

我們的25年

香港回歸祖國25周年之際，香港文匯報記者採訪了一位1997年出生、在深圳就業的港青黃奕賢，一位1997年走上職業崗位、目前在深圳創業的港人陳家銘。對於他們來說，這25年是特別的，他們見證了這些年香港、深圳的變遷與繁榮，而這兩座城市也見證了他們事業的起步與發展。

◆文/圖：香港文匯報記者 胡永愛



掃碼睇片



◆香港回歸祖國25年間，陳家銘由一名技術人員變身成大灣區創業者。



◆1997年出生的黃奕賢因為父母在內地創業，從小就把香港和深圳都當成自己的家鄉。

1997年出生的黃奕賢 慶幸回內地工作 做最想做的工

1997年1月出生的港青黃奕賢，出生25年來被問到最多的問題是：你是持英國國民(海外)護照(BNO)，還是香港特區護照？「我出生時，香港還沒有回歸祖國，可以選擇。但我爸媽毫不猶豫為我選擇了香港特區護照！」目前身在粵港澳大灣區青年創新創業中心工作的他，已經成功舉辦了多場深港青年活動，不僅在這裏將所學發揮所長，還交到了很多深港朋友。「因為父母在內地創業，我從小就是深港兩地跑的狀態，把香港和深圳同時當成自己的家鄉。而現在這份工作，正是我最想做的事業！」

在深圳前海深港青年夢工場見到黃奕賢時，他正在忙着策劃6月的線下活動。「10萬元(人民幣)以下預算的活動，從策劃、物料到執行，都是我自已搞定。」現在的他，每天不是在公司寫方案，就是與供應商對接活動細節，「很忙，但也很充實，每當活動成功舉辦，幫助更多港人在前海展示了他們自己及企業時，都非常有成就感。」

運動員出身 對祖國認可度更高

身高190cm的黃奕賢，在人群中總是搶眼的存在。也正由於身高優勢，他從小就是學校田徑隊的一員。2013年至2016年，黃奕賢參加了香港學界田徑隊，曾在元朗區體育會男子跳高男子跨欄比賽獲得佳績。



◆黃奕賢(右一)稱，當年參加比賽後領獎時播放國歌的氛圍，加深了他對祖國的感情。受訪者供圖

「我們體育特长生，其實愛國心更強，對祖國的認可度更高。」黃奕賢表示，作為體育生，他常代表香港去內地各個城市參加田徑錦標賽，與內地同齡人接觸、交流多了，彼此更加了解對方，也就不存在什麼偏見了，「另一方面，我們在任何國家、地區參加任何比賽上台領獎，播放的都是中華人民共和國國歌，那種氛圍之下集榮譽感油然而生，對祖國的感情也更深了。」

2019年黃奕賢大學即將畢業，正逢香港修例風波期間。擔任體育委員會主席的他，勇敢地與體育學院其他同學一起在校園中抵制暴力行為：看到有人欺負內地同學，他們會直接上前阻止；看到有人張貼「港獨」標語，他們也會衝上去撕掉，「首先，我們體育生既愛國又團結；再者我們又高又壯，根本沒人敢攔我們！」然而黃奕賢參加畢業實習時，也遇到了與一些同事政治立場不同的尷尬局面。「這種氛圍下工作，實在太難受了，雖然拿到了offer，但我最終還是選擇離開香港來了深圳。」2020年4年，黃奕賢入職了他人生第一份工作：深圳市文化廣電旅遊體育局。

深圳機關體制完善 管理井然

「那時我的日常工作是處理機關來文、審核體育產業專項資金的發放、走訪企業以及參與高端體育賽事的籌辦。」黃奕賢回憶道，在香港生活時，很多人對內地的政府機構及事業單位的印象都較負面，「其實我進入深圳的機關單位工作後才真的感受到，內地政府機關管理體制是非常科學的，無論是工作流程，還是每一層級的運作，大家都分工明確。就像我所在的體育產業部門，對接大大小小幾百家企業，但我們幾個人就能管理得井然有序。」

2021年8月，黃奕賢通過特區政府的「大灣區青年就業計劃」入職了粵港澳大灣區青年創新創業中心。同年12月，作為總統籌的他便在前海舉辦了深港創業市集，以集市的形態為深港澳創企業提供成果展示的平台，「當時我們計劃的是50個攤位，結果收到了200份申請。我從年輕人喜好角度入手，還策劃了籃球賽、小型音樂會等活動，後續大家反饋非常好，整個活動都符合深港青年的口味。」

黃奕賢現在的職位是活動策劃，活動內容主要包括創新創業、研修國情、文化融合、生活娛樂等方面，而目的是讓港澳青年們認識到前海、深圳、內地其他省市的發展水平。作為一個對香港、深圳都有深入了解的年輕人來說，黃奕賢認為這份職業不僅有着重要的社會意義，對於自身來說也是最想從事、價值非凡的事業。

◆黃奕賢有份統籌在前海舉辦的深港創業市集。



自小深港兩城走 都是熱愛的故鄉

2019年後，由於疫情的原因，黃奕賢沒有回過香港，「雖然父母現在都在深圳，但還是挺想念我的同學朋友，還有香港美食，那畢竟是我從小長大的家鄉。」今年春節，深圳人社局想為留在深圳的港青們組織一次聯歡活動，以解對家鄉的思念之苦，黃奕賢便策劃了一次南頭古城之旅。

在黃奕賢心中，又稱「新安故城」的南頭古城，不僅是深圳特區成立前寶安縣政府所在地，也是「深港歷史文化之根」「粵東首府、港澳源頭」，帶香港青年們在春節期間來一次「源頭之旅」，意義非凡。「我不僅帶他們遊覽了整個古城，還在古城中的展覽裏策劃了一些像寫春聯的中國傳統文化活動，還組織了一些年輕人喜歡的遊戲，希望氛圍熱鬧開闊的，不會

感到孤單。」

盼兩地深度融合

因父母的工作關係，黃奕賢從小學到高中，基本都是深港兩地跑的狀態。在黃奕賢眼中，香港、深圳兩地都是特別的存在，也均是熱愛的家鄉。「我在香港成長、念書、訓練，那裏承載了我童年兒時的大部分記憶；我在深圳參加工作，在這裏逐漸長大成熟，這裏是我邁向人生新階段的地方。」黃奕賢期盼，在香港回歸25年之際，香港與深圳可以更加深度融合，兩地青年能加深交流、了解，「希望兩地恢復正常通關後，我可以以現在的工作身份到我們香港公司的總部，向更多港青宣傳前海與深圳！」

兩位北上港青：這25年，對我們的事業意義非凡

1997年工作的陳家銘 深圳創業有成 望港青也嘗試

1997年起參加工作，在香港做玩具檢測工作13年，2010年起到內地從事相關產業創業12年；香港回歸祖國25年間，港人陳家銘完成了從一名技術人員到大灣區創業者的華麗轉身。近日，由陳家銘擔任會長的香港品牌內地發展促進會剛剛在香港註冊成功：「我剛好趕上珠三角製造業騰飛、粵港澳大灣區建設的大好機遇，收穫了一份成功的事業。因而希望現在以已有的資源、平台，能幫助更多香港品牌、香港青年來內地施展抱負。」

畢業後香港工作13年 經驗無價

1997年，陳家銘剛剛從電子專業畢業，他從報紙上看到全球規模最大的消費品測試、檢驗和認證公司之一的Intertek招聘玩具測試工程師，便去面試並順利通過，這一幹就是13年。提及在Intertek的時光，陳家銘認為這是職業生涯中最寶貴的財富之一。「那時的想法很簡單，香港測試行業正發展得火熱，內地卻還未真正起步，因此發展空間大，可以學到很多儀器使用以及專業知識，多一技傍身總是好的。」

陳家銘回憶到，那個年代和他一樣學電子專業的學生，畢業後大多從事手機維修工作。但陳家銘認為「大哥大」修理只是簡單地換上新的零部件，過於簡單枯燥，毫無技術可言，「進入大企業工作就完全不一樣了，不僅可以學習先進的檢測技術，而且有行業上的專業培訓，穩定的晉升渠道，更可以接觸到海外大品牌的最新產品，這些才是難能可貴的機會。」

兢兢業業工作十多年，陳家銘不僅學習到國際先進的玩具檢測技術，也從一名普通的檢測工程師，晉升為高級工程師，再成為產品線部門經理，「檢測服務是為客戶提供第三方檢測服務，客戶拿到合格報告後才能順利通過海關、正式落地銷售。在這個過程中，我收穫了很多海外檢測標準，接觸到眾多海外客戶、內地供應商資源，為之後創業打下了基礎。」

創業12年 從小眾賽道出發

在Intertek工作期間，陳家銘服務客戶時發現他們有一個普遍性需求：檢測報告不合格時，卻找不到整改方案的服務方。「我一直在思考，是否可以基於檢測成立一個整改服務公司，區別於Intertek這類純檢測企業，走一條差異化道路。」選擇公司所在地時，陳家銘第一個冒出來的地點是：汕頭澄海，「在玩具生產廠商如此集中的地方，對於整改服務需求量大一定很大。」

2010年，陳家銘與因工作業務認識的汕頭本地朋友一起合作創立了汕頭市前城玩具會展服務有限公司。由本地合夥人接單，陳家銘提供技術及服務，賺到了創業的第一桶金。「我們大概服務了當地100家大型玩具工廠，生意最好的時候一星期7天都在幫助企業進行整改，成為當地最大的專業整改服務提供商。」

2017年，國家發展和改革委員會和粵港澳三地政府在香港共同簽署《深化粵港澳合作 推進大灣區建設框架協議》，深圳是中心城市之一。同年，陳家銘與合夥人將公司總部搬到了深圳，公司更名為深圳前城會展集團有限公司(簡稱「深圳前城會展」)，在香港、汕頭均設有分公司。

「首先是因為深圳在大灣區的重要地位，它與珠三角的各個城市的聯繫更加緊密，也更方便開展我們的業務。」來深圳發展後，陳家銘不僅合併了深圳寶安一家檢測機構，有了自己的檢測場地，技術精度與時間上更加可控；同時由於深圳是全國重要的電子通訊產品研發生產地，公司更擴展了企業業務品類，從玩具發展到數碼產品。「可以說深圳是我們的福地，目前，我們已經發展為行業內綜合性服務平台，集合了展覽展示、企業服務、園區運營三大板塊於一體。」



◆陳家銘(右)與合夥人將公司總部搬到了深圳，公司更名為深圳前城會展集團有限公司，在香港、汕頭均設有分公司。

花了五年時間融入「潮汕圈」

2006年，陳家銘因為工作出差第一次來到了汕頭澄海區，遍布於此的大小玩具廠深深震撼了他：有玩具廠，就需要銷售；需要銷售，就需要檢測服務，這是多麼廣闊的市場！那也是陳家銘第一次親身看到和意識到，內地玩具檢測領域存在大有可為的空間。當年的他沒有想到的是，與潮汕結下的情緣，這一晃就是10多年。

學習到資源整合能力

如今，在周圍朋友眼中，陳家銘已經是他們眼中的半個潮汕人。從汕頭開始創業，合夥人是潮汕人，打交道的客戶也多為潮汕人，「除了不會說潮汕話，我的確已經完全融入潮汕商圈了。」

其實，這個過程並非一帆風順。早年間，陳家銘代表Intertek去汕頭談業務時就碰了一鼻子灰：「潮汕人比較特別，我們直接去找玩具廠商的話，他們是不會直接把檢測業務交給我們的，而是需要通過當地的代理公司，再進行合作。」

隨著陳家銘與代理公司的長期合作，累積了越來越多的信任後，他漸漸了解到，大家口中潮汕人的「排外」，其實更多的是一種商業上的謹慎，「當他們信任你後，合作便不是難事了。」與代理公司打交道的5年裏，陳家銘每天和他們喝茶、聊業務、聊技術，「在這個過程中，彼此成為相互了解的好朋友，共同見證了結婚、生子等人生重要階段，也成為現在最信任的合夥人。」

另一方面，雖然香港和潮汕文化差異頗大，但陳家銘不得不承認的是，「他們的確是天生做生意的高手。他們總是能看準時機，找出商機，並且找到適合的人團結一致、合作共贏。」現在，深圳前城會展正在通過打造「IP+電商+文旅」生態型博覽會，聚合各行業資源，為實體經濟企業提供一站式服務平台。「除了愛喝茶、愛吃牛肉火鍋的潮汕美食文化，我從潮汕朋友身上收穫的最大的財富，便是對資源的整合能力，這才讓我從一名技術人員成功轉型為一名大灣區商人。」