

新生代企业家如何把握大湾区机遇?

青年粤商更应有“竞逐全球”的过人勇气

文/羊城晚报记者 陈泽云 付怡 实习生 陆林芳 图/羊城晚报记者 潘俊华

声音

香港锡兰集团董事长凌俊杰：香港青年可在大湾区找到更多发展机遇

立白科技集团总裁陈泽滨：以绿色创新和数字化转型助力湾区发展

当前,新技术、新商业模式层出不穷,给了有志创业的青年企业家更多机会。2014年前后,内地的电商发展可谓一日千里。凭借敏锐的商业嗅觉,“80后”香港青年、香港锡兰集团董事长凌俊杰先后投资了货拉拉、日日煮等电商平台。与此同时,他从内地学习电商运营模式,并打造出了一个立足香港的电商平台。

在大湾区创业已成为新的热潮。2021年,凌俊杰在广州南沙成立青创中心,指导香港青年来内地创业。他希望能进一步积极融入国家发展大局,帮助更多的企业在粤港澳大湾区发展,服务香港青年,也协助内地企业走出去,拓展海外市场。

凌俊杰介绍,香港青年创新想法多,具备国际化视野和一定的优势,可以发挥所长,在大湾区找到更多发展机遇。

“很多香港年轻人希望进一步了解内地,拥抱大湾区。”凌俊杰介绍,旗下青创中心作为南沙创业就业服务基地和平台,为香港青年和企业接触到内地庞大市场提供资源链接,目前已有超过四十家港澳及国际创业项目,通过南沙青创中心成功进入内地市场,并且获得了不错的业绩,这个数字还在持续增长。

作为一名土生土长的“澳门仔”,澳门青年联合会理事长黄家伦在大湾区出生,更在大湾区创业、营商及生活。“我们现在很有紧迫感,往前冲的冲动。”黄家伦表示,粤港澳大湾区建设的不断深化,让自己干劲更足。

“大湾区有这么好的营商环境,我们一直不断向澳门年轻人推介,推动他们走进珠海横琴、深圳前海和广州南沙这三大平台。大湾区每个城市都有自己的特点和产业发展重点,也有相



凌俊杰



陈泽滨

企业一道,共同推进大湾区绿色创新。

“大湾区有强的‘链接性’。”陈泽滨表示,粤港澳大湾区是连接国内外市场的重要窗口,为广东企业提供了广阔的发展空间。青年企业家应当抓住机遇,利用大湾区的区位优势,拓展国际市场,提高国际竞争力,走向世界。

心里程控股集团有限公司创始人、董事长彭国远：鼓励更多民营企业参与混改中

“作为青年企业家,我们应该树立起正确的价值观和人生观。首先是要学会感恩,正是有了党和国家的好政策,有了好的营商环境,我们民营企业才能有高质量的发展。”心里程控股集团有限公司创始人、董事长彭国远表示,要为广东优质的营商环境点个赞。正是这些在全国都具有先行示范意义的营商政策、环境,才造就了一方企业投资兴业的热土,也成就了今天民营经济最为集中、最为发达的超级大省。

彭国远建议,民营企业可以积极参与到国企的混改中。在他看来,混合所有制改革对释放发展活力的促进作用显而易见,能很好地调动和发挥民营企业家的作用,让企业紧紧



彭国远

跟随党和国家的大政方针,同频共振,和谐发展;混改同时有力地降低了民营企业单打独斗的风险,提升了企业的抗风险能力;混改同时产生了鲶鱼效应,让国企变得更富活力,运营发展更为灵活。

澳门青年联合会理事长黄家伦：将个人事业融入国家发展大局中

“现在大湾区有了比较成熟的企业家传承计划,包括学历教育、国际化教育、产业教育、战略创业教育等。”申明浩表示,青年粤商应进一步提升创新发展所需的软技能,增强跨学科能力,特别是要强化对政策的研究能力,把大湾区作为最大的机遇,未来一定可以越走越远。



黄家伦

应的扶持政策,我们要用好政策,把自己的事业融入国家发展大局当中。”黄家伦表示。



论坛现场

粤港澳大湾区发展生机无限,处处机遇。青年粤商生逢其时,用创新实践谱写新篇章。

近年来,党中央赋予广东建设粤港澳大湾区、深圳先行示范区和横琴、前海、南沙、河套四大平台等带来了重大机遇,广东、大湾区持续成为全球关注的焦点和热土。当前,粤港澳大湾区人口超过8600万,地区生产总值达到13万亿元,相当于全球十大经济体。

踏上新征程,广大青年粤商如何勇担时代使命,书写新传奇?在2023世界粤商大会平行论坛——“青年粤商创新创业共享湾区机遇”论坛上,广东省政府发展研究中心主任杨广丽指出,粤港澳大湾区是我国推进高水平对外开放的重要平台,这也是展示我国对外开放成果的重要窗口。青年粤商是这一平台的生力军和希望之星,肩负着开拓新兴市场、开展跨境合作等重任。青年粤商要紧跟国家重大战略发展步伐,主动适应市场需求,不断创新发展,主动融入粤港澳大湾区建设,实现高质量发展。

放眼新时代的广东、新征程的粤港澳大湾区,粤商始终是广东发展的重要力量,也是广东连通世界的重要纽带。

香港中文大学(深圳)前海国际事务研究院院长、广州粤港澳大湾区研究院理事长郑永年介绍,粤商一直肩负着沟通国内国际双循

环的重要任务。新一代粤商是在整个全球化中成长起来的,所以韧性很强,更关注创新和创造。

“现在在越南、马来西亚或者墨西哥,我们粤商的生意越来越多,企业越来越多。粤商拥有广阔的网络,我们要利用这个优势继续开放。而广东还要继续开放,广东肩负着这个责任,广东人也要有这个意识。”郑永年说。

在郑永年看来,广东可以利用好毗邻香港的优势,把香港的规则、规划、标准、管理,通过横琴、前海、南沙这三大平台,以点带面扩散到整个大湾区。“香港的规则是非常具有世界性的,在香港规则的基础上再加上大湾区自己的规则,不仅可以和世界规则对接,还可以走向世界。”郑永年说。

“青年粤商更应该有‘竞逐全球’的过人勇气。”广东省青年企业家协会会长陈宏海呼吁,近几年,尽管经济全球化遭遇逆流,经贸摩擦加剧,但粤商应该坚定“立足中国、放眼世界”的信心和决心,提高把握国际市场动向和需求特点的能力,提高把握国际规则能力,提高防范国际市场风险能力,在更高层次的对外开放中实现更好发展。

广东外语外贸大学副校长、粤港澳大湾区研究院院长申明浩指出:“从创业家到管理者再到企业家,新一代的粤商需要有更高更广

的视野能力,要有战略创新和国际化的能力,也要有使命感。”

青年粤商如何把握大湾区机遇?对此,申明浩建议,可探索“港澳研发+内地生产+国内国际消费一体化”的路径。即,借助港澳的科研能力,在珠三角地区实现快速生产,并立足大湾区,打开全球消费市场。

“比如香港在生物医药、新一代信息技术等领域具备研发优势,可与内地产业能力、市场规模和人才供给进行深度融合。”申明浩表示。

而据杨广丽介绍,粤港澳三地高度重视青年的创新创业,多次举办“创青春”粤港澳大湾区青年创新创业大赛,已经初步构建出了“1+12+N”青年创新创业孵化平台载体布局(其中,“1”创新创业孵化基地是龙头,“12”珠三角12个重点基地是骨干,“N”各地特色基地是基础),为包括广大青年粤商在内的青年群体创业就业和交往交融提供广阔的发展空间。

“现在大湾区有了比较成熟的企业家传承计划,包括学历教育、国际化教育、产业教育、战略创业教育等。”申明浩表示,青年粤商应进一步提升创新发展所需的软技能,增强跨学科能力,特别是要强化对政策的研究能力,把大湾区作为最大的机遇,未来一定可以越走越远。

广州首迎跨境电商知识产权侵权责任险

6家投保商家代表拿到了承保证明

文/羊城晚报记者 吴珊 通讯员 杨英德 陈雯 图/羊城晚报记者 吴珊

广州批发市场是全国较早从事外贸服装批发的市场之一,也是国内最早进行数字化转型的跨境电商平台。9月21日,这里迎来了一场特殊的活动——广州首单跨境电商解除TRO禁令(法院临时禁令)知识产权侵权责任险(以下简称“跨境电商知识产权侵权责任险”)举行签约仪式。这意味着,在化解跨境电商中小企业知识产权保护痛点,助力企业“走出去”方面,广州又向前迈进一步。

广州越秀开展创新探索

随着跨境电商蓬勃发展,有关国内跨境电商企业在海外被起诉知识产权侵权的案例时有发生。由于对海外法律法规不了解,一些企业出现了非故意侵犯第三方知识产权时可能被处以TRO禁令而蒙受损失。“可能是商品介绍,可能是一个商标或者其他。总之,不知不觉中就可能在海外被起诉侵权。”有从事跨境电商行业的小企业主告诉记者,在开展业务过程中,他们很怕遭遇此类问题。由于自

身实力有限,每每遇到这类问题都让他们很头痛。

据了解,知识产权具有明显的地域性,不少跨境电商企业销售的产品即便在我国具有合法的知识产权,在海外也可能遭遇侵权起诉。保险机构提供的数据显示,我国每年的跨境电商侵权案件数约占涉外知识产权案件量的22%。

为了化解难题,广州市越秀区在知识产权保护和运用方面开展了创新探索,引入金融保险

首批迎来6家投保商家

当天,首批6家投保商家代表在签约仪式现场拿到了保险公司的承保证明。这些代表来自流花市场。据了解,流花市场目前已有1200多家外贸加工制造商户入驻,市场出口覆盖160多个国家和地区,存在相关投保需求。“我觉得

的市场手段,积极探索打造海外知识产权全链条保护生态及知识产权保险新模式。“跨境电商知识产权侵权责任险”就是广州市第一款针对跨境电商行业的海外知识产权侵权责任险。企业投保后,在遇到TRO侵权时,由保险公司第一时间提供专业的、有效的风险处置工具,承担为解除TRO禁令产生的必要的、合理的费用,可最大程度降低企业损失。从某种意义上讲,该险有助于企业维权。

当天,广州市越秀区市场监督管理局(知识产权局)与人保广州分公司签订了《知识产权战略合作框架协议》。同时,人保广州分公司也与广州流花服装批发市场签订了《跨境电商保险合作框架协议》。



保险公司的承保证明

财经辣评

航空公司推出赏月线路 企业品牌溢价机会无穷

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

今年中秋和国庆假期重叠,南航在赏月时段将会执飞340多条航线近1900班。而中秋佳节当晚,南航也有290条航线,超470个航班运行。具体而言,结合月景、航向、时刻、航路等情况,有相当数量的南北走向、东西走向的侧边窗旅客搭乘飞机时能看到美丽的满月。

航空公司推出赏月攻略已经不止一次,之前也有推过月全食的线路攻略。它就类似某些铁路线路穿越高山悬崖、花海戈壁、湖泊湿地带来的体验增值。这种利用大自然景观、节庆时段及稀缺资源而来的市场策略,在一定程度上能带来客流的新增长点。同时,因为和旅客的集体心理与体验有更加灵活的契合,也能提升服务提供鲜活的社会形象。

传统而言,航空、高铁、高速路及各类水运路线,首要任务就是完成运输用途。因此从制度到规则都是围绕旅客的安全顺利到达而来的。企业为了要实现交通之上的利润增加,也会在诸如座位等级、餐食消费和商品销售等方面进行市场划分与满足。显然,这种做法并没有真正实现不同交通品牌与个性的提升。甚至有的传统交通工具,因为只专注于销售收入,导致从站到车都在卖“大路货”产品。对一般乘客拉动有限,更是让高端乘客嫌弃不已。

比如外面一杯名牌咖啡30元,列车一杯速溶咖啡卖40元之类。也有企业为了突破业绩,于是仿效旅行团在车上也去推销各种玉石珠宝特产,但是由于产品品质与价格不透明,加上销售策略低劣,结果是把企业的品牌形象进一步拉低,还成了扰客的最大来源。可见,如果只是瞄准旅客的常见刚需或任性消费来施行垄断销售,企业品牌溢价和美誉度是无从谈起的。

从航空公司的赏月攻略可以看到,要有效地激发市场的增量,提升旅客的凝聚力,的确是有很多功夫可做的。赏月可以,赏雪山、赏海岛也是异曲同工。即便是文创产品,是卖飞机玩具,还是卖登机牌模型,抑或卖联名乐高飞机积木,对消费者的吸引力都完全不同。又比如被人嫌弃的飞机餐食,如果是第三方提供,还成了网红产品诸如某某雪糕之类,这又是一个极大的市场。只是很多市场因为机制的原因没有被激发起来,依然处于沉睡状态。

作为国有交通运输企业,要实现消费的拉动,对旅客的迎合,从最基本的产品、服务,到稍高的体验和时尚感,都有着无穷的资源商机。在此期间,如果能做到更巧妙、精致和满足人们日益增长的消费升级,那么也是一种符合社会需求的高质量发展。