



# 盧金榮：港須打破傳統思維 推動兩地產業協同 廠商會倡制定「灣區標準」 提升認受性



五年規劃諮詢

香港即將編制回歸後首份五年規劃，這對深度融入國家發展大局、實現長遠高質量發展具有重大意義，深受商界關注。廠商會會長盧金榮接受《大公報》專訪時表示，五年規劃是特區治理能力提升、破解深層次矛盾的關鍵契機，建議集中五大方向，包括：緊扣中央對香港的最新定位，主動對接粵港澳大灣區的規劃；「以香港所長、服務國家所需」，透過服務國家擴展自身經濟空間；圍繞八大中心與北部都會區等主題設定量化目標；推動有為政府與高效市場協同發力；整合現有的創科、文化、旅遊等規劃，讓五年規劃發揮最大效用。

大公報記者 李永青



廠商會會長盧金榮建言要點

- 緊扣中央對香港的最新定位，主動對接粵港澳大灣區的規劃
- 「以香港所長、服務國家所需」，透過服務國家擴展自身經濟空間

- 圍繞八大中心與北部都會區等主題設定量化目標
- 推動有為政府與高效市場協同發力
- 整合現有的創科、文化、旅遊等規劃，讓五年規劃發揮最大效用

香港可憑藉自由貿易港及國際航運網絡的效  
率優勢，打造跨境電商物流與供應鏈樞紐。



▲盧金榮表示，香港應加快發展「大宗商品交易生態圈」。

- 香港應積極主導「灣區標準」的制定，與內地聯手研究接軌國際的應用規則
- 加快發展「大宗商品交易生態圈」
- 香港應全力打造「跨境電商物流與供應鏈樞紐」

談及規劃之建議，盧金榮認為，必須緊扣中央對香港的最新定位，主動對接大灣區其他城市的規劃，大灣區作為國家「十五五」規劃發展新質生產力的重要策源地，香港身為核心成員，肩負着建設高質量發展示範地的重任。由於大灣區是在「一國兩制」、三個關稅區、三種貨幣的獨特條件下建設，國際上並無先例可循，必須打破傳統思維，方能全面釋放區域潛力。因此，五年規劃應與大灣區各城市深度銜接，推動產業協同、基礎設施「硬聯通」及規則機制「軟聯通」。

### 產品免重複驗證 助降企業成本

在制度型開放中，他指出，香港憑藉國際化的市場標準，足以擔當大灣區的「標兵」。香港應積極主導「灣區標準」的制定，特別是在生物科技、人工智能、氫能源、新材料及ESG等領域，與內地聯手研究接軌國際的應用規則，這不僅能提升大灣區產業的全球認受性，更能打破地方保護壁壘。因此，盧金榮建議三地政府，讓符合「灣區標準」的產品免除重複驗證，並享受清關便利，降低企業成本的同时，加強保障消費者權益。

黃金為切入點 擴展大宗商品圈

盧金榮指出，香港應加快發展「大宗商品交易生態圈」。以黃金交易為切入點，香港構建涵蓋倉儲、融資、風險管理及結算的完整服務鏈條，旨在爭取國際黃金定價權及促進人民幣國際化。未來，這種模式將逐步擴展至有色金屬及大豆、咖啡等大宗商品，豐富市場生態。此外，香港從單純的貿易樞紐升級為全球供應鏈管理中心，為內地企業提供跨國調度、合規諮詢及金融支援，並結合知識產權貿易，強化數字與技術產

權的跨境流動。同時，他認為，香港應全力打造「跨境電商物流與供應鏈樞紐」。憑藉自由貿易港及國際航運網絡的效率優勢，香港可聚焦電子產品等高價值的貨物中轉，並透過深化與大灣區的「海空聯運」合作，大幅降低跨境電商的營運與時間成本。再者，內地品牌「出海」普遍面臨文化差異與海外合規挑戰。香港成熟的普通法體系能提供知識產權保護及消費者權益等合規諮詢，且香港匯聚具國際視野的營銷、廣告與公關人才，是協助內地電商提升國際品牌形象的重要助力。金融方面，特區政府應積極構建有利伊斯蘭金融發展的法律指引，與馬來西亞或寧夏自治區等具備成熟清真金融經驗及人才庫的地區合作，共同開發伊斯蘭債券、股票及銀行業務。另外，特區政府應利用香港檢測認證優勢，加快推動「清真認證」服務。

【大公報訊】洪水橋產業園公司於今年1月成立，負責發展洪水橋約23公頃產業用地。將於6月1日履新的候任洪水橋產業園董事局主席林健鋒預計，今年將完成管理團隊組建及行政總裁的招聘工作，強調政府注入的100億元種子基金可以發揮乘引作用，將推動基礎設施建設，吸引龍頭企業落戶。林健鋒表示，會考慮與入駐企業合作及以招股等方式籌集資金，核心是維持收支平衡，相信投資有港人參與會帶來歸屬感，「但是否要這樣做？若真的這樣做要如何做？我們再想想。」

## 林健鋒：美企有意落戶 洪水橋產業園

至於企業落戶進展，林健鋒透露，近期有美國企業查詢產業園情況，期望通過香港平台拓展亞洲市場，不少本地企業亦有有意入駐園區，希望為相關企業打造「一站式服務中心」，推動產業園成為「超級增值人」。他指出，產業園將研究如何協助傳統工業向創新科技方向轉型，如將產品由傳統玩具升級為高科技玩具，以提升價值。

林健鋒相信，若要吸引人才和企業落戶，便需要完善產業園附近的生活配套設施，希望在流浮山及尖鼻咀建設活力十足的社區。

### 擬公私營合作 靈活招商引資

林健鋒提到，產業園公司由政府透過財政司司長法團全資擁有，並且「十五五」規劃支持北部都會區建設，意味着極高的信用評級和安全系數，相信有助招攬資金及企業。他指出，具體發展方向或考慮公私營合作，宜靈活採取招商引資策略，推行定制化方案，如提供具吸引力的地價及廠房租價。

另外，本港年內將推出「無感通關」先導計劃，允許登記市民通過人臉識別技術核實身份，快速完成出入境手續。林健鋒指出，會考慮與特區政府討論設立「無感通關」，方便園區人員往來深圳及香港。



▲林健鋒預計，今年將完成管理團隊組建工作。

## 冀設清關「綠色通道」 便利北都企業

重點發展

北部都會區是香港未來發展重中之重。廠商會會長盧金榮表示，隨着「十五五」規劃將北都建設提升至國家戰略層面，香港應發揮北都的制度與区位优势，從物流通道、制度對接與服務輸出三方面發力，全面提升香港國際貿易中心地位。

盧金榮建議，在北都實施突破性的出入境與資金管理制度，並探索「預先自由貿易協定區」概念，容許RCEP成員國的原材料在計入香港製造原產價值時獲得累積認可，讓香港產品更易享受

CEPA優惠。同時，為北都產業園區內的企業開闢高效便捷的物流及清關「綠色通道」，爭取內地政府為北都園區企業拓展內銷提供「優於CEPA」的特別優惠，例如進口環節增值稅的減免；並加快檢測認證、知識產權等領域營商標準與行政制度的協同與對接。

再者，希望國家可推動CEPA在「十五五」階段的全方位升級，建議率先推進資金、數據與人員等要素的便捷流動，例如擴大智能通關、豁免經常往返兩地人士的個稅留境天數計算。



▲北部都會區是香港未來發展重點。圖為港深創新及科技園。

## 推動新技術商業應用 吸引創科企業進駐

招商引資

香港要保持經濟活力，其中一個關鍵在於如何吸引足夠企業和人才落戶。廠商會會長盧金榮認為，香港應加快推進「場景招商」，從過去單純的「給資金、給補貼」過渡到「給機會、給市場」，以此提升香港對外國及內地龍頭企業的吸引力。對於創科企業而言，最珍貴的往往不是財政資助，而是新技術落地的商業機會。例如，近期特區政府透過資助新科研發的試用計劃作為切入點，首次開放應用場景，這是一個好開始，

讓創科企業看到項目在香港市場的商業價值與確定性，從而願意落戶香港進行研發與營運。

### 配套三管齊下 協助科研商品化

為了配合場景招商落地，盧金榮認為，香港可借鑒內地的經驗，採取三管齊下的配套策略。首先是實施「以商引商」，透過引進龍頭企業，帶動其產業鏈上下游的中小型供應商進駐，構建完整的產業生態圈。其次是推行「拆鬆鬆綁」的制度創新，可參考武漢發展自動駕駛產業的先

例，透過立法與政策優化，為人工智能、生物科技等前沿技術提供法律保障與技術試驗空間。最後是提供排憂解難的全流程支持，不僅資助科研成果轉化，更開放研發平台與中試生產線，協助企業跨越從技術研發到商品化的「死亡之谷」。

他強調，以應用場景驅動的招商模式，能有效打破單一的財政誘因局限，當香港展現出強大的技術轉化能力與豐富的應用機會時，自然能吸引全球最頂尖的企業和人才將香港視為開拓亞洲市場、驗證前沿技術的首選之地。

## 形瑯價單 87 伙兩小時售罄 連續三輪沽清

【大公報訊】當紅新盤繼續搶手。新鴻基地產（00016）旗下荃灣形瑯昨進行第三輪銷售推出97伙，包括87伙價單及10伙招標，價單部分迅速於兩個多小時沽清，締造「三連清」紀錄。

形瑯昨日分為A組（可購2至6伙）及B組（可購1至2伙）揀樓，每組報到場面保持踴躍。A組再有一組買家斥資逾4000萬元購入6伙兩房戶。B組時段維持熱度。截至中午12時18分，87伙價單單位已被揀選，有待簽約作實。

新地代理特別發展部助理總經理（銷售及事務）譚錫湛表示，對形瑯連續三輪價單發售單位均即日沽清感到滿意，項目只餘少量標準單位尚未推出，會考慮盡快推出以回應市場熱誠需求。

該盤經過三輪價單銷售共推出362伙，全部均於開賣當日沽清，惟

28樓J室於本月9日首輪以521.6萬元賣出，實用面積273方呎，呎價1.91萬元，於本月15日顯示為交易再沒有進展，即已遭買家撻訂。換言之，三輪價單開賣共沽出361伙，佔全盤462伙的近78%。

形瑯昨日價單推出的87伙，清一色為兩房戶，折實634.78萬至729.04萬元，折實呎價17535至20029元，折實平均呎

價18613元。同日推出招標的10伙，全部為實用面積594方呎的三房一套單位。

其他新盤方面，恒基地產（00012）馬頭角壹沐第2期昨日進行全新一輪銷售推出35伙，市場消息指沽出17伙。

### 華第巨無霸洋房 9588 萬成交

資本策略地產（00497）旗下粉嶺華第，5天內沽兩伙，吸金近1.95億元。最新經招標售出獨立洋房D，實用面積6412方呎，四房四套間隔，花園實用面積共3902方呎，平台面積達1446方呎，設長逾15米泳池，成交價9588.7萬元，呎價14954元。

資本策略地產執行董事何樂輝指出，華第僅設6伙，繼早前售出獨立洋房A後，不足一周再錄成交，反映市場對獨立洋房需求殷切，現時僅餘下獨立洋房F待售。



▲形瑯昨日第三輪銷售，場面熱鬧。

**南方電網國際(香港)有限公司**  
2026年「南南」發展論壇會務場地租賃採購項目  
公開談判採購公告

項目概況及採購範圍：  
本次採購內容為提供南方電網公司與「全球南方」電力企業夥伴關係發展論壇所需的場地租賃及活動會務服務，會議時間為兩天（2026年6月25日-6月26日），參會嘉賓約160人。

主要採購內容是為期兩天（從入場彩排、場地搭建至會務活動結束）的論壇會務場地租賃及其配套服務，包括提供會務場地、茶歇服務、休息室、洽談室、午餐與晚餐場地提供及配套服務、轉場服務、基礎媒體設施、消防、保潔服務等。

結算方式：固定價總價包乾  
採購方式：談判採購  
公告日期：2026年5月23日-5月25日  
質疑澄清時間：2026年5月23日-5月25日23:59分  
質疑澄清及投標檔案遞交：gaswb@csgihk.cn  
投標檔案遞交截止時間：2026年5月25日23:59分  
開標日期：2026年5月26日  
評標方式：線上騰訊會議（發送投標檔案後以郵件形式回覆會議評審資訊）

成交結果認定：評審工作結束後，按照採購檔要求在公開網站或同類型媒介進行成交候選人公示，公示期不得少於3日。定標後，在公開網站或同類型媒介發佈成交結果，並向成交單位發出成交通知書。

合同簽訂：中標通知書發出後的30天內，由南方電網國際（香港）有限公司港澳事務部按中標結果組織合同簽訂。

是次招標不受世界貿易組織政府機構協定規管。

標單檔案下載



(如二維碼無法獲取請以公司名義通過郵件獲取)