

# 2006年中小企投資前景

經貿策略是中小企2006年的主題，其中最重要的關鍵便是人力資源。筆者所居住的曼切斯特可說為大學城，小小的地方已有四間大學。筆者認識的商管碩士生或博士研究生甚至於專業生，如酒店管理、物理治療等，都渴望到香港及中國工作，爭取經驗。中小企在人力資源短缺的競爭，往往比不上大型或跨國企業。

2006年中小企面對經貿的挑戰，除了不斷更新的金融銀行體制，例如監管銀行資金標準及計算的Basel II、歐美對出入口某種產品配額、不明朗化反傾銷歐盟徵稅等，最主要還是政治及國與國互補互助共存的因素。基於共存，任何純用經濟數據來預測2006年經貿對中小企的影響，只是幻想與錯覺。

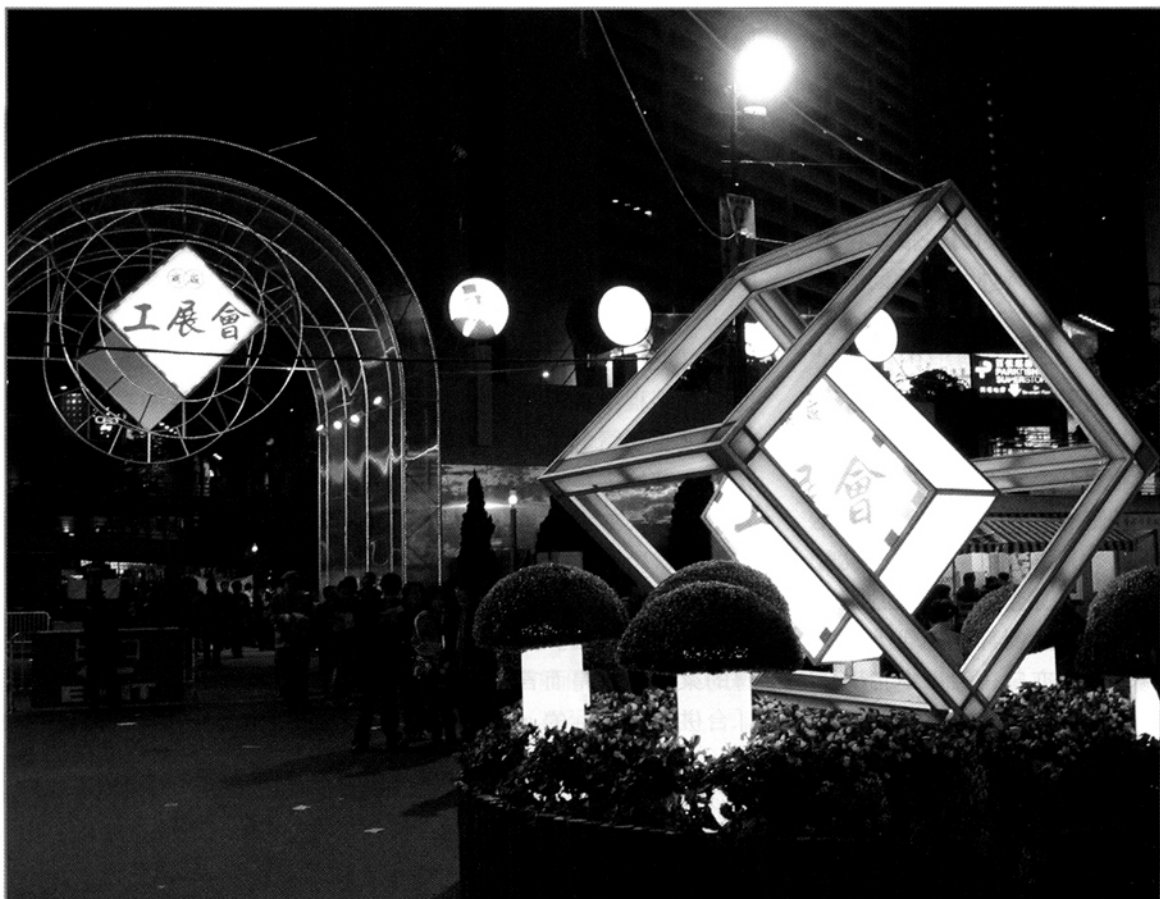
回顧2005年，美國出入口經歷了前所未有的逆差，使不少經濟學家預測美元將崩潰衰退。美國國民的購買欲隨之消逝，直接與間接影響本港中小企的生計。最後這預測並沒有發生。另一個預測是燃能油價高企，影響全球經濟衰退。這一點也沒有發生。全年全球的GDP比經濟學家在年初預測的3.6%還高，2005年全球的最終GDP為4.2%。

中小企在2006年不乏國際商機

## 有利於中小企的國與國互補互助經貿關係

美國與中國目前處於一種symbiosis（共棲）經貿關係。共棲即雖然沒有合同的協議，但美國繼續購入中國的出產產品，維持國家經濟發展；而北京則願意購入華盛頓發行的國家債券。目前中國所存的外幣資產（foreign exchange reserve）高達七千七百億美金，而大部分是美元作單位的資產（dollar dominated assets）。

- 作者為美國哈佛大學博士後研究院院士及英國孟城城市學院監督（Governor of Manchester City College）。另擔任ACCA香港分會的中小企業委員會顧問及英國特許管理會計師公會（CIMA）香港分會的傳訊委員會顧問。



基於共棲經貿關係，中美雙方不可以單方作出改變，因為後果是害人害己。故此，2006年中美的經貿與2005年大同小異，有利中小企的繼續發展。不過，應考慮的是當美元貶值偏高，直接影響及大大削減北京所擁有的資產價值時，而美國政府也因內政問題纏身，那麼，因政治掛帥，所有合理的共棲經貿可能會瓦解。不過，筆者以為2006年仍是中小企可以安枕的一年，仍然可以美國為商貿為主市場。

## 歐盟經貿關係的特點

由於2005年美國的外交手腕促使中小企轉向歐盟，希望成為經貿夥伴。預計2006年歐盟的總生產率保守估計可達2%。最重要的是，歐盟內國民購買需求持續維持到2007年。同時，通貨膨脹的危機也低，歐洲央行也不會大幅加息，萬事以和為貴。

當然，歐盟內的國家將各有不同的表現。中小企要特別關注的，是德國、比利時及荷蘭，此三國比其他歐盟國家經濟長期發展平均值高出1.4%。歷年來高漲的勞工工資也受到控制。法國及意大利同時受到內政問題困擾，特別是今年4月意大利將大選，目前結果仍未能明朗，加上商貿公司法不透明，對於香港的中小企來說，還是等待大選後才作打算。

至於英國，公司盈利比其他歐盟國家還健康，但其專業技能短缺及落後的交通系統，加上英財相的徵稅手法，阻礙了其經貿發展。不過，2012年的倫敦奧運將帶來不少大型的建設，對於香港中小企的物料供應是一個商機。其次，香港的專業人才也不妨申請參與。事實上，近日倫敦的服務業及建築業很依賴外勞。

歐盟不少國家受到俄羅斯總統普京今年1月1日下令國企Gazprom停上供應烏克蘭煤氣的影響。由於主輸油管是經烏克蘭才抵歐盟國家，法國、意大利、奧地利已感到煤氣供應短缺。

普京聲稱此舉的理由為價格調整，實際是政治掛帥。因為烏克蘭之前的國家選舉由親歐美的候選人勝出成功，代替了親俄羅斯者的執政者。試看看，法國的20%、意大利的30%及德國的33%煤氣都由俄國供應，那麼，所有經貿的預測一旦受政治影響，全部都要重新估計。

筆者仍然鼓勵香港中小企向歐盟發展。況且，2006年歐羅將升值，比貶值的美元有利貿

易，但需特別注意突發的政治因素。

## 中國經貿內銷的商機

中國為了了解其真正的GDP，於2004年總動員了三百萬的人手，針對全國工業與服務業作出整體性的統計調查。調整2004年以生產為主的GDP升為16.8%，總值人民幣十五萬九千八百七十八億元。2005年估計為12%，總值人民幣十七萬九千零六十億元。

但中小企要注意的，則是工業與服務業的比率。服務業的比率於統計調查後，調高為全國的GDP 48.7%。中國已進展到不再以全工業為主的國家。服務業漸露端倪。故此，中小企以門平價來生存的日子已過。內銷我們服務業的專才，才是商機。

筆者以為，中小企從此不能再以門平價來生存，為中國服務的經貿是我們之路。

以上是外來因素，了解了地理及經貿環境，中小企的管理在2006年又要作出什麼改善及準備工作呢？

## 科技為基，科技為本

中小企那些陳舊過時的科技支援，是我們失去競爭優勢最大的原因。2006年，科技將是競爭生存的武器。其中是長成了的內聯網（intranet），使企業內同時分享即時資訊，工廠與辦公處跟出差外地的職員可隨時聯繫，更可同時一起商量解決辦法。內聯網更可成為資料庫，提升技能，分享經驗。

另一個是Real Simple Syndication（RSS），即利用企業內及企業外的分類知識（newsfeed）作為知識資料提供，只要員工指出其興趣題目，企業便可用RSS自動提供題目內容有關資料。目前差不多所有RSS服務是免費的，故此，中小企的管理層為什麼不採用？

另一是採用Wikis平台，作為不時更新網頁及創造自己企業的內聯網。歐美的中小企已廣泛採用Wikis，將成為2006年代替blog的佳話。

2006年是中小企與跨國企業在同一平台競爭的一年。以往中小企受廣告費的所牽制，不能花費在電視、報紙等作宣傳。但今天的流動電話有如小型電視，是理想的廣告推銷的渠道。中小企可利同此流動推銷不時與客聯絡，提供新服務、新產品。



中小企要面對跟大企業競爭人力資源

## 產品潮流新趨向

既然美國仍然是中小企商貿最佳的合作夥伴，那麼，我們一定要了解其潮流走勢。以前樣樣都要大，但今天的普通美國人經過了四年多薪金下降的調整，衣物、食用，電器等用品都以實用及素質可靠為主。故此，中小企在產品應以“simple, less will be more”為主。

另一個潮流是適者生存。在「九一一」事件我們看到美國總統宣揚政府會盡一切力量保障國民。但颱風Katrina可說是一個警鐘，提醒國民無論天災及恐怖侵略，只有適者生存。那麼，除了實用可靠，那些保障人身安全的產品也大行其道，中小企也許可在這方面動腦筋。

另一個潮流是「傷感的旅程」(sentimental journey)。歐美人士特別出生於1980至1995期間，感到空虛，生活如困獸鬥，眼看着一年一年的過去，沒有方向感。產品服務如能夠滿足此「傷感的旅程」，例如佛家思想或video games，大有市場。最好的例子，便是美國一間軟件公司的總裁每月到日本收集最新的漫畫，帶回美國改編為英文，加上了美國風土人情，現更擴展到歐洲。那麼，我們中小企有的是創意思維，決不可失去商機。

## 保障中小企知識產權

香港及中國常被指為知識產權的受侵犯者。事實上，香港新一代的中小企，特別在包裝設計創出新紀元，只不過我們並沒有刻意保障。英國某些point of sale設計公司，不時派職員到香港購買包裝產品，意不在產品，而是包裝，特別是個別包裝的朱古力盒，可作為其他產品的包裝。

由於中小企對知識產權的認識不深，香港也沒有國際知名知識產權的資深律師。況且，英國的要選用英國當地的律師，美國的要選用美國當地的律師。仍因為各地規例不同，筆者認為貿易發展局及知識產權組織可以伸出援助之手。

## 加強內部經貿策略

經貿策略是中小企2006年的主題，其中最重要的關鍵便是人力資源。剛剛舉辦完畢的CIMA以“Issues Affecting Corporate Performance”為主題，行政會議成員梁振英的主題演說指出了我們將遇到人力資源短缺的競爭。

梁振英表示，他剛剛從英國回來。在英國，他面試了牛津及劍橋大學2006年畢業的商管碩士生，大部分為華人，也有熟悉國語的英國人，他們都願意到香港或中國工作。筆者也是講者之一，十分同意梁先生的意見。本人所居住的曼切斯特可說為大學城，小小的地方已有四間大學。筆者認識的商管碩士生或博士研究生甚至於專業生，如酒店管理、物理治療等，都渴望到香港及中國工作，爭取經驗。

中小企在人力資源短缺的競爭，往往比不上大型或跨國企業。我們為什麼不向梁振英學習，解決人力資源競爭問題？

另一個經貿策略，是以Key Performance Indicators (KPI) 作為任何項目的生產流程的營銷策略的量度。企業再不能用試驗方式來運作。失敗便不再有翻身機會。沒有量度，即沒有管理。中小企從此要量度一切。筆者將另撰文與讀者分享本人對KPI的研究心得，令中小企在2006年增強競爭優勢。

電郵：agatha.fraser@gmail.com