

香港文匯報訊(記者 莊程敏)中美貿易戰憂慮仍未解除，不少於內地設廠的港商生意難免受到影響，到底應否將生產線遷出？香港電鍍業商會永遠榮譽會長、中華廠商聯合會副會長吳國安接受香港文匯報專訪時指出，最近到過孟加拉考察，發現當地最大的問題是陸路交通運輸，「一公里可能要塞了一小時」，但人工便宜，工人亦很喜歡加班，勞工密集的行業例如成衣、帽、鞋等會較合適。

吳國安指出，早前隨團去了孟加拉參觀飛達帽業的廠房，單是去廠房都要6小時，來回都要花上一整天。另外，在膳食方面都好小心，有關方面早在3個月前已計劃好食什麼餐廳，團員都不敢亂試餐廳，隨行更有當地的警察作保護。

當地人英文口音重

他續指，在溝通方面亦有問題，因當地人有很重的口音，只聽到2成至3成的英文。不過，當地的好處是有1.2億人口，當中有2萬多中國人。他表示：「當地大約105美元至115美元工資一個月，8小時工作，勞工成本很低，有點像早期的內地，當時就是這因素吸引我們上去內地設廠。」

成立一間廠需兩年

面對着中美貿易戰，孟加拉出口至歐盟、美國、加拿大、澳洲及日本等都是免稅的，故相信勞工密集的行業可以考慮到那裡設廠，但創新科技業去印度則會比較好。他介紹指，當地有一個地方叫吉大港，是孟加拉的重要交通樞紐和工業中心，工業有煉油、造船、鋼鐵、紡織、玻璃及食品加工等，港商可以在那裡租用廠房。他指出：「大約都要兩年才能成立一間廠，要有心理準備孟加拉是一個完全沒有娛樂的地方，回教地方，連飲酒都不可以。」回想當年，自己在內地開廠，都要挨十幾年才有今日的規模。

談到自身業務有否受中美貿易戰影響，吳國安指出，公司在台灣及內地都有設廠，主要做環保設備，供向本土的上游的電子零部件、禮品廠及電鍍廠，但隨着中美貿易戰影響上游的生意，自己的生意亦會間接受到影響。他解釋，去年加10%關稅時，上游的廠商和客戶都可以共同承擔，但加至25%時，就影響較大。他坦言，由於自己的產品不是出口，自己處於較被動的位置，即使遷廠都沒有用。他認為，貿易戰對本港中小企影響很大，因為大家都在生產鏈上。「大家都死撐住，希望有轉機。」

越南緬甸工廠近飽和

他又指，其實加關稅對美國消費者都沒有好處，政府收了國稅又不會還富於民，市民又要被迫買貴野。雖然東南亞的成本低，但不能起步得這麼快，中國都至少30至40年才發展。他指，都有聽到很多上游的公司都有意遷移，首選都是東南亞，但越南已接近飽和，而緬甸都有很多日本人過去了，其次就是泰國、柬埔寨等。但他建議，港商在遷廠前最好確保客人是否真的會提供穩定的訂單。

孟加拉員工愛加班

吳國安：商廠

勞工密集行業搬廠有理



■中華廠商聯合會副會長吳國安接受香港文匯報專訪時指，成衣、帽、鞋等行業適合搬廠至孟加拉。香港文匯報記者莫雪芝攝

大灣區有不少好政策

吳國安指出，內地的營商環境其實都不太行，雖然內地政府將增值稅由17%下調至13%，減輕了香港企業的壓力，很多工廠都結業，請人容易了，但勞工成本則上升了，單價又難上升，特別是面對着中美貿易戰，客人要求減價，毛利空間只會更壓縮。

中美貿易戰壓縮毛利空間

吳國安指，不過現時治安是好多了，以前上內地曾遇到「撞車黨」，70至80年代要着「白飯魚」才敢上去，但現在着皮鞋及牛仔褲都不怕，即使駕車都安心得多，加上現時有這麼多「天眼」，再出現「撞車黨」的機會很微。內地人的經濟條件及教育水平都提升不少，連乞丐都少了。

還有，隨着交通基建的落成，現在上內地都很方便，「現時我上東莞都會搭高鐵，即日來回，仲方便過撞車。」

另外，他認為內地提出的大灣區規劃亦有不少好政策，例如內地《個人所得稅法》在內地居住滿183日的判定標準，港澳人士若在內地停留不足24小時，例如即日來回，則不計入內地居住天數，這對於一些年輕人而言很方便，就似往中環返工一樣。而且內地地方較大，招攬人才亦較容易。

做生意如做人

吳國安在80年代開始北上營商，電鍍業乃厭惡性行業，80年代末要在香港聘請工人相當困難，反之當時內地人力資源充足，農民工為求多勞多得，都樂意加班，加上甚有紀律，電鍍廠需要依賴如電子、鐘錶、金屬等上游工廠進行裝配加工，「北上」是當時唯一的出路。

問到經營電鍍過濾機廠所遇到的困難，吳坦言資金周轉往往是一大難題，「我們接到訂單後，客戶只需先付30%訂金，交到過濾機後再付3成金額，餘額可待機器正常運行半年至一年後才支付，所以行內都十分重視誠信。」他指出，生產商在選擇合作企業時非常謹慎，雙方合作通常都是透過在行內口耳相傳的口碑才會開始萌芽，公司需要保持產品質量和耐用性，並為客戶提供完善的售後維修服務，才能得到客戶的長期支持和信賴。面對同行削價競爭與模仿，吳仍然堅守其營商之道：「做生意跟做人一樣，都要講究信用，要老實才會長久。」

近年內地的環保要求不斷收緊，對業界亦構成不少壓力。2017年廣東省頒佈「國家水污染物特別排放限值的執行標準」，吳副會長聯同其他委員會成員就該環保標準向廣東省環保廳反映業界的訴求，成功爭取以「過渡形式」適度放寬了部分領域的環保監測標準，讓業界得以有足夠時間進行內部整改及環保技術提升，適應國家的新政策。

擴大人際網絡利營商

人稱「安哥」的吳副會長待人親切，毫無架子，喜歡交朋結友，廣結善緣。這份親和力，不但有利他營商，更有助廠商會的會務發展。擔任廠商會會員事務委員會主席的吳國安，正好運用了他在商界的人緣和人際網絡的優勢，積極強化各項服務以增加會員之間的凝聚力，包括舉辦更多活動如大型會員春茗聯歡晚宴，「會員商聚」等，又為會員爭取優惠，而最特別的是他事事親力親為，不喜假手於人，或許就是那份號召力，成功吸納了不少新會員加入。

廠佬不認老 愛「selfie」

自認是「廠佬」一名的吳副會長，原來非常貼地且跟緊潮流步伐，除了是社交媒體的常客，亦是自拍「selfie」的高手，喜歡記錄與朋友歡聚的開心時刻「毒男」趨勢。吳副會長不諱言他在閒時最愛到電腦商場看看業界有什麼最新產品推出，緊貼市場近年香港掀起一股行山熱，吳副會長笑言自己也成為了「山系男孩」，喜歡上山「打卡」接觸大自然。

他表示：「我經常與從事電鍍五金業的友人於周末組織一行20、30人的行山團，一邊互相交流行業近況之餘，亦能暫時放下工作的煩惱，吸收一下郊外新鮮的氣息。」香港島的太平山頂港島徑是他經常漫步散心的地方，他特別喜歡步行徑，沿路種滿高樹，空氣清新宜人，更能俯瞰整個維港風光。「太平山見證了香港經歷百多年滄海桑田的變遷仍屹立不倒充分代表着港人堅毅不屈，勇敢打拚的精神。」

■香港文匯報訊記者 莊程敏

TNG 攻國際匯款 虛擬銀行洽合作

香港文匯報訊（記者 周曉菁）曾以緊貼本地生活而出名的電子錢包TNG，近兩年逐漸轉移重心，在錯失首輪虛擬牌照之後，專注開發應用程式介面（API）和國際匯款業務，位於北角的華爾街創新工場（WSF）昨正式開幕，TNG創辦人兼主席江慶恩會後透露，年內會再做一輪融資，希望可獲得1億至1.5億美元（約7.8億至11.7億港元）融資，將用於全球範圍內的業務運營資金。

他解釋，公司未能獲得首輪虛擬銀行牌照，卻覺得虛擬銀行興起下的其他發展機會。經過多年累積，TNG在全球160多個國家已建立起支付網絡，與橫跨這些國家的5,000多間銀行建立了聯繫，有一些獲首批虛擬牌照的銀行曾主動尋求合作，以支援其匯款服務，公司將會為不同的虛擬銀行和金融機構提供API業務，亦有機會為不同地域的虛擬銀行提供開戶等服務。

尋求融資投資初創企業

若順利獲得1億美元的融資，即意味着外匯

業務方面的運營資金可達到10億美元，能大大擴充相關業務。江慶恩強調，即便業務版圖擴大，也無意收購跨國匯款公司，反而會投資相關的初創企業，幫助它們利用現有的資源和平台，拓展生意。他還現場自爆，近期剛以個人名義投資一間初創企業，投資額過千萬港元，惟無透露具體信息。

市場傳聞TNG有意赴美上市，江慶恩直言年內無計劃上市，公司正處於高速增長的時刻，沒有多餘經歷考慮上市進程，會集中資源發展新業務。同場，股東之一的新創建（0659）執董鄭志明表示，會多多留意兩間企業之間的協同效益，未來有機會對TNG再度加碼注

資。

WSF位於北角國都廣場，佔地約超過25,800平方呎，旨在為全球創新企業尤其Fintech公司提供一個創新服務平台，目前已與數家區塊鏈、人工智能、大數據及地產科技公司展開合作。江慶恩說，若反響不錯，會考慮在多國設立類似的創新工場。



■TNG創辦人兼主席江慶恩（左四）稱年內會再做一輪融資。記者周曉菁攝

借助互聯網 內地零食商快速壯大



■內地零食行業巨頭三隻松鼠上週登陸A股市場。中新社

香港文匯報訊（記者 孔雲瓊 上海報道）互聯網零食品牌三隻松鼠上周五在A股掛牌後，股價連續兩個交易日狂飆。據了解，目前還有5家零食企業排隊IPO。不少愛吃零食的消費者調侃「這些企業的上市，有一半是『吃貨』的貢獻」。據商務部官方數據顯示，目前內地零食消費超2萬億元（人民幣，下同），預計2020年數字可達3萬億元。

三隻松鼠上市兩日暴升

上周五三隻松鼠敲鐘上市，當天股價漲至21.14元，較發行價14.68元上漲44.01%。截至昨日收盤，三隻松鼠上演漲停，收盤價為23.25元，總市值達93.23億元。

網經社電子商務研究中心主任曹磊認為，三隻松鼠的成功，其一是趕上了內地消費升級的大環境和時間點，從堅果品類實現了快速突破。另外就是通過成功打造卡通堅果品牌 and 互聯網短平快銷售模式快速佔據了市場份額。

據商務部數據，目前零食行業年總產值已達到22,156.4億元，相較2006年漲幅近422%。根據年複合增長率7.89%測算，預計明年這個數字可突破3萬億元。

去年網購零食增17%

此外，民以食為天的特性亦在電商行業反映，據網經社電子商務研究中心監測數據顯示，2014年至2018年食品電商行業交易規模分別為400億元、600億元、1,300億元、2,400億元、2,800億元，分別同比增長23.45%、50%、116.66%、84.61%、16.66%，雖然近期漲幅放緩，但總體增長勢頭顯著且穩定。

另據了解，接下來至少還有5家零食企業正在排隊等在IPO，據中新經緯客戶端不完全統計，它們分別是進軍高端零食的良品鋪子、黃曉明代言的甘源食品、小豬佩奇卡通零食代工廠展翠食品、「勁仔」主體公司華文食品及生產「溜溜梅」的溜溜果園。

滴滴出行推網約車開放平台

香港文匯報訊（記者 殷考玲）為加強預約車服務，滴滴出行昨正式推出網約車開放平台，開放平台將向第三方出行服務商開放，連接開放平台和用戶，解決用戶出行問題，未來用戶可以在滴滴出行手機應用程式(App)一鍵呼叫不同平台車輛，有內地媒體引述消息指，這項服務將於兩至三個月時間內正式上線。

與31汽車產業夥伴組聯盟

滴滴出行指，在未來其5.5億用戶將可透過其手機應用程式，召喚不同平台的車輛，體驗將更多元及便捷。此前，滴滴先後與廣汽、東

風、一汽等多家車企達成協議，「如祺出行」、「東風出行」、一汽運營的網約車服務等第三方服務商將接入滴滴網約車開放平台。

為開放預約車平台，去年滴滴出行已經與31家汽車產業合作夥伴共同成立了洪流聯盟，提出共建汽車運營商平台，共同建設未來出行用戶與車主的服務平台，此次網約車開放平台也標誌著洪流聯盟的進一步落實。

滴滴出行每年運送乘客達100億人次，加上共享出行和汽車產業趨向融合共同發展，市場有分析指滴滴在網約車領域，有領先的大數據

分析能力和運營管理經驗，能夠為合作夥伴提供技術平台、供需匹配和交易策略、運營和司機服務等技術。

分析又預測，網約車市場在未來幾年仍然會持續增長。

去年12月初，滴滴宣佈升級調整組織架構時曾提及網約車公司內部「將會成立開放平台部，致力於探索開放平台的模式」，此後滴滴已與多家出行服務商達成平台接入協議。滴滴希望通過實施網約車開放平台計劃，廣泛與出行服務商、汽車服務商等合作夥伴全面合作，共同滿足用戶出行需求。