

為避開貿易戰的衝擊，物流業界紛紛求變，轉戰東南亞市場。



出口數字下跌 新興市場利潤漸厚

港商轉戰東南亞 承接外國買家生意

新年伊始，港商去年飽受中美貿易戰及內地經濟下行的雙重夾擊，背靠祖國的機遇褪色，本港最新的出口數字更掉頭下跌，出乎市場預期。不少不甘「坐困愁城」的港商於是紛紛變陣殺出重圍，有中小型物流商近年積極於東南亞市場設立分支，為外國買家提供一條龍物流服務，圖避過貿易戰衝擊；更有廠商利用國際市場人脈，兼營具升值潛力的電商業務，為有意進軍內地市場的外企擔任中介平台。業界坦言，港商過去依賴中美兩大市場，貿易戰令他們發現，阿拉伯地區等的新興市場利潤更豐厚，成功轉危為機。

記者 郭增龍 李卓穎

政府統計處上周公布的最新本港出口數字，令市場大跌眼鏡。其中，去年十一月的整體出口貨值按年下跌百分之零點八，與市場預期增長百分之七點七相距甚遠，反映中美貿易戰及內地經濟下行趨勢漸現，對本港的衝擊遠比想像中高。香港工業總會主席郭振華分析，首十一個月出口貨值雖然仍錄得百分之八點六的升幅，惟增幅較前年同期下跌百分之一點二，由此可證本港整體出口明顯出現跌勢，與此同時，入口及轉口貿易於首十一個月均按年減少約百分之一，證實部分商品已不再經香港付運，「轉口下跌受貿易戰影響，『百分之一』是指貨值三萬七千七百六十二億港元當中，流失逾三百億元，銀碼其實不小，外界必須留意。」

上月出口印度接近零增長

根據統計處數字，本港五大整體出口地分別為內地、美國、印度、日本及台灣，而本港去年十一月輸往亞洲的整體出口

除了印度及台灣，越南也是本港出口生意的跌市重災區，去年十一月按年跌百分之八點七。郭振華指出，本港電子出口貨物由一一年至一五年，均有原料從本港出口越南，其後再運返香港轉口，但相關轉口生意近年大減，多數外地廠商均選擇直接於當地付運，「除了高新科技、自動化產業礙於技術問題而留守內地，許多輕工業或紡織廠都離開了，貿易戰也催逼港商離開。」香港出口商會名譽會長林宣武亦指出，目前大部分從外國入口越南的貨物，均會經廣西再以陸路進入越南境內，「這種做法比經香港轉口便宜很多，香港可以做的生意愈來愈少是大勢所趨。」

轉移部分生意「一條龍」服務

縱然出口數據不理想，但不少不甘「坐困愁城」的港商，近年在逆境下成功殺出重圍。林宣武指出，不少本港物流公司有見生意只是由香港轉移至東南亞國家，於是近年陸續在東南亞設立海外分



受中美貿易戰及內地經濟下行夾擊，本港最新出口數字的跌幅遠超市場預期。

原材料入口生意，收入更穩定。」

開拓中東生意 沙特潛力高

過去港商僅靠中美兩大市場，已不愁生意，貿易戰令港商更積極尋求新市場，有商人更成功開拓中東及東歐市場生意。郭振華指出，中東、東歐市場競爭者較少，單價隨時較外銷到美國高近兩成。以出口沙特阿拉伯為例，目前其貨值只得數十億港元，惟發展潛力高，令本港貿易轉移至中東及中東的機會上升，明年該地區

除了開發新市場，更有廠商以轉型尋求新出路。曾於內地設廠的香港中小企協會創會會長余繼泉表示，今年有意加大電子商貿平台的生意，利用過去積累的人脈關係，連接有意打入內地市場的外國商家，並擔任中介平台，「電商在內地增長很快，相信未來仍有發展空間。」

中越邊境開拓陸路連接交通，致使香港到越南的貨運量減少。



香港工業總會主席郭振華指，貿易戰驅使港商開發中東、東盟等新興市場。

政府統計處上周公布的最新本港出口數字，令市場大跌眼鏡。其中，去年十一月的整體出口貨值按年下跌百分之零點八，與市場預期增長百分之七點七相距甚遠，反映中美貿易戰及內地經濟下行趨勢漸現，對本港的衝擊遠比想像中高。香港工業總會主席郭振華分析，首十一個月出口貨值雖然仍錄得百分之八點六的升幅，惟增幅較前年同期下跌百分之一點二，由此可證本港整體出口明顯出現跌勢，與此同時，入口及轉口貿易於首十一個月均按年減少約百分之一，證實部分商品已不再經香港付運，「轉口下跌受貿易戰影響，『百分之一』是指貨值三萬七千七百六十二億港元當中，流失逾三百億元，銀碼其實不小，外界必須留意。」

上月出口印度接近零增長

根據統計處數字，本港五大整體出口地分別為內地、美國、印度、日本及台灣，而本港去年十一月輸往亞洲的整體出口貨值下跌百分之三點六，其中印度錄得近三成跌幅，台灣亦減逾半成。郭振華翻查去年數字後指出，印度出口貨值單月持續錄得跌勢，累跌甚高，跟商家由內地遷移生產線，往印度等東盟國家設廠有密切關係，連帶影響本港物流，「廠商不再從內地及經香港運輸生產原料，而是直接從外地或當地尋求供應鏈。」

香港物流協會會長袁美儀所屬的公司，有從事出口至印度的物流生意，她分析，出口至印度的貨品，主要是由內地轉口的電子零件及造鞋材料，前者正於美國向內地加收關稅的清單內，首當其衝，「上個月的印度生意接近零增長。」



去年本港出口到印度的貨值下跌，業界相信跟港商轉移生產線有關。

除了印度及台灣，越南也是本港出口生意的跌市重災區，去年十一月按年跌百分之八點七。郭振華指出，本港電子出口貨物由一一年至一五年，均有原料從本港出口越南，其後再運返香港轉口，但相關轉口生意近年大減，多數外地廠商均選擇直接於當地付運，「除了高科技、自動化產業礙於技術問題而留守內地，許多輕工業或紡織廠都離開了，貿易戰也催逼港商離開。」香港出口商會名譽會長林宣武亦指出，目前大部分從外國入口越南的貨物，均會經廣西再以陸路進入越南境內，「這種做法比經香港轉口便宜很多，香港可以做的生意愈來愈少是大勢所趨。」

轉移部分生意「一條龍」服務

縱然出口數據不理想，但不少不甘「坐困愁城」的港商，近年在逆境下成功殺出重圍。林宣武指出，不少本港物流公司有見生意只是由香港轉移至東南亞國家，於是近年陸續在東南亞設立海外分支，「以前只有大公司才會這樣做，現在不少中小企在東南亞最少都有兩三個分公司。」

林宣武續說，這批衝出香港的物流公司，會先與當地公司建立夥伴關係，嘗試轉移部分生意，一旦站穩陣腳，就會自行於當地成立公司。因此，若有美國買家有意轉移內地生產線至東南亞國家，港商亦可提供「一條龍」服務，繼續承接香港以外的物流生意。他更形容，貿易戰加快港商衝出香港的步伐，部分已轉型的港商更因此而獲利，「除了做貨物出口，由於東南亞地區的原材料不足，物流商更可以兼營



原材料入口生意，收入更穩定。」

開拓中東生意 沙特潛力高

過去港商僅靠中美兩大市場，已不愁生意，貿易戰令港商更積極尋求新市場，有商人更成功開拓中東及東歐市場生意。郭振華指出，中東、東歐市場競爭者較少，單價隨時較外銷到美國高近兩成。以出口沙特阿拉伯為例，目前其貨值只得數十億港元，惟發展潛力高，令本港貿易轉移到東盟及中東的機會上升，明年該地區的貨值百分比有望持續增長。

事實上，香港整體出口按目的地的百分比，反映了貿易轉移的現象。郭振華解釋，去年首十一個月內地貨值所佔的百分比，按年減少百分之零點二，同時歐盟及東盟分別錄得百分之零點一的升幅。他坦言，貿易戰讓港商明白開發新市場的重要性，「以往廠家覺得美國市場大，採購量高，惟其單價也很低，故此我們一直積極勸喻大家發掘新興市場。」

除了開發新市場，更有廠商以轉型尋求新出路。曾於內地設廠的香港中小企協會創會會長余繼泉表示，今年有意加大電子商貿平台的生意，利用過去積累的人脈關係，連接有意打入內地市場的外國商家，並擔任中介平台，「電商在內地增長很快，相信未來仍有發展空間。」

中越邊境開拓陸路連接交通，致使香港到越南的貨運量減少。



香港工業總會主席郭振華指，貿易戰驅使港商開發中東、東盟等新興市場。

分散風險 生產綫已遷移

中美貿易戰近日雖有緩和迹象，但業界坦言，中美兩國拉鋸近一年，其間不少美國買家已物色東南亞替代廠家，即使貿易戰馬上叫停，也無信心令流失買家「回心轉意」。

香港物流協會會長袁美儀指出，過去不少美國商家以內地為生產基地，於是會將部分製成品經香港轉口至其他地區，其中涉及拆件及暫存的工序，令本港物流業受惠。不過，

中美貿易戰糾纏近一年，不少買家為分散風險，已將生產綫遷移，目前業界的生意，已較往年大減三至五成，她更擔心，即使貿易戰在短期內結束，這批生意也難以回流，「內地勞工成本本身已不便宜，供應商一旦離開了就很難再回來。」

她形容，物流業界非常被動，建議港府調低碼頭及機場的操作費用一至兩成，吸引外地商家回流，挽救本港物流業。

