

貿戰突圍 之港企生存錄 下篇

在緬甸開廠已經12年的港商何廣健已近七旬，如今又將面臨人生中的第三次抉擇。7月上旬美國「對等關稅」暫緩90天的窗口期結束後，其緬甸工廠出口美國的產品很可能將恢復加徵44%的關稅。為此，他憂心忡忡並開始尋找其他低稅率國家，計劃將緬甸工廠遷移過去重新建廠，以穩定美國客戶的訂單。近數個月來，何廣健硬著頭皮馬不停蹄前赴越南和馬來西亞考察，「這麼大年紀還要奔波重新建廠，太累了。」他深知關稅戰中每一步都關係企業的未來生死存亡，而未來美國對東南亞的關稅政策走向，將決定這家企業的命運。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



●新興集團董事長何廣健稱，7月上旬美國確定對東南亞國家關稅後，便會決定搬遷緬甸工廠至哪個國家。香港文匯報深圳傳真

在 深圳從事塑膠花袋生產的港企新興集團董事長何廣健，在上世紀九十年代迎來人生的第一次抉擇，將香港工廠搬至深圳。因為內地人工和土地成本低，公司搭上中國高速發展的快車，規模越做越大，2010年高峰期年出口額達數億元人民幣，賺得盆滿鉢滿。隨後何廣健又面臨人生第二次抉擇，因2010年後廣東推出騰籠換鳥政策，加之當地生產和勞工成本不斷上漲，工廠利潤不斷被侵蝕，許多企業外遷東南亞和遷至其他省市。

投資深圳緬甸皆趕上快車

2013年緬甸正值昂山素姬領導的全民盟執政，獲得歐美國家支持，當地土地、租金和人工便宜，當時仰光附近工廠員工月薪僅500元至600元人民幣，只是深圳的五分之一到六分之一。於是何廣健斥資300多萬元人民幣在仰光附近租了一家華人的廠房，面積約7,000平方米，生產塑膠花袋，主要出口美國、歐洲和日本等。此後8年，何廣健在緬甸工廠獲得與內地工廠同樣豐厚的回報，投資早已回本，並且獲利是投入的很多倍。

不過，好時光也會很快過去，2021年緬甸爆發政治事件，軍方重新接管國家權力，局勢持續緊張，示威浪潮持續，並受到歐美制裁。在此不利因素影響下，當時一些民眾借機打砸搶燒中資企業，差一點一把火將何廣健的工廠燒掉。此時身在緬甸的何廣健說他驚出了一身冷汗，幸好通過當地員工與鬧事帶頭人談判，並給了許多錢後才倖免於難。

與許多在緬甸經營虧損或撤離的中資和港資企業相比，何廣健緬甸的工廠仍算是十分幸運的，一直穩定經營，去年產值達數千萬元人民幣。今年以來，工廠旺季時擁有300多名員工，產品大部分出口美國，業務佔比達五成，關稅也不高，只有約10%，其餘產品則出口到歐洲和日本等地。

緬甸乏條件與美關稅談判

今年4月初，美國總統特朗普推出對等關稅，緬甸被加徵44%的關稅，因為有暫緩90天的窗口期，其間只加徵10%關稅，較目前中國對美出口加徵關稅低了20%，因此，大量中國訂單轉移到緬甸工廠，多得應接不暇。不過，令何廣健擔心的是，7月上旬窗口期即將到期。「如果仍是44%就做不下去了，只得搬遷。當前，緬甸對美國貿易雖有一定順差，但在與美國的關稅談判中卻毫無籌碼，緬甸既沒有什麼錢購買美國大量商品，也沒有什麼條件跟美國談判，高額的關稅令訂單大幅縮水。」何廣健無奈感嘆道。

如今近七旬的何廣健又面臨人生第三次抉擇，準備搬遷緬甸工廠。在越南的香港廠商朋友介紹下，何廣健在5月中旬去了越南胡志明市考察一周，了解當地土地價格、廠房和原材料供應等，並對投資當地比較看好。他解釋指：「因為越南會大量購買美國商品如飛機等，因而美國對越南加徵的關稅可能有一定下降。現在美國對越南加徵關稅是46%，較馬來西亞高出了22%。因此，我選擇去吉隆坡考察，將兩地投資環境進行對比。到7月上旬美國確定對兩國加稅，將會選擇搬遷工廠到稅率相對較低的國家。」

不管是越南還是馬來西亞，何廣健均準備將緬甸工廠退租搬遷，計劃在新地方買地，建4,000平方米廠房，投資約800萬元人民幣。

為老員工深圳廠小虧照開

至於其深圳工廠，何廣健表示，目前訂單主要來自歐洲和日本，已沒有美國訂單了。而且，因成本較高及訂單不充足，現時工廠只獲微利，但「許多員工與我一起打拚二三十年，不忍心關閉工廠後導致他們失業。能夠堅持就會繼續做下去，不出現大的虧本還會正常經營。」

面對複雜的關稅局勢，何廣健將公司日常運營交給太太和大兒子管理，自己專注於把握公司發展方向。他深知關稅戰中每一步都關係企業的未來生死存亡，而未來美國對東南亞的關稅政策走向，將決定這家企業的命運。

港出口商特別看好東盟

香港文匯報訊（記者 殷考玲）美國引發的貿易戰打擊企業信心，香港貿發局於上月中公布第二季香港貿發局出口信心指數顯示，由於全球貿易不確定因素增加，香港出口商信心略為下跌，指數是過去一年來首次低於50。不過，香港出口商對除美國外的其他所有主要市場仍保持大致正面的展望，情況令人鼓舞。此外，滙豐的一項調查亦顯示，香港企業正靈活應對挑戰，透過重新制定價格策略，及積極開拓新市場，以保持競爭力。

第二季香港貿發局出口信心指數顯示，美國加徵關稅導致香港的出口商對美國市場的信心大幅下降，指數從47.8下跌至38.7。不過，除美國之外，各主要市場的前景均大致向好。出口商特別看好東盟，指數上升6.9點至59.9，對內地的指數(52.6)緊隨其後，對歐盟(50.7)和日本(50.6)的信心

則較為中性。

72%企業擬重整供應鏈生產線

滙豐6月發表的2025年Global Trade Pulse貿易調查報告則顯示，香港企業正積極調整供應鏈，並重新評估營運方式和地點。72%企業正採取行動或計劃將供應鏈和生產線移至靠近主要客戶的地區，首選地點包括內地(53%)、南亞(39%)和歐洲(29%)。

這項調查訪問超過5,700家國際企業，了解他們對關稅和貿易的看法及相關業務部署。調查還指，面對全球貿易受阻，76%的香港受訪企業已經或計劃調整定價策略，以應對成本上升和市場變化。此外，73%的企業選擇拓展至受影響較輕微的新市場，另外73%的企業則專注於本地市場。

緬甸被徵高關稅難以為繼 考察越馬謀發展穩美單

七旬翁為廠三遷 奔波勞累只為求存



●預計美國將對緬甸加徵高關稅，新興集團擬將當地工廠外遷越南或者馬來西亞。香港文匯報深圳傳真

●嘉瑞用不到兩年時間將墨西哥工廠擴至600人規模。圖為該廠自動化車間。香港文匯報深圳傳真

●AMP創始人李寶昕在越南投資設立的製衣廠，今年以來訂單增長20%。香港文匯報深圳傳真

越南產品有競爭力 港製衣廠獲客戶投資



●AMP創始人李寶昕表示，企業在越南生產成衣成本比中國低。香港文匯報深圳傳真

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）今年美國對全球挑起關稅戰，港企AMP創始人李寶昕在越南投資設立的製衣廠，反而接獲大量內地企業合作訂單。李寶昕介紹，今年以來訂單增長了20%，工廠擴招員工，現有員工550人，較去年底增加120人，增幅近三成，並正尋求融資擴建廠房、購置新設備。

美國客青睞越南「穩定性」

談及今次工廠擴充計劃，李寶昕表示，雖然中美貿易關稅在近期出現緩和跡象，惟長遠來看，美國政策的不確定性令中國市場存在諸多不明因素，美國客戶因此心存顧慮。相比之下，越南展現出更高的穩定性，使得越南成為美國客戶眼中的「香餡餅」。

另據美國總統特朗普在社交平台最新說法，稱美國與越南達成貿易協議，其中越南將向美國出口商品支付20%關稅。

面對良好的發展態勢，李寶昕透露，公司正積極尋求擴充工廠生產規模，計劃分兩期進行投資。第一期投資500萬元人民幣，用於完善設備機器配套，包括服裝前期切割和縫紉機器等。第二期計劃擴建工廠，生產線從12條擴至60條。現時已有兩家內地外貿公司有意投資，希望以此換取越南AMP產能



●環球貿易關稅戰下，對於美國客戶來說，越南展現出更高的穩定性。圖為前往AMP考察的歐美客戶。香港文匯報深圳傳真

與訂單執行服務，兩家都是主打美國業務，正觀望美國對越南關稅政策的正式落實。

「在產品方面，公司展現出強大的競爭力。對於量大複雜的訂單，如滑雪服，企業在越南生產不僅價格比中國便宜，而且生產速度更快。」李寶昕認為，越南未來會是生產中高端服裝的重要基地。

過來人提醒 合規生產關卡多

在越南北部設立文具廠的港企中天國際集團董事長鍾家武也看好越南的發展前景，當地產業鏈日益完善，除重要部件仍要從中國進口外，很多原材料和配件已可在當地採購，而且工人文化水平較高，對生產效率和技術提升有很大幫助。

不過，李寶昕也提到在越南投資辦廠挑戰不少。他指：「有台灣朋友前來投資冰裝項目，原本以為投資1,000萬港元就能建成100多人的工廠，但實際情況卻複雜得多。從建廠到生產，需要一兩年時間，其間還要辦理眾多證書，投資營業執照評估等關卡眾多，消防要求嚴格，合規成本遠超預期。」

5月赴胡志明市考察的港商何廣健告訴記者，現在因大量中資企業湧入，近3年來胡志明市的工業地價上漲了一倍，廠房租金一平方米最高要3.5美元，折合人民幣25元，甚至高過深圳。

精密鑄造商布局全球 墨廠美訂單應接不暇

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）從事電子產品和新能源汽车部件等精密鑄造的港企嘉瑞國際營銷總監鄭宇軒接受香港文匯報採訪時表示，儘管4月初美國對華加徵關稅一度達到145%，但是公司旗下惠州工廠並沒有停產，只是訂單減少了兩三成，業務受到一定影響，但並不是很嚴重。事實上，早在2月至3月，當時為規避可能出現的關稅風險，公司已經提前向美國客戶交付了大量產品。

內銷成功 不靠低價靠創新

「5月中旬中美在日內瓦達成貿易協議後，美國仍對中國出口商品加徵30%的關稅，我們與不同的美國客戶協商分攤關稅成本。為此，公司需要自己想辦法提高工廠效率和壓縮成本，不少美國客戶也積極下單，一個月以來公司業務比較忙。」鄭宇軒告訴記者，除加徵30%關稅外，中美雙方還有24%關稅需要協商，並將於8月中旬到期，倘若談判未成功，到時出口美國的貨品關稅將高達54%。為應對今次關稅風險，公司一方面大力開拓內銷，一方面進行全球化產能布局。

「近十年來公司大力開拓內銷市場，抓住了內地新能源汽车和電子消費等產品高速發展的機遇，十年前內銷業務佔比僅約兩成，到現在增長了一倍。」鄭宇軒表示，嘉瑞目前內地業務佔比約40%，美國業務佔比約20%至25%，歐洲業務佔比約



●嘉瑞旗下墨西哥工廠的營業收入約佔集團一成。香港文匯報深圳傳真

15%，主要是為德國汽車廠商生產零部件，非常穩定，其餘是「一帶一路」國家及地區業務佔約15%至20%。「正是因內地業務佔比不斷上升，降低了公司對美國市場的依賴。美國業務佔比從以前的40%，到現在下降了近一倍。我們的內銷不是低價搶生意，而是靠研發創新技術服務客戶，以此來留住客戶和業務。」鄭宇軒說。

通過收購工廠加快業務擴充

另一方面，為利用墨西哥出口美國免關稅的優勢，嘉瑞前年在墨西哥租用廠房作生產，到去年進一步調整策略，在當地收購一家工廠來擴充業務，以供應北美市場汽車和電子產品的部件，助力當地新能源汽车和消費電子產業發展。目前，公司在墨西哥工廠面積約9,200平方米，員工約500人到600人，擁有穩定的北美業務訂單，並且出口美國無需關稅。

鄭宇軒表示：「因為零關稅原因，許多美國客戶加大了下單的力度。為了滿足需求，我們考慮在目前的基礎上增加兩三成產能。而現有的廠房產能已經飽和，需要尋找新的廠房。目前墨西哥工廠營業收入約佔集團的一成，在不到兩年的時間能夠達到這一水平已經很不錯了。」

當記者提到墨西哥工廠面臨哪些挑戰時，鄭宇軒稱，因為是去新的國家和環境開廠，需要不斷地適應。例如當地生產效率較低，較惠州工廠低十幾個百分點，但工資卻較惠州工廠高了十幾個百分點。不過，他相信穩定經營數年後，投資成本將有望收回來。

下一站或在泰國建立基地

除在墨西哥設立工廠外，嘉瑞集團也一直在東南亞開拓業務，鄭宇軒透露，集團考慮在東南亞的國家設立生產基地，擬在泰國、越南或者馬來西亞其中的一個。「可能會選擇泰國，因為已經有好幾個重要客戶在那裏布局，無疑將是集團全球化布局重要一步。我們現在在做相關調研，如果確定投資的話，當地工廠也將會有一定的規模。」此外，嘉瑞正與中東合作夥伴研究業務合作，主要是鎂合金領域，商討是否在中東設廠，以供中東和歐洲市場。