

港與沙特合作 交易所簽備忘

特首：與當地投資大臣會面後 將啟動投資協定正式談判

李家超昨日在沙特於香港投資論壇暨新春晚宴上致辭時表示，沙特在《2030年願景》推動下，成為海灣地區強大經濟體，外國直接投資亦正在不斷增長，而香港作為國際金融中心可以與沙特加強雙邊合作。「香港和沙特經過多輪富有成效的探討，以及我與沙特投資大臣會面後，將會啟動促進和保護投資協定（投資協定）的正式談判。」

沙特致力轉型為全球供應鏈中心

出席同一場合的沙特投資部大臣 Khalid Al-Falih 表示，沙特去年首季經濟增速達到雙位數，當地同時定下 2030 年時吸引 3.3 萬億美元投資的目標，認為中國，尤其是香港可以起到重要推動作用。「沙特正轉型為全球供應鏈中心，對於中國和香港公司而言將會是很好機會，可以利用沙特作為一個平台。」

港交所冀探索更多合作領域

對於今次的合作，香港交易所集團行政總裁歐冠昇表示，高興與沙特證券交易所集團簽訂合作備忘錄，繼續致力推動連接世界、共建可持續未來的戰略。沙特阿拉伯王國和毗鄰的中東地區是世界上最具活力和令人振奮的經濟及创新中心之一，亦是全球增長速度最快的投資者群體。香港和香港交易所的市場為國際投資者和企業提供大量機遇，包括透過其獨特的互聯互通計劃連接中國內地市場。這份協議標誌雙方加強協作，期待共同探索更多未來合作領域。而沙特證券交易所行政總裁 Khalid Al Hussan 表示，這次簽訂的備忘錄，有助未來拓展沙特與香港市場互掛上市和其他合作的安排。

尚海龍：中東市場大 潛質佳

隨同李家超出訪中東的立法會議員尚海龍昨日接受香港文匯報訪問時表示，是次香港與沙特企業或機構達成六份合作備忘錄或合作意向書，範圍包括金融、高新科技等，這些範疇不但沙特方面高度重視，亦說明香港業界未來發展的前景相當廣泛。至於香港與沙特的金融科技商貿合作，會對香港的經濟帶來多大的刺激作用，尚海龍認為，中東市場大，潛質佳，期望這些長期合作能出現很好的成績。

市場人士：與沙特提升合作可吸「油資」來港

香港文匯報訊（記者 周紹基）對於港交所昨日與沙特證券交易所集團簽署合作備忘錄（MOU），香港市場人士認為，香港與沙特阿拉伯的互補性強，而俄烏衝突後顯示美元資產風險變高，兩交易所合作可吸「油資」來港。他們認為，合作屬多贏局面，也向全球突顯香港開拓新市場的決心，以及表明疫後重新出發的信號。

立法會金融服務界議員李惟宏昨日對香港文匯報表示，歡迎港交所與沙特證券交易所簽署合作備忘錄，這將有助港交所拓展擁有龐大資金的中東市場，並充分發揮香港作為「超級聯繫人」的角色，透過既有的互聯互通機制，能夠有效地將內地與中東投資者和資金連接起來。對香港市場而言，由於兩地會在金融科技、ESG、互掛上市等方面合作，相信可進一步豐富本港金融產品，刺激市場交投量。

他期望，港交所能與更多地區，如東南亞等新興經濟體的金融市場合作，幫助內地和香港「走出去」，進一步鞏固香港國際金融中心地位。

助港吸大量資金 刺激交投量

資深金融及投資銀行家溫天納亦向香港文匯報表示，今次兩地交易所簽訂合作備忘錄，展現兩地在合作發展上有很大的誠意。他形容這是香港近年來在國際合作上的一大突破，認為香港與沙特的互補性強，合作能帶來多贏局面，既有助沙特把龐大的資產多元化，也有助本港吸納到大量資金，刺激市場交投量，從而使港股能做大做強。更重要的是，兩地合作可推動人民幣國際化，這也是中國未來一個必須經過的歷程。

至於市場希望吸引沙特阿美來港上市，溫天納表示，今次兩家交易所的合作規模宏大，絕非為了吸引一兩家沙特企業來港上市那麼簡單。事實上，中東資金一直有投資港股市場，不少本港大型 IPO，過去都有着中東投資基金的身影，甚至是很中資股的原始股東，所以中東資金可謂「老投資者」了。

溫天納認為，中東資金對港股有高度的認識，但他們過去未有大量投資於本港市場。未來本港上市公司，會更多地設立人民幣櫃台，這將有助本港股市吸納國際性人民幣資金，他期望下一步，香港可以有更多國債掛牌，豐富本港的金融產品，也讓中東的「油資」可以在港落地。



李家超在LEAP 2023科技展與沙特阿美主席及行政總裁Amin H. Nasser（左二）會面。

重申港開放 與世界無縫連接

香港文匯報訊（記者 鄭濬文）在沙特訪問的香港特區行政長官李家超昨日聯同部分代表團成員與當地傳媒見面，重申香港已重新開放，與世界無縫連接，更介紹日前特區政府推出的大型「你好，香港！」活動，歡迎世界各地遊客來港參加大型體育、藝術和文化盛會。

港是吸引長期商業部署好地方

李家超指出，國家主席習近平去年底出席首屆中阿國家峰會時指出，中阿需要推動高質量合作，加強經貿、能源、基建等領域的夥伴關係，而香港作為國際金融中心，可以透過全面合作，為中東和其他「一帶一路」國家作出貢獻，為不同規模企業創造機遇。「香港擁有非常簡單的低稅收制度，加上普通法體系與世界多個國際城市齊齊，都是吸引長期商業部署的好地方，相信香港對沙特而言具有吸引力，可以提供多元化投資機會，包括在港上市以及綠色融資等。」

「這是我第一次訪問沙特阿拉伯，沙特擁有偉大文化，同時非常友善。」李家超表示，雖然這次他只在利雅得逗留兩天時間，而「沙特阿美」（沙特國營油企）業務主要集中在沙特東部，可能無法利用有限時間前往有關地區。雖然如此，特區政府仍會尋找機會與沙特阿美代表會面，告訴他們香港可以用不同規模、不同形式，為他們提供機會。此前，李家超與沙特主權財富基金公共投資基金（PIF）副主席會面，宣布與沙特啟動促進和保護投資協定談判。

可助「沙特阿美」來港上市



李家超（左）與「沙特阿美」總裁兼首席執行官Amin H. Nasser（中）會面。

香港文匯報訊（記者 鄭濬文）行政長官李家超昨日在利雅得出席「LEAP 創科論壇及展覽」時，特別到沙特國營石油公司「沙特阿美」（Saudi Aramco）的展區，與阿美總裁及首席執行官 Amin H. Nasser 會面，向對方介紹香港作為世界主要國際金融中心的獨特優勢，指香港可為「沙特阿美」提供全方位的金融和專業服務，包括協助在港上市、處理資金安排和發掘投資機會。

李家超昨晚在社交平台發文說，（當地時間6日上午）很高興與海灣阿拉伯國家合作委員會（海合會）秘書長 Jaseem Mohamed Albudaiwi 會面。海合會成員國是香港重要的貿易和投資夥伴，2021年雙邊商品貿易總額超過160億美元。近年來，海合會國家致力於發展多元化經濟。因此，從新能源和傳統能源到智慧城市、交通、物流、金融科技、生物科技等，香港將為海合會企業和投資者提供巨大機遇。

「下午，我與沙特阿拉伯石油公司（沙特阿美）總裁兼首席執行官 Amin H. Nasser 會面，我和團隊向他詳細介紹香港作為世界主要國際金融中心在「一國兩制」及大灣區發展下的獨特優勢。香港亦為沙特阿美提供全方位的金融和專業服務，包括協助在港上市、處理資金安排和發掘投資機會。」李家超並向 Amin H. Nasser 表示，香港是世界上最的人民幣離岸樞紐，在資產多元化及安全性方面可發揮積極作用。

與沙特兩企合作 商湯股價逆市升逾7%

香港文匯報訊（記者 蔡競文）今次隨特區代表團出訪中東的商湯科技，昨日分別與沙特阿拉伯知名金融區沙地阿卜杜拉國王金融區（King Abdullah Financial District）達成合作意向書（LOI），與文匯報管理公司 Sela 簽署合作諒解備忘錄（MOU），就智慧城市、數字文娛等領域開展深入合作。受相關消息刺激，商湯股價昨日逆市升，一度升逾7%，高見3.03元；收報3元，升6.38%。

資料顯示，商湯科技早於2018年進入沙特市場，持續在當地開拓智慧城市、智慧文旅、智慧汽車、智慧醫療等多個行業業務。商湯科技董事長兼執行長徐立表示，將把商湯領先原創技術和多年客戶服務、項目落地經驗，與沙國當地需求相結合，助推沙國「2030願景」的早日實現，促進香港和沙國兩地數字化發展和合作。

據商湯科技今年1月中旬公布，商湯科技再度與沙特 Sela 合作，共同打造第三屆「利雅得季（Riyadh Season）」這一融合當地特色與科技現代感的中東地區文娛盛會。此次利雅得季在沙特阿拉伯盛大舉行，以「Beyond Imagination（超越想像）」為主題，包含15個風格迥異的主題區域，自去年10月開幕以來已累計吸引全球超過500萬名遊客。商湯憑藉領先的人工智能（AI）技術和豐富經驗，進一步為本次利雅得季的各類活動及場館帶來了升級智慧文旅解決方案，一方面助力多場館、各業態數字化、精細化營運；另一方面，在遊客購物、餐飲、遊玩過程中進一步滲透虛實結合的體驗，幫助實現線下、線上遊覽的無縫連接。

商湯國際業務總裁黃繼功表示，公司將繼續利用AI+AR技術，在更多、更廣泛的文娛活動與場景滿足當地和全球遊客的需求，帶來虛實結合、便捷有趣的互動體驗，協助推動沙特阿拉伯地區數字旅遊業的長期發展與「2030願景」的實現。



商湯科技為利雅得季打造AI+AR數字化、3D可視化的智慧管理平臺。

屈臣氏拓中東市場 今年將開逾10店

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）特首李家超率團出訪中東之際，長和旗下國際保健美容零售商屈臣氏昨日表示，今年將於海灣阿拉伯國家合作委員會（GCC）地區開設超過10家新店，預計將來在當地可達100家分店規模。

屈臣氏於2022年在沙特阿拉伯首都利雅得的Panorama Mall、AlHamra Mall、Nakheel Mall及The View Mall開設4家店舖，令海灣阿拉伯國家合作委員會（GCC）地區的店舖數目增至17家。屈臣氏現於沙特阿拉伯、阿拉伯聯合酋長國及卡塔爾分別擁有5家、10家及兩家分店。

屈臣氏集團（亞洲及歐洲）行政總裁倪文玲昨日表示，作為以香港為總部的國際保健美容零售商，屈臣氏已擴展至香港以外14個市場營運。早於2020年便看到GCC地區的機遇，即使遇上疫情的挑戰，仍然把屈臣氏帶到該市場，於

杜拜（阿聯酋）開設首家店舖，2021年更進駐沙特市場。屈臣氏的美容和個人護理產品相當受中東顧客歡迎，屈臣氏作為美容產品專家，為他們帶來包羅萬有的選擇和優越的購物體驗。

為當地顧客帶來逾200國際品牌 為了抓緊中東市場帶來的龐大機遇，屈臣氏為當地顧客帶來超過200個國際品牌，包括美容、化妝、頭髮護理和個人護理產品，其中接近一半更是屈臣氏獨家產品。另外，屈臣氏致力發展零售科技，無縫結合線下及線上平台，為顧客帶來O+O的購物體驗，隨時隨地享受購物樂趣。

屈臣氏今年將於海灣阿拉伯國家合作委員會地區開設超過10家新店。