

特首明日率團出訪星馬印尼 商界代表同行 港商力拓東盟市場 瞄準新興產業



行政長官李家超將於周日(23日)率領高官及商界代表,訪問新加坡、馬來西亞及印尼。商會人士表示,近年該3個東盟國家經濟發展理想,發展潛力無限,已經成為各地企業兵家必爭之地,故商界對此行寄望甚殷,期能尋獲新商機。「東盟機遇好大,今次有特首親自帶隊,可望近距離接觸當地政商界高層,既了解最新資訊,又可藉此拓展人脈,令將來開拓東盟之路事半功倍。」香港中華廠商聯合會會長史立德相信,此行將成果豐碩。

大公報記者 李永青

史立德接受《大公報》訪問時表示,東盟為港商主力發展市場之一,許多廠商已在東盟設立生產線,且東盟中產階層人口達逾1.5億,消費市場十分龐大,值得港商花更多精力開拓這個巨大市場。

史立德:星洲生物醫藥具優勢

早前史立德曾率廠商會代表團訪問星馬兩國,他指出,在拜訪期間,感受到對方希望與港商合作,共同進軍粵港澳大灣區市場,而港商亦希望星馬商界協助港品牌以當地作跳板,進軍東南亞。

東盟十國之中,以新加坡有較多香港人熟識。史立德指出,新加坡為亞洲商業中心,人才庫豐富、產業支援措施完善,在資訊科技、生物醫藥和半導體產業具有一定的優勢。然而,新加坡工資成本較高,建議港商可以先做好調查,了解當地的政策,並利用區域一體化的優勢輻射至整個地區。

香港中華總商會會長蔡冠深接受《大公報》訪問時指出,新加坡是世界上最繁榮的國家之一,也是國際金融中心。去年新加坡人均生產總值逾8.2萬美元,為亞洲經濟體中最高國家之一,且新加坡為企業家提供大量高技能勞動力,以及有利環球商業發展的監管環境,十分具吸引力。

對於兩地合作,蔡冠深認為,香港是通往內地的主要門戶,以及推動

大灣區區域發展的中心城市;新加坡則是東盟重要成員和發展創科的重要力量之一,兩地合作定能成為推動區域發展雙引擎。

蔡冠深:港引領星企拓灣區

蔡冠深認為,新加坡企業可以透過香港作為進軍大灣區和內地的跳板,港企也可善用新加坡來開拓東盟業務。因此,雙方合作潛力大,尤其在數碼轉型及建設智慧城市方面分享經驗。

香港貿發局亞洲及新興市場助理首席經濟師薛冠楠亦認同,星港並非零和遊戲,反而是良性競爭。他引述有報道指出,香港是新加坡以外,全球單一城市中,最多新加坡人居住的地方,反映香港對新加坡也甚為重要。兩地在金融科技、綠色金融、科研具有很強的合作空間,例如一些新加坡科研成果,可考慮在香港商業化或融資。以ESG(環境、社會和企業管治)為例,每年融資額逾千億美元,但資金缺口很大,並非香港或新加坡各自單獨可以應付,大家一起做大個餅。

「香港是粵港澳大灣區成員之一,而新加坡是東盟商業、金融中心,誰也無法取代對方。早在去年新加坡副總理王瑞杰已表示,非常支持香港加入RCEP(區域全面經濟夥伴關係協定)。」薛冠楠認為,兩地合作大於競爭。

東盟三國2022年小檔案

新加坡		馬來西亞		印尼	
人口	約600萬人	人口	3390萬人	人口	約2.8億人
年齡中位數	42.3歲	年齡中位數	30.3歲	年齡中位數	29.6歲
國內生產總值	4668億美元	國內生產總值	4079億美元	國內生產總值	13188億美元
人均國內生產總值	82808美元	人均國內生產總值	12364美元	人均國內生產總值	4798美元
與香港貿易額	4814億港元	與香港貿易額	2203億港元	與香港貿易額	447億港元



優勢

- 政治穩定
- 法律體系健全
- 國民英語能力高
- 政府行政效率高及廉潔
- 沒有外匯管制
- 基建完善

挑戰

- 生活成本偏高
- 人口較少,內需市場較細
- 土地不足

適合產業

- 金融、電子、醫療、生物技術、先進製造業、物流與供應鏈管理等



優勢

- 電子產業集群實力雄厚
- 基礎設施相對完善
- 熟練工人供應充足
- 英語普遍通行
- 天然資源豐富

挑戰

- 勞工成本較區內其他國家為高

適合產業

- 電子產品、電器、石油化工產品



優勢

- 勞動力充足及成本偏低
- 天然資源豐富
- 內需市場龐大
- 土地充裕
- 政府大力改善吸引外資政策
- 持續改善基建

挑戰

- 物流有待改善
- 涉及宗教事宜較敏感
- 熟練工人不足

適合產業

- 電子產品業、機械設備製造業



印尼內需冠東南亞 電商發展快

商機巨大 印尼人口達2.8億為東盟最多,內需市場龐大,天然資源豐富,勞動力充裕。香港中華總商會會長蔡冠深表示,印尼政府通過財務優惠、外商投資自由化、加快基建等吸引外商,但提醒港商需要了解當地文化,確保產品和品牌形象與印

尼消費者的需求和喜好相匹配,而且印尼官方語言是印尼語,八成人信奉伊斯蘭教,品牌需要使用當地語言,並注意文化禁忌。

蔡冠深指出,印尼地大人多,擁有龐大內需商機。隨着年輕一代逐漸成為消費主力,當地購買力還不斷增強。2021年零售市場規模達4599億美元,為東南亞最大,特別是電子商貿發展迅速,為進軍印尼消費市場提供有效管道。

因應電子商貿日漸普及,港商可以利用Tokopedia、Shopee和Lazada等電商購物平台促銷產品。TikTok、Instagram、Facebook等海外主流社交媒體的影響力也不容小覷;KOL紅人行銷對時尚服飾、美妝等熱賣產品也是有效的管道。

◀印尼普遍信奉伊斯蘭教,港商開展業務要尊重當地宗教文化。

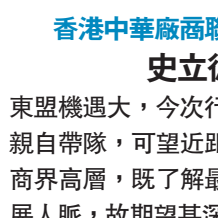


商界及專家看好東盟商機



香港中華總商會會長 蔡冠深

東盟商機處處,加上行政長官李家超率團為港企尋商機,增加港商投資信心



香港中華廠商聯合會會長 史立德

東盟機遇大,今次行政長官李家超親自帶隊,可望近距離接觸當地政商界高層,既了解最新資訊又可拓展人脈,故期望甚深



香港貿發局 亞洲及新興市場助理首席經濟師 薛冠楠

是次訪問團有助推動有關國家與香港不同產業領域的合作

大馬轉型數字經濟 資訊科技領域看俏

長遠發展 近年馬來西亞致力發展數字經濟,重點支持數字旅遊、數字貿易、數字農業、數字金融等,又推出人才計劃和數字貿易計劃,以示發展數字經濟的決心。一向熟悉東盟的香港中華總商會會長蔡冠深看好該國前景,指大馬成功從農業和商品經濟,轉型到擁有強大製造業和服務業的多元化經濟體,又於2019年提出「2030年共享繁榮願景」,旨在進一步提高人力資本、技術和創新和數字化轉型,以實現長遠可持續增長。

蔡冠深指出,近年馬來西亞銳意發展成為數位化國家,資訊通信技術擔當核心角色,而港企在這些領域具有強大優勢,機遇甚多。同時,該國在2021年公布第十二個馬來西亞計劃下的「數字經濟藍圖」,視建設數位化國家為發展願景的重要一環,預計數位化步伐將進一步加快。

他指出,馬來西亞資訊通信技術服務具有龐大商機,包括雲端運算、物聯網、資料分析、資料中心和電子商務等,而港企在這些領域有強大優勢,可與馬來西亞電子商務平台如蝦皮和Lazada等建立聯繫,合作開拓該國電子商務市場。

貿發局:投資重點產業 稅務更優惠

香港貿發局亞洲及新興市場助理首席經濟師薛冠楠表示,馬來西亞很歡迎外商投資,外商可在不少行業全資控股,該國亦力推工業4.0,一些重點產業更有稅務優惠,故港商應先行研究哪些可受惠。

薛冠楠提醒,港商投資前應做足功課,實地考察了解營商環境,若能尋找當地可靠的夥伴,做事可更便利。

另外,商會人士指出,港商投資必須尊重當地宗教、文化。舉例說,回教徒每天祈禱5次,僱主必須予以尊重。大馬亦是多民族、多宗教信仰國家,交往時必須要禮貌和尊重,避免批評宗教、民族、王室及政治。

信義玻璃大馬設廠 李賢義:天然資源豐富

經驗之談 隨着東盟地區基建及營商環境持續改善,吸引許多企業投資設廠,信義玻璃(00868)便是其中之一,以馬來西亞為其首個海外基地。主席李賢義認為,馬來西亞優勢突出,它是「一帶一路」沿線國家,與其他東盟關係良好,加上將有不少新增基建及重大項目,而且天然資源豐富,長遠有助減低成本等,吸引信義玻璃落戶大馬。

李賢義向《大公報》道出信義玻璃看中大馬的原因,包括:該國政治穩定、司法完善;落戶可帶來新市場,擴大海外銷售額;天然資源豐富,長遠助降成本,拉開與同業間的差距;文化相近,有利培訓人才,解決管理困難。

藉海外基地 衝破貿易壁壘

他指出,由於以上多個條件,信義玻璃首條的優質浮法玻璃生產線順利在2016年投產,為集團帶來額外的收入,並在2018年再有兩條生產線投產。

他形容,在過去7年,馬來西亞基地不負眾望,除了帶來穩定收入,也解決了貿易壁壘的問題,是現時集團重要生產基地之一。

李賢義表示,馬來西亞生產基地為信義玻璃開拓了多個新市場,除了東盟國家之外,也打開了一些對「中國製造」有貿易壁壘的國家,如韓國及印度等。以往因受關稅影響,信義玻璃未能接觸到這兩個市場,如今有馬來西亞基地的助力,成功把玻璃銷往當地,也成為集團未來海外收入的一個重要來源。

投資前深入調研 重視人員培訓

在投資經驗方面,他分享說,事前需要投入大量資源作調查,包括聘請專業顧問調研及給予意見、多次主動向當地政府了解有關政策,冀減少投資後所產生的不必要問題。

另一方面,人員管理因素也不可以忽視。李賢義說,集團在選擇海外基地時,偏向於文化相近或

華人聚集較多的地區,可以減少溝通困難。在過程中,由於浮法玻璃生產車間自動化率高,需要人手較少,故先建浮法玻璃生產線為試點,待人員培訓到一定程度後,再加入需要較多人手到深加工部分,藉着「以老帶新」的方式培訓新人,減少人員管理的問題。



▲信義玻璃以馬來西亞為其首個海外基地。