

內聯外通賦能內企出海 助力外資拓華市場

港國際醫療創新樞紐價值凸顯

第17屆「香港國際醫療及保健展」早前圓滿落幕，作為年度「國際醫療健康周」旗艦活動之一，連同「亞洲醫療健康高峰論壇」及「醫管局研討大會」，吸引逾60個國家及地區約1.3萬名買家參與，進一步凸顯香港作為國際醫療創新與專業交流樞紐的地位。

以廣東鴿子醫療器械為例，其發展歷程凸顯香港的平台價值。該公司負責人Sandy指出，該公司成立於1990年，在呼吸領域已經深耕三十多年，早期主要以中國內地的內銷市場為主，產品主要聚焦於呼吸用器材、氧療產品以及新生兒護理相關產品。自2010年開始拓展出口業務，目前產品已出口至將近兩百個國家及地區，業務主要集中在亞洲及非洲地區，部分歐洲國家也有合作。

獲國際認可 標杆窗口價值高

Sandy認為，香港有不錯的發展空間，且具有一定的標杆與窗口作用，「由於國際市場對中國香港、中國台灣等地區的認可度較高，若能透過設立公司或合作來推廣品牌與產品，會更有利於我們開拓海外市場，尤其是作為進入更廣泛國際市場的門戶。」

談到在「出海」過程中的挑戰，Sandy指主要是來自各國政策變動較大，很多國家開始鼓勵本地生產，導致公司未來可能需要逐步從直接出口整機產品，轉為與當地企業合作設廠或代工生產。不論是關稅調整，還是產業扶持政策的變化，對海外市場都會產生一定影響。

轉攻獨家代理 精細化拓海外

她續指，未來會更積極考慮與海外當地企業合作，在當地設立生產或組裝基地，以更貼近各國市場需求。目前該公司也在持續尋找各國代理商，逐步由「全面鋪貨」轉為「每個國家及地區找一家至兩家獨家代理」的合作模式，讓市場運作更精細化、合作關係更穩定。雖然香港本身並非該公司的主要銷售市場，但香港作為國際金融與貿易樞紐，具備無可比擬的「橋頭堡」與標杆價值。該公司未來將繼續善用香港的國際化平台優勢，為全球市場的拓展與合作建廠戰略提供強而有力的支撐。

面對目前中東局勢不穩等邊緣政治問題，Sandy坦言，任何階段都會有不同的挑戰，例如疫情期間對公司而言反而帶來了更多機會，而疫情結束後的一年至兩年則屬於一個相對的調整和消化期。近兩年整體又朝較好的方向發展，市場表現逐漸趨於穩定，與疫情前相比差異不算太大。她表示：「各國政策與國際形勢仍在不斷變化，我們只能邊走邊調整策略。由於我們主要從事醫療相關產品，必須持續關注海外的關稅政策、當地醫療政策以及整體產業環境。」

對於近年來的宏觀經濟波動，她指出，醫療器械行業作為保障民生的剛性需求，受整體經濟景氣度的直接衝擊相對較小。不過，由於該公司的核心業務高度集中於新生兒科領域，相較於人口老化趨勢，全球各地的出生率變動及各地政府的醫療財政補貼與招標政策，才是驅動該公司業務增長的核心引擎。

外企借港經驗 拓內地市場



●Ergotron 地區總經理陳仁甫 (右)

香港文匯報訊(記者 莊程敏)美國全球領先的電腦工作流程解決方案供應商Ergotron展現香港平台的另一重要功能——將本地成熟應用經驗進一步複製，並打入內地市場。Ergotron地區總經理陳仁甫表示，該公司深耕香港市場已有相當長的一段時間，特別是在醫療領域，與本地醫院客戶有長期且穩定的合作關係。目前，香港多數公私醫院均採用其產品與解決方案，包括病房、手術室或其他臨床場景等。

香港實際案例提供示範作用

Ergotron現時主力為客戶提供多款核心產品、軟體及相關服務，目的在於提升使用者與電腦科技之間的協同工作模式。陳仁甫指，該公司希望藉由香港市場相對成熟且領先的應用案例，讓內地醫療機構了解在較為先進的醫療體系下，如何實現資訊的電子化、智慧化管理，以及日常工作流程的優化與標準化。

他續指，該公司目前在內地已經有一定的銷售基礎與客戶群，雖然自身是美國公司，但在歐洲、美洲與亞洲等地都設有眾多據點，配備專業人員與完善的服務體系，以支援當地市場需求。對於中美貿易環境的變化，該公司已制定相應的應對措施，以確保能持續、穩定地服務全球客戶。

至於未來計劃，他指出，Ergotron擁有多項專利技術及完善的產品研發體系。為進一步優化在香港對客戶的支持與服務能力，將與香港地區的授權合作夥伴緊密協作，持續且定期地回訪客戶，確保產品維持在最佳工作狀態。同時，該公司也會不斷把最新的技術與產品引進香港，提供給當地醫療機構及其他用戶。這將是短期內對香港市場的主要發展方向與規劃。

香港正積極發展為國際

醫療創新樞紐，多家來自內地及海

外的醫療企業近日接受香港文匯報訪問時表示，香港不僅是通往全球市場的「橋頭堡」，更是驗證產品、優化方案及複製成功經驗的重要平台。無論是藉香港品牌與制度優勢打造「出海」標杆，將本地成熟醫療應用示範推廣至內地市場，還是善用航空物流與高質買家資源加速布局全球，企業均在此找到面向國際的新機遇。香港在其中扮演著不可或缺的「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色，發揮出「內聯外通」的獨特優勢。

●文/圖：香港文匯報記者 莊程敏



●第17屆「香港國際醫療及保健展」吸引全球約1.3萬名買家參與。 資料圖片

香港文匯報訊(記者 莊程敏)與廣東鴿子醫療器械藉香港「出海」、Ergotron藉香港「打入內地」的策略路徑不同，來自深圳的睡眠健康科技企業「深圳市雲中飛」，展現了香港平台的第三重功能——作為企業累積國際經驗、對接高品質買家的「起點與試金石」。

港展會提供高品質買家

深圳市雲中飛銷售總監Lily Li指出，該公司2014年成立於深圳，為一家科技型企業，專注於睡眠健康產品的研發達11年，首款產品為止鼾系列，其後產品線逐步拓展至睡眠呼吸器及睡眠監測設備。

她表示，在拓展海外市場的過程中，香港市場對公司的發展起積極作用。「疫情前我們已連續兩年參加相關展會，疫情後的三屆展會也有參與。雖然展會整體規模並不算特別大，但為我們提供了接觸高品質買家的機會。例如在首年參展時，我們就與來自印度市場的一位買家達成合作，對方一次性下單5,500台呼吸器，是非常優質的客戶。」

她續指：「雖然我們的品牌知名度尚不算突出，但自相關設備推向市場3年以來，總銷售量已超過25,000台，呼吸器系列主打高性價比，希望用戶以相對較低的成本，獲得實用且可靠的設備。」目前在香港市場的產品表現良好，尤其是mini呼吸器，每月出貨量大約在600台左右。銷售通路包括線上與線下：線上有與本地大型電商及平台合作，線下則在部分連鎖店中設有銷售點。就購買門檻而言，睡眠呼吸器屬於家用治療設備，在部分歐美國家需要憑醫生處方方可購買，無論線上或線下均需出示處方。而在香港，目前尚未有必須持處方方能購買的嚴格規定。

她認為，其產品核心優勢主要體現在兩方面：其一是科技優勢。該公司位於深圳南山科技園區，當地科技發展水平高，供應鏈體系完善，有利於該公司持續進行技術創新與產品升級。其二是成本優勢。在保證技術與品質的前提下，該公司得以在價格上更具競爭力。「一些國際知名品牌產品性能優異但價格昂貴，目前我公司產品在實際使用效果上已非常接近這類頂級品牌：若將國際品牌產品的效果評為100分，我們大致可達到95分，而售價約為其三分之一，性價比優勢明顯。」

辦理海外合規認證拓市場

至於未來發展，她指規劃主要有兩點：第一，加速取得海外合規認證，包括Medical CE、FDA等關鍵資質，為全球市場的全面拓展奠定基礎；第二，持續加強品牌建立與推廣，提升品牌影響力，讓更多用戶了解並信任公司的產品。對於中美貿易戰對業務的影響，她表示，目前來看，對於醫療類產品在美國市場的影響相對有限。此類產品在美國需求剛性且替代性較弱，因此關稅壁壘對這一類產品的實際衝擊並不算大。

●深圳市雲中飛銷售總監Lily Li。

港展會提供高品質買家「試金石」

空運成本低10% 內企產品經港轉運全球

香港文匯報訊(記者 莊程敏)重慶如泰科技的「出海」經歷，展現出香港發展平台的另一項關鍵功能——作為企業全球物流配送的「中轉樞紐與成本優勢節點」。

重慶如泰科技成立於2009年，總部位於重慶，專注於重症監護儀和脈搏血氧儀的研發與生產，還推出針對動物的重症監護產品，以滿足不斷增長的市場需求。目前正積極拓展國際市場，業務範圍已覆蓋歐洲、南美洲及東南亞。其中，德國、意大利、西班牙、法國、波蘭和羅馬尼亞等國家成為該公司的主要市場。

重慶如泰科技首席執行官印強指出，香港在「出海」方面提供不少幫助，因該公司的代理商主要負責將產品銷往海外，約80%以上的貨物都是透過香港的物流運送到海外，

而且香港的航空物流成本低於內地，差不多便宜至少10%左右，具有很獨特的優勢。

應對貿易戰 部署開拓中東

印強表示，該公司成功「出海」的原因包括取得歐盟的醫療器材MDR認證以及巴西的相關認證，而ISO13485醫療品質管理系統國際標準的落實也是其順利進入海外市場的重要保障。儘管在「出海」過程中面臨市場合規性和認證等挑戰，但該公司亦積極應對，已完成3年的MDR產品認證，成功佔領一定市場份額。「現時在海外市場的發展勢頭良好，公司已成為脈搏血氧儀的最大生產企業之一，年出貨量超過10萬台。儘管面對美國和歐洲廠商的競爭，但憑著高性價比的產品，公司在市場中仍保持了競爭優勢。」

●如泰科技首席執行官印強(左)



不過，他坦言，中美貿易戰對其業務也帶來影響，雖然不算太大，主要是在美國市場的交易。「我們在美國也有一些客戶，他們有時會受到關稅波動的影響。當關稅降低時，客戶會急忙通知我們盡快發貨；而當關稅上升時，他們則會暫停發貨。」為應對中美貿易戰，該公司正考慮進軍中東等市場。他希望透過香港這個市場合作平台，利用其開放性，將產品銷售到世界各地。

香港文匯報訊(記者 蔡競文)隨著第17屆「香港國際醫療及保健展」圓滿落幕，下半年有一連串國際級醫療盛會將接力登場，涵蓋人工智能、生物科技、中醫藥現代化及可穿戴技術等領域，彰顯香港作為國際醫療創新樞紐的地位。

全球醫療峰會8月召開

「全球醫療峰會2026」將於8月7日至8日登場，聚焦人工智能與醫療融合、生命科學突破及醫療系統重塑等議題，匯聚全球七大關鍵領域領袖。同月13日至15日，「國際現代化中醫藥及健康產品會議」緊接舉行，探討傳統醫學臨床轉化及國際監管趨勢。

9月焦點落在「BIOHK2026香港國際生物科技論壇暨展覽」(9日至12日)，定位為「連結全球生物科技的樞紐」，涵蓋創新療法、基因與細胞治療等熱點領域。10月則迎來「GHIS 2026全球醫療健康創新峰會」(26日至27日)，由跨國龍頭企業與國際頂尖投行共同發起，聚焦醫療資產出海與全球資本對接，被視為醫療企業融資與併購的關鍵平台。

放眼明年，「WT可穿戴技術大會2027」將於3月重臨香港科學園，聚焦數字健康及人工智能驅動的穿戴設備。