



趙子翹解釋，要開拓「一帶一路」的市場，根本沒有方程式可以依從，但卻有不少成功的例子作參考。

善用貿發局資源

今年是「一帶一路」倡議提出五週年，在七月時，馬來西亞以國家利益為由，叫停「一帶一路」重點項目，連接吉隆坡及東海岸經濟特區的東海岸鐵路。其實類似負面消息間中亦有出現，不過，貿發局中小企業及青年工作小組召集人兼創奇思行政總裁趙子翹坦言，任何生意均有機遇及陷阱，企業應透過專業平台釐清內容，尤其在中美貿戰出現，更應明白分散風險的重要性，才能成功軟著陸。

進入「一帶一路」

事 實上，香港企業「走出去」的情況早在五十年前提出「一帶一路」，無疑為香港中小企業來不少商機，而且也加速了項目的透明化。貿發局在過去三年，每年均提供上千個相關的推廣。

「一帶一路」的項目以往主要集中在基建，現在逐漸增加數碼基建、智慧城市，這些黃金機會，是留給早有準備的企業。而衍生出來的專業服務，如建築、金融、法律、會計、融資等，香港有不少中小企業都可提供相關的專業，可以說，合作的機遇是不少。」趙子翹指出，如今企業選廠，也在「一帶一路」之下，更易處理。另外，也可留意的大灣區的高機，不少企業已早著先機，在當地有融資及製造等業務。

借助合適平台找尋商機

雖然機遇處處，但如何入手，正是所有中小企的疑問。「簡單來說，企業可善用「一帶一路」的論壇，貿發局亦將開設SME CORNER，屆時企業可以根據自己的強項，再查看個別國家的營商情況；亦可以透過IDC或其他國家的電子平台，找尋合適的資訊。」

趙子翹解釋，要開拓「一帶一路」的市場，根本沒有方程式可以依從，但卻有不少成功的例子作參考。「貿發局的論壇常有嘉賓分享心得，例如一間生產防止山火的機械人，看準印尼需要無人飛機堪察森林的高機，透過「一帶一路」獲得合作機會。又或是印尼保巴貝卡工業區（Jababeka），正開發智慧城市，當中包括了環保項目，集團董事Sutedja Sirdarta Darmono

也正在尋找合作方；另有緬甸商人Melwyn Pun找尋廠商，引入太陽能收集器，日間儲存能源，供晚上使用。」

貿發局「一帶一路」委員會下設六個專責小組，包括國際市場、中國內地及東盟地區、專業服務、中小企業及青年、和宣傳及傳訊小組。中小企成功打入相關市場的例子確較少，但並不代表沒有商機，只是獲取資訊不足，或對當地法規、投資風險等有顧慮。貿發局除繼續帶團考察，協助打通當地政府等人脈外，亦會研究提供仲裁服務，為投資項目草擬貸款合約標準等，以降低商家進軍當地的風險。

首次舉辦青年交流團

貿發局一直有舉辦商務交流團，但從來未有帶領年青人出外交流，趙子翹相信，及早讓年青人認識「一帶一路」，可有助其未來的工作。今年七月，貿發局「一帶一路」委員會中小企業及青年工作小組，聯同「帶路先鋒」合辦的「一帶一路」遊中亞青年交流團，帶領二十位年輕人遊歷哈薩克及新疆，感受「一帶一路」地區及中亞國家的潛力及機遇。

「行程是經過慎重考慮才落實，選擇哈薩克及新疆，因這兩地都是中亞的重要樞紐，戰略價值高；決定人數為二十名，並安排拍攝特輯，於網上及電視台播映。」

二十位年輕人乘坐三十多小時的火車到達新疆，首先讓他們大開眼界是見識到火車在邊境需要換軌，其次是參觀當地企業，認識智慧農業。



二十位年輕人遊歷哈薩克及新疆，感受「一帶一路」地區及中亞國家的潛力及機遇。