

逾八成內企選港作出海平台

對專業服務需求增加 94%擬拓「一帶一路」市場

面對全球貿易政策調整、保護主義升溫及供應鏈重組等多重挑戰，內地企業「走出去」策略正出現結構性轉變。香港貿發局最新研究顯示，內企「走出去」策略已由過去單純追求市場拓展，轉向更全面的業務布局，並對專業服務需求顯著增加。83%內地企業選擇香港作為服務平台，窺準香港擁有內聯外通的優勢和專業服務實力，可助力對接國際市場。調查亦發現，有82%受訪企業有意增加現有海外業務，63%計劃開拓全新海外市場，反映內企國際化步伐持續加快。



■香港貿發局昨公布研究結果。

香港貿發局研究總監龐溟昨表示，內地企業「走出去」正朝多元化及高質量方向演進。調查數據顯示，54%企業計劃進一步布局海外採購業務，47%希望拓展海外銷售網絡，36%則擬與海外夥伴加強技術合作。龐溟指出，企業現時布局全球，不再僅着眼市場規模，更重視供應鏈韌性、成本優化及創新協同，這對金融、法律、會計等專業服務提出更高要求。

港擁內聯外通優勢

研究顯示，83%受訪內企為了應對「走出去」各項挑戰，會選擇香港作為服務平台，78%選擇內地城市，選擇新加坡的則有31%。龐溟續說，內地企業拓展海外業務時所需要的服務和支援，如市場行銷、專業服務、融資及風險管理、供應鏈管理、科研、產品標準等，都是香港可以提供的。他指出，香港最關鍵的是擁有內聯外通的優勢，以及長期以來發展累積

的金融、會計、法律等專業服務實力，可協助企業對接國際市場。

調查亦顯示，共建「一帶一路」國家和地區已成為內地企業布局全球的重要方向。94%的受訪企業表示有意前往相關市場發展，較2023年的73%顯著上升，91%企業青睞東盟地區，希望前往例如新加坡(49%)、越南(46%)、泰國(44%)、馬來西亞(41%)等進一步拓展國際業務。此外，48%的受訪企業有意拓展歐洲先進國家市場，47%有意進一步發展美加業務。

儘管擴張意願強烈，企業亦面對明顯障礙。除了美國貿易政策轉變帶來不確定性外，內地企業也面對來自其他地區的競爭加劇(61%)、地緣局勢緊張(55%)、內地成本上升(51%)、關稅及非關稅的貿易壁壘(50%)等挑戰。在這背景下，「走出去」企業不斷調整國際業務發展策略，以改善生產/服務效率(60%)、應對海外市場風險(57%)和控制整體生產/銷售成本

(57%)。

香港貿發局研究副總監趙永礎補充，有61%「走出去」的企業計劃拓展2至3個海外業務領域，顯示他們希望沿海外產業或業務鏈的上下游延伸進一步拓展國際業務。但在調整及拓展有關業務的過程中，他們要面對「難以應對市場不確定性多變」的挑戰，以及「海外市場競爭激烈」和「缺乏資金調整業務及供應鏈」等問題，需要尋求不同的專業服務支援。

另外，由香港特區政府與香港貿發局合辦的「一帶一路高峰論壇」，一直是推動跨地區、跨行業合作的政商交流及商務對接平台，協助企業通過香港把握共建「一帶一路」及其他新興市場帶來的機遇。論壇今年踏入第十一屆，將於9月9日至10日假灣仔香港會議展覽中心舉行。今屆論壇以「推動高質量發展，共啟新征程」為主題，將匯聚來自世界各地的政商領袖、投資者及專業服務機構代表，共同探討環球經濟新形勢下的合作機遇。

宏利：僅18%大戶擁全面財富規劃

宏利與《金融時報》旗下研究機構FT Longitude聯合發表的研究報告顯示，隨着預期壽命延長，愈來愈多富裕人士重新部署投資及財富管理策略，但僅18%受訪者已制定全面整合財富規劃。

研究訪問亞太區及中東地區11個市場(包括香港)共1,000名高淨值及富裕人士，其中香港樣本涉及250名受訪者。調查顯示，傳統退休概念正逐漸改變，32%香港受訪者計劃較上一代傳統退休年齡延後5至10年退休，另有26%希望盡可能持續工作，反映不少人傾向採取更靈活的「多元人生模式」，在工作、家庭及個人發展之間尋求平衡。

面對人生規劃轉變，66%受訪者表示正調整投資組合，以配合更靈活的生活方式，而非單純以退休年齡作為財務規劃核心。另有74%認為市場、地緣政治及稅務環境變化，正促使他們更頻繁檢視及更新財富規劃。

宏利香港及澳門行政總裁紀榮道表示，香港富裕人士正逐步擺脫單一退休理念，追求更靈活及分階段的人生安排，但財富規劃模式未必同步演進。他指出，不少家庭需平衡不同成員的財務需要、管理分布於不同市場的資產，以及部署下一代發展及財富傳承，因此市場對結合投資、保障及傳承的一體化財富策略需求日增。

小米次季經調整利潤跌42%

儲存成本大漲侵蝕手機供應商利潤空間。小米(1810)第二季度經調整利潤大跌逾42.6%至62.2億元(人民幣，下同)，收入同比跌6.1%至1,089.2億元，略勝市場預期。總裁盧偉冰在會上稱，最困難的時刻已經過去，儲存產業整體已經進入相對可視和可控的階段，預計下半年儲存會進入「緩漲」階段，但整體還是會處於高位。

盧偉冰：對下半年業務增長有信心

他指出，面對今年儲存價格暴漲，小米對智能手機的產品結構、上市節奏進行了不少調整，並且對部分產品進行了適當提價，小米智能手機平均售價(ASP)按年增長25.9%至1,351元，創下歷史新高。他強調，下半年是旗艦手機的密集上市期，加上澎湃系列汽車將於9月上市，對下半年業務增長有信心。惟由於核心零部件價格上漲，季內毛利未能止跌。小米整體毛利率按年下降2.7個百分點至19.8%，智能手機毛利率下降3個百分點至8.5%，IoT與生活消費產品毛利率亦降2.4個百分點至20.1%。

盧偉冰還透露，去年小米成功推出的玄戒01芯片，在三款終端上的累計出貨量已超過百萬，實現了旗艦芯片規模化驗證，全新一代小米玄戒芯片也即將發布。



■張國鈞昨日在揭牌儀式上致辭。

中國企業出海專業服務深圳聯絡中心(以下簡稱聯絡中心)昨在深圳南山區正式啟動，中國萬天控股(1854)中國總部落戶深圳市南山區揭牌儀式同步舉行。

粵港澳大灣區上市公司聯合會創會主席、中國萬天控股創始人、董事局副主席兼CEO鍾學勇表示，聯絡中心主要是聚焦南山創新產業集群，針對優質科創企業發展中跨境信息不對稱、國際資源不暢通、出海路徑不清晰、海外合規不健全的需求痛點，從聚產業、匯科創、融資本三個核心願景出發，幫助企業提供全鏈路解

內企出海聯絡中心深圳揭牌

決方案。

「深圳承載產業根基，香港賦能全球出海。這套深港雙向賦能的黃金體系，是中國企業走向世界最核心、最稀缺的時代紅利。」鍾學勇表示，聯絡中心未來將扎根南山，做實產業服務底盤；聯動深港，搭建科創轉化橋樑；依託香港，扛起國貨出海使命，全周期助力中國硬核科技企業穩健成長，推動民族品牌走向世界舞台。

特區政府律政司副司長張國鈞表示，香港是中國企業走向世界的窗口，是內地企業出海的首選平台，能夠為企業提供三大獨特優勢：國際級金融資本市場、世界認可的法治制度以及頂尖和全方位的專業服務，香港具有國際視野的專業服務綜合實力，是企業開拓「安全航道」、成功出

海的重要保障。

「全球科技格局深度變革的當下，中國科創企業出海不僅是產品走出去，更要把品牌也走出去，最終實現綜合能力的全球化。」粵港澳大灣區上市公司聯合會創會會長、中國萬天控股創始人、董事局主席許國偉受訪表示，聯絡中心選擇此時落戶南山，是為了打好「協同」與「出海」兩張牌。

深圳南山區是大灣區重要的科創高地，形成了「大企業頂天立地，小企業鋪天蓋地」的生動發展格局。未來，生態平台要扎根南山、聯動香江，將香港國際金融中心的專業服務優勢與深圳豐富的科技產業資源相結合，助力更多科創企業「拼船出海、走向全球」，實現深港協同布局，融合發展。