

# 習近平同韓國總統李在明通話 籲確保產供鏈穩定暢通

香港文匯報訊 據新華社報道，6月10日上午，國家主席習近平同韓國總統李在明通電話。

習近平再次祝賀李在明當選總統。習近平指出，中韓是搬不走的近鄰。建交33年來，兩國超越意識形態和社會制度差異，積極推進各領域交流合作，實現相互成就和共同發展。一個健康穩定、持續深化的中韓關係，順應時代

發展潮流，符合兩國人民根本利益，也有利於地區乃至世界和平穩定和發展繁榮。

**兩國要增進戰略互信**

習近平強調，中韓應堅守建交初心，堅定睦鄰友好方向，堅持互利共贏目標，推動中韓戰略合作夥伴關係向更高水平邁進，為兩國人民帶來更多福祉，為變亂交織的地區和

國際形勢注入更多確定性。要加強各層級各領域交流，增進戰略互信；要密切雙邊合作和多邊協調，共同維護多邊主義和自由貿易，確保全球和地區產業鏈供應鏈穩定暢通；要深化人文交流，加深相互理解，夯實民意基礎，讓中韓友好在兩國人民心中扎根；要尊重彼此核心利益和重大關切，把牢雙邊關係大方向，確保中韓關係始終沿着正

確軌道向前發展。

李在明對此表示贊同，表示韓中地理相近，交往歷史悠久，經貿、文化聯繫密切。在習近平主席卓越領導下，中國取得偉大發展成就，令人欽佩。我高度重視韓中關係，願同中方一道，推動雙邊睦鄰友好關係深入發展，改善和增進兩國人民之間的感情，讓韓中合作取得更多成果。

## 廣東東盟供應鏈合作聯盟成立 逾300機構企業加入「賣貨」升級「產供鏈合作」

香港文匯報訊（記者 盧靜怡 廣州報道）中國—東盟自貿區3.0版談判近日已經全面完成，給中國外貿發展帶來強勁新動力。作為中國外貿第一大省，廣東同東盟的貿易額佔中國對東盟貿易總額五分之一，合作模式已經從單純「賣貨」升級到「產業鏈供應鏈合作」新階段。10日，2025中國（廣東）—東盟貿易促進與供應鏈合作機制建設對接交流會在廣州舉行，現場正式啟用「粵鏈東盟」企業服務線上平台，並成立廣東與東盟各國企業國際供應鏈合作聯盟。廣東和東盟企業家亦「雙向奔赴」尋找對接機遇。活動現場促成了廣東省進出口有限公司與中國秦發集團的印尼煤礦投資合作等七個合作項目，涉及金額超31億美元。



●在跨境電商展區上，廣東製造的產品吸引了不少參會嘉賓的關注。 香港文匯報記者盧靜怡 攝

廣東這場與東盟合作層次最高的國際會議實現了多個「首次」，包括啟用「粵鏈東盟」企業服務線上平台，成立柬埔寨、印尼、馬來西亞、新加坡、越南五國粵商貿易投資服務中心，成立廣東與東盟各國企業國際供應鏈合作聯盟等（詳見附表）。此外，此次會議還促成了廣東省貿促會與東盟國家工商機構簽署合作備忘錄。

「從2020年起東盟成為廣東第一大貿易夥伴，2024年廣東與東盟貿易額達1.5萬億元、增長8%，佔中國與東盟貿易總額的1/5。」廣東省省長王偉中致辭表示，希望以本次交流會為新起點，進一步深化廣東與東盟的合作，共同構建更加緊密的貿易促進與供應鏈合作機制，持續提升產業鏈供應鏈跨境合作水平，深入推動貿易投資自由化便利化，加

強在科創、教育、農業、文旅等多領域務實合作。

**產業技術規則標準人才等多維度協同**

廣東擁有全球最完備的製造業體系，東盟擁有6.8億人口的消費市場，市場規模和潛力巨大。東盟秘書長特別助理、東盟貿促會會長波尚琅表示，面對供應鏈全球重塑的新趨勢，東盟與廣東完全有條件、有責任、有能力在區域供應鏈合作中走在前列。「供應鏈合作不僅是商品的互通有無，更是產業、技術、規則、標準、人才等多維度的協同。」波尚琅表示，希望可以加快與粵港澳大灣區在關務協同、物流暢通、數據跨境、產業對接等方面的機制對接，同時推動重點產業鏈的協同升級。

波尚琅指，廣東電子信息、新能源汽車、生物醫

藥等先進製造業基礎扎實，而東盟在資源、勞動力和區位優勢明顯，「通過『研發—生產—組裝—銷售』的全鏈條協作，打造立體多層次供應鏈，實現共贏。」他還邀請廣東企業積極參與東盟各國的重點項目，共建產業園、物流港口、電商平台等基礎設施。他認為：「未來的區域供應鏈不是封閉的，而是開放包容、可持續和互信共贏的。」

從貿易合作到供應鏈合作，廣東和東盟的企業家們都「摩拳擦掌」準備大幹一場。今次成立的廣東與東盟各國企業國際供應鏈合作聯盟，已有超過300家中國（廣東）及東盟各國的機構和企業加入。來自越南的物流供應鏈企業、越隆國際貿易服務有限公司就是其中之一。其來自越南的負責人邱象晚告訴香港文匯報，近年與廣東在供應鏈物流領域合作不斷增加。他表示：「受關稅戰影響，越來越多貨品轉向東南亞，物流訂單激增。這次來廣東希望可以尋找到更多產品供應鏈的合作。」

### 看好機遇 中企深耕東盟

深圳萬訊通科技有限公司負責人肖元桂表示，公司是做電線電纜的出口生意，主要目標是東盟市場。「我們每年在印尼的銷售額有一兩千萬的業務。我們正在考慮在當地設立廠房，讓我們的電線電纜產品可以更快銷售到當地。」他期待這次供應鏈聯盟成立後，可以為出海企業提供更多風險防範方面的支持。肖元桂形容稱，目前東盟市場非常有活力，比起成熟的歐美市場有更多未開發的領域和機遇。

「我們主要生產汽車零配件，主要以產品外銷等方式進入東盟市場。」廣州海縫汽車零部件有限公司總經理郭曉欣告訴記者，他下一步希望在海外建立整體生產工廠，進一步縮減到海外的物流成本。「我們目前主要扎根在廣州南沙，主要客戶是來自內地的車企。隨著內地車企陸續出海，我們作為配件企業亦希望在海外開拓更多機遇。」

- ### 達成多個「首次」
- 首次成立「廣東與東盟各國企業國際供應鏈合作聯盟」
  - 首次發布廣東與東盟供應鏈合作情況報告
  - 首次發布多國《RCEP國家投資法律指南》，為企業投資提供法律指引
  - 首次推出「粵鏈東盟」企業服務線上平台，成立柬埔寨、馬來西亞、新加坡、印尼和越南五國粵商貿易投資服務中心
  - 首次揭牌成立中國—東盟商務理事會地方聯絡（廣東）辦公室

### 成立的相關平台

●「粵鏈東盟」企業服務線上平台

廣東企業可以獲取包括構建東盟經貿合作、投資環境、經貿指南、風險提示等「一站式」投資信息服務，並且得到外貿數據統計、會展服務等貿易信息服務、法規政策、商事認證等專業服務以及外貿收結匯和外貿融資等金融服務。

### 廣東與東盟各國企業國際供應鏈合作聯盟

側重先進製造業、綠色農業、國際商貿等鏈條的國際合作，已有超過300家中國（廣東）及東盟各國的機構和企業加入。

### 廣東和東盟貿易數據一覽

- 2020年起東盟成為廣東第一大貿易夥伴，2024年廣東與東盟貿易額達1.5萬億元人民幣、增長8%，佔中國與東盟貿易總額的1/5。
- 今年一季度，廣東對東盟進出口3,494.3億元人民幣，較去年同期增長6.9%；其中進出口、出口、進口增速均較廣東整體快，分別快2.7個、1.5個、3.4個百分點。

整理：香港文匯報記者 盧靜怡



●廣東製造的機械人吸引了參會嘉賓的關注。 香港文匯報記者盧靜怡 攝



●6月10日，2025中國（廣東）—東盟貿易促進與供應鏈合作機制建設對接交流會在廣州市舉行。圖為國際供應鏈合作對話會。 中新社

### 與會人士熱議

#### ●印尼家和集團總裁林友勝

我們在印尼北海岸開發2萬公頃羅非魚養殖項目，推動智慧漁業、漁光互補等項目，未來希望推動印尼企業鏈接廣東供應鏈資源，助力廣東企業對接印尼政策需求。

#### ●柬埔寨商務部副國務秘書維娜麗

目前柬埔寨正在積極參與區域性貿易機制建設，強化其作為全球供應鏈重要節點的地位。粵企可以借此機會到柬埔寨建設生產基地，享受通向多個全球市場的免稅准入。

#### ●廣東省廣新控股集團有限公司董事長肖志平

我們在印尼的項目兩年就實現賬面利潤500億元，用中國技術為當地創造了約萬個工作崗位。未來還會繼續在東盟增加布局不銹鋼、鋁材等製造業項目。

整理：香港文匯報記者 盧靜怡

## 越南九成化妝品產自廣東

香港文匯報訊（記者 盧靜怡 廣州報道）愛美之心人皆有之。東盟與廣東地理位置相近，對於美的追求、審美的標準亦差不多。為此，「國風」化妝品與「快時尚」在當地擁有非常大的影響力。廣東省美容美髮化妝品行業協會秘書長袁曉春告訴香港文匯報記者，雖然不少廣東的美妝品牌會根據東南亞氣候和膚質做細微定製產品，但其實普通通用產品在當地已經相當受歡迎。

「今年在3月到5月，我們已經到越南和印尼考察。從當地市面上的產品來看，尤其是在越南，光看產標產地，當地基本上有90%化妝品都是產自廣東，皆因大家膚質都差不多。」袁曉春說，國產美妝品牌在當地已經有相當高的認受程度。「從供應鏈角度看，東盟市場對中國美妝成品的出口持開放態度。未來，廣東美

妝品牌與當地企業的新的合作方向，將是一起開發美妝產品，或者利用當地原料進行生產。」

### 「快時尚」服裝產業同獲市場

除了美妝產業，「快時尚」服裝產業在東盟亦很有商機。馬來西亞中小企業公會全國總會長陳棋雄建議有意到東盟「掘金」的廣東企業，可以擁抱技術和以本地化贏得當地市場。陳棋雄舉例稱，有一個馬來西亞蠟染服飾品牌想進軍印尼和越南市場。他們沒直接賣「馬來款」，而是聘請懂印尼語的本地設計師，把傳統花紋融入印尼人常穿的「Kebaya」長袍和越南「奧黛」的現代版型裏。「他們客服團隊能用當地語言溝通，還在TikTok找本地穿搭達人展示，結果產品銷售轉化率提升了40%。」

## 會場流行「南洋味」中文

### 花絮

香港文匯報記者在2025中國（廣東）—東盟貿易促進與供應鏈合作機制建設對接交流會採訪發現，台上台下處處可見東南亞朋友努力講中文，一時間「南洋味」的普通話在會場裏此起彼落，分外熱鬧。

讓記者印象特別深的是，在大會的現場致辭發言中，有幾位企業家中文明顯不是特別熟練，有企業家乾脆先用母語熱個場，再緩緩切換成普通話，一字一頓地表達觀點，雖然不熟練，措辭略顯生疏，但語氣認真到位。印尼家和集團總裁林友勝（Lim Dickson）更是表示，鼓勵東盟同行「跟上步伐」，多學中文，多來中國。

其實並不是每位東盟代表都能「上陣自己講」。記者在採訪來自越南的物流供應鏈企業時，發現他們雖然都聽不懂中文，但也有辦法。他們身邊帶著「翻譯軍師」來與廣東企業談項目、聊合作，不亦樂乎。

在採訪泰國商品出口中國商業協會會長李文莉時，本以為需要用英文採訪，結果她一笑：「我可以用中文，我在中國讀過博士！」從那一刻開始，她全程用中文接受採訪，表達清晰流利。她說：「語言其實是文化的載體，你不懂語言，就很難真正理解當地。」現場「南洋味」中文的熱鬧，也顯示出東盟對與中國合作的強烈意願。

●香港文匯報記者 盧靜怡 廣州報道