

防疫與發展兩手抓

港區全國政協委員、香港中華總商會副會長 張學修

熱門話題

新冠疫情持續三年以來，全國上下團結一心，同心協力參與到防疫抗疫工作中，中央政府、國家衛健委在不同時期、不同層面對防疫工作提出不同的要求。包括第九版新冠肺炎防控方案的出台、社會面清零工作的開展、入境人員「7+3」全國執行、推動核酸檢測結果全國互認等，這一系列防疫措施不僅僅能夠強健地保護人民群眾的生命財產安全，同時也在一定程度上穩定了社會發展的基礎。香港第五波疫情已持續半載，面對此波疫情的衝擊下，特區政府採取了一系列的防疫措施，但單從新增病例數據上來看，從6月回落到百位數到現如今又回升至近萬人上來看，防疫措施應該根據國家衛健委第九版新冠肺炎防控方案中所強調的清零政策，進一步完善香港現今的防疫手段且嚴格落實。

有效利用科學數據防疫

首先疫情要防住，必須重視科學分析，用科學數據說話。切勿盲目低估疫情蔓延風險，同時不能對疫情的波峰進行過度的解讀，引起不必要的恐慌。精準科學防疫理念與措施是中央第九版新冠肺炎防控方案所強調的，對風險人員隔離管理期限及統一封管區和中高風險區劃定標準作了相關的規定。近日以來，國家多個城市出現了零零散散的確診病例，本着以人民

生命財產安全為第一要務，各地政府機構迅速開展了全員核酸檢測，對有病例發生的地方劃風險區，及時遏制住疫情的蔓延。建議特區政府相關部門盡快安排一次全民核酸檢測，精準找出病毒感染者，以最小的代價恢復香港整體的經濟運轉。特區政府和香港市民應當保持防疫工作的統一性，堅持以黨中央為領導核心，在科學理論及方法論的指導下進行防疫工作。

數據防疫是新冠疫情防範的一項強有力手段，國家衛健委在9月2日舉行的新聞發布會表示，將從兩個主要方面推進大數據疫情防範：一是加強組織領導，完善數據共享；二是規範健康碼管理，助力復工生產。香港特區政府在數據防疫工作方面對比內地有待提升。首先「港康碼」的落地至今已將近一年，從運用實施上看成效並不理想。實名制的「港康碼」在機制上符合防疫工作的要求，具有準確性、統一性、完整性，在精準防疫方面是可行的。與此同時，粵港澳地區健康碼一致性，是解決通關問題的大前提。香港特區政府相關部門應當加大力度推動「港康碼」的使用，將疫情風險等級、核酸檢測結果、抗體檢測結果、新冠疫苗接種紀錄等健康數據放在「港康碼」內統一管理。不斷完善數據共享機制，規範健康碼管理，不僅僅能夠快、精、準的把握疫情發展趨勢，也是實現與內地正常通關的重要舉措，是重振香港經濟、改善香港民生問題的重要抓手。

「逆向隔離」方案至關重要

防疫是首要目標，經濟發展也不能落下，如何在科學防疫的同時解決好民生經濟發展問題是特區政府不可忽視的一點。特區政府放寬入境檢疫安排至「3+4」後，是否能夠進一步推動與內地通關是民衆所關心的重點話題。特區政府提出的「逆向隔離」方案能否成功實施，對推動香港經濟至關重要。內地是香港經濟「雙循環」中重要的一環，香港封關兩年半來，旅遊行業、運輸行業、金融行業持續低迷，企業對於通關的需求迫在眉睫，同時在港內地學子、分隔兩地親屬相見之心更是令人揪心。特區政府應當拿出魄力打破當下困局，根據國家衛健委提出的防疫要求，在方法上科學創新，在執行上嚴格合規，切實可行地做出具體「通關」方案。守住防疫這道關口，同時保證經濟發展，兩者至關重要。

摒棄「躺平」思想，遵從科學防疫。中國作為全世界防疫工作做得最好的國家，依託的是中央政府的堅強領導，習近平新時代中國特色社會主義思想為指引，體現了中國特色社會主義制度的優越性。相信香港特區政府定能與祖國同心同力，齊心抗疫、總結經驗、展望未來，全體中華兒女上下一心，定能在世界百年未有之大變局中，一同創造更美好的明天！

月17日，排除部分已重返烏克蘭的人，目前歐洲境內約有666萬名記錄在案的高克蘭難民，遠超戰前專家所估算的100萬至500萬人，對難民接收國造成了日益沉重的經濟負擔。

穩定經濟民生刻不容緩

其實，歐洲的民生與經濟發展此刻正如履薄冰，而冰層之下埋伏的種種危機隨時都有爆發的可能性，亟需在堅定而有魄力的領導者帶領之下，拋棄選舉政治下的雜念，將穩定經濟民生視為最重要的任務。其實，在英國脫歐之後，德法兩國作為歐盟內最具影響力的大國，理應更容易達成共識，引領歐洲走向更明確的發展方向。

然而上任僅半年的德國總理朔爾茨最新支持度崩跌至25%，遠不如前總理默克爾般有號召力，作為歐洲經濟的「火車頭」，雖然德國近日修訂其5月貿易盈餘，由逆差10億歐元修訂為順差9億歐元，令早前讓大眾驚訝的「31年首現貿易逆差」僅為虛驚一場。但在單一貨幣歐元區內其他國家面臨高通脹、經濟衰退的情況下，德國經濟恐難「獨善其身」，更遑論引領歐盟走出陰霾。而另一邊廂，法國、意大利等國在今年都面臨選舉，為了爭取選票順應國內民族主義抬頭的趨勢，各國都傾向於對俄羅斯採取經濟制裁等手段，而忽視了能源及糧食危機帶來的高通脹，無法將議題聚焦於改善民生經濟。

香港脈搏

最近2年香港移民潮不斷，單是過去一年已經有約12萬人離開香港，而

根據香港投資基金協會(HKI-FA)的調查顯示，超過三分之一的基金管理公司計劃將部分職位由香港轉移到其他地方，可見香港人才流失的問題，已成為了不爭的事實。因此，早前香港特別行政區政府已展開《2022年施政報告》一系列的諮詢工作，百多位不同界別的代表以視像形式參與由財政司司長主持的會議。

香港政協青年聯會常務副主席 沈慧林

說好香港品牌故事

特首李家超7月出席《香港志》典禮致辭時曾表示，特區政府將會盡最大努力說好香港故事，一同為香港開新篇。至於要如何說好香港故事呢？以往特區政府在「說故事」方面處於較為被動的位置，多數是外國媒體報道香港的一些片面內容，或者以官方形式向國際發布或澄清錯誤資訊。我一直從事鐘錶業，深深體會到建立品牌的重要性：唯有品牌擁有良好形象，才能令顧客對我們有信心。因此，我們可以從打造品牌策略入手，建立好香港的形象：日常可透過社交媒體貼文、影片創作等方式，發布具香港特色的內容，例如介紹糅合中西文化的歷史建築物、香港運動員的勵志故事、「一國兩制」和國民教育的優點等。此外，特區政府亦可與演藝界、運動界、商界等不同界別的名人合作，拍攝宣揚香港魅力的廣告，主動向世界展示香港優秀之處，留住本地人才的同时吸引海外精英關注香港，補回近年流失的人才。

除了與名人合作宣揚香港，借助近年大熱的元宇宙和虛擬實境(VR)技術，亦是吸引國際留意香港的一個好方法。早前我參觀了《擬遊未盡——李小龙故居復現企劃》展覽，該展覽是透過VR科技重現李小龙故居「棲鶴小築」，令李小龙故居永久保留於元宇宙之中，使全球李小龙迷和新生代能夠透過嶄新的方式認識這位一代巨星，並以元宇宙和NFT傳承李小龙的不滅精神。由香港被英國殖民統治，直至2022年香港回歸25周年期間，香港不論是政治、經濟、社會、教育、民生等各方面的發展都非常值得記錄，倘若將香港百多年來眾多歷史圖片、影片等資料在元宇宙內重現，再配合宣傳吸引全球目光，當他們在元宇宙內親身體驗和互動後，必然能夠加深他們對香港的認識和興趣，長遠而言不但能建立香港的良好形象，而且能匯聚及引入更多人才。

正所謂「良禽擇木而棲」，同樣道理，人才會選擇能夠提升自己事業、生活質素的地方工作和定居。特區政府只要善用現有的資源配套說好香港故事，我相信未來必定會有更多人才為香港注入新力量！

歐洲經濟不容樂觀

香港經貿商會會長 李秀恒

商界心聲



危機四伏須如履薄冰

俄烏衝突已經持續半年有餘，對正準備從疫情中逐步復蘇的全球经济造成了極大的打擊，而對於身處風暴中心的歐洲來說，其經濟形勢更是危機四伏、不容樂觀。根據國際專業機構估計，歐元區在半年內陷入衰退的機率五成，遠高於美國的三成。

通脹危機是其中最為棘手的難題。根據7月份的消費者價格指數(CPI)，歐元區CPI年增8.9%，續創歷史新高；而脫歐之後的英國CPI更是狂飆10.1%，漲幅再創40年新高。為了緩和通脹，雖然歐洲央行採取了加息政策，但相對美聯儲的加息步伐仍屬保守，無法有效抑制通脹的同時，亦促使資金外流美國市場的速度加快。

伴隨而來的是匯率危機。隨著美聯儲採取鷹派加息

手段，美元指數一路飆升，一度升破109，更有可能挑戰110的關卡。而在8月24日，歐元兌美元最低達到0.9919，跌破20年低點，據統計，歐元匯率較去年初累計貶值20%左右。在貨幣貶值的前提下，進口貨物價格上揚，輸入性通脹將會進一步推升。

而能源危機，隨著極端氣候及秋冬臨近亦日益嚴峻。最近幾個月，無論是由於歐洲對俄羅斯的制裁還是俄羅斯對歐洲減少供應天然氣，致使歐洲的能源進口成本漲至原本的4倍，從每年約2000億歐元增至8000億歐元，佔歐元區GDP的比重亦從1.6%增至6.4%。然而，今夏的熱浪為世界各地創下破紀錄高溫的同時，亦令原本計劃減少對俄天然氣依賴的歐洲各國，在高溫、缺水的極端天氣下，無法以核能發電或燃煤發電完全取代，導致能源供應緊張。而步入8月底，未來進入較寒冷季節之後的能源問題，更是歐洲不得不正視的嚴峻課題。

除此之外，難民危機亦不容忽視。據聯合國難民事務高級專員辦事處(UNHCR)的數據顯示，截至8

濰柴「過冬」啓示：進攻，是最好的防守

翻開百年的市場經濟簡史，你會發現，一直都是企業家在不停創造新市場的歷史。

當前，裝備製造業的短期經濟周期正處逆周期，行業企業面臨着外部市場需求減少和自身轉型升級帶來的雙重挑戰，上市公司中報業績表明，行業內國內十大上市公司上半年淨利潤平均降幅122%，個別企業甚至出現288%的最大降幅。但與「寒冷冬天」形成鮮明對比的是，濰柴動力股份有限公司(02338.HK，以下簡稱：濰柴動力)在如火的夏季交出了令人刮目相看的成績單，不僅業績降幅在九大上市企業中最少，而且二季度業績環比大幅增長27%，展現出十足韌性。孫珂

復盤濰柴動力近年的行動路徑，你會發現，他們居安思危的「危機意識」從未減少，一天當兩天用的「戰鬥激情」從未消退，堅定不移向海外進軍的「世界眼光」從未降低。對於濰柴動力而言，進攻，永遠是最好的防守。

全系列布局對沖風險挑戰

在國內裝備製造業領域，濰柴動力掌舵人譚旭光一直以來有預見性著稱。2019年，在香港舉行的濰柴動力上市15周年暨創新發展交流會上，譚旭光面對中外投資者提出：「我們這幾年的布局，逐漸從動力總成、重卡向周期性影響比較小的如物流板塊布局……我相信，周期性變化對我們一點兒影響沒有是不可能，但影響在逐步大幅度減弱。」

可見，身具憂患意識的譚旭光早就看清楚了行業發展大勢，「在我們這個行業裏，如果不能跳出裝備製造業的傳統局限，都將被歷史發展的高速車輪碾得粉身碎骨！」譚旭光不止一次強調，要在市場低迷時加快結構調整。

於是，時間見證了濰柴動力這些年跨周期的產品結構調整，實現了全系列產品布局。比如在新能源氫能領域，濰柴動力聯合中國重汽發布了全國首台商業化氫內燃機重卡，全面完成氫燃料電池核心技術布局，在氫能園區、港口、高速上動作頻頻；在農業裝備領域，濰柴動力為雷沃重工補齊了動力總成缺失的短板，並且隨着智慧農業解決方案的轉型，濰柴雷沃智

慧農機開始實現全流程「無人」種田；在工程機械領域，濰柴動力在挖掘機、靜液壓裝載機、汽車起重機、履帶起重機等領域，大力推動液壓動力總成產品商業化，為中國工程機械市場打造非道路動力總成黃金鏈……

如今濰柴動力的發動機，從道路走向非道路用，從海洋內河航運走向高速大缸徑，實現了商用車、工程機械、農業機械、發電設備、船舶裝備等全領域應用。

從上半年披露數據來看，濰柴動力重卡發動機市場佔有率穩步提升，7月份國內市場裝機率超過50%，旗下陝重汽6月份市佔率更是登頂行業第一；農業裝備方面，濰柴雷沃銷量達7.6萬台，同比增長28%，拖拉機、小麥機、玉米機銷量均佔據行業領先水平；工程機械方面，挖掘機用發動機銷量同比增長31%，寬體自卸車發動機銷量同比增長41%，市佔率達78%。

毫無疑問，濰柴動力全系列產品的布局有效對沖了疫情反覆、地緣政治衝突等帶來的風險和挑戰。

發揮比較優勢牢牢掌握核心技術

2022年8月5日，行業被一則新聞攪動。當天，裝配濰柴動力WP14H/15H柴油機的陝重卡X6000、裝配WP15NG氣體機的陝重卡X5000S對外發布。濰柴動力官網稱：(三款發動機)將省油、省氣、省錢做到極致，引領中國重卡行業進入大馬力高能效新時代！

前些天，濰柴新能源商用車2022年年中商務大會上，搭載濰柴電動動力總成系統、WPH2.3混合動力總成系統的產品亦集中亮相，全面發力高端市場。綠色環保、無路權限制等標籤，都在向外界傳遞一個明確信號：新技術上，濰柴從來都是弄潮兒。

往前回溯到2022年4月26日，濰柴集團2021年度科技激勵表彰大會上，譚旭光這樣論述傳統技術與新技術的關係：「傳統技術是當前乃至較長一段時間發展的財富，新技術是決定濰柴百年命運的利器，兩者互為條件、辯證統一。」

縱觀70餘年的歷史開合，具有鮮明技術優勢的濰柴

動力在國內實現了諸多項第一：國內第一台擁有完全自主知識產權的高速大功率藍擎發動機、國內第一台大功率缸內直噴天然氣發動機、國內第一套自主ECU電控系統、全球首款本體熱效率50.23%的商業化柴油機、全球首款本體熱效率51.09%柴油機……

譚旭光深刻認識到，技術創新是未來市場的核心競爭力，只有把核心技術牢牢把控在自己手中，才不會受制於人。為此，濰柴動力研發投入自2016年的35.6億元一路增加至2021年85.7億元，研發投入佔營收的比例如今達到4.2%。對於傳統技術，濰柴動力持續在優化升級中保持其強大的生命力；在關係未來的新技術上，濰柴動力更是提前布局、加快突破。用譚旭光的話說就是：「讓我們手中掌握更多別人沒有的、拿不走的、不可替代的絕活。」

實幹、苦幹、拚命幹的奮鬥姿態，托舉着濰柴動力一次次登頂；燈火通明的研發大樓，見證着一項項令人矚目的超越。

從比較優勢的角度看，正因為濰柴動力核心技術突出，有力保障了無論是在順周期還是逆周期，企業都能保持良好的可持續發展態勢。

聚合世界資源為「我」所用

「要堅定不移向全球高端市場進軍，堅定不移深化海外市場協同，在「一帶一路」叫響我們的品牌。」這是譚旭光的「世界觀」。

在富有前瞻性的戰略思維指引下，濰柴動力10多年前就開始精準布局，通過推動國際化均衡業務結構。2009年，併購了法國百年企業博杜安發動機公司，填補了16升以上高速大功率發動機空白；2012年，收購德國凱傲並將林德液壓的高端液壓技術，以及自動化

濰柴動力全系列產品的布局有效對沖了風險和挑戰。

物流領域的領先企業美國德馬泰克收購歸下。根據凱傲集團披露的數據，今年上半年實現營業收入55.4億歐元，同比增長11.4%；期末在手訂單79.4億歐元，較年初增長19.3%。即便面對全球能源價格上漲、供應鏈緊張等不利因素，凱傲歸母淨利潤仍達到1.58億歐元，保持較好的盈利能力。

在大缸徑發動機方面，濰柴動力2009年收購法國博杜安後，用10年時間完成全系列大缸徑高速發動機的開發工作。2022年上半年，濰柴動力大缸徑發動機銷量同比增長42%，值得注意的是，其海外銷量同比大增64%，顯示出海外市場蘊含的巨大成長空間。

同時，濰柴動力戰略投資加拿大巴拉德、英國錫里斯、德國歐德思、瑞士飛速，整合全球高科技資源，全面完成燃料電池、混合動力、純電動三大新能源技術路線布局，在全球新能源產業鏈中走出了一條共建、共享、共贏的合作模式。

從區域發展長周期上看，國際化的濰柴充分利用海外資源，不斷佔領新的行業「制高點」。有數據表明，2022年上半年，濰柴動力發動機出口銷量同比增長33%，重卡重卡出口銷量同比增長52%，變速箱出口銷量同比增長53%。

不過即便面對如此亮眼的成績單，譚旭光仍不滿足，「主營業務如何捅破天花板？戰略新業務為什麼做不大？再再造一個新集團路在何方？如何打造高水平的外循環？」譚旭光的這四問依然是值得作答的時代命題。

正如兩年前著名軍事專家孫武所言：「守尚不足，攻而有餘」。對於譚旭光和濰柴動力來說，進攻，永遠是最好的防守。



濰柴動力在行業逆周期展現出十足韌性。