

港商服務業華麗轉身

廠商二代把握機遇 舊生意添新方向



中國改革開放40年
港商二代接棒

之二服務業求變
(完)

中國改革開放40年來，除了一些製造業的港商二代在轉型升級中獲得新生外，從事零售、商貿和高爾夫等服務業的港商二代，也同樣積極轉型應對市場變化和把握新的機遇。在華強北經營商場的港商香港龐源集團，將商舖轉為給知名品牌手機廠商等，香港上市公司毅德控股則通過研發「毅掌櫃」和「毅起付」系統，發力O2O平台；從事高爾夫業務的觀瀾湖集團進軍海口，拓展高爾夫業務，並跨界拓展電影、足球和籃球培訓業務。正是不斷的轉型和業務創新，令從事商業和休閒產業的港商不斷地發展和壯大。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

深圳數碼商城 吼準國產手機發圍 改造數碼城

深圳華強北作為「中國電子第一街」，每天上午11點後車水馬龍，熙熙攘攘的人流湧入遠望數碼商城，裡面人頭湧動和整齊有序，這都源自於商城新總經理林源森的努力。作為香港龐源集團總經理和遠望數碼商城總經理，林源森是一位80後的二代港商，給人留下年輕、幹練和陽光帥氣的印象。林源森爸爸林暉翔20年前在香港做電子貿易，但他看到珠三角強大的製造實力和完善的產業鏈，以及內地巨大的電子和通信產品需求，在2001年的時候林暉翔回到深圳發展數碼商城，目前商城有上萬平米，入駐2,000多商家。

成最大一站式手機採購中心

2011年英國工商管理專業畢業的林源森，經一年的歷練後2012年任遠望數碼商城總經理，因山寨手機市場受到整頓和華強北修建地鐵，遠望數碼商城受到了衝擊，加上電商帶來新的挑戰，商場人流減少，商舖關門增多，整體經營面臨着非常大的壓力。他潛心研究華強北商圈的發展趨勢、消費者的理念和習慣後發現，以前除了外國的幾大品牌外都是水貨機、山寨機、小眾機，儘管此前山寨機等透支了市場，但其實是隱藏了國產品牌大有發展空間的這一商機，於是林源森帶

領團隊制定了「國產手機規模化品牌化」的戰略，經過五六年努力，現在，包括數碼商城銷售的手機90%以上為國產品牌手機，遠望數碼商城已成國內品牌手機進入市場的必爭陣地。現在他們商城在華強北佔了整個市場全國手機60%的批發量，一天成交金額起碼達1億，輻射包括港澳在內全球50多個國家和地區，是全球最大的「一站式」手機、數碼產品採購中心。

打造大牌子旗艦商場

儘管商城發展態勢良好，但華強北商圈整體仍面臨經營壓力，林源森考慮積極轉型，大面積體驗式的專業品牌店更受消費者歡迎，也剛好滿足一些大型品牌手機廠商的需求，於是他做了一個大膽的決定，接手了遠望數碼商城旁邊另一棟電子市場的經營權，打造遠望數碼商城二期，吸引了小米、OPPO等旗艦店入駐。「其實很多人都在摸索轉型升級，但這種東西不像書本裡說的，它沒有一個準確的答案。」他感嘆道。在談到與父親經營業務的差別時，他強調他們更多地是科學規劃和團隊抉擇，而父親多是憑眼光和感覺。



■林源森負責和運營華強北遠望數碼商城(左圖)，吸引2000多手機及配件商家入駐。



■小米、OPPO等手機品牌紛紛入駐龐源大型品牌店。

林源森多線發展 進軍房產及智慧農業

林源森不僅推動數碼商城業務轉型，也積極拓展房產地業務，並與朋友合資創辦了深港青年創業基地，並涉足智慧農業領域，以期拓展新的商機。

除了遠望商城業務外，2012年林源森主導公司拓展地產業務，但深圳土地比較難獲得，他便將眼光轉向臨近的惠州，開發了「御藍灣」項目。2015年他們首期開售，當時房價不過每平米4,000至5,000元人民幣，一兩年後樓價持續飆升，他們獲得較好的收益。現在他們拿到了一個深圳羅湖近萬平米舊城改造項目，至少準備建設四五棟高樓。

前期資金助青年創業

林源森還不斷地探索新領域，投資新的業務。他與朋友合資創辦了深港青年創業基地，專為願意來內地發展的香港青年提供免費的辦公場地以及相關的服務，利用各種社會資源協助香港青年孵化項目，並提供項目孵化所需的前期資金、對口資源和天使投資等，

力求為香港青年在創業路上尋找新的方向，同時為深圳大眾創新注入新的動力。

培植有機農產品收成期

林源森還十分看好智慧農業，主導了龐源集團與香港理工大學在香港設立「可持續農業創科中心」，利用理工大學科研的力量，根據客戶不同的需求培植不同營養成份的有機農產品，目前這個科研項目已經到了收成的階段，通過物聯網的技術，不但可以為農業帶來更高的生產力，令種植變得智慧化，還可以減少人力成本，提高產能，為農業的發展提供新的革命，目前項目於集團在香港自有土地上建起了科研中心，未來將會打造成一個智慧體驗中心，並開放供大眾參觀。

此外，他與央企中國節能環保集團合作，重組了新的「深圳華水環保科技有限公司」，專業從事水污染治理與污水資源化技術開發應用，提供相關技術、設備與服務，另外他又與合作夥伴在梅州投資。

商貿物流毅德控股 研發智能系統增競爭力

從事商貿物流的毅德控股集團執行董事、行政總裁王德文，作為港商二代，他2006年獲得美國康奈爾大學應用統計學碩士學位，負責集團整體業務運營及管理，自毅德控股集團2011年成立以來，王德文組織全國各地商貿物流項目開發運營。在王德文推動下，2013年10月，毅德控股集團成功在香港主板上市，借助香港資本市場的力量，推動公司全國業務快速發展，目前集團已在中國7個省份及自治區同時開發12個項目。

「由於電商的興起和電子支付快速發展帶來了巨大的衝擊和挑戰，我積極推動毅德不斷創新推進業務發展和轉型，將毅德控股升級打造成『現代物流+互聯網』生態系統模式。」王德文表示，去年12月初，毅德控股利用其綿陽、贛州、柳州等全國商貿物流毅德城園區推出「毅掌櫃&毅起付」系統。加上其電商品牌「毅起來」、集成極速物流平台、車貨匹配APP「毅起送」和智能生活進口商品社區體驗店「毅優選」，毅德控股的互聯網矩陣平台業已初步成形，進一步提升毅德控股成為全國領先的大型商貿物流中心開發商及運營商。

與京東合作助升級

在王德文看來，與電商的巨頭合作可以很好地發揮毅德的優勢。今年2月中旬，毅德控股和京東簽署戰略合作協議，雙方將在信息流、物流、資金流、技術等領域展開合作，重構商貿物流競爭力中心，推動毅德的「實體商貿線下網」和京東的「線上零售網」實現共融突破的雙產業升級。



■王德文積極推進業務發展和轉型，將毅德控股升級打造成「現代物流+互聯網」生態系統模式。



王德文撐「一帶一路」 斥百億沿線城市積極佈局

王德文十分看好「一帶一路」帶來商機，他引領毅德控股積極開發的蘭州、柳州等眾多商貿物流城，均沿線佈局，投資金額動輒數十億甚至上百億。

蘭州毅德城佔地6000畝

王德文告訴記者，蘭州作為「一帶一路」的關鍵節點，地處黃河經濟帶一級開發軸線和隴海、蘭新經濟帶二級開發軸線的交匯處，是西安、銀川、成都和重慶等地進入新疆、青海的咽喉要道，是隴海線、蘭新線經濟帶的重要支點和輻射源。最近，由毅德控股投資建設的蘭州毅德城舉行試營業啟動會，吸引了全國和海外無數商人匯聚。

作為「一帶一路」的關鍵節點和輻射大西北和中亞優越的地理位置，蘭州毅德城正成為中外商家經貿交流中心。蘭州毅德城總佔地面積約為6,000畝，總規劃建築面積約600萬平方米，總投資額超過180億元人民幣，集化工建材、家居裝

飾、汽摩配件等各類專業市場為一體，是西北地區規模大、現代化程度高、輻射能力強的綜合商貿物流基地。蘭州毅德城項目建成後預計每年實現交易額將達600億元，將成為蘭州市新的經濟增長點。

柳州緊鄰東盟 商舖售罄

在王德文看來，柳州作為緊鄰東盟的廣西重要工業城市，天然優勢十分明顯，溝通西南與中南、華東、華南地區的鐵路中樞及區域性綜合交通樞紐，水陸空於一體的立體化現代交通網絡為商貿行業提供了有利的條件。毅德控股也積極佈局，由其開發的柳州毅德城項目位於柳南片區和柳江縣交界處，規劃淨用地約1,800畝。總投資約68億元人民幣，建築面積約150萬平方米，涵蓋了建材家居、五金機電、百貨副食小商品、汽摩配件、服裝鞋帽五大主題，將為區域帶來巨大的客流，並可輻射東盟市場。柳州毅德城項目近兩千套商舖去年就已售罄。

觀瀾湖集團 海口打造一體式旅遊小鎮

現任觀瀾湖集團主席兼行政總裁、港商二代朱鼎健則在其21歲國外留學畢業回來幫助父親朱樹豪打拚事業，他告訴記者，「在2007年獲悉父親病危時我只能臨危受命，瞬時覺得一棵大樹壓了下來，壓力倍增。但壓力也是動力的源泉，對外積極尋找商機，拓展業務，2011年便正式接手家族生意，發展海口的高爾夫度假村項目，並推動集團業務多元化和轉型。」

同時拓雲南重慶北京項目

海口觀瀾湖項目契合海南國際旅遊島建設的國家戰略，他們興建集運動、賽事、保健、養生、娛樂和培訓等為一體的



■朱鼎健領導觀瀾湖集團對外積極尋找商機，拓展業務。

大型休閒產業群，包括10個高爾夫球場，全球最大規模的溫泉，麗思卡爾頓、硬石等4家酒店，旅遊小鎮，蘭桂坊時尚街區，成為海口旅遊休閒的新地標。此外，觀瀾湖還在雲南、重慶、北京投資有觀瀾湖項目。

朱鼎健拒做守業者 進軍電影業

作為港商二代，朱鼎健拒做守業者，除了延續家族高爾夫業務外，對外積極尋找商機，帶領觀瀾湖集團積極拓展影視、教育、藝術和體育培訓等機遇，更為一些香港年輕人提供北拓的機遇。

朱鼎健與名導演馮小剛及華誼兄弟公司攜手打造電影公社，搭建特色的實景街道，建造全亞洲最大的8,000平方米室內攝影棚，為中國電影產業錦上添花。

助香港年輕人北上

雖然朱鼎健的很多產業都在內地生根發芽，但他依然關心香港年輕人的發展。他在葵涌的工廠看見一些年輕人在賣自己的手作，做工精美但由於位置限制，人流少導致成交量低。他受此啟發，在內地建立藝工場，讓喜歡手作和創作的年輕人在這裡施展才華，自由買賣，得以圓夢。香港許多產業往內地轉移已成事實，熟悉內地事務的朱鼎健充當超級聯繫人，幫助更多的香港年輕人北上尋求發展機會。

在深圳，除了是世界第一大高爾夫球場之外，觀瀾湖集團又與英國的百年名校——柏朗思學校締結合作，於深圳觀瀾湖開設柏朗思觀瀾湖學校。展開全方位合作，涵蓋學校管理、教師選聘、專業發展、課程設計、師生交換項目、運動競技和大學申請等方面，以達至作育英才。

引入體育培訓學校

在體育培訓方面，觀瀾湖集團與百年俱樂部巴塞羅那合作共建中國首家巴塞羅那足球學校共7個球場和足球互動體驗區，該足球學校將引入培育出美斯、沙維等足球巨星的拉瑪西亞青訓模式，由巴塞羅那足球會教練親自執教，旨在為中國培養出更多未來的足球明星。而籃球上與NBA中國結為合作夥伴，共建首個NBA綜合項目群。雙方在海口觀瀾湖度假區合作建設NBA籃球訓練中心、NBA互動體驗中心和專賣店。雙方合作為中國人提供既健康又有活力的生活方式，助力發掘未來中國的NBA明星。