



■德方斯研發的即熱式飲水機受到全國各地客戶的青睞，他們紛紛前來洽談代理銷售業務。李昌鴻 攝

# 出口包裝前路茫 即熱水機闖錢途

## 鄧秀敏覓商機勇轉型 東莞港企抓內地消費升級機遇

東莞港資雄興實業是上世紀90年代成立的出口包裝公司，因人民幣持續升值，加上勞動力成本不斷上漲，公司發展面臨瓶頸。該公司總經理鄧秀敏和丈夫吳先生經過多方考察，發現隨着內地消費水平的提高，飲水機市場前景巨大。他們於是在2009年轉型，新設立了德方斯電器，專業研發和生產即熱式飲水機，經過克服重重困難和數年的打拚，去年德方斯銷售額達3,000萬元，並且以每年20%的速度增長，逐步成為即熱式飲水機行業的領先者。

■香港文匯報記者 李昌鴻  
實習記者 唐琳 深圳報道

## 生產半自動化 無懼人手慌

受到目前各地用工荒、工資上漲因素影響，內地尤其是東莞地區許多企業受到利潤衝擊。針對這一點，鄧秀敏表示，勞動力因素對德方斯影響不大，「因為我們的核心成本是研發，目前已實現半自動化生產，勞動力所佔成本比例不重，但對以出口包裝為主營業務的雄興實業影響較大，直接導致了利潤下降。」德方斯在不斷完善技術的同時，也開始投入延伸產品的研發工作。2014年，空氣質量下降，德方斯再次看到商機，正式推出Dr. Mi魔力保潔棒與車載加濕器，以方便、保潔為賣點，針對白領人士。據了解，這兩款

新產品將於6月面市，屆時可接受市場檢驗。

## 無懼廠家競爭 目標擴充上市

在產業轉型的現階段，建立和發展大型企業已成為產業升級轉型的重中之重。而如何成為產業轉型中的領頭羊將成為德方斯需要考慮的長遠問題，「目前內地進入即熱式飲水機生產的企業有十幾家，我們呼籲更多的企業加入拓寬品類，但我們不懼怕競爭，因為我們一直在創新完善，要將德方斯做成即熱式飲水機的領先品牌。」鄧秀敏說，她希望通過一步一步努力，2020年，德方斯能夠具備上市規模和條件。

■香港文匯報記者 李昌鴻  
實習記者 唐琳 深圳報道



**港商五味舖**  
珠三角大量港資從事三來一補業務，他們也曾在1990年至2005年出現過輝煌。然而，隨着2005年內地人民幣持續升值，工人工資不斷上漲和勞工荒的衝擊，許多加工貿易企業利潤微乎其微，僅能維持公司生存。許多港企選擇撤離內地或到東南亞發展。

## 飲水機翻煲無益 新發明突破傳統

從事出口包裝業務的雄興實業同樣面臨利潤日漸稀薄的問題，鄧秀敏與丈夫吳先生一面維持出口包裝的生產，一方面赴全國各地許多市場多番考察，後來他們發現，內地汽車市場快速膨脹，而車載熱水器的研發生產很少，隨着內地生活水平提高和民眾對衛生的要求上升，內地民眾對飲水機的需求也十分巨大。而現時市場所售賣的普通飲水機又存在水反覆煮沸導致水質下降，把水中營養成分煮壞了，並會產生亞硝酸鹽，喝了這種水對人體有害。鄧秀敏認為，如果能研發出即熱式飲水機便能替代傳統飲水機，無疑將帶來巨大的機遇。

於是，她與丈夫吳先生決定二次創業，由傳統出口包裝轉到技術研發和創新的小家電的轉型，並將眼光轉向內地巨大的消費市場。2009年，夫婦倆一起成立了德方斯電器公司，專心研發即熱式飲水機，但卻面臨技術、人才和資金等問題。沒有人才，她和丈夫吳先生便從大學和人才市場招聘研發人員，並組建技術團隊投入；沒有資金，她便將以前從事出口包裝積累一些錢轉過來使用。

## 先研車載熱水杯 利潤投資研水機

新產品研發需要長時間方可獲得市場認可，為此，鄧秀敏的公司一邊研發即熱式飲水機技術，一邊研發車載杯，而加熱車載杯的技術含量較低且市場容量大，於是其公司決定生產車載杯。接下來，又遇上如何銷售的困惑，他們沒有時間和精力全國設點銷售，也不知道如何尋找代表商來打開市場。最終，深圳每年舉行的禮品展成為他們打開市場的鑰匙，通過與禮品公司合作，大量批發給他們，並尋找代理商全國銷售。結果，全國少有生產的車載熱水杯成為許多禮品公司的搶手貨，也為德方斯帶來了大量穩定的利潤。

## 創新健康環保 售價相若省電

兩年多來，20人的研發團隊不懈地努力，「工夫不負有心人」，該公司研發的即熱式飲水機逐步進入市場，與傳統飲水機相比，其售價並未高出太多，而加熱技術卻是新一代健康環保技術，只需一塊發熱板，水流經過高功率的發熱板就會瞬間達到沸騰，而非反覆加熱，人們因此可以喝到新鮮熱開水。公司經過技術改進，目前的產品更有50℃、100℃等不同水溫可供消費者選擇，而45秒迅速加熱和售價介乎300元至600元人民幣之間，亦可滿足大眾消費需求。而且，產品因



■鄧秀敏指，剛開始不知如何打開內地市場，後來通過參展找到內銷市場的門路。李昌鴻 攝

操作時間短，較傳統飲水機更環保省電，因而受到市場青睞。

## 毛利率逾20% 續研發提升品質

鄧秀敏欣喜地告訴記者，去年即熱式飲水機銷售良好，包括車載杯和即熱式飲水機熱銷內地、東南亞和日本，實現總銷售額3,000多萬元。毛利率是出口包裝公司的4倍至5倍，達到逾20%。儘管公司產品熱銷，也賺到了不少錢，但是，公司又將這些錢投入研發當中，4年多來，公司累計投入研發資金高達3,000萬元。目前，即熱式飲水機已經更新到第四代，德方斯的研發團隊也在向無噪音、溫度準確、攜帶方便方向不斷探索。鄧秀敏表示，因現在環境污染以及人們對飲水健康重視不夠，她更願意將「健康飲水」的理念傳播出去。

## 獲多項專利 續自主创新精神

德方斯在轉型過程中投入資金之巨大在傳統香港製造企業中是罕見的。德方斯卻一直將發展核心鎖定在技術研發上，以車載加熱杯利潤支撐研發經費，目前仍處於盈虧平衡狀態，但鄧秀敏表示，「我們會一直將重點放在即熱式飲水機的研發上，4年時間從無到有並獲得多項專利：包括先後獲得『桶裝水專用即熱式飲水機』、『即熱式飲水器』、『即熱式水龍頭』等3項發明專利證書和上百項實用新型、外觀發明等專利，這在家電行業內是較為少見的。」而對傳統製造企業來說，最難得的是有自主创新精神。」她深有體會地表示。

## 料迎「高發期」 改銷售模式

強勁增長  
現今即熱式飲水機已成為德方斯的主打品牌，銷售額保持每年20%的穩步增長。而隨着人們對健康飲水的重視以及品類的擴大，德方斯正在等待利潤爆發點。鄧秀敏相信，未來兩三年將引來即熱式飲水機的高速發展期。

## 改變銷售渠道 轉向電子平台

她稱，公司以往靠走禮品渠道的銷售模式壽命較短，德方斯已將目光轉向終端零售渠道，將即熱式飲水機放在1號店、天貓商城等電子商務媒介平台上的銷售，其電商銷售金額不斷上漲。「我們一直在不斷探索，不斷完善，就像

我們轉型初期也遇到了各式各樣的問題，如品牌思路的轉變、產品定價轉變、技術方向轉變等。特別是在產品定價問題上，起初我們用製造業的思維定價，只計算成本物料、人工、管理與毛利空間，而忽略了售後、品牌推廣、經銷商等成本，導致整個渠道價格偏低，後來不得不調高價格，這容易造成與經銷商的矛盾。」鄧秀敏說，「我們也意識到了未來可能會出現品牌推廣成本等問題，德方斯全線產品今年中價格將上漲10%至20%，這也說明我們在不斷完善。」

■香港文匯報記者 李昌鴻  
實習記者 唐琳 深圳報道



■德方斯生產的保溫瓶受到許多白領消費者歡迎。李昌鴻 攝

## 莞設港醫門診 睇病可回港報銷

■東莞康華醫院與香港醫療衛生學會合作建立香港門診。何花 攝



港人在內地生活，看病難是最大的困擾。以往由於兩地報銷體制、患者看診習慣尚未銜接，很多香港人小病就地自掏腰包治療，重病則回港醫治，浪費了大量的時間和金錢。記者獲悉，東莞有醫院已專門設立了港醫門診，30名擁有10年以上從醫經驗的香港醫生每周末兩天輪流坐診，看診科目包括婦科、心臟科、骨科、心理科等20多項；且港人在港醫門診治療費用亦可回港報銷，為港人解決後顧之憂。

## 內地港人可享港式醫療

記者從東莞康華醫院獲悉，該醫院與香港醫療衛生學會合作建立了香港門診，該門診是東莞目前港醫最多、科目

最全的港醫門診。港醫門診的建立，使更多需求醫的內地港人可就近享受到港式醫療。「我們醫院與香港醫療衛生學會合作，一方面東莞醫院可以共享香港醫學界各類最新國際醫學信息，及醫療管理方法；另一方面，香港醫生也有機會深入內地了解中式醫療的文化。」康華醫院工作人員介紹，「到港醫門診看診需提前預約專家，坐診時間是每周末上午8:00至中午12:00，下午2:00至5:30。來該門診看病的病人必須支付200元左右的診金，除此之外，其他收費與普通門診無異。」記者獲悉，港人在此看病後，可保留相關票據，部分費用回港後用香港醫保或商業保險報銷。

■香港文匯報記者 何花 東莞報道

## 水貂皮須申報檢疫 私運入境違法



以案說法  
深圳灣海關日前查獲一宗港籍司機利用冷凍集裝箱貨運空車走私水貂皮入境案。查獲水貂皮2,813條，案值人民幣逾60萬元。海關提醒，作為加工料件的水貂皮應向海關申報報關進口並進行相關檢驗檢疫，私運入境即屬違法，將送緝私部門處理。

## 港司機走私2,813條 X光掃瞄露端倪

6月14日下午，深圳灣海關在對一名港籍司機駕駛入境的兩地牌冷凍集裝箱貨運空車進行X光機掃瞄檢查時，發現車箱頂部位置有可疑跡象。通過將圖像位置與車輛實際結構分析比對，並進一步開拆查驗，關員發現，該車頂部特製夾層內有多個用透明塑膠袋包裹好的疑似動物皮毛。



▲海關共搜獲2,813條水貂皮。

關員從貨車頂部特製夾層內，發現多個塑膠袋包裹好的疑似動物皮毛。

## 內地需求大 可製高檔皮革

記者了解到，水貂皮是製作高檔皮革服裝的料件之一，主要靠養殖供應，內地進口需求一直較大。據深圳灣海關相關負責人介紹，該關在2013年就已查獲此類水貂皮及製品案件47宗，案值逾230萬元。深圳灣海關提醒，作為加工料件的水貂皮應向海關申報報關進口並進行相關檢驗檢疫，切勿違法走私入境。

■香港文匯報記者 李薇 深圳報道