

國產機器人出海 「香港應用」築快車道

粵港攜手智造 適配歐美標準

粵港發展新里程①

2026年作為「十五五」開局之年，粵港企業「併船出海」熱潮澎湃，勾勒出粵港澳大灣區區域協同發展的生動圖景。依託香港「超級聯繫人」與「超級增值人」的獨特優勢，疊加廣東扎實產業根基，兩地企業攜手智造，適配歐美標準，於人工智能、無人駕駛等新興領域形成合力，海外拓展蹄疾步穩。

國產機器人出海，「香港應用」成為關鍵。以廣州賽特智能科技的「智賽拉」醫院智能機器人為例，香港成為產品出海關鍵平台。透過與香港特區政府及科研機構建立深度合作關係，拓展實際使用場景，以「香港應用」經驗和嚴謹認證獲取海外客戶認可，手持此一「Q嘜」，開拓歐美和全球市場無往而不利。

大公報記者 黃寶儀、帥誠廣州報道

在醫療行業智能化轉型浪潮中，運用物流配送機器人是大大勢所趨。廣州賽特智能科技有限公司研製的醫院智能配送機器人「智賽拉」，可裝載着藥品、手術器械包或餐食在病房和手術之間穿梭，提升醫院配送效率，降低院內交叉感染風險。去年4月香港國際創科展上，賽特智能現場展示「智賽拉」的應用潛力。這款機器人已交付香港瑪麗醫院，服務香港醫生和病患。

香港當「超級聯繫人」擦亮品牌

據賽特智能公司負責人此前介紹，當泰國頭部大型醫院得知賽特智能產品落地香港後，主動提出前往香港實地參觀考察。公司在香港參展後，瑞士、法國等國對相關設備表現出濃厚興趣，為產品進入歐美市場提供契機。賽特智能積極布局香港研發、運維及算力中心，利用其作為「超級聯繫人」的角色應對貿易壁壘：將國際化研發平台落地香港，二次開發適配歐美標準，既規避風險又提升產品競爭力。

賽特智能成功研發醫院智能配送機器人、智能感控消毒機器人、無人駕駛清掃車等多款產品，在全國累計落地500多個項目案例。「2023年至2024年，我們的產品陸續進入日本和香港醫院場景，第二條生產線製造的室外掃地機器人，也已在香港及東南亞部分地區投入使用。」廣州賽特智能科技有限公司海外市場專員段冰清告訴大公報記者，香港是企業「走出去」的關鍵第一步，更是重要戰略支點。公司在香港布局最大海外項目，拓展豐富服務場景，同時與香港特區政府及科研機構建立了深度合作關係，為海外市場拓展築牢基礎。

成立於2014年的雲跡科技，是深耕粵港合作、借力出海的又一典型科企。「在香港發展期間，我們與香港諾達機器人達成戰略合作，將複合多態機器人UP引入香港君怡酒店，實現該類機器人在香港酒店服務業的首次應用；辦公機器人服務智能體解決方案也已落地香港生產力促進局，為工作人員提供文件運輸、跨樓層配送、清掃等一體化服務。」北京雲跡科技股份有限公司副總裁謝雲鵬介紹，雲跡科技去年4月躋身香港特區政府第四批重點企業名單，並入選香港生產力促進局「The Cradle出海服務中心」首批標桿企業；同年10月，公司成功登陸港交所主板，成為全球「機器人服務智能體第一股」。

謝雲鵬透露：「公司在香港上市後得到了多家國際化基金和投資機構的關注，讓我們充分感受到香港作為國際金融創新的優勢。」依託香港平台支撐，雲跡科技的商業版圖已逐步拓展至港滬台地區以及東亞、東南亞、中東、歐洲等多個區域。

香港Q嘜優質產品標誌 廣受認可

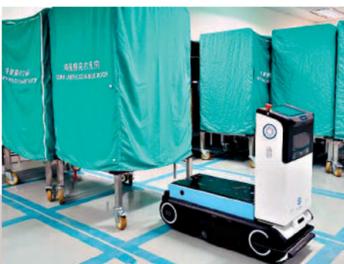
粵港企業「併船出海」需求日益增長，各類配套政策與服務應運而生。香港工業總會香港優質標誌局制定的「香港Q嘜優質產品標誌」，是內企出海「硬通貨」，它在國際市場具較高認可度，被視為通往國際市場「通行證」。「企業需通過嚴格的工廠審查、公司審核和產品測試，確保產品質量達標，才能獲得Q嘜標誌。」香港工業總會香港優質標誌局業務部經理湯志偉介紹，近年來，內地企業申辦Q嘜認證的數量穩步攀升，增幅高達30%，足見企業對這一國際認證的認可與出海需求的旺盛。

「我們在海外市場的布局經驗、設立分公司的實踐，完全可以帶回來分享，從而幫助更多內地企業出海。」香港工業總會主席林世豪日前在大灣區（南沙）工商界高峰論壇2026上向記者表示，「科技協同、攜手出海」是提升競爭力、開拓新機遇的關鍵途徑。粵港兩地通過強化創科領域的戰略性合作，必將為大灣區發展注入新動力，攜手打造全球領先的產業高地。

▲1月8日，在美國拉斯維加斯消費電子展上，參觀者與中企的機器人互動。新華社



▲在日前大灣區（南沙）工商界高峰論壇2026上，香港科技產品成為焦點。大公報記者帥誠攝



▶廣州科企賽特智能的「智賽拉」醫療服務機器人已在香港瑪麗醫院提供服務。

編者按

在「十五五」規劃開局之年的關鍵節點，粵港澳大灣區正以創新驅動的高質量增長模式，展現強勁韌性與活力。廣東「十五五」規劃建議提出，要久久為功推動粵港澳大灣區建設，致力於打造富有活力和國際競爭力的一流灣區和世界級城市群。香港特區行政長官2025年施政報告提出，發揮香港獨特優勢貢獻國家，並深化國際交流合作，發揮「內聯外通」的功能，吸引更多企業利用香港平台「出海」，創造商機和經濟回報。

實現「十五五」良好開局，粵港澳大灣區必須繼續深化科創合作與發展，藉以提升國際競爭力和全球影響力。大公報今起推出《粵港發展新里程》系列專題，透視粵港協同發展的澎湃動能。

跨越「標準」門檻 輸出「中國方案」

緊密合作

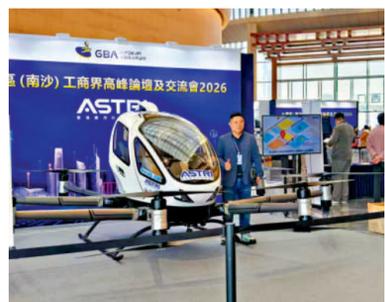
「我們與香港生產力局自2018年起開始合作，共同推動企業製造工業4.0轉型升級，並於2022年圓滿完成項目落地。該項目貫穿製造全流程核心關鍵環節，包括全鏈條數據採集與系統集成，直接帶動企業供應鏈交付效率提升了20%以上，標準化程度水平提高18%以上。」電視代工大廠彩迅集團海外業務部營運總監陳聿擘分享「出海」經驗時表示，粵港兩地緊密合作實實在在增強了企業「出海」的核心競爭力，為開拓海外市場築牢根基。

標準，是中國產品揚帆出海必須跨越的一道門檻。「我們的技術扎根於內地豐富複雜的應用場景，在多樣化的交通環境中不斷細化。與此同時，香港、深圳等城市給予企業充足的「先行先試」空間，監管部門更主動推出制度創新舉措予以配合。」小馬智行副總裁兼智慧物流總經理賀星表示，這種包容開放的發展環境，既為企業創新發展保駕護航，更讓技術應用積累了成熟的「內地樣板」。而這一樣板，正是小馬智行在中東等地區落地推廣時的重要參考，助力企業快速打開海外市場局面。

港關國際融資綠道 初創如魚得水

金融助力

在廣東企業揚帆出海的征程中，香港作為國際金融中心的支撐作用愈發凸顯。它不僅能在金融服務、貿易結算等領域為企業提供高效便捷的專業支持，更能憑藉國際化的市場信譽與資源網絡，為內地企業獲取國際融資提供關鍵背書，成為粵港



▲粵企德航智能去年曾隨香港代表團訪中東商機。圖為德航智能負責人帥誠攝

協同出海的重要動力引擎。

廣州智科自動化技術有限公司，正是粵港協同賦能科創企業成長的生動例證。企業聯合創始人陳力介紹，智科自動化由香港科技大學（廣州）系統樞紐智能製造學域主任湯凱教授的多位博士生創立，背後凝聚着香港科技大學、香港科技大學（廣州）及香港科技大學霍英東研究院的共同支持與培育力量。「核心團隊的港校背景，讓企業在前期獲取資金的過程中收穫諸多便利。」

企業融資與出海進程的推進，同樣離不開香港金融機構的專業支撐。中信銀行

（國際）有限公司高級董事、大灣區業務部主管莊俊傑介紹，銀行依託境內外全一化一站式服務體系，為企業提供跨境賬戶開立、離岸融資、資本項目數字化服務等全方位支持，助力企業降低運營成本、提升資金調撥效率。

莊俊傑進一步指出，依託跨境併購貸款、跨境固債銀團、跨境流債銀團等核心產品，銀行可為中資企業出海的併購交易、綠地投資及日常經營提供全周期資金支持，實現海外項目從投資、建設到運營的一站式金融服務覆蓋，為企業出海保駕護航。

「十五五」粵港融合出海路徑建議

1 產業鏈融合

• 體現在研發設計、工程應用、基礎研發、國際協作以及聯合實驗室等領域，實現前、中、後端的一體化。

2 製造環節融合

• 粵港兩地形成完整的製造鏈，實現快速迭代，以廣東為製造基地，以香港為融資平台，發揮產業資本、國際金融、美元融資、港股私募債券優勢，形成金融服務鏈。

3 法律法規融合

• 香港作為出口港需要實現內地規則和國際規則對接，助力內地企業「走出去」，同時，借助廣東作為內地規則的供給者，幫助國際企業拓展中國市場，從而實現市場層面與法律合規、融資和製造相匹配。

4 市場融合

• 按照國際合規讓全球市場來設計企業架構，在香港設立一個總部，在整個大灣區設立一個總部，實現亞洲發展中國家和歐美發達國家品牌通道的雙總部運營。

打通三類制度接口 加速粵港融合發展

專家解讀

曾幾何時，廣東企業出海多依託製造成本、規模優勢及工程能力開拓市場，香港企業則憑藉金融、法律與貿易服務的專業優勢布局全球。如今，粵港聯合出海邁入新階段，已形成「粵港企業聯合體+香港規則接口+廣東產業落地能力」三要素協同的整體出海模式，粵港協作也從物理層面的簡單聯動，邁向制度層面的融合共生。

中山大學嶺南學院經濟學教授、港澳珠江三角洲研究中心副主任林江（圖圓）在接受《大公報》專訪時指出，粵港聯合出海的關鍵在於打通三類制度接

口。「第一類是企業組織形態融合，推動「香港總部+廣東運營總部」模式落地，讓出海主體從單一公司升級為聯合主體；第二類是標準與規則融合，香港可承接國際會計準則、普通法系適配及ESG合規應對工作，廣東則聚焦中國製造標準輸出、新型工業化場景搭建及大規模工程驗證；第三類是粵港政府角色融合，香港側重國際談判、金融通道搭建與規則背書，廣東則着力發揮產業政策引導、場景開放賦能及供應鏈組織協調的作用。」

中國企業「走出去」綜合服務中心主任助理曾宇陽提醒，各類平台與機構不應盲目推動企業出海：「一家企業是否適

合出海，應選擇何種路徑出海，需經過充分的可行性分析。我建議企業先在海外搭建獨立站，再結合出海平台可提供的資源與服務，綜合判斷並把握出海時機。」

擁有20年出海法律服務經驗的資深律師孔煥志透露，在其接觸的案例中，不少中國企業在海外遭遇了破產程序啟動、公司被當地企業接管、被人權組織提起隱私保護訴訟、突遭反傾銷起訴等風險事件。孔煥志建議，中國企業出海過程中需做好充分的本土化準備：一方面可與國際化程度較高的本土企業開展合作，通過技術輸出的方式，由本土企業負責市場運營，雙方按約定共享收益；另一方面要搭建海外中介服務體系，建立常態化的風險防控與服務保障機制。

