

商務及經濟發展局局長在《行政長官 2020 年施政報告》有關商務及經濟發展局政策措施記者會開場發言（只有中文）

以下是商務及經濟發展局局長邱騰華今日（十一月二十七日）在《行政長官 2020 年施政報告》相關措施記者會闡述商務及經濟發展局政策範疇措施的開場發言：

各位新聞界朋友、各位香港市民，大家好。我今日聯同幾位大家都相當熟悉的朋友集中介紹《施政報告》經貿方面（的措施）。特首今年以「砥礪前行」作為整份《施政報告》的主軸思想，經貿領域方面，特首已於第五章第三十七段中清楚說明，若大家要共同走出逆境，發展策略必然是強調「一國兩制」的獨特優勢，融入國家的大局，並不斷連繫世界，尋找商機，在推動自由貿易和維護市場經濟的前提下，與企業同行，開拓更大市場，並協助專業服務提供者走出香港，因此我們要做的是既要防控疫情，亦要對抗逆境。在這過程中，我們的目標是重啟經濟，尋找生機和出路。這主軸（思想）是重要的，觀乎全世界不同的經濟體當中，若不能戰勝疫情，就無法克服經濟逆境。無論是過往兩季，又或是今年整年的（經濟）預測，全球都走不出困局，即是疫情若未能受到管控，經濟會繼續衰退。我們的主要貿易夥伴，除了中國內地（的經濟）是唯一一個有 V 型反彈外，其他（經濟體）都正以不同程度沉底。我們在制訂經貿策略時，要「兩條腿走路」，既要關注疫情管控，同時亦要找方法走出逆境，也要倚仗任何有經濟復蘇勢頭的地方，盡量掌握商機，成為我們「走出去」的夥伴。

當我們談及重啟經濟和尋找出路時，其實不外乎三個最大的方針和策略，第一是如何利用國家對外的「雙循環」策略，這方面大家已作了很多討論，我今日想集中談談如何利用國家的「內循環」，我待會會再提及，而稍後貿發局（香港貿易發展局）主席林建岳先生亦會再集中介紹。第二個發展策略是我們固有的，縱然外部的經濟環境欠佳，但我們必須尋找任何有利於香港，並可利用香港優勢的市場；我們沒有因為疫情而放棄這方面的工作，反而更集中開發有利的市場。第三方面，就整體經濟而言，有些行業因為種種原因而受困較深，我們要給予支援，但一些仍然具優勢的行業，這時候我們會協助他們轉型，或投資未來，當然我們亦一定會支持中小企。我會就此三大方略談談。

第一就是配合國家的「內循環」，國家（的經濟）於今年第二季開始已出現反彈，國家亦很清楚說明，於困境當中，國家依然有「雙循環」，即既要「走出去」，但亦要發掘「內循環」。有部分香港企業已於內地市場發展得相當成功，當中有很多成功例子，但也有些面對很大的困境，包括是那些對市場認識不足（的企業），尤其是中小企，我們要看看如何幫助他們利用「內循環」。另外，有些在

內地的港商一直以出口為主，但由於種種原因，包括是地緣政治、中美角力等，要（協助）他們將出口轉作內銷，這需要一定的轉型，而轉型之中亦需要幫助，包括如何利用電子商貿平台，從整體上協助香港企業或個別品牌轉型，這是重要的工作。大家亦記得特首到北京、廣東省及深圳市訪問時，都得到內地單位同意，會互相合作，待會貿易發展局可以談談這方面的工作。

第二個大方向是要開拓市場，尋找商機。就此大家近日可見，在我們區內，即東亞地區以至東南亞地區，剛剛迎接了《區域全面經濟夥伴關係協定》（RCEP）的簽訂。大家應該記得我們在前年已經與東盟簽訂了，去年亦與澳洲簽訂了（《自由貿易協定》），連同早期與新西蘭及內地簽訂的經貿協議，在 RCEP 的十五個成員單位內，有十三個已經與香港建立了（貿易）關係。我們具備了加入 RCEP 的條件，而我們早於二〇一八年已經和東盟及內地開始商討（加入的事宜）。

除了 RCEP 這經貿市場是我們推廣的目標外，我們亦特別着重繼續擴展我們在海外（市場）的直接參與。繼駐曼谷（經濟貿易）辦事處後，我們在明年一、二月會在阿聯酋的迪拜成立第十四個（經濟貿易）辦事處，（目標是）針對中東市場。

第三方面，很多人在這段時間都擔憂外國在香港的企業有否大幅減少。其實吸引和維持海外企業在香港設置總部的工作，一直由投資推廣署負責。我很高興看見今日下午將會公布的數字，今年在港海外公司的數字跟去年相若，去年共有 9 040 間，而今年則 9 025 間，輕微減少不足百分之零點一，當中大致上的（國家排名）位置都是不變，依然是內地、日本、美國、英國和新加坡，這排行頭五名的位置是不變的。初創企業（的數字）不減反增，由去年的 3 184 間增加到今年的 3 360 間，增加了百分之六。這亦增加了海內外市場的互動。

最後，我們當然會着力利用「一帶一路」作為對外開拓市場的主要行徑。在這方面我們有兩項具體措施，其中一項是特別讓我們的專業服務與內地企業作夥伴交流和對接。這是十分重要的，很多時候內地（企業）「走出去」時，會倚重香港的專業服務。另一項是國家在很多「一帶一路」（國家），尤其是東盟國家，有很多頗具規模的經濟合作園區，除了可讓我們的製造業由內地轉往這些地方外，專業服務業以至初創企業也可以（加以）利用。我們和商務部有一個合作計劃，（目的）都是拓展市場。

就第三個策略，剛剛提及對中小企和各行業的支援，我想談的有幾方面。第一是整體上對企業的支援，這幾年我們對中小企的支援是透過 BUD Fund，即「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金」，另外是「中小企業市場推廣基金」。在過去幾年，我們已為這兩個基金額外注資 30 億元。我們聽到業界表

示，（希望）在未來兩年把（針對）海外市場拓展的基金調整，不單到外國（舉辦推廣）活動可以申請這款項，在本地市場辦展銷也可以申請 EMF Fund（「中小企業市場推廣基金」），一些網上展銷及商務配對活動都可申請。同時，我們將申請資格由中小企擴展至除上市公司外的其他公司，目的只有一個，就是在疫情下彈性地改變方式，令更多人能在開拓市場方面受惠於這基金。在專業服務方面，我們已特別（在「專業服務協進支援計劃」）預留 5,000 萬元予專業團體參與政府、貿發局或海外辦事處的推廣活動。我們亦會加強其他對中小企的支援。

第二項是支援與剛才所說息息相關的展覽業。我們為展覽業在「防疫抗疫基金」投入了 10 億 2,000 萬元，並已開展工作，會將（有關資助的）適用期延至二〇二一年。事實上，雖然很多大型展覽在短期內需要取消，但就中長線而言，我們必須加強對會展業投放的資源。我們確認開展在灣仔北三座政府大樓的重建計劃，亦與機場管理局確定投資興建亞博館第二期。這兩方面的工作會增加 66 000 平方米的會展面積，與現時面積相比，增加約百分之四十。與此同時，我們原打算將沙中線（會展站）上蓋用作新的會展場地，但由於沙中線計劃有所延遲，亦在地方及工程上有很多限制，我們決定放棄計劃，反而將所有精力放在灣仔北三座政府大樓的改建及興建亞博館第二期。

第三項就是支援旅遊業。在《施政報告》內指出，我們借助海洋公園的重生和港島南區的重新發展，希望可以在較大的區域注入新元素，一方面長遠發展旅遊業，另一方面讓香港市民有更多消閒及開心的地方。這（新項目）包括海洋公園的水上樂園，希望能在明年夏天投入服務；以及海洋公園一系列轉型的計劃，詳情大概會在明年年初公布；此外在這段時間，我們得悉珍寶海鮮舫的擁有者，是有心人，願意無償將其送出，讓海洋公園在重生計劃中尋求互相合作的地方；我們亦會利用海洋公園附近的水體，包括避風塘、海上遊，以及將來有機會增加的海上設施，配合整個南區的發展。稍後旅遊發展局主席會就整套旅遊業發展藍圖向大家交代。

我亦想特別提及創意產業。這段期間很多企業在尋求科技、市場方面的轉型時，面對很大的困難，但亦不可以忽略加入創意。面對新局面，可能是市場和營運模式有改變，如何於過程中引入創意及設計的元素，是現屆政府於這幾年特別投入（着重）的。於兩年前，我們已投入第一個 10 億元予「創意智優計劃」，鼓勵不同大小行業參與。整個（創意）產業涵蓋的八個相關行業，佔本地生產總值大約百分之二點二，所提供的就業職位達到百分之三點五，尤其是年青人（方面）。我們希望 10 億元的新注資可用於加強人才培訓、創意創業、引入設計元素、數碼化等方面，稍後羅仲榮先生會為大家講解。我已委託羅先生籌備一個圓桌會議，集合創意產業不同持份者，探討如何盡量善用新注入的資源。

最後，我想讓大家知道我們直接支援企業的多方面工作，不論是「保就業」計劃，或是不同行業的支援。政府內部現有的資金，有新注入和現有的，所有企業，尤其是中小企都可以受惠。這些包括不少於我所屬範疇內的，如「創意智優計劃」希望獲得的 10 億元（新）注資，連同現時餘下的 2 億元，總共有 12 億元可以幫助創意產業；「電影發展基金」去年獲得 10 億元注資，我們預留了 2.6 億元用作三項主要活動，整體來說可動用的資金仍有 9 億元。

針對中小企的 BUD Fund 於注資後仍有 26 億元；至於「中小企業市場推廣基金」，正如我剛才所說，我們會「拆牆鬆綁」，讓更多企業可以利用這項基金，基金內仍有 25 億元；連同「專業服務協進支援計劃」仍有 1.5 億元，這些都是可以幫助企業於轉型以及開拓市場期間運用。

另外，於周轉方面，我們以往提及過的「中小企融資擔保計劃」的「八成信貸擔保產品」、「九成信貸擔保產品」和「百分百擔保特惠貸款」，總擔保額仍然有 800 億元。簡單來說，「百分百擔保特惠貸款」由推出至今短短時間，已經有超過兩萬間企業申請，共投放了（總貸款額及信貸保證額）約 310 億元。這些計劃當中仍然有資金，我們亦希望這些資源能被廣為利用，這亦是我們與很多機構包括貿發局，於這段期間針對中小企特別推出很多到會（支援）服務的原因，讓更多企業知道和受惠。

我在此概括交代了我們的意念，稍後我樂意回答大家的問題。現在我先請香港貿易發展局主席林建岳先生談談貿發局方面的支援工作。

完

2020 年 11 月 27 日（星期五）

香港時間 18 時 19 分