

港上月PMI升至52.9 逾兩年半新高

分析：訂單需求暢旺 海外新業務一年來首見增長

信心十足

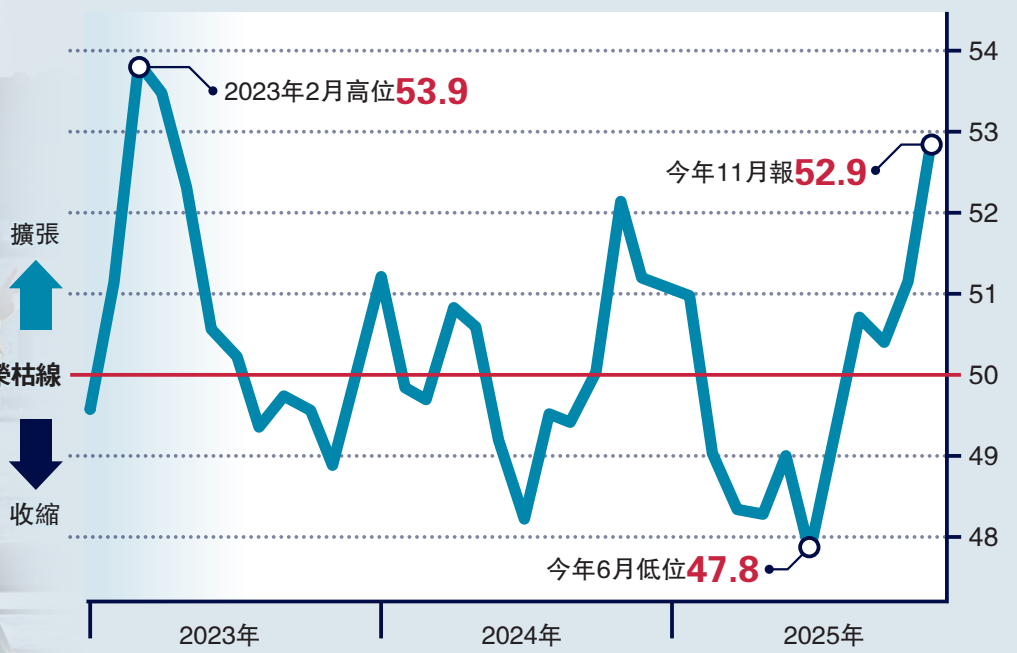
標普全球11月香港採購經理指數（PMI）升至52.9，連續第4個月處於50以上的擴張區間，並創出2023年3月後（即32個月）新高。標普全球市場財智經濟學家 Usamah Bhatti 表示，環顧本地、海外，以至來自內地的訂單需求都更加暢旺。但他提醒，在經濟前景、地緣政治角力，以及貿易壁壘攀升的影響下，企業仍然表示憂慮。

大公報記者 麥晉瑋



◀標普全球11月香港PMI升至52.9，創出自2023年3月後的新高。

香港PMI升至2023年3月後新高



標普全球香港PMI由10月份的51.2升至11月份的52.9，由於已經連續4個月高於50水平，反映香港營商環境持續4個月好轉，也是自去年4月以來最大增長幅度。其間，產出與新訂單增長逾兩年半最佳。值得注意的是，出口訂單回復增長，並終止了13個月連續下跌的情況，而產出售價更創出去年10月以來最大升幅。

企業連續六個月擴大庫存

標普指出，私人企業新訂單量連續第2個月成長，增速為逾兩年半以來最快，主因客戶信心增強和新產品上市推動了本地和國際市場的銷售增長。因此，來自海外的新業務量1年多來首次恢復增長，增幅也達到32個月以來的最高水平。來自內地的需求增長速度創下兩年多以來的最高水平。

Usamah Bhatti表示，最新PMI數據反映香港私營企業在踏入2025年尾，行業景氣表現更加穩健。環顧本土、海外，以至來自內地的訂單需求都更加暢旺。需求環境改善導致採購活動大幅增加，企業連續第6個月擴大庫存，以跟上需求步伐，並防範航運延誤。

成本上升 企業紛調高售價

不過，Usamah Bhatti認為，目前企業的成本壓力仍未見紓緩。在原材料價格飆升的情況下，11月的投入成本加速向上。而企業面對成本高漲只能調高售價，增幅為去年10月以來最大。

另外，有業界人士持續看淡未來一年的經營環境，對未來一年的商業預期已連續28個月保持負面。雖然悲觀程度已較10月份有所減退，但企業對經濟前景、地緣政治角力，以及貿易壁壘攀升的影響仍表示憂慮。此外，企業在增聘員工方面也有所顧慮，就業人數在3個月內第2次下降。

標普全球香港PMI是透過對香港私營企業的採購經理進行問卷調查統計而成的，並於1998年7月開始收集數據。透過向數百家香港私營企業的採購經理發送問卷。這些企業涵蓋製造業、建造業、批發業、零售業和服務業等多個範疇，並根據其對本地生產總值（GDP）的貢獻和公司規模進行分層抽樣，確保代表性。

標普全球市場財智經濟學家

Usamah Bhatti

- 香港私營企業在踏入2025年尾前，行業景氣表現更加穩健。環顧本土、海外，以至來自內地的訂單需求，都更加暢旺

信佳國際集團創辦人及主席 吳自豪

- 雖然美國關稅等因素仍影響市況，但隨着近期中美貿易關係漸改善，商界對營商環境態度偏向審慎樂觀

香港中小企經貿促進會會長 黃達勝

- 美國傳統消費旺季已開始，若感恩節銷情理想，很大機會聖誕節也有理想表現

香港表廠商會名譽會長 劉健華

- 傳統消費品仍會受一定的價格下調壓力，港商要積極拓展東盟及中東等非美國市場，以減低美國關稅的影響

恒生大學商學院副院長 梁劍平

- 最新PMI數據反映香港出口情況已改善，但地產及零售市道仍未真正復甦

中美經貿回暖 港營商環境續改善

標普全球11月香港採購經理指數（PMI）連續第4個月高於50。不少商界人士認為，中美關係緩和將可有利營商環境。香港中小企經貿促進會會長黃達勝認為，受惠中美經貿關係緩和，10月份香港出口同比大升17.5%，反映外圍需求不俗；早前美國傳統消費旺季感恩節已經開始，若貨品銷情理想，則很大機會聖誕節也會有理想表現，繼而明年初也有較佳預期。

港商：應積極拓非美市場

香港表廠商會名譽會長劉健華亦表示，中美經貿關係暫時改善，提升了業界對前景的信心，客戶對明年落單積極性回升。他指出，初步看來明年電子產品應有不俗表現，但傳統消費品仍會受一定的價格下調壓力，港商要積極拓展東盟及中東等非美國市場，來減低美國關稅的影響。另外，信佳國際集團創辦人及主

席吳自豪表示，雖然美國關稅等因素仍影響市況，但隨着近期中美貿易關係漸改善，商界對營商環境態度偏向審慎樂觀。

不過，有學者認為香港經濟仍未算真正完全復甦，恒生大學商學院副院長梁劍平表示，PMI連續4個月處擴張區間，有可能是因為企業擔心中美關係未來會再度惡化，故此先行訂購存貨。他補充指，香港實際上是沒有工業的，企業接到訂單後也是向內地企業訂貨的，而且雖然出口改善屬於正面因素，但香港經濟還包括金融、地產、出口、零售、科創等。

梁劍平認為，很多科創企業目前仍未到把研究商業化的階段，香港的科創仍需時發展。今年以來股市表現良好，金融業也明顯在復甦。雖然出口有增長，但零售及地產市道仍未見明顯好轉，若零售及地產市道也真正復甦，市民才會感受到香港經濟回復增長。

新訂單改善明顯 內地服務業維持擴張

穩中
向好

中國11月RatingDog服務業PMI(標準普爾中國服務業PMI)報52.1，較前值低0.5點，但高於預期的51.9。其中，新訂單指數延續了2023年初以來的增長態勢，新出口訂單表現明顯改善。

當月各關鍵分項表現中，新訂單延續2023年初以來增長，但增速收窄；新出口訂單明顯改善，受益於中美貿易不確定性緩解；用工量持續下降，導致積壓業務增加；價格方面，投

入成本連續9個月上漲，銷售價格回升。

RatingDog創始人姚煜點評表示，11月RatingDog中國服務業PMI微跌至52.1，擴張態勢小幅放緩。當月服務業需求側整體維持擴張，分項表現有所分化。

此外，企業對未來12個月前景信心減弱，業務活動預期指數已回落至今年4月以來的低點，但營商信心仍樂觀。企業普遍表示，市況改善和業務擴張計劃有望在未來一年推動增長。

受惠年末節慶 消費勢回升

國家統計局日前亦公布，11月官方非製造業商務活動指數為49.5%，按月下降0.6個百分點。中國物流與採購聯合會副會長何輝認為，11月消費相關服務業在10月黃金假期高基數影響下，呈現淡季回落特徵。但他補充說，隨着年末節慶和冬季消費相關需求集中釋放，將會帶動相關服務業消費有所回升。

德勤：八成內地企以港拓全球業務

【大公報訊】近年內地企業走出去已是大勢所趨，香港憑着「一國兩制」下的國際化平台連接世界，加上高度國際化和與內地銜接能力，是眾多內地企業出海的重要基地。德勤中國報告指出，近八成內地企業選擇香港作為全球業務拓展基地，香港佔每年內地對外直接投資規模約六成。

德勤中國高級合夥人曾順福表示，內地企業直接出海要面對不少隱含成本，香港的政策則有助減省成本，亦能在知識產權等問題提供保護。德勤亦指出，特區政府將於明年上半年完成研究優化稅務寬減措施，以吸引更多內地企業在港設立財資中心；該行認為，措施方便內地企業出海。同時，香港已與54個稅務管轄區簽訂全面性協定，只要透過香港投資相關地區，可享受有稅務



▲曾順福（中）表示，內地企業透過香港出海，可減省不少隱含成本。 大公報記者李永青攝

優惠，預計未來香港稅收優惠協定網絡更廣，內地企業出海時更易利用到相關優惠。

德勤報告指出，如果說金融是企業出海的「血液」，那麼法律和稅務制度就是「骨架」。內地企業在海外經營時，經常遇到法律體系差異、合規成本高昂、糾紛解決困難等問題。香港具備完善、成熟和國際化的普通法法律制度，與全球主要經濟體司法系統高度兼容，正好為內地企業提供了一個學習國際法律環境的機會。此外，香港的簡單低稅制，亦有顯著的成本和運營優勢。

德勤指出，對於出海內地企業而言，香港的優勢主要體現在五方面：國際金融中心功能、完善和成熟的普通法制度、國際創新科技中心地位、高效的國際航運物流樞紐，以及成熟的專業服務生態。

以價值鏈思維布局全球

德勤中國華南區主管合夥人歐振興表示，觀察到內地企業出海已從傳統的產品出口，轉為以價值鏈思維布局全球，具體體現在新市場、新能力與新格局三大趨勢。新市場方面，東盟、拉美及「一帶一路」地區成為投資重點；新能力方面，新三樣、醫藥、電商等新興產業加快走出去，涵蓋數字經濟、綠色能源、人工智能等領域；新格局方面，企業不僅追求商業成功，更注重品牌、技術與管理經驗的輸出，同時強調社會價值與軟實力的貢獻。

內地企業出海三大新趨勢

新市場

- 以東盟、拉美及「一帶一路」地區成為投資重點

新能力

- 醫藥、電商等新興產業加快走出去，涵蓋數字經濟、綠色能源、人工智能等領域

新格局

- 企業不僅追求商業成功，更注重品牌、技術與管理經驗的輸出，同時強調社會價值與軟實力的貢獻

香港助內地企業出海五大優勢

- 能為企業提供上市融資、財資管理、離岸人民幣交易等金融服務
- 具嚴格的知識產權保護、國際仲裁中心的核心角色、創新的遷冊制度，擁有簡單透明的低稅制度
- 與國際科技資源和標準接軌，在上游研發、中試轉化及匯聚國際創新人才等方面發揮獨特作用；構建產學研合作生態、北部都會區發展
- 憑區位優勢與基礎設施稟賦，令貨物、資訊、技術和國際化人才等生產要素得以自由流動
- 提供成熟的專業服務生態

德勤組出海專班 深耕六大服務業

【大公報訊】為積極響應內地企業的全體化需求，並呼應特區政府成立「內地企業出海專班」的重要舉措，德勤組建「德勤出海專班」，憑藉近30年助內地企業出海服務經驗，致力為內地企業提供深度對接、專業支撐。

在內地專業服務領域，德勤中國的服務涵蓋審計、稅務與諮詢三大領域，並深耕六大服務行業，包括消費；金融服務；科技、傳媒和電訊；生命科學與醫療；能源、資源及工業；政府及公共服務，確保方案高度匹配行業特點與需求。

助電池企融資建廠

談及內地企業透過香港成功出海的例子，德勤以一家全球領先的電池技術龍頭企業為例，其目標是透過貿易融資拓展新興市場，該企業以香港作為跳板，充分利用香港的多元化金融服務和國際化平台優勢，成功拓展新興市場業務，特別是在中東和非洲地區的戰略布局。2025年，該企業通過在港交所進行二次上市，所籌資金直接用於在新興市場建設電池工廠。該企業亦於2024年在香港設立投資基金，以投資於全球電池儲能系統項目，展現了香港作為國際投資平台的強大吸引力。

在供應鏈融資方面，企業充分運用香港的貿易融資服務，有效管理從非洲採購關鍵原材料的供應鏈資金需求。此外，該企業還善用香港完善的法律和仲裁框架，與全球汽車製造商和能源企業簽署合資協議，為其國際合作奠定堅實的法律基礎。