貿戰求生術 之廠家怎應對

港商突圍 靠創意

推自家品牌 攻內地市場 搬遷生產線

中美貿易戰烏雲密佈，港商憑創意產品為業務增值，逆市吸客。香港文匯報藉香港工業總會（工總）轄下的香港設計委員會日前舉行2019年香港D嘜認證頒發典禮之機訪問了多家獲獎企業，發現他們為應對貿易戰，已在東南亞準備後備生產線，並積極推出自家品牌產品主打內銷市場。同時，工總的調查亦指出，美國加徵中國產品關稅，調查中的工總75%會員表示不會自行承擔25%關稅，料其中6成加徵的稅款會轉嫁到美國消費者身上。 ■文/圖：香港文匯報記者 莊程敏

高明利 自家品牌攻內地

■高明利有限公司首席執行官江浩楢指，如果未來不幸要付25%關稅，只能被逼放棄美國市場。

炊具及廚房用具製造商高明利有限公司首席執行官江浩楢接受香港文匯報訪問時指出，目前公司出口美國的產品大多是OEM(代工生產)，佔公司生意額達60%，幸好暫時未被納入徵稅之列。他坦言，如果未來不幸要付25%關稅，只能被逼放棄美國市場，因相關的產品利潤很低，亦難以轉移至客戶。他表示：「去年的確很擔心，但現在已慣了，如果真的做不到美國市場就發展其他市場。」公司正推出一些自創品牌產品打內銷市場，如去年推出的攪拌機就很受內地餐飲及咖啡店歡迎。

拒遷廠至東南亞

江浩楢認為，推出自創品牌及開拓內銷市場將是公司在應對貿易戰的一個出路。早前公司亦到訪越南，已尋找一些後備生產計劃，但暫時不會考慮將內地的生產線轉移至東南亞，因涉及的成本太大。

香港工業總會主席郭振華在頒發典禮後表示，香港的品牌及信譽在國際上是有優勢，建議廠商可以尋找更多新市場，例如加強內銷市場。他坦言，雖然很多廠商都反映做內銷市場很難，但看到BUD專項基金內地市場的申請數字急增，反映港商亦很有興趣開拓內銷市場。深圳亦設有不少管理園區，其營運模式近似香港，相信會方便香港企業走入內銷市場。

工總：搬生產線 大勢所趨

不過，郭振華認為，港商將在中國內地的生產線遷移至其他地方是大勢所趨，因歷史所見一些發展愈趨成熟的地方製造業都會逐漸式微，中國內地亦不會例外。他建議廠商可尋找新的製造地方，不一定是將中國的生產線轉移，但可以將一些智能設備移至東南亞，遙距控制生產，在內地則專注於科研發展及創新方面。港府亦會向企業提供一些配對機會及環境諮詢服務。他指，工總亦已向政府建議，希望將BUD專項基金的資助範圍可擴展至考察海外市場的費用，以降低企業轉移生產線的成本。

另外，郭振華透露，近一星期與50多個製造業的會員進行調查，發現近75%指不會自行承擔25%的關稅，亦表示無意離開中國市場，反映本地廠商對自己產品很有信心。

若加關稅 6成由消費者承受

不過，純粹做出入口的小型公司影響則很大，大型貿易商有能力採購非中國生產的貨品，並出口至美國以外市場。他估計，若美國加徵25%關稅，6成需要由美國消費者承受，並影響美國約20萬個職位。

工總向超過50家企業頒發D-Mark認證，表揚他們善用設計為企業增值。今年獲頒發D嘜認證的企業來自多個不同行業，包括產品及室內設計、玩具、珠寶、鐘錶、家品、印刷等，當中包括雅蘭床褥、未來照明有限公司、廚具設計及生產商高明利有限公司等。香港設計委員會於2015年推出「香港D嘜認證計劃」，申請企業若通過香港設計委員會嚴謹審核，就可以在不同宣傳物品上標示「D嘜」標籤，利用「D嘜」為產品及服務作招徠。過去四年，已有超過100家企業獲頒發D嘜認證。

■香港工業總會主席郭振華(左二)估計，若美國加徵25%關稅，6成需要由美國消費者承受。

通匯家電 美國客攤分成本

■通匯家電銷售代表Edward Wong不太擔心客戶會放棄合作關係，因為雙方已合作多年。

通匯家電於小家電生產有40年經驗，專門銷售創新及高品質的小家電系列產品至歐美、日本及澳大利亞等國家。公司銷售代表Edward Wong接受香港文匯報訪問時表示，公司大約有兩至三成收入來自美國市場，生產線設於東莞，早前美國提出徵稅10%時生意都受到一定影響，但幸好關稅都能與進口商共同承擔。而今次25%關稅實施後，公司暫時未有出貨，接下來都要與客戶商討如何攤分關稅成本。

產品有保證 無懼失客戶

Edward指出，「其實都不太擔心客戶會放棄合作關係，因為公司的產品具有設計意念，加上雙方合作多年，公司產品的品質有保證，只是關稅方面要商討如何共同分擔。」他補充，今年新推出的兩款家用及商用咖啡機Slingshot及Niche很受市場歡迎，目前亦有出口至美國。

康泓數碼圖像 推設計產品攻華人市場

康泓數碼圖像項目總監蕭琬瑋指出，公司主要業務是本港及內地的廣告營銷服務，受到貿易戰影響，公司預計未來消費市場難免會有所收縮，廣告客戶自然亦會減少，故公司近兩年正積極與一些本地及內地設計師合作，推出一些設計性產品，例如旅遊紀念品產品，主攻華人市場，以減少對廣告服務的依賴。

■康泓數碼圖像項目總監蕭琬瑋指，公司轉型以減少對廣告服務的依賴。

高迎欣：貿戰未對客戶有大影響

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）市場擔心中美貿易爭拗會削減對貸款需求，中銀香港（2388）副董事長兼總裁高迎欣昨回應指，中美貿易談判已有一段時間，但並未有對該行客戶造成很大影響，而該行客戶有來自香港、內地及跨國公司，當中包括不少貿易公司，但目前未見中美貿易問題對客戶的信貸狀況帶來影響，他強調中美貿易爭拗肯定對該行帶來影響，但並無出現一些非常嚴重、或非常明顯的變化。

高迎欣強調，該行首季貸款增長優於市場整體，不過亦留意到貸款需求轉弱，除了因為中美貿易摩擦問題，亦受內地經濟轉型、英國脫歐進程、地緣政治事件等影響，但維持該行年初預期，期望今年貸款高單位數增長。中銀香港早前公佈，今年首季貸款較去年底增4.5%。

中銀香港財務總監隋洋指，市場對美聯儲減息預期正增加，因應市場不確定性仍較多，故將密切觀察美息變化。至於港匯，她認為金管局早前連續入市承接港元沽盤，因而收緊流動性，目前本港銀行體系結餘縮至約540億元，料「池子越來越淺」下，港息波動性將增加，但期望今年該行淨息差維持穩定。

金管局上周再發出4個虛擬銀行牌照，令本港虛銀增至8間。其中中銀香港夥京東數科及怡和合營公司亦奪一牌，中銀香港營運總監鍾向群昨表示，合營公司3方股東的實力雄厚，投入資本亦較多，反映對虛銀前景有信心，未來會給予時間及空間發展，不會要求在短時間內有特別高的回報，但期望虛銀可在成本和效率上具特色。

■中銀香港副董事長兼總裁高迎欣(中)強調，該行首季貸款增長優於市場整體。左二為隋洋、右二為鍾向群。 香港文匯報記者莫雪芝 攝

虛銀有望半年後開業

鍾向群表示，合營公司正在積極籌備中，正在組織架構、招聘人員，包括產品研發及系統建設，目前進展順利，期望可在未來6至9個月內開業。他認為傳統銀行正面臨數碼化轉型的大勢所趨，而虛銀正正是該行向數碼化戰略轉型的一種考慮，相信將與該行目前在數碼化的轉變，成為一種相輔相成、相互補充的關係，他形容中銀香港是一個綜合化的大銀行，因此該行產品是綜合性、大全的，而虛銀則是「小而美、小而精」且面向特定場景及客群的一些新產品和業務模式。

手機銀行使用大增58%

高迎欣則認為，虛銀業務模式有別於傳統銀行，虛銀可能前期投入較大，因為前期需要更多的產品創新、科技投入、建立系統等，而數碼化發展特點是前期投入雖大，但後期的邊際成本會非常低。

中銀香港副總裁龔楊恩慈補充，現時傳統銀行中個人電子服務發展比較快，其中手機銀行的使用量增長較快，而去年經手機銀行進行的交易宗數按年增長58%，反映客戶對數碼服務有需求。

德昌多賺7% 料可應對貿戰

香港文匯報訊（記者 岑健樂）德昌電機（0179）昨公佈截至今年3月31日為止的全年業績，錄得營業總額為32.8億美元，按年上升1.35%。股東應佔溢利按年上升6.55%至2.81億美元，派末期股息34港仙。

料內地汽車需求將回升

德昌電機主席汪穗中昨表示，現時公司有大約5%的銷售直接受中美貿易戰影響。以前有客戶願意負擔10%關稅，但關稅加至25%後，部分產品或要更改生產地區。他強調，公司於全球18個國家設有生產點，故有信心可以應對上述情況。

不過汪穗中警告，若中美兩國在未來數周，仍未能達成貿易協議，將會令全球經濟及供應鏈出現波動，而公司業務及消費者之成本亦會因此提高，故他表示目前難以準確預測公司未來的業績。

對於近日內地汽車銷售持續出現下跌的情況，汪穗中表示，中美貿易戰或多或少影響了內地居民的消費信心，但他認為現時內地經濟仍持續增長，故內地居民對汽車仍有一定的需求，又表示若有政策推動，內地汽車需求很快便可回升。

■汪穗中(中)警告，若中美兩國在未來數周，仍未能達成貿易協議，將會令全球經濟及供應鏈出現波動。 記者岑健樂 攝