

資訊將在網上公開。實際上，目前最需要幫助的是中小企業，它們對海外認知不足，出海時需經過香港。我們會通過投資推廣署對接，引入企業，做好配對後交由貿發局帶領出海。出海專班由我統籌領導，整體上由貿發

局、投資推廣署和香港駐內地的辦事處三個位一體組成。

出海可分為兩個範疇：一是政府帶頭的出海專班，我們會制定整體計劃，每年通過不同交流或聯席會議審視改進；二是企業私人出

海，特區政府也會儘量配合。在制定2026年計劃的過程中，我們還有許多需要優化和理順的地方。全球經濟環境不斷變化，專班會定期審視計劃，作出調整，以配合國家整體經濟發展，同時帶動香港經濟需要。

東盟佈局：經貿網絡深耕 拓展合作新空間

記者：您剛提到，香港最近在吉隆坡開設了第四個東盟經貿辦。請問這一佈局背後有何戰略考量？

丘應樺：東盟是我們的第二大貿易夥伴，雙方貿易額高達12800億

元。東盟與國家的關係非常好，我們乘此勢頭，跟隨國家步伐一定沒錯。與東盟發展合作是我們未來確定的方向。在馬來西亞設立經貿辦，是因為我們需要更細化分工，增加一個辦

事處也可以覆蓋更多國家。東盟經濟發展迅速，電商發展尤其強勁。我們國家電商也發展很快，如何引導電商將內地和香港產品引入東盟，是發展東盟經貿的一大挑戰。

相輔相成：發展自身實力 賦能國家戰略

記者：大家常會覺得開拓東盟市場與幫助內地企業出海是香港政府兩項獨立的工作，但實際兩者息息相關。香港自身開拓海外市場也對內地企業大有助益，這是否體現了香港“超級聯繫人”與國際貿易中心的核心功能？

丘應樺：開拓東盟市場是必須的，在開拓過程中，可以將出海企業帶入東盟市場，兩者是相輔相成的。實際上，東盟市場也可作為內地企

業出海的 destination（目標地），這完全可行。香港是“超級聯繫人”和“超級增值人”，角色是聯繫內地與世界。我們如何增值？就是利用香港自身優勢，促進國家經濟增長，這一角色無可置疑。香港國際貿易中心的優勢在於資金流動自由、法規管治完善，加上強大的航運中心和航空樞紐。這些優勢是香港必須保持的。只有先具備自身優勢，才能做好聯繫人，幫助內地企業通過香

港邁向國際。

香港所做的會影響內地，內地的需求也會影響我們未來的策略。特別行政區的角色是串聯世界與內地的經濟發展，串聯大灣區九個城市，在“十五五”規劃中發揮應有作用，幫助國家長遠發展。我們必須開放、推動雙向投資、發展科技創新，這些都是“十五五”規劃中確定的。

迎變拓新：識變應變求變 開創香港新格局

記者：面對全球經濟格局變化和區域競爭加劇，您認為香港在“十五五”期間最大的機遇和挑戰分別是什麼？商經局將如何引領香港在變局中開拓新局面？

丘應樺：新規劃給了我們很多啟示。面對諸多不穩定因素，

我們必須識變、應變、求變。在“十五五”規劃的開篇之年，我們需要重新定位香港的經貿發展方向。出海是一個重大新挑戰，我們還會開拓新市場、設立新經貿辦。我本人也走訪了許多國家，如土耳其、格魯吉亞等，希望講好香港故

事、講好國家故事，並推動大灣區整體發展。



掃碼閱讀原文