

特朗普中東行

暗藏險惡利益算計



美國總統特朗普5月13日至16日在沙特阿拉伯、卡塔爾、阿聯酋訪問期間，與三國簽署了近3萬億美元的軍事經濟合作與投資承諾，涉及國防、航空、能源、礦產、人工智能及芯片等領域。特朗普向媒體放話指「為美國帶來了全方位的勝利」、「從中方手上奪回中東」。不過，特朗普一系列外交盛宴背後，卻暗藏着險惡的利益算計。美國簽署的所謂中東三國「大單」，八成是缺乏約束力的框架協議和長期意向合同，兌現率不足四成。看似誇張的投資承諾，滿足了MAGA（讓美國再次偉大）群體的期望，實際卻包含了大量長期的分期付款和技術轉讓條款，美國政壇更迭後未必會貫徹承諾，海灣國家隨時吃虧。

何志平

特朗普兩次把沙特等海灣國家作為首訪目的地，無非是看準中東海灣國家資金實力雄厚，既想維持獨立，又不願錯過美國市場，在安全上被美國長期「戰略綑綁」要挾，這是與特朗普「美國優先」的逐利性外交相結合之產物。在全球經濟乏力、貿易投資低迷情況下，特朗普中東之行本身就是精密的戰略布局及故伎重施的「斂財之行」。

中東大單僅「紙面繁榮」

特朗普從沙特利雅得到卡塔爾多哈，再到阿聯酋阿布扎比，精準覆蓋了遜尼派三大權力中樞。他一面同步強化美國與沙特、阿聯酋的軍事同盟，鞏固深化卡塔爾的兩個軍事基地，冀望重塑美國在中東影響力；一面加強維持海灣國家對伊朗、敘利亞的戰略遏制，避免遜尼派陣營走向徹底分裂。

諷刺的是，美國簽署的所謂中東三國「大單」，八成是缺乏約束力的框架協議和長期意向合同，兌現率不足四成。這與特朗普2017年首訪中東，美沙便簽署1,100億美元軍售協議的結局如出一轍。8年過去，該協議實際執行率僅有9%（約100億美元），大部分項目被無限擱置而無法履行。尤其特朗普這次在沙特達成1,420億美元軍售協議的構成為舊單的1,000億美元加道8年新增的290億美元單子再加130億美元，當中290億美元涵蓋48億美元波音客機及142億通用電氣燃氣輪機等非軍事項目。也就是說，此次協議真正金額僅為130億美元，其餘不過是「舊酒裝新瓶」。特朗普將一張爛尾大單嫁接到另一張130億美元的新單，並包裝成一個具全球轟動效應的巨大「新合同」，滿足MAGA（讓美國再次偉大）群體的期望，對美國國內及共和黨選民有了交代。

阿聯酋還承諾未來10年向美國投資1.4萬億美元，幫助美國實現人工智能基礎設施、

半導體、能源、量子計算、生物技術和製造業領域的繁榮。特朗普最終決定向沙特等國出售高端芯片，包括向阿聯酋出售50萬枚高端芯片，其中10萬枚用於阿聯酋的領軍企業G42和MGX，另外40萬枚用於美國科技巨頭在當地的商業運行業務。

由此可見，美國試圖以技術輸出為籌碼，深度綁定沙特主權財富基金的全球投資網絡，將傳統的「石油—美元—轟炸機」模式升級為包含技術、金融、產業的複合型經濟綑綁。但致命的是，美國軍工體系正因稀土斷供陷入癱瘓，F-35戰鬥機的隱身塗層需要中國鎢鐵合金，洛克希德馬丁的庫存僅夠維持3個月。雙方皆心知肚明，所謂「技術換資本」，不過是暴露美國既想維持技術霸權，又無力承擔產業鏈重構成本的窘境。

芯片方面，如果美國繼續對中東國家出口高端芯片設限，只會推動世界使用非美技術，海灣國家可能會嘗試中國的替代方案，像華為等。但假若對中東高科技領域鬆綁，一旦因地域、人才等各種綜合原因，中東國家會否成為芯片轉口貿易基地？時值特朗普正與其他國家進行90天關稅緩衝期談判，以及中美12日聯合聲明發布後僅一日，特朗普就急赴中東簽約大單，無不反映美國正以出售高端芯片為誘餌和重要籌碼，對各方既拉又打，既急於完成關稅談判，更有意構築全球人工智能時代「美國標準」的高科技生態圈和產業鏈的戰略意圖。

中東行的幕後操盤手是誰？

按照外交禮儀，「元首出行，簽署協議」，這不是兩國談判的第一步，而是最後一步，雙方團隊此前已經過多輪磨合。特朗普出訪之前，到底是誰在與他國接洽？美國國務院、商務部，還是國務卿盧比奧？

根據《大西洋月刊》最新調查報道《特朗

普真正的國務卿》中指，特朗普在白宮內部設有專門的私人外交小組，規模很小，但獲特朗普絕對信任，且直接對特朗普匯報工作，組長就是被美國外交系統稱之為「影子國務卿」的中東事務特使維特科夫（Steve Witkoff）。

維特科夫現年68歲，美籍猶太人，美國億萬富翁、房地產投資者，特朗普競選捐助者，早前曾是一名房地產律師，1990年代後期創立房地產公司，擁有一系列曼哈頓豪華開發項目。他在美國2024總統競選中支持特朗普，並擔任其就職典禮委員會的聯席主席，與特朗普還是長期的高爾夫球友。

從以色列與哈馬斯之間的停火協議，到美俄交換囚犯、高層會晤，再到最重要的俄烏談判，與伊朗談判，以及上周特朗普的中東大單，什葉派國家全部跪低，背後全是維特科夫小組的影子，而國務院團隊大多隱身。

畢竟官方對官方的談判過於正式，也備受繁文縟節和規則制約，並需接受外界監督。如果改用「私人小組」、「總統特使」，那談判手段和方式就會靈活很多，氣氛也更和諧，但弊端就是在沒有審查和監督的情況下，容易產生「利益勾兌」。近日美俄曾就結束俄烏衝突的潛在協議展開談判，維特科夫「與普京共處了很長時間，大約3個小時」，這讓人懷疑一旦俄烏簽署停火協議，暗中是否掩藏有給「特朗普家族」的私下豐厚回報？

所以，特朗普一系列外交盛宴背後，是暗藏着險惡的利益算計。海灣三國本質上也只是用短期利益置換長期戰略空間，甚至是用美元美債換商品止損，也是一種提防美元大幅貶值之法。那些看似誇張的投資承諾，實際包含了大量分期付款和技術轉讓條款。當幾年後這些協議進入執行階段時，美國政壇或已經更迭，未必會貫徹承諾。

旅客不論消費多少都是香港的貴客

陳子遷 吉林省政協委員

香江聚賢法律專業人才委員會主任



香港作為國際大都會，一直以來以其獨特的文化、繁華的都市景觀和多元的旅遊資源，吸引世界各地的旅客。不過近年來，旅遊業的發展面臨挑戰，部分人對不同消費模式的

旅客持保留態度，甚至出現「揀客」的現象。這種思維不僅不利香港旅遊業長遠發展，更與香港開放包容的核心價值背道而馳。要真正推動「無處不旅遊」的願景，香港必須堅持開放態度，完善旅遊配套，並以創新思維發掘特色旅遊資源，不論旅客消費多與少，都能感受到這座城市對他們的歡迎。

香港的繁榮離不開其自由開放的精神，開放包容是香港旅遊業的基石，亦塑造了這座城市的多元文化。然而，近年來，有些旅客以「特種兵」方式來港旅遊，晚上不住酒店，改為在快餐店內休息。當然，這種行為我們不鼓勵，但亦不能因此而不歡迎他們來港旅遊。

以長遠目光服務不同旅客

旅遊業的本質在於人流與文化交流，不同消費模式的旅客都能為香港帶來不同的價值。例如，年輕背包客可能不會在奢侈品店消費，但他們更傾向探索本地市集、街頭美食和小眾景點，並透過社交媒體分享體驗，無形中為香港塑造更豐富的旅遊形象。此外，今天消費較少的旅客可能是未來的商務旅客或高消費遊客，香港不應以眼前利益衡量他們的價值。真正的國際都市，應當歡迎所有旅客，而非「揀客」。正如政務司司長陳國基表示，不同旅客經濟能力也有不同，香港歡迎不同類型的旅客。他舉例，學生旅客雖然消費力不高，但他們只要對香港留下好印象，日後再次來港旅遊時就可能成為高消費旅客，更可能會選擇來港升學以至畢業後留港工作，對香港的貢獻可以很大。

要實現「無處不旅遊」，關鍵在於提升旅遊供應面的質量與多樣性。目前，香港的旅遊資源雖豐富，但仍有開發不足的問題。例如，許多具潛力的文化景點（如圍村、唐樓、老街市）缺乏系統性的推廣；郊野公園和地質景觀的配套設施亦沒有完全滿足旅客需求。政府與業界應合作發掘更多特色旅遊項目，並改善交通、指示標誌及周邊服務，讓旅客能更便捷地探索香港的不同面貌。

此外，香港應加強「深度遊」體驗，例如推出更多文化導賞團、工作坊（如傳統手藝、粵劇體驗），或結合科技打造互動式旅遊項目（如AR虛擬導覽）。這些創新方式不僅能吸引不同類型的旅客，還能延長他們的停留時間，促進消費。同時，業界可發展更多中低價位的住宿選擇，如青年旅舍、民宿等，以滿足不同預算旅客的需求，避免旅遊業過度依賴高端消費。

開發優勢打造差異化品牌

香港的競爭力在於其獨特的中西文化交融、都市與自然的結合，以及充滿活力的創意產業。未來香港要善用優勢打造差異化旅遊品牌，例如推廣非物質文化遺產，如長洲太平清醮、大澳漁村文化、客家圍村等，讓旅客感受香港的傳統魅力；香港擁有豐富的郊野資源，可發展生態旅遊、遠足路徑及可持續旅遊項目，吸引熱愛自然的旅客；結合藝術、設計與街頭文化，開發更多文青打卡點、市集及創意空間，如PMQ、南豐紗廠等。優化夜市、燈光表演及晚間娛樂項目，也能有效延長旅客的消費時間，帶動夜經濟。

香港旅遊業的未來不應局限於單一消費模式，而應以開放包容的態度擁抱多元旅客。無論是高消費遊客還是背包客，他們都是香港旅遊生態的重要組成部分。唯有完善配套、創新體驗，並善用本地特色資源，才能真正實現「旺丁又旺財」的目標。

凝聚社區關愛力量 強化地區治理體系

穆家駿 全國青聯委員 灣仔區議員



近日黃大仙鳳德道食水管爆裂事故中，民政事務處、區議員與關愛隊聯動應急的場景，成為香港基層治理模式轉型的生動註解。從深夜搶修到逐戶送水以及即時通報消息，這場突發事件考驗着社區服務體系的應變能力，也為關愛隊深化地區治理提供了實踐經驗。今次案例揭示了以關愛隊為樞紐的社區協作網絡，正逐步構建起覆蓋緊急救援以及日常關懷的全方位服務體系。

提升社區抗風險能力

民政專員在事故發生後立即啟動應急預案，協調水務署徹夜搶修的同時，關愛隊也同步展開「信息傳遞、需求收集、資源配送」的立體行動鏈。70名隊員分組完成轄區全覆蓋走訪，針對獨居長者實施「一對一」送水服務，這種「行政部門指揮調動+社區力量精準服務」的雙軌機制，將停水影響壓

縮在最小範圍。

在筆者所服務的灣仔區，去年中秋節也曾因為區內大廈電梯故障而需要進行類似的聯合行動，即使當時區議員身在外地進行考察，仍能通過遙距協調遠程調度資源，反映出應急機制已突破空間限制。該次行動關愛隊甚至聯繫社區義務醫護人員與情緒輔導員同步介入的創新模式，實現「物資派送+健康檢查」服務疊加，更展現出精準化服務的發展方向。這些經驗表明，建立標準化應急流程、完善分級響應預案、開展常態化演練，將是提升社區抗風險能力的關鍵。

從「人海戰術」向智慧化升級

從水務署工程車星夜趕赴現場，到民政處統籌關愛隊建立臨時供水點，再到區議員與居民協調溝通，跨部門協作在危機處理中發揮核心作用。這種「政府主導、專業支撐、社會參與」的協作模式，有效整合了行政資

源與社區力量。筆者認為，未來需進一步打通部門數據壁壘，建立常態化聯席會議制度，將突發事件中的臨時協作轉化為制度化安排；同時關愛隊須與居民建立即時通訊群組，從而發揮重要信息樞紐作用。未來可開發專屬App整合應急通知、需求申報、資源調度等不同功能。對於長者群體，可試點智能手環監測健康數據，結合關愛隊上門巡查形成「科技+人力」雙重保障；通過數碼化轉型，推動社區服務從「人海戰術」向智慧化升級。

關愛隊員深夜敲響長者家門遞上清水、醫療團隊在節慶日走進社區問診，這些溫暖瞬間詮釋着社區治理的核心價值。從應急搶修的效率突破，到精準服務的質量提升，關愛隊正推動香港基層治理向「以人為本、科技賦能、多元共治」轉型。隨着協作機制持續完善、服務內涵不斷深化，這支扎根基層的力量將成為特區政府提升管治效能的重要支點，為市民築起更有溫度的安全防線。

發掘賽馬經濟潛力 豐富文體旅生態圈

胡汶軒 中西區議員

去年施政報告提到，要「拓展具特色旅遊產品」，其中包括「積極推動賽馬旅遊」。誠然，香港賽馬運動歷經多年發展，已成為非常成熟且舉世知名的賽事品牌，比如說2024年的「浪琴香港國際賽事」便吸引超過8萬名來自世界各地的觀眾入場觀賽。香港賽馬不僅塑造了獨特的城市文化符號，更創造了顯著的經濟與社會效益。適逢其會，國家《全國馬產業發展規劃（2020—2025年）》提出「科技賦能、全鏈升級、文旅融合」戰略目標，如何在賽馬的傳統優勢和基礎上，進一步探索養馬以及與馬匹相關的體育活動能夠創造的經濟價值，是香港進一步融入國家發展大局、響應國家發展規劃的關鍵一步。

整合產業鏈帶動消費

馬的全產業鏈可分為上、中、下游，也就是《全國馬產業發展規劃（2020—2025年）》強調的「一二三產業」。馬的產業鏈上游，主要涉及基礎科學研究，一般統稱為「馬科研」，當中包括馬種科技、飼料配方與生產、營養保健科技以及馬匹疾病防治。肯塔基馬研究機構是世界上最具影響力的運動生理學研究機構之一，有不少意義重大的研發產品，比如經常到各地出賽而承受舟車勞頓、比賽壓力的馬匹，很容易出現紅血球生成受到抑制、紅血球壽命縮短或因出血而流失增加的情況，而他們研發的Hemabuild配方，可以給馬匹用於預防貧血、維持正常血液狀況。除此以外，他們更積極開拓馬的基因組研究，透過識別不同品種的基因變異，探索其影響疾病和免疫系統的具體成因，或許能一定程度上應用在人類的基因研究上。

至於下游，主要由現代化體育競技活動組成，具體包括馬術比賽、馬術培訓課程和馬術表演，亦衍生出馬術裝備研發、練馬、媒體轉播和馬術博彩等其他細分領域。進一步來看，其他好像講述人與馬的共生故事的電影和文學，都為與馬相關的消費增添了多樣化的選擇。由馬衍生的馬術休閒娛樂、馬術旅遊、馬文化活動，則在不同地域的發展各有千秋。舉例來說，英國賽馬盛事不僅以馬聞名，場內賓客的誇張禮帽時尚也成為傳統文化特色。獲選為聯合國非遺的西班牙奔牛節，其中亦增添了不少馬的元素，馬術遊行和街頭狂歡成為特色旅遊名片，吸引全球各地遊客造訪西班牙。至於印度普什卡駱駝節亦通過馬匹交易集市、馬球比賽等具有地方特色的活動，展現南亞沙漠地區的馬駝文化，形成了與歐美市場別樹一格的風采。

專門攻堅高精尖項目

一般情況來看，除了賽馬項目，在整個馬匹經濟產業鏈條中，香港較適合開拓的是馬房內的小規模養殖產業。近年香港賽馬會增建的廣東從化馬場，已逐步成為香港出賽馬匹的飼養、培訓和治療中心，可以說是為開拓香港馬匹產業鏈作出嶄新嘗試。值得注意的是，香港雖受限於土地資源，難以大規模拓展養殖，卻具有國際化科研平台、成熟的賽事運營體系，可在產業鏈兩端發揮關鍵作用。在上游，香港可通過基因技術、數位診療等基礎研究，賦能全國馬匹產業升級；在中下游，香港則可以開拓跨地域馬術賽事、馬文化創意IP開發、跨境馬術旅遊等，打造圍繞「馬」這主題建成的文旅融合生態圈。展望未來，香港發展馬匹產業的空間可謂潛力無限。香港已立足於非常蓬勃的下游鏈條，長遠要全面提升賽馬、馬匹體育活動對市民和遊客的吸引力，進而探索上游空間，專門攻堅高、精、尖科研項目。