

融入大局共享自贸机遇

——记第六届消博会上的港澳台企业

本报记者 张倩



展示品牌、寻找合作伙伴、融入贸易网络，第六届中国国际消费品博览会上，港澳台企业踊跃参展，抢抓海南自贸港封关机遇，对接内地（大陆）超大规模市场，助力国家高水平对外开放。

展销并举促进琼港合作

600平方米的香港时尚馆是本届消博会全球特色消费展区中面积最大、人气最旺的展馆之一，24家香港企业的40余个品牌汇集于此，涵盖时尚配饰、潮流钟表等品类。香港贸发局华南首席代表黄天伟告诉记者，消博会已成为琼港合作的重要平台。从首届参展至今，贸发局累计组织110多家港企参展，帮助港企拓展内地市场。

“欢迎扫码进入我们的直播间！”香港馆内，一场“线上+线下”的商贸展示正在火热进行，主播正对着环形补光灯介绍产品。展馆内首次设立的展商直播专区成为本届展会的一大亮点。首次参展的香港保健品品牌“维特健灵”通过展会期间近20场直播，实现了线上线下销售额同比增长超过20%的成绩。品牌经理董斌表示：“这次参加消博会，有效提升了我们品牌在内地的知名度。我们已与多家合作伙伴签约，通过资源互补与协同运营，进一步拓展产品在内地市场的销售网络。”

展会的商贸对接功能为香

港企业开拓内地渠道提供了精准高效的平台。在消博会组织的供需对接会上，香港企业参与了超过30场专项商贸对接，涉及免税时尚生活、大健康 and 银发经济等多个热门领域。连续六届参展的保健品品牌“澳至尊”收获颇丰，成功与海南朝莺国际贸易有限公司、威海综保跨境电商产业园有限公司等企业签约，并计划在海口开设旗舰店，进一步拓展内地市场的销售网络。首次参加供需对接会的皮鞋品牌“世滔”，则与海南望海国际商业广场、武商集团等多个内地商场建立了联系。

内地电商平台对香港品牌也表现出浓厚兴趣。京东全球购KA事业部相关负责人表示：“我们在香港时尚馆接触到了不少优质时尚品牌及跨境电商产品，已经与一些香港参展品牌达成合作意向。”

“澳琴联动”拓展葡语国家市场

展会现场，巨大的红色“澳门Macao”字样引人注目。澳门展馆以“澳琴联动”为主题，汇集了9家代理葡语国家特色产品的企业，美酒、精油与风味食品等特色展品琳琅满目。

走进洽谈区，另一种热度扑面而来。红酒木塞被拔出时发出“嘭”的轻响，采购商将澳门展商包围起来，问题一个接一个。几步之隔的圆桌区，正进行着商业洽谈。一面桌子就是一架桥梁，一头连接着葡语国家的特色商品，一头连接着内地广阔市场的需求，澳门企业正是中间不可或缺的“超级联系人”。

海南自贸港封关运作，为澳门企业及葡语国家产品进入内地市场打开了新

通道。代理葡萄牙葡萄酒的尚源贸易有限公司总经理吴铭杰表示：“感谢中央赋予澳门作为中葡平台的重要桥梁功能，也感谢澳门特区政府一直提供平台给商家，我们才有机会将优质产品展示给大众。”展会期间，已经有当地销售商前来咨询产品经海南进口的事宜，双方都期待封关政策能带来更多商机，包括入驻免税商店、免关税直播间等渠道。

澳门本地品牌同样展现出强劲的发展势头。第四次参展的澳门精油品牌“芳香世家”展位前一直有观众来咨询，他们收到了实打实的订单。品牌负责人赖素萍的感受尤为深刻：“参加每一届消博会都有新惊喜。封关后的海南成为连接澳门与内地市场的‘黄金通道’。”她特别提到自己在消博会上观察到两大变化：一是人气更旺、专业度更高，更多免税集团、商超连锁、康养机构等客户主动对接；二是琼澳合作更紧密，海南的政府部门、企业对澳门品牌格外关注，“澳门研发+海南落地+内地辐射”的模式更加顺畅。本届消博会上，“芳香世家”品牌成功与友谊商业广场、远大购物中心等多家商场签署进驻协议，计划年内开设品牌专柜。

许多澳门企业从单纯的产品展示，转向在海南进行渠道建设、品牌运营的实质性深耕，澳门品牌正借助自贸港东风，加速融入内地大市场。

美好前景坚定台商信心

不久前，中央台办受权发布十项促进两岸交流合作的政策措施，为两岸经贸融合注入了强劲暖流。本届消博会首次设立台湾特色展区，以“潮起两岸 商机汇展”为主题，汇聚了金门酒厂、旺旺集团等20家优质台企。

金门酒厂展位前，层层叠叠的货架上摆满了高粱酒，围满了前来咨询的客商。另一端的文创展位上，台湾吴赞庭一张美云工作室带来的“莺歌烧”陶瓷营造出一种雅致景象——巨大的“法华璎珞”彩绘瓷瓶在射灯下流光溢彩，吸引观众拍照打卡。工作室代表吴赞庭说：“我们第一次来参加消博会就看到世界各个国家的知名品牌，觉得非常荣幸。除了现场销售，展会还促成了我们和几家企业后续合作，收获远超预期。”他告诉记者，创办人张美云曾多次赴福建德化等地交流，两岸艺术家的切磋为工艺传承与创新注入源源不断的活力。

消博会上，海南程程跨境电商有限公司董事长许弘霖宣布将追加5000万元人民币投资，用于在海南成立贸易公司和进行市场推广。这位62岁的台湾企业负责人原本计划享受退休生活，却因海南自贸港封关运作带来的新机遇而重新出发。“我们代理的秘鲁产品享受相关自贸协定优惠政策，海南对跨境电商的扶持力度也很大。”许弘霖说，“看好海南自贸港发展前景，我的女儿也决心来大陆发展。大陆市场大、潜力大、舞台大，年轻人喜欢挑战，我支持她。”

政策的暖心护航与市场的广阔机遇相互叠加，让越来越多台商扎根大陆。他们期待未来能借助更多高层次展会平台，推动两岸产业链、供应链、价值链深度对接，实现优势互补、互利共赢。

港澳台企业在消博会上的表现，折射出融入国家发展大局的时代必然。无论是香港企业的创新营销，还是澳门企业的平台思维、台湾企业的转型扎根，共同指向一个确定性未来：在加快构建新发展格局、推进中国式现代化的进程中，港澳台企业拥有广阔发展空间和无限机遇。



- ① 消博会上的台湾特色展区。本报记者 张倩摄
- ② 在香港展馆直播专区，工作人员与观众积极互动。本报记者 张倩摄
- ③ 澳门展馆里，采购商与观众络绎不绝。（资料照片）

推动香港自保险高质量发展

叶远涛

“十五五”规划纲要指出，支持香港巩固提升国际金融、航运、贸易中心和国际航空枢纽地位，强化全球离岸人民币业务枢纽、国际资产及财富管理中心、国际风险管理中心功能，构建大宗商品交易生态圈和高增值供应链服务中心。专属自保保险（自保）作为现代企业集团风险管理的重要制度安排，既是企业跨国经营的“稳定器”，也是衡量金融中心城市综合功能的关键标志。香港依托“一国两制”制度优势，成熟法治体系与开放金融生态，大力发展自保市场，既为内地企业“走出去”筑牢风险屏障，也为自身巩固国际金融中心地位、融入和服务国家发展大局注入新动能。

自保是企业通过设立专属保险主体自留风险的模式，与传统商业保险相比，在运营逻辑、风险处置及价值实现上差异显著。传统保险由保险公司作为风险管理人，向投保人收取保费、分摊风险、提供标准化合同，承担赔付责任。自保则聚焦服务母公司及关联企业，保障方案匹配度高，可覆盖传统保险难以承保的特殊风险。企业直接掌握风险定价权与资金管理权，剔除中间环节后成本更低。同时，自保模式能强化企业自身风险管理，其核心优势在于灵活高效、成本可控、风控自主，更适合大型集团应对个性化、规模化风险。

20世纪70年代，专业自保公司在美国兴起。经过数十年发展，已成为全球企

业风险管理的主流模式，形成了成熟的市场体系和发展格局。统计数据显示，截至2025年，全球自保公司数量已达6876家。《财富》全球500强企业中有超过70%的公司设立了自保公司。从所有权比例看，美国自保公司占59%，欧洲占25%，加拿大占3%，其他国家占13%。中国自保公司起步于2013年，截至目前，内地共设立4家，香港自保公司总数为7家。

近年来，内地中央企业、大型跨国集团纷纷在港设立自保公司，香港自保市场规模稳步扩大，业态持续丰富。尽管当前香港地区自保市场规模与欧美成熟市场仍有差距，但随着企业国际化风控需求的持续释放，市场发展空间十分广阔，逐步成为亚太地区企业自保业务的首选地之一。香港发展自保，首要价值在于赋能企业跨境风险治理，护航高水平对外开放。随着“一带一路”建设深入推进，内地企业海外投资、工程建设、跨境贸易规模持续扩大，面临的地缘政治、财产损失、责任赔付、供应链中断等风险日益多元。传统商业保险难以满足个性化、跨区域风险保障需求，而成立自保公司可针对企业风险特征定制方案，填补保障空白；依托香港国际化平台，实现全球风险统一管控，保障企业稳健经营。

从香港自身发展来看，发展自保是优化金融产业结构、升级国际金融中心功能的关键举措。长期以来，香港保险市场以个人寿险为主，企业风险管理等领域存

在提升空间。自保的发展有利于推动香港保险市场从个人保障向企业风控延伸，完善金融业态布局，带动高端专业人才与机构集聚，提升金融服务专业化水平，强化香港作为跨境资金融通、风险定价的枢纽功能。

从国家战略全局来看，香港发展自保是深化内地与香港金融协同的重要载体。香港凭借“背靠祖国、联通世界”独特优势，成为内地与全球自保市场对接的桥梁。内地企业在港设立自保机构，促进监管协同、资源互通、业务联动，推动金融要素高效流动。同时，香港自保依托内地广阔市场需求，实现自身规模扩容与质效提升，形成“内地需求+香港服务”的良性循环，助力香港更好融入国家发展大局，以金融合作深化融合发展。

面对全球风险管理中心竞争新格局，香港需要坚持系统思维、精准施策，推动自保实现更高质量发展。

一是强化政策赋能，筑牢制度竞争优势。持续优化自保监管与税收政策，适度扩大优惠覆盖范围，简化审批流程。对标国际先进规则，完善自保公司治理与风险监控框架，在守住风险底线的前提下提升监管灵活性。深化与内地金融监管部门协作，推动监管标准对接、业务互认，破除跨境运营制度壁垒，增强香港自保市场吸引力。

二是集聚专业要素，构建全链条服务生态。加强校企合作，开设自保风险

管理相关专业课程，培育复合型专业人才。出台激励政策，吸引全球高端风控、精算人才来港发展。推动自保公司与再保机构、律师事务所、咨询机构协同联动，打造“风险承保—再保分派—专业服务”一体化产业生态，提升行业整体服务能力。

三是聚焦创新驱动，适配新兴风险需求。紧跟数字经济、绿色发展趋势，鼓励自保机构开展网络安全、气候风险、数据合规等新兴领域产品创新。运用大数据、人工智能等技术，提升风险识别、定价与理赔效率，打造智能化风险管理体系。依托香港科创优势，推动科技与自保业务深度融合，增强市场适配性与竞争力。

四是深化品牌建设，拓展国际服务半径。加大市场推广力度，普及自保知识，提升内地企业认知度与参与度。依托“一带一路”倡议，拓展与共建国家自保市场合作，扩大香港自保市场国际影响力，打造香港自保保险特色品牌。

总之，香港需要牢牢把握国家高水平对外开放机遇，立足自身独特优势，持续完善制度供给，集聚专业资源，推动创新发展，以自保为重要支点，加快建设国际一流风险管理中心，在服务企业跨境发展、深化金融协同、推进中国式现代化进程中展现新担当。

（作者系中国社会科学院台港澳法研究中心研究员、国务院发展研究中心港澳研究所高级研究员）

全国服务业大会近日在京召开，这是我国首个以服务业为主题的全国性大会，为全国服务业高质量发展指明了方向。特别是对香港而言，更是意义重大，影响深远。香港服务业高度发达，服务业产值约占本地生产总值的94%，金融、法律、海事、检测认证等专业服务达到世界一流水平。为擦亮“中国服务”的品牌贡献更多力量，是香港所能、国家所需的完美交集，是香港融入和服务国家发展大局的题中之义。

当前，粤港澳大湾区已经建成了一大批重大合作平台，包括前海、横琴、南沙、河套以及其他特色合作平台，其中前海明确为深港现代服务业合作区，其他平台也都有与服务业相关的合作内容。落实国家部署，这些平台必将进一步加大开放合作力度，为香港服务业进入内地开放更多领域，为香港专业服务人员到内地就业执业提供更多便利。香港特区政府的相关部门以及服务行业社团组织要用好现有合作机制，积极与各大合作平台对接，探讨研究一批需求适配、条件成熟、风险可控的服务业项目率先落地，“打个样”给全国看、给全球看。

香港服务业具有两个突出优势，一个是专业化程度高，一个是国际认可度高。这与服务业大会提出的“提升服务业数智化、标准化、融合化、国际化发展水平”高度契合。特别是对那些有出海需求的企业而言，香港是最佳合作伙伴。比如，香港的金融服务能够为企业拓展海外市场和应用新技术进行高适配度的融资服务，提供优良的风险管理预案。如香港的检测认证服务，其出具的检测认证报告获得117个经济体承认，可以帮助内地企业迅速打开发达国家市场。另外，由于香港实行普通法，法律分支机构分布广，运营时间长，还能够帮助出海企业在投资、招聘、并购、环保等方面规避投资风险。

服务业大会强调扩大服务业制度型开放，香港在其中扮演着独特角色。在国际金融中心指数评比中，香港的银行业、融资、保险业名列全球前茅。通过香港与内地的资本市场互联互通机制，包括沪深港通、债券通、跨境理财通等，境内外资金可以有序流动，确保风险可控。作为世界上最大的离岸人民币业务枢纽，香港处理了全球约75%的人民币支付金额，拥有1.1万亿元的人民币存款余额，2025年每天处理的人民币交易额就达到了惊人的2.5万亿元。当前，香港正在推动境外银行机构便利客户使用人民币，促进人民币在大宗贸易商品中的计价结算，设计更多人民币投资产品。这些举措将为金融开放提供宝贵经验。

此外，香港服务业还是就业“蓄水池”，吸纳了香港约90%的就业人数。香港的青年人就业压力大，香港服务业与内地制造业的融合会为他们提供更多就业岗位。香港北部都会区与深圳前海、河套地区的联动也将为香港青年的创业就业创造更广阔空间。

总之，擦亮“中国服务”品牌的道路上，香港大有可为。



发挥
江观察

中国