

出海新機遇

近年大灣區產業漸趨多元化，據統計，目前大灣區雲集了5,000多家上市公司，面對激烈競爭的市場，「經港出海」成為不少企業開拓國際市場的新方向。新一份施政報告提到將成立「內地企業出海專班」，主動招攬內地企業利用香港平台「出海」，其重點正正是抓住此趨勢帶來的機遇。在北京成立並快速成長的無人駕駛技術公司馭勢科技（UISEE），這幾年與香港結下了深厚淵源。聯合創始人、董事長兼首席執行官吳甘沙作為「經港出海」的過來人，在接受香港文匯報訪問時感嘆：「香港的標準，一定是世界最高的標準」，特別感謝香港機場在合作中提出的高要求，幫助公司在拓展「一帶一路」沿線市場時有信心、有底氣、更有競爭力。

●香港文匯報記者 周曉菁

「經港出海」過來人盛讚

香港標準是世界最高

「馭勢科技」最好的名片

輕易開拓海外市場



馭勢科技吳甘沙指，公司與香港機場無人駕駛項目的合作經驗，成為一張最好的名片，助力拓展海外市場。

根據2024年有香港境外母公司的駐港公司按年統計調查，有香港境外母公司的駐港公司數目達9,960間，按年增加超過920間，上升10%。按母公司所在地分析，內地駐港公司數目最多（2,620間），其次是日本（1,430間）、美國（1,390間）、英國（720間）及新加坡（520間）。數據顯示，內地駐港公司繼續佔據首位，證明香港仍是內地企業「走出去」的首選平台。繼去年施政報告提出積極推動「總部經濟」，吸引海內外重點企業在港設立總部或分部業務，最新施政報告亦加碼「出招」，提出為了吸引更多內地企業在港設立財資中心，於2026年上半年完成研究優化稅務寬減措施。

馭勢科技成功進軍新加坡中東

不少內地企業近年紛紛將目光瞄準香港，馭勢科技就是其中之一。自2019年與香港國際機場攜手展開首個海外無人駕駛車輛計劃以來，公司於2024年來港設立國際總部，並於今年5月向港交所遞交了上市申請。憑藉在香港機場的成功經驗，公司還先後贏得了新加坡樟宜機場、多哈哈馬德機場的合作機會。

港要求嚴格 確保可靠和安全

馭勢科技業務的海外拓展過程，尤其凸顯香港「超級聯繫人」和「超級增值人」兩大重要角色。吳甘沙憶述與香港國際機場、機場管理局的合作時坦言，從系統設計、操作流程到安全文檔與運營規範，每一環節都經歷了極其嚴格的考驗。「（他們）對各個細節提出了很高的要求，甚至是很嚴苛的要求」。但也正因如此，產品得以在全球頂級場景中驗證其可靠性與安全性。

營運方案具備高度可複製性

這套經過淬煉的解決方案，具備高度可複製性——「什麼都不用改，不用加文檔，不用改流程，你可以直接交給客戶」，大幅降低海外拓展的成本與時間門檻。尤其在機場這類對安全等級要求極高的封閉場景中，馭勢科技的技術已符合國際最嚴格的安全規範，使其在國際招投標中屢佔先機。

談及與新加坡、多哈機場的合作，吳甘沙也不停感嘆「香港機場的成功，捧公司做了一張最好的名片」。他透露，正是在香港國際機場實現了無人駕駛車輛的規模化、常態化運營，才得以迅速獲得新加坡樟宜機場的信任。而在卡塔爾，同樣得益於「人脈」——「卡塔爾科學技術園主席廖家俊是香港人，積極引薦馭勢並幫公司爭取到最大資源支持」，加速落地進程。

目前，在機場場景的無人駕駛應用已經佔公司整體業務的三成。根據skytrax評選出的全球十大最佳機場中，馭勢已經在其中三家機場實現了技術的規模化部署，他透露，未來會繼續向其他前十的機場尋求合作，進一步鞏固在機場場景中的領先地位。

企業教路

出海不能只賣產品

作為科技企業出海的代表，馭勢科技（UISEE）聯合創始人、董事長兼首席執行官吳甘沙分享了馭勢科技「出海」的策略，他「教路」出海兩大招，就是不能只賣產品，也要堅持共贏思維。

首先，吳甘沙強調，不能只賣產品，要賦能各個國家和地區的合作夥伴。他以多哈機場為例，面對沙塵暴頻發的極端氣候挑戰，團隊並未僅提供現成方案，而是與當地合作方共同研發適應性技術，就地申請專利，打造可複製的本地化解決方案。如此一來，合作夥伴未來亦能獨立推廣該技術，形成可持續的生態閉環。

堅持共贏 以誠信建立信任

其次，堅持共贏思維，必要時開放技術透明度。他認為，企業應以誠信建立信任。「若有安全審查需要，我們願意提供源代碼供監管機構審核；在知識產權方面，也可以考慮共享機制。」他強調，唯有建立長期互信，才能真正實現「走得遠、扎得深」。

談及公司的上市進展，吳甘沙透露，目前仍在緊鑼密鼓地跟監管機構溝通，一切都按部就班完成每一個環節。他感嘆，今年是中國科技資產的價值重估年，過去市場常以「中國=低估值」的思維看待本土科技企業，但如今這一偏見正在被打破。越來越多優質中國科企選擇來港上市，他很開心這個「重構的過程是在香港完成的」。

德勤：企業出海要有風險管理意識

在「一帶一路」倡議下，眾多中國企業加快「走出去」步伐，積極拓展海外市場，然而在擴充版圖的同時也面臨多元化經營風險。德勤中國諮詢合夥人孫蘊潔接受香港文匯報訪問時指，特區政府近年為專屬自保保險業務提供多項優惠措施及監管便利措施，為大型企業出海提供更多元的保險服務支持，若香港未來能進一步建設成自保中心，將更有能力為更多出海中企「保駕護航」。

監管框架存在顯著差異

她指出，與中國內地相比，「一帶一路」沿線國家或地區在法律制度、政治環境、監管框架等方面存在顯著差異，有企業因此「吃過大虧」。「後來者」們逐漸提升風險管理意識，通過保險及其他風險管理手段降低企業經營不確定

性，設立自保公司是不少大型企業轉移風險的方式之一。

九成500強企業設自保公司

專屬自保是指企業設立自己的保險子公司來承保風險，與傳統外部商業保險比較，提供更大的自主權、成本節約及符合需求的定製方案。以世界500強企業來看，絕大部分企業都設有自保公司，若剔除中資企業，這一比例可高達90%。

在內地，目前只有中石油自保、中遠海運自保、粵電自保、中鐵自保四家早年成立的自保公司，這些公司股東背景均為承擔特殊風險的中央或國有企業，且多年來未有新批設案，顯示內地自保市場發展仍處於相對封閉與初期階段。

相比之下，今年滙豐旗下的Wayfoong (Asia) Limited和上汽自保先後落地香港，才助力本地自保公司數量升至6間。此前已存在多年的4間分別為中海油保險、中石化保險、中廣核保險、上海電氣保險，母公司均是能源類企業。

為了持續吸引跨國保險集團及專屬自保機構來港落戶，特區政府與保監局一直致力鞏固香港的國際風險管理中心地位，為國際大型企業提供全面的保險方案，

助力企業完善全球風險管理策略。例如為專屬自保保險業務提供50%利得稅優惠，使香港在稅務優惠方面較其他亞洲市場更具競爭力；保監局亦向專屬自保公司提供多項監管便利措施，包括簡化資本規定、豁免委任核證精算師，以及豁免須在香港維持資產的規定。這些舉措在維持國際監管標準的同時，也為專屬自保公司創造了極具吸引力的條件。

港配套成熟 可打造自保公司中心

孫蘊潔認為，香港匯聚了保險、法律、精算及風險管理等各領域的專業人才，配合成熟的金融生態系統，專屬自保公司的設立能有效管理其集團在全球各地的風險。若香港能夠建設成為自保公司中心，將可為更多「走出去」的中資企業提供強有力的風險保障支持。

值得注意的是，她觀察到中資出海的一個新現象。以往基建、能源企業「走出去」是「主力」，現在正逐漸被民營企業尤其是新能源汽車、科技產品等「中國製造」替代。例如比亞迪、小米等，都將國內備受歡迎的產品與技術推向海外，成為新的「領頭羊」。她提醒這些企業既要「敢踩油門」全力出海，也要「會踩剎車」管控風險，唯有如此才能實現穩健經營，提質增進。



德勤合夥人孫蘊潔 香港文匯報記者黃安琪攝

港把握出海平台優勢 開拓經濟新增長點

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）香港全面融入國家發展大局之際，亦積極在變局中尋求新機遇。行政長官李家超在新一份施政報告提出成立「內地企業出海專班」，主動招攬內地企業利用香港平台「出海」，李家超上週接受香港大公文匯傳媒集團專訪時直言，無論特區政府是否提供協助，內地企業「走出去」的方向已經形成。他形容香港是「一輛快車」，本身就有很多「班次」，特區政府只要加大「班次」和「容量」，企業自然會選擇「上車」。在此過程中，香港也促成了許多生意，涵蓋服務業、專業人士、融資等方面，實現了相輔相成、互利共贏的局面。

吸引內企在港設立財資中心

施政報告提到具體措施包括，內地企業出海可在港設立財資中心和區域總部，進行跨境結算、匯款和融資等，並聘用香港會計、法律等專業高增值供應鏈服務拓展海外市場。同時，內地企業也可透過香港推廣優勢，對接環球買家，打造國際品牌。特區政府會整合香港的外地辦事處，包括投資推廣署、貿發局和香港駐內地的辦事處，組成一站式平台，成立內地企業出海專班。商經局局長會督導出海專班工作和協調各政策局、部門和機構，為出海企業制訂多元方案。

明年完成研究優化稅務寬減措施

金管局亦會推動銀行業尤其內地銀行在港設立區域總部，利用香港優勢，輻射開拓東南亞和中東等地區市場。出海專班也會吸引更多內地企業在港設立財資中心，明年上半年完成研究優化稅務寬減措施。金管局和沙特阿拉伯公共投資基金已簽署諒解備忘錄，創立達10億美元的新投資基金，用於香港和其他大灣區城市出海到沙特阿拉伯的企業。此外，金管局會連同香港銀行公會、香港總商會、香港工業總會等帶領銀行及中小企前往東南亞市場拓展商機，匯聚業界力量支撐出海平台發展。

港拓「出海專班」六招

資料來源：施政報告

1. 金管局會推動銀行業尤其內地銀行在港設立區域總部，利用香港優勢，輻射開拓東南亞和中東等地區市場，提供更全面的跨境金融方案。
2. 吸引更多內地企業在港設立財資中心，於2026年上半年完成研究優化稅務寬減措施。
3. 金管局和沙特阿拉伯公共投資基金（PIF）已簽署諒解備忘錄，創立達10億美元的新投資基金，用於香港和其他大灣區城市「出海」到沙特阿拉伯的企業。
4. 金管局會聯同香港銀行公會、香港總商會、香港工業總會等帶領銀行及中小企前往越南等東南亞市場拓展商機，匯聚業界力量支撐「出海」平台發展。
5. 政府會充分發揮香港展覽業的優勢，鞏固香港作為內地品牌「走出去」和環球品牌「引進來」的最佳平台，同時支持業界舉行更多有利推動品牌發展的活動。
6. 推動碳排放核算服務發展，助力「出海」企業滿足國際對綠色貿易的減排要求和標準。