

中東轉型提速 投資先了解六國所需

參投大基建首選沙特 中小港商宜阿曼卡塔爾起步

挖掘潛力

近年特區政府積極鼓勵企業拓展中東市場，投資推廣署擔任重要推手角色，去年及今年5月份，投資推廣署金融服務及科技、可持續發展環球總裁梁瀚璟，帶同多家香港及內地企業出訪中東，與當地政商界會面交流，有助企業了解當地營商環境及搭通「天地線」，令企業更易落戶當地。

梁瀚璟指出，香港具兩大優勢。首先，香港擁有全球頂尖的金融監管體系，其穩定性深受國際認可，風險管理甚具競爭力，而香港的Web3居國際領先之列，在中東具備大發展潛力，但投資前要先了解不同國家特性。

大公報記者 李永青

談及中東情況，梁瀚璟接受《大公報》訪問時表示，中東處於經濟結構轉型中，各項需求均很大。當中，以海灣阿拉伯國家合作委員會（GCC）六國為例，沙特阿拉伯人口最多，有三千多萬人，年輕人佔了很大比例，人口中位數才20多歲，情況似二十年前的迪拜，加上該國很富有及大力發展基建，對各項需求都甚大，而阿聯酋的金融業則較吸引，但同時競爭也甚大。

阿聯酋力拓高端產業

至於巴林，則屬GCC國家中，人口及經濟體量較細，但比較開放及西化，曾是三、四十年前GCC的金融中心。阿曼方面，為古代海上絲綢之路必經的地方，又有深水海港，發展物流及海運業具優勢。卡塔爾為中東地區重要的能源國家，天然氣儲量極多，簡單而言該國「唔等錢使」，但近年亦大力作出改革，對發展高科技着力不少。就投資而言，他認為，基建及一些大投資項目，可以選擇沙特阿拉伯，而阿聯酋則適合一些較高端產業，惟因競爭較大，未必適合中小企。相反，中小企可考慮阿曼及卡塔爾等相對較冷門的地方，且它們十分富裕，或會提供一些補貼。

中東人做生意 講究關係與交情

有關中東商機，梁瀚璟認為，中國人與中東人有不少共通之處，兩地都歷史悠久，且大家做生意都很講究關係和交情。因此，投資推廣署聯繫當地政府部門，為參與的團員講解當地文化，以便與當地商界溝通時有更多共同話題。同時，由於投資推廣署作為特區政府部門，邀請出訪的企業均為金融、保險及支付行業龍頭公司，因此受到中東政商界重視，有機會與當地政府高層官員、大企業高層、主權基金代表及工商團體見面，一方面讓企業獲得最可靠及全面的資訊，更有助他們在當地建立聯繫，讓



▲中東經濟轉型，吸引各國企業覓商機。

新聞分析

李永青

近年中東大力推動產業轉型，冀從能源轉型金融、科技，加上多項大型基建上馬，令中東成為企業投資的新樂園。早前行政長官李家超率領代表團訪問中東，為企業創商機，而投資推廣署、貿發局及各大商會等，均積極組團訪中東。由於投資推廣署屬政府部門，加上參與該署訪問團的企業多屬行業龍頭，因而獲當地政商界高規格接待，對企業建立拓展網絡有很大作用，投資推廣署應增加組團外訪，為更多企業爭取商機。

雖然中東已成為兵家必爭之地，但由於文化及營商習慣不同，可能令很多港商卻步。因此，建議該署、貿發局及商會應在三方面提供支援。首

先，多舉辦中東商機研討會，邀請當地政商界人士拆解中東不同地方的文化、經濟、法律、稅制等，以增加港商對中東之了解。

第二，是增加中東訪問團，但為了集中資源，投資推廣署、貿發局及商會應合作舉辦這類活動，按行業和地區作一定分工。同時，應增加訪問團數目及資助，特別是讓中小企把握中東商機。

第三，建議貿發局可在港舉辦中東展覽，及在中東舉辦香港展。在港辦中東展，可便利中東企業在展覽採購到各種產品，並加強雙方交流。在中東辦香港展的作用更大，讓更多中東人士透過展覽了解香港產品和服務，為雙方創造商機。

▲梁瀚璟(中)表示，中東人洽談生意合作時，較重視合作方是否有足夠誠意。大公報記者蔡文豪攝

企業在中東的發展事半功倍。

「除了見到中東的政府和商界高層外，更見到主權基金，讓企業與它們有深度交流，甚至見到一些富豪及大家族，部分更是由主席親自接見。這次在中東之行能收穫這些寶貴的機會。」梁瀚璟表示。

港當中介 撮合內企與中東資金

中東資金對哪些內地產業感興趣？他指出，部分中東的主權基金及企業對內地情況有一定認識，令他們感到頭痛之事，反而是內地太多優秀企業，卻不知如何選擇，亦正因此，香港可發揮作用，可與在港設有據點的內地優秀民企合作，讓中東資金在港見到最優秀及國際化的內地企業。

他又指出，很多人對中東的印象，以為中東像是「派錢」般，希望相約一餐飯便能簽下5000萬元合約，這是錯誤的觀念。其實，當地人重視企業是否有足夠誠意，若企業能派創辦人或高層，一年之中在當地居住百多日，才能取得訂單，但交貨期卻短到只有兩周，反映當地人做事作風急促。「當地人指中國用了四十年取得了不起成就，若有方法以十年時間讓中東趕上今日中國的先進程度，則中東將會令你非常富有，由此反映當地急於轉型。」梁瀚璟說。



▲本港一些企業決定投資中東，經過深入接觸後，收到意想不到的成果。

連連國際落戶迪拜 獲引薦業務拓至非洲

深入接觸

對不少企業而言，中東是一個商機處處的好地方，但因人生路不熟而無從入手。投資推廣署的訪問團便讓企業了解到中東實況，又提供與當地政商界會面機會，讓企業更有信心投資當地。跨境支付服務商連連國際和領風資本，均為成功例子。連連國際總經理馮美珊表示，中東市場潛力巨大，很早已想拓展當地市場，但一直信心不足，參加了該署訪問團，接觸到政商界後，令該公司決心投資中東，更笑言對方做生意很「心急」，為應付這些客仔忙不過來。

馮美珊向《大公報》表示，數年前已有意投資中東，亦曾查詢了不少資訊，但接觸後感覺信心不足，因而卻步不前。自去年參加該署的訪問團，才知道自己對中東存在不少誤解，幸好參加了訪問團才了解當地實況，形容是大開眼界。「參加了一些富有成果的會議，又很難得有機會與當地央行見面，若我們公司自己去未必能見到，又獲當地政府詳細解釋政策，及參觀類似數碼港的機構，令我們對當地有深入了解。」

由於訪問成果豐碩，今年連連國際決心進軍中東，便落戶迪拜。這個投資中東的決定，令她有意想不到的成果。

馮美珊透露，中東市場能夠輻射非洲地區，而中東及非洲都採購許多內地產品，但它們的痛點在於向內地支付時，面對匯款需時長、收費偏高等問題，而連連在六十多個國家和地區具相關牌照，又有很多銀行為合作夥伴，加上匯款快及收價吸引，迅速吸引大批企業成為其客戶。

跨境支付業務潛力大

她說，以前中東匯一筆錢到內地，往往需時四、五日，又面對匯價及收費偏高，但用了該公司服務後，最快可以即時到賬，最長則為T+1，且整體收費較以往節省一半以上，故當地企業反應踴躍。同時，由於當地正在急促發展期，對外需求十分殷切，故除了支付業務外，對方希望擴大合作範圍，令該公司要總動員才能應付對方需要。

「有時候項目還在孵化階段，對方就幫我們推廣到非洲了，甚至幫我們和

非洲銀行談合作，等於開多了一個新市場，但我們還沒準備好，因為不同的支付和合規問題，需要做很多法規評估工作，但對方卻很急，故我們要很有耐性和對方傾談，公司要各部門出動，才能成事。」馮美珊形容，中東客戶做事很急，需求很大，對電動車有興趣，對太陽能板有需求，甚至連傢具的需求都很大，但最大痛點是如何用最有效及安全方法付款，而該公司正好解決這個痛點，故很快受到當地客戶信賴和支持。

雙方合作 需建立足夠互信

談及在中東合作的經驗，她坦言，有些中東人作風直率，若遇到不喜歡之事，甚至在會議上點名批評，這種文化與中國人處事作風很不同。至於如何配合宗教，她認為，當地人很重視祈禱時間，對方亦不會在這些時間談生意，最重要是尊重對方宗教。她強調，想在中東賺快錢是完全行不通，當地人要求經常可以面見，又隨時要求致電找到負責人，惟大家建立足夠互信後，會突顯其「錢不是問題」的本色。

領風進駐阿布扎比 設基金助企業拓中東

看準機遇

中東經濟快速發展，吸引各地金融業湧入，領風資本亦看準機遇，去年落戶阿布扎比。領風資本投資者關係經理張景頤表示，2022年其創始合夥人舒明到中東拜會時，察覺中東很像三、四十年前剛開放時的深圳，是一個年輕、充滿生機的地方，且當地很期望吸引外來資金、人才及技術，一片欣欣向榮的景象，及後決定到阿布扎比設立辦公室。一方面希望被領風資本投資的企業，拓展中東市場，二是成立了一億美元的海灣基金，投資具潛力企業後，推動企業到中東發展。

談及中東業務，張景頤表示，一些領風資本投資的公司，已發現中東的商機處處，故領風希望到當地助力這些公司發展，又拉動更多被投公司落戶當地。例如在港上市、從事人工智能領域的第四範式（06682），及從事網絡空間安全領域的華雲安，兩家公司是先到香港設點，再隨投資推廣署到訪中東，現時它們在中東最大客戶位於沙特阿拉伯。她形容，領風和被投資的公司都認同中東發展商機巨大。

張景頤表示，領風投資了近100家企業，內地企業佔一半，其他地區還有北美、瑞士、英國、德國、日本及東南

亞，而這百家公司中，約20%至25%有計劃出海到中東。另外，領風成立一個海灣基金，已經發掘一些非常好的企業，完成投融資後，希望協助企業將總部搬到中東，並將技術及人力資源也帶到當地，為當地經濟建設作出貢獻。

她透露，很多內地金融人士有意到中東發展，但個人認為當地天氣較炎熱，且遠離親友。然而，中東地區有不少吸引力，包括稅收優惠。她指出，伊斯蘭金融發展迅速，但有不少地方需要注意，例如禁止收取及支付利息收入（riba）是伊斯蘭金融的首要法律及經濟基礎，要加以留意。

投推署夥16生科企訪美 展示港機遇

【大公報訊】投資推廣署與16間生科公司組成代表團，出訪美國，與當地生物科技持份者、初創企業等交流，為香港招商引資，並攜手把香港蓬勃發展的生物科技生態系統推廣至國際舞台。

參加BIO國際生物科技大會

16間香港生命科學及健康科技公司連同投資推廣署及香港科技園公司組成代表團，參加全球最具規模的生物科技盛會BIO 2025國際生物科技大會，屆時將匯聚超過二萬名全球業界領袖，幾乎涵蓋整個生物科技生態圈。投資推廣署與香港科技園公司聯合參與活動，代表團將向有意拓展業務至粵港澳大灣區及亞太市場的美國生物科技公司，展示香港的優勢與機遇。

目前香港的生物科技產業由智慧醫院及遠距醫療等創新意念所驅動，為日益上升的醫療需求提供可持續的解決方案。去年施政報告推出100億港元的「創科產業引導基金」，以引導資金投放至包括生命與健康科技在內的策略性產業。

投資推廣署助理署長吳國才表示，在全球經濟不明朗及面對前所未有挑戰的背景下，企業越加重視韌性、多元化與創新意念。香港作為全球生物科技樞紐，以及全球其中一個領先的生命科學與生物科技融資中心，為美國生物科技公司提供獨特優勢，包括頂尖學術研究與人才庫、世界級研發基礎設施、雄厚的金融實力、健全的知識產權保護、高質素的臨床試驗數據，以及政府的堅定支持，促使香港成為設立地區總部、拓

展大灣區及亞太市場的理想地點。

建創新生態系統橋樑

香港科技園公司行政總裁黃克強指，美國是全球最大的醫療市場，科技公司若要在美國市場取得成功，必須了解當地醫療體系的運作，並有效向投資者傳達其研發能力的獨特價值，訪問的目標不僅是尋求即時的投資，更是建立兩地創新生態系統的長期橋樑，預期在未來12至18個月內將開始見到具體成果。

近年投資推廣署吸引創新及科技公司來港設立或擴展業務勢頭強勁。2024年，投資推廣署協助的創科公司數量增至120間，較2023年的82間大幅增加，反映全球對香港創新生態系統的信心日增，以及香港作為進入中國內地及亞太市場跳板的戰略角色。