

Hong Kong 企業家才 Entrepreneurs

cma.org.hk | jul - aug 2022



半世紀錶針製造廠

A 50-Year-Old Watch Hands Manufacturer

莫慕潔：細節決定成敗

Daisy Mok: Success is in the Details

廠商會88周年系列三：推動工貿 拓展商脈

CMA 88th Anniversary Series III:

Promoting Trade and Industry and Exploring Business Opportunities

專訪陳智思 暢談香港文化藝術發展

Bernard Chan on Hong Kong's Arts and Culture Development

香港當舖好有情

The Warmth of Pawn Shops



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



安心放帳投信保 出口業務無煩惱

HKECIC Exports Hassle-free





柏林牌

自1967年至今在香港製造

廠在土瓜灣 歡迎參觀



60年代香港製造
柏林牌不銹鋼電熱水爐
安全耐用絕不取巧



Zip HydroTap®  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

澳洲捷寶牌飲水機



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

本港銷售的貨品無須貼上原產地標籤。

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

04	會長序言 Message from the President
06	立法會內外 Inside LegCo
08	專題 Focus <ul style="list-style-type: none"> 廠商會 88 周年系列三：推動工貿 拓展商脈 CMA 88th Anniversary Series III: Promoting Trade and Industry and Exploring Business Opportunities
20	企業透視 Entrepreneur Report <ul style="list-style-type: none"> 半世紀錶針製造廠 莫慕潔：細節決定成敗 A 50-Year-Old Watch Hands Manufacturer Daisy Mok: Success is in the Details
28	CMA 焦點 CMA Spotlight <ul style="list-style-type: none"> 專訪陳智思 暢談香港文化藝術發展 Bernard Chan on Hong Kong's Arts and Culture Development 第 28 屆香港國際教育展回歸 The 28th Hong Kong International Education Expo
36	息息商關 Business Broadband <ul style="list-style-type: none"> 引入集體訴訟不利港營商 Class Action Regime Not Suited for Hong Kong
38	特約專題 Special Report <ul style="list-style-type: none"> Paragon：立足香港 面向亞洲 Paragon: Spicing Up Asia's Business Expansion through Exclusive Partnership in Hong Kong
42	文化消閒 Lifestyle <ul style="list-style-type: none"> 香港當舖好有情 The Warmth of Pawn Shops 傳統變奏出新「潮」味覺 The Charm of Traditional Chiu Chow Dishes
50	新聞快訊 News
56	活動快拍 Activity Snapshot
64	活動預告 Upcoming Events



Hong Kong

企業家 Entrepreneurs

jul - aug 2022

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

萬智商標印刷有限公司 Marche Label & Printing Limited
香港九龍觀塘道 460-470 號觀塘工業中心二期六樓 A-C, H-L, Q 及 V 室
Unit A-C & H-L, Q, V, 6/F, Block 2, Kwun Tong Industrial Centre,
460-470 Kwun Tong Road, Kwun Tong, Hong Kong.

廣告查詢 Advertising

電話 Tel: (852) 2542 8675

售價 Price 港幣 HK\$40

會長 President

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

常務副會長 Executive Vice President

盧金榮博士 太平紳士
Dr Lo Kam Wing, JP

副會長 Vice Presidents

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

吳國安

Ng Kwok On, Dennis

馬介欽博士

Dr Ma Kai Yum

梁兆賢

Leung Siu Yin, Jackson

陳家偉 MH

Chan Ka Wai, Calvin, MH

駱百強

Lok Pak Keung, Robert

施榮恆 BBS 太平紳士

Ivan Sze, BBS JP

行政總裁 Chief Executive Officer

周瑞麟博士
Dr Ralph Chow



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



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



習主席為港發展指引方向

President Xi sets out new vision for Hong Kong

7月1日是香港回歸祖國25周年的大日子，雖然本地疫情仍有反覆，但國家主席習近平仍親身來港出席慶祝大會暨香港特別行政區第六屆政府就職典禮，對港人來說具有巨大的鼓舞作用。而他在此行所發表的重要講話，更為香港今後準確落實「一國兩制」和長遠發展指點了明燈。

習主席此行，對香港有多重重要的意義。第一，充分體現習主席對香港的重視和關懷，展現中央對香港的支持始終不變；第二，增強港人對「一國兩制」未來的信心，並向世界宣示「一國兩制」將堅定不移貫徹下去。習主席在香港回歸25周年這個歷史新起點上，為「一國兩制」的成就作出了精闢的總結和肯定。香港在過去25年風雨兼程，砥礪前行，即使屢經挫折但仍能浴火重生，徹底驗證了「一國兩制」不但經得起考驗，更是最適合香港的制度，習主席提出「四個必須」，希望港人更加堅決捍衛「一國兩制」。第三，激勵士氣、凝聚共識。暴亂和疫情後香港在多方面皆亟待恢復，往後只有團結一致、集中精力謀發展，香港才能力保不衰，習主席為香港如何鞏固和提升競爭優勢指明了總方向，令港人今後「一條心」朝着中央訂下的目標進發。第四，為「良政善治」明確訂下了指標。習主席所提出的「四個希望」反映他對香港的民情深刻掌握，他希望為政者也如是，把市民的所思所想和所盼作為未來工作的指針，着力解決各種經濟民生的問題。

廠商會作為商會，對習主席有關「香港要不斷增強發展動能」的囑託特別重視，他的講話不但反映了中央在「一帶一路」及粵港澳大灣區等國家重大戰略之中，已為香港預留了重要位置，也充分凸顯香港作為國家連結世界的紐帶角色並無改變；我們今後應更積極拓展香港國際化的廣度與深度，透過金融

發展、參與「一帶一路」建設，以及爭取加入《區域全面經濟夥伴關係協定》（RCEP）等方式，以提升香港對國際社會與市場的影響力。

習主席也叮囑香港要對接《十四五規劃》；香港在國家的總部署下有八大中心定位，當中「國際創新科技中心」更是重中之重，另一方面，推動先進製造業發展也是《十四五規劃》的目標，可以說，促進創科發展和「再工業化」是香港對接《十四五規劃》的最佳切入點；廠商會已開展一系列有關推動「科技商品化」的工作，促進香港科研成果落地，以及協助香港工業包括內地的港資製造業借助「港研」再續輝煌。

廠商會屬下有3,000家會員企業，大部分是國家實現第一個百年奮鬥的先鋒，也是受惠者，他們都渴望可以在國家的新征程上繼續貢獻力量。今後，廠商會將協助他們投入建設國家的事業，融入國家的發展大局。

習主席一直心繫香港青年；作為辦學團體的廠商會，也將在啟發青年創新發展和弘揚愛國愛港觀念等方面作出更大承擔，以期培養出一班具有國家觀、世界觀、大局觀，以及具備建設香港所需知識和技能的年青人，成為實現國家第二個百年奮鬥目標的接班人。

The first of July marks the 25th anniversary of the establishment of the Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR). Although the pandemic situation remains volatile, President Xi Jinping visited Hong Kong to attend the celebration ceremony and the inauguration of the sixth-term government of the HKSAR, motivating and bringing joy to the city. President Xi's speech laid out the bright future of the "One Country, Two Systems" policy and the long-term development of

Hong Kong.

President Xi's speech was significant for Hong Kong for multiple reasons. First, it reflected the president's care for Hong Kong, showing that strong support from the central government has remained unchanged. Second, it boosted the confidence of Hong Kong people in the development of "One Country, Two Systems" and reaffirmed their commitment to this governing principle. Over the past 25 years, Hong Kong has undergone trials and tribulations. However, it has also overcome many challenges and risen from the ashes, proving that "One Country, Two Systems" is successful and the most suitable system for Hong Kong. Therefore, President Xi highlighted "four musts" for the administration, emphasising that we have to defend and uphold the system. Third, it inspired and formed a consensus in Hong Kong. After social turmoil and the pandemic, Hong Kong is in urgent need of recovery in many areas. Unity is the only way for Hong Kong to move forward. President Xi gave us a general direction for consolidating and enhancing the city's competitive advantages so that Hong Kong can advance towards the goals set by the central government. The speech also set clear indicators of "good governance". The "four hopes" put forward by President Xi reflect his deep understanding of Hong Kong. He hopes that government officials and politicians will similarly take people's thoughts and expectations as guidelines for their work and strive to solve various economic and social issues.

As a major chamber of commerce in Hong Kong, the Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong (CMA) is committed to following President Xi's hope for Hong Kong to continuously drive development momentum. President Xi's speech not only indicates that the central government has reserved an important position for Hong Kong in the Belt and

Road Initiative and Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area but also acknowledges Hong Kong's role as a bridge between the Mainland and the rest of the world. We should actively expand the breadth and depth of Hong Kong's internationalisation through financial development, participating in the construction of the Belt and Road Initiative and striving to join the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) to enhance Hong Kong's influence in the international community and global markets.

President Xi also urged Hong Kong to align seamlessly with the 14th Five-Year Plan. Hong Kong plays eight vital roles in the country's strategic deployment, among which the International Innovation and Technology Hub is a top priority. Promoting advanced manufacturing is also a goal of the 14th Five-Year Plan. Advancing innovation and technological development and re-industrialisation are the best opportunities for Hong Kong businesses to participate in the 14th Five-Year Plan. CMA has launched numerous initiatives to promote the commercialisation of local scientific achievements and to assist Hong Kong businesses, including Hong Kong-funded manufacturing industries in the Mainland, in embracing new development opportunities via local R&D achievements.

CMA has 3,000 member companies, most of which are pioneers in and beneficiaries of the nation's first centenary goal of building a moderately prosperous society. These companies are all eager to continue contributing to the country's new journey. In the future, CMA will, as always, support them in contributing to the country's overall development.

President Xi has always been concerned about young people in Hong Kong. As a school-sponsoring body, CMA will shoulder more responsibilities

in inspiring young people to innovate. It will aim to instil in them loyalty and love of the country, with the goal of cultivating talented workers with a national vision, international perspective and the knowledge and skills required to advance towards the country's second centenary goal of fully building a modern socialist country. 前途

史立德

史立德博士 Dr Allen L T Shi BBS MH JP
會長 President





工業再出發 北都開新篇

吳永嘉議員 BBS JP
廠商會立法會代表

今年是香港回歸祖國 25 周年，在這個普天同慶的日子裡，我們回顧過去，同時亦展望未來。

特區政府去年 10 月發表的《北部都會區發展策略》（《發展策略》）報告書，詳細闡述了如何充分利用國家《十四五規劃綱要》和《粵港澳大灣區發展規劃綱要》給予香港的支持，通過建設北部都會區加強香港與深圳的合作，讓香港更好地融入國家發展大局。當然，《發展策略》是一個概念性的策略規劃，主要目的是提出重點行動方向、概括性的行動項目和政策建議。政府仍須細化《發展策略》中的建議，以及為有關的工作方案進行詳細的規劃及工程研究，確保各方案的可行性，再從速落實推行。

作為香港工業界的一分子，我特別關注北部都會區在推動「再工業化」及發展創新科技產業方面的規劃與願景。隨着疫後全球產業鏈競爭加快上演，創新科技發展日新月異，北部都會區涉及創科和「再工業化」的各項規劃，發展「宜早不宜遲」、「宜快不宜慢」。

根據《發展策略》，北部都會區擁有 2 個新工業發展的重要引擎，包括位處河套的港深創科園，以及銳意發展為「香港矽谷」的新田科技城，前者的建設工程進行得如火如荼，後者則尚在前期規劃階段。毫無疑問，北部都會區將為香港未來工業再出發，提供不可多得的創科土地供應，也是對接深

圳與大灣區的前沿地帶，因此在規劃建設時務必全盤考慮，同時要注重突破和前瞻意義。

日前，立法會辯論「對接深圳，規劃共建深港口岸經濟帶」議案，各出席者都認同本港與深圳在土地、人才、稅務和高科技產業鏈等方面，如何做到資源共享、協同合作尤為重要。另一方面，對於本港自身發展所需的「再工業化」用地，我認為特區政府亦須及時規劃，落實興建。

以正在構思興建的第 2 個先進製造業中心為例，我十分明白香港科技園公司為了加快興建步伐，傾向從轄下的 3 個創新園中物色選址，免卻重新覓地所牽涉較長且複雜的法定程序。但我亦想指出，既然北部都會區已預留足夠的創科用地，特區政府必須未雨綢繆，及早規劃第 3 個甚至第 4 個先進製造業中心，以滿足業界對「再工業化」用地的殷切需求。

總而言之，現代工業價值鏈環環相扣，除了先進製造工序，亦必須有科研、設計、生產管理、現代化物流倉儲、檢測等生產性服務互相配合。政府有需要就北部都會區及早布局，制訂產業政策，重點發展具潛力的新工業及提供所需配套，將北部都會區由宏大的願景轉化為具體的發展場景，幫助業界開拓內銷市場，同時亦可與深圳攜手合作走向國際。

（完）



香港新星品牌選舉暨 香港新星服務品牌選舉

Hong Kong Emerging Brand Awards &
Hong Kong Emerging Service Brand Awards

2022

接
報
名

宗旨

表彰香港公司創立的新興品牌，提升香港產品和服務的附加價值和競爭力。

獎名額

香港新星品牌(無限制以五個為限)
香港新星服務品牌(無限制以五個為限)

參賽資格

- 參賽品牌必須在香港創立或有部分香港有實質的密切聯繫
- 參賽品牌於創立時間不得超過八年
- 參賽品牌及所屬公司必須在香港註冊，並於香港有實質業務運作

評審標準

- 知名度(香港、中國內地及海外)
- 品質
- 經營特色
- 信譽
- 創新意念
- 環保、社會責任及企業管治

評審評審團成員

- 香港特區政府商務及經濟發展局常任副秘書長利敬國太平紳士
- 香港品牌發展局副主席陳家輝MH
- 香港城市大學副校長(發展及對外關係)、資訊科技與電子商務講座教授李國安教授
- 香港中小企發展議會會長周嘉弘先生
- 香港品牌發展局主席何志誠工程師
- 香港設計中心行政總裁黃偉超博士

頒獎典禮

2022年獎頒獎典禮暨頒獎晚宴定於二零二三年二月二日假香港會議展覽中心會議廳隆重舉行，並由香港特区政府財政司司長陳茂波GBM, GBS, MH, 太平紳士與評審團成員擔任主禮嘉賓。

報名截止日期

2022年8月31日

有關報名詳情，
請查閱品牌網站(www.hkbrand.org)
查詢電話：2542 8834
電子郵件：info@hkbrand.org



主辦機構



香港品牌發展局
Hong Kong Brand
Development Council



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



協辦機構



交通銀行
交通銀行
交通銀行

贊成贊助

福泰珠寶
FOOK TAI JEWELLERY

商務顧問

KPMG

畢馬威會計師事務所

特別鳴謝

hkett 匯豐銀行





廠商會 88周年系列 ㊟

88th Anniversary of the CMA Series III

推動工貿 拓展商脈

Promoting Trade and Industry and Exploring Business Opportunities



廠商會一直以促進香港工業和貿易為己任，在這 88 年間，廠商會見證了香港從漁港、到發展工業，再轉型為全球第六大商品貿易經濟體系。今期《企業雄才》帶大家回顧香港工業和貿易的發展歷程，並前瞻未來機遇。

The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong (CMA) has always been committed to promoting Hong Kong's industry and trade development. Over the last 88 years, CMA has witnessed Hong Kong's transformation from an obscure fishing village to a region with extensive industrial development, and then to the world's sixth largest trading entity in goods. In this issue of *Hong Kong Entrepreneurs*, we review the achievements and development of local industry and trade and explore future prospects and business opportunities.

香港工貿發展軌跡

History of Manufacturing and Trade in Hong Kong

香港工業歷史悠久，早在上世紀初，憑藉優越的地理位置和自由貿易港優勢，吸引洋人和華人在港發展工業，而在1950至1980年代，工業更成為香港經濟重要支柱。而隨着國家實施改革開放，為香港工業帶來新的突破，並使香港蛻變為國際貿易中心，永遠名譽會長楊孫西和副會長吳國安見證着這重大的轉變。

早在1930年代，由華人投資的製造業企業已有相當規模，但當時內地提高入口貨品關稅、政府過於嚴格的工廠條例和世界經濟不景等，種種因素都阻礙香港工業製品發展內、外銷市場的步伐，促使一群華人工業家在1934年成立廠商會，團結華商力量自救。

為推動華資工業發展，廠商會成立初期，除了創辦家傳戶曉的「工展會」，亦不時率領會員到世界各地參加工業展覽，在1940至50年代，廠商會每年都會帶領會員到英國和新加坡參加工業展，更走訪美國、歐洲和東南亞多個國家，助香港工業製品走上世界舞台。自1967年起，廠商會獲香港政府授權簽發各類產地來源證，並成立了貿易諮詢處，協助會員與海外商家進行洽商，促進國際貿易和投資機會。

把握改革開放機遇 突破發展瓶頸

楊孫西永遠名譽會長和吳國安副會長分別在1960年代和70年代投身工業，見證香港工業在過去半世紀的起起落落。楊會長憶述，70、80年代是香港製造業的黃金歲月，令香港躍升為「亞洲四小龍」之一；「雖然香港是彈丸之地，但各項工業發展蓬勃，紡織業、塑膠業、玩具業和電子業的產量和出口貨值，在世界上都是數一數二。」工業亦帶動貿易發展，吸引國際企業和貿易商在香港成立辦事處，香港「國際貿易中心」的地位漸見雛形。

香港工業高速發展的同時，亦伴隨着種種挑戰。吳副會長指，自70年代中、後期，地價上漲加上勞工短缺，令製造業的生產成本不斷上漲。適逢國家實施改革開放，當地低廉的土地和人力資源，吸引香港廠商陸續將生產線遷往內地。



1982年，廠商會組團前往北京、廣州、深圳、蛇口等城市考察，於北京期間與時任國務委員谷牧（右二）座談
In 1982, CMA organised a delegation to visit Beijing, Guangzhou, Shenzhen and Shekou. Members of the delegation met with then State Councillor Mr Gu Mu (second from the right) during their stay in Beijing



1982年廠商會訪問團參觀深圳經濟特區
In 1982, a CMA delegation visited the Shenzhen Special Economic Zone



88年來，廠商會不時參加海外展覽會和組織貿易團到世界各地，招商引資，推動華資工業發展

Over the past 88 years, CMA has participated in various overseas exhibitions and organised delegations to travel around the world to attract foreign investments and promote Chinese industries

發揮橋樑作用 促進香港與內地貿易

楊會長是首批回內地設廠的港商之一，他表示，當年港英政府對港商北上發展不予支持，廠商在內地發展初期，只能獨自「闖蕩」，尋找合適的生產地點和合作夥伴。因此，廠商會在促進香港與內地合作上，便發揮很重要的作用；「廠商會自1980年代起，便不時組織考察團前赴內地，加上廠商會與內地的全國工商聯亦有緊密聯繫，港商可以透過廠商會推薦，接觸不同省市工商聯，幫助他們打通內地商脈。」

吳副會長指，起初不少香港廠商對北上發展抱有觀望態度，只將部分生產工序搬回內地，完成後運回香港進行裝配，再出口到海外。「但隨着內地的生產和交通配套日益完善，到了90年代中、後期，幾乎所有勞動密集型的廠商都已將整個生產基地遷往內地，而香港的經濟重心亦由工業轉移至服務貿易。」

楊會長在2004年上任成為廠商會會長，他形容，當時香港與內地的經貿合作已進入全新階段，港商由最初集中在廣東省建立生產基地，不斷擴展至長三角和京津冀等地，加上2004年CEPA正式生效，除了讓香港產品享有零關稅待遇，亦逐步實現服務貿易自由化；「廠商會亦必須與時並進，我們的服務對象不單是『廠』，亦有『商』。因此我在任內，在北京、上海和廣州設立辦事處，除了服務內地港資廠商，亦為當地從事服務貿易或專業服務的港人提供支援。」


強化會員服務 應對外圍環境挑戰

近年，在中美貿易戰和新冠疫情的夾擊下，對香港工商界帶來沉重打擊。吳副會長在2018年和2021年先後出任會員事務委員會和工業及貿易委員會主席，他形容，中美貿易戰和疫情所帶來的衝擊，是他營商多年前所未見的；「在中美角力下，不少會員都反映，被美國客戶壓價，利潤大減。一波未平，新冠疫情又悄然來襲，物流成本飛漲，供應鏈斷裂，經營環境愈來愈困難。」

面對考驗，廠商會時刻是會員強大的後盾。在吳副會長的領導下，會員事務委員會定期舉辦商業配對和交流會，幫助會員掌握最新貿易資訊，並物色合作夥伴，共同應對外圍環境挑戰。而在疫情爆發後，廠

商會迅速應變，推出「CMA良倉」平台，希望會員企業踏出第一步，發展網上銷售業務，適應新零售模式。

烏雲密布下的曙光

雖然現時國際經貿環境波譎雲詭，但楊會長和吳副會長都認為，國家堅定不移的支持，是推動香港經濟復元的最大動力；香港擁有「背靠祖國、面向國際」的獨特優勢，是國家「雙循環」戰略的重要交匯點，而在「十四五」規劃下，香港國際金融、貿易和航運中心的地位亦得到國家重視；「港商素來靈活變通，只要我們能用好國家給予的機遇，我們一定能在變局中，找到一條更光明的道路。」楊會長道。 



1997年，楊會長獲邀參加國慶48周年活動，獲時任副總理朱鎔基接見

In 1997, CMA Permanent Honorary President Dr Yu Sun Say was invited to participate in the celebration of the 48th Anniversary of the Founding of the People's Republic of China and was received by Mr Zhu Rongji, former Vice Premier of China

Industrial development in Hong Kong has a long history. By the beginning of the twentieth century, Hong Kong's superior geographical location and advantages as a free trade port were attracting foreigners and Chinese nationals to invest in and operate Hong Kong's industries. From the 1950s to the 1980s, manufacturing was an important pillar of Hong Kong's economy. The implementation of reform and opening-up policy in the Mainland brought new breakthroughs to Hong Kong's manufacturing industry, allowing Hong Kong to become an international trade centre. CMA Permanent Honorary President Dr Yu Sun Say and Vice President Mr Ng Kwok On have witnessed this major transformation.

By the 1930s, the volume of Chinese-invested manufacturing businesses in Hong Kong was extensive. Due to various factors, including China's increased import tariffs, the British Hong Kong government's overly strict manufacturing regulations and the global economic slump were hindering the development of domestic and export markets for Hong Kong's industrial products. A group of Chinese industrialists decided to establish CMA in 1934 to protect and promote the business interests of Chinese manufacturers.

To promote Chinese industries, in its early days, CMA not only established the well-known Hong Kong Brands and Products Expo (HKBPE) but also encouraged CMA members to participate in industrial exhibitions across the globe. From the 1940s to the 1950s, CMA members participated in industrial exhibitions in the United Kingdom and Singapore every year, also visiting the United States and countries in Europe and Southeast Asia to help Hong Kong's industrial products enter the international arena. Since 1967, CMA has been designated by the Hong Kong government to issue various Certificates of Origin, and established the Trade Enquiries Section to assist Hong Kong manufacturers in forming trade contacts with overseas counterparts to foster international trade and investment opportunities.

Opportunities of reform and opening-up to overcome the bottleneck

In the 1960s and 1970s, Yu and Ng devoted themselves to manufacturing. They have, therefore, witnessed the ups and downs of Hong Kong's industrial development over the past half century. The 1970s and 1980s were the golden years of Hong Kong's manufacturing industry, when Hong Kong was known as one of the "Four Asian Tigers". As Yu recalled, "Although Hong Kong is a small place, we had strong industrial performance. The production and export value of textiles, plastics, toys and electronic industries were among the best in the world." The booming manufacturing business has driven the development of trade, attracting international enterprises and trading companies to set up offices in Hong Kong. The positioning of Hong Kong as an "international trade centre" gradually took shape.

2004年粵港澳商會高層圓桌會議



2004年，楊會長（右五）代表廠商會出席粵港澳商會高層圓桌會議

In 2004, Yu (fifth from the right) attended a high-level roundtable meeting among major chambers of commerce in Hong Kong, Guangdong and Macau on behalf of CMA



在國家的支持下，楊會長對未來香港經濟和貿易前景充滿信心
With national support, Yu is confident in Hong Kong's future economic and trade prospects



2005年，浙江省政府於香港舉辦「浙江周」，並由廠商會協辦。楊會長代表廠商會，致送紀念品予時任浙江省委書記習近平

In 2005, the Zhejiang Provincial Government organised "Zhejiang Week" in Hong Kong, which was co-organised by CMA. On behalf of CMA, Yu presented a souvenir to Mr Xi Jinping, then Secretary of the Zhejiang Provincial Party Committee

Hong Kong's rapid industrial development was accompanied by various challenges. Ng explained that from the mid- and late 1970s, skyrocketing land prices and labour shortages led to a rise in production costs. At the same time, China was implementing reform and an opening-up policy, offering low-cost land and labour and attracting Hong Kong manufacturers to relocate their production lines to the Mainland.

Bridging the Mainland and Hong Kong to facilitate trade

Yu, who was one of the pioneers in establishing factories in the Mainland, indicated that the British Hong Kong government did not support Hong Kong businesses moving northward. In the early stages of development in the Mainland, manufacturers were forced to work alone to look for suitable production sites and business partners. CMA played an important role in promoting economic cooperation between Hong Kong and the Mainland: "Since the 1980s, CMA has organised and sent multiple delegations to the Mainland. As CMA had close ties with the All-China Federation of Industry and Commerce, Hong Kong businesses could contact the federation in different provinces and cities with our recommendations to help in their drive for business in the Mainland."

Hong Kong manufacturers were sceptical of northward development and moved only certain production lines to the Mainland. Goods were then transported back to Hong Kong for assembly and overseas export. As Ng stated, "With the improvement of production and transportation facilities in the Mainland, by the mid- and late 1990s, almost all labour-intensive manufacturing businesses had moved their entire production bases to the Mainland. Hong Kong's economic focus had shifted from an industry economy to a trade and service economy."



吳副會長率領會員到珠海考察，參觀當地高新科技企業，借鑒當地創科發展的成功經驗
Ng led a delegation to Zhuhai to visit high-tech enterprises and learn from their successes



吳副會長希望，疫情退卻後，可以重啟實體商業交流活動，助會員開拓商機
CMA Vice President Ng Kwok On hopes that physical business exchanges can be resumed once the pandemic eases to help member companies explore business opportunities



吳副會長（左三）出任會員事務委員會主席時，首辦「會員商聚」交流活動，促進不同行業會員間的聯繫
As Chairman of the Members Affairs Committee, Ng (third from the left) initiated the "CMA Bar Time" to promote business exchanges among members of different industries

Yu took office as President of CMA in 2004, at which time, he noted, economic and trade cooperation between Hong Kong and the Mainland had entered a new stage. Hong Kong manufacturers had expanded from establishing production bases in Guangdong Province to the Yangtze River Delta, Beijing, Tianjin and Hebei. The Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA) came into force in 2004, which allowed Hong Kong products to enjoy not only zero tariff preference but also the liberalisation of trade in services between the Mainland and Hong Kong. Yu explained, "CMA keeps up with the times. Our service targets are not only manufacturers but also businesses. Therefore, during my tenure, I set up offices in Beijing, Shanghai and Guangzhou to provide support not only to Hong Kong-invested manufacturers in the Mainland but also to local Hong Kong people engaged in trade and professional services."

Strengthening member services to counter the challenging external economic environment

In recent years, the trade disputes between China and the United States, as well as the global COVID-19 pandemic, have dealt a heavy blow to the commercial and industrial sectors. Having served as the Chairman of the Members Affairs Committee and the Trade and Industry Committee in 2018 and 2021, Ng said that the impact of the China-US trade dispute and pandemic has been unprecedented in his years of business. "During the China-US trade war, many members reported greatly reduced profits were due to price undercutting by American clients. The global COVID-19 outbreak then ensued and increased logistics costs, disrupting the supply chain and making the business environment more and more difficult."

Despite facing tremendous challenges, CMA has always provided strong support to members. Under Ng's leadership, the Members Affairs Committee held regular business matching and exchange meetings to help members master the latest business information and look for potential business partners, helping them overcome the challenges posed by the complicated external economic environment. After the COVID-19 outbreak, CMA responded quickly by launching the CMA E-Warehouse platform to encourage member companies to take the first step in developing e-commerce businesses and adapting to new retail models.

Silver Lining in the Storm

Although the current international economic and trade environment is highly volatile, both Yu and Ng believe that strong national support is the greatest driving force for Hong Kong's economic recovery. Hong Kong, which has the unique advantage of being supported by the motherland while engaging with the world, serves as an important intersection point of the national "dual circulation" strategy. Under the 14th Five-Year Plan, Hong Kong's position as an international financial, trade and transportation centre is also valued by the country. Yu stated, "Hong Kong businesses have always been versatile and flexible. As long as we can make good use of the opportunities offered by the country, we will certainly find the light at the end of the tunnel." 



吳國安副會長（左四）和一眾廠商會領導出席「第二屆中國國際進口博覽會」，探索內銷新商機

Ng (fourth from the left) and the office-bearers of CMA attended the 2nd China International Import Expo to explore new domestic sales opportunities

把握國家「雙循環」機遇

Grasping the Opportunities of the National "Dual Circulation" Strategy

香港回歸以來，香港與內地的經貿往來日益緊密，廠商會在回歸後先後成立了內地事務委員會和國際事務委員會，推動內地及國際貿易。內地事務委員會主席梁兆賢副會長和國際事務委員會主席陳家偉副會長都相信，隨着國家正加快構建「國內國際雙循環」模式，將會為香港工業和貿易發展帶來新動力。

自1978年國家實行改革開放以來，港商就積極在內地投資，40年過去，梁副會長觀察到，內地營商環境出現翻天覆地的變化；「改革開放初期，港商主要是看中內地低廉的勞動人口，將低技術、勞動密集的生產工序搬回內地。但現時內地經濟發展十分成熟，生產成本不斷上升，傳統的來料加工貿易已不合時宜。」

內地營商環境轉變大

近年內地的騰籠換鳥政策和日益完善的環保法規，驅使港資廠商轉型升級；「如今在內地經商，不能再單靠『性價比』、價錢平取勝，還需要透過發展品牌和加入可持續發展元素，為產品增值。」

而另一個轉變是市場變得多元化；梁副會長指，以前香港廠商單純視內地為生產基地，但最近20年，內地消費市場急速發展，消費者對高品質商品的需求不斷增加，尤其在「十四五」規劃下，國家正發展「內循環」經濟模式，主張擴大內需，吸引港商開拓內銷市場。單是粵港澳大灣區就有8,000萬人口，而且不乏中產客群，市場潛力巨大。

爭取優化內地營商環境 把握「內循環」機遇

梁副會長認為，要推動港商融入國家發展，優化內地的營商環境至關重要，例如現時香港與內地對產品審批、認證標準並未統一，內地商業信用制度亦有待優化；「針對這些情況，內地事務委員會一直積極向內地和香港有關部門反映意見，每年的『全國兩會』我們亦會透過全國人大代表和政協委員提交建議，希望為港商爭取更多便利營商的政策。」

全球經濟動力向東移

除了「內循環」，國家的「外循環」戰略所帶來的發展潛力亦不容小覷。陳家偉副會長注意到，疫情令全球經濟秩序洗牌，在地緣政治局勢不穩、美國經濟衰退危機、俄烏戰爭等因素疊加下，環球經濟重心正逐步向東轉移；「雖然香港企業習慣做歐美市場生意，但在新經濟模式下，業界應把握國家『外循環』戰略，着手加強在亞洲地區、尤其是東盟的布局。」


他指出，東盟是全球增長最快的區域，擁有1億5000萬的中產人口，再加上今年《區域全面經濟夥伴關係協定》（RCEP）正式生效，令東盟發展被看高一線；「雖然香港仍未加入RCEP，不過港商早已在多個RCEP成員國，例如內地和東盟國家設廠，港商可借助RCEP的免關稅優惠，探索內地和東盟地區的商機，減少對歐美市場的依賴。」



2017年，廠商會組織北京考察團，拜訪商務部等部門和工商團體
In 2017, a CMA delegation visited Ministry of Commerce of the People's Republic of China and various authorities in Beijing

保持聯繫 加強與東盟地區合作

事實上，廠商會是促進業界參與「外循環」發展的先驅者，早在2016年起，廠商會多次舉辦考察團，帶領會員到哈薩克、烏茲別克、吉爾吉斯、埃塞俄比亞和孟加拉等「一帶一路」國家考察，了解當地的營商環境。

雖然因為新冠疫情，令廠商會暫時未能安排外訪活動，但國際事務委員會亦積極透過不同的本地實體活動，例如訪會、見面會等，與各國駐港領事和商會保持緊密的溝通，亦會透過網上研討會，進行商務對接。去年，陳副會長邀請了多個東盟國家駐港領事到工展會參觀，介紹香港工業最新發展和廠商會的工作，為未來的合作鋪路。「從這些交流活動，我們感受到香港作為國際貿易中心的影響力和吸引力，未有因為社會事件和疫情而動搖。疫情總有完結的一天，廠商會已做好準備，待恢復通關後，率領會員前往東盟地區考察，助他們打開藍海市場。」



梁副會長接待由深圳市政協副主席張曉莉領導的訪問團，加強深、港兩地的經貿合作

CMA Vice President Jackson Leung received a delegation led by Ms Zhang Xiaoli, Vice Chairman of the Shenzhen CPPCC, to strengthen economic and trade cooperation between Shenzhen and Hong Kong



2018年，廠商會聯同轄下的香港品牌發展局舉辦交流酒會，與「一帶一路」沿線各國駐港領事交流
In 2018, CMA and the Hong Kong Brand Development Council organised a cocktail reception to strengthen connections with consul generals of Belt and Road countries in Hong Kong

Since Hong Kong's return to the motherland, it has forged closer economic and trade ties with the Mainland. After the establishment of the HKSAR, CMA successively instituted the Mainland China Affairs Committee and the International Affairs Committee to promote bilateral and international economic and trade cooperation. Mr Jackson Siu Yin Leung, Vice President and Chairman of the Mainland China Affairs Committee, and Mr Calvin Chan, Vice President and Chairman of the International Affairs Committee, believe that accelerating construction of the national "dual circulation" economic model will give new impetus to Hong Kong's industrial and trade development.

Since the implementation of the reform and opening-up policy in 1978, Hong Kong businesses have been actively investing in factories in the Mainland. Over the past 40 years, Leung has observed the evolution of the business environment in the Mainland: "At the beginning of reform

and opening-up, Hong Kong businesses mostly took a fancy to the low-cost labour in the Mainland and moved low-tech and labour-intensive production processes there. However, economic development in the Mainland has now matured, and the traditional processing trade no longer offers business advantages due to rising production costs."

Significant changes in the Mainland business environment

In recent years, the Mainland's industrial transformation policy and increasingly improved environmental protection regulations have driven Hong Kong-invested manufacturers to transform and upgrade. As Leung explained, "We can no longer rely solely on good cost performance and low costs to succeed in business in the Mainland. We also need to add new product value through branding and introducing sustainable development."

Another recent change is market diversification. In the past, as Leung indicated, Hong Kong manufacturers regarded the Mainland as a production base only. However, over the past 20 years, the Mainland consumer market has developed rapidly, and consumers' demand for quality goods has risen. Under the 14th Five-Year Plan, the country is developing an "internal circulation" economic model to expand domestic demand, attracting Hong Kong businesses to develop the domestic sales market. The Greater Bay Area (GBA) alone has a population of 80 million, with a substantial number of middle-class customers, which provides huge market potential.

Optimising the Mainland business environment and benefiting from "internal circulation"

Leung believes that optimising the Mainland's business environment is key to integrating Hong Kong businesses into national development. For example, at present, the standards for product approval and the certification system



梁副會長建議港商多留意粵港澳大灣區、《前海方案》等國家發展戰略，把握「內循環」機遇
Leung suggests that Hong Kong businesses pay more attention to national development strategies, such as the GBA and the Qianhai Plan, to seize the opportunities provided by "internal circulation"

of Hong Kong and the Mainland are different. The Mainland's commercial credit system also requires further enhancement. As Leung explained, "The Mainland China Affairs Committee has been actively expressing its views to the relevant authorities in the Mainland and Hong Kong. We have also submitted proposals through the deputies to the National People's Congress and members of the CPPCC at the 'Two Sessions' every year, striving for more business-friendly policies for Hong Kong businesses."

Global economy shifts east

In addition to "internal circulation", the development potential of the "external circulation" strategy should not be underestimated. Chan noted that the pandemic is reshaping the global economic order. Under the superposition of factors such as the intensifying international geopolitical situation, the US recession risk and the Russian-Ukrainian war, global economic gravity has been gradually shifting to the East. Chan stated, "Although Hong Kong enterprises are used to doing business in European and American markets, under the new economic model, the industry should make good use of the national 'external circulation' strategy and start to strengthen its business in Asia, especially in the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) region."



陳家偉副會長接待菲律賓駐港總領事 Mr Raly L. Tejada 及領事館人員參觀工展會
CMA Vice President Calvin Chan received Mr Raly L. Tejada, Consul General of the Philippines in Hong Kong, and led consular staff to visit the HKBPE



陳副會長指，隨着傳統歐美市場收縮，港商應加緊發展東盟等新興市場
Chan indicated that with the contraction of traditional European and American markets, Hong Kong businesses should step up into emerging markets, such as those in the ASEAN region




廠商會於2016年組織訪問團考察多個中亞國家，成為香港首個商會組織「一帶一路」考察團
In 2016, CMA organised a delegation to visit multiple Central Asian countries, becoming the first chamber of commerce in Hong Kong to organise a Belt and Road delegation

ASEAN, Chan pointed out, is the fastest-growing region in the world, with a middle-class population of 150 million. With the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) coming into effect this year, ASEAN's development has gained the upper hand. Chan explained the benefits of this partnership: "Although Hong Kong is not yet a member of the RCEP, Hong Kong businesses have already set up factories in many RCEP member countries, such as the Mainland and ASEAN countries. Hong Kong businesses can take advantage of the RCEP's tariff-free preferences to explore the business opportunities in the Mainland and ASEAN and reduce dependence on European and American markets."

Maintaining good communication and strengthening cooperation with ASEAN countries

CMA is a pioneer in encouraging the manufacturing industry to participate in the development of "external circulation". As early as 2016, CMA organised and sent multiple delegations to Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Ethiopia, Bangladesh and other Belt and Road countries to develop a better understanding of the local business environment.

Although CMA has not been able to organise overseas visits due to the pandemic, the International Affairs Committee has maintained communication with consuls and chambers of commerce in Hong Kong through local physical events, such as incoming missions and meetings. CMA also facilitated business networking through webinars. Last year, Chan invited the consuls general of ASEAN in Hong Kong to visit the HKBPE and discover the latest industrial development in Hong Kong and the work of CMA, paving the way for future cooperation. Chan stated, "From these exchanges, we can tell that the attraction of Hong Kong as an international trade centre has not been shaken by social turmoil or the pandemic. The pandemic will end one day, and CMA is ready to guide its members in visiting the ASEAN region when normal traveller clearance resumes and help them open the blue ocean market." 





半世紀錶針製造廠

A 50-Year-Old Watch Hands Manufacturer

莫慕潔 Daisy Mok

細節決定成敗

Success is in the details

「細節決定成敗」向來是製造業、工藝品行業的金科玉律，相信標準錶針及配件廠有限公司執行董事莫慕潔也深有同感。作為「廠三代」，莫慕潔除了致力帶領公司發展多元業務，亦竭力守護家族的老本行——錶針及配件製造。「標準錶針」今年迎來 50 周年，經過三代人持續不懈的產品創新和研發，「標準錶針」已成為本港及大中華區市場最具信譽的手錶配件製造商。

“Success is in the details” has always been the golden rule in the manufacturing and handicraft industries. It is also the motto of Ms Daisy Mok Mo Kit, Executive Director of Biu Chun Watch Hands & Parts Manufacturers Ltd (BCWH). Representing the third generation of her family’s manufacturing business, Mok is not only committed to protecting the legacy of quality watch hands and parts manufacturing but also determined to expand her company’s business. This year, 2022, marks the 50th anniversary of BCWH. With continuous R&D and technology innovation over three generations of leadership, BCWH has become the most reputable watch hands and parts manufacturer in the Hong Kong and Greater China market.



廠房內大部分機器是由「標準錶針」的機器開發部自主研發，研發團隊由香港人才主導、內地員工提供支援
Most of the production machines are innovated by BCWH's machine R&D department, led by Hong Kong talents and supported by Mainland staff

上世紀70年代，香港鐘錶業開始在國際舞台嶄露頭角，成為本港四大工業之一。莫慕潔的外公亦在此時與鐘錶業結緣，由山寨廠起家，在灣仔以「前居後舖」的方式經營，專注生產手錶錶針和配件，及後不斷擴大生產規模。到了80年代，工廠由第二代、莫慕潔的父母接手，莫慕潔的父親莫耀強看準內地改革開放的機會，在1988年將廠房搬到深圳，其後再將工廠搬到東莞長安鎮現址，以增加廠房的產能。

錶針及鐘錶配件製造業講求精準，是門檻極高的行業；在90年代初，本港的錶針製造技術仍追不上外國的水平，不少高檔鐘錶製造商都依靠外國進口錶針，但外國的錶針供應緩慢、成本高昂。針對這一情況，莫慕潔父親於是建議開設新的生產線，主攻高檔鐘錶和市場，積極鑽研鑽石批花錶針切割技術，最後「標準錶針」成為本港首間成功開發此技術的錶針製造商。而憑着原材料及模具的逐步升級，令「標準錶針」的產品品質媲美瑞士名錶，吸引不少國際鐘錶品牌的青睞。

鐘錶業由男性主導 女性身份成雙面刃

出生於鐘錶家族，莫慕潔小時候就對這行業充滿熱誠，很早便開始幫手分擔父親的工作。2000年，當她完成學業後，便正式投入家族事業，由銷售部做起。她憶述，最初曾被公司的老員工看不順眼；「好多人都覺得『太子女』無『料到』」，於是故意派我去一些大家眼中覺得危險的地方，例如單獨派我去舊樓與獨居客戶談生意，或者去重慶大廈傾生意，他們覺得我會因此受挫而離開。」

結果當然並非如他們所料，莫慕潔反而越戰越勇。她深知，在男性主導的鐘錶行業中，女性的身份並無優勢；「在這個行業多多少少都有歧視，但我們首先要放下自己的女性身份，不能讓這身份框住自己。」但莫慕潔沒有因此質疑自己的能力，反而虛心受教、不恥下問；「我經常向師傅、老一輩的員工請教，吸收更多知識。只要肯放低身份求教，別人一定會被你的真誠打動而願意協助的。」

憑着不服輸的精神，莫慕潔在20年間由銷售工作，到參與研發及工程、工廠管理，最後做到管理層，在不同崗位推動公司的高檔錶針及配件生產業務發展。時至今日，「標準錶針」已成為亞洲最享負盛名的錶針及配件製造商。

堅持自主研發 生產機器

而講到莫慕潔事業生涯的得意之作，莫過於在2010年帶領公司開設產品開發部和機器開發部；「父親時常提點我，在鐘錶業要突圍而出，一定要以技術取勝，這啟發我走上自主研發的道路，專門設計和製

造獨家生產機器。我非常自豪公司擁有極為優秀的工程師團隊，即使有客戶提出非常複雜的要求，我的團隊亦都能滿足。」而「標準錶針」的生產機器更吸引同行的青睞，嘗試向她購買公司研發的生產機器；「我的答案當然是：不會。」

除了進行自主研發，莫慕潔更成功帶領公司取得各項本港和國際認證，包括 ISO14001 環境管理體系認證和 SA8000 社會責任標準認證，以及多項符合歐盟的指引和限制法規等，讓公司產品進一步得到國際市場的認可。

專注個人化和客製化市場

科技進步一日千里，智能手機的普及令傳統鐘錶的重要性大不如前。莫慕潔慨嘆：「如今智能手機當道，人們習慣用手機看時間，對手錶的需求大減，為鐘錶及配件業帶來很大的打擊。」

不過，敢於面對逆境才是勇者；不少鐘錶品牌紛紛大玩創新，更跨界與其他界別的品牌、動漫人物聯乘合作，希望刺激需求。而為了迎合這個新趨勢，「標準錶針」近年亦開始發展個人化和客製化業務，為客戶生產獨一無二的錶針和鐘錶配件。莫慕潔認為，「標準錶針」所生產的並非單單是鐘錶錶針及配件，而是一件工藝品，長遠希望做到「工藝量產化」這個目標；「我們嘗試研究製作立體兩層錶針，以及磨砂錶針。錶針本身極之細微，厚度只得 0.15 毫米，我們會將錶針分為兩層，第一層做 0.10 毫米，第二層做 0.05 毫米。不過說起來容易，做起來卻不簡單。」



莫慕潔對公司擁有優秀工程師團隊感到非常自豪
Mok is very proud of her excellent engineering team



標準錶針及配件廠在 80 年代末在深圳設廠，其後遷至東莞長安鎮現址

At the end of the 1980s, BCWH set up its factory in Shenzhen and then moved to its current location, Changan, Dongguan

莫慕潔又舉例指，有汽車品牌客戶想將其獨有的車胎元素，融入手錶的秒針設計上；「要知道，錶針的工差範圍極細，要在毫米之間大玩創意絕非易事，但憑着我們的研發團隊不斷嘗試，成功將車胎材質放上只有 3 毫米的秒針。」她指，未來公司會繼續將品牌元素濃縮在錶針上，幫助客戶凸顯自身獨特的品牌風格。

勿忘家訓 專注「做廠」

經歷了三代人的努力，「標準錶針」50 年來專注以實幹的方式來贏取顧客的信任；「我爸爸曾經說過，希望我們謹記家訓——『做人不能忘本』，不能忘記我們是做錶針及配件起家，即使發展新業務，也絕不能放棄錶針製造。」莫慕潔將父親的教誨銘記於心；「我清楚知道自己『做廠』出身，亦都熱愛『做廠』、研發機器，未來會繼續專注研發產品和技術，做多點成績。」

近年香港推動「再工業化」，愈來愈多傳統工業借助科技轉型升級，「標準錶針」亦不例外，並已將上游研發連接下游生產，實現科技商品化。莫慕潔認為，香港要發展高新工業，人才和政府的支援是關鍵；「以我們公司為例，我們申請了政府的科技券，主要用在生產和檢測認證方面。而東莞廠房研發團隊則由本港科研人員主導，內地員工負責支援，共同努力才能在產品質素上精益求精。」她相信，只有在創科與工業互相配合，加上政府的支援，「香港製造」定能再次在國際上綻放光芒。🇭🇰

In the 1970s, Hong Kong's watch industry began to emerge on the international stage and became one of the four major industries in Hong Kong. At that time, Mok's grandfather entered the watch industry, starting his business from a shophouse in Wanchai that focused on producing watch hands and parts. The production scale continued to expand. In the 1980s, Mok's parents, the second generation, took over the factory. Seeing the opportunity for reform and opening-up in the Mainland, Mr Peter Mok Yiu Keung, Mok's father, relocated the factory to Shenzhen in 1988 and then moved to the current location, Changan, Dongguan, to increase the factory's production capacity.

Precision is vital in the watch hands and parts manufacturing industry, with exceptional quality control

standards. In the early 1990s, the manufacturing technology of watch hands in Hong Kong was unable to keep pace with that of the rest of the world. As a result, many high-end watch manufacturers had to rely on imported watch hands. However, the supply of overseas watch hands took time and was expensive. Mr Mok suggested opening a new production line that focused on high-end watches market. He committed to the newest technology, which was diamond-cut watch hands, and BCWH became the first watch hands manufacturer in Hong Kong to successfully develop this technology. With the gradual improvement of raw materials and moulds, BCWH's product quality has become a strong competitor of renowned Swiss watch manufacturers, attracting many international watch brands.

Challenges and opportunities of being a woman in the male-dominated watch industry

Born into a watch-manufacturing family, Daisy Mok was passionate about the watch industry from a young age and started helping her father early on. In 2000, right after graduation, she officially joined the family business, starting in the sales department. She recalled that some of the company's older employees found her annoying: "Many people felt that I, as the successor, did not have a strong understanding of the business, so they deliberately asked me to make business deals in dangerous areas, such as old buildings, Chungking Mansions, or with a client living alone, thinking that I would quickly quit because of these frustrations."

憑着出色的領導才能和自信的態度，莫慕潔在2013年獲得香港青年工業家獎，成為女性企業家的典範

Mok received the Young Industrialist Awards of Hong Kong in 2013 in recognition of her outstanding leadership and confidence, becoming a role model for all female manufacturers





莫慕潔與家人向來熱衷參與社會慈善活動，「標準錶針」早前贊助樂善堂興建轄下的長者安老服務中心，並命名為「樂善堂標準錶針長者日間護理中心」。

Mok and her family are committed to charity activities. BCWH donated money to the Lok Sin Tong Benevolent Society Kowloon for their elderly services. The centre named Lok Sin Tong Biu Chun Day Care Centre for the Elderly.

The result, however, was not what they expected. Instead, Mok was more determined in her work. She understood that women are at no advantage in the male-dominated watch industry. As she stated, "We cannot change the fact that this industry possesses a degree of discrimination. It is important that we first let go of our female identity to avoid limiting our potential." Although Mok never doubted her abilities, she remained humble. She kept asking her employees when she was confused: "I always talk to my employees from the older generation and

learn from their experience. If you are willing to ask for advice, others will be moved by your sincerity and be willing to help."

With this spirit of perseverance, over the past 20 years, Mok advanced from being a sales associate to participating in R&D, engineering and factory management, finally becoming a member of the top management. She is dedicated to promoting the company's high-end manufacturing business. BCWH has already become the most prestigious watch hands and parts manufacturer in Asia.

Adhering to self-developed manufacturing machines

Regarding her career highlights, Mok is proud of leading the company in establishing product R&D department and machine R&D department in 2010. As she recalled, "My father often said that advanced technology is the secret weapon for a competitive edge in the watch industry. I was inspired by his words and took the R&D road, specialising in the design and manufacturing of exclusive production machines. I am very proud of our excellent engineering team, which always accommodates the complicated requests of our customers." The production machine of BCWH has attracted the attention of fellow manufacturers, with some even trying to purchase their machine. "My answer, of course, is no."

In addition to independent R&D, Mok has successfully led the company in obtaining various local and international certifications, including ISO14001 environmental management system certification and SA8000 social accountability standard certification, as well as adherence to various European Union guidelines and restrictions. With all these accreditations, BCWH's products have obtained further recognition in the international market.



錶針及鐘錶配件製造業講求精準，工差範圍僅毫米之間，因此每一個製作步驟都要極為仔細。

Precision is vital in the watch hands and parts manufacturing industry, in which the tolerance range is only millimetres. Therefore, every step needs to be precise.



「標準錶針」多年來堅持不斷研發新產品，以迎合市場的需求，尤其是在錶針設計上大玩創新
BCWH persistently focuses on product R&D to respond to market needs, upgrading its watch hands

Focus on personalisation and customisation market

In light of continuous technological advancements, the popularity of smartphones has made traditional clocks and watches far less important than before. Mok recognises this challenge: "With smart phones being in vogue, we all use our mobiles to check the time, and so the demand for watches has dropped significantly. This trend was a huge blow to the watch and watch parts industry."



莫慕潔帶領公司取得各項本港和國際認證，包括 ISO14001 環境管理體系認證和 SA8000 社會責任標準認證，讓公司產品進一步得到國際市場的認可

Mok led the company in obtaining various local and international certifications, including ISO14001 environmental management system certification and SA8000 social accountability standard certification

However, those who dare to face adversity are the bravest of all. Many watch brands have been creative and cooperated with other brands and even animation characters, hoping to stimulate product demand. To accommodate this new trend, BCWH has begun to focus on the personalisation and customisation business to produce unique watch hands and parts for their customers. Mok believes that the company's products are not simply watch hands and parts, but handicrafts. In the long run, she hopes that the company will achieve "mass production of craftsmanship". As she explained, "We have tried to produce three-dimensional watch hands and matte watch hands. In fact, a watch hand is an extremely tiny product that is only 0.15 mm thick, which is why we divide the watch hands into two layers. The first layer is 0.10 mm, while the second layer is 0.05 mm. But it's much easier said than done."

Mok indicated that some car brands would like to integrate their unique tire elements into the design of the second hand. "You must understand that the tolerance range of the watch hand is minute, and it is challenging to embrace creativity in millimetres. However, with the continuous efforts of our R&D team, we have successfully placed the tire material on the second hand with only 3 mm." In the future, the company will continue to add brand elements to the watch hands to help customers highlight their personal style.

Family motto: never give up the manufacturing business

After three generations of hard work, BCWH has earned the trust of customers with 50 years of dedication to the watch business. "My father once said that our family motto- 'A person must never forget their roots' - should never be forgotten. We must remember how we started our business. Even if we are developing new businesses, we should never give up the watch hands and parts business." Embracing her father's teachings, Mok further said, "I was raised in a manufacturing business, and I love being a manufacturer. We will continue to focus on the R&D of products and technologies to explore further achievements."



莫慕潔為推動本港工業發展出心出力，早前她參與由香港青年工業家協會及九龍城民政事務處主辦、廠商會支持的「香港製造無限 FUN」彩繪壁畫活動，將香港工業文化的元素融入在壁畫之中

Mok is dedicated to promoting the development of local industry. She recently participated in a mural project organised by Hong Kong Young Industrialist Council and Kowloon City District Office, supported by CMA, adding industry elements into the mural



在 2020 年，莫慕潔獲民政事務局長嘉許計劃的嘉許狀，表揚她過去在服務社會和參與社區建設方面的出色表現
In 2020, Mok was presented a commendation certificate and award pin by the Secretary for Home Affairs Commendation Scheme to honour her contribution to social affairs

Hong Kong has been promoting re-industrialisation in recent years. More traditional industries have focused on transformation and upgrading with the help of advanced technology. The same applies to BCWH. The company has linked R&D to production to technology commercialisation. Mok believes that talent and government support are key to developing high-tech industries in Hong Kong. "Take our company as an example: we have applied the Technology Voucher Programme to our production, testing and certification development. The R&D team in the Dongguan factory is led mainly by Hong Kong researchers, whereas Mainland staff are the support team. They work together to strive for excellent product quality." With strong cooperation between technology innovations and the manufacturing industry, along with government support, "Made in Hong Kong" is sure to shine on the international stage. 



專訪 M+ 及 香港故宮文化博物館董事局主席陳智思 暢談香港文化藝術發展

國家《十四五規劃》提出，支持香港成為中外文化藝術交流中心，西九文化區作為香港回歸以來規模最大的文化藝術項目，正肩負凝聚本地與國際文化藝術的重任。史立德會長早前訪問 M+ 及香港故宮文化博物館董事局主席陳智思，大談香港的文化藝術發展，以及他對香港未來的期許。

史：史立德
陳：陳智思

史：主席，我知道你本身是讀藝術的，從 2016 年開始擔任西九文化區管理局董事局成員，現在為 M+ 及香港故宮文化博物館董事局主席，可說是西九文化區的靈魂人物。可以跟我們分享一下你對香港文化藝術發展有何看法嗎？

陳：我記得在 30 多年前，我在國外讀畢藝術回港發展，當時香港的氛圍讓人感覺投身藝術沒有出路。不過，自從特區政府在十多年前起逐步落實西九文化區項目後，香港的文化藝術發展頓時向前邁進了很多。

今天，隨着西九文化區的硬件例如戲曲中心、自由空間等表演場地、M+、香港故宮文化博物館（香港故宮）等相繼落成，我們明顯感受到香港整個文化藝術氛圍完全改變；在國家《十四五規劃》下，香港獲賦予中西文化藝術交流中心的定位，我相信現在的香港絕對有實力勝任。

史：或許香港一直以來在商業和經濟上的成就比較突出，好像和「文化」二字扯不上關係，甚至曾經被人稱為「文化沙漠」，你對此有何看法？

陳：以前我會同意這看法。過去幾十年，香港經常跟另外兩個金融中心——紐約和倫敦作比較。雖然香港和這些城市均是金融中心，但紐約和倫敦讓人很自然地聯想到，除了賺錢和做生意外，它們也是匯聚文化的地方，有博物館和表演場地如百老匯等，人們會在當地看表演、享受美食和高消費購物，這是數十年來日積月累的文化。而過去香港為什麼會被人說是「文化沙漠」，是因為我們在文化藝術方面的起步比紐約和倫敦遲，配套設施未夠齊全。雖然特區政府現時願意投放資源建設西九文化區，但除了硬件，我們還需要引入軟件，即是人才。當我們吸引到全世界的文化藝術人才來港工作，我們就可以媲美紐約和倫敦了。



史：香港周邊的台灣地區、南韓、泰國等的文化產業都發展得很蓬勃，例如南韓流行文化近年更席捲全球，香港要怎樣先可以迎頭趕上，提升競爭力和吸引力？

陳：東南亞和韓國等地的文化不僅能吸引其國民，還輸出世界，影響全球。香港只要有足夠場地和配套容納觀眾，我們也可以和那些地區和國家合作，如邀請當地藝術家來港表演。

事實上，西九文化區不是一個單一項目，將來整個西九文化區的設施完工後，遊客可在 M+ 看視覺文化展覽，然後走 5 分鐘抵達香港故宮，還有其他表演場地，而且有很多餐廳可以選擇，以享用美食。只要我們的場地規模能比其他周邊地區大，我有信心能吸引世界各地的人來這裡看表演和參與藝術活動，這就是為什麼香港有能力發展成為中外文化藝術交流中心。



史：但香港市場始終較細，除了硬件，香港還有哪些優勢？

陳：香港市場雖然有限，而內地市場卻有很大潛力；國家發展在改革開放後的十多二十年間迎來巨大轉變，估計內地目前有3至4億中產人口，他們不再只著重滿足最基本的生活需要，而是愈來愈追求精神生活的滿足。所以西九文化區不僅服務本地700萬人的市場，而是面向國家數以億計人口的中產市場，單是大灣區已能把整個發展版圖擴大。加上西九文化區連接高鐵站，一個小時內就能從大灣區城市來到香港看展覽或參加文化藝術活動。市場規模大，加上交通便利和剛才提到規模相當的場地，競爭力和吸引力自然隨之而來。

史：雖然政府目前會投放許多資源在舉行大型展覽和表演盛事上，但很多本土社區文化團體或人士就反映，他們很難生存，這樣對於香港文化藝術發展會構成甚麼障礙？西九文化區可以擔當什麼角色？

陳：的確，香港從前沒有這樣的文化氛圍，配套亦不足。西九文化區主要展示全球頂尖文化藝術作品，如香港故宮正展示部分國家一級文物。但我們亦明白，不可只提供懂得欣賞的人或遊客感興趣的展覽和表演，也需要照顧本地團體和觀眾群，因此我們正努力在兩者間取得平衡，讓本地藝術家與世界級文化藝術互動，從而得益。例如我們在香港故宮開幕時，除了展出900多件國家級文物、法國羅浮宮的珍藏外，亦邀請多位本地藝術家和設計師，透過多媒體技術把古代藝術呈現出來，做到古今融合。

其實倫敦和紐約也是這樣的，他們有國際級場地，也有一些很小型的表演場地或者私人場所，共同建立一個完整的文化藝術生態系統。雖然香港目前還未發展到那個層次，但我認為生態系統是可以打造出來的，以前我覺得不太可能，但現在看來，香港真的可以做到。

史：說完文藝發展，我們不如換話題；你的公職涉獵不同範疇，對香港的公共政策一定非常熟悉，新一屆政府剛上場，社會對特首李家超先生的施政充滿期望，但同時，香港有很多深層次矛盾等着他去解決。面對房屋、貧富懸殊，經濟產業單一這些「老、大、難」的問題，你認為未來政府可以怎樣用新思維、新策略來解決？

陳：當我看到新一屆政府的班子出爐其實放心不少，他們大都是對所屬範疇和議題熟悉的人，我對他們的執行力很有信心。其實上一屆政府已打下了不錯的基礎，只是很多政策未能在短期內看到成效，例如房屋政策。按照現時的時間表，起碼要十年後才能看到成果，但市民不能等這麼久，上屆政府已通過尋求縮短建屋時間的方法，能否實現就要看新一屆政府的執行力了。

史：特首李家超先生曾指上任後首要處理「通關」問題，但近日疫情又反彈，令「通關」再添變數，你對此有什麼看法？會不會擔心香港的競爭力因此被削弱？

陳：香港正面對前所未有的危機，作為金融、貿易中心，出入境的便利相當重要。香港因疫情停下來，當很多地方都不再守住關口時，我們被困在此的問題就顯得突出。疫情總會結束，這只是時間問題，上一屆政府已經有預案，當疫情緩和後，香港會重塑其國際形象。只要疫情受控，我相信本屆政府一定會投放很多資源，向外重新展示和推廣香港這品牌。



史：今年是香港特區成立 25 周年，回歸祖國 25 年來，香港經歷了很多高低起伏，你做了行政會議成員這麼多年，有什麼難忘回憶？

陳：我很榮幸跟四任特首共事過：2004 年，時任行政長官董建華先生邀請我加入行政會議，在行會十多年，我清楚看到香港的發展。對我來說，最難忘的、亦是我認為香港發展最大的轉捩點，就是 2003 年的沙士疫潮。沙士前，很多人只會想到「一國兩制」的「兩制」，國家的事好像與我們無關。然而當年沙士爆發後，香港經濟非常差，我最深刻是當時半島酒店入住率近乎零，那時候沒有人來香港，也沒有人能幫助香港。我聽說是時任特首董先生主動向北京提出援助要求，結果香港有了「自由行」。再加上 CEPA 的簽訂、央企、國企等陸續來港集資上市，從那時候開始，香港慢慢地與國家發展融合。

史：我們鼓勵青年融入國家的發展大局，你有什麼寄語想與我們下一代的青年分享？

陳：國家市場非常龐大，全世界都在盯着中國。有意尋找機遇的青年，首先應增加對國家的認識，了解國家的需要，然後才決定發展路向。

史：你說的很對，我覺得很多東西要自己親眼看過、親身體驗才知道實際情況，所以我鼓勵青年到大灣區探索機遇，或可找到一條可起飛的跑道。🚫

「第28屆香港國際教育展」回歸

踏入7月，意味着一年一度的畢業季又到了，畢業生是時候計劃未來路向，為前程鋪路；由香港中華廠商聯合會主辦的「第28屆香港國際教育展」於7月9至10日舉行，涵蓋一站式升學進修及就業資訊，為不同志向人士提供多元化和高質量的學習路徑。



今屆教育展假香港會議展覽中心5G展覽廳隆重舉行，共設4大主題展區，包括「海外升學區」、「本地升學區」、「持續進修及課外活動區」及「台灣升學區」，雲集超過750家來自18個國家及地區的著名院校和教育機構參與，為入場人士提供全方位的本地及海內外升學資訊，讓一眾學生及家長在芸芸的升學出路中，作出最明智的選擇。

教育局局長勉勵年青人

大會於開幕當天，邀得教育局局長蔡若蓮博士、入境處處長區嘉宏、懲教署署長黃國興、消防處處長楊恩健、職業訓練局主席戴澤棠、東華三院董事局主席馬清揚、保良局董事會主席陳正欣博士、仁濟醫院董事局主席葉恭正博士、「教育推廣大使」方力申等嘉賓，聯同一眾廠商會首長一同主持開幕禮，為一連兩日的教育展揭開序幕。

廠商會會長史立德致辭時指，新冠疫情令世界出現翻天覆地的變化，但同時亦帶來嶄新的機遇。在新經濟模式下，本港需要培育一班具備豐富知識、具有國際視野和國家觀念的人才，以保持香港的競爭力。他相信，今次的教育展可為年輕人帶來啟發，讓他們與教育機構的代表見面交流，了解不同類型的課程和尋求專業的本地或海外升學建議。



廠商會會長史立德在開幕典禮致辭

是次教育展亦特別邀得新任教育局局長蔡若蓮博士出席支持，她致辭時指出，畢業同學在升學與投身職場的十字路口上，難免會感到忐忑猶豫，但是次的教育展正好回應同學所需，照顧他們多元的學習需要，協助他們尋求更好的發展。

加強持續進修內容

面對全球經濟環境不斷改變，各行各業的競爭日趨激烈，不只是學生要好好裝備自己，就連職場上的「打工一族」亦要積極進修，才能在就業市場中突圍而出。今屆教育展除了包含中學和高等教育課程資訊，亦特別新增「持續進修及課外活動區」，提供EMBA、MBA，以及各項深造課程和職業培訓的資訊，好讓在職人士挑選合適的進修或增值課程，以迎接瞬息萬變的世界。



教育局局長蔡若蓮博士勉勵年青人



一眾廠商會會長陪同教育局局長蔡若蓮博士參觀教育展部分攤位



另外，因應近年本港移民趨勢上升，展會亦匯集了不同升學移民機構及顧問公司，為入場人士提供各項的移民數據和建議，例如熱門和新興的升學及留學移民選擇，助他們掌握最新資訊，選取更好的發展目的地。

一如既往，大會安排了超過 30 場星級分享會及升學講座，邀得一眾升學專家、各紀律部隊及不同國家的駐港領事館代表，以及多位名人擔任演講嘉賓，向年青人分享他們的寶貴經驗，協助他們實現理想。其中，由是屆「教育推廣大使」方力申主持的「游向理想」更是座無虛席，吸引大批入場人士現場圍觀，他除了分享成為游泳運動員的自身故事外，更大談創業心得，藉以引導年輕人認識自己的強、弱項，並培養事業興趣。

廠商會下半年展覽將接踵而來

是次教育展為廠商會本年度的頭炮展覽活動，在未來幾個月將有更多展會陸續登場，包括 9 月的「2022 工展會購物節」、10 月至 11 月的「第 9 屆香港美食嘉年華」、12 月的「第 56 屆工展會」和網上工展會。

廠商會會長史立德指，新冠疫情雖然仍為香港帶來難以預料的挑戰，但只要政府不會再度收緊社交距離措施，相信香港經濟在下半年會有較好的表現。加上實體展覽有無可取代的吸引力，他有信心各項展覽將一如以往，得到市民的熱烈支持。🚫🚫



廠商會副會長兼展覽服務有限公司主席施榮恆頒發委任狀予「教育推廣大使」方力申



一連兩日的「第 28 屆香港國際教育展」吸引大批家長與學生入場



廠商會會長史立德（左五）、廠商會副會長兼展覽服務有限公司主席施榮恆（右五）、廠商會常務副會長盧金榮（左三）及廠商會行政總裁周瑞麒（右三）連同一眾教育展參展機構的代表早前出席新聞發布會，介紹教育展及本會下半年的展覽活動



香港名牌選舉暨 香港服務名牌選舉

Hong Kong Top Brand Awards & Hong Kong Top Service Brand Awards

2022

接
報
公
開

宗旨

表彰香港公司創立的傑出品牌，提升香港產品及服務的知名度。

獎項

香港傑出品牌獎
香港名牌十年成就獎
香港卓越名牌
香港名牌(最多10個)

香港服務名牌十年成就獎
香港卓越服務名牌
香港服務名牌(最多10個)

參賽資格

- 參賽品牌必須在香港創立或者與香港有實質的密切聯繫。
- 參賽品牌及有關公司必須在香港註冊，並於香港有實質業務運作。

評審標準

- 知名度(香港、中國內地及海外)
- 品質
- 經營特色
- 形象
- 創新意念
- 環保、社會責任及企業管治

「香港名牌選舉」決賽評審團成員

- 香港特區政府工業貿易署署長(主席評判)
- 香港中華總商會會長史立雅博士, BBS, MH, 太平紳士
- 香港品牌發展局副主席盧金榮博士, 太平紳士
- 香港工業總會副主席劉榮漢先生
- 香港設計師協會會長麥偉倫先生
- 香港貿易發展局助理總監梁國治先生
- 香港生產力促進局代表

「香港服務名牌選舉」決賽評審團成員

- 香港特區政府商務及經濟發展局副局長陳百里博士, 太平紳士(主席評判)
- 香港品牌發展局主席陳國良博士, MH
- 香港旅遊發展局副主席鄧麗生博士, GBS, 太平紳士
- 香港中華總商會副會長李德生SBS, BBS, MH, 太平紳士
- 香港理工大學行政副校長盧耀華博士
- 香港專業管理協會副主席余耀堅先生
- 香港服務業發展局梁兆基先生

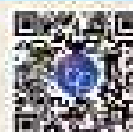
頒獎典禮

2022年選舉頒獎典禮暨慶祝晚宴定於二零二三年二月三日假香港會議展覽中心會議廳隆重舉行，並由香港特區政府財政司司長陳茂波GBM, GBS, MH, 太平紳士和其他官員擔任主禮嘉賓。

報名截止日期

2022年8月31日

有關報名詳情，
請查閱品牌問答區(www.hkbrand.org)
查詢電話：2547 8836
電子郵件：info@hkbrand.org



主辦機構



香港品牌發展局
Hong Kong Brand
Development Council



香港中華總商會
The Chinese Chamber of Commerce



活動贊助



渣打銀行
HSBC BANK

獎券贊助

福來珠寶
FOOK TAI JEWELLERY

廣告統籌商

KPMG

德勤或會計師事務所

特別鳴謝

hkett 貿易日報

HOPEWELL

引入集體訴訟 不利港營商

香港法律改革委員會曾於 2012 年發表報告，建議香港採納集體訴訟機制，惟有關的改革不了了之。但其實律政司早已成立跨界別工作小組，研究和考慮報告書所提建議。雖然集體訴訟可讓投資者打官司的費用大為降低，但商界提醒，這或會增加濫用訴訟程序的風險，亦可能打擊中小企業的经营活動。

雖然集體訴訟在一些歐美國家早已實行，但在亞洲經濟體則鮮有實施。即使新加坡早在 2012 年就與香港同步進行集體訴訟機制的可能性研究，但該國至今為止仍未正式引入有關安排。海外地區的經驗亦反映，集體訴訟往往會帶來濫用訴訟程序、過度興訟的風險，導致法院疲於奔命，須忙於處理一些律師利用集體訴訟以圖賺快錢的申索，令法律制度變得難以逆料。

徒增司法部門負荷 效益存疑

其實，推行集體訴訟亦不一定能夠提高訴訟的效率和提高司法的公正性。集體訴訟的程序複雜，每個個案均嚴重依賴於法律界的專業服務，虛耗大量的人力、財力和社會資源。美國過往有不少這樣的例子，集體訴訟的結果極具爭議性，而且只是「為人作嫁」，除了幫忙打官司的訴訟律師獲得豐厚的服務費之外，參與訴訟的成員幾乎一無所獲，並不能夠真正受益。

當前香港司法系統的工作量已經高企不下，如引入集體訴訟將無可避免會加大司法部門的負荷，更可能會對本港的法制帶來始料未及的負面影響。舉例說，集體訴訟將衍生龐大的訴訟費用，政府可能須考慮將其納入法律援助、消費者訴訟基金的涵蓋範圍；然而，若以公帑來資助這類官司並不合適，除了在國際上鮮有先例之外，更可能會對有關基金本身的財務穩健性帶來衝擊。

如果本港允許律師採用「按條件收費」、「按結果收費」，甚至「不成功，不收費」的做法，則會徹底改變本地法律服務的收費結構，導致主事人與代理人之間的利益關係乃至法律界的運作生態發生重大變化，甚至滋生「包攬訴訟」的惡劣情況。

增加不確定性 窒礙企業發展

最令人擔心的是，如果香港引入集體訴訟，勢必嚴重影響營商環境，令商家特別是中小企業面臨更多的不確定性。例如，企業可能需要為對沖潛在集體訴訟風險而購買保險，由此會增加合規的行政和金錢成本。同時，引入集體訴訟亦會增加企業在應付產品責任方面的壓力，進而削弱他們研發、引進和推廣創新科技與產品的積極性，令香港作為新品首發地和市場測試平台的經濟功能大受制肘，更不利本港打造國際科技創新中心。

中小企業佔香港企業總數超過 98%，本地中小企業的經營活動主要集中於消費性的大眾產品和服務。集體訴訟代價高昂，中小企業一旦被捲入，根本難有足夠的財力和資源去承擔相關的法律責任與開支。外地的經驗顯示，當中小企業面對集體訴訟壓力時，往往會選擇庭外和解，以避免承擔高昂的法律費用；凡此種種，不但司法公義得不到體現，更可能會造成新的不公平，甚至會便利某些大企業借用集體訴訟這一「新式」工具來阻嚇、壓制、打擊中小企的競爭對手。

以調解方式化解糾紛更有效

其實香港目前已經有行之有效的制度可以保障各方的權益。法律改革委員會在 2012 年的報告書中提到，本地法律中已有「代表訴訟」的程序，其精神和效果與集體訴訟相近。香港法庭亦允許以共同原告的方式處理案件；香港消費者委員會在保護消費者權利方面發揮著積極有效的作用；小額錢債審裁處用較為簡便快捷的程序審理不超過 75,000 港元的個案，並允許尋求申索合併等更有效率的方式。事實上，香港的「代表訴訟」程序一直以來很少使用；這從另一個側面亦反映了本港社會對集體訴訟的真實需求極低。也可以說，現行的制度安排已經足夠；本港若再大費周章引入集體訴訟，既不符合成本效益，亦無必要性和急切性。

國家的「十四五」規劃明確支持香港建設亞太區國際法律及解決爭議服務中心，近年特區政府亦鼓勵市民通過仲裁、調解等非訴訟的方式化解糾紛，而不是動不動就「對簿公堂」。推行集體訴訟可能會變相鼓勵以打官司來解決問題，這與推動社會和諧的精神背道而馳，亦不利香港發展成為亞太區的調解及仲裁中心。

總括而言，集體訴訟不但會衍生過度訴訟的風險，而且在執行上亦會對中小企造成實質上的不公平；更可能會妨礙本地的營商環境和削弱香港投資環境的國際競爭力，甚至對本港清晰、嚴明、公平的法制帶來始料未及的負面影響。鑒於集體訴訟弊遠大於利，香港中華廠商聯合會認為現階段香港既無必要亦不適合引入這項富有爭議性的制度。 (完)

(資料來源：廠商會政策研究部)

Paragon: 立足香港 面向亞洲

Spicing Up Asia's Business Expansion through Exclusive Partnership in Hong Kong

Paragon Trading Asia 是一間專門銷售來自新西蘭、愛爾蘭及東南亞地區頂級葡萄酒和烈酒的生產商及經銷商。於本期報導中，透過與 Paragon Trading Asia 董事長兼行政總裁梁梓灝（Christopher Liang）對談，讀者可以更了解該公司對亞太市場的未來發展規劃。

Paragon Trading Asia is a premium producer and distributor of an eclectic range of fine and rare wines and spirits from New Zealand, Ireland and South East Asia. In this edition, we speak to company's Chairman and CEO Christopher Liang about his business road map in the region.



企：企業雄才

梁：Paragon Trading Asia

董事長兼行政總裁梁梓灝

E：Hong Kong Entrepreneurs

L：Paragon Trading Asia

Chairman & CEO Christopher Liang

企：可否簡介 Paragon Trading Asia 及公司業務發展方向？

梁：起初，我們以投資者和主要股東的身分投資葡萄酒市場，在擴大公司業務範圍後，我們逐步發展成為優質葡萄酒、烈酒和蒸餾水的總代理。透過成立的自家品牌「Paragon Liquors」，為亞太市場的消費者進口頂級酒精飲品，最值得關注的產品包括：來自新西蘭葡萄酒之鄉 Wairapapa 的葡萄酒 Gladstone Vineyard、愛爾蘭威士忌 Silkie，以及鋁罐裝優質淨化水 beWater™ Phenomenal。

企：上述三款產品有何特色？

梁：我們所代理和生產的葡萄酒被譽為亞洲最頂級的葡萄酒，銷售的威士忌更可形容為世界上最佳的威士忌之一；而 beWater™ Phenomenal 優質淨化水則是東南亞地區中味道最清甜的淨化水。

Gladstone Vineyard 葡萄酒於 2020 年獲葡萄酒鑒賞家評為 90 至 94* 評分的卓越殊榮，絕對能與法國和意大利頂級酒莊出產的葡萄酒媲美。而 Silkie 威士忌則屢獲國際大獎認可，曾在 2021 年於世界威士忌博覽會中獲得「世界最佳調和威士忌」金獎的佳績。

此外，我們與財富 500 強企業 Ball Corporation™ 合作，於 2021 年推出 beWater™ Phenomenal 優質淨化水，以環保鋁罐包裝取代塑膠瓶裝，為消費者提供更具現代感的包裝，並藉此提升他們對環境、社會和企業管治（ESG）的意識。

企：你原本從事金融行業，為何會開始接觸葡萄酒業務？

梁：我是一位創業家，亦喜歡與好友品酒暢談，秉持着對美酒的喜愛和熱情，令我對葡萄酒產生濃厚的興趣，特別是研究葡萄的種植及葡萄酒的釀造方法，加上我也留意到亞太地區的頂級葡萄酒消費正日益增加，這驅使我創辦了自己的品牌「Paragon Liquors」，正式踏進頂級葡萄酒市場。

我收購了位於新西蘭的 Gladstone Vineyard 酒莊，正式展開酒類飲品的事業，其後我更成為愛爾蘭 Silkie 威士忌的股東。與此同時，根據我們的數據分析，亞洲將會成為葡萄酒消費市場增長得最快的地區，於是我們決定進軍亞太區市場。

除了管理 Paragon Trading Asia 的日常業務，我與日本的私募股權基金和金礦開採領域也有合作關係。另外，最近我們亦推出與瑞士知名品牌合作生產的獨家品牌系列手錶，發展多元業務。

企：為何 Paragon Trading Asia 選擇香港作為主要國際業務發展平台？

梁：香港擁有多項獨特的優勢，有利酒類飲品行業發展；首先是關稅，特區政府於 2008 年取消徵收葡萄酒進口關稅，促進葡萄酒貿易，令香港迅速成為區內葡萄酒貿易和分銷中心。

其次，香港法制完善；以普通法為基礎，法規亦有利貨物的進出口。要知道，在亞太區的潛在消費市場人口高達 5 億，而香港作為亞太經濟合作組織的成員，擁有國際自由港的特點，這些有利條件有助我們發展成領先業界的優質葡萄酒和飲品生產商。

再者，港人的購買力強勁；香港是全球人均可支配收入最高的地區之一，港人十分願意購買高質素的葡萄酒來獲取更多感官享受。

更重要的是，香港作為通往內地市場的門戶，有利我們與

內地的貿易往來。內地也出現葡萄酒風潮，內地消費者開始嘗試西方的優質葡萄酒和威士忌，他們普遍亦對外國進口的酒莊更有信心。在綜觀各方的有利條件後，我們便將公司的區域營運總部設在香港。

企：針對亞太地區市場包括香港，公司未來有哪些發展策略？

梁：針對亞太市場，我們會採取三大策略；首先，作為酒類飲品的區域生產商及總經銷商，我們在價格、推廣和植入性廣告方面更具優勢。身為 Gladstone Vineyard 和 Silkie 在亞太區的主要股東，我們在產品價格方面取得競爭優勢，更可以優先獲得世界頂級佳釀。

良好的產品品質是吸引消費者最大的原因。因此我們亦精心挑選來自法國的葡萄品種（包括黑皮諾、灰皮諾和白蘇維翁），令生產的葡萄酒擁有最佳品質，提高我們新世界葡萄酒系列的市場知名度。同時我們亦致力推廣一系列來自愛爾蘭的優質烈酒，包括單一麥芽威士忌及調和威士忌，以及帶有馥郁花香的優質氈酒，希望將最獨特和難忘的風味帶給港人。

另一方面，我們希望透過與 Dan Murphy、MGM Resorts International 和 Watson's Wine 等地區知名經銷商合作，透過一系列市場營銷活動，增加產品的市場覆蓋率。我們亦打算以贊助活動和宣傳教育，以及提供機上免稅購物的方式，來增加大眾對葡萄酒的興趣。我們預期今年 8 月有全新的銷售團隊上場，為下年度制定合適的市場營銷計劃，從多方面著手拓展業務。


企：你期望在亞太區市場達到哪些目標？

梁：我們的目標是成為亞洲飲品界之首！我們始終如一地追求優良、獨家的釀酒工藝和精益求精的品質，透過我們精心挑選的葡萄酒和烈酒，為品味高尚的亞洲消費者提供最獨特的酒類飲品。

除了葡萄酒和烈酒，我們還會將旗下的優質純淨水 beWater™ Phenomenal 推廣至亞洲各大市場，該產品來自越南天然純淨水源，採用 ISO 認證的逆滲透技術和紫外線過濾，變成最純淨的天然水質。

隨着大眾對健康更為關注，港人更願意花錢購買優質能量飲品和梳打水；而 beWater™ Phenomenal 無疑是市場上的最佳選擇。現時我們與全球最大鋁罐包裝生產商 Ball Corporation™ 合作，成為他們未來 5 年包裝生產的官方合作夥伴。我們預期優質飲用水的銷量將會超過酒類飲品，因此我們正探索有氣礦泉水轉用環保鋁罐包裝的可行方案。

在推廣方面，我們會與洲際酒店、雅高酒店和新世界酒店等國際知名酒店集團合作，先在酒店客房、餐廳、酒吧和泳池提供免費罐裝飲品，擴大我們的經銷網絡。而除了關注營收之外，在社會責任方面，我們現正計劃成立非牟利組織，贊助不同體育協會和慈善活動，增強市民對環保、可持續發展等全球議題的關注。

在未來 5 年，我們致力成為領先葡萄酒生產商和分銷商，目標是要將公司在亞太區頂級葡萄酒市場的佔有率增至 2 成或以上，尤其是香港、內地、日本、韓國和泰國這 5 大目標市場。我們有志成為香港 5 大、日韓 8 大、泰國及內地一線城市 10 大葡萄酒、烈酒和純淨水生產商。 

* 葡萄酒鑒賞家的評分以 100 分為滿分，95-100 分為經典佳作，90-94 分為具品質卓越和風格的葡萄酒。

（資料由客戶提供）



E: Tell us about Paragon Trading Asia and its business.

L: We started as an investor and core shareholder before expanding our reach to acquire positions as brand ambassador and head distributor for our award-winning wines, spirits, and waters. We import only the very best from each category for the Asia-Pacific market, operating under the name Paragon Liquors. Our most noteworthy products include Gladstone wines from the Wairapapa Wine Country in New Zealand and Silkie Whiskey from Ireland, as well as the revolutionary beWater™ Phenomenal aluminium-canned purified water.

E: How do the three names stand apart?

L: Our wines are currently considered amongst the best wines in Asia, and our whiskeys are some of the best in the world. Finally, our water has recently been confirmed as the best-tasting and purest water in South East Asia.

Our Gladstone wines were awarded between 90 and 94 points* 2020, putting them on par with French and Italian wines. Our Silkie whiskeys began to take off in early 2021 after winning several gold awards at international competitions, including “the best blended whisky in the world” at the World Whisky Fair.

Lastly, our beWater™ Phenomenal range gained traction in 2021. In partnership with Ball Corporation™, a Fortune 500 company, as an eco-friendly alternative to plastic bottled water for an avant-garde and ESG-conscious vibe.

E: As we know, you are a finance professional. So, how did you get started the premium wine business?

L: I’m a serial entrepreneur and I started Paragon Liquor because of my passion and affection for fine wine. I’ve always been a social drinker, but I took a special interest in viticulture after reading about the growing interest in wine consumption in the Asia Pacific region. I made my first foray into the premium wine market with the acquisition of Gladstone Vineyard in New Zealand, followed by my appointment as a shareholder in Silkie Irish Whiskey.

At that time, our primary and secondary data analysis confirmed that Asia will be the fastest growing market for wine consumption, making this a particularly exciting opportunity.

In addition to Paragon Trading Asia, I have business partnerships in private equity funds and gold mining in Japan. Recently, I’ve also launched my own private-label Swiss watch.

E: Why did Paragon Trading Asia choose Hong Kong its strategic platform for international business?

L: Hong Kong is an attractive place for wine industry. The wine industry in Hong Kong has seen notable growth since the removal of wine import duties in 2008. The city is now the wine trading hub for the most sought-after wines in Asia.

A key advantage is its legal system is based on English common law and the legislation certainly favours customs clearance. We also admire Hong Kong for being an international freeport and a renowned member of the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). All of these factors will assist our position as the leading producer of premium beverages in the region, with a potential market size of at least 500 million people.

In fact, Hong Kong people have a higher purchasing power since Hong Kong is one of the highest levels of disposable income per capita. Hong Kong residents are sophisticated wine drinkers, and are willing to spend more for a satisfying sensory experience.

We have based our regional operations in Hong Kong because the city is a gateway to the Mainland China market, owing to its strategic location. Essentially, drinkers in Mainland are developing a taste for fine wine. They’re particularly keen to try Western wine and whiskies; they believe that imported wines are of higher quality than those produced locally. Therefore, we decided to set up our regional operation centre in Hong Kong.

E: What's your business strategy in Asia-Pacific region, including Hong Kong?

L: We believe in our three sales and marketing propositions. Firstly, we have direct relationships with our offerings, giving us a long-term advantage over our competitors in pricing, promotion, and product placement.

With our exclusive stake in Gladstone Vineyard and Silkie Irish Whiskey as a core shareholder in Asia Pacific, we are able to create bespoke collaborations for priority access to the world's finest beverages at preferential pricing.

We understand that good quality is the most attractive factor to customers. So we focus on careful curation of French grapes, including Pinot Noir, Pinot Gris, and Sauvignon Blanc and promote market awareness for our range of New World wines. Our marketing efforts will also be dedicated to promoting a range of superb spirits from Ireland, including single malt and blended whiskies, and a sublime gin with pronounced floral notes.

An array of marketing campaigns can be expected from our partnership with Dan Murphy, MGM Resorts International, and Watson's Wine in order to increase the coverage of our products. We shall invest in raising wine awareness through sponsorship and education, before exploring opportunities for in-flight shopping. We're in full steam ahead: the sales team will be on board in August and marketing initiatives are lined up for this summer and beyond.



E: What essential milestones you want to achieve in the region?

L: Paragon aspires to become the "King of Beverages" (Gafencu, 2021) in Asia. We believe in authenticity, craftsmanship, and sustainability. At Paragon, we focus on consistent and high-quality production. We seek to introduce discerning Asian audiences to the best wines, spirits and waters through the exclusive stories and flavours of our curated collection.

However, Paragon won't rest on its laurels. Alongside our wines and spirits, we have brought our premium brand beWater™ Phenomenal to Asia, which is a still water produced in Vietnam from municipal water sources. It is filtered with an advanced ISO-certified reverse osmosis process and UV light for a clean, fresh taste.

Driven by growing awareness of consumer wellness and healthcare, Hong Kong residents are willing to pay a premium for energy drinks and soda, but it's healthier to drink beWater™ Phenomenal. Paragon has teamed up with Ball Corporation™, the world's largest aluminium packaging manufacturer and a leading sustainability advocate. We're privileged to be their official partner in producing packaging for the next five years. We expect the sales volume of premium water will overtake that of wine and spirits, because everybody drinks water. As such, we're also working on a formula for sparkling water in the same eco-friendly aluminium packaging.

From the promotion aspect, we're expanding our distribution through a network of leading international hotel groups, including the Intercontinental, Accor Group, and New World hotels. Our initial strategy is to offer free cans at hotel rooms, restaurants, and bars, as well as at hotel pools. We will also be establishing our own NGO subsidiary to raise public awareness of crucial global issues and promote lasting change through various sponsorships with sports federations and select charitable events.

We strive to lead and succeed. Our goal over the next five years is to gain a market share of up to 20% in fine wines cross the Asia-Pacific region, with a special focus in Hong Kong, Japan, South Korea, Thailand, and Mainland China. We aspire to be one of the top five players in Hong Kong, the top eight in Japan and South Korea, and the top ten in Thailand and first-tier cities in Mainland China. 商標

* Wine Spectator tasters review wines on the following 100-point scale: 95-100 Classic: a great wine; 90-94 Outstanding: a wine of superior character and style

(Photos courtesy of Paragon Trading Asia)



香港當舖

好
有
情

押業是本港最古老的行業之一，昔日升斗市民周轉不靈，就會將家當抵押應急。那巨大的屏風和看似「高」不可攀的「二叔公」，總是令當舖有一種神祕的冷漠感，但其實「看似無情卻有情」，部份當舖連沒有價值的棉被舊衣亦願意接收，讓窮人暫時解困。時移勢易，財務公司的崛起，令當舖不再是市民「撲水應急」的首選。近年有熱愛本地歷史的有心人，「行勻」港九為當舖作紀錄，希望將這份「當舖情懷」延續下去。

本港當舖興旺時 高峰期達 200 多間

根據資料，上世紀 50 至 60 年代是香港押業的全盛時期，當時香港約有 200 多間當舖，而現存的當舖則有約 190 間，大部份都是第二次世界大戰後才開始經營。甫踏進當舖，迎面而來的一塊印有「押」字、俗稱「遮醜板」的大屏風，來典當的人需高舉抵押的物品，交由「二叔公」（當舖掌櫃）估價。這種巧妙的設計，隔絕了外界的窺視，保障了當舖員工的安全，但亦令押業成為最神秘的行業，有關押業的歷史資料少之又少。

不過，現為中學教師的徐振邦不希望當舖被歷史的長河淹沒，出版了 2 本有關當舖的書籍，包括《我哋當舖好有情》及《香港當舖遊蹤》，期望為本港當舖作記錄。徐老師曾從事編輯及相關工作長達 10 年，為香港歷史書籍拍攝資料圖片，他認為本港的文化及歷史不應只局限於古蹟和建築物，「當中亦應該紀錄人與人之間的關係和活動。」因此他紀錄香港史時，不單為古蹟外觀或內部拍攝，就連相關的活動例如賀誕、當中的安排等，他都會仔細查問，這樣才是對古蹟文物的最好記錄。



徐老師出版了兩本有關當舖的書，期望記錄本港當舖的歷史及文化



徐老師在市面上購買得來的當舖



徐老師以 3 年時間，帶着這顆小金飾行勻全港大部分當舖，並將體驗紀錄成書

出版書籍 為本港當舖做記錄

大約 7 年前，有出版社找他出版有關本地當舖的書籍，希望從他這位歷史學者的視角，帶領一班年青人認識當舖。他笑言，當時自己對當舖幾乎一無所知，故曾花了不少功夫做資料搜集，根據港九押業商會的名單，每逢假日逐一走訪，觀察當舖的運作及為其拍攝，估計已記錄全港九成、即約 180 間當舖，並收錄在《我哋當舖好有情》一書。他坦言，書本出版後仍覺得對當舖的記錄不夠深入，遂為自己訂下一個 3 年的目標：「去每間當舖都要入去典當一次」。就這樣，徐老師拿着一枚小小的金元寶，開展了走勻百多間當舖的神奇之旅，親身體驗不同店的典當過程。

一般的典當程序，是當典當人將物品例如金飾交予當舖後，「二叔公」會先鑑定真偽，然後開價，或是詢問典當者想借多少錢。雙方同意後，「二叔公」就會登記典當人的身份證、地址及電話，並開出一張當票及借出金錢。根據《當舖條例》，利息以月計，可收取 3.5%。當要贖回物品時，典當人需以當票及身份證作憑證，償還金錢及利息，就可取回典押品。徐老師指，以前當舖都是「認票不認人」，因此只要有人拿着當票，就可以去贖回物品；有取得典票的不法份子或會借機一搏，假冒典當人，看看能否贖得值錢的物品。不過隨着典當要登記身份，這魚目混珠的情況已甚少發生。

當舖神秘 實很有情

徐老師指，每次去典當都會趁機與各「二叔公」攀談，當走進一些有歷史痕跡的舊式當舖，都會詢問一下能否拍照。雖然不是每次都所得着，但絕大多數的「二叔公」都願意與他聊天，亦印證了，不少當舖都很有情，「在商言商，你去典當，他有利息賺；不過，以我 180 次的典當經驗，九成的店員和『二叔公』均十分友善。」徐舉例指，以前不少窮困家庭會典當棉被、衣服等價值很低的物品，「二叔公」都願意接收，縱使只是薄利，甚至典當者或不曾贖回物品、斷當，很有可能蝕本，他們仍然願意為有困難的市民「伸出援手」。



位於佐敦的德生大押，為全幢式的當舖，大廈外懸掛着「蝠鼠吊金錢」的霓虹招牌

當舖明文規定，典當物件以每月算息，並會用農曆計算，除了是因為按照傳統，亦是因為農曆當期一般比新曆短，因此對當舖亦較為有利。不過，未必每間當舖都只講規矩，有時都會講人情；「我試過超過當期的一天，即被人收取多一個月的利息，但亦試過不用。」隨着典當經驗愈來愈多，徐老師曾被「二叔公」認出，有幾間當舖的「二叔公」及店員已經與他變得熟絡，部分甚至會讓他進入當舖內部參觀。他表示，當舖之所以這般神秘，原因之一是保安理由，讓太多人了解其內部情況，有機會對當舖造成風險；因此有「二叔公」願意與他這個行外人分享，令他感到很開心。未來如果港澳免檢疫通關，他期望隨相熟的「二叔公」，參觀澳門的當舖，見識一下。

倡成立博物館 彌補當舖歷史「斷層」

徐老師前年出版了第二本書籍《香港當舖遊蹤》，將行勻的約190間當舖、典當體驗，以至所有當票的票頭都仔細紀錄下來，儼如21世紀的香港當舖全記錄。不過徐老師說，在書本出版後，發現有剛開業的當舖「走漏」，未被記錄，因此他期望數年後可以重新走訪一次全港當舖，更新資料。

雖然有徐老師這位有心人為現存的當舖做紀錄，但可惜的是，許多戰前和戰後的當舖資料已經失傳，令紀錄出現「斷層」，不能夠將香港押業的完整歷史「原汁原味」地保留和流傳下來，「例如經營當舖的負責人為何會被稱為『二叔公』、為何當舖會用『蝠鼠吊金錢』做標誌、為何要在舖內設『遮醜板』等，我們都不知道真正的原因。」雖然前人沒有保留本港當舖的歷史及文化確實令人遺憾，但現今的人就有能力做多一點，徐建議政府仿效澳門，收購一些有歷史價值的當舖並設立博物館，以竭力保存香港押業的歷史和面貌。 **(有處)**



徐老師計劃在數年後，重新再巡一次本港當舖

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

佳寧娜潮州菜

CARRIANNA CHIU CHOW RESTAURANT

— Since 1981 —

佳寧娜潮州酒樓 傳統變奏出新「潮」味覺

潮州菜素有「中國高端菜系」之稱，選料考究，做法精緻。屹立灣仔40年的佳寧娜潮州酒樓，可說是本地高檔潮州菜的老字號，最近它完成內部大翻新工程，以簡約時尚的輕奢風格示人；菜式方面，酒樓仍堅持保留傳統潮州菜的精髓，但同時又加入新元素把它們重新演繹，視覺味覺兼容。



「招牌滷水拼盤」

累積40年味道精華的滷水臄，濃郁馥香；每日再加入新鮮赤肉、豬筒骨、老雞，以及上等藥材及香料熬煮，確保濃郁甘醇的味道始終如一。



「天婦羅斑球」

「炸」是傳統潮汕食品一種主要烹調方法，但同時喜用新鮮食材。師傅以時令鮮魚肉入饌，棄用傳統中式粉漿改以更輕薄酥脆的日式天婦羅麵衣，外脆內軟。再配以潮汕特產梅膏醬，酸甜解膩。



「咸菜胡椒豬肚湯」

對於潮州人來說，咸菜胡椒豬肚湯絕對是家鄉的味道。新鮮豬肚經過多輪清洗及氽水後羶味全退，湯頭鮮甜清澈，而潮州咸菜則爽脆可口，鹹中帶甜，加入炒香的白胡椒碎隔水燉煮至少3小時，喝下去時，微辣感順着喉嚨緩緩地在腸胃裡翻騰，讓滋味完美昇華。



「功夫茶皇大虎蝦」

潮州品茶文化源遠流長，而這道菜把泰國原隻大虎蝦煎香後，加入炸脆的香片，再以豉油皇方式調味，爽口彈牙蝦肉結合薄脆的茶葉，鮮味又清香。



酒樓裝修後簡約時尚，但仍保留部份具歷史價值的舊物如古雅屏風



「潮州蠔烙」

師傅挑選了大小適中的鮮蚵，粉漿比例適宜，再加入精選的高郵鴨蛋，蛋黃飽滿，輕戳不破，煎出的蠔烙金黃香口。最後配上魚露和自家製潮州辣椒醬，非常惹味。

「魚鰾魚丸煮水瓜」

佳寧娜採用新鮮門鱸手打成爽口彈牙的魚蛋，並煮成鮮美的高湯，加入以鱸肚炸透的魚鰾，再用薑蔥焗，魚鰾吸滿湯汁，配以清甜順喉的水瓜，感覺零負擔。



「甜反沙芋條」

該道經典潮州甜品看似簡單，但要做到「反沙」卻極考功夫。先用菜油把芋頭炸透，再用蔥油及豬油配以橙皮絲及青檸皮絲翻炒，增加味道的層次感，然後將糖煮溶加入芋條，全程須不停翻炒，否則容易煮爛。每條芋條均沾上脆口糖漿，令人回味無窮。🚫🔥



佳寧娜潮州酒樓

地址：灣仔告士打道151號資本中心1樓

營業時間：上午11時至晚上10時

電話：(852) 2511 1282

社交距離措施放寬 機構料本港經濟溫和增長

香港大學香港經濟及商業策略研究所亞太經濟合作研究項目預計，在第五波疫情減退及消費券計劃的帶動下，第二季實質 GDP 輕微回復至按年增長 0.6%，全年香港經濟則預料維持 0.5% 至 1.3% 低速增長。

港大表示，受新冠疫情影响，本港首季經濟按年收縮 4%。隨着社交距離措施放寬，預料失業率由今年第二季的 4.4% 降低至第三季的 4.1%。而 8 月發放的第二階段消費券將持續促進消費意欲。不過，能源價格持續高企已在各個主要經濟體引發了高通脹，加息壓力預計將限制未來幾個季度的經濟增長，因此預期第三季的實質 GDP 將溫和增長 1.5%。

而花旗銀行研究部亦指，第二季起本港經濟已明顯復甦，帶動 4 月 PMI、零售等數據反彈。在發放消費券後一個月的銷售數字有顯著升幅，料疫後復常連同下階段消費券支持，第三季及第四季經濟將有好轉，預測本港全年整體經濟增長 2%。

至於內地，花旗預期第二季經濟按年增長或放緩至 1.7%，料第三及第四季增長或回升至 4.8% 及 5.5%，全年料增長 3.9%，遠低於目標的 5.5%。



香港競爭力排名升至全球第五位



國際管理發展學院發布《2022 年世界競爭力年報》，香港排名由去年全球第七位上升至第五位，緊隨丹麥、瑞士、新加坡和瑞典。在 4 個競爭力因素中，香港繼續在「政府效率」和「營商效率」取得良好的排名，在「經濟表現」和「基礎建設」的排名亦有所上升。在子因素方面，香港在「商業法規」繼續位列榜首，在「公共財政」、「稅務政策」以及「國際投資」亦位於全球前三名。

政府發言人指，《年報》肯定了香港為全球最具競爭力的經濟體之一，而香港競爭力有賴「一國兩制」的制度優勢，包括法治和司法獨立、資金自由進出、自由的貿易和投資制度、簡單低稅制、良好營商環境，以及高效率的政府。面對環球激烈競爭，政府會繼續致力提升香港的競爭力。除鞏固自身制度和競爭優勢，政府會在基礎建設、創新科技、人才培育、增加土地供應等方面積極加強投資，為香港經濟長遠發展提供有利環境。

展望未來，亞洲各經濟體、特別是內地將繼續為全球經濟增長作出重大貢獻。在「一國兩制」下，香港會繼續發揮門戶、跳板和中介人的獨特角色，並積極融入國家發展大局，把握國家十四五規劃和重大發展戰略，包括粵港澳大灣區和「一帶一路」倡議帶來的機遇，對香港的長遠經濟發展和競爭力充滿信心。

商通

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

Work Orientation and Placement Scheme

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。

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.

僱主 Employer

最高可在九個月津貼期內
共獲發60,000元津貼。

*An eligible participating employer
will be granted an allowance up
to \$60,000 in total.*

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.*



勞工處展能就業科

Selective Placement Division, Labour Department


查詢
Enquiry

2755 4835

✉ spd-admin@labour.gov.hk
<http://www.jobs.gov.hk/isps>

國務院印發廣州南沙深化粵港澳全面合作總體方案

國務院印發《廣州南沙深化面向世界的粵港澳全面合作總體方案》，為南沙定下5個重點發展方向，以加快推動廣州南沙深化粵港澳全面合作平台的建設。發展目標包括到2025年，南沙粵港澳聯合科技創新體制機制更加完善，產業合作不斷深化，區域創新和產業轉化體系初步構建；青年創業就業合作水平進一步提升，教育、醫療等優質公共資源加速集聚，成為港澳青年安居樂業的新家園；市場化法治化國際化營商環境基本形成，攜手參與「一帶一路」建設取得明顯成效；綠色智慧節能低碳的園區建設運營模式基本確立，先行啟動園區建設取得重大進展。

南沙是大灣區內重要的粵港澳合作發展平台之一，定位為高水平對外開放門戶。南沙方案明確面向港澳和國際，將成為港澳更好融入國家發展大局的重要載體和有力支撐。另一方面，自廣深港高鐵香港段開通，香港與南沙的距離大大拉近，為香港參與南沙發展提供有利條件。 



5月出口貨值及零售業 銷貨值同告下跌

根據政府統計處數據，5月本港整體出口貨值按年下跌1.4%，進口貨值則上升1.3%，錄得有形貿易逆差367億元，相等於商品進口貨值的8.6%。

而5月零售業總銷貨價值臨時估計為291億元，按年跌1.7%。扣除價格變動後，5月零售業總銷貨數量的臨時估計按年跌4.9%，當中，網上銷售佔7.7%，按年升2%。

政府表示，由於環球經濟面臨的壓力加大，5月商品出口貨值轉為按年微跌。輸往內地的出口進一步下跌，輸往美國和歐盟的出口增長放緩，輸往大部分其他主要亞洲市場的出口則繼續錄得穩健增長。政府預期，環球經濟前景轉差，將繼續影響香港的出口表現，多間主要央行加大力度收緊貨幣政策會進一步壓抑環球經濟增長，烏克蘭局勢發展和疫情的持續威脅也增添不確定性。

至於本地消費市道，政府認為，只要本地疫情維持受控，零售業務應可繼續恢復，呼籲社會各界與政府齊心合力控制疫情。 

香港 6 月 PMI 反映新訂單 與產出增長放緩

香港採購經理指數 (PMI) 繼 5 月上升至 54.9，創下自 2011 年 3 月以來最高水平後，6 月 PMI 回落至 52.4，反映擴張步伐開始減慢。

調查指，雖然訂單需求與產出繼續增長，但升幅減慢，主因是新冠疫情效應，導致採購活動緊縮。當中來自內地的新訂單更連續 13 個月下跌，加上供應商表現進一步倒退，另外，企業預期未來 12 個月將會減產。

此外，由於原材料及運輸成本飆升，加上薪酬成本增加，令企業成本負擔膨脹，企業為轉嫁部分成本予客戶，大幅調高了價格。🚫



兼職 Part-time 全職 Full-time 職 認識權益 Know Your Employees' Rights

《僱傭條例》適用於**所有僱員***，包括全職、兼職、散工、替工或臨時工。

The Employment Ordinance is applicable to **all employees***, whether they are designated as full-time, part-time, casual, substitute or temporary employees.

* 法例指明的若干人士除外 Except for those to whom the Employment Ordinance does not apply

所有受《僱傭條例》保障的僱員，**不論「全職」或「兼職」**工作及其工作時數，都享有條例的一些**基本保障**，例如工資的支付、扣薪的限制及放取法定假日等。

All employees covered by the Employment Ordinance, **whether full-time or part-time** and irrespective of their hours of work, are entitled to **basic protection** under the Ordinance e.g. payment of wages, restrictions on wage deductions and the granting of statutory holidays, etc.



僱員連續受僱於同一僱主**4星期**或以上，而每星期最少工作**18小時**，便屬「連續性合約」。他們可享**更多權益**，例如休息日、法定假日薪酬、有薪年假、疾病津貼、生育保障、侍產假、遣散費及長期服務金等。

An employee who has been employed continuously by the same employer for **4 weeks** or more, with at least **18 hours** worked in each week is regarded as being employed under a continuous contract. They are entitled to **further benefits** such as rest days, pay for statutory holidays, paid annual leave, sickness allowance, maternity protection, paternity leave, severance payment and long service payment, etc.

請瀏覽上載至勞工處網頁的「僱傭條例簡明指南」及「兼職僱員——勞工法例知多點」刊物。
Please refer to the publications "A Concise Guide to the Employment Ordinance" and "Part-time Employment - Know More About Labour Legislation" available on the Labour Department's website.



勞工處
Labour Department

查詢熱線：
Enquiry Hotline: **2717 1771**
(此熱線由「1823」接聽 The hotline is handled by "1823")



香港今年 IPO 集資額預測大幅削減至 2,000 億

環球地緣政治局勢緊張，加上新冠疫情等負面因素，正持續拖累投資市場氣氛。羅兵咸永道指出，香港今年上半年錄得 22 隻新股上市，按年減少 53%，新股集資價量亦下跌，當中集資金額更按年大跌逾 9 成，預測今年全年新股集資額約為 1,800 億到 2,000 億元，較今年初估算的 3,500 億至 4,000 億元，下調 48.6% 至 50%，亦較去年全年 3,317 億元大幅減少。

不過該行仍對本地集資市場維持審慎樂觀態度。雖然下半年不明朗因素仍然存在，目前已有 180 間公司遞表申請上市，較今年初 150 間，增加約 30 間，可見企業仍有赴港上市需求，加上各地利好市場氣氛的政策陸續推出，相信 IPO 市場可以逐步重拾動力。 **商道**



深圳實施碳排放權交易管理辦法

為控制溫室氣體排放，實現城市碳排放達峰和碳中和願景，建立健全碳排放權交易市場，深圳市於 7 月 1 日起實施《深圳市碳排放權交易管理辦法》（下稱《辦法》）。


《辦法》進一步規範了碳排放權交易活動。一是整合了交易方式，包括單向競價、協議轉讓或者其他符合規定的方式。二是創新設立公益碳賬戶，鼓勵組織和個人開立公益碳賬戶，購買核證減排量抵銷自身碳排放量，實現自身的碳中和。三是建立健全碳普惠制度，為推動形成綠色低碳生產生活方式，打造綠色發展的「深圳樣板」。

《辦法》明確將碳普惠核證減排量納入碳排放權交易市場核證減排量交易品種，將低碳行為碳積分與碳排放權交易市場抵銷機制聯動，降低企業節降碳成本。 **商道**

互換通半年後啟動

中國人民銀行、香港證券及期貨事務監察委員會、香港金融管理局發表聯合公告，宣布同意內地及香港的指定金融機構開展兩地利率互換市場互聯互通，預計六個月後正式啟動。


互換通是指，境內外投資者通過香港與內地金融市場基礎設施連接，參與兩個金融衍生品市場的機制安排，使境內外投資者能夠在不改變交易習慣、有效遵從兩地相關市場法律法規的前提下，便捷地完成人民幣利率互換的交易和集中清算，這不僅有利於投資者管理利率風險，也有利於鞏固香港國際金融中心的地位。

行政長官李家超表示，互換通讓兩地金融市場互聯互通的交易品種更為全面，將進一步支持香港根據國家「十四五」規劃的目標，強化全球離岸人民幣業務樞紐及風險管理中心的功能，同時貢獻內地資本市場高水平對外開放。



創新及科技支援計劃 今起至 9 月底接受申請

創 新科技署宣布「2022 年創新及科技支援計劃（平台及種子）」於 7 月 4 日起至 9 月 30 日期間接受申請。有關計劃每年接受申請一次，而研發中心項目則全年接受申請，計劃的資助類別分為「平台」及「種子」項目，資助額分別為項目總成本的一成或 280 萬港元。

「平台」項目是以產業為本，並具商品化潛力的應用研發項目，而「種子」項目則是指具探索性和前瞻性的項目。「平台」項目的最長計劃期限為 24 個月，獲得的業界資助額最少為總成本的 10%。而「種子」項目則最長為期 18 個月，項目若由研發中心進行，最高資助額可達 280 萬元，其他申請機構則為 140 萬港元。以上項目的知識產權皆歸由主要申請機構所有。

慶祝香港回歸祖國 25 周年大會暨 香港特別行政區第六屆政府就職典禮



本會會長史立德（中）、永遠名譽會長黃友嘉（右四）、施榮懷（左四）、常務副會長盧金榮（左三）、副會長黃家和（左二）、吳國安（右二）、梁兆賢（右三）、陳家偉（右一）及施榮恆（左一）一同出席是次回歸大會暨香港特區第六屆政府就職典禮

「慶祝香港回歸祖國 25 周年大會暨香港特別行政區第六屆政府就職典禮」於 7 月 1 日假香港會展中心隆重舉行，本會會長史立德、永遠名譽會長黃友嘉、施榮懷，以及一眾副會長獲邀出席慶典，見證國家主席習近平為新一屆政府班子進行監誓，並與在場過千名政商界人士一同感受香港回歸 25 載的喜悅。

習主席在典禮上發表了重要講話，為新一屆政府今後 5 年的施政和發展指引導航，並提出「四個必須」，強調「一國兩制」符合國家、民族和香港根本利益，沒有任何理由改變，必須長期堅持。

史立德會長十分認同習主席所言，認為香港過去一段時間經歷了激烈的社會動盪和疫情，元氣已大傷，再「亂不起」，因此確保「一國兩制」行穩致遠不偏航至關重要。「香港現正處於『由治及興』的關鍵時期，只有全面準確貫徹『一國兩制』方針、落實『愛國者治港』，以及維護好管治權，才能排除干擾，維護好香港的獨特優勢和戰勝挑戰。」

在緊密的訪港行程中，習主席仍特別抽時間到科學園視察，這對香港的創科發展別具意義，廠商會期望未來特區政府加緊在創科及工業施策發力，積極回應國家對香港的期許，帶動香港融入國家發展大局。

廠商會亦衷心祝賀第六屆特區政府正式上任，認為特首李家超先生及其團隊都是心懷家國、具備豐富經驗和執行力的領導人才，絕對有能力帶領香港邁向新征程。



本會會長史立德、常務副會長盧金榮，以及 9 個主要商會代表出席由中聯辦於 7 月 7 日主辦的「香港工商界學習貫徹習近平主席重要講話精神座談會」，聽取中聯辦副主任譚鐵牛的指導發言



本會會長史立德與國家主席習近平、行政長官李家超、香港特區第六屆政府主要官員，以及一眾政商界人士合照

塑膠飲料容器生產者責任計劃



環保署預期最快於 2025 年推行「塑膠飲料容器生產者責任計劃」，透過回贈鼓勵市民交回膠樽循環再造。廠商會可持續發展委員會於 6 月 22 日舉行會議，邀得環保署首席環境保護主任蕭智慧和高級環境保護主任楊曉敏，一同討論計劃可能的代替方案。🚫

集體訴訟制

廠商會政治及經濟事務委員會、工業及貿易委員會、中小型企業委員會於 6 月 13 日舉行聯席會議，與羅兵咸永道及的近律師行顧問會面，就香港引入集體訴訟制帶來的經濟及其他相關影響，交換意見。本會擔心香港一旦採納集體訴訟制會嚴重影響營商環境，令中小企面臨更多不確定性。會議出席者包括本會會長史立德、立法會代表吳永嘉議員、常務副會長盧金榮、副會長吳國安、陳家偉、中小型企業委員會主席楊志雄常務會董及一眾委員。🚫



區域全面經濟伙伴關係協定

《區域全面經濟伙伴關係協定》（RCEP）由 15 個亞太國家簽訂，覆蓋 22 億人口，能帶來長遠的市場機遇。廠商會國際事務委員會於 7 月 7 日邀請工業貿易署副署長何兆康分享特區政府推進加入 RCEP 的準備工作。🚫

本會兩岸四地經貿委員會參觀 「盛世壁藏 — 唐代壁畫文化特展」

本會兩岸四地經貿委員會一行13人於5月31日到訪香港城市大學，參觀由其般哥展覽館舉行的「盛世壁藏 — 唐代壁畫文化特展」，透過各種多媒體技術，窺探唐朝盛世的面貌，加深認識當時的繁華社會風尚和藝術成就。是次導賞團獲香港城市大學協理副校長（發展及校友聯絡）陳燕玲和發展處處長郭文傑親自招待，雙方亦就推廣中華文化教育的議題互作交流。



本會探訪屬校 捐贈快速檢測套裝暨交流 STEM 教育合作



本會一直在抗疫路上與市民並肩同行，繼4月推出「抗疫肩並肩」計劃，由吳永嘉議員及副會長馬介欽送出6,800個快速檢測包予屬下廠商會中學及廠商會蔡章閣中學後，本會轄下CMA檢定中心再送出5,600個快速檢測包予這兩所中學。

本會及CMA檢定中心的一眾首長於6月15日親身到訪兩所學校，把相關物資贈予校方。本會會長史立德指，近日第5波疫情有反彈跡象，多所學校相繼有小型爆發，校方須繼續謹慎防範，確保學生能在安全健康的環境下學習。

其後，一眾首長亦參觀了學生的發明專利成果，並與校方就STEM教育的發展及合作交流意見。史會長強調廠商會作為辦學團體，會毫不吝嗇地全力支持和贊助同學參加比賽，啟發大家的科學精神，藉此鼓勵更多年輕人踏上創新發明的道路，為工業發展注入新動力。



香港各界慶典委員會 「慶祝香港回歸祖國二十五周年」系列活動啟動禮

由香港各界慶典委員會（慶委會）舉辦的「慶祝香港回歸祖國二十五周年」系列活動啟動禮於6月28日假維多利亞公園舉行。廠商會作為慶委會的成員團體之一，由副會長駱百強（左一）代表出席，與在場嘉賓一同為豐富多彩的慶祝活動揭開序幕。



Original Grant Patent System 原授專利制度

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

- Offers a direct filing route for seeking standard patent protection in Hong Kong
- Saves time for obtaining a standard patent in appropriate case
- Provides the convenience for securing a first filing date
- 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
- 在適用的情況下節省獲取標準專利所需的時間
- 方便取得最先提交日期

For details, please visit
詳情請瀏覽網址



ipd.gov.hk

「慶祝香港特別行政區成立 25 周年暨廠商會 88 周年」 傳媒午宴

2022 年是香港回歸 25 周年及廠商會成立 88 周年的重要時刻，本會將於下半年推出一系列誌慶活動，邀請社會各界參與，一同紀念這重大里程。

本會於 6 月 9 日假港島香格里拉酒店舉辦傳媒午宴公布詳情，邀請超過 30 位來自不同傳媒機構的代表出席，見證一眾廠商會首長及嘉賓為連串慶祝活動揭開序幕。



本會會長史立德致辭時指，香港回歸 25 周年來，縱然面對不少困難和挑戰，但憑藉其「底子」良好，擁有很多獨特優勢，令香港在變局中仍能保持長期繁榮穩定。廠商會將一如以往服務工商界，並彰顯新擔當和新作為，協助業界在新時代、新征程上發揮所長。

常務副會長盧金榮表揚傳媒從業員在疫情期間緊守崗位、奔走前線的專業精神，為公眾帶來全面、即時、準確的防疫資訊，並報導了很多溫暖人心的抗疫故事，為社會注入正能量。

兩位會長向傳媒朋友分別介紹各項慶祝活動的詳情，當中包括打頭陣於 7 月 22 日舉行並由滙豐銀行贊助的「香港·創·新工業」高峰論壇、電視特輯、學界攝影比賽、「ESG 行動約章」、「賽馬盃暨 88 周年紀念酒會」、「遨遊天際」親子活動、工商七人足球邀請賽、工展會牌樓概念設計比賽、「CMA 良倉」88 折購物優惠，以及由廠商會與瑞士銀行 UBS 合辦的「大灣區經濟論壇」等十多個項目。



第 56 屆工展會「牌樓概念設計比賽」

第 56 屆工展會「牌樓概念設計比賽」評審會議於 5 月 19 日假本會會議廳舉行。是次評審團由本會會長史立德、常務副會長盧金榮、香港建築師學會副會長張廣揚、香港設計及創意產業總會榮譽秘書吳秋全、香港設計師協會副榮譽秘書蘇柔美及香港設計文化協會秘書長冼子光組成，並根據參賽作品的創意、意念及構圖美感等準則，從 20 份參賽作品中選出優勝作品，最終由黃穎詩的作品「香港精神 共創繁榮」奪得冠軍。



冠軍作品「香港精神 共創繁榮」將會在今年 12 月舉行的「第 56 屆工展會」呈現在全港市民眼前

精明知識產權策略 業務升級增值秘訣

關於知識產權管理人員計劃

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。企業亦可透過創新和知識產權使用提升競爭力，創造更大的經濟效益。

參加知識產權培訓課程

- ▶ 完成培訓課程者可獲發修習證書乙張(合辦課程除外)
- ▶ 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

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
- ▶ 企業可獲得優先資格和特價優惠讓其員工報讀培訓課程，以及最新的知識產權資訊
- ▶ 企業可免費參加「IP 204：知識產權管理人員實務工作坊」及獲贈實務指南乙本
- ▶ 「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

進階課程200系列

課程編號	課程名稱	課程時間(天)
IP 201	知識資本組合管理課程	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.所有獲准進修200系列的人士，必須先完成IP 101「知識產權基礎課程」；2.100系列課程與進修200系列課程內容及安排均無直接關連；3.課程內容及安排以網頁公布的最新資料為準。

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，為香港中小企業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

立即申請：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，均被界定為中小企業(資料來源：工業貿易署)。只有中小企業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。

「網絡釣魚電郵演習 2022」新聞發布會



新冠疫情加速了企業數碼化的步伐，但同時增加了網絡犯罪風險，釣魚騙案日益猖獗。為了提升企業的網絡安全意識，網絡安全及科技罪案調查科於6月17日假灣仔警察總部舉行「網絡釣魚電郵演習 2022」新聞發布會，邀請了本會常務副會長盧金榮擔任嘉賓，向企業分享應對方案。

甘肅 2022 全球招商大會 (香港分會場)



「甘肅 2022 全球招商大會」於7月7日假蘭州盛大舉行，是次主題為「融入世界發展新格局・推動甘肅高水準開放」，並以線上視頻連線方式在德國、西班牙、泰國及香港設立四個分會場；本會會長史立德代表本會出席，並與香港中華總商會會長袁武、香港中華出入口商會副會長兼秘書長陳勁和香港餐飲聯業協會會長兼本會副會長黃家和等與會者合照。

工傷要呈報 盡責老闆做得到 Be a responsible employer and report work accidents



僱主如沒有合理辯解而逾期或未有向勞工處處長呈報僱員工傷事件，或作出或提供虛假或具誤導性的陳述或資料，可被檢控，一經定罪，最高可被判罰款五萬元。

Any employer who, without reasonable excuse, delays or fails to give notice of an accident or makes or furnishes any false or misleading statement or information to the Commissioner for Labour is liable to prosecution and, upon conviction, to a maximum fine of \$50,000.

《僱員補償條例》規定，僱主在工傷意外發生或僱員患上該條例指明的職業病後，不論該意外或職業病是否引起任何支付補償的法律責任，僱主必須向勞工處呈報。工傷意外或職業病個案須於14天內呈報，死亡個案須於7天內呈報。

The Employees' Compensation Ordinance provides that an employer must notify the Labour Department of any accident or prescribed occupational disease, irrespective of whether the accident or the occupational disease gives rise to any liability to pay compensation. Work injury or occupational disease cases should be reported in 14 days' time while the fatal cases in 7 days' time.



勞工處
Labour Department



「疫境『商』贏：制定緊急應變的人力資源管理策略」系列網絡工作坊(第二班)

由品牌局及廠商會培訓中心合辦的「疫境『商』贏：制定緊急應變的人力資源管理策略」系列網絡工作坊分別於4月25日、5月12及13日舉行，邀請了資深僱傭糾紛專家李錫強深入講解應對疫情的人力資源管理策略及相關的注意事項。 (商) (廠)



資深僱傭糾紛專家李錫強

「客戶關係管理及銷售技巧」網絡工作坊



睿策顧問有限公司首席顧問朱浩雲

由品牌局及廠商會培訓中心於6月22日舉行「客戶關係管理及銷售技巧」網絡工作坊，邀得睿策顧問有限公司首席顧問及香港浸會大學人力資源策略及發展研究中心客席顧問朱浩雲講解客戶關係管理及銷售技巧。 (商) (廠)

「品牌發展與 NFT 的機遇－創建與行銷」網絡研討會



EVENTIZER & TRANSIN 營運總監霍文健講解品牌與「NFT」的關係

由品牌局及廠商會「CMA 良倉」聯合呈獻的2022年度「中小企品牌群策營」之「品牌發展與 NFT 的機遇－創建與行銷」網絡研討會於6月20日舉行，邀得 EVENTIZER & TRANSIN 營運總監霍文健分享企業如何透過 NFT 行銷提升品牌價值，吸引近80位中小企代表參加。 (商) (廠)

「企業的未來、未來的企業：從 ESG、減碳、增值做起」網絡研討會



本會常務會董王象志及資深可持續發展規劃師馮偉邦分享商業模式中的「零碳」實現之道



由品牌局於6月29日舉辦「中小企品牌群策營」第二次活動，以「企業的未來、未來的企業：從 ESG、減碳、增值做起」為主題，邀得本會常務會董王象志及資深可持續發展規劃師馮偉邦講解環境、社會及管治 (ESG) 的發展趨勢，以及 ESG 如何成為影響企業競爭力的關鍵要素。是次活動吸引近60位中小企代表參加。 (商) (廠)

7月 JULY

1

-31/8

「香港名牌選舉」、「香港服務名牌選舉」、「香港新星品牌暨新星服務品牌選舉」接受報名

5

第28屆香港國際教育展新聞發布會

8

以職能為主之招聘面試技巧」工作坊

9

-10

第28屆香港國際教育展

18

-1/11

香港回歸25周年暨廠商會88周年學界攝影比賽接受遞交

14

2022「品牌選舉」新聞發布會

16

會員活動—廉政公署開放日導賞團

19

「在商『研』商」網絡交流會—防病毒三維打印物料

20

品牌「智」勝研討會2022：從「新」出發

22

「香港·創·新工業」高峰論壇

25

CMA良倉疫境自強增值系列—「如何利用抖音做內銷？」網絡分享會

25

「跨世代團隊合作共融」網絡工作坊

28

會董會會議

29

CMA檢定中心綠色金融研討會2

8月 AUGUST

16

2021年品牌選舉頒獎典禮

25

會董會會議



30

-1/9

第2屆國際物業管理及採購博覽[CMA檢定中心展位：3D-C31]

30

「港企在三舊改造或城市更新中的選擇及處理技巧」工作坊

9月 SEPTEMBER



9

-12

2022工展會購物節

18

廠商會賽馬盃暨88周年紀念酒會

29

會董會會議

參展商必備：展覽保險

承保 · 香港會議展覽中心 · 亞洲國際博覽館 · 九龍灣國際展貿中心
· 其他室內展覽館 · 商場及戶外場地 舉行的各類展覽會

展覽保綜合保險

展覽現已成為熱門的推廣渠道，市面各類大大小小的展覽琳瑯滿目。中小企業花費大量金錢及時間參與展覽，以吸引有潛質的顧客，但若在展覽進行時或布置及清拆場地時發生意外，造成人員傷亡或財物損失其程度有時難以估計，購買相關保險可將風險轉嫁，安心營商。

本公司是工展會主辦機構「廠商會」的附屬公司，憑著過去協助多屆全香港最大型的戶外展覽會「香港工展會」參展商投保的成功經驗，以及多年專業處理投保香港會議展覽中心及其他室內展覽館的展覽會綜合保險，對投保有關展覽的保險已經駕輕就熟，能給予參展商信心保證。

過往參與協助投保展覽包括：香港工展會、香港美食嘉年華、書展、美食展、燈飾展、電子展等。

展覽保綜合保險

「展覽保」特意為滿足中小企業在展覽期間的保險需要而設，設有特立項目供參展商可靈活選擇，包括進場搭建及清拆展位工程險及第三者責任保險、財物及運輸險、臨時員工的勞工保險等。

名稱	內容	七天以下的展覽保費如下 (室內展覽館)
範圍一	場地建設及清拆	建設及清拆展覽攤位之裝修及第三者責任
範圍二	展覽期間之財物*	展覽物品、傢俬、機器及其他用於會場之財物
範圍三	陸上運輸	陸上運輸物品往返會場途中的損失，包括香港境內及廣東省內
範圍四	公眾責任	參展商於會場內之第三者責任保險(一千萬)
範圍五	勞工保險*	參展商為展臨時僱用的推銷及示範人員
		選擇投保一項 HK\$900 選擇投保兩項 HK\$1,050 選擇投保三項 HK\$1,200 選擇投保四項 HK\$1,350 投保全部項目 HK\$1,500

#不承保任何珠寶飾物或與其相關之物品。

*勞工保險必需與其他範圍一併投保方能生效，超過10名員工，第11名起每一名額外收費\$100(只適用於香港員工)。

**保險業監管局(保監局)由2018年1月1日起，按照法例向投保人收取保費徵費，上述保費並不包括此徵費。

商場/戶外場地或超過7天以上展覽的保費，請參考本公司網頁或向本公司職員查詢。

《以上簡介只供參考之用，詳盡條文請參閱保單》

www.CMAinsurance.com.hk

查詢熱線：2390 9811 / 電郵：GI@CMAinsurance.com.hk

承保保險公司：中國平安保險(香港)有限公司

香港辦事處

香港中環干諾道中64-66號廠商會大廈1樓
電話：2542 8613 傳真：2544 2406
電郵：central@CMA.org.hk

旺角辦事處

九龍旺角彌敦道655號19樓1911室
電話：2393 2189 傳真：2789 1869
電子郵件：mk@CMA.org.hk

觀塘辦事處

九龍觀塘巧明街111-113號富利廣場23樓6室
電話：2344 3380 傳真：2790 4850
電子郵件：kt@CMA.org.hk

「綠色金融」知識分享線上平台

www.greenfinance.hk

2021年12月31日正式上線！

綠色融資前自我
評估工具 (技術、
管理和財務)

綠色金融
知識學堂和
影片庫

與綠色金融
持份者
聯繫同行

綠色金融企業
執行指南
(五大行業)



香港中華廠商聯合會為五個目標行業 (物流業、餐飲業、食品製造業、環保業及物業管理業) 度身訂做五本「綠色金融企業執行指南」。指南將為企業提供實用、循序漸進及與行業相關的指導，協助他們踏上綠色金融之路。