



一站式企业跨境服务发展平台

# 2026 港链通 出海服务手册

GO-GLOBAL  
SERVICE MANUAL





# 序言

## PREAMBLE

### 全球化重构下的中国企业出海新阶段

#### New Stage of Chinese Enterprises Going Global Amid Global Restructuring

当今世界正处于百年未有之大变局。全球产业链加速重构，区域经济合作持续深化，数字技术与绿色转型不断重塑产业形态。在此背景下，中国经济已迈入高质量发展阶段，不再是单纯的商业扩张，而是从“阶段性选择”升级为“服务国家战略与构建长期竞争力的关键路径”。

以“一带一路”倡议为牵引，叠加“双循环”新发展格局，中国正从“融入全球市场”走向“深度参与并重塑全球分工体系”。2026年，作为“十五五”规划的开局之年，国家进一步强化对外投资与国际产业协同布局，推动企业在更高层次、更广范围参与全球资源配置。

在此背景下，中国企业出海呈现出规模稳步增长与结构持续优化的双重特征。

截至2025年底，中国在境外设立企业超过5万家，遍布190个国家和地区。对外投资存量连续9年保持世界前三。2025年对外直接投资1743.8亿美元，同比增长7.1%，这一数据印证了中国从“融入全球市场”向“深度参与并影响全球分工体系”的持续跃迁。

然而，外部环境的复杂性与不确定性也在同步上升。贸易规则重塑、合规监管趋严、本地化运营门槛提升，使企业出海从“机会导向”转向“能力导向”，从“单点突破”迈入“体系化竞争”。

在这一轮全球化重构中，中国企业出海正呈现出三大关键趋势：

#### 1. 全球布局正在被重新定义：从“单一依赖”到“多点支撑”

企业正加速摆脱对单一成熟市场的路径依赖，转向以亚洲为枢纽、“一带一路”及新兴市场为增长极的“多区域协同布局”。通过善用“连接型市场”（如香港、新加坡、匈牙利），企业不仅能规避贸易壁垒，更能实现对全球主要经济体的战略性触达。

本质上，这是从被动的“市场选择”向主动的“全球资源配置”的跃迁。

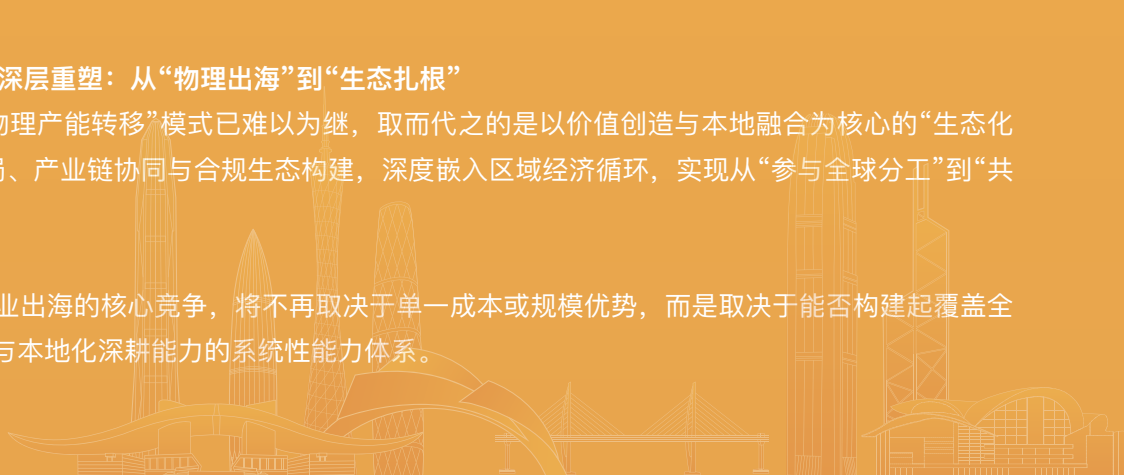
#### 2. 企业竞争逻辑正在全面升级：从“产品输出”到“价值链输出”

出海不再局限于简单的商品贸易，而是向技术能力、品牌价值、供应链体系与组织能力的整体输出演进。在高端制造、数字经济、绿色能源及生命科学等领域，中国企业正逐步掌握行业标准制定权与核心技术话语权，构建起具备国际统治力的产业优势。

#### 3. 全球化模式正在发生深层重塑：从“物理出海”到“生态扎根”

传统以成本为导向的“物理产能转移”模式已难以为继，取而代之的是以价值创造与本地融合为核心的“生态化运营”。企业通过在地化布局、产业链协同与合规生态构建，深度嵌入区域经济循环，实现从“参与全球分工”到“共建全球价值”的身份转变。

可以预见，未来中国企业出海的核心竞争，将不再取决于单一成本或规模优势，而是取决于能否构建起覆盖全球资源整合、合规运营管理与本地化深耕能力的系统性能力体系。



# 序言

## PREAMBLE

### 重新定义出海起点：香港在国家开放格局中的战略角色

Redefining the Global Launchpad: Hong Kong's Strategic Role in China's Opening-Up

在全球经济格局深刻调整、国际产业链和供应链加速重构的背景下，企业国际化发展已成为推动高质量增长和提升产业竞争力的重要方向。对内地企业而言，出海不再是单一市场拓展行为，而是一项涉及制度适配、资本配置、风险管控与长期能力建设的系统工程。如何科学选择出海起点，关系到企业国际化进程的稳定性与可持续性。

从国家高水平对外开放整体布局和区域协同发展的实践经验来看，香港在内地企业“走出去”过程中具有不可替代的战略地位。依托“一国两制”下形成的独特制度优势，香港在法律体系、金融市场、专业服务和国际网络等方面，构建起既与内地高度衔接、又与国际规则全面接轨的制度环境，为内地企业顺利迈出海第一步提供了重要支撑。

值得关注的是，香港的角色正在经历一次关键升级——从传统意义上的“超级联系人”，向“超级增值人”转变。这一转变意味着，香港不仅连接内地与世界，更通过高增值的专业服务——包括法律、会计、品牌包装、供应链管理、争议解决等——为出海企业创造实实在在的增量价值。正如全国政协委员林龙安所言：“过去香港更多是‘超级联系人’，连接内地和世界；未来我们要成为‘超级增值人’，不仅连接，还要创造价值。”

香港的不可替代性，具体体现在以下三个层面：

#### 1. 制度衔接：普通法体系与国际规则全面接轨

香港是全球唯一一个以中英双语为法定语言、实行普通法体系的中国城市。这套与国际商业惯例高度一致的法律制度，使企业在香港签署的国际合同具有全球可执行性。与此同时，香港与内地在金融监管、税务信息交换、仲裁裁决互认等方面建立了深度协作机制，企业可在此基础上实现“一套跨境结构、两地协同运营”的高效运营模式。

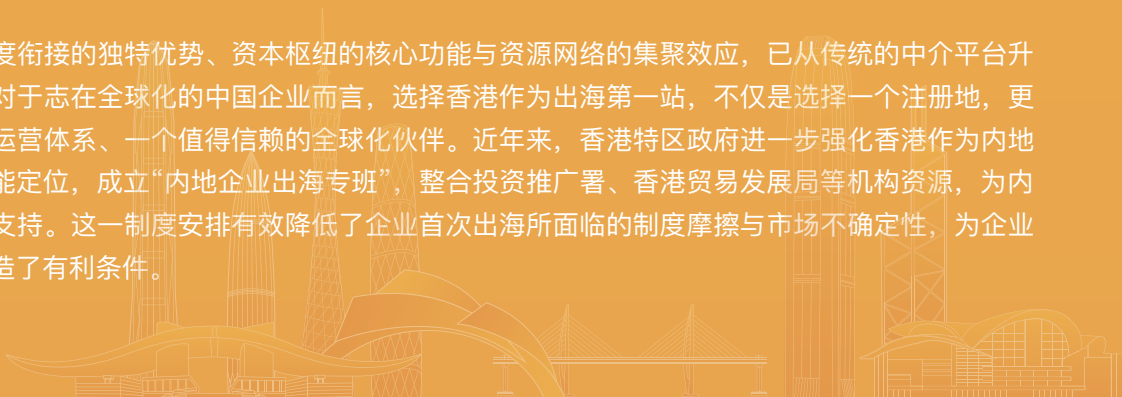
#### 2. 资本枢纽：资金自由流动与全球资本配置

香港是全球少数无外汇管制的国际金融中心之一，资金可自由进出，为企业跨境资金调度、多币种结算和全球现金池管理提供了极大的操作灵活性。根据2025年发布的《全球金融中心指数》报告，香港继上期超越新加坡后，再次稳居全球第三大金融中心，且在“营商环境”、“基础设施”及“声誉及综合”三项细分排名中均位列全球第一。

#### 3. 资源网络：全球专业服务与商业资源集聚

香港是全球专业服务机构密度最高的城市之一，涵盖法律、会计、咨询、品牌营销、供应链管理等全链条服务。企业以香港为基地，可高效对接全球买家、投资机构与产业合作伙伴，快速建立国际化的运营体系与商业网络。同时，香港作为粤港澳大湾区的核心引擎城市，与广州、深圳、东莞等地形成紧密的产业协同关系。以穗港合作为例，2025年首创的“穗港汽车出口快线”将车辆在香港的等待上牌时间由14个工作日大幅压缩至抵港后3个工作日内，已累计服务超过1600辆新能源汽车经此通道转口海外。这一实践充分证明了香港作为出海起点的高效与可靠。

综上所述，香港凭借制度衔接的独特优势、资本枢纽的核心功能与资源网络的集聚效应，已从传统的中介平台升级为价值创造的赋能枢纽。对于志在全球化的中国企业而言，选择香港作为出海第一站，不仅是选择一个注册地，更是选择了一套与国际接轨的运营体系、一个值得信赖的全球化伙伴。近年来，香港特区政府进一步强化香港作为内地企业出海综合服务平台的功能定位，成立“内地企业出海专班”，整合投资推广署、香港贸易发展局等机构资源，为内地企业提供一站式出海对接支持。这一制度安排有效降低了企业首次出海所面临的制度摩擦与市场不确定性，为企业实现稳健出海、长期发展创造了有利条件。





# WHY MOST COMPANIES CHOOSE HONG KONG FOR GLOBAL EXPANSION

## 企业出海第一步：为什么大多数企业选择香港？

企业出海不仅是注册一家海外公司，更涉及资金跨境、海外投资、国际架构搭建、税务规划、融资上市及全球运营。在这一过程中，ODI（境外直接投资备案）是企业全球化发展的重要起点。

根据实践数据，中国企业的境外投资分布显示：

- 香港 — 凭借不可替代的综合优势，占据**60%**的战略高地
- 新加坡 — 作为东盟门户，占**10%**
- 离岸司法管辖区（BVI/开曼等） — 作为特殊目的载体（SPV），占**7-8%**
- 海南 — 在特定产业回流及供应链布局中占有一席之地

这一分布体现了不同平台在企业全球化中的不同角色。下面，我们以对比的方式分析三地相对于香港的优势与局限。

### 新加坡 vs 香港：资本效率与区域辐射

#### 新加坡

胜在东盟辐射力强、税收协定网络完善，企业可通过新加坡辐射东盟十国及印度、中东市场，同时享受跨境税务便利

**局限：**资金从内地流向新加坡存在成本与时效问题，协同效率相对较低，运营成本高于香港，且与内地市场的协同不如香港顺畅

#### 香港

胜在“背靠祖国、联通世界”。人民币离岸中心地位带来资金快速流转和回流优势，同时兼具国际融资、法律保障及资本运作能力，更适合作为企业出海第一站



### 离岸群岛（BVI/开曼）vs 香港：从“控股工具”到“实质运营平台”

#### 离岸群岛

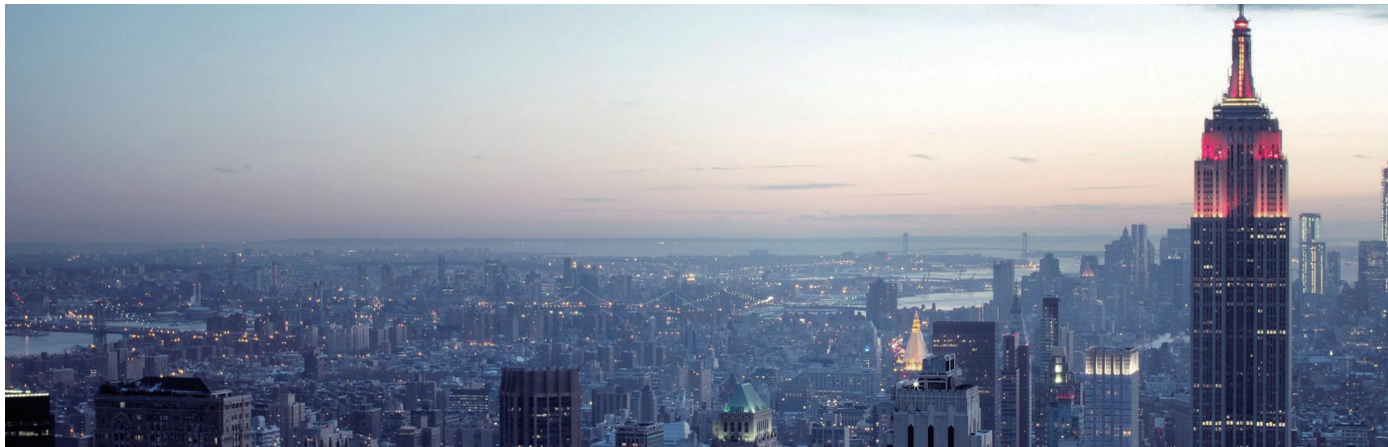
曾是红筹架构和国际融资的首选，税制灵活、设立成本低，便于全球资产配置和跨境融资

**局限：**缺乏实质运营，公司本身不能承担业务运营功能；在BEPS、CRS等全球反避税监管下，单纯离岸架构合规风险高

#### 香港

兼具控股功能与实质运营能力，可承担总部管理、贸易运营、资本运作和品牌管理。同时法律体系成熟、国际认可度高，能够规避离岸架构的合规风险





## 海南自贸港 vs 香港：境内功能的互补与国际化差异

### 海南

政策红利明显（企业所得税15%、加工增值30%免关税），兼具境内身份与ODI投资功能，适合产业承接和供应链布局，尤其在东南亚市场拓展中具有优势

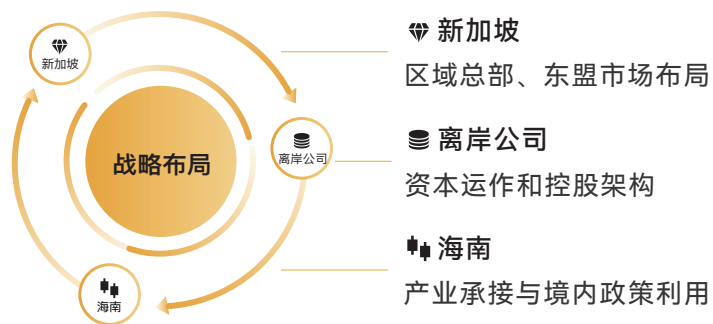
### 香港

是纯粹的国际门户，拥有全球金融中心地位、普通法体系、国际融资和品牌运营能力，海南无法替代其国际化功能和全球资源连接优势



## 总结：香港 — 企业全球化首选

企业出海需要根据不同平台的功能进行战略布局：



而香港则是连接中国与全球市场的核心枢纽，兼具融资、法律、品牌、运营及资本管理能力。无论企业最终进入哪个市场，香港仍是企业全球化布局中不可绕开的第一站。





## HONG KONG'S STRATEGIC ADVANTAGES FOR GLOBAL GROWTH

### 香港赋能企业全球化发展的核心优势

对于中国企业而言，出海不仅意味着市场拓展，更意味着资本、人才、技术、供应链及运营体系的全球化重构。

作为全球最开放、最国际化的经济体之一，香港长期发挥着连接中国与全球市场的重要桥梁作用。依托国际金融中心、普通法体系、国际创新科技中心、国际航运物流枢纽及成熟专业服务生态等综合优势，香港正成为越来越多企业开展全球化布局的重要战略支点。

#### 国际金融中心：全球资本配置平台

企业出海过程中，融资能力往往决定全球化扩张的速度与规模。

香港作为全球领先的国际金融中心，拥有成熟的资本市场、多元化融资工具及全球资本网络，能够为企业提供从初创融资、跨境并购到境外上市的全生命周期金融支持。对于中国企业而言，香港不仅是融资平台，更是连接国际资本的重要门户。

其优势主要体现在：



全球资本自由  
流动，资金进出便利



全球最大的  
离岸人民币业务中心



汇聚国际银行、基金  
及家族办公室资源



拥有完整的融资体系  
覆盖股权融资、债权融资  
上市融资及并购融资



支持企业搭建  
国际化资本架构



#### 案例：消费品牌借力香港突破融资瓶颈

面对国内融资渠道收窄、轻资产企业融资难等问题，越来越多消费品牌开始通过香港对接国际资本。例如：

- 怡佳仁通过香港资本平台完成约1.2亿港元融资
- 西塔老太太借助香港创新融资工具DRO完成约4500万元融资
- 庐州宴获得香港产业基金战略投资

这些案例表明，香港不仅是融资平台，更是企业链接全球资本的重要入口。  
案例启示：对于出海企业而言，香港解决的不仅是“资金从哪里来”的问题，更是“如何建立全球资本能力”的问题。





## COMMON LAW SYSTEM & LEGAL PROTECTION FOR INTERNATIONAL OPERATIONS

### 普通法体系与国际法律保障：全球经营的制度基础

企业走向国际市场后，面对的不仅是商业竞争，更是法律、合规及知识产权挑战。

香港作为全球唯一同时连接中国市场与普通法体系的国际城市，在国际仲裁、知识产权保护、跨境争议解决及商业规则衔接方面具有独特优势。

其优势主要体现在：



普通法体系  
获得国际广泛认可



国际仲裁  
机制成熟



知识产权保护  
体系完善



商业规则与  
国际市场高度接轨



商事争议  
解决效率高



#### 案例：香港仲裁助力企业追回全部海外货款

联想国际化初期，“Legend”商标在多个海外市场已被注册，依托香港国际知识产权服务体系及法律专业机构支持，联想完成全球品牌重塑，并成功建立Lenovo品牌体系，为后续收购 IBM PC业务奠定基础。

**Lenovo 联想**

案例启示：对于出海企业而言，香港不仅提供法律保障，更帮助企业建立国际化经营规则体系，降低跨境经营风险。



## INNOVATION & TECHNOLOGY HUB CONNECTING GLOBAL RESOURCES

### 国际创新科技中心：连接全球创新资源

当前企业出海已从产品输出逐步转向技术、标准和创新能力输出。

香港正加速建设国际创新科技中心，在国际科研合作、技术转化、标准认证及全球人才集聚方面发挥重要作用。依托香港科学园、数码港及港深创新及科技园等创新平台，香港已逐步形成覆盖技术研发、成果转化、企业孵化、产业协同及国际市场拓展的创新生态体系，为科技企业全球化发展提供有力支撑。

其价值主要体现在：



汇聚世界一流高校  
与科研机构



国际科研  
合作网络完善



国际标准与  
认证体系接轨



知识产权  
保护环境成熟



国际高端  
人才集聚



#### 案例：华为全球研发协同布局

华为长期通过香港连接国际科研资源，与全球高校及研究机构开展合作。

同时利用香港国际知识产权体系开展全球专利布局，提升技术成果国际化保护能力



案例启示：香港不仅是企业出海平台，更是企业创新能力全球化的重要支点。



## GLOBAL LOGISTICS & SHIPPING GATEWAY

### 国际航运物流枢纽：企业全球通达桥梁

产品出海的背后，本质上是供应链能力出海。

香港长期位居全球重要国际航运、航空货运及供应链管理中心前列，连接全球超过200个航点，并与“一带一路”、RCEP及粤港澳大湾区形成高效联动。

其优势包括：



世界级港口及  
航空货运体系



自由港  
制度



国际贸易服务  
成熟



全球供应链  
资源丰富



国际物流网络  
覆盖广泛



#### 案例：美的集团全球供应链布局

美的通过香港建立全球采购及物流协调中心，整合东南亚、中东及欧洲市场资源。

依托香港国际物流网络，实现全球供应链调度与区域市场快速响应



案例启示：香港帮助企业突破的不仅是物流效率问题，更是全球供应链协同能力问题。










## PROFESSIONAL SERVICES ECOSYSTEM SUPPORTING INTERNATIONAL EXPANSION

### 国际专业服务生态：企业全球化发展的底层支撑

企业出海过程中面临的**最大挑战之一**，是不同国家法律、税务、监管及商业环境的差异。

香港拥有成熟的专业服务生态，能够为企业**提供覆盖战略规划、法律合规、财税管理、风险控制及资本运作的**全周期支持。

其优势包括：

 国际税务规划		跨境架构设计 
 风险管理与保险安排		家族办公室及财富管理 
 海外并购支持		全球资源对接 

#### 案例：海尔全球化品牌运营

海尔在推进全球化过程中，通过香港整合国际审计、法律、咨询及投融资资源，支撑其海外并购及全球运营体系建设。

香港专业服务机构持续为其提供跨境税务、合规管理及资本运作支持。



**案例启示：**专业服务体系是企业全球化发展的**隐形基础设施**，而香港正是亚洲最成熟的国际专业服务中心之一。

#### 港链通观点

从资本、法律、创新、物流到专业服务，香港的价值从来不只是一个注册地，而是企业构建全球化运营能力的重要平台。

对于中国企业而言，出海不是简单地进入海外市场，而是建立面向全球的资源配置能力。而香港，正是这一能力体系的重要支点。

# THE ECOSYSTEM ENABLING GLOBAL BUSINESS EXPANSION VIA HONG KONG

## 香港出海支持体系全景

围绕内地企业在全球化过程中面临的资金、合规、市场与资源对接等核心问题，香港特区政府已构建起多层次、立体化的出海支持体系。从顶层协调机制到具体政策工具，从跨境资本通道到产业创新载体，香港正从“政策供给”走向“系统赋能”，为内地企业提供从0到1、从1到N的全周期出海保障。

### 专项对接机制：一站式出海服务入口

香港特区政府于2025年10月正式成立“内地企业出海专班”，由商务及经济发展局局长统筹，整合投资推广署、香港贸易发展局及香港驻内地办事处等机构资源，主动招揽有意拓展海外业务的内地企业以香港为平台“出海”。

出海专班具备三大特点：

- 高层统筹** — 设在政府治理架构高层，统合资源、打通障碍
- 集结力量** — 汇聚政府政策局、公营机构、专业团体及商会，发挥联乘效应
- 主动出击** — 不仅主动招揽内地企业，还以组团出访海外市场等多样化方式主动对接需求

### 跨境资本通途：让资金出海更自由、更敏捷

香港凭借自由港制度与无外汇管制的独特优势，为内地企业构建起高效、低成本的跨境资金调度体系，尤其在境外直接投资(ODI)环节，实现了流程简化与通道畅通。

#### 资金无界，调拨自如



香港不设外汇管制，企业可自由兑换、收付多币种资金，无需额外汇审。内地企业可通过香港平台实现境内外资金的快速归集与调拨，大幅提升全球资金使用效率

#### ODI出海快车道



香港作为内地企业境外投资的第一站，可承接ODI资金出境并灵活投向最终目的地。香港银行及专业服务机构可协助企业完成ODI备案、资金路径设计及合规审查，显著缩短资金出境周期，降低行政成本

#### 全球财资，一站统管



企业可在香港开立多币种账户，一站式管理人民币、美元、欧元等主流货币收付。香港还支持企业设立财资中心，集中管理全球子公司资金池，实现跨境资金调拨零延迟、零额外审批

#### 双向资金池，打通母子公司



通过“跨境双向人民币资金池”等工具，内地企业可打通境内外母子公司间的资金通道，实现盈余资金跨境归集与余缺调剂，支持海外业务快速扩张



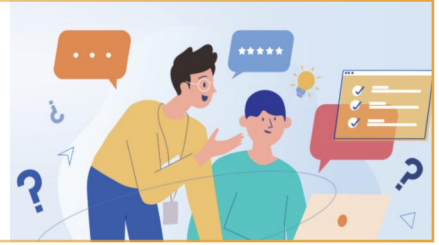
## 政策资金工具：降低企业出海成本

香港政府通过多项政策工具, 为企业提供直接资金支持:



### BUD专项基金

全称“发展品牌、升级转型及拓展内销市场的专项基金”，是香港支持企业出海的核心政策工具。2026年2月注资2亿港元，“申请易”每宗上限提至15万港元，企业累计资助上限700万港元，覆盖品牌、转型、电商及认证等方向



### 创新及科技资助计划

包括“创新及科技支援计划（平台及种子）”“企业支援计划”“投资研发现金回赠计划”等，支持企业研发投入与国际化拓展，研发开支可获40%现金回赠



### “专利盒”税务优惠

自2023/24课税年度起，合资格知识产权利润仅需缴纳5%利得税，大幅低于标准16.5%税率，鼓励企业将研发成果进行全球商业化



## 产业创新载体：从研发到国际化的全周期支持

香港重点建设了一批面向企业国际化的功能平台, 提供从研发、孵化到规模化发展的全周期支持:



从专项协调机制到跨境资本通道, 从政策资金工具到产业创新载体, 香港已构建起一套完整、系统、可落地的出海支持体系。这不仅是企业选择香港作为出海起点的制度保障, 更是港链通能够为企业提供“一站式、全链路”出海服务的政策基石。

# Hong Kong Linking : Your End-to-End Gateway to Global Markets

## 港链通：以香港为枢纽的全链路出海解决方案

在全球化进入“体系能力竞争”时代的背景下，企业出海已不再是单一环节的突破，而是一项涵盖战略规划、合规设计、资金配置与全球运营的系统工程。企业真正需要的，不是零散的单项服务，而是一个能够将各环节有机串联起来的整体解决方案。

港链通(穗港链)基于香港国际化制度优势与粤港澳大湾区产业基础，立足广州南沙，构建“一个枢纽 + 三大支撑 + 全链路服务”的出海服务模式，帮助企业在复杂多变的国际环境中，实现高效、合规、可持续的全球布局。

### 一个枢纽 以香港为全球化支点

香港作为连接中国与国际市场的关键节点，具备成熟的普通法体系、自由的资金流动环境以及高度国际化的商业网络。在当前全球监管趋严与跨境环境复杂化的背景下，以香港为支点，有助于企业在合规框架下完成全球资源配置与风险隔离，实现资金、品牌与业务的国际化运作。这不仅是路径选择，更是提升全球运营效率与安全性的核心基础。

### 三大支撑体系：构建企业出海核心能力

#### 合规与结构支撑



围绕跨境投资架构设计、税务筹划、合规申报等关键环节，帮助企业建立可持续的国际化运营基础，降低政策与法律风险。

#### 资金与金融支撑



依托香港金融体系，提供跨境资金路径设计、融资支持及资金管理方案，解决企业“资金出不去、回不来、用不好”的核心问题。

#### 资源与落地支撑



整合大湾区及海外产业资源，协助企业对接本地渠道、合作伙伴与运营团队，推动项目高效落地与业务拓展。

### 全链条服务 覆盖出海全生命周期

港链通围绕企业出海不同阶段，提供系统化支持：

#### 前期规划

战略咨询、市场选择  
路径设计、政策匹配

#### 中期落地

公司注册、架构搭建  
资金通道、合规办理

#### 后期运营

本地化支持、资源对接，持续合规与优化  
实现从“0到1”到“1到N”的全周期护航

港链通的服务体系呈现清晰的阶梯式递进：从最基础的公司注册，到打通资金通道的ODI备案与身份规划，再到获取外部杠杆的政策申报，进而深入合规性业务(税务筹划、转让定价、数据合规等)，最终延伸至红筹架构搭建与上市规划。业务层次越深，专业壁垒与客户价值越高——这正体现了港链通的核心竞争力：不仅帮企业“走出去”，更帮企业“走得稳、走得远”。

从“0到1”到“1到N”，港链通致力于成为企业全球化进程中值得信赖的全周期护航伙伴。

在跨境服务领域深耕多年，港链通已累计服务超170家港澳及内地出海企业。覆盖科创、医疗、贸易、教育、金融和电商等核心领域。依托穗港两地的政策通道与产业资源，我们帮助企业打通从内地到香港、从香港到全球的完整出海链路。选择港链通，就是选择一套经过验证的系统化出海方法论。





## GUANGZHOU-HONG KONG SYNERGY: GO GLOBAL · GO GBA, PATHWAYS FOR DUAL-DIRECTION GROWTH

### 穗港协同：南下北上，双向发展路径总览

—— 从香港连接全球、从湾区链接内地，构建企业跨境发展的双向增长通道

**南下**  
Go Global

#### 以内地企业借助香港平台走向世界为核心

▶▶ 不同发展阶段、不同行业属性的企业，面临的核心挑战与政策需求截然不同。港链通将南下企业划分为三类精准匹配政策工具与服务方案，让每一家企业都能找到最适合自己的出海路径

适合企业画像：

企业类型	核心需求	政策重点	港链通核心服务
 科创类企业	技术优先、合规发展	园区政策（科技园/数码港/港深创科技园）BUD专项基金	公司注册、ODI 申请 园区入孵辅导、政策申报
 贸易类企业	合法合规、节税增效	BUD专项基金、赛维财税模式 ODI资金通道	架构设计、物流链规划 税务合规、资金路径优化
 准上市企业	融资、资本市场操作	香港金融市场利用 红筹 /VIE 架构	架构重组、合规财税规划 上市路径辅导、融资对接

#### 以港澳及国际企业融入大湾区发展为契机

从广州南沙到深圳前海，从东莞松山湖到中山翠亨，大湾区各城市正以差异化的产业定位与政策红利，为港澳企业北上提供广阔的产业承载空间与市场腹地

**北上**  
Go GBA



## GO GLOBAL FOR TECHNOLOGY ENTERPRISES: HONG KONG INCUBATION ECOSYSTEM AND BUD POLICY SUPPORT

### 南下·科创企业：香港园区孵化与BUD政策扶持

—— 技术孵化 × 市场拓展, 双轮协同加速国际化

生物医药、人工智能、先进制造、金融科技、新材料等领域的技术创新型企业。这类企业已完成内地商业模式验证, 核心诉求是: 在合规框架下获取国际研发资源、对接全球资本市场、建立海外品牌认知。

#### 香港三大核心园区对比

监管机构	聚焦领域	核心资源与培育计划亮点
香港科技园 (HKSTP)	生物医药、先进制造、微电子、绿色科技	IDEATION计划最高10万港元; 创科培育计划最高129万港元 (一般初创企业) /600万港币 (生物医药创科企业); 共同企业加速计划最高1560万港元; 精英企业计划最高2150万港元
数码港 (Cyberport)	金融科技、AI、区块链、Web3、数字内容	汇聚超2200家数码科技公司; 培育计划最高50万港元资助; 提供国际加速器对接、投融资撮合及全球市场验证机会
港深创新及科技园 (HSITP)	生命健康、AI、数据科学 新材料	跨境协同; SPIN@HSITP起动计划最高15万港元 (1年期); IGNITE@HSITP企业跃进计划最高600万港元 (生命健康科技4年) /最高300万 (人工智能与数据科学3年); GAS@HSITP拓展加速资助计划最高600万港元 (生命健康科技4年) /最高300万 (人工智能与数据科学3年)

#### 核心价值说明:

香港的园区体系为企业提供的不仅是办公空间与资金补贴, 更是一套与国际接轨的研发合规环境、全球资本对接渠道及产业资源网络。入驻园区的企业, 在银行开户、融资路演、人才引进等方面均享有显著的便利与背书效应。





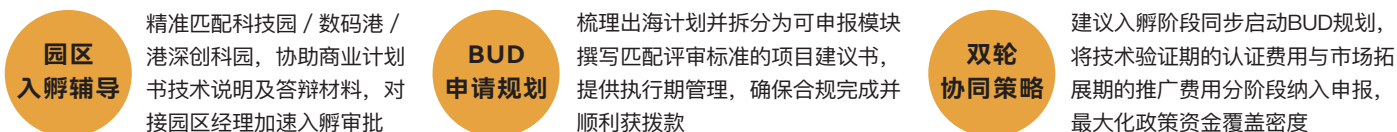
## BUD + 园区联动——从技术孵化到市场拓展

科创企业的国际化，通常经历两个关键阶段：技术验证与合规适配（园区阶段），以及市场进入与品牌建立（BUD阶段）。将园区资源与BUD基金协同使用，可形成“技术孵化 + 市场拓展”的完整闭环，让企业在研发端与市场端同时获得政策杠杆加持。

### BUD 专项基金对科创企业的适用场景：



### 港链通服务要点：



# GO GLOBAL FOR TRADING ENTERPRISES: POLICY SUPPORT, CROSS-BORDER STRUCTURES AND CAPITAL COMPLIANCE

## 南下·贸易企业：政策扶持、跨境架构与资金合规

—— 合规架构 x 政策杠杆 x 资金通道, 三维破解出海困局

跨境电商卖家、传统外贸企业、供应链型贸易商。这类企业的核心痛点集中在三个层面：资金回流难，外汇管制与合规路径不清晰；税务风险高，多店铺收入与申报不匹配；利润空间薄，缺乏政策杠杆与架构优化。

港链通以“BUD + 赛维 + ODI”三维工具组合，为企业提供从架构设计到资金回流的系统解决方案。

### BUD 专项基金：贸易企业出海的政策杠杆

#### 贸易企业适用的三大通道

香港BUD专项基金，是港府为支持企业开拓内地及海外市场推出的资助计划，可覆盖品牌推广、渠道建设、合规认证等出海关键环节，为企业降低前期拓市成本。

	一般申请	电贸易	申请易
申请资格	所有依照《商业登记条例》在香港登记，并在香港有实质业务运作的非上市企业		
每个核准项目资助上限	80万港币	80万港币	15万港币
每家企业累计资助上限	700万港币	100万港币	700万港币
资助比例	1（政府）：3（企业）	1（政府）：3（企业）	1（政府）：3（企业）
首期发放拨款	政府资助额的20%	政府资助额的20%	不设首期拨款
每个企业获准项目上限	70个	70个	70个
项目周期	最多24个月	最多24个月	最多12个月
适应市场	内地及自贸协定/投资协定市场	内地及东盟十国	内地及自贸协定/投资协定市场
申请时间	每三个月提交一次申请		

#### 贸易企业 BUD 典型应用场景

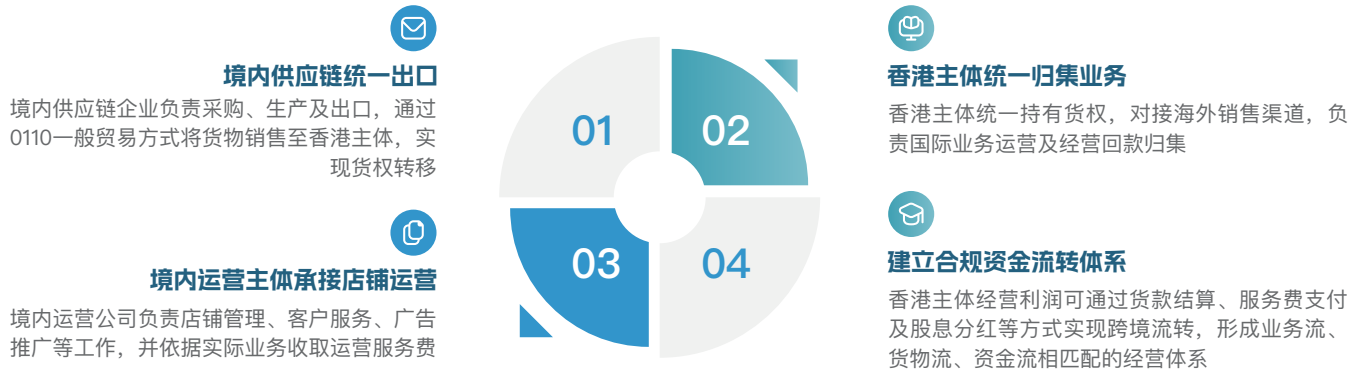


#### 核心提示

BUD专项基金的“一般申请”及“电贸易”均设有首期拨款机制，企业可在项目启动前获得部分资助款项，有效缓解出海初期的资金压力。港链通建议企业将出海计划拆解为多个独立申报模块分阶段申请，以充分用尽700万港元累计资助上限。

## 一、赛维模式基本架构与业务逻辑

标准赛维模式通常由“境内供应链主体 + 香港货权归集主体 + 境内运营主体”构成，并配套ODI境外投资备案，实现跨境业务、资金及股权关系的合规管理。



## 二、赛维模式与 9810 海外仓模式适配对比

对比维度	9810海外仓模式	赛维模式
模式定位	小卖家合规卖货标准路径	全球化经营架构体系
架构复杂度	单一主体，结构简单	多主体架构 (供应链+香港+运营体系)
核心报关方式	9810跨境电商出口	0110一般贸易出口
资金与利润结构	平台回款→境内公司统一核算	平台回款→香港归集→多主体分配
是否需要ODI	不需要	需要或强建议配置
税务与合规管理	境内统一税务管理	境内+香港协同税务规划
适用企业规模	中小卖家（营业额约500万—2000万）	规模化卖家（营业额2000万以上）
店铺结构	单店或少店运营	多店矩阵（多平台/多国家）
成本与维护	低成本、易操作	成本较高、专业化管理
长期发展能力	适合起步与成长	适合品牌化与资本化发展

### 三、赛维模式运营合规管理标准



#### 关联交易规范

境内供应链向香港主体出口采用合理定价机制（一般加成5%~10%），留存完整定价依据及相关资料



#### 收入合规申报

境内运营主体按实际业务收取服务费，如实申报收入和利润，确保经营、财务及税务数据一致



#### 经营实质管理

各主体需具备相应人员、场地及业务凭证，职能清晰、业务真实，避免空壳化运营

### （一）ODI 备案：赛维架构的合法前提

ODI即境外直接投资备案，是境内企业赴境外设立子公司、开展投资活动的法定审批流程，涵盖发改委立项、商务部核准、外汇登记三个环节，是赛维模式从“灰色架构”走向“合规架构”的核心基石。

#### 1. 为什么赛维模式必须做ODI

01

##### 合法的股权关系基础

没有ODI备案，境内公司与香港公司之间就不存在法律认可的投资与控股关系，所谓“母公司”只是名义上的自嗨。ODI 是证明二者关联关系合法性的唯一官方凭证，也是后续转让定价、利润分红的合规前提。

02

##### 打通资金双向合规通道

**资金出境：**境内注册资本、运营资金可通过ODI资本金账户合法汇往香港，无需通过地下钱庄、个人账户等违规路径，规避逃汇处罚。

**利润回流：**香港公司盈利后，可通过“股息分红”的正规渠道汇回境内母公司，依法补缴税款差额后完全合规入账，这是无ODI架构无法实现的路径。

03

##### 抗辩税务反避税调查的核心依据

当税务机关质疑境外架构的商业目的时，完整的ODI备案、真实的投资逻辑，是证明“境外设立具有合理商业目的、并非单纯转移利润”的关键证据，能极大降低CFC、特别纳税调整的风险。

04

##### 企业资本化的必备条件

如果企业未来有融资、并购、IPO规划，合规的ODI境外架构是财务尽调的基础要求；赛维时代等上市跨境电商企业，无一例外都拥有完整合规的ODI境外投资架构。

#### 2. 无ODI低配架构的核心风险

无ODI低配架构潜藏多重合规隐患，外汇、税务及主体认定风险交织，极易引发行政处罚乃至刑事追责。

01

##### 外汇违规风险

未经备案私自向境外转移资金，属于逃汇行为，可处违法金额5%~30%的罚款，情节严重还会触犯刑事责任

02

##### 利润回流无路可走

无法通过股息分红合规回流，只能通过虚开服务费、拆分货款等灰色路径操作，进一步放大税务与发票风险

03

##### 架构不被认可

税务机关可直接否定境外公司的独立主体地位，认定其为境内企业的延伸，要求全部利润在境内补缴25%企业所得税



## (二) CRS 信息交换：境外资金不再“隐身”

CRS（共同申报准则）是全球100多个国家及地区执行的金融账户信息自动交换机制。中国内地与香港已实现常态化信息交换，境外账户信息并非监管盲区。

### 跨境卖家常见CRS风险



**“ 风险警示**

部分跨境卖家留存香港账户的经营利润未申报境外收入，在CRS信息交换常态化下，账户信息易被监管掌握，面临补税、滞纳金及行政处罚风险。

#### 风险场景

##### 个人账号收取营业款

部分企业主通过个人香港账户收取平台货款、留存利润。账户余额、流水及利息收益等信息均可能通过 CRS 机制交换至内地监管部门，并与个人纳税申报数据进行比对。

##### 空壳香港公司被穿透识别

无实际经营、无本地员工、仅作为收款通道的香港公司，可能被认定为“消极非金融机构(NFE)”。银行将穿透识别实际控制人，并交换相关账户信息。

##### 离岸代持架构失效

随着 CRS 穿透识别规则不断完善，监管部门可结合受益所有人、资金流向及实际控制权等因素识别真实控制人，传统代持架构的隐蔽性持续下降。

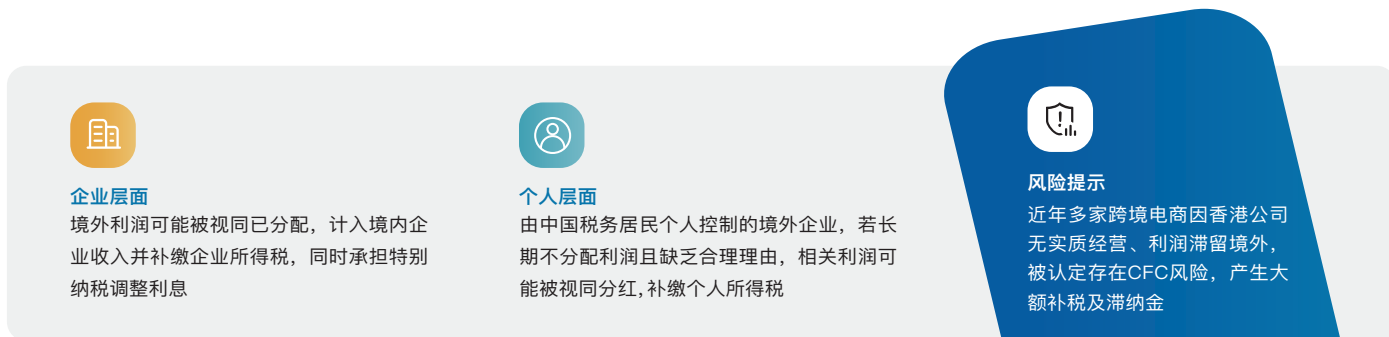
## (三) CFC 受控外国企业：利润长期留存境外的核心税务风险

CFC（受控外国企业）规则是我国反避税体系的重要组成部分，主要针对通过控制境外低税负企业长期留存利润、规避境内纳税义务的情形。

### 1. CFC认定核心条件



### 2. 触发CFC的主要后果



**企业层面**  
境外利润可能被视同已分配，计入境内企业收入并补缴企业所得税，同时承担特别纳税调整利息

**个人层面**  
由中国税务居民个人控制的境外企业，若长期不分配利润且缺乏合理理由，相关利润可能被视同分红，补缴个人所得税

**风险提示**  
近年多家跨境电商因香港公司无实质经营、利润滞留境外，被认定存在CFC风险，产生大额补税及滞纳金

### 港链通服务要点：

#### 政策支持服务

协助企业申请香港 BUD 专项基金，高效利用政策资金，降低出海成本

#### 跨境架构规划服务

围绕贸易、跨境电商及品牌出海需求，搭建香港主体与跨境运营架构，实现业务、资金、税务三流协同

#### ODI及出海服务

提供境外投资备案、跨境资金合规、股权架构规划等服务，为企业国际化布局建立合规基础

# GO GLOBAL FOR PRE-IPO ENTERPRISES: CAPITAL CONNECTIVITY AND INTERNATIONAL FINANCING PATHWAYS

## 南下·准上市企业：资本链接与国际融资通道

—— 以香港为跳板对接全球资本市场

已完成多轮融资、有明确上市计划(港股/美股)的成长型企业；或寻求跨境并购与资本运作的成熟企业。这类企业的核心诉求已超越“合规节税”，进入“资本价值最大化”阶段——需要搭建符合资本市场要求的架构体系，完成从“私营企业”到“公众公司”的关键跃迁。

### 核心架构选择：红筹 vs VIE

对比维度	红筹架构	VIE架构
控制方式	境外控股公司直接持有境内运营实体股权	境外控股公司通过一系列协议控制境内运营实体
适用行业	非外资限制行业	外资限制/禁止行业 (如互联网、教育、传媒等)
上市主体	开曼/BVI等离岸控股公司	开曼/BVI等离岸控股公司
架构复杂度	相对简单	复杂，需协议控制体系
监管风险	较低	存在政策不确定性，需密切关注监管动态

### 港股上市路径对比：

板块	盈利要求	市值/收入要求	适合企业
主板	三年累计盈利≥8000万港元	市值≥40亿港元（如无盈利）	成熟企业、传统行业龙头
18A章	无盈利要求	市值≥15亿港元	未盈利生物科技企业
GEM	两年累计盈利≥3000万港元	无市值要求	中小型成长企业

### 港链通服务要点：

#### 架构重组

根据企业行业属性与上市目标，设计红筹或VIE架构方案；协助完成境内外主体设立、股权重组及37号文登记

#### 合规体系完善

财务规范化、关联交易定价、转让定价文档准备  
协助搭建符合上市要求的公司治理结构

#### 上市路径规划

港股（主板/18A/GEM）vs 美股（纳斯达克/NYSE）对比分析；保荐人、律师、审计师等中介机构对接

#### 上市后合规支持

财资中心搭建、跨境资金池管理、汇率风险对冲、持续披露合规

# GO GLOBAL CORE SERVICES: RESIDENCY PLANNING AND CROSS-BORDER CAPITAL COMPLIANCE

## 南下·个人服务：香港身份规划与资金合规出境

—— 打通“人”与“钱”的双重出海通道

### 香港身份规划：出海企业家的战略选择

对于南下出海的企业家而言，香港身份不仅意味着个人通行便利，更是跨境资金管理、税务申报与资产配置的重要支点。在 CRS (共同申报准则) 框架下，身份与账户在同一法域内形成一致逻辑，可有效降低跨境合规的复杂度。

计划名称	适用人群	核心条件
高端人才通行证 (高才通)	高收入人士及名校毕业生	A类：年收入≥250万港元； B类：合资格大学学士+3年工作经验申请前5年； C类：合资格大学学士+工作经验<3年（年配额1万）+毕业时间在申请前5年内
优秀人才入境计划 (优才)	高技术人才或优才	综合计分制：12项评核准则，涵盖年龄/学历/语文/工作经验/收入/业务所有权六大范畴，需满足至少6项方可递交申请；成就计分制：适用于获得杰出成就者
输入内地人才计划 (专才)	已获香港公司聘用的内地专业人士	具备学士学位或良好技术资格；获香港雇主聘用，职位需证明本地难以觅得合适人选；无配额限制，不限行业

\*高端人才通行证（高才通）：合资格大学已增至200所；截至2025年7月，获批超11万宗，超9万名高才抵港

\*优秀人才入境计划（优才）：STEM相关硕博可获额外评分；审批周期3-6个月

\*输入内地人才计划（专才）：2025年全年获批26,714宗；获批率常年保持85%以上

### ODI 备案与 37 号文登记：打通资金出境合规通道

身份规划解决“人怎么出去”，ODI与37号文登记解决“钱怎么合规出境”。

<b>ODI备案</b> (境外直接投资)	是企业资金出境的核心路径。凡涉及境外设立公司、并购、股权投资等行为，均需完成ODI备案。ODI采用三部门联动监管：发改委审核项目合规性→商务部审核主体真实性→外汇局/银行执行资金出境审核
<b>37号文登记</b>	针对境内居民个人通过境外特殊目的公司（SPV）进行投融资及返程投资的外汇合规备案。其核心监管原则为“穿透人、一人一链、谁投谁登记”。凡是涉及境外融资或返程投资的，必须办理37号文登记；单纯在境外设公司持股、不涉及上述情形的则无需办理。

### 两者核心区别在于

ODI以“境内企业”为主体，针对企业境外直接投资行为；37号文以“境内居民个人”为主体，针对个人通过SPV的投融资及返程投资行为。

### 港链通服务要点：

#### 身份规划

根据企业主情况，精准匹配申请计划，协助准备申请材料

#### ODI 全程辅导

从内部分析、材料编制，银行外汇登记全流程跟进，确保资金合规出境

#### 37 号文 登记办理

协助梳理个人持股架构，确保“一人一链”合规，完成外汇登记及后续变更申报

# GO GBA · NANSHA: A STRATEGIC HUB FOR INSTITUTIONAL INNOVATION AND INTERNATIONAL COLLABORATION

## 北上布局：大湾区核心城市政策竞争力对比

—— 从香港出发, 融入大湾区发展

粤港澳大湾区建设, 是新时代国家推动高水平对外开放、构建新发展格局的核心引擎。对于港澳企业而言, “北上”不是被动的政策号召, 而是一次主动的战略选择: 国家需要港澳的国际经验、资本与专业服务注入大湾区; 港澳企业则需要借助内地的超大规模市场、成本优势与制度创新实现新一轮增长。具体来看, 北上能够带来四重实实在在的利益——市场扩容(大湾区8600万人口叠加泛珠腹地)、成本优化(租金与人力显著低于香港)、政策红利(专项税收减免、创业补贴、人才奖补)、制度接轨(部分区域适用香港法律、“港人港税”)。这正是港澳企业从香港走向大湾区、共享国家发展红利的最佳窗口期。

### 大湾区核心数据



### 五城定位速览

权益模块	政策红利	产业配套	运营成本	市场接近性	
南沙	★★★★★	★★★★	★★★	★★★★	适合追求税收优惠与制度创新的科创、财税、医疗企业
前海	★★★	★★★★	★★	★★★★★	适合金融、专业服务、总部经济及深港协同企业
中山/东莞	★★★	★★★★★	★★★★★	★★★	适合生产制造、供应链密集及成本敏感型企业
广州主城区	★★★	★★★★	★★	★★★★★	适合品牌落地、商贸服务及追求市场腹地的企业

### 选址核心逻辑

核心考量	税收优惠、人才补贴 产业扶持、落户奖励	政策红利	我的行业在哪个城市能享受最大力度的政策支持?	关键问题
	上下游供应链、产业园区 科研平台、人才储备	产业配套	哪个城市的产业生态与我的业务最匹配?	
	办公租金、用工成本 物流成本、生活配套	运营成本	我的预算在哪个城市能实现最优的资源配置?	
	客户分布、市场腹地 交通枢纽、港口机场	市场接近性	我的目标客户和合作伙伴主要集中在哪个区域?	

## 大湾区政策对比总表

城市 / 区域	企业所得税	个人所得税 (港人)	企业落地扶持	人才补贴 (港澳青年 / 个人)	其他港澳专属便利
广州南沙	南沙先行启动区内鼓励类产业15%；部分高新产业可享亏损结转延长	港澳居民个税超港澳税负部分免征	港澳青创企业高额综合支持（含落户、成长、场地等）；工业用地弹性年期出让，节省土地成本	港澳青年生活、居住、交通等综合补贴；职业技能竞赛获奖配套奖励	港澳专业资格互认；跨境数据流动试点；港资入账结算提速
深圳前海	15%（优惠目录扩至五大产业，收入占比降至60%，政策持续执行）	境外高端人才个税超15%部分免征	港资机构扶持标准上浮；总部落户奖励；办公租金连续多年补贴	博士、硕士、本科一次性生活补贴；港澳青年专项资助	可选用香港法审理；跨境资金池便利；QFLP 试点
广州主城区	高新企业 15%；总部“一企一策”	重点园区参照南沙个税补贴	总部落户高额奖励；租金补贴；研发投入补助	一次性创业资助；租房补贴（最长2年）	穗港贸易通道成熟；港澳居民可报考公务员试点
中山	高新企业 15%	境外高端人才个税地方留存部分全额返还	生物医药等重点项目高额资助；重点园区多年免租；深中通道半小时通勤	一次性创业资助；场地租金补贴；港澳台青年实习生招募补贴；国际人才岛专属政策	土地人力成本低；港澳医师开设诊所绿色通道
东莞	高新企业15%研发费用加计扣除	个税地方留存部分高比例返还（各镇街不同）	港澳青年创业叠加资助（最高可达数万元）；松山湖首年免租；发展成效奖励	博士、硕士、本科生活补贴；一次性创业资助 + 额外奖补；松山湖人才专项	供应链集群完善；跨境电商通关便利；松山湖政策持续受理

## 港链通北上服务

### 定制化 选址评估

基于企业行业属性、发展阶段与核心诉求  
四维打分，输出选址建议报告

### 政策 精准匹配

梳理目标城市各级政策，量化可获取的  
奖补金额，协助申报规划

### 落地 对接

园区入驻对接、工商注册代办、银行开户协助  
办公场地实地考察

### 资源 导入

链接本地产业资源、供应链伙伴、市  
场渠道及投融资机构，加速业务启动

# GO GBA · QIANHAI: A STRATEGIC GATEWAY FOR SHENZHEN-HONG KONG INTEGRATION AND MODERN SERVICES

## 北上 · 南沙： 制度创新与 国际协同发展高地

—— 粤港澳全面合作示范区, 政策高地赋能企业落地

### 南沙核心定位：

南沙位居粤港澳大湾区几何中心，集三区战略优势，是立足湾区、协同港澳、面向世界的战略平台，也是企业对接内地与全球资源的关键枢纽。

### 核心政策矩阵：

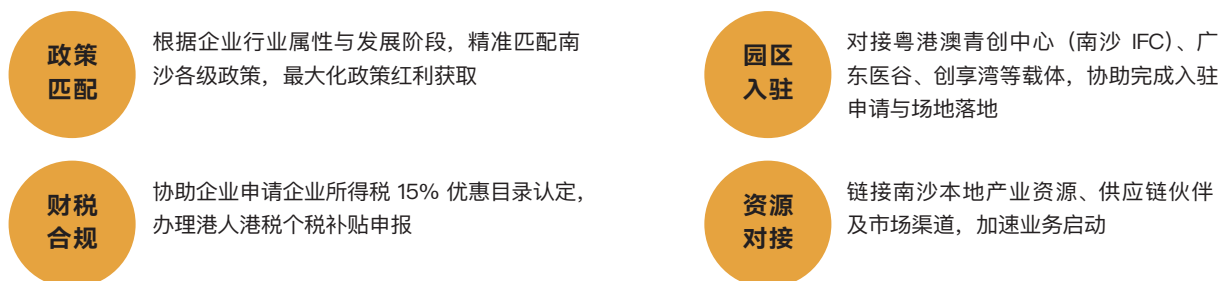


### 产业承载与园区配套：

南沙已形成以航运物流、高端制造、医疗健康、财税专业服务为核心的产业集群。区内设有多个面向港澳及国际企业的青创园区与产业载体：

园区/载体	定位与特色	适合企业
	越秀集团运营，“1+2+3+N”立体孵化模式，提供办公空间与产业孵化	科技、金融、现代服务业、初创企业
	医疗器械与生物医药产业孵化器，集研究、投资、孵化于一体	生物医药、医疗器械企业
	粤港澳青年交流交往新平台，承接港澳青创项目落地	文化创意、跨境电商、特色餐饮等
	国际化学术与科研平台，推动产学研转化	科研驱动型企业、技术转化项目

### 港链通服务要点：



# GO GBA · GUANGZHOU × ZHONGSHAN × DONGGUAN: INDUSTRIAL INTEGRATION AND REGIONAL GROWTH OPPORTUNITIES

## 北上 · 前海：深港融合与现代服务业战略门户

—— 深港现代服务业合作区, 制度创新赋能企业北上

### 前海核心定位：

前海是国家级深港现代服务业合作区、自贸试验区、深港深度融合发展引领区“三区叠加”的战略高地。2023 年底发布的《前海深港现代服务业合作区总体规划》首次将“深港深度融合发展引领区”写入战略定位。

对北上企业而言，前海是与香港规则衔接最紧密、制度创新最活跃的区域——在这里，企业可以适用香港法律审理涉港合同，可以享受与香港趋同的税收环境，更可以依托前海的金融开放政策实现跨境资本高效运作。

前海实有港企

10577 家

注册资本

8461.4 亿元

境外专业人士在前海完成备案执业

1162 名

### 前海核心定位：

政策类别	政策名称	核心要点
税收优惠	双15%税收优惠	企业所得税按15%征收，境外高端紧缺人才个税超15%部分免征优惠政策已延长至2027年底
港资扶持	港资机构，扶持上浮	港资企业在办公用房补贴、金融业、商贸物流等领域扶持标准上浮1.2倍；总部企业认定标准降至0.9倍
金融开放	跨境通道打通	深化深港私募通、赴港上市机制；支持港资金融机构设法人总部；开展FT账户、跨境资金池等试点。6项全国“首创”、8项全国“首批”
法律创新	港法适用保障	涉港合同可约定适用香港法律；同一法律服务机构年度最高获1000万元支持；支持粤港澳联营律所发展

### 前海核心定位：

#### 前海深港青年梦工场

服务深港及世界青年创新创业的国际化平台，累计孵化创业团队 1591 家，其中港澳台及国际团队 1161 家，融资总额 68 亿元  
适合企业：科技、文创、跨境电商等初创企业

#### “深港汇”双向总部基地

2026 年前海重点打造项目，汇聚深港双向奔赴的高能级产业总部和独角兽企业  
适合企业：总部企业、独角兽企业、跨国企业区域总部

#### 前海深港基金小镇

中国自贸区内第一个基金小镇，深港金融中心的标志性产业项目，享受三区政策叠加  
适合企业：基金、资管、财富管理等金融机构

#### 前海深港国际法务区

集聚法律服务机构、国际法律组织、仲裁、公证等，为企业出海提供一站式法律服务  
适合企业：律师事务所、合规服务机构、争议解决机构

### 港链通服务要点：

#### 政策匹配

精准为企业匹配前海双15% 税收优惠、港资扶持、金融开放等政策

#### 园区入驻

对接前海多个港澳基地、基金小镇等载体，协企业入驻与场地落地

#### 财税合规

协助企业申请企业所得税15% 优惠目录认定，办理境外高端紧缺人才个税补贴申报

#### 架构设计

依托前海 FT 账户、跨境资金池等金融开放政策，协助企业搭建跨境资金管理与财资中心架构

#### 法律合规

协助对接前海深港国际法务区法律服务机构，完成涉港合同法律适用安排及合规体系建设。

# GO GBA · GUANGZHOU × ZHONGSHAN × DONGGUAN: INDUSTRIAL INTEGRATION AND REGIONAL GROWTH OPPORTUNITIES

## 北上 · 广州 × 中山 × 东莞：产业承接与区域发展机会

三城联动, 精准匹配企业落位

### 广州：大湾区核心引擎，总部经济与外资高地

广州是粤港澳大湾区核心引擎，2025年穗港进出口突破1000亿元，同比增长20.7%；截至2025年底，香港在穗直接投资企业达3.7万家，累计投资955亿美元。



### 关键政策与举措(2026年)



#### 高技术制造业外资奖励

按新增实际外资最高3%比例  
单个企业2026年最高5000  
万元，累计最高1.5亿元



#### 外资跨国公司地区总部

经认定且新增实际外资达1000  
万美元及以上，一次性奖励  
500万元



#### 利润再投资

投向鼓励类产业可按投资额  
10%抵免应纳税额（《广州市  
优化营商环境措施三十条》）



#### 资源导入

最高单户授信1000万元，超37  
家港澳企业已获融资超1300万元

### 港链通广州落地服务

外资  
奖励

政策匹配与申报辅导  
确保奖励应享尽享

总部  
认定

一企一策支持  
加速总部经济落地

青创  
融资

对接孵化器与税信贷  
打通本地融资渠道

### 中山：先进制造承载区，生物医药与AI双翼齐飞

深中通道通车后，中山融入深圳半小时经济圈，其以产业配套成熟、运营成本优势显著著称。港澳企业与中山在生物医药、科技创新领域合作持续深化：2025年中山举办“香港·中山科创跨境合作对接会”，推动多家港澳生物医药企业落地翠亨新区；港澳高校科研成果在中山实现转化，共建联合实验室3家；中山累计引进港澳青年创业项目超80个，成为港澳研发成果产业化的重要承载地。



### 关键政策与举措(2026年)



#### 重大科技任务配套

承担国家/省项目最高配套  
500万元



#### 新药研发

分四个阶段支持，单个企业每  
年累计最高补助8000万元



#### AI与智能制造

关键技术攻关最高1000万元领  
航级/卓越级智能工厂最高奖励  
500万元，发放5亿元“算力券”



#### 产业基金

全市生物医药产业投资基金总规  
模超100亿元

### 港链通中山落地服务

政策  
匹配

聚焦生物医药与AI专项，精  
准申报高额补助

园区  
入驻

对接重点产业园，争取免租与  
租金补贴

青创  
扶持

协助申请创业补贴与担保贷  
款，降低启动成本

## 东莞：国际制造名城，松山湖创新引擎与港莞联动

东莞以电子信息、智能装备、跨境电商为核心，松山湖高新区已形成千亿级智能终端产业集群（华为为龙头），构建“1+4+1+X”现代化产业体系。港莞合作成果丰硕：松山湖已有400多家港资企业，形成“香港研发+东莞制造”半小时全产业链赋能模式；2025年8月，香港投资推广署与松山湖签署合作备忘录，共建“借港出海”一站式支援平台；松山湖科学城香港运营中心同日揭牌，搭建莞港科创合作交流枢纽；松山湖港澳青年创新创业基地已汇聚近200家企业。



## 关键政策与举措(2026年)



### “松湖杯”创新创业大赛

获奖项目落地松山湖一次性奖励10万元



### 港澳人才创业

可申请项目启动资金奖励（松山湖港澳人才专项）



### 涉外法治服务

2025年10月挂牌涉外法治服务点，提供ODI、跨境税务等合规培训，构建“半小时涉外法律服务圈”



### 莞港联动

莞港（伟业）创新中心试运营 谋划建设莞港科技园

## 港链通东莞落地服务

### 松山湖入驻

园区对接与“松湖杯”参赛辅导，争取落地奖励

### 人才补贴

港澳专项申报，涵盖博士、硕士及本科生活补贴

### 借港出海

依托香港枢纽，提供从松山湖到全球的一站式出海通道

## 选址小结：如何在三城之间做出最优选择？

三城在大湾区中形成了清晰的差异化定位，企业应根据自身业务类型、发展阶段及战略目标进行取舍：

1

### 广州 — 总部与市场

适合设立区域总部、品牌中心或面向全国市场的外资企业。外资奖励力度最大，总部政策完善，穗港双向投资通道成熟

2

### 中山 — 研发与成本

适合生物医药、人工智能等研发驱动型制造业及港澳初创企业。深中通道通勤便捷，土地人力成本低，专项攻关与新药研发支持力度大

3

### 东莞 — 智造与出海

适合智能硬件、电子信息、跨境电商。供应链高度密集，“香港研发+东莞制造”成熟，借港出海通道与涉外法治服务完备

**协同策略：**可采用“双总部”或“前店后厂”模式，在香港保留品牌与融资，在穗莞布局总部与制造，在中山设研发中心试基地。港链通提供跨城落地方案、政策对接与资源导入，助您锁定最优落点。

# CORE INSTITUTIONAL COMPARISON BETWEEN MAINLAND CHINA AND HONG KONG

## 中国内地与香港核心制度对比

从税务、资金、监管、法律及资本体系角度理解两地差异

### 对比说明：

内地企业经香港出海，必须清晰理解两地在税制、外汇、法律、上市及国际协定网络等方面的核心差异。以下为五大维度的关键对比，帮助企业做出更精准的架构设计与路径选择。

对比维度	内地	香港	对企业的影响
企业所得税	标准税率25%；高新技术企业15%；小微企业实际税负5%	法团利得税16.5%，两级制：首200万港元8.25%，超出部分16.5%	利润留存地选择影响整体税负；香港低税率适合作为利润归集中心
外汇管制	资本项目管制，境外投资需ODI备案（发改委→商务部→外汇局）	无外汇管制，资金自由流动（《基本法》第112条宪制保障）	香港适合作为资金归集与全球调度中心；内地资金出境需提前规划合规路径
法律体系	大陆法系（成文法为主）	普通法系（判例法为主），与国际商业规则高度接轨	国际合同建议适用香港法，可预期性与可执行性更强
上市门槛	A股主板：盈利要求严格，审核周期较长	港股主板：盈利测试（三年累计盈利≥8000万港元）或市值测试（≥40亿港元+年收入≥5亿港元）；18A章接纳未盈利生物科技企业（市值≥15亿港元）	未盈利科技/生物医药企业更适合港股上市；红筹/VIE架构为常见路径
税收协定网络	已覆盖114个国家和地区，含90个共建“一带一路”国家	已签署47个全面性避免双重课税协定（截至2025年10月）	跨境投资架构统筹协定网络，依托内地-香港税收安排股息预提税可优化至5%

### 核心结论：

两地的制度差异并非“优劣”之分，而是“分工”之选。内地以产业纵深、市场规模和协定网络见长，是企业运营与生产的根基；香港以资金自由、低税环境和国际法律体系为优势，是企业全球化布局的跳板。“内地运营 + 香港中台 + 海外布局”的三层架构，正是基于上述差异的最优解。



# COMPARATIVE ANALYSIS OF GLOBAL TRADE GATEWAYS: HONG KONG VS. SINGAPORE VS. EUROPE VS. THE UNITED STATES

## 全球贸易关键节点：香港、新加坡、欧盟、美国

基于八大维度的横向对比,为全球布局提供决策坐标

跨境贸易的成功,取决于企业对目标市场的系统性理解。从税制、物流到认证、资金,各环节均对利润产生直接影响。港链通选取四大贸易枢纽,从八大维度进行横向对比,助力企业精准制定全球布局策略。

### 全球四大贸易枢纽八大维度总览

维度	香港	新加坡	欧盟 (以德国为例)	美国
企业 所得税	16.5% (两级制:首200万港元 8.25%,超出部分16.5%)	17% (属地征收,新公司前 三年可享分级免税)	约30% (联邦15%+地方营业税)	联邦21%+州税 (各州约4%-12% 平均约6.5%)
外汇 管制	无 资金自由流动	无 资金自由流动	无 欧元区内自由流动	无 资金自由流动
贸易 协定网络	9个自贸协定 (覆盖内地、东 盟、澳大利亚等)	43个投资保障协定 及100多项避免双重 征税协定	欧盟内部零关税 与多国签署自贸协定	USMCA等20+ 自贸协定
银行 开户难度	中高 (KYC严格,需实 质业务证明)	高 (审批严格,对资金 来源审查细)	中 (需本地实体或代表处)	低 (非居民可远程开户)
物流 枢纽地位	空运全球第一 (2025年货运量507 万吨)	全球顶级海运枢纽 东南亚航运中心	陆运+海运核心 汉堡港为欧洲第三 大集装箱港	北美门户 洛杉矶/长滩港为美 西核心枢纽
准入/认证 门槛	低 自由贸易港	低 大部分商品零关税	极高 (CE/UKCA/EPR 强制)	中高 (UL/FCC/FDA 强制)
资金回流 复杂度	低 与内地ODI/服务贸 易通道成熟	低 多国避免双重征税 协定	中 (VAT机制复杂,可递延 优化)	中 (销售税逐州申报,关 税政策波动)
适合 企业类型	以内地供应链为基础 的全球型企业	以东南亚为区域主战场 的总部型企业	品牌化 高利润产品企业	以北美市场为核心的 企业

# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE EUROPEAN MARKET (I): MARKET ENTRY STRATEGIES ACROSS FOUR KEY REGIONS

## 欧洲市场深度解析（一）：四大区域差异化进入策略

西欧、南欧、北欧、中东欧的差异化布局

2025年，欧洲B2C电商市场规模预计达9580亿欧元，渗透率为67.1%，为全球最成熟的市场之一。然而，欧洲各区域在消费力、合规要求和物流基建方面差异显著，单一策略难以适用。

### 四大区域差异化进入策略表

区域	代表国家	市场核心数据	进入策略建议
西欧	德国、法国、英国	电商渗透率82%；德国电商额924亿欧元；消费者期望3.1天送达	核心市场设立海外仓(德国/英国)，走品牌化路线，VAT/EPR/CE 合规前置
南欧	意大利、西班牙	渗透率59%，增长潜力大；标准VAT为22% (意) /21% (西)	利用泛欧计划覆盖多国，强化本地化客服，适合高性价比产品
北欧	瑞典、丹麦、挪威	渗透率83% (欧洲最高)；消费者愿为可持续产品支付溢价	可作为欧洲中转仓所在地；突出产品环保属性，适配本地移动支付
中东欧	波兰、捷克、匈牙利	增速15%-20%；波兰标准VAT 23%；68%跨境商品来自中国	波兰是理想的仓储分拨中心；利用中欧班列，适合成本敏感型企业

### 物流时效对比：海运 vs 空运 vs 中欧班列

#### 适用货物

空运：成本最高。适用于高时效、高附加值品类

海运：成本约为空运的25%。适用于3公斤以上B2C货物

海运：成本最低。适用于大件、重货，非紧急补货

#### 物流时效

空运：3-7天

中欧班列：最快20天

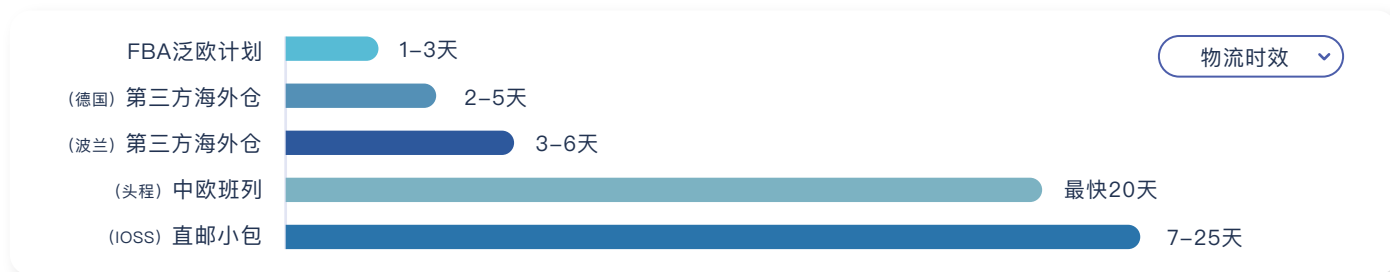
海运：30天以上

# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE EUROPEAN MARKET (II): COMPARATIVE WAREHOUSING AND LOGISTICS SOLUTIONS

## 欧洲市场深度解析（二）：仓库与物流方案对比

FBA 泛欧、第三方海外仓、中欧班列、直邮小包的选择逻辑

### 核心对比表：欧洲四大主流物流模式优劣势拆解



	成本参考	适用场景	优势	劣势
FBA 泛欧计划	配送费节省约55%	亚马逊平台品牌卖家	Prime 流量倾斜, 配送时效最快	VAT 合规门槛高, 多国库存管理复杂
第三方海外仓 (德国)	仓租€10-15/㎡/月	中大件商品, SKU多的卖家	枢纽地位显著, 自动化效率高	VAT 合规严格, 成本压力较大
第三方海外仓 (波兰)	仓租€5-8/㎡/月	成本敏感的中小卖家	成本较德国低30%-50%, 清关税率低15%-20%	设施成熟度稍逊于德国
中欧班列 (头程)	约为空运的五分之一	3公斤以上B2C货物	时效与成本的最佳平衡点	对尺寸、带电品类有限制
直邮小包 (IOSS)	专线€12-20/单	轻小件 (<2kg), 测款阶段	无库存压力, 灵活试水	时效不稳定, 法意海关抽检率超30%

### 港链通核心建议



# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE EUROPEAN MARKET (III): CUSTOMS CLEARANCE, CAPITAL REPATRIATION AND CERTIFICATION FRAMEWORKS

## 欧洲市场深度解析（三）：报关、资金回流与认证体系

从 EORI 到 VAT, 从 CE 到 UKCA, 欧洲市场准入要点





### 一、报关核心工具：欧盟与英国

- EORI号**  
进出口欧盟的必备通行证
- IOSS (进口一站式申报)**  
货值≤€150 B2C订单强烈推荐。销售端预收VAT, 包裹快速通关, 买家无需额外缴税
- CDS (英国报关系统)**  
脱欧后独立系统, 务必申请UK EORI号, 并利用PVA递延纳税优化现金流

### 二、资金回流合规路径：四步归集

- ① 平台收款**  
平台代扣VAT后, 净额结算至香港公司账户
- ② 香港归集**  
利用香港16.5%的低税率和自由换汇优势, 作为资金中台
- ③ 境内支付**  
通过ODI备案或服务贸易路径, 向境内支付采购款/服务费
- ④ 利润分红**  
通过内地-香港税收安排, 将股息预提税优化至5%

### 三、核心认证体系：欧盟与英国准入红线

	2026核心要求	适用范围
 CE	技术文件保存10年, 须指定欧盟负责人 (欧代)	多数工业品
 UKCA	2025年1月起强制, 北爱尔兰可用CE	英国市场
 EPR	电池法EPR 2025年8月全面生效 未注册产品将被下架	德法包装/WEEE/电池
 GPSR (欧盟)	2024年12月已强制执行, 标签须含制造商/进口商/欧代等信息	非食品消费品

# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE NORTH AMERICAN MARKET (I): ENTERING AND EXPANDING IN THE UNITED STATES

## 北美市场深度解析（一）：美国市场的平台、税务与物流新规则

2026 年免税政策取消, 本土化运营成为关键

北美是全球最大电商市场, 2026 年销售额预计达 1.67 万亿美元, 占全球 34.7%。美国市场规模约 1.2 万亿美元, 近三分之一消费者进行跨境购物, 其中 41% 的商品来自中国。

### 美国平台格局：一超多强，中国平台崛起

			
2025年销售额约4400亿美元, FBA物流与Prime会员构成核心壁垒	2025年GMV同比增长超108%, 内容电商爆发力强	依托线下零售网络, 日用百货类具有天然信任背书	极致性价比+全托管模式, 起量迅速
适合供应链稳定、致力于品牌化运营的成熟卖家	适合擅长内容创作、目标年轻客群的品牌	适合已有品牌基础、具备线下供货能力的卖家	适合拥有成本优势的工厂型卖家

### 核心风险与应对策略

#### 税务风险：销售税 Nexus 规则

##### 核心变化

最常见门槛为“年销售额10万美元或200笔交易”。触发即需在该州注册并代缴销售税。伊利诺伊州2026年起取消交易量门槛, 低销量高单价卖家风险大增

##### 应对

使用自动化税务软件实时监控各州阈值, 实现主动合规

#### 关税风险：De Minimis 免税政策取消

##### 核心变化

2026年2月24日起, 所有800美元以下直邮小包, 须缴纳至少10%的关税。终端零售价预计上涨10%-15%。

##### 应对

从“国内直邮”全面转向“美国海外仓+本土化运营”, 已成头部卖家标配。

### 产品认证速览 (2026最新)



#### FCC

2026年1月起无线手机须100%符合助听器兼容性要求, 认证周期约60天

适用于：无线电子设备



#### UKCA

纽扣电池须提供UL4200A测试报告, 认证周期8-12周

适用于：电器安全



#### EPR

II类医疗器械须提交510(k)上市前通知; 烟雾/一氧化碳报警器等安全警报类产品亦受监管

适用于：食品、药品  
医疗器械、化妆品

# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE NORTH AMERICAN MARKET (II): UNITED STATES VS. CANADA — MARKET COMPARISON AND EXPANSION STRATEGIES

## 北美市场深度解析（二）：美国 vs 加拿大

美加核心差异对比，一键布局“第二增长曲线”

加拿大是全球第九大电商市场，2026年销售额预计846亿美元，渗透率76.7%。关键优势在于：相比美国，加拿大站卖家密度低40%，CPC成本低30%–50%，复购率高达79%。对于已站稳美国市场的品牌，加拿大是极具性价比的“利润增量引擎”。

### 美加核心差异对比表

对比维度	美国	加拿大	对企业的影响
市场规模	12,407亿美元 (全球第一)	846亿美元 (约为美国的1/15)	美国做规模, 加拿大做利润
竞争强度	极高, 全球卖家首选	卖家密度低40%, CPC成本低30%–50%	加拿大获客成本显著降低
复购率	约65%	79%	品牌忠诚度更高, 用户生命周期价值更高
销售税	各州不同, Nexus规则复杂	GST 5% + PST / HST 6%–15%	注册门槛: 年销售额超3万加元
认证要求	UL / FCC / FDA	CSA (电器) / ISED (无线)	与美国认证体系独立但部分互认, 须分别申请
关税起征点	2026年2月取消800美元以下免税	CAD20以下免税	加拿大免税额度极低, 直邮成本高

### 加拿大平台与物流策略

#### 平台选择

亚马逊加拿大站是绝对主力 (43%份额), 美国站产品可一键同步。TikTok Shop增速显著, 适合年轻品牌试水



#### 物流策略

核心SKU入FBA加拿大仓 (多伦多/温哥华), 配送时效1–3天。长尾产品用EFN (美国直发加拿大) 降低库存压力



#### 认证同步

选品阶段即纳入CSA/ISED认证成本, 不可直接复用美国认证



# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE SOUTHEAST ASIAN MARKET (I): SIX MARKETS, SEVEN PLATFORMS — DIFFERENTIATED GROWTH STRATEGIES

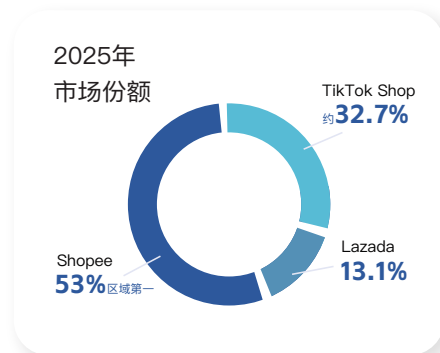
## 东南亚市场深度解析（一）：六国七平台，差异化突围

Shopee、Lazada、TikTok 构成核心平台格局，了解各国差异是出海关键

2025年，东南亚平台电商总GMV达1576亿美元，同比增长22.8%。但六国差异显著：泰国、马来西亚以超过47%的增速成为“增长双引擎”，印尼虽占37%份额但增速已放缓。区域市场在消费结构、平台生态、履约体系及政策环境等方面均存在明显差异，企业难以依靠单一模式覆盖全部市场。

### 平台格局：三足鼎立，高度集中

	核心定位	适合企业
Shopee	走量之王，移动端优先 社交 + 直播成熟	供应链型卖家，轻小件 快消品
TikTok Shop	内容电商，爆发力强	擅长内容创作、目标年 轻客群的品牌
Lazada	品牌化路线，中高端定位	品牌卖家，追求稳定运 营与溢价空间



### 六国市场核心数据与进入策略

	市场特征	核心数据与关键指标	进入策略建议
印尼	市场最大，本土化要求最高	2025年GMV约577亿美元，VAT升至12%	完成 SNI 认证，关注电商代扣税政策
泰国	增速51.8%领跑，社交电商发达	1泰铢起征关税+VAT，综合税负最低17.7%	内容 + 直播是获客核心 TISI/FDA 认证前置
越南	20%以上双位数增长，COD为主	COD订单占比约50%	北部南部需分仓运营，关注数据本地化要求
菲律宾	英语普及，社交电商活跃	GCash 用户超 8000 万	适配 GCash 等本地支付 做好 COD 风险管控
马来西亚	增速47.6%，基础设施完善	斋月销售额同比增长 67%	适合设立区域总部或中转仓，宗教节日是增长关键
新加坡	高消费力，成熟市场	Lazada 份额 36%	品牌化路线，适合中高端品牌试水东南亚

# IN-DEPTH ANALYSIS OF THE SOUTHEAST ASIAN MARKET (II): TRADE VALUE CHAINS AND PRACTICAL MARKET ENTRY GUIDE

## 东南亚市场深度解析（二）：贸易链条与实操指南

通关 × 税务 × 资金回流, 合规是唯一出路

东南亚海关监管正全面升级。泰国将整箱查验率提至30%，印尼对3C/美妆等品类实施100% X光+AI双重查验。

### 物流模式对比

#### 适用场景

海外仓（本地履约）：稳定销量的核心SKU，品牌化卖家

跨境直邮（小包）：测款阶段，低频长尾产品

东南亚专线：做本土店的中小卖家，双清包税

#### 物流时效

海外仓（本地履约）：1-3天

跨境直邮（小包）：7-15天

东南亚专线：3-5天

## 二、关税与税务：低价值免税时代终结



### 泰国

2026年1月1日起，1泰铢起征关税+VAT，综合税负最低17.7%。所有电商平台须设立本地代表机构。



### 印尼

VAT升至12%，电商平台自2026年2月起代扣卖家0.5%所得税



### 泰越马三国 联合新规

外国商家必须指定本地授权代表，完成合规备案。严查虚假宣传、知识产权，违规者面临账号封禁及货值30%-50%罚款（2026年3月30日生效）

## 三、资金回流合规路径

- 平台收款至香港  
利用香港多币种账户归集资金, 享低税率
- 本地收款账户  
在印尼、泰国等开立本币账户, 可避免多次换汇损失(印尼本币结算预计节省30%以上汇兑成本)
- 合规回流境内  
通过 ODI 备案或服务贸易路径, 确保关联交易定价公允, 完成税务申报



## 港链通东南亚实操六项核心建议

### 01 通关策略

申请AEO认证, 接入RCEP数字原产地核验系统(DCOVH)提升通关效率

### 02 物流策略

核心SKU入海外仓, 长尾产品走专线(末端延误率已同比下降12.7%)

### 03 关税应对

重新核算低价产品利润模型, 10美元以下商品利润空间已被严重压缩

### 04 资金合规

香港中台归集+本币直通降低汇兑损失, 关注印尼外汇留存政策

### 05 认证前置

选品阶段即纳入TISI/SNI/BPOM等认证周期

### 06 主体合规

提前注册海外公司主体, 指定本地授权代表, 个人卖家时代已终结

# SOUTHEAST ASIA MARKET DEEP DIVE (III): SINGAPORE — REGIONAL HUB FOR MANAGEMENT, CAPITAL & TALENT

## 东南亚市场深度解析（三）：新加坡-区域管理、资本与人才集聚地

在全球供应链重构与出海浪潮下，新加坡凭借其高度稳定的法治环境、接轨国际的金融体系以及高效的物流网络，已不仅仅是进入东盟6.8亿人口市场的跳板，更是跨国企业构建东南亚业务版图的核心战略节点。根据新加坡经济发展局（EDB）的数据，其在电子、化工、海事及生物医药等领域具备全球领先优势。对于出海企业而言，新加坡提供的是一个极具透明度、高竞争力且具备长期可预测性的商业与税务环境。

### 一、建立国际税务防火墙与高效资金池



新加坡以其透明且极具竞争力的税收制度，为企业跨境资金调拨与国际控股架构设计提供了巨大的操作空间

#### 属地征税与豁免机制

新加坡企业所得税统一为17%，且严格执行属地征税原则。这意味着，企业源自海外的收入（如分支机构利润、海外股息、境外服务收入等）在满足特定条件下通常免征企业所得税，且无资本利得税

#### 广泛的 DTA(避免双重征税协定)网络

新加坡已与全球超97个国家/地区签署DTA协议。依托此网络，企业在跨境交易中的股息预提税多数可降至0%，利息、特许权使用费及投资退出环节的税负也将大幅度削减。这是搭建离岸财资中心与国际投资平台的底层基石

### 二、供应链协同重塑：“新加坡 +1” 敏捷战略

从重资产布局看，仅布局新加坡并非最优。成熟跨国企业多采用“新加坡 +1”协同模式：



#### 职能切分

新加坡作为区域总部，专注承接高附加值职能，如研发创新、财资调度、投融资决策与全球品牌管理；而将生产制造、仓储物流等对成本敏感的环节，下沉至邻近国家（如马来西亚、印尼等）



#### 商业实战 (巴黎贝甜)

其前台设于新加坡，主导整体战略决策与品牌运作；后台制造与物流中心则落于马来西亚柔佛州。此举既实现了制造成本的大幅优化，又顺势依托大马的清真认证体系，撬动了庞大的穆斯林消费市场

### 三、政策赋能与资本杠杆：企业全周期支持矩阵（2026 核心精简版）

#### 市场拓展与数字化升级

MRA最高10万新币支持海外展会与品牌落地，EDG、PSG助力数字化转型，DTDi海外拓展支出享最高200%税前扣除

#### 科研创新与技术变现

科研创新与技术变现：针对硬科技与生物医药企业，EIS计划为研发支出提供最高400%的税务扣除或2万新币的现金转换；Startup SG Tech提供最高50万新币的无股权稀释资金，护航技术商业化落地

#### 重资产与国际化融资

针对企业建厂、设总部等大型项目，EFS（企业融资计划）中政府最高承担70%的贷款风险，海外项目贷款额度可达5000万新币；同时辅以Startup SG Equity，按比例匹配市场资本，加速高成长企业裂变



## 四、出海目的地选择指南：香港、新加坡与沙特

出海首站的落子，直接决定了企业后续的全球化发展轨迹。不同司法管辖区的政策导向与资源禀赋差异显著。以下我们针对香港、新加坡与沙特三大热门出海枢纽进行多维横向对标分析。

### 维度一：创业补贴与企业成长支持

对比项	香港	新加坡	沙特阿拉伯
核心政策工具	BUD 基金（累计上限 700 亿港元）、TVP 科技券	EDG、PSG、MRA、Startup SG Founder	Monsha'at 创业计划、SME Support
综合支持力度	★★★★☆	★★★★★	★★★★☆

新加坡构建了亚洲最为完整的企业成长补贴闭环，覆盖全生命周期；香港在补贴总量上极具诚意，政策更偏向于传统企业的升级与海外市场拓展；沙特的资助体系则高度聚焦于 Vision 2030 国家战略所指定的重点产业

### 维度二：政府产业基金与资本支持

对比项	香港	新加坡	沙特阿拉伯
国家级基金体系	HKIC（约 620 亿港元）	Temasek 淡马锡、EDBI 等（管理资产超 4,000 亿新元）	PIF（管理资产超 9,000 亿美元）
综合支持力度	AI、生命科技、先进制造	深科技、金融科技、生物医药	新能源、智慧城市、工业升级

单论主权资本体量，沙特 PIF 可谓断层领先；但若考量科技企业融资的市场化程度与便利性，新加坡生态最为成熟；而对于亟需联动中国内地资本市场并谋求 IPO 退出的企业而言，香港的通道优势不可撼动

### 维度三：科创招商预算与落地激励

对比项	香港	新加坡	沙特阿拉伯
顶层创新预算	创新科技基金 (ITF)	RIE2025 (250 亿新元)	Vision 2030 专项预算
核心落地机制	招商机构主导 + 创新券 + 研发激励	普遍存在的“以投代补” + 高额研发激励	“以投代补” + 大型项目定制化激励



新加坡的产学研资金转化体系在亚洲首屈一指；香港近年来在吸引“重点科创企业”过江落地方面预算持续加码,政策灵活性提升；沙特则正凭借雄厚的国家财政,以“重金招募”的姿态吸纳全球优质产能与技术落地

#### 维度四：税务体系与区域总部政策

对比项	香港	新加坡	沙特阿拉伯
企业税务基础	8.25%–16.5%, 属地征税	17%, 属地征税	20%, 非属地征税
跨国营商便利度	50+ DTA, 资本自由流动汇出无阻	100+ DTA, 资本自由流动汇出无阻	60+ DTA, 外资利润汇回存在特定合规要求

香港与新加坡同为设立跨国总部的绝佳容器。新加坡在操盘东盟市场及凭借逾百个 DTA 进行税务筹划时更具系统性优势；香港则拥有极具弹性的两级制税率；沙特的 RHQ (区域总部计划) 政策门槛较高,其战略意图更多是倒逼有意深耕中东本土市场的企业进行属地化扎根

#### 维度五：研发创新支持体系

对比项	香港	新加坡	沙特阿拉伯
项目资助比例	25%–70%	50%–70%	30%–70%
底层支持逻辑	强化科研成果商业化转化	巩固前沿深科技优势护城河	填补国家战略产业技术空白

新加坡的研发税务抵扣与现金回血机制对科技企业极具吸引力；香港的优势在于依托高校资源的底层科研转化；沙特的研发补贴则带有强烈的政府定向采购与产业填空的色彩

# IN-DEPTH ANALYSIS OF EMERGING MARKETS: LATIN AMERICA, THE MIDDLE EAST AND AFRICA

## 新兴市场深度解析：拉美、中东、非洲

全球最后的电商增长极 — 潜力与门槛并存

当欧美市场增速放缓、竞争白热化之际，拉美、中东、非洲正成为中国跨境电商的战略增长极。2026年，拉美、中东及非洲的零售电商增速预计分别达到14%和22%，远高于全球9%的平均水平。三大市场的共同特征是“高潜力与高门槛并存”。

### 三大新兴市场核心对比总表

对比维度	拉美	中东	非洲
2026年规模与增速	预计达或超2000亿美元，增速全球第一	预计达2794亿美元，年复合增速21.56%	预计达537亿美元，年复合增速8.46%
核心国家	巴西、墨西哥(双引擎)	沙特、阿联酋(占海湾地区70%以上)	尼日利亚、南非、肯尼亚(三大门户)
主流平台	Mercado Libre(霸主) 亚马逊, Shopee	Noon(本土第一) TikTok Shop	Jumia(唯一上市平台) Kilimall
支付方式	分期付款依赖(60%以上) Mercado Pago占70%	COD绝对主导(60%-80%)	移动支付为主(M-Pesa)

### 港链通新兴市场进入优先级与核心建议



#### 中东(阿联酋)

★★★★★ 首选

理由：增速30%+，低竞争，90%商品依赖进口，VAT仅5%（区域最低）

建议：首站选阿联酋，核心SKU入Noon FBN仓，配置COD附加费（AED 10-15/单）



#### 拉美(墨西哥)

★★★★☆ 次选

理由：增速全球第一，跨境政策相对友好

建议：优先获取RFC税号，利用Mercado Libre Full仓实现48小时达



#### 非洲(尼日利亚/南非)

★★★☆☆ 长线布局

理由：人口基数大、竞争极低，适合早期卡位

建议：首站选尼日利亚或南非，入驻Jumia。认证必须前置（SONCAP/COC，提前3-6个月）

## 拉美市场：增速第一，税务合规是核心

01

### 首站推荐

墨西哥。跨境政策友好，但RFC税号是生死线 — 未注册将面临36%所得税预扣

02

### 核心平台

Mercado Libre。其Full仓可实现48小时达，Mercado Pago支付系统覆盖70%线上交易，是入局标配

03

### 核心门槛

税制。巴西综合税率超60%，墨西哥税务申报成本占营收15%–30%。海关查验率攀升至25%

04

### 认证

巴西需 ANATEL/INMETRO，墨西哥需NOM，认证周期预留2–4个月

## 中东市场：高客单价，COD 是主流支付方式

### 首站推荐

阿联酋。VAT仅5%，迪拜自由区成熟，是绝佳跳板

### 核心平台

Noon本土优势显著，FBN模式免仓储费。亚马逊中东站适合品牌化运营

### 核心门槛

COD与本地化。COD退货率高达15%–20%。务必配置COD附加费。地址系统碎片化，末端配送需依赖本地承运商(Aramex/Naqel)。内容需适配阿拉伯语RTL布局及保守文化

### 认证

沙特SABER为强制准入，提前3–6个月规划

## 非洲市场：最后蓝海，需要长期布局

### 首站推荐

尼日利亚(人口最大)或南非(基建最完善)

### 核心平台

Jumia。唯一规模化上市平台，已在中国义乌设服务中心，降低入驻门槛

### 核心门槛

认证碎片化。东非强制COC/PVoC，西非尼日利亚需SONCAP认证。提前3–6个月通过SGS、BV等机构预测试

### 选品

聚焦高性价比的3C、家居、服装。高端消费力有限，定价过高难以起量

### 物流

核心城市设海外仓，偏远地区“平台物流+本地合作”组合配送

## 港链通行动时间表与预算参考

市场	初步动作	时间窗口	预算参考 (认证+物流前置)
拉美	注册墨西哥 RFC 税号 + 入驻 MERCADO LIBRE	2–4 周	3,000–3,000–8,000
中东	注册阿联酋 VAT + 完成 SABER 认证	4–8 周	5,000–5,000–15,000
非洲	完成 SONCAP/COC 认证 + 入驻 JUMIA	2–4 个月	2,000–2,000–6,000

# APPENDIX I: GLOBAL COMPLIANCE CERTIFICATION OVERVIEW

## 附录一：全球合规认证体系汇总

在企业出海过程中，了解并获取目标市场的认证，是确保产品合法进入市场、提升消费者信任、降低合规风险的重要环节。港链通为企业一站式全球认证体系指导，覆盖主流市场、主要产品类别及特殊市场（如穆斯林市场）认证需求。

### 1、全球主流认证体系列表

国家 / 地区	认证名称	核心说明
美国	FDA (Food and Drug Administration)	涉及食品、药品、医疗器械、保健品、化妆品等，确保产品安全与有效性
	USDA Organic	涉及食品、药品、医疗器械、保健品、化妆品等，确保产品安全与有效性
欧盟	CE 标志	欧盟强制合格标志，适用于医疗器械、电子、机械、玩具等，符合欧盟安全、健康及环保要求。
	EFSA 标准	欧洲食品安全局评估体系，覆盖食品、食品添加剂、新资源食品等。
	MDR (Medical Device Regulation)	医疗器械法规认证，进入欧盟医疗器械市场必备。
英国	UKCA	英国脱欧后产品合规认证，部分产品逐步替代 CE 认证
日本	PMDA	日本药品和医疗器械管理局认证，负责审批和监管
	JAS (Japanese Agricultural Standard)	农产品及食品标准，包括有机食品
澳大利亚	TGA (Therapeutic Goods Administration)	药品、医疗器械及保健品认证
澳大利亚 / 新西兰	FSANZ	食品安全、标签及成分规范
加拿大	Health Canada	涵盖药品、保健品、医疗器械及食品安全监管
巴西	ANVISA	药品、医疗器械及食品监管机构认证，拉美市场关键
阿根廷	ANMAT	药品、医疗器械、食品及相关产品监管认证
哥伦比亚	INVIMA	药品、医疗器械及食品监管认证
智利	ISP	药品、医疗器械及部分食品监管认证
中国	NMPA (原 CFDA)	药品、医疗器械及化妆品注册和监管
	CCC 认证	中国强制性产品认证，涵盖电子、电器、汽车零部件等
印度	BIS (Bureau of Indian Standards)	产品标准及认证，涉及电子、工业产品等
沙特阿拉伯	SASO	沙特标准组织认证，产品出口中东市场准入标准
海湾六国	G-Mark	儿童用品、玩具等产品强制认证，适用 GCC 市场

## 2、美洲主流认证对比（按产品类）

产品类别	地区 / 国家	认证名称	核心要求	典型收费 / 成本
食品	美国	FDA食品注册 / FSMA	食品设施注册、食品安全计划、进口商注册及标签合规	注册费约USD0—1,000（取决于设施规模），咨询费另计
	加拿大	Health Canada / CFIA (Canadian Food Inspection Agency)	食品安全管理、标签符合加拿大法规	注册及审核费用约CAD 500—2,000
	巴西	ANVISA/ Ministério da Agricultura	食品注册、标签审核、生产及安全规范	约BRL2,000—10,000，依据产品类别
	阿根廷	ANMAT/ SENASA	食品成分安全、标签、进口审批	约USD500—3,000
	智利	ISP / SAG	食品安全、标签、进口许可	约USD500—2,000
	哥伦比亚	INVIMA	食品注册、标签、原料安全	约USD500—3,000
药品	美国	FDA药品 NDA / ANDA	临床试验数据、GMP合规、注册审批	申请费USD5,000—350,000（视新药/仿制药）
	加拿大	Health Canada / Drug Submission	临床数据、GMP、药品注册	申请费CAD5,000—100,000
	巴西	ANVISA	临床数据、GMP、药品注册	USD2,000—50,000
	阿根廷	ANMAT	临床数据、GMP、注册审批	USD2,000—20,000
	智利	ISP	药品注册、临床数据、GMP	USD1,000—15,000
	哥伦比亚	INVIMA	药品注册、GMP、标签和临床资料	USD1,000—20,000
医疗器械	美国	FDA 510(k) / PMA	风险分级、临床数据、GMP合规	510(k)费USD12,745（小企业约3,186）；PMA费可高达USD 374,858
	加拿大	Health Canada / Medical Device Licence	风险分类、ISO 13485、GMP、注册	CAD2,500—10,000
	巴西	ANVISA / RDC 16/2013	风险分级、GMP、注册审批	USD2,000—20,000
	阿根廷	ANMAT	风险分级、GMP、注册	USD1,000—10,000
	智利	ISP	风险分级、GMP、注册	USD500—5,000
	哥伦比亚	INVIMA	风险分级、GMP、注册	USD1,000—10,000



### 主流认证对比总结

- 1.北美认证更严格，尤其药品和医疗器械，审批周期长、费用高。
- 2.南美各国标准较为分散，但巴西 ANVISA 属南美最严格的机构。
- 3.食品、药品和医疗器械需本地注册，化妆品、电子和机械产品则更依赖安全和标签标准。
- 4.费用差异明显，北美高、南美中等，需结合企业产品类别和出口市场预算规划。

### 3、主要清真 (Halal) 认证体系

在全球穆斯林市场, Halal (清真) 认证是食品、饮料、保健品、化妆品及餐饮服务的重要准入条件。认证体系包括:



### 主要国家清真认证差异对比

国家 / 地区	认证名称	核心说明
马来西亚	JAKIM Halal	全球认可度最高的清真认证, 食品、饮料、化妆品及保健品均适用
印尼	MUI / BPJPH Halal	印尼国家清真认证, 食品、饮料、药品及化妆品逐步纳入强制范围
新加坡	MUIS Halal	东南亚市场认可度高, 适用于餐饮及食品制造
沙特阿拉伯	SFDA Halal	进口食品及部分产品的重要准入认证
阿联酋	UAE Halal	阿联酋清真认证, 覆盖食品及消费品
海湾六国	GCC Halal	GCC 国家统一清真标准体系
美国	IFANCA Halal	国际认可的清真认证机构, 出口及欧美市场适用
英国	HFA Halal	英国历史悠久的清真认证机构
英国	HMC Halal	英国穆斯林市场认可度高的清真认证机构
泰国	CICOT Halal	泰国清真认证, 东盟市场认可

### 4、主要国家清真认证差异对比

#### 对比总结



对比项	马来西亚	印尼	沙特
穆斯林人口占比	约60%	约87%	约100%
认可范围 / 国际层面	国际公认度高，多数穆斯林国家认可，出口便利性强	主要在东南亚及部分穆斯林国家认可，部分市场需附加认证	主要在沙特及海湾市场认可，部分 GCC 国家承认
认证产品种类	食品、饮料、保健品、化妆品、药品、餐饮服务	食品、饮料、药品、化妆品、餐饮服务	食品、饮料、保健品、化妆品、餐饮服务
是否强制认证	非强制，但出口到马来西亚市场建议认证	部分食品、药品及出口产品强制认证	对进口食品、餐饮及部分消费品强制认证
认证周期	审核准备+现场审核约3-6个月	审核准备+现场审核约4-8个月	审核准备+现场审核约4-6个月
证书有效期	2年	2年	1-2年 (视产品类别而定)
发证机构	JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia)	MUI (Majelis Ulama Indonesia) / BPJPH (Halal Product Assurance Organ)	SFDA (Saudi Food and Drug Authority) 及指定Halal认证机构
收费标准	约 USD1,000-3,000 (依据产品类别和企业规模)	约 USD 800-2,500	约 USD 2,000-5,000 (进口产品或新申请)
是否需要年审	需要年度审核及工厂检查	需要年度审核及工厂检查	需要年度审核及复查，部分产品要求批次复审

## 港链通服务要点：

港链通作为一站式企业出海服务平台，可为企业提供以下支持

### 全球认证策略规划

根据企业产品类型、目标市场及出口策略，制定最优认证路径

### 认证材料提交

协助整理申请材料、符合国际标准的文件及样品准备

### 本地代理与对接

在北美、南美及东南亚等市场提供当地注册代理服务，保障审批流程顺畅

### 认证与续证服务

包括年审提醒、文件更新、证书续期及批次复审支持

### 跨境合规咨询

结合食品、药品、医疗器械及清真产品的法律法规，降低合规风险

# APPENDIX II: GLOBAL PLATFORM SELECTION GUIDE

## 附录2：全球平台选择指南

—— 亚马逊、Temu、TikTok Shop、Shopee 等主流平台定位与选择策略

全球电商正从“一超多强”走向“多元共生”。中国出海平台强势崛起，“跨境四小龙”（Temu、Shein、TikTok Shop、速卖通）已占据全球近半壁江山。区域市场呈现明显“寡头化”趋势。选对平台，是出海成功的第一步。

### 五大阵营全景对比表

阵营	代表平台	适用范围	2026 年关键动态	办理周期
全球综合型	Amazon	FBA物流壁垒、Prime会员高粘性、AI推荐精准	供应链稳定、致力于品牌化运营的成熟卖家	合规成本持续上升，流量竞争白热化
新兴市场型	Shopee (东南亚) Mercado Libre (拉美)	区域市场渗透深、本土化运营成熟（支付+物流闭环）	深耕单一市场的企业，能承受本地化合规成本	利润空间较薄，价格战严重
社交电商型	TikTok Shop	内容驱动爆发力强，直播+短视频重构“货找人”模式	擅长内容创作、目标年轻客群的品牌	政策调整频繁，美区已强制官方物流履约
全托管型	Temu / Shein	运营门槛极低，平台包揽运营物流、售后	拥有极致成本优势的工厂型卖家	定价权完全让渡平台，利润空间被极致压缩
跨境批发型	Alibaba	B2B订单稳定，信保服务降低贸易风险，AI精准匹配买家	工厂型卖家、贸易商、寻求数字化转型的传统外贸企业	获客成本较高，转化周期较长

### 关键趋势与港链通建议

#### ➤ 趋势一

##### 平台集中度持续提升，头部效应加剧

亚马逊美国站1.6%的头部卖家贡献了50%的第三方GMV。选择平台即是选择适配自身阶段的“战场”

#### ➤ 趋势二

##### 内容电商成为增量核心引擎

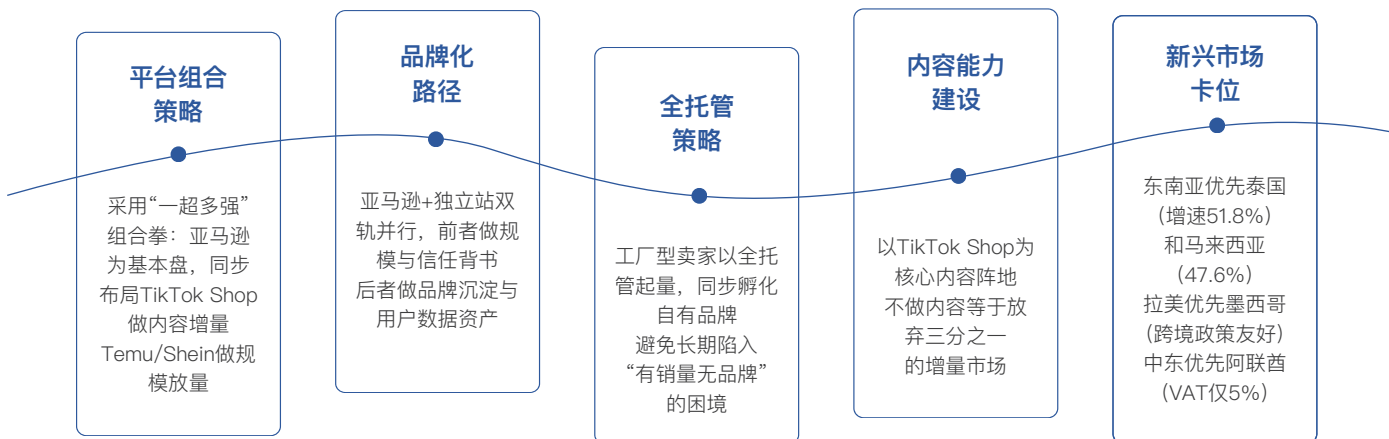
东南亚内容电商GMV占比已从2024年的约20%快速抬升至32%

#### ➤ 趋势三

##### 全托管模式重构供应链出海路径

该模式是“销量”的放大器，而非“品牌”的孵化器

### 港链通平台组合策略建议





# DEEP INDUSTRY EXPERTISE, BUILDING SUSTAINABLE CROSS-BORDER GROWTH MOATS

## 深耕行业纵深，构筑跨境增长壁垒

跨境服务的核心竞争力，不在于单一资源或标准化流程，而在于对行业逻辑的深刻理解。医疗、教育、金融、贸易等行业，在监管体系、业务模式、资源结构与国际化路径上均存在显著差异。医疗强调国际资源与患者服务闭环，教育涉及升—学体系与跨境合规，金融聚焦资本运作与上市路径，贸易则更依赖全球供应链与品牌经营能力，因此，真正有效的跨境服务必须建立在行业化、场景化的解决方案之上。

港链通累计服务500余家企业，逐步形成跨境医疗、跨境教育、跨境金融及跨境贸易四大行业专项服务体系。我们不仅提供基础跨境服务，更围绕企业真实需求，整合政策、资源与执行能力，为不同发展阶段的企业提供更具落地性的国际化路径支持，帮助企业实现从“走出去”到“走得稳、走得远”的长期发展。

### 四大行业纵深概览

行业	专项能力定位	为企业带来的核心价值
跨境医疗	链接全球优质资源，构建就医闭环	降低患者跨境就医门槛，提升资源匹配效率；借助南沙政策红利，抢占特殊病治疗先机
跨境教育	以香港为枢纽，打通全年龄段升学与办学	解决跨境学费收付与合规难题，赋能教育机构双主体落地，拓展生源与品牌国际通道
跨境金融	打通境内外资金链路，赋能资本运作	降低融资成本，优化上市路径，实现汇率风险可控，加速企业资本跃迁
跨境贸易	重构全球履约体系，从卖货到品牌经营	降低关务与转让定价风险，提升资金周转效率，助力品牌合规出海、可持续增长

### 为什么行业纵深决定服务价值

#### 01 合规差异

医疗数据、教育学历、外汇管制、海关信用——每个行业的合规红线与监管逻辑各不相同

#### 02 资源壁垒

三甲医院网络、院校合作渠道、券商基金资源、平台物流伙伴——港链通在每个赛道均建立了专属资源池

#### 03 长期陪跑

从单一需求到多元扩张，企业需要的不是一次性交易，而是真正懂行业的长期合作伙伴

# CROSS-BORDER HEALTHCARE | CONNECTING GLOBAL PREMIUM HEALTHCARE RESOURCES

## 跨境医疗 | 链接全球优质医疗资源

在全球医疗资源版图中，大陆医疗体系正逐步从“规模优势”走向“效率与技术优势”。依托成熟的分级诊疗体系与大型三甲医院网络，大陆已形成高度流程化的医疗服务机制——从专家预约、检查安排到住院手术均可快速衔接，大幅缩短重症患者等待周期，尤其在肿瘤、心脑血管等紧急领域具备显著优势。相比港澳及欧美，大陆诊疗费用具有显著成本优势，以肺癌靶向药为例，内地治疗费用可低至香港的五分之一；而中医为代表的传统医学体系，则在慢病调理、术后康复领域形成“西医诊断 + 中医调理”的复合治疗路径，为跨境医疗赋予差异化价值。

港链通跨境医疗服务聚焦**普适性医疗需求**，涵盖体检、北上检查与治疗、专科诊疗等全场景；同时以**南沙先行先试政策**为支点，为**特殊病、罕见病及前沿疗法**提供专属通道。从常规就医到高精尖医疗，一站式匹配最优资源。

### 【四大痛点与解决方案】



信息不透明  
不知去哪看、找谁看



依托专业数据库与医疗资源网络，系统梳理内地重点医院、科室及专家分布，提供就医前的路径决策支持



资源难匹配  
专家一号难求、入院难



基于病情分级与专家擅长领域，通过内部协调机制实现“对症匹配”，突破热门专家与优质医院的资源瓶颈



沟通有障碍  
语言不通、病情说不清



提供专业医疗翻译与跨境沟通支持，确保医患信息传递准确完整，降低误诊与沟通成本



落地难执行  
看病变成系统工程



从接机、住宿安排、就诊陪同到出院安排一体化服务，确保医疗服务真正落地执行




### 南沙 — 特殊病治疗先行区

依托“港澳药械通”政策，南沙已引进 20 余种临床急需进口药械，覆盖肿瘤、罕见病等专科领域。率先落地 9 项细胞与基因治疗 (CGT) 技术，涵盖β-地中海贫血、肝衰竭、膝骨关节炎、血友病 A、戈谢病等疑难病症，让前沿疗法从实验室走向临床应用。

港链通以广州南沙办公室为据点，为特殊病及罕见病患者提供专属绿色通道，直达大湾区最前沿的治疗资源。

### 三阶段服务 · 一站全程 · 资源可触达

跨境医疗不是一次性的“挂号安排”，而是一套围绕患者就医全流程的系统服务。从决策前的远程咨询，到落地后的全程陪同，再到治疗结束后的康复跟踪——港链通将复杂的医疗流程拆解为标准化服务节点，让每一次跨境就医都形成可追溯、可持续的健康管理闭环。

阶段	具体内容
 诊前	提供病历翻译与标准化整理、基于病情分级的专家预约与初步匹配服务，同时输出初步诊疗方向建议，评估跨境就医可行性
 诊中	提供专业医疗翻译与现场沟通支持，协调检查、住院及手术绿色通道，并进行医疗费用结构说明与结算指导
 诊后	安排定期复诊与远程复查，对接内地康复及长期管理资源，建立专属健康档案并实现持续跟踪

## 大湾区头部医疗矩阵——稳定、高质量的资源支撑

港链通深度链接粤港澳大湾区核心医疗体系，以广州为中心，覆盖中山大学附属医院体系、南方医科大学体系、广州医科大学体系等头部三甲医院，构建多层次、多学科的医疗资源网络，为跨境就医提供稳定、高质量的资源支撑。

医疗体系	三甲医院数量	代表医院	重点学科优势
中山大学附属医院体系	7家(广州地区)	中山一院(全国综合排名前15)、孙逸仙纪念医院、中山三院、中山肿瘤、中山眼科	器官移植、肿瘤、眼科、消化、内分泌
南方医科大学体系	12家三甲(直属8家)	南方医院(全国综合排名前20)、珠江医院、深圳医院、广东省人民医院	创伤、心血管、风湿病、消化肾病
广州医科大学体系	7家三甲	广医一院(国家呼吸医学中心)、广医二院、广医三院、广医五院	呼吸疾病(钟南山院士领衔)胸外科、重症医学、妇产
广州地区合计	67家三甲	已签署47个全面性避免双重课税协定(截至2025年10月)	华南医疗中心，疑难重症诊治高地
大湾区(广东省内)	97家三级医院进入高水平专科推荐	721个高水平专科	覆盖华南，辐射全国

## 汇聚顶尖智库力量，护航多学科精准诊疗

港链通专家智库覆盖

  
肿瘤

  
心脑血管

  
呼吸疾病

  
器官移植

  
罕见病

  
眼科

  
骨科

  
消化

  
内分泌

  
重症医学

支持疑难病例的多学科会诊(MDT)与远程评估

# CROSS-BORDER EDUCATION: FROM FAMILY PLANNING TO GLOBAL TALENT STRATEGY

## 跨境教育：从子女成长规划到企业全球化人才布局

企业出海的核心竞争壁垒是人才，家族永续传承的核心根基是下一代全球格局。当下内地企业家家庭的跨境教育需求，早已脱离单一子女留学诉求，演变为兼顾三重价值的顶层战略工具：

- 家族维度：搭建下一代中西融合成长体系，完成家族能力代际传递；
- 企业维度：储备具备跨文化、跨境业务能力的接班人与国际化骨干；
- 商业维度：以香港教育场景为载体，链接全球院校、资本、产业圈层资源。

香港作为大湾区中西交汇核心枢纽，是内地企业家跨境教育规划最优支点：依托全球百强高校集群、全球通用学历体系、一小时湾区通勤优势，一套规划同步实现子女升学、企业家进修、家族跨境资产配置多重目标。

### 二、企业家家庭跨境教育五大结构性痛点



### 三、港链通全周期跨境教育顶层方案总览

依托香港本土深度教育资源与多年跨境服务经验，港链通聚焦企业家家庭的核心诉求，打造覆盖「K12 择校 — DSE 备考 — 副学士 / 专升本 — 全球高等教育 — 企业家高阶进修」的全链条服务体系。

我们以“长期规划、系统布局、价值延伸”为核心，为每个家庭定制专属成长路线图，不仅解决升学的具象问题，更推动教育规划与家族传承、企业全球化战略深度协同，让教育投入实现价值最大化。



### 四、核心服务矩阵：子女全周期跨境升学解决方案

#### 01、K12 择校与中长期升学路径规划

##### 服务内容

✓ 全赛道中小学择校诊断(官立 / 资助 / 直资 / 私立 / 国际)

✓ 内地 — 香港课程衔接定制方案

✓ 入学申请代办、入学面试辅导、学生背景提升

✓ 前置规划 DSE/IB/A-Level 长期升学路线

## 赴港就读三大黄金规划节点

### 小学阶段：最晚小四完成转学

香港中学Band梯队划分依托小五、小六呈分试成绩；小四前落地就读，完整适应本地课程，锁定Band1名校初中学位。



### 初中阶段：中三前插班最优

中三完成高中课程分流（DSE / 国际课程）  
Band1名校预录取集中于此阶段；同时提前累积居港时长，满足本地生申请硬性条件

### 高中阶段：中四为最后窗口期

香港中五、中六基本关闭插班通道；若以本地生身份申请港八大资助学位，需连续2年全日制居港，中四入读是合规底线。



搭建完整基础教育成长框架，打通两地教学体系断层，提前卡位稀缺优质学位，为本科升学筑牢底层基础

## 02、DSE 备考与三地升学统筹

### 服务内容

✓ 选科策略、志愿填报、三轨升学同步统筹

✓ 高才 / 优才子女本地生资格政策预判与规划

✓ DSE全科定制化备考体系、内地高考 + DSE双轨并行方案

### DSE vs 内地高核心对比

对比维度	香港 DSE	内地高考
考试模式	4门主科 + 2-3门选修，科目自由组合	固定 3+1+2 选科框架，组合限制多
评分机制	等级计分，成绩两年有效，容错率高	原始分累加，一考定终身，内卷严重
升学通道	港校 + 内地双一流 + 海外高校三轨并行	以内地院校为主，海外申请门槛极高
竞争激烈度	年考生约5万，港八大录取率38%	千万级考生，985平均录取率不足2%
适配难度	知识点与内地高度重合，中文作答	应试体系独立，备考周期长、压力大

充分释放 DSE 差异化升学优势，一套备考打通三地升学赛道，大幅降低单一考试风险  
提升全球顶尖院校录取概率。

### 03、副学士 + 专升本弹性升学通道

#### 服务内容

✓ 院校精准匹配、学分评估

✓ 专科赴港专升本全流程代办、面试材料优化

搭建低门槛学历跃升缓冲路径，形成「专科 — 副学士 — 港校本科」柔性升学链路  
适配成绩浮动、规划起步较晚的家庭

### 04、全球本硕一体化申请

#### 服务内容

✓ 香港八大本硕申请、英美澳加新多国联申、奖学金申报

✓ 入学落地与学业衔接指导

整合全球院校资源，多国家、多学历赛道同步布局，最大化名校录取成功率  
打通全球化高等教育通路。

## 五、企业家高阶进修：MBA/EMBA 选型与圈层价值

对企业家而言，香港商科进修的核心价值从来不是一纸学历，而是战略认知升维、顶级圈层链接与全球化资源对接。不同院校的项目定位、校友生态、行业资源差异极大，选型的核心依据企业发展阶段、行业赛道、全球化布局目标匹配。

### MBA 项目：成长型企业家的系统能力升级

面向企业二代接班人、中青年创始人、核心高管，聚焦现代管理体系构建与商业能力升级，兼顾学术深度与实践价值。

#### || (一)MBA 项目：成长型企业家的系统能力升级



#### 香港大学 MBA

金融与综合管理积淀深厚，联动北大、复旦双学位项目；校友覆盖全球金融、跨国咨询机构。适配金融、跨境贸易、跨国经营企业家



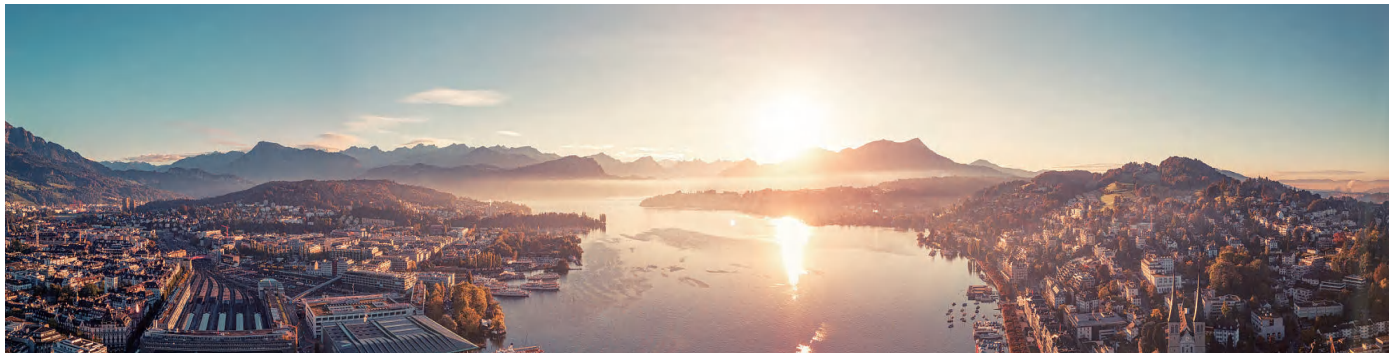
#### 香港科技大学 MBA

常年稳居全球前25，科创+数字化转型核心赛道，孵化上千家科创企业，大湾区科创产业资源密集。适配科技创业者、传统企业数字化负责人、硬科技投资人



#### 香港中文大学 MBA

大中华区商科实践导向，会计、供应链、实体产业资源完善，内地与香港双向产业链连接成熟。适配制造、消费品、实体产业企业主



## || (二)EMBA 项目：成熟决策层的战略升维与顶级圈层



### 港科大 – 西北凯洛格 EMBA

12次全球 EMBA 排名第一，学员覆盖全球跨国企业掌舵人、主权基金合伙人。适配完成全球化布局、对接国际顶级资本的头部企业家



### 香港中文大学中文 EMBA

全港第一、亚太前列；学员79%为企业决策层，内地实体企业家集中度最高，深耕家族传承、跨境投融资、大湾区产业升级。适配扎根内地、规划代际传承的成熟实业家。



### 香港大学 EMBA

依托香港金融中心，本地政商、东南亚贸易资源突出。适配深耕香港、东南亚市场，布局传统金融与跨境贸易的企业家。

## || (三)企业家三大专属增值配套服务



### 教育 × 企业 人才战略协同

将子女升学规划、自身商科进修与企业接班人培养、国际化人才梯队建设联动设计，把教育投入转化为企业长期人才竞争力



### 大湾区政策 红利实时对接

持续追踪香港人才签证，院校扩招、学历互认，产业人才补贴政策  
精准把握身份  
教育双重政策窗口期



### 教育 – 实习 – 就业 全闭环服务

配套香港头部企业实习推荐、职业规划专业资质认证，打通学历提升到跨境岗位实践链路，为企业持续输送国际化青年人才

### 港链通

让教育成为家族与企业的长期竞争力，我们不止于解决升学问题，更致力于帮助企业家庭，以香港教育为支点，构建面向未来的家族成长体系与人才布局，让下一代具备驾驭全球化的视野与能力，让企业发展获得持续的人才动力。

# CROSS-BORDER FINANCE | CAPITAL EMPOWERMENT AND GLOBAL ASSET ALLOCATION

## 跨境金融 | 资本赋能与全球资产配置

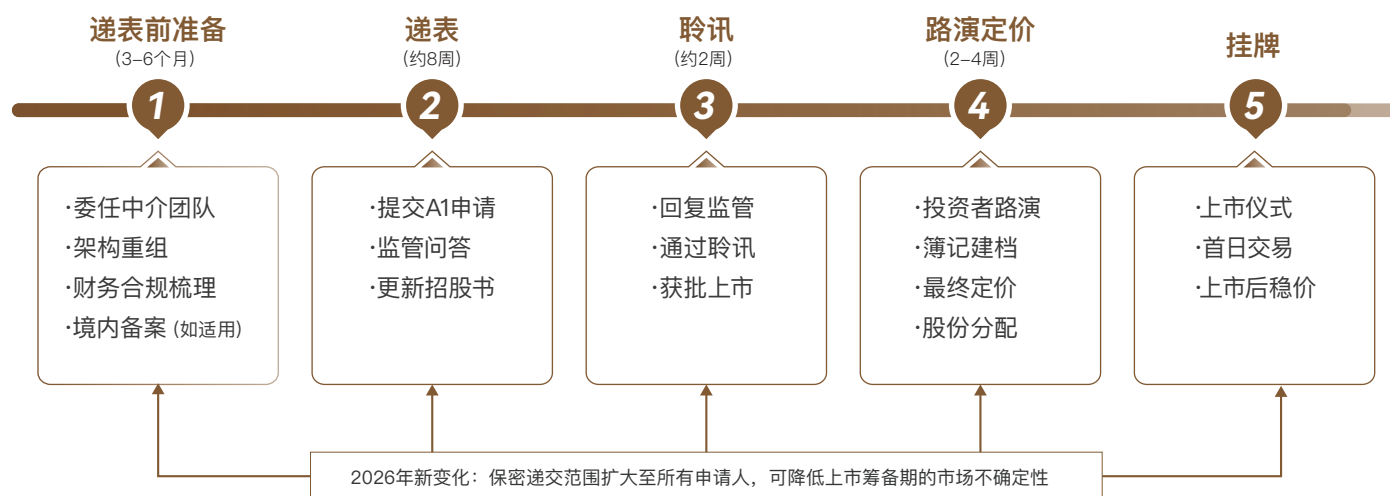
企业出海不仅是业务版图的扩展，更是资本结构与资金管理能力的全面升级。从跨境并购的杠杆融资，到境外发债的信用背书；从赴港赴美上市的路径选择，到跨境资金池的财资管理——跨境金融的核心，在于通过合理的资本工具与资金安排，让全球资源为我所用。

香港作为国际金融中心，连续多年位列全球金融中心指数前三、亚洲第一；拥有全球最大的离岸人民币资金池，以及高度开放的资本账户与普通法制度，是企业连接全球资本、打通境内外资金链路的最佳枢纽。

### 五大核心服务



### 港股上市标准流程



### 上市路径深度对比：港股 vs 美股，选对赛道比努力更重要

上市是企业实现资本跃迁的关键节点。港股与美股作为两大主流资本市场，在上市门槛、监管要求、投资者结构及估值逻辑上存在显著差异。选对赛道，不仅决定上市成败，更影响企业长期的资本运作空间与品牌价值。港链通基于对两大市场的深度理解，为企业提供从路径选择到架构重组、从合规辅导到中介对接的一站式上市支持。

## 港股 vs 美股：上市路径全方位对比

对比维度	港股主板 (无不同投票权)	港股主板 (生物科技)	美股纳斯达克
盈利要求	三年累计盈利≥8,000万港元；或市值/收入测试	无盈利要求 (未盈利生物科技公司可上市)	无硬性盈利要求 (可依收入标准/市值标准等多套标准)
市值要求	盈利测试≥5亿港元, 市值/收入测试≥40亿港元 (无盈利企业)	≥15亿港元	一般≥5,000万美元 (按不同标准浮动)
营业收入要求	市值 / 收入测试: 最近一年收入≥5亿港元	无明确收入要求	多套标准可选, 如收入标准: 最近一年收入≥7,500万美元
同股不同权	允许, 上市市值≥200亿港元 (A类标准) 或≥60亿港元且收入≥6亿港元 (B类标准); 投票权倍数≤20:1	不适用 (生物科技公司一般股权结构相对简单)	允许, 常见多重股权结构 (如 A/B/C 类股, 投票权可达 10:1 甚至更高)
主要投资者类型	亚洲机构投资者、南向资金、本地及国际基金	专业生物医药基金、国际健康产业资本	美国机构投资者、全球成长型基金
上市后流动性	2025年南向资金净流入超14,048亿港元, 流动性持续改善	生物医药板块关注度高但个股流动性分化明显	全球最深流动性池, 2025年IPO融资总额684亿美元
核心优势	连接内地与国际资本, A+H双平台联动; 2026年上市门槛大幅下调, 政策红利显著	全球唯一为未盈利生物科技公司开设专门上市通道的主要交易所; 创新药企赴港热潮持续	全球资金最深池; 估值天花板高; 品牌国际化效应强

## 港链通上市路径规划与服务支持



港链通特色支持：中介机构对接(保荐人 / 审计 / 律所 / 行业顾问)港交所 / 纳斯达克预沟通协调 · 备案制辅导 · 上市后持续督导

# CROSS-BORDER TRADE | REBUILDING THE GLOBAL VALUE CHAIN FULFILLMENT SYSTEM

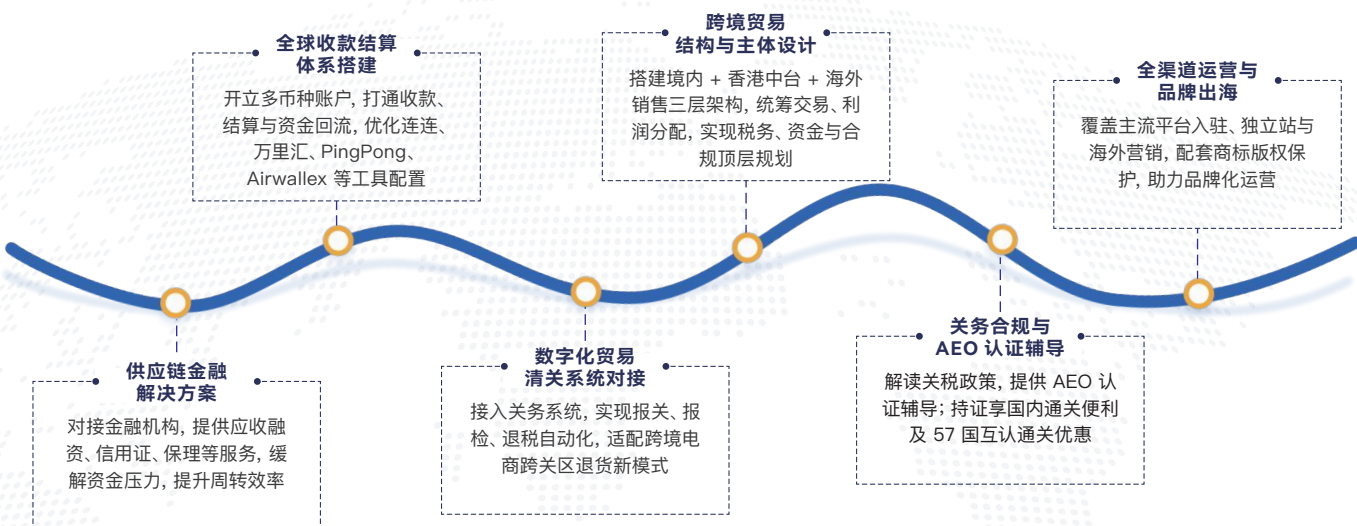
## 跨境贸易 | 重构全球价值链履约体系

从“卖货”到“品牌经营”，打造端到端的数字化贸易闭环

跨境贸易正在从传统订单驱动模式，升级为以数据与品牌为核心的系统化能力。企业不仅需要完成交易本身，更需要在供应链、资金流与渠道体系之间建立高效协同——从贸易结构的顶层设计，到全球收款的资金闭环；从关务合规的信用背书，到全渠道运营的品牌沉淀。

香港在贸易结算、供应链金融及国际规则对接方面的优势，使其成为企业重构全球贸易体系的重要支点。据海关总署数据，2026年一季度我国跨境电商进出口6184.6亿元，其中出口4735.5亿元、进口1449.1亿元，跨境电商已成为外贸增长的核心驱动力。港链通以香港为枢纽，为企业构建可控、可扩展的全球贸易体系。

### 六大核心服务



### 跨境贸易趋势数据速览

#### 跨境电商进出口

2.75万亿元 (2025年)  
五年增长**69.7%**  
民营企业贡献57%出口份额  
成为市场活力核心来源

#### 出口电商企业

关联企业**75.9**万家  
活跃店铺**256.3**万个  
2025年跨境电商企业总数超12万家，海外商标超3万个

#### 独立站增速

市场规模同比增长**62%**  
平台+独立站“双轮驱动”格局加速形成

#### 香港转口贸易

**7060**亿美元 (2025年)  
占出口总值超**93%**  
全球商品贸易排名跃升至第五位

#### AEO 通关红利

查验率仅为常规企业**18.5%**  
57个AEO互认国家享受全球贸易VIP待遇

## 三层标准架构：让资金流、货物流、信息流三流合一

跨境贸易的复杂性，不在于交易本身，而在于多主体协同下的合规成本与资金效率。一套清晰的贸易架构，能够将分散的运营节点整合为可控、可优化的系统，让每一笔交易都有合规路径、每一笔资金都有明确归属。

港链通以“境内运营 + 香港贸易中台 + 海外销售”为核心，为企业搭建三层标准架构——以境内主体承载研发、采购与供应链管理，以香港中台实现资金归集、税务优化与贸易合同签署，以海外实体完成本地化运营与客户服务。这套架构不仅是税务筹划的基础，更是企业从“卖货”走向“品牌经营”的制度保障。



## 跨境贸易核心合规要点速览

### ODI备案 + 37号文 资金出境的合规双通道

**ODI 备案:** 境内企业境外投资需发改委、商务部双备案，非敏感项目法定7个工作日办结，全流程20-45个工作日。获批方可汇出资金，违规直汇最高罚涉案金额30%，备案后收益可回流

**37号文登记:** 境内自然人境外 SPV 持股、红筹架构必备外汇登记。每年 6月30日前报 SPV 财务数据；融资超登20%或股权变更，30日内办变更

### 香港利得税 税制设计是架构核心

香港采用“地域来源”征税原则，仅对源自香港的利润征税，海外来源利润可申请离岸豁免。两级税率：首200万港元利润按8.25%征收，超出部分按16.5%征收

### 转让定价 关联交易的核心合规红线

境内运营主体与香港中台之间的服务费、采购款等关联交易，必须遵循“独立交易原则”——定价需与市场公允价值一致。企业需准备转让定价主体文档与本地文档，确保交易真实、证据链完整（合同、付款记录、服务成果等）

### 外汇管制与资金回流 合规闭环的关键

个人年度结汇额度为等值5万美元；对公贸易项下收付汇无额度限制，但须提供真实贸易背景证明（合同、发票、报关单等）。资金回流需遵循“境外投资所得收益可依法汇回”的原则，确保资金来源合法、证据链完整。

# BRAND GLOBALIZATION: A COMPREHENSIVE GUIDE TO DTC WEBSITES AND SOCIAL MEDIA MARKETING

## 品牌出海：独立站与社媒营销深度解析

铺货→精品→品牌→DTC, 每一次跃迁都是能力的质变

中国跨境电商正经历从“供应链出海”到“品牌出海”的深刻变革。未来十年，决定企业持续增长的关键不再是“价格更低”，而是“品牌认知”。数据显示，品牌卖家的客单价是普通卖家的2.3倍，复购率高47%。

### 品牌出海四阶段演进模型

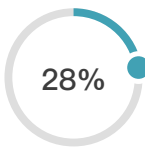
阶段	核心特征	关键能力	典型渠道	利润结构
1.0 铺货	海量SKU, 信息差套利	供应链响应、多账号管理	多店铺群、低价平台	毛利率15%-25% 净利润较薄
2.0 精品	垂直品类, 聚焦爆款	选品能力、库存周转管理	亚马逊品牌旗舰店	毛利率30%-45% 规模效应初显
3.0 品牌	研发驱动, 品牌溢价	产品创新、用户洞察	亚马逊+独立站双轨, 众筹平台	毛利率50%-70% 品牌复利显现
4.0 DTC	直达消费者, 私域运营	内容能力、用户生命周期管理	独立站+社媒+会员体系	毛利率60%-80%以上, 用户资产可沉淀

### 关键跃迁点与核心指标变化



#### 从铺货到精品

SKU从数万降至20-200, 毛利率提升15-20个百分点, 库存周转率提升50%以上



#### 从精品到品牌

研发投入占比从<1%升至5%-12%, 广告转化率比非品牌卖家高28%



#### 从品牌到DTC

从依赖平台到掌握用户数据, 用户LTV是纯平台品牌的2.5-3倍

### 2026年品牌出海三大趋势

#### 电商是破圈核心

TikTok Shop全球GMV年增超100%, “货找人”成新常态



#### AI重构运营全链路

AI选品、AI生成素材、AI客服, 渗透率已超60%, 从“经验驱动”变为“算法驱动”



#### 本地化升级为“原生”

建立本地团队针对本地场景开发, 本地化深度决定品牌溢价天花板



### 港链通品牌出海核心服务



涵盖品牌定位与策略



独立站搭建与运营



海外社媒营销



用户运营与私域



品牌保护及BUD资助申请





## 独立站：品牌的战略阵地

2025年，中国跨境独立站市场规模同比增长62%，其核心价值在于品牌自主权与用户数据资产沉淀。

### 搭建与运营要点

- **建站平台：**Shopify仍为首选。优质店铺转化率可达4.5%以上（行业平均为2%–3%）。
- **流量结构：**成熟独立站流量来源中，自然搜索占25%–40%，付费广告占20%–35%，邮件营销回流转化效率最高（为付费广告的4–6倍）。
- **信任建设：**展示“实时购买动态”、清晰的退换货政策、第三方检测报告，可使转化率提升22%。

## 海外社媒广告：成本与策略对比 (2026)

平台				
CPC (单次点击成本)	0.5–0.5–1.8 (最低)	0.35–0.35–1.2 (欧美)	1.2–1.2–4.5	0.8–0.8–2.3
核心特点	CPC 最低, 互动率 (ER) 高达 5%–16% ROAS 为 1.67	视觉驱动, 受众分层 策略可降低成本 20%–30%	询盘转化率 8.2% 远高于亚马逊的 2.3%	受众规模最大 再营销成本仅为新客 的四分之一
适合企业	擅长内容创作 目标年轻客群的品牌	时尚 / 家居 / 生活方式 等高颜值品牌	B2B 企业高客单价 产品技术类产品	全品类, 尤其适合 成熟期品牌扩量

成本趋势警示：2025年主流平台CPM同比上涨23%，TikTok年涨幅达38.5%。广告投放考验的已非“预算规模”，而是“投放精准度”。

## 网红合作：从流量采买到效果共创



2025年全球网红营销市场预计达300亿美元，超75%品牌设独立预算，合作模式从固定费用买曝光转向效果导向混合佣金制。



### 合作模式

混合佣金模式 (固定费用+销售佣金) 正成为主流，兼顾曝光与转化。



### ROI数据

每投入1美元，平均可获得5–6美元回报。网红推荐点击率可达5%，比传统广告高3个百分点。



### 策略建议

筛选腰部或微网红，粉丝信任度更高，合作成本更低。用专属折扣码+UTM链接建立效果追踪体系，从“一次性投放”升级为“长期共创伙伴”。

# BRAND GLOBALIZATION: LOCALIZATION STRATEGY

## 品牌出海：本土化运营

从跨境交易走向本地经营

随着全球电商平台、本地零售渠道及监管体系不断成熟，越来越多企业开始从跨境销售模式向本土化经营模式升级。

对于企业而言，本土店的价值已不仅仅是获取平台流量，而是帮助企业真正融入当地市场，实现品牌建设、渠道拓展和长期经营。

### 本土店的核心价值

#### 🌐 平台资源获取

在部分市场及平台生态中，本土经营主体通常能够获得更多本地活动参与机会、更丰富的营销资源以及更具竞争力的履约能力

#### 📄 税务与合规管理

通过当地经营主体开展业务，企业能够建立更完善的税务管理体系，实现本地化财税运营，更灵活地匹配不同市场的监管要求

#### 🏦 支付与资金管理

本土主体能够更便利地接入当地银行及支付体系，为后续资金管理、融资合作及业务扩张提供支持

#### 👑 品牌本地化建设

相比单纯跨境销售，本土化经营更有利于建立消费者信任，提升品牌认知度与市场影响力

### 企业面临的挑战

#### 企业面临的挑战

海外主体设立流程复杂

本地身份资源获取困难

平台规则及准入要求差异较大

银行开户及支付体系搭建周期长

税务合规及后续维护成本较高

#### 港链通解决方案

👉 本土店布局规划

👉 海外主体资源对接

👉 本地身份资源配置支持

👉 平台入驻及资质申请协助

👉 本地支付体系搭建支持

帮助企业建立稳定、合规的本地经营体系，实现从“卖向海外”到“扎根海外”的升级

# BRAND GLOBALIZATION: GLOBAL PARTNER NETWORK

## 品牌出海：全球合作伙伴网络

—— 从单点出海走向生态出海

企业出海的竞争, 已经从产品竞争逐渐演变为生态竞争。

无论是品牌推广、渠道销售、终端铺货, 还是市场拓展和资源整合, 本地合作伙伴都已成为企业快速打开市场的重要支撑。

对于初次进入海外市场的企业而言, 建立本地商业网络往往比寻找客户更具挑战性。

### 全球合作伙伴的重要价值



#### 快速建立市场认知

借助本地合作伙伴对市场环境  
消费者习惯及行业规则的理解  
降低企业试错成本



#### 提升品牌影响力

通过MCN机构、KOL资源及  
本地营销渠道, 帮助企业快速  
建立品牌声誉与市场认知



#### 拓展销售渠道

借助经销商、代理商及终端零  
售网络, 加速产品进入  
目标市场



#### 获取商业机会

通过行业协会、商会、展会及产  
业平台资源, 获得更多合作与  
投资机会

### 港链通全球资源网络

#### 品牌营销资源

- ☑ 海外MCN机构
- ☑ KOL/KOC资源
- ☑ 本地营销推广机构
- ☑ PR传播资源

#### 渠道销售资源

- ☑ 经销商与代理商网络
- ☑ 商超及零售渠道资源
- ☑ 连锁门店拓展资源
- ☑ 电商渠道合作伙伴

#### 商业拓展资源

- ☑ 国际展会资源
- ☑ 行业峰会及论坛
- ☑ 海外商务考察资源
- ☑ 商协会及产业平台资源

#### 专业服务资源

- ☑ 财税机构
- ☑ 法律服务机构
- ☑ 人力资源服务机构
- ☑ 海外仓储及物流服务商

#### 港链通服务

- ☑ 合作伙伴筛选与匹配
- ☑ 商务引荐与资源对接
- ☑ 展会及活动资源链接
- ☑ 海外市场考察组织
- ☑ 商业合作落地支持

帮助企业建立覆盖品牌、渠道、市场及产业资源的全球合作网络  
实现从“产品出海”向“生态出海”的升级

# HK LINK GLOBAL CROSS-BORDER SERVICES OVERVIEW

## 港链通跨境服务总览

港链通 24 步出海路径解析与全流程服务支持

港链通以香港为国际化服务支点, 整合跨境金融、法律、财税、商务及市场资源, 构建企业出海全链路服务体系, 助力企业提升国际化布局效率, 降低跨境经营风险, 建立合规、安全、可持续的全球化运营体系, 推动企业实现稳健长远的国际化发展

### 出海动机与目标市场梳理

提供出海前的政策评估与路径规划, 帮助判断目标市场的准入条件和扶持政策

### 商业模式可行性评估

结合目标市场政策环境, 评估补贴与税收优惠对商业模式的影响

### 预算与资源盘点

提供从早期到IPO的融资及资本路径规划, 协助对接投资机构

### 法律架构设计

协助设计全球架构 (含 VIE、红筹等), 优化税务与法律布局

1  
STEP

2  
STEP

3  
STEP

4  
STEP

战略准备期 / (第1-4周)

(第15-20周) / 业务启动期

16  
STEP

### 供应链与物流搭建

协助对接目标市场本地化供应链资源及物流服务商

15  
STEP

### 安排随行子女教育衔接

提供境外留学规划与国际学校对接, 一站式安排申请及陪读签证

14  
STEP

### 团队与人才配置

协助强积金、劳工保险等雇佣合规事宜

13  
STEP

### 财务审计与保险安排

对接持牌会计师完成年度审计及税务申报, 推荐专业保险经纪机构

17  
STEP

### 销售渠道与市场进入

制定本地化营销策略, 拓展线上线下渠道, 快速打开目标市场

18  
STEP

### 品牌与营销启动

结合数字营销助力品牌推广, 对接专业机构完成商标与知识产权布局

19  
STEP

### 首单交易与流程验证

确保资金跨境流动合规, 验证税务与账务处理合规性

20  
STEP

### 政策资助申请

协助申请各级政府及国际化发展专项资金, 最大化利用政策红利



### 个人境外投资 外汇登记

全程代办37号文登记, 确保创始人资金出境及未来融资退出合规

### 香港 公司注册

负责香港公司注册、法定秘书事务、周年申报等

### 企业境外 投资行政审批

全程代办ODI备案, 确保资金合规出境, 规避外汇风险

### 银行 账户开设

协助银行开户及架构搭建, ODI备案后对接银行完成跨境资金汇出

5  
STEP

6  
STEP

7  
STEP

8  
STEP

## 架构搭建期 / (第5-10周)

## (第11-14周) / 合规筑基期

12  
STEP

11  
STEP

10  
STEP

9  
STEP

### 合规体系 与牌照申请

协助申请当地经营所需牌照 (如金融、医疗、电商等), 满足持续运营监管要求

### 税务架构 与转让定价落地

提供海外审计、税务及财务合规支持, 出具转让定价报告

### 内部协议 与关联交易安排

出具转让定价报告, 提供海外审计、税务及财务合规支持

### 关联公司 与海外实体设立

提供海外公司注册及后续法定秘书事务

## 持续运营期 / (第21周起)

21  
STEP

22  
STEP

23  
STEP

24  
STEP

### 月度 / 季度 运营复盘

持续提供财务、税务、合规的季度审阅与优化建议

### 年度合规履行 与架构优化

协助周年申报、年度审计及税务申报, 调整全球架构并办理外汇备案

### 退出或 整合规划

提供早期到IPO的资本路径规划、对接投资机构, 并视需调整税务居民身份

### 出海动机与 目标市场梳理

完成第一笔真实交易, 验证全链路流程港链通服务: 路流程港链通服务

# 助力企业全球化布局与粤港澳深度融合精彩回顾

与湾区共成长, 与世界同频共振

## GO GBA 篇

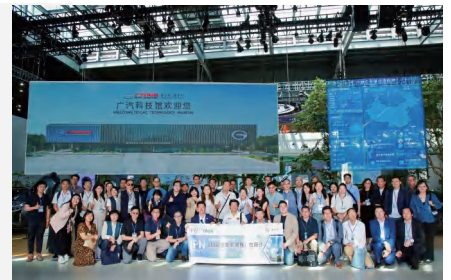


### 湾区品牌活动 IP 香港国际品牌博览会(南沙)

作为香港品牌进军内地的核心窗口, 博览会创新采用“展览 + 对接 + 论坛 + 市集”立体模式。通过精准设置展区与即时配对系统, 不仅高效链接专业买家, 更推动港企直接触达大湾区核心商圈与消费者, 助力品牌从参展亮相迈向深度扎根市场

### 湾区对话平台 「大湾区透视」系列

紧扣前沿产业趋势与跨境政策, 深度融合“政策解读、场景考察、资源对接”三大功能。通过线上线下联动, 组织港企实地考察大湾区科创场景, 挖掘“香港研发 + 内地转化”潜力, 打造高黏性商业社群, 推动跨区域产业资源的有效整合与落地



### 官方机构合作伙伴 香港生产力促进局企业医生

港链通作为 HKPC 认证的“企业医生”, 联动政府与专业载体, 为香港中小企业提供从政策对接、技术转化到市场拓展的全周期一站式支持。团队提供涵盖企业注册、财税法律及品牌推广的定制化建议, 切实协助港企克服北上发展的“水土不服”, 实现高质量跨境运营

## GO GLOBAL 篇



### 官方高层对接 开辟赴港发展“绿色通道”

与香港引进重点企业办公室(OASES)建立常态化沟通机制, 依托香港“内地企业出海专班”的跨部门资源, 为企业在港设立总部、跨境融资及人才引进提供精准的政策咨询与资源对接, 全方位助力企业高效布局国际业务

### 「飞越品牌大奖」提升品牌国际影响力

深度参与「飞越品牌大奖」国际化品牌评选, 借助香港成熟的商业评价体系, 通过促进品牌、科研与产业的跨界合作, 协助企业提升品牌溢价能力, 为其拓展海外市场、建立国际信誉提供极具分量的权威背书





### ▶ 阿里巴巴国际站实战讲堂 数字化出海全解析

在阿里国际站开讲《从0到1的跨境实战全解析》，覆盖选品、建站、物流、合规等出海全链路，结合AI智能发品与多语言沟通等前沿工具，聚焦中小企业痛点提供可落地的数字化路径，助力湾区企业低成本、高效率迈入全球市场

## 深化两地交流, 赋能湾区融合

### ▶ 官方指定研学 “大湾区生涯探索之旅” 深度参访

累计接待超3000人次，被香港教育局《2025/26 学年大湾区生涯探索之旅》指定为广州站官方参访点。通过深度承接香港中学生对南沙产业发展的研学活动，强化香港官方对南沙营商环境的认可，切实帮助港澳青少年了解南沙、融入湾区



### ▶ 职场启航计划 “百企千人” 港澳大学生实习项目

累计接待超700人次，2024至2025年联动南沙区内金融、科技、法律等领域的龙头企业，为港澳青年提供高含金量的岗位实践与全方位的导师辅导，成功引导多位港澳青年完成从“校园”到“职场”的身份转变，在实践中深度融入南沙

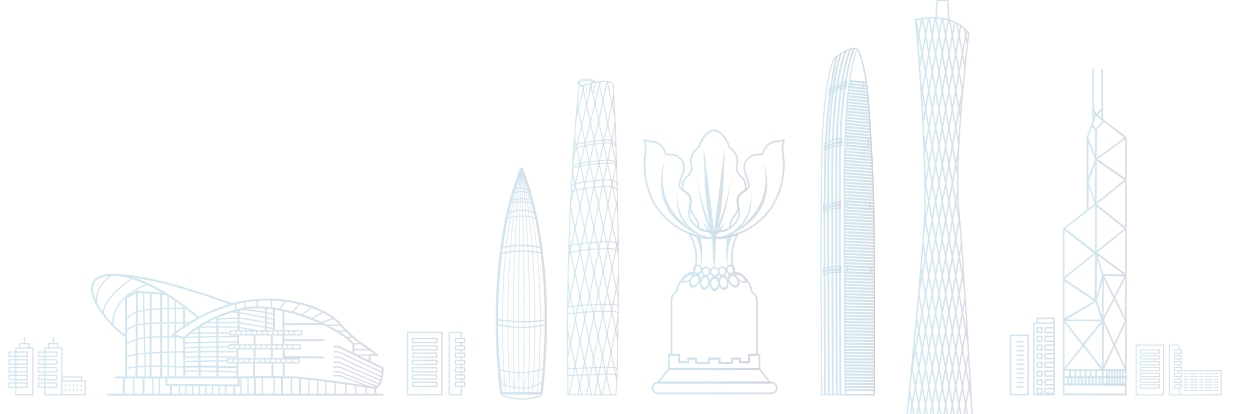
### ▶ 高校联动桥梁 定制高校增值研学与互鉴交流

累计接待超800人次，先后承接香港大学、澳门城市大学、香港中文大学、香港科技大学等十余个高校参访团。搭建起常态化、高质量的校地交流桥梁，有效促进了两地青年学子的互学互鉴与融合发展



### ▶ 产业对接平台 湾区布局行业调研与商务考察

累计接待超10000人次，广泛接待香港总商会、香港生产力局、香港贸发局、香港电商协会等港澳协会及企业交流团。致力于深化产业对接、资源互通与合作落地，全方位助力港澳企业精准把握内地的广阔发展机遇



# 港链通：穗深琼港四地协同，全链路护航企业全球化

港链通是由粤港澳青年创立的一站式出海企业服务平台，自 2023 年 4 月起已累计服务超 170 家港澳及内地出海企业。平台以香港为国际化枢纽，在广州南沙设立内地总部，并在深圳前海、海南三亚分别设立联络处，形成穗、深、琼、港四地高效协同的服务网络。

秉持“政府引导、价值赋能、高效落地”原则，港链通提供“内地 + 香港 + 海外”多主体运营及出海配套服务，涵盖工商财务、政策咨询、资质专利、融资、人力、产品品牌推广等企业落地全环节。通过整合跨境金融、产业园区、专业服务、市场渠道等多类资源，帮助出海企业降低跨制度、跨市场的复杂成本，实现从政策了解到真正落地的路径闭环。

## 运营基地 — 穗港两地布局，辐射大湾区

港链通在广州南沙设立内地总部，在香港设立香港总部，并在深圳前海、海南三亚设立联络处，形成“南沙 + 香港”双总部引领、深琼两地高效协同的布局，全面对接粤港澳大湾区政策资源、国际市场通道及海南自贸港开放政策。

### 广州总部

广州市南沙区越秀国际金融中心（南沙IFC）B塔4楼404室



承接内地企业出海落地服务，政策申报、园区入孵、公司注册等基础业务执行；对接南沙先行先试政策，为医疗、科创等领域提供专属通道

### 香港总部

香港九龙观塘



对接香港金融市场、政策资源与海外渠道，承接ODI备案、跨境资金池、红筹架构、上市辅导等高端业务

### 深圳前海联络处

深圳市前海深港合作区南山街道兴海大道3046号香江金融大厦



对接前海政策高地，服务深港青年创业项目与科技型出海企业，强化深港联动对接前海政策高地，服务深港青年创业项目与科技型出海企业

### 海南三亚联络处

海南省三亚市吉阳区迎宾路198号三亚太平金融产业港



对接海南自贸港跨境投资、税收优惠及RCEP先行政策，助力企业通过琼港通道布局东南亚

## 战略合作伙伴

数据维度：金融机构·产业园区·专业服务·平台渠道



# 港链通·出海护航：香港核心支持机构名录

香港投资推广署	负责招商引资，牵头协调“内地企业出海专班”（由商经局局长督导），整合贸发局及驻内地办事处资源，为企业提供法律、税务、融资、结算、品牌推广等一站式免费支持。
香港贸易发展局	法定机构，全球 50+ 办事处，通过展会、商贸配对、市场资讯等协助企业对接国际买家与专业服务，并参与“内地企业出海专班”及“四合一”服务中心。
香港生产力促进局	法定机构，下设“THE CRADLE 出海服务中心”，提供技术标准对接、产品本地化、知识产权管理等支持，并参与“四合一”服务中心。
香港出口信用保险局	提供出口信用保险，保障企业因商业或政治事故无法收回款项的风险，中小企业享保费优惠。
工业贸易署	辖下“中小企业支援与咨询中心”（SUCCESS）提供免费营商资讯，整合 70+ 资助计划，每家资助上限 100 万港元；与贸发局、生产力局、科技园联合组成“四合一”中小企业服务中心，企业可在一个窗口获取综合服务。
香港人才服务办公室	协助企业招揽国际人才，举办全球线上职业博览会，解决出海人才招聘难题。
律政司	推动并统筹“香港专业服务出海平台”，整合法律、金融、会计、争议解决等专业资源，成立“出海专业服务专家委员会”，发布 50+ 成功案例，促进内地企业与香港专业服务精准对接。
香港会计师公会	整合近 60 家熟悉海外市场税务法规的会计师事务所，助力企业应对跨境财税合规。
香港律师会	会员事务所具备丰富跨境法律经验，协助企业应对不同司法管辖区的法律合规要求。
香港和解中心	专注调解服务，为跨境商事争议提供高效替代性解决方案，降低诉讼成本。（如需进一步精简，此条可删除，服务已涵盖于律政司的“专业服务出海平台”中）
香港交易及结算有限公司	提供上市融资服务，是内地企业通过香港走向国际资本市场的核心枢纽。
中国银行（香港）	打造“一点接入、全球响应”协同体系，作为东南亚区域总部为企业全球展业提供接续金融服务。
汇丰银行	在全球 26 个市场设立中国业务部门，提供高效跨境金融服务，85% 内地企业计划拓展海外。
渣打银行	推出“企业出海管家”服务，为湾区企业家提供跨境金融、财富管理及生活规划定制服务。
香港中华总商会	覆盖面最广、出海活动最活跃的商会之一，积极组织两地企业交流合作，推动内地与香港企业“拼船出海”。
香港工业总会	下设知识产权中心，为企业提供独特的知识产权保护专门服务（包括 IP 管理、保护策略、侵权应对等），协助企业通过香港平台开拓国际市场。

# GO-GLOBAL PITFALLS: LESSONS FROM PRACTICE

## 企业出海避坑指南：实战复盘与底层经营认知

### 从单点出海走向生态出海

伴随中国企业出海从单点试水转向规模化全球化布局，跨境电商、品牌出海、海外产能落地成为企业增长核心赛道。但大量实战案例印证：绝大多数企业出海失败，并非输在产品与产能，而是输在认知偏差与战略误判。

纵观行业百亿级亏损案例，所有踩坑风险均可归结为四大核心认知误区。本文结合全赛道正反实战案例，拆解出海底层逻辑，提炼可落地的避坑体系，为企业全球化布局筑牢风控底盘。

### 坑点【01】：套利思维成瘾，把跨境贸易当成全球化出海

行业普遍存在认知误区：将出海等同于“国内货源外销赚差价”。铺货蹭流量、规则套利、信息差盈利的模式，仅为短期跨境贸易，并非真正的全球化经营。此类模式无品牌壁垒、无用户资产、无抗风险能力，一旦平台规则、市场环境变动，企业将面临系统性危机。

### 一、坑点拆解：短期套利模式的致命缺陷

#### 亚马逊封号潮：头部大卖的系统性倾覆

2021年亚马逊合规整治潮，成为跨境电商行业分水岭。超1000家企业、5万+账号受波及，行业整体损失超千亿元。头部企业帕拓逊（年营收49.4亿）606款爆款下架、品牌注销、资金冻结；上市公司有棵树340个站点被封、1.3亿资金冻结，营收断崖式下跌，千人团队解散。核心症结均为依赖刷单、刷评等灰色玩法，将平台红利当作核心竞争力，无品牌沉淀、无合规体系

#### 铺货模式巨头的终局：环球易购破产清算

巅峰年营收超200亿的环球易购，数十万SKU海量铺货抢占流量，但无核心品类、无产品研发、无品牌认知。激进铺货导致库存积压、内控失效、资金链断裂，最终破产清算，数亿债权无法清偿，印证套利模式无法穿越行业周期

#### 中小卖家快钱陷阱：TikTok 补贴跟风亏损

大量中小卖家抱着短期套利心态，盲目跟风海外仓补贴政策，未做市场测款、全链路成本核算便批量备货。多位卖家出现货品滞销、平台罚款、店铺封禁、货款保证金全额冻结等问题，叠加资金借贷成本，最终亏损惨重



### 二、破坑解法：从套利贸易转向长期品牌经营

#### 从贸易卖家到全球化品牌

早期依托跨境平台起步，跳出低价套利逻辑，长期将7%以上营收投入产品研发，持续打磨核心产品力，逐步建立全球品牌认知与用户沉淀，完成从“卖货”到“做品牌”的升级，成为行业长青标杆。

安克  
创新

赛维  
时代

#### 合规化体系化经营

摒弃灰色运营手段，搭建多品牌、多店铺矩阵，前端精细化管理控制利润，后端打造柔性供应链，以合规化、体系化能力实现稳定盈利，成功登陆A股，成为跨境电商合规经营范本。

### 三、避坑总结

平台红利、信息差、规则漏洞带来的收益均具有临时性。单纯的货物贸易无法构建企业护城河，唯有从产品外销转向品牌塑造、体系搭建、用户沉淀，才是可持续的出海模式。

## 致命坑点【02】：模式照搬出海，忽视本土化深度适配

不存在可通吃全球的标准化中国商业模式。全球化不是简单的产品外销、语言翻译，而是针对目标市场的文化、规则、需求、渠道进行全方位适配重构。本土化落地深度，直接决定企业全球化的生存高度，表层复制必然导致水土不服。

### 一、坑点拆解：本土化缺失导致水土不服



#### 佰草集：高端出海沦为“打卡门店”

佰草集落地巴黎高端商圈，主打东方草本概念，但未做本土化适配：产品肤感、香型、功效不符合欧洲消费者需求，品牌营销仅做文字翻译，无本地文化共鸣，无法切入主流消费市场，经营 9 年后黯然闭店。



#### 汇洁股份：北美业务千万级亏损退场

国内内衣龙头出海北美，完全照搬国内产品版型、设计审美，与本地用户体型、消费偏好脱节；同时不熟悉本地零售渠道与流量规则，获客成本居高不下，叠加政策波动，四年累计亏损 3400 万元，最终全面终止北美业务。



#### SHEIN 巴西模式水土不服

SHEIN 将国内“小单快反”供应链模式复制至巴西市场，与本地劳工规则、工会体系、供应链效率、产业配套严重冲突，本地化合作战略近乎停滞，大额投资落地不及预期。

### 二、破坑解法：以深度本土化实现真正全球化



#### Urbanic：深耕新兴市场的极致本土化

品牌聚焦印度、拉美市场，依托本地社交数据挖掘消费需求，精准布局大码女装等本土刚需品类；渠道端借力本地主流电商平台完成冷启动；营销端搭建本土化内容体系，联动本地 KOC 种草，贴合区域审美，快速做到年销 20 亿规模。

#### 慕思股份：差异化本土化高端布局

针对东南亚、中东等不同区域的居住场景、消费审美、高端需求定制产品与服务体系，通过本地并购搭建渠道与产能体系，打造本土化高端品牌认知，2025 年境外营收同比增长 67.37%，实现差异化出海。



### 三、避坑总结

全球化是无数个深度本土化的叠加。仅完成货品、门店、模式的物理迁移并非出海，唯有吃透本地文化习俗、监管规则、消费需求、渠道生态，让品牌与业务深度扎根本地市场，才能实现长效经营。

## 致命坑点【03】：总部远程拍板，脱离一线市场做决策

90% 的出海战略失误，根源在于决策端脱离市场。多数企业采用“国内远程决策 + 海外被动执行”模式，依托二手数据、过往经验、书面汇报制定海外战略，缺乏一线市场体感，最终导致战略错位、业务失控。出海无降维打击，唯有躬身入局方能规避风险。

### 一、坑点拆解：纸面决策、远程指挥的出海死局

“国内多个茶饮、制造企业出海均陷入远程决策误区：总部统一制定产品规格、定价体系、营销方案，完全忽视本地团队反馈，与当地消费习惯严重脱节；部分制造企业海外建厂未实地调研，仅凭熟人合作、纸面信息落地，出现资产权属混乱、本地用工纠纷、财务管控失控等问题，千万级投资濒临作废。

头部企业德龙钢铁早期东南亚出海折戟，核心原因亦是决策仅依托纸面调研，未深入了解本地股东文化、市场规则，最终项目搁浅、合资退出。”



### 二、破坑解法：决策层躬身入局，扎根一线定战略



#### Cool-Vita: 长期深耕本地，打造头部品牌

品牌创始人扎根印尼 9 年，深度调研本地消费习惯、监管政策、渠道格局，历经多赛道试错积累一线经验，摒弃“国内经验复用”思维，精准切入保健品赛道，打造印尼本土头部保健品品牌

#### Kilimall、方正国际：深耕区域市场，构建本土优势

Kilimall 创始人扎根非洲十二年，逐一攻克本地物流、支付、市场信任难题，适配非洲市场特性搭建运营体系，成为区域盈利性头部电商；方正国际掌舵人深耕南美三十年，适配本地通胀规则、消费分期习惯搭建专属经营体系，从单一贸易商成长为区域产业链链主。



### 三、避坑总结

海外市场的真实需求、隐性规则、核心风险，无法通过报表与汇报传递。办公室推演只能看到表层问题，决策层深度扎根一线、建立市场体感，是出海战略精准落地的核心前提。

## 致命坑点【04】：简单搬迁生产线，误把迁移当产能出海

多数企业对产能出海存在认知误区：将海外建厂等同于“产能转移、避税降本”，仅迁移生产加工环节，研发、供应链、配套体系、风控管理完全依赖国内。此类单一搬迁模式，无法适配海外监管、用工、供应链环境，极易引发成本失控、合规风险、产能闲置等问题。真正的产能出海，是基于全球市场的全供应链体系重构。

### 一、坑点拆解：单一产能迁移的系统性风险



#### 天原股份

避税式产能  
布局彻底失效

企业越南建厂仅用于产品转口避税，未做任何本地化供应链布局。伴随美国原产地规则收紧，转口套利空间彻底消失，工厂投产两年累计亏损超2700万元，最终停产注销



#### 制造业出海

用工与供应链  
短板集中爆发

印尼中资制鞋厂仅迁移生产线，未搭建本地用工管理与工会应对体系，因薪资分歧引发大规模罢工，生产线全面停滞，叠加订单下滑、原材料涨价，资金链断裂破产；利豪家具越南建厂，全盘依赖国内供应链供货，本地配套缺失、物流成本吞噬降本优势，盲目扩张后订单不足、资金链断裂，最终破产清算

### 二、破坑解法：全局供应链重构，实现真正产能出海



#### 巨星科技 双轮供应链布局

坚守国内研发、核心零部件、高端制造核心优势，将东南亚基地定位为批量组装、海外订单承接中心，精准对冲关税风险；同时多元化布局全球市场，分散单一区域风险，实现产能、成本、风险的全局平衡，业绩持续稳健增长。

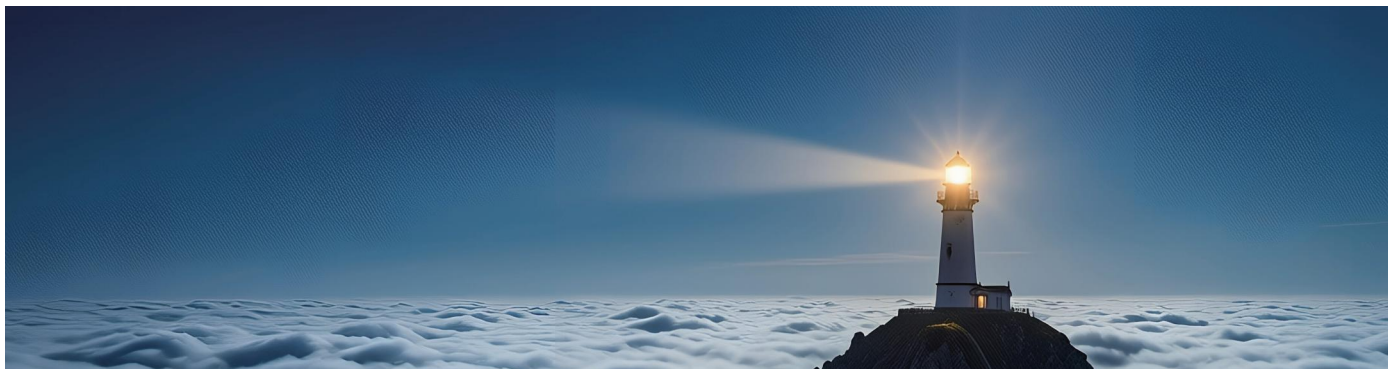


#### 致欧科技 产能前置适配终端市场

针对家居产品大件、高物流成本的特性，将产能前置布局至海外终端市场，通过东南亚供应链承接主流市场订单，优化全链路物流时效与成本结构，在行业周期波动中保持强劲盈利韧性。

### 三、避坑总结

生产线迁移只是产能出海的基础动作，绝非核心。真正的全球化产能布局，需要完成研发、供应链、生产、仓储、渠道、合规全链条重组，实现全球资源最优配置，仅搬生产环节的盲目出海，终将积累系统性风险。



## 六大执行红线：出海高频致命风险清单

结合前文四大战略认知、全赛道踩坑案例与标杆打法，汇总适配跨境电商、品牌出海、海外产能全场景的落地避坑准则，作为企业出海执行层标准化依据，规避所有共性风险：



### 01 合规前置

税务、知识产权、劳工权益、环保、进出口合规必须先于业务落地。合规前置小额投入，可彻底规避封号、罚款、停产、清算等毁灭性风险。



### 02 小步迭代

杜绝赌徒式 ALL IN 重资产投入，坚持小范围测款、试点运营、产能试水，跑通单市场盈利与合规闭环后，再规模化扩张，大幅降低试错成本。



### 03 躬身决策

核心管理层禁止远程拍板、纸面决策，必须深度下沉目标市场，实地调研渠道、用户、竞品与本地规则，用一线体感校准整体出海战略。



### 04 深度本土

摒弃中国模式复制思维，尊重本地文化、消费习惯与商业规则，搭建本土化团队、适配本地化产品与运营体系，总部聚焦战略，前端充分放权。



### 05 现金为王

精准核算全链路成本、库存周转、风控成本，预留充足现金流安全垫，拒绝只看账面利润，从根源规避资金链断裂风险。



### 06 长期主义

摒弃短期套利、赚快钱思维，无论是品牌运营、用户沉淀还是海外产能布局，均以长期经营为核心，拒绝短期投机行为。

## 全文避坑总览

企业出海的核心风险，90% 源于战略认知偏差与落地执行不规范。前文四大【避坑认知】是企业出海的顶层战略思维，通用六大准则是全员落地的执行底线。跳出短期套利、坚持深度本土化、决策扎根一线、重构全球供应链，同时严守合规、迭代、现金流等落地准则，才能让企业全球化布局稳扎稳打、长效增长。



港链通

HONGKONG LINKING

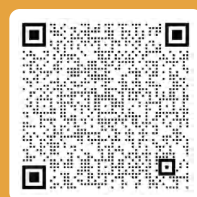
一站式企业跨境服务发展平台



扫码关注  
微信公众号



扫码关注  
小红书账号



扫码添加专业顾问  
立即联系

链接 | 融合 | 共创

WWW.SUIGANG-LINK.COM