



# 凌俊杰

以全球视野  
谋求突破



凌俊杰，接力中国会员，同时也是全国青联委员会（以下简称青联）的委员，来自香港桂洪集团。他曾在2013年以投资顾问的身份协助万达集团以3.2亿英镑收购英国圣汐游艇公司（Sunseeker），凭借敏锐的商业触觉和独到的前瞻性眼光，凌俊杰除家族集团的产业之外，所参与并负责的投资横跨众多国家和领域比如地产、金融、制造业、餐饮、医疗、科技等。做投资分析时，凌俊杰稳健，而与人打交道时，他又换上一副活泼的模样，重回真我，在与人沟通的过程中，用有效率的方式掌握国际前沿的市场讯息。

在这个时代，很难只靠自己单个的能力成功，都需要互相帮忙。多交朋友，资讯掌握的多，学到的就会多。常抱着‘open mind’，对于好的项目不要拒绝，即使没兴趣的也要看，因为那就是市场导向。

提起2013年的那起并购案，对于凌俊杰本人来说有着非凡的意义，早在2009年，凌俊杰就帮家族企业桂洪集团到英国看房地产项目。但因为家族成员比较保守，要说服他们在英国投资需要很长时间，但凌俊杰又不愿错失眼前的好机会，便转身做起了中介，并为后来的收购案打好了基础。恰逢2010年底，凌俊杰的一位担任过前英国 Foreign Minister 的好朋友向他提起在帮圣汐游艇公司找买家，抱着学习的目的，对从来只懂房地产的凌俊杰，冒着胆子做起了这个项目，并不失时机的抓住了机遇。在历经2年多的收购案里，凌俊杰在项目中从零开始学习所有并购的环节，每一个细节都力求理解，功夫不负有心人，整个项目终于在2013年成功完成并购。在完成这单交易后，凌俊杰在各国的人脉迅速增长，开始有很多公司试图通过他做融资或者找买家，但当时的凌俊杰希望能做更有意义的事情，决定利用自己的专长，去投资初创企业。

凌俊杰所主导的商业精神是跨国界投资，所以他认为青年企业家应重视培养国际视野，在商业判断前要清楚瞭解国际事务。如何保持眼光的前瞻性，拥有国际视野？凌俊杰表示，虽然每个人的经历都不同，没有统一标准，但都鼓励青年人要到处走走，多观察，接触了解各个领域的事物，不要认为是浪费时间。现在学习的知识也许没有立

竿见影的收益，但不代表对日后决定产生深远影响。拿他自身做例子，从2009年去英国看项目开始，到2012年在英国买下第一栋物业，现如今洪桂集团已在英国、美国、加拿大、中国大陆、东南亚有多项投资。如果当时没有做跨境尝试的勇气和拥有国际性思维，集团的业务不会越做越大。对于他本人而言非常感激当时做中学到的事和认识的人，这段经历为日后的成功做好了铺垫。所以，凌俊杰认为不要因为出身而局限自己的发展，也不要认为家族资产雄厚就不去做其他尝试，在新时代快速发展的情形下，要勇于尝试，跟上时代变换的节奏，否则就是不进则退。

凌俊杰近年来活跃于香港和内地两地，参与了许多协会组织的活动，例如青联、明天会更好基金组织会、接力中国等，也感受到了两地青年企业家的差异化。他本人非常看重与内地的往来和沟通，在凌俊杰眼里看来，相比其他国家和香港，大陆的青年企业家现在有更多的时机优势。因为前者发展的时间较早，到如今已经成了一个固定的模式，大部分青年企业家显得很保守，不太愿意做出太多的改变；对比现在繁荣发展的大陆，大陆青年企业家机会是很多的，加上国家给予的很多政策，在走向国际化有很大的优势。但同时，大陆青年企业家也要花精力在处理与其他国家的文化差异上做功夫，少点羁绊，才会使得他们在国际舞台上更有更精彩的表现。作为来自香港的青年企业家，凌俊杰认为自身要承担的责任更为重大，因为香港正在经历重大的考验。“传统企业垄断，创业艰难，市场狭小……”在凌俊杰看来，目前香港的创新创业精神远不如中国大陆，他的任务之一就是“让香港的青年人醒悟，帮助他们就业、创业。”

对于两地的青年，凌俊杰认为都要树立起国际化视野，做事情要对得起自己，对得起别人，不要纯粹为了钱去做事，要多做一些有意义的事情，团结共同为了国家的繁荣安定而努力。“在这个时代，很难只靠自己单个的能力成功，都需要互相帮忙。多交朋友，资讯掌握的多，学到的就会多，常抱着‘open mind’，对于好的项目不要拒绝，即使感兴趣的也要看，因为那就是市场导向。”凌俊杰同时还建议在旅游的时候多去尝试认识当地的青年企业家，有时候视野是从聊天中发掘的，和任何一个人交往聊天都有价值，不要纯粹的认为聊天是浪费时间，关键是自己愿不愿意花时间去探讨。

拥有超前眼光和大胆魄力的凌俊杰目前投资初创的企业超过15家，他要到香港做网上超市，同步会在国内做跨境电商，而面对的都是诸如李嘉诚旗下产业百佳超市（ParknShop）、怡和集团的惠康和王维基的香港电视商城这种竞争对手，但凌俊杰毫不畏惧。他也希望通过自己的创业故事告诉更多的青年人要勇于超越，勇于接触新事物和人，不固步自封，不惧怕全球化带来的激烈竞争，走出属于自己更加广阔的未来。