

2019年11月5日

滙豐調查：香港企業開拓新市場以應對業務挑戰

****預期業務有增長的港企中，44%視開拓新市場為主要動力****

滙豐最新調查顯示，香港企業採納國際化思維，以開拓新市場為策略，應對貿易前景不明朗及經濟環境挑戰。

2019年《滙豐商貿領航：商界的現狀、未來和業務方式》調查訪問了35個市場超過9,100家公司，當中包括350家香港企業，了解對營商前景的觀點與預期。

結果顯示，超過三分一港企表示計劃透過開拓新市場來應對業務挑戰。在預計明年銷售額會增長的港企中，44%認為進入新市場是主要業務增長動力。

應對挑戰的其他常見策略包括提升產品或服務質素(30%)、投資於創新(24%)、投入資源改善客戶體驗(24%)及加強現金流管理(22%)。

同時，港企視國際貿易為業務動力，認為未來五年內國際貿易將有助推動創新(79%)、提供新機遇(77%)、及提高效率(76%)。

滙豐香港工商金融主管趙民忠表示：「香港是國際商業中心，一直奉行自由貿易，今年三月香港與澳洲簽訂的《自由貿易協定》和《投資協定》便是最新例子。最新調查顯示，香港企業視國際貿易為機遇，以應對經濟環境所帶來的挑戰。我們相信，無論是貨物或服務貿易，港企在新市場尋求機遇時，仍會繼續受惠於本港的策略性定位。」

亞太區仍是港企未來三至五年進行貿易或擴展市場的首選(67%)。與亞太區內其他市場的企業相比，港企的擴展計劃更著眼於亞太區，比例高於亞太區平均值(55%)。而港企對歐洲的興趣亦見增長，有23%的港企考慮擴展歐洲市場，高於去年的18%。

完 / 更多

港企計劃如何應對業務挑戰

應對業務挑戰的策略	香港受訪企業
開拓新市場	34%
提升產品或服務質素	30%
投資於創新	24%
投入資源改善客戶體驗	24%
加強現金流管理	22%

未來三到五年擴展貿易往來的市場

貿易地區	香港受訪企業 (2018 年數據)
亞太區	67%(68%)
歐洲	23%(18%)
北美洲	18%(15%)

編輯垂注：

《滙豐商貿領航：商界的現狀、未來和業務方式》

《滙豐商貿領航》評估來自 35 個市場的 9,131 名決策者對貿易活動及商業增長的營商信心及預期。來自 12 個亞洲經濟體的 3,252 家企業參與了調查。滙豐委託凱度 TNS 於 2019 年 8 月至 9 月期間展開調查。《滙豐商貿領航》透過了解國際貿易的前景，幫助企業把握新機遇，並為未來作出明智決策。

《滙豐商貿領航：商界的現狀、未來和業務方式》調查在阿根廷、澳洲、孟加拉、比利時、巴西、加拿大、埃及、法國、德國、希臘、香港、印度、印尼、愛爾蘭、意大利、日本、中國內地、馬來西亞、墨西哥、荷蘭、波蘭、俄羅斯、沙地阿拉伯、新加坡、南非、南韓、西班牙、瑞典、瑞士、泰國、土耳其、阿聯酋、英國、美國及越南進行。受訪企業中，有超過 5,000 家是年銷售額在 500 萬至 5,000 萬美元之間的中小企業，其餘為大型企業。

香港上海滙豐銀行有限公司

香港上海滙豐銀行有限公司是滙豐集團的始創成員，集團透過旗下四大環球業務，包括零售銀行及財富管理、工商金融、環球銀行及資本市場以及環球私人銀行提供服務，業務遍布歐洲、亞洲、北美洲、拉丁美洲以及中東和北非 65 個國家及地區，為全球客戶服務。於 2019 年 9 月 30 日，滙豐的資產達 27,280 億美元，是全球規模最大的銀行和金融服務機構之一。

全文完