



▲香港要把綠色轉化為競爭力，靠的是落實到制度與市場細節上，標準要清晰，金融要接得上項目需要。

經濟觀察家

經濟與發展一直以來是香港特區政府的核心治理內容與目標，而香港靠什麼繼續吸引投資、創造好工作、維持公共服務的承擔力呢？本文將結合筆者自身的工作經歷及長期以來對環球經濟的關注，深入探討綠色發展怎樣成為香港未來經濟發展的「原動力」。

綠色發展重塑香港競爭力



至誠
林至顯

「綠色」不應只被視為價值宣示或形象工程。更現實地說，綠色與可持續正在成為國際貿易、融資與供應鏈的新門檻；當各地把披露、核驗與合規制度化，市場最在意的已不只是「態度」，而是「可否被信任」。

數據可核驗 規則接軌國際

不少人對綠色議題的第一反應，是擔心它會加重企業負擔。此類憂慮有其合理之處，也必須正視。但若只把綠色理解為成本，便容易忽略另一面：當主要市場把碳披露、可追溯供應鏈、可持續金融等要求逐步寫入規則，企業若未能提供可信數據，面對的可能不止是額外程序，而是更高融資成本、更嚴格的採購門檻，甚至被排除於某些市場之外。換言之，綠色不只是「做得更好」的選項，也可能是避免被動與風險外溢的必要投入。對香港而言，問題並非要不要跟潮流，而是能否把潮流轉化為自身的優勢：把綠色做成一套可用、可信、可交易的權力。

香港的定位向來不是拚產量。若說香港有什麼最值得珍惜的資產，除了背靠祖國、連通世界的地理與網絡，更重要的是制度與專業：金融工具、法律架構、風險管理、國際對接與跨境爭議處理。筆者因工作經常在一些對外交流場合聽到的共同關注，往往不是「講得多漂亮」，而是披露是否可信、數據能否核驗、規則能否與國際接軌。很多投資者並非反對轉型，甚至願意投入；他們真正顧慮的是不確定性：標準是否經常改動？資訊能否比較？責任是否清楚？這些看似技術的疑問，其實就是香港最擅長處理的事——把複雜規則變成可執行的制度安排，把風險說清楚，讓市場敢於做決定。

與此同時，要讓綠色真正成為經濟的「原動力」，關鍵在於把轉型由少數大企業的自發行動，變成整個市場都能參與的制度安排。現實是，最需要支援的往往是資源最少的小企：它們未必缺意願，而是缺人手、



▶香港綠色路線其中一環是樓宇節能，把資金引進來。

缺模板、缺可信的數據方法。若披露與核證只靠企業各自摸索，結果很容易是「大公司做得到，小公司被淘汰」，既加劇產業斷層，也不利於香港的多元就業。

因此，香港特區政府可把「降低轉型摩擦」視為一種公共服務：一方面，建立更清晰的本地指引與常用行業範本（例如零售、餐飲、物流、物管等），讓企業在合理成本下完成基本披露，避免每次都從零開始；另一方面，培育與引入更多第三方核證與碳審計的專業供應，並透過數碼化平台把常見文件、核驗證明與部分碳數據「一次整理、跨部門、跨機構可用」，減少重複提交。更重要的是，要為企業提供「循序漸進」的路徑：先由簡入繁，先從可量化、最影響成本的環節做起，讓市場在看得見的收益中建立信心。

形成可持續的專業生態

因此，談香港的綠色路線，不宜停留在「發行了多少綠債」的數字競賽。更重要的是，香港能否把綠色金融由「集資」升級為「市場」：既能把資金引進來，也能把項目結構化、把風險管理起來，從而形成可持續的專業生態。這裏既有產業面的課題，也有民生面的落點。

舉例來說，樓宇節能是最典型、也最容易被忽略的一環。香港用電相當部分源自樓宇；要减排，很多時不是靠一句口號，而是靠冷氣、照明、升降機與管理系統等「不顯眼」但實在的改造。若這些改造能配合一致的核證方法，把成效轉化為可核驗的數據，再連接銀行融資，節能便可成為可預期的投資市場。

特區政府也應在加大對舊樓安全治理與升級改造的同時，同步植入綠色元素，將消除安全隱患與提升能源效益相結合，化危為機，為機電與工程行業創造更穩定的升級空間。

同樣道理也可放到交通轉型上。社會對電動巴士、電動的士並不陌生，但真正的難題往往不在「要不要做」，而在「如何做得可持續」。車隊更換需要資金，充電設施需要配套，維修網絡與電池壽命更涉及營運

與殘值風險，而電動車的安全性也是公眾的重要考量。若香港能把融資、保險與營運風險的安排做得更成熟，便能把轉型的短期壓力，轉化為長期更穩定的營運效率，讓企業願意跟進，市民亦能感受到改善。

從產業與外向型經濟切入，貿易供應鏈面對的挑戰更為直接：以筆者熟悉的供應鏈領域來說，競爭不止是速度，更包括可追溯、可合規、可核驗。很多出口企業的痛點，是不同客戶與市場要求的文件格式各異，重複填報既耗時又易錯。若香港能推動數碼化與標準化，逐步把合規文件、核驗證明與碳數據整合，做到「一次填報、可多方使用」，就能替企業減少制度摩擦，提升香港作為區域供應鏈樞紐的黏性與附加值。這不僅是「科技治理」的展現，更是實實在在的營商效率。

航運亦然。全球航運正面對燃料轉型壓力；香港若要維持國際航運中心地位，需要更清楚的路線圖推動港口效率提升，同時把香港既有的租賃、融資、保險、法律等高端服務串成一套「可落地」的方案。香港未必需要在每一個環節做到最大，但必須在關鍵環節做到最可靠——因為在新規則之下，可靠本身就是競爭力。

同時，當這些綠色措施初見成效，如筆者在本專欄上一篇文章《香港宜力爭成國家的「國際會客廳」》中所論述，香港便更有底氣發揮「國際會客廳」的作用。我們不僅是參與者，更是示範者，可積極爭取主辦更多國家級乃至世界級的環保會議，向世界展示中國與香港在綠色發展上的實質進步。

理性看待投資回報

當然仍有人會問：在本地經濟復甦之際，推動綠色會否令企業「捱多一刀」？筆者認為，這問題值得認真對待，但要把握算完整。短期內，合規確會增加成本；然而，若制度設計得當，綠色投入將換來長遠回報：其一是市場可得性，減少因標準不符而失去訂單；其二是資金成本，可信數據有助降低風險溢價；其三是抗波動能力，準備充分者更能掌握主動。

歸根究底，香港要把綠色轉化為競爭力，靠的不是把「綠色」掛在牆上，而是把它落到制度與市場的細節裏：標準要清晰，核驗要可操作，金融要接得上項目需要。當這些基礎做得夠實，香港最核心的資產—信用與專業—便能在新一輪全球規則變化中再「厚」一層，從而支撐產業升級與城市韌性。綠色不是額外成本，它是香港重新確立競爭力的必由之路。

（作者為港區全國人大代表、廣東省政協委員）

打造高端航運機構聚集高地



航跡
王永新

在全球航運業格局深刻變革的今天，香港國際航運中心建設正處在轉型升級的關鍵時期。作為航運業的重要參與者，筆者深知，單一依靠碼頭業務已難以支撐香港航運業的持續發展。

縱觀全球航運中心的發展軌跡，倫敦聚集超過1700家航運服務機構，新加坡吸引全球十大海運公司中的九家設立區域總部，這些成功案例都昭示着一個真理：高端航運機構的聚集度，才是衡量國際航運中心競爭力的關鍵指標。

反觀香港，雖然擁有約800家航運相關企業，但在機構質量和結構上仍存在明顯不足。數據顯示，香港航運服務機構中以中小型船舶代理和貨運公司為主，具有全球影響力的決策型總部和高端服務機構仍顯匱乏。這種結構性問題若不解決，香港在國際航運中心競爭中將難以保持領先地位。

重點吸引三類核心機構

在筆者看來，香港應當制定內容具體、措施量化、特色鮮明的招商引資策略，重點吸引三類核心機構：首先是跨國航運企業的區域總部，這些機構能夠帶來區域業務的主導權和產業鏈的掌控力；其次是國際專業服務機構，包括頂尖的船舶融資銀行、保賠協會、海事律師事務所等，它們是航運「軟實力」的重要載體；再次是重要國際組織分支，如國際海事組織區域辦事處等，這類機構能顯著提升香港在國際航運治理中的話語權。

政策支持方面，需要設計具有國際競爭力的政策體系。可考慮為符合條件的航運總部機構提供首五年利得稅減半的優惠，將高端人才個人所得稅率上限設定在15%，這些措施與新加坡等競爭對手相比具有明顯優勢。同時，要為機構高管提供粵港澳大灣區便利通行安排，設立人才服務專窗，解決其居留、子女教育等後顧之憂。甚至可以透過與前海、南沙的政策對接和貫通，創造全球領先的航運營商環境和整體解決方案。

空間布局方面，筆者建議在九龍東或港島新建「航運總部大廈」，為入駐機構提供首三年30%的租金補貼。在北部都會區規劃中預留「航運服務園區」用地，以優惠地價吸引航運機構集群發展。這些措施將形成吸引機構聚集的政策合力，助力香港打造區域性航運總部基地。

在鞏固傳統航運業務的同時，香港需要以更大力度關注和培育新興業態。航運科技領域正迎來爆發式增長，據行業預測，到2027年全球航運科技

市場規模將達到380億美元。香港應把握這一趨勢，設立一定規模的航運科技創新基金，採用「政府引導、市場運作」模式，重點投資智能船舶、綠色技術、數字平台等創新項目。

同時，要建設高水平的「海事科技實驗室」，配備船舶模擬器、燃料測試設備等專業設施。這個實驗室應當成為航運科技創新的公共平台，與內地知名海事院校合作，建立技術轉移和成果轉化通道。

特色產業集群培育也值得重點關注。香港可以依託專業服務優勢和法治環境，借助AI和大數據技術革新，大力推動船舶管理、海事檢驗、保險、融資、法律仲裁等高端航運服務的迭代創新，形成技術和成本領先優勢。目前，亞洲第三方船舶管理市場正在快速增長，香港有望成為區域船舶管理基地。

建高水平交流平台 增影響力

打造具有國際影響力的行業交流平台至關重要。香港的目標應該是將「香港海事周」升級為全球最具影響力的航運盛會，加大政府配套資源的投入，除了原有的品牌活動「世界航商大會」、「亞洲物流航運及空運會議」之外，固定設立「全球船東峰會」、「航運科技峰會」、「綠色航運論壇」等品牌活動，不斷豐富國際航運交流的持續性和常態化內容。政府也可以考慮創辦「香港國際航運展」，每兩年舉辦一次，展示最新航運技術和服務。

構建行業協作網絡同樣重要。可以整合香港船東會、航運物流協會、航商總會、航運界聯誼會、物流協會眾多現有組織，成立「香港航運協會聯合會」，建立與政府部門的常態化溝通機制，代表業界統一發聲。同時，在中環或金鐘設立高端行業交流機構，為航運精英提供非正式的交流空間，定期舉辦沙龍、講座等活動。

完善專業服務配套是不可或缺的一環。要支持本地律師事務所發展海事法律業務，引進國際頂尖海事律師事務所設立分所，建立專業的海事案件審判團隊。同時，鼓勵發展航運專業的會計、稅務、諮詢公司，引進專業的航運人力資源和培訓機構，構建完整的專業服務生態鏈，為航運機構提供全方位專業支持。

高端航運機構的聚集是一個量變到質變的躍升過程，將從根本上重塑香港航運業的價值創造模式。這需要香港特區政府展現戰略遠見，以「築巢引鳳」的智慧營造一流的營商環境，以「生態系統」思維培育多元化的機構集群。更需要業界同仁的共同努力，在競爭中合作，在合作中共贏。

（作者為招商局能源運輸股份有限公司總經理）

內地客源增 港樓大成交陸續來



樓市
廖偉強

筆者在早前的專欄中，曾提出2026年樓市的五大現象，其中三項分別是「樓價升勢更強勁」、「內地客比例進一步上升」及「大額成交陸續有來」。當讀者細心咀嚼，就能發現三者其實是在同一條脈絡上。內地客源愈多，內地經濟的變化對香港樓市的影響就愈直接，而他們的購買力亦會成為左右樓價升幅的關鍵。

居住需求與投資需求齊升

對內地買家而言，香港物業具備多重吸引力。對已來港定居的家庭，是生活必需；對高資產人士，是高質的收藏品；而對不少中產階層，更是一種安全可靠的資產配置。究其原因，就是香港地產市場成熟透明，法律制度完善，新盤不存在「爛尾」風險，買賣流程清晰，令他們更願意在此部署。加上兩地交通愈來愈便利，跨境看樓、簽約、裝修都變得輕鬆，沒有海外置業那種資訊

不對稱的風險。

內地經濟在去年開始回暖，12月製造業PMI升至50.1，重返擴張區間，並高於市場預期。今年是「十五五」開局之年，政策支持力度預期會更大。經濟改善，內地客的信心自然提升，購買力亦會同步增強。這意味2026年內地客源不僅「量」會增加，「質」亦會提升，他們的預算將更高，目標物業更集中於優質項目，從而推動大額成交持續出現。

剛過去的聖誕長假期，樓市表現強勢。十大二手屋苑成交按周急升1.2倍，重返雙位數水平，創六周新高。新盤市場亦保持活躍。值得注意的是，聖誕節並非內地假期，因此內地客源在期內保持平穩，成交上升反映本地買家預期樓價加速上升。

筆者相信，2026年將是內地客源質與量同步升級的一年。他們的入市節奏、預算及目標物業類型，都會成為推動樓市升勢的重要力量。

（作者為利嘉閣地產總裁）

