



他早在1992年就開始拓展內銷，經過近20年的辛苦打拚，目前在內地250多個城市建立了近20萬個銷售網點，並摸索出一套行之有效的通路。早前，他應香港工業總會邀請與其他港商分享經驗，「身體力行地調查和了解當地市場，建立多管道內銷服務網絡。」是他的深切體會。他同時倡導，港商聯合起來，共同建立一個綜合內銷網絡平台，提高定價能力和話語權。

■香港文匯報記者 李昌鴻、實習記者 熊麗芳 深圳報道

倡建港商綜銷網 同掌定價話語權

林立方初入內銷市場，主要在內地超市銷售自產的玩具糖果，又能吃又能玩，頗受孩子和家長歡迎。

林立方內地打拚20載 深切體會聯合力量

藉改革開放東風，林立方1979年北上深圳掘金，是第一批赴內地設廠的港商。初來乍到的他從事過多種行業，後來創辦了糖果動力實業(深圳)有限公司，從事糖果生產及主攻出口業務。直到1992年，他看到內銷市場的龐大潛力，開始從出口轉拓內銷，成為港商首批拓展內地市場的先鋒。

內銷市場大 9個月親調查

林立方稱，內地幅員遼闊，剛開始對內地市場一點也不熟悉，對內銷無從下手，更找不到發力點。後來，雖有高人指點，着他斥巨資請國際諮詢公司進行市場調查，結果錢花了卻沒有多大作用。之後，他又諮詢了許多大師、顧問和朋友，但各說各的理。為此，他曾感到內銷市場「兩眼一抹黑」。最後，他經過親自對內地市場進行了9個月的調查後，在北京設立第一家分公司，3個月後在上海、深圳、成都建立銷售公司，這樣便在內地東南西北4個大城市展開了布局。

員工瞎折騰 忠誠最可貴

剛開始，為建立銷售網絡，他通過展會尋找經銷商，以及招聘懂內地市場的銷售人員拓展市場，但是這些都不是最有效的方法。於是，他自組經銷商定貨

會，主要銷售其公司生產的玩具糖果，價格在10元左右，既有糖果吃又有玩具玩，吸引了許多家長。他給經銷商一定幅度的優惠，並通過各種關係吸引經銷商加入，這樣他便慢慢打開了內地市場，各分公司年銷售額開始達百萬元。

業務有了進展，又遇上負責大區業務的員工大跳草裙舞。「這些員工要麼尋找好機會跳槽，要麼要加工資。」他們離職後令整個銷售網絡幾乎陷入停頓，更有甚者，有的員工背着他與經銷商共同騙他的貨物和錢財。這樣折騰了大半年，林立方意識到自己得對內地市場進行考察，招聘忠誠可信的員工。

走遍大小城 行程30萬公里

於是，他便天天出差，了解當地市場。他先是坐飛機考察和熟悉各地省會和大城市市場；後來，當業務發展到地級市場甚至縣城，他就改用坐汽車出差了解當地市場。3年間，他一共跑30萬公里，甚至15天跑了1萬公里。他最遠到過內蒙古海拉爾，並在當地建立了銷售網絡。去年，他便在1周內奔走幾千公里遠赴黑龍江，坐車到了鶴崗、雞西和牡丹江，以了解市場和銷售情況。目前，除西藏外，其公司在全國250多個城市建立了銷售網點，平均一個城市有上千個經銷商，網點甚至覆蓋至一些鄉鎮，共計在全國建立近

20萬個經銷商網點，聘請了500位員工。

代理名牌貨 銷售年增50%

隨着網絡市場的鋪設成功，林立方不再滿足自產自銷，且自己研發的糖果需要一個周期，明顯趕不上市場需求，而自產自銷也難以支撐其在全國建立的龐大網絡，於是他開始代理國內外知名品牌的糖果，公司也從自產自銷轉為銷售為主，實現了業務轉型。2009年其內地銷售額逾億元，現在銷售額每年以高達50%速度增長，去年以來隨着網絡進一步擴大，其銷售額更保持在近60%。

林立方表示，為免價格受到經銷商擺布，他對經銷商進行了約束，甚至市場終端價格亦全由他自己掌握。他說，供貨予經銷商，前提是價格必須由其公司制訂，經銷商向超市供貨，中間涉及的上架費、促銷費等費用部分由其公司支付，由經銷商在貨款上扣減。公司還派出員工幫助經銷商打通和搭建銷售網絡，及派出大量員工赴各地終端網點和超市檢查，如果發現超市售價不是其所定的價格，經銷商的提成會被扣減，嚴重的甚至會取消經銷資格。

超時拖貨款 廠商難周轉

與出口不同的是，內銷常出現超市押廠商的貨款一



林立方擬將其內地龐大的銷售網絡貢獻出來給珠三角港商免費使用，共同拓展內地市場。

個月到幾個月，令廠商資金周轉壓力大。林立方表示，他一開始便要求經銷商提貨前先行付清貨款，雖然初行時有點困難，但還是堅持下來了，這樣便免去了更複雜的追債麻煩。他解釋，主要是給予經銷商銷售很大的支持，經銷商更願意愉快地與他合作，他們都會主動在拉貨前自覺付清全部貨款。

20萬銷售網點 港商免費共用

顧全大局

因擁有豐富的內銷經驗，林立方最近獲香港工業總會邀請，在「共享銷售平台，助港企轉型內銷」研討會上擔任主講，吸引了200多位港企代表出席。他稱，珠三角廣大港商，因對內地市場不熟悉，缺乏銷售網絡，而新建網絡需投入不菲的成本，他願免費將其內地20萬個銷售網點貢獻給廣大港商共同使用。

提高與物流超市議價能力

他稱，只要港商生產的是快速消費品，如食品、服裝、鞋帽等超市銷售的商品，均可共同加入其銷售網絡。他亦歡迎其他成功建立內銷網絡的港企加入合作，進行網絡資源整合，從而提高對物流公司、經銷商、超市等議價能力。他建議由廠商、物流公司、經銷商和超市等共同組建一個經銷型物流公司，這樣可壓縮中間的流通成本，提高效率。他估計，通過規模效應可將流通成本從25%降至15%，產業利潤可以增加1倍，其公司的成本也得以下降。這也是他不會收取其他港企加入其銷售網絡費用的原因。這對許多港企拓內銷自然具有很大的吸引力。他補充說，目前已在做內銷的港企，與其談好內銷業務合作後，1個月後便可利用其網絡拓展內地市場，而未開展內銷業務的港企，3至6個月後便可以利用其網絡拓



珠三角港商聚精會神地聽林立方介紹拓展內銷的經驗。

展內銷。

資源整合創綜合共用模式

香港工業總會主席孫啟烈認同，港商實現資源整合，將一些成功內銷的港商的龐大銷售網絡整合，創一個綜合性共用的銷售模式，使珠三角廣大港商共享低風險和低成本內銷渠道。林立方表示，目前，香港中華廠商聯合會、香港中小企業國際交流協會等均邀請他給港商內銷研討會分享經驗，並尋求共同拓展內銷的合作機會。

人幣理財產品 息率最高7.2%

生活貼士

央行持續加息和上調存款準備金率，為了積極應對，深圳各家銀行全力吸引存款，紛紛推出高收益的中短期的人民幣理財產品。有的銀行甚至推出半年期理財產品收益率高達7.2%。港人如欲購買這類理財產品，只要憑身份證、回鄉證和活期存摺便可。

深圳中行推3個月息4.5%

工商銀行深圳分行、中國銀行深圳分行和興業銀行等近期都紛紛推出中短期的人民幣理財產品，以爭奪存款。目前，銀行一年期存款利息約3%。但上述銀行近期推出的一些短期理財產品，年化收益率均遠高於這一水平，如興業銀行早前推出的半年期存款理財產品，年化收益率便高達7.2%。中行最近推出的活期寶系列理財產品，合約期約3個月，預期年化收益率約為4.5%。

門檻雖不高 風險先認明

據中行有關人員介紹，不像股票和基金那樣受到較多限制，港人只需身份證、回鄉證和活期存摺便可以購買內地銀行推出的理財產品，認購金額通常在5萬元



興業銀行深圳分行大堂經理介紹投資產品。

■香港文匯報記者 李昌鴻、實習記者 熊麗芳 深圳報道

嶺南畫派港傳人 穗辦畫廊翰墨香



黃碩瑜在廣州嘉華畫廊茶室中。



黃碩瑜(右)年輕時與恩師趙少昂合影。

走上位於廣州著名步行街——北京路的一條狹長的樓梯，就能看到關山月親筆題寫的「嘉華畫廊」四個字，再往上走，更別有洞天。老西關大屋式的大門，竹子隔開的茶室，掛滿國畫的畫廊處處滲出中國味。這間畫廊的主人是港人黃碩瑜，香港著名山水畫家梁伯譽和嶺南畫派大師趙少昂的弟子。

誠信結善緣 加國響名堂

黃碩瑜在廣州出生，後移居香港。他畫廊中的西關大屋架構正是兒時記憶。他一家在1975年又由香港移居加拿大，次年在加拿大開辦嘉華畫廊。初創辦時頗為艱辛，後漸漸在當地華人圈打出名氣。「剛創辦時，什麼事都做，帶學生，幫人裱字畫，賣紙筆等等，全為餬口養家。」黃碩瑜說。不過，只過一年，他的畫就得到當地華人的好評，打出名氣，加上做生意誠信又廣結善緣，畫廊生意一天比一天好。

義賣建基金 賑災又扶貧

畫廊生意有了起色，黃碩瑜便力所能及做慈善。他曾為一位不幸患癌的香港記者進行義賣，拿出范增、趙少昂贈予自己的畫號召當地華人畫家捐贈，又將賣畫所得設立基金，資助這位記者年幼的孩子讀書。91年華東水災時，他又在當地第一個組織義賣，算得上是很有責任感的藝術家。

在加拿大時，黃碩瑜每年都會回國一兩個月。他在香港、廣州、中山等地都辦過畫展。每年在內地的時間，都會有當地的朋友尋他求畫。2008年，年屆70的黃碩瑜終決定重返廣州，兒子已在日本工作，妻女都在美國，他隻身回到內地，除了看上內地藝術市場的起步，亦多少有點對出生地的眷戀。

情繫五羊城 故土好傳承

在他看來，中國畫畢竟還是中國文化，還是應該回到自己的土壤發展。黃碩瑜的兒子在東京從事工業設計，他也鼓勵兒子回國發展，「中國的經濟發展多年，現在藝術市場很好，國內也很缺乏藝術方面的人才，我經常勸說自己的兒子和很多在外國的朋友的子弟

女回國發展」。

黃碩瑜回到廣州後，畫廊的生意經營得相當不錯，不少人從北京、上海慕名而來。黃碩瑜說，廣州與香港人買嶺南畫派的畫反而越來越少，現在大量購入的多是上海和北京這些外省人。「外省每一個地方基本都是買自己當地的畫家多點，嶺南畫派以前主要是廣州與香港人購買，但現在廣州本地人對於嶺南畫派的認識是慢一步，外地人認為嶺南畫派的價位相對低，就紛紛來買畫，致使這兩年嶺南畫派的畫價格一路飆高」。黃老先生認為，嶺南畫派的價值在以往被低估，「嶺南畫派與外國的交流頻繁，衍生出不同的畫風，適合世界各地人的審美。」黃碩瑜看好嶺南畫派的將來，認為嶺南畫派依然很有收藏價值。

二樓設畫室 雅集同路人

黃碩瑜的嘉華畫廊在廣州已小有名氣，這裡除了賣畫外，二樓還設有一個敞亮的畫室，會教授一些學生或者感興趣的人士。而黃老也常常在此與愛畫之人小聚，畫廊中還有個很有情調的茶室，背靠自己濃墨的書法與畫，與同道中人品茶聊天，頗有現代桃花源之感。靠著自己的努力與天賦，黃碩瑜的藝術人生已經走了50餘年。雖然家人平時不在身邊，不過身在「畫中」的他過得怡然自得，在自己故土做着自己一生至愛之事，實在夫復何求。

■香港文匯報記者 顧一丹 廣州報道