

此心安處是吾鄉

杭州宜居宜業 港人視為第二故鄉

「如果問我女兒『你的家在哪裏』，她總是回答『我的家在杭州，我的老家在香港』。」Michelle與丈夫李國梁一起從香港來到杭州已經近10年。她笑着說，「我在杭州被求婚、結婚生子，又順利完成了浙江中醫藥大學中醫學位課程，可以說我人生中的很多大事都是在杭州完成的，這裏已成為我們的第二故鄉。」隨着杭港進一步交流交融，越來越多的港人與Michelle一樣，被杭州宜居宜業的環境所吸引，而將杭州視為第二故鄉。

風景如畫宜居 智慧生活便捷

「對杭州哪裏印象最深刻？」Michelle脫口而出「湘湖」，因為那是她被求婚的地方。「其實我感覺杭州哪裏都漂亮，一年四季都有不同的美，非常適合居住。現在周末、節假日我們都會帶着孩子去湘湖、西湖、西溪濕地或者郊區農家樂玩。」她說，「杭州在我生命中非常重要，甚至可以說是最重要的地方。我在這裏結婚生子，事業發展。現在我們已經慢慢融入了本地的生活，也有了許多杭州朋友，算是新杭州人了。」

Michelle的丈夫李國梁還組織成立了香港大學杭州校友會，目前已有幾百人的規模。「初衷是想分享一些經驗給年輕校友，幫助他們在內地更好。但後來慢慢發現，他們反而給我帶來了不一樣的認知。尤其是杭州互聯網技術的發展應用，年輕人更有想法。」他說，「杭州在新興領域，比如AI技術、互聯網科技、視頻直播、跨境電商等方面都處於領先位置，同時也讓生活變得更便捷智慧。」

李國梁說，自己以前在香港只關注金融業、旅遊業，但其實世界很大，機會很多。「我其實蠻鼓勵香港的年輕人能夠有機會來到杭州、來到內地，看看世界最前沿的技術，最新的智慧生活，找到屬於

自己的發展空間。」

創業氛圍濃厚 營商環境一流

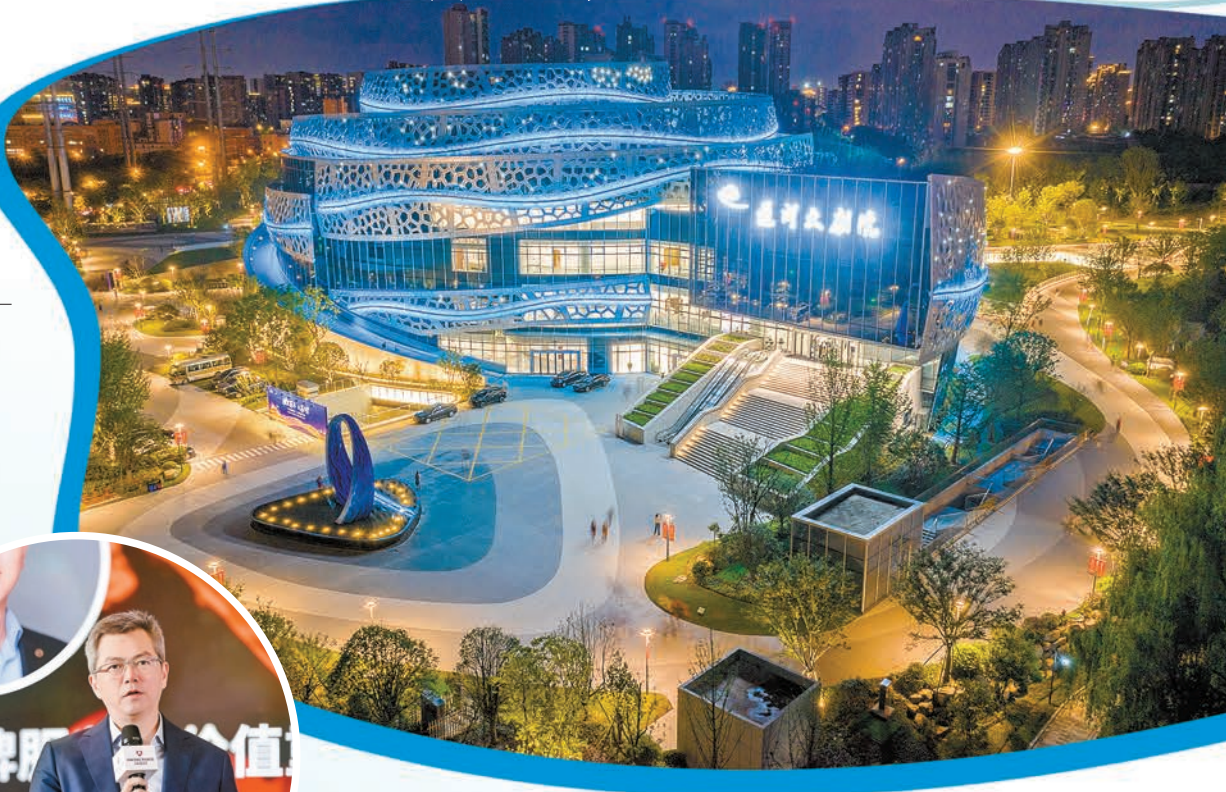
2007年，港人張子恆北上杭州加入阿里巴巴集團，負責國際化業務拓展。也正是這段工作經歷，為他日後在杭創業打下伏筆。十餘年間，他不僅見證了杭州一步步成為全球矚目的電商中心，自己也成為親歷者、參與者，2010年創辦美妝電商悠可集團。

他和團隊憑借多年深耕美妝電商行業的經驗，開創美妝電商代營運的「全價值鏈」模式。目前，悠可已形成覆蓋數字化營銷、店鋪營運、技術支持、倉儲物流、售後客服等全環節，甚至開發專屬客服插件提升轉化效率，將服務標準化水平提升至99.9%，填補了美妝電商行業的服務空白。隨着中國電商生態迭代，悠可也持續拓展邊界，2013年布局京東、唯品會；2015年率先入駐小紅書，後又加碼抖音等新興平



張子恆點讚杭州創業氛圍與營商環境

台，營運品牌店鋪超100家，涵蓋蘭蔻、雅詩蘭黛、MAC等60餘個國際知名化妝品品牌。「杭州的創業氛圍讓我感受非常深刻，杭州的營商環境也是一流。政府總能第一時間幫助企業解決在成長過程中遇到的問題，同時政府的數字化改革也為企業生存發展提供了肥沃的土壤。」他說，「我是新杭州人，我覺得這裏就是我的第二個家。」



運河大劇院夜景

杭州為港資准入開啟「快車道」

港資企業落地杭州手續複雜嗎？答案是：相當便捷。杭州市市場監管局突破港資企業市場准入的制度性障礙和數字化門檻，讓港資企業在全市範圍內實現「就近辦」「同城通辦」，為港資企業市場准入開啓「快車道」。

據悉，針對港資企業，杭州特別推出了簡化版公證文書政策，對香港的非自然人投資者大幅壓減了公證文書材料，僅需提供公司註冊證明書、公司商業登記證及公司（唯一）董事/股東決議等核心附件，且這些材料均可通過線上渠道查詢、調取並留

存，徹底告別了繁瑣的紙質材料提交流程。此外，部分香港自然人投資者的身份證件也免去公證環節，進一步簡化辦事手續。

全程網辦「零見面」

同時，杭州還充分利用數字技術優勢，實現了港資企業從設立、變更到註銷等全類型業務的全程電子化登記。基於可信身份信息資源建立的香港投資者電子簽名機制，確保了電子簽名的法律效力與安全性。通過這一機制，港資企業可以隨時隨地在線辦理各類業

務，無須再到現場排隊等候，真正實現了「零見面」的全程網辦。此外，杭州還進一步打通了公章刻製、發票申領、社保登記等關聯事項的辦理通道。

為解決因特殊原因無法完成電子簽名的香港投資者或有權簽字人的難題，杭州還創新性地建立了委託公證人代辦、實名核驗和電子簽章機制。該機制允許香港投資者或有權簽字人通過書面委託經司法部認可的委託公證人進行實名核驗和電子簽章，從而確保在不便親自到場的情況下也能順利完成所有市場准入手續的辦理。

港企探索跨境電商項目 讚杭州助對接上下游資源

談及落地杭州發展的過程，香港榮華華業集團有限公司董事長鄭建志充滿感慨。「讓我印象比較深刻的是，杭州政府很支持引進商貿企業，並為企業對接本地產業鏈上下游資源，這是我之前未曾感受過的。」

「我們着力在電商方面發展，除了天貓、京東等平台，未來還有可能加入拼多多等平台。」作為老字號企業第三代傳承人，內地電商迅猛發展的速度也鄭建志看到了企業發展的更多可能性。「這幾年，杭州在IT以及電商方面的發展引起了我們的持續關注，所以來到杭州了解，看看有沒有合適的發展機會。」

入駐杭港創新平台 聯手內地企業共拓市場

他介紹，在摸索杭州大健康市場發展路徑的過程中，選擇進駐

了杭港科技協同創新平台。「內地與香港的企業之間存在着文化、製造等多方面差異。在內地開公司和在香港完全是兩回事。」早在2014年，鄭建志已開始嘗試探索跨境電商項目，曾去北京、上海、廣州等地進行拓展，如今項目已成功落地杭州拱墅。

他說：「香港企業擁有語言和資金流標準的優勢，我希望能夠與內地企業聯手向海外發展中成藥市場，讓海外的中國同胞更容易買到中成藥。通過這個平台，我們已經和浙江省醫療健康集團健康管理有限公司等幾家公司開始討論具體合作事宜了。」

據了解，聚焦「降檻、擴面、育優、扶強」政策導向，杭州拱墅區已推出「人才引領發展20條+科創21條+N產業政策」政策組合拳，構建人才全生命周期發展和項目從實驗室到市場的全周期賦能體系，人才引領發展20條重點支持全球英才引聚、產才融合共促、市場融通聚力、平台能級提升、人才生態優化五大方面，重點實施總額最高超4000萬元的「大運英才」項目和最高1300萬元的市級以上海外創業項目支持。

軟實力提升 留住人更留住心

為什麼杭州會吸引越來越多的港人前來安居樂業？當「硬實力」的拚圖日漸清晰——高薪崗位、產業賽道、政策紅利……風景怡人、底蘊深厚、生活便捷、包容性強等潤物細無聲的軟實力也成為重要的考量因素，因為那是一種能同時安放奮鬥野心與生活詩意的從容。

李國梁和Michelle在杭州購置了新房，出門一兩百米就是地鐵口，周邊超市、學校一應俱全。「女兒現在就在旁邊一家幼兒園上學，離家大約就十幾分鐘的路程，學校教學理念也非常先進，我們會考慮讓她一直在內地求學。」相比「十五分鐘生活圈」，更打動他們的，是杭州獨有的煙火氣。李國梁說，他對杭州的真正認識其實是從杭州人悠閑的生活方式開始的。每天西湖邊、吳山上都有很多本地人喝茶、唱戲、鍛煉，那種煙火氣讓他更確定這是一座可以定下來生活的城市。

在香港青年梁文昕的眼中，杭州是一座很神奇的城市。「不管你有多忙碌，不經意路過某一個角落，你總是會發現一些美好的東西。可能是一株花花草草，也有可能是西湖邊的某一幢歷史建築、某一塊碑刻。」正在創業中的她已下定決心，要靠自己的努力在杭州安家。

「此心安處是吾鄉」，發展城市硬實力的同時注重軟實力的提升，一些看似微小的「溫度細節」，正悄然將「他鄉」轉化為「吾鄉」。當越來越多的城市像杭州一樣，在比拚產業規劃的同時，也精心呵護着街巷的溫度、文化的厚度、服務的精度……那麼，每一位外來者便不再是匆匆過客，而會成為與城市共生長的「同路人」。



Michelle一家已將杭州視為第二故鄉