hk.warrants.com/hsicbbc

結構性產品並無抵押品。以上資料由法國興業證券(香港)有限公司提供。如發行人或擔保人無力償債或違約，投資者可能無法收回部份或全部應收款項。結構性產品價格可升可跌，投資者有機會損失全部投資。過往表現並不預示未來表現。在若干情況下，法興可能為唯一在交易所為結構性產品提供買賣報價的一方。投資前，請充分理解產品風險、咨詢專業顧問並詳細閱讀上市文件內有關結構性產品的全部詳情。

港製衣商樣樣試 縫縫補補求生

研發專利遭抄襲 電商內銷遇徵稅

“曾經是成衣製造業天堂的香港，近年成衣出口也每況愈下。在剛結束的成衣展覽會上，接受記者訪問的參展商均認為，成本上升尤其是內地人工成本增加，對行業影響很大，加上環球經濟低迷對出口業的衝擊，對成衣業前景不看好。有港商坦言，正在開始轉型，也有的港商雖堅持業務，但也會將部分廠房搬往東南亞，以減低成本。”

■記者 張美婷

■凱聯國際控股總經理Kenneth Ho認為，現在已經不可以再逗留在傳統行業中，嘗試創新是一種出路。 張美婷 攝

「從未試過經濟差成這樣。」從事成衣配件的凱聯國際控股總經理何先生(Kenneth Ho)回憶2003年香港沙士疫潮時，生意都只不過停滯了2、3個月，之後都能賺回來。他覺得，近年香港政府對中小企業欠缺支援，而內地的人工上漲和社會保障增加等因素，為港商營商環境增添壓力，公司上半年盈利較往年下跌3成。

港商無優勢 計劃搬緬甸

Kenneth以成衣配件起家，後來再做成衣出口。由於內地出口業變差，只好慢慢將成衣規模縮小。「其他人不會再覺得我們的產品便宜，譬如說我們10美元一件，別的廠家才7美元，我還能做嗎？」

連續6、7年都參加香港貿發局的時裝展覽活動，Kenneth覺得近幾年展覽反應很差，外國客人明顯減少，其他商人都去了人流較多的上海或其他新興市場。他認為香港開始失去做成衣製作的優勢。

Kenneth公司主要出口東歐，旗下位於東莞的廠房擁有約300人，現時生產線開始轉型，由機械製作為主，工人只是負責物流包裝等工作。雖然公司暫時不會裁員，不過為了公司將來發展，他有考慮去緬甸開廠，因當地經濟環境有如上世紀80至90年代的中國，適合成衣業經營，料日後中國內地廠房會縮減人手跟規模會縮小。

■多間大專院校的時裝設計學生在時裝展覽舉行畢業秀。

「這盤生意(成衣)是自己第一個仔，是不會放棄的，不過未來會將資源投放在其他範疇上。」「大公司亦不夠生意，怎會將生意留給中小企業？」Kenneth認為現在已經不可以再逗留在傳統行業中，嘗試創新是一種出路。

Kenneth眼見現時內地經濟模式轉變，從前只着重基本面上的溫飽，現在生活改善，人們慢慢追求較優質的生活。這些年開始，他們追求外國產品多於內地企業製造的產品。因此，「我和另外一個同伴正研發創新技術，如透氣內衣和汽車零件等」。

對手抄襲 圓形改正方形

雖然研發創新技術可以從市場突破重圍，不過Kenneth認為，創新技術於內地取得專利權後，依然很難保障技術不被抄襲。他指，內地專利權只保障產品的基本面，「譬如另一間公司將原本圓形的產品變成正方形便不算侵權了」，這個問題亦成為他在研發創新技術的一個障礙。

另外，Kenneth又開始發展跨境電商生意。「從前年開始計劃跨境電商的生意，今年開始營運，主要做內地的內銷。」他指以前公司主力做「出口」，現在開始做「進口」，將一些外國品牌引入內地。

引外國品牌 淡出製造業

中國內地的進口政策為個人的生意帶來契機，Kenneth解釋指，現在一些外國品牌較難進口到內地，而香港因為與內地的特殊關係，故以港商身份引入外國品牌較為容易。「我們懂得如何在縫隙中尋找機遇，而外國商家卻做不到，那麼我們便有生存空間了。」現時他已經投資約800萬元，開始從澳洲、法國、德國、日本和韓國等地區購入一些產品銷往內地。

不過，Kenneth坦言，暫時這門生意亦不是一帆風順，因為內地於4月突然增收跨境電商稅項，覺得無奈。然而，他感恩自己在內地做了十幾年生意，打通不少人脈關係，估計生意可以營運下去。「跨境電商佔我現時整盤生意約5%，希望未來會逐漸擴大業務，漸漸淡出成衣類生意」。

■今屆時裝展覽以Garden Breeze為主題，舉行時裝匯演、論壇及研討會等超過20場活動。

■有參展商認為近年時裝展覽活動反應差，外國客人明顯減少。

■今屆時裝展覽新增「時尚科技」展區，介紹業界最新製衣技術。

細廠憂風險 做生不如做熟

在內地做女裝生意的寧波邦全服飾經理黃文軍，跟本報記者劈頭就說「生意不好，好難做」。

訂單跌30% 員工炒三分一

黃文軍經營女裝生意已經十多年，他的公司主要做南美市場的批發，但近年訂單下跌約30%，令他預算大失。「現在布料也不是很貴，最貴就是人，一個工人約7,000元人民幣」。目前他的工廠擁有工人逾100人，近年生意不好，透過解僱和自然流失，人數已經比以前少了差不多三分之一。他坦言不知道現在可以怎麼辦。

現在內地中小企業都往網上發展，黃文軍本來也想一試。不過後來考慮到成衣批發總是大量採購，而網購平台則以另外一種模式運作，跟現在做生意的模式截然不同，所以就沒有再考慮。

轉型乏方向膽量 前路茫茫

被問到現時生意經營艱難，會否考慮從傳統行業轉型？他反問記者「你覺得我可以轉到哪個行業呢？」他覺得，中小企業如果希望轉型，首先需要一個方向，知道該行業的發展潛力，如果貿然轉型風險很大，覺得「做生不如做熟」，希望繼續經營成衣行業。

中國政府近年推廣「一帶一路」發展藍圖，黃文軍坦言對「一帶一路」市場還沒有很了解，未必懂得在相關地區做生意。他稱自己野心不算大，打算做好內地市場就算，還打趣地說「有飯吃就行」。

「半邊天」內衣擬集資擴充

■半邊天內衣創辦人呂言意直言，最擔心是薪金不斷增加的趨勢。 張美婷 攝

有些香港中小企業看淡內地營商前景，不過另有一些卻信心十足，更豪言「為什麼我要上市！因為我要做大生意。」說這句話的，是香港內衣品牌「半邊天」創辦人呂言意。

合作逾20年 不離棄英買家

今年計劃將旗下業務上市的呂言意，她的家族品牌於1995年創辦。呂言意與先生和女兒都是內衣設計師，而她公司的產品主要出口美國、英國、德國和法國，亦會在中國內地做內銷生意，公司有2間廠房在汕頭，1間廠房於河源，合共聘請800個員工。她指，之前環境較好的時候每年生意增長約15%，不過去年和今年上半年均只有5%的增長。

近期英國脫離歐盟，令當地經濟變得波動，「半邊天」有五分一的生意是來自英國，每年生意額約2,000萬元，本來對公司的生意影響蠻大，不過呂言意對此處之泰然。「如果知道他們生意轉差，我們寧願賺少一點，亦會繼續提供貨源給他們。」她指，英國那邊的公司跟她合作20多年，彼此關係密切，有着濃厚的人情味。

中小企要革新 個性化取勝

「半邊天」主打較便宜的中低檔市場，呂言意指，現時仍然有利可圖，「畢竟窮人是比較多」。惟她承認，現在中小企業需要革新成較個性化才能夠生存，而她的公司亦順應潮流，今年開始發展網上內銷市場。

原材料上漲令不少商家頭痛，不過令呂言意最擔心的，還是薪金不斷增加的趨勢。她表示，工人薪金平均每年增加3%。目前製造內衣工人平均月薪約8,000元人民幣，高級裁縫約15,000元至20,000元人民幣。「現在只能保持生意額，沒有以前那麼好賺」。她有計劃將來可能到東南亞國家開設廠房，不過強調廠房會以中國內地為主，因為有技術的工人都在內地。