

夏宝文:巴生港清真贸易产业中心欢迎中国企业

9月27日,马来西亚国际(中国)商贸中心董事长夏宝文接受新华网专访,谈打造全球最大的清真产业发展中心。

主持人:各位网友,大家好,欢迎您收看新华访谈。今天走进我们演播室的嘉宾,他历经二十几年在国外的拼搏和实践,在万花筒般的国际市场上,走出了一条坚实的发展道路,取得了令人称赞的骄人成绩。经过多年的努力,在世界称之为黄金海运线-马六甲海峡的咽喉位置上,为中国企业“走出去”搭建了一个超大型的国际商务平台。我们来欢迎马来西亚万达国际贸易联盟主席、马来西亚国际(中国)商贸中心有限公司董事长夏宝文。夏先生,欢迎您!

夏宝文:谢谢。各位网友大家好,非常高兴有机会今天在这里和大家一起交流。

主持人:我们了解到您所主要负责的项目是以清真产品为主要特色的转口贸易中心,它是一个什么样的平台?

夏宝文:之所以说是清真产业中心首先第一点是马来西亚政府,首先对马来西亚整个清真产品的发展,对世界穆斯林市场的影响力马来西亚政府是强力打造的。应该说从整个穆斯林市场来说,马来西亚是一个采购中心,也是一个集成地,所以我们利用马来西亚巴生港位置打造的清真产业中心是马来西亚政府的意愿。其次,我们对国内清真产品的出口也有很大的支持和扶植。从现在整个世界穆斯林市场来看,我们中国清真产品的占有率还是很小的,据现在统计是全世界穆斯林市场营销数量在21万亿,而中国出口的清真产品仅仅是21亿,是它的千分之一,所以我们打造这样一个清真产品对中国清真产品走出国门是一个很大的支持,打造了一个很好的平台。

主持人:我刚才在介绍的时候说到这个位置,您跟大家介绍一下,它的优势到底在哪儿?

夏宝文:这个产业中心目前是世界最大的,它的位置是在马来西亚的巴生港,巴生港的位置又是在全球称之为黄金海岸线的马六甲海峡的咽喉位置上,这位置在全球都是很独到的。

主持人:那这个港口您跟大家介绍一下吧。

夏宝文:巴生港是全球第12大港口,也是我们中国产品走向西南的唯一通道,所以说它在位置上就起到了一个转口物流的枢纽作用。

主持人:网友非常感兴趣的一点就是全球最大的国际清真产业发展中心、全球穆斯林产品集散地,刚才您也是强调了几遍,那网友就会问为什么是这样的一个定位呢?这个亮点或者是着眼点,包括您讲到的马来西亚政府也特别重视的是在清真产品这块吗?

夏宝文:大家可能还不太了解世界穆斯林市场的自然情况,其实世界穆斯林市场很大,在计划经济的时候,我们国家的国际市场这块依托的也是阿拉伯国家市场。现在世界上穆斯林国家和地区一共是57个,人口是88亿,这几个数字也能体现出这个市场的宽度来。马来西亚又是整个世界穆斯林当中工业和科技比较发达的国家,它已经构成了世界穆斯林的一个市场驱动力和影响市场的主要因素。世界穆斯林这块很多人对这个产品不是很了解,其实就整个世界穆斯林市场的需求来看,是从各种物质上,不只是大家所理解的仅仅是食品,其实除了穆斯林禁忌的产品都是穆斯林产品,所以我们也是本着产品的全面化来完成产品的服务,所以产品也是多门类的。如果将来世界穆斯林真正形成了一个采购中心的话应该首当的是巴生港这个中心,因为它规模大、功能全,里面有生产加



工、仓储物流和转口贸易、展示展销都在一条龙的服务上。所以应该这么说目前我们在国外形成这样的产业基地还是第一个,因为它的功能比较全,现有的自由贸易区的工厂现在看是512个,还在扩展,这个使用率也已经达到了80%了,商业部分是23万平方,这23万平方完全能够提供4000家到5000家企业做转口贸易的展示展销,功能还是很全的。

主持人:那作为这样一个东盟范围内规模最大、功能最全的转口贸易中心,招商和服务的主要企业是什么呢?有没有偏重的产品门类呢?

夏宝文:现在这个产业中心的服务功能也是比较全的,目前来看对应我们走出去的企业有一个金卡服务内容,就是出去的企业包括人员的居住、公司的成立和国际贸易这块的服务都是一条龙的。对于产品的出口,就是做代理的,我们也具有全功能的服务。比如说我们提供的展厅部分是做了一个代理,有些产品是不需要厂家过去的。在这个过程中,我们有三到五百人的国际营销队伍,因为这样一个转口中心商业管理、商业规模是很大的,而且在国际市场的客户当中我们的优势也是很强的。据不完全统计,每年到马来西亚的国际采购商接近150万左右。所以说马来西亚的国际化、转口的量是非常大的。

主持人:也就是说我们的企业在那里可以做展销,也可以设一个办公的区域,包括很多的服务和产品?

夏宝文:目前分两种,一种是企业走出去的,人员在那里自己营销、独立经营,包括结算部分、市场服务、广告运营。这都是我们提供全方位的服务,配合走出去的企业做国际上的各种贸易活动。产品走出去的企业不用来人,在我们这里会真正得到一个转口贸易的营销效果,这就类似于我们过去计划经济时代的进口公司,我们是集团化代理。

主持人:也就是说企业在那里可以省很多事?各方面配套都做好了?

夏宝文:应该说企业担心的问题、企业所关心的问题在我们这个平台上都能得到解决,包括展品的运输、报关、清关一直到那边的短途运输、展厅设置都是我们完成的。

主持人:也就是说可以使企业在这个平台上找到家的感觉,有人为他操心,可以这样理解吗?

夏宝文:企业拿产品到我们这里做展示的时候我们就提供了包括运营和营销,服务都蕴含其中了,应该说出口产品通过我们这个平台,从它的生产制造一直到面对客户,这个商业链我们都可以提供服务。

主持人:那中国的企业进驻到巴生港,进驻到我们这个平台里会有什么样的优惠政策吗?

夏宝文:巴生港自由贸易区本身是马来西亚最大的一个自由贸易区,马来西亚自由贸易区分工业化和商业化的,唯独巴生港自由贸易区是工商并举的。工业这块给了保税十年免税政策,商业部分也对不同类产品给了不同的免税优惠政策,他和我们不同,我们可能是一揽子,他是产品分种类提供优惠,在这方面马来西亚的政策是非常优惠的,应该说我在这些年中也是受益者。

主持人:它的优惠都在哪里?您也给我们的企业介绍一下。

夏宝文:优惠首先是成本,厂区的成本包括租金、店费,人工可以说跟国内相比是很低的,尤其在税收这块是全免税的,我相信很多企业关心的都是这些问题。

主持人:多少年免税?

夏宝文:我这是十年免税的。

主持人:网友还很感兴趣的是我们的亮点也就是清真产品中心,那如何确保这里面的东西都是清真产品呢?有没有一个机制?

夏宝文:这个可能也是大家很感兴趣的,所谓的清真产品我刚才讲了,穆斯林禁忌的这部分会被挡在门外,门里的都是清真用品、清真产品。在马来西亚国际清真产业发展中

心当中有一个保证机制,就是马来西亚认证标准委员会。它是负责协同我们对走进清真产业中心的产品进行专业化认证的。大家可能有的还不太清楚,马来西亚国际化的清真认证,是全球最有权权威性的,如果得到了马来西亚的清真认证,那就是说走进世界穆斯林的清真市场就有了通行证。我们这个机构因为得到授权了,就有权协同一些企业的认证流程,我们是可以提供这个服务的。

主持人:也有网友问到:在我们国家强力推动企业“走出去”的大背景下,您认为我们的清真产业中心项目有什么特别的作用和意义呢?您是怎么看待的呢?

夏宝文:应该说对于要“走出去”的企业和要出去的产品,我们这样一个商业平台,是一个包括生产加工和仓储物流都能提供服务的平台,应该说对企业来说是一个福音。多年来困扰我们出口产业的因素很多,但是最主要的还是平台和管道这两个主要问题。其实我们国家推动企业“走出去”是从十七大开始的,但为什么到现在为止还在全力推动这个呢?其实这个效果也不是很好,原因就在于我们没有比较稳定的出口平台和顺畅的出口管道。比如说有些大型的贸易交流会、洽谈会,这个固然起到一些积极的作用,包括调动市场,但其实后期跟踪往往是最需要的,跟踪这个过程就是要建立管道的过程。产品是需要落地的,企业走出去需要一个平台做支撑,人们在搞市场的时候有他的一套人员、业务要完成,那么真正作为一个企业来说,独立去完成这个国际市场的营销,我可以讲是有相当大的难度的,更何况在出口产业当中大部分还不是特别大的企业,我们国有和央企他们固然有很大的实力,但是他们做国际市场也有一定的难度。应该说我们这个项目为“走出去”的企业和产品能提供这样一个转口贸易条件,确实是非常难得的一个机会,也是不多的。

主持人:那从全球范围来看,我们中国的

企业到各个国家里面有没有一个类似于这样一个转口贸易的平台呢?我们的投资项目有什么自己的特点和优势呢?

夏宝文:我们能看得出来,现在欧美市场上我们是不顺畅的。

主持人:为什么呢?体现在哪儿?

夏宝文:体现的还是人们常说的“保护主义”,有些“壁垒效应”,我们在美国、欧洲的一些产品受到门槛的阻碍,地方保护主义还是挺强的。如果说我们的出口产品能够对国际市场的影响力较好一点的话还应该说是东盟这个区域,再加上穆斯林国家,实际上穆斯林国家的市场是非常巨大的,我们也可以看得到,这些国家虽然现在都处在动荡和纷乱当中,但是也可以预想到,稍加稳定后这个市场是巨大的,包括基础设施、日用品的需求,我想应该说潜在的市场是非常好的。在我们的贸易中心里我们现在就有一个建材中心,这个建材中心接下来可能要对全国的建材出口这块有很大的支撑作用。

主持人:建材这块涵盖的行业很多哈,它的拉动作用很强。

夏宝文:是的。所以我也希望咱们国内这些企业,想“走出去”的商家,欢迎你们到巴生港清真贸易和产业中心来,我们这边可以提供全方位的服务,而且市场这块我们有我们的优势。

主持人:这样的平台拉近了中国的企业和马来西亚的距离,那请问您认为这样的平台和项目的运作会对中马之间的关系起到什么样积极的作用呢?

夏宝文:应该说马中贸易这块有很大的发展前景,同时现在的状态也很好,其实不要看马来西亚这个国家不大,人口是2800万,但是现在马中贸易额已经突破近1000亿了,应该说也是一个很惊人的数字,因为我们和俄罗斯这样一个大国才仅仅是800亿,他又是在东盟地区最大的贸易伙伴,其内容也就是转口贸易量比较好一点。我们相信马中经贸在这个过程当中发展速度是很快的,同时我们也看到,我们这个项目应该说是一个亮点,在某种意义上说,在马中经贸发展史上也应当说是具有代表性的

主持人:那您也谈一下您对项目发展的预期和展望吧。

夏宝文:因为这个项目始终得到了马来西亚政府高层的高度重视,已经纳入马来西亚外向型经济发展的主要议程,由于政府重视,社会影响力就非常好。市场这块应该说既有基础又有它的发展趋势,再加上这个项目的亮点很多。比如说它清真的主题,还有物流中心的这么一个位置,再加上马来西亚已经成为整个世界穆斯林市场的采购中心,这样的发展前景我们相信在三到五年内会形成整个世界穆斯林的采购中心,也是亚洲区内比较大的一个物流转口中心。这个项目还在全力往前推动着,应该说在明年3月1日隆重开业的时候,我们会看到整个世界穆斯林的采购商会云集在马来西亚巴生港这个位置上,到那个时候相信我们中国的企业应该不少于4000家,会到我们这个转口贸易平台上来运转和发展。

主持人:最后您跟我们的网友再说几句话吧。

夏宝文:各位网友,欢迎你们到马来西亚来,到马来西亚巴生港穆斯林的产业中心和国贸中心来。欢迎大家的到来,届时我们可以在一个双赢和共赢的平台上共同发展。

主持人:非常感谢夏总,也非常感谢各位网友的关注,我们下次节目再见。

夏宝文:谢谢。

(新华网)

《企业家日报》 中国企业家的思想阵地 经济市场的冲锋号角

开创内容与形式的大型财经新报章