

代际跃迁，全球联动 企业家眼中的中国机遇与未来 2026



汇丰私人银行



目录

02

总体概述

03

核心发现

04

第1章
海外拓展与人工智能协同驱动增长

12

第2章
中国生活方式的吸引力

16

第3章
十万亿美元的传承之问

18

引用来源
技术说明
致谢
关于汇丰私人银行

总体概述

在当今这个充满变革与不确定性的时代，中国正以前所未有的活力和创新力，重新定义其在全球经济中的角色。作为一家长期深耕中国市场的外资私人银行，我们始终关注并参与这一进程，理解并把握中国市场的脉搏，致力于为全球企业家提供洞察、策略与机遇。

本报告基于对全球企业家的深入调研，揭示了中国市场的新趋势与潜在机遇。我们发现，中国企业的“走出去”意愿依然强烈，国际化步伐持续加快，而“出海”已不再只是地理意义上的布局，更是价值链的升级与全球资源整合的体现。与此同时，中国因其高技能劳动力，以及在人工智能、可持续发展等方面的发展优势，正成为全球企业家争相布局该市场的关键考量。越来越多的全球企业将中国视为技术与创新的“灯塔”，而不仅仅是制造基地。

我们同时观察到，中国与新兴市场的经济贸易关系日渐紧密：东盟已成为中国的主要贸易伙伴之一，中东及北非地区的重要性也在上升。中国企业正通过科技、电商和新能源等领域的合作，与这些区域市场建立更深层的联系，扩大国际竞争力和影响力。

在这一背景下，中国企业家对未来的发展机遇充满信心。他们对技术进步、市场机遇和全球合作充满期待，而年轻一代的“国潮”文化自信与国际

视野，不仅增强了中国在全球舞台上的影响力，也为本土企业走向世界提供了坚实支撑。

然而，中国市场的未来图景中，还有一个不可忽视的议题——代际传承。随着改革开放后第一批企业家步入退休年龄，中国正迎来一场规模空前的财富与事业交接。拥有国际视野和多元文化背景的新一代继承人，他们并不满足于延续传统业务，而是希望开辟新的事业路径。这种从“守业”到“创业”的思维转变，正在推动中国家族企业乃至整体经济结构向更高层次演进。

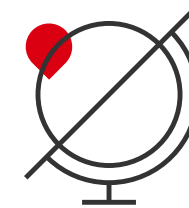
本报告汇集了来自17个市场、逾3,000位企业家的洞察与观点。谨向所有参与调研的企业家致以诚挚感谢。我们希望这些关键发现能帮助大家更好地理解中国市场的未来方向，把握中国市场的“新引擎”，共创全球商业的“新机遇”。



陈全斌

汇丰中国私人银行总监

核心发现



海外市场拓展仍是首选增长策略

对中国内地企业家而言，该方向的重要性甚至超过对人工智能的投资。但在实践中，随着企业开拓新业务、拓展分销网络，海外拓展与人工智能呈现协同增长趋势。



中国科技创新持续吸引全球关注

科技，尤其是人工智能的发展，是中国内地企业家对未来业务前景充满信心的首要原因。同时，这也是国际企业希望拓展中国市场或从中汲取经验与知识的重要驱动力。



企业传承意愿与接班路径呈现差异

大多数中国内地企业家倾向于让企业在家族内部完成代际传承。然而，对于已经接手家族企业的下一代而言，76%的受访者希望在接班前先于家族企业之外积累工作经验。

第1章： 海外拓展与人工智能 协同驱动增长

“走出去”势头不减

实施二十余年的“走出去”战略，至今势头不减。数据显示，中国内地企业的全球化布局依然保持强劲动能¹。

站在企业层面看，拓展海外市场（59%）依然是实现多元化的首选，其热度甚至超过了投资人工智能（50%）。其中，中国内地企业家拓展海外市场的意愿强烈，排名全球第四（位列印度尼西亚、阿联酋和马来西亚之后），较49%的全球平均水平高出10个百分点。

截至2025年底，这种国际化发展路径推动中国内地贸易顺差创下1.2万亿美元的历史新高。

2026年前两个月，中国内地的出口额同比增长逾19%²。

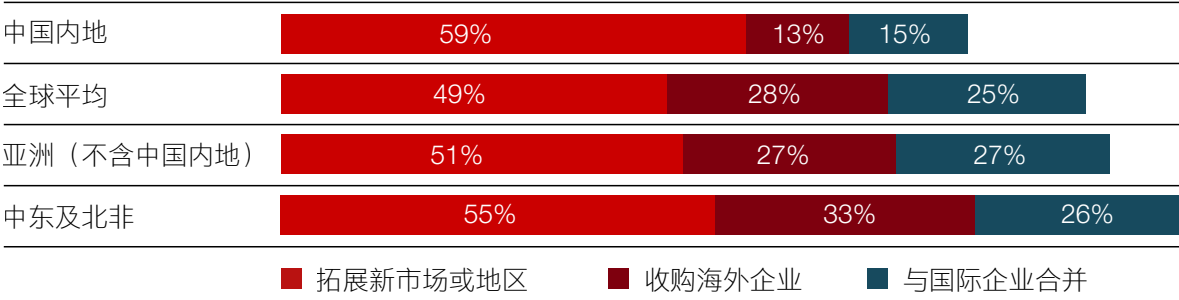
随着中国企业深度融入全球市场，“出海”一词应运而生。其内涵与此前的“走出去”一脉相承，但在实践中有所演进：如今，民营企业成为海外拓展的主力军³。

与此同时，海外市场拓展方式也悄然转变。与全球平均水平相比，中国内地企业家考虑与海外企业进行并购的意愿较低，更专注于自身业务的自主拓展海外市场。

这背后存在诸多原因，包括寻找新的增长点、新的制造基地，以及把握区域发展机遇。

海外市场拓展受到青睐

中国内地企业家表现出对全球多元化布局的强烈偏好，且更倾向于依靠自身业务自主拓展，而非跨境并购

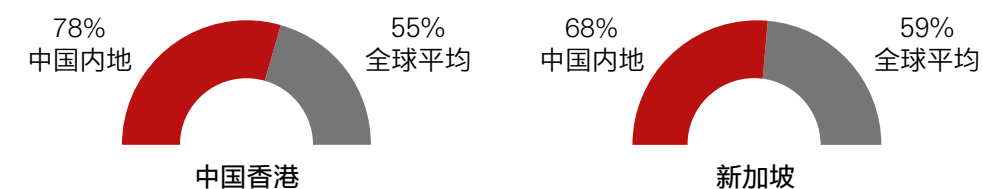


调研基数：所有企业家（3,078）
Q14：在未来12个月内，您计划采取哪些方式拓展业务？



借力亚洲门户，加速全球布局

中国香港和新加坡成为中国内地企业家海外布局的重要门户



自2018年“中国+1”战略加速落地以来，亚洲供应链发生深刻变化⁴。我们的调研显示，在中国内地企业家的海外布局中，中国香港和新加坡成为首选目的地。

东盟加速崛起

东盟是“中国+1”战略的重要目的地之一。这背后有多重原因，包括建立中转枢纽、服务当地日益壮大的中产阶级。

东盟现已成为中国重要贸易伙伴之一，2026年前两个月双边贸易额达1,780亿美元，同比增长20.3%⁵。

汇丰私人银行南亚及东南亚区业务主管梁一苹表示，东盟与几十年前的中国内地颇为相似：“这是一个拥有逾6.5亿人口的庞大市场。居民收入不断增长，这部分得益于人口结构较为年轻、平均年龄不足30岁。同时，华人家庭也是东盟经济的重要推动力。由于文化高度契合，双方在沟通、建立伙伴关系以及推广产品与专业服务方面更为顺畅。这本质上是一种互利共赢关系。”

中国内地企业在东盟新一轮扩张，呈现出两个显著特征：一是运营模式的升级，二是出口产品品质的提升——品质与创新成为这一轮投资布局的关键词。

以电动车行业为例，2025年，中国内地电动车企业在东南亚的市场份额在短短一年内便从7%翻倍

至14%。目前，该行业在海外的投资规模已超过国内⁶⁻⁷。

正如梁一苹所说：“在中国内地验证成功的模式，在东南亚同样适用。中国内地企业可以利用当地的分销网络，更高效地进入东盟市场；而东盟企业则可借助中国在可再生能源、电动汽车等领域的技术优势，加快产业升级。双方未来仍拥有广阔的合作空间。”

中东及北非市场关注度持续提升

近年来，随着政府间积极推动双边关系，中东及北非市场在全球经贸合作中的战略地位正不断提升。

汇丰中国私人银行总监陈全斌表示：“中国内地企业起初关注的是基础设施建设，而如今正逐渐将目光投向科技、电子商务以及家电等消费领域。这些企业希望借助中东地区年轻化的人口红利，通过出口贸易或设立合资企业的方式，进一步拓展当地市场。”

另一方面，中东及北非地区正加速推进经济多元化、逐渐摆脱对油气资源的依赖，并积极推动可持续发展。这一转型趋势与中国在技术领域的优势高度契合，尤其在自动化和可再生能源方面。

调研基数：所有企业家 (3,078)

Q3C1：在接下来的12个月中，您计划在哪个市场开展业务？兴趣程度如何？

高技能劳动力优势凸显

2001年中国加入世贸组织，由此引发外资涌入潮。国际企业纷纷来华设立制造基地，生产出的产品不仅可以销往全球，还能直接进入中国内地这个人口庞大、潜力巨大的市场⁸。

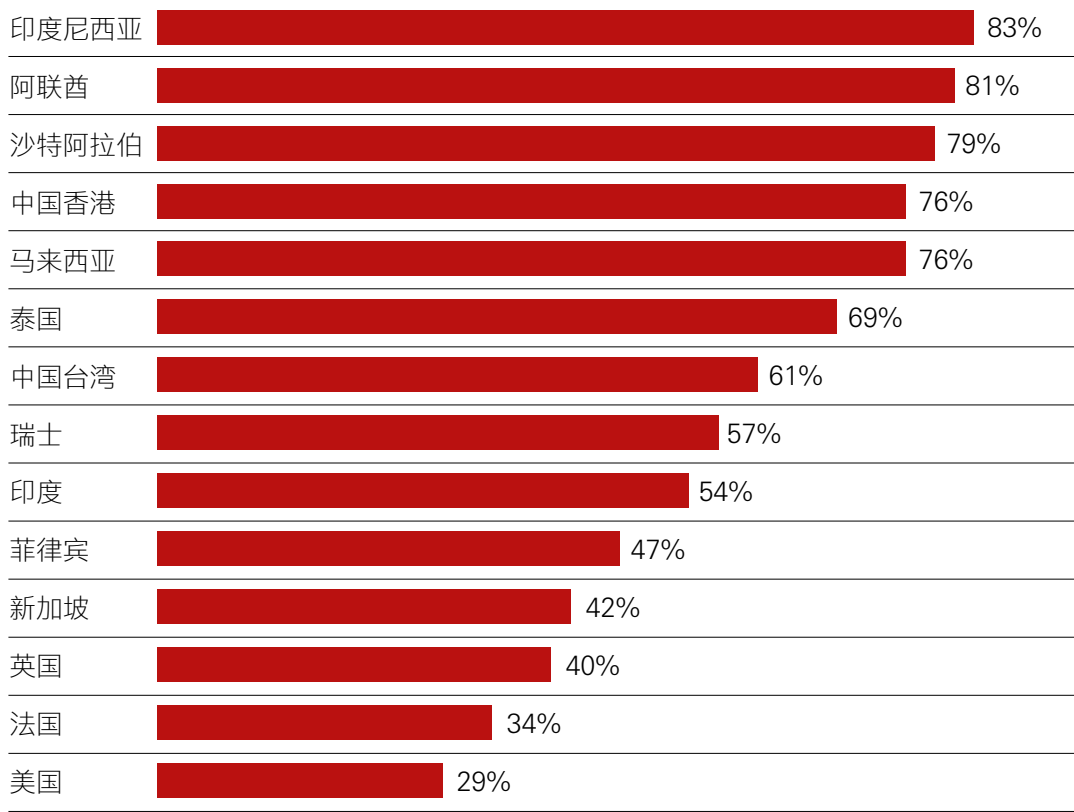
至今，中国内地更具价格竞争力的劳动力资源对部分国际企业家依然具有吸引力，其中英国企业家尤其看重这一点，占比达到45%。

但整体来看，全球市场格局已发生变化。数据显示，高技能劳动力才是国际企业选择中国内地市场的关键驱动力，占比高达38%。

其中，最为看重高技能劳动力的是美国企业家。52%的美国企业家将此视为在中国内地开展业务的重要因素，其次是菲律宾(51%)和科威特(46%)。

全球企业拓展中国内地市场的意愿

亚洲及中东市场企业家，对中国内地市场的业务拓展表现出最浓厚的兴趣



调研基数：主要居住地非中国内地的受访企业家 (2,685)
Q3C1：在接下来的12个月中，您计划在哪个市场开展业务？兴趣程度如何？

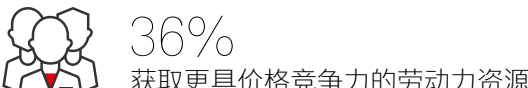
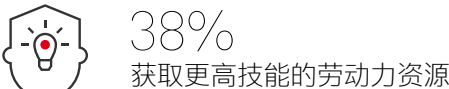
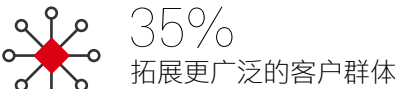


中国在多个高附加值领域的市场份额持续提升，这也反映出中国内地企业家对行业前景的乐观态度（43%，远高于26%的全球平均值），中国香港企业家以34%位居第二。

同时，可持续发展正成为中国内地吸引国际企业的重要方向，尤其是绿色金融。数据显示，该领域78%的国际企业家表示正积极考虑进入中国市场。

向价值链上游迈进

全球企业家选择在中国内地开展业务的五大重要理由，有力印证了中国内地经济发展的显著成就



调研基数：有意在中国内地开展业务的企业家 (1,223)
Q3C2：哪些因素促使您在中国内地开展业务？

人工智能加速发展

提及中国内地的经济发展，人们首先会想到科技，尤其是“人工智能”、“机器人”。2026年登上央视春晚舞台的人形机器人，成为中国科技创新成果的代表性展示⁹。

去年，中国内地的人形机器人装机量约占全球总量的80%¹⁰。

中国已将大力发展机器人产业纳入“十五五”规划，此举旨在提升中国技术实力，同时应对劳动年龄人口减少、填补产业用工缺口¹¹。



“十五五”规划在推进人工智能规模化应用的同时，也涵盖生物医药、量子科技等重点领域。其目的是推动经济向高质量、创新驱动的增长转变，并“抢占科技发展制高点”，“在关键核心技术上实现决定性突破”¹²。

这也印证了我们的调查发现：科技，尤其是人工智能，已成为中国企业家保持增长信心的重要来源，这一比例高出全球平均水平（62%）7个百分点。

科技驱动增长

69%

的中国内地企业家认为，科技或人工智能是支撑企业发展信心的首要因素

先进技术同样也是吸引全球企业家关注中国内地市场的主要原因，占比达40%。在此方面，印度企业家（59%）位居全球首位，其次是菲律宾（51%）、泰国（51%）和新加坡（47%）。

汇丰中国私人银行总监陈全斌表示：“全球企业家看重中国内地市场，与其说是为开拓中国内地业务，不如说是为了汲取这里的技术经验与专业知识，以提升本国制造业的自动化水平。”

出口数据同样印证了这一趋势：2025年，中国内地高技术、高附加值产品出口增长13.2%；2026年1、2月出口额持续攀升，同比增长24.3%。

但这仅仅是个开始，政府预计，到2030年核心人工智能产业规模将达到1.4万亿美元，几乎是目前1,740亿美元价值的9倍¹³。



中国科技行业的蜕变速度之快，常常令外界惊叹。而将传统智慧和前沿技术深度融合，已成为中国技术发展的鲜明趋势。其未来走向，正掌握在新一代商业领袖手中。这一发展方向，展现了传统文化与现代科技融合发展的独特路径。

顾匀

汇丰中国私人银行财富策划主管顾匀

第2章： 中国生活方式的吸引力

文化影响力持续提升

随着中国经济实力增长，越来越多人因中国内地的商业机遇和生活方式，而考虑来华发展。在中国香港、马来西亚、泰国和阿联酋，均有两位数的受访企业家对此感兴趣。中国台湾和沙特阿拉伯以8%的比例紧随其后。

一位中国台湾出口商表示：“我非常喜欢在上海生活。以前也曾考虑移居新加坡，但最终还是更喜欢上海。这里生活非常便利，我的孩子也在这上学。”

中国内地作为教育目的地的吸引力持续提升，其高校在全球主流榜单中的排名迅速攀升。在2025





年的荷兰莱顿世界大学排名中，中国内地高校在科研产出榜单前十中占据八席。其中，浙江大学位居榜首，上海交通大学紧随其后，哈佛大学则位列第三¹⁴。

中国文化影响力的提升，也反映在旅游市场持续升温这一现象上。旅游热潮不仅出现在北京等热门目的地，也扩展至全国范围内众多旅游基础设施完善的新兴景点，例如“中国瓷都”——江西景德镇¹⁵。

2025年，中国内地入境旅游人次达1.5亿，同比增长超过17%。中国已对50个国家和地区推行免签入境政策，并支持国际银行卡绑定国内支付应用。

中国民众对本土历史文化的认同感日益加深，这股文化热情既体现在去年创下65亿人次历史新高的国内旅游上¹⁶，也体现在艺术收藏市场——中国内地企业家在此类支出上位居全球首位（44%，远超25%的全球平均水平）¹⁷。

从旅游到收藏，“国潮”文化持续升温¹⁸。这表明，中国在走向全球的同时，本土文化释放出越来越强大的引力，吸引着本土和全球企业家的目光。



中国内地正逐渐成为兼具生活品质与旅游吸引力的重要目的地，其本土品牌正变得非常受欢迎，与此同时，越来越多的游客，尤其是来自亚洲其他地区的游客正前往深圳等城市，一睹未来城市的发展面貌。

梁一苹
汇丰私人银行南亚及东南亚区业务主管

第3章： 十亿美元的传承之问

代际传承的新命题

每一代企业家，都在回答属于自己时代的问题。新一代企业家的成长，也正在重塑未来商业的发展方向。在中国内地，千禧一代（1981年至1996年之间出生的人）和Z世代（1997年至2012年之间出生的人）成长于经济腾飞的时代浪潮中。受独生子女政策影响，他们拥有独特的成长环境，且即将接手的财富规模极为庞大。

当下，他们正经历一场规模空前的财富传承。这场传承源自1979年改革开放后二十年间创立企业的第一代企业家。外界对这笔财富传承规模的估算不一，部分机构预测将超过10万亿美元¹⁹。

这批继承人面临着复杂的抉择：在瞬息万变的市

场中，是继续经营父辈事业，还是开创新的事业，抑或重新规划财富配置？

汇丰中国私人银行财富策划主管顾匀对此表示：“部分年长的‘创一代’企业家正考虑退出经营，这既源于经济环境的变化，也因为他们子女对上一代经营所在行业缺乏兴趣。他们通常能成功说服80后和90年代初出生的子女回归家族企业，但95后一代的态度发生了显著转变。Z世代所向往的事业以及生活方式，有着截然不同的构想。”

对已接手家族企业的继承人而言，期待与压力并存。最为明显的是中国内地的企业继承人，他们坦言迫切希望证明自己有能力掌管企业。在这一指标上，他们与中国香港并列全球第二。



家族企业继承人的接班感受 (非常赞同/比较赞同)

	中国内地	全球
对接班家族企业充满动力，更愿意迎接新的挑战	81%	80%
希望在接班前，先在家族企业之外的公司积累工作经验	76%	63%
迫切希望证明自己有能力掌管企业，且对此有心理负担	68%	59%
认为接手家族企业的管理工作压力巨大	48%	51%
接任家族企业时缺乏信心，不确定自己是否具备经营企业所需的经验和技能	34%	38%
无法自主选择接班时机	32%	41%

这种压力，很大程度也反映出两代人成长环境的巨大差异。接班人该如何不辜负父辈？——他们不仅在时代巨变中白手起家，更缔造令人仰望的商业成绩。“创一代”大多生于1960年代，彼时中国内地人均GDP仅70至90美元；而他们的子女出生于1990年代，人均GDP已升至800余美元；到2020年代，人均GDP已达13,304美元²⁰。

大批千禧一代和Z世代都有海外求学的经历，具有全球视野，且习惯于国际化、城市化的生活环

境。然而，恰恰是这代年轻人，成为“国潮”文化的先锋——他们对中国文化底蕴与技术成就充满自豪。

这反映了年轻一代兼具全球视野与本土认同的双重特质——他们既关注世界，也深深扎根于本土。在中国经济步入重要关口之际，科技已成为重要增长引擎，助力中国实现2035年GDP较2020年翻一番的目标²¹。年轻一代对新技术的积极拥抱，也将持续推动这一进程。

调研基数：所有多代家族企业家（1,827），中国内地多代家族企业家（250），女性（118），35岁以上（179），本土企业家（146），跨行业经营者（161），拥有多家企业者（97），拥有单家企业者（150），高净值人士（183）
Q27a：您之前提到，您继承了家族企业。请回顾您接手企业时，哪些说法符合您的情况？

引用来源

1. http://ies.cass.cn/english/chinare/cer/201211/t20121128_2464174.shtml
2. https://english.www.gov.cn/archive/statistics/202603/10/content_WS69afb2c2c6d00ca5f9a09c60.html
3. <https://repository.ceibs.cn/en/publications/how-chinese-companies-expand-globally-despite-headwinds/>
4. <https://rhg.com/research/chinas-manufacturing-fdi-in-asean-grew-rapidly-but-faces-tariff-headwinds/>
5. https://english.www.gov.cn/archive/statistics/202603/10/content_WS69afb2c2c6d00ca5f9a09c60.html
6. <https://finance.yahoo.com/news/chinese-automakers-strengthen-presence-southeast-132424097.html>
7. <https://rhg.com/research/the-global-investments-powering-chinas-ev-push/>
8. www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/s7lu_e.pdf
9. <https://english.cctv.com/2026/02/18/ARTISYFjaAohCVDqBEouEx3b260218.shtml>
10. <https://counterpointresearch.com/en/insights/Global-Humanoid-Robot-Installations-Reach-16%2C000-Units-in-2025-as-Mass-Production-Picks-Pace>
11. <https://english.www.gov.cn/2026special/2026npcandcpcc>
12. <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/china-vows-accelerate-technological-self-reliance-ai-push-2026-03-05/>
13. https://english.www.gov.cn/news/202603/09/content_WS69ae1095c6d00ca5f9a09bb2.html
14. <https://traditional.leidenranking.com/ranking/2025/list>
15. <https://english.news.cn/20251024/37351865985740aa8dcc06ac510bdaa0/c.html>
16. <https://news.cgtn.com/news/2026-03-07/China-says-2025-inbound-trips-top-150-million-up-17-yoy-1Ljy6eDBwyY/p.html>
17. <https://www.artphiloso.com/newsdetail/5-Reasons-Why-Collectors-Are-Turning-to-Chinese-Emerging-Artists.html>
18. <https://www.forbes.com/sites/pamdanziger/2023/01/25/guochao-trend-may-disrupt--western-luxury-brands-dominance-in-china/>
19. <https://jingdaily.com/posts/china-s-millionaire-households-drop-what-it-means-for-luxury>
20. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CN>
21. https://english.www.gov.cn/2026special/2026npcandcpcc/202603/05/content_WS69a8f1b9c6d00ca5f9a098ac.html

技术说明

本次定量调研由益普索英国（Ipsos UK）受汇丰银行（HSBC）委托开展。共有3,231名自愿参与调研的企业主或企业家（包括3,078名现任企业主和153名前企业主）纳入本次定量研究。定量研究采用20分钟的在线问卷调研形式，参与者来自全球17个市场：法国（FR）、中国香港（HK）、印度（IN）、印度尼西亚（ID）、沙特阿拉伯王国（KSA）、科威特（KU）、中国内地（CN）、马来西亚（MY）、菲律宾（PH）、卡塔尔（QAT）、新加坡（SG）、瑞士（CH）、中国台湾（TW）、泰国（TH）、英国（UK）、美国（USA）及阿拉伯联合酋长国（UAE）。问卷提供以下语言版本：阿拉伯语、中文（香港）、英语、印度尼西亚语、马来语、简体中文、瑞士法语、瑞士德语、他加禄语、泰语和繁体中文。多数市场的实地调研于2025年4月19日至5月21日进行，科威特和卡塔尔的调研则于2025年6月6日至6月16日进行。本次定量调研的受访者需满足以下条件：年满18周岁；目前拥有或曾经拥有

企业；可投资资产达200万美元（英国为150万英镑）或净资产总额达2000万美元，且主要居住地（每年居住超过6个月）为上述市场之一。“全体企业家”或“全体”指基于全部样本计算的数值，对英国、中国内地和印度进行了加权处理，以使这些市场在全球平均值中的占比与2024年相应市场的占比保持一致的统计口径。任何市场层面的数据均未进行加权处理。

定性访谈由Resonate Global Advisors LLP受汇丰银行委托开展。共有15名自愿参与的企业主或企业家纳入定性研究。该研究采用30分钟的访谈形式，参与者来自九个市场，包括中国香港、中国内地、卡塔尔、沙特阿拉伯、新加坡、中国台湾、阿联酋、英国和美国。参与定性访谈的受访者需满足以下条件：年满18周岁；目前拥有或曾经拥有企业；可投资资产达200万美元（英国为150万英镑）。数据通过电话或面对面方式收集，实地调研于2025年6月至8月进行。

*受汇率实时波动影响，本报告中美元换算数据可能因不同时间节点采用的汇率而略有出入。

致谢

陈全斌 (Samuel Chen)

汇丰中国私人银行 总监

顾匀 (Phyllis Ku)

汇丰中国私人银行 财富策划主管

梁一辛 (Tommy Leung)

汇丰私人银行 南亚及东南亚区业务主管

Steve Thomas

汇丰私人银行 营销战略主管

Lara Hescot

汇丰私人银行 内容与社交媒体主管

Lydia Collomosse

汇丰私人银行 内容营销经理

媒体垂询, 请联系:

曾亦彤 (Venus Tsang)

汇丰私人银行 高级传讯经理

venus.y.t.tsang@hsbc.com.hk

Tom Williamson

汇丰私人银行 内容营销经理

Hadar Shahar

汇丰私人银行 品牌经理

Jackie Horne

Resonate Global 创始合伙人

Tim Cuffe

Resonate Global 合伙人

Noel de Guzman

Resonate Global Asia 创意总监

陆文婧 (Paris Lu)

汇丰中国 企业传讯经理

paris.w.j.lu@hsbc.com.cn



关于汇丰私人银行

汇丰私人银行为私人投资者、家族、企业主、企业家以及单一家族办公室和多家族办公室，提供投资及财富管理方案。我们的业务覆盖亚洲、欧洲、美洲、中东及北非，致力于为客户连接全球关键机遇。



重要通知

汇丰私人银行是指汇丰在世界各地的私人银行业务，并不代表任何法律实体或关系。汇丰中国私人银行是指汇丰银行(中国)有限公司所经营的私人银行业务。

在中国内地，本报告由汇丰银行(中国)有限公司分发，本文件中的信息仅供一般参考，并不提供任何专业意见（包括但不限于财务、税务、法律或会计等方面的意见）或投资建议或对任何产品和服务的推荐或要约。本资料所含信息亦未考虑特定个人的投资经验、目标、财务状况及有关情况，请勿将本资料视为我行在这些方面提供的意见/建议加以依赖，或将其作为任何投资或其他决定的依据。本资料内的信息可能根据实际情况不时发生变化。投资非存款、产品有风险、投资须谨慎。

仅适用于中华人民共和国境内(不包括中国的以下特定司法区域:香港特别行政区、澳门特别行政区和中国台湾地区)

部分汇丰办公地点仅作为行政联络处或代表处，未获授权销售金融产品或提供投资建议。如需确认汇丰具体网点的服务权限，请访问汇丰私人银行官网（<https://www.hsbc.com.cn/private-banking/>）查阅。在作出任何投资决定前，请先参阅完整的免责声明及条款细则。

©Copyright HSBC 2026



