

深圳經濟特區於8月26日迎來成立40周年的大喜日子。港商是最先響應國家政策的號召，到深圳投資和參與建設的先行者，對特區改革發展起了很大的推動作用。無論是首批從事「三來一補」（來料加工、來件裝配、來樣加工和補償貿易的簡稱）的製造業港商，還是近些年從事設計、財務、法律服務的現代服務業港商，都在不同歷史時期抓住了深圳乃至國家的發展機遇。40年轉瞬即逝，大浪淘沙，港商也在更新換代，求新求變。新老港商奮勇拚搏，與深圳互相成就，為深圳經濟發展作出貢獻。

大公報記者 李昌鴻、何花



▲上圖為建設中的深圳羅湖區，下圖為2018年5月無人機拍攝的深圳羅湖區

網絡圖片

港商

特區拚搏互相成就

1980年在香港成立的嘉瑞集團，看到中國經濟起飛，製造業快速發展，便在1986年赴深圳打拚，在白芒關附近租廠發展壓鑄業務。年逾六旬的創始人李遠發回憶道：「公司當時一個工人一天只要五塊錢，很多人搶着來做。」1998年，嘉瑞集團引進香港第一台鎂合金壓鑄機，開始涉足鎂合金壓鑄技術和產品應用的研發，於平湖廠房實現鎂合金壓鑄規模化生產，逐步成為業內領先服務商。

老廠家不斷提高效率

如果嘉瑞集團選擇深圳是看好低廉的土地和人工成本，那麼年輕港商邵燕寧則更青睞內地廣闊的市場和濃郁的創新氛圍。現年27歲的邵燕寧在深圳創立了一家名為Eij Jewellery的珠寶設計公司，她告訴大公報，40年前，內地購買力較低，像我們這種設計類企業肯定不會來深圳，但2010年以後，僅粵港澳大灣區就有7000多萬的富裕人口，購買力的增強讓金飾需求有了上升空間。數據顯示，2020年中國將成為全球最大的珠寶消費市場。「我對深圳的市場前景很樂觀。」邵燕寧說，「再加上大灣區，機會會更多。」

投資運營方面，嘉瑞集團在深圳和惠州分別設有500人和4000人的工廠，購置大量的生產設備，投資巨大。不過，2005年後，隨着公司推進工廠轉型升級和自動化，引進了10多套自動化壓鑄機器人，總投入最低1000多萬元人民幣，生產效率有了大幅提升。

年輕港商靠創意突圍

和重資產運營的老港商不同，新港商以服務業見長，不少公司租小單間寫字樓、聘請幾人或者十多人便可以運營。邵燕寧告訴大公報，Eij Jewellery在香港店舖和辦公室租金1個月近6萬港幣，成本高，但在深圳前海二元橋租面積約30平方米的辦公室，獲得政府補貼後租金僅8000元人民幣，聘請4位員工，成本壓力並不大。

近十多年來，隨着深圳人工、土地、原材料和生活等成本不斷攀升，許多老港商順應國家發展策略，對企業進行

提質增效。嘉瑞集團為滿足市場對鎂合金不同性能的需求，聯合哈爾濱工業大學研發金屬複合材料製作設備、與中國科學院長春應化所合作研發應用於消費電子等領域的輕合金材料等，為新能源汽車、電子、照明、通訊等領域客戶提供良好的材料方案，從而贏得了他們信任。

與製造業港商不斷追求技術創新不同，邵燕寧更看重設計帶來的附加值。她將3D打印技術引入了珠寶製造工藝當中，這在香港珠寶製造業中尚屬首次。「我創業時候的idea就是想做一個年輕人喜歡的品牌，現在年輕人喜歡內置了中國文化元素的「國潮風設計」，因此我多次來內地採風，尋找設計靈感。」最讓邵燕寧感到自豪的作品是去年與故宮IP聯名推出的「鱗紋耳環」和故宮城牆紋飾的耳環，她承認，深圳高新技術產業的發展為她設計帶來了靈感。



▲嘉瑞集團創始人李遠發
大公報記者李昌鴻攝



▲李遠發（中）曾與香港同事一起在深圳平湖工廠打拚
受訪者供

港商在深圳的第一

第一個走過羅湖橋的港商

1978年，香港東雅公司鄭可明從香港跨過羅湖橋，在深圳文錦渡的鐵皮房裏，建起了一家對外出口手袋廠。成為改革開放後第一個投資內地的港商



深圳第一所中外合資賓館

1981年，由港商劉天投資的竹園賓館開業



中國內地第一家麥當勞

1990年10月8日，由港商文伙泰投資的中國內地第一家麥當勞餐廳在東門開業



中國內地第一家外資銀行

1982年1月9日，新中國引進的第一家外資銀行——總部位於香港的南洋商業銀行深圳分行開業

世界第一大規模的高爾夫球場

1992年，由港商朱樹豪在深圳建立的觀瀾湖高爾夫球場

中國內地首個商品房小區

1980年由港商投資的東湖麗苑開工，以港幣標價，折合人民幣約5萬元一套

記者何花整理

商家接力轉型和鵬城共成長

港商與深圳的情緣可以追溯到經濟特區成立之前。

1978年，來自香港東雅公司的潮汕籍商人鄭可明跨過羅湖橋開始，源源不斷的港商來到深圳投資。港商為深圳經濟發展帶來資金、技術和新模式。多年來，深圳也以豐厚的利潤回報着港資企業。

助深打造科技之都

改革開放初期，港商帶來的「三來一補」，使深圳在農業經濟向工業轉型時期走在全國前列。90年代，「三來一補」的代工模式後期，也是一批從事電子元器件裝配的港商最先發現了這種經濟模式的弊端。他們對於高科技人才的渴求，在隨後的十餘年中激勵着深圳追逐高新技術，轉型「科技之都」。40年來，深圳GDP由1.96億，增加到2.4萬億，增長1萬2千倍。港商的代工逐漸退出，取而代之的盈利方式是自主研發、創新設計和專業服務。至今，在深圳全市6萬多家外資企業中，港資佔比仍超過60%。

未來，深圳被國家賦予了「建設社會主義先行示範區」的重任，在大灣區建設中，也將擔當先鋒。在這些國家布局的戰略中，充滿了機遇和挑戰。90後港商郭璋強說，希望能「以香港所長服務國家所需」，與深圳共同成長，為企業轉型探新路，為大灣區建設貢獻「香港力量」。

記者 何花

1998年全年

港商在深投資熱

代在港商在上世紀八十年代在深圳平湖開設的工廠
受訪者供圖



- 香港在深圳新設企業超1000個
- 合同外資約12億美元，實際使用外資約14億美元

產工廠
▲港商投資的自動化生產工廠
大公報記者李昌鴻攝



- 香港在深圳新設企業近1500個
- 合同外資約45億美元
- 實際使用外資約26億美元

創業者首站
▲前海成為港商二代深創業者首站
大公報記者黃仰鵬攝



- 香港在深圳新設企業近1600個
- 合同外資超90億美元
- 實際使用外資約40億美元

數據來源：深圳市商務局
記者李昌鴻整理

深港兩城 雙總部策略

多年來，港商一直將深圳作為開拓內地市場的橋頭堡。作為90後新港商，Eij Jewellery珠寶設計公司的創始人邵燕寧自然也不想放棄這樣的機遇。

深圳因其「年輕」的氣質，將不僅是開拓大灣區市場的首站，深圳本身的市場也值得深耕和研究。她預計，未來大量的港商都會選擇「香港+深圳」雙總部的策略。

「內地市場大，這對每個港商都是最大的吸引力。」邵燕寧舉例，深圳人平均年齡為32歲，常住人口中就業人口在7成左右，千萬級的年輕白領群體，讓深圳成為珠寶產品客戶最集中的一個城市。整個大灣區的珠寶市場規模超過6000億人民幣。「本來在疫情之前我們已經在籌劃增加對深圳公司的投資，不過，疫情只是推慢了節奏。疫後市場的開拓，深圳也會是重點。」

在前海，Eij Jewellery公司享受到了商業

配對服務和辦公場地的支持，邵燕寧本人也即將成為深圳市認定的「孔雀計劃」人才，享受人才補貼。邵燕寧說，許多港商對香港和深圳各自的優勢資源配比後發現，採用「雙總部」策略將會是不錯的選擇。

此外，在時尚產業領域，大灣區各地政府都積極提供了一系列孵化項目的政策支持。在深圳市場的經驗將為創業者進入其他城市提供借鑒。

記者 何花



▲90後邵燕寧，將故宮城牆紋飾加入耳環設計（小圖）
受訪者提供

港商父子 與深圳結緣

回顧深圳特區40年的發展，許多港商不僅與特區一起成長，自己的下一代也與深圳有了不解之緣。上世紀80年代初，港商陳少平傳統建築行業起家，將玻璃幕牆工藝從香港帶到深圳。

2018年底，兒子陳慶峰將自己的電競公司從上海遷到深圳。現在，陳家父子二人在深圳經營着各自的企業。

在1983年改革開放之初，陳少平註冊了香

港雄豐工程貿易公司，承接了深圳當年的代表性建築：53層的國貿大廈以及深圳灣大酒店的玻璃工程。深圳項目的成功，讓陳少平挖到人生的第一桶金。那時，這個與香港隔海相望的小漁村還是一片荒涼。「現在深圳已完全不是40年前的樣子，但我們仍然覺得它是年輕人創業的首選城市。」陳少平說，也正因如此，2018年底兒子陳慶峰創辦了深圳市世競體育文化有限公司（以下簡稱「世競體育」）。

「從創業起，父親就建議我可以考慮回深圳發展。」儘管父親不懂電競，但他認為騰訊總部位於深圳，有着天然的優秀土壤；此外，深圳年輕人群體眾多，大灣區的建設更擴大了行業市場。最終，陳慶峰選擇和父親一樣在深圳創業。總部從上海遷到深圳後，公司業務從俱樂部擴大到電競賽事、直播經紀、娛樂內容運營等全產業鏈，並拿下了兩大騰訊賽事的授權，成為深圳乃至大灣區首屈一指的電競企業。

記者 胡永愛



▲港商陳少平和陳慶峰父子
大公報記者胡永愛攝