

全球企業爭來港 年半攬640家增50%

丘應樺：首年營運投資800億 有信心績效超標

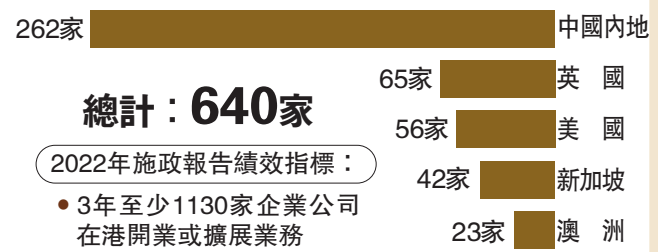
在香港回歸祖國27周年之際，商務及經濟發展局局長丘應樺向《大公報》記者表示，特區政府過去兩年全力拚經濟、搶企業及搶人才，加上背靠祖國、聯通世界的優勢，吸引愈來愈多企業落戶香港。

丘應樺透露，去年至今年5月，投資推廣署已協助逾640家企業來港開業或擴展業務，較2021年8月至2022年12月大升50%，預料相關企業首年營運帶來800億元的直接投資，及創造約7000個新增職位，印證全球企業看好香港前景。同時，特首李家超出訪中東及東盟的成果也逐步顯現，包括亞洲首隻沙特交易所買賣基金去年在港上市；出訪中東簽署的多份協議，相繼落實。

大公報記者 李信

新增境外企業來源地 (部分)

(去年至今今年5月)



香港外資企業數量

疫情前：約9000家
現時：9039家 (超過疫前水平)

香港下半年部分展會活動

- 7月17至23日 香港書展
- 7月26至30日 香港動漫電玩節
- 8月15至19日 美食博覽
- 8月15至21日 第11屆香港國際音樂節2024
- 9月3至7日 香港鐘錶展
- 9月4至7日 香港國際時尚匯展
- 9月11至12日 「一帶一路」高峰論壇
- 9月16至22日 香港珠寶首飾展覽會
- 10月28日至11月1日 香港金融科技周2024

會展業復甦勝預期 今年逾300場超疫前



▲灣仔會展及亞博館今年預計合共舉辦最少150場會議和160場展覽。

行業復甦

疫情期間，香港會展業遭受重創。全面通關後，會展業迅速反彈，丘應樺表示，會展業復甦較預期佳，評估已回復至疫情前八成水平，部分在疫情期間轉往其他地方的展覽，已回歸香港，而且更有新展覽來港舉行。丘應樺預計，今年會展業整體回復甚至超越疫情前水平，灣仔會展及亞博館兩個場地，目前預計合共舉辦最少150場會議和160場展覽。

談及行業在疫情期間的苦況，展覽集團主席王學謙表示，展覽不斷押後，停業長達20個月，當時前景極暗淡。特區政府及時推出中小企融資擔保計劃「百分百擔保特惠貸款」，他坦言，特區政府一系列支援措施，如同及時雨，對公司有很大幫助，若沒有這些支援，可能已轉往其他行業。

獎勵計劃具成效 經濟貢獻24億

丘應樺表示，特區政府2023年7月推出為期3年，總數14億元的「定期展覽獎勵計劃」，吸引不同規模的展覽，尤其是國際貿易展覽，協助他們持續在港舉行。截至今年5月，計劃至今推出11個月，已審批82份完成展覽的申請，吸引約27萬參加者包括參展商和買家。

根據調查，在2023年過夜會議、展覽及獎勵旅遊的旅客，人均消費約8900元。以此計算，該82場展覽為香港經濟貢獻約24億元。特區政府期望，在三年期內，該計劃向超過200場展覽提供獎勵。



▲商務及經濟發展局局長丘應樺表示，特區政府全力拚經濟、搶企業及搶人才，成績斐然。
大公報記者蔡文豪攝

香港未來發展重點

- 發展香港成為區域知識產權貿易中心
- 打造香港成為跨國供應鏈管理中心
- 支援中小企業進行電商業務，拓展市場
- 推動「銀髮經濟」機遇
- 加強5G網絡的覆蓋

過去兩年，香港拚經濟、搶企業及搶人才，成績斐然。丘應樺表示，2022年施政報告定下績效指標，要求3年至少1130家企業在港開業或擴展業務，目前已迎來逾640家，相關企業來自世界各地，涵蓋各行各業，其中內地262家、英國65家、美國56家、新加坡42家及澳洲23家。他非常有信心達標，甚至超標。

經常有人說新加坡搶生意，其實更多新加坡企業來港投資，美英政府經常對香港指手畫腳，但兩國企業卻爭相投資香港，反映香港有很多商機。

丘應樺透露，疫情前香港約有9000家外企，現時已達9039家，超過疫前水平。香港成功搶得企業，與一眾官員頻頻外訪，致力說好香港故事有關。行政長官李家超在去年2月及7月分別訪問中東的沙特和阿聯酋，以及東盟的新加坡、印尼和馬來西亞，成功與當地企業和機構簽署近50份合作協議。

丘應樺表示，特首的外訪，成果豐碩，促成亞洲首隻沙特交易所買賣基金於去年11月29日在香港掛牌上市，引起市場高度關注。另外，總部設於沙特的未來投資倡議研究所，去年12月7日至8日在香港與特區政府和香港交易所合辦首屆亞洲FII PRIORITY高峰會，彰顯了香港超級聯繫人的獨特地位，進一步加強香港與世界各地，特別是中東地區的聯繫。

在拓展「一帶一路」沿線方面，香港與內地實行併船出海的政策，以增強吸引力。今年5月，國家商務部聯同「一帶一

路」辦公室，率領內地與香港經貿代表團聯合走出去，訪問匈牙利及哈薩克斯坦，回港取道新疆。香港代表團的成員包括約30名來自本地商會、專業服務、企業（包括中小型企業和初創企業），及綠色發展和創科相關機構等的代表。代表團考察多家綠色發展和創新科技企業，與當地官員、商界領袖及商會代表會面，探討合作機遇，香港代表團成員取得不俗成績，合共交換了十份合作備忘錄。

香港助力國家發展「一帶一路」沿線地區，同時香港專業服務也能協助中資企業在當地發展。除了中東及東盟地區外，特區政府還積極拓展中歐、東歐、中亞及拉丁美洲等市場。

談及香港未來發展重點，丘應樺表示，除了致力開拓東盟、中東及「一帶一路」沿線市場外，香港未來還有不少工作要做，包括善用香港法律、稅務、專業服務等優勢，發展香港成為區域知識產權貿易中心；打造香港成為跨國供應鏈管理中心；支援中小企業進行電商業務以拓展市場；推動「銀髮經濟」機遇；繼續加強5G網絡的覆蓋，包括透過資助加快擴展鄉郊及偏遠地區的流動網絡基礎設施等等。

香港極具獨特優勢 灣區及東盟機遇大

亮點眾多

近年香港積極拓展東盟市場。丘應樺表示，香港中西文化交流，又是國際金融中心，可為馬來西亞、泰國及印尼等東盟企業集資，亦可以透過香港拓展粵港澳大灣區，香港亮點極多。

今年5月，丘應樺參與了美國加州柏克萊市的「中美灣區對話」和「中美地方氣候行動高級別活動」，並在其中一場題為「分享灣區的發展機遇—商業與投資」的討論環節，分享了大灣區在商業和投資方面的優勢和特色，及龐大機遇。丘應樺表示，香港可擔當「超級聯繫人」和「超級增值人」的獨特角色，把各地企業引進來，也協助內地企業走出去。

同時，香港與三藩市灣區夥伴簽訂了三項合作意向書或備忘錄，包括破市場發展及可持續金融等範疇加強合作；促進兩地投資推廣及推動綠色可持續發展的交流；促進人才培育、青年交流及培訓等。丘應樺強調，有關協議有助香港發展，香



▲丘應樺（左二）在「中美灣區對話」的討論環節上發言，分享灣區的發展機遇。

港可透過CEPA，讓法律、會計、建築等專業服務，為大灣區的企業提供服務。

丘應樺表示，香港與新加坡都是金融中心，但香港股市規模遠勝對方，很多人談論新加坡家族辦公室，但新加坡只有1400家，遠不及香港的超過2700家，而且香港有大灣區的機遇，新加坡卻沒有，儘管如此，兩地還是可以良性競爭、優勢互補。

香港全力拚經濟部分成果

- 去年至今年5月，逾640家企業來港開業或擴展業務，涵蓋各行各業，相較2021年8月至2022年12月大升50%
 - 來港發展企業首年營運將帶來800億元直接投資，創造約7000個新增職位
 - 疫情前香港約有9000間外企，現時已達9039間，超過疫前水平
 - 特區政府與中東的沙特、阿聯酋，以及東盟的新加坡、印尼和馬來西亞的企業和機構，簽署近50份合作協議
 - 亞洲首隻沙特交易所買賣基金於2023年11月29日在香港掛牌上市，引起市場高度關注
 - 總部設於沙特的未來投資倡議研究所，去年12月初在香港舉辦首屆亞洲FII PRIORITY高峰會，加強香港與全球聯繫
 - 今年5月，特區政府與三藩市灣區夥伴簽訂了三項合作意向書或備忘錄，涉及綠色投資與人才培訓
 - 8月將在內地電商平台舉辦「香港好物節」，推動中小企進入內地電商市場
 - 灣仔會展及亞博館預計今年舉辦最少150場會議，及160場展覽。香港會展業可望超疫前水平
 - 正在着手研究推動銀髮經濟商機
- 大公報整理

開關市場

內地電商市場發展火熱，網上零售額近14萬億元人民幣，成為兵家必爭之地。因此，商務及經濟發展局成立「電子商貿發展專責小組」，支援中小企業發展電商業務，並由該局局長丘應樺擔任主席。丘應樺表示，正與京東、淘寶等平台商討合作，不排除在電商平台開關香港區，若順利打入內地電商市場，下一個目標便是進軍東南亞市場。

丘應樺透露，小組會議正討論如何讓香港產品利用電子平台進入內地市場，需要解決的問題，包括稅務、物流，以及如何令香港產品在平台「置頂」。

他指出，將於8月透過貿發局在內地電商平台舉辦「香港好物節」，其間將會匯聚港商在內地網店進行「優惠月」，並於8月下旬安排直播帶貨，以提升香港產品及品牌在內地的知名度，並帶動氛圍，鼓勵港商發展電商業務。

丘應樺認為，香港的化妝品、保健品、食品及藥品有一定優勢，但要走高檔路線才是致勝之道。他指出，內地電商平台之間競爭激烈，若能銷售香港產品，有助平台生意。

設小組研銀髮經濟商機

另一機遇是銀髮經濟，丘應樺表示，估計到2046年，每3人便有1人為65歲以上，去年施政報告宣布成立「銀髮經濟顧問小組」，研究「銀髮經濟」發展機遇。身兼小組主席的丘應樺表示，早前內地發布首份銀髮經濟政策文件，提出26項措施，例如拓展居家助老服務，規劃銀髮經濟產業園區，鼓勵銀行支持發展等。除了有助創造新商機，亦讓長者在消費市場有更多選擇，正研究有關措施如何跟進。

丘應樺認為，銀髮一族是重要消費群組，很多樂齡產品及服務，不單提升長者的生活質素，亦帶動產業發展和商業活動，釋放長者市場的經濟潛力。因此，顧問小組會聚焦探討如何推動面向長者的產品和服務的發展，從而為相關行業注入經濟動力。



▲香港的化妝品、保健品、食品及藥品等產品，在進軍內地電商具有優勢。

與電商巨頭洽合作 擬設港品牌專區

與電商巨頭洽合作 擬設港品牌專區