



「2023 深圳國際漁業博覽會」(漁博會)近日在深圳舉行,吸引了約20個國家和地區近300家企業踴躍參展,其中香港有20家企業參加,包括養殖、捕撈、飼料等眾多企業,港澳流動漁民協會更有數百人北上參加交流。不少港企通過漁博會挖掘了大灣區市場機遇,與內地許多酒店、餐飲等機構達成了合作,期望把香港的漁產品透過CEPA打入內地市場。

◆香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

儘管香港有不少人仍從事漁業捕撈、銷售、加工和養殖等,但是漁業在香港卻很少能引起關注,許多年輕人不願意從事漁業,令從業人員青黃不接。不過,由於每日均有大量的消費需求,對於從業人員而言,漁業仍蘊藏很好的機遇。

此次2023深圳國際漁業博覽會無疑給香港漁業和漁民帶來了很好的機遇,港澳流動漁民協會有數百人前來尋求合作機遇,他們設置了港澳漁業展館。香港文匯報記者獲悉,一些港澳漁民將漁獲銷售到深圳市場,主要品種是金槍魚。

### 飼料出口歐美日本等地

共鱗實業(深圳)有限公司展示了其觀賞魚飼料及添加劑,該公司市場拓展人員徐凱表示,公司總部在香港,深圳公司在龍崗,有100多名員工,專業研發和生產高檔的觀賞魚飼料。公司主要研發和生產觀賞魚飼料以及相關產品,包括硝化細菌、水質安定劑和錦鯉硝化細菌,可以快速減少水體中有害物質、清除自來水中氯、鐵、銅等有害物質,防止觀賞魚因更新新水不適或者死亡。



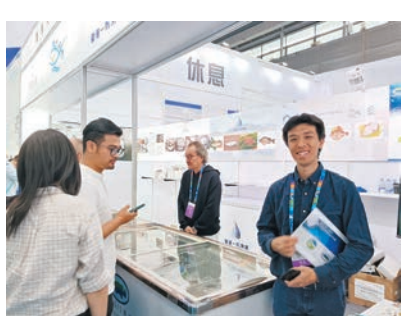
◆徐凱表示,公司研發和生產觀賞魚飼料年售7億元人民幣,其中部分通過香港出口海外。

香港文匯報記者李昌鴻攝

他稱,公司去年內地市場銷售收入近5億元(人民幣,下同),並且通過香港出口歐美、日本和越南等地,收入達到2億元。公司是觀賞魚細分領域的龍頭,如果人們對觀賞魚有一定了解的話,都應聽過其名為神陽的品牌。此外,他們也提供食用魚飼料,但業務佔比不多。

### 與內地酒店餐廳洽商合作

至於香港亞洲水產養殖科學技術有限公司副總經理韋智揚,他在此次展會拓展了與許多內地酒店、餐飲企業等的合作。他告訴香港文匯報記者,公司2003年成立,在香港天水圍附近設有大型室內綠色養殖魚場,並獲得漁農自然護理署頒發「優質養魚場」認證,主要養殖優質石斑魚,包括綠洲花尾龍龍和綠洲藍鑽斑,後者已開始量產。一年養殖2萬至3萬條石斑魚,每條重1.5至1.8公斤。其養殖魚因使用循環水系統(RAS),比野生漁獲更可持續發展。其通過嚴格的系統化管理並減少使用野生捕獲的漁產作為飼料,以最大限度地減少對環境的影響,促進了本地漁業和食品生產,進一步減少了對進口海鮮的依賴。



◆韋智揚(右)指,其展示的養殖石斑魚和澳洲魚苗均受到內地客戶關注,未來將帶來較好的合作機會。

香港文匯報記者李昌鴻攝

此次他北上深圳展覽,收集了許多客戶名片,也有不少酒店和餐飲機構商談合作,從而可以開拓大灣區龐大市場機遇。不少客戶對於公司產品抱有期待,他們也希望把香港產品透過CEPA順利進入內地市場。

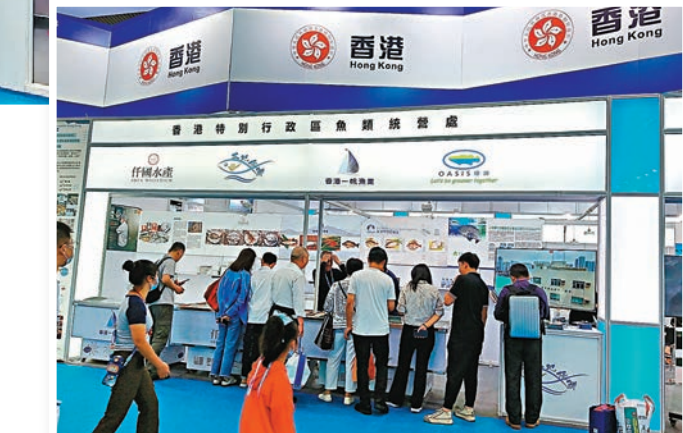
他稱,公司收購了澳洲種魚公司,在昆士蘭省有無特定病原魚苗孵化場,那裏水質好無污染,有利種魚的生長和繁育,隨後將大量石斑魚的魚苗銷售到台灣與東南亞等地,通過此次展覽魚苗也很受一些養殖業者關注,並查詢魚苗可否直接由澳洲入口或香港轉口。這方面可能需要政府部門的協助,未來也可以開拓內地巨大的養殖市場。

# 港企深圳漁博會拓大灣區機遇

## 觀賞魚飼年售7億 澳洲養殖石斑魚苗擬銷內地



地觀衆前來諮詢和合作。香港文匯報記者李昌鴻攝



◆深圳一些餐飲和酒店與香港亞洲水產養殖尋求合作。

香港文匯報記者李昌鴻攝

## 深圳採購通訊設備助港漁民捕撈



香港漁業聯盟主席姜紹輝表示,他們是香港民間漁民組織,志願工作非盈利組織(NGO),主要為香港漁民提供服務。因近十多年香港各方填海工程發展影響漁民生計,在各界爭取下政府設有3個漁民專項基金,主要協助漁民提升發展和轉型,引入新儀器技術、考察研究、文化保育等都可

申請,只要符合要求視乎有否商業性質,可全資助或一比一等形式資助。一般小型項目可至數百萬元,大型有逾千萬元項目亦曾獲批。該會曾申辦幾個項目包括研究、引進儀器、休閒漁業等,目前正在推動兩個項目。他稱,因為深圳高科技產業發達,通過與一些公司合作,此前已為

香港漁民採購了數百台電子導航設備,由政府買單免費發給給香港漁民,幫助他們更好地進行遠海作業,並且可以用粵語進行通訊。

### 內地漁業規模進展神速

姜紹輝稱,此次參加深圳漁博會後,他發現內地漁業規模與水平進展神速,已將香港遠遠拋在後面,是內地市場體量的優勢,但絕離不開國家的政策引領和支持,內地漁業捕撈和養殖早已多年穩坐世界第一,此次香港許多漁業從業人員首次參展,有如劉姥姥初入大觀園,與內地同業先進交流,發現他們對香港漁業狀況了解不多。

他指,香港從業員來觀摩的主要是捕撈居多。他希望特區政府加把勁,向香港人尤其是年輕一代漁民推廣。今天香港漁業雖然落後了,但有祖國作香港的堅實後盾,在大灣區廣闊天地,香港新一代漁民必將重譜新篇。

◆香港漁業聯盟主席姜紹輝(後排左三)表示,內地漁業規模和水平大幅提升,香港宜加大力度開拓漁業資源。

香港文匯報深圳傳真

## 深圳國際金槍魚交易中心上線

為了促進中高端水產品交易,在深圳漁博會期間,深圳國際金槍魚交易中心系統正式上線,並將一條長3米、重327公斤的藍鑽金槍魚拍賣。該交易中心的上線無疑給許多香港漁民帶來機遇,可以將其捕撈的金槍魚等中高端漁獲拍賣,既多了一個交易的平台,又可以賣出更好的價格。

### 港漁企可參與拍賣交易

為了拓展深海漁業資源和滿足市場需求,由中國農業發展集團與深圳港集團聯合開發深圳國際金槍魚交易中心5月10日在2023深圳漁業招商大會現場揭

牌,其優勢是系統基於「互聯網+」、雲計算、物聯網、大數據技術,以打造全球高端水產品交易、結算、定價中心,提供跨境貿易、期現結合、供應鏈金融、倉儲物流、第三方結算等服務,逐步構建一個以金槍魚為代表的高端水產質量體系,建設多方共享共贏的第三方「跨境供應生態圈」。該交易平台將引導全球高端優質水產品向粵港澳大灣區聚集,逐步擴大消費市場,形成區域價格指數。此舉意味著,香港漁民如果捕獲了中高端海產品,可以通過線上參與拍賣交易,方便其業務的拓展和更好地把握市場機遇。

漁博會期間,深圳國際金槍魚交易中心線下拍賣現場也十分受關注,一條長3米、重327公斤的大西洋藍鑽金槍魚,受到競拍者的熱情追捧。在不斷的舉牌競價後,深圳一家餐飲機構最終以198萬元人民幣的價格將其拍得。此外,高品質魚膠、莫桑比克蟹蝦、玫瑰龍蝦、野生大黃魚、帝王蟹等高端水產品均順利成交。

深圳設國際金槍魚交易中心將為大灣區甚至全國高端水產品消費市場提供了機遇。香港緊鄰深圳,香港漁業企業無疑是「近水樓台先得月」。

## 前海註冊港企已近1萬家



◆黃曉鵬指,前海已成為外資和港資進入內地的首選地。



◆陳百里表示,前海合作區發展一直以深港現代服務業合作區為定位。

香港文匯報訊(記者 蔡競文)為擴大港資及外商在大灣區的發展,前海管理局昨日於香港舉辦「深港攜手,共贏未來」前海深港現代服務業合作區外商投資推介會(香港)活動,前海深港現代服務業合作區管理局常務副局長黃曉鵬表示,前海已成為外資和港資進入內地的首選地;香港商務及經濟發展局副局長陳百里則表示,在前海註冊的港資企業已經有接近1萬家,當中不少是來自各個專業服務的領域。

### 前海成布局大灣區首選地

黃曉鵬進一步指出,前海是國際企業布局

粵港澳大灣區的最佳區域,前海成為外資和港資進入內地首選地的原因,是因為前海位於大灣區的核心位置,並且致力打造粵港澳大灣區全面改革創新的事業平台。而且,前海已經集結了前海聯合交易中心、電子元件和集成電路國際交易中心、跨境貿易大數據平台等一批國家級的重大平台,與此同時前海正在打造大宗商品的貿易平台,助力暢通「雙循環」。

香港商務及經濟發展局副局長陳百里表示,前海合作區發展一直以深港現代服務業合作區為定位,2021年公布的前海方案進一步

明確指出,開放建設前海合作區是支持香港經濟社會發展,提升粵港澳合作水平,構建對外開放新格局的重要舉措,並提出在《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)框架內支持前海合作區對香港服務業領域開放,順化與香港規則對接,促進貿易往來。

香港一直透過CEPA框架,促進香港專業服務業進入內地市場,現在已經有多項CEPA的先行先試措施在前海合作區推行,在前海註冊的港資企業已經有接近1萬家,當中不少是來自各個專業服務的領域。

陳百里續指,香港貿發局在2021年6月份推出了「GoGBA」數碼平台,透過GoGBA一站式平台提供三方面的協助,設有香港貿發局大灣區服務中心及GoGBA港商服務站為港企提供諮詢服務及培訓,其次是提供線上線下大型活動,助港商打通人脈,尋找商機,以及提供GoGBA「灣區經貿通」數字平台。同時,推出「內地發展支援計劃」,協助港商開拓內地商機,透過舉辦交流活動,加深港商對內地營商環境和市場的了解,以裝備他們拓展內地市場。

## 百度首季轉賺逾58億勝預期

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)百度(9888)昨收市後公布未經審計首季財務業績,賺58.25億元(人民幣,下同),去年同期則虧8.85億元,以非公認會計準則(non-GAAP)計算的盈利為57.27億元,按年升48%,高過市場預期。百度表示,計劃逐步將文心一言融入所有業務,又指生成式AI帶來人工智能新模式的變革,正蓄勢待發把握龐大的市場機會,未來季度將繼續堅定不移地在有關領域投資。

期內總收入按年升10%至311億元,核心收入按年升8%至230億元,其中在線營銷收入為166億元,按年增長6%,推動利潤增長並貢獻強勁的現金流。主要是由於內地經濟高速復甦,帶動旅遊、商業服務和本地服務等行業大幅增加營銷預算,同時集團全面降本增效措施亦帶來作用。另外季內回購股份約1.95億美元。

截至3月底,百度手機程式月活躍用戶6.57億戶,按年增加4%。智能駕駛方面,自動駕駛服務蘿蔔快跑首季訂單量約為66萬張,按年增長

236%。

### 擬將文心一言融入所有業務

百度聯合創始人兼首席執行官李彥宏形容,百度核心交出了一份穩健的業績答卷,相信生成式AI及大語言模型的出現展示了AI改變各行各業的潛力,幫助用戶與客戶實現更多成果並對社會產生正面影響。他又指,未來計劃逐步將文心一言融入所有業務,為旗下產品及服務賦能,吸引更廣泛用戶及客戶群。

百度指,3月推出文心一言後,經過內測一個多月便完成4次大的技術升級,大模型推理性能提升近10倍。目前文心一言正整合到所有業務中進行測試,利用其能力來重塑公司面向企業和消費者的產品及服務,包括百度文庫、智能工作平台「如流」中。百度首席財務官羅維補充,生成式AI帶來了人工智能新模式的變革,集團正蓄勢待發把握這個龐大的市場機會,未來數季將繼續堅定不移地在該領域投資。

百度昨收報124.3港元,升2.81%。