

膠袋業探討 之日落西山

編者按

環保大趨勢下，當局於過去5、6年間力推膠袋收費計劃，冀減少對環境的污染。惟錢雖照收，膠袋用量卻不減反增，而本港膠袋行業則明顯萎縮，不知何去何從。事實上，膠袋可以少用，但塑膠包裝等相關產品是現代生活不可或缺的，要真正在減污上做到釜底抽薪，還待技術研發上突破創新。本系列嘗試從本港膠袋業困境、業界專營問題，以及膠袋相關物料研發等方面進行探討。

港膠袋廠哀奏夕陽之歌

廉價貨搶佔市場 全面收費成催命符

膠袋收費自2009年起實施至今已達五年，政府資料顯示本港膠袋用量不跌反升。但事實上，本地膠袋生產商正不斷倒閉，由10年前逾200間，銳減至目前約110間，消失近半。香港塑膠袋業廠商會形容，業界正面對內外夾擊——外銷膠袋面對歐美徵收反傾銷稅，內銷膠袋則難敵內地「海量」輸入的廉價膠袋。再加上本年四月起本港實施「全面膠袋收費」，有如一道「催命符」加劇淘汰在港設廠的生產商。
大公報記者 梁康然

據政府資料，膠袋收費實施後兩年，市面膠袋派發量反彈，由2011年的每年派發2800萬個，逐年上升至2013年的6594萬個。市面對膠袋需求殷切，但本港本地膠袋生產商數目卻一直下降。在2004年本港約有200間膠袋生產商，在膠袋收費實施後只餘下約150間。至2015年再跌至約110間，當中不足10間生產商仍然在本港設有廠房。

本地購物袋年產量暴跌80%

按廠商會數據，本地膠袋生產商整體年產量下降40%，當中購物袋年產量更暴跌70%至80%。訂單銳減下，有生產商縮減人手，行內從業人員減少達三分之二，當中有大型廠家的員工由逾5000人，減至2000人左右。

膠袋需求增加，本港廠商卻不增反跌。香港塑膠袋業廠商會常務副會長黃維基解釋，膠袋收費實施初期，購物袋訂單量明顯下跌。及後本地商戶改為訂購來自內地生產商的廉價膠袋，目前市面有逾90%的購物膠袋都由內地入口。黃維基指，內地廉價膠袋搶佔市場，對以本地市場為生的中小型生產商影響最大。

據了解，目前仍然在本港生產膠袋的廠商不足10間。有本地廠商透露，在高峰期可月產80萬個膠袋，現在每月只收到20萬個數量的訂單。黃維基表示，在港生產線主要是小型商號，他們生產設備單一。同時未必有充足資金或知識技術，去轉型生產其他物料袋。他們只好堅守傳統技術及現有的本地市場。但面對成本如租金、薪金等不斷上升，

難敵租金廠房愈搬愈細

「生意高峰期營業額會達到920萬元。可惜時移勢易，現在公司幾千元的膠袋生意也很珍貴。公司更因無力承擔廠房月租3.3萬元，而需要大廠搬遷。」在港經營膠袋廠的陳高文，一句就道出現時本地膠袋廠經營環境有多困難。

陳高文掌管的膠袋廠是家族生意，公司早在1968年設廠，早年主要生產購物袋供應如街市、士多等本地店舖。生意一直愈做愈大，在90年代遷至屯門工廠區。「生意最好時期，所有生產線全開，也沒法滿足訂單，每年營業額數以百萬計。」陳高文說。

環保意識增 膠袋需求減

踏入千禧年後，環保意識愈來愈深入民心，膠袋需求下降。在2003年時，公司每月還可收到80噸數量的膠袋訂單，如今更跌至每月產量最多30噸的訂單。他直言：「膠袋廠生意大不如前。」



▲陳高文為維持營運公司廠房而苦惱 大公報記者梁康然攝



▲光華膠袋製品廠現在只餘下門市 大公報記者梁康然攝



▲不足10間的膠袋生產商仍然在本港設有廠房。圖為陳高文的本地廠房 大公報記者梁康然攝



▲黃維基指膠袋內需外銷需求下跌，行內經營環境無比艱難 大公報記者梁康然攝

膠袋產品難與內地廉價膠袋競爭，不少小型廠商因而結業。

歐美進口關稅升雪上加霜

也有資本充裕的廠商趁機轉型，或將膠袋出口，或改產其他商品。如減少購物袋生產比例，改為主要生產軟包裝、食品袋、不織布袋等不受膠袋收費影響的包裝或購物袋。目前大部分未有在港設廠的廠商主打出口市場，香港膠袋的收入只佔公司整體生意額10%至20%。

香港推行膠袋收費影響本地銷量，外銷商方面，近年全球環保風氣盛行，尤以歐美地區最濃，外銷至當地的膠袋大減的同時，歐美多國為減少膠袋流入，進口膠袋關稅上升最少70%，主打出口廠商的經營環境也極為惡劣。黃維基表示，過去五年港商的膠袋國際市場生意額下跌最少一半。

黃維基指膠袋依賴數量才可牟利，膠袋內需外銷需求下跌，行內經營環境無比艱難。另外有在港設廠的廠商更悲觀，認為未來一至兩年膠袋生產線可能會絕跡香港。

近年本港進口膠袋金額

年份	整體進口	內地進口 (百分比)
2008年	19.21億元	16.25億元 (84.5%)
2009年	16.15億元	14.08億元 (87.1%)
2010年	17.29億元	15.32億元 (88.6%)
2011年	17.87億元	16.06億元 (89.8%)
2012年	18.39億元	16.56億元 (90.0%)
2013年	19.31億元	17.34億元 (89.7%)
2014年	20.25億元	18.61億元 (91.9%)

資料來源：統計處

老字號轉型批發拍烏蠅

內地廉價膠袋搶佔本地市場，不單削減產膠袋廠的生存空間，同時帶動本地商戶改變膠袋採購方針。不少大型商戶直接從內地取貨，大大削減本地膠袋批發商的生存空間。有本地老字號認為，膠袋批發毛利愈來愈少，又鮮有年輕人入行，膠袋批發商有可能如本地膠袋廠一樣，在時間巨輪下消失。

獨市都無錢賺

在港從事膠袋業逾50年的光華膠袋製品廠，是首批從事膠袋業商號之一，門市設於太子。其負責人已經更換三次，現時的負責人為陳伯。陳伯指光華過去以本地市場為主，顧客主要是士多、街市等店舖。在80至90年代，光華亦曾將生產線北移至內地。當年本地膠袋需求大，單是來自超市的膠袋訂單，每月就要生產幾百萬個膠袋。

在2000年後，超市改為訂購內地生產的廉價膠袋。光華失去主要客戶，訂單大減下決定放棄廠房，只留下門市轉型為膠袋批發商，但仍然保留「光華膠袋製品廠」商號。

陳伯透露，當年批發膠袋給本地小商戶，仍可維持不俗生意。但近年本地小商戶愈來愈少，連鎖店愈

來愈多。連鎖店為壓縮成本，都不經批發商直接從內地生產商訂取膠袋，令本地膠袋批發商經營日益困難。

「過去太子有最少三家膠袋批發商，現在只餘下我做獨市生意。其實獨市生意也不見得有錢賺。以前每日常都需要入貨，如今一個月才入貨一次。」問及膠袋收費實施後的生意，陳伯苦笑說：「有時單日的生意額不足夠我去買飯吃。」

據了解，以本地市場為主的膠袋批發商，目前集中在上環、深水埗等以小商戶為主的地區。陳伯坦言現時光華也是依賴區內居民或熟客來維持生意。陳伯曾考慮過膠袋收費後，轉賣新式的環保可降解膠袋。不過環保膠袋售價比傳統膠袋貴一倍，入貨後無人問津，「一直存倉」。

陳伯直言：「現時公司人員只餘下我一人。我也只能做一日得一日。膠袋批發幾乎無利可圖，近年都無新人入行，膠袋批發商或會絕跡香港。」

環團倡捐膠袋費推動減廢

本地膠袋產量下跌，但內地廉價膠袋湧港，本港膠袋總用量未見下跌（詳見表）。近年膠袋收費所得金額更節節上升，可見單是推行膠袋收費措施不足以減少膠袋量。曾有意見認為應同時管制本港入口膠袋量，不過環保團體認為此舉可能會衍生出現「走私膠袋」問題，無助市民減用膠袋。本港三大環保團體，呼籲商戶捐出膠袋收費金額，用於推動減廢項目。

綠領行動總幹事何漢威表示，膠袋收費實施後，膠袋已成「有價之物」。如果市民不改多用膠袋習慣，即使限制膠袋入口量，社會仍然會對膠袋有需求。當膠袋不應求，出現「渴市」情況，難保有人會從內地「走私」膠袋入港。他稱：「現時中港交流頻繁，膠袋本身輕便易藏，要偷運膠袋來港易如反掌。目前膠袋收費五毫一個，即使走私膠袋成本貴至四毫一個，仍屬有利可圖。」何漢威認為教育市民少用膠袋才是治本方法。

綠色力量行政總幹事文志森認為，膠袋用量未有減少，問題本身不在入口量，在於市民生活習慣。他指，之前膠袋收費範圍只在超市等連鎖店，未遍及街市、小舖等逾10萬個零售點，因此膠袋收費成效仍有待觀察。如果膠袋收費全面實施後，堆填區收到膠袋垃圾量仍無下跌，可先考慮調升膠袋收費金額。

過去一直推動膠袋收費的綠領行動指，措施原定想以稅收方式回收膠袋收費金額，以用作推動環保產業或環保教育工作。不過礙於街市、小販等小商戶交易多又金額細，要求小商戶以收據逐一記錄每宗交易，執行困難。最後才演變成被商戶自行收取。

現時綠色力量、綠領行動、長春社三大環團已合組平台，接受商戶捐出膠袋費，以用於推動減廢項目。有本港膠袋生產商希望，以膠袋費用來推動膠袋回收項目，既可減少堆填區膠袋量，亦可協助受膠袋收費影響的行業。