

港減依賴歐美市場 擦亮「灣區製造」名片

專家倡港續建多元文化環境 團結海外華商

中美博弈下的
香港力量 系列之三

全球經濟格局風雲變幻，香港作為中國最國際化的城市之一，既有背靠祖國的天然優勢，又有聯通國際的網絡和能力。助力國家進一步開拓國際新市場，是中美摩擦下，香港的擔當和力量。香港文匯報日前訪問了多位「走出去」發掘新市場的香港專業人士、傳統製造廠商、環保企業代表，親述他們在「一帶一路」沿線國家和地區的經歷和經驗。他們認為，香港要持續構建多元文化環境，凝聚最熟悉當地市場的人士直接與當地對接，團結海外華商，並要逐步減少對傳統歐美市場的依賴，擦亮「灣區製造」的名片。

●香港文匯報記者 康敬



●黃華榮作為創辦人的華德會計事務所，有七成客戶來自海外。
香港文匯報記者北山彥 攝



●十年前，張煒傑帶領商會成員到越南考察當地企業。

會計師：二十年前已涉足拉丁美洲市場

香港的專業資格在國際上擁有較高認受性，如香港會計師公會的會員資格在全球五大洲獲得認可。從業40多年的執業資深會計師黃華榮，早在約二十年前就將香港的專業服務以及在「一國兩制」下的稅制和法治優勢，帶到遙遠的拉丁美洲國家和西班牙。他日前接受香港文匯報訪問時分享，得益於國家的「一帶一路」倡議，香港的專業人士可以做好不同市場間的「超級聯繫人」，幫助外國企業「走進來」和內地企業「走出去」。

黃華榮在2006年時就開始涉足拉丁美洲市場，「當時還有些迷惘，那是一個完全陌生的市場。」他提到，轉折是在2008年，中央政府在那年發表《中國對拉丁美洲和加勒比政策文件》，這令他堅定了發展方向。這麼多年黃華榮跟隨國家對外開放的政策，走到了世界不同地方，東盟國家、拉丁美洲、歐洲、北美洲、澳大利亞等，建立各個市場的聯繫網。

黃華榮作為合夥人的會計師事務所，目前有七成客戶來自海外，如何開拓並維繫客戶都有技巧，黃華榮的一個重要策略是，公司要有多元文化，不同的市場可以有不同文化背景的員工去跟進，溝通會更順暢。他亦早做規劃，將事務所的網站整合了四種文字，除了中英文，特別的是有西班牙文和葡文，是香港少有的多語種會計師事務所網站。

克服文化差異 獲讚「24小時 On Call」

藍海漫漫，但不斷拓展新市場，需要克服時區、文化和語言的差異。有同事評價黃華榮是「幾乎24小時 On Call」。他也笑言：「我60多歲還在學西班牙文，一個中國仔可以在巴塞羅那用西班牙文演講。」

過去很長一段時間，他致力將專業服務聯通海外，他坦言，專業人士不是只待在辦公室裏「做數」，而是要走出去建立聯絡網，讓外國企業了解到香港在「一國兩制」下的獨特優勢地位，並吸引外國企業透過香港進入內地市場，特別是落戶粵港澳大灣區內地城市，香港專業人士也是「超級聯繫人」。

本月7日穗辦論壇 為內企解惑

如今，國際形勢不斷變化，他一邊向外講好香港故事，更加會考慮到國家的政策，在中共二十屆三中全會通過的《決定》中，他尤其關注到，國家進一步對外開放以及科技創新的信號。他透露，將在3月7日於廣州舉辦論壇，讓內地企業更加了解拉丁美洲多個國家的營商環境。科技方面，他則花了一年的時間打造有關中企出海投資導航的服務網站。

從市場上看，愈來愈多內地企業找到這些香港的專業人士，一起出海考察外國市場，同時也有很多外國企業尋求與內地的合作，「這是好現象，我們生意當然愈來愈多。」

為聯合會計業界發揮專業所長，幫助中國企業更好地應對出海挑戰，香港會計師公會已收集整理了一份「助力中國企業『出海』會計師事務所名單」（出海名單）。截至2025年2月20日，名單涵蓋71家香港會計師事務所的基本概況，包括事務所規模、出海目的地、出海經驗、業務專長等資訊，以便有需要的企業和業界同行與相關的事務所對接，共同開拓海外市場。

鞋業總經理「出海」 曾率商會考察越南

香港鞋業商會會長、港昌鞋業（集團）有限公司董事總經理張煒傑有三十多年「出海」拓展市場的經歷，見證傳統製造業出口變遷。他日前接受香港文匯報訪問時表示，十年前，他就帶領商會成員企業去越南考察，陸續有企業在當地落地設廠，或是開設公司。越南市場逐漸成熟，如今這些商家要繼續開拓新市場。

張煒傑從事傳統製造業超過三十年，親歷製造業蓬勃發展的黃金時期。1989年成立的港昌鞋業，甫開始已有清晰的產品定位，就是做安全鞋、制服鞋。從上世紀90年代起，他就開始將香港製造的安全鞋銷往歐洲。1994年他回到家鄉福建投資建廠。而到了2000年，他則開始將產品銷往中東地區，更把握當地發展基建、安全鞋需求量大增的商機。

不過，傳統製造業通常面臨回本周長、投資額大的問題，隨着內地經濟迅速發展，製造業人力成本愈來愈大，國際間貿易摩擦也愈發顯現。2015年起，張煒傑連續3年組織商會會員去越南參展，「當時越南有一個鞋展，是香港人在當地組織的活動，還設了香港館。我們也參觀當地鞋廠，評估了投資風險和可持續發展潛力，了解到越南勞動力人口年輕、人力成本較低，很多企業根據自身情況陸續開展當地的業務。」

不同企業都有自己的短中長期規劃，張煒傑表示，這十年間，有的廠商去越南設分廠，有的將生產製造的廠房都轉移到越南，有的還設立貿易公司，廠家則不只是生產鞋、還有製鞋材料。

考察柬埔寨中東印尼 增競爭力

經過十年的發展，越南市場逐漸成熟，生產趨於飽和，成本有時更直逼內地。張煒傑說，現在大家要開始考察其他市場，如柬埔寨、中東、印尼等，為了增強競爭力，行業轉型升級勢在必行，「如推動智能生產，加快生產鏈機械化，但廠家也要考慮創科投入。」基於內地有強大的生產供應鏈，他坦言：「未來企業出海，要抱團，供應鏈的上下游都一起出發。」

方便的交通網絡對製造業、貿易物流很重要。他坦言，香港是外向型經濟，一直與周邊國家地區的市場保持交往，「一帶一路」的發展，讓各地區間的交通愈發方便，當下更要發揮港企向外拓展市場的優勢和經驗，帶領內地製造企業「走出去」。業界亦要明白，兩大經濟體之間的摩擦會不停發生，大家要找到新的藍海。

對於美國向中國商品加徵關稅的行為，張煒傑表示，目前有業界與美國客戶磋商，討論是否用生產廠家、貿易商、美國客戶分別承擔40%、40%、30%的方案。他坦言，業界要積極開拓「一帶一路」沿線市場，減少對傳統歐美市場的依賴，並要打造自己的品牌，擦亮「灣區製造」的名片。

這些年，張煒傑與世界各地的華商保持密切聯繫，「大家很有情懷，我近期也帶領一個馬來西亞華商代表團回廣東，參觀深圳的比亞迪總部和位於東莞的華為小鎮，大家都為國家的發展成就感到驕傲。」他希望，未來能為更多特別是「一帶一路」沿線的華商搭建平台，融入國家發展大局。



●2017年，張煒傑在研討會上分享越南鞋業發展商機。



●陳昆日前到印尼查看剛投產約半年的電廠運營狀況。

在港上市的強泰環保控股有限公司除了在內地省份有提供污水處理的服務，近年還在印尼營運生物質電力供應和投資生物質燃料粒的生產。該集團行政總裁陳昆日前接受香港文匯報訪問時表示，企業出海可以重點關注當地的需求缺口，逐步培養當地人才團隊以及打造自動化生產流程。他又建議特區政府可以主動招攬目標出海市場的專業工程師來港修讀中文。陳昆分享，國家提出「一帶一路」倡議不到半年，他們就到印尼設立了辦事處。「原本我們有印尼華僑的背景，同時企業做綠色發電，首先就分析這個業務在印尼有無可持續發展的可能。」

他提到，生物質發電廠運作的瓶頸在於燃料的來源，印尼有條件解決這個問題。「印尼全年氣溫都保持溫暖的水平，沒有特別寒冷的環境，所以當地的農作物長期都是生長的狀態。」現在強泰環保位於印尼的生物質發電廠每日需要300噸植物纖維，當地農作物可以負荷，公司也在當地投資生物質燃料粒的生產。另外，全球都在推動ESG，印尼也要達到自己的減碳目的，所以陳昆也看好綠色能源在當地的發展，目標是成為全亞洲最大的生物質發電廠。如企業順利落戶了，則要考慮中長期發展。他坦言，特別是來自中國的企業，常常會把內地的技術、人才、設備都帶去國外，這確實是最方便的方式，但長期來看，很多人不願意背井離鄉久留在海外，培養本地團隊才能幫助企業在新市場發展更加長遠。

倡鼓勵高校主動招攬工程師來港讀中文

隨着企業出海開拓新市場的情況愈來愈多，更會帶動社會其他行業的發展，陳昆舉例如金融方面，香港可以服務好企業在「一帶一路」沿線發展的融資需要；如專業服務上，公司需要通過審計才能拿到碳匯，審計服務也是香港的專業人士可以考慮的出路，凸顯香港的專業優勢。

另外，還有香港高校的專利可以考慮與當地企業合作，在海外應用落地。

他在海外發展也遇到難題「懂華語的工程師不多」，故他考慮可以聯合香港高校在當地舉辦教育推介會，也建議特區政府可以鼓勵香港的高校主動招攬專業學生來港，修讀專業課程之餘，也修讀中文。

須把更高效自動化東西帶到東南亞

訪問結束後，陳昆又將趕往印尼查看剛投產半年的發電廠，檢視生產環節，看哪些流程可以進一步自動化。他分享經驗：「不要以為東南亞的人工相對便宜，就可以用大量人工，還是要把我們更高效自動化的東西帶到當地。」這樣可以讓外國公司也看到中國製造的好產品和好技術。

他又提醒想要出海的企業，要了解當地營商文化，以及電價、水價、離碼頭的距離、運輸成本，如要運貨的話是否有足夠的車隊運送等，很多看似細枝末節的地方都要考慮。

長遠來看，企業出海，在海外設立子公司、分公司等是分散風險的有效方式，陳昆表示，在海外發展好的公司自然會吸引基金投資，也能搞活本地資本市場。

環保公司籲出海企業聚焦需求缺口



○第八屆「一帶一路」高峰論壇在香港會議展覽中心舉行。資料圖片



○香港電腦通訊節「一帶一路」專區。資料圖片