

香港文匯報訊 (記者 李永青) 自4月開始，內地多個省市出現缺電，作為港商生產重鎮的珠三角地區工廠更不時「開五停二」或「開四停三」。香港工業總會副主席劉展灝表示，珠三角港商以後備發電機發電，成本較市電貴一倍以上，下月用電高峰期，缺電情況加劇將拖累生產，加上原料及工資急升，毛利率受壓，出現有單不敢接情況。若未來3至5年未能升級轉型，加上第二代無意接班，6萬家珠三角工廠或有兩至三成會結業收場。他並預計，本港下半年出口仍有望可保住單位數升幅。

## 成本續升不敢接單 三成或結業

# 珠三角角地電荒難捱



劉展灝接受本報訪問時表示，內地下月起將進入用電高峰期，政府為求民生不受影響，只會限制工商用電，料屆時缺電情況將更嚴重。他說，廠家使用後備發電機每度電要2元人民幣，但市電只要0.9元人民幣，若每月平均有三分之一電力由後備發電機供應，料每月電費支出將額外增加十幾萬元至幾十萬元人民幣不等。「現時平均成本上升約一成，但客戶只肯加價3%至5%，再加上缺電要用後備發電機，部分廠家毛利率可能只有單位數字。」

### 影響聖誕節訂單定價

談到缺電對生意之影響，他指出，每年7月起，廠家會與客戶商討下半年訂單，特別是聖

誕節訂單。惟因缺電不穩定，加上毛利率受壓，很多廠家都有單不敢全接，通常只敢接七、八成。

至於應付方法，香港工業總會理事郭振華則表示，部分廠家會將訂單外判給內地的小型廠，這些小廠往往能以低價接單，一定程度上紓緩港商的生產壓力。同時，廠家必須提高生產自動化比例，否則便將生產搬到廣東以外、一些生產成本較低及勞動力較充裕的省份，例如湖南、江西及河南等。近年不少廠家索性到東南亞開設新生產線。

### 成本疑慮礙內遷意願

「這幾年江西、湖南的成本可能較珠三角

低，但難保幾年後會與珠三角相若，所以不少廠家對於到內陸省份設廠感到擔憂，對前景甚感不明。」劉展灝稱。

### 歐美採購現微利苗頭

對於下半年訂單展望，劉展灝預料，由於歐美經濟正逐步回穩，料香港下半年出口可望有單位數升幅，但很大因素是原料價及內地勞工成本上升推動。他說，雖然不擔心接單問題，但問題在於歐美經濟經歷金融海嘯後，當地買家採購要求變更刻薄，雖然因應原料價格及內地勞工成本上升而酌量加價，但加幅往往只有幾個百分點，並由以往一次過大量採購，改為分批採購，大大增加廠家的成本。



## 「做工廠」辛苦 第二代拒接班

■香港工業總會理事郭振華慨嘆，有些做了幾十年的工業家亦叫子女不要入行。

香港文匯報訊 「做工業時間長又困身，工作環境遠不及寫字樓，不是太多人願入行，有些做了幾十年的工業家亦叫子女不要入行。」香港工業總會理事郭振華道出業界人士面對的困難。

郭振華承認，現時本港年青一代很多都不想入行做工業，主要是待遇不及銀行或服務業，又要經常返內地工作，即使是一些做了幾十年的前輩，眼見工業

投資買機器，又不會特別積極爭取訂單，心態是有單便做，無單便當休息一下。

事實上，近年在內地做工業的回報遠不及投資。郭振華02年在湖南永興縣以200萬元人民幣買入50畝地作工廠，豈料當地城鎮化速度過快，當起了4萬平米工廠後，其餘40多畝土地已升值十倍，因而有人建議他以土地作合作條件來建地產項目，但目前他仍未答應。他說，若這些土地用作建樓，回報一定比工業好很多倍，這實在非常吸引。「真的估不到內地發展咁快，若去起樓，賺錢一定好過做工業好多，難怪那麼多人做工業變了做地產。」

愈來愈難做，很多人都意興闌珊。加上不少第二代在外國讀書回港後不願「做廠」，以致很多年過半百的廠家，因沒有人接班而面臨結業。

### 地產賺錢勝工業

另一方面，內地近年不斷收緊環保、勞工的要求，加工貿易工廠要投入大量資源才能轉型，但即使成功轉型又未必保證「實賺」，故不少人抱着「過得一天便一天」的心態。他們既不



■工廠土地改變為住宅土地，回報勝過投資工業數以倍計。

■面對採購商壓低商品毛利及生產用電不穩，很多廠家只敢接七、八成總生產量訂單。

## 憂慮利潤減成本升

香港文匯報訊 Global Sources旗下企業聯盟eMedia Asia出版電子管理雜誌《國際電子商情》發布的「電子元器件分銷商調查」結果顯示，受訪元器件分銷商對中國市場前景持樂觀態度，87%受訪者預計今年將現雙位數增長，平均增幅預期達27%。不過，分銷商們仍要面對不少挑戰，包括縮短交貨時間、元器件短缺、利潤減少、成本上升和供應商改變銷售渠道管理策略等。

去年中國電子及信息產業的整體收入同比增長24.1%達63,645億元人民幣。面對這樣豐碩成果，中國電子製造商對銷售前景繼續保持樂觀態度，其中54%受訪者計劃向元器件分銷商增加訂單，為今年的持續增長作好準備。

雖然市場對元器件需求大增，但受訪的中國元器件授權分銷商和混合分銷商中，超過

30%表示需要縮短交貨時間，而過半數受訪者則表示交貨期維持不變。另外，過半零件直接從分銷商處購入，據調查結果顯示，在2010年中國電子產品製造商平均採購2.1億元人民幣元器件，其中54%直接從分銷商處購入。

### 調查：電子商對華前景樂觀

除元器件短缺的問題，授權分銷商和混合分銷商所面對的其它挑戰包括：激烈的市場競爭 (54%)、利潤減少 (41%)、成本上升 (28%) 和供應商改變銷售渠道管理策略 (25%) 等。為更好應對上述挑戰，授權分銷商和混合分銷商正努力開拓新的應用市場 (51%)、開發新品牌 (38%)、擴展銷售網絡 (31%) 和增加推廣活動 (28%) 以保持自身的競爭力。



■香港工業總會副主席劉展灝表示，部分港商的產品毛利率或低至單位數字。

成升幅。

香港工業總會理事郭振華表示，由於東南亞成衣廠的成本較內地低一成，近年很多內地及香港成衣廠到孟加拉及越南設廠，令不少原本在內地生產的訂單轉到當地。

## 孟加拉越南「廉價」搶訂單

香港文匯報訊 面對缺電及各項生產成本急升，業內人士估計，勞動密集性較高的玩具業及成衣業將成重災區，料前者下半年訂單跌5%，後者更可能跌近一成，原因是孟加拉及越南等地近年因成本較低，搶走不少中國的成衣訂單，令成衣業經營壓力倍增。然而，香港鐘錶業表現較佳，預料有一

但是，儘管織服裝採購商把部分歐洲訂單轉向孟加拉、巴基斯坦、老撾和印度等國，但這些國家的生產能力和質量都不能與中國同日而語，況且有些國家還沒有原材料，如孟加拉就沒有棉花，令中國在整體生產條件仍存在比較優勢。

至於玩具業，郭振華強調，中國仍是世界玩具生產中心，在亞洲其他地方難以取替中國，主要中國生產技術始終略勝一籌，世界各大型玩具公司都以中國代工廠為首選。

### 港鐘錶業出口受惠復甦

談到鐘錶業，香港工業總會副主席劉展灝指出，香港鐘錶以設計新穎及質量上佳見稱，深受歐美買家歡迎，所以現時歐美經濟回穩，料下半年本港鐘錶出口便會有不錯表現，相信按年升一成亦不難。