



黃金人語 ③

粵港澳大灣區的制度互通、產業集聚與成本優勢，為香港年輕創業者打開一條更寬的跑道。更低的創業門檻、更密集的供應鏈、更充沛的人流與更貼地的政策支持，讓他們能以更快速度試錯、迭代與生長。90後香港青年張文榮正是藉此機會北上創業，在「黃金地點」——深圳水貝，租下一個小櫃台。

「水貝的名片效應很適合新創業者，既可以借用它的名氣帶來天然客流，亦可借助深圳對香港人的多項補貼縮減成本。不管成功與否，都是可以以最少的學費，學到更多。」從香港走到深圳，張文榮正在經歷新一代的「黃金」故事。

大公報記者
李慧妍（文、圖）



▲水貝是中國聞名的「寶都」。

▲香港青年張文榮在深圳水貝開創自己的「黃金時代」。



更寬跑道 更低門檻 更多扶持 水貝小櫃台創業 港青鍛造黃金夢



▲水貝黃金城擠滿來自各地的顧客。



▲新時代促銷，網絡直播功效大，水貝直播間成了新的「淘金場」。

張文榮家中從事金銀珠寶生意，母親年輕時赴港當拋光師傅，以師徒傳承和同鄉引介踏入行業。而他則在香港完成學業後，趁勢北上到深圳水貝創業。香港開店與生活成本高企，壓縮了初創的試錯空間；水貝則以成熟珠寶產業鏈、聚集的人流與更低成本，為他提供了半年「不能做起來」的窗口期。

在張文榮看來，這裏的名片效應與信任門檻，是其他市場難以複製的優勢。全國消費者在社交平台與電商上對「水貝」這名字有天然認知，帶來更高的到場轉化與選擇效率。而集散地的人流與資訊密度，讓新手能在最短時間內理解行業的供需脈搏。

落地水貝，張文榮先租下一個小櫃台。去年「五一」期間客流旺盛，加上他主動熱情的服務與親民定價，第一個月即迎來「開門紅」。與部分攤位只報價不互動不同，他主動邀請試戴、耐心講解，以人情味彌補品牌力不足，迅速建立起最初口碑。然而，創業的波動同樣迅猛。第二個月受個人體感、天氣與客源積累不足等因素影響，生意走低。第三、四個月出現虧損。直至十、十一月旺季來臨，疊加貴金屬行情走強，尤其白銀價格大幅上行，投資銀條與相關理財產品需求飆升，生意重回高峰——但旺勢亦如潮水，15日後轉瞬回落。

創業者「試錯」成本低

在此起伏的曲線中，他摸索出屬於小櫃台的現實法則：以低成本或薄利策略做散客盤，讓「經濟實惠」成為差異化。同時靠耐心與誠信拉回頭客。對比香港的高成本環境，水貝的櫃位租金、人力與周邊供應服務費用更具彈性，也更適合在產品、定價與客群上反覆調整。更重要的是，水貝的「產業帶效應」放大了鏈條效率——從原料、加工、款式開發到物流，幾乎一步到位，讓年輕創業者既能學到行業內功，也能迅速試水

新款與新客群。

線上引流方面，他曾在小紅書試水，成效不俗，但隨即遭遇平台風控與封號。這是當下創業者共同的難題，流量窗口周期短、規則變動快。張文榮沒有就此止步，對他而言，流量不是唯一法門，「貴金屬交易需要的是口碑與信任」。

政策層面的加持，亦是選擇大灣區的重要原因。深圳對港人設有多項人才與就業補貼。如前海對持香港永居的個人可享每月補貼，企業招聘香港員工可一次性獲兩萬元支持，創業公司還可申請行業專項扶持。這些直接降低了備工與運營成本，對初期現金流緊張的年輕團隊尤為關鍵。張文榮留意到，身邊不少香港同輩正北上到前海、福田與羅湖摸索新機會，人才、資金正在形成雙向奔赴。

未來，他計劃在完成原始積累後逐步拓展黃金產品，再視勢能延展更多品類。張文榮給自己定下明確節奏：先積累，再擴張，先把白銀做好，再切入黃金，他說，「黃金具備「永遠保值」與強變現能力，中國消費者對黃金的文化偏好與避險屬性長期存在，加之工藝升級帶來設計多樣化，我看好黃金賽道的中長期前景。」

認識志同道合各地青年

在水貝，他見識到來自五湖四海的青年創業者：北方做文玩與鑽石、福

建多做黃金、潮汕人耕耘金銀兩端，對面做珍珠的東北小哥「365天在崗」，背井離鄉，需以毅力換取確定性。這種拚勁也感染了張文榮。雖然初到深圳時人脈有限、個性偏向獨處，但落地交易與線下交流讓他在水貝這一方天地找到朋友。

大灣區融合的價值，最終落在可感可觸的細節裏：更友好的開業成本、更密集的產業鏈、更靈活的政策、更大的市場半徑，以及更願意彼此成就的人。張文榮在水貝看到來自全國各地的青年帶著各自的技藝與理想，在深圳、香港、廣州、東莞之間自由穿梭。

黃金的價值，不只在克數與工藝，更在於他們用勤勞、信任與創新，鍛鑄出屬於新時代青年的故事。

黃金熱點

佔全國七成黃金交易份額的「中國寶都」水貝，在四十多年前只是一個位於深圳羅湖區的小村落。這片土地的蛻變，始於八十年代香港珠寶商北上的腳步，並在改革開放的浪潮中迅速崛起。

水貝的源流可追溯至明代永樂年間。村牌坊上曾鐫刻對聯「水伴皇羅滿族人思昌衍，貝連勝地和源天月最明」，寓意「因水得財，因貝而富」。

毗鄰香港有優勢

水貝的「淘金熱」可追溯於1981年。彼時，改革開放春風拂遍深圳，政策紅利釋放。香港誠志高珠寶有限公司攜設備與訂單進入水貝，創建深圳東方首飾來料加工廠，成為當地首家專業珠寶企業。當時的香港已是亞洲珠寶重鎮，而深圳推行的「三來一補」政策，提供低成本廠房與充足勞動力，令水貝成為承接港資珠寶加工轉移的理想選擇。這一落地效應迅速擴散，更多香港珠寶商相繼在水貝及周邊設廠，不僅帶來設備與訂單，更把標準化生產流程與現代化管理模式引入內地。

依託毗鄰香港的區位優勢，水貝逐步形成承接香港及東南亞產業轉移的「窪地」。在產業集聚效應帶動下，水貝由單純的來料加工起步，逐步向上游設計與下游銷售延伸，構建起設計、加工、銷售一體化的完整產業鏈。今天的水貝，以市場規模、交易活性與供應鏈完備性，成為深圳金銀珠寶產業的核心地帶，並在全國黃金珠寶流通體系中佔據舉足輕重的地位。

小村變「寶都」 黃金交易佔全國七成

中醫院首辦開放日 1600名額速爆滿

【大公報訊】記者龔學鳴報導：香港中醫醫院於1月17日及18日首辦公眾開放日，反應空前熱烈！1600名市民踴躍報名參與，走進這座嶄新的中醫藥旗艦機構，親身感受中醫的魅力。

參觀診所先進設施

開放日如同一場中醫藥探索之旅。市民不僅能參觀配備先進設施的全科診所、日間病房及綜合康復中心，更能在院內外精心布置的展覽中，穿越中醫藥數千年的智慧長廊。從歷代醫術發展到各種治療手法與藥材知識，展品深入淺出，吸引不少參觀者駐足細看。



▲開放日1600名額迅速爆滿，展現市民對中醫醫院設施和中醫藥文化發展的興趣。

香港中醫醫院行政總監卞兆祥表示，作為本港的中醫藥旗艦機構，香港中醫醫院肩負五大發展任務，除了為市民提供醫療服務外，亦

包括教學與培訓、科研、多方協作及創造健康價值。為期兩日的開放日合共1600個登記名額迅速爆滿，反映市民對中醫藥服務的熱切關注與支持。

自去年12月分階段啟用以來，醫院服務需求持續殷切。醫院主打「一站式」多元服務模式，包括純中醫、以中醫為主及中西醫協同治療，結合跨專業團隊，為病人提供全面的臨床支援及診療方案。醫院首年會提供門診及日間住院服務，並全面開展中醫分科服務。此外，醫院因應市民的醫療需求、中醫的治療特色和優勢等，在中醫分科的基礎上，挑選了23個病種，發展中醫專病服務。

文憑試資訊日 設監考員體驗

【大公報訊】記者郭如佳報導：香港考試及評核局（考評局）昨日於紅磡辦事處及考試中心舉辦2026年文憑試（DSE）資訊日，約600名學生與家長報名參加。文憑試資歷廣受認可，目前共有165所內地高校以文憑試成績錄取本港學生，超過1100所非本地高校於考評局網站及／或院校官方網站，列出其對持文憑試資歷考生的一般入學的要求資訊。此外，今年資訊日增設英語口試錄影和監考員體驗。

考評局秘書長魏向東教授表示，文憑試採用水平參照成績匯報制度，在評級時，考評局以日校考生的成績數據為基礎，來釐定第1至5**級的臨界得分，以確保每年文憑試的評級水平穩定。日校考生的成績不會因全體考生數目增加而影響所得的等級。魏向東強調，文憑試資歷廣受認可，考生除了可在本地升學和就業，亦可憑文憑試成績報讀世界各地的高等院校。他勉勵應屆考生為即將舉行的文憑試作充足準備，以最佳狀態迎接考試。

今年文憑試資訊日特設英語口試錄影體驗及監考員體驗等互動遊戲。不少參加者化身監考員，在模擬試場親身了解文憑試的考試流程和主要考試規則。同時，資訊日活動設有海外升學展覽，邀請多間包括奧地利、法國、愛爾蘭、加拿大及日本的海外教育機構、院校與領事館代表設置展覽攤位，為有意透過文憑試成績報讀海外課程的學生提供實用資訊。



▲參加者於「監考員體驗」互動遊戲中，檢視「考生」有否違反考試規則。

港大國際科創大賽 便攜式顱腦出血檢測儀奪三獎

【大公報訊】大公文匯全媒體記者史柳藝報導：香港作為國際科創樞紐與教育高地，一直以開放包容的生態匯聚全球智慧、驅動創新突破，在前沿領域持續釋放強勁動能。由香港大學中國商業學院與香港大學科創中心聯合主辦的「2025香港大學國際科創大賽」，昨日於港大李兆基會議中心大會堂隆重打響總決賽。本次大賽入圍項目橫跨五大前沿產業領域。

初創組頒發六項大獎

大賽設置初創組及成長組兩大賽道，全面

覆蓋不同發展階段的科創團隊，優勝者將競逐知識產權獎、ESG卓越獎、營銷卓越獎，以及兩組別各自的冠、亞、季軍等重磅榮譽。其中，初創組共有11支隊伍參賽，成長組則有9支隊伍登場。

昨日上午的初創組決賽共頒發六項大獎：便攜式顱腦出血檢測分析儀項目表現亮眼，一舉包攬冠軍、營銷卓越獎與知識產權獎三項獎項；乳腺影像AI+光子計數乳腺CT項目斬獲亞軍，比幹生物項目拿下季軍，兩生科技項目獲得ESG卓越獎。



▲「2025香港大學國際科創大賽」初創組，由便攜式顱腦出血檢測分析儀項目包攬冠軍，及營銷卓越獎與知識產權獎三項獎項。大公文匯全媒體記者北山彥攝