



▲▲伊朗有在戰後進行龐大重建工作。左圖為首都德黑蘭在戰前的市貌，上圖為一名男孩在損毀的建築廢墟上進行清理工作。

# 建築材料搶手 基建工程龐大 融資需求強勁 伊朗重建藏三大機遇 涉資達千億

## 中東市場危與機

中東戰事不斷，當大眾為油價飆升及供應鏈受阻而擔憂之際，具敏銳觸覺的商界領袖，已洞悉危機背後蘊藏的龐大機遇。

商會人士分析指出，借鑒伊拉克戰後重建經驗，未來伊朗重建有望形成千億元級別龐大市場，並且衍生出三大機遇。一是工程機械、鋼鐵、水泥及通訊設備等物資需求激增；二是海量的重建工程，這兩項均是中資企業的強項，若結合香港在顧問服務及工程管控的優勢，將會如虎添翼；三是融資需求龐大，香港作為國際金融中心可發揮關鍵作用。因此，港商宜與內地企業「併船出海」，共同爭取這塊千億商機的大餅。

大公報記者 李永青

談及中東戰事，總令人想起的景象，除了各處頑垣敗瓦外，大多數人擔憂能源價格急升而拖累經濟。然而，縱橫商界多年、看盡風雲幻變的香港工業總會名譽會長郭振華及廠商會副會長吳國安腦海中，卻是一幅幅戰後重建的景象及當中的機遇。他們異口同聲指出，中東亂局少不免會有短期陣痛，但中、長期而言，卻是「危中有機」，更是機大於危，呼籲港商不要自亂陣腳，要耐心等待及為戰事平息後的市場復甦做好充分準備。

伊朗受多輪攻擊後，可謂百廢待興。郭振華向《大公報》表示，將來戰事完結，伊朗面對房屋倒塌、道路斷裂、電廠及通訊設施廢棄等大量斷垣殘壁的景象，背後卻蘊藏着千億元級別的重建商機。

### 中資企業技術領先 勢成重建主力

郭振華預料，未來伊朗戰後重建的情況，與伊拉克相若。過往中資企業憑着領先的技術、豐富的經驗及極具競爭力的價格，戰前已在伊朗取得大小各樣工程，料日後可望成為重建主要力量之一。事實上，自2022年以來，中資企業已成為中東地區最大的基建工程承包商，估計市佔率達40%，一方面為中東地區的經濟建設作出強有力的支撐，亦為企業取得更大發展空間。

吳國安亦有類似看法，指中資企業在爭取相關生意上具不少優勢。首先，中國與伊朗一直保持友好關係，伊朗較信任中企，且不少中企戰前已參與當地工程，與當地打交道上有一定經驗，加上中企的工程質素理想，價格具競爭力，料可在重建工程上取得佳績。

### 港工程師水準專業 有助項目把關

郭振華認為，香港工程師在顧問服務與管控工程具很高專業水準，可為中資企業項目把關，另有不少人精於智慧城市與綠色基建，迎合市場需要。

由於重建工程浩大，郭振華估計，屆時鋼材、水泥、五金、電子設施、工程機械等將成為搶手貨，而中資企業在相關產品的性價比超高，交付期短及產能充裕，可用較短時間內滿足重建需要，且部分中資企業已與伊朗企業合作多年，熟悉當地營商環境，有利更易取得合約。

吳國安亦指出，重建工作可能需時5年或以上，估計鋼筋、水泥、砂石、防水卷材、太陽能板、可攜式光電系統、電線電纜、鋁型材、門窗、玻璃、小型發電機組、五金等將需求大增，正好內地企業是相關產業領頭羊，絕對有能力提供大量性價比高的產品，滿足重建需求。

在重建融資上，郭振華與吳國安均預估，資金需求將達千億元之巨。香港作為國際金融中心，在項目融資、債券發行等經驗豐富，不僅能為重建工作注入金融活水，亦能藉此進一步鞏固香港作為國際金融中心的地位。

### 商界看中東戰後重建商機

**香港工業總會名譽會長 郭振華**

- 伊朗戰後重建商機巨大，中資企業可望成為重建主要力量之一，港商應與中資公司合作才能事半功倍。

**廠商會副會長 吳國安**

- 伊朗戰後重建將對鋼筋、水泥、太陽能板等將需求大增，內地企業是相關產業領頭羊，料受惠甚深。

**香港中華出入口商會副秘書長 李志峰**

- 中東對中國產品有巨大需求，港商應積極發掘當地可靠的代理商或零售商，助內地廠家打通銷售渠道。

**香港中小企經貿促進會會長 黃達勝**

- 香港作為國際金融中心，能夠將高風險項目轉化為可投資產品，讓全球資本精準對接重建項目。

**香港—中東經貿協會副會長 俞國偉**

- 沙特阿拉伯的「2030願景」推動經濟多元發展及社會改革等，料香港產品有力在當地佔一席位。

## 「站在巨人肩上」港商宜夥內企同行

降低風險

針對港商如何把握伊朗戰後重建的龐大商機，香港工業總會名譽會長郭振華指出，伊朗重建市場潛力巨大，但伴隨高風險，呼籲港商不宜單打獨鬥，而應採取「站在巨人肩上」的策略，積極爭取成為參與重建的中資基建或工程企業的供應商。此舉既能有效規避直接投資風險，亦能間接分享重建紅利。

儘管中東戰事終結之時難以預料，但郭振華深信，一旦停戰協議達成，伊朗政府必把重建列為首要任務。鑒於重建工作涉及眾多民生議題，將刻不容緩，主要商機集中在受損建築與基礎設施的修復及新建。據悉，戰前已有不少大型國企進駐伊朗，參與電廠、輸電網及通訊基礎設施建設，憑藉在當地豐富的營運經驗、高效的工程執行力及具競爭力的報價，這些中資企業極有望承接各類重建項目。

至於如何協助港商分一杯羹，郭振華向《大公報》表示，期望特區政府、香港貿發局及各主要商會開展專項研究，釐清伊朗戰後重建的工程需求及緊缺物資，梳理港商在各領域的優勢，再由貿發局等機構在內地舉辦商務及技術對接會，邀請具備承建能力的內地企業與港商進行精準配對，此舉有助港商爭取成為這些公司的供應商。

### 發揮聯繫人優勢 打通渠道

香港中華出入口商會副秘書長李志峰向《大公報》表示，當前中東最大問題在於戰事不斷，港商只能靜觀其變。但從中、長期而言，中東市場潛力很大，因中東地區對中國產品有巨大的市場需求，惟許多優質產品尚未充分覆蓋中東，港商應積極發掘當地可靠的代理商或

零售商資源，協助內地廠家打通銷售渠道。在此過程中，香港可以發揮其獨特的「超級聯繫人」角色，善用香港國際化程度高、人員往來便利的優勢，解決語言溝通障礙，並針對當地用戶習慣進行產品與服務的配整。

### 文化差異大 事前深入調研

李志峰表示，拓展中東的關鍵在於能否跟當地企業建立深厚的信任關係，但因中東法制、文化傳統及商業習慣與香港乃至內地存在顯著差異，企業必須深入當地進行調研，精準適當地規畫與習俗。他強調，要有在充分理解及尊重當地文化的基礎上，方能克服障礙，實現可持續的發展。

香港—中東經貿協會副會長俞國偉向《大公報》表示，在眾多中東地區中，較看好沙特阿拉伯，其「2030願景」推動經濟多元發展、更注重外來和私人投資及推行社會改革等。其中，該國開放娛樂、旅遊等新產業，藉此減少對石油的依賴，又推動投資法規和社會改革，為企業創造更有衝勁活力、開放和現代化的營商氛圍，且當地人十分接受外國品牌，料香港產品有力在當地佔一席位。



▲中東文化傳統及商業習慣與香港有顯著差異，企業必須深入當地進行調研。

## 港可制定專屬融資方案 精準對接重建

優勢所在

待伊朗戰事完結後，重建資金需求規模有望衝上千億元級別，龐大的資金缺口亟需成熟的國際金融平台對接。香港中小企經貿促進會會長黃達勝認為，香港作為國際金融中心能擔當此重任。首先，香港擁有眾多頂尖的財金機構，能對複雜的重建項目進行國際公認的風險評估與定價，設計多層次的投資架構，將高風險項目轉化為可投資產品，將全球資本精準對接重建項目，這既解決重建資金的問題，亦可鞏固香港國際金融中心地位。

黃達勝向《大公報》指出，伊朗重建需要天文數字的資金投入，勢必要巨額融資，香港作為國際金融中心，具備完善、高度國際化的金融生態體系，擁有多元化的融資工具與渠道，能針對重建項目的風險程度、資金規模與回報周期，度身定製融資方案，徹底打通全球資本對接伊朗重建的核心通道。

### 有利建大宗商品生態圈

另外，香港作為全球規模最大的離岸人民幣業務樞紐，匯聚海量離岸人民幣資金池，又擁有成熟完善的債券市場、私募股權

與融資平台，可靈活搭配股債結合、銀團貸款等多種模式，有效應對重建資金需要。

他又認為，香港依靠金融中心優勢，整合大宗商品交易、離岸結算、貿易融資、風險管理、倉儲物流等服務，建立覆蓋中東、對接內地龐大消費與生產市場的大宗商品生態體系，推動大宗商品人民幣離岸結算，爭取大宗商品定價與結算話語權，這亦有利香港建立大宗商品交易生態圈。如此，不僅能為伊朗重建提供穩定的資金支持，亦能豐富香港金融業務版圖，讓國際金融中心的功能力更穩固，達到一舉三得之效果。

## 伊朗電商產業增長快 港商可小注試水溫

新興產業

除了龐大的重建工程外，伊朗戰後對物資的渴求亦迎來爆發式增長。儘管部分港商因對伊朗市場陌生而持觀望態度，但深耕中東市場的港商指出，該國蘊藏着被低估的巨大潛力。特別是近年伊朗電商產業突飛猛進，2024年市場規模料80億至100億美元，按年增幅達20%至30%。在該國8500萬人口中，網購人數約3500萬，市場潛力巨大，是港商小注投資的好機會。但要注意的是，美國長期制裁伊朗，為減少影響，建議成立新公司單獨處理伊朗生意。

「愈來愈多港商關注中東市場，但多數忽略伊朗的潛力，這可能與美國制裁該國有關，其實伊朗市場潛力很大。伊朗人口逾8500萬，料30歲以下佔總人口逾半，許多為電商的主要消費

群，對美妝與護膚、消費性電子需求很大，這些正好是港商強項，香港產品在當地大有可為。」他強調，鑒於伊朗政局偶有波動，港商在進軍該市場時應秉持「審慎低調、悶聲發財」的策略，避免高調。

### 中國品牌手機家電受歡迎

談及伊朗市場潛力，該港商指出，伊朗消費者很重視產品實用性，亦關注產品能否融入當地文化，故兼具高性價比與文化適應性的中國產品深受青睞，特別是售價在200至500美元的手機，中國品牌廣受歡迎，而其他性價比高的美妝與護膚、家電亦不乏買家。因此，他建議，港商可採取「代理商分銷」或「跨境電商」模式拓展。初期宜採用「小批量試單」策略，待建立互

信後，再謀求長遠合作。

### 倡設獨立公司處理對伊業務

另一方面，必須正視嚴峻的地緣政治風險。鑒於美國制裁伊朗，強烈建議有意涉足伊朗業務的港商，務必設立獨立的公司專門處理相關業務，以建立嚴格的「防火牆」，避免因做伊朗生意而波及原有的美國業務，導致被制裁或禁入美國市場。

此外，伊朗政府對進口商品的檢驗檢疫標準十分嚴格，規定範圍內的產品須通過強制性符合性驗證(VOC)，並取得裝船前檢驗證書(COI)，未獲認證的產品將無法清關入境。因此，港商在成本核算時，必須將各類檢測費用、認證成本及潛在的物流滯留風險納入考量，以免因合規疏漏



▲伊朗消費者垂青中國品牌，包括售價在200至500美元的手機。

而造成損失。總括而言，他指出，伊朗戰後重建是一大機遇，但商機與風險並存，成功與否極大程度上考驗港商的智慧與膽識。「提及前往迪拜經商，很多人爭往去；但若去伊朗，則十人中未必有一人敢於嘗試。反觀內地商人，更具備『富貴險中求』的魄力。」