個很重要的市場，但物流和人力都是比較難解決的難題。」「先將澳門市場經營好，再考慮去其他地方發展。」



吸引優秀人才 共建一流灣區

張蕾

深圳人才集團
副總經理

ZHANG
LEI



張 蕾

深圳人才集團副總經理
粵港澳大灣區青年創新發展聯盟創始人



深圳人才集團副總經理、深圳人才集團香港公司執行董事、粵港澳大灣區青年創新發展聯盟創始人。多年來始終堅持以人為本，堅持把每一件事都做到出色，重視企業的可持續發展。

她強調要在行業格局發生重大改變的挑戰面前順勢而為，並在粵港澳大灣區人才聯動、職業技能人才培育、人才區域性整體服務外包領域不斷創新，為穩就業、保民生，實現高質量和更充分就業上作出了貢獻。



2021 年，張蕾作為創始人，聯合百家粵港澳三地高校、企業、社會團體推動發起了「粵港澳大灣區青年創新發展聯盟」。

大灣區多方優勢吸引青年人才

聯盟的創立初衷是為了更好地服務灣區青年和創業團隊，為他們提供更多的發展交流機會和支持，促進灣區人才深度交融，同時也希望能夠推動粵港澳大灣區的發展和創新。

「希望通過這個聯盟來搭建一個平台，讓粵港澳三地的青年能夠相互

交流、分享經驗、資源共享，同時也可以為政府和企業提供更多的人才信息。」她說，也希望通過這個聯盟來推動粵港澳大灣區的發展和創新，鼓勵青年人勇於嘗試、敢於創新，為國家現代化建設貢獻力量。

作為一直深耕大灣區人才建設的青年企業家，張蕾強調，粵港澳大灣區具有得天獨厚的地理位置、經濟優勢和政策支持，擁有強大的製造業、科技創新能力和豐富的產業資源，都是吸引青年來到大灣區創新創業發展的重要因素。



「創新香港 - 國際人才嘉年華」、「粵港澳大灣區人才招聘會」、「港澳臺青年灣區行」、「粵港澳大灣區創業創新項目推介會」、「國際低碳人才論壇」、「第二十四屆中國國際高新技術成果交易會人力資源高質量發展論壇」、「香港大學全國創新創業大賽」、等一項項活動的落地背後，是張蕾和她的團隊不斷前進的腳步。

打造大灣區人才增長極

回憶起粵港澳大灣區青年創新發展聯盟成立至今的經歷，張蕾表示最難忘的是新冠疫情的衝擊。當時，穩就業、保就業成為了兩大社會難題。張蕾帶領所屬企業積極為應屆畢業生和社會人士疫情期間就業紓解困難。通過大規模對接院校及就業平台，先後與 27 家單位合作，協助近 5000 名大學生就業。並且通過線上線下相結合，開發高校招生線上諮詢平台、技能人才校企交流平台，開闢招聘、求職對接的新渠道和校企雙方零距離對

接新平台，開展粵港澳大灣區創業創新項目推介會、港澳臺青年就業服務與宣傳等活動。

創新數字化的平台對人才和企業而言都是雙贏。在這一背景下，張蕾帶頭研發了「才華通 TalentLink」，成為市級國際人才一站式服務平台，並完成全方位市場化服務輸出，為灣區人才提供線上線下生態服務。以江門為試點，她指導所屬企業投資的江門人才發展集團，為粵港澳大灣區城際間合作，樹立了區域性人才服務整體外包服務模式典範，為灣區區域人才合作規模化、標準化做出了示範，並為江門市量身打造「僑才通」立體

化人才服務平台。

作為持續關注者，她認為，人才對於灣區發展的最大價值主要體現在創新驅動、推動區域一體化和協同可持續發展。「人才是第一資源，是灣區科技創新的核心驅動力，是創新建設大灣區高水平人才高地和推動產業升級的關鍵因素。」

張蕾觀察到，越來越多的青年人才正在加入到大灣區建設熱潮。作為人才服務領域專家，她殷切地希望青年人才持續學習，不斷提升自己，並且保持創新精神，要勇於開拓新領域，發掘新的商業機會和市場潛力，為粵港澳大灣區的發展注入活力。



區塊鏈接各行業 數字賦能虎添翼

馮文滔

澳門融貫投資科技有限公司
董事長

FONG
MAN
TOU



澳門融貫投資科技有限公司專注於發展產業數位化新基建、產業運營、產業投資、產業開發等全國性項目。融貫這個名字來源於成語「融匯貫通」，希望借助區塊鏈技術打通全球市場。公司以「推動產業振興，增進民生福祉」為己任，利用澳門平台優勢，配合國家發展戰略，全速推進「星火·鏈網」在不同領域的創新應用，推進產業數位化轉型，推動數字資產價值化，打造中國版 Web 3.0 生態，協助澳門產業多元。



促使馮文滔進入區塊鏈行業的因素，既有機緣巧合，也與本身的性格有關，同時還需要一點際遇。他分享道：「說起區塊鏈，所有人的第一反應便是金融、證券、虛擬貨幣等，但其實經過幾年的探索與發展，區塊鏈在農產品領域的應用也非常廣泛。」例如，融貫科技著手茶葉溯源，幫助產業進行數位化升級，通過建立數據通道和確權，讓所有的價值更高效地發揮，並將中國特產與科技創新相結合，打造出最「接地氣」的中國名優農產品。

馮文滔坦言，一開始公司收到了

很多反對聲音，如由於疫情導致經濟發展緩慢，對茶產業的未來發展不看好等。同時，疫情中出行難及成家立室後的家庭壓力也接踵而至。但他認為，既然選擇了創業，那麼就要有始有終，以「萬事開頭難，但關關難過關關過，辦法總比困難多」的精神堅定前行。

通過農業起家，他逐漸發現內地市場發展空間極大，於是結合自身多年的投資經驗，開始全心全意發展區塊鏈。憑藉澳門平台，在相關政府部門的扶持下，融貫得到了與很多內地中藥材企業交流的機會。而澳門



馮文滔

澳門融貫投資
科技有限公司董事長

富順集團董事

澳門廠商聯合會副理事長

澳門工商聯合會副會長

澳門中華總商會
青年委員會委員

澳門城市創意產業協會
會長

◎ 在未來，能借助區塊鏈應用實現價值最大化的一定是企業。

◎ 時間是最大的成本，與其做一些天花板低的事業，不如到更廣闊的天地去拓展。

政府為協助廠商，出台一系列措施。如數字化升級國家級新型基礎設施「星火·鏈網」，是我國自主研發的區塊鏈平台，澳門融貫投資科技有限公司憑藉自身實力及不斷創新，成為目前唯一一家拿到「星火·鏈網」官方牌照的澳門企業。

在馮文滔看來，企業的成功關鍵在於團隊合作。他作為團隊領導者主要負責引領業務方向，並鼓勵員工跳脫固定思維，多一些「反傳統」的思考和創意。如何在固化的區塊鏈框架裏加多一些改變，使產品與行業變得更具透明度和公信力，是整個團隊目前的目標。

未來，他希望以區塊鏈為媒介，進行更多的農產品開發。在產業互聯互通的情況下將每一個產品進行編碼，實現「一碼多用」，幫助企業及海關等政府機構提高工作效率，利用大數據分析及數字化營銷，為中國產品通往世界貿易市場搭建橋樑。數字經濟邊際寬廣，有許多範疇都可以去拓展，同業間完全可以互利共贏。

談及政府對數字經濟的支持，馮



文滔一一列舉出中央及港澳特區政府的優惠政策，特別是對港澳與大灣區企業創新及應用所提供的支援。例如低租金、資本對接、多樣的比賽及豐厚獎金等，既為港澳企業及專業人士開拓大灣區業務創造有利條件，也助力整個大灣區以及內地產業融合。

他發現澳門一中心、一平台、一基地的定位和高信用度優勢，與澳門融貫投資對於產業區塊鏈行業的成熟經驗，可幫助各國各行業的高質量產品尤其是傳統行業進行數字化提升，從產品前端到產品生產的管理，

均可減少人員投入，同時提升信用保證。業務產生的過程既可以幫助企業實現互利，更可推動澳門旅遊業發展。

澳門創業局限性很大，馮文滔亦有創辦「創業加速器」，盡一份企業的社會責任，為澳門青年人提供更多創業的選擇。最後，他寄語各位年輕人，自身的發展目標應加強與國家發展的聯繫，多了解港澳和大灣區內地城市的最新發展，進而把握事業發展機遇，用自己的力量，為大灣區的可持續發展作出貢獻。





吳 貝

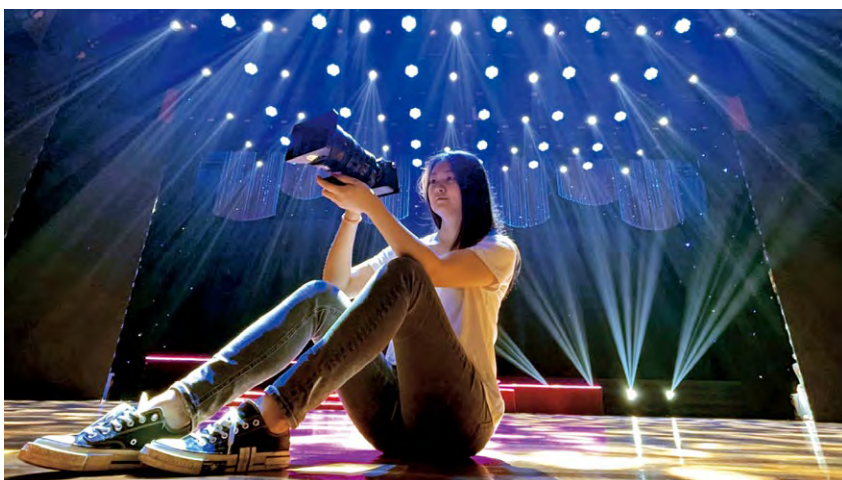
英國中央蘭開夏大學
國際新聞碩士

2012-2018 年在廣東廣播
電視台國際頻道擔任英
文編導



畢業於英國中央蘭開夏大學，並獲得國際新聞碩士學位。2012 年至 2018 年在廣東廣播電視台國際頻道擔任英文編導，現為廣州萬眾映畫文化傳播有限公司創始人、經理。

在商海搏浪的過程中，這位 90 後的新秀堅持「內容為王、創意制勝」，決心發揮灣區傳播優勢，講好中國故事。



越來越多傳統媒體人「下海」創業，吳貝並不是吃螃蟹的第一人。創業既讓她感到快樂，也有痛苦。但更多的感受，是身為創始人需要承擔的那種全方位的責任和壓力。尤其是創業初期，她幾乎要負責所有的工作：搭建團隊、資金管理、市場拓展、開通業務管道等等，是真正的「一腳踢」。然而面對更多的不確定性和挑戰，反而使她更有激情和幹勁。

不過，從傳統媒體到新媒體視頻的轉變，必然要面對轉型之痛，何況新媒體也早已經從傳播渠道，轉變為內容生產。事實上萬眾映畫成立的頭兩年，她和她的團隊並沒有離開老本行，專注於製作優質的視頻內容。在電視台沉澱了 6 年的工作經驗，在創

業初期得到了充分的發揮，宣傳片、紀錄片、廣告、短視頻、活動策劃與執行、電商直播等等都不在話下。在同質化創業越來越多的市場中，萬眾映畫的品質和服務，就是核心競爭力。

創業公司都會遇到瓶頸，資金回收漫長、AI 技術的衝擊、行業內卷嚴重等，也曾一度讓吳貝變得焦慮。慢慢地，吳貝嘗試不強迫自己只服務於拍攝或是剪輯，而是轉向視野更寬廣的文化產業拓展。她發現，每個品牌和企業都有自己的文化特性，當你把它真正的文化之魂激發出來，才能為客戶賦能。傳播中國品牌的聲音，必須先講好中國品牌的故事。在吳貝看來，這才是做這一行更有意義並且值得遵循的東西。

「中國非遺文化和中國傳統文化是我們現在正在關注的領域。」吳貝表示。

佛山平洲有一條已經有百年歷史的玉石玉雕產業帶，也是一條價值百億的珠寶玉器產業鏈，曾經因為直播帶貨而走紅。然而即便一時成為流量之王和話題之首，人們關注更多的，是其昂貴的商業價值，玉石文化的本色卻變得暗淡。

「翡翠雖然不產自中國，但中國的玉文化從石器時代就開始了，是我們傳統文化中最重要的一部分。可以講的故事太多了，但大多數老百姓並不太瞭解，只知其美而不知其緣何美。」吳貝決心發揮自己的專長，將其提升至一個富有文化內涵的產業，為傳統玉器行業升級賦能。

這次獲得第四屆粵港澳大灣區傑出青年企業家最佳文化創意獎，吳貝認為對自己和企業的成長非常重要。「能夠得到認可，我非常榮幸。更重要的是，我很感謝粵港澳大灣區企業家聯盟搭建的這個平台。」吳貝表示，



對於自己身處的文化傳播行業，平台和資源的累積是企業可持續發展以及高質量發展的重要元素。

她強調，文化興則國運興，文化強則民族強。習近平總書記要求著力推動文化事業和文化產業繁榮發展。指出文化產業的繁榮發展，是滿足人民精神文化生活新期待的重要途徑，是提升國家文化軟實力和中華文化影響力的關鍵支撐，對於全面建設社會

主義現代化國家、全面推進中華民族偉大復興具有深遠意義。吳貝對此十分認同。

她興奮地向筆者介紹，《2023 粵港澳大灣區文化產業投資趨勢研究報告》指出，大灣區文化產業規模超 2 萬億，規模以上文化企業近萬家。其中，港澳文化產業特色鮮明，能與大灣區內地九市形成良好互補。而且，2021 年粵港澳大灣區文化產業中，大灣區內地九市以 1.99 萬億的文化企業營收佔據明顯優勢。其中僅廣深兩市，就接近 1.5 萬億元人民幣。而且大灣區規模以上的文化企業數量達到 9396 家，集中分佈於深圳、廣州、東莞三地，形成了區域內文化產業的核心動能。

吳貝期待更多新人加入到灣區文化傳播的行列，要「勇於犯錯，勇於創新！」共同創造屬於我們這個時代的新文化。



◎ Keep your eyes on the stars and feet on the ground.
仰望星空，腳踏實地。

◎ 勇於犯錯，勇於創新！



 順聯控股(香港)有限公司
SUNLINK HOLDINGS (H.K.) LTD.

自幼受父輩影響，對商業地產有著濃厚興趣和熱情。父輩三十多年前在佛山創立了當地其中一個最大的商業地產私人企業，為本地經濟發展作出了重要貢獻。

但他畢業後並沒有選擇留在佛山，而是到香港開拓海外市場，負責集團在海外的投資業務。希望能夠借助香港的地理和大都會優勢，為集團尋找更多的商機和資源，同時也提升自己的管理能力和創新思維。



陳錦泰

順聯控股（香港）
有限公司董事長



順聯控股（香港）有限公司是一家一核多元的企業，以商業地產為核心，物業與投資並舉，輕重資產相結合且多領域融合發展。順聯總部位於佛山，輻射香港，是有著 30 年歷史的老牌商業地產企業，旗下業務還包括投資及管理專業市場、百貨、酒店、產業園區等。

陳錦泰表示，在大灣區內發展獲得多方面的幫助和機遇。他以家具市場舉例，人口眾多、經濟發展迅速、多元化且國際化的大灣區，為順聯提供了龐大的市場，使順聯接觸到各種

類型的消費者和合作夥伴。且每年從世界各地來到灣區的採購商數以萬計，為中國家具出口海外發揮了至關重要的作用。此外，大灣區地理位置優越，強大的交通網，為順聯的發展提供了助力，五湖四海的客戶群來往方便，家具也遠銷八方。第三，大灣區擁有豐富的人才資源、最新的資訊和科技創新能力，為順聯提供了強大的技術支持和人才保障，使得企業能夠緊跟時代步伐，適時調整最新的業務鏈條和人才結構。

他表示儘管家具是非常傳統的行

◎ 創業家的成功不僅來自於努力，也來自於面對挑戰的勇氣和智慧。

◎ 成功並不意味著不犯錯誤，而是意味著能夠正視錯誤，並從中吸取教訓。



業，但在數字化時代，他帶領團隊線上線下同時發力，即使是疫情三年依然在產業穩定與創新方面取得成績。

第四，大灣區的政策環境非常有利於創業和發展，政府提供了許多優惠政策和措施，幫助企業降低了運營成本，提高了企業的競爭力。

陳錦泰非常感激能夠得到「傑出青年企業家」這份榮譽，他認為相比起很多傑出的優秀企業和企業家來說，自己還有很長的路要走，必須多多學習。

他分享道，在創業過程中，遇到了很多非常成功的人士，並且發現他們共同的特質是十分勤奮好學，對未知充滿敬畏，不沽名釣譽，謙遜並實

事求是，感恩且非常真誠。陳錦泰從自己父親身上，也學習到了傑出企業家品質，使他懂得如何在逆境中不斷學習和成長。同時，他深信每一次的失敗都是一次寶貴的經驗，每一次的困難都是一次提升自我的機會。而且企業管理從戰略規劃、生存競爭、到人才培養等，都經常令他不斷反思和改進，從中得益。

對剛踏入社會的青年人，陳錦泰強調社會紛繁複雜，商業世界信息萬變，因此無論從事任何行業，首先要培養正向的價值觀，進而指導自己清醒決策，遠離損友和目光短淺的人或企業。

隨著人工智能的發展，他相信信息會變得更容易掌握，越來越先進的分析技術會讓市場趨勢越來越容易預測。這對於商業地產行業來說，既是

機遇，也是挑戰。

例如，商業地產企業可以利用人工智能優勢，提高營銷效率，優化產品設計，提升客戶體驗，創造更高的價值。但挑戰則在於，擁有單一的專業知識已經不足以生存，不僅是低技術工種，很多專業服務相信都會被人工智能取代。

因此，如今進入商業地產行業需要培養多元化的技能和視野，善用人工智能和做人工智能做不到的事情，才能有效規劃自己的職業生涯。此外，他認為企業應該要更加注重社會責任和環保理念，以回應社會的期待，也有助於企業的長遠發展。他說道：

「順聯在發展過程中的確累積了許多優勢，但市場的競爭格局是不斷變化的，因此即使是老牌企業也需要不斷創新，調整戰略以適應新的挑戰。」





梁舜凱

Altai Technologies Ltd
執行總裁

紐約大學斯特恩商學院
金融碩士



畢業於紐約大學斯特恩商學院金融碩士專業，擁有 13 年商業、工業和領導經驗，曾在多家跨國公司任職。加入 Altai Technologies Ltd.(奧泰爾科技有限公司，簡稱奧泰爾) 前，曾在投資銀行業工作 5 年，專門從事併購、股權和債務融資。

職業生涯中的奉獻精神和卓越表現得到了各種讚譽和認可，特別是在 2023 年被授予享有盛譽的傑出青年企業家獎，鞏固了他粵港澳大灣區後起之秀的聲譽。



梁舜凱對 Wi-Fi 技術一直抱有濃厚興趣，進入這一行創業的主要原因，正是看到了 Wi-Fi 的巨大潛力和市場需求，相信 Wi-Fi 技術可以為人們的生活和工作帶來更大的便利和效益。

得到粵港澳大灣區傑出青年企業家獎，使梁舜凱感到非常榮幸和感激：「這是對我本人和團隊努力的肯定，更是一種激勵。獎項代表著奧泰爾在行業中的影響力和成就。」

奧泰爾是全球工業級 Wi-Fi 解決方案的領導者，業務遍及 100 多個國家，致力於設計、開發和銷售專為工

業應用量身定制的高端 Wi-Fi 產品和解決方案。十多年來，贏得了全球數百家工業客戶的信任。

梁舜凱與團隊致力於不斷創新和改進產品和服務，並緊密關注市場需求和技術發展趨勢，不斷努力提供更好的解決方案。正是這種不斷進步的精神，使奧泰爾能夠在競爭激烈的市場上保持優勢。同時，梁舜凱秉承奧泰爾客戶至上的原則，致力於建立長期合作關係，與客戶共同成長。

奧泰爾的企業文化強調創新、卓越和合作。梁舜凱鼓勵團隊成員提出

新的想法和解決方案，為他們提供實現創新的平台，以及接受培訓的機會，不斷成長。

梁舜凱認為，工業應用中的發展趨勢，是隨著運營技術和物聯網 (IoT) 的快速發展，將有更多的設備和傳感器需要連接到無線網絡，形成無線網絡需求的巨大市場。另外，技術的進步和人工智能的突破，將令 Wi-Fi 以更高的速度、更大的連接密度支援更多的應用場景，包括工業自動和數字化、虛擬現實 (VR)、增強現實 (AR)。因此，他強調要把握機遇，推動公司不斷創新進步，為客戶提供更好的產品和服務，使公司在行業中處於領先地位。

梁舜凱指出，奧泰爾選擇在大灣區發展，是基於粵港澳三地擁有龐大的經濟規模和市場，區內的創業氛圍

濃厚、人才聚焦，加上地理優勢和交通便利，為奧泰爾提供了巨大的發展空間。

此外，三地政府在大灣區提供了一系列支持創業創新的政策，例如減稅優惠、創業基金和科技創新引導基金等，為企業提供了更多資金支援、研發資助和科技轉化的機會，此舉加大對科技創新的支持力度，鼓勵科技轉化和產業升級。

談到未來，梁舜凱期待香港政府能提供更多管道和平台連接內地市場，並能夠給予香港創新企業更多的支持和鼓勵，推動與內地企業家和行業人士的交流合作，從而有助於創科企業共同推動產業發展和創新。

作為一名成功的企業家，梁舜凱建議年輕人保持開放的心態，不斷學習和成長。由於行業和技術都在不



斷變化，只有不斷學習新知識和掌握新技能，才能夠跟上時代的步伐並保持競爭力。同時，還需要建立良好的人際關係和合作能力。成功的創業往往需要與他人合作，建立良好的合作夥伴關係和團隊培養合作能力非常重要。還要堅持自己的價值觀和道德標準，做正確的選擇。

他祝福年輕人能夠擁有無限的勇氣和決心，追求自己的夢想。創業路上充滿了挑戰和不確定性，但只要相信自己的能力，並持之以恆地努力，一定能夠實現自己的目標。

北京律所南下灣區 力促三地「心聯通」

孫 敏

北京天馳君泰（珠海）律師事務所聯合創始人



SIMON SUN

TIAN TAI 天馳君泰律師事務所
LAW FIRM

律師，北京天馳君泰（珠海）律師事務所聯合創始人，天馳君泰・家族辦公室和天馳君泰・大灣區商事法律服務團隊創辦者，在法律界樹立了卓越的形象。在他領導下，律所成功為眾多知名公司和家族提供了高端和優質的法律服務，使律所在業界獲得了廣泛認可和多項榮譽。此外，他還參與編寫《「一問二答」珠澳兩地法律指引手冊》，為大灣區法治的融合發展作出了貢獻。



從大學開始，孫敏就確立了要成為律師的目標。而在順利成為一名執業律師後，他又醞釀著能擁有自己的律師事務所，並在師父張鳳翼律師的帶領下，他在 2016 年創辦了北京天馳君泰（珠海）律師事務所，律所主要服務商業群體，擅長擔任各類企業的常年法律顧問。

創立珠海乃至灣區領先律所

從懷揣夢想的大學生到一名律所創始者，他感慨自己堅持的通過成就客戶來成就自己，通過成就年輕人來

成就自己的「成人達己」價值觀，對於穩定團隊和拓展客戶均起到了很重要的作用。

他透露，創業團隊非常注重服務細節，比如用微信群服務客戶，制定了 6 小時響應和 24 小時解答或者解決問題的制度，確保委托人或企業在短時間內能得到正確的指引。

律所從只有十位律師發展至今將近五十人，每一位律師都秉承「客戶第一」的原則，在合法範圍內保護客戶利益免受不法侵害。

2018 年，他牽頭創辦了「天馳



孫 敏

北京天馳君泰（珠海）律師事務所聯合創始人

珠海市律師協會
宣聯委主任

◎ 借助港珠澳大橋為代表的基礎設施的「硬聯通」，爭取規則標準的「軟聯通」，達到三地律師合作共贏的「心聯通」。

◎ 堅持通過成就客戶來成就自己，通過成就年輕人來成就自己的「成人達己」價值觀，對於穩定團隊和拓展客戶均起到了很重要的作用。



找平衡，同時兼顧雙方的文化差異和商業習俗。這樣的經驗讓他在解決複雜法律問題時變得更加得心應手，也提高了團隊在國際法律服務市場的競爭力。

在這個過程中，他學會了如何在多元文化背景下進行有效溝通，這對於處理涉及地域更廣泛的國際案件至關重要。這種跨文化的法律實踐不僅提升了他的專業能力，也讓他成為促進不同地區商業和法律理解的橋樑，也是對推動區域一體化、促進法律服務全球化的貢獻。

孫敏對港澳青年在大灣區工作和就業抱有極大的期望和支持。律所目前就有一位來自香港的優秀資深律師加入，他的國際視野和對法律的深刻理解給孫敏留下了深刻印象。孫敏相信，港澳青年的到來不僅為內地城市帶來了新鮮血液，還為所有人提供了學習和成長的機會。這種文化和知識的交流，是推動大灣區發展不可或缺的部分。

君泰家族辦公室」，立足於珠海的區位優勢，為大灣區範圍內的多個家族提供傳承法律服務和跨境法律服務。如今其律所已發展成珠海地區乃至領先灣區的律師事務所。

2023 年，在天馳君泰總所的支持和帶領下，參與在香港設立分所，擴展港澳業務，在灣區融合中不斷探索自己的定位，也有幸成為了香港外地註冊律師，更好地融入了大灣區法律服務市場。

力促灣區法律與文化融合

作為一名律師，孫敏明顯地感覺到港澳律師和廣東律師的交流合作近年來密切了很多。他從 2019 年起擔任珠海市律師協會宣聯委主任，參與策劃、組織了「珠澳律師訓練營」和「珠港澳律師訓練營」，同時也參與了《「一問二答」珠澳兩地法律指引手冊》的編寫、出版工作和《「一問二答」珠澳律師直播間》的策劃、實施工作。

港澳律師通過大灣區律師資格考試，可以在大灣區內地九市執業，增強三地律師的業務合作。他強調，在「一國兩制三法系」的格局中，三

地律師各有優勢，強強聯合，借助港珠澳大橋為代表的基礎設施的「硬聯通」，爭取規則標準的「軟聯通」，達到三地律師合作共贏的「心聯通」。

孫敏認為，北京天馳君泰律師事務所將業務擴展至港澳，不僅是一次地理上的拓展，更深刻地象徵著文化和法律體系的融合。

讓孫敏印象深刻的是，在處理涉及跨境商業糾紛的案件時，不僅是對不同體系法律知識的考驗，更是一次跨文化理解力的深刻體驗。他感慨，灣區同行必須在不同的法律體系中尋



吳民卓

信佳國際集團執行董事、首席執行官



吳民卓

信佳國際集團
執行董事、首席執行官
英國倫敦帝國學院計算機
工程學士（一級榮譽）
麻省理工學院電子工程及
計算機科學碩士、博士

SUGA
信佳國際集團有限公司
Suga International Holdings Limited

信佳國際集團有限公司首席科技總監，負責制定公司研發策略和開拓集團手機應用程式和物聯網業務。擁有英國倫敦帝國學院計算機工程學士（一級榮譽），美國麻省理工學院電子工程及計算機科學碩士和博士學位。專注研究能減少硬件開發時間的模塊化硬件設計方法。曾參與國際商業機器、諾基亞和高通的科研項目，並在美國高通任職科研人員三年。



◎ 香港可以成為為海內外企業雙向增值的橋樑。而且由於海內外企業競爭環境大不相同，香港在其中大有可為。

◎ 國家提出的內外雙循環是個重大發展機遇，我們必須與時並進。而小紅書這些時下流行的推廣方式，甚至可能會帶動我們在香港銷售模式的改變。

◎ Made in China 有強大的市場前景。

從一間加工廠，到自我研發的新一代全方位電子解決方案供應商，信佳國際有限集團三十多年來牢牢抓住了香港和內地市場的發展機遇，走出了科技轉型之路。信佳集團 1992 年成立，主力為外國品牌生產，但近十多年來加強研發能力，推出了更多自己設計的產品。

信佳國際集團執行董事與首席執行官吳民卓博士，2014 年加入集團後成立了研發團隊，專注研究人工智能、IoT 及移動應用程式。他表示，公司最初專注於日本和美國市場，純粹代客加工。但從十多年前開始注重

升級轉型，現在在音響和寵物電子產品領域，都有出色的研發能力。

吳博士進一步解釋道，公司一方面順應客戶的需求提供設計產品，為客戶提供技術服務，比如為音響產品加入 wifi 及藍牙，或者在寵物電子產品中加入 IoT 元素。另一方面，公司的生產線越來越自動化、數碼化。因此 2019 年，信佳集團開始轉作 SAP 系統，用於管理採購、出單等所有工廠步驟。當時公司在內地和越南均有廠房，該系統可以統一管理，互通數據，遠程監控生產線等，使得管理層能夠快速應對。

除此之外，吳民卓還帶領信佳集團的廠房優化了 MES 系統，能夠在生產線的每個流程加入質量審查功能，實現端對端訂單追蹤，進一步提高了生產效率，提升了訂單和存貨管理水平。

信佳集團 2018 年成立越南廠房，吳民卓坦承是為因應中美貿易戰：「有美國客戶擔心我們只有內地廠房，會被脫鉤，所以要作出應變。但同時我們也支持國家的雙循環政策，保留內地廠房以支持國家的生產需要，拓展內地客戶，而越南廠房就主要應付美國客戶需求。」

「但有時內地客戶想要銷往國外，我們的越南廠房正好幫內地企業『走出去』。另一方面，外國客戶的產品往往同時在海內外市場銷售，而我們的中國消費者都會支持國貨，這時內地廠房 Made in China 的標注就十分重要。」

對於粵港澳大灣區發展戰略，吳民卓笑著回應，作為一家早就在內地設廠的港資企業，可以說很早已經融入大灣區的發展。事實上集團拓展寵物業務，也正是看重內地龐大的市場。

吳民卓說道：「國家提出的內循環是個重大發展機遇，我們會全力參與，與時並進。內地同事對網絡平台很熟悉，我們也會嘗試用小紅書帶貨，甚至可能未來都會影響在香港的銷售模式。」

目前，集團透過旗下佳寵國際集團從事寵物相關業務，有內地團隊專

門做寵物電子產品和糧食、保健品等銷售，包括外國品牌的代理和自己的品牌研發，並依靠內地的食品廠加工生產。吳博士稱，通過調研發現內地年輕人養寵物的越來越多，市場每年增長都是雙位數，人們對寵物的健康越來越重視，因而才下定決心打入內地市場。

佳寵已分別在深圳、杭州及長沙設立了辦公室，吳民卓亦常常北上，接觸到內地的同事，令他看到國家不同地區的發展：「深圳同事總的來說對高新科技接觸得比較多，杭州那邊就會比較熟悉電商，長沙還是一個正在發展的地區，成本較深圳低，但也有不少人才。」





他給人最直觀的印象，是「謙遜」和「翩翩風度」。新昌豐保險代理的副總監，是此次大灣區傑出青年企業家的最佳商業服務獎得主。

新昌豐保險代理由其父親林建文於1988年創立，在香港紮根超過三十載，見證了香港經濟的轉型，也因應了香港保險業監管規範化，以及客戶對保險服務質素和透明度要求日漸提高的變化。成為本地保險市場其中一家認受性最高的一般保險代理。

作為新昌豐的繼承者及經營者，他認為是次獲獎，是肯定了自己相對完備的商業服務思路，在海外進修積累的豐富工作經驗，同時也肯定他謀劃企業成長的長遠眼光。



不論是準時且細心落實採訪細節，還是說起跟隨父親、哥哥在行業內的學習，抑或是提到自己的海外工作、進修經歷，林孝禧總喜歡用最謙遜、內斂的文字作答。

回港服務不忘初心

2023年1月，林孝禧從新加坡回到香港，接手家族企業。他憶述，大學畢業後曾在香港工作兩年，隨後獨自前往新加坡工作六年，效力於一

間美國保險公司。他說，該公司是一間國際性上市公司，他在工作中深入學習其運作和管理方式，瞭解了業務標準，接觸、參與了大量與新加坡、中國內地及香港有關的項目。對於這段經歷，他感到受益匪淺，直言對自己接手家族企業，服務客戶大有幫助。

回到香港後，林孝禧亦以更開闊的視野審視香港保險行業的發展路向，進而為新昌豐公司謀劃長遠。他說，對於保險行業來說，數碼化的金



林孝禧

新昌豐保險代理副總監

◎ 香港保險行業最大的優勢是背靠祖國，最重要的是社會穩定，並有包容精神，能積極尋求融合和突破。



融規劃思路將是重要趨勢，行業亟需科技元素的助力。

背靠祖國是香港最大優勢

雖然回到香港接手業務不久，但林孝禧從小便看著父親如何經營管理公司，年齡稍長亦跟著哥哥們學習，耳濡目染之下，在這個行業發展所需要的個人品質及素養他早已具備。

林孝禧強調，越是深入行業，越對父親的教誨體會更深。他同意父親所說：香港保險行業最大的優勢是背靠祖國，最重要的是社會穩定，並有包容精神，能積極尋求融合和突破。

目前，新昌豐的業務以香港市場為主，在珠海亦有項目。林孝禧希望未來在大灣區的內地城市能拓展更多項目，進軍更廣闊的市場。

新昌豐保險作為一間本地保險中介公司，服務香港已 35 年。林孝禧認為當下最大的挑戰，是要找到更大市場。具備國際視野的他，發現了藝術品保險這一方向。他說，在西九文化區有許多藝術館和藝術展，而這一

元素在香港有文化土壤也有市場。

進軍藝術品保險市場

林孝禧說，藝術品通常享有較高價值，有關藝術品的保險有較大發展潛力。此外，他提到香港的海事保險，這是香港保險業的特色亦是強項領域。

同時，在網絡資訊安全備受關注的當下，他指出電子數據方面的保險

也藏有巨大市場。「不少公司對電子資訊的需求不斷升高，但對應的保險系統卻不夠完備，如果故障或是被駭客潛入將造成巨大損失。」因此他相信，這一領域將成為香港保險業的新天地。

此次獲得大灣區傑出青年企業家殊榮。林孝禧直言：「透過此次機會，同台見到了許多優秀的人。」和這些在不同行業領軍的新朋友交流之後，他亦獲得了不少新的啟迪。

近幾年來，全球經濟不景氣，商界常說生意難做，但林孝禧卻直言對保險業影響甚小。

相反他指出，經濟狀況越差，對保險的需求反而會更大。而且他認為國家已經為香港保險業的整體發展，描繪出服務神州的宏偉藍圖，並制定了有效的政策方針，因此他對香港的保險行業有信心。同時，他亦鼓勵更多的年輕人加入保險行業，延續香港優勢，傳承發展。





劉智龍

畢業於美國俄勒岡州波特蘭州立大學

廣東省政協委員

港澳智慧城投資發展股份有限公司企業發展副總裁

澳門時星創富有限公司董事總經理

韓美有限公司董事總經理

菠蘿青科技（澳門）有限公司合夥人

獲澳門特區政府頒授旅遊功績獎



畢業於美國俄勒岡州波特蘭州立大學，副修韓語，並曾留學於韓國知名的延世大學語言學院。現為澳門創世企業集團有限公司執行董事兼營運總監、港澳智慧城投資發展股份有限公司企業發展副總裁、澳門時星創富有限公司及韓美有限公司董事總經理及菠蘿青科技（澳門）有限公司合夥人。

回澳後，與四位兒時好友共同創業，以文創、科創、食品手信及餐飲業為起點，進而涉足美容、養生、中醫藥美妝研發及貿易等行業，業務範圍主要建立於珠三角。2018年與朋友合辦了一家定位為區塊鏈+的科研公司：菠蘿青科技（澳門）有限公司。



在回到家族企業——創世企業前，劉智龍有過三段創業經歷，有成功也有失敗。從小就志存高遠的他，與家人有一個約定：30歲前自行創業，之後便會回家族打理事業。也正正是這些創業經歷，讓他獲益良多，順利接手家業。

創世企業已有四十年的歷史，是一家擁有逾三十間獨資及聯營企業的集團。加入公司後，劉智龍積極推動創世打破傳統產業格局，積極開拓科創、生物科技、大健康、文創等新領域。亦推動公司旗下的「港澳智慧城」

項目獲澳門特區政府遴選，作為首批澳門項目落地橫琴粵澳合作產業園。

劉智龍的第一次創業經歷也是在橫琴。2014年，橫琴剛列入國家發展規劃，他就嗅到了商機，毅然接下了創世企業四家澳門手信店——十月初五的加盟店，在當時遊客資源比較多的橫琴，成功地將自家品牌打造成澳門名片。

經過第一次的成功，劉智龍坦言，「當時覺得創業並沒有想象中的那麼困難，於是開始了第二次創業，進軍澳門的甜品市場。」但由於事先沒有



做好市場調查，且鋪位選址並不適合，第二次創業以失敗告終。而突如其來的疫情，也令橫琴的四家店舖關到只剩下一間。

但他也敏銳地察覺到橫琴雖人流減少，但當地沒有美髮、美甲、理療這類與民生相關的小店舖，遂決定與搭檔一起開發新項目，在那三年裏服務了很多客戶。疫情結束後，遊客數量回升，他又加大投資，再度做大做强澳門手信的零售業務。

劉智龍以十月初五為例子，在产品定位上針對遊客需要，建立了品牌效應。劉智龍表示，澳門本身就是一張旅遊業的靚麗名片，且當地手信相當受歡迎，把握到市場和顧客的產品當然會有市場。目前他們的客源以內地為主，生產線也設在內地。他笑著說，澳門的市場很小，行家之間相互都是朋友，只有形成差異化才能避免惡性競爭。

疫情期間，十月初五還大力開發網上銷售，讓懷念澳門味道的顧客在疫情中也能收穫一份溫暖。此舉還獲澳門特區政府頒授旅遊功績獎。

對於大灣區未來，劉智龍非常有信心。他指出大灣區涵蓋各類產業鏈，

從原材料的引入，再包括譬如糕點、烘焙類、化妝品、潮玩的生產線，通過大灣區幾個全球吞吐量排名領先的貨運碼頭出口到全世界。這強大的網絡是大灣區的核心優勢，馬上要竣工的深中通道，又為企業家節省了許多時間成本。

優良的企業文化，造就了澳門創世企業的成功，劉智龍也在父母言傳身教下，傳承到對待同事一如兄弟朋友的信任和親情。他強調這種文化下形成的默契很容易獲得成功，因為大

家同心同德，凝聚了真心和拚勁。他和生意上的伙伴，同樣親如兄弟，都認同工作時努力工作，玩耍時盡情玩耍的價值觀。

劉智龍是廣東省政協委員，對國情有深刻的了解，也經常研究內地出台的政策以指導企業走向。他關注到國家日益扶持港澳台同胞到大灣區雙創，支持大家作多元化發展，同時給予各種稅務和政策優惠，這對北上創新創業，是相當實質的幫助。



◎ 創業不代表創造，創業其實是可以參考嘗試不同行業，並找出哪個行業對於自己真正可行，創業也就因而水到渠成。



90 後創二代，北京大學工商管理碩士，深圳揚興科技有限公司總經理。2013 年擔任揚興科技總經理至今，堅持以「品質為本，服務為根；團結為要，創新為魂」的經營理念，創立國產晶振自主品牌 YXC。並推動公司在技術科研方面持續投入，成為國內首家可編程晶振廠商，成功量產多款可編程晶振晶片，彌補了國內可編程時鐘晶片的空白，打破了美國和日本的長期技術壟斷。帶領揚興科技先後獲得國家專精特新小巨人、龍華區年品質示範企業等百多項榮譽。

擔任深圳市龍華區工商聯（總商會）常委、深圳市龍華區數字經濟專委會副會長兼秘書長、深圳市電子商會壓電晶體分會副會長兼秘書長、深圳市潮青聯誼會副主席等社會職務。



2012 年，還是大學四年級學生的蔡欽洪加入了父親創辦的深圳揚興科技有限公司實習。當時這個從事半導體高新技術的家族公司只有 8 位員工，主要負責代理日本和美國同行的頂尖產品。

雖然只是一個剛剛畢業的大學生，蔡欽洪對於公司的發展却有著很多創新改革的想法。攻讀市場營銷專業的他，首先把線上線下相結合的運

營方式運用到車載、工控等行業客戶對接的過程中，令揚興科技成為行業中最早實施這一模式的企業之一。

2016 年，他不再滿足於只是代理國外產品，開始科研轉型的探索，成立自己晶片的研發團隊，成為行業內第一個擁有自主研發能力的企業。但是，要說服長期習慣於使用國外產品的國內客戶並不容易，蔡欽洪和團隊花了近 5 年的時間，去說服客戶接



蔡欽洪

深圳揚興科技有限公司
總經理

北京大學工商管理碩士

國家專精特新小巨人

深圳市電子商會壓電晶體分會副會長兼秘書長

◎ 只有平等地對待每一個人、每一個崗位，從為對方負責任的角度出發做決策，公司的戰略才會更具前瞻性和融合性，從而激發出來的力量是非常強大的。



受中國人自己研發的產品，並憑藉技術亮點站穩了腳跟。如今，他們的產品已經覆蓋了國內六成客戶。

2019年，公司在深圳龍華區創辦了自己的成品廠，實現研發、生成、銷售一條龍。

其後公司不斷加大時鐘晶片、MEMS及高穩晶振的研發投入，匯聚了一批來自海內外的高端人才，先後成立了台灣半導體研發中心和華南頻率器件生產中心，成為國內首家可編程晶振廠商，並獲得「國家級專精特新小巨人」、「綠色工廠」等榮譽稱號。

雖然加入的是自家的家族企業，

蔡欽洪卻是從打單員、送貨員、銷售等崗位做起，幾乎所有的業務崗位都歷練了一遍。他希望靠自己的實力積累成長，而非依靠家庭資源躍升。憶起曾經坐著公交、地鐵去拜訪客戶，蔡欽洪感慨做業務的不容易。但也正是這些寶貴的基層實踐，讓他能體恤員工，腳踏實地。

然而，作為一位年輕的家族接班人，蔡欽洪也經歷過質疑和不解。在公司發展的增長瓶頸，他沒有選擇躺平，而是主動打破安逸的現狀，在部分員工的不解和質疑聲中向更高的目標改革、前進。頂住壓力後，企業終於實現了從人治到法治，從無管理到有管理，從低要求向高要求的轉型，為後續長遠發展奠定了堅實基礎。

入行十年，蔡欽洪從不放棄學習，他希望繼承父輩不辭辛勞的創業精神，同時抱著空杯心態，順應時代發展積極創新。他希望能隨著能力的增長，做更多服務於社會的事情，做出力所能及的貢獻。

蔡欽洪深深感到一個稱職的企業家，必須是全能型人才。既要有高瞻

遠矚的戰略眼光，又要具備切實的執行力。而近年來，讓他深有感觸的，是無條件利他所帶來的力量。他強調，只有平等地對待每一個人，每一個崗位，從為對方負責任的角度出發做決策，公司的戰略才會更具前瞻性和融合性，從而激發出來的力量是非常強大的。



本土文儀精英 港式風格取勝

周偉基

恒泰文具有限公司
董事總經理

VICTOR
CHAU



周偉基

恒泰文具有限公司
董事總經理

南寧市政協委員

香港廣西南寧市聯誼會
常務副會長

香港童軍總會九龍地域
副會長



恒泰文具有限公司董事總經理，入職以來帶領專業營銷隊伍緊跟市場需求，積極解決品類單一的難題，主動走訪海外博覽會，了解產品市場最新動向、研發新產品，成功擴大了市場佔有率。積極創新包裝設計，有效提高了用戶的滿意度，並設計了一套全新的產品型號命名方法，加深了客戶對公司品牌的認知。

作為企業領軍人物，致力推動發展和革新，注重 ESG 發展理念，落實數字化轉型。他熱心服務社區，擔任香港廣西南寧市聯誼會常務副會長、香港童軍總會九龍地域副會長等公職。



香港作為國際化大都會，吸引了許多國際品牌，就連文儀用品，也是五花八門，種類繁多。創立於 1977 年的恒泰文具有限公司，紮根香港四十多年，一直致力為港澳客戶提供高質量的文儀用品，是一家擁有豐富經驗和專業技術的文具精英企業。

恒泰文具有限公司董事總經理周偉基介紹，恒泰文具在香港設有加工場，除了為香港工業出一份力，更能有效地控制產品質量與生產流程，確

保產品質量穩定和交貨順暢。

香港的文儀用品以前主要從歐洲、日本進口，後期也加入台灣品牌，近年則主要來自內地及越南。恒泰文具擁有完善的分銷網絡，代理來自內地、台灣、馬來西亞等產地的優質專業文儀用品，提供多元化產品給辦公室、學校、美術等不同領域。

由於文儀用品可以通過線上、線下等多種網絡渠道進行銷售，周偉基強調，擁有一支專業營銷團隊非常重要，這樣才能夠及時了解瞬息萬變的



市場需求，為大型批發商、網上分銷商，以至大學、政府部門等客戶，提供最合適、最能符合家需要的產品與服務。

為了保持競爭力，除了是多個著名品牌的總代理，恒泰文具還擁有自家品牌 GLOBE®。周偉基表示，GLOBE® 產品一向以性價比高、實用、耐用著稱，除了提供一般通用文具產品之外，亦有市場上較冷門的鎖匙簿、紙幣簿。

「世界上每一個地方都有不同的文化，例如飲食文化、旅遊文化，文儀用品也不例外。」談及自家品牌 GLOBE®，周偉基認為，憑著超過 40 年的本地營銷經驗，恒泰能精準把握香港人對文儀用品的文化需求，因此有信心設計及製造出更適合香港人口味的產品。同時，周偉基從產品包裝著手，盡可能減少多餘的物料，既可減輕運輸成本，更可降低碳排放，為環保出一份力。

新冠疫情期間，香港各業都受

到不同程度打擊，周偉基支持公司與同事共渡時艱，不裁員，不減薪。同時，他也趁機推動公司業務及運作電子化，鼓勵團隊在辦公時間學習更多新技能。

全球經濟低迷，香港文儀用品生意也大受影響，周偉基承認傳統文儀市場面臨不少挑戰，但與數碼化趨勢相比，傳統文儀在提供直接視覺、體感、觀感、個人化表達和創造性方面，仍然具有獨特價值。因此，他相信通過不斷的創新和改進產品、耐心聆聽

消費者需求並提供獨特體驗來滿足用家需求，傳統文儀用品仍然有存在的價值。

展望未來，恒泰文具將繼續向產品多元化路線進發，並積極擴展到藝術創作用品、教育用品等領域，以滿足更大的客戶群需求。其次，提供增值服務，例如訂製個人化設計用品，以提高顧客體驗和忠誠度。

談及粵港澳大灣區，周偉基認為大灣區的發展規劃涉及金融、創科、文旅、教育、醫療等各個領域，為促進香港經濟發展，政府提供了更寬廣的天地、資源和優惠政策。儘管相關政策表面上與文儀市場不相關，但實際上一旦經濟再起飛，辦公室需求就會急劇增加；且經濟轉好，市民購物意慾提高，也為文儀用品需求帶來正面影響。

恒泰文具現時只有香港及澳門市場，但周偉基非常期望從大灣區出發，進一步拓展內地及海外市場。他也渴望能與大灣區的創科精英、商界精英建立聯繫，共同為國家發展作出更大的貢獻。

◎ 重視用家體驗，細心聆聽客戶建議，持續改進以提供優質的產品和服務。

◎ 永遠保持謙虛和謙遜的態度，不斷學習和成長。

◎ 建立可持續的業務模式，注重環境和社會責任。



千錘百煉萬小時
人人都能獲成功

LAU CHI
KIT



劉智傑

董事
Asian O2O Limited



Asian O2O Limited 共同創辦人，曾為電商初創公司聯席董事，於澳洲上市後退出，受跨國客戶邀請代營運其香港電商平台而自組公司。當時 Asian O2O 洞察到科技的快速發展，和數碼營銷將成為市場推廣的大趨勢，隨後看到網購和社交媒體等興起，這些技術和平台為 Asian O2O 帶來了巨大商機，公司希望能夠利用自己的網絡營銷經驗和創新思維，為客戶提供一站式的網絡營銷解決方案。



劉智傑

Asian O2O Limited
董事



Asian O2O 董事劉智傑強調，獲得大灣區傑出青年企業家稱號，對這家最初只有 20 萬元創業資金的企業十分重要，因為這是對他們如今作為成功的 HK4As 跨國廣告公司的肯定，也證明了 Asian O2O 的努力和創新得到了認可。

劉智傑認為，Asian O2O 成功的關鍵，是不斷創新和提供予客戶實質的價值。在數碼營銷領域，客戶需要更多的是實際的業績和效果，而不僅僅是關注和點讚。為此 Asian O2O 不斷改進營銷策略，注重客戶的業務目標和需求，從而令 Asian O2O 在競爭激烈的市場上脫穎而出。在整個行

業中，Asian O2O 的定位是提供一站式網絡營銷平台，與其他公司的「斬件式服務」有所區別。而且，Asian O2O 的最大優勢，是能夠提供全方位營銷解決方案，從設計品牌形象到製作宣傳廣告，都能夠根據客戶需求和目標量身定制。

談及到企業文化，劉智傑表示，Asian O2O 的核心理念有兩項：創新和團隊合作。鼓勵員工提出新的想法和創意，並且提供一個開放和支持的工作環境。Asian O2O 的戰略是注重客戶需求，提供有價值的營銷解決方案來實現客戶的業務目標。他們的團隊非常年輕，以致常常為客戶帶來更

◎ 正常的上學或上班時間，是每個人都公平擁有的，因此真正決勝的地方，在於每日 8 小時外額外付出的汗水，因為成功需要時間和努力。

年輕化的效果。此外，公司還鼓勵同事化身「內部創業家 (Intrapreneur)」，參與創新項目並勇於提出新計劃。提出重要意見的同事及創新項目的骨幹成員，可享額外分成，分享其創意為公司帶來的成果。劉智傑強調，公司努力為員工提供培訓和發展的機會，同時重視工作平衡和福利，以確保大家充分發揮潛力。

劉智傑指出，Asian O2O 的目標是成為客戶信賴的合作夥伴，幫助他們實現業務目標並獲得成功。

劉智傑非常信奉「10000 小時定律」。他相信任何人做一件事，經過一萬小時的錘煉後，都能從普通人變為該領域的頂級人才。他指出，正常的上學或上班時間，是每個人都公平擁有的，因此真正決勝的地方，在於每日 8 小時外額外付出的汗水，因為成功需要時間和努力。他個人則保持對科技和數碼營銷趨勢的敏感度，持續學習和更新相關知識。他堅信勇於創新和冒險，並且保持堅持和毅力就能收穫成功。



Asian O2O 選擇在深圳發展內地業務，是因為此處蘊含粵港澳三地龐大的市場和潛力。大灣區創業氛圍活躍，有許多比 Asian O2O 更創新和年輕的初創企業正在崛起，這為他們提供了一個良好的合作平台。

劉智傑舉例，公司與香港航空之「港航到家」合作，為其網上商城、機上購物雜誌及微信公眾號提供一系列產品管理及跨境電商服務，令香港本地許多美容及電器品牌省卻大量報

關的人手及時間，直接經香港航空網絡宅配至全國內地。此合作為 Asian O2O 吸引大量的新客戶加盟，並作交叉銷售，為品牌進入內地市場，提供全方位服務如小紅書及抖音等社交平台營運。

劉智傑表示，未來 Asian O2O 希望能夠得到政府和社會的支持，尤其是在資金支持、業務培訓和市場推廣方面。近年來，國家針對數碼經濟和創新產業發佈了一系列的支持政策，包括鼓勵科技創新、推動數碼化轉型、提供稅收優惠等。這些政策為企業家提供了更好的發展環境和機會，同時也促進了行業發展。他承認，到大灣區內地城市發展，令 Asian O2O 面臨一些挑戰，包括市場及人才競爭激烈、創新和技術壁壘等。但劉智傑認為 Asian O2O 需要不斷提升自身的競爭力和創新能力，加強人才培養和引進，與其他大灣區初創企業建立合作關係，共同開展創新研發和市場推廣，才能共同發展。





胡樂天

克而瑞證券總裁

上海交通大學碩士

於瑞士信貸銀行 (Credit Suisse) 香港分行連續三年獲跨部門創新合作獎項



上海人，2005 年在上海交通大學碩士畢業後投身金融業，2008 年加入瑞士信貸銀行 (Credit Suisse) 香港分行，從事資產管理和投資銀行業務，連續三年獲得行內跨部門創新合作獎項。

2018 年參與創建克而瑞證券。作為公司第一位員工，帶領團隊從無到有，推動公司成功在地產金融領域佔領一席之地。在 2018-2021 年間，克而瑞參與幾乎所有地產發展商在香港上市的業務，成為行業內參與度最高的券商；在債券融資領域，帶領團隊完成了超過 70 宗債務融資項目。現任克而瑞證券總裁，致力於帶領克而瑞繼續深耕美好生活領域，開拓國際資本市場的投資機遇，成為服務境內外客戶的精品投研券商。



◎ 香港的發展與內地發展有強大的相關性，香港也因此一直會有它的歷史機會。

◎ 風險在這個沙泥俱下的時候會變得很大，但是機會也從中出現。

◎ 有競爭才有進步，香港更應該奮發圖強，通過價格以外的服務優勢來贏得顧客和發展。

香港是世界級的國際金融中心，克而瑞證券公司總裁胡樂天雖說來自上海，卻已在香港金融業深耕十多年。他表示：香港是亞洲區，特別是粵港澳大灣區的金融中心。資金在香港進出沒有壁壘，各國的債務和股權融資都可以在這裏進行，而且在過去很長時間裏，香港的資本市場都是蓬勃向上，在早期更承載了中國的發展。

2005 年，胡樂天在上海加入滙

豐銀行 (HSBC) 環球銀行家培訓計劃，三個月後就開始長期奔波往返於香港、倫敦和深圳三地。在這期間，他意識到，香港是中西方文化最好的結合地，是可以讓金融才俊施展拳腳的大舞台。於是在 2008 年，胡樂天加入瑞士信貸銀行香港分行。

胡樂天當時主要從事資產管理和投資銀行業務。曾經管理二十億美元資產，為客戶提供創新的海外投資解



決方案，協助中國企業和資金「走出去」；同時又利用不斷寬鬆的外管政策和創新的自貿區模式，結合香港的離岸人民幣結算中心地位，幫助海外資金「走進來」。

2018 年，胡樂天參與創建克而瑞證券，其核心競爭力來自內地地產數據公司克而瑞的獨家權威數據，業務集中在地產及其衍生行業。然而 2022 年開始，中國房地產面臨巨大的結構性調整衝擊，克而瑞生意規模急劇下降。胡樂天坦誠表示，他認為這些調整仍會持續，但公司一早就居安思危，在房地產非常蓬勃的時候已預料到未來的風險，在 2019 年已經收購了日本的證券公司、物業及一些旅遊資產，從而令集團在危機中平穩過渡。

胡樂天認為，站在香港整體的角度，目前的樓價需要從多方面來分析。本屆特區政府大力推動香港成為國際科創中心，但高租金、高樓價阻礙了這方面的發展。因此近期各種樓市政

策一直在調整，決策者顯然有更深層次的考慮。

「跌和漲都是一個週期，永遠漲的東西不可能存在。」胡樂天說道，無論是內地還是香港，高房價背後的地產霸權已左右了三十多年甚至更長時間內的經濟格局，必然會面對深刻變革。同時香港的發展離不開內地，如果內地繼續保持以市場經濟為導向，香港資本市場的估值會有正面提升。

此外，胡樂天認為，變化才是香港的特質，從港英到現在，只要這個地方有吸引力，就會隨著時代的變化，淘汰舊人，補充新秀。香港正是這樣從一個小漁村發展成為國際金融中心。「這幾年發生了很多變化，但我覺得，更多的是對既得利益和原有秩序的一種突破，原有的、背靠原來生態的大機構會受到更大的衝擊，就我們這些規模沒有這麼大的民營企業而言，反而會看到變化當中醞釀出來新的機遇。」因此，他對香港經濟依

然審慎樂觀。

胡樂天認為，香港融入大灣區，是必然的歷史趨勢。舉例而言，隨著一小時生活圈的實現，越來越多香港人北上大灣區養老，這是對香港地價和高房價的一個解脫，也讓香港普通市民有一個更好的生存環境。當然，胡樂天指出，這客觀上會削弱本地經濟，但這種競爭恰恰能令香港更加奮進圖強，通過價格以外的服務優勢等來贏得顧客，長遠來講無論是對香港還是內地，都有好處。





飲水自當思源
所學盡獻澳門

張嘉和

濠江機電控股有限公司
聯合創始人、主席及行政總裁

建滔工程
KENTO

從澳門培道中學理組畢業後，選擇於 1990 年剛成立的澳門大學機電工程系深造，當時班上的同學僅有十幾人，不過這也讓他們建立了牢固友誼。求學階段，他已在一家工程公司兼職圖則繪圖員，積累專業經驗。畢業後順理成章進入了建築工程領域。

2001 年他成為機電系統設計工程師，主要負責設計圖則及其它前期工作。兩年後轉投另一家公司，專注於施工領域的工作。隨後直到 2011 年，先後在一所公立高等院校的工程部及一家私人工程公司任職。憑藉在機電工程及建築工程領域不同工作崗位（包括施工方、設計方、私營及政府部門的工作經驗）鍛鍊後，積累約 10 年經驗，觀察到澳門的建築工程業正處於蓬勃發展的黃金時期，與夥伴聯手創立了建滔工程有限公司。

創業至今已過 13 個年頭，過程中有起有落，有遭遇挫折的失落，也有跨過困難的滿足。尤其在創業初期，出現缺乏人手、資金、關係網的情況，慶幸的是在同事伙伴齊心努力拼搏下，逐漸在行業內建立不錯的聲譽，亦贏得了很多新客戶的信賴，渡過了最艱難的時期。2017 年，建滔工程的母公司濠江機電控股有限公司成立，並於 2020 年在香港交易所掛牌上市。



張嘉和

濠江機電控股有限公司
聯合創始人、主席及
行政總裁
澳門大學機電工程系
畢業



對於能獲得粵港澳大灣區青年企業家獎，張嘉和衷心感謝母校澳門大學的認同及推薦，同時感謝大會評審的賞識。他在感到萬分榮幸之餘，也

主動鞭策自己，決心為客戶提供更好的服務，為粵港澳大灣區的發展作出力所能及的貢獻，這樣才不負母校及大會評委的認同及賞識。

◎ 不斷學習，勤奮，把握機遇。

◎ 除了提供合理價格，嚴格確保質素同樣重要。艱難爭取回來的機會，必須讓客戶真切感受到濠江機電的用心和誠意，未來才會選擇繼續長期合作，使公司的生意得以持續增長。

濠江機電控股有限公司作為澳門本土企業，對本地條例、規範相對熟悉，且不論管理人員還是施工員，均有穩定的團隊，以確保管理及施工質素的穩定高效。面對競爭激烈的澳門建造業，他認為自己和企業都必須付出巨大的努力，提供良好的服務及工作質量，才能獲得客戶信任，建立行業名聲。

除了提供合理價格，張嘉和認為嚴格確保質素同樣重要。艱難爭取回來的機會，必須讓客戶真切感受到濠江機電的用心和誠意，未來才會繼續長期合作，使公司的生意得以持續增長。

如何保持員工們對工作的積極性，張嘉和認為和同事們分享工作成果是至關重要的。他也會按同事的表現及績效提供合理回報及獎勵，讓同事們能享受成果，與公司共同成長。同時，他還建立合理的評核制度和機制，讓同事們有渠道能向公司表達意見，並定期進行檢討，讓同事們及管理層充分溝通。這樣除了團隊之間能

相互交流反映意見，亦讓同事們了解公司最新的發展及方向，保持與公司同步。

張嘉和是土生土長的澳門人，生活、成長、讀書直到就業均在澳門，對澳門尤為熟悉，所以選擇了在澳門創業，亦以澳門作為企業的基地。他認為粵港澳大灣區在國家的大力支持下，發展大有可期。澳門具備發展休閒娛樂和旅遊會展的良好優勢與潛力。在大力發展上述行業的過程中，建築工程的參與必不可少。建築工程業持續興旺，為張嘉和提供了創業的黃金機會，所以需要繼續提升公司在行業內的競爭力，抓緊時代機遇和國家優惠政策的紅利。未來，他建議政府加推不同政策，讓經濟更健康均衡發展，避免新的勞動力大量投向他行行業，導致建築工程行業人員老化嚴重。他指出雖然政府有相關外勞補充計劃，但仍未能扭轉缺員狀況。粵港澳大灣區的發展勢頭及潛力無比巨大，希望大家都能抓緊機遇，在澳門以至大灣區其他地區大力發展，爭取



更多的發展機會。

寄語想入行建築工程行業的年輕人，張嘉和首先提到經驗的累積十分重要。他認為學校可以學習入門專業知識，邏輯思考培養，但仍需要在工作中不斷學習，吸收行業知識及實際經驗。由於建築行業的特性，少不了在環境較為複雜的工地工作，與寫字樓環境相比，確實不那麼舒適，卻是吸收經驗及學習的好地方。雖然流的汗水較多，但收獲的是豐碩的實戰經驗，再加上科技日新月異，建築工程尤其機電工程類別更是如此，需要持續學習，吸收行業新知。故此，對於有志入行的朋友，建議大家通過不斷勤奮學習，把握機遇。要以不怕辛苦，多付出才能多收獲的態度，鞭策自己走向成功。





黃 山

廣東廣悅律師事務所
董事會主席

暨南大學法學、管理學
雙學士學位

西南政法大學法學碩士
學位

哈佛大學商學院進修

《商法》2019-2021 年度
「A-List 法律精英」

錢伯斯 2020-2021 亞太
「潛質律師」

廣悅律師事務所 WANG JING & GH LAW FIRM

黃山律師畢業於暨南大學，並獲得法學、管理學雙學士學位。隨後還獲得西南政法大學法學碩士學位，及在哈佛大學商學院進修。2008年，他作為主要創始合夥人創辦了廣東廣悅律師事務所，黃山律師執業22年，榮登錢伯斯2024年度、2023年度公司／商事領域推薦律師、《商法》2019-2021年度「A-List 法律精英」、錢伯斯2020-2021亞太「潛質律師」。更在房地產及城市、政府法律顧問等領域有著豐富的實踐經驗，現時是多個政府部門和重點專案的專項法律顧問。



黃山本科在暨南大學就讀法律專業，同窗畢業後多選擇做公務員。他卻選擇成為一名律師，並在2000年獲得執業資格。

2008年，他與合夥人創辦了廣州廣悅律師事務所。黃山坦言這是一個很大的挑戰，特別是法律服務需要吸納很多精英人才。而在校園裏學到的知識，往往很少涉及到經營、管理和溝通技能的訓練。因此，只能靠自己在社會上打拼，悟出門道。

天道酬勤，靠著不懈的探索精神，廣悅多次榮登錢伯斯大中華區榜單，

連續多年榮獲ALB「最佳僱主大獎」、「中國南部律師事務所大獎」、「區域市場排名：華南地區律所大獎」，商法「卓越律所大獎」、「卓越表現律所大獎」、「卓越公益律所大獎」、「The Legal 500 廣東省區域領先律所」和「Asialaw 航空與航運領域值得關注律所」等多項榮譽。

創業講究天時地利人和，創業人所在的時代節點也很重要。黃山強調要取得成功就要擁抱那個時代最頂尖的科技，並在創新中產生差異化，從而脫穎而出。創業的路如履薄冰，每



一步都需要謹慎決定，避免前功盡棄，但又要有膽識和魄力，持續前行。

他建議年輕人要在抱有夢想和熱誠的時候創業。人到中年，創業的勁頭難免有些不足。他建言青年創業者多向前輩請教，從別人走過的彎路中學習，並且要以勤奮的心態持之以恆。

為了保持廣悅的競爭優勢，黃山確保所內的律師在所有領域都是專業的，讓客戶們能夠親身的感受到廣悅所帶來的高品質及高端的法律服務。在戰略佈局方面，廣悅立足於大灣區聯繫世界，除了在廣州、深圳，已經在曼谷、洛杉磯、悉尼、東京、伊斯坦布爾成立了辦公室，未來更會在香港和米蘭成立分所，為中國內地和大灣區的客戶在世界各地發展提供法律一站式服務。相反地，他們也會幫助來自世界各地的客戶在大灣區發展。

黃山坦言人員管理是最難的，尤其是專業性很高的律師，每一位都是高學歷高智商的精英，往往會有自己的想法，分歧難免。因此，在招募人

才時，他尤其看重對方的品格。廣悅還堅持對員工提供充分的培訓，從接待到訴訟都有高標準的流程規範和品質要求。

黃山相信，大灣區的法律服務，將隨著法治環境的優化而蓬勃發展。因為越是外向型社會，對跨境法律服務需求越多。因此，廣悅持之以恆的目標是幫助企業在香港開設公司，並藉助香港這個國際平台，走向世界。

他說，國內許多企業家往往認為自己已經十分了解國外的營商環境，但實際上旅遊期間所了解的衣食住行及吃喝玩樂，無法套用到當地的社會管治體系及營商環境中去。如在泰國，外資在當地成立公司，本地人一定要持有該公司10%的股份。另以香港為例，律師對格式很嚴謹，一個字都不能更改，但內地對此則可以接受微小的改動。因此，精通境外文化及營商體系是廣悅最大的優勢，高度的專業性也是他們的立根之本。

香港工資相對較高，因此黃山認為如果做初創，前往大灣區的內地城

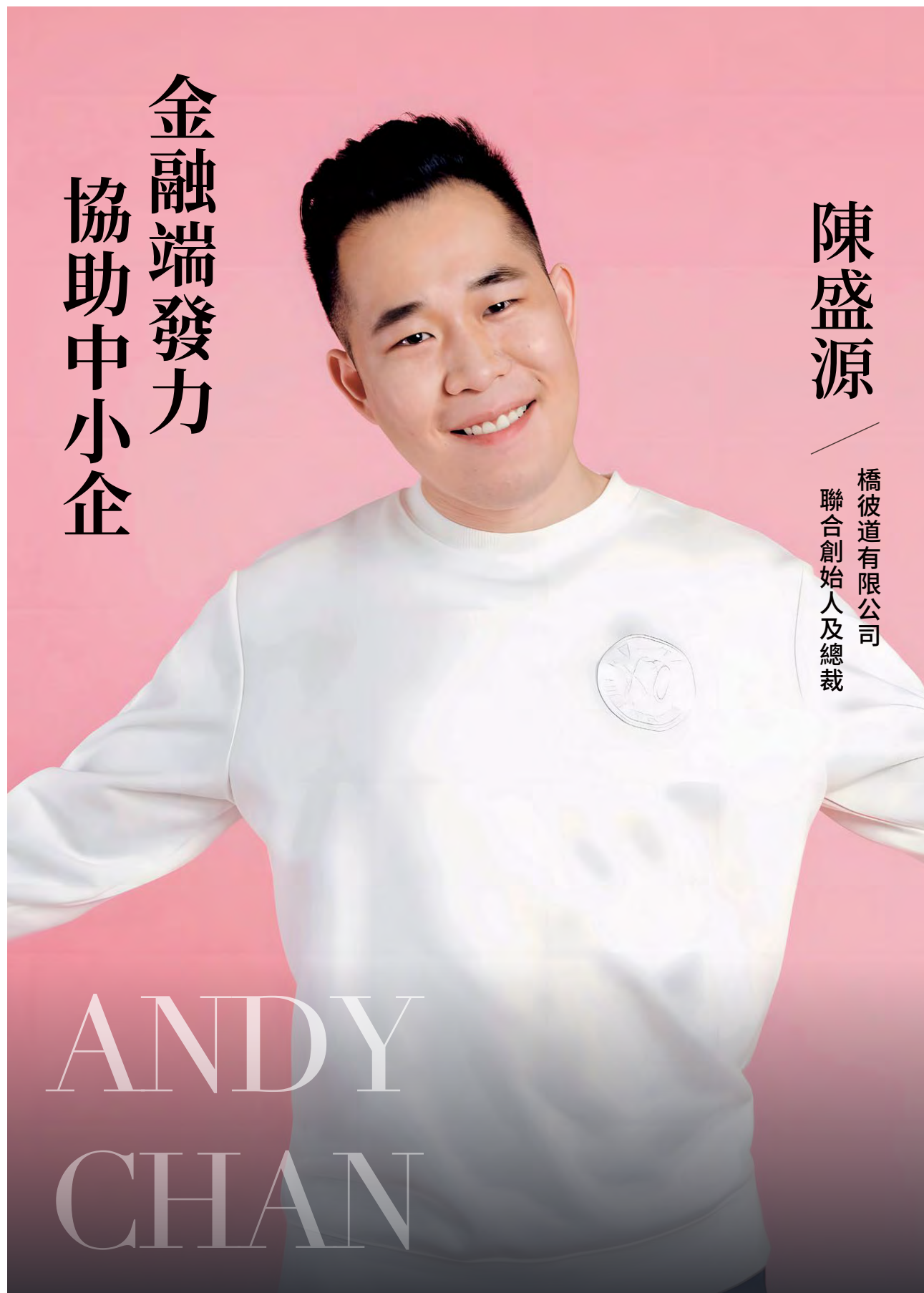
市會比較容易起步。前兩年，國務院批准香港和澳門律師可通過大灣區律師執業考試獲得資格，在大灣區內地九市執業。此舉促進了兩地律師的交流，也使廣悅能為客戶提供更專業的跨境法律服務。未來，他冀望國家更加鼓勵內地律師到港執業，培養更多涉外法律人才。

此次獲獎，黃山說是給予廣悅展示自己的機會。同時他也感謝母校，讓他能夠在廣州落地生根。他也特別希望這個獎項能夠激勵更多的青年人，支持他們在大灣區創業發展。



◎ 管理並沒有一個固定的公式，因為每一家公司所處的環境、時間線都不一樣，只能靠自己體會。

◎ 往往成功和失敗就是那一點堅持。



橋彼道成立於 2016 年，總部設於香港，並在上海、深圳、杭州及廣州等多個內地城市拓展業務。主要為跨境電商提供優質的離岸融資服務：利用大數據及自身搭建風控模型將融資流程數碼化，提高融資效率。橋彼道希望通過金融科技賦能不同類型的客戶，如跨境界電商賣家，給他們帶來更易申請、更高效的融資方案和成本更低的營運資金。橋彼道網上平台的投資者包括家族理財辦公室和機構投資者。



陳盛源在大學修讀計算機科學專業期間已開始創業。2013 年，他參加了創業比賽並獲得了名次。當時打算建立一個類似 Instagram 並兼具購物功能的應用程序，類似現在的小紅書。他與合作夥伴一起日夜研究，甚至還想過輟學，但由於夥伴的退出最後只能選擇放棄。

儘管他十分欣賞隻手空拳創業的人，但認為這只是極少數的例子，他更相信團隊的力量。後來他在丹麥的一家瑞典公司工作，成為一名軟件工程師。半年的開發週期中，上司與同事的言傳身教讓他獲益良多，也讓他結識了一些合作夥伴，成為他後來創業的基礎。

2016 年，他在香港創辦橋彼道有限公司。他認為香港是國際金融中心，交通便利以及背靠中國內地的區位優勢使得這裏的進出口貿易十分活躍。橋彼道作為一個融資平台，瞄準的是中小企業對於資金和現金流的需求，並作為貸款方為這些企業提供融資服務。

相對於同行來說，橋彼道最關鍵的優勢在於其速度。陳盛源舉例，傳統銀行做中小企業貸款融資一般至少需要兩個月，而客戶如果準備好所需申請文件，橋彼道只需兩到三個工作天，便能發放融資予客戶。此外，橋



陳盛源

橋彼道有限公司
聯合創始人及總裁

◎ 創業家就像是科學家，在不斷失敗中反復嘗試。

◎ 相對於同行來說，橋彼道最關鍵的優勢在於我們的速度。傳統銀行做中小企業貸款融資一般至少需要兩個月，而客戶如果準備好所需申請文件，橋彼道只需兩到三個工作天，便能發放融資予客戶。



彼道是一家運用金融科技的公司，通過高智能計算客戶的資質以及償還能力，審核過程精簡、迅速，更有效率，讓客戶有更優質的體驗。

橋彼道從 2019 年開始，從傳統的融資平台轉型到電商貿易融資，陳盛源回想重組，承認是個艱難的決定。因為有些成員要因此離開，留下的同事也需要轉換角色以配合公司發展。重情的他做出這個決定，可以說相當不容易。

目前橋彼道比較多還是做 Web2 的借貸方，他展望未來能夠有更多 Web3 公司在香港落地，從而吸引國際資金進來，共同打造領先的國際金融中心，橋彼道也能夠做更多以用戶為基礎的 Web3 融資。

橋彼道的企業文化可以總結為四項：一、靈活性，面對問題要靈活變通，積極用創意想出解決方法，不會束手無策地等待；二、保持謙虛，持續學習並進步，同事之間互相尊重；三、顧客為先，以服務至上的態度去處事；四、對工作充滿熱誠，要求員工真正喜愛自己所從事的工作。因而

招聘過程中就對此特別留意。

陳盛源相信，「愛一行，才能做好一行」，做自己熱愛的事情，才能發揮最大潛能。同時，在培訓方面，他會帶員工會見商家和潛在客戶，通過交談和詢問得知市場動態。他相信這個過程可以點燃內部的想法，使公司更加貼近市場，創造出更多優質產品和服務。

他認為，創業就像是從事科學研究，要在反復嘗試和失敗中吸取經驗。橋彼道將產品推出市場，在過程中監

測客戶和市場的反應，利用大數據分析、追蹤客戶的習慣和需求，測試及度量申請的數量和審批情況，以分析產品的效益。若是未如理想，那麼就會再改良產品以符合市場的需求。

陳盛源對橋彼道未來的展望，是能夠服務更多粵港澳大灣區中小企業，為他們做好融資。他說，進出口貿易是大灣區的強項，但做貿易往往需要墊支和被客戶賒賬，從而形成巨大的資金需求。橋彼道將通過融資平台幫他們渡過難關，並支持他們擴大業務。

對於年輕人，陳盛源有兩個建議：香港有很多傳統的金融大企業，在大企業裏工作可以學習到良好的企業文化以及處理問題的技巧。不過並不是所有人喜歡循規蹈矩，那麼他們可以嘗試去創一番自己的事業或加入初創公司。因為創業過程也可以學習到很多新的方法。他坦言，目前香港的創業形態，需要更多的新血才能重新激發這座城市的活力。





盧偉珊

畢業於澳門大學及
葡萄牙阿威羅大學
環球翻譯顧問有限公司
創始人



2013 年畢業於澳門大學及葡萄牙阿威羅大學，主修葡萄牙語翻譯，並由 2014 年至今開創環球翻譯顧問有限公司，以提供專業翻譯服務為核心。

2017 年創立烤魚燒烤專門店，2018 年創立兜兜火鍋。公司擁有 100 多名員工，2017 年創立飲食品牌至今不斷發展壯大，每一步都相當穩健，始終堅持持之以恆獨具匠心的精神。2023 年獲傑出青年企業家最佳創業獎。



出生在深圳，成長於澳門的企業家盧偉珊，大學時期根據澳門社會的需要，選擇了葡語翻譯專業。2012 年畢業後順利進入了澳門政府任職，成為了一名生活穩定、擁有鐵飯碗的公務員。

但家族基因不甘平凡、敢拚愛闖的她，2014 年便決定辭職下海創業。因為在盧偉珊心中，一直有一個創業夢，希望能進一步發揮自己的專業所長，開創葡語翻譯公司，架起一座中葡溝通的橋樑。公司成立以來，發展運營有序，為澳門各界提供葡語翻譯

服務。

但盧偉珊並不滿足於這間小公司，想作出更大膽的嘗試。2017 年，她與家人創建了一個家族創業團，並把視野投向了澳門餐飲業。他們一同成立了「魚魚燒烤」，並取得了不俗的成果。小試牛刀嘗到甜頭的他們，又有了更大的構想。

回望近十年的創業歷程，盧偉珊感慨道，作為他們目前標誌性的餐飲品牌「兜兜」，初創期的艱辛令她刻骨難忘。

2019 年，家族創業團隊決心租



下澳門氹仔最旺地段的商舖，簽下了 6 位數租金的合同，準備大展拳腳。但誰能想到，租下店舖的第二天，就遭遇了疫情封關！所有的運輸、業務、港口都停滯，幾十年難遇的經濟寒冬時降臨。

面對突如其來的外部變化，盧偉珊和家人徹底懵了。但是很快，他們決定無論如何都要先把餐廳做起來。意料之外的是，「兜兜」火鍋居然成為疫情期間少有的逆襲火爆品牌。正式運營沒多久，「兜兜」就成為了澳門的本地熱門餐廳，顧客甚至要提前 2 到 3 個月訂位。許多明星也慕名而來，良好的口碑，為餐廳業績帶來了良性循環。

如今，盧偉珊旗下的餐飲企業已擴展到 5 家，並且都成為澳門的知名餐飲商家。

總結成功經驗，盧偉珊認為，是對於事業足夠的熱愛，讓團隊不斷學習，同時超強的執行力和鍥而不捨的精神，鑄就了今天的業績。

家族創業團隊特別重視向不同地

收穫的城市。

事實上「兜兜」開業時，盧偉珊剛生完二胎，還沒坐足月子。可生意上的緊迫感，容不得她按普通女性的時間表生活。試運營一個月後，她發現所有的商業策劃都得改變，超負荷的付出，讓她在那個階段不時悄悄落淚。

但作為一名女性創業者，事業也令盧偉珊感到自己更有朝氣和生活充實。何況實踐證明，她有底氣作出自己人生的選擇，更成為孩子的好榜樣。

盧偉珊認為，作為企業家，管理好自己浮躁的情緒，克服三分鐘熱度和意氣用事，克服自卑、懦弱的心理很重要。沉下心去努力，不被太多誘惑打擾，也是很重要的企業家素質，既要有海闊天空的志向，又要有腳踏實地做事的精神。



- ◎ 作為企業家，管理好自己浮躁的情緒，克服三分鐘熱度和意氣用事，克服自卑、懦弱的心理很重要。
- ◎ 沉下心去努力，不被太多誘惑打擾，既要有海闊天空的志向，又要有腳踏實地做事的精神。

從綜合體到網商 澳門之家聯通歐亞

林玉春

融恒實業集團有限公司
執行總裁

LIN YUCHUN

RONE 融恒
融恒實業集團有限公司
RONGHENG INDUSTRIAL GROUP CO., LTD.

擔任融恒集團執行總裁，業務遍及大灣區、重慶和福建等地。重慶市政協港澳台僑和外事委員會副主任、政協委員，重慶福建商會副會長。

澳門川渝總商會副會長和澳門德國商會駐重慶首席代表，為澳門外資企業及葡語系國家在澳門立足，並拓展大灣區及中西部市場做出貢獻。



林玉春是澳門居民，在新加坡接受教育，具國際視野和跨文化背景。作為融恒實業創辦人林增官的兒子，他秉承父輩愛國愛澳的價值觀，和不斷追求創新發展的家族企業精神，引領融恒實業集團在大灣區、重慶和福建等地開展業務。

融恒實業集團是一家大型跨國企業，旗下二十餘家控股和參股公司，涵蓋產業發展、城市綜合體開發、商業管理、物業管理、進出口貿易、醫療和股權投資等多個領域。

在林玉春的領導下，融恒實業集團不斷拓展國際業務。自2014年起，集團以澳門為基地，聯通中國與歐洲及葡語國家，借助跨國公司和海外僑商資源，通過政府引導、企業參與和

市場化運作，著力構建创新型服務模式，並建立立足西部、輻射全國、面向國際的創新孵化聯動平台和產業聚合平台，為重慶乃至西部地區的創新創業發展和企業轉型升級提供支持。

融恒集團已成功打造了多個標誌性項目，如重慶江北觀音橋門戶融恒時代廣場、沙坪壩融匯新時代項目以及四川融恒時代廣場等城市綜合體項目。集團與金輝集團聯手打造的德國城項目更是結合集團產業資源，推動重慶江北創新創業、經濟發展，為城市轉型提供新動力和新引擎。

林玉春還擔任許多跨商界、政界的社會職務。他是重慶市政協港澳台僑和外事委員會副主任及重慶市政協委員，還是重慶福建商會副會長，同



林玉春

融恒實業集團有限公司
執行總裁

重慶市政協港澳台僑和
外事委員會副主任、
政協委員

重慶福建商會副會長

澳門川渝總商會副會長

澳門德國商會
駐重慶首席代表

◎ 創新是企業發展的核心動力，對企業可持續發展具有重要意義。創新也是融恒集團的靈魂。



交易服務平台，積極推動葡語系國家食品及服務中西部首個結算中心落地重慶，促進重慶對外經貿合作高質量發展。

林玉春在接受訪問時多次強調「創新」，指出創新是企業發展的核心動力，對企業可持續發展具有重要意義。他還強調，創新也正是融恒集團的靈魂。例如，電子商務的不斷發展，讓人們更快地從實體零售店轉向電商平台，林玉春看準時機，搭建了電商平台「葡品匯」，以線上市集加線下體驗館形式，向內地用家直觀地展示來自巴西、葡萄牙、安哥拉、佛得角、幾內亞比紹、莫三比克、聖多美和普林西比及東帝汶等葡語國家的食品，包括天然食品、休閒食品、罐頭食品、天然農產品、咖啡及酒類飲品。

截止目前，通過融恒各種平台實現線下體驗感知，並展開貿易合作的企業已逾百家。通過線上市集採購的零售端客戶持續遞增，並已逐步輻射重慶周邊區縣市場。

時擔任澳門川渝總商會副會長和澳門德國商會駐重慶首席代表。積極組織高峰論壇、商務活動和人才交流，促進渝澳兩地的經濟合作。

融恒集團攜手澳區政協委員袁松山成立的重慶「澳門之家」，成為渝澳經貿合作的重要橋樑。多年來，協助渝澳政府組織了近 30 場國際和國內高峰論壇。2017 年，作為承辦單位，重慶「澳門之家」成功舉辦了首屆「中國重慶葡語系嘉年華」，吸引 60 多位葡語系代表參展參會，共話商機。推動重慶市江北區實施國際化發展戰

略，加快建設內陸開放門戶。

2018 年，融恒實業集團積極推動澳門貿促局「葡語國家食品展示中心—內地展示點」重慶分站落戶山城，並由重慶「澳門之家」實質運營。2022 年，在林玉春帶領下，集團攜手澳區政協委員籌建澳門「川渝總商會」，在渝澳兩地政府的關心支持下，結合自身資源優勢，在重慶江北區投資渝澳（葡語系國家）經貿促進中心，圍繞渝澳、葡語系國家經貿交流與合作，以數字服務和金融加持作為兩翼支撐，構建新型貿易促進和



RENEE
LEUNG

梁思韻

生歷奇教育統籌有限公司
創始人



梁思韻

生歷奇教育統籌有限公司
創始人

香港中文大學教育碩士

清華大學
高級公共管理碩士

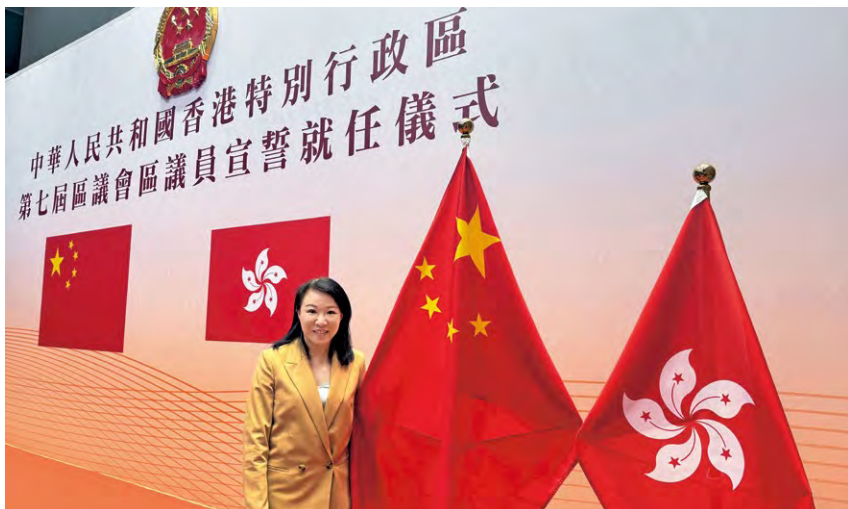
第七屆觀塘區議員

香港選委會第四界別委員



畢業於香港中文大學及北京清華大學，專攻教育政策課題。香港中文大學教育碩士和清華大學高級公共管理碩士，從事教育工作多年。

2002 年創立生歷奇教育統籌有限公司 (Synergy Education)，該機構已成為香港英語教育頂尖機構之一。過去 22 年間，生歷奇為超過 500 間公管和私營機構提供教育項目管理顧問服務，並為全港超過 650 間學校提供了逾 11000 課時，受益學生人數超過 20 萬。



出生於香港，畢業於香港教育大學，專攻 IT 教育。2002 年，梁思韻與朋友創辦了生歷奇教育 (Synergy Education)。她解釋說，之所以選擇這個名字，是希望創造一個團隊協作、勇於創新的教育機構。而且，他們意識到學習第二語言與學習母語有很大的差別，但自己在學校學習英語的經歷，卻偏偏是缺乏趣味性和創造力的回憶。因此，決心通過創新的教學方法和多元化課程設計，讓孩子們學習英語的過程充滿快樂和效率。

旗下擁百餘英語母語教師

談及生歷奇的發展，梁思韻表示

最初是與香港教育局合作，為學校提供外聘的英語母語教師 (NET)。隨著項目發展，他們發現香港學校對外教的需求相當大，於是生歷奇順勢而為，因應市場而逐步成為了一家專注於英語教育的機構。現時旗下共有百多位外籍老師，為全港學校、公營機構提供多元英語教育服務。

生歷奇教育還積極拓展內地和東南亞市場。2010 年首度北上，在多個城市提供教育顧問服務。梁思韻說，十多年間，見證了內地教育市場的迅速變化與策略調整。過去想要進入內地教育行業面臨很多困難，需要花費大量精力去了解政策、辦理許可證等。



然而如今內地政策和規定已經變得更加清晰和便利。尤其是大灣區，提供了許多優惠政策，對生歷奇的發展十分有利。

三年疫情，對生歷奇教育在內地的拓展造成挑戰。而在內地開設教育機構，也還存在一些障礙。生歷奇教育利用創新技術，如線上教育平台和移動應用程式，克服了這些困難，擴大了覆蓋範圍。通過這些技術手段，

無論學生身在何處，生歷奇都能夠將優質的英語教育資源送到學生手中。創新的教學方法，使生歷奇教育在內地市場上取得了良好的發展。目前，她們已為大灣區 20 多間學校提供課程服務。

成功背後的團隊與理念

梁思韻坦言，生歷奇教育取得成功有幾個關鍵因素。首先，擁有一隻優秀且有向心力的團隊。她強調自己的團隊成員都對教育事業懷有熱誠，致力於不斷創新和改進教學方法。通過靈活的課程編排形成體系，結合繪本、演講等方式，為孩子創造輕鬆愉快的學習氛圍。

此外，他們還開發了一系列學英語的新方法，如遊學團、話劇等，以滿足不同年齡段和興趣的孩子需求。同時注重結合社會熱點，讓孩子在掌握英語知識的同時，關注瞭解社會上的熱點議題。生歷奇還十分重視家長和學生的回饋，以及時調整和改進課

程內容。最後，他們注重與學校和社區的合作，各方共同努力，為孩子提供更好的教育環境。

創辦和運營教育機構並非一帆風順。面對市場競爭激烈，招聘和培養優秀教師非易、保持教學品質穩定需要長期投入且專注等挑戰，梁思韻表示只能是迎難而上，始終堅持以學生為中心的教育理念，不斷提高自身的專業水準和服務品質。

積極引入人工智能

談到未來發展，梁思韻充滿信心地表示，生歷奇教育將繼續擴大業務範圍，並首重粵港澳大灣區。因為大灣區教育市場潛力巨大，他們計劃與更多的學校、機構和社區合作，以共同面對未來的機會和挑戰。

此外，生歷奇教育將在技術創新方面持續努力，正積極探索和應用人工智能、線上教育等新技術，為學生提供更多元的學習體驗和個性化學習路徑。



◎ 不論是做人還是經營公司，都不能光為了賺錢，而應該想到怎麼去奉獻，去主動承擔企業的社會責任，這樣才可以走得更遠，走得更好。這也是我的初心。



澳門康健藥房（連鎖）、珠海市康健牛牛有限公司創辦人兼營運總監、澳門青年企業家協會常務副理事長。暨南大學 EMBA 畢業，澳門大學工商管理博士在讀。

2011 年創業，成立康健藥房。2015 年獲澳門青年創業嘉許大獎銀獎、2016 年度澳門商務大獎青年企業家獎，2017 年度全澳青年雙創大賽互聯網＋組冠軍，及 2018 年及 2020 年澳門優秀連鎖加盟大獎。



陳錦達做過地盤工、讀夜校，一家五口住在澳門的板間房，從小家境就相當拮据。他中學畢業去面試，雖然不懂英文，但還是幸運地從三十多人中爭取到了工作機會。之後他做過公務員，2011 年辭職創業，創辦澳門康健藥房。

從窮二代到創一代，康健藥房作為澳門少數結合百貨、藥房、政府協議配藥和社會企業模式的公司，取得了很好的業績。公司現有員工 70 人，6 家門市，2 個配送中心。2018 年於橫琴成立珠海辦公室，積極融入大灣區發展。2023 年營收近兩億。

創業的路並不容易走。八十後的

陳錦達說，自己非常幸運，人生路上總是會遇到貴人。而其中最重要的貴人，就是他的夫人。

「我太太是我的天使，沒有她就沒有今天的我。」陳錦達太太是藥劑師，有澳門社區藥房工作經驗，因而倆夫妻考慮創業時，首選做藥房生意。

從社區藥房開始，「我時刻記著一句話：我們是從基層走出來。因為做社區藥房連鎖，除了自身努力，最關鍵的還是街坊支持。因此，我們永遠堅持客戶第一，員工第二，公司第三，時刻以市民滿意為宗旨。」

陳錦達 2016 年參加井岡山學習團，當時他就想，如果做企業有這種



陳錦達

澳門康健藥房（連鎖）集團創辦人

澳門青年企業家協會
常務副理事長

暨南大學 EMBA 畢業

澳門大學工商管理博士
在讀

澳門商務大獎
青年企業家獎

全澳青年雙創大賽
互聯網＋組冠軍

◎ 用人就好像齒輪一樣，能不能轉動，關鍵在於老闆。

◎ 最容易送給人的禮物是讚美。

◎ 科技創新過程中一定會讓原有的利益受損，企業家與其埋怨時代，不如多花點時間去適應挑戰。



紅軍精神，一定打不死。所以回澳門後，成立了一間社會企業叫紅軍貿易行，專門服務政府、社團、學校、社福機構，用大採購量換取低進貨價，以低於市價供應機構，達到良性循環。如今紅軍貿易行每天客流量超過3500人次，成為行業翹楚。

與此同時，他還主動承擔企業的社會責任，聘請了智障人士和聾啞人士。結果竟發現聾啞人士的工作效率比健全人士還要高30%，因為他們不聊天，不玩手機。所以做基礎工作非常適合。這個經歷也改變了他的認知，集團多年來一直持續聘請殘疾人士。

從創業初期，陳錦達就選擇擁抱大灣區。不僅在大灣區設立工作室、配送中心，更藉助澳門社交平台的優勢，把跨境電商做出了自己的特色。

陳錦達介紹說，「港澳市場比較偏愛用FB，而內地則用微信。在我們來看，兩種社交媒體各有優勢，我們用FB做陌生人市場，同時用微信做熟人經濟。兩者互補，可以幫我們打開更大的市場。」對電商敏感的他，現在亦在內地組建團隊，專攻短視頻

電商，「傳統電商主要靠比價，但現在的短視頻電商，主打情感，就是你作為一個主播，一個品牌，必須和粉絲建立情感聯繫，讓他們信任你，從而跟著你買東西。」

除了專注做生意，陳錦達在學業上對自己也嚴格要求。「我是很怕退步的一個人。學如逆水行舟，不進則退。」他先是被廣州暨南大學讀EMBA，讓自己能夠接觸更多優秀的企業家，畢業後也積極融入校友圈，發掘更多校友資源。疫情後，他又進入澳門大學深造，目前在讀工商管理博士。「我希望通過這個平台，瞭解更多不同企業的頂層設計，這有利於我審視自己公司的發展策略，不斷完

善和進步。」此外，陳錦達還有一個「教師夢」。他希望自己有一天可以成為大學老師，但要實現這個夢想，就一定要不斷提升自己，「不能誤人子弟」。

陳錦達認為，世界經濟格局發生了巨大變化，香港、澳門已經過了吃轉口貿易紅利的年代，必須要有新思維。比如以前內地同胞來港澳購物，主要買的是海外產品。現在我們看到內地產品的優勢，再用香港澳門的品牌包裝它們，然後賣到海外。「引進來走出去，是港澳企業的唯一出路。」他解釋說。「科技創新過程中一定會讓原有的利益受損，企業家與其埋怨時代，不如多花點時間去適應挑戰。」



何穎翔

10Life
聯合創辦人及業務發展總監

THOMSON
HO



何穎翔

10Life 聯合創辦人及
業務發展總監



何穎翔於大型保險公司工作超過 15 年，過往工作範疇涉及企業策略、數據分析、研發理賠系統及數碼銷售系統等。他負責領導 10Life 的業務拓展，致力提升中介人的服務體驗。截至 2023 年，10Life 的年度總用戶數量超過 330 萬，10Life 廣受本地及國際市場認可，在 2023 年榮獲 5 大獎項：The World's Digital Insurance Awards - Insurtech Innovation 2023 Global Winner；2022 金融科技大獎 - 傑出保險比較平台；01 親子最愛生活品牌大獎 2023 - 最愛親子保險比較平台；01 好生活品牌及服務大獎 2023 - 人氣保險比較平台，及 HKDA Brand Design Awards 2023 - Excellence in Best Innovativeness Award。



◎ 敢於創新，毋忘初心。

◎ 保險在整體經濟發展中扮演著很重要的角色，因為它能提供其他理財產品所提供不了的保障。因此保險業界從業人員責任重大。

◎ 雖說保險是一紙協議，對於很多投保人來說，卻是長遠甚至是終生的依托。因此，做保險不能追求短暫利益。

說起創辦 10Life 一站式保險平台的初心，何穎翔分享在保險界工作很多年，專業人士背景出身的三位聯合創辦人秉持公平保險的理念，原本高薪厚職的他們最終走到一起選擇創業。他們看到保險產品非常複雜，消費者很難作出挑選，傳統保險公司在設計產品的時候往往會讓消費者很難進行比較，因為保障範圍和條款差異很大。因此他們決心要做一個一站式的公平保險平台給香港消費者。他們之間有默契的分工合作，其中聯合創辦人倫凱恩是精算師負責進行行業調

查、產品研究和設計評分模型，而倫沛然在數據分析和投資策略經驗為消費者創造嶄新的保險體驗，為保險公司提高盈利能力和降低成本。

10Life 在實現公平保險方面主要遵循三大倡議：公平產品、公平銷售、公平理賠。首先，以公平產品而言，10Life 自成立到現在的 7 年間，團隊分析了超過 50 家保險公司，1000 多個產品，希望將資訊提供給消費者，增加市場的透明度，讓消費者更容易的比較保險產品以做出適合的決定。10Life 的口號是：「買得啱，賠得足



(買得對、獲得足夠的理賠)」)。為此，公司以對消費者有重大影響的因素制定了評分標準，並通過了解每位消費者在購買保險時所需要達到的目標，例如醫療、危險疾病或是保障型產品，針對其索償的條款，尋找漏洞，為消費者保駕護航。10Life 以絕對中立、專業和透明化高為宗旨，在統一評分的機制下量度產品。同時與時並進，在整個市場優化的時候，評分標準也會每年進行評估和更新。這套標準除了可以品評產品的優劣之外，也間接推進保險市場的優化和發展。10Life 還會善用科技做資料搜集，應用最新的人工智能加快數據分析，納入更多資訊去優化評分標準，從而讓整個事情更立體，最終使得消費者得益。第二是公平銷售，目的是解決市場痛點。保險業一般都將銷售和佣金掛勾，保險顧問往往為了招攬新的生意，導致過分專注前台銷售部分，忽略了後台的保險索償部分。就此，10Life 全新設計的架構將依照個人的需求，10Life 為客戶挑選產品，並對客戶有

最大優勢的組合。最後，公平理賠是以獨立團隊專注協助售後服務，包括理賠上的需求。此舉使得負責理賠的人員不會因為做銷售而分心，並且還會以科學化分析產品的保障範圍，預估客戶應得的賠償額大概是多少。無論是不是通過 10Life 購買保險，還是市場上有苦主來尋求幫助，他們都會協助和保險公司溝通，幫助消費者獲得最公平的理賠。除了幫助消費者以外，10Life 還致力於為消費者帶來正確的保險理念。通過建立保險生態圈，一個端對端的一站式保險平台可以覆蓋投保到理賠整個過程，希望可以達到「買得啱，賠得足」的中心思想。七年以來，10Life 培養了顧客的信任，其中成功的因素是相對於其他坊間比較平台，他們更加專注於保險這個範疇內。除此之外，10Life 還有由不同專業範疇所組成顧問團隊，例如有律師、專科醫生、精算師和業界資深人士等，大家的共同目標都是推動公平保險的理念給消費者，使得 10Life 這個平台非常立體，而且適合消費者使用。

何穎翔認為保險在整個經濟發展，乃至作為一項財務工具來說都扮

演著很重要的角色，尤其是提供其他理財產品所提供不了的保障。有鑒於此，新入行的年輕人們在保險業不同的崗位都應記得從業初心，要為消費者提供保障。更重要的是，保險的一紙協議，是一個是長遠承諾，對於很多投保人來說是終生承諾。

10Life 是一家立足香港的企業，時刻關注國家發展大局。隨著大灣區人員流動越來越高，保險的需求也是日新月異的，如港車北上。保險是很一個長遠的事業，隨著工作崗位流動性增強，年紀大的人會選擇在大灣區其他城市退休，當中衍生了很多新的需求。儘管現在還不能做跨境銷售，但是 10Life 和大灣區的保險業界有很多溝通，包括向制定保險政策的部門反映市場發展的需求，政策上如何優化，最終提高市場透明度，幫助大灣區的消費者得到更公平的保險理賠。他指出，香港保監局和財庫局在保險產業發展有很大力的支持，例如巨災債券，還有壽險業務，使得香港的保險業更完整。未來更多綠色金融保險產品會向這方面，隨著政策繼續優化，讓保單人的利益會更加得到鞏固。





郭振邦

君譽醫療集團
創始人兼主席

STEPHEN
KWOK



郭振邦博士, MH 是君譽醫療集團創始人和主席, 於加拿大英屬哥倫比亞大學畢業, 分別取得應用科學電機工程學士及工商管理碩士學位, 其後更於英國布里士托大學取得教育博士學位。郭博士於創立君譽醫療前曾於兩所跨國投資銀行及一風險基金投資管理業界工作, 專責亞洲區機構上市、收購合併及其他融資顧問和風險基金管理工作。他過去豐富的學歷和工作閱歷, 對現在營運集團有莫大的幫助。



君譽醫療於2016年在香港創立, 主要業務是為支援居家安老提供一站式服務, 響應特區政府的政策——以「居家安老為本, 院舍照顧為後援」, 分擔目前香港護老院舍不足以及安老從業人員不足的壓力。君譽醫療是香港最具代表性的居家安老護理服務及培訓機構之一; 擁有專科醫生、專業護理及教學團隊, 為長者、病患者及其照顧者提供專業護理培訓、私人護理和第二醫學意見諮詢服務。君譽醫療透過向在家護理員(包括受照顧者的家人、外傭及其他照顧員)傳授護理知識和技巧, 讓客戶在家中獲得優質、個人化的護理及復康服務。君譽醫療的服務同時可以支援護老者, 讓

長者可以安心在家中安享晚年, 達致居家安老之目標, 亦有助紓緩安老院舍之需求, 以及從事安老服務業人手不足之問題。

君譽醫療正正是針對客戶自身的需要及意願提供一站式居家安老服務。具體來說, 郭博士認為居家安老無論是在醫護的設施, 或者是貼身二十四小時的護理服務, 都是不可或缺的一部分。在長者護理人員方面, 尤其是外傭, 可以一步一步培訓, 目標是協助僱主在照顧家中長者做得更好。君譽醫療致力實現全面的一站式居家安老服務概念, 除了醫生顧問服務、看診服務、護士上門護理服務之外, 照顧者的支援是重中之重。目前,



郭振邦

君譽醫療集團
創始人兼主席

香港中小型企業聯合會
永遠榮譽會長 (2010-2018 年連任四屆會長)

九龍社團聯會
永遠名譽會長

◎ 沒有最好, 祇有更好!

◎ 擁抱變化及持續創新,
才能不斷進步!



君譽醫療正逐步從香港發展到大灣區服務更多的家庭，希望讓更多的長者可以更健康地在自己熟悉的社區中居家安老，在家中安老是君譽醫療所提供更多的選擇空間，例如有一部份長者希望能夠居住更靠近兒女子孫的社區，在原地居家安老是一個值得繼續推動的方向。

君譽醫療是香港首間同時獲英國 City & Guilds 及 Training Qualifications UK (TQUK)、美國 American Caregiver Association (ACA) 及 American Safety and Health Institute 認可的護理培訓機構；並與

香港心臟護理學會合辦課程，全方位教授護理知識和技能，涵蓋急救、心肺復甦法以及自動體外心臟除顫器的使用等內容。學員在完成培訓後可獲得多項資歷，包括香港心臟護理學會及美國 American Safety and Health Institute 頒發的急救證書、City & Guilds 的「Assured Professional Certificate in Caregiving」、TQUK 的「Certificate in Caregiving (Level 2)」以及 ACA 的「National Caregiver Certification」；這項全港獨一無二的安排，彰顯君譽醫療的課程具認可的專業性和認受性。

現在君譽醫療已發展成為香港最具代表性的居家安老護理服務及培訓機構之一，於 2021 年更榮獲香港特別行政區政府委任為政府的外傭護老培訓計劃提供由君譽醫療的註冊護士、物理治療師、職業治療師和營養師擔任導師於十九家長者地區中心教授之護老培訓課程，以及於 2022 年獲委任就香港特別行政區政府社會福利署有關感染控制計劃為殘疾人士院舍提供實地評估及培訓服務。

君譽醫療自 2016 年起成立至今，經歷 2019 年香港的社會事件及之後接近 3 年的新冠疫情帶來的挑戰，君譽醫療的卓越服務、市場領導

地位以及品牌創建方面的努力備受各界肯定，累積下來已經獲得超過十個大灣區的獎項，這對於君譽醫療來說打了一支強心針。除獲香港品牌發展局頒發「香港服務名牌大獎」外，亦榮獲「Training Qualifications UK」頒發「Excellence Award」、「Myth Focus」頒發「亞洲最有價值服務大獎－年度最佳私人護理服務」、「Business Media International」頒發「CXP Best Customer Experience Award」、「Hong Kong Commercial Times」頒發「HKCT Business Award－年度最佳私人護理和護理培訓服務」、「香港設計師協會」頒發「Excellence in Best Sustainability Award－Nursing and Caregiving Training Services」、「Insight Media Group」頒發「大灣區最優秀企業大獎－年度最佳專業醫療集團」、「CORPHUB」頒發「香港最優秀服務大獎」以及「香港社會服務聯會」連續 4 年 (2020/2021、2021/2022、2022/2023 以及 2023/2024) 頒發「商界展關懷」嘉許等。

未來，君譽醫療希望將服務拓展到大灣區其他城市和全國各地，希望能夠和國內現有的小區設施進行配合，繼續探索和實行社區和居家安老。





馮慶銓

史丹福游泳學校主席
香港特殊需要人士游泳
學院名譽院監
香港教育學院修讀體育



史丹福游泳學校聯合創辦人，20 多年來經歷各種挑戰，於本港和澳洲建立擁有超過 30 個泳池的游泳學校。

秉持「取諸社會、用諸社會」理念，持續扶助弱勢社群學童習泳。出任「香港特殊需要人士游泳學院名譽院監」，向低收入家庭、有特殊需要學習兒童，以及少數族裔社群機構等，提供優質而平等的游泳教學服務，讓有需要人士習泳以獲得求生技能，享受游泳的樂趣。

成功引入「嬰幼兒游泳」、「水上安全知識」、溺水偵測系統等改革性課程與設施。正努力將現代化泳池管理經驗及泳池安全科技引進大灣區，推動現代化科學運動管理，推廣游泳運動。



馮慶銓在香港教育學院（今香港教育大學）修讀體育，對體育和啟發小朋友運動潛質抱有強烈興趣。1996 年，他創立了史丹福游泳學校。還在求學的他想趁年輕多賺點錢，同時獲取教育經驗，於是他兼職教小朋友學游泳，成為了一名教練。

當時香港並沒有多少游泳學校，環境舒適且設備齊全的場地也很少。尤其是一過了夏天，學生的游泳學習就告一段落，讓他感到十分惋惜：在教學的過程中發現很多有潛質的學

生，卻無法得到持續系統的訓練。

這讓他想到如果能夠提供一個恆溫場所，一定有巨大的市場需求。因此他第一個接觸是將軍澳的景嶺書院，有室內泳池，卻沒有恆溫系統。那時他已經意識到恆溫系統對游泳教學的重要性，何況就場地而言，週末和冬春兩季基本是閒置的，造成巨大的浪費。

因此，他開始寫策劃書，建議學校為室內泳池增設恆溫系統，一來可以讓學生享用設施，二來史丹福也多

一個優質場地可以全年教導孩子學習游泳，使整個社區受惠。

兩年之後，學校終於接納了策劃書。但當時還在就讀大一的他需要自行籌集資金，去實現方案。他用自己的幾年來做游泳教練賺的錢，投資了六位數字為景嶺書院泳池增設恆溫系統。結果功夫不負有心人，史丹福所運營的第一個場地大獲成功，在整個社區以及學界都得到很大的反響。

景嶺書院讓他摸索了好幾年，總結出泳池管理、機房維修保養、聘請救生員和教練、營銷宣傳等經驗。於是 2003 年在觀塘地利亞，如今的一家國際學校那裏找到了第二個場地。

之前，對於學校而言，管理和營運一座泳池從來都是虧錢的，但馮慶銓的營運模式使得學校開設泳池有了盈利，學生得到了鍛煉，史丹福則促



成了多贏。

隨後，越來越多的學校請史丹福去營運，令史丹福在香港管理營運的泳池多達 26 個。而且，史丹福的商業模式涵蓋了泳池興建、改造以及場地管理顧問諮詢。他們協助學校將戶外泳池轉化為室內恆溫泳池，以合資方式為學校增添新的游泳館，讓越來越多的學校實現了擁有游泳設施的夢想。此外，史丹福還提供從泳池興建

到教學、設施維護的一條龍服務，還外包了救生員、游泳教練和維修保養服務，大受歡迎。

2015 年，馮慶銓前往澳洲。了解當地從六個月的嬰兒就開始讓他們嘗試游泳。史丹福目前在澳洲擁有六間游泳學校。馮慶銓坦言香港面積不大，史丹福二十多座游泳訓練中心已經差不多覆蓋了整個香港。他希望讓這個成功的商業模式「走出去」，在亞太其他地區同樣取得成功。

如今，史丹福在香港經過創新的課程已獲得了專利認證，且融合了澳洲出色的嬰幼兒游泳課程，可提供由六個月嬰幼兒開始到成人的訓練、不同泳式的教學，再到泳隊以至精英選手的訓練。

近幾年，很多深圳和其他大灣區城市的學校都邀請史丹福合作，以配合國家教育政策的落實和宏觀市場拓展。馮慶銓強調，何詩蓓代表中國香港贏得世界游泳冠軍，是香港游泳教學的亮麗名片。而游泳對普羅大眾而言，最重要的是強身健體、鍛煉意志力的功能。人口眾多的內地，體育運動市場極其龐大，前景無可限量。



◎ 人們使科技進步，科技使人們向前。我們希望透過科技補充不足，拯救無價的生命。

◎ 「取諸社會、用諸社會」，培育年青一代是我們的目標。