借港專業優勢 廣汽中亞銷量倍增

全價值鏈生態「出海」本地化作差異化適配

今年6月，廣汽國際隨香港特區行政長官李家超率領的商貿考察團赴中亞考察，洽談合作；半年後，這趟行程結出碩果。廣汽集團副總經理、廣汽國際董事長陳家才昨日在2026廣州車展上接受香港文匯報專訪表示，今年廣汽在中亞市場產品推廣、渠道搭建與本地化布局多點突破，哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦等中亞國家及高加索地區市場銷量均實現成倍增長，且增長勢頭有望延續至明年。借助特首率團出訪搭建的平台，廣汽把香港在金融、法律、會計、合規管理等成熟專業資源引入中亞，賦能當地業務拓展。 ●香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道



◀廣汽集團副總經理、廣汽國際董事長陳家才表示，香港是廣汽高質量「出海」的重要平台。 香港文匯報記者敖敏輝 攝



◀廣州車展第一天，廣汽展區吸引大量前來洽談的海外客商。 香港文匯報記者敖敏輝 攝

如今，廣汽已累計產銷突破3,000萬輛，海外建成8座工廠、9個零部件倉庫、超900家銷售服務網點，正從單一產品出口邁向研、產、銷、服全價值鏈生態「出海」。

在中亞市場，廣汽的落地步伐清晰。廣汽與哈薩克斯坦當地實力雄厚的ALLUR集團推進本地化生產合作，多款車型已在其生產基地量產下線。在烏茲別克斯坦，廣汽今年設立當地子公司，逐步搭建銷售與售後服務體系，埃安i60車型在當地廣受歡迎。

香港的專業服務優勢，是廣汽深耕中亞的重要依託。陳家才介紹，借助李家超特首率團訪問中亞的契機，廣汽攜手香港優質資源進入中亞，把香港成熟的金融、法律、稅務、合規管理體系引入當地業務。在烏茲別克斯坦，廣汽通過與香港金融機構合作，顯著降低融資成本；在跨境投融資、資金結算、風險管理和國際業務合作方面，香港的專業服務為海外拓展提供了堅實支撐。

旗下網約車擬拓哈烏兩國

在與中亞政府部門及工商組織的交流對接中，香港作為國際商貿樞紐的橋樑作用得到發揮，幫助廣汽進一步了解當地營商環境與政策法規，推動中亞業務走得更穩、更深入。目前，廣汽已開始布局將如祺出行（廣汽旗下網約車平台）引入哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦市場，同時與當地本土出行公司開展合作，推動網約車、出行業務落地。

陳家才表示，廣汽堅定走高質量出海之路，這與過去單純的產品出口有本質區別。他把出海劃分為三個階段：「走出去」靠產品，「走進去」靠體系和生態供應鏈，「走上去」靠品牌；前期只要產品做適應性開發、滿足當地法規即可銷售，而要真正扎根當地，則需要體系化運營、本地化供應鏈、本地化製造與研發、本地化銷售服務一體化，這正是廣汽「在當地、為當地」理念的核心。

「一國一策」穩步拓海外市場

在陳家才看來，本地化的關鍵是「一國一策」，不能簡單複製中國內地經驗。他坦言，最大挑戰在於各國法規標準、消費習慣、產業配套差異巨大，同一車型要應對全球不同環境：北歐極寒天氣、中東沙漠高溫、南美安第斯高原爬坡對扭矩和大功率的要求，都需要從開發端做起差異化適配。以中亞北部市場為例，車輛需配備加熱座椅、加熱方向盤與後視鏡，同時強化前後排空調製冷，要求在短時間內快速降溫。

泰國是全價值鏈本地化的典型樣本。廣汽在泰國羅勇建成智能工廠，移植全球「燈塔工廠」同源技術，累計整車下線突破1萬輛；因湃泰國PACK工廠作為廣汽首個海外自主電池PACK工廠投產，實現整車與電池核心部件「雙重本地化」。當地還首發海外服務品牌GAC CARE，建設電池服務中心、推進「百城千樁」補能計劃，並與高校合作培養本土新能源人才。目前廣汽穩居泰國電動出租車市場份額第一。

以香港為橋樑 拓右軚車市場

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）香港既是廣汽出海的成熟市場，也是開拓全球右軚市場的先導平台。廣汽集團副總經理、廣汽國際董事長陳家才昨日在訪問中介紹，今年4月廣汽在香港全市場市佔率排名第一；傳祺E9自4月起拓展香港市場，目前銷量處於頭部水平。他預計今年廣汽全系車型在香港銷量約5,000台，同比增長約110%，2027年有望實現更大增長，除擴大銷量規模外，還將導入更多高端車型，優化車型結構。

持續擴充本地銷售網絡

目前廣汽在香港擁有多個優質銷售合作夥伴，銷售業績躋身行業前三，服務與銷售網絡持續擴充。在售車型包括埃安UT、傳祺E9、昊鉑HT等5款，今年年底至明年第一季，AION i60、AION N60兩款新車將全面進入香港市場；後續還將引進更多高端車型。陳家才表示，香港本身是右軚車高密度市場，廣汽正以此為先導，擴大右軚業務推廣，打磨產品與服務經驗後，再向其他右軚市場輸出。



●廣汽AION i60即將引入香港市場。 香港文匯報記者敖敏輝 攝

陳家才表示，依託香港國際商貿樞紐地位，廣汽將繼續借助當地成熟的渠道、金融與專業服務網絡，把香港打造為連接內地製造與全球市場的橋樑。

Clear Street併購寶盛 在港設亞太業務樞紐



●Clear Street在完成收購寶盛證券後，正式在香港設立其首個持牌業務據點。 政府新聞處

香港文匯報訊（記者 孫曉旭）總部位於紐約的雲端原生金融基建科技公司Clear Street，在完成收購寶盛證券後，正式在香港設立其首個持牌業務據點。投資推廣署昨日指出，是次投資為香港金融生態圈引入Clear Street現代化的金融市場基建及數碼專長，同時將香港打造為該公司拓展亞太區業務的策略據點。

有關交易早於今年2月公布，現已正式完成交易取得所需監管許可，包括香港證監會的批准。香港將成為Clear Street推動區內業務增長策略及部署其雲端原生平台發展的關鍵樞紐。

Clear Street行政總裁兼聯合創辦人Uriel Cohen表示，完成此次收購標誌着公司拓展全球業務的重要里程碑。寶盛證券在全球其中一個最具活力的金融市場建立穩固業務，期待為其客戶提供現代化平台上的服務。憑藉統一的基建平台，公司將能夠攜手服務亞太區以至全球範圍內的客戶。

寶盛證券行政總裁Mikaal Abdulla表示，透過Clear Street的平台，客戶將可受惠於更全面的服務能力及更廣闊的市場機遇，同時繼續享有寶盛證券一貫的個人化及多語言服務。他期待結合Clear Street的科技專長與寶盛證券深厚的本地市場經驗，支持未來在區內的業務增長。

是次收購亦標誌着Clear Street在寶盛證券穩固的零售經紀業務基礎上拓展新機遇，進一步服務香港龐大的機構投資者及金融中介機構。香港辦事處將支持其機構經紀及主經紀服務在區內的持續拓展。透過結合寶盛證券的本地市場經驗與客戶網絡，以及自身機構業務實力，Clear Street將致力擴大亞太區客戶群，連接零售與機構市場，推進全球增長策略。

投資署：鞏固港金融中心地位

投資推廣署助理署長梁瀚璟表示，香港一直以來都是全球金融機構進軍亞洲市場的重要門戶，更日益成為新一代金融基建服務供應商的首選據點。Clear Street在港投資引入先進的雲端原生技術，不僅為專業投資者優化市場連接及提升數碼體驗，同時鞏固香港作為領先國際金融中心的地位。

寶盛證券於1997年在香港成立，是一間網上證券經紀行，持有證監會第一類、第二類及第七類受規管活動牌照，並為客戶提供18個環球市場的投資渠道。寶盛證券現以Clear Street旗下寶盛證券品牌營運。

大家樂AI分析顧客偏好 聘代言人拓年輕客

香港文匯報訊（記者 蔡競文）本地連鎖飲食龍頭之一大家樂集團（0341）昨日公布截至9月底止中期業績，股東應佔溢利1.01億元，增長117%。每股基本盈利17.8仙，去年同期為8.2仙；派中期息每股15仙，按年增加50%，派息率約為84%。大家樂表示，集團正運用大數據及人工智能（AI）分析顧客偏好，精準調整推廣與促銷策略，並按不同渠道的銷售表現優化堂食及其他銷售渠道組合。

內地收入增 穩步拓灣區網絡

集團指，旗下品牌大家樂與多位在年輕一代中具號召力的代言人合作，進一步拉近與年輕消費者的距離，包括藝人黃詠霖、朱柏謙、朱柏康以及人氣社交媒體頻道JFFT（Just For Fun Team）的核心成員。

大家樂提及，內地市場仍是具潛力的增長引擎。集團將繼續優化堂食與外賣並重的「雙引擎」策略，並以「正宗香港，原創原味」的品牌定位加強差異化優勢；同時持續完善具可複製性及高回報的店舖模式，穩步拓展大灣區門店網絡。

據財報，集團期內收入39.95億元，按年跌1%。香港收入錄32.05億元，下跌2.94%；中國內地收入則錄7.9億元，增7.66%。集團總體毛利率9.7%，按年擴大1.5個百分點。主要受惠於集團積極控制直接成本，並持續透過提升營運效率改善盈利能力。

經調整EBITDA增加23%至2.99億元。香港分部利潤升27.3%至2.22億元，利潤率6.9%；中國內地分部利潤升12.2%至7,680萬元，利潤率9.7%，反映香港及內地業務盈利能力同步改善。

截至9月底，集團在香港有369間門店，較3月底淨減6間；內地有193間門店，淨減2間。集團表示，正持續優化香港門店網絡，期內整合21間表現未如理想的門店，並調整各區布局，把握進駐具策略價值地點的機會，期內新開15間門店。內地期內新開6間門店，另有8間新店籌備中。



●截至9月底，大家樂集團在香港有369間門店，較3月底淨減6間。 資料圖片

智譜看好中國AI大模型超美

香港文匯報訊（記者 蔡競文）隨着科技「東升西降」的浪潮不斷推進，內地人工智能產業正在急速發展。智譜（2513）董事會秘書肖磊昨於香港富途藍曜資本峰會表示，預計於未來兩年內，中美兩國在人工智能(AI)方面競爭差距一定會收窄，未來中國模型有很大的機會突圍甚至反超。

肖磊昨日稱，過去兩三年中美模型於前沿路線上的重心並不一樣，中國模型比較聚焦混合專家模型層面，以更極致的工程效率，在同等的智能條件下實現更低的成本。他指，這種發展是偏產品和偏商業化的路線，但不能達到技術的天花板，認為不能將這條路線絕對化。

肖磊又表示，目前整個前沿模型競爭在技術範式和路線上，未有收斂至一個到兩個共識點上，在研究的進步下，可以擴展的單點越來越多，因此對未來3年至5年的競爭窗口看法樂觀。

預料「無人區」發展上具優勢

他指，海外技術仍然聚焦在算力的峰值上，對應模型的基座的大小；而內地的模型公司則因各種條件限制而在橫向發展，除了模型的基座的參數大小之外，開始在推理的深度、訓練環境，數據和工程上不斷尋找擴張的點。

肖磊又指，AI技術路線的競爭在面臨物理限制下，已經進入到沒有既定路線的前沿「無人區」，包括美國要面對數據中心的當量和電費；中國則面對訓練參數所需的數據量不足，而中國擁有全世界最龐大的工程師群體，能利用環境數據進行閉環訓練，在「無人區」的發展上具有優勢。因此他預計在未來24個月，中國模型反超海外模型是可以預見。

壁仞BR20X料明年規模化部署

另外，內地科技企業積極自行研發晶片，國產GPU企業壁仞科技（6082）向傳媒表示，面向模型訓練和推理的新一代旗艦芯片BR20X已開始向客戶送測，公司計劃在2027年規模化部署。

袁記食品昨起招股 集資4.57億

香港文匯報訊（記者 岑健樂）2026年香港新股市場持續活躍，截至11月20日，港交所已有約125隻新股掛牌，累計集資額約4,098億元。臨近年尾，新股熱仍未退。有兩隻新股於昨日起至下周三公開招股，預計將於12月7日掛牌上市，合共集資逾7.3億元。這兩隻新股分別是持有餐飲品牌「袁記雲餃」的袁記食品（3364），以及電子功能增強材料公司貝斯特材（3707）。

每手入場費約2828元

其中，袁記食品計劃發售1,631.23萬股H股，香港公開發售佔10%，招股價介乎每股23至28元，集資最多約4.57億元。一手100股，入場費約2,828.24元。聯席保薦人為華泰國際及廣發證券。

以發售價中位數25.5元計算，是次招股所得款項淨額約3.466億元。該公司擬將所得款項淨額中，約20%用於數字化與智能化建設；約52%用於通過擴大海外供應鏈建設，加快海外市場拓展，探索海外市場潛在投資及併購機會；約10%用於品牌建設與產品研發；約8%用於供應鏈升級；約10%用於補充營運資金及一般企業用途。

貝斯特材集資2.8億

至於貝斯特材則計劃發售3,999.9萬股H股，香港公開發售佔10%，招股價介乎每股6至7元，集資最多約2.8億元。一手500股，入場費約3,535.3元。獨家保薦人為國泰君安融資。

以發售價中位數6.5元計算，是次招股所得款項淨額約2.119億元。該公司擬將所得款項淨額中，約43.2%用於提高現有產品的產能及促進新產品的開發及商業化；約37.4%用於建設研發中心；約8.1%用於未來進行潛在的併購；約4.1%用於拓展銷售及服務網絡；約7.2%用作營運資金及一般公司用途。

南方東英夥三星資產拓ETF

香港文匯報訊（記者 蔡競文）南方東英昨日宣布與韓國三星資產正式達成戰略合作。雙方將透過加強在亞洲市場ETF領域的投資顧問合作，攜手提升產品競爭力。根據該投資顧問協議，自11月3日起，三星資產將委任南方東英作為其韓國交易所上市產品Samsung KODEX China AI Tech Active ETF的投資顧問。

同時，南方東英將委任三星資產運用（香港）擔任南方東英富時香港韓國科技+指數ETF（03431）的投資顧問。該ETF將於11月30日起正式更名為「南方東英三星富時香港韓國科技+指數ETF」，作為雙方戰略合作的一部分。

南方東英總裁丁晨表示，透過將南方東英植根香港的專業優勢和ETF領域的強大實力，與三星資產運用在韓國市場的深厚資源相結合，期待能夠進一步拓寬亞洲市場的投資機遇，為廣大投資者創造更多價值。展望未來，南方東英將繼續與三星資產緊密合作，滿足投資者對韓國半導體及人工智能企業日益增長的配置需求，並持續深化雙方在亞洲ETF領域的多元合作。