

在深圳南山區的一家咖啡店見到凌俊傑時，他坐下就拿出手機，熟練地「掃一掃」桌上的微信二維碼，點了三文治早餐。訪談以普通話進行，凌俊傑對答如流。談起內地的創投圈他更是如數家珍。誰能想到，這位家族四代深耕香港的「80後」，大學畢業之前幾乎沒涉足內地，而今卻儼然是「內地通」，逐漸掌握「主場優勢」。

近年來，他不僅成為投資項目遍布海內外的投資人，

而且為中國企業走向海外，為海外資本認識中國創造條件、溝通關係。2021年，凌俊傑還在粵港澳大灣區企業家聯盟主席蔡冠深協助下，攜手新華集團的大灣區總裁蔡展思在廣州南沙成立頗具規模的新華港澳國際青創中心，協助港青北上創業，他說：「希望幫助更多的企業在大灣區發展，服務港青，也協助內地企業走出國門，拓展海外市場，積極融入國家發展大局。」

◆ 香港文匯報記者 李望賢、特約通訊員 譚笑 深圳報道

凌俊傑：找到我的新主場

菁英跳出舒適圈 北上揚名創投界

凌俊傑身上有港青的勤奮肯幹，又有着幾分冒險精神。凌俊傑家族經營的桂洪集團，是香港最大的私人房地產開發公司之一。2005年，凌俊傑從美國卡耐基梅隆大學畢業回港，沒有進入家族企業，而是選擇外出求職闖蕩。積攢了一定的經驗後，回到家族企業。他希望，個人及家族企業都能作出一些改變。

契機出現在2006年。這一年，凌俊傑報名參加了國家行政學院舉辦的學習班，「當時是抱着了解祖國的心態去的，沒想到會改變我的一生。」他坦言，家族四代都長駐香港，多年沒有業務涉及內地市場。他在10多歲時和父親、弟弟一同去過北京旅遊，除此之外對祖國都沒有深入的了解。2006年在北京的學習經歷，讓他第一次真正了解到祖國的歷史，強烈的家國意識讓他的內心獲得了一份歸屬感。「那次學習回來後，家人都感嘆我像換了一個人，家國情懷比以前深厚多了。」他說。

金融危機搶先機

2008年金融危機之後，全球經濟受到影響，凌俊傑目睹了內地市場異軍崛起，內企頻繁海外收購，他隱隱感到未來的發展趨勢一定在內地，故一直留意各種機會。2009年，有位在英國的朋友找凌俊傑幫忙，希望幫英國公司找中國買家。凌俊傑接下這邀請，決定「邊做邊學」，不放過任何機會。

在此期間，父親一度不理解他為何「有金鐘的辦公室不坐，卻在外面四處奔波」，凌俊傑沒有多作解釋，只是咬牙堅持。終於，功夫不負有心人，2013年，他利用自己多年積攢的經驗和資源牽線搭橋，協助萬達集團以3.2億元成功收購英國聖汐遊艇公司，讓他在行業內一戰成名，也從此明確了自己的角色定位——做一個背靠祖國、立足香港、面向海外的投資人。

整合資源速配對

從此，凌俊傑逐步積累在各國的人脈和資源，業務也迅速擴張，幫助不少國企和民企走向世界，自己的投資也遍及全球，涉足超過30家公司，包括Elephant Grounds（大象園）、英國的Doctor Care Anywhere等。

令人訝異的是，凌俊傑在內地的投資項目十分多元，卻多能踩中「風口」。他透過匯勤基金投資了包括騰訊微信、途虎養車、新



◆ 凌俊傑參加慶祝中國共產黨成立100周年微電影《使命》首映及分享會。



▲ 凌俊傑談起內地創投圈如數家珍，儼然一位「內地通」。

香港文匯報記者李望賢攝

◀ 凌俊傑（左一）攜手新華集團大灣區總裁蔡展思（左二）在廣州南沙成立頗具規模的港澳青年創新中心，協助港青北上創業。

受訪者供圖

再靈等一批發展前景較好的新行業。看中內地電商平台的發展勢頭，2014年，他又投資了總部位於深圳福田的互聯網物流平台貨拉拉，該企業目前服務據點遍及內地及東南亞超過300個城市，月活用戶達到600萬。此外，凌俊傑還投資最早進入海外版抖音的MCN機構之一的深圳抖鸚傳媒公司等，在行業內都極具發展潛力。

凌俊傑投資更在意對方是否有優秀的經營團隊，並將自己的資源帶入其中，幫助企業成長。「我是賦能型投資者。」他笑着回顧過去的投資經歷，多是整合各種資源達到最優收益，「我腦子彷彿成了一個大數據庫，無論內地還是海外，都能快速進行資源匹配。」

一談起大大小小的投資項目，凌俊傑如數家珍。訪談結束時，他手機上已有數十條未回覆的信息，中午還將主持一場聚餐會，深圳儼然是他的「主場」，而吸引他的正是內地創投圈如火如荼的發展氛圍。「內地是一個充滿了人才和競爭的市場，正是因為充滿機會才能吸引到更多的人和資金。」

而他，也是一個逐浪而來，湧立潮頭的港青。



◀ 凌俊傑參觀《百年偉業》大型主題展覽。

受訪者供圖

首次唱國歌 燃起愛國情

的概念。

在行政學校學習期間，有正式場合要全體起立奏唱國歌。第一次聽到中國的國歌時，他突然意識到，那正是外婆經常哼唱的曲調！現在想起來，自己的外婆一句普通話都不會講，但她卻懂得唱自己國家的國歌。回憶至此，內心的激動還是難以言表。他也是在這次學習期間，學會了唱國歌，回想起自己在海外求學時也曾受到欺負，而如今能作為一個中國人，他感到很自豪。

苦練普通話 變身「內地通」

「不過，那時自己的普通話講得不太好。」他坦言，為了更好地融入內地，

在到北京學習之前他專門聘請教學習普通話，又專門準備了普通話演講稿。「機會總是留給有準備的人。」他頗為得意地說，剛到北京時他在一眾青年中還是「無名之輩」，在一場座談會上，準備的講稿派上用場，一番聲情並茂的演講令所有人頓時記住了他。「後來幾乎每次活動，都會安排我發言。」

北京之行後，凌俊傑便下定決心發奮學習普通話，「平時用手機鍵盤寫拼音，再一遍一遍地大聲讀出來。」功夫不負有心人，凌俊傑的普通話水平突飛猛進，如今成了一個普通話對答如流的「內地通」。

洞悉電商先機 創立士多網購

2014年前後，內地的電商發展一日千里。憑借敏銳的商業嗅覺，凌俊傑先後投資了貨拉拉、日日煮等優質電商平台，與此同時，從內地學習電商運營模式，也讓他萌生了在香港發展電商的念頭。「當時，內地的電商已經非常厲害，在香港還沒有人做，大家都不看好電商的發展。」而他覺得，就像要打破保守的家族經營模式一樣，香港也需要改變。

2014年底，凌俊傑與朋友成立士多香港有限公司，致力打造出一個立足香港的電商平台。「那是人生中最痛苦的五年。」凌俊傑直言，從搬運到配送，所有的環節自己都親力親為，而最難的還是成本問

題，與內地相比，香港的配送成本是內地的好幾倍，但他並沒有放棄，而是不斷學習內地天貓、京東、唯品會等成功電商的運營模式，一步一步將士多發展成為香港第二大電商平台。

不悔為正義發聲

遺憾的是，因2019年修例風波中凌俊傑在網絡上的正義發聲，平台受到黑客的多次攻擊，業務也受到重創，凌俊傑一度受挫，不得不將公司出售。

問及是否後悔在網上為正義發聲？凌俊傑表示並不後悔。「我的初心是把更多新的商業模式帶給港人。通過運營電商平

台，我們公司一度幫助到很多香港本土品牌拓展商機，做了對社會和市民有益的事情，因此我問心無愧。」

捐物資力挺武漢

凌俊傑也不忘內地同胞。2020年新冠疫情爆發初期，凌俊傑立即聯繫自己在海外的資源向武漢捐款捐物，包括一批當時比較緊缺最高級別防護服和呼吸機。同時，由於當時很多新成立的生產線在實質上都出現了不少問題，凌俊傑聯合創辦了冠麟醫療供應（香港）有限公司，主營不同的個人防護用品，以向各國輸出防疫物資。

參與南沙青創基地 助港青融國家發展

目前，凌俊傑又有了一個新的身份——香港菁英會主席，參與香港青年工作。不久前，他還在粵港澳大灣區企業家聯盟主席蔡冠深協助下，攜手新華集團大灣區總裁蔡展思，在南沙成立新華港澳國際青創中心，希望幫助更多的港青在大灣區發展，也會直接投資一些初創項目。

作為香港菁英會的創會會員，凌俊傑十多年來一直致力幫助香港青年增強家國情懷，融入內地發展。他慨嘆：香港回歸已二十多年，不少香港青年對國家民族的認識依然十分表面，這與香港多年來的教育失誤有關。他認為，只有正確認識歷史，才能發揮香港所長，為國家民族自強作出貢獻。凌俊傑說，香港青年創新想法多，具備國際化視野優勢，但一定不能故步自封，以舊眼光看待內地。「內地營商環境不斷改善，社會經濟發展更加多元化，各行各業百花齊放，無論就業還是創業，內地能夠提供許多香港沒有的發展機遇。」



◆ 凌俊傑參加香港菁英會舉辦的菁準扶貧活動。

受訪者供圖