

商务及经济发展局局长在《行政长官 2020 年施政报告》有关商务及经济发展局政策措施记者会开场发言（只有中文）

\*\*\*\*\*

以下是商务及经济发展局局长邱腾华今日（十一月二十七日）在《行政长官 2020 年施政报告》相关措施记者会阐述商务及经济发展局政策范畴措施的开场发言：

各位新闻界朋友、各位香港市民，大家好。我今日联同几位大家都相当熟悉的朋友集中介绍《施政报告》经贸方面（的措施）。特首今年以「砥砺前行」作为整份《施政报告》的主轴思想，经贸领域方面，特首已于第五章第三十七段中清楚说明，若大家要共同走出逆境，发展策略必然是强调「一国两制」的独特优势，融入国家的大局，并不断连系世界，寻找商机，在推动自由贸易和维护市场经济的前提下，与企业同行，开拓更大市场，并协助专业服务提供者走出香港，因此我们要做的是既要防控疫情，亦要对抗逆境。在这过程中，我们的目标是重启经济，寻找生机和出路。这主轴（思想）是重要的，观乎全世界不同的经济体当中，若不能战胜疫情，就无法克服经济逆境。无论是过往两季，又或是今年整年的（经济）预测，全球都走不出困局，即是疫情若未能受到管控，经济会继续衰退。我们的主要贸易伙伴，除了中国内地（的经济）是唯一一个有 V 型反弹外，其他（经济体）都正以不同程度沉底。我们在制订经贸策略时，要「两条腿走路」，既要关注疫情管控，同时亦要找方法走出逆境，也要倚仗任何有经济复苏势头的地方，尽量掌握商机，成为我们「走出去」的伙伴。

当我们谈及重启经济和寻找出路时，其实不外乎三个最大的方针和策略，第一是如何利用国家对外的「双循环」策略，这方面大家已作了很多讨论，我今日想集中谈谈如何利用国家的「内循环」，我待会再提及，而稍后贸发局（香港贸易发展局）主席林建岳先生亦会再集中介绍。第二个发展策略是我们固有的，纵然外部的经济环境欠佳，但我们必须寻找任何有利于香港，并可利用香港优势的市场；我们没有因为疫情而放弃这方面的工作，反而更集中开发有利的市场。第三方面，就整体经济而言，有些行业因为种种原因而受困较深，我们要给予支援，但一些仍然具优势的产业，这时候我们会协助他们转型，或投资未来，当然我们亦一定会支持中小企。我会就此三大方略谈谈。

第一就是配合国家的「内循环」，国家（的经济）于今年第二季开始已出现反弹，国家亦很清楚说明，于困境当中，国家依然有「双循环」，即既要「走出去」，但亦要发掘「内循环」。有部分香港企业已于内地市场发展得相当成功，当中有很多成功例子，但也有些面对很大的困境，包括是那些对市场认识不足（的企业），尤其是中小企，我们要看看如何帮助他们利用「内循环」。另外，有些在

内地的港商一直以出口为主，但由于种种原因，包括是地缘政治、中美角力等，要（协助）他们将出口转作内销，这需要一定的转型，而转型之中亦需要帮助，包括如何利用电子商贸平台，从整体上协助香港企业或个别品牌转型，这是重要的工作。大家亦记得特首到北京、广东省及深圳市访问时，都得到内地单位同意，会互相合作，待会贸易发展局可以谈谈这方面的工作。

第二个大方向是要开拓市场，寻找商机。就此大家近日可见，在我们区内，即东亚地区以至东南亚地区，刚刚迎接了《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的签订。大家应该记得我们在前年已经与东盟签订了，去年亦与澳洲签订了（《自由贸易协定》），连同早期与新西兰及内地签订的经贸协议，在 RCEP 的十五个成员单位内，有十三个已经与香港建立了（贸易）关系。我们具备了加入 RCEP 的条件，而我们早于二〇一八年已经和东盟及内地开始商讨（加入的事宜）。

除了 RCEP 这经贸市场是我们推广的目标外，我们亦特别着重继续扩展我们在海外（市场）的直接参与。继驻曼谷（经济贸易）办事处后，我们在明年一、二月会在阿联酋的迪拜成立第十四个（经济贸易）办事处，（目标是）针对中东市场。

第三方面，很多人在这段时间都担忧外国在香港的企业有否大幅减少。其实吸引和维持海外企业在香港设置总部的工作，一直由投资推广署负责。我很高兴看见今日下午将会公布的数字，今年在港海外公司的数字跟去年相若，去年共有 9 040 间，而今年则 9 025 间，轻微减少不足百分之零点一，当中大致上的（国家排名）位置都是不变，依然是内地、日本、美国、英国和新加坡，这排行头五名的位置是不变的。初创企业（的数字）不减反增，由去年的 3 184 间增加到今年的 3 360 间，增加了百分之六。这亦增加了海内外市场的互动。

最后，我们当然会着力利用「一带一路」作为对外开拓市场的主要行径。在这方面我们有两项具体措施，其中一项是特别让我们的专业服务与内地企业作伙伴交流和对接。这是十分重要的，很多时候内地（企业）「走出去」时，会倚重香港的专业服务。另一项是国家在很多「一带一路」（国家），尤其是东盟国家，有很多颇具规模的经济合作园区，除了可让我们的制造业由内地转往这些地方外，专业服务业以至初创企业也可以（加以）利用。我们和商务部有一个合作计划，（目的）都是拓展市场。

就第三个策略，刚刚提及对中小企和各行业的支援，我想谈的有几方面。第一是整体上对企业的支援，这几年我们对中小企的支援是透过 BUD Fund，即「发展品牌、升级转型及拓展内销市场的专项基金」，另外是「中小企业市场推广基金」。在过去几年，我们已为这两个基金额外注资 30 亿元。我们听到业界表

示，（希望）在未来两年把（针对）海外市场拓展的基金调整，不单到外国（举办推广）活动可以申请这款项，在本地市场办展销也可以申请 EMF Fund（「中小企业市场推广基金」），一些网上展销及商务配对活动都可申请。同时，我们将申请资格由中小企扩展至除上市公司外的其他公司，目的只有一个，就是在疫情下弹性地改变方式，令更多人能在开拓市场方面受惠于这基金。在专业服务方面，我们已特别（在「专业服务协进支援计划」）预留 5,000 万元予专业团体参与政府、贸发局或海外办事处的推广活动。我们亦会加强其他对中小企的支援。

第二项是支援与刚才所说息息相关的展览业。我们为展览业在「防疫抗疫基金」投入了 10 亿 2,000 万元，并已开展工作，会将（有关资助的）适用期延至二〇二一年。事实上，虽然很多大型展览在短期内需要取消，但就中长线而言，我们必须加强对会展业投放的资源。我们确认开展在湾仔北三座政府大楼的重建计划，亦与机场管理局确定投资兴建亚博馆第二期。这两方面的工作会增加 66 000 平方米的会展面积，与现时面积相比，增加约百分之四十。与此同时，我们原打算将沙中线（会展站）上盖用作新的会展场地，但由于沙中线计划有所延迟，亦在地方及工程上有很多限制，我们决定放弃计划，反而将所有精力放在湾仔北三座政府大楼的改建及兴建亚博馆第二期。

第三项就是支援旅游业。在《施政报告》内指出，我们借助海洋公园的重生和港岛南区的重新发展，希望可以在较大的区域注入新元素，一方面长远发展旅游业，另一方面让香港市民有更多消闲及开心的地方。这（新项目）包括海洋公园的水上乐园，希望能在明年夏天投入服务；以及海洋公园一系列转型的计划，详情大概会在明年年初公布；此外在这段时间，我们得悉珍宝海鲜舫的拥有者，是有心人，愿意无偿将其送出，让海洋公园在重生计划中寻求互相合作的地方；我们亦会利用海洋公园附近的水体，包括避风塘、海上游，以及将来有机会增加的海上设施，配合整个南区的发展。稍后旅游发展局主席会就整套旅游业发展蓝图向大家交代。

我亦想特别提及创意产业。这段期间很多企业在寻求科技、市场方面的转型时，面对很大的困难，但亦不可以忽略加入创意。面对新局面，可能是市场和营运模式有改变，如何于过程中引入创意及设计的元素，是现届政府于这几年特别投入（着重）的。于两年前，我们已投入第一个 10 亿元予「创意智优计划」，鼓励不同大小行业参与。整个（创意）产业涵盖的八个相关行业，占本地生产总值大约百分之二点二，所提供的就业职位达到百分之三点五，尤其是年青人（方面）。我们希望 10 亿元的新注资可用于加强人才培养、创新创业、引入设计元素、数码化等方面，稍后罗仲荣先生会为大家讲解。我已委托罗先生筹备一个圆桌会议，集合创意产业不同持份者，探讨如何尽量善用新注入的资源。

最后，我想让大家知道我们直接支援企业的多方面工作，不论是「保就业」计划，或是不同行业的支援。政府内部现有的资金，有新注入和现有的，所有企业，尤其是中小企都可以受惠。这些包括不少于我所属范畴内的，如「创意智优计划」希望获得的 10 亿元（新）注资，连同现时余下的 2 亿元，总共有 12 亿元可以帮助创意产业；「电影发展基金」去年获得 10 亿元注资，我们预留了 2.6 亿元用作三项主要活动，整体来说可动用的资金仍有 9 亿元。

针对中小企的 BUD Fund 于注资后仍有 26 亿元；至于「中小企业市场推广基金」，正如我刚才所说，我们会「拆墙松绑」，让更多企业可以利用这项基金，基金内仍有 25 亿元；连同「专业服务协进支援计划」仍有 1.5 亿元，这些都是可以帮助企业于转型以及开拓市场期间运用。

另外，于周转方面，我们以往提及过的「中小企融资担保计划」的「八成信贷担保产品」、「九成信贷担保产品」和「百分百担保特惠贷款」，总担保额仍然有 800 亿元。简单来说，「百分百担保特惠贷款」由推出至今短短时间，已经有超过两万间企业申请，共投放了（总贷款额及信贷保证额）约 310 亿元。这些计划当中仍然有资金，我们亦希望这些资源能被广为利用，这亦是我们与很多机构包括贸发局，于这段期间针对中小企特别推出很多到会（支援）服务的原因，让更多企业知道和受惠。

我在此概括交代了我们的意念，稍后我乐意回答大家的问题。现在我先请香港贸易发展局主席林建岳先生谈谈贸发局方面的支援工作。

完

2020 年 11 月 27 日（星期五）

香港时间 18 时 19 分