

巴基斯坦

產業競爭力與市場商機

外貿協會 市場研究處
李長明 研究員

106年4月27日

- I. 國家簡介
- II. 經貿概況
- III. 產業案例
- IV. 通路概況
- V. 拓銷建議

I. 國家簡介

巴基斯坦地理位置與人口



宗教：穆斯林 96.4%

官方語言：Urdu (烏爾都語) 、英語



2億2百萬人
約臺灣的9倍



79萬6千平方公里
約臺灣的22倍

巴基斯坦重要城市

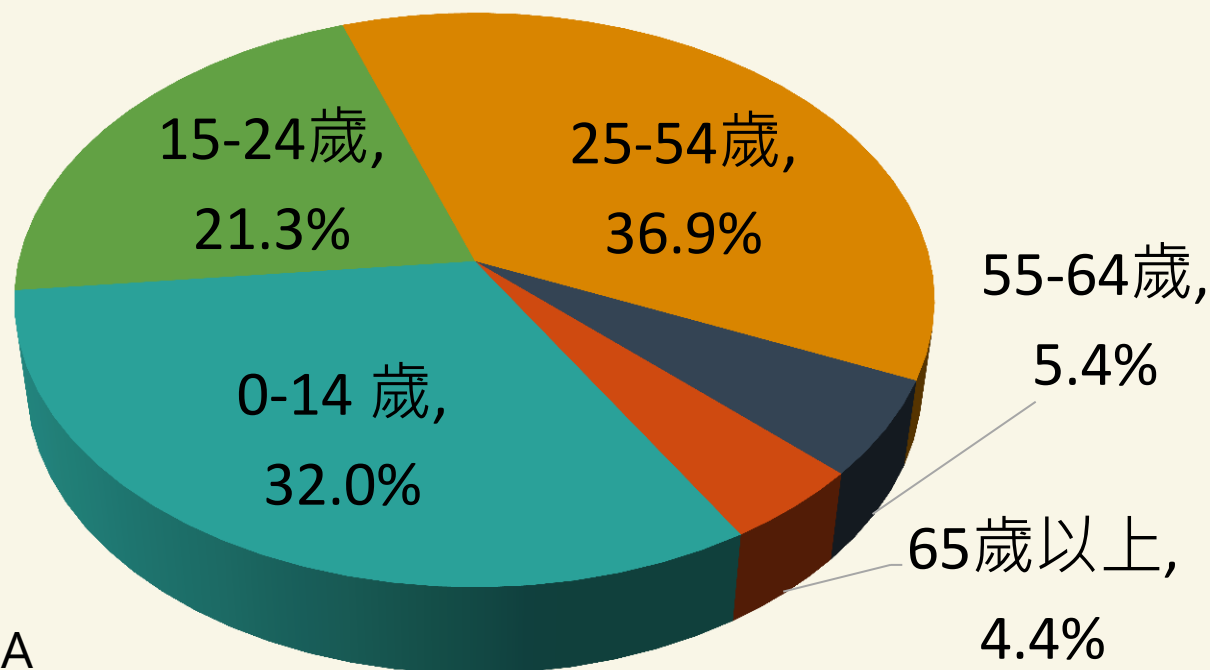


首都：Islamabad
(政治中心)

- 人口/GDP前三大城**：
1. Karachi (商業中心)
 2. Lahore (工業中心)
 3. Faisalabad (紡織業中心)

巴基斯坦人口紅利

- 龐大：逾 2 億 (世界第六大人口國)
- 年輕：年齡中位數23.4歲 (臺灣為 40.2歲)
24歲以下人口佔53.3% (台灣為26.3%)
- 快速成長：人口成長率1.45% (臺灣為 0.2%)



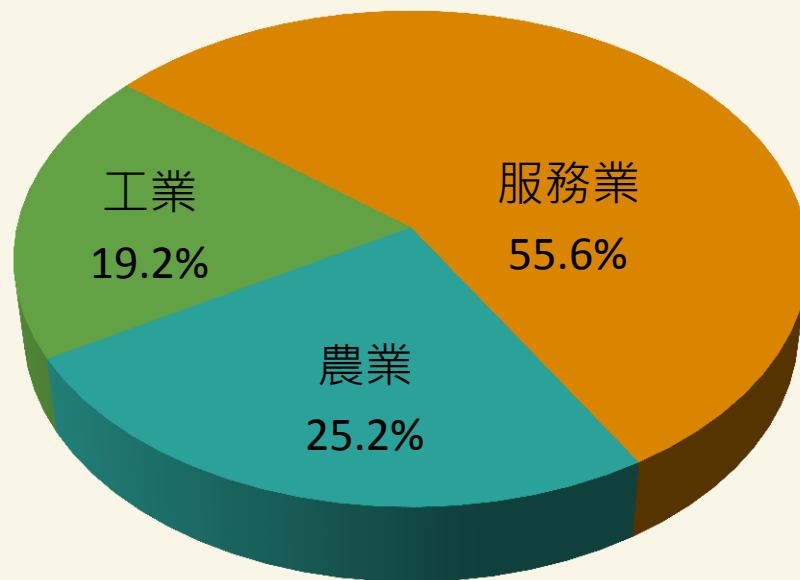
資料來源：CIA

II. 經貿概況

巴基斯坦經貿環境概況

	2016年
國內生產毛額GDP	2,710億美元
經濟成長率	4.7%
人均國民所得	1,428美元
進口值	382.5 億美元
出口值	209.6 億美元
通貨膨脹率	3.7%
失業率	6.7%

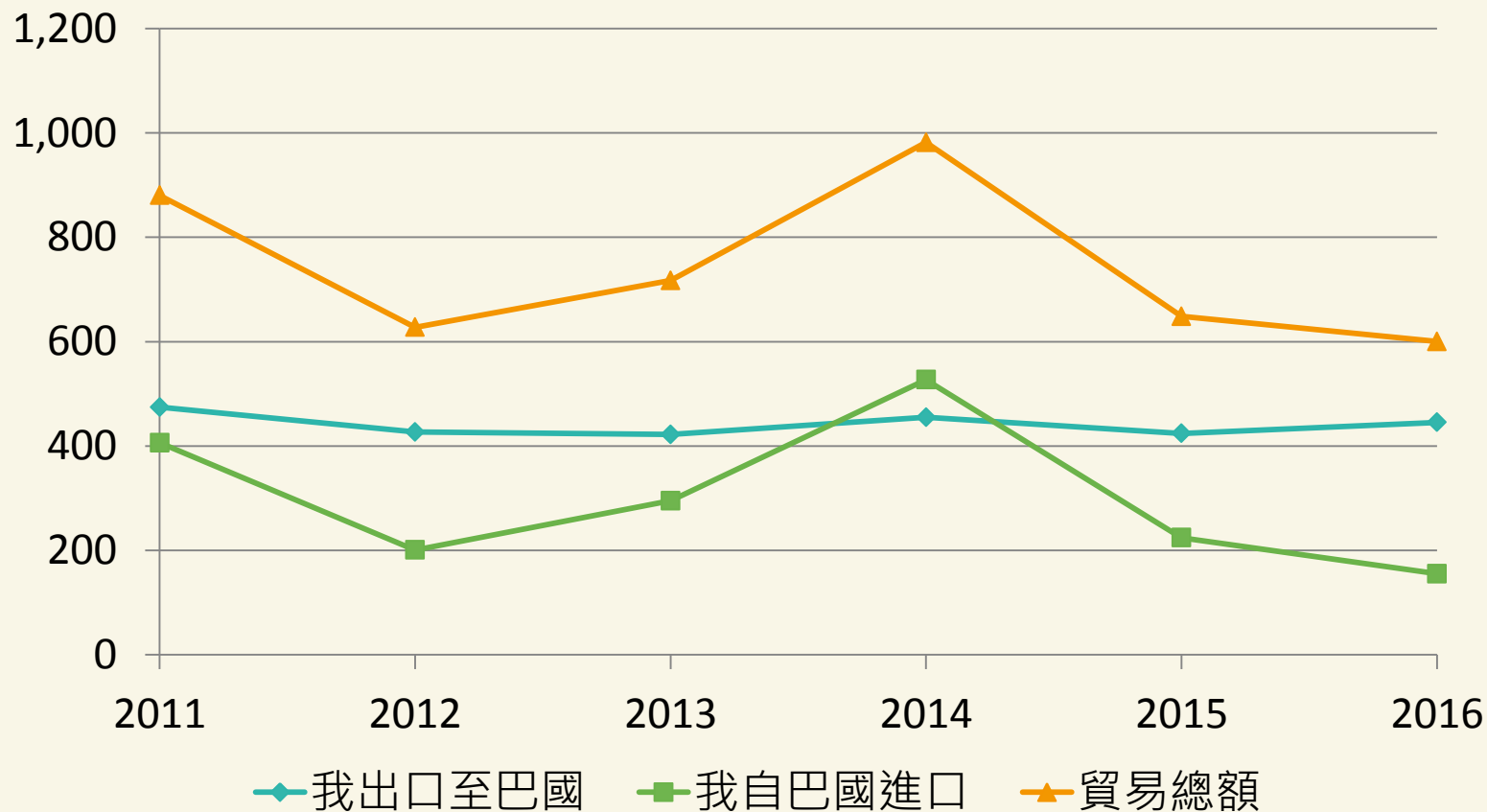
GDP產業結構分析



資料來源：IMF; CIA

臺灣對巴基斯坦歷年進出口

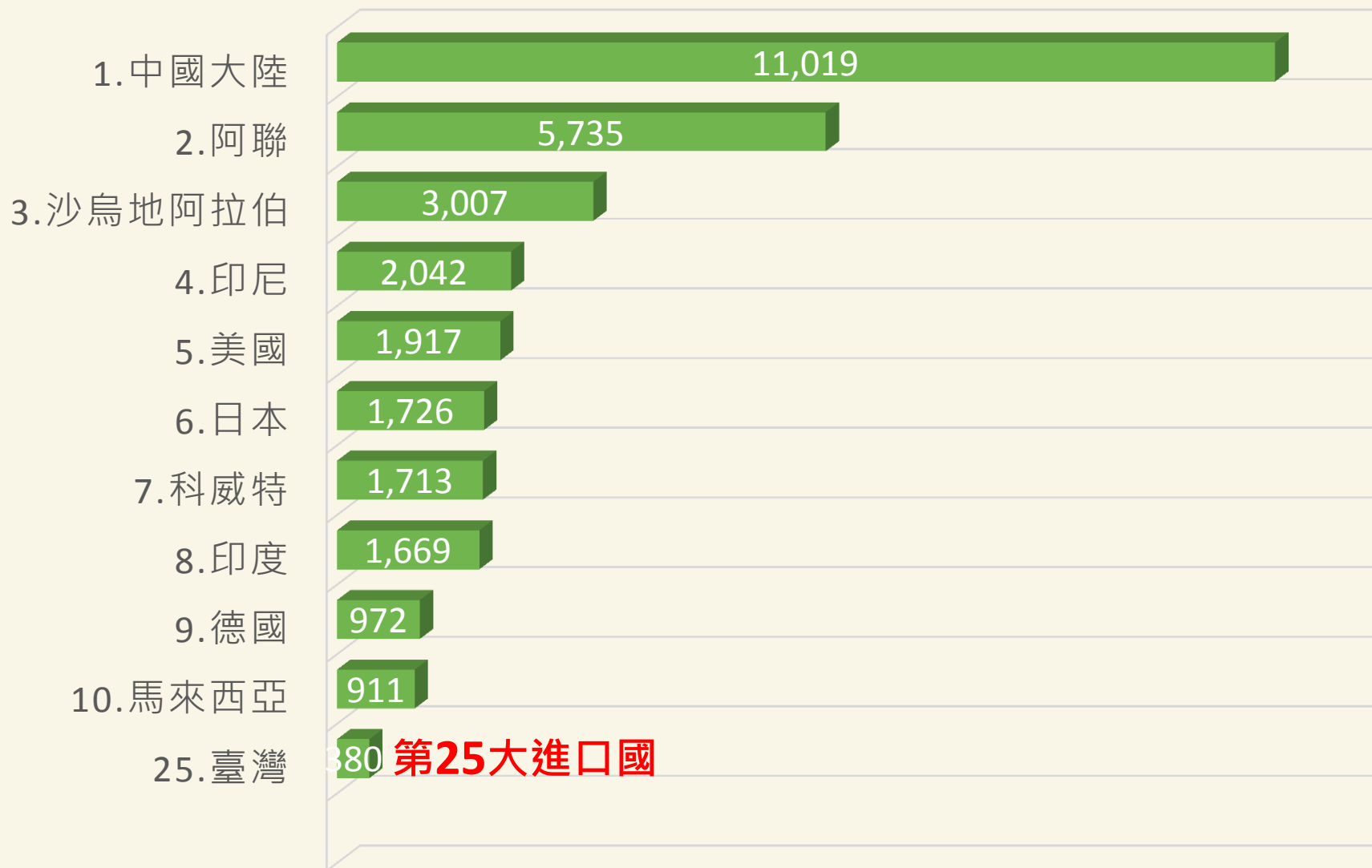
單位：百萬美元



資料來源：GTA

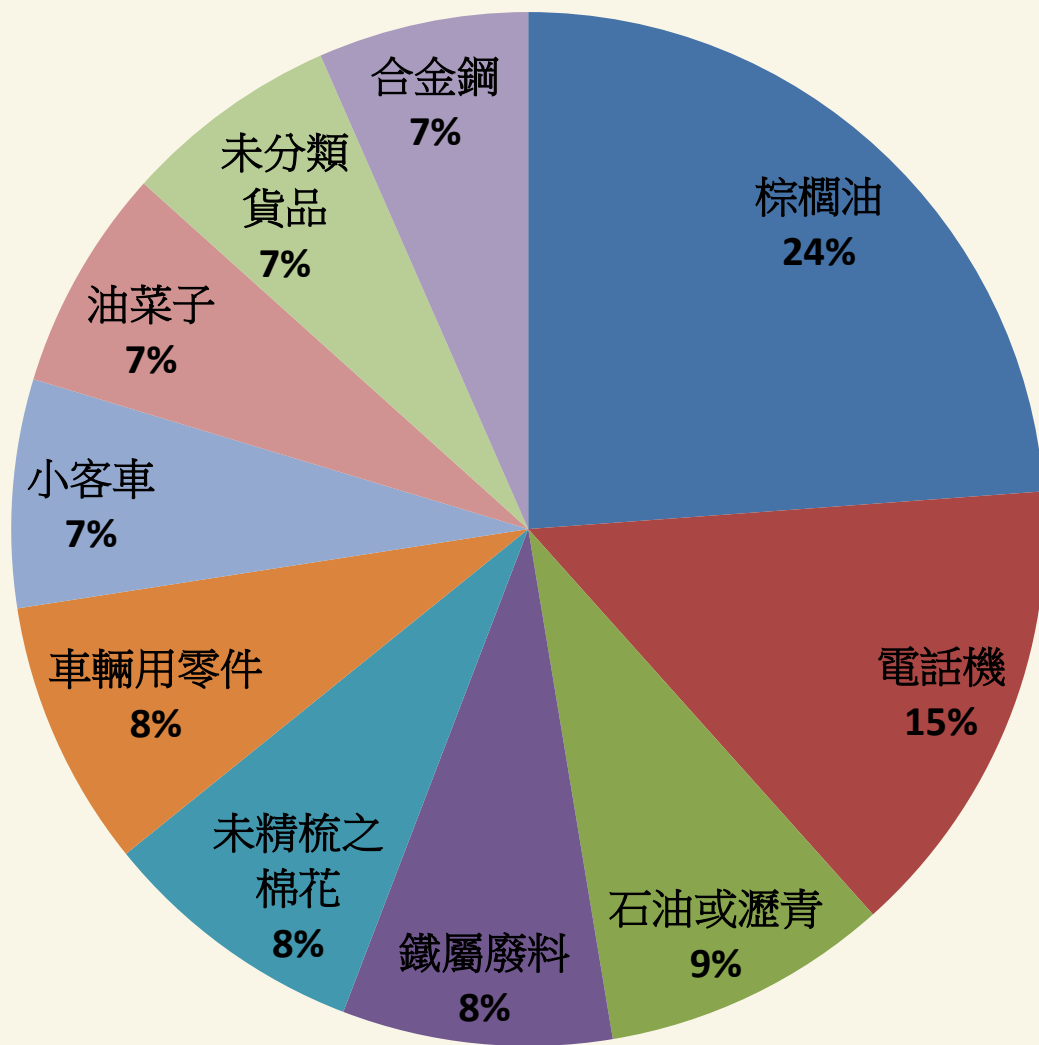
巴基斯坦主要進口來源國

單位：百萬美元

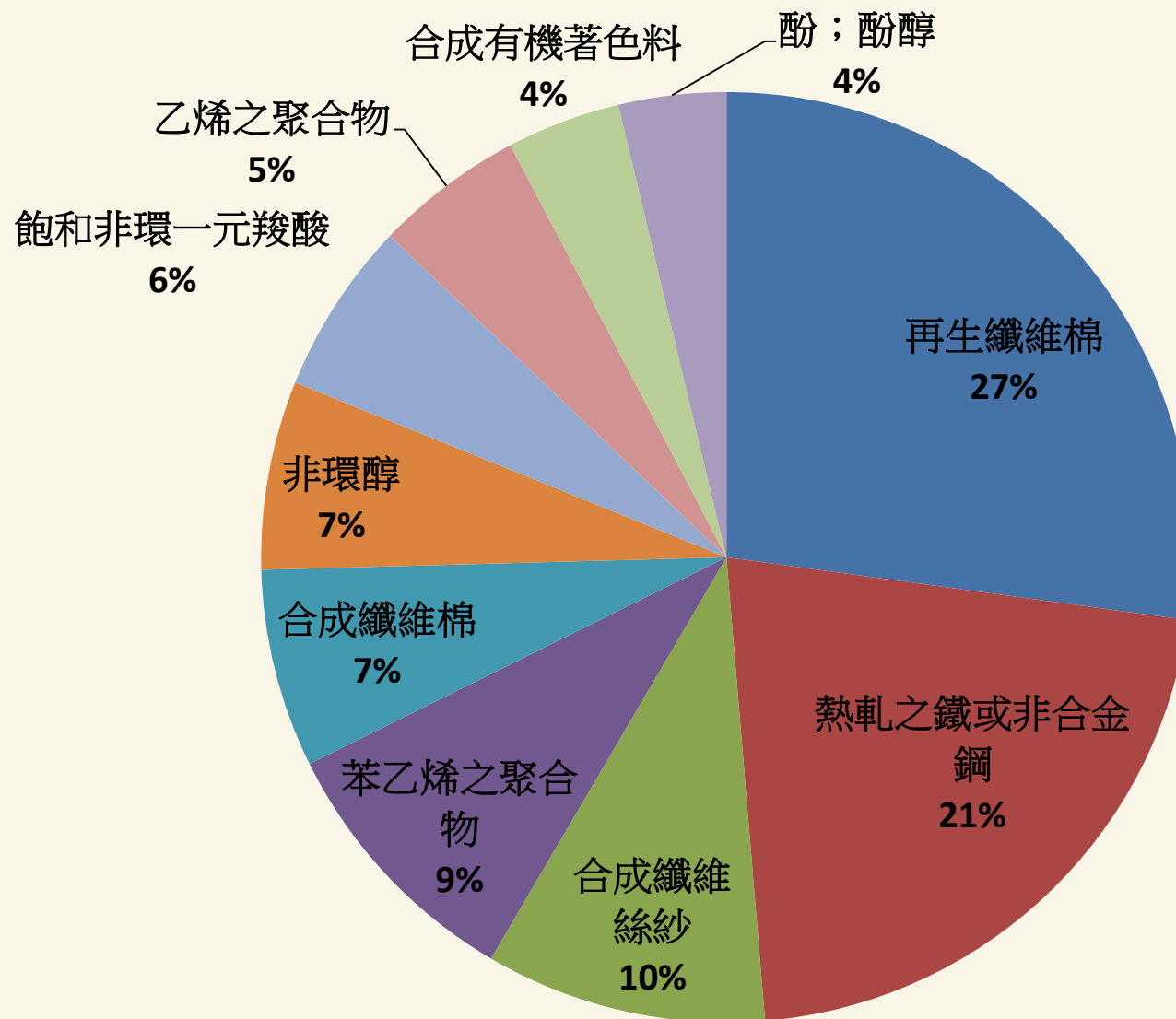


第25大進口國

巴基斯坦自全球進口產品



巴基斯坦自台灣進口產品



III. 產業案例

產業案例

紡織業

1. 巴基斯坦最重要製造業

- 佔工業產值約 1/4
- 佔工業就業人數約40%
- 佔出口值約 60%

2. Karachi、Lahore、Faisalabad 均設有紡織加工區

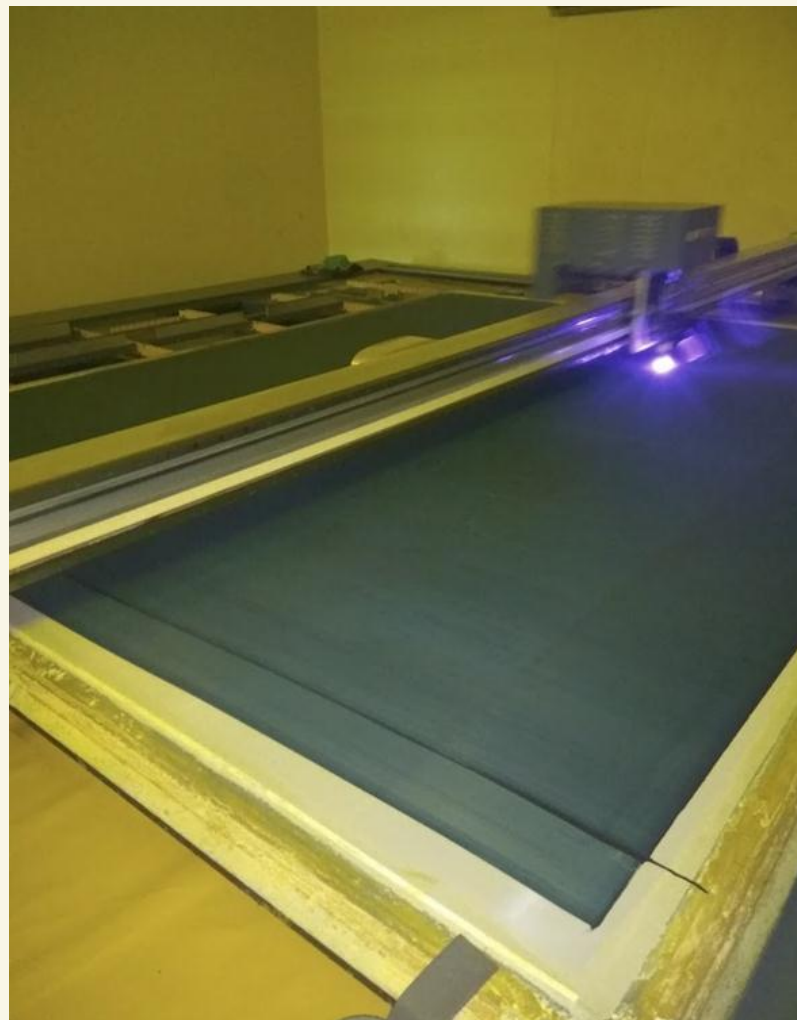
產業案例

紡織業



產業案例

紡織業



產業案例

食品加工業

1. 巴基斯坦第二大製造業
2. 已逐漸引進先進國家食品加工技術
3. 西方速食已開始影響當地飲食文化

產業案例

食品加工業



產業案例

食品加工業



產業案例

汽車零配件產業

1. 巴基斯坦缺乏公共運輸系統，汽機車為必需品
2. 汽機車市場幾乎由當地組裝日本車主宰：
TOYOTA、HONDA、SUZUKI
3. 2016年政府公布新汽車政策。韓國起亞、現代、法國雷諾及德國奧迪刻正籌設工廠。
4. 巴國汽車零配件自製率可達七成；機車和曳引機可達九成；重型商用車達45%。

產業案例

汽車零配件產業



產業案例

汽車零配件產業 - 2017年巴基斯坦汽機車展



產業案例

塑膠加工業

1. 巴基斯坦**60%**塑膠加工業者集中在Lahore或其近郊
2. 多為中小型企業，超過**50**位員工業者僅占**3%**
3. 約八成塑膠原物料仰賴進口

產業案例

塑膠加工業



產業案例

金屬加工業



產業案例

金屬加工業

Moin Steel Market 鋼材市場



產業案例

工業區

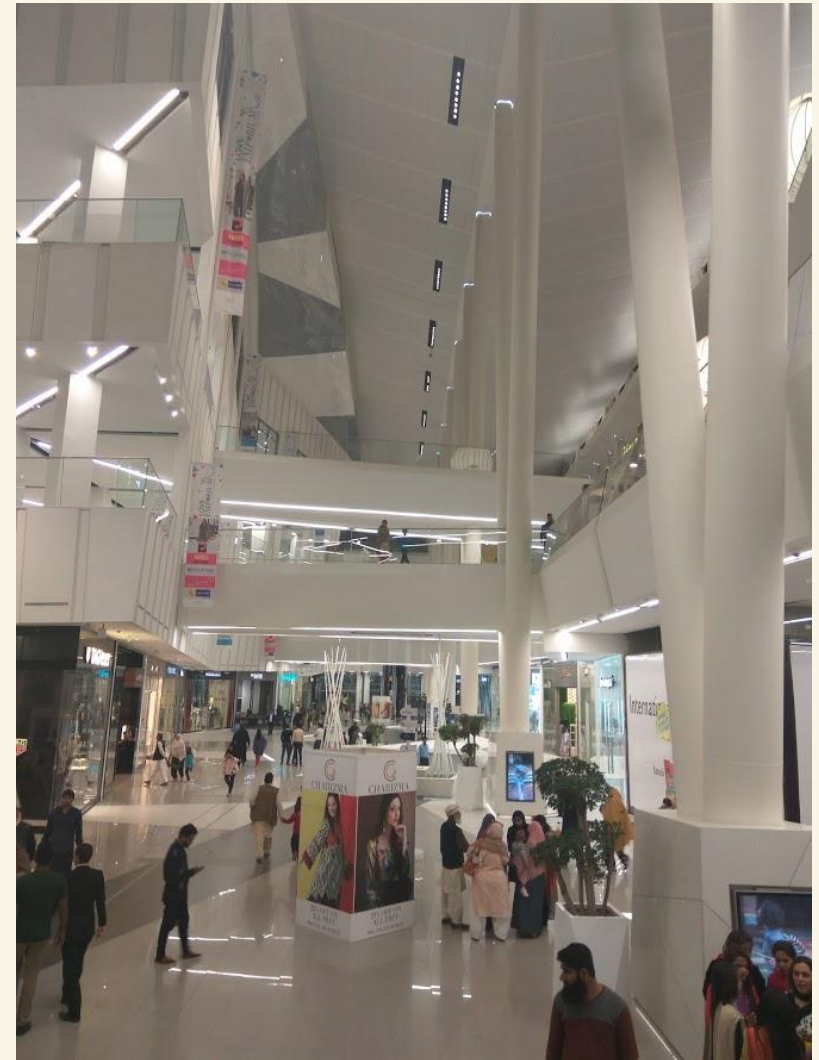
Value Addition City (VAC)



IV. 通路概況

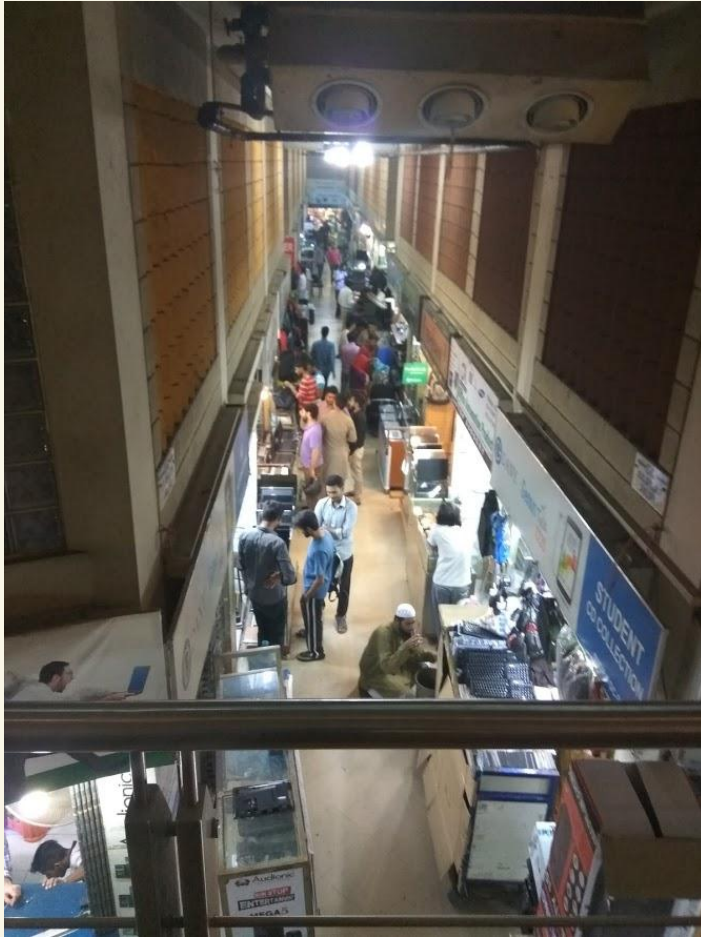
通路概況

零售通路



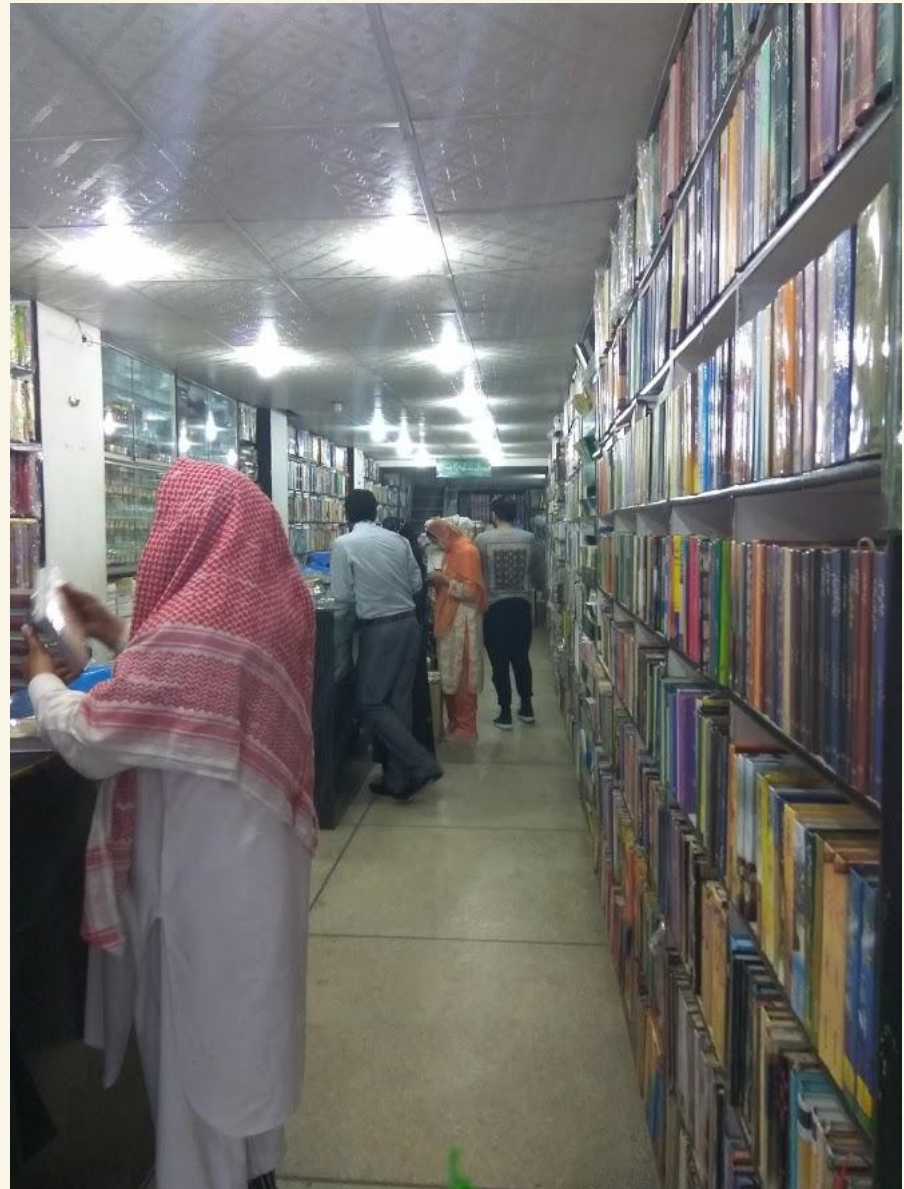
通路概況

3C通路



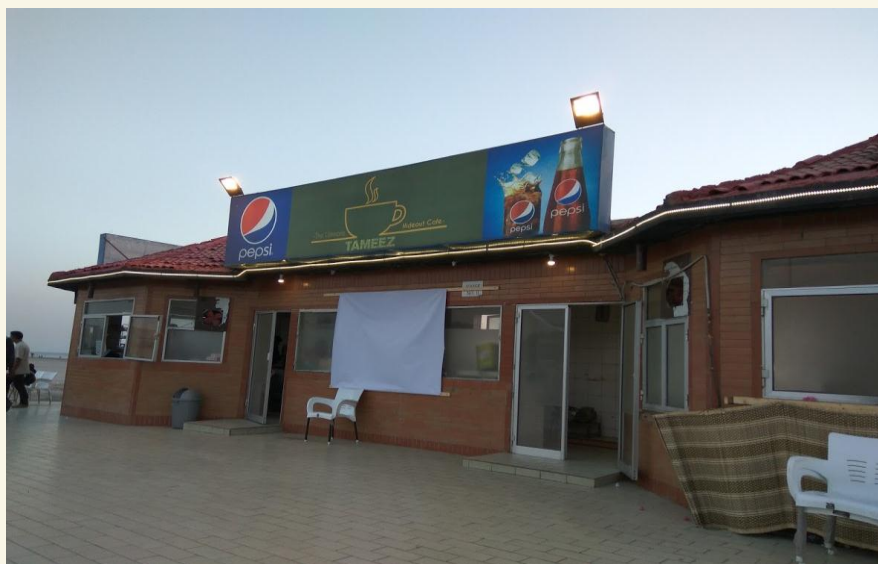
通路概況

書店和印刷業



通路概況

餐飲通路



通路概況

傳統市場



V. 拓銷建議

台灣拓銷巴國-優勢與劣勢

優勢

1. 許多產業已在利基市場具備全球競爭力
2. 中小企業主具有冒險精神和彈性應變能力

劣勢

1. 中小企業資源限制
2. 兩國無外交關係
3. 對巴國政經、社會、文化陌生

台灣拓銷巴國-機會與威脅

機會

1. 人口紅利
2. 長期動盪，經濟優先已成舉國共識
3. 許多產業和區域仍待開發

威脅

1. 恐怖攻擊陰影
2. 基礎建設落後
3. 教育普及率低

適銷產品建議

1. 產業機械

巴基斯坦當前目標是進口替代，自主生產。而工具機，模具及各式產業加工機械為我商強項。

2. 汽機車零配件

巴國汽機車隨著經濟成長快速增加。我國業者可尋求與當地業者合作切入市場。

3. 資通訊產品

亦為我商優勢產業之一，值得嘗試布局相關通路。目前以中國大陸品牌聯想、華為等產品在當地較為盛行。

適銷產品建議

4. 紡織相關產品

紡織是巴基斯坦命脈，出口值佔總出口約六成，需求各種紡織機械、化學品、特殊布料等，我國業者有其優勢所在。

5. 小型發電機

由於巴基斯坦供電不足且不普及。隨著經濟活絡，廠商需自備發電機以維持企業營運，我國業者可藉機積極拓展。

6. 淨濾水設備

巴國自來水普及率低，且水質不佳。許多地區飽受低劣水質引發疾病的痛苦，我國相關業者可提供適合設備。

拓銷建議

1.貿易先於投資

拓展巴基斯坦市場宜貿易先於投資。雖然目前巴基斯坦局勢較先前為穩定，仍建議先透過貿易建立商脈、了解該國社會文化、商業習慣、法規和環境，而後審慎評估，不宜貿然投資。

2.初期以大城市為主

喀拉蚩及拉合爾兩城市分別為巴基斯坦的商業中心及工業中心，基礎建設相對進步。同時，由於該兩大城市分別屬於信地省及旁遮普省，該兩省人口占巴基斯坦總人口的79%，因此，掌握該兩大城市，即可掌握大部分的巴基斯坦市場。

3.長期應掌握時機拓展次級城市

由於一線城市多已由各產業國際領導廠商搶先布局，因此在熟悉巴國經商環境後宜掌握適當時機開發其他次級城市，以取得部分先佔優勢。

4. 運用「南亞自由貿易區」協定之優惠

我國產品品質優良，但因生產成本高，相對於中國大陸、東南亞及印度等國產品比較，較不具價格競爭力。我商可運用「南亞自由貿易區」協定之優惠，在印度或孟加拉設廠，將產品銷往巴基斯坦。

有關巴基斯坦經貿問題，請洽：

德黑蘭台灣貿易中心

Taiwan Trade Center, Tehran

電話：+98-21-88794243

電子信箱：tehran@taitra.org.tw

地址：3F, No. 47, West Farzan St. Africa Ave., Tehran, Iran



簡報完畢，謝謝！