

自古以來，「有人辭官歸故里，有人漏夜趕科場」，早十多年前的移民潮如是，今時今日，北上創業的熱潮如是，正當大家瞄準中國大陸市場這塊「肥豬肉」，為報關、牌照的申請手續忙得團團轉之際，那邊廂卻有人結束了在內地投資多年的廠房，把基地撤回香港，尋找合適的商機，從新開始。以往談及北上創業的文章看得多了，今期，就讓訪問的主角保諾時網上印刷有限公司的負責人—余紹基先生以過來人的身份帶大家從另一個角度分析國內和香港市場的發展空間。



保諾時網上印刷有限公司負責人余紹基先生。

回流企業

保諾時網上印刷公司

背景

余先生經營製版業達十多年之久，於90年因為人手的問題，決定遷往大陸發展。起初余先生以印刷廠的身份兼營製版業務，於東莞設廠，經過三、四年的發展，發覺東莞的市場與其他地區相比，發展空間有限，於是又先後於深圳及廣州設立製版廠，深圳的廠房主要支援香港的訂單，而廣州的廠房則主力開拓國內的製版市場，但是經過差不多十年的發展，於2001年余先生毅然決定把國內的投資結束，把基地移回香港，經營網上印刷的生意。經過兩年的發展，他仍然堅信香港有其發展的空間，這可以說是與今日香港社會北上創業、把工業北移的潮流背道而馳。到底余先生所見的國內市場，與一般人所見的有何不同？在他眼中的香港又有甚麼發展空間呢？

經營環境

經營了近十年的業務，一下子決定結束，相信一定有其原因。余先生表示其實內地市場的發展空間真的很大，技術、電腦文化發展迅速，人才又多，絕對提供了有利的條件供港商發展；但隨著國內市場越來越受歡迎，港商紛紛北上創業、國內個體戶迅速發展，競爭的對手與日俱增，導致價格按年偏低，在對手降價的同時，為求生存自己亦唯有被迫就範競相降價，直至價格低至無法生存而被淘汰。此外，國內的稅制和法制尚未發展得十分健全，以稅制為例，有分營業稅17%、6%及4%，利得稅32%、國稅、地稅等。經營不同行業有不同繳稅法規，餘下所能賺取的其實並不多，而於現時的經濟環境來說，一百萬的生意對中小型企業來說，亦是相當困難，因此於這個營商環境之下，對中小型企業來說並不十分有利，反而留於香港會有更理想的發展空間。

反觀，香港的市場雖然所能賺取的利潤已不及從前豐厚，但香港的市場仍然有一定的靈活性，主要是因為競爭的對手減少，撤退的撤退、北移的北移，市場上變相可供發展的空間較從前大，而於工資方面亦已隨著經濟的不景氣而按步調低，減輕經營成本，更重要的是香港在稅制和法制方面較內地穩健、優勝，給予經營者信心，這種種都是在香港設廠的有利條件，即使於內地人眼中，香港是一個相當大，具有潛力的市場，反而是香港人自己看不清自己的優勢。

成本的比較

常聽說內地的租金、工資遠遠比香港便宜，這方面，香港是否真的給比下去呢？余先生以他分別在中港兩地設廠的經驗作出比較，首先就租金方面而言，所指較便宜的地方只是一些工業區或較偏僻、較適用於建設生產廠房的地方，但如果像他一般要在地鐵沿線租舖位，那麼把香港和廣州相比，相約的面積，廣州需要2萬元，而香港則只需1萬元左右的租金，而電費方面更較香港高出一倍之多。

而工資方面，無可否認內地有大量的勞動人口，工資亦較便宜，對大型的企業或需要大量勞動人手的企業來說，於大陸發展的確較為理想，但以技術人才來計算，所支付的工資其實與香港差不多。余先生更表示，雖然內地的成本低，但相對地銷售金額、工作成效亦低，很難造就高利潤；相反，香港成本雖然高，銷售額亦較內地高，但工作成效相對亦高，從而浪費少。若以三十人的中小型企业來說，成本基本上與內地的差不多，但卻擁有較有利的經營環境。

回流香港

基於以上種種的原因，余先生認為相對於90年代，北上發展的最佳時機已過，現在國內的個體戶、技術以及周邊環境發展已超越了香港，於是余先生於2001年決定結束於內地多年的投資，回流香港，於本地市場發展。



利用互聯傳輸檔案及接受訂單。

購所需的東西，合意便即場付款提貨，以實買賣的形式經營；而網上印刷是指利用互聯網作為

余先生的公司以經營網上印刷為主，印刷宣傳單張、咭片、海報等，他表示公司是以超市買賣的形式經營。所謂超市式經營，是指由顧客上門選



員工正在整理印件。

經營的媒體，所有訂單、稿件檔案全以電子方式傳遞，顧客可於該公司的網頁上瀏覽價錢、款式、尺寸等資料，更有樣本檔案可供下載，顧客於網上填妥訂單，清楚列明貨品的資料、數量以及填寫姓名、聯絡電話，把填妥的訂貨單利用電郵的方式寄回保諾時公司，就完成了訂貨的程序，於四小時內，該公司的職員會以電話或電郵聯絡客戶，簡化了交易的過程，節省了交易的時間和成本。

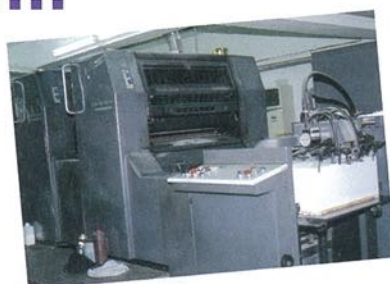
優質的技術

保諾時現有一台四色印刷機及一台CTP器材，余先生表示他們只是一間小型的印刷公司，無意與大型印刷廠競爭，所以現有器材已足夠應付業務上的需要。而余先生認為按現今印刷業的發展，CTP一定是未來發展的大趨勢，所以他很留意CTP的質素及發展，以其個人的經驗，CTP的出現有助節省人手和時間接近兩倍之多，而隨著CTP日漸普及，他相信



檢視印件的品質。

購入CTP的公司會越來越多。其次，余先生亦認為網絡傳輸及電腦的應用亦會越來越廣泛，所以他表示將會投放更多資源於電腦設備及周邊器材方面，以應付未來發展所需。



海德堡四色印刷機。