



之二(完)

為壓制爆錶的通脹，美聯儲和歐洲央行今年持續大幅加息，借貸息口大升之下，加速經濟衰退，歐美民眾及企業紛紛「節衣縮食」，有關影響更傳導至一眾主打歐美出口的港企身上，即使聖誕新年這樣的接單時機，許多港商皆感到旺季不旺，來自歐美的訂單大降甚至消失。為克服困境，許多港企祭出求存三寶，有的大減人手削減投入大幅節流，有的擬海外參展開拓新市場，有的加大創新投入，各出手段冀在寒冬下活下去。

◆圖/文香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



新興集團董事長**何廣健**：
惠州自動化新工廠延遲施工和設備購買，等一兩年再看。



順景園精密鑄造董事長**蔡子芳**：
積極推動技術創新，加強設備數字化轉型和提升員工技能。



創隆實業董事總經理**陳偉**：
明年會積極多方尋找其他門路和行業，並且會想辦法擴大內需。

港企三措施求存 要在寒冬活下去

瘦身 擴市場 科創升級 應對出口訂單大減

儘管年底正處於出口旺季，但是大灣區無數港企卻感受濃濃的寒意，這是許多港企多年少見的遭遇。「現在來自美國和歐洲的訂單大幅減少了五成，歐美經濟也不好，當地客戶盡量用庫存，捨不得下新訂單。去年經常加班，今年沒有班加了。」在深圳從事花袋包裝業務的港商、新興集團主席何廣健坦言，以往的銷售旺季已變得無影無蹤了。他更認為，俄烏衝突影響下，歐洲天然氣價格高企，預計明年歐洲經濟只會更慘。

與越南企搶單 不虧本就接

為了應對慘淡的業務困境，何廣健表

示，公司只得裁員，去年100人，現在只有70人，少了三成。去年很多員工連加班可以拿到七八千元工資，如今縮水一半，只有三四千元。為了養活員工，他盡量降低訂單價格，與越南企業搶單，他們降價他也降價，只要不虧本就接，以維持員工生活費。他感嘆：「今年深圳工廠沒有利潤，只能硬扛，不虧本能夠維持就不錯。如今工廠不關門就謝天謝地了。」

除了瘦身外，何廣健並延遲新工廠投入。「今年惠州自動化新工廠原本計劃投資8,000萬元人民幣，如今全球經濟形勢不好，工廠只得拖慢一點節奏，延遲施工和設備購買，只好等一兩年再看。」

原材料漲價 成本難轉嫁

從事電子、3C等出口產品表面處理的港企創隆實業總經理、香港電鍍業協會會長陳偉亦告訴記者，俄烏衝突影響很大，現在歐美物價高漲，全球許多原材料成本上升，但是客人卻不願意接受加價，而需求卻大幅萎縮。對於具體訂單下滑多少，他則不願意透露，但承認現在儘管是旺季

卻生產低迷。陳偉告訴記者，今年業務差，明年會積極多方尋找其他門路和行業，並且會想辦法擴大內需，與內地珠寶、鐘錶和電子等企業合作。此外，公司會更加謹慎地控制成本。

為美國市場提供電動工具、汽車配件的港企順景園精密鑄造（深圳）有限公司董事長蔡子芳，現在更沒有去年的那種興奮勁。他指出，去年全年業務增長超過五成，今年表現卻一般般。儘管今年人民幣大跌有利出口，如今美元兌換人民幣匯率升到7左右，較去年6.35至少多兌了上百萬人民幣，但他卻高興不起來，直言訂單遠不如去年底的預期。

練好內功 適應競爭環境

不過，在困境下蔡子芳強調自己沒有悲觀。「明年全球經濟將更差，歐美已經瀕臨衰退邊緣，如果企業能夠適應這個競爭環境，當其他企業倒閉，我就會笑到最後，在這個極端的環境中不要悲觀，只要練好自身內功，積極推動技術創新，加強設備數字化轉型和提升員工

技能。」他強調，「市場大浪淘沙是很殘酷的，只有將自己變得更好更強壯，就不愁沒生意做。」



◆何廣健廠房



◆蔡子芳廠房

兩條腿走路 參展找客亦研新產品

從事建材出口香港和東南亞的港企菲普新材料科技總經理王漢珽告訴記者，今年出口形勢不佳，儘管使盡了渾身的招數，仍然只能與去年持平。明年公司需要積極走出去開拓新市場和拓展內銷，參加海內外展覽，以及加大研發新產品的投入。王漢珽表示，今年儘管拿到了一些預期的訂單，

但又失去了一些已經快到手的訂單。如果用兩個詞來形容，就是「風高浪急、高低起伏」。

他感嘆，今年以來公司遇到的主要問題是國內外不利因素夾擊，令到經營尤為困難。內地前11月一直實行「動態清零」政策，令企業生產經營受到影響，對企業運作的不確定性加大，尤其是進入10月份，惠州工廠經常因為疫情停工。在俄烏衝突的陰霾影響下，歐洲把大量資源都消耗在能源上，通脹一直居高不下，造成消費萎縮和降級。歐美民眾都沒錢了，而新市場的開發又不是一朝一夕可以達成的。

慎防投資過度

他稱，美國跳躍式加息使香港的借貸成本急速上漲，以房地產為代表的傳統經濟活動萎縮。不過，最近國家對疫情管控釋放積極



◆王漢珽指出，進入10月份，惠州工廠經常因為疫情停工。

信號，12月已經放開，有利生產順利進行。為了應對明年的挑戰，他強調，「公司需要積極走出去開拓新的市場，參加海外展覽；另一方面公司將加大研發新產品投入，務求能夠快速佔領更多的市場份額，以便在下一波的競爭中佔據有利位

置。」不過，他坦言，「我們也要慎防投資過度，保留一定的資本實力備用，因為按目前各地的經驗，內地疫情管控放開後經濟會有一波小陽春，令需求得到一些釋放，公司一定積極把握這一機遇。」



◆王漢珽

明年環境仍艱難 訂單未增工資先漲

對於許多大灣區出口港企而言，今年普遍的情況都是在叫苦，感嘆業務難做。佛山港企明達行裝飾材料集團總經理鄭錦明告訴記者，今年以來受多種因素影響，訂單大跌近五成，期盼明年中期以後有所好轉，但亦面對工資上漲的壓力。

鄭錦明公司從事廚櫃五金配件生產，此前在廣州運營了十多年，因

為佛山成本較低，便於2014年從廣州搬遷過來。目前佛山工廠人不多，30多人，產品主要出口歐洲、南非和香港等地，去年出口收入為1,200萬港元，佔比業務達八成。

今年公司收入大降，陷入虧損，自己只得將以前積蓄拿出來給員工發工資和付工廠租金。他稱，由於全球經濟環境不好，外國客戶尚未

恢復，今年出口訂單少近五成，令他感到憂慮的是，今年不但業務下滑，原材料和人工卻紛紛上漲，相關情況預計明年將持續，令他感到很大的壓力。

一般薪金留不到員工

談到員工待遇時，他表示，現在普通員工月薪要4,000至4,500元人

民幣，管理人員則要上萬元人民幣。即使是這一待遇，公司仍然難以留住員工，尤其是一些從事模具開發和設計的技術工流動性比較大，生活成本上漲情況下，他們要求公司加薪，但在原材料上漲和訂單下滑的夾擊下，公司確實難以滿足其要求，一些人便辭職。去年公司有60多人，如今少了一半。

專家：力拓「一帶一路」和內銷

專家之言

對於大灣區許多港企訂單大降和明年業務預期，一些專家認為，俄烏衝突和歐美通脹等因素令出口受到衝擊，建議明年港企力拓東盟等「一帶一路」，以及加強拓展內銷市場。

產品針對內地個性化

中國（深圳）綜合開發研究院金融與現代產業研究所副所長余凌曲表示，今年歐美通貨膨脹嚴重、經濟面臨硬著陸，導致中國外需大幅減少。他建議大灣區港企可以一方面開拓東盟、中東「一帶一路」等新的國際市場，找到出口新的增長點，另一方面可以構建國內營銷網絡，利用國內電商發達、物流設施完善等優勢，針對國內的個性化需求創新產品，深入拓展國內市場。

拓東盟非洲新興市場

英大證券研究員李大霄也表示，明年歐美市場可能還是會面臨出口下行的風險，現在出口歐美已從以前集裝箱緊缺變成大量堆積，歐美海運價格也紛紛暴跌，這種趨勢十分明顯。因歐美市場萎縮，大灣區可以拓展東盟、非洲等一些新興市場，這將是其明年一個重要的方向。

他認為，在出口下行明顯的情況下，內銷市場就成為港企非常重要的發力方向，國務院在12月中旬印發了《擴大內需戰略規劃綱要（2022—2035年）》，包括刺激消費和促進內循環，這對港企是個重大機遇，畢竟內地有上億富裕人群，如此廣袤的市場，加上內地優化疫情防控措施，明年內需市場將會迎來蓬勃發展，這自然值得港企深入挖掘和拓展。

◆記者李昌鴻