

黃達勝疫下堅持北上尋客源 今年生意有望倍增 港商：內需機遇大 宜搶先外企開拓



疫情3年，嚴格的防疫措施，窒礙眾多港商赴內地談生意。從事保健品的香港中小企經貿促進會常務副會長黃達勝，卻堅持每兩月前往內地一次，其行為深深打動了當地官員及客戶，甚至主動為他介紹生意，因此去年生意大升三成，今年更進入收成期，料生意銳升一倍，成為「疫市贏家」。他說，內地疫後復常，蘋果、埃克森美孚等跨國巨頭爭相擴展內地業務，反映大家都看好內地前景，希望港商不要再猶豫，否則「蘇州過後無艇搭」。

大公報記者 李永青

疫情期間，很多商家擔心隔離日子長，放棄親赴內地談生意，錯失許多機遇。眾人裹足不前，黃達勝卻無懼疫情、隔離及諸般防疫措施，親赴內地開拓市場。黃達勝憶述：「去到機場，景況冷冷清清，往來人不多，待完成隔離後，便馬不停蹄地拜訪客戶，當時很多客戶都十分感動，想不到在眾人卻步之際，竟有人親自回內地。在這種友好氛圍下，談生意容易得多，更有些官員和朋友主動給我介紹客戶，故每次北上都收穫豐富。」

每次參展進博均有理想收穫

被問及為何疫情期間仍看好內地市場，黃達勝告訴《大公報》記者，疫情重創很多行業，若是做零售、餐飲業，一定「無運行」；然而，疫情讓人更關注健康，健康產品需求不跌反升，只是當時甚少人願意親赴內地洽談生意和推廣，惟人棄我取，其產品自然大受歡迎，甚至有些部門集體訂購，反應十分踴躍。他說，在內地洽談生意期間，不斷向客戶及不同人士送贈試用裝，訂單由此接踵而至。

黃達勝五次參與中國國際進口博覽會，從第三屆開始，疫情影響入場參觀人數，參展變得不容易，但他始終保持着樂觀，每次參與都有意外收穫，特別是看到了內地對保健品的需求巨大。去年他與中旅巴士跨境電商合作，開啟了跨境渠道，因而對業務前景更有信心。「3年疫情，可算是播種期，為產品知名度打下基礎，今年預計逐漸進入收成期，生意可望大升約一倍。」

看好中國前景 外資加碼投資

跨國企業也看好中國經濟前景，美國最大銀行摩根大通行政總裁戴蒙、特斯拉行政總裁馬斯克訪華後，據傳法國奢侈品品牌LV母公司LVMH行政總裁阿爾諾、全球市值最大晶片商及專門推出人工智能（AI）產品的英偉達（Nvidia）行政總裁黃仁勳亦將訪華，而蘋果公司和埃克森美孚將加大中國的投資。黃達勝表示，這些國際巨頭視中國為投資樂土，準備在華擴充業務，正是給中國經濟投下信心一票。

面對外商爭相湧入內地，黃達勝擔心港商落後於人。他表示，港商最早投資內地，但在拓內銷市場較為保守，如此下去只會盡失商機。現時內地消費者仍對香港產品有好感，且中央及特區政府有不少支援措施，若現在不行動，只會「蘇州過後無艇搭」。

香港表廠商會前會長劉健華表示，現時特區政府和貿發局的工作，只着眼於公開層面，若能深入從在企業的實質需求入手，或會較實務，而港商亦要凝聚同業，聯繫行業商會作配合，才能發揮更大作用。



▲內地消費者對香港產品有好感，可是港商在拓展內銷市場方面較保守。



港商對拓展內銷市場意見	
廠商會常務副會長 盧金榮	內地疫後復常，機遇處處，港商不應停步不前。廠商會考慮在內地辦工展會，協助港商覓商機。
香港中小企經貿促進會常務副會長 黃達勝	蘋果和埃克森美孚等跨國巨頭爭先擴充內地業務，反映大家都看好內地前景，港商不應再猶豫，否則失卻機遇。
香港表廠商會前會長 劉健華	目前特區政府和貿發局的工作，只着眼於公開層面，若能深入從企業的實質需求入手，或會較實務，港商亦要凝聚同業，聯繫行業商會作配合，才能發揮更大作用。

調查：港貨內銷 深圳廣州為熱門地

【大公報訊】近年不少港商有意拓內銷，許多企業以粵港澳大灣區為切入點。調查顯示，港商開拓大灣區面對低價競爭、不諳內地法規、融資及客戶信貸問題等三大挑戰；然而，港商在大灣區市場亦具獨特優勢，包括香港品牌聲譽及善於引進外國優質產品等。

香港信保局與香港貿發局的調查顯示，有近70%受訪企業把產品銷售予內地買家，當中超過90%售予大灣區內地九市。若以平均銷售金額比例計算，直接售予內地買家約佔37.5%。港商最感興趣的大灣區內地城市包括深圳（73.8%）、廣州（68.8%）和東莞（43.6%）。他們主要計劃在大灣區銷售在內地自行生產或採購的產品，及從外地採購的進口產品，進一步拓展內銷市場。

65%港商擬拓展電貿

銷售渠道方面，最多受訪者選擇銷售予內地的進口商／批發商（48.2%），及其他B2B渠道；也有接近40%受訪者通過網站或第三方平台售予內地消費者。另外，少於14%受訪企業表示目前已開始利用電子商貿及網絡拓展大灣區內銷市場；65.1%表示考慮在未來以電子商貿拓展內

銷商機。

有關開拓大灣區市場的挑戰，受訪企業表示內地市場充斥低價產品（36.8%），並且不熟悉內地的法律法規、產品標準（35.8%）等。此外，也有受訪者提到缺乏內地客戶信貸背景資料（25.9%）、缺乏資金開拓內地市場（23.5%）、放賬風險高（22%）等融資及客戶信貸問題。

在管理內銷的應收賬款方面，最多港商要求買方預付貨款（57.9%），或選擇自行承擔風險（43.6%），也有部分港商購買信用保險（14%）。為應對挑戰，有企業認為需要透過與內地市場對接的市場推廣活動尋找買家（33.2%）、制訂市場營銷策略，以開發大灣區（31.5%）等服務，並需要融資及風險管理等多種服務支援。

報告指出，企業要面對一定的市場和客戶信貸風險，加上內地的信用透明度相對較低，港商須做好相應的風險管理，在有需要時向外尋求專業服務，例如盡職審查，了解客戶的業務狀況、信用背景等。除避免向客戶放賬外，港商也可考慮利用信用保險等工具，平衡市場拓展與風險控制。

香港拓灣區內銷市場具優勢

48.4%	香港品牌、香港產品或代理產品，在內地具良好聲譽
43.3%	香港善於引進外國優質、潮流產品，迎合內地市場需求
34.4%	香港熟悉大灣區市場發展，可及時把握市場需求
33.4%	香港公司產品、代理產品在設計上更具競爭力
30.3%	香港是內地購買外國產品的便利服務平台
26.6%	香港公司產品、代理產品，在價格上更具競爭力
10.4%	香港無特別優勢
0.7%	其他

資料來源：香港貿易發展局

了解潮流文化 避免「水土不服」

新聞分析
李永青

內地全面復常後，跨國企業高層輪流訪華。

摩根大通行政總裁戴蒙訪華期間強調，不論順境或逆境，摩通都會留在中國。國際巨頭的舉動，已充分說明內地機遇巨大，惟至今仍有不少港商對內銷舉棋不定，若持續下去，只會錯失先機。

港商作為最早投資內地的外商之一，理應是最能掌握內銷機遇的群體，可惜很多港商只將內地視作生產基地，對內銷市場不甚重視，欠缺深入了解，以致不少港商出現「水土不服」。因此，除了部分部珠寶金器、食品及藥品在內地較為暢銷外，港商在很多行業的發展未見突出。

再者，近年內地經濟及技術進步神速，不但產品創新，一些更風行全國。相對而言，能在全國打響知名度的港產品有限，相信與一些港商投入度不足及不大了解內地潮流文化有關。因此，港商必須全程投入，長時間在內地生活，或指派熟悉內地民情的主管負責，才能掌握潮流及順勢而行。

事實上，內銷與出口截然不同，要加強學習，從法律、風土人情、營商習慣等等入手，並聘請了解國情的人負責，方能事半功倍。

財經 Cafe

裝修改動影響結構 火險恐失效

【大公報訊】記者邵淑芬報道：將軍澳日出康城首都拆主力牆一事，備受社會關注。隨便改動單位間隔，違反建築物條例之餘，後果亦十分嚴重。重則影響樓宇結構令樓宇倒塌，輕則影響單位承造按揭及購買保險。按揭方面，涉事單位現時已無法估價，意味着無法承

造按揭，銀行亦有機會要求貸款人即時償還借貸。保險方面，涉事單位可能被終止火險，短期內亦難以購買相關保險。

無法估價 不能承造按揭

虛擬保險公司OneDegree發言人表示，一般保險公司火險保單中，皆載有過往由火險公會訂立的建議標準條款，其中A33一條列明：「投保人必須遵守下列政府機構所公布之一切有

關各項規章，條例及任何通告，如不遵守則足以影響或增加本保單所保之危險情況：（i）消防事務處及／或（ii）勞工處及／或（iii）危險品條例及／或（iv）工廠暨工業經營條例及／或（v）其他有關條例。但如經本公司在保單上批明對某項規章、條例或通告，可以毋須遵守者，則不受本條款之約束。」

發言人指出，根據以上條款，若單位在未有向屋宇署入則申請並獲批的情況下，作出結構改動，已違反《建築物條例》，保險公司有權終止其火險投保。但其他單位，包括相鄰及同一幢大廈的火險保單，則不會受到影響。

就涉事單位，現時滙豐、恒生、渣打、星展及花旗的網上估價均為零或N/A，即無法估價，但上下層單位未受影響。至於該單位位於中銀網上銀行仍能取得估價，估價為840萬元，較業主於2022年8月份約920萬元買入價相比，已下跌80萬元。

無法估價，意味着業主若出售物業，承接的買家不能承造按揭，或需以一筆過付清樓價。經絡按揭

轉介首席副總裁曹德明表示，該單位情況與凶宅相似，短期內銀行持觀望態度，估價一定受影響。長遠而言，要視乎該單位的復修進度，若復修完成後，再經公證行檢驗沒有問題，相信可再度承做按揭，但按揭條款可能會較嚴謹。

曹德明舉例說，物業如出現隱建物，若只是一些小規模僭建，例如簷篷，銀行一般都會批出按揭，但要求按揭申請人簽署文件，承諾負責日後拆卸有關隱建物的費用。被問到銀行會否要求貸款人即時償還借貸（Call loan），他說，由於業主已違反建築物條例，銀行有權Call loan，但銀行會先觀望復修情況再作決定。



▲日出康城首都拆主力牆一事受關注。

申請按揭需同時買火險

話你知

要申請樓宇按揭，就必須購買火險，兩者可謂密不可分。火險名義上好像只保火災，但其實是樓宇結構保險的俗稱，為樓宇結構因火災、風災、爆炸、閃電、水浸、地震、地陷、山泥傾瀉等所引起的樓宇結構損毀提供保障。現時，銀行在樓宇按揭貸款合約中訂明，按揭人須為有關物業投購火險，所以投保人數多為按揭物業的持有人。

現時大部分新樓管理費均包含火險，故申請按揭時毋須再買。但二手樓要看該屋苑的統保保險（Master policy）有否包含火險，大部分銀行有清單紀錄，業主可向銀行或有關屋苑查詢。若統保保險沒有包含火險，業主要自行購買，一般業主向銀行申請按揭時，銀行會一併提供火險保險供業主選擇，業主亦可自行外出選購火險。不過，業主選擇火險時，要向按揭銀行查詢是否承認有關產品。

證券代碼：001872/201872
證券簡稱：招商港口/招港B

公告編號：2023-047

**招商局港口集團股份有限公司
關於2022年度第五期超短期融
資券到期兌付的公告**

公司及董事會全體成員保證公告內容真實、準確和完整，沒有虛假記載、誤導性陳述或重大遺漏。

招商局港口集團股份有限公司（以下簡稱「公司」）於2021年11月23日發佈《關於債務融資工具獲准註冊的公告》（公告編號：2021-106），披露收到中國銀行間市場交易商協會簽發的《接受註冊通知書》（中市協注〔2021〕DF145號）（下稱「通知書」），中國銀行間市場交易商協會同意接受公司債務融資工具註冊，有效期自通知書落款之日起2年。

2022年9月11日，公司發行了2022年度第五期超短期融資券（簡稱「22招商局港SCP005」，代碼：012283152），發行規模為10億元，期限為270天，票面利率為1.75%。有關發行結果的具體內容詳見2022年9月7日公司披露的《關於2022年度第五期超短期融資券發行結果的公告》（公告編號：2022-074）。

公司2022年度第五期超短期融資券已於2023年6月2日到期，公司已到期日兌付了該超短期融資券本息，有關超短期融資券兌付公告詳見上海清算所網站（www.shclearing.com）和中國貨幣網（www.chinamoney.com.cn）。

特此公告。

招商局港口集團股份有限公司
董 事 會
2023年6月3日

申請新酒牌公告
Liberty Coffee & Wine 2

現特通告：許子謙其地址為九龍旺角登打士街2、2A、2B、4、4A、4B、6、6A、8號寶亨大廈地下10、11A、11B、11C舖，現向酒牌局申請位於九龍旺角登打士街2、2A、2B、4、4A、4B、6、6A、8號寶亨大廈地下10、11A、11B、11C舖Liberty Coffee & Wine 2的新酒牌。凡反對是項申請者，請於此公告刊登之日起十四天內，將已簽署及申明理由之反對書，寄交九龍深水埗基隆街333號北河街市政大廈4字樓酒牌局秘書收。日期：2023年6月3日