

Hong Kong 企業家才 Entrepreneurs

cma.org.hk | nov - dec 2020

吳宏斌： 風雨中的掌舵人

Dr Dennis Ng: A Helmsman During a Raging Storm

與局長對話

Talk Shop with Bureau Chiefs

品牌逆境當自強

Stronger Brand Amidst Adversity

何志恩打造可持續時裝業

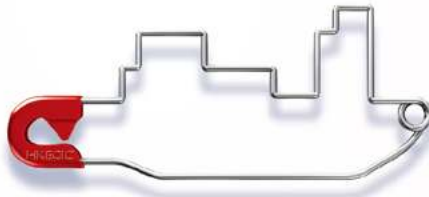
Johanna Ho to Shape a Sustainable Fashion Industry



香港中華廠商聯合會
The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong



HKD40



投信保 業務大小都就到

HKECIC safeguards your exports whatever size



熱烈恭賀

吳宏斌會長 BBS MH

獲授銀紫荊星章 SBS

盧毓琳會董

獲授銅紫荊星章 BBS

陳國民副會長

獲授榮譽勳章 MH

陳家偉常務會董

獲授榮譽勳章 MH

施榮恆會董 BBS

獲委任為太平紳士 JP



全體全人敬賀

04 會長序言 Message from the President

06 立法會內外 Inside LegCo

08 總裁隨筆 CEO's Perspective

10 專題 Focus
 ↳ 與局長對話：跨越危機 迎接機遇
 Talk Shop with Bureau Chiefs:
 Overcoming Crises, Embracing Opportunities

24 企業透視 Entrepreneur Report
 ↳ 吳宏斌：風雨中的掌舵人
 Dr Dennis Ng: A Helmsman During a Raging Storm

34 特約專題 Special Report
 ↳ NAMI 納米及先進材料技術
 助企業提升競爭力
 Enhancing Competitiveness with NAMI's
 Nanotechnology and Advanced Materials

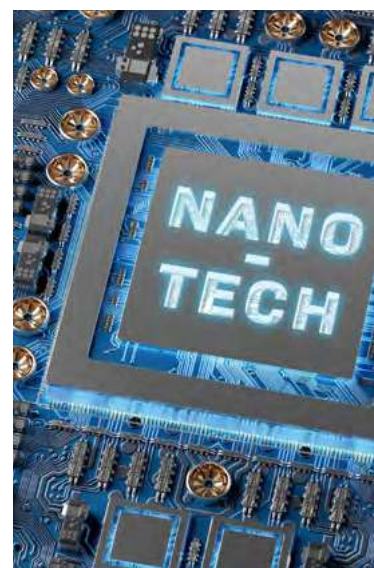
37 息息商關 Business Broadband
 ↳ 品牌逆境當自強
 Stronger Brand Amidst Adversity
 ↳ 掌握「雙循環」經濟發展新格局
 New Economic Development Pattern of "Dual
 Circulation"
 ↳ 把握「疫」市機遇 進軍內地「新零售」市場
 Embracing China's "New Retail" under COVID-19
 ↳ DOLPHIN 室內定位系統 穩定精確成本低
 多功能提升客戶體驗
 DOLPHIN Indoor Positioning Service
 Low-cost, Stable, Accurate System with Excellent
 Customer Service

52 文化消閒 Lifestyle
 ↳ 著名時裝設計師
 舊區創造可持續性時裝生態圈
 Johanna Ho to Shape a Sustainable Fashion Industry

58 新聞快訊 News

64 活動快拍 Activity Snapshot

68 活動預告 Upcoming Events



Hong Kong

企業家

Entrepreneurs

nov - dec 2020



出版人 Publisher

香港中華廠商聯合會 The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong

總辦事處 Head Office

香港中環干諾道中 64-66 號廠商會大廈
CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2545 6166 / (852) 2542 8600
傳真 Fax: (852) 2541 4541
網址 website: www.cma.org.hk
電郵 Email: info@cma.org.hk

編輯 Editor

廠商會公關委員會 CMA Public Relations Committee
電話 Tel: (852) 2542 8642
電郵 Email: pr@cma.org.hk

承印 Printer

雷源創意設計印刷有限公司 Edge Media Limited
香港九龍土瓜灣浙江街 41-43 號合誠商業大廈 19 樓 B 室
Unit B, 19/F, Hop Shing Commercial Building, 41 Chi Kiang Street,
Towkwan, Kowloon

廣告查詢 Advertising

電話 Tel: (852) 2542 8675

售價 Price 港幣 HK\$40

會長 President

吳宏斌博士 SBS BBS MH
Dr Ng Wang Pun, Dennis, SBS BBS MH

立法會代表 LegCo Representative

吳永嘉議員 BBS 太平紳士
The Hon Jimmy W K Ng, BBS JP

第一副會長 First Vice President

史立德博士 BBS MH 太平紳士
Dr Shi Lop Tak, Allen, BBS MH JP

第二副會長 Second Vice President

徐晉輝
Hsu Tsun Fai, Marvin

副會長 Vice Presidents

吳清煥
Ng Ching Wun

黃家和 BBS 太平紳士

Wong Ka Wo, Simon, BBS JP

陳國民博士 MH

Dr Chan Kwok Man, Edward, MH

黃震博士

Dr Wong Chun

盧金榮博士 太平紳士

Dr Lo Kam Wing, JP

吳國安

Ng Kwok On, Dennis

馬介欽博士

Dr Ma Kai Yum

行政總裁 Chief Executive Officer

楊立門 GBS 太平紳士
Young Lap Moon, Raymond, GBS JP



版權所有，未經本會及作者同意，請勿翻印

All reproduction requests are subject to the approval of CMA and authors

共創雙贏
Create a win-win situation
through collaboration

國家主席習近平早前「南下」到廣東考察，並出席深圳經濟特區成立40周年的慶祝大典，發表了對深圳未來發展的期望和指引，更指她是推動大灣區發展的重要引擎，反映了中央對深圳的高度重視，另一方面，香港地位不保之說再次不脛而走。

1980年，國務院宣布將廣東省包括深圳、珠海、汕頭及福建省廈門等4個地區，改為對外經濟特區，為國家對外開放掀開第一頁。由於深圳與香港有一河之隔的便利，加上香港工業正處於發展樽頸位，故當年廠商會非常積極探求深圳的商機，除了舉辦考察團外，亦經常聯繫當地領導來港向業界講解投資環境。40年後，深圳不但從經濟特區中脫穎而出，這兩、三年更在某些指標超越了香港。其GDP

總量去年達2.6萬億元人民幣，是大灣區城市之首；今年10月底中國社會科學院發布了中國城市競爭力第18次報告，深圳亦繼去年再度成為第一，香港及上海分別排第二和第三。

從漁村一躍成為內地開放程度最高的創科之都，其驚人的發展成就跟香港其實有很直接的關係，港商不單止是見證者，更是建設者和推動者。今天，深圳的外資其實絕大多數仍來自香港，而根據廠商會的數據，單是在深圳的港資製造業企業已有近6,000間，註冊資本達850億元人民幣；另一方面，深圳亦有很多企業選擇在香港設立國際總部或融資，或借助本港的專業服務希望「走出去」拓展市場。

與其說是取代，港深之間應是互利互補、相得益彰。


事實上，習主席今次的講話並非只着眼於深圳的未來，他亦提到要推動粵港澳經濟運行銜接，充分顯示彼此的發展其實「你中有我、我中有你」。

香港最大的優勢仍是「一國兩制」和與西方接軌的制度，以及傲視全球的市場效率，是真正的高度國際化城市。除了金融，香港的航運、專業服務、基礎科研、國際化的科研體系、國際交往、知識產權保障、醫療系統、人文教育等方面，亦較為優勝；當然，香港的發展亦有「短板」，例如產業結構特別是中、下游不足，導致科研成果未能有效商品化、金融科技發展仍在追落後、土地供應短缺、市場細小、年輕人向上流動機會不足等問題。香港可以與深圳「雙劍合璧」，利用其在創新和創業資源、產業和工業體系完備、人力資本等優勢補自身之短；另一邊廂，深圳要成為全球創新創意之都，也可借助香港頂級的大學和科研機構之研究成果的支持。

內地經濟發展模式多年來不斷轉變，香港和深圳的定位也要調適配合，才能更好地融入國家的發



展大局；如今，深圳有了其新的使命，香港也要做好準備，除了與之合作尋求互利共贏外，更要鞏固現有條件，支持和配合國家構建「雙循環」新發展格局，特別是在粵港澳大灣區和「一帶一路」建設中發揮更大作用，這樣香港才能立於不敗之地。

不經不覺，這已是我最後一次以會長身份在此欄目發表意見了，藉此機會，我想感謝會員和廣大讀者在過去3年來的支持。我希望未來大家能與廠商會繼續緊密合作，為香港的穩定繁榮努力！

President Xi visited Guangdong to attend the ceremony celebrating the 40th anniversary of the Shenzhen Special Economic Zone (SEZ). There, he delivered a speech on his expectations for Shenzhen's future, referring to the city as a core engine in the development of the Greater Bay Area (GBA). Xi's words suggest that the central government greatly values Shenzhen's role in national development, sparking discussion about whether it is planning to replace part of Hong Kong's unique role with neighbouring Shenzhen.

In 1980, the State Council announced the establishment of four special economic zones—in Shenzhen, Zhuhai and Shantou in Guangdong Province and in Xiamen in Fujian Province. The decision marked a new step in China's opening-up policy. Given the bottlenecked development of Hong Kong's manufacturing industry and the city's geographical convenience to Shenzhen, CMA was eager to explore business opportunities in Shenzhen. In addition to organising various delegations, CMA invited relevant authorities to explain SEZ investment opportunities to our members. 40 years later, Shenzhen not only stands out among the other SEZs but also has surpassed Hong Kong in some economic indicators during the past two to three years. Shenzhen's GDP was RMB 2.6 trillion last year, ranking first among GBA cities. In late October 2020,

the Chinese Academy of Social Sciences released its 18th report on China's urban competitiveness. Shenzhen once again ranked first, with Hong Kong and Shanghai ranking second and third, respectively.

Once a fishing village, Shenzhen has become the Mainland's capital of innovation and technology. Shenzhen's amazing achievements, however, are directly related to Hong Kong, as Hong Kong manufacturers were not only witnesses but also crucial contributors to these achievements. Even up till today, Hong Kong remains a leading investment source for Shenzhen. According to CMA data, there are nearly 6,000 Hong Kong-funded manufacturing companies in Shenzhen with total registered capital of RMB 85 billion. In addition, many Shenzhen companies have established international headquarters in Hong Kong or otherwise leveraged its financing platform. Some companies anticipate Hong Kong's professional services to "go global", expanding the market.

Practically speaking, Hong Kong and Shenzhen have a complementary and mutually beneficial relationship rather than a competitive one. In fact, President Xi's speech focused not only on Shenzhen's future development but also on the need for economic integration among Guangdong, Hong Kong and Macau. These regions will foster one another's development.

Hong Kong remains a truly international city. Its greatest advantage remains "one country, two systems", a policy that affords it a Western-aligned system with high market efficiency that proudly competes with other major cities worldwide. Beyond financial services, Hong Kong also has advantages in shipping, professional services, basic research, international exchanges, intellectual property protection, medicine and humanities education. Hong Kong does have some shortcomings, however. For example, its industrial structure, especially its

middle- and lower-stream segments, is insufficient, leading to ineffective commercialisation of scientific research results, lagging development of financial technology, land shortages, and limited opportunities for upward mobility among young people. Hong Kong should cooperate with Shenzhen, sharing innovation and entrepreneurial resources, mature supply chains and human capital to foster mutual economic development. Likewise, if Shenzhen is to become a global capital of innovation and creativity, it should leverage the excellent upstream basic research from Hong Kong's top-notch universities and institutions.

The Mainland's economic development model has continually changed over the years. It is important to adjust the positioning of Hong Kong and Shenzhen to better integrate the country's overall development. With Shenzhen now endowed with a new mission, Hong Kong should be well prepared for this. Aside from working with Shenzhen to achieve win-win results, Hong Kong must utilise and consolidate existing conditions to support the state in building a new "dual circulation" development pattern. Most of all, Hong Kong should aim to play a greater role in constructing the GBA and the Belt and Road Initiative, as this will ensure that its position and status remain strong.

Time flies. It's already my last time as president to share my views in this column. I would like to take this opportunity to thank all members and readers for your trust and support over the last three years. I hope you will continue to support us in our endeavours. By working together, I have no doubt that Hong Kong will continue to flourish.



吳宏斌博士 Dr Dennis W P NG SBS BBS MH
會長 President



樓市全面「撒辣」 更待何時

吳永嘉議員 BBS JP
廠商會立法會代表


執筆之時，媒體獨家消息指政府已決定撤銷工商舖的「辣招」稅徵費，即買方毋須支付雙倍印花稅（DSD）。消息一出，商界表示歡迎，認為有助資金套現周轉。但是，政府依然拒絕撤銷針對住宅物業的各項辣稅，難免令人感到可惜，商界期望政府可以盡快全面「撒辣」。

今年7月，本人於立法會質詢財經事務及庫務局：因應本港受到新冠肺炎疫情影響，經濟受創連帶工商業舖位價格下跌，不少中小企業需要加按，而非住宅物業印花稅高企導致舖位亦難以轉手，故希望政府逐步「撒辣」，優先為非住宅物業，尤其針對工商業舖位推出「減辣」措施，再考慮減少住宅物業「辣招」。當時，政府雖然沒有透露「撒辣」時間表，但是承諾將繼續留意市場情況，參考一系列指標，包括物業市場價格、市民置業負擔比率、物業成交量和供應量、本地和環球經濟變化等，適時採取合適的措施回應市場變化，確保物業市場健康發展。

所幸的是，在商界人士持續呼籲和共同努力下，政府最終從善如流，率先為工商舖「撒辣」。本人認為，政府除了應該加快撤銷對住宅物業的「辣招」外，還應該進一步提高工商舖的按揭成數，建議可參考住宅物業的做法，若以個人名義首次置業身份入市、非作「出租」用途，即「自用」的買

家，可承造最高8至9成，讓有需要購置物業作營商用途的企業可以降低成本，以及方便企業出售物業套現，釋放企業銀根。

後疫情時代，百業都在努力復甦，惟不能單靠政府資金扶持。縱然有「保就業計劃」幫助僱主渡過難關，以及調高百分百擔保產品的貸款上限，但「保就業」只能解一時之渴，並非長久之計，計劃停止之後，恐怕再有僱主資金鏈斷裂，無以為繼；最近有本地大型航空公司大幅削減人手，以應對極端困局，這是大家最不想見到的場景。更何況，銀行借貸「還得到、先好借」，不一定是每個僱主心中那杯茶。很多中小企業的僱主持有各類物業，他們更加希望可以通過自己手頭上的物業套現，解決公司經營的不時之需。破產管理署數字亦顯示，今年7月提交公司強制清盤呈請書的宗數為53宗，按月上升逾一成，與去年同期比，升幅逾6成。

凡事豫則立，不豫則廢。全球經濟仍處於動盪不安、前景未明的階段，再加之最近美國總統大選引發的不確定性，無論工商業界和投資界都面對一個艱難的決策問題。如果一定要等到局勢惡化到無以復加的地步，特區政府才考慮樓市全面「撒辣」，恐怕是為時已晚。試問一下，如果現在不是全面「撒辣」的最佳時機，究意何時才是最佳時機呢？

香港床品寢具發明專家

雅芳婷被譽為「床品寢具發明專家」逾半個世紀，精於布藝產品包括床品、被芯、枕芯、毛巾、咕啞、墊類、旅行薄被、手袋等的開發及品質監控，自設生產基地，提供代工生產、禮品開發和個性化訂製等一站式多元化服務，並有專業團隊跟進，特別歡迎酒店、郵輪、學校、院舍、公私營機構查詢洽談。



特別推薦：

家傭 / 工廠宿舍專用的套裝寢具 (連床墊)
簡單齊備 價廉舒適

我們的服務包括：



產品設計



代工生產



員工優惠



禮品訂造



廠價直銷





楊立門先生 GBS JP
廠商會行政總裁

新一年，新希望

我記得3年前加入廠商會時，新一屆會董的選舉程序才剛剛開始，吳宏斌會長在2018年上任，轉眼間三年任期又快將過去了。回顧我們今屆面對的挑戰及難題，其嚴峻和棘手的程度恐怕比歷屆都要高。自從美國總統特朗普向中國挑起貿易戰，進口美國的關稅一浪接一浪地遞增，本來已面對國內勞工及環保成本不斷上漲的港資製造業，在過去幾年簡直是在打一場生死存亡之戰。

年初爆發的新冠疫情肆虐至今，嚴重打擊全球經濟，對開放型的經濟體如香港，更是雪上加霜。疫情下，廠商會自己的業務也難倖免，先後取消了澳門工展會、兩個教育展和美食嘉年華，所以無論如何，我們也要保住12月中舉行的第55屆工展會。本會的營運很大程度倚賴來自各個展會的收入，疫情令今屆工展會部分參展商卻步，我們也感到十分無奈。儘管如此，我們對工展會抱有很大信心，因為隨着最近疫情紓緩，市民繼續留港消費，工展會正好讓他們「發揮」一下累積了一段時間的消費力。

展望來年雖不是一片光明，卻可看到幾個較為樂觀的因素；美國的民主黨贏得總統選舉，雖然在政治和貿易問題上並不會對中國有所放鬆，但起碼

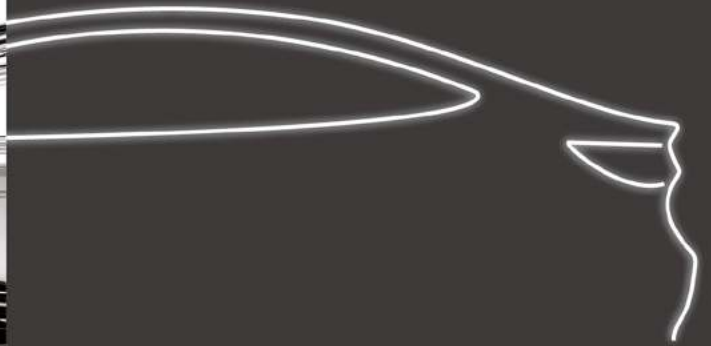
拜登沒必要約束於特朗普時代的外交政策，和那些損人損己的措施，例如對華的高階關稅，亦或許能與中國展開較文明的對話。他似乎較特朗普更能尊重國際間的遊戲規則，例如甫當選便說美國會重返世界衛生組織，所以有理由憧憬他會回到世界貿易組織所倡導的自由貿易體制。拜登跟特朗普的另一個重大分別，是他已明言尊重科學，把控制疫情列為首要任務。對香港和中國內地來說這是好事，因為美國始終是個重大市場，疫情嚴重打擊美國經濟和市民的消費力，疫情一天不受控，我們對美國的出口只會繼續萎縮。

另一個正面因素，是中國這個環球疫情下的唯一亮點，經濟已開始V型反彈，亦有望在明年持續。這已反映在香港第三季進出口貿易的增長數字。中國似乎也在新冠病毒疫苗的研發方面領先全球，若疫苗能在明年初全面推出，我們的經濟將有望強勁復甦。

不過，香港人不能老是指望別人幫忙，先要做好本份。在國家倡議的雙循環發展格局中，香港的製造企業要問自己有沒有做好攻佔內地市場的準備；在疫情上，我們也要催促政府以更果斷的手法遏制疫情，排除無理的反對聲音，進行普及檢測，才能說服內地重新開啟與香港之間的通道，否則重啟經濟將無從談起。📞



化繁為簡



力勁大型壓鑄單元

一體化成型工藝，讓汽車製造變得更簡單

力勁IMPRESS-PLUS DCC6000超大型智能壓鑄單元，由單功能、多工序壓鑄變為多功能一體式壓鑄，實現汽車大型結構件的一次成型，減少生產線數量及組裝工序，節約人力、空間、設備等成本，壓縮生產週期，提升生產效率，化繁為簡，讓汽車製造變得更簡單。



Wechat



www.lk.world



與局長對話 Talk Shop with Bureau Chiefs:

跨越危機 迎接機遇

Overcoming Crises, Embracing Opportunities

對香港而言，2020 是驚濤駭浪的一年；一場世界疫症重挫香港經濟，與此同時，中美關係持續緊張，令香港無奈捲入這場大國博弈。雖然如此，國家發展和創新科技卻為香港打開一扇窗，為未來發展帶來無限可能。

在廠商會社交媒體頻道 Hashtag CMA 的節目《Talk Shop》中，行政總裁楊立門分別與商務及經濟發展局局長邱騰華和創新及科技局局長薛永恒對談，一同探索香港如何能走出逆境，擁抱機遇。

For Hong Kong, the year 2020 has been a struggle through choppy waters. The global pandemic has dealt a heavy blow to the Hong Kong economy, and tense relations between China and the US have ensnared the city in a game between the two superpowers. Nevertheless, the national strategies and local's innovation and technology development have opened up a window of possibility for future development.

On the talk show series Talk Shop, which is available on CMA's new social media channel Hashtag CMA, the association's Chief Executive Officer Raymond Young Lap Moon spoke with Edward Yau Tang Wah, Secretary for Commerce and Economic Development, and Alfred Sit Wing Hang, Secretary for Innovation and Technology, to explore ways for Hong Kong to overcome current adversities and embrace new opportunities.

楊：楊立門
邱：邱騰華
薛：薛永恒

Young: Raymond Young
Yau: Edward Yau
Sit: Alfred Sit





邱騰華 Edward Yau

逆境下的經濟曙光

Finding Silver Linings in Adversity

“倘若疫情不受控，我們沒有條件談經濟復甦。當疫情好轉時，我們就更應該加把勁推動經濟復甦。

If the pandemic remains untamed, we will not be in a position to talk about economic recovery. When the pandemic shows signs of easing, we must go the extra mile and drive economic recovery.

”

在社會事件和疫情的雙重夾擊下，香港經濟陷入深度衰退，同時亦要面對國際政經的大變局。不過，邱騰華局長認為，香港的前景並非想像中悲觀，甚至看到一些曙光。

楊：大家最關心的是疫情和經濟嚴峻的情況，早前廠商會對經濟前景做了預測，估計今年全年的本地生產總值（GDP）將會下跌7%。你對香港經濟有何預測？我們該如何是好？

邱：過去幾十年來，我們未曾經歷過如此龐大的經濟風浪、如此長的逆周期。但香港經濟是否真的如此悲觀呢？從最新的經濟數據來看，我覺得是有曙光的；經歷了社會事件和疫情，香港GDP已連續4個季度錄得負增長。但到今年第三季，較第二季稍為回升超過3%，是第一次有輕微增長。按年GDP跌幅亦收窄了。反映整體經濟的下跌速度減慢，甚至有輕微反彈。

這趨勢亦與香港的疫情發展相配合，因為在8至10月，香港的第三波疫情已逐步穩定。倘若疫情不受控，我們沒有條件談經濟復甦。

楊：在疫情下，廠家最關心的就是香港何時能與內地恢復通關，你認為，最樂觀的預測是何時？

邱：相信大家明白、香港亦經歷過，如果疫情未達到一個我們滿意的水平而強行開放，所帶來的損失將會更大。所以在內地的角度，他們對恢復通關的防疫標準雖然高，亦是合理的。如果沒有一套彼此都認為安心、在醫學上風險可控的方法和機制，無論是商討與內地恢復通關，抑或旅遊氣泡，都有一定難度。

所以政府正在推動社區檢測，為特定行業和群組給予恆常檢測，我相信這將是新常態。另外，如果要恢復往來，亦需要一套審慎的防疫措施，以確保旅客到來時已做好檢測。

楊：提起疫後重啟經濟，大家都很關注「粵港澳大灣區」和「十四五規劃」，早前國家主席習近平南巡，高度讚揚深圳的發展，並指會賦予深圳在重要領域和關鍵環節改革上更多自主權。你覺得香港是否喪失優勢？我們應如何自處？

邱：在大灣區9個內地城市 and 港澳特區中，香港的獨特地位是顯而易見，很難在一夜之間被取代。與此同時，我們與大灣區其他城市之間的關係，沒有你我之分，縱然在制度上有分別，我們需思考如何協同合作，達致「1+1大於2」。

在分工上，大灣區內地城市在某些範疇，例如專業服務、金融發展等，仍然倚重香港。我亦留意到，外國投資者甚至比香港更加重視大灣區，他們看重的是，整個大灣區的中產市場、科技和創新領域的群眾效應，以及香港和其他大灣區城市之間的協同效應。我認為，香港無需氣餒，不應因為一個政策或一句說話，而把我們捧到天上，或放在地面。

楊：除了疫情，香港亦不幸因成為中美角力的磨心而令經濟受挫。早前美國要求出口到當地的香港產品需更改標籤為「中國製造」，而港府亦已啟動程序，訴諸世界貿易組織的爭端解決機制。你認為成功機會有多大？美國對世貿可說是置之不理，我們還有甚麼方法應對？會否擔心其他美國盟友會跟隨做法，令貿易形勢更嚴峻？

邱：無論我們面對的對手有多強大，只要同為世貿成員，大家的地位都是對等的。世貿對國際之間的貿易、尤其是產地來源有一套嚴格制度，放諸164個成員都適用。我看不到有任何理據，讓世貿支持美國的做法。現時我們已啟動了爭端解決機制，據理力爭。

的確，美國正在扯世貿的後腿，阻礙委任負責世貿上訴機制的成員。但我並不是如此悲觀，因為美國本身也有利用爭端解決機制提出上訴，如果她「輸打贏要」，將難以面對其他貿易夥伴。

我認為貿易保護主義往往是一些很短視的政治考慮，全球供應鏈並不限於貨物，服務業也有，彼此你中有我，我中有你。長遠而言，保護主義只會損自己的利益，更何況現時全球經濟衰退，各國大都只會從自身利益出發。



商界一直爭取，希望可盡快與內地恢復通關
The business sector has been fighting for the resumption of border crossings as early as possible

楊：現時國際政經局勢和地緣政治很凶險，有意見認為，《香港國安法》實施後，會引起撤資、令外國企業撤出香港，對此你有何看法？這些情況是否真的正在發生？

邱：的確，在國安法落實初期外國商會有很多顧慮，這是自然的，因為在以往的營商環境裡，他們不需要考慮香港有關國家安全的因素。但直到現在，我們並無聽說過有商會、大企業或行業表示會因為《香港國安法》而離開香港，反而有領事官員說笑，認為香港現在比自己的國家更加安全。

由擔心轉為安心是需要一個過程，要增強投資者信心，除了要做好自身經濟發展，解說工作亦很重要，無論是評級機構、國際商會、外國政府駐香港的代表、智庫和學術組織等都是我們日常接觸的對象。香港一向都是高透明度，樂意解說和自由進出，最終的商業決定是在商人的心裡、手裡。

另外，我們亦正努力跟其他貿易伙伴例如中、南美等新興市場商談自貿協定。在貿易保護主義和地緣政治不穩的情況下，貿易協議更名為雙方開拓機遇，營造穩定的市場環境。

Hit by the double whammy of social unrest and the pandemic, as well as significant political and economic changes in the international arena, Hong Kong has been plunged into a deep recession. Nevertheless, Edward Yau believes that it may not be entirely gloomy on the economic front and that a silver lining may be glimpsed on the horizon.

Young: People are extremely concerned about the pandemic and the dire economic situation. Earlier, CMA conducted an economic forecast and predicted that Hong Kong's real GDP in 2020 would slide by 7%. What is your forecast for the local economy? And what should we do?

Yau: We have never before experienced the overwhelming economic disturbances and lengthy countercyclical periods that we have witnessed over the last few decades. However, we must question whether the outlook for Hong Kong's economy is really that gloomy. Looking at the latest economic data, I believe there is a silver lining. Hit hard by the social unrest and the pandemic, Hong Kong's GDP has recorded negative growth for four consecutive quarters on a year-on-year basis. However, in the third quarter, GDP grew slightly for the first time, with a rise of more than 3% compared to the previous quarter. The year-on-year rate of decline in GDP also decreased. This tells us that the economic decline is slowing down or, better yet, that our economy may be bouncing back, albeit moderately.

This trend is in line with the course of the pandemic in Hong Kong. From June to October, the third wave of the COVID-19 epidemic in the city was gradually abating. If the pandemic remains untamed, we will not be in a position to talk about economic recovery.

Young: In the midst of the pandemic, manufacturers are most concerned about the timing of the resumption of border crossings between Hong Kong and the Mainland. What do you think is the most optimistic forecast?

Yau: We all understand that Hong Kong has been through a lot and that opening up the borders hastily would impose greater losses if the pandemic does not ease to a satisfactory level. Therefore, from the Mainland's perspective, the pandemic control standards for resuming border crossings, while high, are reasonable. It would be difficult to discuss reopening the Hong Kong-Mainland border or travel bubbles without a set of mutually satisfactory medical risk control methods and mechanisms.

Therefore, the government will continue to implement the Targeted Group Testing Scheme, under which regular testing is provided to targeted sectors and social groups. This, I believe, will become the new normal. Cautious pandemic control measures to ensure that inbound visitors have taken a test will be indispensable for resuming border crossings.



邱騰華局長（左）與行政總裁楊立門（右）對談時指，看不到外國企業因為《香港國安法》而離開香港
Edward Yau (left) spoke with Raymond Young (right) and indicated that he did not see foreign corporations turning their backs on Hong Kong because of the Hong Kong National Security Law

Young: Further to the post-pandemic economic reboot, we all home in on the Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area (GBA) and the 14th Five-Year Plan. During his southern tour in October, President Xi Jinping highly praised the development of Shenzhen, which he said would be granted a greater autonomy in reforms in important areas and key links. Has Hong Kong lost its edge? And what should we do?

Yau: Hong Kong's unique position among the nine GBA cities and the Hong Kong and Macao special administrative regions is clear, and it will not be replaced overnight. At the same time, we are in an inseparable relationship with the other GBA cities. Despite differences in our systems, we must think of how to collaborate to make one plus one equal more than two.

Regarding the division of work, the Mainland GBA cities still rely heavily on Hong Kong in certain areas, such as professional services and financial development. I have noticed that foreign investors place greater importance on the GBA than Hong Kong does. These investors have a keen eye on the middle-class market across the entire GBA, critical mass in innovation and technology, and the synergy between Hong Kong and the other GBA cities. I believe that Hong Kong should not be discouraged or disheartened, nor should we feel over the moon about a single policy or comment.

Young: Aside from the pandemic, the Hong Kong economy has suffered from being caught in the middle of the China-US spat. In August, the US demanded that Hong Kong products exported to the country carry a "Made in China" label. The Hong Kong government has formally launched procedures opposing this requirement in accordance with the World Trade Organization (WTO) dispute settlement mechanism. What are the odds? The US seems to be paying no heed to the WTO. What else could we do? Are you worried that other US allies might follow suit and make the trade situation more challenging?

Yau: Regardless of the strength of the opponent, the playing field is equal as long as we are all WTO members. The WTO has in place a set of stringent rules on international trade, especially regarding country of origin. Such rules are applicable to all its 164 members. I do not see any reasons for the WTO to support this demand by the US. We have initiated the dispute settlement mechanism and will hold our ground.

In fact, the US is holding the WTO back by blocking the appointment of WTO appeals judges. I am not particularly pessimistic since the US has also lodged an appeal through the dispute settlement mechanism. If it insists on playing the "heads I win, tails you lose" trick, the US will make relations awkward with its other trade partners.

美國要求香港產品更改產地來源標籤，特區政府正式向世貿申訴
Hong Kong has launched a WTO trade dispute opposing the new rule on origin marking of products made in Hong Kong introduced by the US





“
貿易保護主義往往是一些很短視、政治凌駕經濟的措施。如果大家只採取保護自己國家利益的措施，將對全球產業鏈產生拖倒作用。
Protectionism is often a short-sighted policy that places politics above economic wellbeing. If every country adopted protectionist policies, it would drag down the global supply chain.
”

I believe protectionism has always been a short-sighted political tactic. The global supply chain is a two-way street, which encompasses not only goods but also services. In the long run, protectionism only hurts one's own interests. This is particularly true now that the global economy has been plunged into recession as, by and large, every is seeking to defend its own turf.

Young: The current international political and economic situations and geopolitical tensions are unforgiving. Some believe that the implementation of the Hong Kong National Security Law will trigger a capital exodus and the departure of foreign corporations. What are your views? Are such scenarios becoming a reality?

Yau: Indeed, foreign chambers of commerce might have a multitude of concerns regarding the implementation of the Hong Kong National Security Law. This is nothing out of the ordinary. In the business environment to which they become accustomed, they have not had to take into account factors relating to national security in Hong Kong. So far, however, we have not heard any suggestions that chambers of commerce

or large corporations or businesses plan to leave Hong Kong simply because of the Hong Kong National Security Law. On the contrary, I have heard consular officer jokes that Hong Kong is much safer than their own countries.

Turning concerns into trust is a process. To boost investor confidence, we must manage our own economic development well. Explanations are also instrumental. To this end, we are in constant contact with rating agencies, international chambers of commerce, representatives of foreign governments in Hong Kong, think tanks and academia. Hong Kong is known for its high level of transparency, willingness to explain and freedom of movement. At the end of the day, business decisions rest in the hearts and hands of the individuals conducting business.

We are also working on sealing free trade agreements with trade partners from emerging markets such as Central and South America. In the face of protectionism and unstable geopolitical situations, free trade agreements can open up opportunities for both parties of the partnership and create a stable market environment.

薛永恒 Alfred Sit 推動科創 放眼灣區

Driving Innovation and Technology with Eyes on GBA

“

任何轉變都會帶來衝擊，但透過這些衝擊，我們也會找到新機遇。而這個機遇就是國家的內循環、「一帶一路」戰略和東盟國家市場。

Any form of change can have impacts through which we can discover new opportunities. The nation's 'inner circulation' strategy, the Belt and Road Initiative and the ASEAN markets may be just such opportunities.

”



疫情肆虐期間，港產科研和工業發揮重要作用，協助香港抗疫。薛永恒局長認為，香港未來要繼續加強創新科技和「再工業化」發展，讓經濟重拾動力。雖然目前的國際形勢為香港發展帶來不確定性，但薛局長深信，國家的內循環和大灣區發展可以為香港提供新機遇，克服挑戰。

楊：港府和業界一直提倡「再工業化」，但坦白說，近年回流香港的工業並不多。你覺得現在香港「再工業化」的進程如何？你們期望甚麼類型的工業能回流香港？

薛：香港地少人多，並不是所有工業設施都適合搬來香港，所以我們要有取捨，選擇一些高增值、智慧化的生產線回流香港。現時，特區政府已投資了1,000億港元來推動科技創新，當中包括「再工業化」，而我們的政策是有主導性的。以「再工業化資助計劃」為例，政府以配對形式資助廠商在港設生產線，只要工業家有抱負在香港發展智能生產線，我們都歡迎他們參與這個計劃。

楊：發展科技不單純為了推動產業發展，亦是為了利用科技來推出新產品改善生活和應對挑戰，而在今次疫情中，政府就運用了不少港產科研。你覺得未來應如何推動，讓更多科技成果商品化？

薛：科研往往需要契機才能開花結果，而這個契機就是轉變；例如我們用作抗疫的電子手環、銅心口罩和抗疫塗層，這些科技在好幾年前已研發成功，但如非有疫情這契機，相信不會在一瞬間就能普及應用。

所以我們必須把握好眼前每個轉變、每個機遇，例如我們剛與泰國、印尼等東南亞國家進行線上科技推介，推廣我們的抗疫產品之餘，亦能協助其他經濟體做好抗疫工作，達致雙贏。

楊：要推動科技創新和「再工業化」，離不開人才培育。但香港尖子的主流選擇都是讀醫科、專業學科或做金融，要吸引年青人加入科研界似乎並不容易。

薛：的確，以往工程學科的畢業生十居其九是希望到大企業工作。但我留意到，近年年青人的選擇已起了變化：現在大概有10%至20%年青人，會考慮投身創新科技，這是因為市場給予機會、有土壤幫助年青人。

其實年青人要創業、尤其是科技創新領域，所面對的風險並不低，必須克服過程中的「死亡之谷」。現時科技園和數碼港已有一套支援系統，幫助年青人跨越這些挑戰。我們很高興在短短數年間，香港創科公司有3倍增長、聘用人數亦由2,000多人增加到萬多人。而香港吸引到的天使基金和創投基金投資，更是由2014年的12.4億元，增加至2018年的163億元。

楊：除了人才，還需要土地和配套，才能讓香港的科技創新和「再工業化」開花結果，但現時香港科學園和工業邨都幾乎飽和，我們應如何解決土地不足的問題？

薛：特區政府正多管齊下，善用土地資源，例如科學園的重建計劃、數碼港的新大樓建設，以及河套區的發展規劃。但同時，我們亦要放眼大灣區；在一河之隔的深圳，科技創新發展得很好，而且大灣區市場龐大，科研成果轉化為商品的能力較香港強，更不用說東莞、廣州亦有很好的生產能力。

我們早前與深圳市政府傾談，福田區有一些科技園，很希望吸引到香港創業家使用，然而企業搬到當地，可能要重新適應。但如果這些設施交由香港科技園做「二房東」，以港企熟悉的模式來管理，便能吸引業界落戶福田。過程中，我們可以將香港的管理經驗與大灣區其他城市分享，港企亦可善用當地的科技優惠政策，將產品更好地推銷到大灣區市場。

其實在科技創新的路上，香港和其他大灣區城市的關係，就好像參加接力賽；香港的基礎科研做得好，於是我們跑第一棒，接着深圳和其他城市在應用科研、

成果轉化和生產方面做得好，就由他們跑2、3、4棒，當到了宣傳、市場推廣、專業服務、上市融資，這些香港較有優勢，便由我們重新接棒。

楊：美國說要禁止高科技出口來香港，而《香港國安法》通過後，一些評論擔心美資企業可能會撤出香港，國際科技公司未必會來香港設亞洲總部或辦事處。你覺得香港是否有這樣的危機？會不會影響香港科技創新的發展？

薛：顯然美國希望用不同的、甚至是極端的手法來拖慢中國發展，當中香港受到影響亦是預期的。香港工業家和企業家早在幾年前，已意識到不能依賴單一的歐美市場，一些需要由美國入口高科技產品的企業亦早有預備，在歐洲、日本和國內物色同類產品。

毫無疑問，中美矛盾會為我們帶來不確定性和壓力，但我認為，世界經濟發展，正慢慢由西向東移，尤其是大灣區、東盟國家的發展十分迅速，所以我們有危亦有機。而香港的工業家和企業家，向來懂靈活變通，既然如今挑戰到來，我希望業界能將挑戰視為推動力，並把握好國家的內循環、「一帶一路」和東盟市場等發展新機遇，以開拓新的市場。🚫



薛永恒局長表示有了市場支持，近年考慮投身創科的年青人增加
Alfred Sit said that an increasing number of young people are contemplating moving into technology and innovation thanks to increased support from the market

Home-grown R&D achievements and the local manufacturing industry have played a pivotal role in Hong Kong's fight against the pandemic. Alfred Sit believes that Hong Kong will continue to beef up its innovation and technology capacities, as well as its "re-industrialisation" development, which will help the economy regain its impetus. While the current international situation may bring uncertainty for Hong Kong's development, Sit is convinced that the motherland's "inner circulation" and development of the GBA will provide new opportunities for Hong Kong to overcome these challenges.

Young: Although the Hong Kong government and the business sector have been promoting "re-industrialisation", only a handful of industries have returned to Hong Kong in recent years. What do you think of Hong Kong's progress in terms of "re-industrialisation"? What types of industry do you expect will relocate their operations back to Hong Kong?

Sit: Hong Kong is highly populated but small, so it may not be a suitable home for all industrial facilities. Therefore, we need to compromise and be selective in inviting high value-added, smart production lines back to Hong Kong. The

government has invested HK\$100 billion in innovation and technology, which includes “re-industrialisation”. We have adopted a government-led approach. The “Re-industrialisation Funding Scheme” is a case in point. The government matches subsidies with manufacturers looking to set up production lines in Hong Kong. We encourage industrialists to sign up for the scheme as long as they demonstrate an aspiration to develop smart production lines in Hong Kong.

Young: Technology development is not merely a means of driving industrial development; it is also aimed at using technology for the production of new products that can help us to improve lives and embrace challenges. During the current pandemic, the government has utilised a significant number of local R&D outcomes. In your opinion, how should Hong Kong drive technology commercialisation?

Sit: More often than not, technological innovation needs an opportunity to bear fruit. Change presents such opportunities. Quarantine wristbands, CuMask+™ and anti-bacterial coating are some examples of innovative products that, in fact, emerged a few years ago. Without the opportunity brought by the pandemic, they would not have become popular or relevant.

In the same vein, we must capitalise on every change and every opportunity in front of us. For instance, we have just conducted an online session on technology recommendations with Southeast Asian countries such as Thailand and Indonesia to promote our anti-epidemic products. In so doing, we are also helping other economies to fight the pandemic and creating win-win situations.

Young: Talent development is a key ingredient in driving technology, innovation and “re-industrialisation”. However, Hong Kong’s elite students tend to opt for medical studies or other professional disciplines as well as finance. Attracting young people to the technology sector seems easier said than done.

Sit: In the past, the majority of engineering graduates looked to join sizeable corporations. However, I have noticed lately that the aspirations of young people have changed. Today, about 10 to 20% of Hong Kong’s youth would consider a career in technology and innovation. This is because the market provides opportunities and space to help our youth.



深圳科技創新水平高，可與香港互補長短
Shenzhen, which boasts a high level of technological innovation, and Hong Kong can complement each other



政府近年提倡工業回流，鼓勵工業家在香港設置智能生產線
In a move to promote “re-industrialisation”, the government, in recent years, has encouraged industrialists to set up smart production lines in Hong Kong

The risk facing young people who aspire to entrepreneurship, especially in technology and innovation, is rather high. During the process, they must survive the “valley of death”. Today, Cyberport and the Hong Kong Science and Technology Parks Corporation (HKSTP) have in place a support system that helps young people overcome such challenges. We are happy that in a short span of just a few years, the number of technology and innovation companies has trebled, along with a staff complement increase from 2,000 to more than 10,000. The total amount of venture capital investment in Hong Kong has also increased from HK\$1.24 billion in 2014 to HK\$16.3 billion in 2018.

Young: Aside from talent, the success of Hong Kong’s technology, innovation and “re-industrialisation” measures also depends on the availability of land and facilities. Currently, however, Science Park and the city’s industrial estates are nearly saturated. How should we tackle the issue of land supply?

Sit: The government adopts a multi-pronged approach to the effective use of land resources. For instance, it has combined the Science Park revitalisation plan with the development of the fifth phase of Cyberport and a development plan for the Loop. In the meantime, we also need to look further afield to the GBA. Shenzhen, just a river away from Hong Kong, reigns supreme in terms of technological development and innovation. The GBA market is huge. Shenzhen’s capacity to commercialise the outcomes of R&D is superior to that of Hong Kong, let alone Dongguan and Guangzhou, both of which boast superlative productivity.

We held a talk with the Shenzhen municipal government earlier. The Futian District has a number of science parks and is looking to attract Hong Kong entrepreneurs. However, corporations contemplating a move to the Mainland would need to readapt. Hong Kong corporations would surely be more willing to set foot in Futian if the facilities were handled by HKSTP acting as a “sub-lessor” and managed in a way that

“我們和大灣區城市之間的關係就像跑接力賽，每個城市都是隊員，大家必須無縫合作、互相支持，才能贏得科技創新這世界比賽。

The relationships between us and our GBA counterparts are similar to those between members of a relay team. Every team member must work together seamlessly and support each other to win this global technology and innovation race.

”

was familiar to them. During this process, Hong Kong could share its management experience with the other GBA cities. Hong Kong corporations could also take advantage of local technology policies to better promote their products to the GBA markets.

In terms of technology and innovation, the relationships between Hong Kong and its GBA counterparts are similar to those between members of a relay team. Hong Kong, which has a solid foundation in technological research, should run the first leg and let Shenzhen and the other cities go second, third and fourth as they have done well in technology application, transformation and production. Then, when it comes to promotion, marketing, professional services and IPO, Hong Kong should take the baton again as it has the upper hand in these sectors.

Young: The US has threatened to ban high-tech exports to Hong Kong. Following the passing of the Hong Kong National Security Law, critics have expressed concerns about the possibility of US-funded companies moving out of Hong Kong and international tech firms turning their backs on Hong Kong as an Asian headquarters or office option. Do you think that Hong Kong is facing such a crisis? And will it dampen technological development and innovation in Hong Kong?

Sit: Obviously, the US is exploring various tactics to slow China's development, some of which are extreme, and it was expected that Hong Kong would be implicated in these. A

few years ago, industrialists and entrepreneurs in Hong Kong realised that they could not rely solely on the European or US markets. Some corporations that import high-tech products from the US have prepared well and have been sourcing similar products from Europe, Japan and the Mainland.

Without a doubt, the China-US spat will bring further uncertainty and pressure, but I believe that the development of the global economy is steadily shifting from west to east. The pace of development of the GBA and ASEAN countries, in particular, has been phenomenal. Crisis does bring opportunities. Hong Kong's industrialists and entrepreneurs have always been known for their flexibility and adaptability. Faced with a clear and present challenge, we look forward to seeing the industry turn this challenge into a driving force and open up new markets by seizing new development opportunities, such as the Mainland's "inner circulation" strategy, the Belt and Road Initiative and the ASEAN markets.

◻◻

收看足本版訪問：
Full interviews:



berlinTM
Since 1967

柏林牌

自1967年至今在香港製造
廠在土瓜灣 歡迎參觀



1000升
△
23升
容量

一爐永逸

60年代香港製造
安全耐用絕不取巧

若非品質有保證
何能扎根超越半世紀



Zip HydroTap® 澳洲捷寶牌飲水機



IT'S WATER. REFRESHED.

有效過濾鉛及其他有害物質



祇須手指一按·自選冷熱有氣淨水

方便健康

金融界及醫院護理中心
廣泛採用



1987年總代理



ZIP Hydroboil

根據香港特別行政區政府《商品說明條例》

4201原產地標籤的規定

目前並無法例規定在本港銷售的貨品必須貼上原產地標籤。

精明消費者購買電器前先查詢產地來源，並比較其他同類貨品，不同牌子的售價及產品功能，廣告內容可能誇張或誤導，若買入物非所值的貨品就會浪費金錢及後悔。《企業責任》

溫馨提示

Unit 1, Upper G/F., Newport Centre, 116 Ma Tau Kok Road, To Kwa Wan, Kowloon, Hong Kong

總代理：恒達熱水系統設計有限公司

Hotline 查詢熱線：(852) 2330 6678

Website 網址：www.berlin1967.com


吳宏斌 Dr Dennis Ng

風雨中的掌舵人

A Helmsman During a Raging Storm

過去兩年，香港可謂經歷了驚濤駭浪，接踵而來的挑戰令港商幾乎喘不過氣來。在這「危機時代」擔崗重任的廠商會會長吳宏斌，與業界共同跨過一個又一個的困境，更帶領廠商會成為了中小企在逆境中最強的後盾。卸任在即，他寄望業界能夠在把握國家發展機遇的同時，加快實現升級轉型，提升自身在「後疫情時代」的競爭力。

Over the past two years, Hong Kong has experienced a period of dramatic storms and upheavals. In this "crisis era", Dr Dennis Ng, the president of CMA, has worked with the manufacturing industry to overcome countless difficulties and make CMA a strong supporter and partner for SMEs facing adversity. As he prepares to leave office, President Ng hopes that the industry can accelerate in its transformation while simultaneously grasping the opportunities brought by the overall development of the country, which will lead to enhanced competitiveness in Hong Kong's post-pandemic era.



過去三年，美全多少個的挑戰，上場或得一個又一個的考驗。吳會長以「壓力」為主題，在會中連本料會「壓界」一個又一個的考驗。吳會長以「壓力」為主題，在會中連本料會「壓界」一個又一個的考驗。吳會長以「壓力」為主題，在會中連本料會「壓界」一個又一個的考驗。

風浪下守護中小企

面對上任後中美貿易摩擦不斷升溫，吳會長迅速號召會內各行業代表，積極向政府表達關切。他認為，在貿易戰中，中小企業是受影響最大的群體。他呼籲政府採取措施，減輕中小企業的負擔，並加強對中小企業的保護。吳會長表示，中小企業是香港經濟的基石，政府應該給予更多的支持和關注。

2019年下半年，香港發生連串社會事件，令本地經濟活動幾近癱瘓，能否如期於年底舉辦會展為廠商會帶來不少壓力。吳會長在那動盪的時刻仍決心排除萬難，辦好工展會，最終令已有80年歷史的工展會得以在風雨飄搖中順利舉行，贏得展商和市民的嘉許。當年初決定要舉行工展會，是經過一番掙扎和激烈的討論，但想不到不少企業因為連月的社會運動的衝擊已快將撐不下去，作為商會的我們應挺身而前，協助業界抓緊年尾的消費檔期，渡過經濟寒冬。」他希望今年的工展會，也能在「疫」境下順利舉行。

事實上，問到中美貿易戰、社會事件和新冠疫情，哪一項挑戰對製造業的影響最大時，吳會長毫不猶豫地回答：疫情！「疫症爆發初期已一度令廠商的生產線陷入停頓，蔓延至今更令全球顧客和市場訂單大減，加上疫情下多個展覽活動需要延期或取消，企業只能透過線上方式向買家推銷產品，對依靠展覽接訂單的中小企造成極大打擊。」疫情期間，吳會長積極發聲，促請當局關注製造業所面對的困局，又透過會內各項支援服務，鼓勵業界發展電子商貿，為「後疫情時代」作好準備。

助業界尋覓商機


除了經歷種種前所未有的嚴峻考驗，吳會長任內亦見證了多個重要的歷史時刻。適逢 2018 年是國家改革開放 40 周年，廠商會在吳會長的帶領下，除舉行了一個極具前瞻性的領袖午餐會外，亦出版了《中國改革開放的拓荒者》一書，更透過贊助電視特輯的製作，讓社會各界加深對香港工業參與國家發展的歷程和貢獻之認識，並藉此促進港商積極融入國家發展大局。

2019 是國家建國 70 周年的大慶，也是廠商會 85 歲的生辰，吳會長提議了多項新猷以紀念這個具雙

重意義的里程碑，其中包括率領 300 名會員訪問潮州和汕頭，是廠商會有史以來最大的代表團。而業界期盼已久的《粵港澳大灣區發展規劃綱要》亦於同年出台，為配合新國策，吳會長促成了「大灣區工商七人足球邀請賽」的誕生，透過體育活動增進區內工商界的友誼和合作。

至於業界可以怎樣把握大灣區這個難得的機遇？他表示，過去港商的業務重心多以出口為主，因此對內銷市場不太熟悉。他寄語業界在進入大灣區市場發展前，必須深入了解區內的消費者喜好，定下清晰的品牌定位，才能在云云競爭對手脫穎而出；「以珠寶業為例，早年內地消費者大多喜愛足金的婚嫁首飾，現在選擇鑽石和翡翠首飾的人愈來愈多了，把握時機很重要。」

為了協助港商應對中美貿易摩擦和全球保護主義升溫的威脅，吳會長亦先後率領訪問團踏足埃塞俄比亞以及孟加拉，鼓勵業界探索「一帶一路」的商機。「在現時內地經營成本上漲，加上中美角力仍未明朗的環境下，這些發展中國家可為傳統製造業提供充足而低廉的勞動力，其人民消費能力的不斷提高更有望形成龐大的內需市場，無疑是港商投資建廠、拓展多元市場的新選擇。」吳會長說。



卸任在即，吳會長希望業界能繼續視廠商會為依靠，利用會內的資源和力量，共渡難關
As he prepares to leave office, President Ng hopes that the industry can continue to rely on CMA and make good use of its resources in overcoming difficulties

堅守「再工業化」初心

創新科技不但是支持工業升級轉型和提升競爭力的重要一環，亦是促進「再工業化」的重要元素。明言要在上任後致力推動創科以支持「再工業化」的吳會長亦不忘初心，於任內積極實踐協助年青人參與科技創新的承諾。在他推動下，廠商會動用了500萬元注資本地的天使基金，藉以扶植初創企業，默默為本港創科發展出力。

談到現時業界於升級轉型上面對最大的困難，吳會長指現時本港科研機構與商界之間缺乏溝通機制，令許多有價值的科研成果無法得到商品化；「很多傳統工業也希望能夠做到升級轉型，但他們往往不知從何接觸新技術，加上自行研發高技術含量的產品成本不菲，使他們在轉型升級的步伐上緩緩落後。」他期望，特區政府未來可加強推動產研合作，讓更多科研成果能在本港落地生根，以扶助中小企轉型升級，朝高增值、高科技方向發展。

今年初新冠疫情爆發後，本港出現「口罩荒」，吳會長率先呼籲港商生產本地口罩，以緩解市民對防疫物資的需求。「香港廠家在短短幾個月內便建立起200條符合國際標準的口罩生產線，由原料生產到口罩製作，一應俱全，說得上是一次工業奇跡。」

吳會長認為，從本地口罩工業發展的經驗可見，香港要實現「再工業化」，絕非遙不可及之事，但由於現時業界大多以內地作為主要生產基地，他希望政府可切實考慮為港資廠商在境外進行的製造業活動提供額外的稅務優惠，支援廠商在境外的持續發展，推動香港工業的振興。



廠商會舉行「中美貿易戰應對座談會」，吳會長邀得商務及經濟發展局局長邱騰華（左二），向業界講解港府為協助企業應對貿易糾紛所推出的措施
President Ng invited Edward Yau (2nd from the left), the secretary for commerce and economic development, to attend the CMA China-US Trade Dispute Response Strategy Conference to explain the measures that the government had introduced to assist businesses in dealing with trade conflicts



吳會長（右四）於廠商會「國家所需 香港機遇」領袖午餐會上，與一眾嘉賓主持《中國改革開放的拓荒者》一書的發布儀式
President Ng (4th from the right) hosted the launch of the book "Pioneers of China's Reform and Opening-up" with various guests at the High-level Luncheon on the 40th anniversary of China's reform and opening-up

遺憾中迎來曙光

作為商會掌舵人，吳會長與很多私營企業的老闆一樣，需要時刻思考如何增強團隊的凝聚力。他上任後，積極成立廠商會修章委員會，透過完善會董會的選舉制度，讓會董會能維持穩定並順利過渡，促進了會內的和諧和團結，為會務得以持續發展奠下重要基礎。

回想起任期內的點滴，吳會長說其中最難忘的，要數在慶祝國慶70周年期間，獲邀參與了特區政府組織的赴京國慶觀禮團。「還記得國慶日當天，我有幸出席在天安門廣場舉行的慶祝國家成立70周年大會，親眼目睹閱兵儀式場面的浩大，人民搖旗吶喊的齊心，頓時感受到國家繁榮發展的光榮和喜悅，是一生一次難得的機會呢！」吳會長感動莫名道。

在疫情之下，廠商會不少會務計劃，如香港國際教育展、美食嘉年華和北京高層訪問團等均被迫取消。吳會長不諱言會務受阻難免令他覺得有點遺憾，但是他仍然很感恩可以在過去三年，與業界一起走過一個個艱難的時刻。他感謝應屆會董會以及一眾會員的支持和信賴，又坦言能夠當上廠商會會長，是他人生中的一大榮幸。

最後，吳會長以一句諺語總結其會長生涯，「關關難過關關過，處處無路處處路，事事難成事事成，處處隨緣處處緣。」他指，雖然本港正面臨艱巨的挑戰，但憑着港人靈活的應變能力和自強不息的精神，香港定能克服重重難關，在烏雲密佈的天空中迎來絲絲曙光。 (完)





06



09

01 在疫情下，吳會長大力推動廠商會和商界履行社會責任，積極籌備「與『護』同行，齊心抗疫」計劃，向醫護人員捐贈數十萬計口罩，並送上營養食品 and 提供過百項購物優惠，為前線醫護打氣

During the global pandemic, President Ng promoted CMA and the business community's steps to address their social responsibilities. Under his leadership, CMA donated hundreds of thousands of masks to medical staff and provided nutritious food and hundreds of shopping privileges to cheer on frontline healthcare workers

02 廠商會於吳會長任內首次承辦「香港國際教育展」，為會務拓展新方向

CMA hosted the first Hong Kong International Education Expo during President Ng's tenure, exploring new development directions for CMA

03 吳會長率團到孟加拉考察，參觀當地港資製帽廠

President Ng led a delegation to Bangladesh and visited a Hong Kong-owned headwear factory

04 吳會長獲邀出席特區政府組織的國慶觀禮團，與參與北京天安門廣場閱兵儀式的軍人合照

President Ng was invited to join the National Day delegation organised by the HKSAR government, and took photos with soldiers participating in the military parade at Tiananmen Square

05 吳會長任內提出為廠商會設立數碼歷史資料庫，把廠商會的重要文獻有系統地整理和保存，讓社會各界能以電子方式認識廠商會歷年的工作和貢獻，以及香港工業的發展歷程

During his tenure, President Ng suggested the establishment of an online historical resource centre for CMA to systematically organise and preserve important documents related to the association. This will allow society to understand the work and contributions of CMA over the years and the development of Hong Kong's industry

06 吳會長向全國政協副主席梁振英（右）介紹《中國改革開放的拓荒者》一書

President Ng introduced the book "Pioneers of China's Reform and Opening-up" to Mr CY Leung (right), the vice chairperson of the National Committee of the Chinese People's Political Consultative Conference

07 吳會長陪同行政長官林鄭月娥（中）於工展會攤位內選購產品

President Ng accompanied Mrs Carrie Lam (centre), the chief executive of the HKSAR government, to visit various stalls at HKBP

08 吳會長策動「香港檢測·『疫』境『童』行」計劃，由CMA檢定中心免費為本港學校提供環境衛生質量檢測以及新冠病毒環境檢測服務

President Ng initiated the "With You · Against Virus" scheme. CMA Testing provided free Indoor Environment Hygiene Quality (IEHQ) testing and inspection services and COVID-19 infection screening tests for schools in Hong Kong

09 吳會長經常接受傳媒訪問，就不同的工商議題為業界發聲

President Ng is often interviewed by various media seeking industry opinions on a wide range of business issues

Looking back with President Ng, he recalled that the past three years have been truly extraordinary, but that the series of challenges he faced never discouraged him. When he first took on the three-year term, he never suspected that he would become embroiled in the China-US trade disputes and social incidents, let alone experienced an unprecedented global pandemic.

"Pressure is always there, but I always tell myself that I will do as much as I can for the industry," he said. "So I bite the bullet and deal with each crisis, one after the other."

Safeguarding SMEs in the storm

Since taking office, President Ng has been confronted with increasing China-US trade friction. He quickly called on representatives from various industries to set up a focus group, suggesting measures that could be taken to help industry to ride through the crisis. President Ng said that the disputes between the two countries involve many political and economic considerations and deep-seated contradictions, and it is difficult to reach consensus.



第54屆工展會於緊張的社會氣氛中順利舉行，獲得展商及市民的讚許

The 54th HKBPE was held successfully despite social turmoil, receiving support from exhibitors and the public

"In the long run, manufacturers need to consider diversifying supply chains, opening up new export markets and accelerating entry into the mainland market to mitigate risk and reduce dependence on the US market."

In the second half of 2019, social turmoil in Hong Kong almost paralysed local economic activities. There was a lot of pressure put on CMA with regards to whether the already scheduled Hong Kong Brands and Products Expo (HKBPE) could go ahead at the end of the year. President Ng remained determined to do so, overcoming a series of issues to successfully host HKBPE during this turbulent time. HKBPE, which has a prestigious 80-year history, went ahead smoothly and won the support of both exhibitors and the public.

"The decision to hold HKBPE as scheduled was made after intense discussions," he said. "When I realised that many companies may be unable to survive the impact of the prolonged social movements, I determined that CMA should step forward to help the industry to boost turnover through our exposition."

When asked whether China-US trade disputes, social incidents or the COVID-19 pandemic has had the greatest impact on the manufacturing industry, President Ng said, without hesitation, the pandemic.

"In the early stages of the pandemic, the production lines for many manufacturers were brought to a halt. Since the global outbreak, overseas customers and orders have been greatly reduced. In addition, many exhibitions have had to

be postponed or cancelled. Companies can only sell their products to buyers online, and as such, this has caused a great blow to many SMEs that rely on trade fairs to receive orders.”

During the pandemic, President Ng actively urged the authorities to pay attention to the difficulties faced by the manufacturing industry, and encouraged industry to develop e-commerce business using many of the supporting services provided by CMA, with the goal of preparing for the “post-pandemic era”.



吳會長（左）率領代表團前赴埃塞俄比亞，探索非洲市場商機
President Ng (left) led a delegation to Ethiopia and explored business opportunities in the African market



吳會長於廠商會「大灣區工商七人足球邀請賽」開球禮上致辭
President Ng delivered a speech at the kick-off ceremony for the CMA Greater Bay Area Invitational 7-a-side Soccer Tournament

Helping the industry seize business opportunities

As well as weathering countless unprecedented challenges, President Ng has also witnessed many important milestones during his tenure. For instance, 2018 coincided with the 40th anniversary of state reform and opening-up. Under President Ng’s leadership, CMA held a forward-looking leadership luncheon and published the book “Pioneers of China’s Reform and Opening-Up”. CMA also sponsored the production of a TV programme on the contributions that Hong Kong industries have made to state developments.

In 2019, President Ng proposed a number of activities to honour the milestone 70th anniversary of the founding of the People’s Republic of China and 85th anniversary of CMA, including leading the largest delegation of 300 CMA members to visit Chaozhou and Shantou. When the “Outline Development Plan for the Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area” was officially released, President Ng initiated the “CMA Greater Bay Area Invitational 7-a-side Soccer Tournament”, designed to strengthen communication and cooperation within the business community in the region.

As for how industry can seize business opportunities in the Greater Bay Area? He indicated that Hong Kong manufacturers have historically relied primarily on export-oriented business, and have not been familiar with the domestic market and that, instead, those in the industry should gain a deeper understanding of consumer preferences in the area before entering the Great Bay region, creating a clear brand positioning that makes them stand out from their competitors.

“Take the jewellery industry as an example. In the early days, most mainland consumers liked gold bridal jewellery, but more and more people are choosing diamond and jade jewellery instead. It is important to seize the opportune moment.”

In order to help Hong Kong manufacturers handle the threat of increasing global protectionism, President Ng also led delegations to Ethiopia and Bangladesh to encourage the industry to explore business opportunities in the Belt and Road countries. “With current rising operating costs in the Mainland and the ongoing China-US rivalry, developing

countries can provide sufficient low-cost labour for traditional manufacturing industry, while their growing consumption power is expected to establish a huge domestic demand. Therefore, these countries are undoubtedly a new alternative for production plant investment and diversified markets for Hong Kong manufacturers.”

Standing by the aspiration of “re-industrialisation”

Innovation and Technology are not only crucial to supporting industrial upgrades, transformation and enhanced competitiveness. They are also important factors in promoting “re-industrialisation”. President Ng, who has worked hard to promote innovation and technology, always returns to his aspirations to assist young people in participating in technological innovation. CMA has allocated HK\$5 million in investment to a local angel fund that provides financial support for local start-ups, contributing to the development of Hong Kong’s innovation and technology.

President Ng added that the greatest difficulties faced by industry in terms of upgrades and transformation are a lack of communication mechanisms between research institutions and the business community, which can prevent the successful commercialisation of R&D results.



吳會長率團前赴汕頭，了解當地智慧工廠的運作模式
President Ng led a delegation to Shantou to learn about the operation mode of the local smart factories

“Many traditional industries want to implement upgrades and transformations, but they are not aware of new technologies, not to mention the costs of developing high-tech products on their own.” This is why he hopes that government can strengthen the cooperation between industry and the research sector in the future, allowing more scientific research to be used to help Hong Kong SMEs transform and upgrade.

Since the outbreak of COVID-19 at the beginning of this year, there has also been a mask shortage in Hong Kong. President Ng took the lead in calling on Hong Kong companies to produce masks locally to alleviate the public demand for pandemic prevention supplies.

“The industry established 200 mask production lines that meet international standards in just a few months. From raw material production to mask production, they have put everything together, which is considered an industrial miracle.”

This development of a local mask industry suggests to President Ng that “re-industrialisation” in Hong Kong is not an unattainable dream. Since the majority of industry is now using the mainland as its production base, he hopes that the government can provide additional tax concessions to support Hong Kong-funded manufacturing activities conducted overseas. Because supporting overseas industrial development promotes the revitalisation of Hong Kong’s industrial development.

Greeting the dawn with regrets

As CMA's helmsman, President Ng—like many other leaders in the private sector—also thinks about how to enhance team cohesion. After taking office, he set up the CMA Constitution/By-law Committee. By improving its electoral system, the General Committee can maintain stability and ensure a smooth transition, thus promoting harmony and unity for the association. This laid an important foundation for CMA's sustainable development.

Looking back on his tenure, President Ng said that the most unforgettable moment was being invited to participate in the National Day delegation organised by the HKSAR government.

"I still remember being able to attend the grand celebrations honouring the 70th anniversary of the founding of the People's Republic of China in Tiananmen Square. I watched the grand military parade, with people flying the flag together. At that moment, I felt the glory and joy of the country's development with great prosperity. It was definitely one of the most memorable moments in my lifetime!"

Due to the COVID-19 pandemic, various CMA projects, such as the Hong Kong International Education Expo, Hong Kong Food Carnival, and the high-level delegation to Beijing, were cancelled this year. President Ng said that it was sad to have to forgo such events, but that he was grateful that he had the chance to tackle these difficult times in the industry over the past three years. He expressed his gratitude to the CMA General Committee and all the members for their support and trust, and said that it is the honour of a lifetime to have been elected as president of CMA.

In the end, President Ng summarised his tenure as president using a proverb: "The path seems impossible, with dead-ends at every turn. And yet the impossible becomes possible." Although Hong Kong is facing a daunting time, the flexibility and resilience of its people and the spirit of continuous self-improvement will undoubtedly enable Hong Kong to overcome all its difficulties and usher in the dawn through the darkness. ㊦



吳會長與一眾嘉賓於「慶祝中華人民共和國成立 70 周年及廠商會 85 周年午餐酒會」上主持亮燈儀式
President Ng officiated with various guests at the lunch reception celebrating the 70th anniversary of the Founding of the PRC and the 85th anniversary of CMA

NAMI 納米及先進材料技術 助企業提升競爭力

香港近年積極發展創新科技，促進科研成果轉移轉化。由政府創新科技署成立的納米及先進材料研發院（NAMI），除了進行和支持市場主導的納米技術和先進材料研發，亦積極與本地企業建立合作夥伴關係，讓企業可在政府資金支持下提升技術水平，同時令科研成果得以商品化，提升競爭力，達致共贏。

NAMI 成立於 2006 年，獲政府指定為納米技術和先進材料的研發中心，NAMI 於科學園設有逾三萬平方呎的實驗室，其科研團隊由 200 名具備跨領域研究經驗（包括電子、化工、物理、生物、材料學及機械工程等）的科研人員組成，研發領域涵蓋能源、電子、建築、環保及保健 5 大範疇。



NAMI 位於科學園的實驗室佔地三萬平方呎，配備各類先進設備

研發以市場為主導 增加商品化成功率

NAMI 營運總監姚惠嫻認為，創新科技要蓬勃發展，除了要有雄厚的科研實力，亦需具備市場觸角，才能令科研成果真正「落地」。因此 NAMI 不但專注在納米科技及先進材料領域的核心技術研發，亦會透過與本地企業合作，進行創新技術及材料的研發或技術授權；「我們着重與企業合作的項目，根據企業和市場需要來制定研究目標，務求快速及成功地達致商品化。」

NAMI 已透過企業合作夥伴推出多款技術新產品，有關技術更贏得美國的百大科技研發獎、消費電子展創新獎以及日內瓦國際發明展等國際獎項。



NAMI 營運總監
姚惠嫻



NAMI 各項創新技術至今已獲多個國際獎項

借助現成技術 減省企業研發成本

面對國際供應鏈重新洗牌的趨勢，工商界近年積極推行「再工業化」，但對中小企而言，未必有足夠資金進行技術研發。針對這個情況，姚惠嫻建議，企業可善用 NAMI 的現成技術和資源；「NAMI 擁有大量與材料配方和生產工藝等相關的技術知識和專利，可減少企業開發新技術的時間及相關投資。」

此外，在研發過程中，NAMI 亦會向合作企業提供各類先進設備，協助他們製造及測試先進材料；「這些都是企業在產品開發時不可或缺的寶貴資源，不少企業與 NAMI 合作過後，都會選擇成為我們的長期合作夥伴，繼續研發創新技術，改進產品和服務質素。」

姚惠嫻表示，留意到一些本地企業已把科技創新提升到重要的戰略位置，特別是在營業額提升後，研發資金也會相應增加，以開發更多創新技術，滿足潛在客戶需求。她鼓勵更多本地企業投入納米技術及新材料的研究及應用，把創新思維注入傳統產業，善用香港優勢，在本地設置生產線，實現「再工業化」。

在創新及科技支援計劃 (ITSP) 及夥伴研究計劃 (PRP) 下的項目，與 NAMI 合作研發的企業可申請創新及科技基金 (ITF)，有關詳情可瀏覽 NAMI 網頁 (www.nami.org.hk)。



NAMI 定期舉行和參與各類型展覽會，向工商業界展示研發成果

納米技術應用廣泛

納米技術和先進材料的應用廣泛，在 NAMI 和創新及科技基金的支持下，建築業界積極利用納米技術提升建材的質素和效能，為樓宇維修和基建提供創新解決方案：

納米水泥基防水塗層 解決樓宇滲水問題

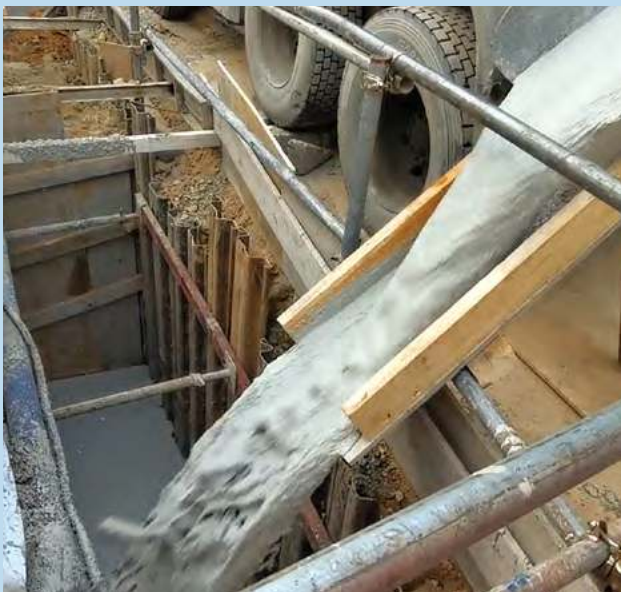
要解決樓宇滲水問題，慣常做法是在石屎表面塗上防水塗料。不過香港天氣驟晴驟雨的日子特別多，而坊間的防水塗料一般不能塗在潮濕的石屎表面，加上柔軟度或黏合強度不足，令防水效果大打折扣。



NAMI 研究發展總監（建築）
沈文龍博士

NAMI 在 2014 年與防水塗料生產商高特爾合作研發「納米水泥基防水塗層」；NAMI 研究發展總監（建築）沈文龍博士指，塗料內均勻佈滿納米粒子，提高黏合強度，可以直接用於潮濕表面，故在雨季亦能施工，彈性較大。而且塗料具有高柔軟度及卓越的防水效能，既可用於新落成建築物，亦可用作樓宇維修，大大延長建築物的壽命、減少維修期間對附近環境造成的滋擾和維修成本。

在 NAMI 的技術協助下，該塗層已在 2016 年於香港正式投產，產量已經超過 50 噸。



新回填材料已在不同的路面維修及公用設施安裝工程中試用



納米水泥基防水塗料在 NAMI 的技術下，成功在香港投產



R²M² 技術可以在無需搭接新鋼筋的情況下，便可補償鋼筋的承載力

快速修補砂漿 修復鋼筋承載力

香港不少樓宇面對老化、鋼筋鏽蝕的問題。NAMI 聯同香港科技大學和俊和建築工程有限公司合作，研發出「R²M² 快速修補砂漿材料」，沈博士指，R²M² 採用特定比例的鋼纖維強化砂漿，恢復鋼筋混凝土樓板因鋼筋鏽蝕而失去的承載力，過程中無須附加鋼筋，不但節省施工時間，修補物料及建造成本，亦有助減少建築廢料，灰塵及噪音。

R²M² 技術的施工成本和時間分別較傳統的鋼筋修補方法少 15% 和 40%，該技術現正透過創新及科技基金下的公營機構試用計劃，在政府建築署一些地盤試用。合作企業亦正計劃量產，將技術應用於私人樓宇和公共房屋修補項目。

優化路面回填物料 配合基建發展需求

在地下管道和電纜的維修工作中，土壤會被挖出再回填到溝渠或地基中。但在傳統技術下，要將土壤回填於管道和導管之間的狹窄空間並不容易，鬆散的土壤容易被雨水帶走，土壤穩定性下降會導致沉降，需要後續的修復工作，否則會對道路使用者的安全構成風險。

在與政府相關部門了解及商討問題後，NAMI 研發出一種創新的無塌陷回填材料。沈博士指，新的回填材料具有比一般混凝土高 2 倍的流動性，使填料的表面能夠自流平，凝結時間比一般混凝土快 8 倍，導熱系數與土壤相當，抗壓強度降低到一般混凝土的 2.5%。他續指，這種無塌陷的回填材料不僅可以用於路面維修和公用設施安裝，還可以用於土木工程中的隧道、地下室和空隙，可滿足香港對基礎設施開發的需求。）

品牌逆境 當自強

世紀疫症顛覆了商業發展的常規，消費者心理和行為的範式也產生了巨大變化，如何駕馭「新常態」並把握疫後復興的契機，成為了品牌策劃者的首要任務。由香港品牌發展局、工業貿易署、香港貿易發展局和廠商會聯合舉辦的品牌「智」勝網絡研討會，邀得多位專家分享心得。

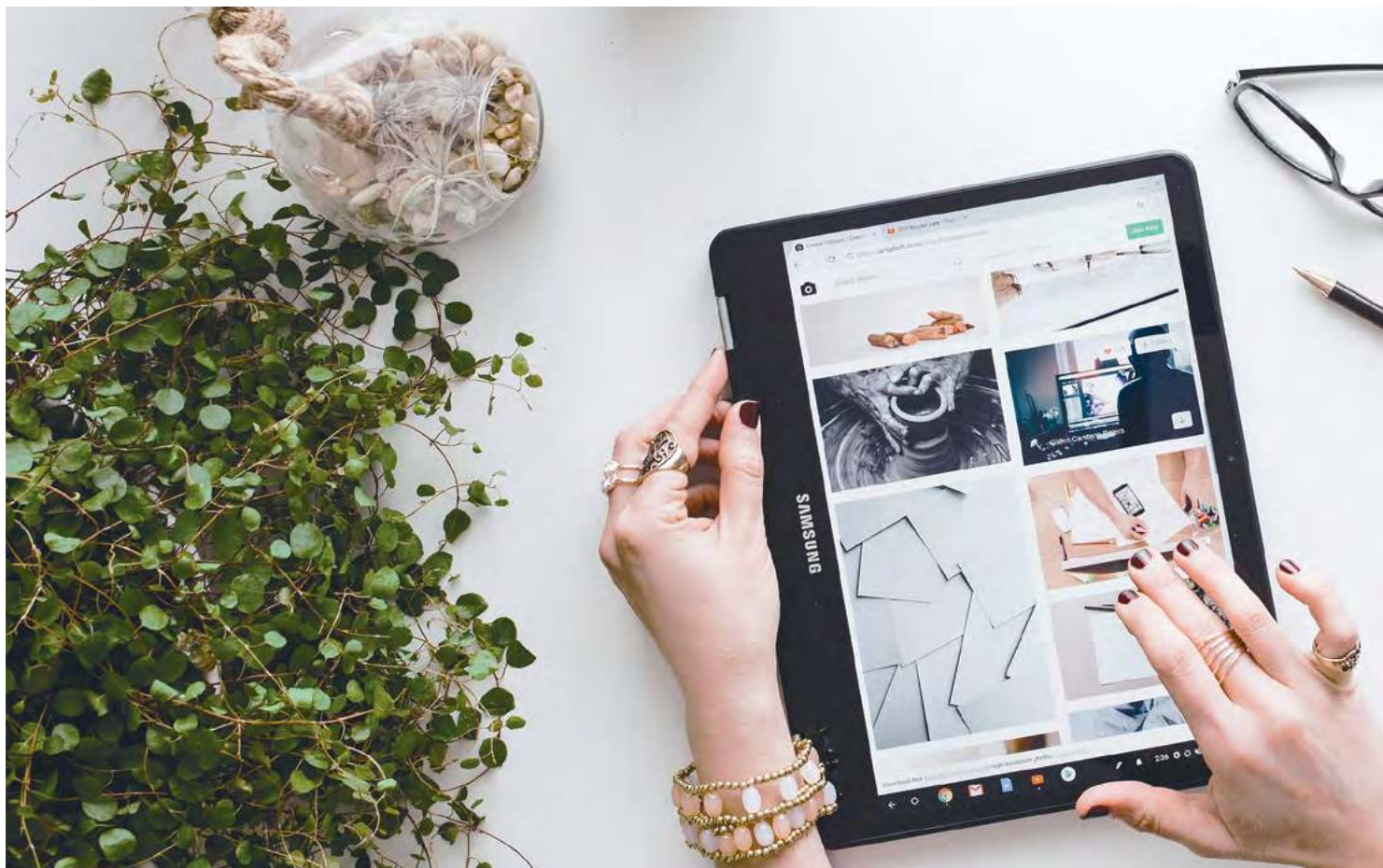


本年度研討會以「逆境當自強」為題，專家們紛紛指出，盡快掌握目前的形勢以及快速改變策略是企業的自強之道。香港貿易發展局（貿發局）助理首席經濟師陳永健分析「明日之後」的新趨勢時指，人工智能技術將成為每個供應鏈環節的主流趨勢，並且環環緊扣，有顧問公司預期，未來兩年會有多一倍企業投放更多資源於自動化科技提升上，10年內更有20%至30%人類工種將被淘汰。另一現象便是非接觸式、可持續性服務和解決方案會愈來愈普及，而且經過今次疫情後，會變得更人性化和具彈性。

疫情對實體經濟影響巨大，大小企業已紛紛在業務策略上作出調整，以適應新常態甚至求存，為此，貿發局早前向各行各業的先驅企業進行了調查，探討其在疫情下作出了哪些業務改變，陳永健以市場學的角度，把其歸納成幾點。首先，在產品開發和設計方面，企業加強了與各持份者協作，以及利用更多網絡實時大數據去分析市場趨勢，更快製造出切合需求的產品，「一些專門提供產品生命周期管理方案（product life cycle management solutions）的科技公司應運而生，從產品研發設計、製造到售後服務，均可協助企業客戶在網絡平台上進行。」

善用核心競爭力和科技 搶佔藍海

鑑於疫情令原本的業務受阻，有企業便善用本來的核心競爭力（core competencies），把業務延伸至其他需求更大的產品及服務上。陳永健舉例指，有從事基因檢測的公司，推出了新冠肺炎檢測服務；有醫療用品公司，開發了便攜呼吸機，以應付冒起的家居遙距醫療服務；也有智能眼鏡公司的訂單在疫情下多了4倍，原因是其產品能應用在遙距工作上，此外，亦有虛擬銀行在逆市中開業，且整個籌備過程由同事work from home進行，這些都是充份且快速地把握了科技新發展和新常態，成功搶佔藍海市場的例子。陳永健指：「即使市場空間收窄，但只要留心發掘市場空隙，也必能找到小眾商機。」



在渠道新趨勢方面，不少企業把零售門店升級，成為聯動線上線下人流的途徑；另外，輕資產的營運模式亦愈來愈普及，例如有外賣平台推出了共享中央廚房，助缺乏資金的餐廳擴充跨區外送，亦有學校及補習社轉型以雲端平台教學，以減低租金支出。

企業在重組業務和架構時少不免會造成內部震動，陳永健提醒這容易引發公關危機，「建議企業以人性化方式處理，減低對企業形象的負面影響」；此外，以往着重奢華享受的品牌形象和銷售手法在現時可能不合時宜，陳永健舉例說，高級米芝蓮餐廳也開始發展外賣或更大眾化業務，為市場反彈做好準備，亦有企業更重視傳播正能量，以突顯品牌文化。



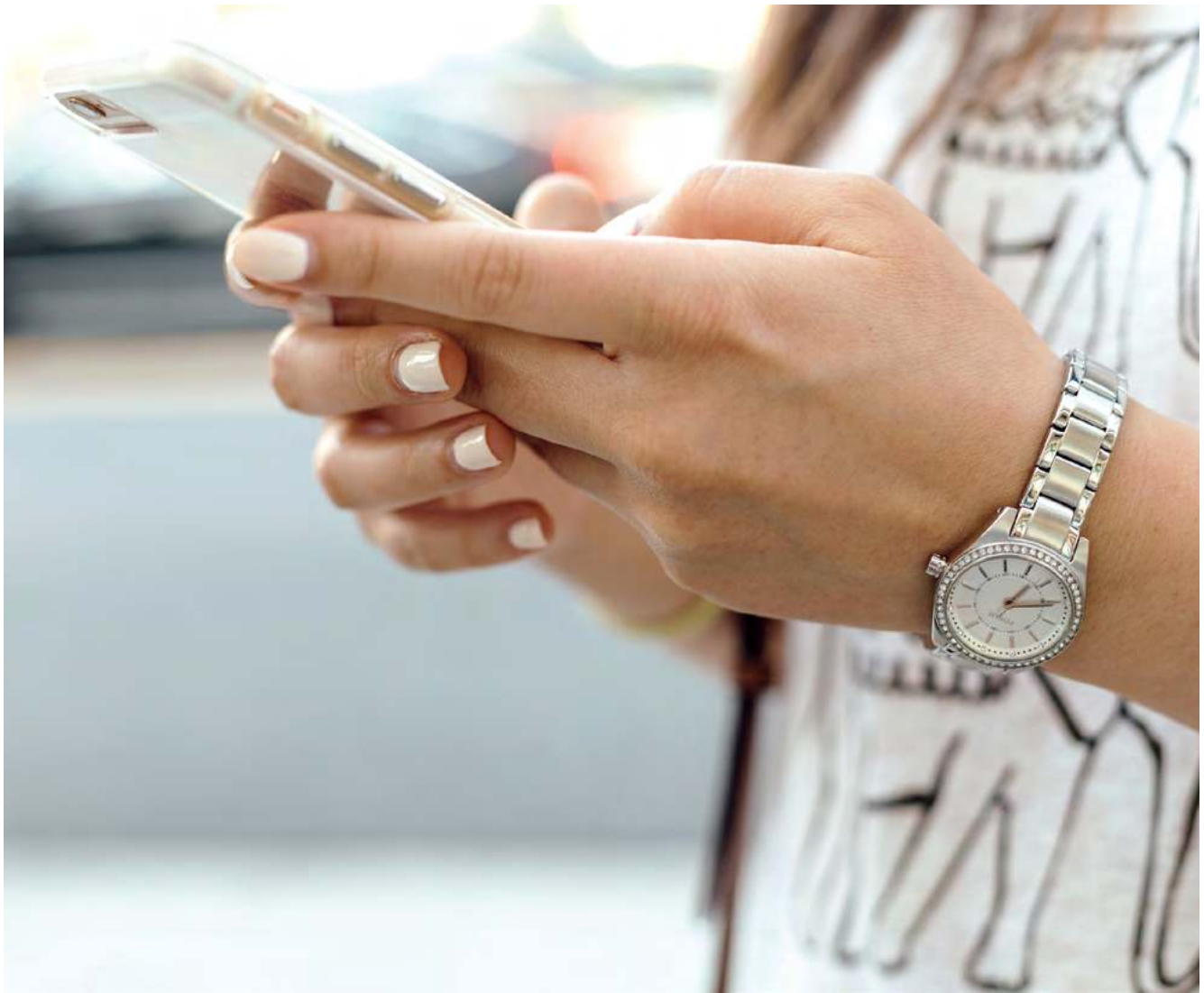
KOC比KOL更有效益 留意「七次法則」

至於營銷策略，陳永健指網購令消費行為有跡可尋，不少平台開放有關數據，企業應好好利用制訂合適的策略；社交媒體也是當今網上營銷的重要平台，企業應緊貼箇中的趨勢，例如除了以KOL(Key Opinion Leader)帶貨外，近年亦開始出現以KOC(Key Opinion Consumer, 即素人顧客)甚至企業領袖去推銷產品，此外，以遊戲等較生動的網上營銷方式也愈來愈流行。

另一講者泰美商業科技有限公司營運總監霍文健亦指採用KOC是新趨勢，現時大多數企業會委託「網紅經紀公司」(Multi-channel Network, MCN)安排網紅作推廣，但他認為即使用很紅的「網紅」帶貨也未必一定有效，而且分成很高，動輒收取收益的20%至30%，香港中小企未必能負擔，建議轉用KOC或兩者混合採用較划算和更有效。

霍文健指疫情催生了「宅經濟」和「雲生活」等概念，由面試、健身、培訓、展覽、遊戲、醫療，以至相親及旅遊，皆可以在家以線上進行，然而，這亦衍生了「品牌碎片化」的問題，即人們傾向利用碎片化時間收集自己感興趣的「碎片訊息」，從而組成自己的興趣愛好和關注，導致推廣計劃「高投入、低轉化」，令企業無所適從。他傳授了幾個網絡營銷的秘訣，包括「七次法則」(Rule of Seven)，指潛在顧客平均要接收廣告宣傳信息7次以上，方會考慮購買，「故企業別把整個營銷預算賭在某個媒體或昂貴的代言人身上作一次性攻勢，寧可選擇收費較低的媒體，一周接一周地多做幾次推廣，加深消費者印象。」





另外，他認為在影片比圖字重要的年代，15秒短視頻是最能引起注意的；電商直播也是不容忽視的新趨勢，特別是內地、台灣，以至東南亞均十分流行，而電商直播則大致可分為3個模式，包括電商平台加上直播功能、電商平台加上第三方連接的直播平台，以及創業新型的直播加電商，企業可因應預算選擇合適的途徑進行網上推廣。

手機營銷成趨勢 傳統媒體效用續下跌

霍文健亦提醒在疫情下，人們變得更倚賴手機搜尋資料，「企業必須確保自己的品牌資訊能輕易讓消費者在手機平台找到，而且不但可透過輸入關鍵字，更可以語音搜尋得到。」

除了電商直播外，網上虛擬展銷會也是以較低成本增加接觸面的一種方法；霍文健亦建議企業與網購平台例如天貓、淘寶，甚至本地開發的「擺檔」等合作，這較自行開發平台快得多而且有效。

數碼化聯盟創會主席兼香港大學經管學院客席助理教授張天秀，分析了疫情對消費者購買行為、線下線上的營銷策略、品牌管理等三方面帶來了甚麼變化

和反思，並以自身作為大企業和初創公司顧問的經驗，分享了應對策略。他認為，了解消費者習性的轉變是企業要做的第一步。他舉例指，在家工作、減少社交接觸令人們對fast fashion的需求明顯減少，相反，減壓、電子支付工具等的需要卻有上升趨勢；除了需求，消費模式亦不同了，「以往網購在香港並不流行，消費者喜歡在實體店或街上搜尋資訊及作產品評估和比較，但疫情令市民轉而到網上進行，故企業必須增強網上曝光率。」而消費行為改變亦包括客戶評估的準則和對服務的要求，因此，張教授認為準確的庫存管理、便利的購買流程和迅速的售後支援服務是非常重要的。

疫情下，媒體投放策略也應該改變，張教授分析了各大營銷推廣平台的效能，指傳統媒體如電視和戶外廣告的效益已下跌，「以電視為例，雖然市民在家收看电视的時間確實多了，但不等於他們會留意內容，此外，不同時段觀眾分布亦跟以往很不同，在非黃金時間賣廣告可能更具效益」；相反，他認為搜索引擎、網站展示廣告、社交媒體推廣、電子商務平台，以及電子郵件營銷等，是現時較有效的渠道，可以接觸更多消費者和容易引起注意，建議中小企投入更多資源在相關平台上。

線上或線下視乎業務性質 宜兩條腿走

在品牌管理方面，張教授總結了幾項疫後要注意的事項，包括提升員工士氣有助推廣品牌、多做對社會有正面作用的工作、注意原產地效應對品牌的影響、盡量擴闊銷售渠道，以及透過與其他企業或品牌合作以提升靈活度和減低推廣成本等。

香港品牌發展局副主席兼僑豐行有限公司行政總裁黃偉鴻博士則認為在「新常態」下，線上及線下營銷推廣同樣重要，重點是必須了解自己品牌及產品特質，他指：「本港兩大超市生意近期爆升，但主要來自實體店而非網店，故建議企業線上線下兩條腿走路」；他亦認為今次疫情將會持續一段時間，世界各地人員流動限制會維持，「內循環」經濟將會是新常態，建議港商把握好大灣區市場的商機。🙏



(左起) 香港貿易發展局助理首席經濟師陳永健、香港品牌發展局副主席兼僑豐行有限公司行政總裁黃偉鴻博士、數碼化聯盟創會主席兼香港大學經管學院客席助理教授張天秀、泰美商業科技有限公司營運總監霍文健



品牌「智」勝網絡研討會的主辦機構代表以及講者合照

升級採購平台 開拓環球商機

Upgraded Platform

Greater Success



- ▶ 全新B2B「貿發網採購」平台正式面世
- ▶ 一站式網上平台 切合買賣雙方需要 造就更佳採購成效
- ▶ 升級科技揉合簡易界面 提升用戶體驗
- ▶ 個人化產品推介及配對建議 配合多元業務需要
- ▶ 專業客戶團隊 全方位支援供應商
- ▶ 全球50個辦事處及貿發局國際展覽 滙聚逾二百萬優質買家
- ▶ Upgraded B2B online sourcing platform
- ▶ One-stop solution best connects buyers and suppliers online
- ▶ Enhanced user experience with the latest technology
- ▶ Personalised product and business matching recommendations
- ▶ All-rounded support services for suppliers
- ▶ 50 worldwide offices and HKTDC international trade fairs gather over two million quality buyers

立即瀏覽 Visit now
sourcing.hktdc.com



電話 Tel : 1830 668

電郵 Email : supplier@hktdc.org

掌握「雙循環」 經濟發展新格局

新冠肺炎疫情爆發至今，全球經濟已陷入深度衰退，加上在中美摩擦持續升溫、全球民粹主義漲潮等因素的影響下，預料環球經濟格局將面臨巨大的變化。為應對這場百年未有的大變局，中央提出了內外「雙循環」發展戰略，對香港來說既是挑戰，亦帶來新的契機。

中央政府提出「雙循環」的發展思維，從字面上可拆開解讀為以國內為主的「內循環」（或稱「國內大循環」）和以國際為主的「外循環」（或稱「國際大循環」）。事實上，有關「外循環」的發展思路由來已久，自改革開放以來一直擔當着中國經濟增長的主動力，透過發展出口導向型產業，引進大量海外資金和技術，並逐步建立起具國際競爭力的供應鏈體系。

然而，近年中國面對的外部環境發生轉捩性突變，預計外需對國家經濟增長的貢獻恐會繼續呈下行趨勢，在這關鍵時刻，中央推行「以內循環為主，外循環為輔」的經濟發展戰略，以內部需求作為中國經濟主要支撐，對外的「國際循環」則變為輔助性質。

連接供求端 促進內部需求擴容升級

社會各界對「內循環」的討論空前熾熱，廠商會政策研究部歸納了幾項要點，解構這個新發展格局的方針和理念。

首先，「內循環」表面上看似一個嶄新的發展概念，但其實跟中央一直強調要激發經濟內在動能的邏輯相似，而擴大內需的戰略重要性將更為凸顯。事實上，中國擁有超過 14 億人口和全球最大規模、人數高達約 4 億的中等收入階層，其市場潛力無疑有助緩衝外部環境惡化對整體經濟的衝擊。

另一方面，在「內循環」發展格局下，供給側結構性改革的戰略方向亦會繼續堅持，生產、分配、流通和消費將更多地依託國內市場，彼此無縫連接並形成良性的「微循環」，在促進內部需求擴容與升級的同時，亦打造與國內消費市場相適應的生產供應體系。

補科技短板 重塑新優勢

其二，推動「內循環」不單止是應對短期內海外市場萎縮而導致經濟下滑的措施，更是中國未來中長期發展策略的核心。目前，中國在一些核心技術上受制於人的現象較為突出，部分高端零部件、元器件高度依賴從海外進口，例如在 2019 年中國有超過 90% 的高端晶片都需依賴進口；故此，中國經濟轉向「內循環」的另一目的便是要加緊在科技上「自力更生」，增強產業自主創新能力。從另一個角度看，推動國內科技水平的提升和產業結構的升級，有助於平衡近年內地企業投資「離巢」的現象，亦可吸引更多跨國企業將產業鏈佈局中的高增值環節保留在中國，有助重塑中國未來參與國際經濟合作和競爭的新優勢。

其三，「內循環」追求的是完整但並不封閉的循環，既強調立足本土，亦要兼顧對外開放。正如國家主席習近平在 7 月 21 日企業家座談會上強調，「以國內大循環為主體，絕不是關起門來封閉運行，而是通過發揮內需潛力，使國內市場和國際市場更好聯通，更好利用國際國內兩個市場、兩種資源，實現更加強勁可持續的發展」。這意味着內外循環並非相互割裂和對立，而是互聯互通、相互促進的關係。

An aerial photograph of a modern skyscraper with a distinctive, pointed top, situated on a waterfront. The building's facade is a grid of windows. In the foreground, a large, teal-colored structure, possibly a boat or a dock, is visible. The water is a deep blue-green, and several boats are seen moving across it, leaving white wakes. The overall scene is a blend of urban architecture and maritime activity.

港商應適時轉向 融入內循環

作為內地最大的外來投資者，港商在內循環經濟建設中自然不會缺席。近年，在外部環境加劇惡化的態勢下，內循環發展策略無疑為港資製造業帶來了拓展內銷的歷史性機遇。惟港企必須改變以前「清倉式」的內銷策略和思維，在產品開發和營銷方式上應更針對性地回應國內消費者的特性和需求；例如，港企要從傳統出口貿易慣用的B2B交易模式逐漸轉向B2C的零售模式，並更多地運用時下內地消費者「受落」的電商平台、新媒體以及直播帶貨等市場進入渠道。

與此同時，內循環經濟的高效運行將催化內地服務業的擴容和增效，作為服務業大擘的香港應不難從中「分得一杯羹」。但香港服務業過往較側重於生產性服務，業者今後應拓闊視野，加緊開拓服務內地企業的業務，同時配合國內供應鏈升級進行業務創新，例如提供研發、設計、品牌管理、檢測認證、管理培訓、法律合規、公司管治，以及環保績效等領域的服務；此外，港商亦應善用優勢，積極參與內循環的消費性服務環節，特別是教育、養老、理財、醫療健康等充滿潛力的「藍海」行業。

雙循環格局下 香港具「亦內亦外」戰略價值

隨着內地經濟發展模式轉為「以內循環為主、外循環為輔」的雙輪模式，香港傳統的中間人角色亦需作調整。例如，香港以往側重於協助內地商品對外出口、民企「走出去」、海外資金「引進來」等中介角色；現在還應當協助優質的海外產品、服務和先進技術進入內地市場，以及配合人民幣國際化和內地居民財富的全球化配置需要，打造內地資金「出海」的首選地、中轉樞紐和增值站。

近年，歐美市場針對內地企業收緊上市門檻及監管要求，吸引不少內地企業回流香港進行二次上市或直接上市。事實上，香港身為中國「國內+境外」的國際金融中心，具有資金自由流通、金融基建發達、商貿服務完善以及與國際高度接軌的優勢，能為內地資本參與國際循環開關通道。

在逆全球化、去中國化浪潮下，中國未來或會更側重於區域性經濟合作。香港應一如既往地積極參與以內地倡導的區域經濟合作，特別是在服務貿易、知識產權、環保標準、勞工要求等方面，為國家在進行對外經貿談判時擔當技術顧問和先行探路的角色。🇭🇰

(資料來源：廠商會政策研究部)

把握「疫」市機遇 進軍內地「新零售」市場

在創新科技的推波助瀾之下，商界正積極推行線上線下融合，利用大數據加快數碼升級轉型和拓展業務，造就了新的營商模式——「新零售」。在日前一場網上研討會上，多位專家向業界傳授了利用「新零售」手法進軍內地市場的小貼士。



中國有超過 14 億人口，更是全球數一數二的經濟體系，不少港商均希望打入這個擁龐大購物力的市場。然而，要在國內一、二線城市開設商店並不容易，先不要說繁瑣的申請程序，僅是在當地成立實體店的成本已不便宜，並非一般中小企所能承擔。不過近年國內網購發展越趨成熟，業界可考慮先從線上入手，再逐步發展到線下業務。

打入內地網上零售市場好時機

根據中國互聯網資訊中心的「中國互聯網路發展狀況統計報告」，截至今年 6 月，中國網絡及手機網絡購物用戶分別為 7.49 億及 7.47 億，較 2019 年同期增加超過 1.1 億及 1.2 億。報告亦指，中國已連續 7 年成為全球最大的網絡消費市場，2020 的上半年網上零售額已超過 5 萬億元人民幣，可見內地網上消費模式的轉向勢不可擋。亞洲新零售總會主席翁卓賢在香港生產力促進局的「『逆』轉新零售講座系列 - 進軍中國內地新零售三部曲」研討會上表示，現在正是港商進軍內地「新零售」市場的好時機。防疫令讓內地消費者不能出國旅行，加上香港品牌及產品對他們來說有一定吸引力，對「港貨」的需求亦會因此大增。

跨境電商為最佳跳板

盛揚（香港）貿易有限公司創始人吳錦龍在同一研討會上，解釋了食品、化妝品等商品如以一般貿易方式首次進口內地，均需要提交不同的文件以供有關部門進行審核認證，申請需時。不過內地於 2019 年推出新政策，容許通過跨境電商零售進口渠道的化妝品等特殊商品，不需要提交首次進口批文，所以他認為在申報認證的同時，港商可先利用跨境電商平台在內地進行網上銷售。天貓國際業務發展經理周祐廉補充，香港公司使用跨境電商打入內地「新零售」市場較為方便，因為業界無須在內地開設公司，而且還可以用香港銀行戶口，減省了許多申請程序。

內地有多個跨境電商平台，如天貓、京東、考拉、小紅書等，這些平台會為海外公司提供不同支援。而周祐廉指天貓國際新增設「商家孵化中心」及一系列措施，以協助海外品牌加快拓展中國市場。天貓亦簡化了商家申請流程、提高入駐審批效率，並設立專責團隊為商家提供一對一的中英雙語入駐服務，同時推出自助入駐系統，幫助商家一次完成入駐的申請，達致「30 天開店」的目標。

配合宣傳打響名堂

要吸引顧客購買，除了本身的品質，亦需要具備一定的知名度。吳錦龍指出品牌要在內地宣傳，除了開設不同的社交平台外，亦可考慮以短視頻及直播的方式介紹產品，因為視頻能影響消費者的認知、情感和意志，從而刺激消費者的購買行為，而且視頻行銷能抓住當下年輕人追求時尚潮流的心理需求，以及大眾對新鮮事物的好奇心，使其較文字、圖片行銷更具吸引力和宣傳性。

Red Digital Agency 創始人任熙雯同意利用社交媒體作宣傳必不可少，不過商家還可以在「百度」為品牌加強宣傳。她解釋相比聘請網絡紅人等需要一次性投入較大金額的宣傳方法，「百度」容許企業以較少預算作推廣，更容易控制成本。另外，吳錦龍認為「得體驗、得天下」。他建議企業可於不同商場設立場景快閃店，因為消費者在網上購物時不能完全清楚了解整件產品，快閃店可以加強消費者的體驗感，更能帶動他們到網上消費。同時，商場亦會因此對品牌更加熟悉，對將來想開實體店時會比較容易。

不過吳錦龍亦提醒在開拓內地「新零售」市場時，除了要注意知識產權，退貨問題亦是另一個要留意的潛在問題，因為內地有政策保障買家在指定時間內可以無條件退貨。他舉例指，雖然網站說2019年的「雙11」的退貨率只有6%，但行業估計該年退貨率應有近25%，有個別公司更達50%。



電商融資方法

開拓線上業務雖較實體店的成本較低，但仍需要一定的資金去支持。滙豐香港工商金融環球貿易業務一銷售主管鄺曉文指，過往銀行貿易融資只限於實體銷售商戶，但隨着網購及電子商貿愈來愈普及，銀行亦推出了針對數碼轉型及電子商貿的融資服務。她表示其公司已和阿里巴巴旗下的菜鳥物流合作，透過大數據，向天貓國際的商家提供針對性的融資方案，包括貨存和應收帳的融資。申請手續非常簡單，商戶無需要提供任何財務報表或抵押品，只要憑平台提供的大數據，如存貨、銷售紀錄及應收帳，即可申請。

香港生產力促進局總裁畢堅文指出，除了銀行貸款，想開拓跨境電商平台的港商亦可以申請「BUD 專項基金」資助。另外，該局還會提供技術支援和培訓課程，全力協助香港中小企開拓內地市場。 (商) (廠)



採納

《消除性傾向歧視僱傭實務守則》

共建無歧視工作間

*Adopt the Code of Practice against Discrimination in Employment
on the Ground of Sexual Orientation Create a Discrimination-Free Workplace*

《守則》由香港特別行政區政府編製，旨在協助僱傭雙方自我規管，以消除僱傭範疇中的歧視措施和行為，並促進人人無分性傾向而享有平等的就業機會。

The Code, issued by the Government of the Hong Kong Special Administrative Region, is to facilitate self-regulation on the part of employers and employees in eliminating discriminatory practices in employment. It seeks to promote equal employment opportunities among all persons - irrespective of their sexual orientation.

《守則》的建議包括 Recommendations of the Code include :

- 所有僱員都有權根據他們的能力、職級、年資和經驗而獲得相稱的晉升、調職或培訓等機會
All employees are entitled to the opportunities for promotion, posting or training (etc.) commensurate with their ability, rank, seniority and experience
- 確保僱員不會因為本身的性傾向而遭受處分或解僱
Ensure that employees' sexual orientation is not a ground for disciplinary action or dismissal
- 制訂一套內部申訴程序，以處理機構內有關歧視、騷擾或中傷的投訴
Establish internal grievance procedures to deal with complaints concerning discrimination, harassment, or vilification within their organisations
- 定期監察平等機會政策的實施情況，確保政策得以切實執行
Monitor policy regularly to ensure that it is working in practice

劃一甄選準則 Consistent selection criteria

- 僱主應該就僱傭範疇內的各個環節，包括招聘、晉升、調職、培訓、解僱、裁員，以及就僱傭條款和條件方面，採用一套劃一甄選準則

It is recommended that employers apply consistent selection criteria for all aspects of employment, including recruitment, promotion, transfer, training, dismissal and redundancy as well as terms and conditions of employment

- 劃一甄選準則不應提及性傾向，而只應與工作有實質關係

Such criteria should not make reference to sexual orientation and should be specifically related to the job

《守則》全文可於以下網址下載：

The full text of the Code can be downloaded in the following link:

中文：https://www.cmab.gov.hk/tc/issues/code_of_practice.htm

English: https://www.cmab.gov.hk/en/issues/code_of_practice.htm



《守則》網頁
Website of the Code

如貴機構希望為促進不同性傾向人士的平等就業機會出一分力，請承諾遵從《守則》所建議的良好常規。有興趣成為支持採納《守則》的機構可致電2810 3205或電郵至 gisou@cmab.gov.hk。

If your organisation wishes to play a role in promoting equal employment opportunities on the ground of sexual orientation, please pledge to follow the good practices recommended in the Code. Organisations interested in becoming a supporting organisation can call 2810 3205 or send an email to gisou@cmab.gov.hk.



DOLPHIN 室內定位系統 穩定精確成本低 多功能提升客戶體驗

有沒有試過在迷宮一樣的展覽場地迷路？又或在大型商場內逛到興起時一時失去方向？香港理工大學早前研發了一個名為 Dolphin 的定位系統，它就如 GPS 的室內版本，能提供準確、可靠的導航資訊，有助提升用戶體驗的同時，更可應用於市場推廣上。

雖然現今的智能手機都配備了全球定位系統（GPS），但由於衛星訊號不能穿透牆壁，因此 GPS 無法在室內使用。專家一直致力開發室內定位系統（IPS），期望在建築物內，尤其是展覽廳、博物館、商場和機場等大型空間進行定位，可惜其發展一直未如理想。有見及此，理大電子及資訊工程學系工程學博士生兼理大支持的初創企業藍點子（香港）有限公司聯合創辦人兼總裁梁仲明，便率領團隊研發了 Dolphin IPS，通過協同定位算法，以低功耗藍牙信標（BLE beacons）和智能手機建立延伸網絡。

現有 IPS 可靠度低影響體驗

目前的 IPS 系統存有不少技術問題，包括地圖製作粗陋欠準、牆壁導致的訊號減弱、室內結構反射訊

號產生干擾等等，均令準確度和用戶體驗降低。梁仲明指：「即使只是到另一樓層，也會搞亂大多數 IPS 系統對於其所在位置的認知而暫時中斷 1 分鐘之久。此時用戶往往會放棄使用 IPS，索性直接問路去，這就是 IPS 未被廣泛採用的原因。」

集合低功耗藍牙和協同定位的優勢

現時較為普及的 IPS 技術有三種，包括 Wi-Fi、低功耗藍牙和磁場定位。梁仲明認為，低功耗藍牙在成本與效能間取得較佳的平衡：「Wi-Fi 網絡的成本最高，但其定位的準確範圍有限，無法涵蓋所有展覽攤位或店舖，亦較易形成保安漏洞。磁場定位系統則成本低，但容易受到附近電流和電子設備的干擾。」



梁仲明指，Dolphin 除可提供穩定精確的跨樓層室內導航功能，亦可配合大數據分析，了解用戶的消費喜好和模式

至於便宜的低功耗藍牙信標，由於是單向的發送器，只能廣播訊號而不能接收資料，故不會構成保安威脅。「Dolphin IPS 正在申請專利的協同定位技術，能夠利用附近的智能手機接收定位訊號後充當信標，再把定位訊號通過其他智能手機轉送開去，並能繞過障礙物，於場地內保持強大和穩定。」

準確、穩定的室內定位系統

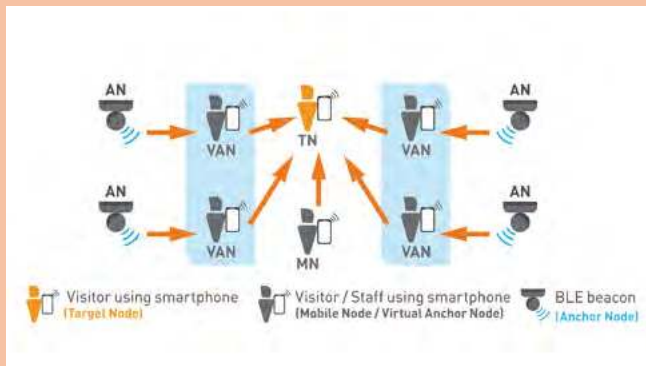
團隊共花了 4 年時間，逐一處理可能影響 IPS 準確度和穩定性的因素，讓 Dolphin 成為市面上最可靠的 IPS 之一。團隊更利用擴增實境技術提升導航功能，在鏡頭拍攝到的實景中加上箭咀，指示用戶該走的方向，讓他們快捷輕鬆地到達目的地。多個展覽場地和室內空間已安裝了 Dolphin IPS，反應良好。

配合大數據分析發揮市場推廣功能

除了提供穩定精確的跨樓層室內導航功能外，Dolphin 還是十分有用的數據來源。它可匿名記錄用戶在系統覆蓋範圍的數碼足跡，配合大數據分析，幫助場地管理者、百貨公司、小商戶、參展商等從用戶選擇的路線和在店舖或攤位逗留的時間等數據，了解他們的消費喜好和模式，識別目標客戶群。當用戶再進入系統覆蓋範圍，系統便可根據這些資料，將適合客戶的廣告、優惠等消費信息預先發送給他們，從而提升用戶的消費意欲和購物體驗。管理者還可按人流位置和分佈等數據，即時作出人手調配。用戶亦可利用系統在會場輕鬆地尋找朋友，或在緊急情況下發出求助信息，讓保安或救護人員在最短時間內接觸求助者。

2019 年 11 月，Dolphin 室內定位系統於第 71 屆德國紐倫堡 iENA 國際發明展中勇奪金獎殊榮。藍點子為理大微型基金計劃的獲獎項目。**（完）**

原文刊登於香港理工大學電子刊物《技術前沿》，網址 www.polyu.edu.hk/ife



Dolphin 研發的協作定位法，利用信標把定位訊號發送到附近的智能手機，再讓手機充當信標把訊號轉送開去，從而延伸室內定位網絡及增強接收效果



著名時裝設計師 舊區創造可持續性時裝生態圈

深水埗曾是香港紡織及裝衣業的標誌，時至今日，它不僅仍是布料批發中心，更是本地設計師的靈感泉源甚至創業追夢的地方。曾在亞洲以及歐美時裝界展現鋒芒的何志恩（Johanna Ho），毅然離開五光十色的華麗圈，選擇紮根這個香港最貼地的老區，重新開闢自己理想的創作小天地。「新、舊」並不總是二元對立，兩者交融反添溫度與深度。



Johanna(何志恩)記得兒時很喜歡畫畫卻不怎愛上學，有幾次早上要上學了，媽媽在家中找不到她，最後發現她竟躲在櫃下畫畫



Johanna 指自己對時裝和美的概念，很大部分來自她的媽媽和外婆。「我的婆婆很愛裝扮，就算在家中都要扮得靚靚的才走出房門。有一次媽媽給我看她的照片，她穿的是根據當年 Jackie O' Kennedy 在 Vogue 雜誌封面的衣服訂造的。」

入行 20 多年的 Johanna，大概從沒想過會放棄如日中天的時裝王國，結束自家品牌，立志用自己的影響力，為環境、為下一代踏出第一步，從新思考可持續發展的可能性。

從無處不在 到結束個人品牌

Johanna 在 1997 年畢業於英國著名時裝學府 Central Saint Martins，首個時裝系列便登上倫敦時裝週，作品隨即進駐紐約名店 Barneys 以及世界各地 40 多家時尚名店。其後更獲得日本公司青睞，在當地以她的名字開設 11 間時裝店，選址包括六本木山等黃金地段。而香港上海匯豐銀行、新鴻基地產、希慎集團、Pedder Group、海港城及怡中航空等多間企業的員工制服，也是出自 Johanna 的手筆，作品足跡彷彿無處不在。

尋找時裝界的平衡

2011 年 Johanna 把基地從日本搬回香港，作品賣到本地連卡佛、英國倫敦的 Selfridges、美國紐約的 Barneys 等，成績本來不俗，但最後卻因為「環保」二字，親手結束了自己的時裝品牌。「其實我決定不做自家品牌時，都不清楚自己想做甚麼，我只知道時裝這一行業壓力很大很扭曲，所有事情都是以金錢為首。」不過她多次強調一道門關上了，就會有一道窗打開。Johanna 說自己並沒有很大的失落感，反而是「一身鬆」的感覺，因為她覺得失衡的不只時裝業，還有整個世界和人類，她覺得很多事都太極端，沒有了平衡。

雖然 Johanna 屬意向環保方向進發，但她發覺香港的市場普遍保守，十分保護自己，不太願意分享經驗和心得，缺少了一份社區感覺。於是，她決定返回英國母校尋找不同的老師和舊同學，是討教也是虛心學習，是分享也是刺激靈感，最後合作舉辦了一個以環保物料為主題的時裝比賽，為獲獎的西班牙設計組合配對上連卡佛，為她擬定了下一步的發展方向一開設一個名為 PHVLO HATCH 的時裝平台。Johanna 形容「這是一門生意，也是一個體系」。



Johanna 利用工作室空間讓設計系的同學舉辦展覽，同時亦籌備二手市集、音樂夜、live drawing 工作坊等活動，希望讓文化創作更多元化

聘基層婦女 將 fashion 帶進社區

去年年中，她選址深水埗一棟三層舊建築物落戶，地面是一間本地咖啡店，樓上就是她的辦公室、舉辦工作坊和文化項目的展覽場地。這次 Johanna 不再以個人名義出發，因為她覺得壓力太大亦於心有愧，回想當初在日本明明是一個團隊的努力，為甚麼最後竟然只掛她的名字？！

工作坊不時聘請區內的基層婦女及青年，當中更有昔日的製衣女工，讓她們有機會重拾手藝，同時接觸現代的時裝業。

問到主理個人時裝品牌跟現在做的事情有甚麼分別時，Johanna 說在時裝界，很多人認為環保只是一種「洗白」行動，亦有些品牌聲稱產品是塑膠回收再造，但這些物料洗一兩次便變形變薄，根本不能長時間穿著，到頭來又是被掉棄，造成更多浪費。


Johanna 坦然，要真正做到持續發展絕對不是採取單一措施便可達致，好像衣服製造過程的碳排放、紙樣和樣板的損耗量，還有賣不完的存貨要如何處理，都是一條龍要思考的問題。「造紙樣是一個很浪費的過程，同時有很多廠一開機便要生產幾百至一千件的衣服，這些都不環保。」

Johanna 的想法都呈現在品牌名稱上。Phvlo 的讀音是「flow」，就是「go with the flow」的意思，用上「Ph」的串法，是因為在化學理論中 pH 是酸鹼程度的衡量標準，Johanna 希望可以在不同範疇上都取得平衡。「其實藝術沒有界限，設計也不只限於時裝，是可以衝破不同人種、膚色、性別，是可以天馬行空，創造連結和火花。」

以身試水 克服難關

不過自她搬進深水埗開始，先是社會運動，接着便是肺炎疫情，挑戰從沒停過。Johanna 說是她的信仰讓她堅持，因為她相信只要做正確的事，一定會有正能量，一道門關上了，就會有一道窗打開。

PHVLO HATCH 由訓練社區婦女做製衣工作到現在為不同品牌做顧問，可算是摸着石頭過河，關關難過關關過。公司的同事流失率高達五成，礙於請人困難，便轉型跟自由工作者合作，Johanna 亦希望可以透過新式的師徒制，培養新一代人才。

她坦言在過去 20 年間，曾得到很多人的支持和幫助，她覺得是時候把自己的經驗、人脈、眼光和知識傳承至下一代，回饋社會。所以她利用在時裝行業的脈絡，為不同設計師和品牌提供中介服務，為願意轉用電腦樣板和提供少量印製的廠房連繫上小型設計品牌，減少當中的浪費。「我最美好的想像是可以創立一個藝術共活圈，大家一起生活，連結不同有心人在一起才會有動力。」PHVLO HATCH 不只是一個品牌，更是一種可持續的生活態度。 



樓高三層的工作室出現在深水埗，被問到如何看待這個社區突然湧現的新型咖啡店浪潮，Johanna 說這也是一個講求平衡的老練，因為食是最容易吸引人流，有了人流就可以帶動其他文化活動



精明知識產權策略 業務升級增值秘訣

關於計劃

知識產權署推出「知識產權管理人員計劃」，旨在協助香港企業(特別是中小企業)建立知識產權方面的人力資源，以把握知識產權貿易所帶來的機遇。

為了配合企業發展的需要，計劃的「升級版」將提供涵蓋範圍更廣、內容更深入的多個知識產權培訓課程，讓企業的知識產權管理人員按本身工作及長遠發展的需要，更有系統地增加專業知識和技能。

參加計劃

- ➔ 所有在香港註冊的企業均可參加計劃，費用全免
- ➔ 企業須委任一名管理階層的員工擔任內部「知識產權管理人員」，負責監督知識產權資產的規範、管理、使用及商品化情況
- ➔ 免費參加「IP204：知識產權管理人員實務工作坊」及獲贈實務指南乙本
- ➔ 企業可獲得優先資格和特價優惠讓其員工報讀知識產權培訓課程，以及最新的知識產權資訊
- ➔ 「知識產權管理人員」完成100系列的任何一個課程後，企業可獲得計劃的參加證書乙張
- ➔ 企業可以特價優惠報名參加「亞洲知識產權營商論壇」
- ➔ 立即登記：www.ip.gov.hk/ipms

參加知識產權培訓課程

- ➔ 參加者完成課程後可獲發該課程的個人修習證書乙張
- ➔ 課程概覽及報名詳情：www.ip.gov.hk/ipmtp

基本課程100系列

課程編號	課程名稱	課程時間(天)
IP 101	知識產權基礎課程	2
IP 102	內地的知識產權管理與保護	2
IP 103	香港的知識產權註冊及申請程序	1

進階課程200系列

課程編號	課程名稱	課程時間(天)
IP 201	知識資產組合管理課程	1
IP 202	知識產權商品化管理及策略	2
IP 203	技術轉移管理及策略	2
IP 204	知識產權管理人員實務工作坊	0.5

註：1.所有報讀進階課程200系列的人士，必須先完成IP-101知識產權基礎課程。 2.知識產權署保留更改課程內容及安排的最終決定權。 3.課程內容及安排以網頁公布的資料為準。

免費知識產權諮詢服務

知識產權署在香港律師會的支援下，為香港中小企*提供一對一的免費知識產權諮詢服務，藉此協助他們加深對知識產權的認識和制訂有效的知識產權管理及商品化策略。

香港律師會的執業律師(顧問)會提供30分鐘的諮詢面談服務。諮詢範圍涵蓋：

- ✓ 知識產權註冊
- ✓ 知識產權管理
- ✓ 知識產權授權
- ✓ 知識產權盡職調查

網上申請或下載申請表格，請瀏覽 www.ip.gov.hk/ipcs

*凡在香港從事製造業而聘用少於100名僱員，或從事非製造業而聘用少於50名僱員的公司，均被界定為中小企(資料來源：工業貿易署)。只有中小企獲提供是項免費知識產權諮詢服務。凡屬律師事務所及提供知識產權諮詢或其他專業服務的機構所提出的申請，概不接受。



瀏覽 www.ip.gov.hk
了解最新的知識產權貿易支援服務及資訊
查詢熱線：2961 6833



查看各項服務詳情

港府啟動世貿爭端解決機制 處理對美港貨來源標記投訴



就美國有關香港貨品產地來源標記的新規定，特區政府於10月30日公布已根據世界貿易組織爭端解決機制正式啟動程序，要求世貿處理香港對美國的投訴，以維護香港在世貿規則下的利益。

商務及經濟發展局局長邱騰華表示，特區政府已去信通知美國貿易代表，香港根據世貿機制正式向美方採取行動；特區駐世貿常設代表亦已向美國駐世貿常設代表發出通知，按有關機制要求與美方進行磋商。若60天內未能解決爭端，港府可要求世貿設專家組審議爭端。 (商) (麻)

香港第三季經濟有改善

政府統計處公布，第三季本地生產總值按年下跌3.4%，跌幅較第二季的9%低。經季節性調整後，第三季本地生產總值較第二季實質上升3%，而私人消費開支則下跌7.7%，跌幅較第二季14.2%改善。

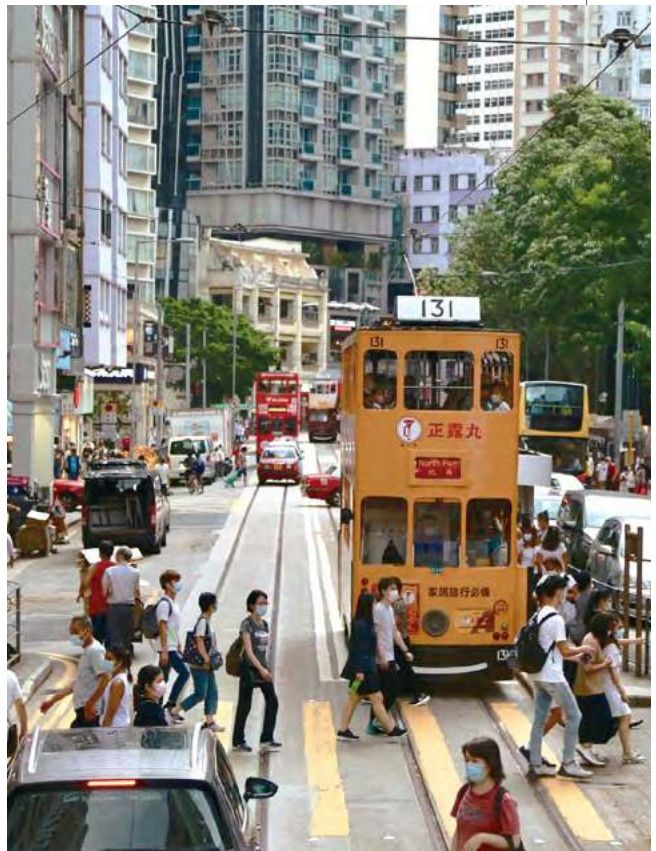
同期本地貨品出口總額上升3.8%，貨品進口亦升1.9%；服務輸出跌34.8%，服務輸入亦跌37.8%。受惠於許多主要市場尤其是內地進口需求恢復，第三季整體貨物出口重拾增長。由於訪港旅遊業仍然停頓，服務輸出繼續急挫；而雖然消費情緒在第三季度後期好轉，令私人消費開支跌幅收窄，但跌勢仍然顯著。

至於零售業銷貨額數字方面，9月的零售業總銷貨價值的臨時估計為261億港元，按年下跌12.9%。今年8月的修訂估計較按年下跌13.1%。與去年同期比較，今年首9個月合計的臨時估計下跌28.7%。

政府預計，內地市場應可在未來數月為香港出口帶來支持，若主要先進經濟體持續復甦，全球需求和貿易往來將進一步改善；除非本地2019冠狀病毒病感染個案再度急升，本地經濟活動在今年餘下時間可望繼續復甦，但在有效疫苗被廣泛應用前，疫情將仍是環球及本地經濟的主要下行風險。



(商) (麻)

(資料來源：政府新聞網)



香港與新加坡建立 「航空旅遊氣泡」

香港政府早前宣布，香港已經跟新加坡達成原則性協議，推行雙邊「旅遊氣泡」，兩地旅客的往來目的、抵埗後行程將不設限制，但旅客在出發往返兩地前，要提供72小時內有效的檢測陰性結果證明，檢測費用自付。

商務及經濟發展局局長邱騰華透露，當局會視乎本港與新加坡「航空旅遊氣泡」的效果，再考慮將有關計劃擴展至其他地區。 



New Patent System 新專利制度

Tailoring for Direct Patenting 為直接提交專利申請度身訂造

**Effective from 19 Dec 2019, the new patent system in Hong Kong
自2019年12月19日起生效的香港新專利制度**

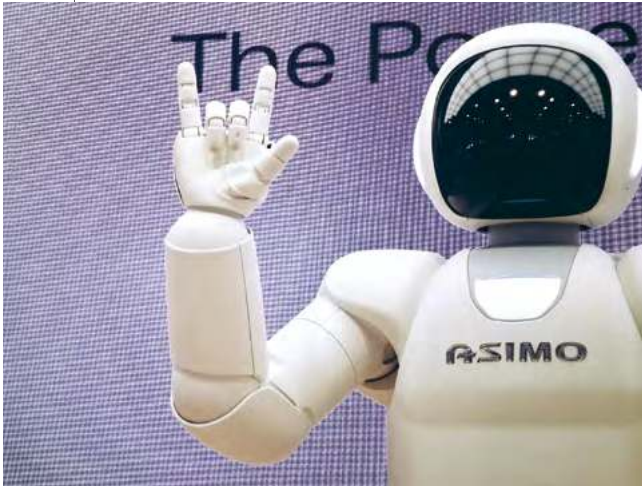
- offers a direct filing route for seeking standard patent protection in Hong Kong
- refines the pre-existing short-term patent system to enhance its integrity
- prohibits use of misleading or confusing titles or descriptions relating to patent practice
- 為在香港尋求標準專利保護而提供一條直接提交申請的途徑
- 優化既有的短期專利制度以增強其公信力
- 禁止使用與專利從業有關並具混淆性或誤導性的名銜或描述

For details, please visit
詳情請瀏覽網址



ipd.gov.hk

金管局促進銀行採用合規科技應用



金融管理局日前制定促進香港銀行業採用合規科技兩年計劃；相信有助建立蓬勃的生態圈，將香港打造成合規科技樞紐。

合規科技（RegTech）指專為金融機構管理風險及合規成效或效率的科技。金管局的合規科技計劃是參考相關白皮書提出的16項建議制定，可分為5個核心範疇，包括制定實務指引和舉辦特定活動，加強對合規科技的認知；推動本地和環球合規科技界加強創新，協助業界接入住業基礎設施；加強監管機構與合規科技生態圈的聯繫；制定合規科技培訓和技能架構，培育人才；以及與業界保持聯繫，跟進計劃落實進度，以推動業界持續採用合規科技。

金管局在未來兩年將推出一連串活動及措施，加強銀行業對合規科技潛力的認知。🔗

中共中央公布「十四五」規劃和2035年遠景目標

中共中央日前公布《中共中央關於制定國民經濟和社會發展第十四個五年規劃和二〇三五年遠景目標的建議》，提出了到2035年基本實現社會主義現代化遠景目標，當中包括展望2035年中國經濟實力、科技實力、綜合國力將大幅躍升，經濟總量和城鄉居民人均收入將再邁上新的大台階，關鍵核心技術實現重大突破，進入創新型國家前列；基本實現新型工業化、信息化、城鎮化、農業現代化，建成現代化經濟體系等等。

另一方面，《建議》提出「十四五」時期經濟社會發展瞄定2035年遠景目標，綜合考慮國內外發展趨勢和中國發展條件，堅持目標導向和問題導向相結合，堅持守正和創新相統一，今後5年經濟社會發展要努力實現6大主要目標：(1)經濟發展取得新成效；(2)改革開放邁出新步伐；(3)社會文明程度得到新提高；(4)生態文明建設實現新進步；(5)民生福祉達到新水平；和(6)國家治理效能得到新提升。

《建議》亦在多方面提出詳細建議，包括堅持創新驅動發展，全面塑造發展新優勢；加快發展現代產業體系，推動經濟體系優化升級；形成強大國內市場，構建新發展格局；實行高水平對外開放，開拓合作共贏新局面。

《建議》又明確保持香港、澳門長期繁榮穩定。全面準確貫徹「一國兩制」、「港人治港」、「澳人治澳」、高度自治的方針，並支持特別行政區鞏固提升競爭優勢，建設國際創新科技中心，打造「一帶一路」功能平台，實現經濟多元可持續發展。支持香港、澳門更好融入國家發展大局，高質量建設粵港澳大灣區，完善便利港澳居民在內地發展政策措施。🔗

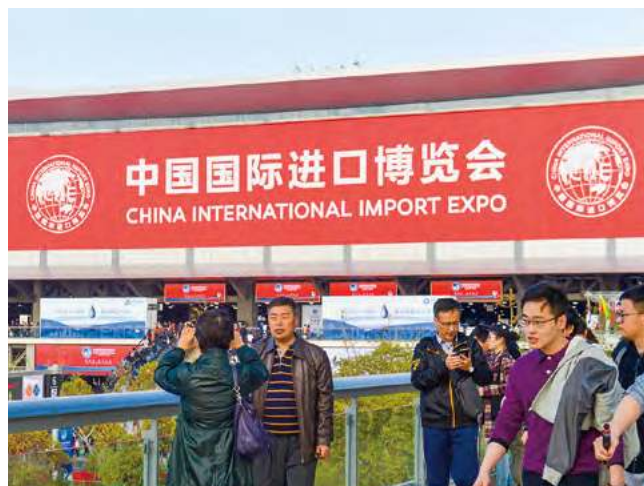


第三屆中國國際進口博覽會 圓滿舉行

為期6日的第三屆中國國際進口博覽會（進博會）在11月5日至10日期間於上海圓滿舉行。由於疫情尚未結束，今屆進博會在線上線下同步舉行，來自全球180多個國家、地區和國際組織，共3,800多家企業參與。據政府資料顯示，今年有約240家香港企業參加進博會，較去年增加約20%。當中有45家香港公司和組織於貿易發展局在會場設立的「香港服務業展區」及「香港產品展區」展示其項目，包括基建及建築、物流服務、設計、專業服務、資訊及通訊科技和創新科技。

今屆進博會首次設置公共衛生防疫專區，為此，貿發局於「香港服務業展區」內展示與疫情防控相關的技術和服務。投資推廣署則重點宣傳香港的獨特營商優勢和作為內地門戶的角色，鼓勵內地企業在「一帶一路」倡議下，充分利用香港的國際營商平台及專業服務，拓展海外市場。

為突顯香港作為粵港澳大灣區旅遊樞紐的定位，香港旅遊發展局以「Open House Hong Kong 再遇·就在香港」為主題，於進博會設立香港旅遊展區，以展現香港獨特的旅遊體驗，提高業界在內地市場的曝光，為香港疫後重振旅遊業做好準備。🚫



使用書面僱傭合約

Using Written Employment Contract



合約條款列清楚
Clear Terms of Employment Contract

僱傭雙方保障多
Protect Both Employers and Employees



有關國家支持出口產品轉內銷的公告

9月初，國家市場監管總局發布關於《國務院辦公廳關於支持出口產品轉內銷的實施意見》的公告，從多方面推出一系列支持適銷對路的出口產品開拓國內市場，以貫徹落實國家「雙循環」的發展理念：

- 加快轉內銷市場准入，開通國內生產銷售審批快速通道，優化並精簡轉內銷產品的強制性產品認證、企業辦稅等程序。
- 支持企業發展「三同」——「同線、同標、同質」產品，即在同一生產線上，按照相同標準及質量要求，生產既能出口又可內銷的產品，幫助企業降低成本、實現內外銷轉型。
- 加強知識產權保障，支持外貿企業與品牌商協商出口轉內銷產品涉及的知識產權授權，做好專利申請、商標註冊和著作權登記，加強對知識產權運用的指導和服務。
- 搭建轉內銷平台，鼓勵外貿企業對接電商平台，引導主要步行街組織開展出口產品轉內銷專題活動，組織大型商業企業開展訂單直採。
- 發揮有效投資帶動作用，重點結合各地新型基礎設施、新型城鎮化和重大工程建設需要，組織對接一批符合條件的出口產品轉內銷。



- 引導外貿企業精準對接國內市場消費升級需求，研發適銷對路的內銷產品，創建自有品牌，充分利用網上銷售、直播帶貨、場景體驗等新業態新模式，促進線上線下融合發展。
- 提升轉內銷便利化水平，向符合條件可集中辦理內銷徵稅手續的加工貿易企業調整申報期。
- 做好融資服務和支持，鼓勵各類金融機構對出口產品轉內銷提供金融支持，加強供應鏈金融服務，積極開展應收賬款、存貨、機器設備、倉單、訂單等質押融資，依託大型電商平台加強對中小微外貿企業直貸業務。
- 加大保險支持力度，支持保險公司加大對出口產品轉內銷的保障力度，提供多元化的保險服務。
- 加強資金支持，用足、用好外經貿發展專項資金，支持出口轉內銷相關業務培訓、宣傳推介、信息服務等。

商(廣)



香港文萊自貿投資協定生效

香港與東南亞國家聯盟（東盟）訂立的《自由貿易協定》及《投資協定》（《協定》），當中涉及文萊的部分已於10月20日起生效。根據《自由貿易協定》條款，文萊將逐步降減多類香港原產貨物的關稅，包括珠寶、服裝、衣服配件、鐘錶和玩具等，直至最終免除所有關稅為止。

香港貿易商必須符合相關的產地來源規則，以及取得適當的官方認證，方可享受關稅優惠。至於服務貿易，文萊向香港服務企業提供大致上不設限制的市場准入，允許港商在當地從事專業服務、建造/工程、電訊、旅遊、教育以及運輸等多類服務行業。

投資方面，《協定》旨在向香港投資者提供更多法律保障，讓他們在文萊的商業活動享有公平公正的待遇，港商的投資和收益亦可自由轉移。商(廣)

締造家庭友善工作間

Create a Family-friendly Workplace

家庭

FAMILY



工作

WORK



訂立靈活的工作安排

Flexible work arrangements



提供生活上的支援

Living support



配合員工家庭需要給予特別假期

Special leaves to meet employees' family needs

實施家庭友善僱傭措施能讓僱員平衡工作和家庭責任，同時為僱主建立一支積極投入的工作團隊，有助提升企業競爭力。

Implementing family-friendly employment practices can assist employees in balancing their work and family responsibilities. It can also help employers build up a devoted team of staff and enhance the competitiveness of the enterprise.



勞工處
Labour Department



廠商會推出全新影片頻道 Hashtag CMA

繼5月份推出銷售平台「CMA良倉」後，廠商會又再獻新猷，在Facebook、YouTube、Instagram、Wechat、微博及LinkedIn等社交平台推出影片頻道Hashtag CMA，以配合日新月異的新媒體發展趨勢。Hashtag CMA於11月正式登場，新頻道內容多元化，集時事、業界資訊、營商策略於一身，並由一眾廠商會成員、政經界人物、專家學者擔任嘉賓講者，在節目中大談他們的真知灼見。該頻道將逢星期二及五發放新影片，定期為觀眾送上精彩節目！



廠商會副會長吳國安與恆香老餅家行政總裁王偉樑一同為節目「新丁報到」進行拍攝




由廠商會行政總裁楊立門主持的「Talk Shop」更邀得商務及經濟發展局局長邱騰華及創新及科技局局長薛永恆擔任嘉賓



廠商會邀得一眾企業參與節目拍攝

Hashtag CMA 涵蓋各類與業界甚至廣大市民息息相關的議題，當中包括：

- 《CMA 觀點》
由廠商會首長代表會方就各類熱門時事話題發表意見
- 《論述縱橫》
邀請業界代表、學者、專家一同參與討論業界關心的議題
- 《Talk Shop》
由廠商會行政總裁與受訪嘉賓暢談時事熱話
- 《雄才誌》
邀請不同企業家分享他們的成功故事
- 《廠商會·會創科》
介紹初創或科技企業，協助業界尋找商機
- 《1分鐘錦囊》
精簡地介紹跟業界或市民息息相關的新政策和措施
- 《「廠」新視覺》
邀請製造業的從業員介紹不同行業的前景
- 《專家有話題》
由專家分享營商貼士
- 《新丁報到》
介紹廠商會的會員企業 



聘用殘疾人士 支持「就業展才能計劃」

EMPLOY PERSONS WITH DISABILITIES SUPPORT WORK ORIENTATION AND PLACEMENT SCHEME

就業展才能計劃

勞工處展能就業科推行「就業展才能計劃」，鼓勵僱主提供職位空缺予殘疾人士，以加深僱主對殘疾人士工作能力的認識，從而協助他們公開就業。

Work Orientation and Placement Scheme

The Selective Placement Division of the Labour Department administers the "Work Orientation and Placement Scheme" (WOPS) which serves to encourage employers to offer job vacancies to the persons with disabilities and to enhance their understanding of the work capabilities of persons with disabilities, thereby facilitating open employment of the latter.

申請受計劃相關條款約束，勞工處保留最終決定權。
Application is subject to relevant scheme conditions.
The authority of final decision rests with the Labour Department.

由2020年9月1日起，

「就業展才能計劃」下的僱主津貼額經已提高

With effect from 1 September 2020, amount of allowance payable to employers under the WOPS has been increased



僱主 Employer

長達九個月津貼期內的最高津貼額提高至共60,000元。

The maximum amount of allowance has been increased to \$60,000 in total with the allowance period up to nine months.



指導員 Mentor

僱主委派的指導員如成功協助僱員在完成首三個月的聘用期後繼續獲聘用，可獲獎勵金1,500元。

Mentors appointed by employer, who have successfully assisted the employee to continue with employment after the first three months, will be granted a Cash Reward of \$1,500.



廠商會 2020 會員大會

廠商會於9月24日在線上舉行2020年度會員大會，由會長吳宏斌匯報該會過去一年的重點工作，並分享了他對近期營商環境和香港經濟前景的看法。

在外憂內患夾擊下，吳會長預期2020年實質GDP增長率將低至負7%左右，若疫情受控，2021年有望重回2至3%的低增長區間，但仍難以回復至疫情爆發前的水平。

吳會長指，雖然廠商會在過去一年有不少會務計劃受阻，但日常運作卻幾乎完全沒有停下來，除了忙於協助業界排難解憂、爭取權益外，亦繼續履行企業社會責任。他又勉勵業界要駕馭轉變、做好準備，把握市場修復的機遇，同時利用好廠商會的資源，攜手共渡難關。

回顧過去3年任期，吳會長形容在「危機時代」擔當重任絕不輕鬆，會視之為人生中一次寶貴經驗。他期望業界能繼續視廠商會為依靠，善用會內的資源和力量，齊心共渡難關。

廠商會會員大會出席者尚包括永遠名譽會長施榮懷、立法會代表吳永嘉議員、第一副會長史立德、第二副會長徐晉暉、副會長吳清煥、黃家和、陳國民、黃震、盧金榮、吳國安、馬介欽以及行政總裁楊立門。



「工業獻愛心」表揚計劃 2020 頒獎典禮

由香港工業總會主辦、廠商會支持的「工業獻愛心」表揚計劃2020頒獎典禮於2020年9月29日假香港工業總會會議廳舉行，副會長馬介欽（左）代表廠商會出席，接受由香港工業總會主席葉中賢（右）頒發的感謝狀。

「在商『研』商」 商貿配對活動

廠商會商會事務部聯同CMA檢定中心於10月21日舉行「在商『研』商」活動，安排初創企業「科日發展有限公司」以及「Hexon Green Capital」的代表，與廠商會會董及會員進行小組交流，分別介紹太陽能光伏技術以及香港太陽能發電市場趨勢，希望達成商貿配對。





「Reconnect: Hong Kong-Malaysia Partnership」 網上研討會

由香港商務及經濟發展局和馬來西亞國際貿易及工業部共同主辦，廠商會聯同馬來西亞駐港總領事館、雅加達香港經濟貿易辦事處以及香港貿易發展局協辦的「Reconnect: Hong Kong-Malaysia Partnership」網上研討會於2020年9月24日舉行。本會會長吳宏斌代表出席並擔任討論環節嘉賓，與香港商務及經濟發展局局長邱騰華、「一帶一路」專員葉成輝、惠理集團聯席主席兼聯席首席投資總監謝清海、商湯科技香港公司總經理尚海龍和香港貿易發展局副總裁劉會平，一同就加強兩地創新科技及商貿發展交流意見。

吳會長認為，馬來西亞政府近年積極推動製造業轉型升級，為希望分散生產線的港商提供了不少機遇，另外，他建議當地企業多與本港企業合作，利用港企在技術、科研、供應鏈，以及對國內消費市場的熟悉程度，拓展業務。 (商) (廠)

網絡工作坊 品牌局動態

品牌局及廠商會培訓中心於8至9月期間合辦了一系列網絡工作坊，向會員企業傳授各項的營商知識。其中，在「高效電話應對技巧」和「商業談判技巧」的網絡工作坊中，邀請了培訓顧問謝寶昇深入探討理想的電話應對要素及商業談判過程的策略及技巧；至於「『宅經濟』下的推廣策略」網絡工作坊則邀請了社交媒體行銷專家霍文健講解品牌於「宅經濟」下不同的社交媒體行銷策略。 (商) (廠)



圖左為培訓顧問謝寶昇，右為社交媒體行銷專家霍文健

11月 NOVEMBER

4 「三舊改造 / 城市更新對內地港企的影響及對策」網絡工作坊

11 「銷售談判雙贏技巧」網絡工作坊

16 「企業應如何保護客戶私隱資料」網絡工作坊

策略性獎酬管理網絡工作坊 - 「挽留人才和建立多勞多得的企業文化」

16
- **27** CMA 檢定中心 - 秋季採購匯 | 網上展 Autumn Sourcing Week | ONLINE

17
- **19** 電氣照明、防火保安展覽會 Build4Asia 2020 (CMA 檢定中心 - 展位 Booth 1D-430)



23 2020「香港名牌選舉」、「香港服務名牌選舉」、「香港新星品牌選舉」、「香港新星服務品牌選舉」初賽

25
- **27** 「勞工法例及僱傭實務」網絡證書課程

26 會董會會議及晚宴

12月 DECEMBER

10 2019 品牌選舉頒獎典禮暨慶祝晚宴



12
- **4/1** 第 55 屆工展會

12
- **2/1** 「香港名牌選舉」及「香港服務名牌選舉」之「工展會」公眾投票

18 2020「香港新星品牌選舉」及「香港新星服務品牌選舉」決賽

23 廠商會婦女委員會 - 工展親恩同樂日

31 會董會會議及晚宴

1月 JANUARY

4 2020「香港名牌選舉」決賽

5 2020「香港服務名牌選舉」決賽



21 第 42 屆會董會就職典禮

28 會董會會議及晚宴



買家信用報告(Credit Report)服務

中外買家公司狀況專人幫你「查冊」

中小微企開拓新市場，遇到新買家時或會有所疑慮，而現有買家又會因應經濟情況而隨時要求加長的付款數期，無論是前者或後者，買家信用報告可協助中小微企了解買家的營運情況和財務資料，除可有效管理買家不償付貨款風險外，亦可作出準確和快速的業務合作決定。

2020年11月1日至
12月31日可享
7折優惠

信用報告服務（重點推介）

（由本會與國際商務信息服務公司合作，報告由服務公司發出）

- 買家公司的詳細資料，例如註冊法定形式、業務性質、股東和管理層、聯繫公司關係、訴訟記錄和財務報表等，分析買家公司12個月內違約概率的信用評分。
- 信用報告服務查詢及索取報告樣本熱線：2344 3380 或瀏覽 www.CMAcredit.com.hk
- 熱門國家/地區收費（其他國家/地區收費，請參考上述網站）

	普通		特快	
	所需天數	折扣後定價	所需天數	折扣後定價
中國	5 - 7	7折\$2,170 (原價3,100)	3 - 4	7折\$2,590 (原價3,700)
美國	10 - 11		6 - 7	
其他國家或地區	視乎地區而定	7折\$2,450 (原價3,500)	視乎地區而定	7折\$2,870 (原價4,100)

• 申請信用報告流程請參閱 www.CMAcredit.com.hk

客戶服務熱線: 2344 3380 電郵: CCR@CMA.org.hk

Better
World
美好明天

Passionately
Curious
探新求進

Perfectly
Scaled
規模創優

For the accredited activities under HOKLAS provided by us, please refer to HOKLAS directory of accredited laboratories at HOKLAS website. (Reg. no.:004)
如欲查詢本中心在香港實驗所認可計劃(HOKLAS)下的認可項目，可參考香港實驗所認可計劃(HOKLAS)網頁內認可實驗所名冊。(註冊號碼 004)。



Hong Kong Head Office 香港總公司

CMA Industrial Development Foundation Limited 香港中華廠商聯合會工業發展基金有限公司
Room 1302, Yan Hing Ctr., 9-13 Wong Chuk Yeung St., Fo Tan, Shatin, N.T., Hong Kong
香港新界沙田火炭黃竹洋街9-13號仁興中心1302室

Tel 電話: (852) 2698 8198 Fax 圖文傳真: (852) 2695 4177 E-mail 電子郵件: info@cmatesting.org

Worldwide Presence 環球網絡

Shenzhen 中國深圳

Shanghai 中國上海

Macau 澳門

Vietnam 越南

Japan 日本

South Korea 韓國

Australia 澳洲

Dubai 杜拜

USA 美國

UK 英國

Germany 德國

France 法國

