

高層統籌 集結力量 主動出擊 內企出海專班啟動 年底首辦大型推廣

發揮優勢

特區政府新成立的「內地企業出海專班」

昨日正式啟動，財政司司長陳茂波表示，專班具有三大特色：「高層統籌」確保資源整合、打通障礙；利用「集結力量」，統籌政府、專業團體等界別力量形成聯乘效應；採取「主動出擊」策略，通過招攬企業和組團出訪開拓海外市場。負責督導該專班的商經局局長丘應樺表示，希望透過這個平台，匯聚各方專業力量，讓內地企業有序走向世界，同時能轉化為香港經濟的新動能，進一步鞏固國際商貿樞紐的地位。

大公報記者 李樂兒

專班三大特點

核心機制

目標

- | | | |
|------|--|---|
| 高層統籌 | 在政府治理架構的高層 | 以宏觀的視野、暢順的溝通、快速的行動，統合資源、打通障礙，讓支持企業「出海」的工作做得更有力度、更及時 |
| 集結力量 | 聯動政府的相關政策局和部門以及多個公營機構、專業團體、商會以及商業機構等 | 匯聚資源、集思廣益，發揮更大的聯乘效應 |
| 主動出擊 | 主動招攬內地企業利用香港這平台「出海」，包括以組團出訪海外市場等多樣化的方式 | 發動和集結各界力量，發揮最大影響力，達至最佳效果 |



「內地企業出海專班」昨日舉行啟動儀式。

大公報記者林少權攝

新一份施政報告提及，全面融入國家發展大局，發揮香港「內聯外通」的功能，吸引更多企業利用香港平台「出海」，創造商機和經濟回報。特區政府成立「內地企業出海專班」，主動招攬內地企業利用香港平台「出海」。商經局局長會督導「出海專班」工作及協調各政策局、部門和機構，為「出海」企業制訂多元方案。

吸引內企在港設財資中心

陳茂波在啟動儀式上致辭時表示，內地企業「出海」發展，尤其是在全球南方布局供應鏈和產業鏈，既是大勢所趨，也是企業壯大發展的必然選擇。去年外地駐港企業在港共設有超過1400間地區總部，其中逾300間來自內地。他強調，香港在服務內地企業「出海」方面，還有很大的發展潛力。

「出海專班」是提升香港「引進來、走出去」平台功能的重要舉措。陳茂波指出，在專班的督導下，特區政府將推出多項政策措施，包括推動內地銀行在港設立區域總部，輻射東南亞和中東市場；吸引內地企業在港設立財資中心，並於明年上半年完成研究優化稅務寬減措施；由金管局與沙特基金共同設立10億美元投資基金，支持大灣區企業進軍沙特；組織商界考察團赴東南亞拓展商機，並發揮香港會展優勢助力品牌雙向流通；此外還將推動碳排放核算服務等。

丘應樺致辭時表示，「出海專班」將調配跨局、跨部門、跨機構及跨界別資源，構建一站式、高效且前所未有的「出海」支援平台。相關工作將從三個維度展開：一是合作共贏，凝聚法律、金融、會計等專業力量，促進資源整合與知識共享，發揮協同效應；二是拓展網絡，整合投資推廣署、貿發局、經貿辦及駐內地辦事處力量，擴展國際視野；三是實效為本，根據企業實際需求，提供針對性、量身定製的一站式支援，涵蓋稅務、法律、融資、檢測認證、ESG（環境、社會及管治）、知識產權保障等多方面諮詢服務。

年底前討論工作策略及計劃

投資推廣署署長劉凱旋指出，「出海專班」計劃在今年年底前討論工作策略及計劃，並舉辦首項大型推廣活動，以宣傳相關工作。

啟動儀式匯聚「出海專班」成員機構，及來自法律、會計、金融服務、銀行、商會等多個業界夥伴，合共超過100人出席。這些業界代表是出海專班的重要助力，將合力支援內地企業邁向國際市場。

言論重點

財政司司長
陳茂波：

●專班具有三大特色：「高層統籌」、「集結力量」以及「主動出擊」

●內企「出海」發展，尤其是在全球南方布局供應鏈和產業鏈，是大勢所趨，亦是企業壯大發展的必然選擇

商務及經濟發展局局長
丘應樺：

●「出海專班」將調配跨局、跨部門、跨機構及跨界別資源，構建一站式、高效且前所未有的「出海」支援平台

●相關工作將從三個維度展開：合作共贏、拓展網絡以及實效為本

投資推廣署署長
劉凱旋：

●「出海專班」啟動標誌着香港助力內企「走出去」揭開重要新篇章

●計劃年底前討論工作策略及計劃，舉辦首項大型推廣活動，以宣傳相關工作

「出海」服務利己利人



透視鏡
蔡樹文

今年的施政報告提出成立「內地企業出海專班」，昨日舉行啟動儀式。「內地企業出海專班」是一個高層次平台，與經濟、金融相關的政府部門及公營機構、專業團體共同參與，透過專班為內地企業「出海」出謀獻策，提供支援，是提升香港「引進來、走出去」平台功能的重要舉措。

回看八、九十年代內地改革開放初期，香港是內地招商引資重要平台，各地省市紛紛在港舉辦招商及經貿洽談會，為內地改革開放作

出重大貢獻。四十多年過去，內地企業發展十分成熟，他們積極尋求拓展海外市場，香港可以換一個方式作出貢獻，不是投資，而是提供服務。

香港為內地企業提供「出海」服務之餘，本地各項專業服務都能從中受惠，例如組織內地企業赴海外參與展覽，能促進本地會展業拓展海外市場。內地企業取道香港「出海」，也需要在港設國際業務總部、財資中心、科研中心，以至供應鏈管理中心，亦增加商業樓宇需求，同時帶動本地經濟增長，這是一門利己利人的生意。

內企出海主要挑戰

挑戰類別	具體挑戰	支援應對措施
市場洞察	對海外市場環境、商業慣例及潛在風險了解不足	促進溝通與提供市場資訊，提供更多調查與洞察
營運合規	需適應不同國家的勞動法規、監管政策及稅務制度	整合法律、稅務等資源，提供一站式合規服務
供應鏈管理	在海外建立穩定、高效的供應鏈網絡存在困難	整合當地知識與網絡，協助建立在地化供應鏈
文化差異	語言、商業習慣及社會文化等差異，阻礙本地化經營	透過專班協助企業加速文化適應，縮短摸索期
資源與經驗	缺乏當地人脈與落地經驗，僅增加人手無法解決根本問題	複製並調整成功的商業模式到新興市場

擔當溝通橋樑 促進成功出海落地

近年來，內地企業積極拓展海外市場，加速全球化布局。滙豐工商金融總經理兼香港及澳門主管方嘯指出，內地與東盟、中東等地區的經貿聯繫日益緊密。根據滙豐早前的一項調查，有85%的內地企業計劃開拓新的海外市場，更有90%的企業對國際業務在未來兩年實現增長抱持信心。方嘯強調，企業在「出海」過程中面臨的最大挑戰在於對目標市場的了解不足。他認為，「內地企業出海專班」成立後，可為企業提供更多支持並促進溝通，從而助力企業把握海外發展機遇。

不了解目標市場為最大挑戰

安永香港及澳門區主管合夥人李舜兒則指出，企業在海外經營時常面臨勞動法規、供應鏈

管理、監管政策以及文化差異等多重挑戰。她相信，「出海專班」能夠協助整合法律、稅務及人才等關鍵資源，「幫助企業縮短摸索階段，更快實現本地化落地」。

關於參與「出海專班」後是否會增加海外人力資源，李舜兒回應稱，安永已在中東等地設立辦公室，並擁有廣泛的國際網絡，可在當地發揮聯繫人作用，具體將根據企業實際需求，靈活配置人員及相關配套資源。

中國國際金融股份公司財富管理國際業務負責人刁智海表示，中金在過去幾年已深入推進國際化進程。他認為，僅靠增加當地人手並不能完全解決「出海」過程中的所有問題，「經驗尤為關鍵」。例如，中國互聯網企業許多成功的商業模式，可複製到印尼等同樣擁有龐大人口的市場中。

專業服務界：聚焦真實痛點 度身定做方案

共同探討

「內地企業出海專班」正式啟動後，多位來自金融、會計及法律界的代表積極響應，一致指出香港憑藉「內聯外通」的獨特角色、高度國際化的環境，以及資金與人才的匯聚能力，必將在服務內地企業「出海」進程中發揮關鍵作用。

中銀：降低企業出海成本

中銀香港副總裁陳文表示，「內地企業出海專班」匯聚了各領域的專業機構，各企業可借助此平台充分發揮協同效應。當中，中銀香港針對出海企業不同交易模式及貿易周期，設計貿易融資產品方案；並提供有效的利率及匯率管理工具，降低企業出海成本。

中國國際金融股份公司財富管理國際業務負責人刁智海稱，中金在今年上半年服務的中國企業全球IPO規模超111億美元，而在港股IPO的保薦項目和行銷規模均為市場第一。他認為，企業在香港可以接觸更多國際投資者及上下游企業，支持產能擴張等，加上當局為企業提供政策輔導和支援網絡，相信可成為內地企業出海的「橋頭堡」。

安永會計師事務所香港及澳門主管合夥人李舜兒表示，香港是



▲多個專業的業界代表齊聚探討如何助力內企走向國際市場。

大公報記者林少權攝

內地企業「出海」的首選地，2024年內地來港的直接投資佔比逾六成，反映出香港是內地企業海外投資重要的中轉樞紐。她希望「出海專班」能成為匯集和解读內地與香港關鍵政策的重要平台，以精確掌握內地企業出海過程中遇到的實際挑戰，聚焦真實的痛點，為它們度身定做方案。

滙豐：港跨境金融高效率

香港上海滙豐銀行工商金融總經理兼香港及澳門主管方嘯指出，一直以來，香港是內地與世界其他地區之間的主要門戶，作為國際金融中心及全球最大離岸人民幣中心，可進一步發揮優勢，配合內地企業出海所需，提供高效跨境金融服務，幫助內地企業加速增長。他表示，作為國際金融機構，滙豐現時已在全球26個市場設立中國業務部門，將繼續全力配合內地客戶出海所需。

金杜律師事務所合夥人費思指出，內地企業出海需制定長期且可持續的國際化戰略，以實現營收、利潤與品牌價值的全面提升，而這一切必須以全面合規為前提。因此，企業必須深入理解不同司法管轄區的法律體系、語言及文化差異。香港的重要優勢在於匯聚了來自全球的多元化人才，可為企業提供關鍵支持。

畢馬威中國副主席及香港特區首席合夥人張穎嫻指，截至9月底港主板上市企業超2300間，總市值達48萬億元，反映香港為企業提供靈活融資選擇。香港的監管制度與國際接軌，內企在港設財資中心或上市，可即時接觸全球投資者。她認為，專班能鞏固香港作為「走出去橋頭堡」的地位，強化金融與專業服務聯動。