

在中國做生意的風險與收獲

加拿大的公司未必會全力進軍中國華南地區的市場，但他們卻在謹慎地探索這個經濟迅速發展的地區，所帶來的拓展業務機會。

過去的十年中，擁有大約六千萬人口的廣東省，其經濟發展每年都以百分之十八左右的速度增長，這個速度是中國其他地區的兩倍。

加拿大駐港專員公署，負責華南地區的貿易部 Anne Argyris 表示：「雖然華南地區急速發展的經濟，帶來了大量拓展業務的機會，但該地區以發展輕工業為主，這正是加拿大所欠缺的，因此加拿大的優勢遠不如香港。」Argyris 補充道：「反之，由於中國的北方著重於重工業，而加拿大正擅長於這方面，加拿大商業機構在北方則較為活躍。」

但現在的情況發生了變化，Argyris 指出：「廣東省政府比以往任何時候都更重視重工業和基礎設施的建設，以配合經濟發展，因為其基礎設施已大大制約了經濟的發展。」

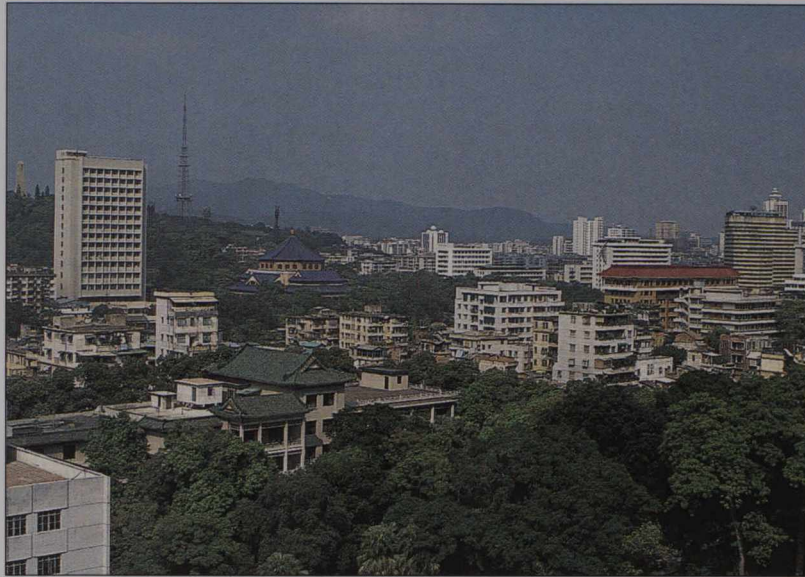
Argyris 引述了加拿大在運輸、電訊、水力發電、建築以及重工業等多方面的專業經驗後指出：「華南地區所需要的，正是我們所能提供的。」

香港中文大學講師 David Chu 與 Anne Argyris 的看法正好不謀而合。他是最近出版《Guangdong-Survey of a Province Undergoing Rapid Change》的編者之一。他說：「華南地區重工業的發展是必需的，以滿足大規模基本建設的需求，同時也確保輕工業的原料供應源源不斷。」據 Chu 氏預測，未來的十年在重工業穩步發展的情況下，廣東省的經濟每年將以兩位數的水平持續增長。

加拿大一家建築公司 Zeidler Roberts 已作好準備，利用華南地區現在發展基本建設的時機，透過與香港公司的合作，迅速在中國實施多項建築工程，包括在廣州建設一幢商住大廈及在福建興建一家酒店。

電訊系統是實現經濟現代化和吸引外來投資的先決條件。自一九七二年就活躍於中國的北方電訊 (Northern Telecom)，一九八八年已在廣東省安裝了程控電話交換系統。這家電訊公司現在正和廣東省洽談一項大型合資計劃，以建立一套為中國各地提供服務的程控電話交換系統。

十年前，中國的消費者只購買自行車、縫紉機、鐘錶及收音機等日用品，今天中國百姓的消費意向已發生顯著的變化。據 Chen 介紹，廣東居民



廣州市外景

廣東市場的迅速變化、取消價格限制、開放各行各業，意味著公司必須不斷調整業務焦點和策略。

薩斯喀徹溫省一家氫氧化鉀公司 Canpotex，其中國的營業額佔該公司海外營業額的百分之二十五。為了繼續擁有中國市場，Canpotex 於一九九三年八月在香港成立辦事處。當該公司開始失去中國市場的佔有率時，其行政人員也感到非常擔心。

Canpotex 香港區董事總經理 Howard Cummer 指出：「我們必須留在香港，以便根據中國經濟條例每月的變動，更改公司計劃。公司的首要任務是了解中國市場的轉變。」

新市場的出現，不斷引起加拿大公司的關注，加拿大許多大銀行當然不會錯過這個機會。為了向那些把投資業務轉移到華南地區的客戶提供服務，以及匯報當地貿易及金融動態，滿地可銀行與 Bank of Nova Scotia，在廣州都設立了代辦處。

滿地可銀行香港分行副總裁 Ken Dawson 表示：「中國經濟的發展不容忽視，必須融入當地市場。因此，設立代辦處與在加拿大遙控業務，其成效是不可同日而語的。」

新興消費市場

外商在中國投資之初，只集中發展製造業和出口業，直至最近才把注意力轉移到當地的消費市場。目前在香港科技大學修讀博士學位的廣東中山大學工商學系教授 Chen Zhen-Xiong 說：「中國國民的收入持續上升和零售業、服務行業的對外開放，引起外商大量投資到第三產業。」

透過收看香港的電視節目，喜歡跟隨香港的時裝潮流，購買香港時興的消費品。

以 Sweet Marie 及 Mr. Big 巧克力條馳名的加拿大公司 Neilson，最近也將業務擴展至亞洲的消費市場。

總部設在香港，負責在中國推廣及分銷 Neilson 出品的巧克力條的 Metcorp 公司負責人 Albert Ng 透露，Neilson 旨在發展中國部份市場。

Neilson 的產品，其味道及包裝上選用的金、黃、紅

三色，深受顧客的歡迎。同時，Neilson 特地選用加拿大 Mr Big 巧克力的大小來生產，以作號召，並藉此顯示其與加拿大的關係，從而獲得很好的宣傳效果。

雖然 Neilson 的產品在世界巧克力市場佔有率不到百分之一，但該公司估計，Neilson 巧克力在廣州推出三個月後，已奪取了當地百分之二十至二十五的市場。Ng 說：「雖然 Neilson 較早在當地取得了成果，然而由於在當地與 Neilson 競爭的對手，是國際巧克力條巨子如吉百利和 Mars 等，現階段很難預計 Neilson 最終在當地市場的成果。」

此外，加拿大公司亦對廣東的服務性行業有極大的興趣。過去的兩年，中國航空的客運量，每年都有約百分之二十九的增幅，並預料未來十五年，每年會以百分之十至二十的幅度上升。

加拿大航空公司駐香港區辦事處總經理 Richard Webb 指出：「由於預期中國航空客運量不斷增長，加航正考慮在廣州設立辦事處，簽發由香港出發的機票。但由於缺乏可靠的市場資料，使公司難於估計華南地區業務量的多少以及設立辦事處的可行性。」

保險業，另一項極富吸引力的服務性行業。雖然中國保險業市場主要由國營企業壟斷著，宏利保險已在中國設有三家代辦處。宏利保險大中國部副總裁 Victor Apps 稱：「即使現時仍未有一套手續讓外國公司申請有關牌照，宏利仍透過深圳辦事處，熟悉中國市場，並與當地政府機關商談設立營業辦事處的事宜。」

雖然宏利是唯一一家在中國拓展業務的加拿大保險公司，但它正與其他二十家外國大保險公司競爭，Apps 說：「幾年前，沒有人會夢想過在中國的保險業市場有任何作為。」