

善用內地平台 港貨可走遍全球

丘應樺：特區政府可牽頭 助港品牌經電商北上打響知名度



◆丘應樺為香港「引進來」和「走出去」四處外訪，出謀劃策。
香港文匯報記者 萬霜靈 攝

在香港拚經濟、謀發展的新階段，特區政府過去兩年想方設法吸引內地和海外企業落戶香港，同時亦要活用巧思推廣香港品牌。行政長官李家超在2022年施政報告中明確訂立指標，要在2023年至2025年間，吸引至少1,130間企業在港開設或擴展業務。商務及經濟發展局局長丘應樺日前接受香港文匯報訪問時強調有信心超標完成，亦希望助力香港製造發展，認為政府可作為牽頭，協助香港產品通過電商進入內地平台，「而8月舉行的香港好物節，相信可提升港商的产品和品牌在內地的曝光率和知名度。」

◆香港文匯報記者 黃子龍



◆丘應樺認為政府可作為牽頭，協助香港產品通過電商進入內地平台。圖為內地電商主播推銷商品。 資料圖片

盼用好港專業服務 助力「一帶一路」發展

適逢2023是「一帶一路」倡議提出十周年，香港特區行政長官李家超在2023年2月和7月先後率領兩個高級別代表團，分別訪問了5個「一帶一路」國家，成功與當地企業和機構簽署近50份合作協議。特區政府商務及經濟發展局局長丘應樺日前在接受香港文匯報訪問時表示，代表團出訪後續為香港帶來非常豐碩的成果，未來更會努力打通拉丁美洲，以及中

歐、東歐等新經濟體的合作，希望跟着國家的步伐，運用好香港的專業服務，助力「一帶一路」的發展，把握發展機遇。他指出，在去年9月舉行的第八屆論壇，有近6,000位來自70多個「一帶一路」國家及地區的政商領袖和企業代表出席，包括東盟秘書長及12個國家的官方部長級代表，並增設中東專場、金融專章、青年專章等不同範疇的專場，全面展示香港在多方面的優勢。他還提到，商經局「一帶一路」辦公室今年5月，聯同國家商務部率領內地與香港經貿代表團「聯合走出去」，訪問匈牙利和哈薩克斯坦，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，以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、商界領袖和商會代表會面，探討合作機遇。而香港代表團成員共交換了十份合作備忘錄。「這就是絲綢之路。我們希望與整體絲綢之路的國家合作，朝着國家『一帶一路』倡議的方向走，運用好香港的專業服務，把握好國家發展帶來的機遇。」



◆內地與香港經貿代表團早前考察烏魯木齊陸港區。 資料圖片

拚經濟如起樓 打好基礎逐層完成

商務及經濟發展局局長丘應樺上任即將兩年，他日前在接受香港文匯報訪問時表示，上任第一年香港面臨疫情過後的復甦，最重要的任務就是打好基礎，第二年香港由治及興，開始快速衝刺，「拚經濟，不是完成一個周期就可以的，而是要堅持不斷地努力，就像起樓一樣，打好基礎後便要一層一層地完成。而香港這棟大樓，只會愈來愈高，不會有起完的時候。」

特區政府在2023年1月撤銷隔離令後，香港各行業開始復甦。丘應樺說，行政長官李家超當時給予他們的首要任務，就是讓香港重新回到軌道。因此丘應樺上任首年，便去了20多個國家及地區，說好香港故事，「經過3年的疫情，很多人對香港的機遇，對國家『十四五』規劃確立香港為八個重點領域的發展中心的任務，以及對於香港的角色，都了解甚少，因此需要不斷做好宣傳，為香港日後的發展打好基礎。」

其後一年，香港便開始快速衝刺拚經濟。他舉例，去年特首李家超率領的高級別代表團到訪東南亞，成功與當地企業和機構簽署近50份合作協議；特區政府亦正考慮在沙特阿拉伯首都利雅得和馬來西亞首都吉隆坡開設經貿辦，以加強香港與兩地的聯繫等。

料年內會展業恢復至疫前水平

目前，香港的會展業相比疫情前已恢復逾八成。丘應樺表示，現時許多場地的預約亦相當緊張，有信心今年內會議及展覽業可以恢復至疫情前水平。

他提到，政府在2023年7月推出為期3年、為數14億元的定期展覽獎勵計劃以提供財政誘因，吸引不同規模的展覽，尤其是國際貿易展覽，持續在港舉行。直至今年5月，該計劃審批了82份已完成展覽的申請，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，其人均消費約8,900元。以此計算，該82場展覽已為香港經濟貢獻約24億元。

丘應樺表示，香港未來仍需開發更多具備發展潛力的方向，例如年初成立的銀髮經濟顧問小組，就是研究如何把握銀髮經濟發展潛力，釋放長者市場的經濟潛力，同時更好照顧長者的願望和需求。

他指出，到2046年，每3人當中就有一名超過65歲，這是非常龐大的數目，長者的經濟能力其實很強，但他們在衣、食、住、行方面均有較特別的需求，因此希望通過顧問小組的研究，日後為商界提供建議，從而形成更完善的經濟產業鏈。

出差養神有秘訣：飛機上不睡覺

小特稿

沙特阿拉伯、阿聯酋、新加坡、印尼、馬來西亞、泰國、德國慕尼黑、哈薩克斯坦、匈牙利、秘魯……這些都是香港特區政府商務及經濟發展局局長丘應樺上任以來到訪過的地方。

他表示，之後還會到老撾等亞洲國家，以及到內地多個城市訪問。而頻頻出差，又要保證充足的精力，丘應樺自有秘訣：「我在飛機上不睡覺的，因為在飛機休息無法幫助自己倒時差。休息充足後，抵達目的地後晚上便會特別精神。」丘應樺說，自己在飛機上會利用時間多與同事溝通交流，以及研究外訪的資料和文件。到目的地後，晚上再充足睡眠，如此便更容易適應當地的時差。



◆目前，香港的會展業相比疫情前已恢復逾八成。圖為去年香港國際影視展疫情後首次以實體形式回歸，吸引大量人潮。 資料圖片

「近年來我們最大的成就，就是引進了許多內地和海外企業。」

丘應樺指出，「2023年，香港已引進了382間企業在港開設或擴展業務。到今年5月，已有共超過640間內地和海外企業來港開設或擴展業務，這些企業在營運首年共帶來高達約800億元的直接投資和創造約7,000個新增職位。」他提到，在2022年成立的引進重點企業辦公室，至今已引進了50家重點企業，成績亦十分理想。

他說：「香港作為中西文化匯集的地方，具有豐富的國際視野和營商經驗，在法律、會計、建築等方面都可以為粵港澳大灣區其他城市提供專業服務，而海外企業亦可以通過香港這個平台走進整個粵港澳大灣區，這些都是其他地方無法比擬的優勢。」

有機遇就有挑戰，丘應樺提到，現時複雜的地緣政治環境，加上一些西方媒體的不實報道，「這是香港需要面對和克服的阻力。」他表示，特區政府在全球14個城市設有海外經濟貿易辦事處，負責商貿推廣，說好香港故事，政府和外國的商界朋友，亦會邀請外國商會到訪香港，然後把在香港看到的真實情況帶回當地，產生了積極理想的效果。

已引進的來港開設或擴展業務的企業來自世界各地，涵蓋各行各業，其中262間來自內地、65間來自英國、56間來自美國、42間來自新加坡、23間來自澳洲。「這些數據足以證明外國企業對香港的信心，新加坡總說香港搶生意，但他們自己(指新加坡)亦會前來營商，英美總對香港說三道四，但仍然會前來做生意。」

冀港貨經內地衝出東南亞

幫助本地企業發展，亦是丘應樺看重的發展方向。「現時內地電商行業非常蓬勃，香港的商界為什麼不利用電商平台走入內地，日後更可以通過內地平台，讓香港品牌衝出東南亞，延伸至世界各地呢？」

他提到，特區政府會於8月透過香港貿易發展局在內地電商平台舉行香港好物節。在香港好物節期間，政府會匯聚港商在內地網店於整個8月進行優惠月，並會於8月下旬安排進行直播帶貨。他認為，港商如果自己建立平台來打入內地市場，是非常困難的，應利用現時已有平台的流量加以推廣。

可建議電商平台買港商品

他舉例指，中小企業一來平台對他們認知不足；二來他們的供貨量不大，平台未必可以給予具吸引力的優惠，貿發局便可作牽頭作用，協助中小企打入電商平台。對於一些有品質的產品，可以建議電商平台購買香港的商品，當成自己產品來出售，從而達到雙贏效果。

他期望香港好物節可以提升港商的产品和品牌在內地的曝光率和知名度，並且帶動氛圍，鼓勵企業主動發展電商業務。我們在香港好物節舉行後檢討運作安排和實際經驗，考慮下一步部署。