

### 外資撤離珠三角轉戰「一帶一路」

二之二

# 港台廠商掘金「一帶一路」

## 東南亞人力資源足消費潛力大 利潤不輸歐美市場

許多港台等外資企業從珠三角撤往東南亞時，他們不但看到這些國家低成本和豐富的勞動力優勢，而且更看到其巨大的市場潛力，如東盟十國和印度分別擁有6億和12億人口，而且隨着其經濟發展和消費升級，當地市場也給他們帶來巨大的機遇，他們甚至將其業務進一步延伸至韓國、中東、非洲等地，利潤不輸歐美市場。一些港商還發現，東南亞許多優質農產品、食品等種類豐富，可以將其出口至內地市場，從中獲得更多的商機。

香港文匯報記者  
李昌鴻、何花  
深圳、東莞  
報道

在談到勞動力資源豐富的情況時，港企新興集團主席何廣健是一臉的興奮，他說，他在緬甸招工時，很快便招到一兩百人，因為緬甸人力資源充足，許多人甚至找不到工作。相比在深圳他屢為招聘工人而發愁，為留住工人不得不設法提高待遇吸引他們。因緬甸成本低，而出口歐美等國是零關稅，他感覺在緬甸有十年的發展機遇期，也是他二次創業、再挖一桶金的關鍵之地。因此，人力資源豐富是港商看好東南亞的關鍵因素之一。

#### 接單委託東南亞工廠生產

渣打銀行在其「2015年度珠三角製造業調查報告」中援引聯合國數據預測，2010年—2030年東盟勞動力人口或將增加7,000萬，同期中國勞動力人口規模將減少約7,000萬，這一增一降的對比中，無疑東南亞的人力資源機遇更大。

談到「一帶一路」機遇時，廣州番禺港企、連峰製衣負責人簡曼麗表示，她打算進行業務轉型為買



東南亞等國人工成本低、資源豐富。何花攝



港企連峰製衣負責人簡曼麗。李昌鴻攝

易公司，將海外訂單委託給低成本的東南亞工廠生產。自己負責設計和銷售，產品競爭力自然就大幅提高了，毛利率也會有大幅提升。在談到為何要進行這樣的轉型時，她無奈地表示，東南亞一些國家的成本比珠三角要低很多，其廣州工廠的員工月薪至少需600美元，而在東南亞許多國家，只需120-160美元，僅為廣州近1/4-1/5，關鍵是即使廣州工資高出一大截，卻仍然招不到充足的工人，為此讓她感到十分頭疼。她計劃未來將廣州工廠進一步收縮甚至關閉，自己將海外訂單全部委託給東南亞的工廠生產。

#### 美日對越貨品基本零關稅

香港鞋業商會會長張焯傑告訴記者，從2009年以後，每年到東南亞地區的考察成為了鞋業商會最重要的考察活動之一。尤其是2013年以來，隨着「一帶一路」戰略的實施，更是讓更多港商看到了未來的巨大機遇，也堅定了到東南亞投資的信心。張焯傑表示，企業遷移到東南亞有着諸多方面的優勢，除了低成本的優勢之外，因出口貨物主要到歐美市場，美國和日本對越南的關稅基本已經降到了零，這可以為企業節約出1%左右的利潤率。越南目前已經成為了世界第

二大製鞋業基地。他介紹，以他旗下公司港之傑鞋業為例，近年來因歐美市場訂單不穩定，從2009年之後公司就着手開拓新興市場。記者了解到，目前港之傑鞋業在迪拜和馬來西亞的新客戶都採用了與以往不同的開拓市場的方式。「我們跟迪拜和馬來西亞的客戶將直接對接，省掉中間商，利潤率能夠再提高2個百分點。」

#### 拓展業務至韓國中東非洲

港之傑鞋業目前在亞洲的市場訂單已經佔據其市場份額的一半，馬來西亞、新加坡、泰國、韓國、中東都開設了分公司，新興市場的利潤率與傳統歐美市場不相上下，進一步減少了金融危機對企業的衝擊。「新興市場的特點是下單量分散，但質量標準要求不高。整個鞋業商會已經有10%在東南亞設廠，未來的3年-5年，這個數字會增加到30%。」

他稱，新興市場的增長潛力是吸引傳統行業遷移的重要因素。在香港鞋業商會對會員企業的調查中，目前已有10%的企業將工廠搬遷至東南亞，或者在東南亞設立生產線。香港貿發局、工業總會等近年來頻繁組織港企到東南亞、中東和非洲等新興市場開展貿易交流會和行業展會。



隨着經濟發展和消費逐步升級，東盟10國將成為不可忽視的市場。圖為越南一家大型購物商場。網上圖片

## 港企看好緬甸無污染農產品

由於深圳成本持續上漲，從事塑膠生產的港企新興集團已於去年底將深圳工廠搬遷緬甸，可以享受歐盟等出口免稅優惠。在緬甸開廠時發現，緬甸土地資源豐富，更擁有豐富無污染的熱帶水果和其他農產品，尤其看到廣東自貿區的成立，這無疑給他帶來了良好的機遇。

#### 計劃引入中國市場

新興集團主席何廣健稱，緬甸土地資源十分豐富，並且租金成本很低，緬甸和東南亞其他國家豐富的原生態

無污染的農產品，其食品安全又有保證。他稱，僅緬甸芒果就十分便宜，並且十分甜，木瓜、榴槤、紅毛丹品質也很好。而珠三角包括廣州、深圳、東莞、佛山和惠州等地市共計有5,000萬—6,000萬人口，每天的農產品消耗量巨大，而廣東自貿區的優惠政策和中國東盟自貿區的雙重利好，他擬通過廣東自貿區將大量農產品輸送到廣東甚至華南，從而可以獲得巨大的商機。

港企珠海元朗食品有限公司有關負責人伍女士告訴記者，因看好「一帶

一路」帶來的重要商機，目前，她正尋求與東南亞國家合作，將其豐富多樣的特色食品貼上元朗品牌，以銷售至中國內地市場，分享「一帶一路」的良好機遇。



緬甸擁有豐富的熱帶水果資源。網上圖片

## 中企全力爭奪「海上絲路」市場

「一帶一路」帶來巨大的市場機遇，除了港台企業外，內地許多企業也紛紛發力爭奪。他們利用自己的研發、生產和專業等技術，積極爭奪市場蛋糕。

在香港和深圳上市的大型企業中集集團，其旗下中集集團車輛分公司業務經理葉劍峰告訴記者，隨着「一帶一路」戰略的快速實施，公司也積極把握相關機遇。近幾年，中集在泰國、沙特等地的業務一直都有年均10%以上的較快速增長，所以公司計劃乘着市場增長的勢頭在東南亞國家增加投資。目前公司在沙特和泰國已經分別投資了年產在5,000輛車的組裝

線。未來，公司計劃在「海上絲綢之路」沿線國家建立長遠的營運平台、製造中心、分部組裝生產線、銷售中心及配資融資機構。今年，公司將在馬來西亞和越南再建立兩個組裝廠，每個廠年均組裝成車量在1,000台以上。

湛江華大貿易有限公司也赴柬埔寨投資5億美元，建設現代製糖農業產業園，主要涵蓋製糖廠、食用酒精廠、發電廠，以及有機肥料廠，園區面積4.28萬公頃，年產食糖超過35萬噸，為目前世界最大單條製糖生產線。

廣東汕尾國泰食品與文萊漁業局合作成立文萊美林養殖公司，該公司有關人士稱，利用文萊良好的海域和氣

候條件，將中方的深海網箱養殖技術進行海水養殖，目前公司已經形成了40.5公頃的外海養殖場和10公頃內海養殖場，養殖魚類包括了石斑魚、金鯧魚、龍膽等十多個品種，公司年產魚量已經達到了300噸，主要銷往中國內地、東南亞各星級酒店。公司將拓展沙特、阿聯酋、印度等「一帶一路」國家市場。

中企積極在東南亞佈局，爭奪市場蛋糕。圖為中集車輛(泰國)有限公司。網上圖片



## 東盟市場龐大磁吸外來資金

因「一帶一路」地區人口高達40多億，GDP總量約22萬億美元，佔全球GDP總量的30%，而且區域內大多數國家正處在工業化初期，工業增加值佔GDP的比重在30%左右。隨着這些國家和地區經濟快速發展和消費逐步升級，這無疑將工廠遷往東南亞和印度的港資、台資和其他外資企業獲得巨大的市場前景。

#### 消費升級蘊藏巨大商機

港商何廣健表示，作為「一帶一路」的重要國家印尼，其中產階級群體日益壯大。包括印尼、越南、緬甸等東南亞十國，其6億人口規模相當於巴西、德國和美國人口的總和，隨着其經濟快速增長，消費升級的機遇也十分龐大。因此，港商不容錯過這一機遇。

與港企類似的是，富士康計劃在印度設廠，主要看中印度豐富和充足的人力資源。據悉，印度僅就業人口就接近5億人，在印度設廠為蘋果公司生產手機和平板電腦，藉機與蘋果公司一起分享印度快速增長的龐大市場。

渣打銀行在其最新發佈「2015年度珠三角製造業調查報告」中稱，除經營成本和勞動力成本低廉外，湄公河地區消費市場龐大且不斷成長。越南擁有9,000萬年輕人口，且這一數字正不斷增大。據聯合國統計數據估計，未來15年越南

人口規模將增加到超過1億。2014年渣打開展的湄公河調查中，44%的越南外資企業反饋稱，龐大的當地消費市場是其決定在越投資建廠的關鍵因素之一。

#### 越南富裕階層增長快速

此外，越南富裕階層規模快速增長，其2005年—2013年間人均GDP增速位居東盟經濟體之首，2013年越南人均GDP增長2.7倍至1,900美元。據經濟學人智庫預測，2014—2020年越南富裕家庭(金融資產在10萬-200萬美元之間)規模增長速度將達到全球第三。財富增長將增加當地居民對優質商品和服務的需求，並推動消費升級。

由於看好東南亞這一機遇，港企德國寶電器公司執行董事陳嘉賢告訴記者，目前他們公司正處在開拓境內外新市場的關鍵時期，東南亞市場亦會是公司未來重要的增長點，目前正將業務擴大到越南、馬來西亞等國家，為將來在當地的市場開拓打好基礎。



印尼等東盟10國的中產階級群體正在擴大，將形成龐大消費市場。網上圖片