



獨角獸企業若要從本土市場邁向全球，善用國際金融中心的專業服務體系與全球商業網絡，往往是實現跨越式發展的關鍵路徑。香港作為連接內地與世界的「超級聯繫人」，正為這類企業提供獨一無二的平台支撐。全球數字控股集團（WebX）扎根香港多年，以這座城市為全球樞紐，構建串聯產業、用戶、服務與資本的創新聚合生態。集團董事會主席莊濟勇指出，香港兼具「內聯外通」的天然稟賦，集團將其視為對接內地產業與國際市場的戰略樞紐及運營總控台。

●大公文匯全媒體記者 李樂兒



●全球數字控股集團董事會主席莊濟勇

港助內企高效開拓全球市場

香港文匯報訊（大公文匯全媒體記者 李永青）近年內地企業出海數量持續攀升，但不少企業面對人生路不熟的難題。香港憑藉背靠祖國、聯通世界的獨特優勢，搭配完備的金融、法律、會計等專業服務實力，可協助內地企業高效把握全球發展機遇，是內地企業「走出去」的重要平台。

貿發局調查顯示，「一帶一路」沿線國家及地區已成內地企業全球布局的重點方向，94%受訪企業有意拓展相關市場，較2023年的73%顯著上升。然而，出海充滿挑戰，除美國貿易政策變動帶來的不確定性，企業還需要應對競爭加劇、地緣政治風險、成本上漲、貿易壁壘增加等問題；不同行業面對的痛點各異，製造業更關注供應鏈議題，服務業則較容易受海外本地市場環境影響。

面對錯綜複雜的國際營商環境，內地企業的海外策略也出現轉變，已不再單純追求擴大海外市場版圖，而是更加看重構建全球營運能力、提升整體競爭實力。貿發局指出，香港長期擔當內地對接國際市場的關鍵橋樑。憑藉「內聯外通」的定位、國際金融中心地位、成熟法律制度與完善的專業服務體系，香港可為企業提供市場推廣、金融、法律、會計、物流等一站式服務支援，尤其適合缺乏國際營運經驗的企業，協助其落地海外業務。

內企出海邁入深度全球化階段

安永則認為，當前內地企業出海已經邁入深度全球化階段，出海邏輯由過往的產品輸出，升級為品牌、技術、產能、服務與本地化運營的協同輸出。企業的核心競爭力，也從「能否成功出海」轉變為「能否長期經營海外市場」。出海既帶來新機遇，也對企業的人才布局、本地化經營和合規管理提出更高要求，相關挑戰已不只是簡單的市場進入問題，而是事關跨國經營穩定性、組織效率及長期盈利能力的系統性課題。

安永表示，香港作為全球領先的國際金融中心，擁有完備的金融基礎設施、成熟的監管制度及豐富的跨境產品，既是內地資金「走出去」的橋頭堡，亦是全球資本「引進來」的落腳點。出海企業可善用香港與國際接軌的法律體系和專業服務資源，對接國際品牌運營規範與ESG標準；同時依託香港作為國際貿易融資樞紐的地位，透過應收賬款保理、供應鏈融資等工具加快資金回籠。企業亦可結合香港的金融優勢，搭配南沙、前海的跨境金融創新政策，開展跨境人民幣及離岸貿易結算，降低匯率風險。

內企外闖主要挑戰

挑戰	企業比例 (受訪內企總數為2,015間)
難應對市場不確定性	57%
海外市場競爭激烈	56%
缺乏資金調整業務	51%
難掌握海外供應鏈	46%
不了解當地法律法規	42%
難與新夥伴建立合作關係	34%
缺乏供應鏈管理技術	30%
難保障原材料品質	20%
企業規模小難支援業務調整	20%
員工知識和專業技能不足	17%
缺乏管理層的支援	13%

資料來源：貿發局

全球數字控股集團構建跨洲聯動數字產業矩陣 港三重角色助內企出海 成戰略樞紐運營總控台



●香港正升級為「企業出海中樞」。資料圖片

香港平台優勢

- 1.「內聯外通」優勢
- 2.國際金融與資本中心地位
- 3.對接國際規則與專業服務標準
- 4.全球商業網絡與人才匯聚
- 5.自由經濟體制與資訊流通



●香港特區政府去年成立「內地企業出海專班」。圖為啟動儀式。

資料圖片

莊濟勇認為，香港最大的優勢在於既理解中國企業，又熟悉國際規則。未來，香港應將這份「雙向理解」進一步轉化為企業可直接應用的具體解決方案，從現階段的「資源鏈接平台」升級為「企業出海中樞」，不僅能充分發揮其獨特優勢，亦有助於優化本地產業結構。

資本連接平台 匯聚專業服務

莊濟勇指出，具體而言，香港在企業國際化進程中扮演三重關鍵角色。首先，香港是資本連接平台。企業可以通過香港接觸海外銀行、投資基金、家族辦公室、證券市場及國際資本，為不同發展階段匹配融資和資本服務。

其次，香港是國際規則和專業服務的聚合中心。莊濟勇認為，香港匯聚法律、會計、稅務、知識產權、品牌、物流、檢測認證及爭議解決等專業機構，可以幫助內地企業按照國際規則建立公司治理和跨境經營體系。

全球合作樞紐 對接合作夥伴

此外，香港是全球合作的樞紐。香港既熟悉中國內地產業和供應鏈，又擁有面向東南亞、中東

及歐美市場的國際網絡，能夠幫助企業尋找區域合作夥伴和專業人才。

WebX深耕數字領域八載，以「Web3+AI」雙輪驅動技術與模式創新，成功打造獨特的「三角融合閉環生態圈」與「五位一體數字大模型」，將WebX主網、鏈商貿易、鏈遊娛樂、支付社交、資本交易五大核心板塊深度耦合，形成覆蓋數字經濟全鏈路的生態體系。

目前，集團在美國、馬來西亞、阿聯酋、中國深圳均設有分部，構建起跨洲聯動的數字產業矩陣。

在協助中國製造、中國品牌及相關企業拓展海外市場過程中，WebX主要提供四種業務模式，包括平台接入、區域共建、內容合作以及產業與資本協同。

莊濟勇特別指出，對於具備長期發展潛力的企業和項目，集團將根據實際情況連接產業合作夥伴、香港專業服務機構及合規資本資源，支持企業由產品出口逐步走向品牌化和國際化經營。

現時，WebX已經與阿聯酋、馬來西亞、越南等區域團隊推進合作並簽署相關協議，同時形成覆蓋多個國家和地區的合作夥伴網絡，可覆蓋東

南亞和中東地區。

莊濟勇表示，集團未來將繼續深耕東南亞、中東等已經具備合作基礎的市場，完善本地商戶、渠道、供應鏈及服務夥伴網絡。在區域模式得到驗證後，再根據市場需求和合規條件複製到其他國家和地區，比如非洲、歐盟、美國。



●香港是全球合作的樞紐。圖為香港貿發局主辦的展覽。

資料圖片

莊濟勇：靠出海「組合拳」建可持續經營能力

突破。

莊濟勇認為，中國企業在产品品質與產能方面具備全球競爭優勢，但要實現成功出海，需重點關注以下五大方面：第一是做好市場判斷。不同國家在消費能力、渠道結構、文化習慣和監管環境上差異巨大，企業需審慎評估自身產品與目標市場的匹配度，並選擇恰當的市場進入策略。

場進入策略。

第二是品牌定位和表達的本地化。本地化不是簡單的語言翻譯，而是重新理解當地用戶的需求、價格偏好、消費習慣和信任機制。

有計劃建自有商戶網絡

第三是渠道和用戶關係。企業不能長期依賴外部平台購買流量，應有計劃地建立自有商戶網絡、社群生態、會員體系及用戶運營能力，夯實長期發展根基。

第四是跨境服務。企業必須全面應對支付結算、物流倉儲、稅務關務、售後服務、數據隱私、知識產權、產品認證和ESG等要求。

第五是資本與組織能力。海外市場投入周期較長，企業既需要與發展階段相匹配的資金支持，也需要培養能夠協調總部戰略、本地團隊執行和合作夥伴網絡的國際化人才。

「出海不是內地模式的簡單複製，而是企業在新市場中的第二次創業。」莊濟勇總結道，真正的全球化不在於「進入多少國家」，而在於「在多少市場建立了可持續經營能力」。

●香港助內企對接國際規則與專業服務標準。圖為香港灣仔。

資料圖片



SuperX：搶抓全球算力建設擴張機遇

香港文匯報訊（大公文匯全媒體記者 蔣去悄）人工智能（AI）技術持續迭代升級，推動科技企業強化全球布局。新加坡人工智能基礎設施解決方案供應商SuperX AI Technology Limited (NASDAQ:SUPX)，憑藉稀缺行業實質、完整全棧產品矩陣、輕資產產業合資模式，以及全球化市場布局，疊加頭部產業資本加持，被行業視作AI基建賽道具備獨角獸成長潛力的市場主體。

面向全球政府機構、科研院所、雲服務商與企業客戶，SuperX提供端到端AI基礎設施整體解決方案，設立新加坡、日本、美國三大區域中心統籌全球業務，在亞洲、北美12個國家組建NVIDIA認證工程團隊與本地化服務網絡，搶抓全球算力建設擴張機遇。

SuperX指出，公司依託NVIDIA加速計算生態，幫助客戶縮短AI基礎設施部署周期、提升運營效率，並根據業務發展需要靈活擴展。

提供全生命周期服務支持

據介紹，SuperX核心產品包含高效能AI伺服器、800伏特直流電（800VDC）解決方案、高密度液冷解決方案，以及AI雲端與AI智能代理。圍繞全棧交付，公司整合全球技術資源與戰略合作夥伴能力，將合規要求貫穿方案設計與交付過程，為客戶提供覆蓋部署、運營及全生命周期的服務支持。

目前，SuperX已有多個海外項目落地，涉及日本、新加坡、美國等國。其中，位於美

國丹佛的AI推理雲中心項目，為企業AI推理提供高性能GPU算力。項目首期部署64個AI加速器，僅用3.5個月便完成從項目籌備到集群測試的全流程。正式上線前，項目首批推理算力資源的大部分容量已被多家以AI為核心業務的企業提前預訂，反映出市場對專業AI推理服務的需求持續升溫。

作為近年最熱門的新賽道，AI產業獲得全球投資者廣泛青睞。SuperX作為AI基礎設施服務提供者，已取得包括太盟投資集團（PAG）、未來資產金融集團（Mirae Asset）和摩科瑞亞洲（Mercuria Asia）等機構投資者的支持，並匯聚來自戴爾、施耐德電氣、英特爾等企業的专业人才，為業務發展充分賦能。