

中東合作前景廣闊 前瞻部署迎接新機遇

行政長官李家超於 10 日率領商貿代表團前往卡塔爾和科威特訪問。這是特首上任以來第二次出訪中東。值得關注的是，今次特區政府的經貿代表團首次有內地商界代表隨團出訪。這一變化使得香港「內聯外通」的獨特優勢更加具象化。與此同時，香港亦須在變局中沉着應變，探索在世界新政經格局下，如何扮演好聯通各方的重要角色。

本屆特區政府自上任以來，便將拓展與中東各國的經貿關係擺在外聯工作的重要位置，不僅採取諸多行動以吸引中東各國重要機構來港發展；亦採納民建聯建議，進一步着力將香港打造為穆斯林友善城市。這些舉措都充分體現特區政府對中東市場的高度重視。而今次的訪問代表團與以往亦有所不同，有 20 多名內地企業家共同參與，分別來自浙江、福建、廣東等地，涵蓋金融、工商、貿易、基礎建設、創新科技、能源、運輸物流等範疇。可見，今次考察團涉及多個商貿及創科範疇，反映各方都有強烈的達成合作的意願。

香港要有緊迫感危機感

而在出行之前，李家超特首特別提到，在首次訪問中東後，不少企業都在中東落地，包括一家香港公司向阿聯酋提供氫能巴士和建設加氫站。相信新能源的合作

亦是今次出訪的一項重要議題。隨着國家「新三樣」及各類新能源技術所取得的長足發展，中國新能源產品已經在包括太陽能板、新能源汽車、鋰電池等多個領域，取得一定的國際市場份額。這也使得關注能源轉型的中東等國家，將目光投向中國企業技術和產品。

在此過程中香港亦須觀察到，隨着內地更加開放，有內地企業選擇獨自出海，或在當地尋求合作夥伴。例如有新能源汽車企業為拓展歐洲市場，便擬在土耳其設立工廠，並尋求歐洲市場諮詢公司合作，探索如何在歐洲鋪開銷售網絡。這些現象不禁令人思考，香港除了在金融、法律方面等專業服務方面，能夠為內地企業海外拓展提供支援外，在其他領域，會否被其他地區的服務者所取代？因應這些變化，香港需要更強的緊迫感和危機感，在變局中更加主動地出擊，尋求機遇。

要做好內地新能源技術和產品出海的「領航員」，香港需要更加大規模地對這些新技術和產品進行應用。無論在法律法規，抑或應用場景等方面，香港都與海外市場更加接軌。以新能源汽車為例，車上的智能系統在內地，更多是為適應內地的互聯網應用和場景，而香港則可驗證這些產品對海外互聯網場景的適配能力。香港作為向外推銷產品的「商家」，若自己既是「賣家」又是「用家」，相信對海外市場的潛在買家而言將更具說服力。故此，要達成上述目標，需要香港加快新能源技術的應用進程，真正將香港打造成為內地新能源技術和產品的海外應用示範基地。

另一方面，由特首率領的商貿代表團，亦可利用外訪的機會，充分了解這些海外市場對香港有興趣的範疇。政府可將收集到的信息，與香港的相關發展計劃和措施相結合，從而起到事半功倍的效果。以今次出訪中東為例，香港計劃進一步發展紅磡海濱，準備在維港興建可供停靠遊艇的碼頭。中東富商作為這些泊位和遊艇的重要潛在買家，政府亦可利用外訪機會，向他們闡述發展計劃，了解他們對計劃的意見，例如希望遊艇港灣有哪些配套設施等，從而進一步增強他們的投資意欲。

航空領域可重點突破

除此之外，特區政府亦可在航空領域進行更多提前部署。早前，國產飛機 C919 製造商中國商飛將客戶服務辦事處落戶香港，有意透過香港國際航空樞紐的地位，進一步向海外拓展市場。同時，亦有傳媒報道中國商飛將沙特視為發展國際業務的重點對象。結合上述信息，特區政府可加快布局，充分發揮香港國際航空樞紐作用，與航空公司積極接洽溝通，期望有更多 C919 飛機執飛往來香港的航班。亦可考慮向這些航空公司開放「第五航權」，由他們執飛往來香港的國際航線，進一步向東盟及中東等新興市場展示 C919 國產飛機的性能。

從上述所舉的例子中可以見得，中東地區的合作可謂機遇處處，但同時亦需要政府有更強的前瞻性思維，在香港進行部署。世界正經歷百年未有之大變局，香港

需要以「識變、求變、應變」的理念，持續優化自身的作用和功能，方能扮演好

「超級聯繫人」、「超級增值人」的重要角色，發揮好「內聯外通」的獨特優勢。

民建聯主席、立法會議員