

成就机遇·首选香港



你可信的商贸 伙伴

2026

# 目录

<b>00</b>	<b>简介</b>	02
<b>01</b>	<b>中金公司</b> 开启中东业务 完善国际化布局	04
<b>02</b>	<b>云迹科技</b> 专精特新“小巨人”成功于香港上市 布局全球	08
<b>03</b>	<b>山东国舜</b> 鲁港高质量发展合作 推动绿色建筑	12
<b>04</b>	<b>亿航智能</b> 低空企业借助香港技术试验场优势 拓展国际业务	16
<b>05</b>	<b>传化集团</b> 大型民企于香港设海外业务总部 布局全球	20
<b>06</b>	<b>三一集团</b> 香港跨国供应链管理中心 助力中国内地企业出海	24
<b>07</b>	<b>银河航天</b> 航天科技企业借助香港国际化平台“走出去”	28
<b>08</b>	<b>西井科技</b> 领先智能物流解决方案供应商 借港优势拓国际业务	32
<b>09</b>	<b>南卓数据</b> 新兴高科技企业善用香港国际化平台扬帆出海	36
<b>10</b>	<b>飞书深诺</b> 借港出海 拓展海外数字营销市场	40



## 简介

于过去近六十载,香港贸易发展局(贸发局)一直致力支持企业成长,连接环球合作机遇,助其稳步前行。

面对环球经济挑战,贸发局始终坚守使命,全力协助企业应对挑战,升级转型,积极巩固和提升香港的国际金融、商贸及投资中心地位,发挥香港作为“超级联系人”和“超级增值人”的双重角色。

本刊汇集了一系列成功案例,重点介绍本局如何透过在全球举办的不同活动,包括旗舰展览和会议、支援计划及推广活动,全面支援来自不同行业的大小企业,借助香港平台推动业务增长,实现扩张计划。

本刊的案例反映我们为不同产业提供的多元化服务,既涵盖传统产业,亦包括创

新、可持续发展及全人健康等新增长领域,全力协助企业升级转型,装备未来。

香港作为联系中国内地与世界的国际都会,可成为内地企业“走出去”和把国际企业“引进来”的双向跳板。

贸发局是于1966年成立的法定机构,负责促进、协助和发展香港贸易。本局在世界各地设有51个办事处,其中13个设于

中国内地,致力推广本港作为双向环球投资及商业枢纽。

本局通过举办国际展览会、会议及商贸考察团,为企业(尤其是中小企)开拓中国内地和环球市场的机遇。此外,本局亦通过研究报告和数码资讯平台,为中小企及初创企业提供多元支援服务,最新的市场分析和产品资讯,助企业抓紧全球机遇。

# 中金公司

## 开启中东业务 完善国际化布局

在“一带一路”建设和全球经贸格局重塑下，国际化市场布局成为大势所趋。今年5月，中国国际金融有限公司（中金公司，股票代码：3908.HK）在本局支持下，在迪拜国际金融中心（DIFC）设立其首个中东地区分公司，进一步完善其国际化战略布局。

中金公司是香港主要的中资金融机构之一。为支持其加速实现中东业务布局，本局于2023年邀请中金公司团队，参与由香港特别行政区行政长官李家超率领的**商贸代表团访问中东**。代表团先后与沙特和阿联酋政商界领袖会面及建立联系，包括沙中商务理事会（Saudi Arabia-China Business Council）、阿布扎比工商会（Abu Dhabi Chamber）、沙迦投资推广署（Invest in Sharjah）。

同时，本局安排中金公司团队拜访重要战略合作伙伴，包括沙特公共投资基金（PIF）、沙特阿拉伯投资部（MISA）及国家发展基金（NDF）等。期间，中金公司与沙特阿拉伯投资部（MISA）法利赫大臣会谈并签署谅解备忘录，加强双边资本与投资合作。此外，本局也安排实地考察行程。中金公司团队在**沙特利雅得**参观“THE LINE Experience”展览，了解未来城市NEOM的创新都市规划。



CICC (DIFC BRANCH)  
中金公司(迪拜国际金融中心分公司)



## 阿联酋将成为中金公司服务区域客户需求的策略支点，助力中国企业把握海外发展机遇。

中金公司  
董事长陈亮

此后，本局持续为中金公司提供全方位支援，包括商业咨询及市场对接服务，因应中金公司在中东的战略发展需求，安排一系列高效的一对一商务会议，协助其深化区内业务布局。在阿联酋，本局协助中金公司对接多个投资促进机构，包括迪拜经济发展部 (Department of Economic Development, DED) 辖下的迪拜外商投资局 (Dubai FDI) 以及阿布扎比投资办公室 (Abu Dhabi Investment Office) 等。此外，本局也促成中金公司与迪拜金融服务管理局 (Dubai Financial Services Authority, DFSA)，以及与迪拜国际金融中心 (Dubai International Financial Centre, DIFC) 建立联系。

### 中金公司落户迪拜推进全球化战略 支持中国内地企业出海

经过本局两年来的铺垫与对接支援，中金公司于2025年5月成功落户迪拜国际金融中心 (DIFC)。中金公司董事长陈亮表示：“作为海湾地区的门户枢纽，阿联酋将成为中金公司服务区域客户需求的策略支点，为区域客户提供客制化金融解决方案，助力中国企业把握海外发展机遇，持续促进中国与全球主要市场的经贸合作与资本融通，为高质量共建‘一带一路’注入金融动能。”

2025年5月，本局再度组织高规格中东商贸代表团，访问科威特及卡塔尔。此行由行政长官率领，中金公司团队亦随团参与。期间，代表团与卡塔尔多个政府机构及商会的要员会面，包括卡塔尔商人协会 (QBA)、卡塔尔工商会 (QCCI)、卡塔尔金融中心 (QFC) 以及卡塔尔开发银行 (QDB)，共同探讨加强贸易与投资的合作。

在科威特一站，代表团与当地多家重要金融机构、大型企业及商会的高管会面，包括科威特投资局 (KIA)、Bukhamseen Group Holding和科威特工商会 (KCCI)，讨论投资机遇和潜在合作。代表团又与

科威特直接投资促进局 (KDIPA) 的多名代表会面，深入了解科威特自由贸易区的运作，并探讨在物流、制造、分销及科技等领域的潜在合作机会。

### 借助贸发局国际性旗舰活动 开拓“一带一路”商机

中金公司是本局的长期战略合作伙伴，支持本局多个大型旗舰活动，其中包括“一带一路高峰论坛”。论坛每年都汇聚来自“一带一路”沿线及相关国家和地区的政商界翘楚，共同探讨“一带一路”带来的庞大商机。2024年，中金公司与哈萨克斯坦投资发展基金 (KIDF) 在论坛上签署谅解备忘录，进一步促进双边交流、加深互利投资等领域的合作意向与合作框架。2025年，中金公司与香港的佳鑫国际资源投资有限公司在论坛上签署合作备忘录，以推动中国与哈萨克斯坦在经济发展和矿业领域的合作。

中金公司也是“亚洲金融论坛”的长期合作伙伴，2025年已经是其参与论坛的第十三年。该论坛汇聚全球超过130名重量级演讲嘉宾，吸引逾3,600名来自60个国家和地区的观众，包括70多个海外及内地代表团，共同探索引导思维和讨论。

中金公司致力为“一带一路”的高质量发展提供金融支撑，推动双向资本流动。其迪拜分公司开业，除了是中金公司达成自身里程碑的成就，这项举措亦具有中国资本走向的重大意义。

# 云迹科技

专精特新“小巨人”成功于香港上市 布局全球

北京云迹科技股份有限公司(云迹科技),在贸发局及其他香港机构的积极协助下,落户香港,并与香港的大学建立产学研用合作关系,推动技术研发与创新。

香港凭借“超级联系人”的独特角色,为中国内地企业搭建通往国际市场的桥梁。作为世界领先的国际金融中心,香港拥有多元而创新的融资平台,协助内地科技企业获取资金、拓展业务,从而为国家建设科技强国提供金融支持。

云迹科技作为国家级专精特新“小巨人”企业及服务机器人产业领军者,依托其全球首创的复合多态机器人UP与AI数字化系统HDOS协同,率先实现从环境感知、意图认知、智能决策到自主执行、闭环反馈的全链路AI智能化,打造业界首个完整落地的服务智能体生态系统。截至目前,公司累计服务超过3.4万名企业客户,包括逾3.4万家酒店及逾150家医院。



## 将海外总部落户香港,可借助本地金融及创科优势,拓展国际市场。

云迹科技

副总裁**谢云鹏**

### 贸发局助力公司落户香港

#### 引荐合作伙伴

2023年,云迹科技应本局北京办事处邀请,随北京市科委、中关村管委会组织的中关村展团,参与“**香港国际创科展**”,并表达在香港开拓新应用场景的意向。参展期间,本局协助公司对接了香港生产力促进局、数码港、多所香港高校及海外潜在买家,推动其进一步融入香港创科生态。

作为阶段性成果,云迹科技于2024年在香港成立国际业务总部。同年4月,公司

再度参与“**香港国际创科展**”,通过本局引荐,与香港理工大学开展合作洽谈。10月,云迹科技与香港理工大学正式签署合作协议,共同成立“香港理工大学—云迹科技酒店数字智能联合创新实验室”,致力建设产学研用一体的研发基地,组建国际化技术团队,推动技术转化与人才培养,构建服务智能体生态系统。

2025年4月,云迹科技获得香港特别行政区政府(特区政府)批准,纳入第四批“重点企业”伙伴名单,充分体现特区政府对其机器人服务智能体研发与商业化能力的高度认可,也为香港创科生态注入新动力。

云迹科技副总裁谢云鹏指出:“云迹科技将国际业务总部落户香港,是公司机器人服务智能体全球化布局中最具性价比的选择。香港拥有丰富的酒店、医疗、康养、工业和社区等多元场景,兼具支持创新的政府资源与国际化人才优势。我们可充分借助本地政策支持、创科生态驱动与国际化策略,与公司现有技术积累和产业经验形成战略互补。香港开放包容的创新生态与对接国际的能力,正是前沿技术实现落地的最佳试验田。”

### 善用香港创新金融优势上市集资走向国际

云迹科技作为“特专科技公司”,依据香港上市规则第18C章,于2025年10月16日成功在香港主板上市。该创新上市机制为尚未盈利但具高增长潜力的科技企业开辟融资渠道,助力其把握发展机遇,同时也进一步丰富香港新股市场的结构,增强其整体吸引力,巩固香港作为国际金融中心的地位。

云迹科技本次上市集资约6.6亿港元,根据规划,约60%将用于强化研发能力,包括发展多模态大模型、优化机器人算法与核心技术、研发关键机器人部件,并计划设立新的研发中心;约30%将投入中国境内外市场的商业化拓展,重点开发医疗机构、工业厂区及商业楼宇等多元应用场景。公司上市前已完成八轮融资,成功引入联想基金、阿里巴巴、腾讯、携程等战略投资者。

未来,云迹科技将积极开拓“一带一路”市场,借助贸发局等机构的全球网络与平台资源,优先拓展东南亚与中东市场等重点区域,推动中国技术与机器人应

用标准走向国际。期待未来云迹科技持续整合全球产学研资源、深化粤港澳大湾区在AI智能体领域的联合创新,加速服务智能体应用落地产业、更好地服务全球市场。

# 山东国舜

## 鲁港高质量发展合作 推动绿色建设

响应国家的“双碳”目标，各地方各部门协同推进降碳、减污、扩绿、增长。贸发局作为经贸合作的重要平台，致力推动中国内地及香港的高质量发展合作。

山东国舜建设集团有限公司（山东国舜）是山东省一家著名的环保工程企业，专注于工业节能环保，覆盖绿色低碳建筑、高端装备、电器设备制造等。集团以源头减排、余热利用、设备节能、智能化控制、数字化管理等节能优化措施，为全球200多家国有及私营企业的项目，提供环保设施运营服务。

集团是国家高新技术企业，以“致力于打造舒适空间，改善生态环境”为愿景，目前拥有600多项专利。山东国舜建设集团有限公司负责人表示：“集团持续对产品进行升级，注入新质生产力，以满足全球客户对环保解决方案的增长需求。除了加大自主研发的投入，亦引入技术合作伙伴，推进技术创新。”



## 集团除了加大自主研发的投入,亦引入技术合作伙伴,推进技术创新。

山东国舜  
公司负责人

### 贸发局全新活动推动绿色建筑

2024年7月,贸发局、山东省商务厅、中共山东省委金融委员会办公室、与山东省住房和城乡建设厅,共同于济南主办首届“**GreenBiz HK绿色营商·香港营造**”推广活动,旨在推动鲁港在绿色经济领域合作,邀请了600多家鲁港两地企业出席。其中鲁港“绿色低碳及创新高质量发展”会议是焦点环节之一,致力推动山东与香港在绿色金融、科技和可持续智慧城市发展等领域的交流,进一步加强两地的经贸合作关系。

香港创冷科技有限公司(创冷科技)受贸发局邀请作为演讲嘉宾之一,出席主论坛并在“绿色科技”专题分论坛做发言分享。在对接交流环节,创冷科技与山东国舜结识,并做了初步的接洽。

创冷科技是由香港城市大学“HK Tech 300”计划孵化的科技初创企业,于2021年6月在香港成立。无电制冷涂层是创冷科技首个商业化的产品,是以外太空为制冷源头,通过高效的太阳反射和中红外热辐射实现低于环境温度的制冷效果。该产品已经在美国、香港及中国内地取得专利,于2021年荣获日内瓦国际发明展金奖。

2024年9月,山东国舜与创冷科技达成初步合作共识,携手申请入围济南市科技计画“揭榜挂帅”重点支持专案。2025年2月,双方以“辐射散热降温涂料技术”达成合作共识,约定共同开展技术研发并签署合作协定。合作项目涉及合同金额约人民币400万元,此项合作被列入济南市科技计画“揭榜挂帅”重点支持项目。

济南市科技计划“揭榜挂帅”项目是济南市为加快重点产业发展、培育新质生产

力的一项重要举措。该项目旨在引导济南市企业和高校院所开展产学研协同攻关,解决制约企业发展的关键核心技术问题,推动企业技术创新和产业升级。榜单经过严格评审,入围项目可获市级财政给予实际研发投入的25%资助。

济南市科技局区域创新与合作处处长杨涛表示:“新质生产力是推动社会经济发展的新增长引擎。香港的创科实力领先世界,此次鲁港合作,将有助促进建筑业工业化、数字化、绿色化方向发展,优化社区居民在极端气候下的生活质量,对推动山东省乃至全国生态文明建设提供助力。”

目前,该产品已经在全球超过100个项目中落地应用,涉及建筑、电力通信、化工、物流、新能源、光伏和粮食储存等行业和设备,横跨中国内地、香港、东南亚、中东、欧洲等20个国家和地区,可缓解全球能源短缺,推动可持续发展和经济增长,迈向碳中和。

# 亿航智能

## 低空企业借助香港技术试验场优势 拓展国际业务

2025年5月,由香港特别行政区行政长官李家超率领、贸发局组织的中东商贸代表团,助力中国内地企业联手港企探索中东机遇。期间,代表团合共促成59份合作备忘录及声明,当中亿航智能与香港生产力促进局达成合作伙伴关系。

低空经济是重要的新增长引擎,应用场景丰富,发展潜力庞大。香港的技术试验场及金融等优势,可助中国内地企业加快“走出去”,贡献全球绿色建筑。

中国内地领先的先进空中交通(AAM)科技企业亿航智能,是无人驾驶航空器产品和解决方案的供应商,专注研发与制造多元化的无人驾驶电动垂直起降(eVTOL)航空器产品,覆盖空中旅游、城市内交通、城际出行、物流运输和应急消防等多种应用场景。近年来,公司致力拓展全球版图,尤其是“一带一路”沿线市场。

## 中东访问让我了解到中东企业对中国智能技术高度认可，亦认识了多家当地企业。

亿航智能  
副总裁崔正日

### 贸发局首度联动中国内地企业进行外访 缔造合作新机遇

2025年5月，由香港特别行政区行政长官李家超率领、贸发局组织的**中东商贸代表团**，先后到访**卡塔尔**和**科威特**，首次以“香港+内地”企业联动模式“拼船出海”，为香港、中国内地、中东市场之间缔造全新合作机遇。亿航智能是中国内地企业代表团成员之一。

期间，代表团合共促成59份合作备忘录及声明，当中包括亿航智能与香港生产力促进局的合作，未来公司将借助该局

的平台与专业服务进一步拓展中东市场。出访前，公司也在本局安排下与科威特知名电信和科技企业 Zain Group 建立联系，并在访问期间与对方展开了有关 eVTOL 适航合作的深入探讨，为后续进入市场打下基础。

亿航智能副总裁崔正日赞扬中东访问行程收获丰盛，让他了解到中东企业对中国智能技术高度认可，合作意向积极。公司亦在本局的引荐下，与当地企业建立联系，深入探讨未来合作空间。“我们在行程中与来自香港各界的团员代表交流，了解到在无人驾驶业务方面，公司的产品与技术在香港有庞大的产学研用合作空间。”

行程结束后，本局一直跟进亿航智能在“走出去”所需，崔正日表示：“香港在低空经济领域具有巨大潜力及广阔的应用场景，在中东行程结束后，本局为我们安排组团赴港，与本局和不同的政府部门及企业代表探讨如何推动创新应用落地，共同把握低空经济机遇。香港拥有世界级筹融资平台，可为公司提供多元化的资金渠道，对推动公司的全球布局及中国技术输出有莫大的支持。”

### 携手香港伙伴合作探索低空经济机遇

为加速公司的全球布局，及为大湾区低空经济的发展注入新动能，公司先后携手不同的香港企业及加速器推动业务发展。去年，公司亦与香港最大非专营公共巴士运营商冠忠巴士集团旗下、专注创新智慧出行方案的冠忠智慧出行 (KC Smart Mobility)，以及香港数码港签署合作备忘录，以共同推动香港无人驾驶 eVTOL 的研发及应用，促进智慧出行及智慧物流等新兴技术及产业发展。

崔正日表示：“香港正探索低空经济的新模式、新应用和新场景。我们视香港为全球化战略布局的核心枢纽，由于香港人口高度密集且地面交通繁忙，拥有高度成熟的市场需求，可为公司提供应用推广平台，助力公司对技术进行优化以符合国际标准。此外，香港的‘超级联系人’和‘超级增值人’角色将有助公司加速扩张海外市场。”

公司正全力拓展中东、美洲、欧洲等市场，未来将继续利用香港的桥梁作用，推动其环球业务，向全球传递绿色航空的价值。

SUMMIT | 一帶一路  
高峰論壇 | 第十屆  
10-11/9/2025



中華人民共和國香港特別行政區  
The Government of the Hong Kong  
Special Administrative Region of the People's Republic of China



# 传化集团

## 大型民企于香港设海外业务总部 布局全球

中国内地500强民营企业“传化集团”瞄准香港作为国际金融、贸易和财资中心的优势，在贸发局支援下，将在香港设立海外业务总部，加速其国际业务拓展的进程。

中国内地企业“出海”已进入新阶段，“出海”企业数量及层面持续扩大，以谋求新增长点，应对地缘政治带来的风险。对于大型综合性企业来说，业务量庞大，业务板块多元化，覆盖不同地区，尤其需要一个多功能的国际总部，支撑海外业务的发展。

传化集团创业于1986年，是一家多元化、多品牌、全球化的实业集团，旗下拥有功能化学品、新材料、传化新安、传化物流、传化科技城、传化农业等业务，下属传化智联(002010)和新安股份(600596)两家上市公司，21家高新技术企业、23家专精特新企业。集团的销售覆盖130多个国家和地区，2024年营收超1,400亿元人民币，名列中国民营企业500强第60位、中国企业500强第191位。

## 集团希望利用香港平台发挥战略、资本及服务中心作用，管理集团全球业务。

传化集团

副总裁姚晨蓬

近年，随着集团积极布局海外市场，其每年的海外销售额在15-20亿美金左右，随着集团的海外业务持续增加，需要设立国际管理中心，解决相关税筹、海外合同、贸易等问题。因此，集团计划在香港设立海外业务总部，包括海外财资中心统筹海外股权管理、税务管理和资本运作，以资本为纽带，通过香港投资全球市场，实现企业买卖-培育的业务模式探索，及进行金融投资。

### 借助贸发局国际性商贸活动 觅得合作伙伴

2025年7-8月期间，集团向本局表达其 在香港设立据点及全球战略的部署，本局因而为其提供一系列的支援。除了安排集团对接不同政府部门，了解更多关于引进大企业落户的优惠政策及流程，亦协助其与香港各大商会及行业协会对接，建立人脉资源，探讨合作空间。同时，本局亦为集团介绍香港的银行及金融机构、会计师事务所、秘书服务、律所、人力资源等机构，从而获得咨询服务。

同时，本局邀请集团参与我们的旗舰活动，如“**一带一路高峰论坛**”、“**亚洲金融论坛**”、“**亚洲物流航运及空运会议**”及“**亚洲医疗健康高峰论坛**”，借助这些国际性活动扩大其全球业务网络。

2025年9月，传化集团副总裁姚晨蓬应本局邀请，带队出席在香港举行的“**一带一路高峰论坛**”，期间集团与本局引薦的专业机构达成合作协议，以支持集团“出海”的业务计划。

此后，本局持续跟进集团所需，包括组织香港科技大学利丰供应链研究院顾问、香港金融学会副会长等，走访位于杭州的传化大厦和传化科技城，探讨交流供应链合作；以及安排姚晨蓬一行赴港拜访投资推广署商务及专业服务总裁谢宇文，交流北部都会区发展机遇。

11月，姚晨蓬应本局邀请，出席在上海举行的中国国际进口博览会（进博会）。期间，他出席由香港特别行政区政府和本局合办的“香港：内地企业出海首选平台”推介大会，以及特首交流午宴，了解香港在协助中国内地企业走向国际的独特优势和角色，以及中国内地企业如何以香港为平台“出海”，进军国际。

### 用好香港平台 走向国际

经过短短数个月的铺垫，集团的海外业务总部计划于2026年落户香港。姚晨蓬表示：“集团希望利用香港平台发挥三大作用：1) 战略平台作用—利用好香港中西兼容的人才优势，以全球化的视角，实现管理赋能和完整全球化布局，把握全球商機；2) 资本中心作用—统筹海外股

权管理、税务管理和资本运作，以资本为纽带，通过香港投资全球市场，实现企业买卖-培育的业务模式探索；3) 服务中心作用—以香港为业务服务中心，整合全集团进出口业务，实现内部上下一体化业务开拓，保障国内、国外供应链安全。”

# 三一集团

## 香港跨国供应链管理中心 助力中国内地企业出海

三一集团于2005年在香港设立区域总部，利用香港作为国际金融、航运与商贸中心的地位，及“超级联系人”的独特角色，加快其全球发展步伐。

三一集团是全球领先的工程与采矿设备、港口机械、石油钻采机械及可再生风能系统制造商，总部位于湖南长沙，近年积极布局海外市场。贸发局为集团提供持续的支援，透过全球办事处网络向其介绍目标市场的营商环境、法规及税务等商贸资讯，提供在地支援及安排会议，对接当地政府机构及潜在合作伙伴。

三一香港集团董事兼总经理陈跃进表示：“集团以香港为据点开拓海外业务，

因为香港是一个高度开放的自由贸易港，我们的工程机械出口可享零关税。香港国际机场及港口世界一流，有先进的国际中转中心，可提供稳当、高效率的物流服务。集团以香港为结算及融资平台，因香港有健全的法律制度、简单和具竞争力的税制、资金可自由进出；香港也拥有非常成熟的银行体系及资本市场，融资成本较低，有效为集团提供国际结算、跨境融资及风险管理等多元化服务。”

## 集团在香港设立区域总部, 有效地管理物流、结算、跨境融资及风险管理等事务。

### 三一香港集团 董事兼总经理陈跃进

### 贸发局提供在地支援 助力中国内地企业并船出海

集团近年坚持“全球化、数字化、脱碳化”三大战略, 并锁定中东、东南亚以及北非地区为全球化战略重心。

本局的企业支援计划“**T-box升级转型计划**” (“**T-box**”) 团队与集团代表会面, 了解到集团在中东及其他地区的业务扩张计划后, 随即安排贸发局迪拜办事处透过线上会议, 为集团提供中东的商贸资讯。除了为集团引荐迪拜工商会 (Dubai

Chamber of Commerce and Industry) 外, 也进一步提供详尽的当地商贸概况及发展的资讯, 包括介绍卡塔尔、阿曼、沙特、科威特及整个海湾阿拉伯国家合作委员会 (GCC) 的关税政策, 分析环球关税变化对中东地区业务拓展的影响, 并提出具体建议。

陈跃进表示, 集团持续获得本局的**迪拜办事处**及**T-box**团队支援, 目前集团已进军阿联酋迪拜, 未来将开拓科威特、伊拉克、乌克兰等, 希望推动这些国家发展。2025年7月, 集团到沙特实地考察, 与本局迪拜办事处会面。集团表示希望与一家中东领先的石油公司建立联系, 本局成功促成集团与该石油公司的高层会谈, 双方正密切磋商, 探讨业务合作。此外, 本局亦协助集团物色当地律师事务所、进口代理商、清关服务机构及招聘机构。

2025年9月, 集团在本局建议下参与“**一带一路高峰论坛**”, 集团高管代表获邀担任演讲嘉宾, 亦在会场设立展位。本局更促成集团与科威特代表团会面, 代表团成员包括主要石油公司、大型企业及科

威特驻香港总领事馆代表。此后, 科威特驻香港总领事馆邀请集团于活动后进行会议, 双方建立联系。集团于11月赴科威特市场考察, 与当地主要机构会面, 探索合作商机。

此外, 集团亦于印尼成功建设首家“智能工厂”, 设立工业园区。这是向世界输出中国的机械智慧的典范, 标志着同类型工厂在中国机械行业历史上的首次出海布局, 亦有助集团在东盟其他地区以及澳大利亚、新西兰等国家拓展业务。在建设工厂方面, 本局为集团提供咨询。集团正在印尼当地积极拓展再生能源项目, 本局亦助力其与多家当地科技及金融机构建立联系, 共同探索合作机遇。

### 借助香港商贸活动 进一步拓展海外市场

集团亦积极参与本局不同的旗舰活动, 借此发掘新合作机遇。陈跃进表示: “贸发局的旗舰活动为业界提供国际级的商贸平台, 可促进跨地域的交流合作。目前, 我们尤其希望可以在香港和澳门寻找商机并建立新的合作关系, 进一步拓展海外市场。”

目前, 集团海外市场业务占整体业务五分之一的比例, 2025年的目标是提高到百分之五十。未来, 集团将持续创新, 提升国际竞争力, 继续利用香港平台推动中国高端装备制造业走向世界、促进国际友好合作, 书写新的辉煌篇章。

# 银河航天

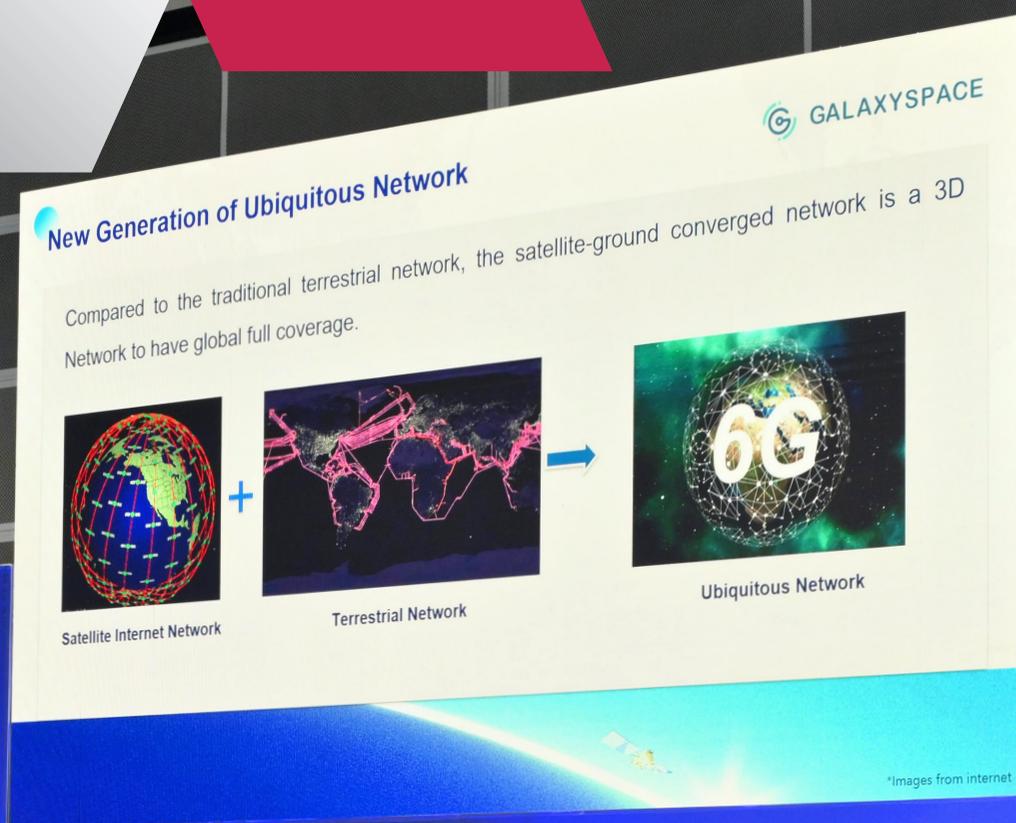
## 航天科技企业借助香港国际化平台“走出去”

贸发局促成中国领先的卫星互联网解决方案提供商和卫星制造商银河航天,与PCCW Global建立战略合作,共同完成香港首个低轨卫星演示站测试。

银河航天已成功发射自主研制的30余颗技术先进的卫星。作为新势力造星领军企业,银河航天已建设新一代卫星智能制造工厂,形成百颗卫星的低成本批产能力,可全面满足卫星宽带通信、合成孔径雷达卫星(SAR)、导航增强、频谱感知、光学遥感等不同领域的需求。在开展卫星组网应用方面,公司已经构建了中国首个低轨宽带通信试验星座“小蜘蛛网”,完成了多项全球和国内首创的卫星互联网应用验证。

## “香港国际创科展”为中国内地企业提供“出海”平台

贸发局一直积极推动创新科技发展,并致力联系全球企业,开拓合作机遇。银河航天于2024年4月参与“中关村科技园区”代表团,参展由本局举办的“香港国际创科展”,展示其先进的卫星网络解决方案,吸引了业界的广泛关注。期间,本局安排公司与香港多家创科机构、高等院校、科研机构及企业会晤,探索合作空间。



## 贸发局的展览活动高度国际化, 让我们与世界各地的机构, 探索合作空间。

银河航天

国际业务拓展总经理**黄和平**

### 借助香港伙伴的全球业务网络 拓展“一带一路”共建国家市场

展会后, 本局持续与银河航天保持紧密联系, 及跟进其与潜在合作伙伴的进展。同年9月, 银河航天于本局举办的“**一带一路高峰论坛**”上, 与PCCW Global签署谅解备忘录, 在全球低轨卫星互联网领域展开更深层次的合作。

根据合作内容, 银河航天将借助PCCW Global的广泛网络覆盖, 以及基础建设的优势, 拓展低轨卫星业务。PCCW Global亦将整合银河航天的低地球轨道卫星解决方案, 提升服务能力, 以高速、低时延和便捷无缝的网络连接, 支持创新科技应用。此项合作将率先聚焦香港及“一带一路”共建国家市场。

银河航天国际业务拓展总经理黄和平表示: “此次合作意义重大, PCCW Global的网络基础建设遍布全球多个地区, 为我们在‘一带一路’, 以至其他国家推广业务奠定了坚实的基础。同时, 我们也非常感谢贸发局一贯以来对公司的支持和指导。**‘香港国际创科展’**高度国际化, 让我们与来自世界各地的政府机构、企业

及研究机构, 探索合作空间。我们将继续发挥自身在科创领域的优势, 助力香港培育航天产业生态。”

2025年初, PCCW Global为银河航天设立首个位于香港的低轨宽频卫星通讯演示站, 其后顺利完成与银河航天“小蜘蛛网”试验星座的系统对接测试。该演示站透过八颗低轨通讯卫星组成的星座, 实现了高速、低延迟的卫星网络应用, 包括遥距高清影片传输, 以及自动驾驶车辆遥距控制等多种场景, 有效验证低轨卫星通讯技术的可行性与商业潜力。

双方更成功完成便携式的卫星终端到终端的通讯测试, 实现双向100Mbps传输速率, 并透过智能装置达成流畅稳定的卫星互联网视像通话, 这一验证对于进一步探索卫星通信设备小型化、便携化、智慧化具有重要价值。

2025年4月底, 银河航天与PCCW Global于香港举行的“低轨卫星互联网与未来通讯发展论坛”上, 签署重要战略合作框架协议, 标志着双方在全球低轨卫星互联网领域展开更深层次合作。双方将凭

借其广泛的网络覆盖与基建优势及尖端技术, 共同将低轨卫星服务拓展至香港及“一带一路”共建国家市场。

# 西井科技

领先智能物流解决方案供应商 借港优势拓国际业务

贸发局致力推广香港的跨国供应链管理中心优势,吸引中国内地及外资企业善用香港平台“走出去”。

香港的“超级联系人”和“超级增值人”独特角色、资本市场及营商环境的竞争力,吸引中国内地及外资企业来港落户,并利用香港平台拓展国际市场。面对新的贸易格局,开辟新市场、发掘新增长点至关重要。

西井科技专注为物流业界提供由人工智能(AI)驱动的无人驾驶汽车。公司于2016年在上海创立,洞悉到香港国际化营商平台的优势,于2024年2月,西井控股在港设立国际总部暨海外研发中心,借港通道,辐射全球业务。于同年3月,公司成为香港引进重点企业办公室(OASES)2024年首批引进的重点企业之一。

Westwell International  
西井科技国际总部启动仪式



## 贸发局举办的商贸活动,为企业搭建了高效的国际交流平台,有助提升公司品牌知名度。

西井科技  
董事长谭黎敏

西井科技股份有限公司董事长谭黎敏表示:“落户香港是公司全球化布局的重要策略。香港的‘超级联系人’和‘超级增值人’独特角色,为西井科技拓展全球业务提供全方位支持。作为国际化营商平台,香港在金融、法律及合规方面等专业服务领域的优势,不仅让公司接触大量潜在客户,更可运用多元化金融工具,提升产品品质与合规水平,在知识产权保护方面亦得到坚实支援,使我们在全球化进程中提前部署风险管理措施,提升海外市场对公司产品的信心,协助公司稳健地出海。”

他提到,未来五年,公司将投入3亿港元,在香港积极招聘和吸纳全球优秀人才,创造约500个就业岗位,其中70%为研发人员,将助力加快香港技术创新的步伐,也实现公司参与国际竞争、实现全球化的目标。

目前公司已通过香港的区域优势,服务全球28个国家和地区,超过200个客户,当中包括英国、荷兰、埃及、泰国、墨西哥、阿联酋、秘鲁等。

### 香港贸发局积极助力中国内地企业“走出去”

2025年5月,贸发局组织的**中东商贸代表团**助力香港及中国内地企业开拓中东市场。代表团由香港特别行政区行政长官李家超率领,超过50位来自香港和中国内地的商界领袖,前往**卡塔尔**和**科威特**。此行为首次有中国内地企业随团。西井科技是20多家内地代表团成员的其中之一。

中东商贸代表团成果丰硕,加深了参团企业对中东市场的认识,与当地政府及业界建立联系及促进交流,开拓新机

遇。同时,中东、香港及中国内地企业间共签署了59份合作备忘录及声明,当中包括西井科技与香港生产力促进局、善水资本及中国银行(香港)的合作。

谭黎敏表示,中东是公司非常重视的市场,他作为西井科技的代表跟随行政长官及代表团一起前往卡塔尔和科威特访问,与当地政商界的高层会面,深感荣幸,并观察到当地市场的庞大潜力。

他指出:“中东虽以能源及金融为核心产业,但制造业与服务业对人工智能技术的需求正迅速增长。西井科技的电动无人驾驶车辆及AI系统,都非常符合全球环境、社会及管治(ESG)与减碳的要求,市场潜力非常庞大。”

除参与该次中东商贸代表团外,西井科技一直都有参加贸发局的大型旗舰活动,如**“亚洲物流航运及空运会议”**;公司亦跟随贸发局一起参与**“中国国际进口博览会(进博会)”**,扩大业务网络。

2025年6月,西井科技亮相在巴黎举行的**“VivaTech2025”**,在贸发局主办的**“香港科技馆”**展示创科实力。他认

为:“贸发局举办的各类商贸活动,为企业搭建了高效的国际交流平台,公司可透过这些专业平台,设立专属展台,提升品牌曝光率及国际知名度,对公司拓展全球业务具有实质助益。”

# 南卓数据

## 新兴高科技企业善用香港国际化平台扬帆出海

香港拥有开放、高效和国际化优势，其完善的知识产权保护制度和创科企业的支持，是吸引创科企业落户的关键。中国内地科技企业南卓数据在香港设立据点，借助香港平台拓展潜力庞大的东南亚市场。贸发局持续为公司提供支援，助力其走出去，推进中国数字供应链的全球化布局。

南卓数据是来自广州的新兴高科技企业，于2023年11月成立。公司为企业的数据中心提供专业算力服务，涵盖三大业务板块，包括1) 经营算力共享人工智能(AI) 运算资源平台租用—平台连接世界不同的数据中心，让客户共享运算资源，节省企业客户投资及运营成本；2) 私有

化本地算力解决方案—专业AI算力调度软件，协助本地化部署、维护和升级AI应用；3) 帮助客户建立AI算力平台，为数据中心规划与建造绿色可持续智算架构。其技术合作伙伴不乏具实力的行业巨头如辉达(NVIDIA)。

## 香港是连接中国内地和世界的双向门户，吸引很多国际顶尖企业进驻，有利我们的业务发展。

香港南卓数据科技

首席架构师Tide Lui

### 落户香港迈向国际

2023年12月，南卓数据正式落户香港，办公室设于数码港。香港南卓数据科技有限公司首席架构师 Tide Lui 表示：“香港是连接中国内地和世界的双向门户，担当着中国内地企业‘走出去’和把海外企业‘引进来’的双向跳板角色。香港是全球最自由经济体、领先的国际金融中心，资金可自由进出，金融多元化。香港也是一个文化包容性强的城市，吸引很多国际顶尖的企业进驻，同时也是中小企业的集中地，有利我们的业务发展。”

此前，公司联系贸发局中小企支援服务“**T-box升级转型计划**”(T-box)团队，表示有意在香港设立公司，借助香港作为跳板拓展国际市场。由于公司不熟悉香港开设公司相关法规及流程，T-box团队为其提供香港营商环境的资讯，引荐了法律、会计及金融等专业机构，协助他们顺利完成开业程序，以及获得在香港营商的法规和税务方面的咨询服务。

2024年4月，公司与一家加拿大公司合作开发AI算力池软件，T-box团队建议公司申请香港特别行政区政府创新科技署辖下的“专利申请资助计划”(Patent Application Grant, PAG)，以保障其智慧成果。T-box团队就申请流程及注意事项向公司提供意见，公司于2024年11月成功申请PAG资助，获得知识产权署批准的专利注册。

企业应用AI技术已十分普遍，然而将数据上传至公共云端或第三方数据中心，或导致企业敏感资料外泄。南卓数据能为企业客户量身定制专属AI平台，提升数据安全。在中美贸易关系复杂多变的背景下，其解决方案可协助企业实现数

据本地化存储，对保障客户数据安全与商业利益至关重要。

### 善用贸发局商贸平台并船出海

为协助公司进军东南亚市场做好准备，T-box团队向公司分享实用市场资讯，包括新加坡和越南相关的营商指南、工业园区资讯以及投资机遇等；同时邀请公司参加**T-box工作坊：“探索东盟商机”**，与来自不同界别的专家，探讨拓展东盟市场的机遇。

2025年4月，公司在T-box团队建议下参展“**香港国际创科展**”。展览汇聚全球创科界、投资者、行业买家等。活动上，公司展示其解决方案，并与来自不同国家，尤其是东南亚的买家，进行交流洽商。此外，公司参加了本局推出的初创培育计划“**创业快线**”，有机会与参加计划的企业切磋交流。

Tide总结：“香港特区政府、贸发局及相关机构推出了多项支持中小企的措施，包括不同的资助计划以及业务发展支援，助力我们加速业务发展的步伐。香港除了是‘超级联系人’，为内地企业连接

海外机遇外，在当今错综复杂的贸易环境下，在香港设立据点，让我们的业务布局增加灵活性，同时可为中国内地客户提供一个安全的避风港，减低地缘政治带来的风险，使他们的业务得以持续发展。”

# 飞书深诺

## 借港出海 拓展海外数字营销市场

面对地缘政治紧张、贸易摩擦等挑战,越来越多中国内地企业积极布局“出海”。贸发局透过不同展览会、会议、商贸团及支援服务,积极助力中国内地企业广建商脉,把握“出海”新机遇。

香港凭借“超级联系人”与“超级增值人”的双重角色,发挥桥梁作用,联通中国内地与全球市场;其跨国供应链管理中心优势,可为中国内地企业提供全面及完善的专业配套服务,支援企业在海外的业务需要。

目前,由香港特别行政区政府商务及经济发展局(商经局)局长丘应桦督导的内地企业出海专班(出海专班)已经启动,本局作为出海专班的要员之一,将为中国内地企业“出海”提供更全面、更大力度的支援。



## 中东之行让我对中东的市场情况有了直观了解,更重要的是,期间结识了不少潜在客户。

飞书深诺

创始人兼首席执行官沈晨岗

飞书深诺是一家数字化全球营销服务集团,于2013年在上海成立。作为Facebook、Instagram、YouTube、Google(谷歌)、Tiktok等众多知名海外媒体平台的一级代理商,飞书深诺具有丰富的海外媒介采购和海外推广经验,为中国内外企业“出海”提供多元综合的全链路数字营销服务,以及专业精准的行业解决方案平台,助力公司、机构和厂家成功开发国际市场,建立国际品牌。公司至今已经为超过18万家企业提供数字化全球营销服务,连续多年荣获国家商务部等四部委联合颁发的“国家文化出口重点企业”称号。

贸发局组织中东代表团

助力中国内地企业广建商脉

近年来,飞书深诺积极布局海外市场,其中,中东为其重点目标市场之一。为了助力公司了解当地的最新发展,及建立更多业务网络,本局邀请了飞书深诺参与于2025年5月,由香港特别行政区行政长官李家超率领、本局组织的**商贸代表团**访问**卡塔尔与科威特**,这是“香港+内地”企业首次以联动模式进行外访。

代表团深入考察中东市场,旨在进一步深化香港、中国内地、卡塔尔及科威特之间的经贸联系,也为各方与更广泛中东市场之间缔造全新的合作机遇。此次代表团成员,由超过50位来自香港及中国内地七个省市的商界领袖及企业代表组成,此行成果丰硕,共达成59项合作备忘录和协议。

其中,飞书深诺与汇丰香港签订合作谅解备忘录。汇丰香港将利用其深厚的金融和市场专才以及环球网络,协助飞书深诺开拓中东市场,以把握海湾地区的新兴机遇,包括经济多元发展、智慧城市愿景,以及亚洲与中东间日益增长的区域贸易和投资。

随团出访的飞书深诺创始人兼首席执行官沈晨岗表示:“此行让他对中东的市场情况、数字基础设施现状有了直观了解。更重要的是,考察期间结识了不少潜在客户,在与当地电信运营商交流后发现,企业的跨境数字营销能力可以赋能相关产业。与汇丰香港的合作,让公司如虎添翼,可为客户提供更全面的服务。”

利用香港跨国供应链管理中心优势  
拓展全球业务

飞书深诺从成立之初就在香港设立分公司,企业大部分海外业务都在香港结算,是企业走向全球市场的入口。沈晨岗表示,以香港公司控股的形式,飞书深诺已经在新加坡、日本和美国开设了办公室,未来还有望进一步扩展到中东和欧洲。

为了更好地满足客户更多元的商业和营销需求,飞书深诺不断拓展技术与服务能力,公司近年累计服务的客户数量已超过18万,目前已与50多个全球头部媒体合作,推广服务的语言种类多达50种。

近年,飞书深诺在中东的业务同比快速增长60%。公司计划与上下游伙伴一起合作,推动更多中国企业“出海”,通过数

字有效联结中国企业和中东消费者。沈晨岗对未来充满信心:“我们会进一步在中东扩展版图,希望结合当地数字产业发展生态,与当地伙伴携手合作,提升中东企业在数字业务领域的竞争力。”





**Hong Kong Trade Development Council**  
38/F Office Tower, Convention Plaza  
1 Harbour Road, Wan Chai  
Hong Kong

香港貿易發展局  
香港灣仔港灣道1号会展广场办公大楼38楼

(852) 1830 668

[www.hktdc.com](http://www.hktdc.com)



Designed by the Creative Department, Hong Kong Trade Development Council