

# 內地供應鏈完善 科技創新帶旺港轉口貿易 港擁雙門戶優勢 國際商貿地位穩

俄烏衝突久拖未平，中東烽煙再起，在多重地緣風險疊加下，世貿組織（WTO）預測今年全球貿易僅增1.9%。然而，中國出口今年以來表現強勁，主因海外對國產人工智能（AI）產品需求強勁。值得注意的是，本港作為轉口港的角色吃重，在AI產品貿易量急增帶動下，上半年出口勁升近四成，下半年前景保持樂觀。另外，在「內聯外通」優勢下，加上理想的營商環境，本港成為企業「走出去」與「引進來」的重要平台，國際商貿中心地位更穩固。

大公報記者 李永青



▲在AI相關產品貿易量急增帶動下，本港上半年出口勁升近四成。

儘管外圍環境波濤洶湧，但中國出口卻能全速前進，6月升幅加快至27%，因為中國擁有全球最完整、配套最齊全的產業體系，特別是AI產業能夠全鏈路自主配套，國產AI產品憑藉高品質、低成本、快交付的優點，成為海外買家的最愛，並爭相購買。基於產業鏈實力雄厚，中國外貿在全球的貿易逆境中展現韌性，經濟保持穩步增長。

## 助內地製造對接國際標準

商會人士指出，中國營商習慣和法制，與國外有一定差異，因此企業外闖時，常遇到人生路不熟的問題，而香港的獨特優勢在於，具備多年與海內外企業打交道的經驗，又熟知各地法制，能發揮內聯外通的作用。香港以「內聯」打通內地產業資源，對外，以「外通」對接全球市場規則，將中國內地的製造優勢，轉化為符合國際標準、可暢通全球、可降低外部風險的競爭力，這一雙向轉化、跨體系對接的功能，這是香港的獨特優勢，目前沒有其他城市可替代。

「現在信息和交通都很發達，很多外商絕對可以直接到中國內地做生意，但為何至今仍有不少外商找港商合作？因為若不懂當地消費、營商文化，產品再好也難大賣，很多外商對國情一知半解，如果夥拍港商，往往問題能迎刃而解，體現港商通曉海內外營商習慣的價值。同一道理，中國內地的產品要出海，有港商合作能事半功倍，提高勝算。」香港中小企經貿促進會會長黃達勝表示。

具多年出口經驗、近年大力拓中國內地市場的黃達勝向大公報表示，今年上半年香港出口同比升39.1%，表現超預期，原因主要有三個：一，全球AI投資熱潮，拉動相關產品需求激增，而電子產品佔香港出口約七成，因而享受到AI產業紅利；二，港商通曉中外，發揮雙門戶的關鍵作用；三，香港本身營商環境理想，成為企業投資的重要樞紐。



## 老廠工藝與生意傳承 宜及早引入專業團隊

面對外圍市場暗潮洶湧，港商必須打醒十二分精神應對。然而，目前不少從事製造業的港商，遇到的最大難關，並非生意不景，而是做廠既辛苦，責任和壓力又大，而且時間長，很多東主子女不願意繼承父業，企業出現斷層的情況屢見不鮮。對此，商會人士坦言，勉強沒有幸福，只能盡量游說子女接班，若最後沒有意願，可尋找合適的專業人士出任要職，方為上上之策。

商會人士透露，今年有不少年逾六十的會員感到悲喜交集。一方面，有不少電子、五金、塑膠、模具、機械等中小製造廠，上半年訂單理想，毛利率改善。然而，公司生意繁榮的背後，卻隱藏長期結構性危機，很多香港廠的東主步入退休年齡，相當一部分東主子女不願接班，形成「生意多了，卻後繼無人」的斷層危機。他引述一名年近七十的會員表示，若未能妥善解決接班問題，未來數年一批具備數十年工藝積累、有穩定國際客戶、信譽優良的香港老牌廠商，將面臨停業、出售或被動淘汰的命題。



▲現時香港很多中小廠商的東主踏入退休年齡，當下一代不願接手管理，東主宜及早引入專業人士實現「家族持股、職業經理人經營」的模式。

事實上，現時香港很多中小製造廠創立於1980至2000年代，現任東主普遍年屆60至75歲，體力、精力難以持續應對高強度廠房管理、頻繁客戶洽談、跨境產能調配。但問題在於，很多有學識的下一代，因不願長時間管理工廠，寧願選擇到金融公司任職。另有部分本身屬專業人士，收入不錯，亦不想接班。「曾有一名近七十的會員，等到兒子大學畢業，在多年要求下，最終願入廠工

近年港商積極響應國家共建「一帶一路」倡議，不少港商到東盟等新興市場開設廠房，以抵銷美國加徵關稅影響，更有部分港商拓展當地的消費市場，且漸見成績。商會人士指出，特區政府銳意鼓勵港商拓東盟、中東等市場，令生意更多元化，假以時日，將有一番成績，或成為香港出口新動力。

一直拓展中東及東盟生意的香港中華出入口商會副秘書長李志峰表示，現時港商在發展東盟等新興市場，漸見成效，這很大程度要歸功特區政府推出的各支援措施，例如商務及經濟發展局轄下的「一帶一路」辦公室，牽頭和統籌協調香港深度參與和助力共建「一帶一路」的工作，促進全方位多領域互聯互通。

## 冀政府組織更多商貿外訪

國家共建「一帶一路」正進入高質量發展的新階段。李志峰指出，特區政府積極推動「一帶一路」外交與經貿合作，先後帶領工商界出訪東盟、中東及中亞等核心區域，開拓商機並宣傳香港優勢，而中亞之行首次採取「香港+內地」混合商貿代表團模式，發揮香港「超級聯繫人」作用。在開拓多元市場上，推動香港工商、金融及專業服務界走向中東與中亞，降低過往對傳統歐美市場的過度依賴。李志峰表示，由行政長官親自率團出訪，往往可取得更好的成績，當地政府更重視，讓商界日後跟進會更順暢，希望日後有更多訪問，為港商尋找新商機。

有商會人士以行政長官率團出訪中亞為例，指香港創科界對中亞地區充滿期待。由於特區政府重視「一帶一路」市場，貿發局、生產力局等亦積極提供這些地區的信息，使港商進軍這些地區更有勝算。他又以東盟十國為例，該地區擁有逾6.7億人口，年輕勞動力資源充沛、基建與數碼化建設處於高速爬坡階段，算力數據中心、工廠自動化、智慧城市、電子消費品的需求持續釋放，剛好對應中國內地完備的製造產能與港商成熟的供應鏈運作能力。伴隨國產AI伺服器、光模組等陸續進入東盟各國數碼基建項目，有利港商承接兩地貨物集散、分銷代理、當地落地對接等工作。

## 數看香港與東盟貿易聯繫

- 東盟穩居香港第二大貨物貿易夥伴地位
- 2025年東盟與中國內地經香港的轉口貿易額達6805億港元
- 83%有意進軍東盟的內企表示會使用香港專業服務



▲AI熱潮爆發，相關電子產品需求大升。

## 中小企享AI紅利有限 業界期望支援升級

全球人工智能（AI）熱潮拉動上半年香港出口升近四成。但有人歡喜有人愁，一些早年看準AI商機的人，投下巨資升級技術和設備，如今坐享AI紅利。然而，部分財力人力欠佳的中小企，近年被美國高額關稅弄得元氣大傷，無力斥資購新設備，現時只能生產低毛利產品，對前景感悲觀。商會人士指出，現時政府及相關機構提供支援措施，有困難的中小企應尋求協助。

香港中小企經貿促進會會長黃達勝向大公報表示，AI電子產品需求爆發，上半年香港出口實現超預期增長，表現亮眼，但行業內部呈現嚴重分化格局。他引述不同行業人士意見指，這輪AI出口紅利高度集中於大型貿易商、跨國企業及龍頭廠商，很多香港中小企未能充分善用市場增長紅利，陷入「大市旺、細企淡」的無奈局面。

他坦言，雖然AI熱潮，令相關電子產品需求大升，但中小企受限於資金、技術、人才、訂單門檻等多重約束，無法享受AI紅利。他指出，本輪AI電子產品出口增長具備資金密集、技術門檻高、訂單集中化的特徵，與傳統電子產品模式大為不同，這是中小企難以分紅的核心原因。

面對紅利失衡的行業格局，黃達勝認為，中小企應作一番努力求突圍。首先，要向貿發局、生產力局、工貿署及商會等尋求協助，現時政府及不同機構提供各類資助，應先了解如何善用這些資源。再者，當獲得資助後，可向生產力局尋求技術支援，以突破自身技術限制。同時，中小企應多參加各類研討會，多交朋友，了解行業大勢。

## 避開硬賽道 轉攻周邊配件

另有商會人士建議，中小企可聚焦AI周邊配件、小型智能終端、配套零部件等細分領域，避開龍頭壟斷的高端算力硬件賽道，以小批量、定製化服務匹配中小海外採購商需求，打造細分領域競爭優勢。其次，善用特區政府產業扶持政策，依託BUD專項基金、數碼轉型支援先導計劃，低成本完成數碼化升級，搭建智能訂單管理、數據分析系統，提升貿易運營效率，這樣才有機會抓到當前機遇。

## 建言獻策

作，由主任做起。豈料，做了一年，這名會員妻子卻勸兒子辭工，因不想見到兒子因工作時間長及壓力大。」

## 家族生意 不應強求子女接班

除了工作環境和時間長外，另一大問題，在於兩代人經營思維嚴重割裂。老一輩港商擅長實體生產、品質把控、重人情、長期守信經營；年輕一代熟悉互聯網、資本運作、品牌營銷，難以適應傳統工廠「靠經驗、靠積累、靠穩守」的經營模式，不願投入時間深耕工藝與供應鏈資源，希望改為輕資產，主力做品牌，故兩代人很容易產生分歧，最終放棄家族生意。

對此，商會人士認為，不應強求子女接班，若早察覺，應及早引入專業廠房經理、生產管理團隊、業務負責人，由家族保留所有權、退出日常營運，實現「家族持股、職業經理人經營」的模式。此模式適合訂單穩定、工藝成熟、客戶固定的企業，既能保留家族資產與長期分紅，又能依靠專業團隊承接AI新增訂單、推動設備升級與產品迭代，是目前香港老廠最佳的過渡方案。