

「港商二代的守與創」之創篇

與白手起家從零做起的同行不同，港商二代們一出生，就沉浸在濃厚的經商文化之中，起步之初便有父輩的寶貴經驗和雄厚資金作為後盾。但同時，他們也要面臨子承父業或另闢蹊徑的選擇。畢竟，父輩們從事了30多年的製造業，已經過了黃金發展期，現時無論是市場前景，還是當下的經營都步履蹣跚。選擇固守父輩打下的江山，還是另外開創自己的新天地，是一個需要充分考慮的問題。

香港文匯報記者 李昌鴻、郭若溪 深圳報道

汲取父輩經驗 勇闖新興產業

港商二代另闢蹊徑 捕捉內地商機



在內地從事商業地產頗有獲益的葉智輝，父親一直在福建投資製衣工廠，幾十年來勤勤勉業，仍經營得很辛苦。目睹父親從事製造業的艱辛，原本準備子承父業的葉智輝決定另起爐灶，進軍內地正如火如荼的商業地產。

複製港運作模式獲成功

葉智輝現在是環球商機的董事長。他告訴記者：「一直以來，香港的零售、飲料和娛樂業在內地都有非常好的口碑和影響力。我就想，如果能把香港已經日臻成熟的商業運作模式和內地的商業地產開發結合起來，必定是一個不錯的機會。」說幹就幹，借助跟父親從商積累的一些人脈和經驗，葉智輝很快和內地一些商業地產商取得了合作，承攬到為一些城市綜合體提供策劃、運營、招商和管理的業務。

「香港的滿記甜品、維港茶餐廳和嘉禾影院等，在我們公司的穿針引線之下，進入了內地一些城市的商業地產項目之中，我自己的公司也因此獲得了發展。」葉智輝說，過去七八年來，他以這樣的模式馬不停蹄地拓展內地市場，先後成功進駐了上海、蘇州、惠州、上饒、紹興等40多個城市。今年公司的業務收入已經達到6,000萬至7,000萬元，年增長幅度30%。「從目前的發展勢頭來看，我們計劃明年底回香港上市。」說到公司的前景，葉智輝信心十足。

不過遺憾的是，他的父親為之辛苦多年的服裝工廠，卻因經營困難又無人繼承而關門結業了。

記者在採訪中發現，許多港商二代因看到父輩加工貿易業務日益萎縮，前景暗淡，不願意接父輩的班。他們更看好內地快速增長的市場，紛紛將香港的國際化視野、服務業專長和文化創意等優勢充分發揮出來，在內地市場開疆拓土，並取得不俗的成績。

拍動畫片奪大獎信心足

相比之下，同為港商二代的羅寶文，在繼承父業這件事情上運氣要好得多。作為香港富豪酒店集團副主席及董事總經理，羅寶文在盡力幫助父親羅旭瑞打理酒店、地產投資等業務的同時，也努力分身出來從事自己喜歡的動漫產業。

羅寶文十分看好內地的動漫產業。她以自己名義成立的動漫公司，斥巨資拍攝製作了動畫片《寶狄與好友》。這部講述生活在狗星球的小主人公寶狄，為了救回被貓星球侵略者抓走家人的故事，今年已於央視少兒頻道，金鷹、嘉佳、優漫、炫動和卡酷五

大上星卡通頻道播出，並登陸了愛奇藝、樂視、搜狐、迅雷看看、PPS等視頻網站，暑期還登陸逾百家電視台。與此同時，這部片子還先後奪得深圳十大原創卡通金獎和澳門國際電視節最佳動漫片大獎。

片子大賣也給了羅寶文極大的信心。「雖然我們是新成立的公司，但是去外國參加活動時，對方非常認同我們的創意和製作，覺得很有市場潛力。我們還可能會與一些外國電視台簽約。」言及自己在新事業上的成功，羅寶文仍然覺得，這與父親為她提供的先決條件是分不開的。「父親的經營理念、營商經驗，給了我不可多得的幫助和指導。」

進軍動漫多管齊下圓夢

香港酷萌有限公司總經理洪宏佳的經歷，跟羅寶文有些相似。洪宏佳告訴記者，她爸爸在深圳開設了一間2,000多人的塑膠電子及模具工廠。但是，她並不願意接爸爸的班。「我的興趣還是在動漫產業上，內地市場對文化產品的需求增長快速，這對我來說更有吸引力。」

在父親的支持下，洪宏佳與合作夥伴斥資800萬，拍攝製作了4集動漫《太空寶貝》。目前片子已在美國播放，並準備引入內地。洪宏佳表示，公司成立時間不算長，仍屬於投入期，但她很看好未來。

除了從事動漫製作外，洪宏佳也從事遊戲和公仔等產品代理，通過代理業務賺的錢來彌補公司動漫業務發展。今年，她代理美國有30年歷史的椰菜娃娃公仔，成為歐美、大中華區第一個中國公司總代理，並且還首次推出中國人面孔的椰菜娃娃，明年1月份將在中國市場銷售。此外，她在深圳和浙江一些機場推出玩具反斗城，目前的市場銷售也不錯。明年2月，她還將在深圳開設2,000平米的室內遊樂場和產品體驗室，相信將吸引大量遊客。

辦法總比困難多

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）在內地打拚時，因對內地不了解、文化背景等差異，許多港商二代在創業過程中都遇到不少困難和障礙，經過種種努力，他們設法予以化解。

辦電商牌照 耗時近年

經過兩三年打拚，彭永華將其紅酒電商打拚得有声有色。他坦言，儘管內地發展空間大，但是也很累，遇到很多問題和困難。因對內地電商牌照和申請手續絲毫不懂，他剛開始申請電商牌照耗費了近一年時間，稅務、檢疫證、食品流通證、ICP許可證等更讓他心焦力瘁。「所有證件加起來高達近20個。其中，ICP許可證是電商准入的重要證件，光是辦這個證就足足耗費了9個月的時間，這期間不能開業運營，而每月數萬的房租和大量的員工工資仍需照常支付。」即便如此，他還是相信辦法總比困難多。

葉智輝在內地也遇到不少困難和問題。他做生意經常遇到退款難問題。他在與內地開發商合作中，有的開發商不完全按照簽訂的合作條款付款，拖欠其提供的策劃、招商、管理等款項。如果按照香港的商業規則，往往會立即打官司討回款項，但這樣會把合作關係搞僵，錢款也不一定能夠討到。為此，他們採取內地人性化思維，先了解開發商是惡意拖欠還是不不得已的欠款，是後者的話，就採取體諒態度，通過與該開發商在浙江進行第二個購物中心項目的合作，將該項目盤活。這樣，該開發商便把上次合作項目和此次合作項目的欠款全部還清，並維持了良好的合作關係。

盼內地完善營商環境

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）內地商業環境不完善，許多內地商人鑽營投機偷稅漏稅，導致香港同行處於不利的競爭中。採訪中，許多港商二代感歎，冀望內地的營商環境亟早完善，他們可以大施拳腳。

彭永華向記者感歎，內地商業背景與海外不一樣，海外商業環境普遍是守法經營。而在內地，他卻經常碰到不擇手段賺錢的紅酒商人，他們進口紅酒時將其報價故意降低數成，這樣可以少交很多稅，並且不給客戶發票，這樣可以偷稅漏稅。自己則合規經營，按實際價格進口紅酒，在電商銷售時一定給客戶寄發票。內地許多紅酒商為了避稅都設兩套賬，而自己只有一套賬。這樣，稅收上自己比對手多交，成本自然比他們高不少，自己的競爭力受到不公平的削弱。他坦言，為給客戶發票，自己都遇到不少麻煩。而作為一個遵守法律的公民，令他難以想像的是，因他購買的發票過多，遭到稅務機關質疑，最後還得通過朋友解釋和疏通才化解。

熱衷電商與文創行業

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）電商是內地近年來最為火爆的新興行業，2013年電商交易額破十萬億元，也因此吸引了許多港人的目光。一些青年港商紛紛加入電商大潮中尋找機會。歐傑酒業（深圳）有限公司CEO彭永華告訴記者，他父親以前在珠三角開設服裝廠，因工作太辛苦賺不了什麼錢，他也不願意接班。

彭永華留學美國，於2001年回香港從事金融投資，儘管收益不錯，但是感覺虛耗了光陰，他便思考內地龐大的市場可帶來哪些新機遇，最終把目光瞄準了電商。「跨過深圳河就可以拓展13億人大市場」，他於2012年在深圳投資3,000萬港元設立歐傑酒業（深圳）有限公司，成立官網，並在天貓設立網店，經過一兩年申請和準備，克服辦證等種種困難，公司在天貓做營銷策劃和推廣，「因電商省去了3/4的成本，我們銷售的紅酒大多是6支裝，價格50元至200元不等，客戶僅需幾

十塊錢就在我們這裡買到一支品質很好的葡萄酒。」他稱，因價格低和品質好，公司贏得了口碑，在今年「雙11」中，其公司銷售了近20萬瓶紅酒，銷售額約1,000萬至2,000萬元，銷售數量和金額均較去年增長了一倍。他現在擬融資發展乾果業務，以進一步延伸其電商業務。

投5,000萬東莞建文創基地

內地正大力發展文化創意和動漫產業，市場潛力巨大，這也給許多港商二代帶來良好的創業機遇。王紹恆告訴記者，一方面，他在香港要幫助父親打理爺爺王錦輝創下的供電和基礎設施業務，另一方面，美國羅德島美術設計學院碩士畢業的他，十分看好內地文化產業發展商機，於2013年在東莞石排投資5,000萬分期開發燕嶺園。

王紹恆介紹，該園主要發展文化創意產業，包括藝術品展覽和交易、文創策劃及

組織藝術文化交流等，他將香港和東莞市區展覽點，與燕嶺園及網上交易平台形成O2O（離線商務模式）優勢，並將海內外藝術家及作品引入東莞，與內地藝術家交流合作，進行藝術品交易等，明年該基地就有收入。他相信未來盈利前景不俗，並將成為東莞知名的文創基地，形成良好的產業效應。



■彭永華稱，邁過深圳河，通過電商就可以做13億人的大市場。 李昌鴻攝