

融資有目的 亂用徒堪虞

【明報專訊】受金融海嘯影響，全球經濟下滑，隨各國政府大灑金錢刺激經濟，消費及投資開支已有回升趨勢。雖然美國經濟增長步伐溫和，勞工市場仍未見明顯好轉，歐盟增長步伐更慢，部分成員國更面臨棘手的國債危機，但在亞洲地區，特別是中國，在經濟迅速增長的帶動下，全球經濟總算穩步復蘇，從香港今年第1季出口貿易數字與去年同期比較增長達21.6%之多，便是佐證。

港商轉型 刻不容緩

部分在內地經營出口為主之中小企業廠商，海嘯後均面臨生意減少及周轉困難等問題，幸得到政府之信貸保證計劃，方便其在銀行取得貸款，艱難日子得以順利渡過。隨出口復蘇，廠商剛準備迎接良好生意勢頭之際，如今又遇上了台商富士康（2038）及日商本田在內地爆發嚴重工潮，工人要求提高工資和改善工作環境。事件是否標誌中國將逐步脫離「超廉價」勞工時代仍有待觀察，不過港商面對嚴峻的轉型挑戰，重新調整經營策略已是刻不容緩之事。面對經營成本上漲，邊際利潤削弱，要保持穩定之利潤增長，理論上必須增加銷售；要達至銷量增加，港商應從產品質素保證和品牌培育方面入手，因為只有產品質量有保證和知名度提高，才有助品牌於激烈競爭環境中脫穎而出。然而，企業老闆普遍擔心的是有關投資所需之時間、金錢及毅力不菲，但面對當前局勢，故步自封及被動式的營商方法只能祈求上天保佑，別無出路。另外，選擇市場方面，不能再像以往較局限於歐美國家為主，隨中國內地及台灣消費者的購買力日益強勁，對時尚潮流、生活品味之要求與時俱進，中小企業應把握時機，開拓有關地區之內銷市場，投其所好，才能為業務帶來新的機會及出路。由於珠江三角洲經營工廠環境有變，為節省生產成本，搬遷廠房將會是無可避免之大趨勢，中國較偏遠之地區，或東南亞鄰近發展中國家如越南、印尼、菲律賓等地方，勢必成考慮目標。事實上，富士康已表示有意把部分廠房撤離中國大陸。

為進一步支持中小企業，政府推行之信貸保證計劃已先後兩次延期，截至本年底為止。中小企業老闆大可把握機會，利用融資渠道之方便，進行生意策略上的部署。話雖如此，亦順帶提醒老闆們，融資必須有既定之計劃和用途，如果是生意額增加，需要加強營運資金，或因迎合市場發展而配合策略上的調動，需加大投資等，才是融資應有之道，但亦需量力而為，假若本身企業是因為上述經營環境有變、導致本身企業無利可圖，甚至虧蝕的話，融資並非為實質企業改變而用，而只為了『填窪』，這做法就有如飲鳩止渴，後果堪虞，切記！

■歡迎來信提問，傳真：28690630
電郵：edmundkan@splendorfc.com

簡炳權
卓智融資服務有限公司(執行董事)