

# 六成灣區企業未來三年拓東盟

## 貿發局調查：首選星馬越 港樞紐愈發重要

大灣區企業緊抓區內發展帶來的機遇，積極拓展東南亞市場。貿發局與大華銀行昨日發布的《大灣區與東盟間的貿易與投資及香港的角色》研究報告顯示，近六成大灣區企業於未來3年考慮到東盟開展或進一步拓展業務，其中新加坡、馬來西亞和越南等國最受歡迎。受訪企業普遍預期，香港作為兩地之間貿易與投資的樞紐角色將會愈發重要。

●香港文匯報記者 周曉菁



●貿發局研究總監關家明(左)指，企業規模越大，會越重視香港在投資東盟方面可發揮的平台功能和角色。  
香港文匯報記者周曉菁攝

### 東盟對各行業受訪者之吸引力和挑戰

消費品	32.4% 有可信賴的當地合作夥伴
	32.4% 監管制度欠透明
工業製品	36.9% 東盟營運具成本效益
	33.3% 營商成本增加
商業、專業及金融服務	32.4% 龐大的商品及服務市場
	34.5% 基礎設施欠佳或不足
房地產、酒店及建造業	31% 有可信賴的當地合作夥伴
	33.1% 基礎設施欠佳或不足
科技、媒體及電訊業	31.7% 龐大的商品及服務市場
	33.8% 營運營成本增加

資料來源：貿發局調查

調查發現，在未來3年，最多受訪企業選擇以新加坡(55.4%)、馬來西亞(53%)及越南(51.1%)作為銷售市場；不少大灣區企業亦以越南(14.5%)、泰國(10.4%)及印尼(8.1%)作為生產或採購基地。有10.4%受訪者會在新加坡開設地區辦事處。

### 專業服務集中赴新加坡

貿發局研究總監關家明在記者會上解釋，東盟十國發展步伐不一，企業在東盟的業務分布會根據行業特點而略有不同。他舉例，馬來西亞的消費市場日趨成熟，吸引消費品行業進駐發展，而工業製品行業則更青睞泰國市場，專業服務等則集中在新加坡。

受訪者認同，東盟生產條件和市場俱備，大灣區企業可以善用東盟有利的經營條件開拓市場，提供更適合當地的產品和服務。不過，當地基礎設施仍有待提高，接近三分之一受訪者指出區內基礎設施欠佳或不足。待日後相關設施發展成熟時，將可進一步充實大灣區企業的生產或採購基地。

大灣區企業在東盟市場滲透率顯著上升，關家明指，香港可以再促進兩地雙向貿易流和投資流中發揮更大作用。就促進目前在東盟的貿易和投資活動而言，受訪者對香港的重要性所給予的平均評分為7.33(10分為滿分)，且企業規模越大，越重視香港在投資東盟方面可發揮的平台功能和角色。

### 盼港拓一站式商務中心

展望未來，受訪企業期望香港可以提供一站式的商務中心，以及整合與拓展海外有關服務的資訊，讓大灣區企業更為了解其平台功能。他們建議，香港若能進一步加強自身與大灣區其他城市和東盟國家的互聯互通，將可就兩地雙向貿易流和投資流發揮更大作用。

是次研究的對象為以大灣區各城市為公司總部的共657間企業，受訪企業有目前在東盟從事貿易、投資或經營業務，或者仍未進入但計劃於3年內拓展至東盟市場，並涵蓋5個行業，分別為消費品、工業製品、商業、專業及金融服務、房地產、酒店及建造業和科技、媒體及電訊業。

# 會德豐康城3項目套逾400億



●會德豐地產黃光耀介紹MONTARA會所。 記者黎梓田攝

香港文匯報訊(記者 黎梓田)會德豐與港鐵合作發展的將軍澳康城7期MONTARA系列入伙在即，項目會所昨日亦開放予傳媒參觀。會德豐地產常務董事黃光耀表示，MONTARA及

GRAND MONTARA提供的1,120伙經已沽清，套現約98億元。集團於日出康城共有4個項目，其中MALIBU、MONTARA系列及MARINI系列合共累計售出4,372伙，套現逾404億元。

### 12期料明年第4季推售

黃光耀表示，MARINI尚有一個頂層天際特色戶待售，為第3B座68樓A室，面積1,305方呎，料現樓推出，呎價有機會挑戰集團於日出康城新高。至於提供約2,000伙的12期項目將分2至3期發展，第1期最快明年第4季推售。

黃光耀稱，MONTARA已取得滿意紙，並正進行收樓，買家可透過指定智能應用程式預約收

樓及提交跟進事項等。而項目管理費以同區物業作為參考，料每方呎約4.5元。

MONTARA住客會所昨日首度曝光，採雙會所設計，位於MONTARA及GRAND MONTARA相連，設有5,200方呎Body Studio 24大型健身房、7,400方呎的童趣天地及宴會廳等。

### 啓德明年首季推盤

黃光耀表示，旗下位於九龍東啟德MONACO ONE迄今已售488伙，連同招標中的天際特色戶，僅餘4伙貨尾；而MONACO ONE第2期爭取12月取得售樓紙，部署明年首季推售。

特刊

# 陝西聯手粵港澳拓開放型經濟深度合作



●「陝西承接開放型經濟產業轉移招商推介會」在廣東東莞舉行。

作為2021陝西—粵港澳大灣區經濟合作活動的重要內容之一，11月28日上午，「陝西承接開放型經濟產業轉移招商推介會」在廣東東莞召開。來自陝西兩省高新技術、物流、加工貿易等領域的120家企業參加推介會，並聽取了陝西省有關部門、有關市(區)和開發區管委會精彩的專題推介，多家粵港澳大灣區企業現場就感興趣的項目表達了明確投資意願。

### 兩地互補性強合作空間廣闊

據了解，陝西是聞名世界的古絲綢之路的起點，自古以來就是我國重要的對外開放門戶，早在3000多年前，長安就同許多國家有了政治經濟等方面的交往活動。如今隨着共建「一帶一路」的深入推進，陝西再次成為對外開放的前沿，特別是在承接產業轉移方面具有區位、科教資源、產業門類、開放等諸多特色優勢。

陝西省政協副主委李冬玉致辭時表示，粵港澳大灣區是中國乃至世界經濟最發達、市場最活躍、財富和智力最積聚的地區之一，在改革開放建設發展中創造了很多先進經驗，非常值得陝西學習借鑒。陝西處於「一帶一路」核心區，蘊藏着旺盛的生機和商業活力，與大灣區的發展既有差異性，更有互補性，雙方開展交流合作的基礎扎實、空間廣闊、潛力巨大、前景美好。

### 邀約大灣區企業共享綜保區紅利

據悉，作為開放型經濟的重要平台的綜合保稅區，陝西已獲批7個，數量居全國第6位，西安也成為全國綜合保稅區數量最多的省會城市。

「綜合保稅區是我國開放層次最高、優惠政策最多、功能最齊全、手續簡化的海關特殊監管區域，對內陸地區尤為重要。」原陝西省人民政府口岸辦專職副主任陶紹卿在招商會推介發言時指出，陝西西總面積有20萬平方公里，全省綜合保稅區現有建成面積10平方公里，陝西正是在這兩萬分之一的土地上，創



●出席會議的嘉賓一起參觀陝西發展成果展版。

造和貢獻了全省70%的外貿進出口值，可見陝西綜合保稅區開放型經濟的集中度很高，發展可期。

他同時表示，根據規劃，到2025年，陝西省外貿進出口總值翻一番，達到7500億元，外貿市場主體數量翻一番，達到7500家，這是國內外企業可以共同分享的發展機遇。「我們這次活動就是希望重點為陝西綜合保稅區招引企業，真誠希望與粵港澳大灣區企業在專業機構的支持下開展更為廣泛而深入的合作，發揮我們各自的優勢，共享陝西擴大對外開放的機遇和成果。」

### 現場簽23合作項目引資182億

「我們將創新『班列+綜保區+跨境電商』監管模式，支持搭乘班列的跨境電商商品以綜保區為集散中心，實現跨區域調撥。」西安海關一級巡視員陳茂盛在推介會上亦表示，西安海關將支持跨境電商出口專列每月常態化開行，支持跨境電商商品開展保稅展示，充分發揮海關職能作用，打好政策組合拳，強化監管，不斷優化通關服務，助力廣大進出口企業快速發展，助力陝西省內綜保區特色發展、高質量發展。

在當日現場舉行的集中簽約儀式上，陝西與粵港澳大灣區共簽訂合同項目23個，總投資約182.6億元人民幣。

# 業主減價求售 信心指數續跌

香港文匯報訊(記者 黎梓田)全球新冠肺炎疫情反覆加上股市波動，二手業主均減價求售，個別業主更累減兩成，而「美聯信心指數」最新報58.9點，按周跌3.1%。有代理透露，青衣偉景花園低層2房，原業主自9月放盤期間多次降價，最終

累減171.2萬元或21%，以628.8萬元沽出。而屯門啟豐園亦錄高層單位減價逾一成易手。

樓價方面，「美聯樓價指數」最新報173.33點，按周跌0.5%，連跌2星期。據美聯物業網站資料，減價盤比率最多的三個區份是杏花邨、九龍城及荃灣。

二手業主普遍願接受讓價，祥益地產袁思賢表示，屯門啟豐園日前錄得3座高層D室成交，面積372方呎，獲區外首置客垂青，而且原業主增加議價，由放盤至今累積減價達80萬元或12.5%，最終上述買家以560萬元購入自住，呎價15,054元。

# 監管壓力增 耀才：查詢轉倉倍增

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)內地針對各行各業的監管政策接連出招，例如對教育、賭博、內房及科網股等，對市場情緒造成衝擊，加上內地《個人信息保護法》已正式實施，有媒體批評在美國上市的香港券商存在資訊安全風險，部分客戶因而對這類公司有所顧慮。耀才證券(1428)對此表示，近期查詢轉倉的人數顯著倍增，並推出一系列優惠吸客。

### 送10股騰訊爭奪轉倉

耀才證券表示，為令廣大客戶

將個人資產安心存放於值得信任的地方，遂推出全新「轉倉雙重大獎」，從即日起至明年1月31日，客戶由銀行或其他券商將股票轉到耀才，即可獲贈高達10股騰訊(0700)及最高達20萬元的全數轉倉費回贈。

耀才證券執行董事兼行政總裁許耀彬相信，優惠有助刺激客戶轉倉的意慾，亦正好配合到近期殷切的轉倉需求，希望可以穩定投資者的心，從而可望帶動吸客量進一步穩升。

耀才證券主板上市超過10年，許耀彬引述公司早前進行民意調



●耀才證券許耀彬 資料圖片

查顯示，一半受訪市民認為「信譽良好」乃選擇券商時最重要因素，而公司將持續推出多元化的產品及優惠，為投資者提供專業優質服務。

# 歐舒丹多賺近3倍 香港貢獻大

香港文匯報訊(記者 殷考玲)受惠於重組措施及資本開支審慎，歐舒丹(L'Occitane)(0973)截至9月底止中期純利5,988.8萬(歐元，下同)(折合約5.23億港元)，按年升2.97倍，不派中期息。以地區來看，香港表現強勁，期內銷售淨額按年升64.2%至5,140萬元。

### 習慣網購 新疫情影響低

該集團副主席兼行政總裁André Hoffmann昨日表示，雖然部分地區因爆發新冠病毒而再度封城及實施旅遊限制，但消

費者已習慣網上購物，故相信疫情對集團未來業務影響不大，並看好內地市場增長潛力，以及歐美市場持續改善。

期內，集團銷售淨額6.96億元，按年增12.9%；毛利率則按年跌2.4個百分點至79.7%，主要由於L'Occitane, Inc.的一次性終止綜合入賬，及因批發及旅遊零售銷售反彈而轉變的渠道組合所致。

集團又表示，於2022財年上半年錄得強勁業績，第二季銷售增長加速至高於疫情前水平7%，即使疫情影響持續導致全球多個主要市場的部分店舖關閉，但仍

能錄得如此表現。受疫情持續影響，導致全球多個主要市場的部分店舖關閉，截至9月底，零售地點總數減少14個至3,074個。

地區來看，整體增長主要由中國內地、香港(包括亞洲旅遊零售業務的貢獻)、英國及巴西推動，按固定匯率計算有23.2%、64.2%、13.8%及81.3%增長。當中，香港上半年錄得銷售淨額為5,140萬元，按年升64.2%，強勁反彈主要由於該地區的旅遊零售銷售所推動，加上香港網上合作夥伴的發展及亞洲地區分銷銷售的反彈亦促成期內增長。