

82億建專用大樓 聚集機械人先進製造業 港府重振 Made in HK

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)近年本港製造業遇到不少困難,政府亦積極推動「再工業化」,透過探索高增值和高科技去進一步提升香港工業的競爭力。財政司司長曾俊華昨出席香港工業總會會員周年午宴時致辭指,會投放82億元建專用大樓,以鼓勵高科技發展。另外,工總亦透露,今年9月或會推出「初創會員計劃」,培育明日之星。

曾俊華表示,香港要踏上「再工業化」之路,並不是要將勞動密集的低技術製造業搬回來。當中的關鍵相信是「應用」,即如何可以善用先進科技,結合本港的實際環境和優勢,發展高增值的製造業,真正做到推動產業多元化和帶動經濟發展的目標。他提到,政府為鼓勵高科技發展,將投入82億元在將軍澳工業村建專用大樓,匯聚機械人技術和資訊科

技的先進製造業,涵蓋產品研發、生產和市場推銷等不同環節,推動整條價值鏈的發展。相信大樓在2021至2022年度落成後,可以再一次發揮「香港製造」的優勢,向各地推廣Made in Hong Kong的產品。

注資20億「院校中研研發」

另外,政府亦會繼續推動院校將研發成果帶到應用層面,曾俊華表示,當局計劃注資20億元成立「院校中研研發計劃」,資助大學進行更多應用研究,同時繼續支援大學以及數碼港和科學園培育的公司,希望可以將有關的研究成果商品化。

工總主席鄭文聰致辭時表示,自2008年金融海嘯後,傳統出口市場需求持續下跌,而在珠三角設廠的廠商則面對成本大幅上升及勞動力不足等問題,香港廠商需要適應新的營商環境,加快轉型升級。

工總9月推「初創會員計劃」

除了在工業轉型上協助會員,工總更計劃協助本港初創企業發展。鄭文聰透露,工總預計將在今年9月推出「初創會員計劃」,協助成立5年內的初創企業進行配對,讓傳統企業分享創業的經驗。

鄭文聰認為現時不少初創企業缺乏較成熟企業的協助,工總希望透過業界的知識和經驗,去配對初創企業,「我哋要製造多啲明日之星」,預計第一階段可吸納50間初創企業會員。



財政司司長曾俊華指,會投放82億元建專用大樓,以鼓勵高科技發展。

文具商:港匯集東西資訊利創新

品牌發展局2016年「香港名牌選舉暨香港服務名牌選舉」及「香港新星品牌選舉暨香港新星服務品牌選舉」正式啓動。



設計。相反,在內地要聘請有質素的設計師則比較困難。

設計變成最大困難

李振國指,公司創立初期主要是從事OEM(代工生產)業務,於2009年開創自家品牌,產品目前主要是分銷往香港、台灣及美國等市場。他指發展品牌的最大困難是如何將設計的產品生產出來,因往往廠房要求生產的量很大,令很多創作產品都「胎死腹中」;又稱就文具市場而言,日本最發達,因當地人對文具的喜愛程度很誇張,更有整幢商店都是賣文具的商場,惟要打入日本市場亦相對困難。

小店網購平台乏人流

Ten Design Stationery目前亦設有網購平台,不過李振國坦言沒有人流則形同虛設,但好處是令其產品以「最佳面貌」示人。畢馬威會計師事務所主管王建樑指出,目前市民的網購習慣多是被阿里巴巴、亞馬遜等電商壟斷。

香港文匯報訊(記者 莊程敏)創新對品牌發展的重要性愈來愈大,但如何才能設計出創新的元素,卻成為業界面對的難題。香港品牌發展局主席黃家和昨出席該局2016年「品牌選舉」新聞發佈會時表示,本地的設計師雖然一開始就達到一定水平,但之後就難以有創新突破,而內地的設計師的水平就更低,難以與國際級水平比較。

去年獲得「品牌選舉」獎項的本地文具用品公司Ten Design Stationery產品經理李振國亦表示,公司主要聘請本地設計畢業生。通常畢業生頭一兩個產品都「唔出得街」,但繼續給予他們機會的話,第3至4個產品就會成功。他認為,香港是一個很小但中西匯合的地方,令世界各地的產品都集中在香港,故本港設計師很容易就留意到整個世界的品牌

新地料「家居折」增客10%

香港文匯報訊(記者 周曉菁)家居主題商場Home Square第7屆「香港家居折」將於本月17日開鑼。新地(0016)租務部總經理林家強昨表示,今年活動投入400萬元,較去年增加50萬元,他預計,為期32日的活動可吸引超過123萬人流,較去年上升10%,相信開售當日人流可突破18萬人次。

推1折1元優惠吸客

林家強預計,市民在零售商戶的人均消費可達500至5,000元,室內設計商戶的人均消費可達23萬元,這將為商戶帶來超過2.24億元的總營業額,按年升12%。期內還會與多家歐洲傢具品牌合作,精選多達5.8萬件傢具,於不同時段以低至1元、100元及1折發售,預計可為市民節省總值逾1,800萬元。



林家強(右)預計,「香港家居折」總營業額按年升12%。

租金方面,林家強指下半年會作輕微上調,商舖僅有單位數字的加幅,若市況較好則會按年升8%至10%。提及英國脫歐,他認為會利好優質的歐洲傢具品牌進入香港市場,因為歐羅巴相應下跌,這些品牌更具競爭力。

外賣App:每月營運僅233元



Orderfood聯合創辦人許諾 張美婷攝

香港文匯報訊(記者 張美婷)有很多人認為創業需要大量資金才能運作,但其實在網絡時代,創業所需開支可能平到你不信。據Orderfood聯合創辦人許諾介紹,他跟兩位合作夥伴用了約10萬元創業,做一個網上外賣訂餐平台,用家可以透過手機軟件落單,而公司「每月開支只是約30元(約233港幣),再沒有其他使費」。許諾昨日出席「國際創新創業科技展」

時表示,香港經濟變差,打工仔減少外出用膳的消費,他和合作夥伴開創的外賣平台主打中低檔次餐廳,料能吸納更多生意。在該平台上,用家可以透過手機軟件落單,有餐廳更於下午茶時段提供約10%的折扣優惠吸客。其公司目前唯一的開支就是每月支付維持外賣平台的伺服器費用約30美元,所以他覺得公司營運沒有什麼壓力。

料下半年訂單每日600個

據許諾介紹,現在公司營運約一個月,有約1,000名會員,而提供服務的餐廳約30間,當中全部位於香港區。他表示創業初期,最大的挑戰是需要跟時間競賽,因為有關飲食的外賣平台總是爭分奪秒,餐廳愈多生意愈好,因此需要趕緊與其他餐廳洽談,爭取讓更多餐廳加盟。他期望下半年每區有10至20間餐廳加盟,而外賣單數由現在每天約100個,增加至600個。

婚介公司:恒指穿二萬 生意少一成

香港文匯報訊(記者 張美婷)有不少創業者都希望透過不同平台分享自己業務,從而增加生意額,昨天有20多間機構參加了「國際創新創業科技展」。當中HK Romance Dating創辦人張惠萍向本報記者表示,創業最困難的是支付每月租

金,並且認為經濟下滑,對男女配對行業影響甚大,曾經因為股市暴跌,生意額減少10%。

為吸高質客 診所都不放過

近年男女配對行業發展蓬勃,不少年輕創業者加入戰團,前新聞主播張惠萍表示,現時公司已創業約1年多,開始有雙位數的增長,會員數目由年初約1,000人增加至現在約3,000人。

她覺得經濟狀況,對男女配對行業有直接的關係,她回憶在幾個月前,恒指曾下跌至兩萬點以下,令大部分從事投資行業的男性客戶突然不再光顧,生意額下跌約10%,那時候張惠萍為求自救,開始於港龍航空擺放展覽吸客,希望吸納空姐空少,亦到JCI和BNI等商會尋找合適客戶,另外她又跟髮型店和診所合作,將公

司的宣傳單張放在這些地方作宣傳。

她現在除了男女配對工作之外,還有經營市場推廣和模特兒代理人服務,希望令公司多元化發展。另外,有不少企業希望北上神州找生意,張惠萍亦希望吸納內地客戶,衝出香港,不過她認為內地交友軟件發展成熟,香港中小企業難以硬碰。

創業之初最難頂租金開支

張惠萍認為創業期間最難的是租金,現在每月開支約六位數,現在於尖沙咀新港中心每月的租金約三萬元,預料將會於十月搬到位於中上環的寫字樓,租金跟尖沙咀相約,不過辦公室空間較大。

今年張惠萍參加了工業貿易署所設立的香港工商業獎,希望增加公司的知名度之餘,亦讓外界知道公司營商手法有別於其他公司,不會外聘任何「做媒」。



HK Romance Dating創辦人張惠萍 張美婷攝

HiBuy:轉型批發 招募宿生分銷

香港文匯報訊(記者 張美婷、實習記者 馬迪帆)本港多數大學校園地處偏僻,宿生日常購物本就不便,遇上夏日炎熱時更連十幾分鐘路程都不願行。幾名年輕人看準商機開創「HiBuy」速遞App,將即食麵、意粉醬甚至指甲鉗即日送至宿生樓下,創立公司不到兩年,盈利已達數十萬元。

8.5元蘋果茶賣3元

據「HiBuy」聯合創始人兼執行董事林俊友昨介紹,去年10月底他和城市大學的一班朋友開創該間網上超市速遞,至今已入駐香港五間大學。顧客以大學學生為主,於App落單後,「HiBuy」於固定時間點即日送貨,將方便發揮到極致。而線上超市亦不乏低折扣的平價貨品提供,例

如超市賣8.5元的蘋果茶可以低至3元,更加吸引學生。

「HiBuy」目前市場反響良好,林俊友透露,去年11月至今年4月營業額已達30餘萬。談到未來的發展計劃時,他稱今後將推「樓主」模式,即招募在校宿生加盟成為「樓主」,公司為其提供平價貨源,而如何經銷則由宿生決定。「創業一年也掌握到上游供應資源,相信貨價不是問題」,而自己打拚一年深知創業辛苦,「希望可以幫助到其他同學創業」。

5股東投資60餘萬

談及創業歷程,林俊友坦言資金問題帶來很大壓力。最初項目不受風投看好,僅靠7位同學加親朋好友集資30萬啟動,而



HiBuy聯合創始人兼執行董事林俊友 張美婷攝

初期經營時同學亦身兼體力行去平價超市搬貨,利潤只有15%,直至大致熟悉供應商情況才有所紓解。目前項目整體投資60餘萬元,5位股東希望打開市場之餘亦能進一步轉型,使「HiBuy」盈利更上一層樓。

360度拍攝:投資6萬月賺兩三萬

香港文匯報訊(記者 張美婷)現在科技一日千里,以前用手機180度的全景拍攝已經不再新,最近流行的是360度拍攝技巧,有創業者希望飲「頭啖湯」以這概念創立公司。以360度拍攝作噱頭 iMade.hk 創辦人梁永廉表示,創業初期他投放了6萬元,公司創辦約3個月,現在每月已有2萬元至3萬元的盈利,至今有50間至60間中小企業客戶。

助樓上舖增客流

梁永廉指,現在經濟有下滑的趨勢,不過舖位租金依然偏高,故不少中小企業把店舖移到租金較便宜的樓上舖去,不過這些地方人流少,用家難以找到,所以需要一個方法讓大眾知道公司的位置和外貌。他提供的「方法」,就是幫這些企業以360度的方法拍一系列公司外貌相片放到網上,用家只要在Google地圖輸入企業的名字,就可以找到企業的地址和外貌。他更笑言,「最平2,800元就有交易」,而且是

永遠可以在網絡找尋到。

開拓景點酒店客戶

然而,新科技雖然有噱頭,但有時候就是因為技術「太新」,不少企業未能了解這拍攝技術的好處。梁永廉希望,可以在宣傳上多做一點,令大眾對360度拍攝有更多了解和認識。他表示,除了樓上舖之外,公司將來會向其他方向發展,譬如與一些公司合作,介紹不同地方的旅遊景點,或者為酒店作宣傳工作等。



iMade.hk 創辦人梁永廉 張美婷攝