



中華人民共和國香港特別行政區政府

Invest**HK**投資推廣署

investhk.gov.hk



投 資 推 廣 署

揚帆出海系列



序

世界經濟格局風雲變幻，貿易壁壘加劇、供應鏈重組、地緣政治緊張，為投資環境帶來前所未有的不確定性；同時，新一輪科技革命和產業變革加速突破，機遇與挑戰並存。

面對這樣的國際環境，越來越多內地企業積極考慮拓展更廣闊的國際市場，尋找新的增長點。企業在出海過程中，有機會面臨法律、稅務、外匯管制等多重挑戰。香港，以其「跨界」、「四海為業」的特質，其「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色是其他地方難以複製的。在這裡，企業可以用普通法處理合約、享受零關稅、在國際資本市場融資、向全球展示業務。

為協助內地企業在多變的地緣政治中，經香港有序地拓展國際業務，行政長官在2025年度施政報告中提出整合香港的海外辦事處，包括投資推廣署、香港貿易發展局和香港駐內地的辦事處，組成一站式平台，成立「內地企業出海專班」，與本港的專業服務及金融機構共同協助內地企業以香港為基地，連接海外市場。

《揚帆出海》專題系列旨在探討內地企業以香港作為出海基地的發展戰略，如何用好香港獨特的優勢，擴展企業規模，管理全球業務，行穩致遠。這十篇訪談現已結集成冊，希望與更多海內外企業分享他們的故事，以及投資推廣署如何助力企業落戶香港、馳騁國際。

目錄

- P04 「不出海就出局」內企外闖事半功倍
用友軟件
- P06 港與國際接軌 利提升品牌影響力
霸王茶姬
- P08 港牽線搭橋 內地實現出海中東
佳都科技
- P10 科創內企港上市 面向全球投資者
壁仞科技
- P12 港股不斷改革 便利科創企業融資
黑芝麻智能
- P14 科企讚好港平台 定位出海橋頭堡
智慧互通
- P16 港嚴格標準 鍛造內企外闖過硬實力
天潤科技
- P18 中藥企外闖 港金融科創提供雙引擎
廣藥集團
- P20 港金融貿易完善 內企設全球總部首選
傳化集團
- P22 港作出海跳板 讓世界感受中國科技
聚芯微電子

「不出海就出局」 內企外闖事半功倍

「用友」：商業生態與全球接軌 降低初期探索成本

近年來，內地企業界流行一句話——「不出海就出局」，反映出海已成為必答題，許多企業正為此而忙碌。然而，全球領先的企業服務與智能服務商用友網絡科技股份有限公司卻高瞻遠矚，早在2003年在香港設立海外總部，借助香港高度國際化的環境來「練兵」，加上香港一流的金融及專業服務，令其拓海外市場之路事半功倍，至今已發展到12個海外分支，覆蓋港澳、印尼、越南、美洲、歐洲、日本等市場。用友軟件（香港）董事總經理李浩形容，香港既了解內地又熟悉國際，成為內地企業「走出去」最佳之選。



▲用友軟件（香港）董事總經理李浩表示，香港成為內企「走出去」最佳首選。

談及出海之歷程，李浩接受大公報專訪時表示，2003年決定在香港設立海外總部，這一前瞻性布局並非偶然，而是創始人文文京戰略遠見與時代機遇的精準契合。當時，用友已實現關鍵發展突破：完成A股上市、內地市場份額持續擴大，超越國際廠商成為中國企業軟件市場第一。更重要的是，當年中國加入世貿組織，全球化浪潮席捲而來，為企業「走出去」創造了前所未有的政策環境與市場空間。

因此，友用在內地市場站穩腳跟後，全球化成為其必然選擇。李浩表示，香港之所以成為用友出海的首站，核心源於其不可替代的獨特優勢，香港與內地地理相近，便於企業快速適應海外市場，降低初期探索成本，成為內地企業天然的「試水溫」場地。再者，香港作為高度國際化的金融中心與貿易樞紐，豐富的專業服務資源，能為企業提供與全球接軌的商業生態，助力其鏈接國際市場資源。

他指出，用友香港客戶主要有三部分，第一部分是聚焦服務「走出去」的中資企業，大量內地企業借助香港的國際化平台拓展海外業務，當中不少是用友在內地的長期客戶，一直使用公司財務、管理等產品，且成效良好。因此，在走出去的道上，企業客戶繼續光顧用友，這一階段用友積累了寶貴的海外服務經驗，使其逐步摸清國際市場的產品需求。

產品適合外資拓內地業務

第二部分是許多歐美企業以香港作為進入內地市場的跳板，並在港找到用友，認為用友產品適合外資企業用於內地的業務，因而又累積了一批外資客戶。第三部分是，隨着經驗的積累與市場認可度的提升，用友的業務延伸至香港企業和機構，不論是在香港的業務，或港資在內地的業務，都可見到用友的身影。

他指出，香港某大地產商其內地分公司，很早便採用用友的財務系統，而香港總部此前一直選用歐美的軟件。隨着數字化升級與AI技術的普及，這家地產公司在新一輪系統迭代中，亦選擇以用友替代歐美廠商，足證明市場認可用友的技術與服務。除了香港企業外，特區政府某部門及公營機構也成為了用友客戶。

有信心自家AI技術勝過外企

經過多年努力，現時用友在香港ERP（企業資源規劃）市場已位居前列。李浩表示，目標是在兩、三年內成為市場第一。他解釋，近年AI技術日新月異，中國在這領域有其特別優勢，尤其是像DeepSeek這些大模型發展起來後，全世界都知道中國的AI優勢。一是中

利用香港總部培養全球業務人才

用友香港作為集團海外總部，承擔着全球業務統籌，目前已設立12個海外機構，覆蓋東南亞、歐洲、美洲、中東等地區。用友香港董事總經理李浩表示，香港除了統籌海外業務外，更具有重要的人才孵化功能，作為用友海外總部，香港為用友培養了諸多熟識國際商業規則和環境的海外人才，可算是海外人才的「木人巷」，足見香港這個海外總部之重要性。談及海外發展大計，李浩透露，海外總部管理12個海外機構，計劃今年新增中亞機構，亦考慮布局美國和巴西，未來目標增至30--40個，從而實現全球市場的覆蓋。對於新加坡爭取企業到當地設海外總部或地區總部，他提到，前兩、三年因成本、疫情等因素，部分企業遷至新加坡，近年因當地成本上漲，也考慮遷回香港。

計劃中亞及美洲開展業務

他指出，用友作為輕資產運營的企業服務公司，認為香港的全球運營、資金管理、管理運營優勢是不可替代的，所以堅定以香港作為海外總部。李浩指出，香港這個海外總部在人培育方面，具獨特價值及貢獻。用友

國的能源成本低、性價比高，可以支撐大量的模型訓練；二是應用場景多、企業數量多。由於AI技術需要與各軟件連結起來，用友憑着技術及超高性價比，有信心勝過外國同業。



▲用友創立於1988年，已發展為全球領先的企業軟件與智能服務提供商。

深知，人才是企業全球化的核心競爭力，而香港恰好為人才提供了「過渡適應」與「能力提升」的理想環境。對於從內地外派的人才，用友會優先派往香港進行培訓，以適應及熟悉國際商業規則、跨文化溝通技巧等，再根據業務及考核，派往適合的地區任職。

他形容，香港的這項功能，有效降低了人才外派的適應成本，提升了海外業務推進的效率。同時，香港作為國際化人才聚集地，其中一個亮點，是吸引了大量既懂國際規則及經驗，又熟識中國市場的專業人才，這些搶手人才，為推動用友拓國際市場發揮重要作用。

被問及落戶香港時，投資推廣署作出哪些協助。他指出，從2003年用友來港設立海外總部時，該署即提供全方位支援，特別是來港之初，用友對本地環境一無所知，該署主動提供政策諮詢和協助，包括：協助公司註冊、簽證辦理及辦公室選址。

「我們最開始其實就從廣東派人來香港，但初期很多事不清楚，一路種種協助，又介紹認識不同公司和機構，增加了我們的人脈和網絡，增強了香港各界對用友的品牌認知。投資推廣署又將用友作為中資企業『借港出海』的成功例子，這亦有助提升公司知名度。」

港與國際接軌 利提升品牌影響力

霸王茶姬：消費群多樣化 對高質產品有需求

香港憑藉與國際市場無縫銜接的獨特優勢，與多元的商業生態，正逐漸成為中國新消費品牌走向世界的首選戰略要地。霸王茶姬港澳子公司總經理何耀祥在接受《大公報》訪問時指出，品牌選擇將全球最大的「超級茶倉」設於香港，正是基於其作為「超級聯繫人」的綜合優勢，相信通過在香港的業務拓展，能更好地服務亞太區域的消費者，提升品牌在國際市場的份額和影響力，並加深國際市場對東方茶文化的認知與理解。



據CIC報告預測，到2028年全球現製飲料市場規模將突破1.1萬億美元。香港是全球人均消費水平較高的地區之一，消費者對高品質產品的接受度與成熟度都處於國際前列，因此霸王茶姬對進入香港市場保持長期信心。

門店全部直營 冀今年逾20家

香港擁有750多萬常住人口，本地消費者有長久飲茶的消費基礎，且對不同茶飲的接受度高；同時，香港還有大量國際遊客和商務人士，市場消費群體多樣化，讓香港成為東西方文化交匯的重要地區，具有特殊的文化吸引力和影響力。

面對近年香港零售市場的結構性調整，霸王茶姬傾向於從長期發展和城市節奏的角度來看待香港市場，而不是以短周期作為唯一判斷依據。零售環境的變化，客觀上為品牌提供了更多溝通和探索空間，但並非一個品牌進入或加速布局市場的唯一原因。

◀何耀祥指出，將合理地評估門店地址與運營條件，確保霸王茶姬每一家門店都具備長期經營的可持續性。

目前霸王茶姬在香港已有15家門店，全部由集團直營，並預計今年內拓展至20家以上。何耀祥指出，門店選址方面，將科學、合理地評估門店地址與運營條件，確保每一家門店都具備長期經營的可持續性。他強調，開店關注的不只是租金水平，更包括區域人流結構、消費習慣以及門店服務，希望向香港消費者提供長期、穩定的茶飲服務。

內地品牌拓展海外市場並非易事，何耀祥提到，特區政府及相關機構的支持，降低了初期探索成本。

特區政府助力 加速業務落地

他以投資推廣署的協助為例，其在本政策諮詢、網絡引薦等方面提供高效的幫助，加速了品牌落地。其他出海企業應盡早理解香港作為「國際接口」的角色定位，明確自身出海目標市場與節奏，善用本地公共機構提供的專業資源，同時保持長期視角，不急於短期擴張，而是扎實建立制度、服務質量等。



▲霸王茶姬目前在港有15家門店，全部由集團直營。

香港飲茶文化濃厚 融合傳統與現代

從百年茶樓到現代茶飲，香港的飲茶文化正書寫新篇。霸王茶姬港澳子公司總經理何耀祥指出，香港憑藉深厚的茶消費底蘊與國際化優勢，已成為中國茶文化出海的「超級聯繫人」，而品牌在香港設立的「超級茶倉」，更致力於融合傳統與現代，推動茶飲走向世界。

「得閒飲茶」一句粵語問候，道出茶在香港社會中的紐帶角色。品牌表示，香港雖不產茶，卻是茶文化的重要樞紐。自1845年第一家茶樓「三元樓」開業，茶攤、茶樓逐漸遍布街區，絲襪奶茶、凍檸茶等成為市民日常。這種深厚的飲茶傳統，使香港消費者對茶飲天然親近，也為新式茶飲落地奠定了基礎。

霸王茶姬看中的正是香港獨特的文化包容性與國際連結力。品牌將香港視為「超級茶倉」，不僅因其物流與貿易優勢，更因其能融合傳統製茶工藝與現代消費體驗。

茶為媒介 連接社區與全球市場

目前，霸王茶姬已在香港推出獨家產品「煮煎點泡」系列，將傳統煮、煎、點、泡工藝與現代技術結合，該系列目前僅在香港上市。

面對香港多元的節慶文化與藝術生態，霸王茶姬強調深度融入本地語境。品牌計劃積極參與農曆新年、聖誕等傳統節慶，並與本地藝術家、設計師聯名合作，打造具有城市共鳴的茶飲體驗。「希望在尊重本地文化的前提下，以茶為媒介，連接社區與全球市場。」

霸王茶姬小檔案

成立時間：2017年

起源地：中國雲南

代表產品：伯牙絕弦（茉莉雪芽）、桂馥蘭香（桂花烏龍）、萬里木蘭（錫蘭紅茶）等

全球門店數量：超7000家

上市情況：2025年4月美股上市



霸王茶姬在港發展

時間	關鍵事件
2024年9月28日	正式進入香港市場，位於尖沙咀K11購物藝術館的首店開業
2025年9月26日	全球最大的「超級茶倉」旗艦店開業，在港門店總數達7家
現時	在港門店總數達15家，預計年內拓展至20家以上

港牽線搭橋 內地實現出海中東

佳都科技：把智慧交通推向更廣闊市場

去年5月，佳都科技集團董事長兼執行總裁陳嬌隨香港特區政府代表團考察中東，在她看來，這是佳都科技「出海」的破冰之旅，實現了「雙對接」——既對接了中東市場的真實需求，也對接了香港作為「超級聯繫人」的全方位支持體系。如今，在香港投資推廣署的協助和香港撐企系列政策支持下，佳都科技已落戶香港科技園，啟動面向香港本土和海外的研發和市場化工作。接下來，借助香港的獨特優勢，佳都科技將加速推進AI智慧交通、城市治理等解決方案在中東、東南亞等海外市場的落地，將中國智慧化方案推向更廣闊的市場。

「這趟行程最大的意義，是把『想去中東』變成了『知道怎麼去、怎麼落地』。」回顧隨香港特區政府代表團考察卡塔爾、科威特的經歷，陳嬌直言。在短短數日的行程中，佳都科技團隊密集會見了中東多國政府機構代表、大型企業代表及潛在合作夥伴。面對面交流的高效性，讓企業得以快速釐清當地智慧交通、城市數字化等領域的真實需求、應用場景及推進路徑。

香港作為「超級聯繫人」的角色在此次考察中尤為凸顯。陳嬌指出，內地科技企業出海常面臨「語言不通」的挑戰——這並非指口頭或書面語言的障礙，而是源於不同市場在合規體系、數據安全法規、行業技術標準及商業運作規則上存在着明顯差異。通過香港對接國際市場的優勢，並借助香港的專業服務，佳都科技的領先技術和應用能夠順暢地「翻譯」成國際市場能採納、能長期運營的解決方案，也因此有了更清晰的出海路徑。

投資署協助 公司落戶科技園

香港投資推廣署在後續跟進中發揮了重要作用。中東之行結束後，該署迅速回訪佳都科技，高效協助對接港交所、香港科技園等關鍵資源。截至目前，佳都科技已完成在香港科技園的入駐流程，選定了辦公場所，將把面向海外市場的研發工作布局在香港。

陳嬌表示，香港研發中心將承擔兩大功能：一是服務香港本地客戶，賦能香港城市基礎設施的智慧化升級，二是做好核心產品的國際化適配，開展針對海外客戶需求的定製化開發。

三方面深化與港合作

對於未來與香港的深度合作，陳嬌提出了主要集中在三個方面。

首先是建立「場景+試點」機制。佳都科技希望與香港相關部門、運營機構以及業界一起，把智慧交通和城市治理的真實需求變成可持續的試點安排。比如，建立一套長期開放的試點清單和評估機制，明確場景、指標、周期和牽頭方，讓企業能在香港更快完成技術驗證、本地化適配，再把成熟方案複製到大灣區其他地方和海外市場。

其次是建立產業夥伴對接機制。希望在政府部門的支持下，把對接從「一次性見面」變成「長期運營的合作網絡」。例如，由投資推廣署牽頭，聯動香港科技園、科研機構、龍頭企業、系統集成商、金融機構與專業服務機構，形成常態化的交流合作、專題對接或聯合創新機制。

第三是海外市場聯動機制。佳都科技在中東、東南亞等新興市場有明確拓展方向，很希望借助香港的國際網絡與專業服務優勢，形成更體系化的聯合出海模式：包括常態化的行業主題團、目標市場的信息與合規支持，以及金融與專業服務的配套，讓項目從對接、談判到落地更高效、更有確定性。

陳嬌十分看好這些領域與香港開展合作的基礎。比如，在人才方面，香港的科研機構、高校人才厚度很有優勢，特別是AI方面，鏈接了大量內地及擁有海外學習、工作經歷和工作背景的人才，佳都科技對他們滿懷求賢之切。另外，特區政府誠意十足，為科技企業提供各種資助計劃，這對促成第一步合作很有幫助。



▲佳都科技深耕「AI+大交通」，聚焦智慧軌道交通和智慧城市交通。



▲陳嬌形容，去年隨特區政府代表團考察中東，是公司「出海」的破冰之旅。

港研發中心 加速核心產品國際化

從去年中東之行至今，佳都科技無論在技術開發還是產業生態建設方面，都取得諸多突破性進展。佳都科技集團董事長兼執行總裁陳嬌介紹，佳都科技在技術路線上堅持「AI+開源鴻蒙」雙輪驅動戰略。去年，公司發布了開源鴻蒙面向交通行業的首個操作系統「交通佳鴻」，推動設備互聯和系統協同進入更標準化階段。同時，「佳都知行交通大模型」迭代到3.0版本，在理解、推理和學習能力上進一步增強。

技術於廣州深圳落地驗證

「AI和開源鴻蒙是絕佳搭配。」陳嬌解釋，開源鴻蒙提供了萬物互聯的技術底座，為AI大模型的生成和自學提供了燃料。目前，佳都科技已在廣州、深圳等城市推動技術落地驗證，包括用AI信控智能體提升通行效率等。

在產業層面，一方面通過投資和協同，推動智慧軌道交通全產業鏈關鍵環節的完善；另一方面也在更核心的領域推進深度合作，比如與西門子（交通）、工控國際共建信號合資公司，在軌道交通信號方向長期投入、共同研發、聯合服務客戶。

對於2026年的規劃，陳嬌強調商業閉環是關鍵目標，公司將依託香港研發中心，加速核心產品的國際化適配，並以新加坡作為海外營銷總部，建立覆蓋中東、東南亞等地區的智慧城市服務網絡。

▶去年出訪中東後，投資署和貿發局回訪佳都科技。



科創內企港上市 面向全球投資者

壁仞：助力香港發展人工智能產業

人工智能技術迅速發展，帶旺市場需求，推動產業鏈上游硬科技企業登陸資本市場。壁仞科技（06082）相關負責人告訴《大公報》，赴港上市是公司發展重要的里程碑，有助於公司拓展公司融資渠道並吸納多元化投資者，未來將協助香港因地制宜發展人工智能產業，助力香港建設國際創新科技中心。



▲壁仞科技赴港上市，有助拓展融資渠道，並吸納多元化投資者。

2025年底至2026年初，國產GPU企業相繼在A股和港股掛牌上市，為行業發展的關鍵里程碑。壁仞科技相關負責人表示，在港上市有助公司持續增強產品技術競爭力和創新能力，以及提升企業治理水平，更有助於實現推動技術進步及加速人工智能應用的長期目標。

壁仞科技致力於打造國產智能計算產業生態。壁仞科技相關負責人透露，下一步的重點工作集中在加快智能計算解決方案研發以及商業化，研發方面包括智能計算硬件的發展（例如，開發及升級現有的GPGPU芯片及下一代GPGPU芯片，如BR20X及BR30X等），以及軟件平台（例如，BIRENSUPA軟件棧）的開發及升級。

港發展科創具吸引力

事實上，香港在創新科技領域的戰略規劃，不斷吸引優質企業來港發展。該負責人提到，近年來特區政府陸續推出多項舉措，加速建設國際創新科技中心，2025年施政報告明確將人工智能視為新一輪科技革命與產業變革的核心驅動力，強調對於公司而言，香港在發展創科上擁有多重優勢與吸引力。

壁仞科技看好香港發展前景，認為香港作為高度國際化的城市、全球最自由經濟體及粵港澳大灣區的中心城市，具備獨特的資源稟賦、成熟的產業基礎與高度開放的市場需求，已成為國家戰略科技力量的重要組成部分，其在科研、資金、數據、人才等方面的綜合優勢，正推動香港成為全球AI發展的重要樞紐。

提供高效通用算力服務

當前人工智能發展進入大模型時代，千億、萬億級參數規模的大模型成為主流，龐大的訓練任務需要由GPU算力集群來完成。該負責人介紹，公司作為AI芯片領域的代表企業，一直積極響應國家「科技自立自強」戰略，致力為香港提供強大、靈活且高效的通用算力服務。

該負責人表示，公司將聯合內地創科生態在AI上游研發、中下游成果轉化及場景開拓方面的前沿經驗，協助香港因地制宜發展人工智能產業，實現在技術、人才與產業層面與內地的優勢互補，共同推動香港國際創新科技中心願景的加速實現。

壁仞科技發展歷程

2019年	壁仞科技在中國成立；簽署總額2050萬美元的Pre-A輪融資協議
2020年	開始研發第一代特專科技產品BR106；簽署總額29.9億元人民幣的五輪融資協議
2021年	完成BR106的設計且首款芯片BR106流片成功；簽署總額15.46億元人民幣的B輪融資協議
2022年	與一家中國知名高性能IDC公司簽署戰略合作協議；簽署總額3.3億元人民幣的B+輪融資協議
2023年	獲授工業和信息化部「專精特新小巨人」企業；設立香港辦公室，成為香港特區政府引進重點企業辦公室（OASES）第一批引進的重點企業
2024年	開始研發第二代特專科技產品「BR20X」；獲授工業和信息化部「專精特新重點小巨人」企業
2025年	基於OCS和BR166的超節點國產化解決方案實現2000卡落地；完成戰略輪融資
2026年	在香港交易所敲鑼上市



▲壁仞科技未來工作重點，集中在加快智能計算解決方案研發以及商業化。

算力需求激增 壁仞加大研發

壁仞科技成立於2019年，主要開發通用圖形處理器（GPGPU）芯片及基於GPGPU的智能計算解決方案，為人工智能提供所需的基礎算力，通過整合自主研發的基於GPGPU的硬件及專有的BIRENSUPA軟件平台，支持從雲端到邊緣的廣泛應用中AI模型的訓練及推理。

自成立以來，壁仞科技持續加強研發能力，2025年首6個月產生研發開支5.7億元人民幣，按年增加43.9%，佔當期經營開支總額的79.1%。另截至當期6月底，公司共有657名專業研發人員，佔員工總數的83%。

高昂研發開支的背後，是快速增長的市場需求。資料顯示，中國GPGPU市場已由2020年的13億美元增至2024年的235億美元，並預計將由2025年的409億美元增至2029年的1723億美元，增幅達3.2倍。

分析指出，中國正面臨來自眾多雲服務供應商、網絡平台、AI公司及其他AI驅動產業客戶的龐大需求激增，由此形成可觀的潛在市場規模與充裕的成長空間，具有競爭力的國內供應商的崛起及生態系統的迅速成熟，預期將支持未來智能計算芯片更快的部署及應用。

港股不斷改革 便利科創企業融資

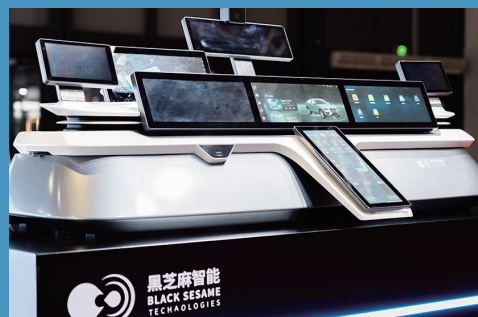
黑芝麻智能：對接全球資本 出海重要跳板

在「一國兩制」下，香港憑着背靠祖國、聯通世界的獨特優勢，加上2023年推出18C特專科技公司上市章節，吸引愈來愈多科技企業來港上市，自動駕駛系統芯片（SoC）供應商黑芝麻智能（02533）便是一個好例子。該公司首席市場營銷官楊宇欣形容，香港高度國際化和市場化的特點，成為連接中國科技產業與海外的核心紐帶，是硬科技企業實現全球化發展的關鍵支點，亦是該公司選擇在港上市的主因。

▶楊宇欣表示，香港在支援內企出海具多項優勢。



▶黑芝麻智能基於SoC的解決方案，提供全端式輔助駕駛能力。



談及黑芝麻智能借助港出海，楊宇欣接受《大公報》訪問時表示，現時內地人工智能等科技領域供應鏈比較完整，發展很迅速，多個科技領域居全球領先位置，相關企業都希望賦能更多的全球市場，而香港在支援內地企業出海上具多項優勢。

首先，香港很適合面向全球化發展的企業，可成為企業走向更廣闊海外市場的重要跳板，特別是資本對接優勢、鏈接全球資本的關鍵通道。

市場化與透明度具優勢

再者，香港是企業對接全球資本的核心平台，楊宇欣表示，企業在香港上市，除了可接觸到內地來港投資的資本外，更重要的是香港具備聯通國際的優勢，接觸更多海外資本，有助企業更好與全球接軌。他說：「港股在市場化，透明度等很有優勢」，且香港在資本的積累，特別是全球資本的積累也很多，能為成長期、已具備市場地位的硬科技企業提供資本支持。

此外，港交所自2023年3月31日推出的18C章，是為特專科技公司量身定製的創新上市制度，旨在吸引處於早期商業化階段、但具巨大潛力的科技公司在港上市，黑芝麻智能便屬其中一例。楊宇欣指出，在18C章推出前，硬科技企業登陸港股幾乎是「不可能完成的任務」，因為要符合上市條件要求，收入達5億元，這是一個硬性門檻。惟很多硬科技企業早期研發投入、市場拓展投入都很大，特別是研發需要長周期，新領域從0到1的突破需要一定時間，令這些公司難以達上市要求。

幸好，推出18C章節正好降低了收入門檻，同時強化了對企業行業地位的考核指標，比如行業認可度、投資者認可度、市值估值等，形容18C章對硬科技企業極為友好，也是該制度的重要價值所在。作為首批以18C

章形式上市的企業，楊宇欣形容，有關制度設計相對合理。從市場反饋來看，越來越多的硬科技企業選擇通過18C章登陸港股，且大多是各細分領域的龍頭，足以證明制度的有效性。

內地科企紛紛「取經」

楊宇欣透露，自該公司成功以18C章在港上市後，大量內地優秀科企對18C章抱有濃厚興趣，紛紛向該公司「取經」，主要想了解港交所對擬上市企業的核心關注點、投資者關注哪些科企、亦有關注中介機構的選擇標準等。

除了在港上市外，2023年11月黑芝麻智能與香港科技園簽署合作備忘錄，在園內設立「黑芝麻智能香港科技創新研發中心」，攜手打造車規級高性能智能汽車計算芯片平台，擬投入共7.8億港元，並將本地研發團隊擴充至100人。



▶2023年黑芝麻智能與香港科技園簽署合作備忘錄，在園內設立研發中心。

成立十年 躋全球領先自駕芯片商

黑芝麻智能成立於2016年，於2024年正式在香港主板掛牌上市。該公司為領先的車規級智能汽車運算晶片及以晶片為基礎的解決方案供應商。公司從用於輔助駕駛的華山系列高算力晶片開始，2023年推出了武當系列跨域運算晶片，以滿足對智能汽車先進功能的更多樣化及複雜需求，同時開始拓展更多應用領域。

該公司自有的車規級產品及技術為智能汽車配備關鍵任務能力，包括輔助駕駛、智能座艙、先進成像及互聯等。透過由公司自行研發的IP核、演算法和支援軟體驅動的SoC（系統級晶片），和基於SoC的解決方案，提供全端式輔助駕駛能力以滿足客戶的廣泛需求。

以資本為紐帶 促進產業在港聯動

近年來，特區政府大力支持創科產業發展，已投入逾2000億元。政府全資機構—港投公司（HKIC）亦積極布局硬科技、生命科技、新能源及綠色科技等賽道。黑芝麻智能（02533）首席市場營銷官楊宇欣表示，港投傾向投資初創企業，但目前許多科技企業已過早期發展階段，在市場與技術層面均具備一定實力，惟仍需資本支持以應對全球競爭。他建議，港投可將目光投向處於成長期的細分領域龍頭企業，助力這類企業從中國領先企業晉升為全球行業翹楚。

楊宇欣表示，香港具備豐厚的全球資本積累，這些資本不僅能推動企業實現市值躍升，從100億級別躍升到500億，甚至千億級別，能為資本帶來更豐厚的收益。在產業合作層面，楊宇欣指出，現時香港的合作模式多聚焦於高校、研究機構與企業的對接，未來可進一步強化以資本為紐帶的產業聯動，建議推動已落戶香港的重點企業，開展橫向合作，推動這些各領域龍頭產業協作，依託香港平台開展合作，以便更好地拓展海外市場。

投資署對企業提供關鍵協助

談及香港投資推廣署對該公司支持，楊宇欣給予高度肯定。他表示，投資推廣署不僅在公司落戶香港階段提供關鍵協助，日常亦保持緊密溝通，及時傳遞特區政府的政策動態，成為企業了解香港市場的重要窗口。展望未來，他希望借助投資推廣署的平台，對接更多海外市場資源，結識潛在合作夥伴。

另外，為更好支援內地企業「出海」，特區政府成立出海專班。對此，楊宇欣建議，一是出海為企業發展的重要階段，專班需着重發揮兩大功能：其一，整合海外產業資源，為企業對接客戶與合作夥伴提供支持；其二，提供資本層面的助力，畢竟企業出海過程中充滿探索性，需要充足的資本保障，只有在產業資源與資本支持兩方面形成合力，才能真正幫助企業高效開啟全球化布局。

科企讚好港平台 定位出海橋頭堡

智慧互通：目標五年內總收入內地與海外各佔半

高精度人工智能技術產品及解決方案提供商智慧互通（AICT）正持續加碼投資香港，不僅看好香港平台角色，將香港定位為企業出海的支撐點；並於去年10月底在港提交上市申請，衝刺「高精度AI第一股」，加碼發展AI空間智能。智慧互通行政總裁項炎平接受《大公報》採訪時表示，會加大力度拓展海外市場，將人工智能產品和技術方案複製到其他地區，目標未來3至5年，內地和海外收入各佔收入五成。

智慧互通是一家深耕於高精度人工智能技術（HAI）領域的高科技企業，是中國領先的人工智能技術與產品空間智能解決方案提供商，產品可以廣泛應用於智路、自動駕駛、智慧停車、智慧充電、智慧高速、低空立體交通、智慧工廠、智慧家居等空間智能應用場景。

項炎平介紹，智慧互通一直深耕於「AI+交通」的賽道，致力於改善交通治理效率和安全，以及為駕駛者提供便捷的出行服務。截至目前，智慧互通已經在全國超過70座城市實現商用落地，同時大力拓展海外市場，包括東南亞和中東等地區。

海外訂單通過港子公司簽約

2024年以來，智慧互通把香港作為公司出海業務的「橋頭堡」，積極推進在香港建立國際業務和研發中心；與香港大學、香港城市大學等院校展開技術合作、成立聯合實驗室和建立戰略合作夥伴關係；成功入選第四批香港特區政府重點引進企業。

在項炎平看來，香港無論是資金、法律、金融等方面均具有得天獨厚的優勢，在與不同國家進行商務往來時能有更好的對接，「我們現在海外的訂單，都是通過香港子公司進行簽約，為業務帶來非常大的便利。」他還分享道，在落戶香港的過程中，投資推廣署在公司註冊、引薦海外客戶，以及投資機構的對接等方面，給予了大量幫助，未來希



▲智慧互通目前擁有五大品牌，圖為領航者無人車產品。

望繼續與香港特區政府有關部門、企業、協會和高校進行密切溝通，加大力度推進技術合作和業務布局，用高精度人工智能技術賦能香港智慧城市的全面發展與建設。

「我們企業出海的主要目標，就是將在內地打磨了逾十年的人工智能產品和技術方案，複製到海外各個市場去，填補這些國家和地區的空白。」項炎平指出，當前中國人工智能的落地和應用，均走在世界前列，將有關產品和方案複製到海外市場，不僅有利於企業產品發展，提升產品對不同複雜場景的適配度，也可攤薄成本和獲得更好的收益。此外，有關國家和地區也可免去重新摸索開發的過程，助力當地交通的智慧化管理。

與當地AI企業合作拓市場

智慧互通在招股書中也指出，將利用在香港的業務作為試點，逐步實施海外業務策略，同時將進行深入的市場調研，與當地領先的人工智能行業企業合作，以跟上當地市場潛在客戶的最新趨勢和需求，制定相應的市場進入策略，推出滿足當地市場需求的產品和解決方案。

為配合全球擴張業務戰略，智慧互通於2025年8月成立全球技術服務中心（GTS中心），負責向全球交付空間智能解決方案，並針對不同國家和地區客戶需求提供全周期服務。

智慧互通指出，GTS中心為公司奠定了堅實基礎，有效獲取並服務海外客戶，從而處於有利地位，把握其中商機。

智慧互通發展歷程

2025年	● 4月獲選為香港重點引進企業 ● 8月正式發布GS全球化戰略
2024年	● 2月發布內地首個交通行業多模態生成式預訓練大模型IRN MMGPT
2023年	● 12月獲雲天勵飛公司Pro-IPO投資
2022年	● 5月發布智能路網（IRN）技術 ● 7月獲中國科學技術部授予國家新一代人工智能開放創新平台（智慧交通車態感知）
2021年	● 8月完成由瀚星創投的E輪融資 ● 10月成立超視線 ● 11月發布愛泊車城市雲平台
2020年	● 8月完成由長商昆仲、高榕創投、中關村科學城新動能、財信精進基金、五八阡陌及交銀科創領投的C輪融資 ● 11月完成由深創投、北京正和興源及北京盛景未名領投的C+輪融資；同月完成由中冀財投資及海峽金融控股參與的D輪融資
2019年	● 12月完成由中金資本、嚴偉及中關村啓航領投的B+輪融資
2018年	● 6月完成由蔚來資本、嚴偉及綠動資本領投的B輪融資
2017年	● 11月完成由綠動資本和高榕創投領投的A輪融資
2016年	● 11月AIPARK（愛泊車）品牌成立
2015年	● 6月在北京成立 ● 9月成功開發AIPARK SKY EYE



▲智慧互通行政總裁項炎平表示，未來會把香港作為公司出海業務的「橋頭堡」。

港嚴格標準 鍛造內企外闖過硬實力

天潤科技：實現戰略升級 成國際化解決方案服務商

天潤科技近年深度參與香港地政總署三維數碼地圖項目，並成功入選香港低空經濟「監管沙盒」首批試點項目，承擔航空攝影測量相關測試工作。公司已獲香港民航處頒發 UAV 進階操作許可證（AOP），是香港智慧城市數字底座建設中具備核心技術能力的重要服務商之一。天潤科技總裁陳利接受《大公報》採訪時指出，通過交付高標準項目，相關技術成果被打造成具有「國際含金量」的「香港方案」品牌名片，同時為公司積累了寶貴的國際化運作經驗，吸引了具有國際視野的優秀人才。基於此，公司將加快擴展海外業務，目標是在未來一年，將國際業務佔比從現時的20%增至50%，並在五至十年後發展成為國際一流的遙感測繪企業。

▶天潤科技總裁陳利表示，公司將加快擴展海外業務。



「與內地項目相比，香港市場在營商環境、項目管理、技術規範等方面，都帶來了不同的挑戰。」陳利分享公司在港發展之初，要遵循更嚴格、更規範的國際化項目管理模式，遵守香港本地法律法規，尊重當地文化風俗習慣等，如今，曾經面臨的一切挑戰已轉化為公司最寶貴的財富，促使公司在技術和管理上建立了國際一流的精細化和合規化能力，推動公司從一個本土技術提供商向國際化解決方案服務商的戰略升級。

投資署助力 落地指引清晰

在港設立公司並拓展業務期間，讓陳利印象最深刻的，莫過於香港投資推廣署在落地支援、政策諮詢、市場拓展和戰略融合等方面給予的支持，包括對接入駐香港科技園、引薦本地的法律、會計等專業服務網絡、在公司註冊和人才引進等實務提供清晰指引等。在她看來，投資推廣署扮演的絕非簡單的行政「中間人」，而是一位具有國際視野的「戰略合夥人」。

如今，天潤科技正將實景三維中國、智慧城市建設、航空航天遙感應用中積累的技術、產品和服務模式推向海外。陳利指出，公司未來會立足香港，聚焦國際市場，特別是東南亞、中亞、中東、非洲等對航空航天遙感、智慧城市、時空數字基礎建設有迫切需求的地區。

港成功模式 增海外客戶信任

陳利表示，未來將依託香港高精度三維數碼地圖的成功實施，打造面向國際市場的技術實力與品牌名片，增強客戶信任，提供從數據獲取、平台服務、能力建設到行業應用的全鏈條解決方案。「公司需要將領先的技術研發優勢與香港提供的國際化品牌、規則和資源深度結合，最終實現海外業務的快速拓展。」



◀天潤科技多次承擔香港地政總署三維數碼地圖項目，圖為成果之一「香港數字孿生城市平台」。

「在內地賣爆的產品，不一定能在香港或是海外市場熱銷。」陳利最後指出，要避免將內地的成功模式簡單複製到海外，她建議有「出海」計劃的內地企業，要明確自身出海階段與具體需求，從而有針對性地對接香港資源，將內地的技術、產品核心優勢，與香港的國際化規則、資本平台及全球網絡優勢進行深度整合與價值互補，將香港作為產品首發、商業模式迭代的研發前哨，並考慮在此設立實體辦事處或國際化總部，實現真正落地。



▲天潤科技作為陝西省商務廳重點推薦企業，赴港參加第三屆香港國際創科展。

推廣三維數據管理 提供高質量地圖

天潤科技與香港的業務淵源始於2013年，總裁陳利表示，公司通過為香港地政總署提供影像掃描及高分辨率三維模型更新等服務，建立了最初的業務聯繫，並逐步加深了對香港高標準的市場認知。她期望，未來幾年，能把香港三維數碼地圖、三維數據管理和應用平台推廣到本地更多部門，為更多企業和市民提供高質量的地圖服務。

2021年以來，天潤科技多次參與香港三維數碼地圖項目。陳利介紹，目前香港全域三維數碼地圖建設已基本完成，當中有約半數由天潤科技負責完成，並持續進行更新服務。此外，公司於2024年為地政總署提供航空照片拍攝及攝影測量數據處理服務，參與香港低空經濟「監管沙盒」試點項目。

計劃融合AI與機器人技術

「未來我們希望把空中一些避雷針、各種電網，以及對空中飛行會遇到的障礙物，進行補充、調查和建模。」陳利指出，香港要發展好低空經濟，三維數碼地圖的作用尤為重要，可為低空經濟提供足夠的安全保障和數據支撐。

陳利進一步說，未來會通過與人工智能、機器人技術和虛擬現實技術融合，為香港城市的高質量、高水平管理和服務，以及北部都會區和各類園區的智慧化發展提供更多技術支撐。

中藥企外闖 港金融科創提供雙引擎

廣藥：研發在香港 轉化在灣區 市場在全球

作為全球首家以中醫藥為主業進入世界 500 強的企業，廣藥集團近年來國際化步伐加速。目前廣藥集團已在香港設立財資中心、研發中心，並與香港中文大學中醫學院等達成了初步的產學研合作意向，助力中醫藥現代化與國際化進程。廣藥集團董事長李小軍接受大公報專訪時透露，廣藥集團正加大在港投資，利用香港「再工業化」的契機，推進重點項目落地，推動「研發在香港、轉化在灣區、市場在全球」。



▲廣藥集團董事長李小軍指出，正加大在港投資，利用香港「再工業化」的契機，推進重點項目落地。

「作為國際金融中心和生物醫藥科創高地，香港一直是廣藥集團走向世界的重要支點。廣藥白雲山國際（香港）財資中心、研發中心落地到現在三個多月，進展比預期順利，相當於給廣藥國際化戰略裝上了『雙引擎』，一個管『輸血賦能』，一個管『創新破局』，兩者協同發力。」李小軍表示，目前財資中心完成了初期的團隊組建和系統搭建，並與中銀香港等長期合作的金融機構深化了合作。研發中心的進展同樣迅速，已經和香港中文大學中醫學院、中山大學香港高等研究院達成了初步的產學研合作意向，探索香港本地科研人才、廣藥研發骨幹以及海外特聘專家的戰略協同。

「我們為何要花這麼大精力在香港設立這兩個中心？說到底是基於近些年國際化實踐的深思熟慮。」李小軍稱：「我們一直在探索適合中國醫藥企業的海路徑，從最早的产品出口，到後來的品牌推廣，再到現在的全產業鏈布局，走過了不少彎路，也積累了很多經驗。比如王老吉，2018年在紐約設立首個海外品牌館，後來發布WALOV英文品牌標識，入駐Costco等全球連鎖超市，再到去年發布國際罐，一步步打開了國際市場，背後離不開資金支持和研發創新。」

港設財資中心管理全球資金

「再比如我們在澳門建成澳門首家GMP認證的中藥製藥廠，就是利用澳門的區位優勢輻射葡語國家市場。香港和澳門互補性很強，它的金融優勢全球公認，生物醫藥研發實力也非常突出，還有完善的知識產權保護體系和便捷的跨境合作機制，這些都是國際化發展急需的資源。」

李小軍指出，未來，財資中心將作為廣藥集團的境外資金中樞，依託香港金融優勢，實現全球資金的高效統籌與專業管理，為業務拓展提供穩健金融支持。研發

中心則聚焦中醫藥現代化與創新藥等領域，構建「香港研發、全球應用」的創新模式，成為連結全球科研資源的關鍵樞紐。

李小軍透露，廣藥集團目前還與香港科技大學、香港生產力促進局等進行科研合作，並與香港生物科技協會、中成藥商會等行業機構開展戰略協作。「廣藥集團的對外合作模式比較成熟，比如集團旗下的白雲山陳李濟與澳門大學、廣東藥科大學聯手開展研發，將來這個模式將複製到香港。」他說，去年香港推出「1+」新藥審批機制，這是一個非常有遠見的政策突破。它允許已經在內地或海外獲批的創新藥物，只要符合一定條件，就可以在香港優先註冊。這對廣藥集團來說，簡直是「出海」的快車道。廣藥集團也正在利用這一機制，推動創新藥先在香港落地，拿到那張通往國際市場的「通行證」。

「未來，廣藥集團在香港的布局是『創新研發+產業落地+人才支撐+全球輸出』的全鏈條協同。香港的科研優勢、國際化平台，加上廣藥集團的產業根基、市場渠道、臨床資源，再疊加大灣區的政策紅利，讓我們有底氣、有能力在全球醫藥市場中發出『中國聲音』、亮出『廣藥名片』。」李小軍稱：「我們期待與香港的高校、科研機構建立更緊密的產學研合作，讓香港成為廣藥集團連結全球科研資源的關鍵樞紐；同時積極探索利用香港的國際金融市場，通過資本運作撬動更多社會資本，支持創新藥和高端醫療器械的海外布局。」

加碼研發 冀世界看見中藥力量

李小軍表示，廣藥集團有深厚的歷史傳承，旗下有30多家成員企業，包括13家中華老字號，11家百年老字號，這是創新的底氣。「十五五」期間，廣藥集團將投入100億至150億元（人民幣，下同）研發費用，並計劃安排200億到300億元的產業投資與併購資金。廣藥集團將以「再造一個新廣藥」的決心和魄力，深耕國際化布局，深化對港合作，不僅要建設世界一流的醫藥企業，更要引領中國醫藥產業走向全球價值鏈的高端，讓世界看見中國醫藥的力量。

港標準接軌國際 降出海合規成本

「赴香港調研交流，是我到任廣藥集團後非常重要的一項工作。比如去年7月，我在香港待了三天，從特區政府投資推廣署到將軍澳工業園區，再到河套港深創科園，幾乎走遍了香港所有的生物醫藥產業高地。」廣藥集團董事長李小軍表示，多次赴港調研最重要的收穫，是明確了未來「以香港為支點、以本土化為核心、以文化共鳴為紐帶」的國際化路徑。

李小軍坦言，香港作為「超級聯繫人」，是助力內地企業「出海」最大的優勢所在。它是一個自由貿易港，但更像是一個連接兩種制度、兩種文化的「超級聯繫人」。比如它的普通法系、國際認可的知識產權保護體系和高度透明的監管制度，在醫藥行業尤為關鍵。醫藥出海的過程相當複雜，涉及研發創新、臨床試驗、資本運作和市場准入。香港的GMP標準、臨床數據認可度與國際高度接軌，內地產品經香港「鍍金」後，進入東南亞、歐美市場的合規成本會大幅降低。

「香港作為聯繫人，一頭連着內地強大的製造能力和海量的臨床樣本，另一頭連着全球頂尖的科研機構和成熟的資本市場。」李小軍稱，去年12月，香港發布了首份中醫藥發展藍圖，明確了中醫藥在基層醫療中的核心角色，並重點支持中藥標準的國際應用。這正是「超級聯繫人」發揮威力的時刻。

政策助力「數智化」轉型

「香港特區政府投資推廣署與香港『撐企』系列政策更像是企業借力香港出海時的貼身管家。比如去年10月啟動的『內地企業出海專班』，它是一個非常精準的抓手，整合香港的政府機構、專業資源，為企業提供從前期規劃、市場調研、法律合規、融資支持到落地運營的全鏈條服務。」李小軍表示，對於醫藥企業，尤其是生物醫藥這種研發周期長、投入大的行業，香港的政策可以直接減輕企業的資金流壓力，並助力企業「數智化」轉型。廣藥集團目前正處於「現代化、科技化、數字化、國際化」的四化轉型期。特區政府的思路，恰好與廣藥集團的戰略不謀而合。全方位的政策矩陣，向企業釋放出「香港歡迎你、香港支持你」的強大信號。

港金融貿易完善 內企設全球總部首選

傳化：海外資本與業務規劃 集中在港運作

隨着企業全球化進入深化布局的新階段，創業40年、業務遍及全球130個國家和地區的傳化集團，近期提出以香港作為其全球化管理總部的戰略規劃。集團副總裁姚晨蓬接受《大公報》訪問時指出，「行穩致遠才是全球化發展的必由之路」。在此背景下，香港「背靠祖國有得天獨厚的發展安全優勢」，成為企業管理全球業務的理想平台。



▲傳化集團副總裁姚晨蓬指出，準備在港建設全球化管理總部，重點構建戰略、資本、合規經營服務三個平台。

「傳化是中國企業，在海外發展的頂層設計上愈來愈考慮國際形勢對經濟實體的影響。」姚晨蓬坦言，在選擇落戶地點時固然會考慮金融和貿易的便利性，但更重要的是戰略優勢。他指，香港是全球金融、貿易和航運中心，現在又在發展創科產業，加上香港「背靠祖國、聯通國際」的獨特優勢，企業以香港作為全球化發展的管理和運營平台就是看中了這些因素。

建設三大功能平台

「我們準備在香港建設全球化管理總部，重點構建戰略、資本、合規經營服務三個平台，逐步將全球化布局的不同公司通過香港持有和管理，以香港辦公室的戰略分析和規劃能力指揮全球布局和發展，在香港建立資本投資和財資管理平台實現全球化資本運營，在香港構建全球風控合規中心、人力資源服務中心等，形成全球化服務能力。」他說。

港擁國際化視野優勢

傳化集團對香港總部的定位，具體落實在三大功能平台。第一是戰略平台。姚晨蓬表示：「集團將站在香港來看我們的全球市場和產業，圍繞這些產業和情報分析，最終形成全球化的發展戰略，並指導集團全球業務的拓展。」香港的國際化視野與信息匯集能力，將作為其全球布局的指揮中心。

第二是資本平台。姚晨蓬指：「集團計劃把傳化在海外的各國別公司，以香港作為資本鏈接的錨點來進行布局。」同時，在香港建立財資中心，「把傳化在海外資本歸集到香港，通過資本運作實現效益優化。」這顯示香港將承擔集團全球資金調度與資本運營的核心功能。

第三是合規與服務平台。姚晨蓬表示，為確保發展

過程中的安全性，將推動以香港作為海外生產、製造和貿易合同的簽署地。同時，集團將通過香港管理中心建立全球合規和風控管理能力，讓全球化發展更安全更可持續。

姚晨蓬表示，傳化集團在過去30年把產品銷售到全世界，實現了「國際化」，未來傳化將推動供應鏈與研發的本地化，實現「全球化」發展。傳化集團的戰略升級，清晰展現了中國企業出海模式的深刻轉變。香港憑藉其聯通內地與世界的雙重優勢，以及成熟的金融、法律與專業服務體系，正從傳統的融資與貿易窗口，轉型為中國企業管理全球網絡、控制綜合風險、實現長期安全發展的戰略營運中心。

實現從「賣產品」到 「當地扎根」港具關鍵作用

傳化集團對其全球化戰略作出了新的定義。集團副總裁姚晨蓬提到，企業的全球化進程可分為兩個階段，過去是「國際化」，未來將是「全球化本土化」。要實現從「賣產品」到「當地扎根」的深刻轉型，企業需要更強大的中後台管理能力，這正是傳化選擇香港作為全球化管理總部的重要原因。

姚晨蓬表示：「過去傳化把生意做到了全球，讓中國製造的功能化學品和農化產品成為全球認可的優質產品，這個階段我們定義為國際化。未來我們通過香港全球總部以及區域管理中心、不同公司等形成全球網絡，逐步把供應鏈、生產、研發等布局到主要市場本土，讓本土化成為傳化全球化的標誌。同時，我們會通過香港管理中心建立全球合規和風控管理能力，讓全球化發展更安全更可持續。」

「逐步將全球化布局的公司整合至香港持有與管理，以香港辦公室的戰略分析與規劃能力，指揮全球布局與發展。」在面對複雜國際環境時，姚晨蓬認為：「我們也希望通過香港把平台建立起來，在合規性風控方面呢，能夠真正實現低風險可持續發展。」而香港的角色，正是協助傳化在進軍全球市場的同時，有效管控風險，穩步實現從「中國的傳化」到「世界的傳化」的戰略演進。

投資署發揮橋樑角色 為內企拓展網絡

傳化集團在香港設立全球化管理總部的過程，並非簡單的業務遷移，而是從原有單一貿易功能向綜合管理功能的戰略升級。集團副總裁姚晨蓬坦言，在此過程中曾遇到實質挑戰，而香港特區政府相關部門的主動介入與支持，成為企業順利落地的關鍵。

「我們過去在香港有公司，主要從事貿易經營，沒有構建本土化的團隊，因此對於如何建設全球管理總部和如何得到香港特區政府的支持幫助比較困惑。」姚晨蓬道出了企業在升級轉型初期的普遍難題。原有的香港公司僅是一個業務接口，缺乏承擔區域總部職能所需的本地專業人才、對接網絡與政策理解。

在這一關鍵階段，香港特區政府旗下多個機構發揮了重要的橋樑與催化劑作用。「在這個過程中香港投資推廣署和香港貿發局等機構給予我們很多支持。」姚晨蓬表示：「投資推廣署向我們介紹了專業的企業出海顧問機構、香港本地的行業協會等資源，有利於我們快速的推進香港總部建設。」這種「資源對接」服務，精準地彌補了企業初期本地網絡不足的短板，加速了總部建設的進程。

政府有效支援 增強落戶信心

這種支持不僅解決了具體問題，更堅定了企業扎根香港的信心。姚晨蓬表示，未來將「盡快建立香港總部的管理能力，與我們已布局的全球五大區域管理中心形成聯動。」透過政府部門的協助，傳化正快速補強本土團隊，將香港從一個「貿易點」系統性地建設為指揮全球五大區域的「戰略支點」。這個案例顯示，香港對內地企業的吸引力，不僅在於其固有的市場優勢，也在於其積極、專業的政府服務體系，能夠有效回應企業在全球化新階段的複雜需求，助力其實現戰略轉型。

港作出海跳板 讓世界感受中國科技

聚芯微電子：打破外國壟斷 3D 視覺領域突圍

內地半導體企業加速借助香港資本市場邁向國際。2025年下半年，智能感知芯片企業聚芯微電子正式向港交所遞交上市申請，計劃募集資金重點投入智能感知、機器視覺及影像技術等核心領域研發，並擴大全球銷售及服務網絡。作為特區政府專責招商引資機構，香港投資推廣署持續為聚芯微電子等創科企業提供落地對接、專業服務引薦等支援，助力企業依託香港這一國際金融中心對接全球資本與市場。聚芯微電子聯合創始人孔繁曉接受《大公報》採訪時表示，在人工智能與低空經濟快速發展背景下，內地企業在3D ToF及智慧音頻功放等關鍵技術領域不斷突破，人臉識別、自動駕駛及AR/VR等應用持續拓展，「我們期待通過香港平台實現更多國際化拓展，讓世界感受中國科技。」

科技。表示，期待通過香港平台實現更多國際化拓展，讓世界感受中國科技。



2016年初，一支由歐洲歸國學者組成的創業團隊在武漢創立了聚芯微電子。彼時的內地半導體產業尚未迎來今天的火熱浪潮，而這支團隊卻選擇了難度極高的3D ToF (Time of Flight) 圖像傳感器芯片賽道。3D ToF技術聽起來抽象，但已深度融入日常生活。隨着人工智能浪潮來臨，3D視覺的重要性愈發凸顯。機器人避障、場景建模、靈巧手抓取、自動駕駛激光雷達等新興應用快速增長。

十年磨一劍，如今這家企業已躋身全球3D視覺芯片領域第一梯隊，並在人工智能與機器人時代迎來新一輪爆發。在多款芯片的研發上打破了境外技術壟斷，應用領域持續擴張，在孔繁曉看來，內地半導體企業在高端傳感器領域不斷實現自主創新與全球化探索。

持續升級 產品線增至11條

創業初期，團隊面臨技術突破、供應鏈搭建等多重挑戰，「做研發肯定是非常辛苦的，當時國際上3D ToF傳感器的公司本來就不多，可以學習的案例量少，研發難題不斷，但得益於不少團隊成員早前長期從事3D深度技術相關的課題研究與工作，我們也是集結了眾多工作上的經驗不斷打磨，最終推出了成熟的產品。」2020年，聚芯微電子發布了第一款ToF傳感器芯片，並在此後不斷實現產品升級。截至目前，聚芯微電子已建立包括3D ToF圖像傳感器、光學傳感器、智能音頻功放、OIS驅動芯片在內的11條產品線，產品組合覆蓋全球80%的主流智能移動終端製造商。

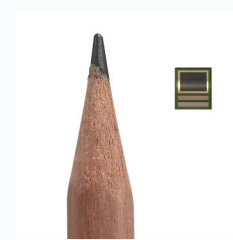
據灼識諮詢數據顯示，在光學傳感器領域，聚芯微電子2024年以2.83億顆的出貨量佔據了全球11.2%的市場份額，位列全球第三、中國第一。在機器視覺領域，2024年聚芯微電子的3D iToF圖像傳感器實現了數百萬顆的出貨，位列全球第一陣營。孔繁曉表示：

「我們自主設計的新一代iToF產品，面積較國際友商小三分之一，功耗僅為其一半，精度更優；dToF產品擁有行業領先的分辨率與幾十米的戶外探測距離，攻克了傳統高功耗瓶頸，且依託全國產供應鏈，成本僅為國際友商的幾分之一。另外，我們自主研發的5um VGA級背照式高分辨率ToF飛行時間傳感器芯片，已成功流片並獲得批量訂單，線性馬達驅動芯片和光學傳感芯片也已實現規模化量產，這些案例都充分說明了，中國的科技研發正在持續前進。」

隨着內地半導體企業加速「走出去」，香港作為連接內地與全球的橋樑作用愈發凸顯。在此過程中，香港投資推廣署作為特區政府專責招商引資機構，持續為創科企業提供政策諮詢、國際業務拓展及落地支援等服務，協助企業依託香港拓展全球市場。孔繁曉表示，隨着企業推進國際化布局，期待未來能和投資推廣署有更深入合作。他指出，企業首先希望借助投資推廣署的平台資源，加強國際市場推廣，更系統地向全球客戶、合作夥伴及投資機構展示企業的技術實力及業務布局，提升國際市場認知度與影響力。

擬港設全球總部 推進併購

在國際總部建設方面，孔繁曉透露，公司正考慮以香港作為全球或國際化總部的重要支點，期望在財務架構搭建、稅務規劃、法務合規、供應鏈管理及知識產權布局等方面，獲得更多專業指導及資源對接。他認為，香港成熟的金融及法律體系，有助企業建立符合國際標準的運營架構，提升全球競爭力。此外，隨着企業未來可能推進海外投資及跨境併購，公司亦期待投資推廣署及特區政府在政策法規解讀、跨境監管環境及國際市場風險研判等方面提供支持，協助企業更穩健開展全球化布局。



▲聚芯微電子研發的3D iToF芯片體積與鉛筆尖相當。受訪者供圖

「我們的國際總部立足香港、面向全球，同時背靠中國內地。」孔繁曉表示，在全球經貿環境日益複雜的背景下，香港作為國際金融中心和制度型開放平台的優勢尤為突出，「如何更好利用香港這一國際平台開展業務，是企業全球化的重要一環，我們期待未來與投資推廣署及特區政府有更多交流與合作機會。」

夥拍港高校 提供實習培養人才

聚芯微電子創業團隊最初由多名長期在歐洲學習和工作的華人科學家組成，成員大多畢業於荷蘭代爾夫特理工大學、比利時魯汶大學等在3D視覺領域享有盛譽的學府。這些高校在ToF技術研究上積累深厚，被視為全球三維視覺技術的重要流派。團隊成員在這些學校完成博士研究，並在歐洲芯片企業積累多年經驗後，帶着技術與夢想回到中國。

「我們的技術基因一開始就是國際化的。」聚芯微電子聯合創始人孔繁曉表示，在人才來源上，公司不僅有歸國工程師，也積極與香港高校展開合作。近年聚芯微電子與香港數所高校謀劃建立產學研合作機制，為學生提供實習和聯合培養機會，逐步搭建本地化的人才梯隊。談及人才發展與吸引，公司認為人才建設是企業發展的核心，「我們也正在探索吸引全球半導體人才的可能性，例如如何依託香港與深圳的地理優勢，打造兩地研發與就業平台，吸引歐美、日韓等地的高端人才來港或者內地就業，借助香港的高才、優才等人才政策，為人才解決簽證、稅收、子女就學等問題，也希望特區政府能推出針對半導體行業的專項人才支持政策，助力企業匯聚全球人才。」

國際化環境 有利吸海外工程師

公司同時看重香港在吸引國際人才方面的獨特優勢。對於來自歐美、日本等地的高端工程師而言，香港更接近國際化生活環境，也更便於融入跨文化團隊。企業期待通過香港的高才、優才政策以及更完善的簽證、稅收和教育配套，吸引更多全球半導體人才落地。

「未來我們希望形成一個三地協同的格局：歐洲做技術源頭創新，內地做工程化落地，香港作為國際化窗口。」團隊認為這一布局既有利於吸納全球人才，也有助於面向國際客戶提供服務。

投資推廣署

投資推廣署是香港特別行政區政府轄下專責促進投資的機構，為有意在港設立或擴展的企業提供免費、保密及度身訂造的支援，同時協助企業以香港作為對外投資平台。該署提供行業專屬建議，協調相關政府部門及專業服務機構，並提供持續的跟進服務，以促進雙向投資及業務的持續增長。

匯聚行業專家 貫通全球網絡

我們在香港設有行業專家團隊涵蓋多個重點行業領域，並全面覆蓋關鍵市場，致力為環球投資者提供全方位的支援服務。

行業專家組

- 商務及專業服務
- 消費品牌及款待
- 創意產業、體育及娛樂
- 數字科技及數據基礎設施
- 家族辦公室
- 金融服務
- 金融科技
- 創新及科技
- 生命與健康科學
- 可持續發展
- 運輸，物流及工業

環球業務組

- 內地業務
- 國際業務、領事館及商會

我們的環球網絡

中國

- ◆ 香港
- ◆ 北京
- ◆ 成都
- ◆ 廣州
- ◆ 上海
- ◆ 武漢

亞太區

- ◆ 阿拉木圖
- ◆ 首爾
- ◆ 曼谷
- ◆ 新加坡
- ◆ 雅加達
- ◆ 悉尼
- ◆ 孟買
- ◆ 東京

中東及非洲

- ◆ 開羅
- ◆ 耶路撒冷
- ◆ 杜拜
- ◆ 奈洛比

歐洲

- ◆ 柏林
- ◆ 倫敦
- ◆ 布魯塞爾
- ◆ 米蘭
- ◆ 哥德堡
- ◆ 伊斯坦布爾
- ◆ 莫斯科
- ◆ 奧斯陸
- ◆ 伊茲密爾
- ◆ 巴黎

美洲

- ◆ 利馬
- ◆ 聖地牙哥
- ◆ 墨西哥城
- ◆ 三藩市
- ◆ 紐約
- ◆ 多倫多
- ◆ 里約熱內盧

◆ 總部

- ◆ 香港經濟貿易辦事處轄下的投資推廣小組
- ◆ 投資推廣署駐當地顧問

本出版物包含的資訊僅供參考之用。雖然投資推廣署已力求資訊內容正確無誤，但本署對該等資料不會就任何錯誤、遺漏、或錯誤陳述或失實陳述（不論明示或默示的）承擔任何責任。對任何因使用或不當使用有關資料而引致或所涉及的任何損失、毀壞或損害（包括但不限於相應而生的損失、毀壞或損害），投資推廣署概不承擔任何法律責任、義務或責任。你有責任自行評估此出版物的所有資料，並須加以核實，以及在根據該等資料行事之前徵詢獨立意見。投資推廣署沒有對任何內容作出認可，也不表示投資推廣署推薦任何公司或供應商。