



初創助力當地 ESG 項目 力推創科碳中和

行政長官李家超上月初率團訪問中東，隨行建築師何力治的公司 (hpa 何設計) 今次簽署了一份合作備忘錄 (MOU)，與旗下有份投資的初創 Negawatt 參與阿布扎比的智慧城市設計項目，共同建設綠色科技生態圈，並進行減碳等 ESG 項目。何力治回港後接受香港文匯報訪問，他表示是次出訪令他感到香港企業在中東市場有很多發展機遇。中東國家積極發展創科、金融及致力碳中和等，這些都是香港擅長或同樣致力發展的行業，可為港企提供大量業務機會。

◆香港文匯報記者 莊程敏

hpa 何設計是本港較早響應國家「一帶一路」倡議，開發「一帶一路」沿線國家市場的港企。該公司其實早在 2004 年已經進軍中東市場，不過後來因 2008 年金融海嘯而退出。之後到 2015 年，公司開始發展東南亞市場，包括馬來西亞、新加坡及菲律賓等建築項目。

今次作為特區政府中東訪問團成員之一，何力治的公司簽署了一份合作備忘錄 (MOU)，與旗下有份投資的初創 Negawatt 將會參與在阿布扎比的智慧城市設計項目，共同建設綠色科技生態圈，進行減碳等 ESG 項目。他認為中東現在是一個合適的時機去發展，「在沙特王子上位後，明顯見到沙特積極向外資開放，現在是合適時機再將注意力投放在中東。」

人民幣石油交易潛力大

何力治同時亦是亞太經合組織 (APEC) 商貿諮詢理事會中國香港代表，他表示，是次出訪令他感到香港企業在中東市場有很多發展機遇：首先，中東在過去 3 年疫情期間，只封了一段很短時間，中東仍然發揮到其交通樞紐角色；第二，中東積極發展虛擬經濟，包括區塊鏈與創科等；第三，中東亦積極發展成為國際金融中心，讓其科技更有認受性及流通性；第四，作為石油生產國，要達到「碳中和 2060」並不容易，故近年急需創建一個綠色經濟圈，透過多元化投資，如產業、人才及技術等方面，發展綠色金融。本港不少綠色債券亦獲得了國際標準的綠色認證，亦已發展多年，加上數碼港及科學園孵化了多間創科企業，相信可以與中東做到互補共贏。

香港作為國際金融中心，何力治認為與中東在金融方面的合作空間很大。「我相信在人民幣石油交易市場方面有好有潛力，可以透過不同的互聯互通計劃，令沙特、阿聯酋的交易市場提升流通性及國際性之餘，內地、香港及中東三地也可同時合作。」另外，在碳交易市場方面亦可以探討一下合作機會；在人民幣債券方面，香港可以考慮擴大中東購買人民幣的份額，方便中東地區更融入香港及大灣區。

中東家辦來港拓多元市場

香港近年積極推動家族辦公室業務，包括計劃為合資格家辦提供稅務寬免等，希望在 2025 年年底前，推動不少於 200 間家族辦公室在港設立或擴展業務。何力治指，對於中東市場而言，香港是大灣區的營運中心及促進中心，中東為拓展多元化市場，迪拜早前宣布在港開設家辦辦公室，招攬更多企業及人才，亦可以作為一個「落腳點」。

何力治補充指，現時中東在區塊鏈等領域發展很快，普及化程度可能較香港更高，但綠色建築、環保等發展則不及香港成熟，香港企業可以借著自身優勢發展中東市場。當中沙特及阿聯酋對於智慧大廈、智慧城市、綠色建築方面的設計需求很大，他希望本港的創科公司、建築公司可一同以細綁式去發展，為中東國家提供一站式的服務，同時提供硬件及軟件，讓整個產業鏈一同打入中東市場。



◆何力治

參建中東智慧城市 港企擴綠色生態圈



MoU Ceremony

hpa (Ho & Partners Architects), Negawatt, Catalyst and Masdar City

◆何力治 (左二) 的公司在中東期間簽署了一份合作備忘錄。

中東對外資開放 港企發揮自身強項

投資貼士

出外投資，要留意當地的文化及生活習慣，才能事半功倍。何力治指出，中東國家對外資的態度開放不少，當地政府亦很樂意與港商合作，港商現在去中東地方發展，問題不大。不過他提醒，與其他地區一樣，都需要面對政治及經濟風險，最主要是看清自己在哪些方面具有競爭優勢。

透過夥伴合作關係較理想

「相比 10 年前，中東國家明顯開放了很多。10 年前，阿聯酋的人個個都要包頭，但現在見到好多都不用包頭；以往在沙特男和女要分開食飯，出入口都要分開，但現在男和女都可以在同一張枱食飯了」，他說。

何力治建議，若有興趣到中東發展業務，可以留意迪拜的商務署、貿發局的資訊等，以及自己身邊有沒有已

經在中東做生意的朋友，透過夥伴合作關係較理想。他續指，應該以項目為本，減少前期的投資，靈活應變。以初創企業為例，數碼港及科學園都有與中東當地的創科平台簽訂合作建議，透過大機構去做技術轉移，可減低風險。

除了創科企業外，他認為零售商亦可考慮中東市場，例如沙特的人均 GDP 很高，消費力亦自然高，會喜歡高質量的產品。他指，企業可以先做市場調查，「如果是做酒店業，迪拜有 200 多間五星級酒店，市場很飽和，但如果去沙特，別墅 (Villa) 等供應則不足，要視乎不同地方的需求而定。」



▶何力治 (中) 指，是次隨行政長官訪問中東令他感到香港企業在中東市場有很多發展機遇。

貿發局：大灣區連接內地市場作用受重視

橋樑作用

善於為港商穿針引線、招商引資的貿發局在這次中東訪問團中，積極展示香港的優勢，促進香港與沙特阿拉伯和阿聯酋之間的經貿關係和文化交流。貿發局總裁方舜文表示，是次訪問會見沙特阿拉伯和阿聯酋的領導和商界領袖對粵港澳大灣區興趣甚濃，認為是進入內地龐大市場的切入口。同時這些國家都想成為金融中心，本港在金融服務和專業服務方面具備優勢，可以發揮所長。

「他們已數年沒有來港，熱情地說會盡快安排重臨香港並到訪大灣區。大灣區對他們來說極具吸引力，他們亦認為中國內地、東南亞及東亞都充滿機遇。我們鼓勵中東企業善用香港平台及服務拓展區內業務。」她說，目前香港已與內地恢復全面通關，已準備就緒連接全球商機。

港金融專業服務具優勢

方舜文指，沙特阿拉伯和阿聯酋傳統上依賴石油和天然氣收入，目前正

發展多元經濟，兩國皆想致力成為金融中心，為港商提供了新機遇，香港在金融服務和專業服務方面具備優勢，可以發揮所長。她認為，中東和亞洲尤其是中國內地之間的投資和貿易流量不斷增加，香港作為國際金融中心，可以協助他們更好地利用人民幣進行其他投資。另外，中東國家也對環境、社會和管治 (ESG) 以及綠色金融的需求非常大，香港在這方面走得較前，並有逾 800 家金融科技公司，兩地企業將有很多合作機會。

方舜文相信，是次特區政府的中東訪問團能鞏固香港作為中國內地及國際商貿門戶，以及面向全球的亞洲領先商業和投資樞紐的角色。

貿發局力推兩地經貿投資

貿發局在是次訪問團中分別與迪拜商會、沙迦投資推廣署和阿布扎比工商會簽署合作備忘，加強合作推動香港與沙特以及阿聯酋的投資和經貿聯繫。方舜文說：「他們對健康科技和

生物科技特別感興趣，香港在這些領域有一定優勢；此外，環保基建日益重要，香港在基礎設施、智慧城市等方面匯聚大量經驗豐富的人才，亦可探索當地機遇。」

據貿發局資料，單計 2022 年，香港與中東的貿易總額達 1,817.8 億港元，按年升 18%，當中出口額為 1,255.4 億港元，增 23.4%；入口額為 562.4 億港元，增 7.4%。

貿發局早於 2000 年在迪拜成立辦事處，作為該局在中東和非洲的總部。方舜文解釋，該局早已看到迪拜與香港可以發揮「樞紐對樞紐」的角色，結合兩地的優勢，協助香港公司開拓中東和非洲市場，同時支援當地企業擴展亞洲市場。



◆貿發局總裁方舜文

促成 13 份合作 鞏固港投資樞紐

把握機遇

貿發局早前亦跟隨行政長官李家超的特區政府代表團出訪中東多個地方，包括利雅得、阿布扎比及迪拜，其間成功促成簽訂 13 份合作備忘錄 (MOU) 及協議，為香港與中東企業開創商貿、金融、創科、可持續發展、運輸的合作商機。

香港貿發局主席林建岳表示，中東對全球經濟的影響舉足輕重，對支持「一帶一路」的發展更具有重要的戰略意義。隨著香港重新向世界開放，局方適時組織了這次由行政長官和三位主要官員率領的香港訪問團前往中東，除了介紹香港在吸資引才的最新優惠和政務外，還展示了粵港澳大灣區帶來的新機遇，鼓勵阿聯酋和沙特阿拉伯的企業善用香港的投資和營商平台的優勢。

貿發局指，訪問團透過與當地政商界領袖交流及舉辦大型宣傳活動，積極展示香港的優勢，促進香港與沙特阿拉伯和阿聯酋之間的經貿關係和文化交流，為香港吸資引才，同時鞏固香港作為中國內地及國



◆貿發局出訪中東期間，成功促成簽訂 13 份合作備忘錄 (MOU) 及協議。

際商貿門戶和面向全球的亞洲領先商業和投資樞紐的角色。出訪期間，訪問團與沙特阿拉伯及阿聯酋的不同政商界機構及行業領袖會面，包括沙中商務理事會、阿布扎比工商會、沙迦投資推廣署，以及於 2 月 9 日宣布將於香港設立辦事處的迪拜商會等。

林建岳補充，從會面和訪問中，看到沙特阿拉伯和阿聯酋歡迎與香港建立更深入和廣泛的關係，以支持他們的戰略發展。通過貿發局在世界各地的 50 個辦事處，將繼續協助企業打開營商大門，推廣香港成為環球的商業樞紐。

程永成：中東客人留意小眾牌子

港商個案

隨着香港及內地恢復全面通關，香港在全面復常的「快車道」上昂首向前，勢不可擋。其中出口作為拉動香港經濟三駕馬車之一，在本港出口至中東的產品中，珠寶、鐘錶及首飾佔重要席位，有經營眼鏡品牌的港商亦坦言希望打入中東市場。

本港眼鏡品牌 BIG HORN 創辦人及設計總監程永成接受香港文匯報訪問時指，「中東市場並沒有受到疫情太大影響，在歐美消費市場趨向不濟

時，中東消費者仍然不斷買野，自然成為零售商的焦點，大家都想在中東市場分一杯羹。」他指出，近年迪拜、沙特阿拉伯等消費者的思想開放了不少，除了名牌外，他們也接受多了不同的牌子和款式，公司亦與當地的批發商洽談中，希望能有合作機會。

參加當地展覽開拓市場

程永成指出，迪拜人以往出名用名車及名錶

等，亦着重品牌，不過可能「用得多厭吐」，開始留意其他小眾品牌，對款式的接受程度提高了。雖然公司目前出口仍以歐美市場為主，近日亦到歐洲參加展覽，但他相信今年中東市場會比歐洲強，在各地漸漸走出疫情及復常後，今年希望參加更多中東及內地舉辦的展覽會，拓展出口市場。然而他坦言要在當地找到合作機會並不容易，因當地人習慣先建立穩定關係，相信洽談業務都需要一定時間。



◆程永成表示，中東市場並沒受疫情太大影響，零售商們都想在中東市場分一杯羹。資料圖片