

北上故事

香港文匯報訊(記者 敖敏輝 佛山報導)港澳青年大灣區雙創的政策、平台已十分豐富,但如何吸引更多團隊項目北上,讓已進駐的團隊在孵化中、孵化後,得到更好成長,是當下的難題。

有鑒於此,港青吳斯偉來到佛山粵港青年創新創業基地南海青創工合空間(下稱「工合空間」),擔任運營總監。他不斷接洽政府、企業和各類團體,為港澳創業團隊對接政策、市場和技術。他還儼然是大灣區的「代言人」,透過「香港青年發展基金」合作機構,吸引香港創客北上。

「我就像一個『抓藥師』,團隊、項目需要什麼,我就抓取什麼『藥方』給他們。」

北上尋求自身發展契合點

在今年1月來到佛山之前,吳斯偉十餘年的職業生涯全部是在香港。先後在電訊盈科、周大福、廣告公司等從事銷售工作,也有過創業經歷,在市場營銷方面有豐富的經驗。

「這些年,有不少唱衰香港的聲音,但我並不這麼認為,香港很多方面的核心優勢還在。不過,也有些領域的比較優勢確實有弱化,特別是新冠肺炎疫情帶來衝擊,有些行業受衝擊很大。」

吳斯偉說,比如金店、藥店等需要客流支撐的傳統行業,一線銷售崗位的機會小了很多,收入也大幅下降。正是由於線下拓展業務受限,他謀求新的出路。而國家推動大灣區建設,給予了他轉型的機會。事實上,這些年,他看到了大灣區整體很多行業迅速發展,一直有尋求自身發展的契合點。

也正是在疫情期間,他觀察到不少香港青年和他一樣想謀求新的發展,但對於前往大灣區的其他內地城市發展仍猶豫不決,或者苦苦尋找發展的機會。「我就想,我並沒有具體的創業項目,但或許可以以一個『服務者』、『中間人』的角色,開展工作,找到我個人的發展空間。」

雖然他沒有在內地工作過,但上學之前在內地生活過一段時間,亦在廣州高校完成學業,因此,對珠三角地區並不陌生。最終,在多番接觸下,他的經驗和能力受到認可,成功進入工合空間團隊,擔任運營總監這一要職。

舉辦創業講座吸引港澳青年

工合空間已經先後入駐孵化了75個團隊項目,過半來自港澳。如何讓更多的港澳青年來到佛山,對接工合空間,運營團隊一直在思考。

「我們首先從大灣區已有的政策入手,開展工作,比如為推動香港青年創新創業,特區政府此前推出了『香港青年發展基金』,並委託NGO機構進行項目拓展。全港有16個NGO機構在做這個事情,我們已對接上其中5家,包括明匯智庫、東華三院等。」

吳斯偉說,在共同組織的線上交流會上,他們積極向香港青年宣介佛山的產業優勢、創新氛圍,並介紹工合空間在助力香港青年在大灣區創新創業的亮點。

他們也組織和接收粵港澳青年研學團、考察團,前往佛山和工合空間參觀。這也是政府部門一直希望推動的工作,為此,當地以政府購買服務的形式,提供資源,讓他們推動港澳青年來佛山。

「為了吸引港澳青年,我們也拓展了思路。除了舉辦一些創業專題講座,我們還透過線上線下方式,邀請業內專家談政策趨勢、行業趨勢。比如,現在港澳青年在內地開展農業領域創業的很少,我們就請5G農業專家開講座,開拓港澳青年的思路,啟發農業創業想法。」吳斯偉說。

至於那些已在灣區創業的團隊項目,為了能夠讓他們在灣區留得住、發展得好,他們更做了大量調研,開展了針對性工作。特別是在對接市場資源方面,工作開展得非常細。

吳斯偉舉例稱,近期,哈爾濱政府考察團南下大灣區,他們主動發掘其中機會。「比如,考察團會和大灣區的企業座談交流,對接。我們就在想,能不能讓港澳的創業團隊和企業參與其中,去尋找可能的合作機會。」

目前,和考察團的對接工作已經接近尾聲。「誰能想到,這也能成為服務港澳青年的一種方式。所以我們認為,只要思路打開了,工作就很好做。」

推會員制凝聚港澳雙創力量

吳斯偉團隊還推出了工合空間會員制,不管是入駐企業還是外面企業和個人,繳納少量年費,可以成為會員。他們會組織會員交流、參加培訓,並提供開放臨時會議室等服務。這種會員制,在凝聚港澳雙創力量、創業資源共享等方面,可起到重要作用。

吳斯偉坦言,目前,大灣區雙創基地平台、政策體系已經很完善,基地不應該只有孵化功能,最重要功能應該是鏈接雙創資源。

「我們正在推動孵化基地升級,在前期吸引創業者團隊,在孵化中做好服務,在孵化後鏈接市場資源,幫助項目、企業成長,及未來可持續發展。我相信這也是未來大灣區孵化基地發展的一個方向。」吳斯偉說。

現在,吳斯偉幾乎主動放棄休息,工作到晚上九、十點鐘,對他來說輕鬆平常。

「這次來到大灣區珠三角地區,我要有『破釜沉舟』的勇氣,為自己、為家庭、為團隊打拚,希望擠出一個未來。」



● 吳斯偉和創業團隊在交流,分析創業市場。香港文匯報記者敖敏輝 攝

港青佛山當「抓藥師」

為港澳創客探路

接洽政府企業和團體 以「服務者」角色找到發展空間



● 吳斯偉說,佛山是粵港澳大灣區廣州-佛山極點城市,創業資源豐富。香港文匯報記者敖敏輝 攝



● 工合空間為會員頒發證書。受訪者供圖

盼完善創客衣食住行配套

香港文匯報訊(記者 敖敏輝 佛山報導)去年底,吳斯偉未等香港疫情受控、開放通關,便迫不及待地北上佛山。啟程前,他的妻子大哭了一場。「她是很支持我來這邊發展的,但是想到今後要兩地分隔,難免有些傷感。」吳斯偉說。

當自己在佛山打拚的時候,吳斯偉也很心疼妻子。她在上班前,經常要把女兒送到鄰居家幫忙照顧,下班後才接回家。

「孩子才不到5歲,也特別心疼。看到以往親手撫養的孩子,要長時間分隔兩地,很心酸。但為了家人擁有更好的生活,也是沒有辦法。」吳斯偉說,妻子也很支持他抓住大灣區的機遇,能夠有一份穩定、有前途的工作。

倡佛山建港澳子弟學校

把妻女帶到身邊,吳斯偉也想過這個問題,但目前很難。女兒怎麼照顧,妻子能否找到合適的工作,教育、住房等問題怎麼解決,當前都還存在不確定性。

他說,雖然自己現在有價格優惠的人才公寓可住,但並不意味著妻子、女兒能夠享受到相同的條件。

「所以像我這樣的灣區創業、就業者,其實是很希望有這些配套條件的,一個人才過來了,他的家庭,他的父母、子女的生活、住房等問題,能不能有配套的優惠。」吳斯偉說,如果在大灣區發展得好,他一定會把妻子、女兒接過來,實現家庭團聚。

吳斯偉的女兒下學期就面臨升小學,由於還沒有這麼快到內地,接下來很可能在香港上小學。不過,未來也很可能有在內地上學的需求。

當前,廣州、深圳等地在推動建設港澳子弟學校,但吳斯偉認為數量遠不夠。「我在佛山,不可能把女兒送到廣州上學,因此,我也希望佛山能夠建設這樣的學校。」

他續指,其實像這種涉及吃住行、教育的問題,也是港澳青年最為關注的方面。他說,在交流中,他發現港澳青年問得最多的問題,其實是衣食住行,甚至比各地的雙創政策更受關注。



● 余威將採摘好的茶葉裝筐,準備運往生產車間。網上圖片

年輕公務員棄「鐵飯碗」肇慶耕千畝茶山

香港文匯報訊 據《羊城晚報》報道,「5月了,很多客戶還在等待我們的『春茶之約』。」初夏時節,奔走在茶園的余威這樣說道。這個來自香港的年輕人為了繼承家族事業,放棄香港公務員「鐵飯碗」,轉身成為新茶農。從香港到肇慶市懷集縣大桐頂茶場,他用7年的時間克服創業困難,如今,他旗下出品的新崗茶葉已成為當地的名片。

選擇事業 從頭開啓征程

畢業於暨南大學的余威,曾在香港的船務公司做過客服,2014年通過了香港公務員考試。在肇慶經營茶場多年的父親與他進行了一次談話,讓他對自己的職業規劃產生了新的想法。「是選擇一份事業,還是一份工作?」面對父親的發問,余威意識到,工作是按圖索驥的謀生手段,而事業充滿未知和挑戰。

余威收拾行李,放棄香港公務員的職位,來到了父親的茶場。位於肇慶懷集大桐頂的新崗茶場,海拔1,626米,這裏是肇慶最高峰、廣東第三高峰,當地所產茶葉回甘醇厚,種茶歷史悠久。帶著全新的思考,余威穿上茶農工服,和工人們同吃同住,從零開始學

習茶葉種植、採摘、管護,發酵、製作等,了解一片茶葉成為一盞好茶的全過程。「新奇又興奮。」談及自己第一次製茶成功的歷程,余威說道。

深耕茶園 轉型產品獲讚

余威接手茶場後不久,迎來了第一次挑戰:全國各地茶葉不斷湧入市場,各種銷售模式不斷豐富,市場的走向也飄忽不定。面對市場競爭,余威決定作出調整。通過走訪市場、梳理價格,余威將原來的茶葉全新包裝,通過可控的降價和走量等方式,度過了生產經營的困難期。

不斷積累口碑、始終把控品質……懷集新崗茶葉獲得了市場的信任,不少茶客都成為了「回頭客」。余威說,一年最忙的時候就是春季和秋季,其餘時間大都在拜訪客戶。如今,新崗茶場生產的紅茶、綠茶、烏龍茶,品質都得到認可,銷售走俏。

2020年,在AAA級地理活力地理標誌產品發布會上,新崗紅茶榮獲2020年度生態保護獎;2021年1月1日,在肇慶市十大旅遊手信評選中,余威帶領的懷集

高山青農產品有限公司產出高山青茶系列,入選肇慶十佳創意旅遊手信。

目前,余威經營管理茶園1,200多畝,年產茶量達25噸。「入選名單是榮譽,也是新的契機。」談及7年茶農生活,余威說,創新和堅持,讓他對榮譽倍感珍惜。

把脈文化 持續深耕農業

在茶園耕耘7年,余威意識到品牌建設的重要性。「一杯茶一本書一人生」,茶和文化越來越多地結合,余威開始了新的思考。在高山青茶系列入選肇慶十佳旅遊手信後,余威主動走訪位於肇慶市的裹蒸粽生產企業。「裹蒸粽和新崗茶都是肇慶特產,我們可以探討製作有茶葉元素的裹蒸粽,實現資源共享和客戶共享。」

隨著肇慶市的商業不斷發展,余威表示,自己正致力於將當地茶葉發展成為高端伴手禮。除此以外,他還致力於將茶園打造成文化交流之地。

除了深耕茶葉,余威還和廣西的堅果公司開展合



● 余威 網上圖片