



財經

內企出海需求殷 「超級聯繫人」大有作為

丘應樺：多元專業服務支援 港經濟與就業受惠



專訪

香港首份五年規劃及新
一份施政報告明確提出，持

續優化、深化企業出海專班工作，夯實香港
國際貿易中心地位。商務及經濟發展局局長
丘應樺表示，內地擁有六千萬家中小企業，海

量企業冀出海拓展業務，但面對人生路不熟的問題，而香港坐
擁世界級專業服務體系與國際化平台優勢，可
助內地企業走出去，這個過程亦為港帶來經濟
收益和就業崗位，且內地企業出海後，亦會帶
動海外夥伴來港，再到內地投資，令香港發揮
雙門戶功能。



掃碼睇片

大公報記者 李永青（文）、林良堅（圖）

談及香港協助內地企業走出去的成績，丘應樺向大公報表示，內地企業出海專班自去年十月成立以來，成效顯著，至今已協助逾340間內地企業在港設立或擴展業務。他強調，內地中小企數量達6000萬，海量企業有出海需要，但不少企業對海外市場的法律體系、營商文化、法規等欠缺了解，國際化發展面對諸多阻礙，但這正是香港發揮「超級聯繫人」、「超級增值人」作用的核心契機。

再者，香港作為高度國際化城市，沿用普通法體系，契合多數海外國家營商規則，同時匯聚全球化人才、成熟的金融體系與多元專業服務，助力內地企業走出去減少阻力。以貿發局的「出海全球通」為例，這個覆蓋多個專業服務供應商的出海服務平台，涵蓋法律、會計、財務諮詢、基建配套、檢測認證、公關顧問、綠色金融、碳管理等高端增值領域，全方位補齊內地企業出海的服務短板，為企業提供一站式落地、拓市、合規運營解決方案。

優化分工 擴大服務覆蓋範圍

至於協助內地企業走出去，對香港之影響。他表示，內地沿用大陸法系，但香港與很多海外國家都用普通法，而在海外經商要使用普通法，這便給到香港法律界帶來很多機會。與此同時，內地企業在香港開設公司，每年要做賬報稅，為會計行業帶來大量商業機會。還有各類認證服務，譬如產品來到香港，經香港轉口，取得香港認證，對香港經濟幫助很大。

他續指，行政長官率團外訪會帶領大型企業出海，取得不錯成效；特區政府亦會優化「一帶一路」辦公室、投資推廣署及貿發局這「三頭馬車」在出海工作方面的分工。為擴大服務覆蓋範圍，特區政府積極推進專班的宣傳推廣工作，已前往內地多個省市舉辦二十場企業出海主題宣講，介紹香港出海平台的優勢與服務體系；並聯動投資推廣署、貿發局等多個機構，分層級組織企業赴海外考察交流，部分外訪活動重點吸納中小企業參與，實現大、中、小企業的全面覆蓋。

丘應樺強調，專班堅持雙向賦能發展理念，不僅服務內地企業出海，更深度惠及香港企業。數據顯示，香港98%的企業為中小企業，惟本地市場有限，難以支撐企業規模化長遠發展，透過出海專班平台，香港中小企可與內地企業深度對接、抱團出海，共享海外市場資源、合作渠道與營商經驗。

冀3年內完成郵政改革

對於郵政連續虧蝕8年，他坦言，預估疫情過後業務會回暖，但市民使用習慣已經徹底改變，數字化普及，紙質郵件、賀卡大幅減少，現在只有掛號信、政府公函、法律文件還會用到郵寄，賬單也基本電子化，業務量下滑屬於大趨勢。該署現行基金運營模式難以為繼，改革不排除私有化、公私合營、業務外判多種方案，計劃明年上半年向特區政府提交改革方案，提交立法會審議，目標3年內完成整體改革，實現扭虧為盈，同時保障大眾郵政服務。



▲丘應樺表示，在幫助內地企業走出去的過程中，亦為香港帶來大量經濟收益和就業崗位。

►北部都會區為香港未來發展的重中之重，承載着香港產業升級、人口擴容、區域協同發展的核心使命。



北都發展提速 招商引資設專屬優惠

政策護航

作為香港未來發展的重中之重，北部都會區承載着香港產業升級、人口擴容、區域協同發展的核心使命。商務及經濟發展局局長丘應樺表示，未來北都將容納香港三分之一人口居住，打造集居住、教育、科創、工商業於一體的核心樞紐。為加速北都建設、精準招商引資，政府已提出招商引資優惠政策包機制，考慮提供稅務優惠，而近期批出的北都土地都有一些優惠，吸引本地、內地及海外優質企業落戶發展。

已與逾40公司洽談落戶

丘應樺表示，今已與超過40間公司洽談落戶北都，料落實仍要一段時間，而吸引企業落戶時，重點聚焦科創、新能源、人工智慧、數據中心，和

超算中心，而洪水橋定位以物流為主，希望引入高增值的航空配套產業，藉此進一步鞏固香港作為航空樞紐與航運中心的地位。

2026年施政報告指出，政府已落實去年施政報告提出的招商引資優惠政策包機制。由財政司司長領導的跨部門委員會，會在考慮企業投入資源、經濟效益、發展潛力等因素後，制訂專屬優惠政策包，涵蓋批地、地價優惠、財政資助及稅務減免等，吸引國際及國家品牌和重點企業落戶香港，目前正處理相關重點企業的申請，包括來自航空和新材料等戰略新興產業落戶香港。

財庫局計劃在今年年底向立法會提交修訂條例草案，為從事金融、先進製造、創科研發、總部活動、物流和供應鏈管理等重點產業的個別企業，提供

5%或半稅的優惠。港投公司會繼續通過投資引領，帶動市場資源支持企業落戶北都及其他大灣區城市。另外，引進重點企業辦公室及投資推廣署可靈活運用政策包，與企業洽談落戶細節，並向財政司司長匯報，由其拍板落實。同時，政府會研究建立更靈活的機制，包括容許行政長官及財政司司長制訂符合國際規則的稅務優惠措施。

除了吸引外商投資，丘應樺稱，外商對香港的營商環境是非常有信心，不論地緣政治如何，香港對外資都是吸引的地方。他表示，現在總公司在外地，而在香港設立公司的數字不斷增加，可以看到外資對香港的貿易很有信心，美國在香港成立的公司佔第二位，因為在香港，資金能自由流動，有健全法制，亦是航空樞紐。

港園區優勢互補 助企業融入大灣區發展

加速互聯

北都發展如火如荼，但市場關注六個園區如何與粵港澳大灣區區區協調。商務及經濟發展局局長丘應樺表示，香港融入粵港澳大灣區已非新事，香港要主動融入，而非被動等待，核心是和大灣區其他園區產業做優勢互補，故雙方持續溝通十分關鍵，冀建立大灣區相關配套機制，同時對接海外資源做企業配對，幫助企業融入大灣區整體發展。

至於北都各園區定位，各個產業園區分工清晰，河套重點做數據中心，已經達成跨境數據互通協議，可以實現兩地跨境

數據使用，對香港發展意義重大；新田布局超算中心；洪水橋兼顧物流園與科創以及其他產業。企業落戶的時候，會根據企業自身需求、園區空間以及准入要求靈活安排，企業不一定非要落戶對應主題園區。

CEPA修訂 第三版有待討論

另外，香港首個五年規劃提出，持續推進《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA）全面升級。丘應樺說，CEPA將會修訂第三版，但內容有待雙方討論。



▲河套香港園區將進一步強化與大灣區其他城市的戰略對接，促進創科要素跨境流動。大公報記者林良堅攝

力拓經貿網絡 積極探索中亞非洲市場

深化合作

面對近年錯綜複雜、充滿不確定性的全球經貿格局，特區政府主動調整對外經貿策略，不再單純依賴傳統市場，積極布局新興經濟體、擴展全球經貿網絡。商務及經濟發展局局長丘應樺表示，中東衝突、俄烏戰爭均對航運物流造成衝擊，過去亦爆發貿易戰等，故香港積極開拓新興市場，分散與化解風險，其中行政長官今年出訪中亞，簽署九十六份合作備忘錄，為香港與中亞商貿往來、企業對接、投資合作奠定扎實基礎，未來會繼續深耕歐美、東盟、中東等市場，積極探索中亞、非洲等新興市場，深化經貿合作。

丘應樺表示，香港第二大貿易夥伴為東盟；RCEP（區域全面經濟夥伴協定）則是香港規模最大的貿易板塊。RCEP包含東盟十一國、內地、日本、韓國、新西蘭及澳洲，佔香港貿易總額七成以上，而單一最大貿易夥伴為內地。為了拓展新市場，行政長官曾出訪中東，走訪卡塔爾、科威特、沙特阿拉伯，本月新開通往來中東的航線，相關業務正在增長，但地緣政治因素，亦影響航線業務的擴展速度。



為平衡相關風險，行政長官李家超今年亦率團出訪中亞國家，代表團在當地受到熱烈歡迎，並簽署九十六份合作備忘錄，備忘錄涵蓋大量商貿合作內容。丘應樺透露，未來將開拓土耳其和埃及的經貿網絡。

經貿辦設有考核指標

同時，特區政府持續增加經貿辦數目，隨着駐吉隆坡經貿辦正式投入運作，四個駐東盟國家的經貿辦會深化香港與東盟及周邊亞洲國家的經貿和投資推廣。丘應樺表示，正商討在沙特阿拉伯開設新的經貿辦事處，但受地緣政治因素，現在進度有所放緩。其他經貿辦，當中美國有3個、英

◀特區政府持續增加經貿辦數目。圖為丘應樺今年8月在馬來西亞訪問期間，主持香港駐吉隆坡經濟貿易辦事處的開幕典禮。政府新聞處

國、加拿大，澳洲、比利時、德國及瑞士各1個，合共15個經貿辦事處。每一個經貿辦事處承擔大量工作，除了經貿推廣之外，同時兼顧文化、旅遊、教育、貿易、科創，作用就是和當地政府緊密溝通，了解當地國情、民情、商貿及各類需求，從而協助特區政府各項工作落地。

他說，經貿辦是設有考核指標，譬如一年要舉辦多少會議、多少場文化活動等等。除了官方經貿辦事處，投資推廣署和貿發局，在海外也設有辦事處，全部加起來大概有六十多個辦事處，覆蓋129個國家。施政報告也提到，希望在中亞設立經貿辦事處，選址會考慮哈薩克斯坦，同時會結合現有經貿辦、貿發局及投資推廣署網絡，在重點中亞國家開展經貿和投資推廣。



掃碼睇片

經驗之談

在香港深耕全球招商、引進海外優質企業的過程中，商務及經濟發展局局長丘應樺亦化身「招商大使」，曾親身到法國招商引資，向當地酒莊推廣香港作為葡萄酒及烈酒貿易樞紐的優勢，但溝通後發現當地人對香港了解有限，且當地懂英語的人不多，若能掌握多一點法語，才能令對方感到賓至如歸。至於要說服對方來港，最佳做法是邀請對方來港，親身看和聽，並直言文化交流對產業、商貿合作有相輔相成的作用。

向法國酒業推廣港門戶優勢

丘應樺曾與波爾多的葡萄酒、干邑和雅文邑業界代表舉行商業圓桌會議和會面，就酒業的最新發展交換意見，並促進合作以推動葡萄酒和烈酒貿易。烈酒方面，丘應樺指法國一直是香港最大的烈酒貿易夥伴之一。2024年，香港進口總值8.31億美元烈酒，而法國

是第二大進口市場，佔進口總值30%。白蘭地繼續是最主要類別，特別是經服務內地市場為主的高端零售渠道進口。

他續說，2024年10月，香港進一步引進雙層烈酒稅制，把進口價200元以上部分的稅率由100%減至10%。作為聯通東、西方的「超級聯繫人」，香港憑藉其戰略位置和獨特優勢，是進入正迅速發展的亞洲和內地市場的門戶，在全球烈酒貿易扮演關鍵角色。在2013年至2023年期間，亞洲進口烈酒產品錄得79.3%增幅，遠較同期全球增長42%急速。目前，內地是干邑的第三大進口地。

丘應樺表示，香港的品牌活動，包括香港國際美酒展和香港美酒佳釀巡禮，以及兩年一度的活動，例如ProWine Hong Kong和Vinexpo Asia，均為法國酒商提供無可比擬的平台，向國際買家、分銷商和烈酒愛好者推廣其品牌。



◀丘應樺去年六月遠赴法國，向當地酒業界推廣香港門戶優勢。政府新聞處