

# 商界(第一)候選人聚焦北都及灣區發展

## 建言推進「AI+香港產業」 倡以創科推動綠色能源



第八屆立法會換屆選舉功能界別商界(第一)有兩名候選人競逐一個議席，包括N1號候選人李家聰和N2號候選人林偉全。他們提出的政綱均聚焦於北部都會區、大灣區合作乃至海外等發展方向，希望香港能融入國家發展大局，助力國家高質量發展。李家聰提出的政綱重點方向包括推進「人工智能(AI)+創新科技+香港產業」及「國際金融+銀髮經濟發展」等。林偉全則重點提出以創新科技推動綠色能源發展，專注智慧低碳城市建設和碳中和轉型等，探討綠色創科發展。

●香港文匯報記者 張炫

## 四方向兩支柱為商界發聲 冀吸引資金進駐香港



1 李家聰 N1  
無申報政治聯繫

N1號候選人李家聰是公司董事，他提出的參選政綱包含四個政策方向以及兩個核心支柱，他希望在「發揮香港所長，服務國家所需」的大原則下，為商界發聲與開拓新機遇為主軸，輔以務實進取的態度，通過連接國家戰略、大灣區資源與全球資本，打造香港成為國家經濟轉型升級的全球樞紐。

李家聰提出的四個政綱方向包括推動商界主動對接國家「十五五」規劃、多維度支持中小企開拓大灣區及「一帶一路」市場、推進「人工智能(AI)+創新科技+香港產業」及「國際金融+銀髮經濟發展」，以及支援北都建設，促進產業發展。李家聰認為，香港商界應識別在國家「十五五」規劃建議中的戰略價值所在與發展機遇，發揮香港在科技金融、綠色金融、養老金融、數字金融四大領域的獨特優勢，推動可落實執行的計劃，為商界創造實際的商業談判與解決方案場景，做到真正參與「十五五」發展。

李家聰表示，政府及社會應識別具戰略潛力的中小企及初創企業，利用香港國際化優勢，協助相關企業進軍大灣區內地市場及「一帶一路」市場，他亦持續倡議各類政府資助中小企計劃進行優化措施，為中小企做到「申請易、審批快、匯報簡」，建議發揮香港國際金融、資產管理與法律框架優勢，結合大灣區創新與人工智能產業，推動長期資本投放與銀髮經濟發展；他提倡利用香港及大灣區優秀的基礎設施及領先產業，為國際投資者創造長期價值投資項目，吸引更多資金進駐香港，並透過香港投資整個大灣區。

為推動發展北都金融服務體系，他認為先要吸引香港及國際金融機構開發創新金融產品，用以服務及培植北都新興產業，政府應針對重點企業「度身訂造」落戶北都方案，注入「短期主動讓利、長期促進發展」思維。

### 促進兩地互聯互通

李家聰亦提出兩個核心支柱，包括提升本地人力資源水平，策略性引進新型人才，以及促進香港和內地人流、物流、資訊流互聯互通，建議採取雙軌並進策略，一方面支持企業投資員工培訓，提升本地勞動力競爭力；另一方面策略性引進高端專才與急需技術工種，以及確立香港作為人才集聚高地定位，善用香港國際化環境吸引人才來港，服務國家所需。

李家聰建議香港積極識別並破除政府各部門及粵港兩地的審批執行障礙，簡化跨境監管流程，主動為中小企與企業提供跨境合規與操作指引，引導企業善用跨境基礎設施與連通政策，降低市場進入成本。

## 商界盼政府搭建平台 加碼支援中小企

現在地緣政治不穩定，對商業合作產生多方面影響。有商界代表認為需要開放新市場，包括中東、東南亞、南美洲等地區的市場，建議香港特區政府搭建平台，或組織考察和交流活動，促進本地商界人士與新市場交流、合作。亦有商界代表認為「一帶一路」可帶來新機遇及商機，但仍有部分業界人士正開拓非「一帶一路」國家的業務，因此希望當選的議員能推動政府擴大「中小企業市場推廣基金」適用範圍，讓更多企業合資格申請。

「中小企業市場推廣基金」提供資助鼓勵中小企業參與出口推廣活動，擴展境外市場（包括「一帶一路」國家），2025年選舉委員會商界(第一)界別分組選委于健安表示，有些業界正在開拓非「一帶一路」國家（例如美國）的生意，未必受惠於政策之下。

于健安續指，香港特區政府可能考慮到中美關係因素而制定有關限制，但實際上仍然有一部分企業主要做美國市場的生意，這種情況下，他們如果想舉辦展覽會做推廣，就不能獲得資助，對他們來說是一個不小的困擾。于健安希望「中小企業市場推廣基金」部分可以不設置地域限制。于健安續指，申請一些資助計劃的步驟比較繁複，亦理解政府的標準嚴格，畢竟涉及公帑，一些中小企業就認為，可否適當放寬限制，讓大家申請起來更方便，至於這樣做是否可行，他希望當選議員為企業向政府反映。

香港總商會中小企業委員會前任主席黃龍想表示，整個環境不穩定，對中小企業來說充滿了不確定性，業界面對的其中一個問題是中美貿易戰帶來的影響，雖然有些少曙光，但還沒有完全處理好，仍然存在很多變數。黃龍想指出目前最大擔憂是若將來有什麼變動或緊張局勢，對業界來說不是好事，例如最近擔心日本和內地的往來或外交關係，會影響到香港這邊和日本做生意。黃龍想續指這種情況下必須另尋出路，開發新市場，例如考慮中東、東南亞、南美洲，以及非洲市場，商界希望找到一個值得信任、有能力的人，代表商界向政府反映意見或帶領業界開發新市場。

黃龍想建議當選者應助政府牽頭在新市場搭建平台，或者由政府組織帶領商界出去認識當地商界人士，建立聯繫，就像政府推動開發中東市場那樣。

黃龍想多年來在寵物用品和玩具行業經營生意，他指出香港寵物行業希望能開發、進入大灣區內地市場，希望爭取內地允許香港的寵物零食、糧食等產品進入大灣區。他表示，現在規定生產商必須和內地有相關合同，產品才能進入內地，但中小企業未必可以找到大型工廠與內地對接，他希望當選者能向內地反映，促進政策放寬，只要相關產品有國際認可的衛生證、產地來源等相關證書，就可以直接進入內地市場。

## 深化灣區協同構建「智城」 扶持青年創業推產業革新



2 林偉全 N2  
經民聯

N2號候選人、創業家林偉全提出五點政綱，包括促進轉型升級，深化灣區協同，構建智慧城市；以及扶持青年創業，推動產業革新，凝聚工商力量等。林偉全希望繼續以同理心服務社會，為香港的繁榮發展貢獻力量，攜手同行，一起建設更美好的香港商業環境。

林偉全指出，面對全球經濟新格局，香港需要凝聚各界力量，共同開創新局面。從創業至今，林偉全始終堅信企業的成功不只是個人的成就，更要為社會創造價值，為下一代開拓更寬廣的發展空間。他提出的五大政綱重點包括促進轉型升級，深化灣區協同，構建智慧城市；發揮國際金融中心優勢，優化融資配套，支持企業發展；推動跨產業協同創新，促進產學研合作，培育更多專業人才；發揮香港橋樑優勢，拓展環球商貿網絡，鞏固國際商貿樞紐地位，以及扶持青年創業，推動產業革新，凝聚工商力量。

綠色創科發展方面，林偉全認為要以創新科技推動綠色能源發展，專注智慧低碳城市建設和碳中和轉型。憑藉在光伏建築一體化(BIPV)和太陽能科技的專業經驗，推動建築節能創新，發展智慧能源管理。引領香港綠色經濟轉型，構建零碳建築生態圈，實現可持續發展願景。

### 推動北都發展 打造港深創科創新圈

國家發展機遇方面，林偉全建議要運用香港獨特優勢，擔當國家與世界的重要橋樑。透過「一國兩制」制度優勢，深化區域協同，促進創新要素互通，引領產業升級，助力國家高質量發展。林偉全亦認為要重點推動北部都會區發展，打造港深創科創新圈，實現「雙城三圈」協同效應，構建大灣區創科產業新高地。

在鞏固香港國際金融中心地位方面，他建議發展家族辦公室生態系統，推動金融科技创新，以及優化財富管理環境，促進綠色金融發展，提升金融服務競爭力。

環球貿易網絡方面，林偉全建議擴展全球貿易網絡，深化「一帶一路」合作機遇。作為「超級聯繫人」推動內地企業拓展環球商機，同時引領國際資源對接中國市場，以及運用豐富的國際商貿經驗，提升香港作為國際貿易樞紐的策略地位，促進跨境商業發展，創造多贏格局。

產業人才發展方面，林偉全建議建立完善的人才培育體系，促進產學研合作，支持青年創新創業。亦要吸引國際人才，培育本地專才，為香港可持續發展提供人才保障。

## 業界籲做好AI認證 推動數智化轉型

近年愈來愈多港人喜歡在內地網購平台購物，衝擊本地零售市場，對日用品、奢侈品等商品的銷售均產生不小影響。有商界代表提議香港的實體零售店可以向O2O模式轉化，以及提升客服、售後服務等，讓消費者覺得物有所值。近年不少企業使用AI提升工作效率，有商界代表提示要確認使用的AI系統是否可信以及具備認證，亦要提升公司的數智化能力，再進行數智化轉型。

香港資訊科技商會榮譽會長方保僑表示，疫情後內地與香港的融合加速，兩地物流愈來愈發達，網購之後貨物很快就能到達香港，甚至直接送貨上門，現在京東、淘寶和拼多多網購平台已進入香港市場，這不僅影響包括資訊科技產品在內的零售業，只要涉及銷售貨物的行業都會受到影響。

方保僑認為網購的優勢是快速和便宜，但弱點在於消費者無法親自看到和觸摸商品，未必每次送來的商品都符合預期，一些商品需要客戶服務，而香港的優勢從來都不在於價格，而是客戶服務和質量管控。他指出總有一些地方需要實體店，例如淘寶在香港開傢俱實體店，因為消費者需要親眼看到產品才知道是否合適，這就是O2O（Online to Offline）模式，即消費者在線上渠道了解商品或服務，然後到實體店購買或體驗服務。

### 倡增兩地合作 港設計內地製造

方保僑認為，零售行業不能一成不變，實體店可以考慮着重做客服、消費體驗、做O2O模式等業務，以應對網購帶來的衝擊。他亦建議香港企業可以與內地公司合作，亦可以背靠祖國打造自己的品牌，做香港設計、內地製造的產品，在香港銷售。

香港電腦商會會長/前主席許健生表示，近年消費模式轉變，很多香港人都去內地買電腦或手機這類電子產品，而香港這邊，若在價格上沒有絕對優勢，那就要靠服務，行業要提升服務，讓消費者覺得在香港購物有價值，「百貨養百客，不是每個人都想要便宜，會不會有些消費者真的需要優質服務？」他續指，該如何把線下銷售體驗再提升一個階級，是零售業都需要考慮並推進的事情。

許健生認為，香港其中一個優勢可能是配送快一點，若有什麼問題都能即時跟進處理，香港的線上銷售就要看品牌、客服，還有保養維修服務，「我們香港這邊的價格可能貴一些，但若能提供即時服務，有問題馬上有人解答，這些細節位可能要提高服務水平。」

近年不少企業會使用AI協助營運，許健生認為首先要注意AI系統是否可信，這就需要專業機構做認證，說明可信度高，企業才能安心使用。其次是公司自身是否已經準備好進行數智化轉型，許健生指出要先想辦法提升公司的數智化能力，之後才有足夠能力向數智化轉型，相信現在就要協助更多企業真正把握這一波機遇，能否做好就要看整個行業以及政府的推動力度。

