

貿發局：內企湧港料成今年新常態

疫下內地市場變 將助港商追上

隨着內地正式與香港通關，兩地經貿迎來復常，香港貿易發展局中國內地總代表鍾永喜日前接受本報專訪表示，隨着通關，料大量內地企業赴港尋找商務合作會是今年新常態；貿發局也將更多幫助港商「走進來」，讓他們追上過去3年內地營商市場環境新變化，把握新機遇。 明報記者 陳子凌

鍾永喜稱，早在上月防疫措施優化之下，內地的跨省出差已沒障礙，不少港企在內地不止一個城市有辦事處，人員很快便趁放寬出行開始走動，包括業務商談等。至於境外方面，疫情3年，令不少企業接海外訂單受很大影響，不過隨着出入境恢復正常，內地企業也陸續「動起來」。

通關愈鬆 內企愈積極尋海外生意

鍾永喜稱，較早前廣東省已組織包機，為粵商在海外展覽搶訂單，今次則是包車來港參展（見另稿）。他認為這只是起步點，當兩地通關愈來愈放開，內地企業會更積極來港對接海外生意；同時海外買家及投資者也樂於來香港尋找商談機會。「因為大家『餓』了幾年沒得出去，赴港意欲會較大，而且內地產品與服務在國際市場一直有競爭力。對海外企業來說也是機會，加上香港的展覽復常，因此上半年買家及投資者來港的需求會十分強烈。」鍾永喜相信，這會是今年新常態，貿發局亦已跟內地不同地方的協會、商會、政府部門磋商相關工作。

香港第三跑道去年7月啓用，預計全面投入服務後每年貨運量可倍增至1000萬噸，「運力翻一番，可讓跨境電商產品更多更快覆蓋全球，內地企業想打入國際市場，就可以利用好香港的物流樞紐優勢，佈置海外倉」。鍾永喜表示，大灣區海空物流網絡完善，香港既有3條跑道的機場，又是國際金融中心，跨境電商支付有資金池優勢，無論是開拓一帶一路或其他國際市場都方便，所以在出入境措施優化之下，相信會有更多包括廣東的內地企業來港謀業務。

更多「走出去」的同時，鍾永喜說，無論是工作或家庭，港商亦很需要回到內地。封關3年間，內地變化也十分大，一方面新增不少發展規



香港貿發局中國內地總代表鍾永喜（圖）預計，隨着兩地通關，內企赴港尋找商務合作會是今年新常態。（陳子凌攝）

劃，「例如『十四五』規劃提出全面推動高質量發展，又例如成渝等不同區域的經濟圈，就算是大灣區，這兩年都有不少新政策出來，好像前海方案、南沙方案等」。面對這些新變化，港商怎樣了解及參與其中，都要港商親自觀察，直接交流，是他們再度「走進來」後要思考的問題。

內地質量要求升 港要用好大學科研年輕人才

鍾永喜補充，在國家提出高質量發展的前提下，港商要滿足到最新的產品質量及服務要求，就要有所提升。他認為，用好大學科研、年輕人才，提高創科能力，以及數字化轉型，都能有效提升港商生產力與效益。此外，過去3年間內地出現不少新的商業模式，這些新業態需要的不止是一種服務或技術：「例如餐廳掃碼點菜、機械人傳菜等，就包括了點餐平台與資料上傳等全場景應用技術，當中的每一項都是港商可發掘的新賽道。」鍾永喜說，不單港商機會多，就連內地政府也希望港企能參與其中。

事實上，過去3年雖然封關，但內地市場繼續不斷進化，出現很多新業態，產生很多新機會，香港企業要怎樣掌握及參與這些機遇，將是兩地



貿發局聯同廣東省商務廳組織的千人參展團（圖），於前日（7日）經深圳灣來港，參加今日開始舉行的貿發局三大展覽。貿發局料隨着通關，內地企業包團來港參展搶單的熱情會更高。

（貿發局提供）

通關、經貿恢復正常往來後需要考慮的。而作為對接兩地商貿的平台，鍾永喜笑言今年貿發局特別忙，因已有很多工作在部署，除了組團安排更多內地及海外企業參與香港展覽；在港府支持下，貿發局的「內地發展支援計劃」會舉辦更多商務考察和培訓活動，圍繞港商、專業人士、青年企業家的需求，由貿發局提供協助，包括與不同地方政府磋商，「尤其通關後，可能會有更多港企落子內地不同城市」。

港商服務站將擴至南沙佛山

此外，為進一步服務大灣區，貿發局除現時於前海及東莞設有港商服務站，下一步亦會於南沙、佛山設站並逐步覆蓋其他珠三角城市。協助港商提升創科水平及數字化轉型方面，局方亦會協助對接相關資源。鍾永喜說：「其實疫情期間我們一直都有做很多工作，例如考察團，但受眾可能只限於人在內地的港商。事實上所謂融入國家發展大局，不是靠說出來或看出來，而是要當面才能做得成的事。所以通關後，我們要加強對接，助港商追上變化。」

逾150粵企包車赴港參展

貿發局表示，與廣東省商務廳聯手前日（7日）包車接載首批來自150間企業，近千名粵商赴港，參加今日至周四（12日）於灣仔會展中心舉行的香港玩具展、香港嬰兒用品展、香港國際文具及學習用品展。

東莞市正奇玩具有限公司是今次參加香港玩具展的粵商之一。公司營運總監Queenie表示，過去每年都會來港參展，但因疫情中斷。今次再臨香江，一來過去3年內地展覽暫停，海外客戶進不來，而現時海外赴港方便，據她了解，不少老客户今次都會來港與會。

Queenie稱，來港前做了很多準備，包括聯繫20至30名海外客戶，以及國際企業在香港辦事處代表在港碰面，「都是久沒見面的朋友」，同時也會攜帶公司這3年研發的新產品，例如有機物料製造及可循環再生原料製造的玩具系列等，「畢竟客戶過去3年都不知有什麼新東西」。她又認為，是次省政府與貿發局聯合安排包車參展對企業是好事，因可重新連接客戶網絡，香港距離也近，「所以更不能坐等客戶來，我們也要主動出擊」。