

# 李家超周六率團訪卡塔爾科威特 內企代表首加入

# 內企港企拍住上 擴大中東朋友圈

## 解碼中東

行政長官李家超繼上月結束浙江之行後，本周六又將率領代表團前往中東國家卡塔爾和科威特，這也是他上任以來第二次出訪中東。李家超昨日在行政會議前的傳媒記者會，接受香港文匯報記者提問時透露，代表團除了政府代表外，還包括香港商貿代表和內地企業代表，當中30多人來自香港工商界及專業界領袖，以及20多名來自浙江、福建和廣東等地企業家，強調會深化國際交流合作，鞏固網絡，擴大朋友圈，全力開拓商機，體現香港「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色。

●香港文匯報記者 蔡學怡

買發局分析香港與卡塔爾在區域運輸、金融科技、高端旅遊等方面均有相當合作空間。

香港文匯報記者郭木又攝



●圖為李家超(左一)於2023年第一次率團出訪中東，於阿布扎比出席活動。  
資料圖片

李家超表示，在中東訪問期間，將會與卡塔爾和科威特的政府領導會面，以加強政府之間的溝通和聯繫，建立合作共識，讓企業清楚了解香港特區政府和兩國政府的合作政策方向，帶領和推動更多人文交流聯繫。同時會帶領代表團考察設施和企業，了解當地金融、貿易、科技等方面的最新發展，探索新機遇。

色，做好企業「引進來，走出去」的橋樑作用。另外，參與商貿代表團的內地企業代表有來自先進製造業和創新科技等領域的高端產業，並結合香港的多元企業、金融業和專業服務業界的代表，展現「一國兩制」制度下，內地與香港的企業優勢互補，發揮協同效應，可提供全方位供應鏈服務。

### 回應本報記者提問：發揮全方位供應鏈角色

香港文匯報記者提問說，在現時中美貿易戰下，特區政府此次出訪安排體現了哪些主動作為的思路？李家超回應說，是次除了探討跟中東兩個國家在各個領域的合作機會外，還希望透過龐大的經貿團代表，特別是加入內地的企業代表，開拓香港作

為「超級聯繫人」、「超級增值人」角色，協助企業「引進來、走出去」。

### 中東積極分散風險 港可提供渠道

他續指，是次代表團成員包括香港的工商界和專業人士，結合內地企業家在各方面的行業經驗，發揮優勢互補和協同效應，發揮香港提供給全世界的全方位供應鏈角色。

他說到，中東除了發展迅速，資金充裕，更積極尋求分散風險，尤其分散投資到內地與香港特區，亦配合全球經濟重心東移的大趨勢，「我們正將這道門打得更開，歡迎他們，亦把我們可以提供的服務、機遇及網絡介紹給他們，令他們更

快可以完成在香港及內地市場的發展。」

香港文匯報記者亦提問此前的浙江之行成果，李家超表示，浙江之行有三大成果：第一是全方位提升浙港合作，建立浙港合作會議機制，確立13個重點領域，簽署4份合作文件，涵蓋科技創新、住房安居、經貿合作和青年發展等。第二，開拓浙港科技合作的新機遇，此次在浙江訪問很多創科項目，與「杭州六小龍」進行交流，也訪問了兩間「六小龍」的企業。

第三，進一步促進浙江企業在港投資，在寧波專場推介會上推動12個重點合作項目，許多浙企表示將在港設立總部、研發中心等，過半項目將在今年落地，「此行最大的體會是在科創方面，政府可以提供多元應用場景讓企業實踐。」

## 港商教路：先做朋友再做生意

卡塔爾作為全球液化天然氣出口霸主，該國憑藉豐厚的能源財富躋身人均GDP近7萬美元的頂尖經濟體，但其「2030國家願景」遠不止於此。自2008年首度提出經濟多元化戰略以來，卡塔爾非石油產業佔GDP比重已從53.8%攀升至2023年的66.7%，金融服務、物流樞紐、智慧城市與高端旅遊等新興支柱產業的輪廓日漸清晰。這一轉型不僅重塑中東經濟版圖，更為香港企業開闢了前所未有的合作窗口。有港商借力卡塔爾世界盃基建浪潮，在皇室權力博弈與跨國資本中闖出一片天，他揭開中東商場的破局戰略——既需政商界人脈，更要靠硬實力打造商譽。

### 王浩仁：政商人脈硬實力缺一不可

Gallery Five集團主席、港商王浩仁在中東經商十年，主營裝修工程設計，早期業務集中在阿聯酋迪拜，最近7年轉戰卡塔爾。目前他已舉家遷居卡塔爾多哈，一雙子女均在當地出生長大，公司由最開始的夫妻店，成長至如今穩定的數百人規模。然而這一路走來，卻並不平坦，「先做朋友再做生意」的當地文化與香港傳統推崇的契約模式有著顯著不同，商業條款之下存在種種模糊空間，甚至其他國家的政府力量也可能左右商業投標的選擇。王浩仁總結，若要在中東長遠發展，時間的沉澱，以及憑藉企業自身硬實力建立的商譽，兩者缺一不可。

王浩仁出身於香港的名門望族，祖父王華生為中華造船廠主席。作為船王後人，其家族涉足的行業從船舶展開，遍及飯店、運輸、旅遊、房地產等，在裝修建築領域亦是經驗豐富，為他日後在卡塔爾承接各項工程奠定基礎。

他與卡塔爾結緣要由2022年該國舉行世界盃講起，當時能把握基建機遇的港商不多，「我太太此前在新加坡工作，有接觸到卡塔爾相關的項目，我們共同覺得這是好機會。」一開始王浩仁的公司在當地競標並無優勢，「一項工程的投標，我們需要和其他有資源、有背景的公司競爭，卡塔爾政府也可能會優先考慮當地企業和歐美公司，華人企業非最優先考慮，甚至有其他國家的政府在背後推動，左右投標結果。」他說。

### 交友僅「入場券」需保持完美交貨

作為異鄉人的王浩仁難以進入當地產業的核心圈，必須透過熟人介紹，並與當地人成為穩定的合作夥伴，「雖然卡塔爾統計人口有200多萬，但真正的當地人僅20多萬，幾個重點行業的領頭家族，互相之間都很熟悉，相對陌生的人，他們沒有那麼重視。」王浩仁最重要的一位朋友是卡塔爾的前環境部部長，兩人結下友誼後，友人帶他認識多名當地政要名人。贏得當地人的友誼也需要耐心和尊重，王浩仁指，學習當地文化習俗對交友非常重要，卡塔爾人重視家庭價值，交流期間通常是兩家人見面，雙方子女一齊在場玩

耍。

有了人脈，第二道門檻就是實力。集團在當地最早的一個項目是一間酒店翻新工程，客戶反饋良好，為他們打開後續合作之門。王浩仁解釋，中東審美偏好大量重複的細小花紋，建築多用圓頂，其工藝較一般香港商場四四方方的樣式更為複雜，對手工等細節的要求很高，形成優質效果並不容易，要持續保證完美交貨才能在業內累積口碑。

該集團其後與當地大型商場Vendome mall合作，進行多個商舖的裝修工作，包括蘋果專營店、迪奧、Zara等連鎖品牌，去年又與中東地區大型百貨集團合作，將旗下的家居展廳品牌正式進駐卡塔爾珍珠島Lu Lu Hypermarket，是該品牌在中東地區的首間門市，同時緊鑼密鼓在迪拜籌備第二間分店。

### 合作嚴查信譽 洽談予律師早介入

儘管合作機會紛至沓來，王浩仁表示，機會背後也可能有「危」，謹慎選擇。他指，檢查合作對象的信譽紀錄非常重要，有些發展商規模很大，但是曾有不良紀錄，也不會與其合作，「可能擺了很多人力物力，做這個項目，結果收不到錢，還不如不做。」

王浩仁笑言，在卡塔爾外資企業的呆壞賬並不鮮見，「問問都遇到過收不到錢，其他類型的糾紛也有。每間公司，中國公司也好，外國公司也好，都會遇到這種問題，最後解決往往透過關係。」他舉例作為甲方的當地企業，經常會在合同上階段提出多項「不平等條約」，這些條款即使乙方知道很難實現，為了簽單，也只能暫且接受。「他們不給你改這些條款，只能在後續的工作中，通過每次開會協商。」

他建議，為保護自身利益，港商要讓律師及早介入洽談，而非真的等到出現問題才諮詢法律意見。

●香港文匯報記者 唐文



●中東審美偏好繁複花紋，建築多用圓頂，工藝較為複雜，華人工程企業須持續保證完美交貨才能累積口碑。  
受訪者供圖



●香港「船王」後代王浩仁在中東經商十年，最近7年專注卡塔爾裝修工程市場，公司由最開始的夫妻店，成長至數百人規模。  
香港文匯報記者涂穴攝

## 卡塔爾具潛力 轉化落地需耐心

香港文匯報訊(記者 唐文)在王浩仁眼中，把握中東脈搏是2020年代商界制勝的關鍵，當全球經濟環境疲弱，中美貿易戰前景不明，這塊古老熱土的資金和機遇得天獨厚。他將中東市場分成三大板塊：最大塊是沙特阿拉伯；阿聯酋起步最早；卡塔爾則是最新且最具潛力。他表示，卡塔爾市場雖小，但政府資源豐富，不僅盛產石油，亦是全球第二大液化天然氣出口國，同時居民消費能力強勁。特別是世界盃之後，卡塔爾打響全球知名度，政府更積極「打體育牌」，每年舉辦各類盛事，吸引旅客，以及大量前來物色商機的企業。

卡塔爾政府對外資持非常歡迎的態度，設有類似香港投資推廣署角色的「Invest Club」機構提供協助。當地政府對發展AI、高科技資源、醫療、創新環保等行業都非常有興趣，而香港科學園、數碼港等有不少上述領域的公司臥虎藏龍，王浩仁相信雙方合作大有可為。

### 深入市場調研 當地夥伴不可缺

然而，能夠將商業意願轉化落地的人總是萬中無一。「因為我常駐卡塔爾，基本上每個禮拜都會接

待兩批人過來，走訪幾轉的人很多，最難的就是落地。原因就是沒有辦法深入市場。」王浩仁說，要了解一個市場，並非走馬觀花就能夠做到，許多訪客只看到卡塔爾城市地面乾淨，工廠井井有條，卻沒有付出真正的時間和成本作深入了解，「需要找人做好前期市場調查，行業是否有得做，了解政府的發展方向，當地也要有好的拍檔，如果沒有當地夥伴，很難進入市場。」

至於其他中東市場，王浩仁指出，沙特專注於各種大型項目，近年宣布大量基建，例如Neom未來城、Diriyah(迪里亞)、King Salman 國際機場等，「此外很多大型主題公園都在興建，這麼多項目一起開工，帶動的周邊產業是相當之龐大。」阿聯酋商機曾經非常豐富，目前趨於飽和，但並未完全閉合，「如果5年前步入阿聯酋市場，就會知道當時商機真的非常豐富，食過嘔陣水，會比較好，現在依然也有機會。」

不過，若是邀請中東的主權基金來港投資房地產等，王浩仁認為現時難度較高，「今時今日中東投資非常謹慎，應該要投的，早前都已經投過了。例如市民經常乘坐的香港航空，卡塔爾主權基金就是其中一個股東。」

## 「本地薑」管理員工 設祈禱房尊重信仰

特稿 現時王浩仁的公司已在卡塔爾擁有穩定的業務，固定員工約150人，施工隊伍500多人，不少是透過合作夥伴形式招募，員工不限於當地人，很大一部分更來自周邊地區的埃及、黎巴嫩等。要管理這樣一支多元背景的员工隊伍並不容易，王浩仁表示，每一行都有獨特處，外判盛行的裝修工程亦是如此，假手於當地合作夥伴和代理人，往往比華人老闆或高層直接出面更有效率，「這一盤棋如何去捉，是可以有些技巧，不需要個個都知道誰是老闆。」他指出，公司通常會找阿拉伯裔員工當前線管理，他們與中東僱員同文同種，容易產生親切感，公司亦設立祈禱房間，尊重中東員工信仰。

王浩仁續指，華人講求勤奮工作，與當地生活形態有別，一般過了下午五時，管理層就不方便再找當地員工談公事，夜晚需要留給家庭生活。「他們工作時間很早，也非常虔誠，按時祈禱。基本上放假時間，不是非常緊急的事情，我們都不會找同事。」

### 縱有緊急要求 迫太緊也拉黑

他提到一位華人朋友，因為急迫的工作要求，短時間內向客戶連續發3封電郵，結果慘被這位客戶拉黑。「要和當地人做生意，就要尊重他們的文化，不可以太push(激進)，對他們來說不禮貌。」

●香港文匯報記者 唐文