

探路雙循環

港企北上

香港特首林鄭月娥近日在施政報告中呼籲港企要融入內地的國內國際雙循環新發展格局，同時貿發局將加強協助港企北上。貿發局深圳代表曾沂靖在接受香港文匯報記者採訪時表示，貿發局將深圳辦重新定位為T-box大灣區服務中心，並形成組合拳，協助上千港企拓展合作管道，開拓大灣區市場。與此同時，眾多港企也紛紛發力，拓展新能源汽車、5G配套產品和電子消費等，積極擁抱內循環，以把握大灣區發展和內地巨大市場的機遇。

圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

講解政策 分享心得 積極對接



▲曾沂靖指貿發局將協助上千港企開拓大灣區市場。

▲貿發局推T-box，並將貿發局深圳辦重新定位為T-box大灣區服務中心。

曾沂靖表示，隨著粵港澳大灣區建設不斷推進，進一步打破香港與大灣區其他城市之間的壁壘，香港作為大灣區的核心城市，繼續深化與深圳等大灣區城市之融合，不再是本地與外地的關係。貿發局的T-box（升級轉型沙盒）計劃，從香港延伸到深圳及大灣區其他城市，將貿發局深圳辦重新定位為T-box大灣區服務中心，目前已有上千家企業通過T-box計劃登記報名，尋求協助到大灣區發展。

逾千企業登記T-box計劃

為此，貿發局給每一家企業提供詳細差異化的服務。因很多企業不了解深圳和大灣區政策，貿發局讓前海管理局給港商宣講惠港政策，並邀請大灣區優秀港企給擬北上發展的港商分享政策和市場等多方面信息。貿發局設有微信群，一對一解決一些企業的問題和困惑，並通過視頻會議給每家企業作有針對性的需求和痛點的輔導。

他稱，有的港企如需在大灣區設研發中心，貿發局便給他們提供當地政策和法律相關輔導與支持。因為疫情原因，許多港企無法拓展內地市場，貿發局便與其他機構合作，教港企通過抖音做直播推動網上銷售，幫助他們了解市場和網紅直播等，並對個別企業作針對性輔導。未來如果疫情結束了，貿發局將帶領港企到大灣區現場看市場和科技應用場景，安排半天參觀訪問與半天沙龍，邀請深圳港商分享，包括主題設計、科創等不同內容，並推動深圳創投機構與香港創新企業成功對接。

推微信公眾號服務港商

為了幫助港企進一步了解大灣區，貿發局推出專用微信公眾號，成為服務港企北上大灣區的一站式平台。該公眾號有最新政策和解讀，貿發局相當於是服務中心的前台，幫助港企對接商業機構和提供諮詢服務等。

對於林鄭月娥強調港企拓展內銷，許多港商紛紛表示，內地正成為全球最大的市場，疫情控制好消費暢旺，製造業運轉順暢，他們紛紛加大力度拓展內地市場，有的計劃擴大生產規模，有的發力新能源汽車和5G配套產品等，甚至消費品亦有涉足。

5G 新能源車等潛力巨大

港企嘉瑞國際董事會主席李遠發接受香港文匯報記者專訪時表示，「由於5G和新能源汽車等帶來龐大的內銷市場機遇，我們研發的5G和新能源汽車配套產品已經在內地市場廣泛應用，內銷市場已從多年前的一成升到目前的三成。」他稱，新能源汽車小鵬7月發布的P7搭載了全球首款Xavier自動駕駛控制器產品，其自動駕駛控制器上的電控殼體由嘉瑞運用鋁合金壓鑄製造而成。公司憑借鋁鎂合金壓鑄行業的技術實力，成功製造出精密模具，生產出精度高質量好的電控殼體，現已正式應用在小鵬新能源智能汽車上，這標誌著嘉瑞在新能源汽車零部件方面又邁出了堅實的一步。

香港鑄造業總會會長蔡子芳接受記者採訪時指，「疫情改變業務機會，很多國外訂單轉移到內地，我深圳公司順景園精密製造計劃擴大工廠規模，以更好地把握機遇。工廠許多部件產品銷售給內地企業，他們用於配套，然後以成品再對外出口。我工廠出口歐美家用工具等產品近四五個月是成倍增長。」為了把握拓展內地市場的機會，許多會員企業老闆和高管數個月甚至半年前入境深圳，隔離14天後一直一線管理深圳和東莞等大灣區工廠，並積極拓展內地市場。香港電鍍業商會會長、創隆實業董事總經理陳偉告訴記者，此次組織眾多會員企業參加加工博會，這些企業帶來了精美的電鍍珠寶、鐘錶、五金、通訊和家居等產品，吸引了大量大灣區企業前來尋求業務合作。



◀有客戶前來諮詢嘉瑞開發的輕量化高硬度的鋁合金板材料，可用於汽車和房屋等。



▶香港電鍍業商會組織許多港企參加加工博會，以服務內地企業。

貿發局推組合拳 助港企北拓

大灣區機遇遠超八十年代



■李遠發指5G和新能源汽車等給港企帶來機遇。

港企嘉瑞國際董事會主席李遠發表示，早在上世紀八十年代，深圳改革開發之初，嘉瑞已經早著先機，於1988年把生產線從香港往內地轉移，先後於深圳平湖、大亞灣、蕪湖及蘇州設置生產基地，而香港則作為總部，享受經濟生產規模及廉價勞動力帶來的好處。30多年之後，嘉瑞集團在內地提供一站式多元化智造及服務。隨著時代變遷，創新科技進步，粵港澳大灣區政策作為新時代國家改革開放下的重大發展戰略，與八十年代相比，港企北上更有無窮機遇。

製造業紛紛智能轉型

他稱，隨著時代經濟的發展，港商需要更好地融入大灣區，繼續轉型升級的使命，絕大部分製造業港商和嘉瑞做法類似，從勞動密集型轉向知識型、智能型的新型製造業。嘉瑞集團自2018年將「工業4.0」融入企業發展，以實時數據化管理進行生產，共同建設國家智慧鑄造產業輕合金創新中心推動輕合金產業及創新平台。為了把握5G和新能源汽車的機遇，公司致力開發新材料，新型生產工藝及技術，高效製造鋁合金輕量化新能源汽車部件、5G設備配套部件和3D打印等產品，目前這些產品廣泛應用於高鐵、新能源汽車、電子、五金等領域。

李遠發表示，在粵港澳大灣區政策措施下及雙循環的發展下，嘉瑞將會加強與國內外機構在創新、技術、人才交流以及產、學、研等方面的協作，推動企業高新技術成果轉化以及行業研發發展，促進製造業的升級轉型和高質量發展。

何謂T-box？



為期三個月的T-box升級轉型計劃，提供免費支援，幫助香港企業提升競爭力，達成升級轉型的目標。香港貿發局的T-box專責團隊會根據港企的需要，例如品牌

升級、電子商貿、生產及供應鏈方案及市場開拓，推薦合適的服務，包括商務諮詢、工作坊、政府資助、市場資訊及交流機會，助港企掌握趨勢、提升技能、擴展商脈。計劃費用全免，所有於香港註冊的公司均可參加。

港企加快融入灣區 搶攻內循環

香港鑄造業總會會長蔡子芳接受香港文匯報記者採訪時表示，特首林鄭月娥提出港企北上發展，這無疑是十分正確的方向，也是必然的趨勢。他建議港企必須盡快融入大灣區，融入內地這個大市場。蔡子芳表示，其深圳公司順景園精密製造在深圳龍華觀瀾目前有400多名員工，為國內外客戶提供產品設計、模具設計與製造、壓鑄、數控加工和表面處理等服務，技術和產品應用於許多內地企業的出口產品中。隨着內地成為全球最大消費市場，5G、新能源汽車、電子、3C等國內市場機遇巨大，這為公司帶來很好的機會。同樣，香港數十家鑄造企業也積極力拓內地市場，為合作企業提供技術和配套產品。他表示，外部市場的趨勢是很惡劣的，新冠病毒不會在一兩年內結束，所以說港企要加快融入內地市場，這也是大勢所趨。國家提出的內循環驅動外循

環，肯定是以內銷為主。他認為，外循環是很大的問題，不可靠也不可控，所以港企必須力拓內地需求。儘管許多港企都不擅長做內地業務，因為文化不同，但是他們必須融入內地文化，跟內需市場打成一片，助港企獲得穩定發展的機遇，否則遲早會完蛋。超級聯繫人角色未變 香港電鍍業商會會長、創隆實業董事總經理陳偉表示，貿發局以政府身份與內地相關單位和機構互聯互通，能夠助力香港企業打通內銷市場。港企要把做國外訂單轉到國內，形成內循環，未來甚至能夠參與醫療、軍工等行業。他在深圳的工廠除了接獲國外大量鐘錶、珠寶等表面處理訂單外，也積極拓展內地市場，尤其是疫情背景下公司加速開發內地客戶，與飛亞達和一些知名手機廠商合作，為其提供電鍍服務，緩解了海外市場下降的衝擊。



■蔡子芳計劃擴大深圳工廠規模，為內地企業配套產品用於內銷或出口。

他稱，國家將大灣區建設成國際科技創新中心，香港也是其中重要一員，除了研發和教育優勢外，香港還具有長期接觸國外客戶，並與國內企業進行技術對接、產品配套和生產服務等優勢。而香港作為國家海外的超級聯繫人角色仍未改變，可以幫助內地與國外接軌，加上金融和專業服務優勢，香港發展前途將是不錯的。

鼓勵港青北上創業就業

特首林鄭月娥近日在施政報告中指出，積極推動「大灣區青年就業計劃」，促進年輕人融入內地創新。對此，從事大數據研發和市場拓展的深圳前海雲端容災信息技術有限公司創始人李德豪感到興奮，他稱，特區政府支持香港年輕人北上內地創新創業和就業，並提供資金支持，這為更多年輕人到內地帶來了強大的吸引力，也有利加強香港青年對國家了解和積極融入內地。李德豪建議，國家應針對香港學生在內地作為交換生和學生期創新創業的支持，這將應該更有效。如南京政府韶華坊的「零」階段雙創計劃，配合到南京交換生創業的計劃，零投資下感受內地火熱創新熱潮。如果能跟多地配合，讓年輕人能更早就把握創新先機，再引導不同地方產業進行高層次產學研合作。貿發局協助許多港企在內地多省市業務對接，若推動留學生創業、內地產業龍頭與香港學界的科技合作，可以推進國家科技發展國際化。他稱，香港國安法今年頒布後，震懾了許多亂港分子，現在港府推動年輕人北

上，讓港青深入了解國家，這是一個不錯的方向。香港配合國家發展，要發揮自身所長，發揮香港年輕人創新力量，全力推動數字經濟、專注科研，並與內地產業合作，推動香港一些大學與省市結盟，成為國家科技發展的一翼，有利促進香港科技和經濟的更快發展。

擴大優秀人才儲備

對於特首林鄭月娥在施政報告中提到大灣區青年就業計劃，嘉瑞國際董事會主席李遠發認為，其目的是讓香港融入粵港澳大灣區發展科創、促進青年就業、吸納海外人才，同時向全球優秀學生開放實習機會，擴大大灣區優秀人才儲備，並共同學習國際先進經驗與技術，與國際做好對接。他稱，這項政策無疑受到廣大港商的歡迎，長遠有助大灣區人才戰略全面順利實施。港商因此可以更好地吸引香港乃至海外優秀的、有幹勁又有市場觸覺的年輕人加盟，從事研發、製造、市場營銷等工作，更好地發揮大灣區產業協同效應的優勢。