

ACCCIM Malaysia's Business and Economic Conditions Survey (M-BECS) Briefing
马来西亚中华总商会 商业与经济前景调查简介



ACCCIM M-BECS

2H 2018 - 1H 2019F

2nd April 2019

主要内容



调查的背景

- 中总大马经济状况调查报告始于**1992年**
- **2019年1月1日起**，此调查被重新命名为**马来西亚商业和经济调查 (M-BECS)**，并涵盖以下的范围：
 - I. 经济与商业表现及展望；
 - II. 影响企业营运与业务表现的因素；以及
 - III. 当前企业所面对的课题

调查的意义

1. 协助政府测定华商界的观点
2. 收集华商对课题与问题的反馈与建议
3. 就政府所实施的措施和倡议给予反馈
4. 用于中总向政府及有关部门提呈备忘录和政策建议
5. 作为工商界和投资者制定业务拓展和投资计划的参考资料

调查进行方式

- 分发给中总各属会的直系与间接会员，包括大马华企、个人商家以及工商团体。

 回覆率为66.3%；在发出1,550份问卷中，回覆者多达1,027人，超越了1,000人回覆的目标。

回覆者背景



81.8% 国内市场导向

vs 14.1% 海外市场导向

vs 4.1% 国内外市场导向



经济领域分类:

 服务业 (64.8%)

96.7%

 制造业 (19.1%)

 建筑业 (12.8%)

 农业、林业与渔业 (2.8%)

 矿产与采掘业 (0.5%)

规模分类: 大型企业 (5.9%) 中小型企业 (94.1%)

5大行业 (75.0%):

 批发与零售业 (19.4%)

 制造业 (19.1%)

 专业与商业服务 (17.8%)

 建筑业 (12.8%)

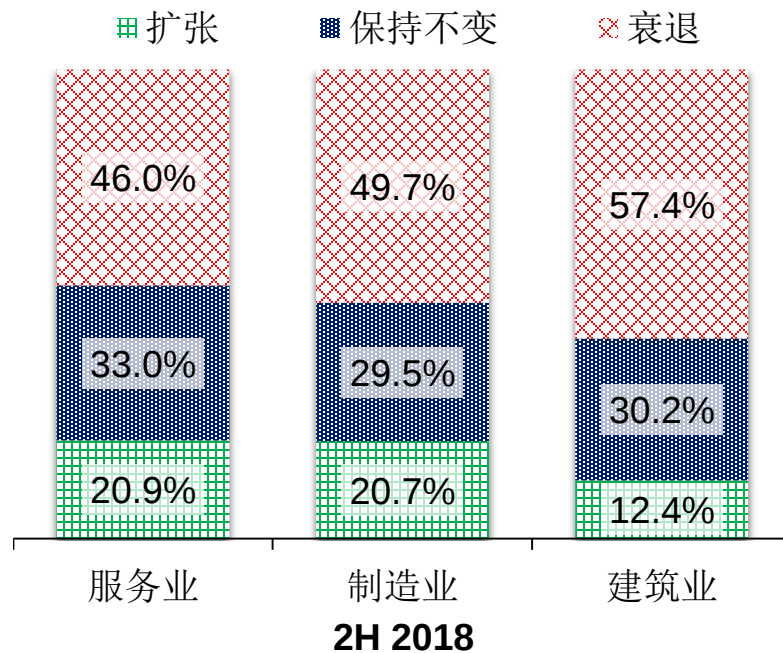
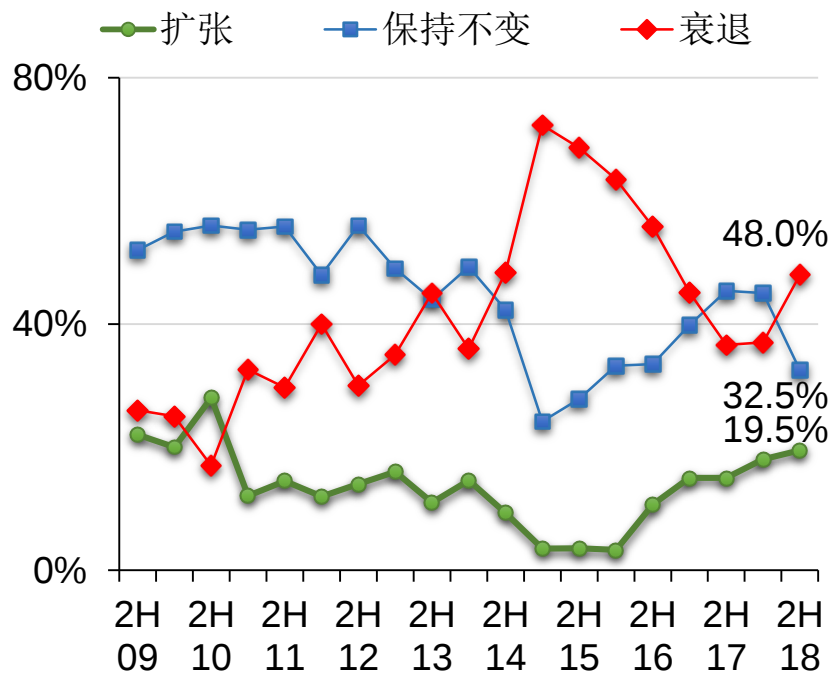
 地产业 (5.9%)



商情追蹤

商业状况在2018下半年“放缓”

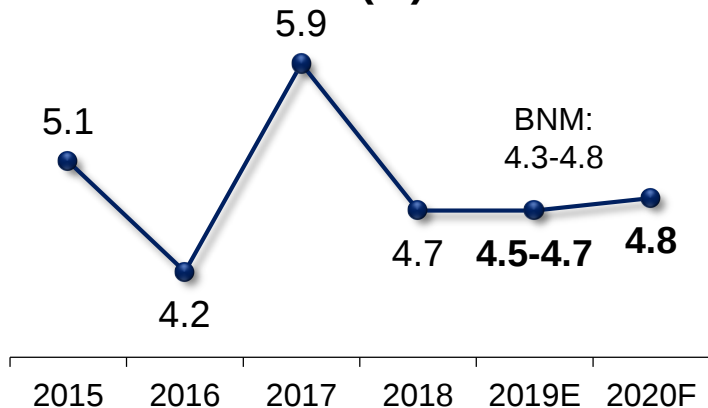
- **建筑领域 (57.4%)** – 大型石油化学项目将近完工、高速公路建筑工程展延，以及政府工程合约规模萎缩。
- **制造领域 (49.7%)** – 出口导向行业的优势被建筑相关建材的放缓抵消。
- **服务领域 (46.0%)** – 消费者开销以及运输和贸易相关服务业与通讯业的需求稳健



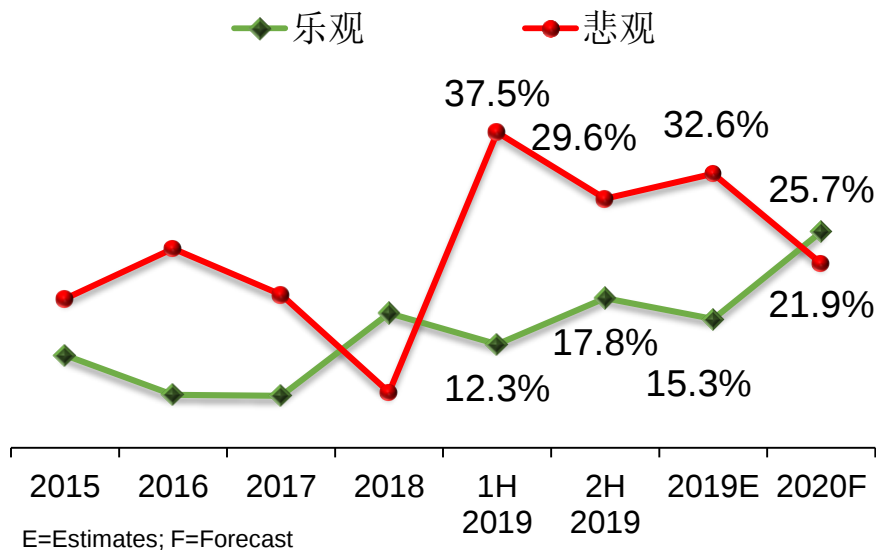
经济状况及展望

- 商家对**2019**上半年的经济前景保持谨慎，有50.2%的回复者持“中和”看法以及37.5%持“悲观”态度。对比2019上半年，商家对2019下半年经济展望的谨慎态度有所好转（悲观看法人数从2019上半年的37.5%减少至29.6%；乐观看法人数则从2019上半年的12.3%增加至17.8%）。
- 总的来说，在回复者当中，悲观看法(32.6%)的人数相对比乐观看法(15.3%)的人数多，显示商家们整体上认为经济在**2019**全年仍具挑战。
- 回复者对2020年的经济展望更趋乐观(有**25.7%**回复者表示“乐观”，相比2019年的**15.3%**)，这可能因国内政策将在2020年更加稳定，以及政府财政将更稳健的期望所推动。

实质国内生产总值(GDP)增长
(%)

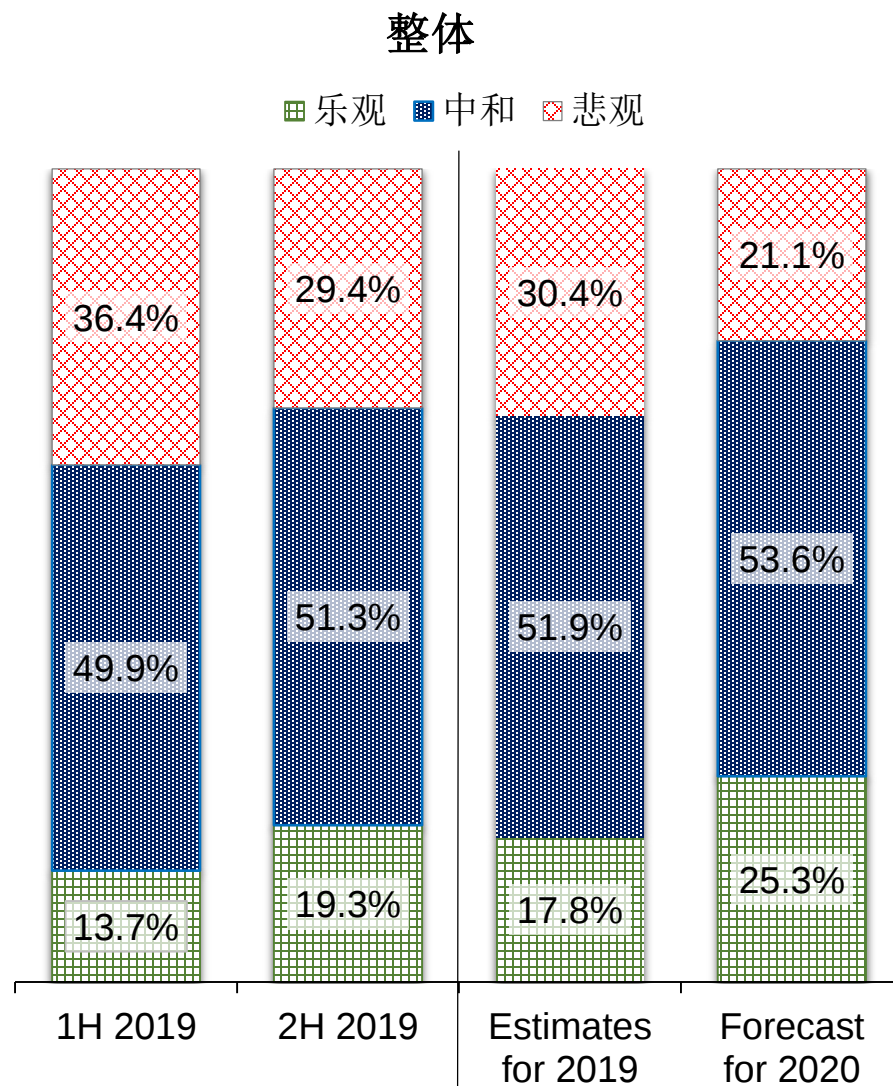


数据来源: DOSM; SERC



商业状况及展望

- 商家明显地对**2019**年的商业展望持谨慎态度，主要受对外围环境及国内政策过渡期与挑战的疑虑所影响。
- 整体而言，商家对**2019**下半年更趋谨慎乐观。
- 悲观看法人数从2019上半年的36.4%下滑7个百分点至**2019**下半年的**29.4%**。
- 乐观看法人数从2019上半年的13.7%回扬至**2019**下半年的**19.3%**。



商业脉诊

影响业务表现的五大因素

1st



国内竞争
(49.7%)

2nd



国内需求下跌
(41.5%)

3rd



马币波动
(27.9%)

4th



原料价格上涨
(25.8%)

5th



政府政策
(25.1%)



国内竞争 (49.7%)

- 在国内市场份额有限下，国内竞争日渐激烈；大规模市场自由化也为本地业者带来更多的竞争压力
- 行销与销售创新；更高质量的产品；可靠的售后服务
- 本地中小型企业应受**鼓励开拓海外市场**：商业配对、参与展会、技术支援让商家充分作出准备 (如产品开发、品牌建立、融资结构、扩张风险管理)



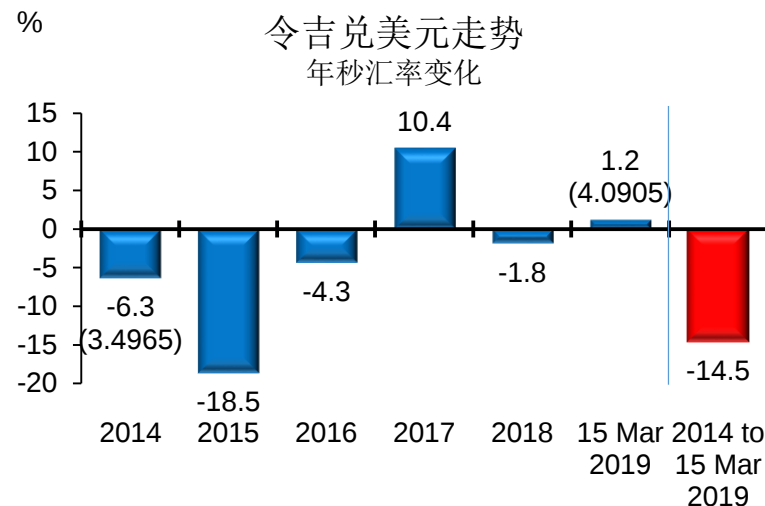
国内需求下跌 (41.5%)

- **地产业、建筑业、外贸业、批发与零售业，以及资讯科技业**都表示国内市场需求走低
- **建筑业** – 面临销售量降低，主要因公共工程项目的整合以及房产与商业开放项目放缓
- **批发与零售业** – 承受于2018上半年下跌的销售量；相对于预期销售将增长的商家(33.5%)，较多的回覆者认为销售在2019上半年会下滑(37.3%)



马币波动 (27.9%)

- 令吉的稳定对经商与投资策划来说至关重要
- 令吉疲软将导致进口原料成本上扬
- 对有较高进口成分并内销的行业有较大的冲击



原料价格上涨 (25.8%)

- 分别有60.0%与58.9%的回覆者表示本地与进口原料成本在2018下半年有所增加。
- SST税率10%对比GST税率6%
- 马币累计贬值导致进口成本更高
- 运输成本及经商成本提高所衍生的间接连带冲击 (对比2018上半年, 天然气费与电费在2018下半年分别涨每单位(mmBTU) 17仙及每单位 (kWh) 2.87仙。)

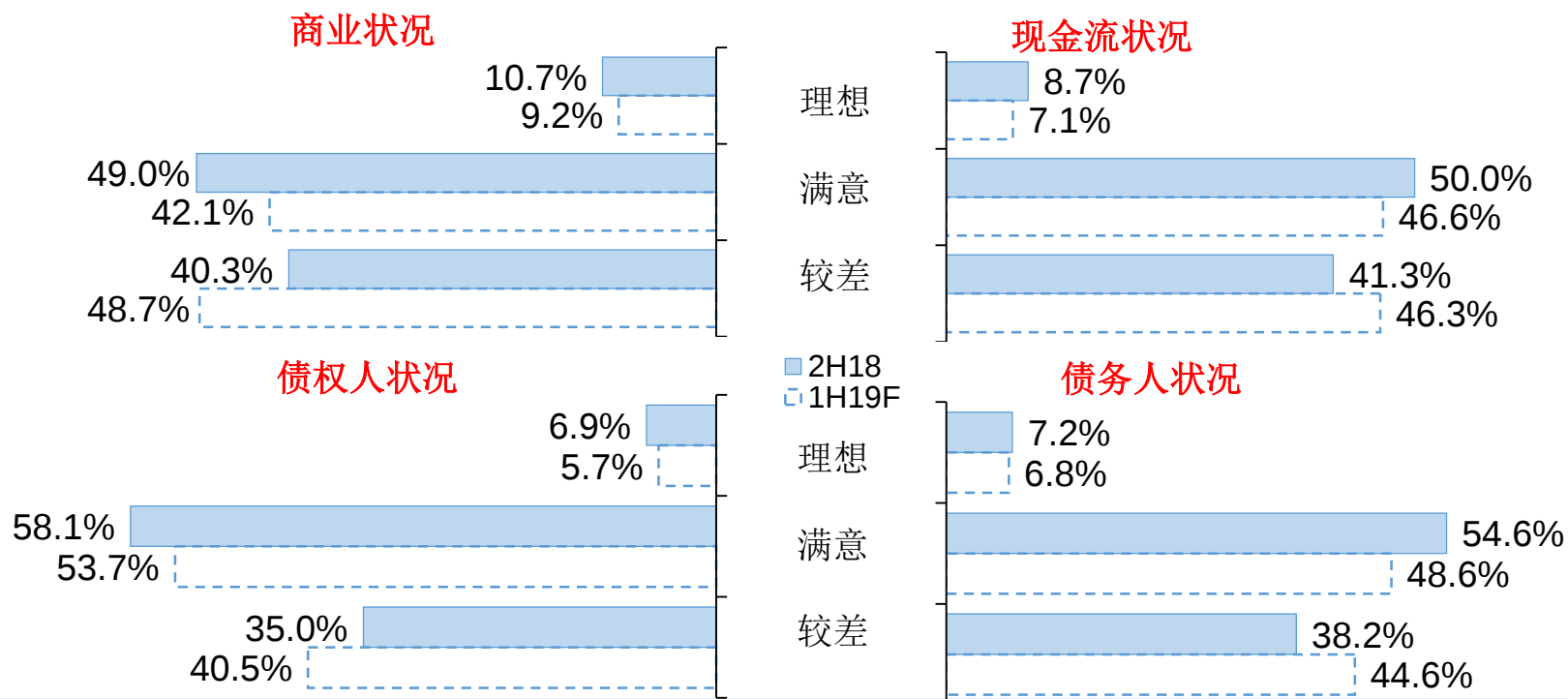


政府政策 (25.1%)

- 需为经济增长、投资和业务扩展提供稳定及有利的商业环境。
- 商家们采取了**观望态度**，因他们面临全球环境的不确定性，有些则仍在适应国内政策的过渡期。
- 面对谨慎的经济前景和艰难的需求状况，企业需要一定的灵活性来应对不断变化的规律和政策。
- 当前必须优先**解决外劳短缺的问题**，我们建议以下措施和倡议：
 - a) 一旦外劳期满回国后，加快“外劳替代”程序
 - b) 设有相关政府部门看管的**单一部门/一站式代理**以解决所有关于外劳的问题。在卫生部及人力资源部批准外劳的工作申请后，内政部及移民局只需要处理发放相关文件。
 - c) 2019年算起**3年内暂缓提高外劳人头税**

业务评估（2018下半年与2019上半年）

- 有**49%**的回复者对于**2018**下半年的商业状况感到“满意”，而**40.3%**则认为表现“较差”。较多回复者预期**2019**上半年的经商环境将更为困难(48.7%，相比2018下半年的40.3%)
- 更多回复者预期**现金流**、**债权人**、**债务人**状况将会“较差”，意味着未来经商环境将更为艰难。
- 现金流状况**将在2019上半年持续吃紧，**债务人状况**则将在2019上半年转弱。

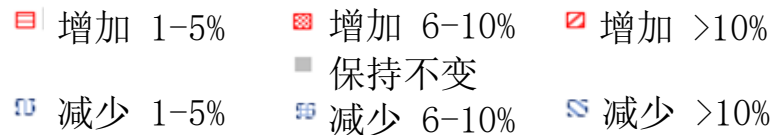
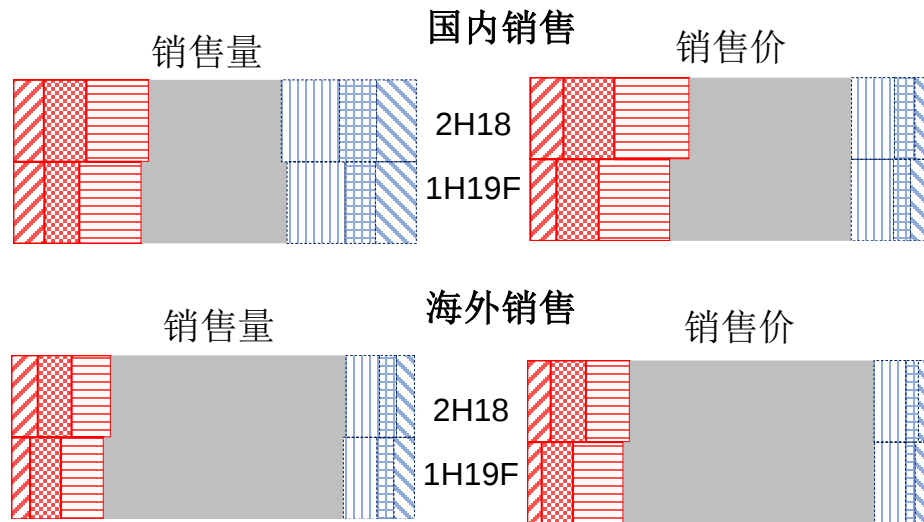


业务营运脉诊

销售



- 多数的回覆者(2018下半年66.4%及2019上半年68.0%) 指他们至少能保持在国内的销售量。
- **2019上半年期间**，销售量与销售价格有较温和地上扬，主要来自制造业。



生产



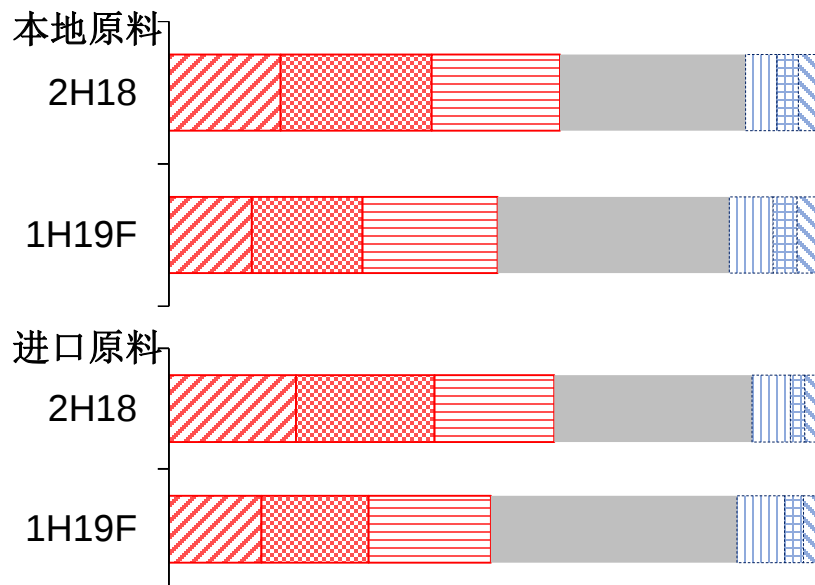
- 31.3%的回覆者在2018下半年间提高了生产量以迎合需求。
- 然而，回覆者的人数有所下跌，只有28.2%的商家指将在2019上半年增产。



原料成本



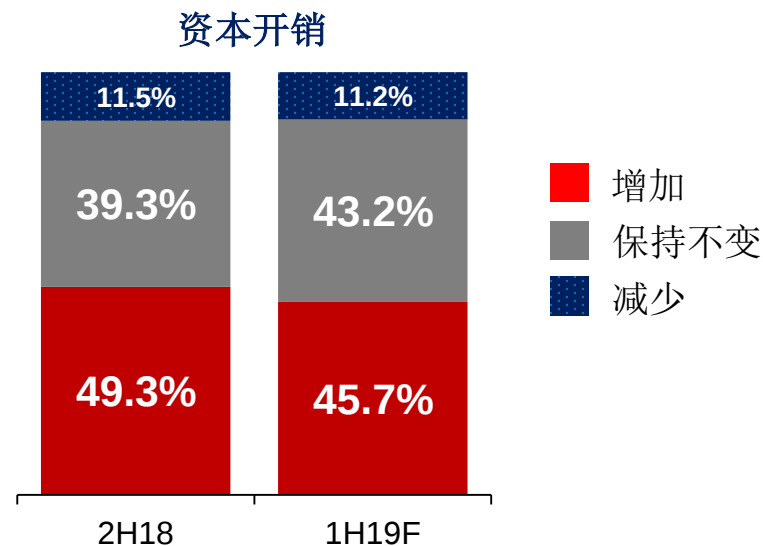
- 分别有60.0%与58.9%的回复者称本地与进口原料成本在2018下半年有所增加。
- 有半数的回复者预期本地或进口原料成本将进一步上涨，主要幅度介于1.0%至5.0%。



资本开销



- 商家们对资本开销变得谨慎，少过半数的回复者(49.3%) 在2018下半年增加其资本开销。
- 迈入2019上半年，计划增加资本投资的商家人数下跌3.6个百分点至45.7%。



行业动态表 – 2019上半年预测与2018下半年

	商业状况	生产	销售 (量)		原料成本		资本开销
			国内	海外	本地	进口	
整体	 						 
 批发与零售业	 	 					
 制造业		 					 
 专业与商业服务						 	
 建筑业			 				
 地产业					 	 	



理想



满意



差



增加



保持不变



减少

当前课题



重新实施的 **SST**

SST实施的过渡期是否顺畅？

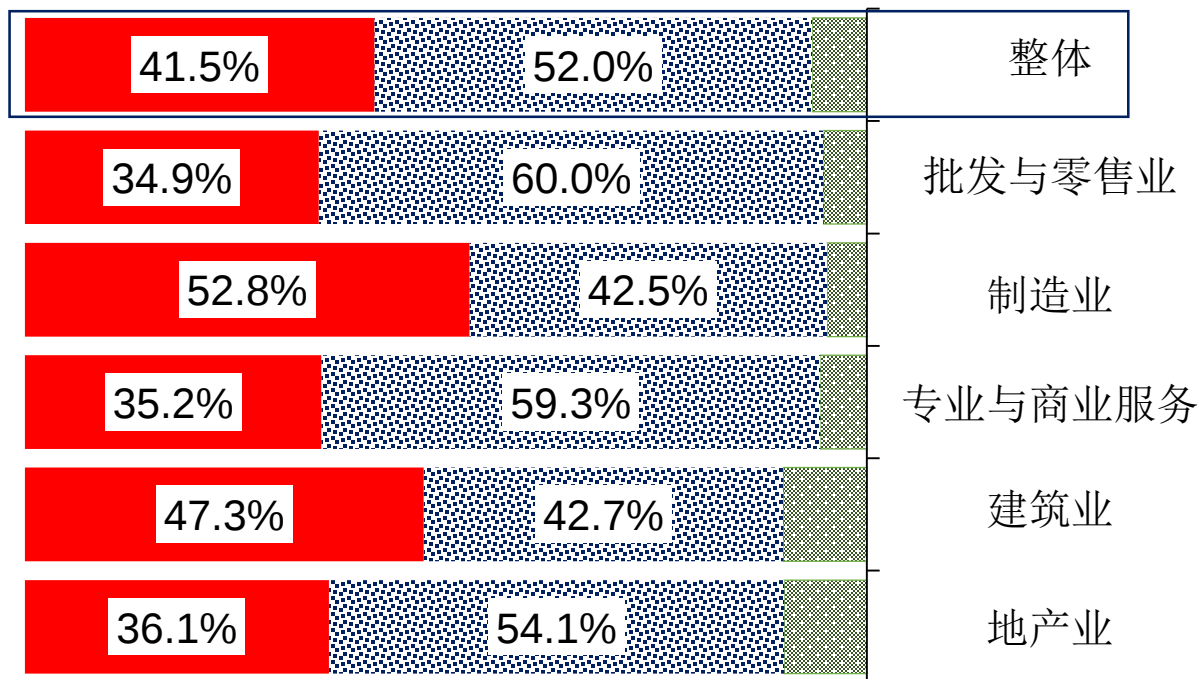


52%的回复者指SST并没有带来冲击，而41.5%则表示有负面影响，其中以制造业和建筑业的商家居多。

■ 负面影响

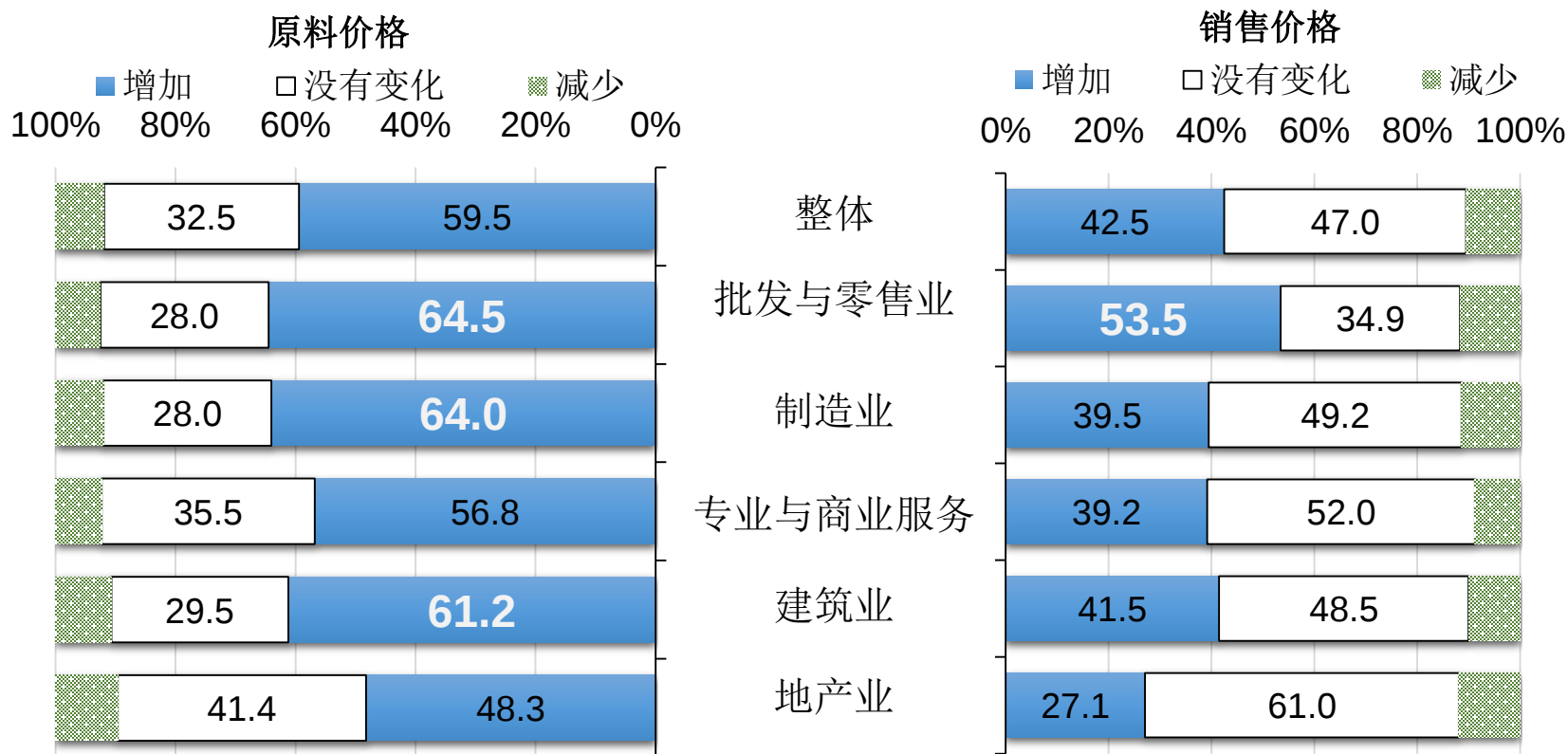
▨ 没有影响

▩ 没有影响



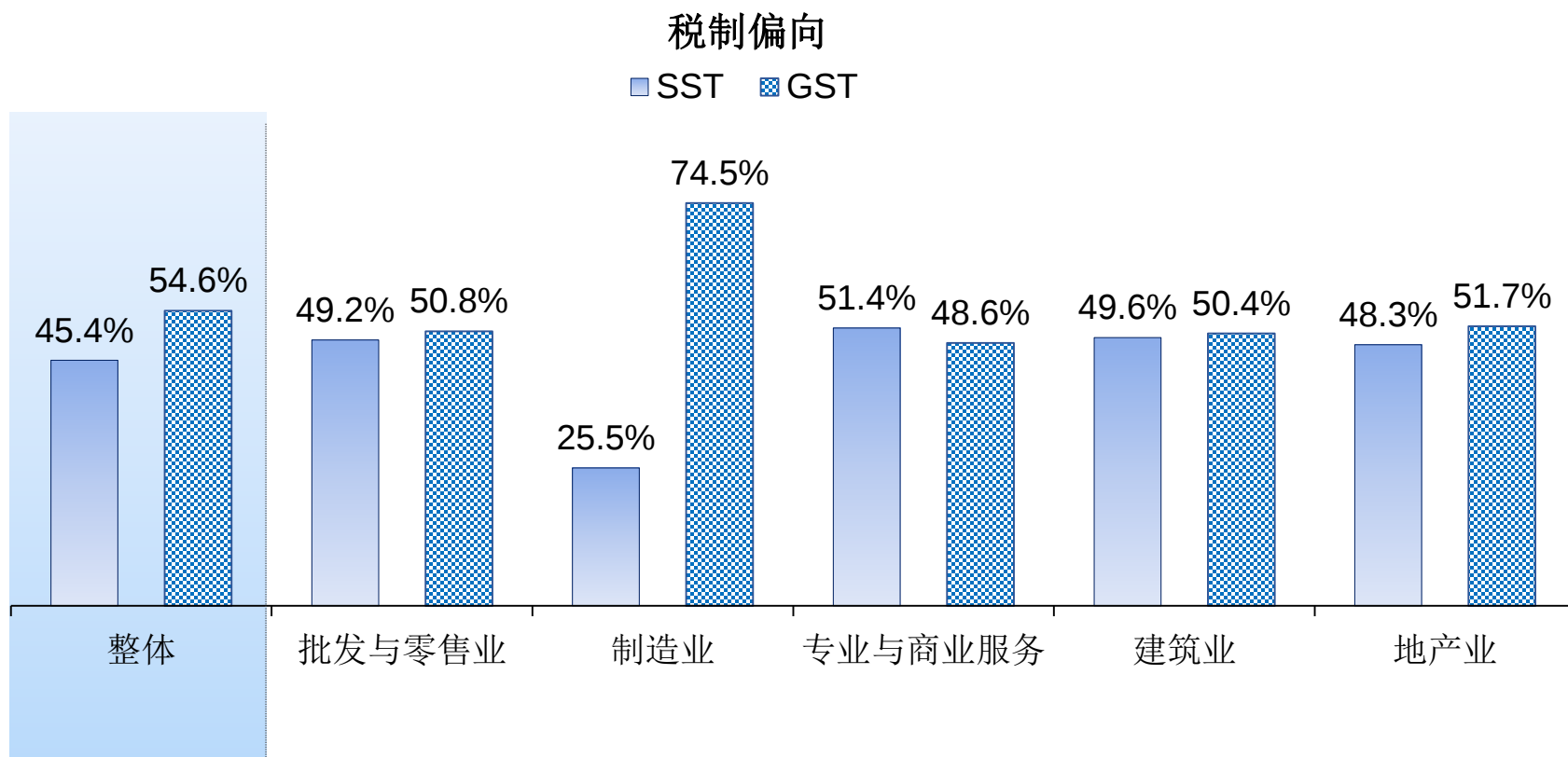
商家们承担了部分增加的成本

- 48.3%与64.5%的主要行业指原料价格有所增加，而66.1%上调了销售价格。
- 一些无法承担成本上涨的商家则将部分重担转嫁到消费者身上。



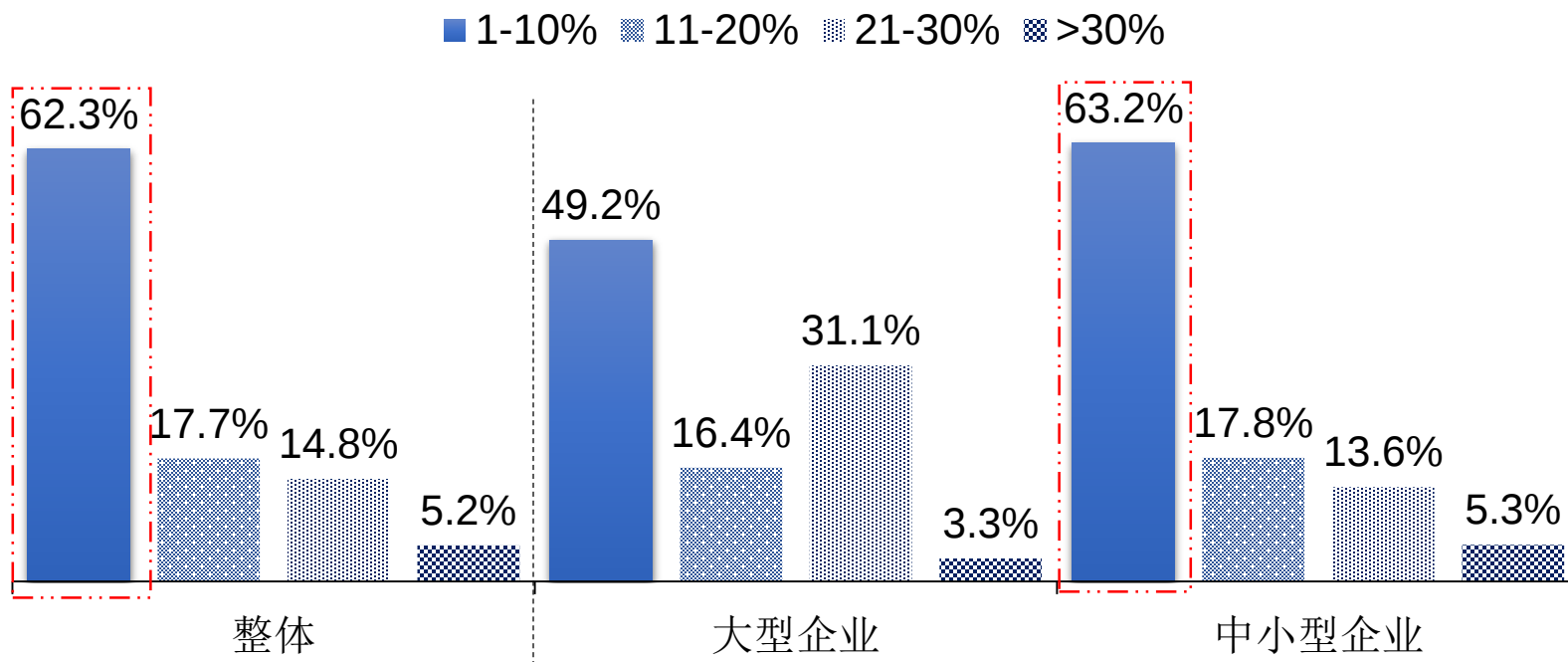
SST vs GST - 偏向何者？

- 相较于SST，稍多于半数的回覆者(54.6%)表示更偏向**GST**税制。
- 以企业规模来看，除了直接受到冲击的制造业和贸易企业，多数行业的中小型企业更偏向**SST**税制。



GST与个人所得税退款

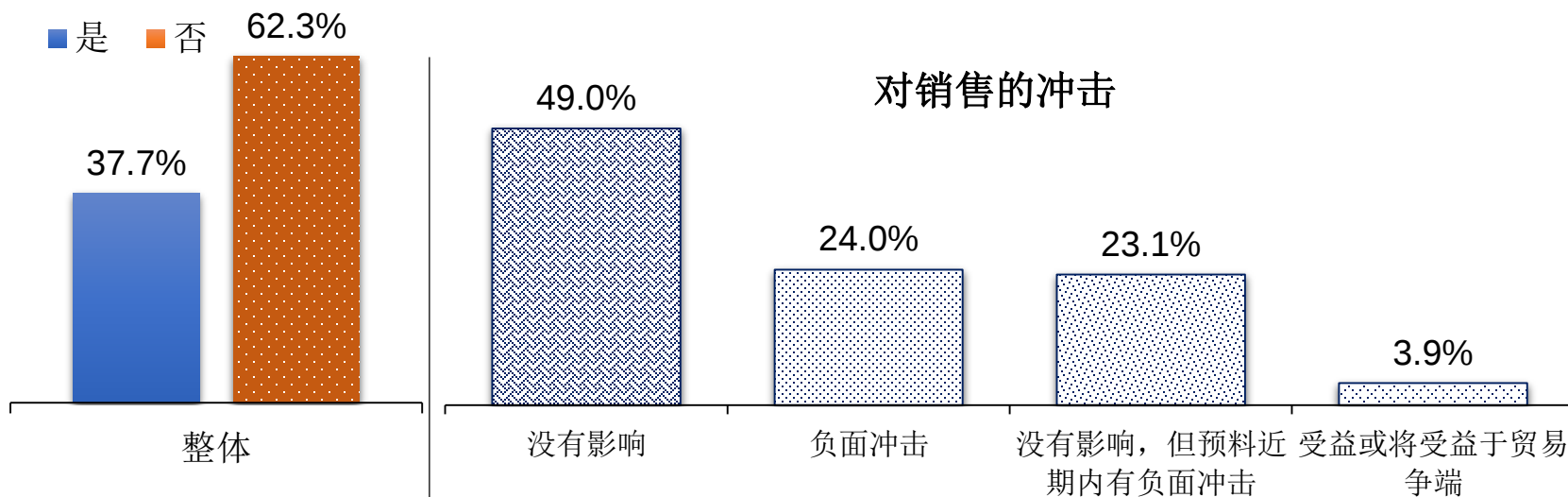
- 整体上有66.3%的回复者将用1%至10%的退税于资本开销，这将有助于国内经济活动。
- 从企业规模来看，49.2%的大型企业表示有意愿把1%至10%的退税用作资本开销，而中小型企业则有高达63.2%。
- 只有5.2%表示将开销将高于30%，其中主要来自地产业和专业与商业服务领域。



中美贸易战

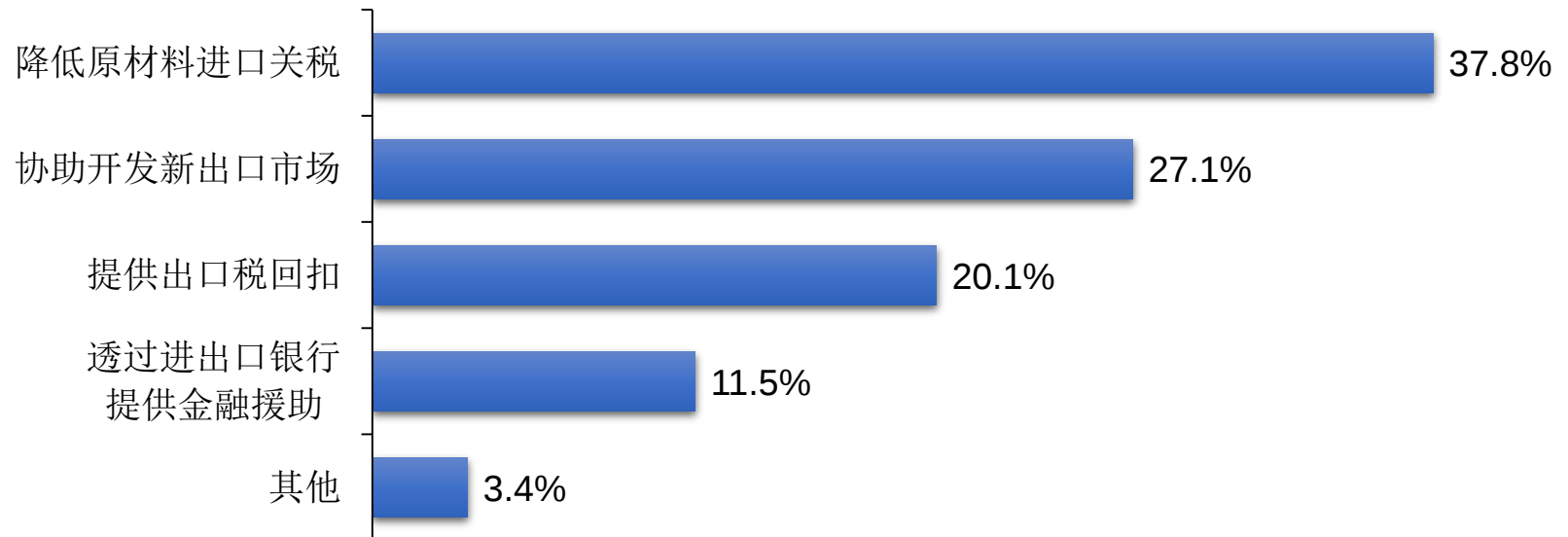
- 62.3%的回复者表示中美贸易争端在整体上并未扰乱供应链。
- 虽然大马制造商受益于短期的贸易改道和供应链迁移，但正面效益将被全球需求转弱所抵消。
- 大马有必要发挥其天然优势及具有战略优势的位置，且不只是作为一个生产中心，而是成为整个东盟区域的转运枢纽。

是否对供应链产生冲击



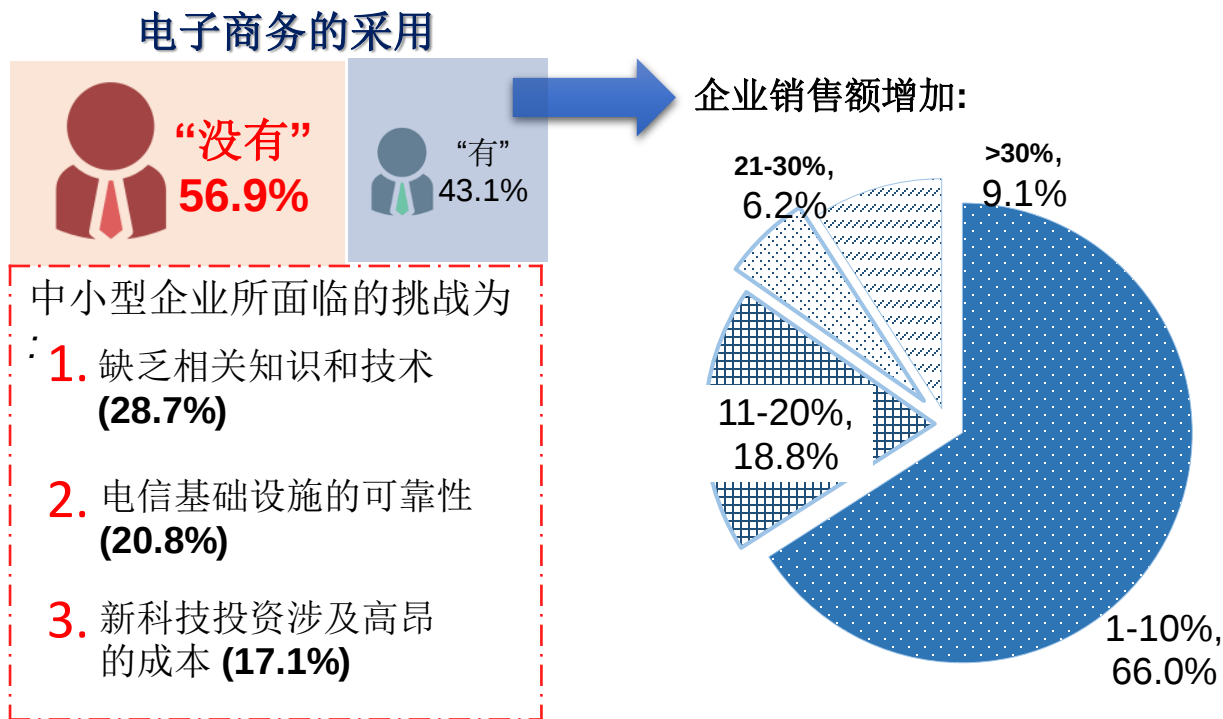
- 37.8%的回复者希望政府可以降低原材料的进口关税。若贸易战延长并恶化，政府或需提供国内中小型企业一些出口信贷担保
- 提供具吸引力的奖掖给财团或跨国企业来建立区域中心。
- 大马有必要扩大和深化与他国的贸易关系 – 主动加入多边贸易协议或双边贸易协议。当前优先得加速完成区域全面经济伙伴关系 (RCEP)。同时，重启欧洲-大马自由贸易协定的谈判。

政府可透过以下措施协助商家们减缓贸易战冲击：



电子商务

- **56.9%**的回复者并未在其商业交易中使用电子商务平台或应用程序，而有**66.0%**有采用电商的商家表示他们的销售额增加了**1%至10%**。
- 回复者称**缺乏通讯科技 (IT) 知识、网速的稳定性及高昂的投资成本**是采用电子商务的三大挑战。
- 为了促进电子商务的采用度，政府须探讨**提供奖掖、辅助金，以及强化电子与数字保安系统**。



总结

- 整体而言，调查结果显示，受到外围和国内各项挑战影响下，**马来西亚商家对2018下半年和2019全年的经济和商业展望普遍持谨慎态度。**其中包括全球经济增长放缓、正进行中的中美贸易谈判、英国脱欧僵局，以及国内政策的过渡期与问题、消费者信心和投资者信心减弱。
- 在**经商成本和合规成本仍然高企**的情况下，商家继续面临严峻的经商环境。
- 政府的政策至关重要，需为经济增长、投资和业务扩展提供稳定及有力的经商环境。
- 有鉴于此，政府决策者可以通过**实施和执行正确和友好的市场政策**，与商会及各行各业进行**充分的沟通和协商**，营造一个企业和投资者渴望充满确定性和稳定性的环境。



谢谢

Thank you

Address : 6th Floor, Wisma Chinese Chamber,
258, Jalan Ampang, 50450 Kuala Lumpur, Malaysia

Tel : 603-4260 3090 / 3091 / 3092 / 3093 / 3094 / 3095

Fax : 603-4260 3080

Email : acccim@acccim.org.my

Website : www.acccim.org.my