



應對美鼓吹供應鏈與華脫鈎 防範客戶威脅取消訂單

灣區港企兩手準備 拓內銷部署海外建廠



美國為了打壓中國，推動產業鏈與華脫鈎，近日美方宣布「印太經濟框架」(IPEF) 14個成員國「基本上完成了」提高供應鏈韌性與安全的協議談判，旨在建立「排除中國」的供應鏈。

香港文匯報記者採訪眾多大灣區港企獲悉，受美國客戶逼迫所致，許多鑄造業港企做兩手準備，一方面加強開拓內銷市場，另一方面亦加緊部署海外生產基地，應對挑戰，記者從香港鑄造業總會獲悉，本月已有數十家港企赴越南考察建廠，更有港企遠赴墨西哥合作建廠。隨着企業出走，無可避免會影響到內地及香港的出口。



圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻

自從美國前總統特朗普上台後，美國採取處處打壓和抑制中國發展的策略，包括加徵關稅，將華為等眾多企業納入實體清單，去年又出台芯片法案限制中國芯片產業發展，今年則拉攏日本、荷蘭對中國半導體設備予以限制。最近，美國在底特律舉行了第二次部長級會議，美國商務部長雷蒙多表示，供應鏈合作方面的會談已基本結束，14個成員國達成了使供應鏈更具彈性和安全性的協議。該協議旨在建立「排除中國」的供應鏈，此外還包括數字與傳統貿易、清潔能源和公平經濟三個協議。

組團越南考察投資建分廠

正是在美國政府授意與威逼利誘之下，近幾年來許多美國客戶要求中國製造的廠商，將製造工廠轉移到東南亞，否則就撤銷訂單或者逐步減少訂單，從而逼迫這些企業遷移工廠至國外。

香港文匯報記者採訪大灣區多家從事鑄造業港企，他們均反映這一問題，由於很多港企的出口市場都是美國，取消訂單或者逐步減少訂單均對其業務帶來影響，許多港企迫於無奈遷移工廠。香港鑄造業總會會長梁詩雅接受採訪時表示，大灣區會員企業約30人組成考察團，本月去越南考察投資建廠事宜，這些工廠大都計劃在越南建分廠，總部則仍留在大灣區。談到其旗下企業會否同樣在越南建廠，她表示，目前主要是下游客戶因美國客戶逼迫，只得無奈赴東南亞建廠，自己會否建廠仍在考慮當中，並未確定下來。

在東莞樟木頭從事文具等業務的港商胡力恒表示，成興塑膠製品有限公司是一間港資企業，生產廠房設於東莞樟木頭，以生產及銷售教育玩具為主要業務。公司為了應對美國客戶施壓，已經在馬來西亞設有工廠。

生產線遷至北美對沖風險

從事電動工具和智能控制電子等產品研發生產的順景園精密鑄造(深圳)有限公司董事長蔡子芳告訴香港文匯報記者，隨着俄烏衝突影響的加劇，東西方陣營對立的局面已在加速形成，全球產業鏈因為東西方缺乏互信而在不斷背離全球化分工的歷史傳統，各國爭相自立產業鏈，導致產業鏈碎片散化，全球供需和業務板塊正在發生根本性的重新劃分和重構：北上俄羅斯市場、南下東南亞市場、擁抱中國統一市場，三條出路項項成了廣大中小企業必須明智地作出抉擇的歷史時刻。公司與所有從事歐美業務的外資中小企業一樣，同樣面臨產業鏈被迫轉移的問題，順景園已準備到越南胡志明市設立分廠，但集團總部肯定仍會留在深圳。

除了東南亞外，一些港企還將目光瞄準鄰近美國的墨西哥，嘉瑞國際董事會主席李遠發接受香港文匯報記者採訪時表示，美國推動中美貿易脫鈎已有數年，公司也遇到這樣的壓力，正在墨西哥找當地工廠合作，自己開廠速度太慢。他指，兩年前公司已有調研，現在已經啟動投資，以保留住美國客戶訂單。此外，公司在「一帶一路」對東南亞也有調研，簽約一些公司，將訂單轉給他們做。嘉瑞國際拓展中心總監陳善榮表示，為了對沖美國客戶取消訂單的風險，公司將在北美有自己的生產企業和基地，並將生產線遷移到北美，估計下半年墨西哥工廠將開業。



- 1 胡力恒表示，公司為了應對美國客戶施壓，已經在馬來西亞設有工廠。
- 2 蔡子芳指，順景園已準備到越南胡志明市設立分廠。
- 3 李遠發表示，公司正與墨西哥企業合作，將生產的產品出口到美國。



▲蔡子芳表示，市場加劇洗牌有利堅持創新和高效管理的企業，並將迎來發展機遇。圖為其龍華工廠。

▲香港鑄造業總會第38年年會最近在東莞舉行，吸引了大量港企參加。

力拓「雙循環」 把握「一帶一路」機遇

為了避免被美國客戶逼迫，大灣區許多港商紛紛發力「內循環」，紛紛開拓新能源汽車和5G部件及合金產品輕量化業務，更好地把握「一帶一路」和內銷巨大的市場，力拓「雙循環」機遇。

雙線並舉 年年有增長

嘉瑞國際董事會主席李遠發表示，香港與內地雖已復常通關，但受俄烏衝突等地緣政治、歐美通脹高企削弱市場需求，加上美國要求採購商與中國產業鏈脫鈎影響，大灣區很多產品出口歐美表現不好，很多企業業務下滑，「都掉下來，有的下滑五成甚至更多，嘉瑞國際因為做的業務範圍比較廣，因此影響沒有那麼明顯。」為了應對這種挑戰，公司加強拓展「一帶一路」沿線國家，做好「外循環」，並且同樣加強「內循環」業務發展。中國有14億人口，公司業務涉及輕量化新能源汽車部件業務，表現不錯，並且年年有穩定的增長。

他稱，公司多年前就在做鎂合金新材料研發，配合客戶和市場應用，希望以此渡過難



▲黃曄表示，為應對外銷的疲弱，公司內銷正在上升。

關。公司在陝西等省大力發展業務。4月下旬，陝西榆林能源集團董事長薛衛東一行到訪嘉瑞集團，乘坐嘉瑞自主研發及製作的環保GPT石油氣增程低地台電動小巴先後參觀了集團的新能源汽車零部件輕量化展廳、鎂合金壓鑄車間、大型壓鑄車間以及自動化CNC加工中心等。薛衛東當日稱，將繼續充分發揮嘉瑞在新材料研發、輕合金深加工應用的優勢，與輪能集團共同推進鎂產業的縱深發展。

惠州宏豐金屬製品財務總監黃曄亦表示，工廠在無錫和惠州博羅，兩地共有六七百名員工，主要產品是鋁合金、鎂合金和鋅合金，公司年銷售約1億元人民幣，其中七成出口，三成是內銷。為了加大內銷業務，公司向內銷企業內地生產基地直接供貨，以前出口是75%，如今儘管出口少了，但公司內銷卻上去了。

老廠家：交由第二代決定是否搬遷

香港鑄造業總會永遠榮譽會長梁煥操在東莞的華豐金屬有限公司，從事鋁合金製造，去年銷售收入4億元人民幣，對於是否出走搬遷，他坦言，自己現已72歲，仍未退休，在公司從事技術研發，市場和管理業務由女兒梁詩雅打理。他坦承，女兒願意接班他已經滿意了。無論是內地還是香港，現在很多年輕人缺乏在工廠工作的熱情。

不斷創新 滿足客戶需求

談到美國客戶逼迫中國客戶外遷和轉移訂單時，他稱，美國想盡辦法圍堵中國，去年都沒有成功，鼓勵出口企業外

遷東南亞國家。而轉到東南亞設廠出口美國，令公司和許多港企面臨困難和問題，「美國客戶下單時會問我們，你們在國外有無企業，有就下單，沒有就不下單，目前下單未牽涉到公司，但牽涉到我下客戶，這些客戶考慮在東南亞設廠。但是我現在一把年紀了，外遷與否由下一代來決定了」。

他表示，「現在企業技術創新十分重要，市場逼我們創新，通過不斷地滿足客戶需求推動技術創新。自己是工科出身，兩年前國家職稱評定我是正高級工程師。」只要客戶提供一些時間，公司都會通過創新來達到客戶

需求。順景園精密鑄造(深圳)有限公司董事長蔡子芳認為，面對大變局，港資中小企業要苦練內功，優化管理團隊，精簡管理體系，開源節流，創新突破，「每次的危機衝擊，都是倒逼企業縮減成本自我提升的重要契機。要讓自己企業變得更強大，擁有固若金湯的強大生存能力才是王道，因為絕大多數的競爭對手並非被外部對手所打倒，而是亡於內部渙散崩潰，因此與其花精力用於和對手較量，不如專注於自己的技術創新，熬死對手的成本，遠比打倒對手的成本更低。」

港企堅持留下 重組業務獲新生

有的港商並不懼怕美國客戶的逼迫，拒絕將工廠搬遷到東南亞國家，通過產品設計和業務重構，仍然獲得了新生，成為許多港企應對美國產業鏈脫鈎的學習榜樣。在惠州從事金屬製品鑄造業務的港商劉瑞華表示，自己近60歲了，美國客戶兩年前要求公司將工廠搬遷到越南等地，否則將撤銷訂單。為此，他感到十分頭疼，搬遷的話要到文化語言供應鏈都不熟悉的東南亞，加上一把年紀，通過衡量一番後決定不搬遷。

開拓定制化業務

為此，美國客戶十分不滿，撤銷了全部訂單，劉瑞華的工廠業務頓時直線下滑，

為此，劉瑞華與工廠高管紛紛制定方案，馬不停蹄地拓展內地和歐洲客戶，重新設計產品，根據客戶需求開拓定制化業務，結果經過努力拼搏和諸多努力，公司業務終於熬過了美國客戶取消訂單的困境，如今業務發展總體不俗。

劉瑞華公司成功的案例成為許多港商學習的榜樣，面對美國客戶撤銷訂單無所畏懼，這也令一些大灣區港企認為，即使不做美國訂單，通過開拓內地、歐洲、東南亞等地，業務也可以持續發展。

當然，仍有許多港企擔心失去美國客戶訂單，公司難以緩解業務困境，在搬遷問題上既有諸多不願意，也充滿了許多無奈。