



## 亞洲企業新趨勢

過去數十年來，亞洲有許多企業家成功創業，但他們的成功常被人詬病是透過「抄襲」或學習西方企業。誠然，他們的業務並未如部分西方企業般有革命性的發展。這並沒有錯，在亞洲現時的經濟發展階段而言，這種情況亦不足為奇，惟我們認為並非取得成功業務並不只有單一的模式。

許多亞洲市場的決策者已經把創新列為國家優先發展策略。在過去20年，亞洲與西方的研發差距已收窄，因為前者在學術研發上的開支大幅提升，又吸引一些具備豐富知識的境外直接投資（FDI）進駐和聘用更多高能學歷的員工，加快科技轉移，結果造就了多個基建良好及結集高能勞動力的研發樞紐。隨着當地互聯網滲透率暴升和個人收入增加，私營公司變得更活躍；加上「伯樂」投資者群組及創業基金日益增加，創業融資變得更方便。

### 研發資金

1990年代初開始，由於亞洲對科學及工程的重視，已令業內專才的整體質素及數量大幅改善和增加。最大的助力來自於政府政策旨在推動科研在商界和學界發展的政策。在政府的大力支持下，亞洲在研發方面的開支佔國內生產總值的百分比，由1999年的24%上升至2009年的32%。

有此增幅則有賴國內生產總值及研發開支增長，而這種情況在中國及南韓尤其顯著。南韓一直致力透過提高生物及醫藥科學研究，發展生物科技產業，並已大幅調高研發開支佔國內生產總值的百分比以及研究人員數目。

中國方面，在中國前國家主席江澤民提升國家高等教育體系措施後的10年間，研發開支佔國內生產總值的百分比上升超過一倍。中國於1998年宣布的985工程，目的在於改善國內大學的資金情況，提升大學在全球的知名度，建立新的研究中心，舉辦國際會議，以及吸引更多到訪學者。

各地（特別是中國、台灣及南韓）投入科學領域的資金增加，令更多學生修讀相關科目的高等教育學位。在中國及台灣取得科學及工程學位的人數於2000年至2008年間增加超過一倍，新增的畢業生成為亞洲科學家的新力軍。

### 行業政策

行業政策於亞洲發展的角色及整體貢獻均存在爭議，但部分行業的確受惠於政府的支持。政府的發展政策整體而言建立了優質的基建，並培育了具備學識的勞動力。台灣、南韓及新加坡政府重點發展特定行業（例如半導體、汽車及航空），並非常成功。過去10年來，發展尚未成熟的亞洲經濟體使用了公共採購及科技基金等方式，以實施行業政策，推動本土創新。這些經濟體為了達到目標，也越來越多借助境外直接投資促進科技轉移。在2012年，亞洲吸引最多境外直接投資，佔全球境外直接投資項目約32%。以新設境外直接投資項目（即由零開始全新創立的項目）創造的職位計算，20大境外直接投資城市當中，5個為印度城市，3個為中國城市。印度的班加羅爾、海得拉巴及浦那成為全球設計、測試及研發的頂尖地點，其次為新加坡及上海。



「以矽谷作為衡量亞洲企業家成功與否是有趣的做法，但無法洞察亞洲的創新發展情況。」

但傳統上，外資公司不會建立本地供應商網絡，而是從原來的供應商取得資源，原因是本地供應商欠缺規模，又或信譽及質素欠佳。因此，各地政府為境外跨國企業提供更多財務優惠，於亞洲的科學園進行研發活動。根據聯合國教科文組織（UNESCO）資料，現時全球有超過400個科學園。美國及日本名列榜首（各擁有超過110間中心）。在1980年代中期方開始發展科學園的中國，現時大約有100間科學園。

因此，美國的跨國企業越來越傾向將研發項目遷至他們於亞太區（日本除外）的海外附屬公司，研發項目價值在1997年至2010年期間上升逾7倍。受這些活動刺激，亞洲各地相繼發展出多個研發樞紐，而這些樞紐都具備科技基建及擁有良好教育的勞動力，成為創業及擴充業務的先決條件。

### 輕鬆營商

亞洲成為創新熱點，全賴多項因素支持。具備豐富知識的境外直接投資，因為提供高技能勞動力而奠下基石。資訊及通訊科技（ICT）行業的發展為基建帶來必要的升級，令企業家在發展中經濟創業成為可行的商業選擇。

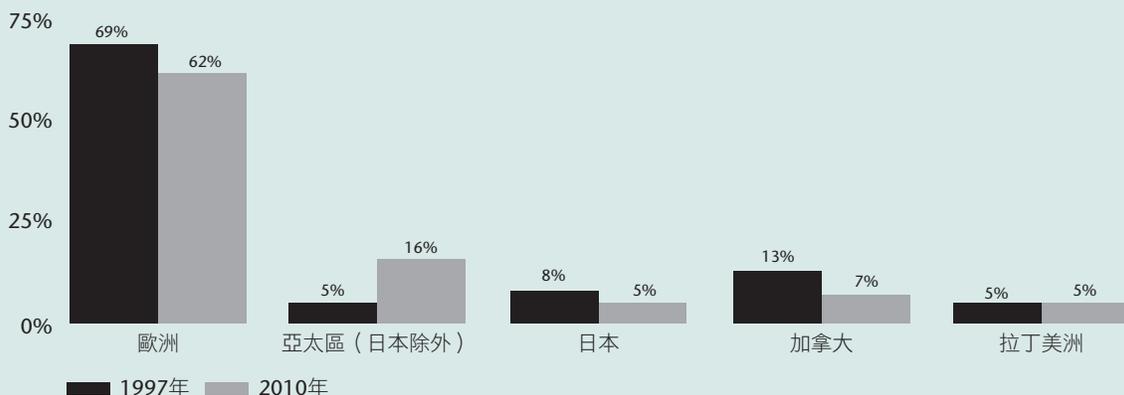
事實上，由ICT於現有基建及無需大量資產的經營模式，創業者往往從事相關業務。在亞洲，隨著可支配收入的增長，加上互聯網滲透率暴升，繼續成為強力的誘因，吸引首次創業人士分一杯羹，而大型企業在面對這些機會時往往反應或會過於緩慢。

新加坡政府在建立一個創業生態系統方面尤其進取，除了支持培育機構及加速發展計劃外，又會直接投資企業。令人鼓舞的是，其他國家的本土創業活動正處於上升趨勢，原因是不論從創業所需時間來看，還是從不斷擴充的「伯樂」投資者網絡及培育機構增加信貸渠道來看，創業者在亞洲成立新公司的營商環境越來越佳。在2012年，中國共有3,600家新公司成立，而不少矽谷的培育機構在尋找新合作夥伴時都着眼於亞洲。

然而，在亞洲經營業務可能仍然會面對一些困難。根據世界銀行排名，新加坡及香港是世界最易於經營業務的兩個地方，惟首20個排名中的其他國家，僅有4個位於亞洲。中國（排名96）、印度（排名134）及印尼（排名120）等人口眾多的亞洲國家的排名較後，部分原因是當地的官僚制度。在新加坡申請創業僅需3天，而在印尼及中國則需要超過一個月。更嚴重的問題是缺乏信貸渠道，而新興

### 美國跨國公司的海外研發開支遷移

下列開支明細分析顯示，美國跨國公司的研發項目已逐漸遷往亞洲，特別是中國、南韓、新加坡及印度的研發開支增幅最為顯著。



資料來源：美國經濟分析局，美國直接海外投資調查，2011年2月

「不少亞洲的決策者都以創新作為國家優先發展策略。」

國家的情況尤其明顯。資金及資源有限，令創業者對需要大量資本的項目卻步，迫使他們轉營只需較少資產、以服務為本的業務。然而，由於欠缺固定資產而未能提供抵押品，令本地銀行不願意冒險放貸。不幸的是，創業者即使擁有奇思妙想，亦會因亞洲不利的營商環境而舉步維艱。

### 良師指導

缺乏良師指導亦是創業者常常遇到的情況，這已經成為亞洲創業者的重大障礙。幸而亞洲現已出現更多富經驗及精明的投資者群組。例如在中國，「伯樂」投資者社群主要由「超級伯樂」投資者組成，他們利用本身在中國1990年代首次創立互聯網公司建立的網絡。有趣的是，中國在過去兩年發展出另一個不同的「伯樂」投資者群組。這個群組成員包括超級「伯樂」投資者成立的新公司創建員工，以及10年前第二波湧現的互聯網相關公司的創辦人。這些投資者的背景包羅萬有，在多個互聯網服務子行業（例如電子商務及網上影片）方面的經驗也較前輩們豐富，並從經營各種垂直式業務（例如旅遊及汽車）獲得個別行業的相關知識。數年前南亞及東南亞鮮有「伯樂」投資者俱樂部，但現時在班加羅爾、海得拉巴、清奈、吉隆坡、曼谷及耶加達等地已成立數個這類的俱樂部，其主要投資者基礎多樣化，成員包括「伯樂」投資者網絡、種子基金，美國及亞洲的創業資本家。

創業者的質素及經驗亦正逐步改善。近日在加州史丹福大學舉行的論壇上，一名來自市值數十億美元的跨境創業資金基金合夥人表示，他們在數年前接觸的中國首次創業者當中，十居其九不熟悉創業資金的運作過程；但時至今日，他們有半數已成為連環創業家。從錯誤及失敗中汲取經驗，是成功創業家必經的階段。隨着亞洲創業者的種類變得更廣泛和業務變得更有多樣化，將來應該有更多資深的創業者為新人提供指導。

以矽谷衡量亞洲創業者成功與否是有趣的做法，但無法洞悉亞洲的創新發展情況。事實上，亞洲的創業者一直大膽尋求突破，以嶄新的方式調節其業務模式，務求迎合本地市場需要。此外，與10年前比較，在改善大學研發、擴充本地高技能勞動力規模及增加融資渠道方面取得異常驚人的進展。今天的企業家不斷累積經驗，應該可以成為日後創業者的良師，缺乏良師指導的問題將迎刃而解。隨着創新發展步伐加快，亞洲在創新方面的下一個發展階段，將會是摒棄「純粹抄襲」，並發展本土及革新的營商模式及意念。

在這過渡期間，亞洲可能面對一些挑戰，例如企業家是否願意承擔風險與他們營商地方的宏觀經濟環境息息相關。因此，各地政府需要加強本身的財政，以減低宏觀經濟造成的干擾。更重要的是，在許多亞洲經濟體，國企仍擔當極為重要的角色。政府應允許所謂的破壞性商業模式在當地經濟發展，即使這些商業模式會威脅政府在國企的利益。發展道路難免會崎嶇不平，但我們對亞洲創新業的發展仍然樂觀。

股票投資者有不同方法在這趨勢中分一杯羹。新股上市仍是亞洲企業家熱門的出路，而中國是亞洲當中擁有最多由創業資金支持的新股（全球排行第二，僅次美國）。在過去一年，互聯網行業的併購活動頻繁。投資者可透過投資於一些進行合理收購的上市公司，以增加持倉。亞洲仍然處於發展初期、增長動力澎湃及潛力優厚，令亞洲未來數十年的企業發展趨勢引人入勝。

**Jerry Shih, CFA**  
研究分析員  
銘基亞洲



Matthews Asia

## 披露及備註

本文討論的觀點與資料反映於特定時間的意見及市況評估，可能出現變動。閣下不應倚賴本文件作為買賣特定證券或整體市場的建議。

本報告所載資料乃取材自於編製時相信為可靠及準確的多個資料來源。銘基國際投資公司概不就使用本資料所造成的任何直接或相應而生的責任或損失承擔任何責任。

投資於國際及新興市場可能涉及額外風險，例如社會及政治不穩定、市場流通量不足、匯率波動、高波幅及監管制度不完善等。此外，單一國家基金由於集中投資特定的地理位置，可能較分散投資基金承受較高水平的市場風險。投資於中小型公司較投資於大型公司涉及更大風險，因為與大型公司比較下，中小型公司的股份可能較為波動，流通量亦較低。

本文件在新加坡，只提供予新加坡證券及期貨法第304節項下的機構投資者，以及新加坡證券及期貨法第305節項下的相關人士，兩者的定義均遵從有關法例所述。本文件不得在新加坡傳送或分發予散戶投資者。

本文件由Matthews Global Investors (Hong Kong) Ltd. 銘基環球投資(香港)有限公司發出，並未經證監會審閱。如果您是屬於香港的專業投資者，請直接聯絡銘基環球投資(香港)有限公司，了解更多關於本基金的資料。

本文件在英國由Matthews Global Investors (UK) Limited發出。Matthews Global Investors (UK) Limited是Mirabella Financial Services LLP所委任的代表，而Mirabella Financial Services LLP則受英國金融管理局 (Financial Conduct Authority, FRN 415559) 授權和監管。

本文件未經任何監管機構審閱或批核。本文件只供機構/專業投資客戶參閱。

©2013 Matthews International Capital Mgmt.LLC 銘基國際投資公司

G.MATAI – 2013年11月

電話: +1 (415) 954-4510  
電郵: [globalfunds@matthewsasiasia.com](mailto:globalfunds@matthewsasiasia.com)  
網站: [matthewsasiasia.com](http://matthewsasiasia.com)

香港:  
電話: +852-3901-0880  
網站: [hk.matthewsasiasia.com](http://hk.matthewsasiasia.com)