

特首視察本港清真旅遊配套設施 與穆斯林旅客交流

提升競爭力吸客 拓中東東盟市場



香港文匯報訊 香港特區行政長官李家超昨日率團出訪中東，藉此行拓展新興市場，推廣香港優勢。早前，他與文化體育及旅遊局局長羅淑佩到訪尖沙咀一間酒店，視察清真旅遊配套設施，並與幾位穆斯林旅客交流。他在社交平台發帖表示，中東和東盟國家市場潛力巨大，擁有龐大穆斯林旅客客源。他一直重視推廣清真旅遊，會繼續推動社會各界提升旅遊配套，吸引更多清真旅客來港，同時提升香港旅遊競爭力。



●酒店其中一間餐廳獲認證為「清真廚房餐廳」。圖為李家超與廚師們交談。



●李家超日前到訪尖沙咀一間酒店視察清真旅遊配套設施，並與穆斯林旅客合照。

李家超Fb圖片

酒店設祈禱室 房間備可蘭經

李家超日前到訪尖沙咀一間取得穆斯林友善度第五級的酒店，視察清真旅遊配套設施。他表示，酒店設置了祈禱室，房間亦配備了《可蘭經》、朝拜方向標示和小淨設施。酒店的其中一間餐廳亦獲香港回教信託基金會認證為「清真廚房餐廳」。

「我見到廚師為客人炮製豐盛的清真美食，亦遇到幾位穆斯林旅客並和她們交流，很高興聽到她們對酒店配套感到滿意，並認為完善優質的服務吸引她們日後多帶朋友過來度假。」他說。

李家超表示，自己在去年施政報告提到要開拓中東和東盟旅客客源，特區政府會締造對旅客友善環境，提升穆斯林友善的旅遊配套，包括整合提供清真食品的餐廳名單。截至今年4月中，獲香港回教信託基金會認證的餐廳數目，由去年初的100間增加至超過170間，獲「新月評等」穆斯林友善評級的酒店有61間，景點和會展場地有5個。

「很高興見到香港不少酒店和餐廳響應政府政策，推出清真配套服務，看準市場需求並發揮創意，取得不錯成效。」李家超表示，他一直重視推廣清真旅遊，會繼續推動社會各界提升旅遊配

套，並加大宣傳力度，吸引更多清真旅客來港體驗獨一無二的都市活力和美味佳餚，令他們玩得開心、食得安心、住得舒心，同時提升香港旅遊競爭力。

港酒店首獲「新月評等」第五級

從李家超社交平台發布的視頻可見，酒店運營總監馬柏倫向李家超介紹，因應施政報告，該酒店是香港首家獲得「新月評等」第五級的酒店，清真廚房方面有一些細微變化，尤其是在清真食品的準備方面。

廚師補充，從肉類屠宰和供應商開始，都需要

確定所有供應商的貨品取得清真認證，烹飪時也會用專門的區域和廚具，以確保所有食品都符合清真要求。酒店總經理謝國林表示，在整個齋戒月期間，酒店提供了開齋自助餐，而上月整個齋戒月期間，酒店收到了很多正面評價。

李家超表示，業界跟他說，他們想要做「新月評等」，政策公布後的輪候時間比之前長了，因為輪候的人很多，很多人都想要獲得評等，「我已經制定了一項非常明確的政策，那就是我們應該讓香港成為一個對穆斯林友善的城市，因為我們歡迎你們，我們想每個來到香港的人都能首先感受到被尊重。」

貿發局：港與卡塔爾在金融科技等具合作潛力



●貿發局指香港與卡塔爾在區域運輸、金融科技、高端旅遊等方面均有合作空間。

香港文匯報記者郭木又 攝

香港文匯報訊（記者 唐文）香港貿發局日前向傳媒介紹海灣地區不同市場的經濟機遇，綜合分析「卡塔爾國家發展戰略2024—2030」、卡塔爾研究發展與創新委員會等資料，指香港與卡塔爾在區域運輸、金融科技、高端旅遊等方面，均有合作空間。

卡塔爾是港在海灣地區第二大貿易夥伴

卡塔爾是香港在海灣地區第二大貿易夥伴，香港去年對卡塔爾進出口貿易總額達16.02億美元，出口商品前三位為電機（58%）、珠寶（26.9%）及通信器材（8.6%）；進口產品主要有石油（40.4%）、天然氣（21.6%）、珠寶（13.9%）和鋼鐵（11.3%）。

卡塔爾近年調整產業布局，擺脫能源依賴。貿發局推算卡塔爾非石油產業GDP佔比由2020年代的53.8%，增至2023年66.7%，儘管礦產與採石仍是當地第一大經濟活動，佔GDP36.1%，但建造業（11%）、金融保險（8.3%）、批發及零售（7.7%）、製造業（7.4%）等均有顯著貢獻，另有18%為其他產業。

「2000年代初非石油產業佔比僅略超一半，2023年已達三分之二，可見增長之快。」香港貿發局研究總監范婉兒指出，油價下降固然是能源產業佔比下跌因素之一，更重要的是卡塔爾過往十多年經濟產業多元化成績不俗，顯示擺脫能源依賴的決心，「一些行業如銀行、金融、地產、物流等，加起來已佔據近半GDP。」

中國去年躍升為卡塔爾第一大貿易夥伴

范婉兒表示，中國2018年時已是卡塔爾主要貿易夥伴之一，但出口份額不過一成多，低於日本，卡塔爾進口中國產品亦低於美國，但中國去年已躍升為卡塔爾第一大貿易夥伴，進出口份額顯著提升，尤其是出口，「可以說疫情期間，我們國家吃了一大部分韓國和日本的份額。」她相信未來兩國仍會進一步擴大貿易。

在對外投資方面，卡塔爾投資局（QIA）為全球第九大主權財富基金，管理約5,260億美元資產。范婉兒表示，卡塔爾整體對別國投資明顯高於外國流向該國的投資，形容是「淨投資者

卡塔爾經濟特點

- 人均GDP高，經濟多元化取得進展，能源產業佔比下降至三分之一，非能源產業如金融、物流、旅遊發展迅速
- 卡塔爾是香港在海灣六國中的第二大貿易夥伴，香港對其主要出口機械、珠寶、電子產品等，進口能源產品
- 卡塔爾主權基金規模大，有意尋求亞洲投資機會，尤其是科技和數字轉型領域
- 卡塔爾舉辦世界盃後基礎設施完善，吸引酒店、物流等領域的合作，港企可尋求相關機遇

資料來源：貿發局 整理：香港文匯報記者 唐文

（net investor）。她透露，貿發局早前拜訪卡塔爾部分機構時發現，這些機構過去較重視歐美市場，近期顯示對亞洲特別是中國和印度投資的興趣，未來投資重心有望轉向亞洲。

對香港與卡塔爾合作前景，香港貿發局經濟師羅宗熙表示，卡塔爾重點培育先進製造業集群，聚焦化工與低碳金屬領域突破，同時打造高價值商品區域再出口樞紐，這對香港意味着供應鏈多元化機遇，尤其當地計劃提升航空貨運能力，可與香港國際物流網絡形成互補，「物流方面香港可與他們強強聯手，尤其香港是全球最繁忙的貨運機場，卡塔爾的多哈機場則是全球第八大、亞洲第四大，同時是中東地區第一大貨運中心。如果我們在物流方面合作，可將卡塔爾視為一個地區物流調配中心，對香港或內地貨物進入歐洲、非洲市場都是有利。」

兩地金融及高科技領域亦有深度合作空間。羅宗熙表示，卡塔爾將人工智能及新興技術納入長期規劃，並致力發展全球金融業，與香港現有金融優勢不謀而合，「他們要發展金融業，定需要數字化金融科技的服務和產品協助升級轉型，這方面香港有相當優勢，且香港是最大的離岸人民幣交易中心，如果他們更多使用人民幣交易，自然也會用到我們的本行。」

此外，卡塔爾亦在旅遊產業升級方面提出發展高端家庭度假與商務會展，與香港酒店管理業的奢華服務經驗高度匹配。

卡塔爾各經濟活動實際GDP佔比

經濟活動	佔比
礦業開採	36.1%
其他	18%
建造業	11%
金融及保險	8.3%
批發及零售	7.7%
製造業	7.4%
房地產	7.3%
物流及倉儲	4.1%

註：百分比經四捨五入後，總和未必是100

資料來源：貿發局 整理：香港文匯報記者 唐文

參團中企：力助中國電商運營體系「走出去」

香港文匯報訊（記者 唐文）香港特區行政長官李家超昨日（10日）起帶領商貿代表團出訪卡塔爾和科威特，除香港工商界領袖外，內地企業代表亦首次參團，「飛書深諾」集團首席執行官沈晨崗是其中之一。這家助推Shein、美團進軍中東市場的「出海推手」，正將中國成熟的電商運營體系複製到沙漠腹地。

港是中企國際化首站 站穩陣腳再擴市場

沈晨崗日前在接受香港文匯報專訪時表示，公司服務對象涵蓋電商平台、製造業及傳統外貿企業，阿里巴巴、騰訊、小米、海爾、TCL、海信等行業巨頭均是其客戶。集團幫助他們在海外建立數字化基礎設施，包括網站建設、用戶管理、營銷策略等，「我們營銷廣告的規模大概近8,000萬美元，去年較2023年增長60%，如果從電商交易角度，預計是兩三億美元。當然這只是我們一家公司，從行業總體來講，規模會更大。」

他表示，公司成立約12年，以往業務主要集中在歐美地區，中東業務僅佔比7%，但中美貿易摩擦或陷入長期化，中東業務地位也在上升，「最近這段時間我們在幫助像美國這樣的生活服務產品進入中東市場，提供外賣和其他即時送遞服務。香港是很多企業國際化的第一站，像美團也是，在香港市場獲得一定成功，接下來就要去中東。」此外，服裝電商平台Shein亦在集團協助下進軍中東市場。

中東市場渴求各類電商平台商品

沈晨崗表示，中東市場對各類電商平台和商品都十分渴求，中東地



●沈晨崗 受訪者供圖

區因經濟結構問題，部分產業鏈有待豐富，當地人對國際產品有需求，近年中東數字基礎設施亦在改善，相關業務的機遇正不斷擴大。

他指出，進入中東市場的關鍵在於本地化與文化融合，飛書深諾在中東的團隊包括當地阿拉伯裔員工，他們在營銷內容的本地化適配至為重要，「企業需了解中東的節日與消費習慣，並選擇合適的KOL（關鍵意見領袖）進行品牌推廣。」為此，集團曾考慮與埃及裔利物浦球星穆罕默德沙拿（Mohamed Salah）合作，以其中東的影響力提升品牌知名度，早前亦成功將一款網絡遊戲《蘇丹的復仇》進行中東本地化，通過與當地文化結合的配音、配樂與服飾設計，贏得中東玩家喜愛。

支付物流設施落後 中企參與漸改善

在中東市場拓展業務也面對挑戰。沈晨崗指出，與歐美市場相比，中東的支付與物流基礎設施相對落後，貨到付款仍是主要交易方式，履約成功率僅60%至70%，如沙特阿拉伯部分地區缺乏標準化的門牌號碼系統，物流配送困難，部分送貨員不規範行為也增加交易成本，「有時候送貨員就說貨無法送到，實際可能是他沒有去送，這些很難追究。對不了解這個市場的商家來講，成本會突然上升，是一個很大的障礙。」

不過，隨着中國企業參與當地支付與物流基礎設施的建設，這問題正逐步改善，「我們看到中東的數字基礎設施在快速進步，中長期來看，這個市場增長潛力巨大。我們（集團營業額）預計未來幾年每年保持兩位數增長。」沈晨崗說。

今次參加香港代表團，沈晨崗表示，香港作為國際金融中心，擁有專業金融與法律服務人才，能為企業提供可靠的交易結算與專業支持，「通過香港代表團的平台，我們可以快速了解當地市場，並與當地企業建立聯繫。」

作為擁有約1,000名員工的企業，飛書深諾的海外員工目前佔比約5%，公司正加速國際化進程，在北美、東南亞、日本等地設本地團隊，亦將探索在中東建立更強大的本地化營運能力。



●飛書深諾公司大樓 受訪者供圖