

倡進一步完善PE及IPO市場 加強「超級聯繫人」角色 安永：港可引領外資投資大灣區

《粵港澳大灣區發展規劃綱要》公布至今逾4年，粵港澳三地十一城的連接日趨密切，在金融、科技、人才、文化等領域的交流亦日漸頻仍。安永香港及澳門區主管合夥人李舜兒接受訪問時表示，大灣區的未來發展趨勢將聚焦創新科技、綠色金融和ESG(環境、社會和公司治理)等方面，並延伸銜接「一帶一路」倡議。她認為香港需要加強「超級聯繫人」角色，引領投資者到大灣區投資，為內地創新企業「吸金」的同時，也壯大香港金融市場。

◆香港文匯報記者 曾業俊



◆李舜兒(左三)指，大灣區未來發展趨勢將聚焦創新科技、綠色金融和ESG。左一為何耀波，左二為陳奕新，右二為陳永誠，右一為張秉賢。

李舜兒指出，創新科技將是大灣區的發展焦點之一，特別是生物科技方面的研究發展將更為突出。香港一直投入大量資源在生物科技創新研究，相信未來將有愈來愈多來自香港的資金投放在大灣區各類創科研究和創科產業化。事實上，目前基於市場信心及地緣政治問題，外資對投資內地創企「有少少卻步」，香港要加強自身「超級聯繫人」角色，鞏固國際集資中心的地位，聯通世界並加強市場信心，力吸外資回流並投入內地和香港經濟。她冀望當大灣區進行創科研究和產業化時，香港可同時在集資方面再下工夫，包括進一步完善私募股權投資(PE)和公開招股(IPO)市場；並且透過與內地實施「數據通」，以體現香港在「一國兩制」下的優勢。

內企做大做強有利香港IPO

對於近年香港IPO急遽收縮，安永華南區金融服務主管合夥人張秉賢指出，過去十多年在香港

IPO的公司大部分都屬於創新科技研發企業，但他們最初都要經過PE才能獲得資金加快加大發展規模。香港作為「吸金之地」，可以引導更多PE進入內地，加大創科企業的資金來源，當企業擴充發展後就能赴港IPO。截至今年5月，在前海註冊的外商投資股權投資管理企業(QFLP)已達105間，佔整個深圳市QFLP註冊量的85%，其中79間屬於港資，證明香港有能力幫助內地創企「吸金」。他相信當這些內地企業透過港資「做大做強」後，自然會回來香港IPO，因此香港要思考如何為新一批內地創企繼續取得資金。

深圳在今年9月初已提出《深圳市合格境外有限合夥人試點辦法(徵求意見稿)》，冀望擴大投資範圍，讓更多境外投資者進入，並以香港作為切入點。張秉賢預料，內地和香港未來的金融合作將愈來愈多，QFLP是當中之焦點之一。

安永稅務及諮詢有限公司金融服務香港稅務主管何耀波表示，施政報告提出深化大灣區金融合作，繼續善用前海合作區金融改革創新措施，擴

大香港金融機構在前海的業務範圍，促進兩地金融市場互聯互通等建議，相信可帶動香港的資產管理行業繼續進入內地，有助大灣區內的創初企業繼續取得新資金發展以「做大個餅」。施政報告亦提到「大灣區投資基金」，料可帶動私人投資者和基金的信心，引領他們投資。

電子支付聯通有助吸引外資

張秉賢補充，新冠疫情後內地與香港交流愈趨頻繁，不少港人北上消費。目前內地消費零售主要使用電子支付，人民幣行正力推數字人民幣，相信當港人可以擁有數字人民幣賬戶，加上與日後的「數碼港幣」聯通後，屆時內地與香港市民便可以隨時在兩地直接支付，無需再透過第三方平台付款，從而免卻平台的支付金額限制，大大便利大灣區居民的日常生活，同時解決電子支付的監管和安全問題。如果投資者見到內地和香港在貨幣聯通方面更活躍交流，將更願意通過香港進入內地投資。

港對ESG人才需求仍殷切

香港文匯報訊(記者 曾業俊)安永香港及澳門區主管合夥人李舜兒認為，內地和香港未來將有更多綠色金融、ESG、再生能源等方面的聯通，例如港交所上月底已分別與廣州碳排放權交易中心及深圳排放權交易所簽署合作備忘錄，共同探索碳金融領域的合作機遇，共建大灣區碳市場，推動亞洲綠色金融的健康發展。

安永會計師事務所氣候變化與可持續發展服務合夥人陳奕新指出，大灣區較缺乏ESG方面的人才，香港則較多，因為香港上市公司自2015年起需要披露ESG，亦已相當熟悉ESG。惟內地至今仍未有此要求，因此現時香港公司需要將相關ESG資訊帶入大灣區，甚至「一帶一路」沿線地區項目。然而，香港對ESG人才的整體需求仍然緊張，目前每年大概有400個本地畢業生擁有ESG背景，但對比會計和金融每年分別一千多名畢業生，ESG人才供應明顯不足。事實上，每間企業都需要ESG人才，ESG亦愈來愈複雜，不同地區不斷出現新標準需要整合，鑑於ESG資料複雜，企業在收集ESG資料方面亦面對困難，需要相關培訓人才處理。此外，企業除了披露ESG外，亦需要認識氣候風險，以釐定企業發展和營運策略，這要求企業整體員工都認識ESG，才能共同合作解決問題。

數據通助企業節省成本

至於大灣區數據互聯互通方面，安永諮詢服務有限公司大灣區諮詢服務主管合夥人陳永誠相信，「深港數據通」可方便企業在內地和香港部署數據中心，減省成本，尤其便利金融和醫療行業。安永的前海服務中心可以幫助客戶提升數據安全和管理。而內地和香港未來需要建立共同的數據安全標準和法例，以保障兩地數據互聯互通。

華為擬設智能車企平台 長安汽車入股

香港文匯報訊 華為與內地長安汽車簽署投資合作備忘錄，華為擬設立一家從事汽車智能系統及部件解決方案研發、設計、生產、銷售和服務的公司，將智能汽車解決方案業務的核心技術和資源整合進來，長安汽車及關聯方則擬投資新公司不超過40%股權並開展戰略合作。新公司目標是成為世界一流的汽車智能駕駛系統及部件產業領導者，並作為服務於汽車產業的開放平台，對現有戰略合作夥伴車企及有戰略價值的車企等投資者開放股權，成為股權多元化的公司。

長安汽車公告指，華為設立的該目標公司業務範圍包括汽車智能駕駛解決方案、汽車智能座艙、智能汽車數字平台、智能車雲、AR-HUD與智能車燈等，並將專用於目標公司業務範圍內的相關技術、資產和人員注入至目標公司。本次交易，長安汽車及其關聯方擬出資獲取該目標公司股權的比例不超過40%，具體股權比例、出資金額及期限雙方另行商議。

華為稱，目標公司將基於市場化原則獨立運作，業務範圍內的部件和解決方案原則上都由該公司面向整車客戶提供；華為原則上不從事與目標公司業務範圍相競爭的業務，長安則將全面推進與目標公司戰略協同。

國資委：培育孵化獨角獸企業

香港文匯報訊 國務院國有資產監督管理委員會近日召開中央企業負責人專題會議表示，要加快發展戰略性新興產業，堅持一把手主抓，明確優先級，鑰匙重點產業搶位發展、錯位發展，培育孵化一批獨角獸企業，聯合建設一批戰略性新興產業集羣。

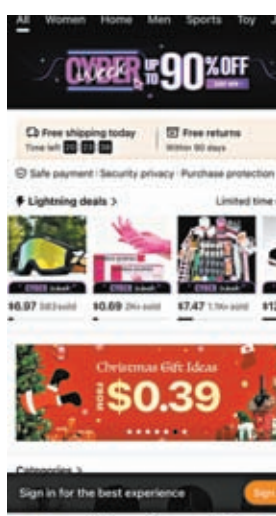
加快發展戰略性新興產業

國資委網站新聞稿引述會議指出，要深入推進國有資本布局優化結構調整，加強國有資本投入，強化創新驅動發展，靈活採取控股、參股、交叉持股等資本運營方式，持續鞏固國有經濟具備基礎又必須掌控領域的優勢地位，加快補齊短板。

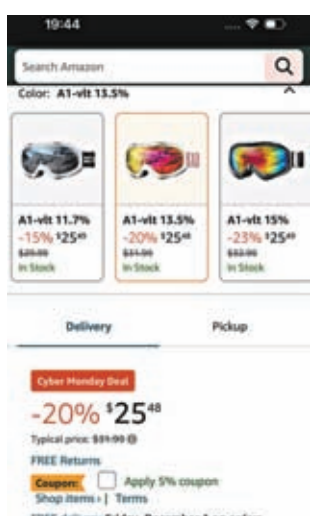
會議稱，要協同推進科技攻關和未來產業布局，加快突破一批重點產業底層技術、前沿顛覆性技術，建立健全布局未來產業的機制。國資委將進一步優化國有資本經營預算管理，完善重點行業、關鍵領域注資規劃，更好發揮預算資金效用。

會議還強調，支持推動東北全面振興取得新突破，助力構建具有東北特色優勢的現代化產業體系；要深入實施國企改革深化提升行動，推廣中央企業綜合改革試點成果，加大重組整合、分配激勵、管理體系等改革推進力度，不斷為東北振興注入新動力。

需求弱競爭大 海外電商「黑五」失色



◆內地新興平台「黑五」，Temu打出1折起促銷攻勢(圖左)。亞馬遜商品的折後價格(圖右)沒有新興平台的具吸引力。



發激烈，導致原先的電商巨頭漸漸不敵。

「黑五」購物季向來被國外視為零售業的重要指標，今年的美國電商亞馬遜卻遭遇了滑鐵盧。據跨境電商服務平台AMZ123調查數據顯示，截至11月21日，受調的1,647名亞馬遜賣家中，近四成賣家「黑五」銷量出現下降，其中14.33%的賣家銷量甚至下降了50%以上，僅25.32%的賣家銷量出現上漲，剩下36%賣家銷量與平時持平。據內地媒體第一財經報道，多名亞馬遜上的內地跨境電商，無一例外表示了銷量的大幅萎縮。浙江藝路優跨境貿易服務有限公司的跨綜負責人丁玲超透露，多個涉及家居、小家電和日用品的賣家反映，這次的黑色星期五是亞馬遜歷史上最糟糕的一次。儘管廣告投入大幅增加，但訂單和銷量卻並未見明顯增長。大促期間部分亞馬遜賣家在高投入廣告推廣下需要面臨盈利挑戰。

消費疲勞 購物季表現蕭條

連在亞馬遜平台上年銷售額超過千萬美元的服飾類商家也未能倖免。報道引述一位化名為陳海的商家稱，儘管在今年前三個季度的銷售

表現尚可，但黑色星期五期間在亞馬遜渠道上的銷量出現了顯著下滑，幾乎減少了一半，這讓他感到非常意外。寧波新東方工貿有限公司的CEO朱秋城指出，「黑五」的不良表現與整體消費環境以及「黑五」價格無法一降再降有關，在當前的市場環境下，消費者更加傾向於購買必需品，而非非必需品的購買興趣降低。

AMZ123平台從跨境電商反饋中得知，亞馬遜今年「黑五」促銷首周表現確實不及往年，歸咎其因，一方面可能是因為戰線拉得太長，此前還有秋季促銷、萬聖節等活動，使消費者出現了「消費疲勞」，再次刺激用戶消費需要更高的營銷成本。另一方面，隨著「黑五」促銷規模的日益擴大，其他電商平台的同類大促活動也在不斷湧現，瓜分走了亞馬遜平台的部分流量，並且讓消費者產生了「折扣疲勞」。

僅部分小眾品類表現樂觀

儘管如此，今年「黑五」依然有部分商品的跨境銷售不錯。特別是在汽車和摩托車相關產品領域，包括頭盔、眼鏡、手套、護具、騎行服、騎行鞋和頭盔等，由於吸引了小眾愛好者的關注，相對更加穩定。這一領域的消費者對新品需求不強，更多傾向於購買他們已知和信賴的產品，因此這些產品的市場持續性較高。另一方面，寵物產品領域在今年表現出了不同尋常的活躍度。

低價策略湊效 Temu SHEIN受歡迎

今年「黑五」亞馬遜的表現，同時也是全球跨境電商格局受到新來者攪動的後果。特別是中國一批電商平台的出海，採用零佣金、零保證金入駐、超低折扣的打法，使得亞馬遜漸漸不敵後來者。包括拼多多旗下的Temu，誕生於南京成長於廣州的SHEIN，TikTok Shop以及阿里旗下的速賣通，在今年「黑五」都開始正面衝擊亞馬遜，並分走了亞馬遜的流量。

內地新興平台衝擊海外電商

公開資料顯示，亞馬遜美區以及歐區的「黑五」活動時間在11月17日到11月27日。而Temu在10月20日率先進入預熱期，「黑五」期間開展「最高90%OFF」、「200美元優惠券+送3件產品」的優惠活動；10月23日，SHEIN也提前開展「黑五」預熱活動，包含

限時無門檻免郵、限時大額券等優惠；10月27日，首次加入「黑五」戰局的TikTok Shop開啟「搶先購」活動。

有跨境電商表示，實際上歐美等市場也出現了明顯的消費降級，因此以廉價見長的Temu等平台顯然更受歡迎。Temu的名字含義就是「Team Up, Price Down」，是拼多多「拼著買，更便宜」口號的英文翻譯。Temu的價格到底有多便宜？第一財經援引一位商家的話稱，「舉個例子，假設同樣的產品我們在天貓上售價為100元人民幣，在Temu上只售10元人民幣。」相比之下，亞馬遜平台上的折扣簡直不值一提。SHEIN同樣一個做低價的平台有高達60萬種不同的產品，涵蓋從比基尼到連衣裙等服飾類別，平均價格大約在10美元左右，這一價格體系很快獲得了歐美市場大批年輕和

低收入群體。今年是TikTok「黑五」大促首次覆蓋美國地區，據彭博社消息，為了吸引商家參與，TikTok Shop稱為賣家提供高達50%的折扣補貼。

今年仍在亞馬遜上開店的跨境電商，還會感受到佣金上漲帶來的盈利壓力。據公開資料，全球主要的跨境電商平台通常會對賣家收取8-25%佣金，而且比例還在不斷上升。以亞馬遜為例，其歐洲站就發布公告稱將調整佣金計算方式，不再按照買家支付的購買價格來計算佣金，而是按照商品報價來計算。這就意味着，對那些提供折扣或促銷活動賣家的利潤產生顯著影響。但同時，很多新興平台採取手段吸引商家入駐，比如Temu的零保證金入駐、零佣金等優惠政策，對對跨境賣家也具有很大吸引力。