

匯豐工商金融全力策動

香港基建發展與機遇專題特輯

建造業界抓緊基建機遇

商界提供全面支援服務 港企業分享海外營商經驗

寸金尺土的香港，擁有多項世界級大型基建設施，反映了本港建造業的雄厚實力。而與此相關的建築工程專業服務，未來於「一帶一路」沿綫國家的基建項目更具有龐大發展潛力。



陳家駒表示，香港建造業在基建設施及樓宇建造方面處於世界領先地位，在海外市場具發展潛力。

建造業議會主席陳家駒表示，香港建築工程主要分為基建及樓宇兩大類，而香港在這兩方面均處於世界領先地位。基建工程方面，近年十大基建工程陸續展開，例如機場三跑道系統以及高鐵香港段工程。事實上，香港在基建方面的表現備受肯定，已連續7年被世界經濟論壇評為全球第一。

基建水平首屈一指 服務輸出現商機

基建對於一個國家或地區發展起着舉足輕重的作用，可為經濟提供重要的發展條件，締造更高經濟收益，而且大型基建項目的投資及承造需要大量人力，刺激就業人數，並且利好物流及旅遊業等其他行業，令經濟進一步受惠。另一方面，大型基建一般涉及龐大的投資額，帶動融資服務的需求，刺激金融及銀行業的發展，實現人流、物流、資金流的同步增長。

至於樓宇建築工程，香港建造業多年來以高效率興建優質住宅及商業大廈見稱，擅長採用各種專門建築技術，如高層建築設計、斜坡設計、預製組件等興建樓宇，專業水平在區內首屈一指。陳家駒表示，由於香港的優質建造服務在國際市場有龐大需求，

本地建築公司的業務早已發展至世界各地如內地、澳門及中東等，輸出的服務包括建築設計、項目管理、承建及工程顧問等，亦成為行業的主要收入來源之一。

人手長期短缺 加快補充新血

香港未來數年的整體建築工程開支，預計每年2,400億港元以上。陳家駒坦言，香港建造業在海內外的發展前景亮麗，但業界近年面對人才短缺的挑戰，應付本地工程人手已相當緊張，故除了依賴行內經驗豐富的人才，更相當需要年青生力軍加盟，以及提升創新建築科技應用，才能令業界與時並進。

建造業議會近年加強宣傳，為行業塑造活力的新形象，以招攬新人入行。此外，並加強熟練工人的培訓，從而增加前綫人手的供應。陳家駒說，議會鼓勵業界透過應用創新科技變得更「電腦化」及「機械化」，減少對勞動力的依賴。「議會早前設立『建築信息模擬創新及發展中心』，推動業界加強使用建築信息模擬（BIM），藉培訓助前綫工友及管工熟習相關操作及運用方法。而新設立的『建造業創新及科技應用中心』亦將於今年下半年投入服務，透過引入海外創新建造方法和技術，在有效提升業界生產力之外，更令建造業形象趨向專業及科技化，吸引年青一輩入行。」

建築夥拍專業界別 抓緊海外機遇

隨著國家「一帶一路」倡議的推進，沿綫國家的基建項目投資額巨大，大部分將投資於運輸基建項目，涉及港口、鐵路及道路興建，建造業將會是直接受惠的其中一個行業。陳家駒指出，香港與建築及工程相關的專業服務十分完善，水平與國際標準接軌，因此包括建築、法律、仲裁、融資、項目管理等專業人士均有機會參與其中。「近年我們與發展局緊密合作，在內地加強宣傳香港專業服務的豐富國際經驗，希望在內地企業藉『一帶一路』沿綫基建項目『走出去』的同時，讓香港公司也能參與當中的設計、顧問、法律、營運及管理，抓緊海外發展的機遇。」



銀行與企業 並肩同行基建發展之路



李振雄指，銀行會根據不同企業需要，提供一站式專業支援服務。

銀行一直支持建造業積極參與本地及海外的基建工程，所提供的支援並不只限於融資及貸款，其環球網絡更為海外工程項目提供一站式專業支援。滙豐工商金融工商企業主管李振雄指，銀行會根據客戶在基建項目的融資要求及業務上的考慮因素，設計合適的方案，為香港及國際的原材料進口商、建築公司以及物流、建築設計、顧問等專業服務企業，提供融資安排，協助他們參與及完成各項基建工程。

多元化銀行服務支援 助企業作好準備

在基建項目中，銀行能夠為企業客戶提供的支援甚為廣泛。「以工程合約為例，銀行可以協助客戶開立投標保證或履約保證，而個別的工程項目更需要合約金額的10%作為預付保證，銀行在過程中都能全面配合，促使工程合約得以順利進行及完成。」

李振雄又指，隨着中標的工程展開，承建商對資金需求增加，銀行全面的財務方案可以為他們提供所需的資金，用作購買機器、向物料供應商和分判商付款等，幫助他們為工程作好準備及提升其營運資金管理效率。



基建項目投資額龐大，需要銀行融資及財務方案作支援。

環球銀行網絡 助企業把握海外商機

「一帶一路」為建造業帶來不少基建發展的機遇，而擁有環球網絡的銀行可為參加海外工程的企業提供金融服務和專業支援。客戶可透過滙豐的網上平台，管理多個市場的資金流向和結餘，掌握最新的財務狀況。此外，滙豐最近更成立了專責團隊，為參與「一帶一路」相關建設項目的客戶提供一站式支援。

2016年香港建造工程數據

- 建造工程總值為 **2,364** 億元，較2015年上升5.6%
- 運輸工程總值為 **509** 億元，較2015年上升5.5%

（資料來源：香港政府統計處臨時數字）

經驗分享

港商科建國際：海外基建需求大 商機處處

香港建築設計質素達世界頂級水平，不少香港公司曾參與海外的住宅、商廈、商業發展、城市規劃和基建項目，遍及東盟、中東、南亞等「一帶一路」沿綫地區，將專業的服務輸出海外，拓展商機。



羅發禮是拓展中東及東盟市場的先行者之一，其建築設計的客戶遍及中東、東盟、南亞等「一帶一路」沿綫地區。

本地建築師事務所科建國際是拓展中東及東盟市場的先行者之一，其創辦人兼主席羅發禮主張以智能科技融入建築設計，自創獨樹一格的Cybertecture風格。早在10年前，科建國際已獲邀參與位於杜拜的標誌性智能建築項目，成功在海外市場奠定名聲，現時科建國際在中東杜拜及印度孟買均設有辦事處。

本地建築設計 海外評價高

香港的完善法制與市場自由經濟，造就了清晰的專業分工，以及相應的服務行業。以基建為例，其中建築設計、法律、風險評估、工程顧問服務等很多專業的服務，都堪稱達到國際水準。羅發禮認為，香港建築公司具有國際視野，從事海外項目的經驗豐富，絕對有條件拓展中東等新興市場。

「中東及印度的客戶普遍對香港建築公司亦有不俗的評價，認為港商易於溝通、守信可靠、項目管理得宜。可是，當地文化與生活習慣，始終與香港有分別，和當地的公司做生意，初期確需一段時間適應。」

羅發禮強調，到別人的市場做生意，不能用香港慣常的那一套，需要了解及尊重別人的做法，按當地法規做事，並盡力作出配合。

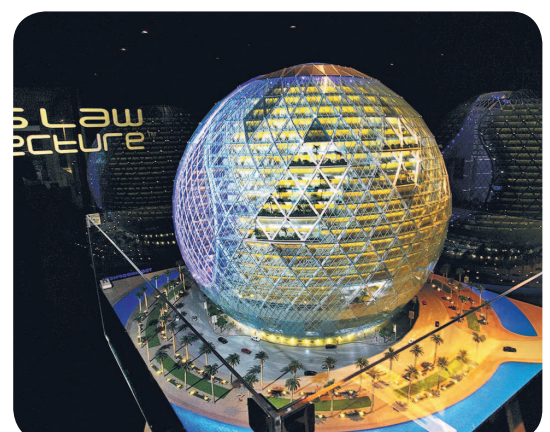
「我比較幸運，合作過程較順利。有中東客戶從飛機雜誌看到Cybertecture的介紹，對高科技建築很有興趣，後來經生意夥伴介紹展開合作。」羅發禮經常中東和香港兩邊走，建議香港企業若要拓展中東市場，首先要坐言起行，「不妨親自飛到當地實地考察，肯定獲益良多。」

專業服務 把握新市場機遇

羅發禮認為，「一帶一路」沿綫國家及地區，對香港專業服務企業來說，是極具潛力的市場：「其實有些港商在當地已有網絡，生意也做得不錯，但香港對外對內均較少宣傳，知道有人已行了路出來的人不多。如果能有更好的平台分享他們的經驗和成就，相信可作為行業楷模，啟發更多後來者作嘗試。」

勇於嘗試是重要關鍵，因「一帶一路」沿綫部分國家對大部分港商來說是陌生的市

場。「做生意一定有風險，更何況進入一個全新市場。香港人太習慣穩定，對風險太過敏感，例如初次接觸中東新項目，可能連市場研究也不做，試都不試一下，這不是創業者該有的態度。」羅發禮坦言，拓展新市場初期少不免要碰釘，但從未開發市場所能獲得的回報，長遠較競爭激烈的成熟市場高不少，值得一試。



預計今年竣工的Technosphere座落杜拜市中心，水電等都自給自足猶如人造星球。