

主題 4: 在全球市場營商

在全球市場營商

香港被定位為國際大都會及大中華區的通道，大灣區發展為國際及本地企業造就了龐大商機：包括開拓中國消費市場，加強創新科技產品商業化，並作為拓展中國其他市場的切入點。大部分香港企業 (40%) 在未來數年仍會將香港指定為地區總部。¹

在香港營運的企業經常要與多個市場及司法管轄區合作。海外合作夥伴面對的各種挑戰可能源自經濟下行、疫情、政治環境變化甚或當地法律及規例改變，種種挑戰或許會改變香港企業與其合作的方式。稍為處理不當，就可能危及業務，導致聲譽受損。

很多中小企均尋求甚或已經依賴第三方數碼合作夥伴，以助接觸全球客戶並進行交易。然而，公司之間均了解與大型商務及社交平台公司合作，就如在數據、科技、產品或服務方面與其他夥伴合作一樣，會帶來風險及挑戰。第三方網站或功能被破壞或故障，可導致業務終止。

在建立合作夥伴關係時，企業需要意識到其責任和義務，並確保有適當的盡職調查和保障，以確保可持續發展商機。



40%

的企業預期維持香港為地區總部以便鄰近中國¹

44%

指出最大挑戰是與大型商業及社交平台公司合作²

¹ 香港美國商會 2021 香港商業展望問卷調查
² 安達保險/埃森哲, 數碼業務加速發展

Kingcast Electrical Laminates 電用層板公司

業務

David 在香港擁有一間中型企業，出售電用層板，以生產印製電路板、發電機及其他電力機器，產品銷售到世界各地。他的公司與中國大陸的數間生產合作夥伴攜手協作。

事件說明

David 有一客戶的工廠位於巴西，由於送貨期間發生意外而導致延誤，使巴西客戶無法滿足其國內訂單，因此引起重大的財務損失。層板亦被發現有瑕疵，導致其中一部主要機器發生故障，進一步延誤工程。巴西客戶認為 David 的公司須負上責任，向其提出法律訴訟。

安達保險承保範圍

一般責任(包括全球保障):安達保險的索償團隊克服了跨國索償中的挑戰，協助 David 成功達成索償協議。

請聯絡您的保險中介問或安達保險，
為您的業務度身訂造合適的保障。

chubb.com/digitalbusiness/hk