



主辦機構：



主力支持機構：



內地發展潛力優厚宜抓緊機遇

本港青年考慮北上開展事業

香港總商會、香港青年協會於六月廿八日至三十日期間，組織了一個為數百人的代表團考察珠江三角洲。短短三天的訪問行程中，青年代表團先後踏足廣州、東莞和深圳，並分別到訪廣東省的官員和考察珠三角企業，藉此了解內地的經濟發展和就業機會。

青年團員、香港中文大學二年級生黃劍輝表示，內地企業對本地的人才培訓亦愈趨重視，意味着人才競爭亦愈來愈大。因此，香港的年青人要北上就業更需要裝備好自己，不斷提升自己的能力，才可在珠三角幹一番事業。

有機會與內地總裁交流

另一位在海外大學留學的一年級參加者吳靄琦，於暑假回港實習期間，亦把握機會參加是次考察團，而令她印象深刻的是，團員透過與不同企業的總裁交流，從他們身上意識到事業發展的道路並不平坦，但最重要的是堅持個人的信念，及不斷求變的精神。

青年代表團踏足珠江三角洲的工商業重要城市，包括廣州、東莞和深圳，拜訪廣東省官員和考察珠三角企

業，包括內地、香港和跨國企業，當中有生產公共汽車、成衣和電器電線製品的廠商，以及從事銀行、地產顧問和餐飲業的服務機構等。

內地求才若渴

根據政府統計，現時至少有二十四萬港人在內地長期工作和生活，並主要集中在廣東省一帶。內地與香港實施「更緊密經貿關係安排（CEPA）」，推動泛珠三角區域的合作與發展，預料將有更多本港和外資企業到內地投資，相信會造就不少就業機會予香港的年青專業人士。

代表團團員在參與考察團活動後，隨即在香港出席「北上交流會」。青協總幹事王翊鳴博士在交流會上勉勵本港青年把握機會，開拓視野，並以學習欣賞、不斷求進，及深入觀察的態度，掌握內地最新發展形勢，從而為個人事業作出規劃。

是次活動贊助機構——渣打銀行董事王冬勝指出，人才是社會最重要的資產，尤其是內地與香港實施CEPA後，企業更需要具幹勁和熟悉內地的人才，協助推展業務。

事實上，在考察活動後，個別被拜訪的企業主動向主辦機構接觸，查詢和聘用香港青年到內地工作或受訓。由此可見，香港年青專才在內地是有一定的優勢。

逾半團員考慮北上

主辦機構共接收了約一百七十份申請，經面試後挑選出八十一名



百人青年代表團在廣州拜訪廣東省貿促會、人事廳、勞動和社會保障廳、青年聯合會及香港駐粵辦官員，了解珠三角的經濟發展和人才需求。

青年代表，主要是大專學生。王翊鳴博士在交流會上向他們詢問，在參加三天考察活動後有否改變他們北上的意向，當中，有興趣北上的團員約由三分之一增至三分之二。

香港總商會總裁翁以登博士指出，隨着內地經濟急速發展，更多本港和外資企業將會抓緊機遇，到內地投資發展。這次考察活動能協助本港青年具體地認識中國，了解內地市場的需求和不足之處，令他們在各方面均有所得益。

北上是難得的挑戰

一位參加考察活動的青年團員滿心歡喜地分享他的得着：「這個考察團讓我意識到北上並不是單純一個機會，而是一個充滿競爭的挑戰。無論我們選擇北上與否，年青人應該努力地裝備自己，自我增值，提高自己的競爭力。」另一位團員亦指出：「除了實地觀察企業運作，公司總裁等人的分享亦很寶貴。他們的經驗令到我們從正反兩面去反思。我相信，我們北上須要面對較

差的環境，信念的支持是非常重要的。」

不少團員初次踏足中國，驚嘆珠三角的蛻變和蓬勃發展，製造商都積極開拓國內外市場，而服務業在運用資訊科技和現代化方面並不比香港遜色，加上內地員工均很專業和優秀，這將為香港帶來挑戰。

不過，青年團員對自己的競爭能力抱有信心，在明白自己不足之處後，倘能裝備自己，他們的競爭能力必定不遜於內地學生。

籲香港青年放眼神州

雖然大部分的年青人都意識到，北上發展事業是大勢所趨，但他們對內地的認知和有關經驗尚有不足之處，未必能夠把握機遇。故此，香港總商會、渣打銀行和香港青年協會攜手，在二〇〇三年成功舉辦「珠三角·青雲路」計劃（www.chamber.org.hk/pfy），並在今年再接再厲，進一步推展「放眼神州——香港青年北上就業計劃」，鼓勵年青人放開眼目，積極探索在內地的各種機遇，視之為發展事業的其中一個選擇。



青年團員分享他們在參加考察團活動的得着。

企業主管分享北上秘訣

青年代表團在短短三天行程中分別到訪不同的企業，包括內地、香港和跨國企業。團員須在出發前進行兩天培訓，了解拜訪機構的背景及行業發展；待每天考察活動後他們又再分組討論，分享個人感受及為下一天作好準備。故此代表團每到一站，團員們均是興高采烈，舉手發問此起彼落。此外，青年團員透過與企業主管的交流，普遍明白到他們要放開「大香港」的心態，並且在考察中，因目睹內地企業的成就和人才的質素而感到危機。因此，北上青年必須為自己定位，以及積極裝備自己。以下是部分行程的花絮。

遇困難須以正途解決

啓東電線電纜有限公司總經理于健平認為，隨着內地法規日趨完備，北上年青人應以正面的態度，肯定在內地發展的優厚潛力。他指出，中國改革開放初期，由於法規尚未完善，加上設廠營運的手續繁複，以至中小企在工作上遇到很多困難。然而，他鼓勵北上創業者須以耐性，循正途解決營商難題，才可在中國長遠立足。



內地市場龐大

內地企業不斷提升管理和技術水平，足以發展更高層次的工商活動。廣州駿威客車有限公司年產三千台優質巴士，其董事總經理鄭家偉表示，很多國家只有一個生產巴士的工場，但在中國就有數千個之多，可見內地的市場龐大。



着眼長遠發展

珠江恒昌地產顧問有限公司董事總經理廖勝昌說，內地企業學習能力高，服務機構必須不斷求變，而且不應盲目地追趕市場潮流。珠江恒昌早年在中國地產市場大熱時，摒棄「賺快錢」的機會，着眼於長遠發展，令公司躋身成為中國地產服務的領導者之一。



緊貼市場趨勢

崇光電器製品有限公司董事兼營運總監梁開健表示，他們必須要緊貼市場趨勢和潮流，以「反應快、生產多、批量要求少」為競爭優勢。崇光是典型「前店後廠」的來料加工出口商，每年生產五千萬件電筒和小型電器用品。



不斷革新 迎合市場

聯泰國際集團推行嶄新的營運模式，涵蓋整個服裝供應鏈體系，令公司全面掌握整個製作流程和更迅速地回應市場變化。副總裁梁一華認為，集團的成功要訣在於「人有我有、人有我優、人優我變」。聯泰用人唯才，所僱用的員工需具有基本的領袖才華和正確的思維。



親力親為 融入生活

團員參觀必勝客在深圳開設的「歡樂餐廳」，總經理高耀誠誠香港年青人要體會到內地人做事和生活模式，在了解內地市場之餘，他們可以加上新的思維和想法，調整營商策略，成功要訣是「親力親為，融入生活」。

