

一帶一路
機遇與成果

關稅亂局締造外闖機遇

港商印尼再造玩具王國

千人工廠迎戰全球供應鏈變局 投資逾億建生產基地

在全球貿易格局重構與區域經濟合作深化的背景下，香港企業積極把握「一帶一路」倡議所帶來的新興市場機遇，加速在東南亞、中東等地布局生產與業務網絡，以應對國際關稅壁壘與成本上漲的雙重挑戰。其中，運豪集團於印尼中爪哇投資逾億港元建設高端玩具生產基地，成為港商借助「一帶一路」東風實現戰略轉型的標誌性案例。

●香港文匯報記者 李昌鴻



●譚哲豪料明年其印尼工廠員工將增兩倍至3,000人。 香港文匯報深圳傳真



●運豪集團印尼玩具廠員工在工作。 香港文匯報深圳傳真

自2018年美國對中國商品加徵關稅以來，不少高度依賴出口的港資企業面臨競爭力下滑的壓力。運豪集團董事總經理譚哲豪接受香港文匯報訪問時表示，為緩解關稅成本、維持產品在國際市場上的價格優勢，集團於2019年決定進入印尼，並在中爪哇地區購地設廠，2020年正式投產。短短五年間，該工廠已發展成為擁有千名員工、年產值約1億港元的重要生產基地。

勞動力足 生產成本較內地低兩成

印尼作為東盟最大經濟體，人口超過2.7億，勞動力資源豐富，成本優勢明顯。譚哲豪指出，當地工人平均月薪約150美元，僅相當於中國內地的三分之一，管理層薪資也大幅低於內地水平。此外，印尼政府積極推動工業化與外資引入，與中國的「一帶一路」合作項目持續深化，包括港口、鐵路和工業園區等基礎設施建設逐步完善，為製造業企業創造了有利的投資環境。

目前，運豪集團印尼工廠主要生產高端汽車模型，產品單價從人民幣一千元至數萬元不等，主要出口歐美市場，其中美國佔五成份額。相比在中國內地生產，印尼生產的綜合成本僅約20%-25%，若未來本地產業配套進一步完善（如印刷、五金等），成本競爭力還將提升。

加碼千萬投資擴產能 增聘2000人

此外，美國對印尼徵收的關稅稅率較中國低11個百分點，成為集團持續加大印尼產能布局的核心考量。譚哲豪透露，集團計劃再投入

1,000萬至2,000萬港元增購設備，將員工規模從目前的1,000人擴充至3,000人。預計至2025年底，印尼基地的產值將佔集團總收入三分之二，與內地產能比例實現逆轉。

儘管印尼展現出明顯的比較優勢，港商在當地擴張過程中仍面臨一系列運營挑戰。譚哲豪坦言，其工廠所在的中爪哇地區產業集群尚未成熟，原材料目前仍需從中國進口，本地產業鏈配套有待加強。此外，區內交通物流條件亦亟需提升——從香港或廣州前往廠區需多次轉機，耗時超過一天，無形中增加了管理與溝通成本。

文化融合則是另一項關鍵課題。印尼員工多信仰伊斯蘭教，企業需尊重當地宗教習慣與節慶安排。語言障礙也使得管理層需倚賴翻譯協助日常溝通。不過，譚哲豪表示，隨著時間推移與經驗積累，企業已逐步適應當地社會文化環境，並建立起穩定的勞務關係。

實現供應鏈多元化市場分散化

這些案例共同顯示，香港企業正憑藉其國際視野、靈活性和對全球市場的敏感度，在「一帶一路」倡議框架下重新定位自身角色。他們不僅將生產環節遷移至成本更低的區域，更通過深入東南亞、中東等新興市場，實現供應鏈多元化與市場分散化，增強企業抵抗風險能力與長期競爭力。

譚哲豪樂觀預期，集團在印尼的投資將在未來三至五年邁入收成期。他提到，另一家港資玩具企業已在印尼實現從一千人到一萬人的規模躍升，為國際連鎖品牌提供代工服務，「相信我們也能在這裏挖到屬於自己的金礦」。

布局中東

嘉瑞國際（0822）正積極布局中東市場，計劃未來在阿聯酋設立生產基地，以把握當地對鎂合金及3D打印技術的龐大需求。公司拓展中心總監陳善榮表示，中東多國積極推動高新技術及製造業發展，為港企帶來重大機遇，公司已於迪拜啟動註冊程序，將逐步推進本地化合作。

鏈接內地產能與中東客戶

陳善榮指出，中東地區對鎂合金材料及產品需求殷切，與公司核心優勢高度契合。此外，當地廣泛的沙漠環境也為嘉瑞國際獨有的沙形3D打印技術帶來應用空間。他表示：「我們將先以貿易形式試水溫，輕資產運作，鏈接內地產能與中東客戶。若訂單持

嘉瑞國際未來擬設工廠

續增長，將考慮在當地設廠，減少物流與時間成本。」

目前嘉瑞國際的中東業務仍處起步階段，主要收入來源仍為歐美及日本市場。但陳善榮透露，已有部分重要客戶，如中國某IT巨頭，與沙特達成合作協議並計劃設廠。為緊貼客戶需求，嘉瑞國際亦計劃跟隨產業鏈走向中東。

緊貼客戶需求 已落戶泰國

陳善榮坦言，拓展中東市場需面對文化適應等挑戰，包括飲食習慣和文化差異。但他強調，只要充分尊重並理解當地文化，這些障礙均可克服。除中東外，嘉瑞國際於東南亞市場亦持續擴張，於泰國和印尼均已布



●陳善榮表示，考慮在中東設廠。 香港文匯報深圳傳真

務布局，主要服務從中國遷移至當地的製造企業，實現區域化供應。

吳傑莊抓緊東南亞金融科技機遇

近幾年來，香港立法會議員、高鋒集團董事局主席吳傑莊正在利用香港金融科技優勢大力開拓「一帶一路」沿線國家的機遇，先後赴老撾和卡塔爾等地考察並簽約，挖掘這些國家及周邊區域的市場機遇。因為數年前中國和老撾開通了高鐵，許多中國商品通過老撾轉口到泰國和柬埔寨等地，吳傑莊感嘆，「老撾已由之前的封閉之地變成了中國出口商品中轉站和眾多中資、港資投資的熱土。」

取得老撾穩定幣項目

去年7月下旬吳傑莊陪同特首李家超訪問老撾，因看好當地發展機遇，便與當地簽約，投資約500萬美元，成立公司，從事跨境物流的現金支付。今年8月拿到了當地發行穩定幣的項目，該穩定幣可以用於柬埔寨和汶萊等東盟國家的跨境貿易的電子支付。「我們與當地政府一起推進該項目，



●吳傑莊

目前正在申請當中，今年底或者明年初將投入營運。」

向中東推廣金融科技

中老兩國鐵路連接，老撾成為了東南亞的物流中心。當地人力成本比較低，前往東盟國家又很方便，給中轉貿易和物流帶來了機遇。除了東南亞外，吳傑莊也看好許多中東國家不斷推動高新技術發展和應用帶來的機遇。

今年5月陪同特首李家超赴卡塔爾訪問，他旗下高鋒集團與深圳微眾銀行攜手合作，利用香港金融科技優勢，以及內地技術，共同向中東國家推廣金融科技方案，包括將區塊鏈的技術架構提供給當地銀行和金融機構使用，目前只是剛開始，處於推廣階段。

此外，吳傑莊還在韓國繼續運營之前創辦的孵化器，其參與投資的韓國半導體工廠已經在江蘇無錫投產，產品應用於醫療檢測設備。

看準影視業缺口 港商進軍柬埔寨院線

柬埔寨憑借獨特的景觀與豐富的歷史吸引不少港企入駐，港商張谷森借助香港的影視優勢，在柬埔寨積極開拓院線連鎖，引入中國影片，不斷地推動中東兩國文化交流。他拍攝電影時還引入香港影視精算系統，以控制拍攝風險。

張谷森早在2004年便涉足柬埔寨。身為柬埔寨森志勤國際傳媒集團董事長、柬埔寨影視人協會執行會長的他，鑑於香港電影業發達，而金邊僅有一兩家老式電影院，敏銳察覺到當地文化市場的潛力。2008年，張谷森聯合多家公司共同投資建設連鎖院線，個人投資逾千萬元人民幣。截至去年底，該院線在柬埔寨已擁有12家影院、30多個播放廳。

文化背景相似 中國影視受歡迎

為促進中東文化交流，柬埔寨森志勤國際傳媒持續引進許多香港及中國內地影片在柬埔寨播

放。近幾年來，香港大力提倡開拓中東市場，許多港商紛紛赴中東考察商機。從事高端服裝業務的港資豪豐服裝CEO呂好，三年前在考察中東市場後發現，阿聯酋迪拜作為國際轉口中心，可覆蓋中東、北非和中亞等地約5億人口，蘊藏著巨大機遇，公司生產的中高端服裝恰好能填補當地市場空白。公司通過參加國際時裝展覽會逐漸打開市場大門，去年銷售額達兩三百萬元人民幣，佔公司總銷售額的15%。呂好還計劃在中東創立自主品牌，以提高服裝附加值，並通過線上線下同步銷售的方式，加速搶佔中東市場份額。



●呂好

呂好於1986年在香港創立豪豐服裝有限公司，此後北上在深圳南山、中山、四川等地布局。公司專注於高端服裝領域，長期主要面向歐美市場，採用OEM生產模式，為知名品牌代工。三年前，呂好察覺到美國市場趨於飽和，於是開始尋找新市場。

瞄準中東高端服裝需求缺口

呂好起初對中東市場並未抱過高期望，參加考察團後，發現中東低端市場競爭激烈，中高端服裝需求存在缺口，這無疑為公司帶來了機遇。去年，豪豐服裝在中東迪拜開展銷售業務，「通過迪拜可以輻射中東、北非、西亞和中亞等地，市場規模超過美國，十分值得挖掘。」

對於中東市場，呂好堅持發展自有品牌，而非貼牌代工。「公司憑借數十年的經驗、優質的產品和獨特的設計，具備打造自有品牌的實力。在銷售渠道上，公司將線上線下同步推進，同時在中東商貿促進協會辦事處設立展廳和辦公室，長期展示商品。」目前，豪豐服裝在中東市場以線下銷售為主，利潤較高，線上銷售雖起步較晚但呈雙位數增長。通過參加展覽接觸買家，中東商貿促進協會提供客戶資料，助力線下業務拓展。他預計中東市場業務有望實現每年30%左右的增長。

為了更好地開拓中東市場，呂好每年都會積極參加在迪拜舉行的國際時裝展覽會。當地的展位費每平米500美元，明顯高於香港和內地，一次展覽至少需要支出2萬美元。參展是開拓中東市場的必要舉措，但需做好長期準備，前幾次參展可能難以獲得訂單，需通過多次參展與客戶建立熟悉度和信任度，之後才能獲得市場機會。

仇偉崑創中東商貿促進會助港企

近年特區政府鼓勵港企積極開拓中東市場，仇偉崑嗅到服務港企的新商機。與朋友合作成立中東商貿促進會，在迪拜設有辦公室並聘請員工，在當地為會員企業提供公共辦公空間、協助港企參展、開展電商平台運營等服務。目前有會員企業100多家，大多數為港企及在中東的中資企業。

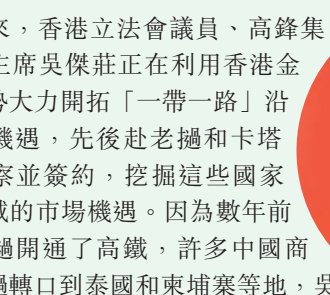


●仇偉崑

「阿聯酋迪拜主要做轉口貿易，輻射沙特、東歐、土耳其、埃及、伊朗等23個國家，人口總量近5億，消費潛力巨大，無疑是港企有待深入挖掘的富礦。」仇偉崑接受香港文匯報訪問時提到，其迪拜團隊為會員企業提供免費與有償相結合的多元化服務，降低開拓市場的成本和風險。協會設有產品展示廳，會員企業可以進行產品展示，協會也會積極組織會員參加各類展會。協會通過統一拿展位的方式，降低了企業參展成本，幫助企業產品曝光，有利於開拓中東市場。



●豪豐服裝在中東的展廳。 香港文匯報深圳傳真



●吳傑莊



●張谷森