

陳茂波：港創科生態佳 初創企5年增四成

【大公報訊】財政司司長陳茂波在最新網誌〈司長隨筆〉提到，香港的創科生態發展顯著。他表示，過去5年，香港初創企業增加了40%至約4700家。而香港為這些在港落戶和孵化的初創企業，提供了從天使輪投資到其後的多輪募投以至IPO上市，全條條蓬勃的籌融資環境，為他們不同階段的發展提供堅實有力的資金支撐。

陳茂波以香港兩大創科旗艦為例，過去一年香港科技园和數碼港旗下的初創企業所完成的融資總額，合共約60億元。此外，多在此落戶的企業，過去一年多亦成功上市，總集資額52億元。

在過去一星期香港舉行了多場大型峰會和盛事。例如，金融科技周跟StartmeupHK創業節兩項活動均踏入第十年，今年首次聯乘舉行，合共吸引來自120個經濟體

共45000名與會者、800家參展商和30多個內地及國際貿易代表團參與。陳茂波指出，不少來自內地、東盟、中東及歐美的參加者，都不約而同表示，這兩場活動的國際化程度讓他們印象深刻，充分展示了香港國際化優勢的吸引力。

丘應樺：有信心出口持續增長

此外，商務及經濟發展局局長丘應樺在電台節目上表示，香港出口增長勢頭強勁，主要出口至越南、馬來西亞和印度，涵蓋電器、醫療產品、美容和食品等，有信心未來數月的出口數字持續增長。香港正爭取加入《區域全面經濟夥伴關係協定》（RCEP），進程正面，亦與其他經濟體商討自貿協定。



▲香港近日舉行多項大型峰會，吸引全球金融、投資及創科界領袖和專家參與。

港金融物流優勝 成內企外闖首選平台

盛業擬整合資源 打造供應鏈科技解決方案

企業訪談

近年來，內地企業加速拓展海外業務，香港作為「走出去、引進來」的雙向平台，可在多個領域服務出海企業。盛業（06069）合夥人兼公司秘書王錚對《大公報》表示，香港不僅擁有高度完善的資本市場，在物流倉儲方面也具備強大實力，相信能夠助力內地企業發展海外市場。他還指出，不少中小微企業初次涉足海外，對相關流程不熟悉，該公司希望打造一站式國際供應鏈科技平台，為中小微企業提供全方位解決方案。

大公報記者 蔣去情

「香港背靠祖國、聯通世界，一直是盛業全球化布局的重要一環。」王錚表示，依託香港活躍的資本市場，盛業成功引入了晶泰科技（02228）、交個朋友（01450）等戰略投資者，並獲得了眾多國際長線投資者的支持。此外，部分海外資金合作方的總部也設在香港，因此盛業過去主要從資本市場的角度在香港運營。

聚焦中小微企 解決痛點

「在盛業協助內地企業出海的過程中，香港將發揮重要的連接作用。」王錚指出，香港作為國際重要的貿易及物流中心，擁有豐富的貨物代理及倉儲資源，該公司希望充分利用香港的這些優勢，在航運及物流領域展開探索，與本地優質的物流及貨運企業合作，協助內地企業拓展海外業務。他強調，在這過程中，該公司不僅關注大型企業，也聚焦中小微企業，協助他們利用香港的物流倉儲能力，將業務推向海外。

談及中小微企業出海面臨的挑戰，王錚直言，困難「上至宏觀政策的不確定性，下至具體供應鏈環節」，包括「貨物完成生產後，不知該選擇哪個銷售平台、如何安排配送、物流倉儲該與誰合作、清關報關是否合理、海外收款如何操作、資金

如何高效周轉等。」他形容，初次出海的中小微企業在諸多問題面前往往「一片茫然」。

提供融資及倉儲服務

王錚表示，目前中小微企業缺乏出海所需的一站式服務，因此該公司計劃構建一個平台，整合各類合作夥伴資源，為中小微企業提供資金融通、匯率管理、物流運輸、海外倉儲、清關報關等服務，從而解決出海過程中的痛點。

王錚指出，出海企業的財務人員通常位於內地，對拓展海外業務所需的市場運作機制，普遍缺乏深入了解，在匯率風險管理等多個領域面臨挑戰。盛業可憑藉自身在相關業務領域的經驗積累及合作夥伴資源，為企業提供支持。

至於盛業未來的發展布局，王錚表示，該公司將以東南亞作為出海的首站，再逐步拓展至其他的新興市場。

盛業希望以香港和新加坡作為區域內的兩大支點，協同推動業務發展，其中香港主要扮演金融連接者的角色，在資本市場對接、物流及倉儲配套等方面提供支持；新加坡則更多承擔業務運營職能，賦能該公司在泰國、印尼、馬來西亞、菲律賓等國家的業務拓展。



盛業(06069)小檔案

成立時間	2013年
資金合作方	超過180家
大型核心企業合作	超過10家
業務成績	幫助超過1.9萬家中小微企業獲得超過2700億元訂單和資金周轉服務
主要機構股東	新加坡淡馬錫、無錫交通集團、晶泰科技和交個朋友

▲王錚表示，盛業希望打造一個一站式國際供應鏈科技平台，為中小微企業提供全方位解決方案。

善用AI技術 完善差異化資金周轉服務

與時並進

盛業（06069）的核心業務是協助中小微企業獲取資金和訂單。「為何會萌生出這種想法？」盛業合夥人兼公司秘書王錚告訴記者，經過10多年運營，盛業發現中小微企業在資金周轉和訂單獲取層面需求龐大，特別是經濟波動周期。他表示：「傳統金融機構一般為內地中小微企業授予的資金額度介乎10萬至200萬元人民幣，既低於其真實的商業價值，亦無法及時回應營運資金需求。」

王錚指出，相較重視主體信用評估的傳統金融機構，盛業的風控模式則是「重交易、輕主體」，更多注重貿易真實性、應收賬款質量、訂單獲取能力、供應鏈鏈主等因素，透過人工智能（AI）技術勾勒出中小微企業的經營軌

跡與交易畫像，從而釋放被低估的交易數據的價值，為中小微企業提供差異化的資金周轉服務。

截至今年6月底，盛業已與10多家大型核心企業建立戰略合作關係，連接超過180家資金合作方，並協助超過1.9萬家中小微企業獲得超過2700億元訂單和資金周轉服務。

智能找訂單 高效匹配業務

談及AI發展，王錚表示，盛業對信息技術的研究早在成立之初便有進行，隨著ChatGPT、DeepSeek火爆全球，公司當即組織研發人員拓展相關應用，對內實現降本增效，如智能資料分揀、合同智能審閱、AI智能客服等，對外協助客戶尋找訂單，他透露：「今年上半年已有成功案例。」

王錚表示，在AI取得廣泛應用前，盛業主要通過人工篩選的方式為客戶推薦訂單，現在通過AI，能快速完成數據的理解和抽取，以高效率匹配潛在業務，「基本上2到3分鐘就能出結果，而過往可能需要等待一天時間」，直言AI重塑了商業模式。



▲傳統金融機構較重視信用評估，而盛業則會利用AI，提供差異化的資金周轉服務。

騰訊周四派績 利潤料最多增15%

業績前瞻

騰訊（00700）將於周四（13日）公布截至9月底止的第三季業績。券商估計，騰訊經調整淨利潤介乎660億至689億元（人民幣，下同），相等於按年增長10%至15%。此外，券商亦普遍關注騰訊的遊戲業務前景，以及人工智能（AI）領域進展。

高盛對騰訊上季業績預測最樂觀，估計收入約1890億元，按年增長13%，經調整淨利潤按年升15%至689億元。該行認為，受惠獨特微信生態及全球遊戲資產，騰訊AI賦能集團整個業務線，包括遊戲、廣告、金融科技、雲計算及電商；其中，第三季遊戲收入預期按年增長16%。

另外，國海證券預期，騰訊第三季遊戲營收按年增長14%至逾590億元，其中，內地長青遊戲穩健，帶動本土遊戲收入升8%至403.6億元，尤以射擊品類表現突出，《三角洲行動》單季度流水或超過80億元，後續遊戲增長勢能充足。海外遊戲收入季內料近187.3億元，雖然增速較第二季有所放慢，但按年升幅仍達29%，

海外Supercell旗下《皇室戰爭》創新高，前期遞延收入持續確認。

AI應用落地 勢可擴增長空間

除了遊戲及廣告業務表現亮眼，招商證券留意騰訊AI生態布局迭代加速。該行指出，微信的AI功能進一步豐富，賦能更多應用場景，AI亦賦能遊戲內容製作及虛擬隊友等功能，加大《王者榮耀》、《和平精英》等長青遊戲內應用。

招商證券認為，隨着騰訊進一步加大對元實應用與微信等新AI機遇的投入，短期內可能帶來成本上升，惟騰訊現有高質量收入帶來的經營槓桿，將有助於消化相關影響，而且相關應用場景的落地有望加速，帶來業績增長增量空間。

此外，花旗預測，騰訊第三季經調整淨利潤664.2億元，按年增幅約11%。受惠AI驅動的廣告技術升級、視頻賬戶的持續增加，配合微信搜索和迷你商店的發展，預期騰訊季內營銷服務收入按年升20%。

花旗提到，遊戲業務踏入第四季

將見季節性疲弱，有機會被前數季遞延的營業額部分抵銷，市場推廣服務營業額或受惠電商大促和持續的AI算法所改善。

券商對騰訊季績預測 (單位：人民幣)

券商	純利*	按年變動
高盛	689.0億	+15%
國海證券	678.7億	+13%
里昂	675.4億	+13%
海通國際	675.1億	+13%
摩根士丹利	672.5億	+12%
野村	672.3億	+12%
中金	670.1億	+12%
招商證券	665.0億	+11%
花旗	664.2億	+11%
富瑞	660.0億	+10%

註：截至2025年9月底止季度
*為非國際財務報告準則(Non-IFRS)

渣打拓數碼服務 溫拓思冀「以量補價」

擁抱科技

在數碼年代，客戶（例如金融機構的司庫）在兌換貨幣或跨境匯款時，日後將有更多選擇，為金融中介例如銀行帶來挑戰。渣打集團（02888）行政總裁溫拓思表示，渣打現時在法定貨幣（Fiat Money）與數碼貨幣兩端都有活躍參與，未來將繼續於數碼科技方面保持領先，冀透過為客戶提供更佳服務，可達至「以量補價」，即以交易量的增幅，來抵銷息差收窄。

金管局支持 有利業界大膽嘗試

溫拓思上周末來港出席公開活動時表示，預料現時使用的貨幣，最終將全面走向數碼化，大部分交易也會透過區塊鏈平台完成。他會見傳媒時進一步解釋，渣打雖然是一家法定貨幣原生銀行，惟近年也積極投資創投業務，包括為機構投資者提供加密貨幣交易的Zodia Markets，以及在香透過合資公司申請穩定幣牌照。

渣打作為傳統的金融中介，即使在數碼年代，溫拓思相信渣打仍可發揮功能，協助客戶接洽法定貨幣與數碼貨幣這兩

端。作為持牌銀行，渣打也會將法定貨幣市場適用的一系列風控措施，例如把認識你的客戶、盡職審查，以及與防範金融犯罪等監管要求延伸至數碼世界，冀能為客戶提供便利、安全、開放的金融生態。

至於「全數碼時代」幾時降臨，溫拓思認為，某程度上要視乎監管機構的取態而定。在這方面，他讚許香港金管局一直擁抱金融科技，有利業界大膽嘗試。

金管局上周公布「金融科技2030」策略，當中構建新一代數據及支付基建及促進金融數碼化是其中兩個重點。溫拓思表示，對於代幣化存款，好處是不會改變現行的銀行體系，惟其中一項挑戰，是由不同銀行發行的代幣化存款要能夠互通。

渣打集團上月公布的2025年第三季業績向好，香港繼續為集團旗下最大的單一市場。溫拓思表示，香港既是財富管理中心，在協助中國企業「走出去」拓展海外市場，及人民幣國際化方面都扮演重要角色。整體而言，他指銀行業現時的經營環境仍然處處順風，至於美聯儲12月會否持續減息，則仍要視乎美國的經濟數據而定，現時難以預測。