



■黃輝古和他的廠區，成為中國電商平台阿里巴巴、淘寶、天貓推廣學習的指標。



■廣州市花都區新華鎮工業園，港企「金聖斯」辦公室內部。

黃輝古：電商平台走出去 全球業務引進來

代工起家自創數碼包品牌 成網商學習指標

中國內地市場發展潛力大，民眾消費力強，港商一致看好。隨着中國經濟的發展和市場的需求，許多以「加工製造業」為主的港資企業紛紛謀劃轉型升級，在開拓內地市場的同時，借電商平台影響力「走出去、引進來」。香港金聖斯集團董事長黃輝古就是這樣起於代工製造，成為電商的翹楚。他十幾年專注數碼箱包行業，從一開始做代工到今天擁有自主品牌、專利，業務遍及全球，主要得益於近十年中國電子商務的發展。

■香港文匯報記者 鄧保羅、劉丹哲 廣州報道



25日，廣州市花都區新華鎮工業園，豪華氣派的港企「金聖斯」廠區吸引了各路媒體記者和電商。如今這個現代化廠區和他的締造者黃輝古，成為中國電商平台阿里巴巴、淘寶、天貓推廣學習的指標。

在黃輝古的辦公室牆上，懸掛着他和阿里巴巴馬雲的巨幅合照，對馬雲的感激和崇拜之情溢於言表。作為成功的電子商務營銷港企，黃輝古樂於與業界分享成功的經驗，每周都有全國各地的網商到廠區參觀學習，「我現在每個月接待參觀交流的網商，規模大概三五百人」。黃輝古說：「與他人分享自己的成功經驗，幫助更多人成長，也是一個企業家的價值。」

稀有動物代名 籲珍惜求創新

記者發現黃輝古的員工都有一個與地球上一種稀有動物名稱一樣的別稱。比如黃輝古叫巴巴里獅，秘書叫雪貂，副總叫丹頂鶴等等。原來這是為了呼籲員工保護地球稀有動物而採取的一個創意，這也足見他的企業追求創新的企業文化。

黃輝古是個樂於分享財富故事的香港企業家。「我一開始接觸電腦包生意是在1996年，我那時財會中專畢業，還不到20歲，內地電腦、IT行業開始起步，我因財會專業而喜歡上電腦這一新鮮事物，找工作也要求和電腦、IT有關的。」

公司倒閉萌創業 客看重生產實體

黃輝古說，第一份工作是在廣州市天河一家香港公司做業務員，公司專門為一個美國品牌做電腦包。一年後，受金融危機影響，公司倒閉。年少的黃輝古一時前路迷茫，開始萌生自己創業念頭。他和另外兩位同學一起研究創業「大計」。由於公司突然關閉，原來很多客戶依舊找黃輝古買電腦包。有了這些急切市場需求，1997年黃輝古決定和兩個同學每人各拿出2,000元，共6,000元創立金聖斯公司，專門從事電腦包生產。在與國內外的買家接觸中，黃輝古漸漸發覺，客戶越來越看重工廠的生產實體——這既是企業實力的體現，也是對買家的吸引力所在。

■面對各路媒體和同行取經，黃輝古總結，港企「金聖斯」成功另一個重要因素是很早意識到用電子商務營銷。

活用電子商務 做出口大生意

◆成功之道◆
面對各路媒體和同行取經，黃輝古總結，港企「金聖斯」成功另一個重要因素是很早意識到用電子商務營銷。「早在1999年，我已經開始用當時流行的3721網打廣告，這時，阿里巴巴開始出現。接着2001年，金聖斯的官網建立；2003年我開始跟阿里巴巴合作做誠信通；2004年用阿里巴巴的國際站拓展業務；2008年用淘寶；2009年開天貓店。到今天，我們企業實現全網的布局。」黃輝古說。

網絡貿易擴闊買家資源

金聖斯公司最早於2004年12月成為國際站「高級中國供應商」會員。說起電子商務，黃輝古說起當初的發展史：「網絡貿易給我們帶來了大量的買家資源，以2005年5月為例，我們通過國際站結識了一家公司叫Econo的英國公司，對方採購了價值30萬元人民幣的數碼相機包，僅僅這一筆訂單就讓我賺回了全年投資；2005年8月，我們與一位德國客戶之間僅僅交流了兩封郵件後，對方就讓我們將樣品寄至其在深圳的代理處，並在收到樣品後的一周內簽下了5,000美元的訂單，當年我們就合作了30萬元人民幣的訂單；2006年我們結識了一位馬來西亞客戶，對方是受政府委託，採購真空防震的電腦包，數量達到30萬個。這筆成交也是目前我們從網上接到的最大一筆訂單。而且馬來西亞政府每年都會進行採購，將電腦包配發給學校，所以我們一直保持合作至今；2007年韓國LG公司也找到我們，合作計劃正在洽談之中。」

放眼歐美市場 大客戶建關係

黃輝古坦言：「是電子商務做大了我們的出口生意，以前我們和內地大多數箱包企業一樣，靠中東地區的小客戶小訂單維持生計，現在，我們已經將公司的主要市場定位在歐洲、美洲，並重點加強與美國沃爾瑪、韓國三星、LG等知名客戶建立合作關係。雖然在合作前，大買家對企業的層層考核相對苛刻、嚴格，但是建立合作關係後，忠誠度會比較高。」

京奧合作商身份 增客信心利推銷

2008年，港企金聖斯成為北京2008奧運會合作商。自從金聖斯獲得了「北京2008奧運會合作商」身份後，黃輝古介紹自己和企業時就不用再花多少力氣了，作為內地最專業的筆記本電腦周邊產品供應商之一，奧委會「相中」了金聖斯的主打產品——電腦包，由此「Kingsons」的品牌標誌就打在了「Beijing2008」和奧運五環的旁邊。而印有「Kingsons」的電腦包也會出現在北京奧運會上。

「我們把『奧運會合作商』的標誌放到了網上和郵件的簽名檔中。」黃輝古說道，「這對客戶來說是一種建立合作信心的方式。當然對於我們來說，能夠以這種身份參與到北京奧運會中，更是一件值得驕傲的事。」

■香港文匯報記者 鄧保羅、劉丹哲 廣州報道

與阿里巴巴相輔相成

◆營銷革命◆
港企「金聖斯」締造者黃輝古是第一批以馬雲阿里巴巴為首的電子商務服務產品的使用者和嘗試者之一。一方面，阿里巴巴給他的生意很大幫助，大大降低了營銷成本、快速實現品牌效應；另一方面，像黃輝古這樣在內地最先使用電子商務做生意的企業也同時推動了中國電子商務的發展。用黃輝古的話說，他的企業一路走來和馬雲的阿里巴巴是相輔相成的。

黃輝古說：「中國改革開放前30年走的是加工貿易的原始資本積累之路，接下來是轉型時代，中國眾多中小企業將通過電商快速邁向全球，把自家品牌情願全球。這一營銷革命可能會讓全球更驚訝。」

花都空運成本低 打造電商生態圈

黃輝古現在除了發展自己企業，還擁有多個社會職務頭銜，其中，他還是廣東省電子商務商會執行會長。作為花都區政協委員，黃輝古正極力推動打造花都電子商務生態圈。由於空運快遞佔電子商務裡面很大成本，黃輝古多次表示，花都做電子商務一定要讓企業享受到空運成本是最底的，他認為花都完全有這個優勢。

■香港文匯報記者 鄧保羅、劉丹哲 廣州報道



■港企「金聖斯」締造者黃輝古，是第一批以馬雲阿里巴巴為首的電子商務服務產品的使用者和嘗試者之一。



■港企「金聖斯」從16年前的3名員工發展到現在的500多人，年銷售額達近億元。

梅沙碼頭將開通 港人北上更輕鬆

◆生活貼士◆
港人北上南澳今後只需30分鐘，記者從深圳航運集團獲悉，位於深圳東部沿海的梅沙碼頭有望開通，港人度假將更方便。據悉，從即日起至8月31日，凡持學生證及長者證的市民可享受南澳航線票價半價優惠；同時，凡是5人團隊購票暑假期間也可享受八折優惠。該優惠政策的實行，將吸引更多外地旅客訪港，促進兩地旅遊經濟的發展。

沙田往梅沙僅30分鐘

近年來，隨着時代的發展，如何能夠從深圳東部直抵香港東部成了深港市民日益關注的焦點問題，越來越多的深港兩地市民呼籲政府開通深圳東部直達香港東部的海上航線。深圳航運集團透

露，除了開通南澳至鹽田航線外，正在積極進行新海上客運碼頭的選址、規劃與建設工作，其中的梅沙碼頭將是下一個爭取開通的碼頭。梅沙碼頭一旦開通，屆時搭乘快船從梅沙至香港沙田碼頭只需30分鐘，比經羅湖或沙頭角口岸過關節約1個多小時，為港人北上提供更加便捷的途徑。

深圳市大鵬新區相關負責人表示，梅沙碼頭對外開放，將對深港兩地產生深遠的影響：一方面將有利於深圳東部及香港東部地區區域經濟的蓬勃發展，有利於香港東部深圳與東部市民互訪往來；另一方面也有利於全方位實現深港兩地經濟一體化，使香港成為「珠三角旅遊龍頭」，促進深港經濟的發展。

■香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道