

不打自招

以實際行動盡快落實河套發展藍圖

特區政府昨日公布《河套深港科技創新合作區香港園區發展綱要》，列明香港園區將以兩個五年計劃推動，目標是2030年深港園區形成協同機制，到2035年形成「全面發展格局」。綱要就香港園區發展提出了明確的路線圖和時間表，涵蓋深港兩園人員、物資、資金和數據的過河流通，方向明確，措施可行，堪稱香港推動創科發展的一個重要里程碑。

面積約87公頃的河套香港園區，是香港打造創科生態圈的重要一環。綱要提出園區循四大發展方向，包括「打造世界級產學研平台」、「營造全球創科資源匯聚站」、「開闢制度與政策創新試驗田」。就園區具體建設而言，綱要建議以功能區塊形式劃分，設有「生命健康科技區」、「人工智能與數據科學區」以及「新科技與先進製造區」。還將提供實驗室、產學研基地及人才住宿區、小型都市生活等配套設施。

事實上，由於園區基建成規模龐大、未來人員眾多並涉及跨區合作，綱要以頂層設計的模式，闡明香港園區的重點發展方向、策略和目標，這對加快園區建設及推動「一區兩園」溝通合作，具有重要引領意義。

在涉及科研合作方面，綱要提出不少建議。預計日後有大量科研人員早出晚歸往返港深兩地，特區政府計劃在河套合作區東西兩側，建設兩條跨河行人橋樑，直接連結兩個園區。為加快通關，政府擬推出「白名單」模式，即有關人員預先登記，輔以「人面識別」手段，毋須出示身份證就可以「無感通關」，這與昨日率先落實的深圳灣口岸新通關模式相仿。

又如，在物資流通方面，將設有「綠色通道」，簡化科技物資和設備入境手續和審批程序，並利用無人低空運輸工具，令物資快速跨境流動。在資金流通方面，將與內地探討內地企業跨境調撥資金的措施，支持兩個園區產業項目進行相互融資，制定更多優惠政策，包括稅務扣減。綱要還提出，積極推動將「港資港法」、「港資港仲裁」擴展至整個合作區。

綱要內容廣泛，高屋建瓴，亦有具體細節描述，為未來的園區提供了相當清晰的畫面。當然，畫好藍圖只是第一步，接下來如何落實落地才是真正的挑戰。深港合作區的兩個園區是協同發展，在很多環節上離不開深圳方面的配合。以在合作區建造跨河行人橋為例，

落點在哪、以什麼方案建造、成本如何支付等具體事務，都要與深圳方面提前做好溝通協調。在資金、人才、物資、生物基因等跨境流通方面，同樣離不開雙方的合作無間。港深兩地已有很多溝通渠道，未來有必要根據實際需要，成立專班對接探討。

還需要指出的是，相對河套區深圳園區建設，香港園區已經落後。國務院早在去年八月已公布深圳園區的發展規劃綱要，比香港早了一年多。目前，深圳園區建設已初具規模，大樓林立，有不少創科企業和人員進駐，充分展現了「深圳速度」。相比之下，香港園區直至今年底才會有第一批次的大樓落成，明年正式進入運營階段，至於第二期發展仍在規劃之中，必須急起直追。

「悟已往之不諫，知來者之可追。」香港的河套區建設蹉跎了二十多年，直至近年才正式提上日程。李家超政府上台後，園區規劃、建設速度明顯提速，引入的重點企業名單不斷擴大。河套區建設是香港高質量發展的關鍵，正在重塑香港未來。特區政府必須全力以赴、加速推動。當然，這需要各方面充分配合，工商界及企業家更是要發揮主力軍作用。

壹傳媒創辦人黎智英被控串謀勾結外力危害國家安全等三項罪名，早前被三名法官一致裁定表證成立。此案昨日續審，黎智英自爆曾與美國前副總統彭斯、前議長佩洛西、前港督彭定康、英國上議員、英國保守黨人權委員會委員裴倫德、「台獨」蔡英文、陳菊等人見面，部分人相識多年。如此一樁樁、一件件，就表面證供來看，被控勾結外力又豈是「冤枉」？

黎智英在回答控方提問時，雖予人選擇性「忘記」、避重就輕之感，但仍然提供了一些有價值的細節。例如，曾通過有台灣「國安」背景人士認識蔡英文。蔡英文想了解特朗普的看法，於是黎智英為蔡英文「搭路」，以連結「美國和台灣人」。黎智英還向蔡英文介紹前美國陸軍副參謀長基恩及前美國國防部副部長伍夫維茲，聘請伍夫維茲出任顧問及支付顧問費用。

庭上還披露，美國《華爾街日報》編輯Bill McGurn是其「教父」，通過他認識美國共和黨在

港分部負責人Mark Simon。Mark Simon後來成為黎的得力助手，處理黎的許多個人事務，包括通過Mark Simon之手捐款給反中亂港分子，涉款逾億元。黎智英與《華爾街日報》評論員Mary Kissel也是老友，後者其後成為美國前國務卿蓬佩奧的助手，為黎在美國政要之間穿針引線。這也難怪，《華爾街日報》多年來一再抹黑香港特區，並連篇累牘為黎智英「鳴冤叫屈」。

黎智英還承認，曾向另一反華亂港組織「香港監察」捐款2萬英鎊，原因是認識其創辦人羅傑斯多年，認同「香港監察」的理念，認為「香港監察」的活動「有意義又支援香港」。

黎智英「能量」之大、與境外勢力關係之密切，從昨日的庭審已可見一斑。黎智英案如何判決最終由法庭決定，但至少有一點可以確定，從黎智英在庭上精神不錯、面帶笑容可見，「國際法律團隊」所謂的黎智英在獄中遭「不人道對待」等指控，根本子虛烏有！

抓住機遇主動求變 走向國際做大做強

物流企業發揮港優勢 成功拓「一帶一路」市場

對接國家戰略

以港為家、倚港興業，用好香港優勢走出去，在「一帶一路」開拓新機遇。智能物流Lalamove首席營運官盧家培說：「我們便是活生生例子，由一間創科公司，抓緊國家發展機遇，與內地團隊溝通合作，利用香港優勢發展國際化業務。」對接國家發展戰略，才不斷有活水。

盧家培表示，特區政府已有不同的政策協助商界拓展「一帶一路」市場，香港的企業有獨特優勢，將內地和香港成功的商業模式或「打法」，帶出去不同的海外市場，將我們的友善商業模式帶到不同國家，為香港、為內地開拓市場，做好超級增值人角色，大有可為。

大公報記者 李雅雯(文) 林良堅(圖) 許焯傑、張凱文(視頻)



香港品牌有魅力 國際業務有得做

「我一世人做過兩份工，第一份是國泰，第二份是Lalamove」，盧家培加入Lalamove前已是國泰航空顧客和商務總裁，他在50歲時毅然轉跑道，在事業上作出不同的嘗試，因他相信創科有前途，「科技有關的行業在可見將來是非常重要的，阿Shing(創辦人周勝毅)介紹公司的情況及大計，我覺得有趣、吸引」。

Lalamove首席營運官盧家培表示，以前工作的國泰是傳統航空行業，但科技物流配對是新興行業，不需要龐大的基本投資，但市場對日新月異的科技有需求，每有創新的產品或服務，便要很快到達不同市場，是充滿挑戰及活力的新興行業。他指出國泰與Lalamove有一共通點都是香港企業，發展國際化業務都做得非常好；不過，傳統大企業發展國際化市場，是在海外市場出售產品，或設廠生產，但物流配對的營運模式則是在不同國家的市場有本地員工及本地業務，這種比較另類的營運模式能複製到不同國家，對其他創科公司起了示範作用。盧家培堅定地說：「我作為土生土長的香港人，希望Lalamove與國泰一樣做到香港引以自豪的國際品牌。」

籲年輕人擴闊視野裝備自己

盧家培表示，香港在國家改革開放後的角色一直很重要，香港是一個國際化城市，職工、客戶以至往來的商會都很國際化，他說香港人習慣了要接收及消化訊息，了解情況從而作出很快的應對，所以香港是很適合做內地與國際接軌的超級聯繫人。

「我於1994年開始在上海工作，親眼目睹國家急速起飛，了解國情對個人的發展是很重要」，盧家培指香港是國際大都會，亦是中國一個重要城市，視野要廣闊，不能只局限於700萬人口的城市。他認為香港年輕人的優勢在於懂兩文三語，若對國際及內地有了了解，對將來的發展便建立了非常重要的基礎。他建議年輕人多親身回內地了解，不只是去深圳吃喝購物，應多往內地各大、小城市旅行、遊學、結交朋友；去外國了解當地風土人情文化，裝備自己。



了解外國文化 宣傳策略因地制宜

靈活變通 Lalamove 首席營運官盧家培指香港人善於做市場宣傳，所以市場部的員工會按不同地區的文化，調整宣傳策略。他指出今年5、6月期間，公司為了鼓勵更多司機加入成為合作夥伴，設計了不同的宣傳版本，例如東南亞版本的宣傳以實際利益掛帥——「你加入平台，搵食會更容易」；但對南美的司機夥伴，則要用感性字眼打動——「你為頭家，付出多少，加入平台可養妻活兒」，盧說不同地區文化，便要用不同的方法溝通。至於提升員工的歸屬感及敬業的活動，則是「各處鄉村各處例」，他指形式可能不一樣，但帶出關心員工的效果則是一致。他舉例舉辦員工聯誼活動，菲律賓會辦打籃球比賽、印尼則是打羽毛球；「司機不是稀罕你搞場波，但讓當地的司機夥伴感到公司是關心你，公司都認識當地文化，會按當地最熱門的球類活動，舉辦員工聯誼活動」。他續指全球無國界通用的共同「語言」，就是藝術與家庭溫暖。他們曾舉辦繪畫比賽，由員工的家屬參與，勝出的畫作會印在公司車隊：「當上司機的爸爸或媽媽，每日駕駛的搵食車印有小孩的畫作，幾有驅動力。香港先做示範，成功之後在不同國家市場做，都很受歡迎。讓小朋友知道爸爸媽媽搵食很辛苦」。



▲Lalamove十年前把握內地經濟起飛帶來機遇，建立「貨拉拉」品牌，在內地多個省市快速擴展。



▲盧家培表示，用好香港優勢，開拓「一帶一路」新市場大有可為。

2013年年底成立的智能物流公司Lalamove，翌年發展內地市場，建立品牌「貨拉拉」，去年9月已涵蓋內地300多個城市。根據環環貨運GTV統計，2024年上半年「貨拉拉」佔內地市場份額為66.6%。作為香港企業成功在內地打響名堂，盧家培強調抓緊國家發展機遇很重要，十年前他們進軍內地時，已有幾個利好發展條件，包括內地手提電話發展很發達、網絡很完善、不同類型的產業很多、出口及內需快速增長；市場年輕化、人手充沛，由科技發展以至內地教育培養了大量科技人才，很符合智能物流公司去打拚，「內地經濟起飛，當時行內有配對落單的送貨物流公司，大家都在萌芽階段，所以我們能快速擴展內地多個省市。」

獸」倚仗內地經驗及技術，再配合有國際視野的香港團隊，成功打進國際，在「一帶一路」等國家或地區拓展市場。「香港的角色是與內地團隊溝通順暢，又很了解國際化市場，所以香港是典型的中間人，做好增值人角色很重要，這不是口號，我們是真正正在做。」盧家培以繪製電子地圖為例，菲律賓主管告知香港總公司，當地市中心的日間貨車有道路使用限制，他們便動用內地技術團隊的製圖技術經驗，設計適合菲律賓App地圖的程式，現時菲律賓是其公司東南亞市場中發展最迅速的地方。

十年磨劍，這間公司改變過往以打電話或熟人介紹的傳統叫車運輸模式，將科技融入物流平台，現時擁有全球平均每月活躍司機136萬名、商戶1520萬個，業務遍布全球11個市場400個城市，盧家培說香港的管理團隊(大腦)每日傍晚6時在會議室，與海外市場的當地主管進行線上會議，由海外主管簡短匯報當地市場的最新情況後，由香港的「大腦」調整業務，「我們工作是24小時x7日，例如今日早上應對香港打風對我們生意構成的影響，夜晚應付墨西哥選舉完結後的情況。尤其是今年我們不少市場有政府換屆選舉，選舉前經濟特別好，與選舉有關例如配送海報生意特別多。選舉完，市面會較靜，所以我們要經常留意身邊發生的事，

例如孟加拉今年出現政府交替，有一段時間沒有互聯網，直接影響生意，我們先了解當地同事的人身安全，決定暫時停止運作。」

中國東盟貿易升 料「活水」滾滾來

準確識變、科學應變、主動求變的港企特質，隨着中國與東盟地區的貿易量急升，盧家培預計「活水」滾滾來，因在「一帶一路」國家的華企，不少是與他們有生意往來的內地客戶，「在內地已與我們合作，在『一帶一路』國家發展，便找我們解決物流需要。」

盧家培表示，特區政府已有不少措施協助商界拓展「一帶一路」市場，香港的企業或創科公司要落實國家給予香港的任務。「其實香港人是非常國際化接軌，我們應該發揮特區優點，在了解內地市場及把握機遇之餘，亦要高度國際化，將兩邊帶入來，走出去。香港很適合外資來港上市或投資；同一時間，將內地或香港成功的商業模式或「打法」，帶出去不同的海外市場，例如我們的智能配送物流模式，能在不同國家為當地的中小企降低物流成本，將我們國家友善的商業模式帶到不同國家，合作才會共贏。」

