

## 賺美金難 賺人民幣不易

【明報專訊】問：現時眾多內地港商或大中小企業家，都在動腦筋看如何開拓內地市場，賺取人民幣，一方面取代不振的出口業務，同時也為本土企業尋找更廣闊的發展空間，然而，在實際的情況下是否有許多成功開拓內地市場，能夠打出一片天的案例，可作本地中小企的模範或學習對象？

答：隨規中國市場在不同領域對外陸續開放，輔以「CEPA 六」的即將施行，港商可以進軍內地的業務種類，從加工業、勞力密集行業一路發展至今天各式服務行業，甚至以前備受保護的金融業、高端服務業，基本上都容許外資及港商進入，香港企業進入中國的門檻都能跨越後，所面對的課題又有了新的內容、並且要適應新的遊戲規則，面對新的競爭和挑戰。

以許多外商虎視眈眈的內需消費市場為例，許多商人的簡單邏輯是：中國人口眾多幅員廣大，就以珠三角地區而言，就是一個一億人口的消費市場，只要人民平均收入提高，對所有生活必需品有所要求，則不論衣食住行各行各業都不愁生意，如此推論，只要外商投資經營與零售消費有關行業，或是賣時裝或做餐室，或開裝修家俬店，甚至開英語補習室、畫室音樂室，都可以是維生賺錢的生意。可是，這套簡單的思維，經許多中小企朋友過去多年的實踐證明，真正成功開業創出局面的只是相對的少數，以筆者所知，有做皮具廠做得成功的廠商轉做皮具零售業碰得焦頭爛額，有些在港做茶餐廳賺得不錯的在內地開餐廳支店卻失敗而回，許多小資本小商店東主從港到中勞苦兩年不過是交學費。總的來說，成功是小眾，比較多的人還是摸索學習、失敗又再嘗試。要總結失敗經驗，真的一籬籬。在內地經營零售消費，其實中間盤根錯節，當中許多隱藏成本，中港消費文化差異大，要成功賺人民幣要十倍努力。

■歡迎來信提問，傳真：2558 4613

電郵：[alexkul@yahoo.com.hk](mailto:alexkul@yahoo.com.hk)

古兆勛

陳葉馮會計師事務所高級顧問（企業融資及財富管理）

卓智融資有限公司業務資政