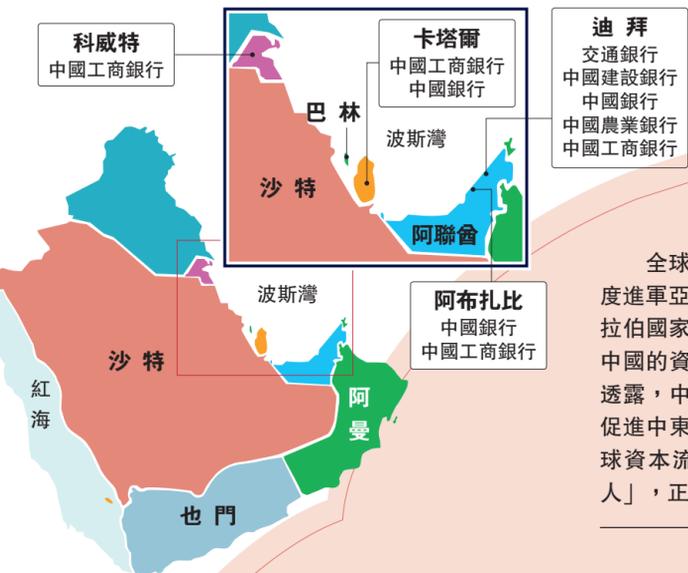


中資五大行在中東布局



新聞透視

全球經濟格局正在重塑，中東資本正以前所未有的力度進軍亞洲市場。據阿拉伯傳媒2024年10月披露，海灣阿拉伯國家合作委員會（GCC）的投資者，在過去一年投入中國的資金達到95億美元（約737.54億港元）。市場人士透露，中東主權基金不僅關注投資回報，更積極尋找能夠促進中東地區產業升級與長期發展的合作夥伴。香港是全球資本流動的核心樞紐，更是內地與國際的「超級聯繫人」，正迎接這場機遇與挑戰並存的考驗。

大公報記者 蔣夢宇

中東主要主權基金 (單位: 億美元)

國家	資產規模
阿聯酋	10570.5
阿聯酋	阿布扎比投資局 (Abu Dhabi Investment Authority)
科威特	9800
科威特	科威特投資局 (Kuwait Investment Authority)
沙特	9250
沙特	沙特公共投資基金 (Public Investment Fund)
卡塔爾	5260
卡塔爾	卡塔爾投資局 (Qatar Investment Authority)
阿聯酋	3410
阿聯酋	迪拜投資公司 (Investment Corporation of Dubai)
阿聯酋	3020
阿聯酋	穆巴達拉投資公司 (Mubadala Investment Company)

註：數據截至2025年1月1日
數據來源：主權財富基金研究所 (Sovereign Wealth Fund Institute)

中東經濟轉型 中資獲主權基金青睞

投資回報以外 更重視產業升級協同

中東主權基金與中資合作案例



聯想集團 (00992)

獲沙特公共投資基金 (PIF) 戰略投資20億美元，並將於沙特首都利雅德建立可持續的製造基地

與沙特公共投資基金 (PIF) 合作，成立合資公司SenseTime MEA，主要推進中東地區向「智慧城市」的發展

商湯 (00020)

蔚來 (09866)

兩次獲阿布扎比政府旗下投資公司CYVN Holdings LLC注資，CYVN持股比例約20.1%，後續共同推出合資企業「蔚來 MENA」

◀中東主權基金積極尋找合作夥伴，希望促進當地產業升級與長期發展。

早前，香港科技園公司行政總裁黃克強隨同財政司司長陳茂波出訪沙特。黃克強告訴《大公報》記者，沙特對新材料及建築技術等領域的創新科技充滿興趣。他觀察到，沙特到處都在進行建造，但勞動力短缺，因此建築技術領域具有很大機會。他補充稱，沙特人口結構年輕，是2034年足球世界盃主辦國，在生物科技領域及運動相關領域都具備潛力。

AI投資及新能源需求旺

關於投資偏好，香港貿發局研究總監范婉兒表示，中東市場非常重視人工智能 (AI) 等領域的投資需求。她援引世界知識產權組織 (World Intellectual Property Organization) 的數據指出，過去十年，全球AI相關專利約有七成來自中國。因此，中東及中國「雙向奔赴」，供需匹配，是雙方合作的基礎。她相信，隨着中東地區尋求經濟多元化，中國新能源企業或迎來機會。

近年，市場一直將中東視作中國光伏產業新一輪海外產能擴張的希望，但合作並非一帆風順。華潤資本管理副總經理兼首席投資官張宗指出，中國及中東的產業契合度，仍需要一段長時間磨合。因為中東現時不僅關注投資回報，更看重企業能否為當地帶來價

值，例如為創造就業機會或促進當地經濟多元化建設。他直言，這是合作中繞不開的問題。此外，他強調，成功的投資不僅是完成交易，更在於如何管理投後資源，以確保項目能夠「幫忙不添亂」。

2024年，光伏晶片企業TCL中環(002129)與PIF、沙特能源設備公司Vision Industries共同投資成立合資公司，推進太陽能光伏晶片在沙特的本土化生產，獲得總投資金額約20.8億美元(約161.5億港元)。

另一方面，中國工商銀行(亞洲)全球資本融資部總經理徐治向《大公報》記者表示，中方與中東地區在基建項目有合作機會，但受限多種因素，包括僱用本地員工的比例，及氣候導致的有限工作時間等，做項目的預算方式模型會與在東南亞及中國不同。

港橋樑功能大有作為

對於香港在其中的角色，范婉兒表示，香港一直是內地與國際的「超級聯繫人」，當雙方合作意願強烈時，香港能夠在其中提供相應服務。她續稱，香港的匯率穩定性及稅務安排，對中東投資者極具吸引力。同時，香港的基金管理人能夠有效結合國內市場洞察與國際標準，是中東資本通向亞洲的理想橋樑。

特區政府亦持續發力，積極推動中東資金與本地市場的對接。港交所(00388)現時已將沙特證交所、阿布扎比證券交易所及迪拜金融市場納入認可證券交易所名單，進一步便利中東企業在港的融資活動。憑藉政策、區位及創科等多重優勢，相信港企能夠乘着這股東風，未來與中東的合作「水到渠成」，共創地區經濟的新增長點。

支付寶籌備開通沙特線下服務

海外開拓

近年，中資金融機構加速布局中東市場，阿聯酋及沙特作為該區域金融及旅遊樞紐，成為中資企業拓展海外市場的重要根據地，中資入駐亦為當地金融市場注入新動力。其中，支付寶正在沙特落實開通線下服務，而中國五大銀行匯聚阿聯酋，進一步深耕當地市場。

中國遊客消費潛力不斷釋放，內地數字支付巨頭支付寶也迅速擴展合作版圖，現已與阿聯酋四家本地持牌收單機構合作，其中前三大機構的自有商戶覆蓋率高達90%。

中國五大銀行匯聚阿聯酋

螞蟻國際Alipay+業務中東及非洲區域負責人譚駿表示，支付寶升級為Alipay+之際，Alipay+、支付寶及收單機構於2024年基本做到阿聯酋商戶的全覆蓋。他強調，支付寶及Alipay+的合作模式會根據各國市場特性靈活調整，在本地二維碼支付技術成熟的地區，平台將進一步探索與本地網絡合作的方式，提升商戶受理服務的規模化。

至於未來計劃，譚駿透露，早前沙特旅遊局與支付寶母公司螞蟻集團在北京簽署合作諒解備忘錄，有望在沙特開通支付寶線下服務，現時正積極推動項目落地。

2024年是中資與中東合作收穫豐碩的一年。除了數字支付的亮眼表現，傳統金融機構亦在區域內取得重大進展。其中，沙特公共投資基金(PIF)與多家中國金融機構簽署總值500億美元(約3882億港元)的諒解備忘錄，旨在通過債務與股權形式促進雙向資本流動。參與機構包括中國農業銀行(01288)、中國銀行(03988)、中國建設銀行(00939)、中國工商銀行(01398)、中國出口信用保險公司及中國進出口銀行。

值得一提的是，中資銀行在該地區拓展也取得新突破。2024年10月，工商銀行透露與阿聯酋某龍頭企業簽署跨境併購方顧問協議，進一步深耕當地市場。同年11月，交通銀行迪拜國際金融中心分行正式開業，標誌着中國五大行匯聚阿聯酋。



▲沙特旅遊局與支付寶在北京簽署合作諒解備忘錄。

巴林市集繁華 中國手機受歡迎

採訪手記

巴林位於中東海灣地區，現代與傳統交織。記者走訪該國首都麥納瑪的市集 (Souq)，夜晚酷熱散退，晚風吹拂，倒是適合散步閒逛。市集上，手工藝品、香料和傳統服飾琳瑯滿目，旋轉的琉璃燈帶着遊客走進「一千零一夜」的童話世界。更有趣的是，還能看到華為、小米、Oppo及Vivo等中國品牌的櫃檯，當是中東與中國貿易緊密的最好例證。街道兩側最矚目的，當是數不清的金飾店，想必是巴林居民的「心頭好」。

海灣航空大量放映「寶萊塢」

無論是店舖老闆，或是消費者，都可見到來自印度及巴基斯坦的面孔。這裏人口結構多樣化，外來移民佔相當大比例，並在建築業、服務業和零售業等領域扮演着重要角色，亦對當地的飲食和文化產生深遠影響。海灣航空 (Gulf Air) 往來巴林的航班上，也可看到許多「寶萊塢」的印地語電影。但若是巴林生活，無論在高級酒店還是小巷弄弄，使用英文幾乎可以解決所有日常交流，無需擔心語言障

礙。支付方面，Visa與MasterCard仍是主流。此外，記者驚喜的發現，巴林在性別平等方面十分值得稱讚。政府機構中可以看到很多女性的身影，走在街頭，穿戴各類服飾的女性自由地出入。相較於其他阿拉伯國家，巴林的社會更加開放、包容，世俗化程度較高。記者還看到一對穿着傳統服飾的男女，手牽手悠閒地在市集中漫步，為這個國家增添別樣的風情。

大公報記者蔣夢宇

巴林貨幣1兌20.65港元

話你知

巴林王國 (The Kingdom of Bahrain) 坐落於波斯灣西南部的島國，人口年齡中位數僅33.6歲。2023年國內生產總值為360.9億美元，金融業發達，全球近400家金融服務機構在巴林設有辦事處。此外，該國貨幣巴林第納爾 (BD) 是世界上第二值錢的貨幣，1BD約等於2.65美元，即20.65港元。

巴林闢地建「龍城」 推優惠吸華商進駐

規劃發展

近年來，中東資本市場與大中華區的合作日益增強，海灣國家亦為華商出海提供重要平台，當中位於波斯灣西岸的巴林，為華商規劃佔地超10萬平米的龍城 (Dragon City)，以優惠政策及完善的規劃，吸引近800間商舖進駐。

活躍在中東市場的中國商人金育權從事服裝生意，在巴林、沙特及科威特等地銷售從意大利生產的服飾，現時在巴林龍城擁有4間商舖。他稱，巴林的營商環境相對開放自由。為



▲中國商人金育權從事服裝生意，活躍於中東市場。大公報記者蔣夢宇攝

吸引華商入駐龍城，巴林政府提供了很多優惠政策，如入駐公司不需要擔保人，享受100%的公司所有權。

設施完善 面積超10萬平米

他續稱，龍城功能分區明確，硬件設施完善，佔地面積超10萬平米，有15個門可供進出，從長遠發展的角度具備優勢。他透露，龍城的商戶多是在迪拜積累了一定經驗後，選擇巴林擴展業務。

然而，地緣政治風險加劇，對經濟發展造成不利影響。金育權表示，面對地區衝突，中東消費者普遍選擇縮減開支，造成商業銷售受壓。此外，因航線受阻，貨物運輸亦遭費用及運時增加的問題。他表示，其服裝店舖相較於2022年，月零售額銳減15萬歐(約125萬港元)。

但金育權對巴林市場的長期發展依然充滿信心。他強調，巴林對外開放和國際市場接軌方面，有着很大優勢，要提高銷量並打開市場，最重要的還是打造品牌，提高產品的知名度和質量。