

拓展東盟市場 港製造業大有可為

林宣武：擁人口紅利 內需潛力大生產成本低



受俄烏衝突影響，歐美通脹高企，拖累去年香港出口貨值同比跌7.8%。商會人士表示，持續兩年的俄烏衝突陷入僵持，巴以衝突又起，加上美國進入大選年，料中美貿易糾紛不斷，業界看淡歐美市場前景。因此，他建議，港商應把握國策紅利，開拓東盟等「一帶一路」市場，並提出三項建議，首先是善用東盟龐大且年輕的人口群，在當地設廠生產；二是看準中產人數增加，力拓消費市場；三則發揮香港國際金融中心的優勢，吸引東盟及中東企業來港上市，以提振香港經濟。

大公報記者 李信

香港付貨人委員會主席林宣武向大公報表示，自美對華發動貿易戰後，部分外國買家要求廠家，必須在中國以外地區設廠，方能獲得訂單，加上內地生產成本不斷上升，故不少港商採取「內地+1」的模式，即在內地以外地區增加新廠，當中相當部分選擇在東盟建立新廠。他形容，東盟不少成員國均適合設廠，但十個成員國的經濟、政治環境、基建、勞工素質均有所不同，港商要研究有關國家是否適合自身產業發展，最好是親自考察及分析各項風險，然後再作決定。

大馬泰國電子業前景俏

林宣武表示，東盟是中國以外另一個製造業中心，若港商想繼續拓展製造業，就需要考慮在東盟等地設新廠，一方面是應付外國買家要求，且內地願意做工廠者愈來愈少，勞工成本正不斷上升。若在中國以外地區沒有工廠，經營上會面對不少困難，因此近年愈來愈多港商到東盟等地設廠。至於如何選擇投資地，他認為，首要考慮因素為國家政局穩定，其他因素則包括：基建、法制、政策、用工成本及與西方國家的關係等。不少企業選擇在泰國、越南等地設廠。

對於同一企業於內地及東盟工廠的分工問題，林宣武指出，由於內地用工成本較高，適合生產一些高增值、技術要求較高的產品，亦可作為設計研發中心，



港人喜歡遊泰國，但作為投資地，港人可直接向泰國投資促進委員會了解最新政策。

發揮融資中心優勢 吸引東盟企來港IPO

五大優勢 近年東盟經濟表現不俗，對資金需求日增，香港作為國際金融中心，吸引更多東盟企業來港上市，有助鞏固香港之地位。分析指出，一些東盟企業可能不了解香港最新上市要求，對簡化上市程序等詳情也不了解，故香港應加大宣傳力度，特別是港交所及相關機構，可與泰國商會或券商加強合作，協助更多企業來港上市。

交投活躍度高於區內交易所

據貿發局與建銀國際的報告指出，在泰交所上市的788家公司中，逾九成符合在港交所創業板（GEM）上市的最新市值要求，而約四分之一更符合在港交所主板的上市要求。從事消費業務和服務、金融服務、工業和資源及房地產信託基金（REIT）的泰國公司應有潛力來港上市，借助香港金融平台擴展業務。

報告指出，香港的特殊目的收購公司（SPAC）上市機制提供一條具吸引力的上市新途徑，非常適合高增長而未有收入的泰國

東盟勞工普遍技術熟練程度不及內地，適合生產一些技術含量較低的產品。各國情況有異，必須了解該國產業政策與方向，舉例，泰國、馬來西亞等國，正致力朝向電子工業等高增值行業發展，可以預見，這些國家的電子業發展前景不俗。

以泰國為例，據聯合國數據，2021年泰國人口的年齡中位數為39.3歲，且該國努力改善投資環境，過去十年經濟增長強勁，已成為東南亞最發達經濟體之一。林宣武指出，泰國工業發展有一定基礎，特別在汽車和電子業表現出色，加上政府致力吸引外商投資，且泰國已與亞太地區和拉丁美洲的國家簽署多項雙邊貿易協定，互相撤銷關稅以鼓勵投資者投資不同產業。再者，作為東盟一員，泰國還受惠於與中國、韓國、日本、印度、澳洲和新西蘭簽署的另外六項多邊貿易協定，有助該國與相關國家發展貿易，而港商在泰國生產，亦有利出口至相關國家。

留意當地政策變化

另一個要注意的地方，是東盟很多國家不斷推出新政策，要時刻關注，輕則錯失優惠，重則誤入法網。因此，商會人士提醒，港商應派專人負責了解當地政策變化，若有不了解之處，可向相關國家商貿部門查詢，以泰國為例，可直接向泰國投資促進委員會了解最新政策，亦可以向貿發局駐當地辦事處、中國駐當地大使館的經濟商務處、該國駐港領事館，甚至向當地華商會諮詢，務求獲得正確資訊。

港人喜歡遊泰國，但作為投資地，港人可直接向泰國投資促進委員會了解最新政策。

資訊科技和高科技公司。然而，香港雖然是享譽國際的上市地，也應更積極地對外推廣，以加深泰國公司對香港市場的認識，鼓勵它們利用香港作為金融平台，把握新的機遇。

在東盟企業眼中，香港上市具5大優勢，包括：第一，港交所首次公開招股（IPO）往績甚佳，二級市場相當活躍，可為東盟公司提供比在當地證券交易所更佳的集資前景；第二，香港人才濟濟，與全球聯繫密切，上市效率高，且香港法制健全，沒有外匯和資金管制，這些對考慮上市的東盟公司來說都是重要優勢；第三，香港擁有大量國際投資者，包括金融和策略投資者，他們對參與亞洲和中國內地相關項目經驗豐富，且興趣濃厚。事實上，許多東盟公司以香港作為橋樑，進一步到大灣區和內地其他地區拓展業務。

至於第四點，是企業在港交所上市，顯示有能力維持國際水平的高質企業管治；第五，香港與東盟時區相同或相近，為公司高層和投資者增添便利。



東盟不少成員國均適合設廠，港商最好是親自考察及分析各項風險後，再作決定。



內地與東盟近年來一直是互為最大貿易夥伴，預期貿易將繼續迅速發展。

香港與東盟經貿關係

- 2022年香港對東盟總出口462億美元，增6.5%，主要產品有半導體及電子管（佔27%）、電訊設備及零件（14.4%），東盟成員國中越南是香港最大出口市場，佔香港對東盟出口31.2%
- 2022年香港從東盟進口1198億美元，增2.8%，主要進口產品有半導體及電子管（佔60.7%）、電訊設備及零件（6.1%），新加坡是香港最大進口來源地，佔東盟進口值42.7%
- 2020年以來，中國內地與東盟互為最大貿易夥伴，預期貿易將繼續迅速發展，香港能為兩地處理轉口貿易，從中受惠

東盟小檔案

- 東盟是一個發展迅速的貿易集團，由10個成員國組成，即文萊、柬埔寨、印尼、老撾、馬來西亞、緬甸、菲律賓、新加坡、泰國和越南
- 2013至2022年，東盟的區內GDP年均增長率為4.2%；總人口約6.72億，2022年GDP約3.6萬億美元；是亞洲第三大經濟體，全球排名第五
- 東盟成員國收入水平參差，2022年人均GDP由1130美元（緬甸）至82795美元（新加坡）
- 在2022年，第三產業是東盟的主要經濟行業，佔GDP的50.5%，其次是第二產業（29.8%）和農業（16.4%）

數看東盟6國電商發展

- 2022年電商平台交易額（GMV）增長1.8倍，達995億美元，預計將在2028年達到1750億美元
- 2022年九大平台GMV增14%，Shopee以479億美元的總GMV領先，其次是Lazada的201億美元

商界對拓展東盟市場建議



香港付貨人委員會主席 林宣武

東盟不少成員國適合設廠，港商宜親自赴當地考察，分析各項風險後再作決定

廠商會永遠名譽會長 史立德



東盟中產人口多消費市場大，港產品質優價適中且信譽佳，值得港商開拓並用心經營

史立德：灣區吸引東盟企業 港可當橋樑

蘊藏商機

近年不少港商將目光轉向經濟發展不俗的東盟，希望憑着港產品安全可靠、設計時尚及價格適中等優勢，進軍當地中產市場。曾多次考察東盟的廠商會永遠名譽會長史立德表示，東盟是「一帶一路」建設的核心樞紐，加上《區域全面經濟夥伴關係協定》（RCEP）便利營商，為港商拓展業務帶來機遇，港產品性價比高，只要用心經營，可望在當地創一番事業。

去年曾率團訪問東盟多國的史立德表示，東盟除了是港商設廠的好選擇外，近年東盟各國經濟增長理想，特別是東盟中產人口逾1.5億，消費市場大，港商應花更多精力研究如何開拓這個巨大市場。他以馬來西亞為例，建議港商可與該國企業合作，共拓清真市場，若獲得馬來西亞伊斯蘭教發展局（JAKIM）的清真認證，便可開拓中東及東盟市場，這是一個商機，值得港商研究。

港貨在海外信譽佳

至於東盟人口最多的印尼，他指出，該國勞動力供應充足，且近年大批外資企業爭相投資印尼，促使當地人消費力持續

提高，消費市場具潛力，而港產品質優、價格適中及信譽佳，為東盟消費者留下良好印象，只要產品迎合當地消費習慣，定必大有可為。他又透露，許多東盟企業視香港為區內最佳商貿中心，有意與港商合作共拓粵港澳大灣區市場，彼此很有合作潛能。

再者，香港作為超級聯繫人的角色正不斷強化。據貿發局與大華銀行的報告指出，香港是連接大灣區和東盟的關鍵樞紐，具備獨特的地理位置和卓越的金融、商業和物流優勢，為大灣區內地企業拓展海外市場，特別是日益重要的東盟市場，提供適切充足的服務支援，應共同把握區



印尼是東盟人口最多的國家，消費力持續提高，為港企帶來拓展空間。

域發展機遇。報告指出，香港作為內地企業最國際化的投資平台，處理全國約三分之二的對內及對外投資，部分內地企業更選擇在港設立據點，方便投資海外。香港對東盟的直接投資總存量由2010年的242億美元，上升至2021年的769億美元，增幅超過兩倍。

內企借道香港走出去

另有商會人士指出，不少香港及內地企業，視香港為進軍東盟市場的橋頭堡。在科技上，香港科技園為科創企業提供辦公場地支援和專門人才引進計劃，有助吸引更多具有國際視野的高端研發和管理人才。同時，香港匯聚很多國際一流的展覽會，特區政府又為市場推廣活動提供資金支持，這些都有助企業開拓東盟市場。

提到風險因素，他則說，東盟十國政治和經濟情況各異，部分國家可能風險較高，像是多年前投資熱點的緬甸，曾成為東盟投資樂園，各地企業爭相湧入，看似前景一片興旺。然而，自軍政府重新上台，被歐美等西方國家進行一系列經濟制裁，令該國經濟前景增添不明朗因素，部分企業或因此蒙受損失，故投資東盟，必須衡量該地政治風險因素。

中小企進軍東盟 冀特區政府助力

新聞分析

李永青

特區政府鼓勵港商拓展東盟市場，港商在東盟開展業務時，所面對的其中一項挑戰，就是如何在當地打通關係，建立人脈，了解當地營商環境及消費習慣。特區政府、貿發局及商會有必要加強支援商界。

東盟商機多，但10個成員國經濟、營商環境及消費力差異頗大，部分國家政策不斷改變，稍一不留神，便可能誤觸禁區。因此，特區政府可委託當地研究機構，推出每周經濟走勢報告，再向港商派發，以便港商了解最新法規及政策變化。再者，不少港商屬中小企，財力人力

有限，未必有足夠資源拓東盟市場，有商會人士提出，特區政府可考慮在當地承租一些高廈，再以優惠價租給香港中小企，讓他們能以較低成本開業。

在開拓市場方面，建議貿發局設計廠分店在東盟市場開設，定時展示不同產品，一方面增加港產品在當地的知名度，亦可為港產品在當地試水溫，若配合適當宣傳，可發揮更大作用。

此外，東盟多國盛行電商，貿發局及香港的商會應在這方面多研究及推廣，了解當地消費文化。以泰國為例，Lazada一直佔據泰國頂級電子商務平台的地位，其競爭對手Shopee的市場份額有所增

加，貿發局及香港的商會應啟路港商，如何透過這些平台進軍當地市場。



東盟多國盛行電商，了解各地電商平台是掌握當地消費文化的重要一環。