

聚焦《河套深港科技創新合作區深圳園區發展規劃》

機構倡「園中園」合作模式

【香港商報訊】記者童越報導：《河套深港科技創新合作區深圳園區發展規劃》印發後，羅兵威永道公共諮詢服務合夥人陳國輝在接受本報記者專訪時建議，盡快訂立園區合作開發模式，不妨參考國內外創科園區的成功經驗，採用一系列包括創科企業自用和投資者開發的混合模式以加快批出土地，更靈活地適應不斷發展的市場並吸引龍頭企業及租戶落戶。

同時，他建議考慮通過國際上廣泛應用的「園中園」合作模式，吸引大型龍頭創科企業以及私募基金等投資者，在園區建設產業設施以容納他們旗下投資組合的創科企業，以促進投資者和科企的良好互動，加強主題產業的集聚效應。

在制度創新上，陳國輝則認為，園區需盡早公布和落實專屬的企業和人才扶持政策，特別是推動港深融合的措施以吸引創科人才、企業及投資者落戶，在「四通」包括人才、資金、數據和物流的跨境流動上滿足企業的便利安排，並且給予園區企業有着與內地公司同等的待遇，同時向企業和人才提供各種補貼支持、稅收減免和激勵措施，以鼓勵人才和企業在園區實現科研成果落地轉化。

在產業發展上，陳國輝建議，園區重點色和積極吸引國際和國家頂尖的高新技術公司進駐，並在園區實現研發和先進製造一體化發展。同時，建議園區匯聚支持創科產業發展的投資者、私募基金、受託研究機構和專業認證機構，以促進港深融合和香港的創科產業發展，確保園區在國際上保持競爭力。特別是在生物科技和藥物研發過程中，受託研究機構對於藥企在新藥研發和臨床試驗至關重要，令企業能夠加快新藥上市的時間並在開發製造上保持競爭力。

在搭建平台上，由於園區運營的各個行業的創科企業及人才有多樣化需求，企業在初始階段的发展需要投入大量資金及資源，陳國輝建議提供一定的支持和補貼，確保企業在持續運營和長期發展能夠保持足夠的資源和支持。

此外，他建議園區提供各類型的產業和支持設施，例如企業加速器及共同孵化計劃、一站式服務窗口、以至人才住宿和人才子女就讀的國際學校等設施，以滿足企業和人才在園區的實際需求。



羅兵威永道公共諮詢服務合夥人陳國輝。

業界冀便利通關細則盡快公布

【香港商報訊】記者童越報導：根據《河套深港科技創新合作區深圳園區發展規劃》，按照打造國際先進科技創新規則試驗區戰略，發展規劃中合作區將實施貨物分線管理，深圳園區對貨物實施「一線放開、二線管住、區內自由」的監管模式，探索實行科研機構與企業「白名單」制備案管理，對符合條件的進口自用科研貨物免徵關稅、進口環節增值稅和消費稅，實行海關便利化通關管理模式。羅兵威永道中國稅務及商務諮詢南部市場主管合夥人王舜宜在接受本報記者專訪時表示，這些政策將有效助力合作區高質量發展，促進粵港更緊密合作。

同時，王舜宜認為，《規劃》中海關相關政策問題仍有待後續進一步細化與明確。例如，「白名單」制備案管理方面的顆粒度（針對行業、企業還是將細化到具體貨物）在「一線放開、二線管住」的管理模式下，是否可以除法律法規另有規定外，從境外進入合作區的貨物，不實行進口配額、許可證件管理，而從合作區運往境外的貨物，實行出口配額、許可證件管理考慮合作區建設目的，對於在合作區內加工貨物經二線進入境內，是否有類似其他地區的產加工增值免稅政策對於合作區內研發的成品，是否允許免稅通過二線進入境內進行測試與研究。在出口退稅政策上，物料從深圳經「二線」進入合作區是否可以享受出口退稅政策等。

除了兩地貨物通關以外，《規劃》也提到對特定封閉區域內鼓勵類產業企業減按15%稅率徵收企業所得稅；對在深圳園區工作的香港居民其個人所得稅稅負超過香港稅負的部分予以免徵。王舜宜表示，預計未來相關部門會進一步闡述兩地園區的封閉管理安排，期待園區裏可以進一步落實《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》中相關待遇，希望發展規劃的政策可以幫助兩地企業和人員避免雙重徵稅以及更簡便的完成稅務申報。

總體來說，《規劃》未來將進一步推動深港產業融合、人才交流合作、利用好香港的投資資金，打通產、學、研、融各個領域，企業可以有更靈活地安排兩地業務和享受政策突破的紅利，兩地共同搶人才留住人才，為香港的科創、金融和服務業帶來新商機。



羅兵威永道中國稅務及商務諮詢南部市場主管合夥人王舜宜。

科企熱議《規劃》推進深港合作更密切

【香港商報訊】記者蔡易成報導：《河套深港科技創新合作區深圳園區發展規劃》以2025年和2035年為時間節點，着眼于推進深港科技創新合作，實現跨境基礎設施互聯互通，以及構建國際科研管理體系。深圳維視力軟件有限公司創辦人鄧柏榮接受本報記者專訪時，深入探討了《規劃》對醫療科技產業和企業發展的影響，認為醫療科技產業和企業將迎來新的機遇。

鄧柏榮是來自香港的創業者，他認為，《規劃》的核心在於推進深港科技創新合作，特別是在醫療科技領域，《規劃》明確強調了創新合作的重要性，這讓他對未來充滿信心。

鄧柏榮所創辦的深圳維視力軟件有限公司專注於醫療科技領域，為醫生提供虛擬現實會議平台，便於醫生學習和適應新的醫療技術和手術。他認為，《規劃》中對醫療科技領域的重視將為公司的發展帶來巨大的機遇。《規劃》的目標是在2025年前基本建立高效的深港科技創新協同機制，深港科技創新開放合作取得積極成效，這意味着深港兩地在醫療科技領域的合作將會更加密切，為企業創新和合作提供更好的環境和機會。

針對《規劃》中明確的稅收政策，鄧柏榮表示這將為企業帶來更大的信心。特別是在香港和深圳之間的跨境合作中，稅收政策的明確將減少企業的不確定性，為合作提供更加穩定的環境，企業在人才引進方面更加具有信心。在交通互聯方面，《規劃》明確提出加強福田區域的交通網絡，這也得到了鄧柏榮的肯定。他強調，便捷的交通對於企業合作和發展至關重要。他分享了自己從福田口岸到香港機場只需約35分鐘的經歷，強調了交通便利對於企業高效運作的重要性。

鄧柏榮認為，未來深港合作將更加緊密，科技創新國際化程度將居於全球領先地位。「《規劃》中對醫療科技領域的重視，明確的稅收政策以及交通網絡的改善都將為深港合作帶來積極的影響。期待在《規劃》的引領下，合作區能夠迎來更加繁榮的未來。」鄧柏榮強調。



深圳維視力軟件有限公司創辦人鄧柏榮。

解析濰柴動力半年報

更快、更高、更強、更高效

作為拉動工業經濟的主要動力，裝備製造業在2023年上半年持續升溫，龍頭企業濰柴動力股份有限公司（以下簡稱：濰柴動力，2338.HK, 000338.SZ）8月30日公布的半年報業績表現更令市場矚目。其上半年實現營業收入1061.4億元（人民幣，下同），同比增長22%；歸母淨利潤39.0億元，同比增長63%；扣非後歸母淨利潤36.1億元，同比增幅高達124%。總析半年報裏的各個數字，會看到濰柴動力呈現出「更快」的發展速度、「更高」的市場表現、「更強」的發展後勁以及「更高效」的戰略協同。

更快：疫後快速修復「航速」明顯加快

技術含量高、資本投入高、信息密集度高的裝備製造業，近幾年受疫情和地緣衝突的影響，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。隨着後疫情時代的到來，裝備製造業開始持續回升，根據國家統計局的數字，2023年上半年，中國裝備製造業增加值同比增長6.5%。

不過，機杼幾家龍頭上市企業的業績報表，各大企業表現可謂歡喜幾家愁。雲內動力上半年扣非後歸母淨利潤為-2.07億元，江淮汽車上半年扣非後歸母淨利潤-2.43億元，動力新科上半年扣非後歸母淨利潤-9.74元。在這樣的背景下，濰柴動力可謂交出了令人刮目相看的成績單，展現出十足韌性。

濰柴動力半年報顯示，上半年實現營業收入1061.4億元，同比增長22%；歸母淨利潤39.0億元，同比增長63%；扣非後歸母淨利潤36.1億元，同比增長124%；經營活動產生的現金流量淨額達到128.9億元，同比增長1235%。其實，縱觀近年來的市場表現，濰柴動力的盈利能力一直以來較強，2019年

濰柴動力不斷推進產品邁向高端。



至2021年，公司實現的歸母淨利潤分別為91.12億元、92.28億元、94.93億元，2022年行業需求較弱，整個行業遭遇逆週期，但濰柴動力的業績降幅在幾大上市公司中是最少的。

從濰柴動力半年報來看，其整體表現明顯優於行業，持續鞏固了行業領先地位，確保核心市場優勢擴大，戰略市場持續上量。基於良好的盈利能力，濰柴動力一直積極回報股東，中期每10股派發現金紅利2.26元，現金分紅比例進一步提升50%，與投資者共享發展成果。

更高：各細分市場佔有率全面走高

對於任何企業而言，質量和技術是企業取得成功的根本。創新最核心的是以客戶為中心，市場點單，客戶要什麼就給什麼。

財通證券研報認為，經濟復蘇帶動重卡行業景氣度上行，2023年重卡行業迎來上升拐點，步入景氣度上升通道。今年6月，在重卡領域，濰柴動力旗下的陝重汽發布一則重磅消息，其天然氣重卡訂單突破10000輛，同比提升超600%，實銷突破8000輛，同比提升超400%。1月至6月，濰柴動力旗下的陝重汽重卡銷量達到6.1萬輛，市場份額同比提升2.3個百分點。

2020年、2022年，濰柴動力相繼發布本體熱效率突破50.23%、51.09%、52.28%的商業柴油機，屢次刷新全球柴油機熱效率紀錄，這樣的技術優勢使其在發動機領域繼續保持強有力的市場地位。上半年，濰柴動力發動機總銷量達到36.7萬台，同比增長29%。其中，在重卡發動機領域，銷量達到14.2萬台，同比增長81%，市場份額升至38.4%。此外，在大馬力、天然氣發動機等細分市場也是捷報頻頻，500馬力以上發動機市場份額升至31.7%，同比提升19.7%；在天然氣發動機方面，市場份額升至66.9%，為公司業績提速提供強力支撐。十年前，在譚旭光的推動下，濰柴動力

戰略重組德國凱傲集團及旗下林德液壓公司。林德液壓的高端液壓技術，直接支持濰柴動力充分利用發動機、液壓、電控等領域優勢，打造黃金工程機械液壓動力總成。如今，從數據上看，濰柴動力高端液壓產品國內收入同比增長46%，液壓動力總成產品首次配套80噸挖掘機產品，性能可靠，經濟性顯著。可以說，在今年上半年，濰柴動力堅持市場導向，全面提升了各細分市場佔有率，不斷推進產品邁向高端。

更強：海外出口持續加碼後勁更強

今年以來，日本和東南亞地區的30多家企業、經銷商先後迎來了「中國譚」。平素裏行程極為密集的山東重工集團黨委書記、董事長，濰柴集團董事長譚旭光，先後拿出大量時間，在國外展開長時間市場調研，最重要的目的是搶抓海外市場窗口期加速拓市。

譚旭光明白，當下是推動中國裝備製造業「走出去」的極好節點，要高度重視參與全球競爭。不少發展中國家的基礎設施面臨較大的提升空間，歐美本土又面臨供應鏈修復落後的問題，機械產業鏈向中國轉移趨勢進一步明確。從這幾年來看，濰柴動力經過長期的結構調整，海外收入結構已經佔到50%以上。

開源證券研報亦表示，2023年上半年濰柴動力歸母淨利潤同比大幅增長，主要原因是受益於國內經濟向好及出口市場需求旺盛。從上半年情況看，濰柴動力發動機出口3.9萬台，同比增長52%；重卡整車出口2.6萬輛，同比增幅達到97%。目前出口形勢持續向好，助力推動實現全年高速增長出口目標。

大缸徑高速發動機是突破全球價值鏈「低端鎖定」的利器，是重構全球產業價值鏈的關鍵因子，濰柴動力憑藉其產品動力足、經濟性能優，贏得了國內外市場青睞，生產能力的持續攀升也不斷助推提高市

濰柴動力持續鞏固了行業領先地位。

場份額。上半年，大缸徑高速發動機產品銷量同比增長48%，收入創新高同比增長約77%，其中海外市場收入佔比達到73%，持續佔領國際高端市場。

更高效：協同發展鏈合搶佔市場更高效

濰柴動力是山東的名片、世界的名片，譚旭光曾多次強調，內部產業板塊之間要協同發展、高效鏈合、共同搶佔市場。

2021年1月，濰柴完成對雷沃的戰略重組。重組完成後，濰柴依託自身高端非道路全系列發動機、無級變速器（CVT）動力總成和液壓動力總成等核心產業資源，為濰柴雷沃補齊了動力總成缺失的短板。當下的濰柴雷沃，正在一步步打造智慧農業領域的核心競爭力，打破了國外長期以來對CVT拖拉機核心技術的壟斷。如今，濰柴雷沃的多項產品均居行業前列。

在智能物流領域，濰柴動力入主德國凱傲後，構建了全球領先的智能物流黃金產業鏈，建立了更加均衡的跨周期業務結構和雙循環業務布局，共同拓展全球物流市場。上半年，凱傲經營活動現金流恢復至3.8億元水平，同比增加8.1億元；同時2023年全年收入預期由前值112億元調升至114億元，調整後息稅前利潤由前值6.15億元調升至6.8億元。凱傲表示，會立足中國進一步建設產品技術中心，為中國市場提供更多更靈活的產品組合及物料解決方案，並為凱傲在全球範圍的可持續發展提供強大引擎。濰柴動力和凱傲集團的整合發展，堪稱中德兩國企業合作共贏的成功範例，在十年的變向奔赴中均受益豐厚。

綜合來看，濰柴動力半年報充分體現了其近年來全方位結構調整帶來的經營利好。未來，高質量發展步伐有望進一步提速。

孫珂