

全球產業鏈重構 港企掀赴泰設廠熱

看好輻射東南亞跳板角色 低成本與稅務優勢突出

全球產業鏈重

構之下，不少面向歐美出口的

大灣區港企選擇將產能外遷，泰國憑藉成本與產業配套優勢脫穎而出。當地企業所得稅、勞動力成本顯著低於內地，且能夠滿足海外客戶「非中國區域生產」的硬性要求，吸引眾多服裝、精密製造、光通訊領域港企進場布局。

●文/圖：香港文匯報記者

李昌鴻 深圳報道

近日在深圳舉辦的「會聚泰國2026·深圳」活動，有泰國官員到場推介，吸引大灣區企業赴泰投資合作。多家港企及深圳企業在接受香港文匯報記者訪問時表達了赴泰投資的強烈意願。

「歐美市場對中國製造加徵關稅以及去風險化策略，推動越來越多大灣區企業將泰國視為出海首站。」香港安尼歐服飾創始人歐陽松華接受記者採訪時表示，今年初開始拓展泰國市場，目前已加入泰國深圳總商會並擔任副會長。公司主營高端防曬服，在英國每件售價70英鎊（約合625元人民幣）。東南亞天氣熱、紫外線強，需求天然存在。

泰國工人月薪僅內地一半

歐陽松華強調，除市場匹配度高外，還看重泰國相對低廉的勞動力和友好的稅收政策。公司目前在廣東清遠和東莞共有近200名員工，熟練工人月薪普遍在七八千元至1萬元（人民幣，下同），泰國工廠工人月薪僅3,000至4,000元，為大灣區人工成本的一半。稅收方面，泰國企業所得稅約7%，中國為25%，泰國綜合稅負低於中國內地。

歐陽松華認為，泰國是其開拓全球市場、輻射整個東南亞的跳板。目前公司已通過商會資源對接當地渠道，完成合規認證和團隊搭建，未來若銷售放量，將在泰國設廠，預計投資規模在500萬至1,000萬元。「泰國深圳總商會在當地有30多年資源積累，幫我們省去了註冊、法律、渠道對接的大量成本。」

在大灣區從事精密製造的港企國泰達鳴精密旗下子公司國泰光谷董事總經理吳國恒告訴記者，國泰精密泰國工廠已於去年投產，目前生產比較穩定，以電子消費品為主，主要考量當地供應鏈配套能力，泰國工業基礎好，適應行業需求。

東南亞設廠 保住歐美訂單

「現在企業去泰國投資，最大的驅動力不是關稅，是歐美關係。」一家總部位於東莞、在深圳和香港均設有分支機構的財稅服務企業廣東安達企業服務總經理陳漫楷分析指，許多歐美客戶明確要求供應鏈「非中國區域」生產，否則面臨高關稅甚至訂單流失風險。「企業要保住歐美訂單，就必須去泰國、越南等東南亞國家布局。」

陳漫楷舉例，近期有一家與英偉達合作的東莞光通訊港資企業，在泰國投資約2億元建廠，投產後預計僱用400至500名員工。該企業主營人工智能（AI）通信鏈路產品，客戶要求必須在中國以外生產，所以不得不出海。目前工廠處於設備調試階段。

另一家港企是硬盤行業巨頭希捷的配套廠商——新科電子，也應客戶要求從東莞遷往泰國，計劃首期僱用100多名員工。該企業主要生產硬盤馬達繞線部件，高峰期在內地曾擁有上萬員工，如今為應對客戶「非中國製造」的要求轉移至泰國。

記者採訪大灣區眾多企業發現，大灣區港資企業正掀起一輪赴泰投資熱，赴泰投資企業正從傳統製造向高附加值製造延伸，涉及服裝製造、智能飲水機、光通訊、硬盤配套、精密製造、新能源汽車等多領域。在歐美市場「去中國化」壓力與東南亞成本優勢的雙重驅動下，泰國正成為大灣區製造企業「第二增長曲線」的關鍵落子。

●「會聚泰國2026·深圳」活動近日在深圳會展中心舉行。



中國和泰國稅收及工人工資比較



整理：香港文匯報記者 李昌鴻



▲泰國勞動力成本低，稅收優勢吸引企業設廠。

歐陽松華表示，公司正拓展泰國高端防曬服市場。

深企創維光伏泰國公司的團隊



科技出海力拓東南亞機遇

這一輪大灣區企業進軍泰國，與早年單純的貿易出口有着本質不同。「科技出海」正在成為關鍵詞，將中國新能源與高端製造產業鏈能力系統性移植海外，力拓東南亞機遇。

輸出光伏產業鏈 落地泰國

記者從創維集團獲悉，其子公司創維光伏位於泰國北柳府的Xtreme 47.12kWp工商業屋頂光伏項目今年5月中旬正式投運。



多位接受記者採訪的企業家提到，擁有香港身份或香港公司架構，在海外過程中具有明顯優勢。「內地資金出去後想再投第三國很難，但香港資金自由進出，境外利潤可以靈活調配用於再投資。」廣東安達企業服務總經理陳漫楷表示，目前他們服務的出海企業，基本都採用「香港公司—泰國子公司」的架構。「先設香港公司，再投資泰國。這樣做既合規，又方便未來向印尼、越南等第三國拓展。」

保持資金調動高度靈活

香港安尼歐服飾創始人歐陽松華表示，他通

創維光伏表示，將繼續完善「光伏+儲能+智慧能源管理」綜合方案，推動海外項目穩步落地，讓每一束陽光轉化為長期價值。

深圳企業比亞迪汽車今年上半年在泰國品牌銷量榜位列第三，居於豐田汽車及本田汽車之後，銷量25,890輛。截至7月，比亞迪在泰累計交付量突破13萬輛。

比亞迪泰國設廠 投產已兩年

本地化製造方面，羅勇府WHA工業園的泰國工廠是比亞迪首個海外乘用車生產基地，設計年產能15萬輛，投產已滿兩周年。

工廠實現五款車型本地化生產，並全部獲得泰國工業聯合會頒發的「泰國製造」(MIT)認證。工廠的泰籍員工佔比約93%，本地零部件採購比例達到50%，累計創造超5,000個就業崗位。比亞迪在泰國提出，將中國新能源產業鏈能力系統性移植海外，而非簡單的整車出口。

企業家：經港赴泰「天生便利」

過香港公司控股泰國子公司，既可以享受泰國稅收優惠，又能保持資金調度的高度靈活。此前，他是通過「高端人才通行證計劃」(高才通)獲得香港身份的企業主。「我在內地納稅達到一定額度，符合香港政府的企業主納稅通道要求，拿到香港身份後，我在香港設立公司，再通過香港公司投資泰國。」他介紹，香港政府對海外市場拓展還有相應補貼政策，進一步降低了企業出海成本。

龍頭赴泰 上下游跟着去

多位受訪企業家認為，未來三至五年，將有更多大灣區企業選擇泰國作為海外第一站。

物流企：從「通道服務」到「數字供應鏈輸出」

近年來，香港物流企業將泰國視為東南亞布局的關鍵支點，從傳統貨代向數字化、高附加值供應鏈服務加速轉型。

東捷運通國際物流控股(香港)有限公司是代表性港企之一，公司在中國區的運營主體為深圳市東捷運通國際貨運代理有限公司。董事長黃鵬介紹，公司多年前便開拓泰國業務，以「卡航+空運」為核心模式，其中卡航佔八成、空運佔兩成，每年出口泰國貨量超過3,000噸，貨值逾十億元，貨物以電子消費品和工業配件為主。目前泰國市場佔企業業務總量不足3%，相較新加坡、印尼仍屬「小眾市場」，但泰國首都曼谷作為東南亞、南亞與歐洲航班的主要中轉點，戰略價值不可替代。

AI智能數字報關系統成功出海

在深圳和香港均設有公司的深圳上市公司東方嘉盛，則走出一條「數字供應鏈輸出」路徑。其泰國公司EASTTOP (THAILAND) CO., LTD.已於2025年設立，定位供應鏈管理服務。今年6月，東方嘉盛參展曼谷ADSX 2026數字商業服務展，重點展示AI智能數字報關系統，其AI機器人可智能識別報關單證，物流可視化系統覆蓋全球主要港口，實現門到門全程追蹤，展會期間成功對接泰國、馬來西亞、越南等國品牌客戶，達成多項初步合作意向。

與此同時，國泰貨運於2026年5月正式恢復停運十年的香港—曼谷定期貨運航班，每周三執飛，採用波音747-400F貨機；招商局集團也明確將泰國列為「深耕東南亞」的關鍵支點市場，「十五五」期間穩步推動港航物流資源投放。

從東捷運通的「卡航+空運」通道服務，到東方嘉盛的AI數字供應鏈整合，深港物流企業正以「香港平台+內地運營+數字能力」的複合模式，深度嵌入泰國及東南亞供應鏈重構進程。

「這是一個連鎖反應——一家龍頭去了，上下游配套就得跟着去。」陳漫楷分析稱，隨着希捷等國際巨頭要求供應鏈轉移，越來越多的內地配套廠商被迫跟進，形成了「滾雪球」效應。

而對於擁有香港身份、香港公司架構的港企而言，資金自由港和國際市場經驗賦予其更大的出海便利。「十五五」期間，隨着《區域全面經濟夥伴關係協定》(RCEP)持續深化，中泰經貿合作有望再上新台階。泰國深圳總商會方面表示，將繼續發揮平台作用，幫助更多大灣區企業讀懂泰國政策、對接當地資源、實現平穩落地。

地緣風險升 企業策略重構看重營運彈性

香港文匯報訊(記者 周紹基)星展與安永昨日聯合發布《應對供應鏈新常態：科技及先進製造企業如何在全球格局日益分化下提升韌性》報告，剖析在地緣局勢、貿易規則分化下，科技與先進製造企業優化海外擴張策略，強調企業要構建供應鏈韌性，除布局產能備用方案外，須同步統籌區域營運與跨境資金安排。

靈活調整生產供應鏈和資金

調查顯示，52%受訪企業將外匯管制及資本限制列為首要財資挑戰，78%企業已經或計劃以香港作營運平台，統籌跨市場投資及資金調配。

星展香港董事總經理兼環球金融交易服務總監王美寶表示，企業如今關注的，不再是有沒有替代方案，而是當環境轉變時，能否迅速付諸實行。企業的競爭優勢，在於能夠靈活調整生產、重新部署供應鏈及調動流動資金，在減少業務受影響的同時，確保貨物、資訊和資金持續順暢流轉。安永香港及澳門區主管合夥人張秉賢表示，全球化的下一階段，比拚的不只是業務布局的廣度，更是營運韌性。

報告提出海外拓展的六大戰略重點，建議企業全球化布局由純粹追求效率，轉向效率兼顧營運彈性；營運模式由單純出口產品，升級搭建跨區

域營運網絡。研究特別提出，僅增加備用生產基地、庫存不足以抵禦風險，企業制訂應急方案時，必須配套資金安排，確保突發狀況下資金可及時調度。

84%受訪企業擬重新布局市場

調查顯示，面對更加複雜和不確定的營運環境，企業正調整全球化戰略。88%的受訪企業認為，地緣政治、產業政策、關稅、出口管制或投資審查，是對海外營運產生最大影響的外部變化。與此同時，84%的受訪企業將多個海外市場視為當前或未來1至3年的重要布局方向，表明

企業正尋求在多個地區布局海外業務，以減少對單一市場的依賴。

另外，受訪企業最關注的財資挑戰是外匯管制及資本限制，52%將其列為首要問題；相比之下，僅10%提及融資需要或成本，反映企業需更重視跨市場資金調配效率。

78%受訪企業擬以港作營運平台

調查還指，78%的受訪企業已經或計劃在經營架構中以香港作為營運平台。報告指出，香港可幫助企業統籌不同市場的投資、融資及資金調配。