

寄語港青

不要急於求成一開始就全力創業，可以先就業再創業，了解商業運作之後再創業才容易獲得成功。粵港澳大灣區是一個很好的區域，有熟悉的語言、文化和生活環境，未來也會有更多優惠政策和便利措施支持，無論是學業、就業還是創業，香港年輕人都可以考慮在大灣區尋找合適的空間。



林至穎希望運用自己的資源和經驗，幫助港青開拓內地廣闊的發展空間
大公報記者 黃寶儀攝

主動進軍內地 搭建科創平台

林至穎 勉港青拓大灣區市場

逐鹿神州
港青追夢

系列
04

林至穎 個人檔案



2003年-2015年

任職於利豐集團。2010年開始長駐內地，2015年離任前為利豐發展(中國)有限公司華南首席代表兼總經理

2015年

在香港創立 Contact Beverage Limited (聯合創始人兼CEO)

2016年

創立杭州陳林供應鏈管理有限公司(聯合創始人) 成立智庫協同顧問(中山)有限公司(聯合創始人、董事)

2017年

成立中國未來投資集團有限公司(董事長) 成立司南創新聯盟有限公司(聯席主席)

出身於香港中產家庭的林至穎，從小就不是一個喜歡安逸的人。他在事業巔峰期毅然投身內地創業大潮，由最熟悉的供應鏈管理領域開始，短短兩年多時間先後創立了三家公司，並於近期在香港啟動了幫助國際及香港青年科創項目落地粵港澳大灣區的非牟利項目。他希望運用自己的資源和經驗，幫助香港青年開拓內地廣闊的發展空間。

大公報記者 黃寶儀

►2017年12月，林至穎在芬蘭赫爾辛基以司南創新聯盟聯席主席身份，出席全球最大創業投資大會SLUSH中國專場。圖為林至穎(右一)與中國駐芬蘭全權大使陳立、赫爾辛基市長Jan Vapaavuori合影

受訪者提供



▲ Contact Beverage Limited 在香港科學園總部的展廳

受訪者提供



▲林至穎到公司管理的浙江快時尚工廠視察

受訪者提供



▲2017年12月，林至穎以粵港澳大灣區青年總會副主席兼中山主席身份，應邀出席中山青年大會

受訪者提供

◀2017年4月，林至穎在國際MBA課堂上分享供應鏈實戰經驗

受訪者提供

從香港大學工商管理會計系畢業後，林至穎在工作中發現了自己的興趣所在。由普華永道跳槽到全球著名供應鏈管理公司利豐集團，喜歡思考和鑽研業務的他逐漸成為消費品供應鏈方面的專家。眼光敏銳的林至穎早已看好內地發展，2010年即主動向公司提出到內地開拓市場。

助家鄉中山企業「走出去」

2015年，林至穎已經在供應鏈管理領域積累了足夠的資源和經驗，並在內地有了一定的知名度。祖國壯麗河山和深厚歷史文化讓林至穎感到自豪和驕傲，內地廣闊發展空間更讓他心動。他決定離開安逸舒適的打工環境，開始嘗試自己創業。

林至穎的家鄉中山，與香港地緣相

近、人緣相親，被他視為「進可攻、退可守」的事業後台。從小就跟著長輩回中山探親，他看着中山因傳統製造業林立而快速發展，也目睹了近年傳統產業因為外部市場萎縮帶來的轉型升級困難。林至穎判斷，他所擅長的产品設計和供應鏈服務，可以幫助中山企業實現轉型。2016年，他創立了以設計和產業轉型升級服務為主的智庫協同顧問(中山)有限公司，利用香港的國際化優勢，通過與不同的鎮區政府及本地企業合作，為中山企業走出去搭建橋樑。

此外，作為林至穎內地創業版圖之一，杭州陳林供應鏈管理有限公司也在2016年成立，專為全球傳統服裝品牌進行快時尚轉型提供服務。僅用一年多的時間，公司已經步入坦途，如今旗下不僅有傳統消費品，還同時發展電商項目



SINO TRACK Goes Slush

「創業不能單打獨鬥」

近年國家提倡「雙創」，不少年輕人都有創業的想法，但是很可能在由想法跨越到實踐時打起退堂鼓。在林至穎看來，創業的門檻並不高，只需要一個合理的概念、一份完整的商業計劃書、一個分工協作的團隊，關鍵在於多種因素的配合。他堅信，「創業不能單打獨鬥」。

林至穎舉例說，選擇創業地點時，

就既要考慮當地扶持政策，也要考慮各種配套設施。譬如，他之所以將供應鏈管理公司放在杭州，除了因為這裏是電商大本營，人才是他更重要的考慮：「在還沒有雄厚資金進行招聘時，就要看便宜的人才在哪裏」，而杭州不僅集聚了大批快時尚和電商領域的人才，且工資水平低於廣東、上海等地。同時，杭州的濱江新城不僅有場地，還有稅收優惠

。綜合下來，這一系列優勢大大降低了項目啟動成本。

「不能單打獨鬥」的另一層含義，是強調團隊建設的重要性。現時林至穎不僅同時經營多個創業項目，還身兼粵港澳大灣區青年總會副主席等多個公職。他以親身經歷說明，與來自不同地方、不同領域的搭檔分工合作，更利於創業項目的啟動和長遠發展。

冀內地與香港共享創業信息

雖然內地市場廣闊，各地支持雙創措施衆多，但是對於有志創業的香港青年來說，如何獲取政策措施、優惠條款、市場信息等信息，依然是個難題。林至穎認為內地和香港應攜手建設集中發布創業信息的平台，讓港青「更容易知多D，見多D，才願意嘗試北上發展」。

相對大部分香港年輕人，2010年開始拓展內地市場的林至穎對內地已算了解深入，但原來創業路上他也曾上當受騙。「初創公司會參加各種比賽、活動，偽中介偽諮詢公司就混跡在投資者中」，而對於創業者來說要分辨真偽並不

容易。在林至穎看來，這與信息不對稱有關。如今信息發布渠道多了，包括各地政府及一些香港商會等，但仍然零碎



而分散。因此，林至穎認為建設統一發布平台非常必要。

信息發布平台之外，還需要更多有針對性的交流。近年香港各界組織了很多交流團，主要是讓港青到內地走一走，看一看，但林至穎認為除此以外，還應對港青的就業、創業提供有針對性的幫助，讓他們在實踐中體會和發掘內地的發展空間，「這就需要商會協會等更關注年輕人的需要，提供相關資源、人脈和經濟機會。」

◀香港青年參觀杭州海外高層次人才創新創業基地

網絡圖片

