

因應近年珠三角港企在經營上的困難及內地網購市場的迅速發展，香港工業總會計劃集資1,000萬元，在內地主要電商平台設立香港商品專區，為港商創造進入內地市場的機會。香港工業總會主席劉展灝表示，由於內地營商環境轉變和加工貿易陷入困境，目前有三成珠三角港企面臨倒閉，港企若再不思進取，未來可能要搬去非洲。他認為，儘管內地成本持續上升，但是港企通過設計、品牌、營銷等多種優勢從製造走向創造，應該可爭得一片新天地。

■香港文匯報記者 李昌鴻、張廣珍 深圳報道



■劉展灝說，港商只有從製造到創造才可以獲得一片新天地，否則沒有出路。  
李昌鴻 攝

劉展灝近日接受香港文匯報記者專訪時表示，珠三角港企在轉型升級和從製造轉向創造時，也同樣要加強國內外的銷售能力，提升技術含量，加強產品設計和研發等，尤其要加強網絡銷售。目前工總會網銷的企業已越來越多，為了幫助港商通過電商拓展內銷，工總副主席郭振華告訴記者，工總會籌資千萬元，在內地主要電商平台商討設立香港商品專區，為港商創造進入內地市場的機會。

### 須轉型升級走出困境

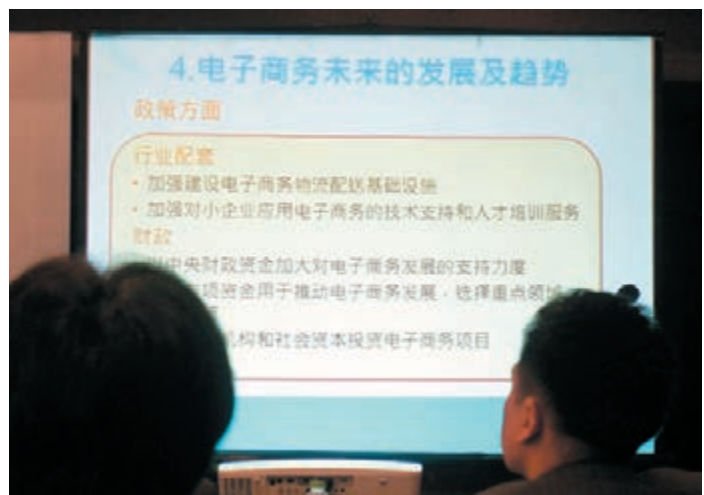
劉展灝認為，沒有夕陽工業，只有夕陽企業。他稱，傳統的企業製衣、鞋業等是百姓生活必需品，仍然有很大的市場。但在內地營商的港企必須以轉型升級走出目前困境，包括改善生產程序，實現機械化、機動化，同時提升技術含量，加強產品設計和研發等。同時，港企要積極開拓內銷市場，需兼顧內地和海外兩個市場，尤其要加強網絡銷售。

目前工業總會已有越來越多的會員開始並重視網銷。劉展灝告訴本報記者，2013年雙「十一」節，內地電商總額高達800億元，其中，珠三角一港商通過淘寶等電商銷售數百萬的珠寶，這也讓許多港企意識到網銷的重要性。

### 質量優款式新不輸蝕

郭振華最近指出，港企產品不但質量優而且款式也新穎，絕對可以在內地擁有一席之地，但是他們卻缺乏良好的銷售渠道，而內地電商的崛起，為港企產品打入內地提供好渠道。工總會擬在一些主要電商平台中設立香港商品專區，為港商創造進入內地市場的機會。

他預計成立專區投資總額將超過1,000萬元，其中一半擬來自港府資助的基金，而另一半資金則向有意加入的港企募集，預計初期至少有數百港商願意加入。至於將來與哪些電商合作，郭振華未具體點明，無疑主要是淘寶等幾家主要電商合作。



■內地巨大的市場和龐大的電商網絡吸引港商看好網絡銷售。  
張廣珍 攝



■陳鎮仁表示，港企加大創新研發營銷，有利增產品競爭力和附加值。  
李昌鴻 攝

## 加大研發營銷 可拓新商機

香港生產力促進局主席陳鎮仁近日在接受香港文匯報記者專訪時表示，珠三角港企正全力從製造轉向創造，生產力局在科技、管理、營銷等方面均擁有諸多優勢，他們也與工總會一起，全力促進港企轉型和邁向創造。今年生產力促進局大力支持港企創新轉型，利用創意為產品及服務增值，由貼牌生產轉型至自有設計和自創品牌的營運模式，發展新商機，特別是拓展內地市場。

### 利增產品附加值

據悉，在支持企業轉型提升及運用創新意念方面，生產力局積極推動香港中小企與創意產業合作，充分利用創意設計，令產品或服務的形象更鮮明，更深入人心，以提升品牌價值及創造更廣闊的商機。去年，該局開展的跨產業「創」+「造」配對會，便為十多個企業成功找到合適的設計及創作夥伴，開發專屬的跨產業產品，成功搶佔市場。陳鎮仁建議製造業者可減少生產的投入，加大創新研發及營銷的投入，進一步提高競爭力，加快從製造轉向創造。

此外，陳鎮仁建議，傳統企業加大技術投入，從低附加值的產品轉向高附加值的產品，提高競爭力。他告訴記者，珠三角有一家港企以前生產水泵，該企業基於以前的經驗，再加上生產力促進局提供的技術服務，已成功轉型做醫療器械，目前銷售業務很好。另外有兩家做傳統五金的港企，在加大技術創新投入以後，現分別轉型做企業做汽車零件和飛機配件，產品價值翻了好幾番。他強調，港企只有通過加大技術研發和投入等，才可順利開拓新商機。

# 工總投資千萬 設港貨專區 借內地電商 港企攻網購



■港企產品不但質量優而且款式也新穎，只是缺乏良好的銷售渠道。  
資料圖片

## 三成臨倒閉 轉型升級迫眉睫



■內地生產成本上升，三成港企或面臨倒閉。

近7、8年來，內地營商環境發生很大變化，在內地設廠的港商面臨越來越多的困難，全球金融危機、歐債危機接踵而來，導致海外市場急劇萎縮，而內地原材料、土地、能源等價格急漲，加上最低工資標準每年上調10%，勞工法例收緊，又缺工嚴重，加劇勞動力成本大幅上升，許多港企的毛利率僅5%。

劉展灝指出，在上述諸多不利因素的內憂外患夾攻下，低技術和勞工密集工業難以發展，港商如果不及時轉型升級，在未來3到5年，珠三角估計將有三至四成的港企將會面臨倒閉。

### 從製造轉至創造

他稱，目前以東莞為例，一直是在粵港商的生产集中地，現在卻是廣東出口增幅最低的地方，由高峰時的2008年時曾擁有8,000家港企，現在數字已銳減接近半數。可以說，許多港企已到了生存危機的地步。他向記者透露，為了幫助港企解困，在中共十八屆三中全會之後，他率領工總20餘人特意進京拜訪中央多個部門，包括商務部、全國工商聯、港澳辦、工信部、人力資源與社會保障部，進一步了解相關政策。

商務部副部長高燕向其透露，中央不會取消加工貿易，現仍然可以做，但希望各相關企業積極轉型升級，從低技術向中技術的加工貿易，如果不轉型升級，加工貿易將沒有生存空間的，終將被市場淘汰。劉展灝等許多港商也意識到，而無論港企搬遷至內地或是海外，均遲早會面臨成本上升的困境，因此，他們許多港商發誓：「不做逐水草而居的遊牧部落。」他們唯一的出路就是尋找從製造至創造的路線圖——推進轉型升級，加強技術創新、設計和品牌建设等，力圖跳出日益萎縮的加工貿易藩籬。

## 品牌設計創新 毛利率倍增



■高美空調老鄧焜稱，港企從製造到創造的關鍵是加強技術創新、產品設計和品牌宣傳等。  
李昌鴻 攝

對於珠三角港企而言，轉型升級和從製造到創造絕非易事，他們面臨品牌、設計和創新及資金等許多問題。劉展灝表示，目前工總會2,000多會員企業中，僅有20%有自主品牌，而珠三角數萬港企絕大多數仍是加工貿易企業，因此，他們面臨工業設計、創新的技術短板以及資金問題，便是許多港企意識到這些問題與挑戰，他們也正在行動設法解決。

### 提升產品外觀競爭力

工總副主席嚴志明接受本報記者採訪時稱，「港企產品從製造到創造過程中，工業設計是其中重要的一環，通過設計可以很好地提升產品外觀吸引力、競爭力和附加值，旗下公司科譽辦公傢俱因有良好的設計，產品毛利率達30%-40%，是同行代工的三至四倍。」許多港商因此意識到設計的重要性，紛紛向其學習和取經，着手加強產品設計。

佛山從事中央空調研發與製造的港企高美空調，其老鄧焜告訴本報記者，他們從代表美國空調品牌轉為自主創新和設立自主品牌，經過十幾二十年的不斷研發和創新，其中中央空調已銷售到歐美和新興市場，年銷售額達6億港元，而毛利率也有20%，是許多加工貿易企業5%毛利率的4倍。他認為，港企從製造到創造的關鍵是加強技術創新、產品設計和品牌宣傳等。

## 盼內地加強知識產權保護

劉展灝告訴本報記者，港企從製造轉向創造也面臨許多問題與挑戰，包括人才、技術、資金和知識產權保護等，他期望由於轉型升級需要人才、資源、資金等方面的配合，劉展灝期望香港和內地政府在技能、政策、開拓市場等方面給港企提供協助。

### 減免稅收助建品牌

他期望，為推動港企從加工貿易轉向自主品牌，內地可如對創建品牌的企業減免稅收，香港和內地等多方面可幫助

港商建立國內銷售平台，在二三線城市推行港貨等。此外，建立品牌，需要較完善的知識產權保護法規。當港企創出品牌後，在內地容易被抄襲和仿冒，如果在這方面沒有保護，將影響企業建立品牌的積極性，將抑制品牌影響力的提升。

不過，劉展灝相信，為增強競爭力和提高附加值，許多港商將在自動化、研發、設計和品牌方面將投入更多的資源以加強競爭力，並會尋找更多的方法改善質量，開拓內地和海外更大的市場。

## 不思進取 唯有搬至非洲

劉展灝稱，儘管內地成本持續上升，但是港企可透過創新、品牌和設計來提高附加值來化解成本壓力，否則如果一直不思進取，未來的命運是搬往東南亞，最後甚至轉至非洲了。

### 東南亞工資土地上漲

劉展灝表示，為節省成本，目前不少從事勞工密集行業的港商，已逐漸將生產設施搬遷往成本較低、有大量勞動力供應的內陸地區如湖南、湖北、廣西及江西或其它東南亞國家經營。但是，內地和東南亞成本亦在不斷上升，如目前東南亞的工資較3至5年前也增長不少，通貨膨脹很厲害，土地也不便宜，因此港企唯一的出路

就是轉型升級。他認為，儘管內地成本上升，如果港企可以在創新領域有所改善，將工廠設在內地仍具備多產業優勢；例如，內地與香港的物流便利，沒有語言溝通障礙等，而其它國家的生產鏈未必能夠替代，這都是中國內地的優勢所在。

他向本報記者透露，2014年5月全國工商聯將會率團去非洲的埃塞俄比亞等國考察，如果香港工業總會有會員感興趣可以一同參與考察。非洲很多國家與中國關係非常友好，也會比較歡迎中國企業去投資設廠，那裡目前工資是50美金一個月，並且會有相關優惠政策。但是，他認為，想去非洲發展的港企目前畢竟很少。