

香港是世界著名的自由港,是亚洲、太平洋地区的经济、金融、贸易中心之一,是背靠我国的窗口。

香港又是世界有数的无税区,世界各国竞相以香港为商品展销的橱窗,测试产

国产轻纺产品与香港本销市场

邱朝瑞

品具有什么样的世界性。香港市场上的商品物美价廉,素有购物天堂的美誉。

香港虽是弹丸之地,却拥有六百万人口,具有比较高的消费水平。据统计,1988年来港旅游、购物的游客,达到550万人次,趋势仍在发展,具有一股十分强劲的购买力。因此,香港不仅是一个进出口转口基地,同时也是一个庞大的本销市场。

香港本销市场,商品五光十色,应有尽有,竞争激烈,优胜劣败,十分明显,尤以轻纺产品,吸引着来自世界各地的顾客。只要能在香港本销立足的产品,就能参与世界竞争。因此,世界各国商人都重视香港本销市场,尤以美、法、英、意、日本等商人,都设有经营产品的窗口,以资号召。

一、国产轻纺产品在香港本销市场上的兴衰

我国自五十年代开展对资出口以来,就重视香港本销市场。在一九五八年以前,整个香港市场,只有一家中国国货公司,所售商品,华洋杂陈,毫无特色。以后成立了专营针棉织品和服装本销批发的中国中发公司和专营轻工业品本销批发中孚公司。中国国货公司经过整顿也成为专营国货公司。此举在当时吸引了很多爱国华侨,纷纷要求设立公司,为推销国货贡献力量,先后成立了中天国货公司、裕华国货公司、中侨国货公司、中建国货公司等等,在香港市场初步出现一个专营国产商品的国货公司体系。

随着国产商品精益求精,适应香港本销市场的要求,一些当时具有世界竞争特色的商品,如深色印花螺旋型毛、浴巾、小花西式床单、天坛牌衬衫、鸚鵡牌女西服、大地牌府绸防水雨衣、雪花牌羊毛衫、飞鱼牌手帕和牙边女式手帕、46支精炼金爵牌文化衫和32支鹅牌汗背心、双针筒弹力尼龙袜、华生牌电风扇、回力牌球鞋、中字牌男女式皮鞋、美加净系列化妆品、天鹅牌羊毛毯等大批精美产品,充实国货公司的商场,吸

引了更多爱用国货的港澳同胞,拥向国货公司,生意美人。

一九六四年上海服装交易会举行,很多香港商人有求经营国产服装,在中发公司分出服装经销权,成立万新公司外,又陆续成立了专营国产妇女服装批发的国丰行,专营卡曲、茄克衫的大福公司,专营西服的源美公司,专营童装的建源公司。源美公司在铜锣湾开设国产西装商店,国丰行在九龙弥敦道开设上海妇女服装商店,一时顾客盈门,风靡港九。各种规模的国货公司如雨后春笋,已发展到六十多家,遍布港九每一个角落,顾客拥挤,形成只要悬挂国货公司招牌,就可生意兴隆。

然而,十年浩劫,是非颠倒,破坏了刚刚开辟的港澳本销市场的大好形势。闭关锁国的结果,只能与国际市场拉大差距,逐步退出市场,以后一直未有起色。近阅一九八九年二月一日解放日报刊登一篇“上海产品在香港难以立足”的报导,实感惋惜之至。

二、进一步开拓国产轻纺产品在香港本销市场上的业务

香港市场，对产品要求严格，竞争激烈。现下我货与外货相比有一定差距，确是事实，但不能说明我货就不可参与竞争。根据我国当前工业、科技水平，较之五十年代雄厚得多。上海产品在香港的信誉虽已不及五十年代，但只要发奋图强，踏实工作，工、贸、科技各方密切合作，认真生产一些精美的轻纺产品，输入港市，并结合适当宣传，个人认为恢复国货在香港本销市场上的地位是有可能的。因此，提出下列几点意见和看法供参考。

(一) 香港居民中99%是中华儿女。热爱祖国，盼望祖国富强繁荣，是广大港澳同胞的愿望。当前要恢复国货在香港本销市场的地位，首先应运用报纸、电台等宣传工具，有步骤地展开“爱用国货、振兴中华”的宣传，进一步唤起广大港澳同胞爱用国货的热潮。

(二) 组织工贸科技人员，成立每个商品攻关小组，一个一个规划解决。例如，羊毛衫小组、具体做法是先由驻港机构指定专人，搜集市场各国流行款式，颜色趋势，原料成份，价格水平，辅料要求，高中低档所占比例，内外包装情况等资料，并购买一定数量的实样，以供解剖之用；然后召开研制商品专业会议，对国内外产品充分开展品评比较，分析存在问题，找出差距，务必限期试出外贸满意的实样；外贸必须立即签约收购试出的新产品，组织出口，层层落实，以见实效。

(三) 有条件的若干地区，由经贸委负责，成立对香港本销市场经营的出口公司。各地区经营出口公司，可联合组织一个集团，集团成员各自财务独立，自负盈亏。根据各地原料、工业、科技优势，明确分担承包试制的产品，并承担经营产品对香港本销市场的正常供应的责任。对销路大、规格多的产品，可以几个地区都经营，但必须严格自设商标，区分优劣，决不能互相模仿，一牌多用，防止出现互不爱护产品质量的情况。集团成员要定期召开会议，研

究市场趋势、商品适销情况、竞争者的变化动态，并可各自提出试制新产品和改善产品的方案，运用竞争方式，丰富经销者品种，不断扩大香港本销市场国产商品的花色品种，不断更新。

(四) 选择爱国侨胞，组成若干以商品为中心的香港本销市场的经销商，开展对香港本销市场的铺底工作。以现有的国货公司为基础，逐步由中、小百货商店向中、大型百货公司发展，起到蓄水池作用。对经销商在经营上要全力支持，凡是经销商提出需要的商品，要千方百计保证供应；要在品种上、交货期上给以满足，甚至要不惜引进设备保证生产；在经济上要适当给予D/P、D/A等付款的优惠，以支持经销商大量备货所需的周转资金，树立经销商经营国货的信心。也要责成经销商随时反映市场情况，不断收集竞争者的样品，提供给生产厂研究改进提高。要开辟有效的广告宣传，扩大影响，引起香港市场对国货的兴趣和好感。

(五) 整顿香港现有的国货公司，要求他们名符其实地经营国货。当然，国货公司由于有些国产商品的品种不能适应香港市场需求，因而经营部份非国产商品也是无可非议的，但在今后国产商品品质改善，提高了适应香港本销的能力，并能优先满足国货公司所需商品的要求时，国货公司应逐步减少直至不经营非国产商品，尽心为推销国货而努力并可恢复国货公司直接向国内订购花色货。同时，要组织国货公司的柜长恢复每周一次的碰头会，反映市场情况和顾客对国货的意见，提供国内生产部门参考，促进产品的改进和提高。

(六) 物质是经营的基础。六十年代国产品不断改进提高，适应大部份港澳同胞的消费水平，市场日益扩大，爱用国货形成一股热烈风气。进入八十年代，港澳同胞的消费水平日益提高，国货品质仍在原地踏步，差距不断拉开，国货与港澳同胞的需求明显不适应，迫使国货

香港地理位置适中,自鸦片战争被英国侵占后,宣布为贸易自由港。第二次世界大战以来,香港局面相对稳定,外国资金大量涌入,使香港逐步发展成为亚洲的一个重要的贸易、金融、航运、旅游和信息中心,也是各国开展国际贸易的一个重要枢纽,在国际市场上占有重要的地位。香港的交通运输十分发达,拥有世界上现代化的大型葵涌货箱码头,1987年海轮进出香港共30,481艘次,平均每天达83.5艘次;香港的启德机场空运繁忙,是东南亚空运网的枢纽,1987年飞机上落共73,370架次,平均每天约201架次。

由于具备这些有利条件,世界上不少著名的采购集团,大银行、厂商、洋行和大公司,都纷纷在素有“购物中心”之称 of 香港设立自己的代表机构、分支公司或联号,以联结国际间的贸易。所以,香港的洋行和贸易公司之多,可谓世界之最,在500万人口的香港有14多万家各种各样的公司。

近年来,各国资金继续涌入香港,带动了香港房地产业的发展 and 公共交通设施的扩展;欧美各国“家庭自己干”的风气方兴未艾;第三世界致力于自己的民族加工业……凡此种种,都促使人们对五金工具出口的需求趋于旺盛,从而也推动了我国产五金工具出口的发展。近几年来,我工具出口香港一直呈上升的趋势,1984年工具出口是1983年的110%,1986年工具出口是1983年的116%,1987年则是1983年的123%。

我工具每年输往香港逐年增加,但是,香港本地留用的比例并不大,大多数是经由香港转口至世界各地的,1983年为83.4%,1984年为95.3%,1987年为93.3%。由此可见,我出口香港的工 具约90%左右是用于转口贸易的。从香港向外转口的地区有:印度尼西亚,约占转口总额的60%;中东非洲市场,约占15%;美国和拉美市场,约占20%;其它地区约占5%。

我工具出口经香港转口,除了香港地理位置十分优越和自由港的良好条件外,还具有下列有利条件:

一、付款方式上的灵活性

我和印度尼西亚中断邦交廿余年来,两国贸易依靠香港或新加坡进行,其中以香港转口的比重最大,约占80%左右。印度尼西亚的很多公司,在香港设有“办庄”,其成员多数系印度尼西亚公司的亲属或亲戚。他们专门办理订货、开证、运输、落货和检验等事宜,其付款方式也比较灵

发挥香港市场优势, 做好工具转口

林
逊
在

公司为维持营业而改营非国产品,因而丧失销售的基础,同时也丧失了消费者反馈的信息。

(七) 商标独立是促使生产厂保证品质的动力,是保证竞争的前提,也是保证优质优价的依据。因此,工厂必须各立商标,从法律上确保工厂产品的专利,培养名牌,使消费者选

购商品时,只需认定商标,就能买到自己满意的商品。

(八) 最后,为切实抓好以上工作,建议中央有关部门,指定专人组成“开辟香港本销市场专责小组”,负责统一领导,订出规划,并认真贯彻实施。