

香港沙特簽署6項協議

李家超：力爭沙特阿美來港上市

【香港商報訊】特首李家超率領代表團出訪沙特阿拉伯，昨天繼續與當地商界探討合作機會，討論如何通過香港作為國際金融中心，以及連接中國內地與環球商貿門戶的角色，促進沙特阿拉伯多元發展。在「沙特阿拉伯與香港投資論壇」活動上，香港與沙特阿拉伯企業或機構，簽署6份合作備忘錄或合作意向書，涵蓋金融、創新科技、商務、交通、能源等。

當地時間2月5日，李家超聯同律政司副司長張國鈞、財經事務及庫務局局長許正宇，以及商務及經濟發展局局長丘應樺等出席在沙特首都利雅得舉行的新聞發布會，其後出席「沙特阿拉伯與香港投資論壇暨新春晚宴」，邀得沙特阿拉伯投資部大臣 Khalid Al-Falih 擔任主禮嘉賓及約300位當地商界代表出席。

沙特阿拉伯投資部大臣 Khalid Al-Falih 表示：「習主席於2016年訪問沙特，促使兩國關係加深，其後沙中兩國之間進行了多次歷史性互訪，是次訪問便是承接這些訪問後進行。通過這些合作，我們的目標是進一步發展各個領域，無論是資產管理、私募股權、財富管理，還是於2021至22年間錄得79%驚人增長的金融科技。」

將啓動投資協定正式談判

Khalid Al-Falih 還表示：「沙特阿拉伯具備區內最大的受監管資本市場，擁有中東和北非地區最大的證券交易所。由於市場不斷變化，我們亦正努力加強全球供應鏈，並啓動了專門的全球供應鏈韌性計劃。香港以至整個中國的公司，可善用沙特阿拉伯作為平台，為針對中東地區及其他地區的產品增值，開拓不容錯過的機遇。」



港府與沙特阿拉伯促成以下單位簽署6項合作備忘錄或意向書

- ◆港交所(388)及沙特證交所集團
- ◆商湯科技(020)與King Abdullah Financial District(KAFD)
- ◆香港總商會與利雅得商會
- ◆善水資本、匯達交通服務、威馳騰汽車(香港)與Nesma Holding Ltd
- ◆商湯科技(020)與Sela Company
- ◆長和集團(001)旗下和記黃埔港口集團與沙特阿拉伯薩勒曼國王能源園區

李家超於論壇上表示：「沙特阿拉伯是海灣地區強大的經濟體，也是不斷增長的外國直接投資來源地。在充滿活力的《2030年願景》推動下，沙特勢必成爲一個在多元化、可持續性、創新和科技基礎上的經濟強國。」

李家超在論壇上發表講話時宣布，香港和沙特阿拉伯雙方經過多輪富有成效的探討及他與沙特阿拉伯投資大臣會面後，將會啓動促進和保護投資協定(投資協定)的正式談判。投資協定及其談判將向兩地商界發出正面信息，有助於加強投資者的信心及增加雙邊投資流動。

港交所與沙交所探索合作機遇

是次簽署的合作備忘錄中，較矚目的是港交所(388)

與沙特證交所集團將在金融科技、互掛上市，以及雙方均感興趣的其他領域探索合作機遇。沙特證交所集團行政總裁哈山(Khalid Al Hussan)表示，期望把沙特的資本市場發展成爲連接東西方的投資樞紐，而來自亞洲的發行人及投資者對沙特市場的興趣與日俱增。李家超表示，此行將致力促成沙國石油業龍頭沙特阿美公司(Saudi Aramco)赴港第二上市。

專注人工智能生意的商湯(020)亦分別與 King Abdullah Financial District(KAFD)和 Sela Company 簽署合作意向書。消息刺激下，商湯股價昨日升了6.38%，成交急增至27.22億元，成爲昨日第七大成交股。

另外，貿發局主席林建岳、金管局副總裁陳維民、香港科技园及香港工業總會主席袁毅超及香港總商會主席阮蘇少濶等亦出席是次投資論壇，同多位中東商界翹楚交流。

屈臣氏兩年內在中東開17分店

【香港商報訊】記者蘇尚報導：本港企業正在進軍中東！屈臣氏於去年在沙特阿拉伯首都利雅得的 Panorama Mall、Al Hamra Mall、Nakheel Mall 及 The View Mall 開設4家店舖，令海灣阿拉伯國家合作委員會(GCC)地區的店舖數目增至17家。

屈臣氏現於沙特阿拉伯、阿拉伯聯合酋長國及卡塔爾分別擁有5家、10家及兩家分店，今年將於GCC地區開設超過10家新店，預計將來在當地可達100家分店規模。

目標開設100家分店

屈臣氏(亞洲及歐洲)行政總裁倪文玲表示，作爲以香港爲總部的國際保健美容零售商，但集團已擴展至香港以外14個市場營運。早於2020年，屈臣氏便看

到GCC地區的機遇，即使遇上疫情的挑戰，集團在迪拜(阿拉伯聯合酋長國)開設首家店舖，2021年更進駐沙特阿拉伯市場。

沙特阿拉伯擁有超過3600萬人口，不只是GCC地區最大的國家，更是發展最快的美容及個人護理產品市場，去年的總市場規模高達46.4億美元，發展潛力龐大。

證監會：規管虛擬資產冀月底諮詢

【香港商報訊】記者鄭偉軒報導：證監會行政總裁梁鳳儀預期，規管虛擬資產的諮詢文件將於本月底前公布，主要涉及託管、網絡安全、反洗錢要求，以及分隔客戶資產及角色衝突等範圍，期望日後對虛擬資產的規管，可做到穩健之餘，也可對投資者做到最高程度的保護。

她透露，將對相關產品推出條件會有較高要求，除要求獲准的虛擬資產要有較高市值，更要設下客觀標準，從而減少欺詐，期望做到與現有證券期貨條例有相同的規管標準。

「互換通」冀兩個月內推出

在擴大「跨境理財通」方面，梁鳳儀表示，仍要與中證監商討內地投資者如何購買香港產品及大產品多樣性，以理順程序。梁鳳儀又期望，「互換通」可於未來一至兩個月推出。

至於在香港增設人民幣股票交易櫃檯，包括在「南向通」引入人民幣股票交易櫃檯，以及調整設施方面，仍要與中證監研究。梁鳳儀期望，透過增設人民幣交易櫃檯節省外匯交易成本，以及增加整

體功能。

她期望，擴大股票的「南向通」及「北向通」，可增加衍生產品的數量及交易，促進香港成爲衍生工具管理中心，爲債券及股票作對沖。梁鳳儀又相信，隨着港股反彈，今年券結案情況會有改善。

談及證監會的人員流失狀況，證監會主席雷添良表示，已由2021年的12%，降至去年的11.5%；隨着工作復常，以及香港投資產品及服務增加，證監會將繼續增聘人手。

恒生調查公布84%受訪者望增加被動收入

【香港商報訊】爲了解大衆對未來5年經濟前景的看法及投資心態，恒生於上月透過網上問卷訪問了500位30歲或以上的香港人，了解他們的投資需要，從而推出配合他們需要的財富管理產品和方案，協助他們達到財富管理和增值目標。是次調查結果顯示，接近70%受訪者認爲香港未來5年的投資前景爲良好或平穩。在投資策略方面，84%受訪者表示有興趣透過理財產品、基金或人壽保險增加被動收入。

據悉，現時擁有被動收入的受訪者僅半數，當中被動收入的主要來源依序爲股票派息、銀行高息存款或定期存款。縱然60%受訪者表示有興趣於投資組合中加入人壽保險產品，認同其或可增值財富和平衡投資風險，但實際上較少受訪者選擇以人壽保險派發紅利或固定派息基金製造被動收入。特別是沒有被動收入的受訪者表示，其面對的主要原因是不懂如何獲得被動收入、沒有足夠資金購買物業或可提供被動收入的理財產品，或不懂如何選擇合適的理財產品。調查亦顯示，64%受訪者有興趣於投資組合中加入基金，認同基金投資或可以擴闊投資組合及涵蓋更多類型的產品(包括不同市場和板塊)，可見市場對靈活以及環繞的投資產品有一定需求。

「聚息通」人壽保險享穩定被動收入

爲配合客戶的需要，最新推出的「聚息通」人壽保險計劃，讓客戶預早籌劃未來，有助於不同人生階段製造被動收入。「聚息通」是一項提供資金流動性和儲蓄潛力的人壽保險計劃，每年非保證入息高達5%，讓客戶享有穩定的收入之餘，亦有免費附加保障，客戶毋須驗身亦可享有醫療預支保障和意外身故保障。

恒生銀行財富管理及個人銀行業務主管李權倫表示：「市場環境瞬息萬變，而不同人生階段亦有不同需要，及早規劃財富管理和增值目標對各個客戶群都

至關重要。恒生一直秉承以客爲本的理念，透過深入了解客戶需要，提供如「聚息通」人壽保險計劃一類多元化的理財投資產品和專業貼心的服務，協助客戶多角度製造被動收入。此外，恒生爲客戶提供全港最多的指數基金產品選擇，其覆蓋本地及全球市場以及板塊，讓客戶把握本地及全球機遇。」

爲了讓不同客戶群了解跨世代的理財心得，恒生邀請著名音樂總監趙增熹與獲獎發明家星之子陳易希在最新一輯廣告中分享理財錦囊。李權倫進一步表示：「兩位分別爲恒生優越私人理財及優越理財客戶，而他們一直求變的追夢歷程與恒生的理念不謀而合，他們分享了跨世代有着不同的財富管理需要，恒生都能爲其提供適切的產品和服務，攜手創富未來。」曾與多位天王巨星合作的趙增熹表示，2000年後實體音樂市場陷入萎縮，但串流平台興起卻帶來新機遇，拉動整個音樂產業從谷底回升，甚至超越上世紀黃金年代的收入。趙增熹表示：「在瞬息萬變的世界，不論創作音樂或投資財富都需要主動應變。我年輕時有前輩幫助，現在有能力亦希望爲樂壇出一分力，幫助有潛質的年輕音樂人。」



最新一輯恒生廣告邀請得音樂總監趙增熹和發明家星之子陳易希分享理財心得。

透過創造被動收入，我就可以專心將音樂傳承至下一代音樂人。」

同樣抱有創新精神的星之子陳易希已成爲創科公司創辦人。即使覺得年輕應進取，但亦了解到平衡風險和多樣化投資的重要性。陳易希說：「我注重創新，在事業上經常都會衝出 Comfort Zone，發掘新機會，有冒險精神，投資亦一樣要經常應變，放眼全球機遇。但創業的日程非常忙碌，所以指數基金這類可以覆蓋全球股市或板塊的投資產品令投資組合多元化，可攻可守，讓我可以更專注事業。」

趙增熹和陳易希分享之「跨世代投資心態」YouTube影片：<https://www.youtube.com/watch?v=cUS9fK8N2c>

大灣區金融產品及服務 七成市民有需求

灣區
財金圈

【香港商報訊】記者姚一鶴報導：據中銀香港(2388)一項調查顯示，接近80%受訪者計劃在通關後到大灣區旅遊及探親，不少受訪者亦有意開立內地銀行的帳戶作日常支付及消費之用。

46%受訪考慮在灣區置業

該調查訪問了逾2700名香港居民，其中70%受訪者表示對大灣區金融產品及服務有需求，包括日常消費支付、網購、理財及按揭服務等。由於內地電子支付普及，對經常往返內地和香港的市民來說，持有內地銀行帳戶用以綁定主流手機電子支付應用程式，對在大灣區出行旅遊或生活工作帶來不少便利。

仍未持有內地銀行帳戶、或未曾使用過內地支付平台而有意開立內地帳戶的受訪者中，58%傾向先行在香港以遠距方式見證開立內地銀行帳戶。

調查同時了解港人對前往大灣區內地城市置業和退休意欲，有46%的受訪者考慮於大灣區內地城市置業，作爲度假或退休養老之用，其中選擇於深圳置業的最多，其次是廣州及中山。

中銀「置業易」覆蓋熱門城市

中銀香港個人金融及財富管理部副總經理劉賽麗表示，隨着內地及香港全面通關，香港居民到大灣區內地城市旅遊、工作或升學等逐步回復正常，有助推動日常支付、理財及置業等需求。

此外，針對港人於大灣區內地城市置業的需求，中銀香港的「置業易」按揭貸款服務覆蓋香港市民置業熱門城市，提供物業按揭貸款、物業抵押貸款，以及爲應付物業裝修等支出提供短期資金周轉的私人貸款服務，客戶可使用港元作借貸及供款。

外匯基金 1月收入已轉正

【香港商報訊】記者鄭偉軒報導：外匯基金去年錄得破紀錄的2024億元虧損，金管局總裁余偉文昨出席立法會財經事務委員會會議時表示，據其初步推斷，今年1月外匯基金的投資收入已「由負轉正」，料達到數百億元。他續指，今年將繼續採取保守做法，包括持有短期票據。

逐步退出「還息不還款」計劃

另外，隨着香港逐步復常，余偉文表示，銀行幫助客戶的「還息不還款」計劃不能持久，希望以循序漸進的模式，逐步退出。至於何時退出及是否退出的標準，要與銀行業界再商討，相信要按業界資金情況而定。

對於美聯儲上調聯邦基金利率四分一厘後，香港主要銀行未有跟蹤上調最優惠利率(P)，余偉文表示，雖然銀行或因應當前資金充裕而未有上調，但美國加息周期未完，銀行或會按銀行同業拆息走勢而跟蹤「加P」。

香港高質量發展的 短板與不足

金融
瞭望

農曆兔年春節大假之後的第一個工作日，廣東省召開了高質量發展萬人員大會，此事不僅震撼全國，而且令香港深感觸動。因爲香港作爲粵港澳大灣區的一分子，如今正在全方位融入粵港澳大灣區一體化發展格局，廣東的高質量發展號角也必然令香港聞風而動。

事實上，香港雖然人均GDP水平在粵港澳大灣區9+2個城市中名列前茅，但在高質量發展方面卻存在許多短板。那麼，香港在高質量發展方面存在哪些問題和短板呢？

第一，香港的高端製造業乏善可陳，幾乎是空白。自上個世紀50年代以來，香港經濟經歷了三次轉型，製造業基本上都搬離了香港，如今的香港經濟服務業佔絕對主體地位。近年來不少香港工商界人士鼓吹產業回流，但成效不彰，根本原因在於香港的土地、租金、人工等方面的成本太高，可以說，如果香港要振興製造業，唯一的選擇和出路就是發展高端製造業，因爲高端製造業科技含量高，附加價值大，能夠有效地對衝土地和人工方面的高成本。從現實情況來看，香港要形成自己的高端製造業體系，幾乎需要從零開始起步。

高端製造業乏善可陳

第二，香港的高等教育和科研實力雖然蜚聲中外，且名列大灣區各城市前茅，但香港的創新能力與科技成果轉化能力卻差強人意，對促進香港產業轉型升級作用有限。從近20年的發展情況來看，在科技創新及產業轉型升級方面，香港可謂步履維艱。雖然近年來香港特區政府在創新科技發展方面出台了許多舉措，但要把規劃藍圖轉變爲現實生產力，從而促進香港產業和經濟的轉型升級，還需要大量的推動工作。

第三，香港雖然是一個以服務業爲主體的高度開放型小型經濟體，服務業佔香港經濟比重高達九成以上，但香港服務業總體上仍停留在傳統的金、商、航、運、會展等服務業領域，而創新金融、電子商務、科技產業服務等新型服務業則成長緩慢；香港一方面作爲全球最自由的經濟體系受到國際好評，但另一方面，香港的經濟安全卻一直是個大問題，由於缺乏有效的抵禦外部危機與衝擊的防範機制，香港經常面臨國際金融大變的威脅。

如今廣東省已經發出了高質量發展最強音，作爲粵港澳大灣區的重要成員，香港對於廣東的高質量發展經驗和成果可謂近水樓台，香港有條件、有能力一定能夠通過全面融入粵港澳大灣區發展，在中央的大力支持下，借力大灣區其他兄弟城市，取長補短，實現在創新發展、綠色發展、協調發展、開放發展、共享發展等諸多方面的新突破和新進展。

顏安生