

# InvestHK 25

招商引資 25 載 同創香港新篇章





# 招商引资 25 载 同创香港新篇章

投资推广署署长刘凯旋



回顾投资推广署 25 年来的精彩旅程，让我非常自豪和感恩。过去四分之一世纪，我们竭尽所能，不断突破界限，致力巩固香港国际领先金融和商业中心的地位。

## 推进香港经济 谱写精彩未来

我们以推动双向投资、促进香港经济增长为己任。根据《2022 年施政报告》所订立的招商绩效指标，投资推广署的目标是在 2023 至 2025 年间吸引至少 1,130 间企业来港开设或扩展业务。我欣然与大家分享，我们已超额完成目标——截至 2025 年 6 月，我们成功完成了 1,301 个项目，充分彰显了香港得天独厚的优势。

投资推广署自 2000 年成立至今，取得以下成果：



**7,780+**

完成项目



**4,400+**

外来直接投资（亿港元）



**95,420+**

新增职位

## 多元发展 缔造增长

投资推广署多年来深耕传统领域，同时开拓高增长市场，包括创科、金融科技和可持续发展产业，塑造未来的商业格局。家族办公室计划正积极推进，“新资本投资者入境计划”自 2024 年 3 月至 2025 年 6 月已收到了超过 1,500 份申请，预计将为香港经济注入逾 460 亿港元。此外，我们把握新机遇，提速发展低空经济，并巩固香港作为跨国供应链管理中心中的地位，借此实现高质量发展和融入国家发展大局。

为推进这座城市的全球发展，我们将引进具重大经济及战略价值的投资，深化国际交往合作。我们将积极发挥香港作为战略跳板的优势，加大力度支持内地企业“借港出海”，以及协助国际企业进军中国内地市场，促进多边经贸发展。

## 搭建商业网络 提升全球影响力

今年，香港金融科技周 x StartmeupHK 创业节正式迈向 10 周年，这项旗舰盛事展现了我们对推动创科发展、构建活力和凝聚力兼具的创新生态圈的坚定承诺。我们也通过举办“裕泽香江”高峰论坛，进一步打造香港为全球顶尖财富管理及影响力投资枢纽。

我们近期出访了多个新兴市场包括东欧、非洲和中东，拓展全球经贸合作。我们更与世界各地的投资促进机构合作，达成投资双向奔赴。凭借遍布 30 多个国家或地区的海外团队，我们会持续深化与国际持份者的合作。

## 一个团队 一个愿景

世界格局瞬息万变，地缘政治、科技创新与可持续发展等因素正重塑全球经济环境。面对这些持续演变的挑战与机遇，投资推广署亦会与时俱进，积极调整策略与工作重点，灵活应对变化。

值此 25 周年之际，我衷心感谢各决策局和部门、持份者和合作伙伴长期以来的鼎力支持与信任，使我们得以坚守使命、砥砺前行。此外，我也要感谢所有同事的努力与服务热忱。这不仅成就了今天的投资推广署，更让我时刻保持充沛干劲、全情投入每项工作。

展望未来，我期盼与社会各界同心同行，守正创新，共谱香港和投资推广署更辉煌的新篇章。

观看我们的 25 周年短片：





InvestHK 25

國際及內地企業落戶香港歡迎會

Reception for New Establishments of  
International and Mainland Businesses in Hong Kong

4 June 2025



## 投资推广署举办企业落户欢迎会 共同见证创署25周年

香港特别行政区行政长官李家超于6月24日出席由投资推广署举办的酒会，并担任主礼嘉宾。他与近350位来自世界各地的企业高层聚首一堂，感谢他们对香港营商环境的信任和支持，以及肯定香港作为连接内地与国际的“超级联系人”和“超级增值人”角色。

是次酒会除了答谢出席企业对香港作出的贡献，也是庆祝投资推广署成立25周年的重要活动。现场首播了25周年纪念短片，并特别设置客户产品展示区，令酒会生色不少。

投资推广署署长刘凯旋指出：“在过去25年，投资推广署积极协助来自世界各地的公司在香港成立，拓展业务到内地以及亚洲地区。同时，香港也是内地公司走向全球的跳板。未来，投资推广署将继续推动双向投资，连接机遇、促进合作，为企业创造长远价值。”

观看影片：



InvestHK 25



# 长期服务同事心声

在我们庆祝成立25周年之际，创始团队的同事与我们分享了他们的成长故事。

服务：

22年

吴国才

投资推广署助理署长

过去22载，我有幸与投资推广署一同成长。这段旅程精彩绝伦、充满新鲜感，并且满载成功感。这是我梦寐以求的工作。

于我而言，投资推广署是全球最顶尖和最值得加入的机构。能够在这里实现理想，通过推广香港独特优势，促进双向投资，并助力海内外企业落户香港和拓展业务，实属莫大荣幸。

我不仅见证了香港在国际舞台上大放异彩，更有幸参与建立了三个卓越的团队，包括专注协助创新初创企业的 StartmeupHK、巩固香港顶尖金融科技枢纽地位的 FintechHK，以及打造香港成为家族办公室首选地的 FamilyOfficeHK。此外，我亦参与



举办了广受瞩目的“裕泽香江”高峰论坛和推广“新资本投资者入境计划”，这些都是我职场生涯中的重要里程碑。展望未来，香港金融科技周 x StartmeupHK 创业节将迎来10周年，进一步凸显香港作为国际商业枢纽的领先地位。

在投资推广署的每一天，我都以创新思维积极把握机遇，向全球说好香港故事，为投资推广的专业人才缔造历久弥新的传承。随著我于7月正式退休，我将开启人生的新篇章。我深信我的同事将继续全力以赴，让投资推广署更上一层楼。投资推广署的传奇故事，正在谱写更精彩的下一章！

服务：

25年

文慧冰

私人秘书

在投资推广署于2000年成立的第一天，我已在此工作，有幸见证了政府部门从十几人发展到接近二百人，以及遍布全球超过30多个国家或地区的网络的历程。

投资推广署是一个颇不传统的部门，团队中除了有公务员外，还有来自各行各业的专才，共同推广香港不同行业的独特优势。因此，我亦有机会接触到在商界打滚多年的同事，对香港主要行业的趋势和发展都有一些了解，这都是政府体制内一般私人秘书难以涉猎得到的层面。



服务：  
24年

**李淑菁**  
投资推广执行总监

我在投资推广署服务了24载，非常荣幸能成为团队最资深的成员之一。我的主要任务是协助内地企业来港设立业务，推动他们在国际市场上成长。这段旅程从零开始，至今我们中国内地的项目已占总数超过30%。过去20年，我积极参与这段非凡的发展历程，让我感到无比满足。

最令我难忘的是早年赴京出差的岁月，特别是在2003年3月，我有幸见证新命名的商务部正式挂牌，迎接历史性的一刻。多年来，商务部一直是投资推广署践行使命的强大后盾，这充分体现了国家对香港繁荣安定发展的高度重视。

能够为巩固香港作为国际商贸中心的地位而出一份力，并且促进内地与香港之间的经贸合作，让我深感荣幸。这份工作不仅为我带来事业上的成就感，更赋予了我深刻意义。



服务：  
24年

**周宝芬**  
总裁（资讯及通讯科技）

25年的变迁与成长 — 祝贺投资推广署成立25周年！

有人说，有些人会变老但不会成长。近年来，我成长的主题是学会激发身边人的最佳潜能。正是这些起起落落，让终身学习的旅程更加有趣。尤为重要的是，在今天这个多变的世界中，我们投资推广署的每一位成员都必须保持年轻的心态和充沛的能量，将挑战视为成长的机会。

服务：  
25年

**邓广亮**  
招商引资 / 投资推广总监，驻三藩市经济贸易办事处



在投资推广署工作期间，我有幸能向国际商界推广香港的独特优势，并通过参与全球顶尖会议、展览及圆桌论坛，与跨国企业、初创公司和行业领袖建立了深厚联系。每一段经历都让我难忘。

这段旅程承载著职责、使命与成就感。我们致力于海外展现香港的多元魅力，以及向每一位合作伙伴传递非凡的“香港精神”。

我们同庆投资推广署成立25周年。四分之一世纪以来，我们如同一家人，同心协力提升香港的国际地位。



服务：

24年

张婉慧

高级副总裁(消费产品)

当我加入投资推广署工作时，这是政府一个相对较新的部门。我最初被分配到商业及专业服务团队工作，其后，我在特别项目和现时的消费产品团队工作。各团队工作性质各具特色，特别是在消费产品团队工作期间，我能够接触到众多与日常生活息息相关的品牌和产品，这段经历甚为有趣。

在新冠疫情期间，我有幸作为部门的“受限区域”执行限制与检测宣告核心小组成员，与其他部门通力合作执行“围封强检”。这些抗疫行动的成功，全赖政府的有效领导及市民的积极配合。

总体而言，作为投资推广署的一分子，我感谢有机会能为香港及市民服务。



服务：

24年

麦伟姬

环球助理总裁，金融服务及科技，可持续发展

我应该是投资推广署里任职时间最长(编辑：她不是)及转换岗位最多(编辑：她是)的一名员工。还记得20多年前我从商界的金融赛道转到政府部门时，本以为会被派进金融组别，怎料首个岗位是“特别项目”小组，亦是现时“内地业务”小组的前身。

所幸投资推广署向来重视员工培训及发展，让我有机会先后服务于内地业务、金融服务、运输物流、金融科技，以及可持续发展组别。

我们的工作性质也颇具挑战性：每天需应对不同客户的不同需求，包括宏观经济分析、政策以至营运事宜等。

无限挑战亦有无限惊喜！还记得现任署长首次巡视办公室时，竟表示与我相识。原来早在10年前我协助一家中资金融机构在港成立时，刘署长正是我们的客户。无论是好是坏，能在投资者心中留下深刻印象，总是值得高兴的。

服务：

23年

郑叔雄

高级副总裁(运输及物流/工业)

回望在投资推广署的岁月，感恩之情充盈心间。从初入职至今，每段经历都为我带来独特的学习机会，也丰富了我的职场阅历。

我对入职第一天的情景，至今仍然记忆犹新。首次踏进办公室时，我既兴奋又紧张。当时我是上海虚拟团队的一员，由于我的普通话水平一般(编辑：他现时十分流利)，加上对内地营商文化尚不熟悉，每天都是全新的挑战。所幸，我一直以乐观的心态面对，勇于接受考验。正是这些宝贵经历，让我在投资推广方面建立了扎实根基。



在某次周年会议期间，我们举办了一场“香港总部对海外分部”的足球赛。比赛的分数并不重要(编辑：另一队赢了?)，真正令人期待的是赛后的庆祝活动！我们齐聚餐厅大快朵颐，增进了彼此之间的友谊。

让我印象最深刻的是在参加“公务员交流计划”期间，我获派往重庆市商务委员会工作。当地同事亲切友善，透过与他们交流合作，我能更深入地了解内地的工作文化。

今年正值投资推广署成立25周年，我对未来充满憧憬。我期望日后继续与投资推广署携手同行，为香港的繁荣发展贡献力量。

# 我们长期合作伙伴的话



## 香港中国企业协会

香港中国企业协会热烈祝贺香港投资推广署成立25周年！

25年来，投资推广署助力内地和海外企业“走出去”和“引进来”，是搭建联通国际的重要桥梁。本会与投资推广署长期以来保持紧密合作，连续多年合办年度新春酒会、工商研讨会，合作编撰《“一脉”香通借“港”出海》投资指南等，共同支持香港特区政府优化营商环境，巩固国际金融中心地位。

当前香港已迈向“由治及兴”的新阶段，本会将与投资推广署深化合作，把握粤港澳大湾区建设和共建“一带一路”倡议的发展机遇，充分发挥香港“背靠祖国、联通世界”独特优势，共同讲好中国故事和香港故事，为香港长期繁荣稳定作出新贡献！

## 中国国际贸易促进委员会驻香港代表处首席代表李鹏先生

欣逢投资推广署成立25周年，谨致以最衷心的祝贺！

该署成立以来，为推动双向投资，助力企业拓展市场，促进香港经济持续发展并融入国家发展大局作出了卓越贡献。该署是中国贸促会的重要合作伙伴，期望未来携手探讨更多合作机遇。

祝愿投资推广署继续蓬勃发展，再创辉煌！



## 盛智文博士 — 自2003年起担任投资推广署“投资推广大使”

值此投资推广署成立25周年之际，我谨此祝贺该署迎来这一重大里程碑，同时感谢他们的团队为香港经济注入源源不绝的动力。我见证了投资推广署不遗余力地将香港打造为全球的金融、商业、创新和文化交流枢纽。该署始终秉持吸引外资与鼓励创业精神的使命，对促进餐饮、旅游、娱乐和创意产业的蓬勃发展发挥了关键作用。

作为兰桂坊集团主席，我尤为欣赏投资推广署努力不懈地推广香港的独特优势，提升这座城市的国际魅力。该署高瞻远瞩，不仅增强了本地经济活力，更为我们的文化增添绚丽色彩。

展望未来，我期待投资推广署再创高峰，引领香港成为更璀璨的世界级城市！



## 陈南禄先生 — 自2003年起担任投资推广署“投资推广大使”

在投资推广署成立25周年的重要时刻，我谨致以衷心祝贺，并感谢他们一直全力以赴，为香港的繁荣发展作出贡献。投资推广署于2000年成立以来，一直积极吸引外来直接投资和推动创新，更巩固了香港作为亚洲顶尖国际商业枢纽的地位。

自担任“投资推广大使”以来，我亲身见证投资推广署如何深化各方合作、发挥专业精神和寻求突破，为香港的高质量发展出力。从支持初创企业，到协助跨国公司发展，投资推广署在航空、物流、旅游和科技等多个产业均展现出卓越的成就。

谨此祝愿香港与全球伙伴在未来25年继续携手并进、再创佳绩！



## 司徒伟先生 (Raj Sital) — 自2006年起担任投资推广署“投资推广大使”

我怀著无比喜悦的心情，祝贺投资推广署踏入25周年。我有幸见证该署对推动香港经济发展和提升其全球竞争力的卓越贡献。特别是在吸引外来直接投资和鼓励创新方面，投资推广署持续发挥举足轻重的角色，助力香港成为充满活力的国际商业枢纽。

香港印度社团总会是本地印度社群的代表机构，作为该会的主席和香港印度商会的永远名誉会长，我特别感谢投资推广署致力推动文化交流和凝聚社会各界。该署秉持共融理念，积极加强不同社群之间的联系，为香港的多元文化注入活力。

谨祝投资推广署继往开来，迎接繁荣和谐的未来！





# 法国高端朱古力 品牌立足香港 放眼亚洲市场

香港充满活力的餐饮业，助力 La Maison du Chocolat 扩大规模、本地化产品和引领亚洲市场。



“香港具备优越的地理位置、多元包容的文化和有利营商的政策，不仅是我们促进区内发展的理想基地，更为我们的创作提供源源不绝的灵感。”

**La Maison du Chocolat**  
港澳和韩国营运总监  
**Alban de Rochequairie**

法国朱古力品牌 La Maison du Chocolat 以匠心独运和口味创新著称，早于 2008 年在香港开设首间专门店。现时，品牌在香港经营五间分店和一家食品生产工场，为顾客呈献源自巴黎的非凡味道，满足市场对奢侈品日益增长的需求。

## 香港：通往亚洲的门户

La Maison du Chocolat 港澳和韩国营运总监 Alban de Rochequairie 表示：“过去 15 年，香港的奢侈餐饮市场日趋成熟，消费者愈发追求与别不同的优质体验。在首席大师 Nicolas Cloiseau 的带领下，我们将最顶级的朱古力工艺引入香港，同时不断突破传统，研发出新颖口味，包括咖喱果仁朱古力和混入鱼子酱的朱古力酱等，为市场注入新动力。”

这座城市拥有世界级的物流设施、出色

的销售和推广专才，加上投资推广署的全方位支持，让企业可以发挥东西交汇的独特优势，从而开拓崭新市场。

de Rochequairie 指：“投资推广署为我们介绍了各类的服务供应商、协助我们选址食品工场，并且提供专业的公关支援。该署还不时向我们分享市场动态，并邀请我们参与不同活动和研讨会，助力我们拓展商业网络和品牌的长远发展。”

## 全新奢华体验

La Maison du Chocolat 揉合法国的传统工艺和无限创意，每一颗朱古力均采用最顶级的材料手工精制，带来细腻独特的味道和丰富的口感。公司致力创新，现提供大胆突破的口味配搭，并为业界在包装设计和 Service 体验上设立行业新标准。

de Rochequairie 说：“我们正迈向品牌的新里程。今夏过后，我们将转用经典优雅和现代气息并重的全新包装，呈现前所未有的品牌形象。此外，我们也计划扩大甜点系列和推出创新的节庆产品。”

他总结道：“香港是我们推动地区增长的关键，我们将通过这里进一步拓展亚洲业务。”

## La Maison du Chocolat

- 于 1977 年在法国巴黎创立
- 品牌拥有广泛的全球专门店网络，涵盖法国、美国、日本和香港

[lamaisonduchocolat.com/zh\\_hk](http://lamaisonduchocolat.com/zh_hk)



# 英国建筑及室内设计事务所 把握香港创意脉搏 积极扩展业务

Conran and Partners以扩充后的香港工作室为基地，在亚太地区大展拳脚，致力打造更多引人入胜的空间。

“我热爱这座城市，无论是从个人情感还是专业发展出发，这里都是最理想的选择。”

Conran and Partners  
合伙人  
Tina Norden

香港活力非凡、拥有高密度的城市面貌，不断启发建筑师透过创新手法，在空间设计中实现可持续发展理念与满足用户的不同需求。Conran and Partners的伦敦合伙人 Tina Norden 近日到香港出差时感到十分欣喜，因为她在香港国际机场赫然发现半岛精品店采用了Conran and Partners的室内设计方案。

## 传承本地文化，扩展国际业务

Conran and Partners凭借多年深耕亚洲市场的经验，于2017年在香港

设立地区总部，这项策略性决定正好充分把握了香港作为全球设计枢纽的独特优势与战略地位。Norden说：“我们最初在香港中环成立了一间小型工作室，团队仅有三名成员。随着我们在粤港澳大湾区及亚洲的业务日益扩充，我们的香港办公室已搬迁至北角更宽敞的工作空间，现聘请了13位本地设计师及建筑师。”公司近期完成了位于香港的住宅项目及位于中国内地、雅加达及墨尔本的酒店项目。

Norden回顾当初的海外扩展方案，她表示：“我们并非一间以外派员工主导的事务所，我们希望与客户及亚太地区建立更紧密的联系，因此团队里拥有能操广东话的同事是必需的，我们更将自己定位为拥有亚洲基因的欧洲设计事务所。”

## 打造领先枢纽，设计商业兼备

Norden指出：“尽管我们对选址进行了深入讨论，最终选择落户香港是理所当然的。这里不仅与我们有著深厚的历史渊源，亦拥有如英国皇家建筑师学会等专业机构的分部，为设立业务提供理想的环境。此外，



从香港出发的航班众多，让我们易于管理区内项目或轻松往返伦敦。香港还拥有卓越的工作文化，以及本地人才具备国际视野和高水平的英语能力。”



## Conran and Partners

- Conran and Partners由已故 Terence Conran爵士于1989年在伦敦创立，是一家专注于建筑及室内设计的事务所，拥有遍布全球的多元化项目
- 公司于2017年在香港设立地区总部

[conranandpartners.com](http://conranandpartners.com)

# 为香港的氢经济注入动力

重塑能源旨在利用粤港澳大湾区（大湾区）的完整生态圈，为香港打造可持续发展的未来。



“我们致力促进香港的氢经济蓬勃成长。凭借政府的大力支持和强劲的市场需求，我们将打造香港为氢能创新中心。”

重塑集团  
副总裁  
马晶楠

香港的可持续发展市场充满活力，故此吸引重塑能源进一步加强本地布局，以配合其推广清洁能源解决方案的愿景。这家源自上海的公司业务遍布全球，专注为交通运输和发电站提供综合氢气生产和燃料电池解决方案。凭借垂直整合的营运模式，重塑能源确保了产品的一致性、可用性和价格竞争力，从而在同侪中脱颖而出。

## 香港：绿色科技和可持续创新枢纽

重塑集团副总裁马晶楠认为，香港作为“全球焦点城市”，不仅是众多创新趋势和解决方案的发源地，更成为世界各地仿效的对象。重塑能源不仅能够利用香港与大湾区的紧密商业联系，更能透过在港投资推动国际业务发展。

香港尤为重视绿色科技和可持续发展企业的发展，重塑能源便是其中一家。马晶楠称：“在政府的坚实支持下，香港积极投资于科技和创新领域。”

她举例说：“香港相关政府部门已制定清晰、安全且切实可行的实施指引，并结合政府的多项商业资助计划，以促成香港的多项氢能项目。此外，当我们向投资者、合作伙伴和客户传递理念时，投资推广署也扮演著关键的支持角色。”

## 打造全球首屈一指的氢能枢纽

重塑能源在2024年12月于香港联交所成功上市，反映社会对整个氢能行业的信心。公司的香港办事处已与多个主要合作伙伴签订谅解备忘录，并且就多项氢能项目取得了监管批准，涵盖发电站、电动车充电和跨境运输领域。

展望未来，重塑能源计划透过立足香港这一国际平台，充分发挥其在绿色氢气生产和燃料电池的技术优势，进一步拓展业务版图。



## 重塑能源

- 于2015年创立，从氢能技术公司发展成全面的氢能价值链企业
- 总部位于上海，业务覆盖全球，包括欧洲、北美和亚洲

🌐 [refire.com](http://refire.com)



# 发挥全球金融科技潜能

**FIS 推出革命性的端对端解决方案，引领亚洲金融科技生态圈的创新发展。**



香港凭借蓬勃的金融科技生态圈和完善的监管框架，成为 FIS 加快区内扩展的理想基地。FIS 的总部位于佛罗里达州，是一间在纽约证券交易所上市的全球金融科技企业，专注为世界各地的金融机构和企业提供核心软件支援。FIS 的科技 — 包括核心和数码银行、付款、财务和风险、交易和资产服务以及商业贷款解决方案 — 为整个货币生命周期的全球经济提供动力。近期的收购凸显了 FIS 致力于在香港乃至全球开拓数位科技的承诺。

## 开拓香港金融科技市场

FIS 香港银行与付款总监冯凯琳指：“随著政府实施多项举措，例如开放银行框架和虚拟银行发牌制度，我们迎来拓展产品组合和加强香港业务的良机。此外，投资推广署为我们提供与业界建立联系和交流知识的重要平台。透过这些措施，我们可以提高创新能力和更有效地应对市场变化。”

## 全球金融市场无缝衔接

随著粤港澳大湾区（大湾区）发展积极推进企业数码转型，为 FIS 带来庞大机遇。冯凯琳阐释道：“我们采用灵活商业模式，让客户能与大湾区企业合作，开发适合本地和国际市场的可

扩展和高效支付解决方案，从而推动区内金融市场的无缝衔接。”

FIS 买方市场发展主管 Brant Worboys 说：“香港是连系中国内地和全球市场的金融门户，此项策略定位为企业提供独特的渠道，有利他们把握多元化的投资机遇并促进跨境资金高效流动。这些优势使香港日益成为金融机构建立和扩大亚太市场的首选之地。”

近日，FIS 与本地金融机构建立战略合作关系，旨在加快支付现代化的进程和发展新一代银行服务。Worboys 总结道：“凭借创新的平台和深厚的专业知识，FIS 定能巩固香港作为全球金融科技领袖的地位。”

“香港具备完善的金融基础设施和成熟的资本市场，为 FIS 的创新解决方案创造了理想的发展环境。”

**FIS**  
**香港银行与付款总监**  
**冯凯琳**

## FIS

- 创立于 1968 年，是一家财富 500 强®企业和标普 500®指数成分股
- 客户包括福布斯全球最佳银行榜单上的 95% 银行、全球最大的 90% 私募股权公司，以及多家国际资产管理公司和企业
- 香港办事处作为区内核心枢纽，主要负责销售、市场推广和客户支援范畴

[fisglobal.com](http://fisglobal.com)

# 香港发挥战略枢纽优势 助力用友成功出海

用友积极发展香港业务，以提升其全球影响力和产业动能。



凭借香港蓬勃发展的资讯和通讯科技生态圈，用友可以更高效地服务全球客户。用友于1988年在中国内地创立，是全球领先的企业软体与智能服务供应商。自2003年在港成立海外业务总部以来，用友积极加快全球发展步伐，进军了欧洲、美国和中东等主要市场。展望未来，公司计划发行H股，并在

“香港是中资企业  
‘出海’的理想基地。”

用友  
总经理  
李浩

香港联合交易所上市，以对接全球资本市场和提升核心竞争力。

## 联通东西的桥梁

用友总经理李浩表示，香港是公司扩展业务和服务更多全球客户的理想据点。

此外，粤港澳大湾区（大湾区）发展规划深化了中国内地与其他地区的商业交流。他说：“香港作为大湾区内的国际化门户，必将带动跨境企业的发展。”

## 完善基础设施为云端业务发展提速

李浩强调，香港拥有先进的云端基础设施和充足的云计算资源，客户可以自行选择来自全球的不同云服务商。

他补充：“香港在云计算的数据使用方面也有完善的法律支撑，例如香港与大湾区内地城市有很多跨境数据安全相关法规，客户在选择云服务时亦享有资讯安全的保障。”

友友的新一代商业创新平台YonBIP让客户可以在平台上实现财务、人力、供应链、营销和资产发展等范畴的一体化需求，从而促进他们公司的营运效率和战略发展。

李浩认为，投资推广署为来港发展的企业提供重大助力。他总结道：“早于2002年，投资推广署便为我们提供了全方位协助，包括工作签证申请、传媒推广及建立商业网络。在他们的帮助下，我们能更有力地拓展全球业务，稳步迈向成功。”



## 用友

- 创办于1988年，总部位于北京，现有20,000多名员工，分布于全球超过230个办事处
- 用友网络于2001年在上海证券交易所上市
- 香港办事处从成立时的三人团队，发展至今天拥有超过200名员工

[yonyou.com.hk](http://yonyou.com.hk)

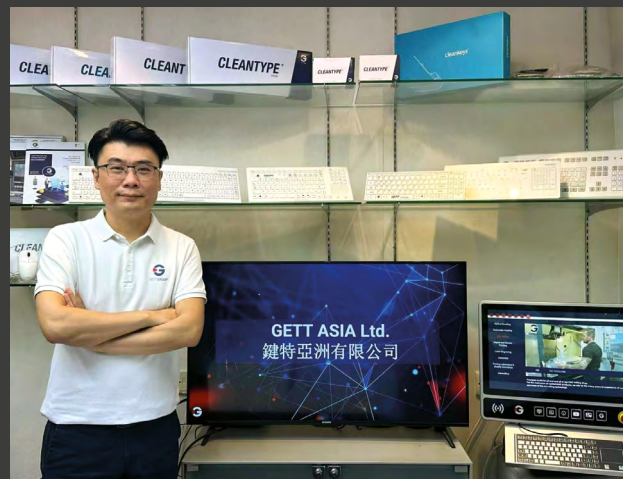


# 香港完善的供应链系统 促进键特亚洲的业务发展

键特亚洲发挥香港作为跨国供应链管理中心的优势，推动业务更上一层楼。

“香港区域总部的设立显著提升了我们与亚洲客户之间的沟通效率。”

**键特亚洲  
董事总经理  
王家麒**



香港完善的供应链基础设施促使键特亚洲于2014年来港设立地区总部。自此，键特亚洲稳步开拓亚洲市场，并正积极把握粤港澳大湾区（大湾区）发展带来的重大机遇。

键特亚洲是 GETT Group Germany 旗下的子公司，专注经营区内的采购、供应链管理、项目管理和技术对接业务。GETT Group Germany 是享誉全球的专业操作技术制造商，产品包括工业键盘和定制化人机介面 (HMI) 解决方案。通过整合集团资源与提供全面的服务，键特亚洲致力满足客户的不同需求。

## 香港为开拓亚洲区市场的重要据点

键特亚洲董事总经理王家麒认为，香港办事处是公司经营地区业务的关键枢纽，有利推行全球化策略布局。

他表示：“香港毗邻大湾区的制造业集中地，方便我们与企业合作，生产高性价比的产品。随著市场对策略性采购服务的需求日益增加，我们能够帮助客户应对不同的供应链挑战，减低与供应商可靠性有关的风险。”

## 提升供应链效率

此外，键特亚洲还在深圳成立了附属公司 GETT Asia Assembly，作为核心生产基地。这部署使公司能为客户提供优质的定制化硬件解决方案和原设备制造 (OEM) 服务。

王家麒说：“凭借于香港和中国内地的业务布局，我们可以抓紧大湾区发展

的机遇，利用城市之间的协同效应和资源整合进军更庞大的市场。而‘一带一路’倡议更为我们创造了深化亚洲及新兴市场合作的新机遇，持续提升供应链效率和建立跨行业的合作关系。”

王家麒特别提到，投资推广署对公司在港发展给予了大力支持。他总结道：“该署不单提供宝贵的资源和专业指导，更为我们连系合作伙伴与潜在客户，助力我们在香港及其他市场加快拓展业务的步伐。”

## 键特亚洲

- GETT Group 于 1996 年在德国创立
- 自 2014 年在香港成立以来，键特亚洲致力为工业、公营和医疗机构提供度身订造的专业操作硬件解决方案

[gett-asia.com](http://gett-asia.com)



# 白立方：以艺术连系世界

白立方是最早进驻香港的国际艺术艺廊之一，荟萃全球当代艺术家的精彩作品，成为亚洲艺术品收藏家和投资者寻觅理想藏品的重要平台。

“香港对艺术文化的开放和包容，加上拥有国际化市场和汇聚成熟的收藏家，以及政府的大力支持，在亚洲区内实属不可多得。”

白立方  
亚洲区执行董事  
徐雯



国际当代艺廊白立方于2012年在香港开设首个在英国以外的展览空间。白立方亚洲区执行董事徐雯表示，在香港开设据点是艺廊拓展全球足迹的重要一步。她说：“香港既是国际艺术枢纽，又是进入亚洲艺术市场的关键途径，在推动艺术发展占有举足轻重的地位。”以艺术品销售收入和市场占有率计，香港连同中国内地位列亚洲市场之冠。

凭借香港精彩多姿的文化底蕴，白立方被誉为推动亚洲艺术发展

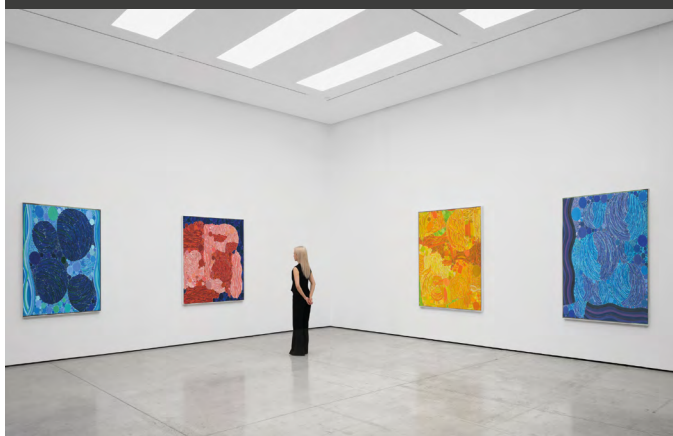
的力量。徐雯表示，白立方香港逐渐成为独具慧眼的亚洲及其他地区收藏家的焦点所在。艺廊也利用香港与内地的紧密联系，为与日俱增的内地藏家提供服务，并代理更多新晋内地艺术家的作品。

## 蓬勃的艺术生态圈

白立方在香港丰富多元的艺术生态圈中持续拓展。徐雯称：“这个城市汇聚如白立方的大型国际艺廊，以及数十间历史悠久的本地艺展空间，其后更有公共艺术机构如 M+ 和大馆，

以及许多由非牟利机构运作的艺术组织。我们把握香港艺坛的不断演进，于2024年进一步扩展业务，助力打造区域艺术生态圈，让香港在国际艺术舞台上绽放异彩。”

白立方之所以成功，有赖政府对商业及艺术发展的强大支持，以及受惠于内地市场的迅速增长。徐雯表示：“投资推广署多年来支援艺廊的推广工作，在疫情期间为我们提供重要资源。我们在中国内地设有业务发展和服务团队，积极把握内地艺术市场的机遇，开拓新增长领域。”



## 白立方

- 白立方是一家国际商业艺廊，代理逾70位艺术家及艺术家遗产，在伦敦、香港、巴黎、纽约和首尔均设有展览空间
- 白立方于1993年在伦敦创立，于2012年在香港开设首家海外艺廊

[whitecube.com](http://whitecube.com)



# 领航香港 休闲快餐风潮

凭借香港的优越地理位置和多元化客户群，Pret A Manger 全力开拓亚洲区业务版图。



“香港拥有活跃的市场和多元化的消费群体，因此是我们设立亚洲首间门店和地区总部的最佳选择。”

**Pret A Manger**  
执行董事（亚洲）  
**Eira Jarvis**

香港的餐饮市场一直蓬勃发展，加上近年来健康饮食和可持续理念兴起，为 Pret A Manger 的业务扩张创造了良好的环境。这家全球连锁餐饮品牌于 1986 年在伦敦创立，以新鲜的即食食品和有机咖啡打响名堂。于 2002 年，Pret A Manger 在香港开设首家门店，随后逐步增至 25 间，主要分布在核心商业区。

## 进军亚洲市场的理想跳板

这座国际都会除了本地居民外，也汇聚了不少外籍人士和游客，其多元化的消费客群成为全球餐饮公司在这里试验新菜单的主要原因。不论是主打健康的

餐饮选择，或是揉合东西方特色的创新料理，皆可在本地市场发展。

Pret A Manger 执行董事（亚洲）Eira Jarvis 表示：“自 2002 年来港开店后，这座城市的创业精神不断为我们注入动力，并且吸引来自各地的人才和渴求新事物的顾客。”

## 革新餐饮市场

另一方面，Pret A Manger 亦持续创新。历年来，公司通过引入数码屏幕、丰富产品选择、创作专为专业人士繁忙生活而设的外卖食品，以至最近的到会服务，方便企业举行办公室聚餐和活动等，提供迅速贴心的现代餐饮体验。

Jarvis 称：“我们能够灵活迎合本地市场和适应客户持续变化的需求。香港不仅是我们的战略枢纽，更是我们重要的培训中心，对我们在亚洲和中东的营运树立了标准，助力我们得以于持牌经营的模式内与全球顶尖的伙伴携手合作。”

目前，Pret A Manger 计划分阶段推出健康的餐饮选择、应节食品和更丰富的米饭产品，同时将部分分店升级，打造更时尚舒适的用餐空间。

Jarvis 说：“一直以来，投资推广署发挥著关键作用——从最初协助我们立足香港市场，到后续支援区域业务扩张，不仅提供了非常宝贵的市场见解，更给予了我们全方位的专业支持。”

## Pret A Manger

- 品牌于 21 个国家或地区，包括英国、美国、加拿大、法国和香港等，经营超过 700 间门店
- 于 2002 年在香港设立地区总部

[pret.hk/zh-HK](http://pret.hk/zh-HK)





中華人民共和國香港特別行政區政府

InvestHK 投資推廣署

The Government of the Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China

investhk.gov.hk



本出版物包含的资讯仅供参考之用。虽然投资推广署已力求资讯内容正确无误，但本署对该等资料不会就任何错误、遗漏、或错误陈述或失实陈述（不论明示或默示的）承担任何责任。对任何因使用或不适当使用有关资料而引致或所涉及的任何损失、毁坏或损害（包括但不限于相应而生的损失、毁坏或损害），投资推广署概不承担任何法律责任、义务或责任。你有责任自行评估此出版物的所有资料，并须加以核实，以及在根据该等资料行事之前征询独立意见。投资推广署没有对任何内容作出认可，也不表示投资推广署推荐任何公司或供应商。