

迎接中共二十大



十幾年來，港商張軍輝經歷過不少風風雨雨：2008年金融危機北上廣東惠州轉型開塑料製品廠；新冠疫情後再次轉型，專研可降解材料技術……每次轉型，都離不開政府政策的支持。各類市場監管措施日漸完善、營商環境持續優化，都讓張軍輝感受到內地日新月異的變化。

他表示，環保材料的研發對企業資金和時間是雙重考驗，但國家政策和政府服務為企業提供了足夠的信心支持。自己願意繼續堅持下去，為推動國家環保產業貢獻綿薄之力。

◆香港文匯報記者 帥誠 廣州報道



掃碼看片



9月中旬，在深圳南山區華僑城智慧廣場的VBOSS創富匯會所，港人周盈盈正在和工作人員一起忙碌布置會場，中午這裏將舉行一場投資項目路演。自稱「深港人」、並將深圳視為第二故鄉的周盈盈，見證了深港社會的發展變遷，特別是近10年，更可謂翻天覆地，不僅內地中高端客戶越來越多，投資需求亦日益多元。近年來國家推動粵港澳大灣區建設，眼看越來越多香港青年北上創業，周盈盈也計劃在創富匯打造一個香港青年交流的平台，為他們提供更多拓展朋友圈的機會。

◆香港文匯報記者 李望賢 深圳報道



掃碼看片

北上港商 張軍輝：見證營商環境優化 趁勢抓住機遇轉型



◆張軍輝在介紹自己的產品。

香港文匯報記者帥誠攝

2004年，張軍輝在香港創辦了香港世祥企業有限公司，主要經營進出口貿易，在歐美市場有着穩定的客源。2008年金融危機波及全球，公司受到商品價格漲跌波動影響，不少客戶希望能夠通過廠家訂單直銷的方式降低成本，讓他意識到實體產業的重要性，決定從貿易公司轉型做實體產業。

張軍輝在充分考察後，選擇了在自己祖籍所在地——惠州，開設世祥（惠州）塑料製品有限公司。2008年建廠投產到2020年疫情前這12年間，張軍輝一直堅持做塑料製品出口，切身感受到內地營商環境的不斷改善。早年海外客戶尤其是歐美客戶喜歡通過香港的貿易公司下訂單，客戶認為與香港貿易公司溝通更順暢，通過香港企業出口的產品也更讓人放心。「2000年後海外採購商對內地企業的看法發生改變，他們開始在廣交會現場洽談下訂單，也更願意與生產商直接維持長期合作關係。」張軍輝認為，這得益於內地製造業的崛起，能夠輸出高質量低成本的产品、提供定製化服務、打造便捷的線上展示平台。與此同時，內地政府也通過依法實施各類市場監管措施，持續優化出口政策，助力中小企業實現更好對外發展。

轉型環保科企 半日搞掂營業執照

2020年初突然爆發的新冠疫情讓內地製造業陷入短暫停滯，隨着疫情逐漸穩定，製造業企業陸續恢復生產，隨之而來的是海外訂單需求的暴增。「2020年我們的海外訂單比前一年翻了三倍，藉着這股東風我們完成了生產設備的自動化轉型。」

有了可觀的訂單量，張軍輝決定做一些新的嘗試。使用可降解材料塑料

製品正成為國際上的新趨勢，國家早前也提出了「綠水青山就是金山銀山」的發展戰略。順着這股潮流，張軍輝在2020年成立惠州世祥環保科技有限公司，開始專研可降解材料。

與以往不同，港人在內地開辦企業的手續變得更加便捷高效。「我們提前把需要遞交的材料準備好，當天上午去工商局遞交材料，下午就拿到了蓋好公章的營業執照。」張軍輝說。

入駐青創基地 獲專人解決經營難題

在朋友的推薦下，張軍輝帶着可降解生物材料技術項目進駐了惠州仲愷港澳青年創業基地。在這裏，他不僅獲得了辦公室兩年免租優惠，還能定期參加基地舉辦的參觀交流活動，享受政策解讀服務。「當地的人社局、科創局都會定期派專家到基地為我們解讀新政策，並為基地的入駐企業配備一名首席服務官，每當企業遇到困難都可以及時進行一對一的溝通諮詢。」

疫情期間，張軍輝公司有一批貨物滯留香港，轉運貨車需要在關口完成粵港兩地司機的交接。因不了解具體操作流程，張軍輝當天下午向首席服務官求助，第二天首席服務官就幫他聯繫到了相關部門進行解決。這樣的貼心幫助讓張軍輝真正感受到，內地政府正積極從「審批型政府」逐步轉型成「服务型政府」，精準摸清化解企業的痛點、堵點和難點，以高質量服務激發市場活力，這也為企業在當地的安心發展提供了足夠的信心支持。

◆廣東惠州世祥環保科技有限公司的自動機車間內，工人正在作業。
香港文匯報記者帥誠攝



子女讀書有成 安心定居惠州

對於張軍輝來說，內地這些年營商環境的改善不只是體現在政策上，各地着力營造的宜居環境也是原因之一。「在內地創立公司的頭幾年，我和家人基本上每月返港。當時覺得香港無論是食飯逛街的選擇，抑或獲取資訊的渠道都比內地要多。」但這樣的情況在2012年後逐漸改變。「現在惠州的城市建設越來越好，也可吃到世界各地的美食，行業內的資訊也都能第一時間獲得。」2020年疫情發生後，張軍輝一直沒回港，但他並沒有覺得不適應，因為早已習慣了惠州的生活。

真正讓張軍輝安心在惠州定居下來的原因，是子女教育問題得到解決。張軍輝的女兒小學畢業後，便隨

他們來到內地讀書。「香港的長輩希望我們把孩子留在香港繼續讀書，但我認為父母的陪伴才是最重要的。」張軍輝堅持讓女兒到內地讀書，也是因為他看到內地教育這些年的迅猛發展，事實證明他的選擇是正確的。

如今，22歲的女兒考上了加州藝術學院進修美術專業，並拿到了高獎學金。張軍輝坦言，得益於內地扎實的基礎教育，女兒才成長為今天優秀的模樣。張軍輝16歲的小兒子也一直在惠州接受教育，進入高中階段後也表示，將來想繼續留在內地讀大學。



◆周盈盈2000年開始北上，陸續創辦多份雜誌。香港文匯報記者李望賢攝

周盈盈在深圳的生活，起於羅湖區一間小辦公室。當時，剛從香港理工大學畢業不久的她看到了港人北上的商機，創辦了一份名為《深圳旅遊王》的雜誌，封面上時尚的港模配上花哨標題，港式風格十足。「當時香港人特別喜歡到深圳玩，一到周末，口岸熱鬧非凡。」吃喝玩樂之外，港人北上置業之風也開始興起，周盈盈轉辦《廣東買樓王》，為北上港人提供指引，並成立金馬盟廣告公司。此後10多年，從投資指引，到為樓盤提供全方位的營銷策劃方案，周盈盈親歷了深圳樓市的黃金年代，也成為其中的參與者。

昔深圳樓盤赴港推介 今港商轉赴深考察

「當時深圳很多方面都在學習香港經驗，無論是樓盤開發，還是營銷策劃，香港都相對先進一些。」周盈盈表示，彼時深圳眾多樓盤項目都會南下香港舉行發布會進行推介，內地開發商爭相到香港參觀學習。「沒想到，現在香港的開發商反而讓我帶他們到深圳的豪宅樓盤來考察。」

隨手翻開一本當年的雜誌，「中兆花園，十餘萬買來養老最好」、「空中別墅600呎送100呎，27萬（人

幣）有交易」標題醒目。周盈盈感慨，多年來感受最深的無疑是深圳整個城市版圖的變化。她打開手機地圖，指着深圳灣1號、恒裕濱城、華潤深圳灣悅府等深圳豪華樓盤自豪地說，深圳灣片區的樓盤，有八成都是她負責營銷推廣。

周盈盈業務重心所在的南山區，過去十年來高校和科創企業雲集，亦因此成為深圳的新高地。這一切的背後，正是深圳將科技創新作為城市發展主動力，為實現國家戰略，不斷尋求技術創新制度創新的努力成果。

贏得紅利佔盡先機的周盈盈，也開始了新的發展項目。在她看來，隨着大灣區發展，內地中高端群體也越來越多，除了房產，大家對於其他的投資也開始增多且多元。加上深圳一直鼓勵創新，創業者眾多，她和丈夫聯合眾多朋友開辦創富匯會所，意在打造一個交流平台，鏈接多方資源。「讓一批有老闆思維的人，在這裏創造新的財富故事。」而她也順應內地社交媒體興起的潮流，在微信、抖音等平台開設欄目，以專業角度分析樓市投資見解。

在她看來，港人的優點是認真專業的創作態度和廣闊的國際視野，而深圳人的特質，不僅樂於學習，且還在已經成功的香港經驗基礎上，勇於嘗試創新，這也讓深圳一些方面發展更比香港超前。

「深港人」周盈盈：參與深港深度融合 再拓灣區發展商機

◆周盈盈和丈夫聯合眾多朋友開辦創富匯會所，意在打造一個交流平台，鏈接多方資源。圖為創富匯此前舉行的活動。受訪者供圖



擬建交流平台 助港青多交友

20多年的深圳生活，周盈盈很喜歡將自己定位為「深港人」，因為「深港人」的血液中，既有香港人講原則、講效率的DNA，同時又具備了深圳人的包容性與開放性。她坦言，最初也因為巨大的文化差異、生活方式的不同，還有營商環境的差別而十分忐忑，但好在屢屢抓準社會變化時機，一步一腳印開拓事業版圖。「最初一個人都不認識，全靠用腳走出來，到處拜訪客戶，最忙的時候一整年回香港的時間都不到30天。」

周盈盈北上以來，真切感受到國家一直都很照

顧港人，從未間斷地推出各種優惠港人的政策。「種種政策都告訴我們，背靠大灣區的香港，背靠祖國的香港，才是真正有發展優勢的香港。」如今，國家推動粵港澳大灣區建設，鼓勵更多香港青年北上發展，周盈盈也計劃在創富匯為港青打造一個交流平台。「希望他們多走出來結交朋友，像我們當年那樣，認識本地人，才能真正扎根，全力打拚。」她笑說，事業成功的秘訣除了勤奮，還需要有個好的突破口，當年自己也因為找了深圳本地的員工，為自己提供了很多思路和資源。