

隨團內企：「聯動出海」盼設長效機制

指製造業硬實力能與港軟實力互補 可轉化為戰略紅利



特首中亞行

本屆特區政府規模最大的商貿代表團出訪哈薩克斯坦和烏茲別克斯坦，隨團的不少是來自大灣區內地城市、冉冉上升的企業。特區政府團隊的精心組織高效工作、中亞國家的市場潛力、當地對製造業的重視以及與中方的合作意願，給隨團內地企業家們留下了深刻的印象。他們認為，依託香港特區政府牽頭搭建出海平台，能夠實現內地雄厚製造業硬實力與香港獨特制度軟實力深度互補、聯動賦能，期待建立長效機制，持續推廣政企「組團出海」模式，讓這一聯動優勢轉化為助力中國企業高質量全球化發展的戰略紅利。



▲廣汽早前在哈薩克斯坦舉辦媒體、用戶試駕日活動。

▲廣汽早前在哈薩克斯坦阿拉木圖舉行新車上市發布活動。

廣汽：香港優勢助增中國車企競爭力

香港文匯報訊（記者 敖敏輝）隨同香港商貿代表團出訪中亞的廣汽國際總經理衛海崗接受記者採訪時表示，作為「世界500強」企業，廣汽集團早年的出海之路起步於香港，如今藉與香港「拼船出海」，更進一步穩步拓展包括中亞在內的重點國際市場，「在廣汽布局中亞的關鍵窗口期，隨香港商貿代表團出訪，意義重大，我們十分珍視此次機會。」他認為，借助特區政府搭建的高規格平台，企業能在較高對話起點上，與中亞兩國政府核心層及主流工商界展開雙向奔赴的務實溝通；同時香港一流的國際金融體系、法律服務等專業服務，也為中國車企跨國經營打造了高韌性的全球化護航通道，「這種粵港聯動、政企協同的機制性安排，正將香港的獨特優勢，轉化為像廣汽這樣的中國企業深耕國際市場的一種獨特競爭力和底氣。」

在此次隨團出訪前夕，廣汽推出「體系化出海」融入全球的戰略方向，提出到2030年，進入全球120個國家和地區，建成超2,000家海外網點，實現年銷量100萬輛，全速邁入中國汽車出海主力陣營的目標。衛海崗表示，以哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦為代表的中亞市場，是廣汽拓展市場

的重要抓手，兩國的獨特優勢，在於其區域樞紐地位和爆發增長的綠色轉型需求，認為是次出訪意義重大。

借助哈企渠道融入當地市場

抵達當地後，衛海崗隨團與當地銀行、投資主管部門等交流，參訪當地金融中心、國家創新中心等，很有收穫。「如2日上午，我們與哈薩克斯坦一家大型國家控股企業洽談交流，借助其渠道和資源，推動廣汽產品、產線等。那不只是『走出去』，更是『走進去』融入當地產業和市場生態。」衛海崗說。

談到在中亞布局，衛海崗介紹，在哈薩克斯坦，廣汽與當地頭部車企集團達成的汽車零件本地化生產合作項目，目前進展順利，預計在6月底正式投產。在烏茲別克斯坦，廣汽已正式設立子公司，穩步搭建了終端銷售與售後維修體系。

當前，廣汽正與當地多家優質合作方開展深度洽談，全力推進零件本地化生產落地，力爭實現從整車出口到本地製造的轉型突破。依託香港特區政府出訪搭建的官方合作平台與公信力加持，相關合作項目有望加速推進。

香港專業服務護航內企「出海」

此次隨團出訪的內地企業中，僅車企便超過5家，在衛海崗看來，由香港特區政府高層牽頭組團出訪考察，是內地汽車工業的「產業硬實力」與香港的「制度軟實力」一次深度交融，這種「聯動出海」為中國車企走好高質量全球化之路帶來戰略紅利。

衛海崗解釋，一方面，借助香港搭建的高規格平台，企業能與中亞兩國政府核心層及主流工商界雙向奔赴，更精準地對齊兩國的產業綠色轉型戰略，讓企業戰略與本地化智造，能在一個高度透明、合規且穩健的政策環境下加速推進；另一方面，建立合作機制後，香港一流的國際金融體系、法律服務等，也能為中國車企跨國經營有效護航。

衛海崗說，此次隨團出訪後，廣汽將進行全面戰略布局，打造覆蓋純電、增程、插混及實用性燃油車的「全品類、全動力、全場景」產品矩陣，全方位滿足中亞市場不同消費群體的出行需求。同時，在產業生態的構建上，同步啟動多元化產業布局，積極探索低空經濟、汽車包裝中心等配套業務合作，致力於打造「整車製造+多元配套」的一體化產業生態，深化與中亞當地的深度綁定合作。

香港文匯報訊（記者 敖敏輝）香港不僅是廣汽看重的核心增量市場，更是其全球化戰略布局的「橋頭堡」。衛海崗介紹，接下來，廣汽將在香港進行產品、服務和生態構建的全方位升級，服務好本地市場的同時，帶動拓展全球市場。

今年以來，廣汽多款綠色智能產品於香港市場持續走強。1月至2月，廣汽電動車銷量位列中國品牌前二、全品牌前三；3月，單月批發量逼近2,000台，創下歷史性突破；4月，廣汽私家車銷量更是一舉登頂銷量榜首；5月，廣汽在香港的終端銷量更實現同比293%的爆發式增長，市佔率穩步提升。

4款新車明年在港上市

衛海崗透露，繼去年發布「香港ACTION」計劃後，在即將到來的香港車博會上，廣汽將發布「香港ACTION2.0」，在產品、服務和生態構建上再升級，包括在香港車博會上亮相MPV新產品，到明年再有4款新車陸續在香港上市；另亦會拓展本地服務，全面升級質保里程、服務承諾；同時在換電、出行、服務港車北上等用車生態方面，也會有升級行動。

衛海崗說，在香港市場的這種「示範效應」，正推動廣汽於全球市場多點開花、提質增效。未來廣汽亦將借助香港成熟的專業服務體系，積極探索跨境投融資、全球合規風控及供應鏈金融的新範式，助力廣汽在「一帶一路」沿線，實現從「產品出海」向「全球深耕」的深度躍升。

廣汽香港基地全方位升級



廣汽正加速拓展中亞市場。圖為廣汽哈薩克斯坦展廳正向當地人講解產品。受訪者供圖

廣藥冀與哈基金攜手 共推健康產業國際化發展



●廣藥集團一行此前往特區政府投資推廣署調研交流。受訪者供圖

香港文匯報訊（記者 方俊明）廣藥集團董事長李小軍表示，此次隨香港特區政府代表團訪問哈薩克斯坦，並與薩姆魯克—卡澤納國家主權財富基金進行交流。廣藥集團期待與該基金加強交流合作，在醫藥健康產品國際貿易、大健康產業投資等多領域探索合作機會，共同推動健康產業國際化發展。

今年是中哈建交34周年，近年來兩國合作成果豐碩，共建「一帶一路」成為合作亮點。李小軍認為，中國醫藥企業國際化發展不僅是產品輸出，更是健康理念、文化價值和產業合作的交流互鑒。哈薩克斯坦等中亞國家區位優勢突出，市場潛力巨大，也是廣藥集團重點關注和積極拓展的新興市場，而哈薩克斯坦作為中亞最大經濟體，更是中國藥企出海發展的新高地。

據了解，薩姆魯克—卡澤納國家主權財富基金作為哈薩克斯坦國家級戰略投資平台，旗下覆蓋能源、鐵路、航空、通信等關鍵基礎產業，在資源整合、國際物流、跨境貿易及產業投資方面具有顯著優勢。李小軍表示，廣藥集團期待與該基金及哈薩克斯坦各界加強交流合作，結合該基金在區域產業布局及國際通道建設方面的能力，高質量融入共建「一帶一路」，在醫藥健康產品國際貿易、跨境供應鏈建設、大健康產業投資及中亞市場本地化運營。

廣藥构建「香港研發 灣區轉化 全球應用」體系

香港文匯報訊（記者 方俊明）作為是次隨團出訪的內地企業代表之一，廣藥集團董事長李小軍表示，是次隨團訪問中亞，感受到香港不僅是國際金融、貿易和專業服務中心，也是內地企業拓展「一帶一路」市場的重要橋樑。他表示，在廣藥國際化布局過程中，香港始終是最重要的戰略支點之一，集團近年來持續強化在香港布局，已設立廣藥白雲山國際（香港）研發中心及財資中心，構建「香港研發、灣區轉化、全球應用」的國際化體系。

推動合作項目落戶哈烏

李小軍表示，基於對中亞市場長期看好，廣藥將在中亞地區深化產業布局。此次訪問更將推動一批合作項目落地，包括：集團旗下白雲山漢方藥業將與科倫（哈薩克斯坦）藥業簽署抗腫瘤原料藥合作協議，進一步深化雙方在醫藥產業鏈及原料藥領域的合作；旗下白雲山天心製藥與烏茲別克斯坦AND公司簽署合作協議，將搭建烏茲別克斯坦本地化醫藥准入及分銷全鏈路體系，為後續廣藥全品類藥品進駐中亞市場築牢基礎。

「此次隨團訪問，我感受到中亞地區作為『一帶一路』重要節點，正迎來經濟開放、產業升級和區域合作持續深化的重要發展機遇。哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦等



●李小軍昨日在與哈薩克斯坦國家主權財富基金的見面會上發言。受訪者供圖

國家區位優勢突出、發展潛力巨大。」李小軍表示，近年中亞國家重視醫藥健康產業發展，在醫療健康、傳統醫學、生物醫藥、大健康消費等領域展現出廣闊市場空間，也為中國企業深化國際合作提供了新的機遇。

李小軍認為，中亞地區未來在醫藥健康領域至少具備三方面重要發展機遇。首先，中亞地區健康消費需求增長迅速，對天然健康產品、中醫藥產品及現代生物醫藥產品的需求持續增長；比如哈薩克斯坦和烏茲別克斯坦近年來醫藥市場增長率均達雙位數，市場潛力大。同時，隨著「一帶一路」建設持續深化，中亞地區作為連接中國與歐洲的重要樞紐，在區域經貿合作、供應鏈協同及國際市場聯動方面

具有重要戰略價值。此外，中亞國家對傳統醫學交流、生物醫藥合作和健康產業發展持積極開放態度，為中國企業開展國際合作創造了良好條件。廣藥集團希望以此次訪問為契機，進一步深化與中亞國家在醫藥健康領域的交流合作。

港研發中心拓中藥現代化

李小軍還表示，此行亦感受到香港作為拓展「一帶一路」市場橋樑的影響力，「香港特區政府成立『內地企業出海專班』，整合多方資源，為企業提供從戰略規劃、法律合規到融資落地的一站式服務，對企業國際化發展具有重要意義。」

李小軍透露，廣藥集團近年透過在港設立研發及財資中心，正構建「香港研發、灣區轉化、全球應用」的國際化體系。其中，香港研發中心重點圍繞中藥現代化、生物醫藥等領域開展國際科研合作；財資中心則依託香港國際金融中心優勢，強化全球資金統籌、風險管控及國際資本運作能力，為集團國際化發展提供金融支撐。

據了解，廣藥集團是全球首家以中醫藥為主業的「世界500強」企業，目前廣藥產品已覆蓋全球150多個國家和地區，謀劃形成中成藥、化藥、大健康產品、檢測及診斷產品協同出海的發展格局。