

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俱品牌合作，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俱品牌進入香港市場，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，現在每月開支約六萬數，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