

# 廣交會初試啼聲 拓迪拜外銷市場

# 二代港商 跑遍中東搶單

## 編者按

在國家改革開放進程中，第一批進入內地的港商發揮獨特作用。他們窺準時機，第一時間帶著資金、技術將製造業北移，參與締造了珠三角乃至整個內地的經濟奇跡。

香港回歸25年的當下，又一批年輕港商進入內地，抓住難得機遇，融入國家發展大局。與上一輩相比，他們同樣擁有敏銳的市場觸覺、果斷的幹事魄力、全情投入的拚搏精神。他們大多擁有良好的教育背景、廣闊的視野、先進的理念，搭乘互聯網+平台深耕高科技含量行業。《大公報》今起推出「新港商」系列專題，透過受訪者親述打拚歷程，一窺「新港商」傳承與創新，以及多元化發展的潛力。



▲葉偉倫（右二）第一次參加廣交會時拍下的照片。大公報記者盧靜怡攝



▶葉偉倫（右二）在迪拜與客戶見面時的留影。受訪者供圖

## 慶祝回歸 25th ANNIVERSARY

### 新港商·傳承

提起「港二代」接班人，有人羨慕他們含着金鑰匙出世，也有人羨慕他們仰仗父輩平步青雲。香港回歸25周年，作為「接班人」的二代港商群體逐漸成長為港企管理層的生力軍。在新技術和新經濟迅速換代的當下，新一代港商決策更果斷，也更加敢於嘗試新事物，海外留學背景更使得他們在事業拓展中銳意進取。「港二代」葉偉倫面對海外的廣闊商機，以廣交會為平台，以迪拜為起點，跑遍中東，開拓外銷市場，走出了國際化的新路；接手父親教育事業的另一位二代港商廖伊曼則感慨地說：「父輩打下的基礎讓新一代港商站得更高起點，看到更遠的目標。」

大公報記者 盧靜怡

成為接班人前，「港二代」、廣東麥斯卡體育股份有限公司總經理葉偉倫在加拿大讀大學。香港回歸前後，他的父親將香港工廠整體遷到廣州。畢業返港的葉偉倫一日忽然收到老爸喊他北上幫忙的電話，一幫就是20多年。

### 從「拎包」到「海外出差」

來到廣州，葉偉倫很長一段時間一直跟在父親身後當「拎包」的，直到他第一次參加廣交會。「老爸在採購，我跟在後面邊看邊學。忽然靈光一閃：為何我們光是買產品，而不把自家產品拿到這裏賣呢？」公司向來主攻內銷市場，而廣交會則是中國商品賣向海外市場的平台；父親聞言，即放手讓兒子嘗試開拓海外市場。葉偉倫用半年時間將公司產品的包裝、目錄冊、報價單全翻譯為英文，最終在下一屆廣交會收穫了屬於自己的第一桶金——來自中東迪拜的訂單。

見產品在中東市場反響很好，葉偉倫還大着膽子跑去中東逐個拜訪客戶。從迪拜到黎巴嫩，再到沙特、阿曼……二十來歲的他把中東地圖上的國家跑了個遍，還包括正在內戰的也門。一出也門機場，葉偉倫看到當地人身上背着小刀，還當作是裝飾品不以為然，直到發現客戶在辦公室大刺刺擺着AK47槍支。「當時不知道害怕，後來回想才覺得不可思議。」

### 在挑戰中試錯 開拓新市場

和父輩相比，新一代港商更加有獨立判斷能力，一直保持知識更新。葉偉倫在開闢外貿市場後，又雷厲風行地以人群細分市場，進軍在內地頗新的兒童運動用品領域，同時與迪士尼建立合作關係，產品一炮而紅。他笑言：「直到現在，兒童運動系列產品仍是我們公司的『招牌菜』。」

父親早期靠開拓內地省市批發商、商超賣場，爭的是渠道。葉偉倫接棒後，他為公司在電商平台爭排名，在抖音等新媒體爭流量，每一個變革都充滿挑戰。「必須不斷學習、不斷去試錯！」葉偉倫的「以快打快」打法讓產品在內地知名度一再提升。葉偉倫認為，「新一代港商對新事物包容性更強，學習能力也很強。」

另一位「港二代」、華商教育集團副董事長兼總裁廖伊曼，「接班」前同樣在海外留學。她在英國完成學業後，返港做了兩年市場營銷。香港回歸10年後的2007年，她獨自北上，從此成為父親的左臂右膀。但她參與的不是一家工廠，而是一所學校。

在廣州增城，廖伊曼從最基層的財務工作做起，一步步熟悉集團事務。2014年，父親讓她參與決策。廖伊曼果斷決定發展國際學院，第一站選擇了澳洲。「我全程負責，自己到澳洲找地、建校，可以說一磚一瓦都是自己親手搭建。」一年後，「華商—澳洲國際商學院」首獲澳洲政府批准成立，開內地民辦教育機構海外建校區先河。

廖伊曼接班後，從多元化方向拓展集團業務，實現了教育行業全階段的布局。2007年時，華商集團僅開辦了一所本科大學，隨後增設了技工學校和職業學院，如今集團已經在此基礎上增加了幼兒園、中小學以及教育科技公司。「如果說父輩時代的紅利，是只要膽大有技術，肯幹就能贏。那麼，新一代港商接班後，我們會在新市場和新管理中逐漸找到新時代的答案。」廖伊曼自信地說。



掃一掃 有片睇

### 談「接班」

廖伊曼：我接手的初心，其實和父親一樣，希望可以培育出國家需要的人才。

葉偉倫：我最引以為豪和希望學習到的，是父親的專業精神。

### 談經營

廖伊曼：大灣區要打造國際科技中心，不僅需要高精尖型研究人才，動手能力強、適應各個崗位的人才同樣重要。而培養視野開闊、學習能力強的國際化人才，正是教育集團的責任所在。

葉偉倫：現在經營一個公司比過去複雜很多，以前做好產業鏈上某個環節便可以生存下來，現在要求企業從產品的研發，到營銷推廣、銷售、物流、質量把控全方位配合。

### 談開拓

廖伊曼：如果說父輩時代的紅利，是只要膽大有技術，肯幹就能贏。那麼新一代港商接班後，我們會在新市場和新管理中逐漸找到新時代的答案。

葉偉倫：以前有句話叫「一舖食三代」，現在莫講三代，就連三年都頂不住。新一代港商對新事物包容性更強，學習能力也很強，必須不斷學習、試錯。

## 二代港商有話說

## 父輩專業精神 畢生受用

「港二代」從成長、到接班，一直在粵港兩地來回跑，在兩個不同環境的對比中，感受內地的飛速發展。廖伊曼的父親廖榕藉着改革開放的時機北上回鄉投資，90年代發現人才缺乏制約當地企業發展，於是大舉進軍教育界辦教育。廖榕曾表示：「我的夢想，就是要打造一所中國的哈佛大學。」從學校平地、無水無電，到最終搭建成學校雛形，他四處奔波尋找各單位部門協助，整個過程勞心勞力，用房地產事業的資金來幫助學院發展。

點點滴滴，廖伊曼看在眼里。「我父親那輩人是最辛苦的，白手起家，壓力很大。父親搭建好平台，也信任我，給我放手去做，讓我幸福很多。」

廖伊曼說：「我爸那輩人以前是周一到周五在內地工作，周末返港。我2007年到學院工作時以為也要這樣，收拾了一大箱行李過來。後來發現大灣區交通越來越方便，疫情前我即日來回都沒問題。科技越來越發達，基本上在車裏我開個視頻會議、電話會議，就回到香港。」

在葉偉倫看來，父親葉清華是一個非常專業的人，就連同行在生產遇到不懂的問題都會來請教他，而父親也不會有所保留，反而大方分享經驗。「對於一款產品，他會花長時間去了解所有工藝，然後在這基礎上去創新，這個專業精神首屈一指。」葉偉倫說，他最引以為豪和希望學習到的是父親的專業精神。



▲廖伊曼（中）馬不停蹄地參加多項活動的簽約儀式。大公報記者盧靜怡攝

## 秉承父親志向 為國育才

### 灣區機遇

接受專訪時，廖伊曼剛剛結束在深州的隔離。作為一個常來往內地和香港的港商，2020年至今她已經隔離了7次。「之所以隔離這麼多次也要往返粵港，是因為粵港業務聯繫實在太緊密了！」

### 工業4.0課程 聚焦國際科創

廖伊曼自言並非「女強人」，高強度的工作只因為自己熱愛這份工。「辦教育和其他行業不同，給到我很強的成就感和滿足感。因為喜歡，所以投入。」廖伊曼2007年北上內地參與了父親投資的教育集團工作，「上一代港商吃到了改革開放的紅利，而我們這一代港商，則遇上了粵港澳大灣區的機遇。」

「我接手集團的初心其實和父親一樣，希望可以培育出國家需要的人才。現在大灣區要打造國際科技中心，不僅需要高精尖型研究人才，動手能力強、適應各個崗位的人才同樣重要。」廖伊曼笑言，如今學院增加了越來越多數字化、工業4.0的相關課程，課程也側面見證着大灣區在科技領域的進步。

廖伊曼正在積極推進粵港澳大灣區職業教育的合作。華商教育集團舉辦了多場粵港職業教育相關的培訓、比賽，讓香港學生更多機會了解大灣區。「希望港青能夠把握大灣區市場，這裏人口多、企業多、年輕人多，自然會帶來更多的發展機會。而如何培養視野開闊、學習能力強的國際化人才，正是我們教育集團的責任所在。」



▲廣州華商職業學院學生在教室上課。受訪者供圖

## 「滿足『大細路』需求，是我們的創新」

### 靈活變通

工作日下午，總經理辦公室，葉偉倫和團隊員工圍坐在一起，與遠方的客戶開視像會議。會後他和員工留在辦公室討論下一個方案，全程氣氛輕鬆，大家暢所欲言。比起老闆，葉偉倫對待員工更像一名諄諄善誘的老師，鼓勵員工發散思維。「很多開發的方向就是這樣大家碰撞出來的。」葉偉倫笑稱。

葉偉倫平時也喜歡到公司不同部門「串門」。採訪這天，他帶記者參觀公司的直播間。補光燈、攝像設備架設在房間一端，主播笑容燦爛地向鏡頭推介最新商品，她面前的桌子堆滿了琳琅滿目的產品樣品。

多元化策略正是葉偉倫拓展市場的手段。「現在我們已經從一家只生產體育用品的企業，升級成為一家產品涵蓋衣食住行覆蓋男女老少的公司。」葉偉倫坦言，不斷推出的新品類讓公司訂單在新冠疫情這兩年裏也持續火爆。「特別是摩托車頭盔、戶外露營、電競用品、家居飾品等板塊增長最勁，滿足了疫下催生的市場需求。」葉偉倫告訴記者，內地市場蓬勃，內循環市場的消費趨勢越來越個性化。「比如以前的摩托車是交通工具，現在已經成了成人的玩具，我們從摩托車頭盔到玩具到手套IP化，滿足『大細路』的需求。這就是我們的創新。」



▲在公司設計部，葉偉倫與一名設計師探討方案。大公報記者盧靜怡攝