重事前風險規劃 助內企穩步出海

張國鈞：港普通法及跨專業服務具優勢

第十六屆香港國際金融論壇暨第七屆「領航 9+2」粵港澳大灣區發展論壇昨日進入第二日。在昨日大會的「中國企業出海高峰會」上，特區政府律政司副司長張國鈞致辭表示，順應國家「十五五」規劃及香港第一個五年規劃，律政司將恒常舉辦「出海」對接活動，持續更新服務資源，依託香港普通法與跨專業服務優勢，配合內地企業出海由事後補救轉向事前風險規劃的新趨勢。他同時指出，APEC（亞太經濟合作組織）系列會議落戶港深，凸顯大灣區對外開放角色。

●文：香港文匯報記者 陳鍵行
圖：香港文匯報記者 曾興偉



●特區政府律政司副司長張國鈞在中國企業出海高峰會上致辭。



●張國鈞（左三）、周愷秉（右三）及鄭勇男（左二）等嘉賓出席高峰會。

中國企業出海高峰會由香港大公文匯傳媒集團主辦，亞洲科創企業出海協會、杭州市創業投資協會聯合主辦。香港大公文匯傳媒集團副董事長、總經理鄭勇男，香港亞洲科創企業出海協會發起人、杭州市創投協會會長周愷秉等出席並致辭。峰會在國家「十五五」規劃開局、香港第一個五年規劃公布的背景下，深入探討科創、合規、文化及創意等領域的企業國際化新路徑。出席嘉賓包括出海企業、政府部門、專業服務機構及投資界代表。

港深辦APEC活動顯灣區優勢

張國鈞在中企出海高峰論壇上表示，國家「十五五」規劃強調支持香港深化國際法律和爭議解決服務中心的發展，發揮專業服務優勢，協助企業走出去。香港第一個五年規劃亦呼應國家「十五五」規劃，提出善用「一國兩制」下香港實行普通法的獨特優勢，為內地企業走出去提供高質量法律專業服務。

他提到，香港最近成功承辦了APEC財長會，而APEC峰會也剛在深圳圓滿落幕，這兩場重要的國際經貿會議選擇在香港和深圳舉行，充分凸顯粵港澳大灣區在推動國家對外開放、促進區域經貿合作、加速市場互聯互通方面的獨特優勢，也對香港作為國家的「超級聯繫人」及「超級增值人」，提出更高的要求。

在這背景下，他認為今次出海高峰會聚焦中國企業全球化布局，討論專業護航、合規出海等議題，體現了中國出海企業觀念的變革，由過去先「走出去」，出現問題再事後補救的模式，逐漸轉變成出海前充分規劃，利用專業服務進行全方位的風險管理。這正是香港專業服務的優勢所在。

律政司整合資源協助「走出去」

他續稱，律政司去年12月設立香港專業服務出海平台，並先後與深圳前海管理局及深圳南山區委、區政府合辦兩場面向大灣區企業的出海對接活動，邀請香港跨專業界別及內地企業行業協會代表參與，聚焦內地企業最關切的出海常見議題，反應十分熱烈。因此，他表示，當局將恒常舉辦相關交流及對接活動。

為便利內地企業與香港專業服務精準對接，張國鈞指出，律政司進一步整合了香港專業服務機制，先後發布兩輯香港專業服務助力中國內地企業出海成功案例實錄，合共收錄逾210個成功出海案例，涉及不同行業，涵蓋法律、會計、金融及商業諮詢四大專業領域。

此外，律政司於今年4月推出支援出海的香港法律專業服務提供者名冊，以便利內地企業物色專業夥伴。張國鈞介紹，該名冊「細分專業服務的類型，以及曾經服務過的行業的類別，協助內地企業篩選出最合適的專業服務提供者。」他並強調，將持續更新專業服務的資訊，並加強企業需求對接的工作，務求能更高效地回應內地企業對不同類型專業服務的需求。

凝聚共識對接資源 建出海新模式

香港文匯報訊（記者 陳鍵行）香港大公文匯傳媒集團副董事長、總經理鄭勇男昨日在「中國企業出海高峰會」致辭時表示，「國家有宏圖，香港有擔當」，香港第一個五年規劃把提升香港「出海」平台功能擺在突出位置。從設立內地企業「出海」專班，到構建高增值供應鏈服務中心，香港正以「內地培育＋香港增值＋全球市場」的「出海」新模式，從傳統的「超級聯繫人」升級為全方位賦能的「超級增值人」。

從產品出口走向品牌出海

鄭勇男表示，當前正處於國家「十五五」規劃開局起步的關鍵節點，「十五五」規劃明確部署推進高水平對外開放、加快建設貿易強國、推動共建「一帶一路」高質量發展，支持有條件的企業穩妥有序開展國際化經營，培育一批具有全球競爭力的世界一流企業。內地企業從產品出口走向品牌「出海」，從單打獨鬥走向抱團「出海」，既是自身發展壯大的內在需要，更是服務國家高水平對外開放的時代使命。

談及香港在中國企業「出海」過程中的角色，鄭勇男表示，香港「背靠祖國、聯通世界」，在「一國兩制」下兼具普通法制度優勢、自由港底蘊和頂尖的專業服務能力，是內地企業走向世界值得信賴的最佳拍檔和戰略跳板。

就本次高峰會的交流與合作，鄭勇男提出三點建議：首先是凝聚戰略共識，把握「出海」大勢，深入解讀國家「十五五」規劃的開放布局與香港第一個五年規劃的部署，精準研判全球經貿格局演變趨勢，明晰中國企業高質量「出海」的方向與路徑。

其次是深化資源對接，釋放協同效能。他期望政府、企業、金融機構、科研院所各方充分交流、精準匹配，推動金融服務、專業服務與企業需求深度對接，探索「香港平台＋灣區產業＋全球市場」的合作新模式，匯聚賦能企業「出海」的整體合力。

第三是共謀長遠發展，講好「出海」故事。他指出，圍繞企業出海的痛點、難點建言獻策，完善可持續的出海支撐體系，同時攜手講好中國企業合規經營、合作共贏的「出海」故事。

周愷秉：香港是內企出海第一站

香港文匯報訊（記者 陳鍵行）亞洲科創企業出海協會發起人、杭州市創投協會會長周愷秉昨日於「中國企業出海高峰會」致辭時表示，「出海」正從少數內地企業的選擇題，變成這一代內地科創企業家的必答題，香港正是內地科創企業「出海」的最佳選擇地。他建議內地企業將香港作為出海第一站，把合規能力作為核心競爭力，並冀資本成為企業的長期陪伴者，讓真正的好技術長成真正的好企業。

協同出海時代已到來

剖析當前內地企業的「出海」趨勢，周愷秉認為單兵作戰的時代正在過去，協同「出海」的時代已經到來。他說：「過去40年，中國企業『出海』靠的是成本與規模，今天靠的是技術與品牌。」他同時提醒，在人工智能、機器人、生物醫藥、新能源等領域，中國企業已具備與世界同台競爭的實力。而技術領先不等於市場領先。陌生的監管環境、複雜的合規制度、分散的渠道以及文化的差異，「任何一環都可以讓一家好企業停留在最後一公里」。

針對企業及投資機構如何推進「出海」布局，周愷秉在會上分享了三點具體建議：首先是希望內地企業把香港作為出海的第一站，建議先將區域總部，海外運營總部，研發中心設在香港，透過香港的規則進行校準，再走向東南亞、中東和歐美市場。

第二是把合規能力作為核心競爭力，他建議內地企業與香港的法律、會計、仲裁、銀行機構建立長期合作，讓合規從事後補救變成事前設計。

第三是希望市場多一點耐心資本，「讓真正的好技術長成真正的好企業」。他同時指出，投資機構能做的不只是投資企業，而是陪伴企業走過從本土到全球的每一道坎。

擁規則信用全球性網絡

談及香港的優勢，周愷秉指出，國家「十五五」規劃明確提出支持香港建設國際創新科技中心，香港第一個五年規劃亦將此列為重要目標，特區政府亦成立服務企業「出海」的專班，香港不僅是「超級聯繫人」，更是「超級增值人」，「科創企業在香港得到的不只是一筆筆資金，更是規則、信用和通往全球的網絡」。

專家籲內企防「踩坑」 善用港「隔離牆」避險

香港文匯報訊（記者 陳鍵行、周紹基）內地企業「走出去」步伐加快，但在地緣政治與海外監管日趨複雜下，盲目擴張往往代價高昂。在昨日兩場圍繞「合規出海」與「價值出海」的圓桌論壇上，多名法律、會計及金融界專家警告，內企出海切忌「出事後才補救」，必須將風險管理前置，並善用香港的普通法及稅制優勢搭建「風險隔離牆」，避免單一海外項目觸礁拖垮整個集團。

需要了解各地商業「潛規則」

海外投資動輒數億美元，盡職調查稍有疏漏便可能血本無歸。信永中和國際諮詢合夥人徐鋼分享多個「踩坑」實例指，曾有內地行業龍頭在非洲與加拿大企業發生訴訟，最終面臨業務拆分；亦有企業因未調查清楚當地社群狀況，導致逾3億美元的投資項目閒置長達20年。他續指，該行曾處理一宗高達200億美元的澳洲投資案，最關鍵的並非技術，而是地皮是否涉及古蹟遺址，一旦涉及古蹟，遷移可能耗時5年以上，「沒有企業能承受這種時間成本。」

港大經管學院會計與法律教學副教授羅煒亦提醒，企業落地除要遵守明文法規，更需適應當地商業「潛規則」。例如不少海外地區員工在晚上6時後便不接工作電話，若中資企業仍要求員工「24小時不關機」，極易引發當地利益相關方反感，造成營運阻礙。



●各嘉賓在「圓桌論壇：價值出海．香港賦能—從合規出海到價值出海」上發言。

簽約時應首選中國法避風險

面對歐美近年頻繁實施制裁，合同條款設計成為出海企業的「護身符」。華南（香港）國際仲裁院執行主席王桂壎直言，不少企業在談判時輕易在爭議解決條款上讓步，卻忽略背後地緣政治風險。他指，國家雖已出台《中華人民共和國反外國制裁法》，但前提是合同必須受中國法律管轄，「若合同適用外國法，對方大可表示不受該法規管。」他建議內企簽約時應首選中國法，若遭外方反對，則應退而爭取採用香港法，並選擇香港作為仲裁地，利用「一裁終局」機制避免陷入漫長訴訟。

香港立法會議員、招商局港口集團有限公司董事會副主席嚴剛同樣強調「合規前置」，建議企業在投資前將盡調發現的風險分級，對觸及「紅線」的項目實行一票否決。在具體落地架構上，中豪律師事務所管委會副主席楊青指出，內企透過香港控股主體與境外第三方簽約，一旦發生營運或投資糾紛，法律責任僅限於香港主體，內地母公司可退居幕後實現「風險隔離」，同時享受香港首200萬港元利潤僅徵8.25%利得稅的優勢。

不過，集友銀行企業銀行部副總經理李昕提醒，部分企業僅將香港公司當作單純的「收款渠道」，在港既無員工也無真實業務紀錄及對應合同，這將導致銀行在合規及授信審核時難以將資金與貿易掛鈎，令企業在跨境結算與融資時處處碰壁。

嘉賓談文化出海

特區政府文創產業發展處文創產業專員黎細明：

●國家「十五五」規劃中，明確香港要建設成為中外文化藝術交流中心。文創產業發展處已和內地三個文創品牌簽署合作備忘錄，促進香港與內地設計師、品牌之間的合作。該處希望能為內地與香港業界搭建國際交流平台，目前設有兩大基金，支援八大創意產業。

廣東省工藝美術研究所所長李紫螢：

●現今年輕人習慣透過短視頻、遊戲IP以及各式互動體驗等自己喜愛的渠道，去認識傳統文化，要善用更多新平台做傳播工作。

羚邦集團創辦人趙小燕：

●現今中國的知識產權註冊、版權登記數量位居全球之冠，中國強大的實力作為後盾，能夠支撐IP產業的發展。業界期望，IP學院培育的人才，不只是懂得知識產權保護，更要懂得IP商品化營運。

德盈控股創始人、董事會主席兼行政總裁許夏林：

●作為創作者，首要先釐清，現在做的IP究竟是純粹自我表達，還是要面對市場。知道目標受眾，才知道要產出什麼樣的內容，要用什麼方式打動他們。

非遺文創出海 最後一公里在香江

香港文匯報訊（記者 周紹基）廣東省廣輕控股董事長戴智昨日出席論壇活動致辭時表示，香港是國際金融貿易與專業服務樞紐，亦是大灣區連接全世界的重要橋樑，現今企業「出海」，已不單是產品與訂單的輸出，更是品牌文化、標準以及生態的「出海」。企業未來如何建立國際品牌影響力，透過跨文化行銷，運用在地文化敘事，提升海外對品牌的認同感，將是企業從銷售產品到建立品牌的關鍵所在。

廣輕控股是廣東省屬企業中，唯一以文化創意及體育服務作為主業的文化龍頭企業，長期致力於工藝美術的傳承與創新、文創產業升級以及非物質文化遺產的推廣。戴智認為，文化「出海」不能僅靠販賣文化符號，而是要推出富有故事、設計感與高品質的產品；不應只執行一次性專案，而是要累積可複製、可授權、可重複運用的能力。

廣輕建非遺資料庫 孵化自有IP

戴智指出，文化是國際品牌最難被複製的差異化優勢，在地化敘事是獲得品牌認同的切入點。該公司推動嶺南非遺紋樣與大師技藝的系統化、數位化，建構珍品庫、紋樣庫、工藝庫、匠人資料庫，孵化自有IP，同時與頂級文化IP深度合作，讓非遺技藝可以被體驗、被傳播。該公司還推動工藝美術設計融入汽車內飾、美妝產品等製造環節；將舊工業廠房改造為文創園區，把工業遺存轉型為文化旅遊綜合體，讓文化服務走出展館，走入生活場景。

廣輕控股總會計師楊柳在高峰會上則指出，非遺產品「出海」的「最後一公里」，關鍵就在香港。內地文創企業最不缺產品研發能力，最欠缺的是國際敘事能力與海外渠道。「公司可製作出全世界最精細的工藝，卻不知道如何向巴黎買手講解一道紋樣背後的內涵與價值；在倫敦百貨找不到合適的商品陳列方式。如何把一件普通紀念品，轉變為富有故事的設計精品，正是香港擅長的領域。」香港通曉國際審美邏輯，熟悉國際商業規則，能夠把東方故事翻譯成世界可以理解的語言，也能夠將手工藝納入全球供應鏈體系。

楊柳還代表廣輕發出倡議，共建嶺南非遺全球IP授權與服務平台，深度挖掘廣府、潮汕、客家等大灣區特色文化，進行系統化的創意設計，並搭建專屬嶺南非遺的原創IP設計資料庫。



●廣輕控股董事長戴智表示，現今企業「出海」是品牌文化、標準以及生態的「出海」。