

香港中亞互利合作 成果顯著前景可期

正率團出訪中亞的行政長官李家超表示，哈薩克斯坦的訪問行程已取得多項成果，將達成43份備忘錄及合作協議。他透露，香港的航空公司將於明年首季開通往來香港和哈薩克阿拉木圖的直航班機。特首中亞訪問第一站，已取得豐碩的實質性成果，反映特區政府積極進取，為香港提供全新的「增量賽道」；同時協助內地企業加快深耕中亞市場，彰顯香港在國家「一帶一路」建設中的重要功能，香港與中亞互利合作取得更多成果令人期待。

特區政府此次中亞之行，在哈薩克斯坦一口氣達成43份備忘錄與合作協議，涵蓋經貿、投資、金融服務、科技、教育、航空、綠色金融等多個範疇，足以證明香港和中亞的互利合作空間大、機遇多。特區政府主動作為，精準捕捉機遇。

例如，香港與哈薩克達成雙邊航權擴展協議，允許香港的航空公司利用哈薩克斯坦作中轉，香港的客運和貨運航機可在阿拉木圖上落；2027年將開通香港直飛阿拉木圖的航班。這些安排不僅拓展了香港航空業的版圖，更為高價值貨物的跨境空運開闢了全新的商貿通道。有立法會航運交通界議員指出，哈薩克斯坦是中亞地區最大的經濟體，開通空中直航除了帶動港哈之間的經貿往來和旅遊之外，更會為香港的貨物空運帶來更大商機。

李家超透露，希望推動香港與哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、吉爾吉斯斯坦免簽日數增加至30日，並進一步推動其餘兩個中亞國家的通關便利。落實有關措施，將直接降低民間往來、商務考察及深度旅遊的成本，刺激香港旅遊業活躍，更促進民心相通。

中亞國家正致力於經濟轉型，香港作為國際金融中心，積極推動創科發展，擁有雄厚的研發實力，香港與中亞的產業互補合作前景廣闊。

香港交易所已分別與負責哈薩克阿斯塔納國際金融中心(AIFC)策略發展的AIFC管理局及旗下的阿斯塔納國際交易所(AIX)簽署兩份合作備忘錄，以加強協作並提升香港與中亞之間的資本市場互聯互通；香港數碼港、港深創新及科技園、香港科技園分別與哈薩克斯坦的阿斯塔納樞紐簽署三份合作諒解備忘錄。這些互補合作將釋放巨大潛力，為兩地產業升級轉型注入強勁動能。

內地企業「出海」的步伐加快，中亞成為內地企業投資的熱土。香港作為內地企業深耕中亞的「超級聯繫人」角色更彰顯，更成為內地企業最佳的「出海平台」。

此次代表團成員中有約30位內地企業代表，涵蓋創科、高端製造、汽車產業及製藥等領域。香港的金融、法律等專業服務團隊與內地製造、基建、科技企業攜手，「組團出海」的協同效應更顯著，形成「內地製造+香港服務+中亞市場」的強大組合，提升整體競爭力。

有隨團出訪的內地企業負責人表示，在開拓海外市場的過程中，香港如同一套高效的「國際操作系統」，讓內地企業與中亞地區的發展需求實現精準對接，保障合作安全高效、價值倍增，助力內地企業「出海」行穩致遠。

有哈薩克斯坦的政府人士也表示，香港和哈薩克斯坦簽署合作協議，支持中亞初創企業進入中國市場，並協助來自中國內地及香港特區的初創企業到當地發展，令哈薩克斯坦成為中亞對外開放的門戶。

特區政府哈薩克斯坦之行成果顯著，讓人看到香港開拓新市場、發掘新藍海的新希望，只要香港繼續堅持「國家所需、香港所長」的定位，主動作為、敢於對外開拓，香港在國家「一帶一路」建設中不可替代的戰略地位必將更穩固。



WEN WEI EDITORIAL

有為政府結合高效市場 培育香港「獨角獸」

香港科技大學昨日舉行第四屆「獨角獸日」，鼓勵師生投身初創，把科研成果轉化為市場應用。大學是香港創科生態系統的核心基石，透過舉辦校園活動以及成立基金推動初創實踐，播下敢想敢為的創新創業種子，更發揮拋磚引玉的作用，引起特區政府和工商界對鼓勵初創的重視，在有為政府與高效市場的結合下，透過政策扶持，孵化更多香港「獨角獸」，為加快產業升級、建設國際創科中心注入強勁動能。

科大校長葉玉如昨日在「獨角獸日」致辭時表示，科大一直致力推動師生把科研成果轉化為產業，並成立「紅烏創新基金」支援校內初創，單在去年已注資逾3億元。大學為初創企業注資，令實驗室的研究成果轉化為市場產品事半功倍，也可鼓勵社會積極支持本港創科發展。

長時間以來，本港的青年升學選項與擇業路向偏向保守，成績優秀者多以成為醫生、律師等專業人士為目標，對於創科創業採取審慎保留的態度。箇中原因，是搞初創企業風險大、回報不穩定。再加上本港生活經營成本高、場地空間有限，局限青年大膽創新創業的抱負。事實上，只要有政府政策上的支持，以及工商界適當的投資，能有效消弭青年對創業的疑慮，激發創新創業的熱情。

國家「十五五」規劃明確指出，香港要建設成為國際創科中心。初創企業蓬勃發展，促進香港產業多元化轉

型、創造優質職位，增強香港經濟競爭力，是香港建設成為國際創科中心的重要一環。

據科大數字，科大成員已共同創辦逾1,900間仍活躍的初創公司，包括11間獨角獸及16間已完成首次公開招股(IPO)的企業，證明了只要願意相信本港科研人才的實力，持續投入，創科行業不僅有回報，而且前景亮麗；近年特區政府也投放大量資源支持創科，其中「產學研1+」計劃至今已支持73個項目，撥款超過30億元。

然而，初創企業的繁榮發展，不能單靠政府和院校資金支持。綜觀內地和海外，不少初創企業在初創階段，都是由商界的「天使基金」「種子基金」提供資金，讓研發人員有足夠的資源支撐，專心致志進行研發，並且不用擔心「試錯」帶來的巨大負擔。部分初創企業，例如一些知名的醫藥企業，都是在商界多輪的資金支持下，逐步成長為「獨角獸」。

根據近期的國際機構調查，香港管理的跨境財富規模超越瑞士，成為全球最大跨境財富管理中心。特區政府應制定相應政策，引導匯聚香港的國際資本投資初創企業，為創新創業引入源源活水；針對本港土地不足、成本高昂的短板，特區政府更可與粵港澳大灣區內地城市合作，善用前海、南沙等內地創新平台的孵化器，結合有為政府與高效市場的力量，培育更肥沃的創科土壤，激發本港初創企業勇於開拓、大膽實踐，令香港優質初創企業如雨後春筍茁壯成長。

理想汽車高級副總裁接受香港文匯報訪問：

依託港成熟平台 加快海外深耕步伐



香港特區行政長官李家超率領本屆政府規模最大的商貿代表團出訪中亞。理想汽車高級副總裁李冠華出訪期間接受香港文匯報訪問時表示，此次隨團，企業希望依託香港成熟的國際平台，進一步加快在中亞市場的深耕步伐。

●香港文匯報記者 任芳韻 北京報道



●李冠華 香港文匯報北京傳真



●哈薩克斯坦首都阿斯塔納的街景。香港文匯報記者盧慧穎攝

理想汽車自2025年年中正式啟動「出海」業務，並將中亞市場列為全球化戰略的首要布局區域。李冠華談到，本次大規模商貿外訪旨在挖掘「一帶一路」沿線市場機遇，深化區域間經貿交流合作。藉助政府層面的對接渠道，理想汽車能夠在國際市場競爭加劇前快速建立品牌認知，將初期市場熱度轉化為長久的用戶品牌忠誠度。

此次出行融合了企業產品實力、香港平台服務能力與政府外交助推力，是一次統籌多方資源的戰略布局，也將助力理想汽車打造擁有完善海外服務體系、深厚品牌認可度的國際化品牌。

特首率團出訪為企業信譽背書

談及此次隨團出訪的目標，以及對香港平台價值的理解，李冠華稱，主動參與本次中亞之行，彰顯了理想汽車深耕當地市場的堅定決心，也有助於進一步強化品牌

高端豪華的定位。按照規劃，企業首款海外專屬版本全新理想L9 livis將於今年第三季度正式登陸中亞市場，而此次特首率團出訪，為企業進軍當地市場提供了極具分量的信譽背書。企業希望借助香港的平台優勢，扎實築牢中亞市場根基，實現從產品外銷到品牌深度扎根的跨越。

在她看來，香港與內地企業聯合組團「出海」的新模式，集中展現了特區政府商貿出海工作的統籌能力，能夠系統性地解決企業單打獨鬥開拓海外市場時遇到的各類難題，助力內地企業穩步「出海」、行穩致遠。在開拓海外市場的過程中，香港如同一套高效的「國際操作系統」，讓內地企業與中亞地區的發展需求實現精準對接，保障合作安全高效、價值倍增。

「理想汽車2021年於香港上市，如今能夠跟隨李家超特首出訪中亞，倍感榮幸。」此次出訪的經歷也讓李冠華感觸頗深。她

提到，整個行程中，印象最深刻的是集體合影環節後，李家超特首發表講話為全體團員鼓勁。特首首重團隊精神的重要性，呼籲眾人同心協力開拓這片充滿活力的新興市場。這番話語在關鍵節點傳遞出信任與團結，讓每位團員都感受到身後有特區政府與整個團隊作為堅實後盾。新興市場機遇與挑戰並存，前路充滿未知與壓力，也正因此，守望相助、攜手前行尤為重要。領導者傳遞出的「我們並肩同行」的態度，為整個團隊注入了實實在在的力量與溫情，這份體驗也成為此行中尤為珍貴的回憶。

香港文匯報訊

(記者 盧慧穎 阿斯塔納報道)

跟隨香港特區行政長官李家超率領的商貿代表團訪問哈薩克斯坦的內地企業大禹節水集團高級副總裁崔靜昨日接受香港文匯報訪問時表示，其集團從事智慧水務和智慧農業等業務，過去兩年進一步拓展中亞市場，體會到當地政府對相關產業有深度迫切需求，並已受惠於當地的產業支援政策，認為發展中亞市場前景廣闊，深信「如果能將內地的科技與香港的資本、與中亞的機會結合，定將創造出強勁和可持續農業產業發展模式」。

崔靜介紹道，其集團業務聚焦於對水務和農業相關發展的問題來提供產品、解決方案及服務，是深交所創業板上市公司，員工有約4,000人，業務涵蓋三大板塊：一是提供灌溉解決方案和產品；二是提供供水和污水處理的相關水務服務；三是提供資訊化、智能化服務等，並擁有一家從事智慧水務和智慧農業的公司，曾被評價為「中國智慧水務市場第一名」的資訊化企業等。

港在金融等助力令企業受惠

崔靜表示，其集團從2024年之後改變了「出海」策略，從最初的产品出口，升級為解決方案和人員「出海」。過去兩年，他們在哈薩克斯坦積極發展，深入了解當地的農業需要，特別是水務管理和智慧農業的發展，擔當中國技術與中亞的「聯繫人」，重點要將中哈雙方的合作意願轉化為實質合作項目落地。在這個過程中，她深刻體會到香港作為內地與全球的橋樑，在金融平台、語言能力、法律專業服務等方面的助力，令其企業受惠。她強調集團「出海」面對最大的挑戰並非技術相關，而是融資方面，深信若能更好結合香港優勢，定將更順利可持續開拓當地市場。

分享開拓中亞市場三點經驗

談到開拓中亞市場的經驗，崔靜認為，在選擇是否開拓中亞市場時，企業首要是進行相關調查研究，確定此處可否成為自己的目標市場，正如其企業當初了解到中亞對水務管理、農業開發及現代化農業等產業都有迫切需求，這正是內地企業自身所擅長，才選擇開拓此市場；二是要尊重當地的政策和發展規劃，正如集團發現中亞，尤其是哈薩克斯坦政府對自身行業有很多支援政策，明白如果能夠按照有關政策和規劃去發展，能得到很多支援，那未來發展的前景也更廣闊，有力推進其發展步伐；三是要有長期深耕的心態，需明白自己是個外來的「新品牌」，必須花時間、金錢進行品牌、經銷渠道、售後服務等體系建設，並要「本地化」，聘用更多當地人才等，否則若只視為短期機會，就很容易失去當地客戶信任，「只有建立長期合作的互信關係，才能夠把事業在中亞發揚光大。」



●崔靜 香港文匯報記者 盧慧穎攝

大禹節水：結合港資本優勢 創強勁農業產業發展模式

投資顧問：港哈合作應聚焦金融服務與物流領域

香港文匯報訊(記者 盧慧穎 阿斯塔納報道)香港特區行政長官李家超是次出訪中亞，當地商界亦關注此行能為兩地合作帶來什麼實質機遇。長期在香港、新加坡及哈薩克斯坦三地經營投資顧問服務的公司合夥人Bilal Noorgat，熟悉當地商業與監管環境。他昨日接受香港文匯報專訪時表示，專業人才及戰略性地理位置是香港無可取代的優勢，在港哈合作中，應更聚焦金融服務與物流領域。他形容兩地合作前景廣闊，深信香港可憑藉其國際金融中心地位及專業服務優勢，成為哈薩克斯坦的重要合作夥伴。

Bilal指出，哈薩克斯坦位處中亞要衝，聯接歐亞市場，年輕人口多、企業發展意慾強，正積極打造區域金融及物流中心，「當地企業近年更願意對外發展，尋求國際融資、提升跨境聯繫，並拓展海外市場，這些需要與香港的優勢相當膾合。」

他認為，香港的一大優勢在於匯集了來自世界各地的專業人才，「我在香港遇見大量來自中國內地的人才，他們都特別勤力。」另一優勢是香港位於內地與國際市場之間的獨特定位，使其可成為內地投資

者拓展海外的門戶。因此，香港在與哈薩克斯坦的合作中，應更聚焦金融服務與物流領域。

他認為，哈薩克斯坦地理位置優越，香港可考慮如何在基建、物流及區域連通性方面提供支援，助力東西方之間的經濟聯繫。

倡將港國際學校經驗引入哈國

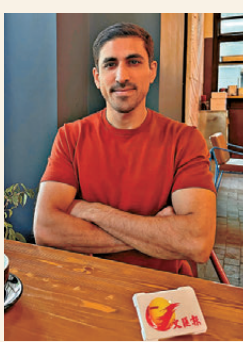
其他合作機遇方面，Bilal提及阿斯塔納目前僅有兩所國際學校，而隨著哈薩克斯坦生育率上升，未來對優質教育的需求勢必擴大。他指香港的國際學校在學術表現與升學成果方面具公認優勢，具備成熟的辦學與運營經驗，完全可把成功模式引入哈薩克斯坦。他並指出，隨著哈薩克斯坦中產階層擴張、對生活品質的要求提升，餐飲及健康管理等服務業正加速起步，具備品牌打造與專業管理能力的香港企業，正是進場布局的合適時機。

港可借鑒星哈合作案例



至於合作方式，Bilal建議香港特區政府可參考去年哈國與新加坡簽署的《哈薩克—新加坡服務與投資協議》，「香港與新加坡同樣是國際金融與航運中心，經濟結構外向，具備可比性；香港完全可借鑒新加坡與哈薩克斯坦合作的案例，透過正式協議、商務論壇、投資撮合平台及特定行業項目逐步深化往來。」

他笑說，是次李家超率團訪哈國，對其從事的顧問行業亦是好消息：「這意味著會有更多內地和香港企業與哈薩克斯坦的企業合作，我可為他們提供配對、合規和落地運營的專業服務。」



●Bilal Noorgat 香港文匯報記者 盧慧穎攝