

外國缺抗疫物資 港商組聯盟抓機遇

羅少雄：「省靚」國貨招牌 冀成醫療機構長期客

新冠肺炎持續肆虐全球，各國瘋搶中國抗疫物資，但不少外商因人生路不熟而被難倒，港商亦因大量海外訂單延期而苦不堪言。有見及此，香港中小企商會聯席主席羅少雄靈機一動，擬組抗疫物資出口聯盟，冀善用港商在內地豐沛的網絡，創造三贏局面，既為港商捕捉新機遇，又解決海外物資不足的困局，更重要的是藉此「省靚」國貨招牌。最終目標是成為外國醫療機構的長期供應商。

疫境商機

大公報記者 李信

在多個商會擔當要職的羅少雄接受《大公報》專訪時表示，疫情不但令本地經濟大跌，出口商亦生意銳減。他解釋說，多國封城鎖國，禁止非必要人士外出，零售商庫存堆積如山，故許多海外買家即時取消訂單，或無限期延遲交貨，令港商頭痛不已。很多朋友都為此向他訴苦，希望他能在疫境中指點一二。

另一方面，自疫情爆發以來，羅少雄及其朋友收到愈來愈多海外買家查詢，可否提供符合外國要求的抗疫物資，包括醫用口罩和眼罩、醫用防護服、呼吸機、紅外體溫計、醫用手套、消毒用品、抗病毒藥劑、試劑等等。於是，羅少雄靈機一動，有意組成抗疫物資出口聯盟的構思，並迅即獲不少商界友人支持。

港企商譽好 可助外商採購

羅少雄坦言，很多港商本業都非醫療用品，但港商勝在內地擁有龐大人脈，可謂相識滿天下，加上不少人士出任內地省市政協，或出任內地商會要職，故可透過這些人脈網絡找到相關供應商，「我哋每個人可能識十幾間供應商。」

被問及現時已有不少內地公司出口抗疫物資，現時才組聯盟會否為時已晚？他解釋，首先，外國疫情仍嚴峻，抗疫物資依然處於求大於供的狀態，商機仍很龐大。再者，許多港商是與外國客戶打交道多年，了解對方要求及建立了一定默契，且港企普遍商譽良好，成為外商採購內地抗疫物資的理想之選。

「現時網購很發達，外商當然好容易直接找到內地供應商，但問題在於個信字，很多外商身在海外，沒有足夠渠

道了解內地供應商背景及實力，且中外營商文化有別，要一時三刻建立互信，絕對是高難度動作。相反，港商與外商多年合作無間，深知他們的要求和作風，可減少很多不必要誤會。」羅少雄強調港商擁有不少有利優勢。

冀壯大聯盟 便利港商出口

他又說，近日廣東省才剛剛成立首個抗疫物資出口聯盟，並由廣州市貿促會領軍，首批27家抗疫物資生產、檢測、流通企業及外國駐穗商協會、出口保險公司等參與。香港聯盟成立後，亦可與內地各地聯盟建立友好關係，並互通資訊，特別是各國對抗疫物資認證要求各異，進出口標準亦不盡相同，故更多人加入，有助問題更易解決。

另有商會人士指出，成立聯盟可聚集各界力量，是邁向成功的第一步，料很多企業會加入。他坦言，有關工作繁多，包括聯絡外國在港的商會、各國領事館，了解相關國家要採購的清單，各國對抗疫物資的標準等，單計歐盟已20多國，這必需由專人進行，才能事半功倍。「其實大家都想組織起來，但箇中工作好繁重，要花好多人力物力，又要有分量的人才能擔此重任，羅少雄識得人多，又在不少商會擔任要職，組織力佳，是不二之選。」

該商會人士又說，很多港商都是政協委員或商會成員，與內地政府關係良好，一查便知哪些廠信得過，比較外商只能單靠文件，可靠得多。至於如何在找到合適貨源？他表示，部分內陸省份仍有供應，港商的人脈網可在此時發揮作用，惟價格波動太大，而且風險也不小。

▲隨着疫情在海外迅速蔓延，外國對內地抗疫物資的需求十分殷切
中新社



▼羅少雄表示，既懂外國，又了解內地是港商的優勢
大公報攝



港商拓抗疫物資出口的優勢和心得



優勢

- 港商既熟識海外要求，又了解內地情況，可減少不必要麻煩
- 港商在內地人脈豐沛，能找到合適供應商
- 港商對產品質檢要求嚴謹，令客戶放心

◀雖然全球對抗疫物資需求急增，但內地對抗疫物資的出口有嚴格監控
新華社

心得

- 採購符合國家和入口國要求及標準的產品
- 要求供應商提供產品認證或證明
- 了解供應商是否有不良往績
- 不定期及突發巡查工廠
- 確保原材料合格
- 應向專門生產抗疫產品的公司採購

大公報製表

為保質量 出口抗疫物資程序多

話你知

抗疫物資商機龐大，吸引不少廠商爭一杯羹，難免出現良莠不齊情況。為此，國家商務部已會同海關總署、國家藥監局發布《關於有序開展醫療物資出口的公告》，要求出口檢測試劑、醫用口罩、醫用防護服、呼吸機、紅外測溫儀等五類產品必須具中國醫療器械產品註冊證書，符合進口地區的質量標準要求，海關憑藥監部門批准的醫療器械產品註冊證書方能驗放，故產品應頗有保障。

商會人士指出，全球抗疫物資需求急增，很多人誤以為在內地購買一批抗疫物資再售出海外，便可輕輕鬆鬆賺一筆，另有些本身非從事醫療物資的企業加入，難免出現渾水摸魚情況。但他表

示，內地政府對醫療物資出口的監管甚嚴，若出現質量問題，相關部門將認真調查及依法懲處，故呼籲相關業者必須憑良心做事，嚴格遵守國家規定，方能有立足之地。「做抗疫物資出口和一般出口很不同，特別在抗疫關鍵期間，不單涉及錢財，更可能是人命關天，必須慎之又慎，遇到有懷疑的地方，應多向專家和政府部門請教，勿採購來歷不明的貨品。」

內地抗疫物資出口達102億元

現時，取得中國藥品監督管理部門批准的產品註冊證的醫療器械生產企業有2000多家，對外國採購商來說，可供選擇的供貨商數量相對充足，供貨質量更有保障。因此，他建議，必須向具

相關資質的公司採購，並詳細了解有關公司的產能、技術水平及往績，才可以確保萬無一失。

被問及有外國質疑中國產品質量，該商會人士認為，從3月1日到4月4日，內地共驗放出口主要疫情防控物資價值102億元（人民幣，下同），主要包括口罩約38.6億個（價值77.2億元）、防護服3752萬件（價值9.1億元）、紅外測溫儀241萬件（價值3.3億元）、呼吸機1.6萬台（價值3.1億元），以及新冠病毒檢測試劑284萬盒，護目鏡841萬副。他坦言，內地在這麼短時間內向全球供應如此大量物資，已作出了很大貢獻，過程中難免出現一些問題，但相信在國家和企業的努力下，未來會越做越好。

全國出口防疫物資

（自3月1日至4月4日）

項目	金額 (人民幣)	數量
口罩	77.2億	38.6億個
防護服	9.1億	3752萬件
紅外測溫儀	3.3億	241萬件
呼吸機	3.1億	1.6萬台
其他	9.3億	——
總額	102億	——

大公報製表



▲內地對醫療物資出口的監管甚嚴，圖為內地實驗室檢測防護服產品的抗滲水性
新華社

防疫品市場大 及早謀短中長線策略

化危為機

雖然現時全球狂搶抗疫物資，但有人擔心這次只屬短期商機，疫情過後相關物資便無人問津。羅少雄卻認為，這次疫情可衍生短、中、長期機遇。短期是直接銷售抗疫物資，中期可爭取為海外代理，長期而言，在疫情過後，全球供應鏈格局或大變，很多國家會希望在當地生產戰略物資，屆時港商便可與內地夥伴合作在海外生產，形成立足中國，布局全球的策略。

香港有出色品質控管人才

對於如何做大抗疫物資這個餅，羅少雄從不同角度多番考量後，肯定這盤生意有得做，特別是多年來，港商建立了「牙齒當金使」的良好名聲，深受海外客戶信賴，加上香港為國際商貿中心，為外商採購內地產品經驗豐富，培養出大批出色的買手和品質控管人才。因此，短期而言，港商可在銷售內地抗疫物資上有一番作為。「港商優勢係既懂外國，又了解內地，可以減少好多誤會，這種默契很重要，唔會出現雞同鴨講，加上香港出名QC（品質控制）夠嚴，一眼關七，所以商機無

限。」羅少雄強調，要將質量放在首位，若這次做得好，獲外國客戶認同中國產品安全、可靠、耐用，說不定可成為歐美醫療系統的長期供應商，而港商握有銷售渠道這個必殺技，很大機會成為海外代理商，如此海外客戶可多一個穩定供應商，港商則增加業務，而內地廠家又可以獲更多訂單，絕對是一個皆大歡喜的局面。

「我們必須重視用家，特別是醫院及醫護人員的使用後意見，不是賣了出去便不管，要加強中國產品優勝之處，並積極從使用便利度、耐用性、維修保護、配件運送及售後服務等，尋找要改

善的地方，再與科技機構合作共同升級產品，讓客戶體會到中國貨精益求精，方能爭取長期合作機會。」

港府應主動支援 拓歐美商機

長遠而言，疫後全球供應鏈格局或大變，料很多國家會要求更多醫療物資在當地生產，港商則可與內地夥伴合作在海外生產，這對推動內地企業走出去，能發揮很大作用。「我們不要有賺快錢的心態去做，唔希望疫情過後，便結束合作。相反，要站得高，看得遠，爭取外國人覺得認同和信任，才能長做長有，方為上上之策。」

另外，雖然抗疫物資機遇處處，但大多靠企業自己去發掘，當局似乎未能提供足夠資訊。香港中小企發展學會會長劉健華直言，早前歐美疫情爆到七彩，日日在當地媒體大幅報道，而香港有這麼多駐歐美經濟貿易辦事處，卻未有主動與當地政府部門聯絡，了解對方需要什麼物資。「畀人感覺這些經貿代表只是坐了在地，發揮不了什麼作用，希望日後可向港商通報資訊，讓人可把握機遇。」



▲長遠而言，港商可與內地夥伴合作在海外建立生產線，在當地生產醫療物資
新華社

發揮王牌買手本色

新聞分析

李永青

新冠肺炎來勢洶洶令許多香港出口商生意大跌，但一向善於捕捉商機的港商，眼見內地抗疫物資搶手，立即順勢而行，冀組抗疫出口聯盟，希望憑藉本身與海外及內地的緊密聯繫，再次發揮王牌買手的本色。但港商不應只顧眼前利益，打算賺完一筆便算。相反，港商應協助內地產品打入海外醫療系統，並成為長期供應商，而本身則作為其海外代理，實行將短期商機，化為長期機遇。

現時，海外對內地的檢測試劑、醫

用口罩、醫用防護服、呼吸機、紅外測溫儀等抗疫產品較為搶手。而除了以上五類產品外，醫療機械和產品亦種類繁多，相信也有大有可為，關鍵在於外國對現時防疫產品的評價，若能在性價比上保持優勢，再加上港商的出色推銷技巧及完善售後服務，料內地醫療機械和產品，或可成為家電行業以外，另一個在海外揚名的行業。

為了把握這個龐大的機遇，港商和內地供應商，應與內地及香港的科研專業機構合作，在技術和設計方面提升產品的吸引力，而內地和香港政府亦應給予財政和政策支援，使企業有足夠力量發展。同時，當務之急是嚴格要求各出口產品，必須符合國家和入口國家相關標準，以建立中國產品質量安全可靠的形象。同時，若有指控中國產品出現問題，內地相關部委應立即進行調查，若然屬實，則要取消出口資格；若指控失實，便應高調向所在國政府及媒體作出澄清，以維護中國產品的正當權益。



▲呼吸機是醫治新冠肺炎的重要醫療器材，內地在上月1日至本月4日就出口共1.6萬台呼吸機
新華社