



### 本社精神

集思廣益·精心管理·不斷創新·大膽嘗試·接受批評  
虛心檢討·切實改革·注意時勢·適應環境·跟上時代

創社主席 唐有洪

### 主席獻辭

2020年是全球經濟動蕩不安的一年，疫情下冷化抑壓了全球的經濟活力，同時背後蘊藏著極為不安的地緣政治暗湧衝擊，足以令全球經濟格局翻天覆地。這一年經濟下行幅度極大，為企業帶來生死存亡的挑戰，為人類帶來了憂慮不安的情緒。

常言道，危中有機，絕處逢生，浴火中的鳳凰必會重生，今日的困局亦可說是新一個動力來源，去驅使企業重新檢視反省，從而重整自我運作模式，以使各自企業更趨向堅實，擁有更強的生命力去迎接逆境後的重生。全球的經濟格局在將來勢必有一番新的景象，甚至企業營運模式亦必有重大的改變去迎合新世代的來臨，能夠留下來的將會是更有生命力、抗危力和更頑強的企業。



主席 姚沛康先生

禍兮福之所倚，福兮禍之所伏。孰知其極？  
正復為奇，善復為妖。人之迷，其日固久。  
是以聖人方而不割，廉而不劌，直而不肆，光而不耀。

如老子所言，我們在禍患的環境中，可以尋找到福之所在，最重要的是我們不要迷惑，要堅守自我本質及優點，並且裝備提升自我及企業的能力，才可在危中找到機，在絕處中找到出路。

工商管理研究社本著初衷，繼續為各企業家及管理者提供工商管理商討平台，特別在這困局中為大家共同探討企業重生之路。

### 工商管理研究社2020至2021年度 執行委員會及各組組員名單

#### 執行委員會

主席：姚沛康先生  
副主席：許禮良先生  
秘書：陳海雲先生  
司庫：呂天能先生

執行委員：伍慧明小姐  
季昌珍小姐  
翁宗榮先生  
高泰芬女士  
莊雄壯先生  
莊雄志先生  
郭良弼先生  
陳國安先生  
陳銘基先生  
湯梅意小姐  
黃愷寧小姐  
魏文富先生  
顏瑞雄先生  
譚安厚教授  
譚秀芳小姐

當然委員：李仕權先生  
盧永文先生  
顧問：盧益新先生  
陳志德先生  
張崔賢愛女士  
盧偉成先生  
朱德朗先生  
區佩儀小姐  
黃鎮南先生  
莊成鑫先生  
吳寶光先生  
鍾志平博士  
羅富昌先生  
鄭正訓先生  
林順忠先生

#### 社員事務組

主席：黃愷寧小姐  
組員：呂天能先生  
季昌珍小姐  
陳國安先生  
魏文富先生  
當然委員：姚沛康先生  
許禮良先生

#### 節目組

主席：湯梅意小姐  
組員：何發全先生  
陳海雲先生  
翁宗榮先生  
顏瑞雄先生  
陳銘基先生  
譚秀芳女士  
蘇耀經先生  
黃龍想先生  
顧問：盧偉成先生  
當然委員：姚沛康先生  
許禮良先生

#### 公關傳訊組

主席：伍慧明女士  
組員：陳海雲先生  
何發全先生  
高泰芬女士  
莊雄壯先生  
莊雄志女士  
當然委員：姚沛康先生  
許禮良先生

日期：2020年9月29日  
負責小組：公關傳訊組

活動主持：伍慧明 執委  
紀錄者：莊雄壯 執委

本次研討會以遠端視像會議形式舉行，會議在晚上6時開始，討論至8時多才結束，現將當晚大家討論之觀點，摘要如下：

**伍慧明執委：**

新冠肺炎疫情衝擊全球，百年一遇，是自1918年的西班牙流感大流行以來最嚴重的衛生大災難。這次疫情為健康、民生及經濟等方面帶來巨大影響，加上中美角力，是自1929年世界大蕭條以來對世界經濟打擊最嚴重的一次。在這種大環境下，有些行業萎縮，甚至瀕臨結束；亦有些行業可以逆流而上、絕處逢生。

疫情之下，百業蕭條，但亦有很多行業越來越好，例如網上銷售、口罩，只不過準備功夫很重要，當大環境轉變時，營商者如能夠轉換思維，迅速地掌握商機，轉型發展，亦可以在困境中突圍而出。在此次研討會中，希望大家放懷詳談，於疫情期間，大家行業有否或如何受壓，大家怎樣把運作模式調節，以至行業轉型。

**湯梅意執委：**

自己較熟悉製造業及出口業，去年中美貿易戰，美國加徵中國產品關稅15%，已經令行業受到很大衝擊，很多美國大客戶因政治性問題，在去年前已將訂單撤離中國，改去其他國家生產，只餘下要求高生產難度大或貨期急之訂單，無法轉去其他國家的才留在中國生產。今年初疫情爆發不久，在利豐公司工作的一位朋友，其美國客戶公司，要求全世界之訂單在同一天全部停產或取消或減少，所有訂單暫停生產或交貨，包括已生產好準備交船公司出口的，都不可以發貨，令很多供應商損失慘重。

受疫情打擊，美國很多公司裁員，只保留少數員工，有些甚至破產倒閉或申請破產保護令，美國公司情況如此差對全世界影響及衝擊很大。歐洲公司，受疫情影響亦很大，只是企業文化不同，不會像美國公司般快速裁員或倒閉。唯一沒影響的，是經營網上銷售之公司，這類公司業務受影響較少。

預計美國大選前後，美國可能會有些更瘋狂的政策推出，據悉美國可能禁止美國企業與中國或香港的公司去簽約，所以有些美國大型公司，已計劃在其他地方設立公司，改由海外公司去簽約採購貨品，以供應美國市場。

自己公司屬出口貿易業，可以減低成本主要有兩方面，第一是租金，當時與業主商量，能夠減低較大比例租金；第二是人工，香港政府的保就業政策能幫到公司很多。

美國有些企業如是賣貴價貨的，他們不介意美國提高中國產品的關稅，即使提高關稅亦會下訂單給中國。香港公司可以做的便是轉型，一是轉去生產高檔產品，開拓貴價產品市場，另外是轉型去開拓新市場，開拓美國以外的其他市場。自己公司嘗試開拓南美市場，假如成功，較美國市場易做；另一方面，亦在開拓新產品，紡織業流行環保，故在開拓可循環使用的布料或染料，研究不用洗水的牛仔褲。

**黃愷寧執委：**

自己公司在大陸設有工廠，在香港亦開設幾間門店做寵物生意。在疫情之下，出口業務差，復甦慢，工廠停產時間較長，經營情況較差；但寵物店經營情況較預期好很多，不但沒受疫情影響，反而受惠生意逆市增長，可能大部份人多了時間留在家中，與寵物接觸時間增加，願意在寵物身上消費多些。自己的寵物店主要是做寵物美容服務，現時經濟極差的情況下，業主租金有得商議，店舖租金可以下調幅度較大，減輕店舖經營成本。有些大型發展商願意吸納經營寵物生意的公司，成為其店舖的租戶，能提供較優惠的租金。由於新租店舖之租金非常優惠，最近自己公司投資開多一間寵物店，並準備近期再開多一間，據知其他寵物店行業之行家，疫情下，都在不斷開新店，擴充生意。這樣好的生意不知可以維持多久，會不會疫情過後經濟復甦時，多了主人放棄養寵物，寵物行業生意又跌下來，回復舊觀。



### 翁宗榮執委：

疫情之下，整個大環境，發生基礎性的改變，對不同行業之影響亦各有不同，例如對旅遊航運等行業，打擊很大；但對某些行業如寵物行業，卻是一個發展擴充業務的機會。

香港律師事務行業受影響不算太大，由於疫情影響，有些客戶不能回中國大陸辦事，對委託書或授權書等公證業務需求增加，自己律師事務所公司雖然少了些原有業務，但多了這類中國委託書或授權書等公證業務，所以總體生意影響不大。

當環境轉變時，會產生新的需求，面對轉變，營運者要保持敏銳觸角，找到轉變中出現的新需求，考慮自己公司能否掌握這種需求並向這方面發展。例如這次疫情下，製衣業訂單下跌，但市場對口罩需求增加，自己工廠多出的生產能力可否轉型做口罩，如能夠則整體生意可能更好。

當面對環境很不理想時，要想辦法保留公司實力，捱過寒冬。此外，面對逆境，要管理好自己的情緒，不要陷入不安情緒而影響自己觀察及應變的能力，如何控制或調節自己情緒，以安然渡過逆境，是很重要的。

### 蘇耀經社友：

在電影方面，因投資拍電影而負債數百萬，原計劃2018年完成，在2019年上映，但因故2019年未能公映，而今年受疫情影響，至今仍未能夠上映，投資資金被積壓。公司今年亦少了廣告拍攝，因限聚令亦沒有推廣活動可以做，如何轉型？嘗試學類似大陸網紅帶貨的方法，公司藝員以無底薪不收錢方式，替客戶推銷其產品，成功賣出後才分紅。

另一方面，自己返回老本行資訊科技行業，在朋友的公司工作，由於政府有科技券及遙距營商等資助企業之計劃，故有較多公司來問報價，但政府批出之補助金額，往往與報價金額相差大，故最終可以做成功之比例低。公司是營銷人力資源管理系統，客戶多是餐飲行業，疫情影響之下，有些客戶近期因餐飲店生意差，時間多了，想改進自己公司之系統，因而近段時間多了這類公司查詢報價。

### 李玉佩社友：

建議社友在逆境之下，要「持盈保泰」。根據自己營商經歷，過往面對多次逆境，包括1998年亞洲金融危機，2003年沙士，2008—2009年全球金融危機，2019年的社會事件，以及今年的新冠肺炎疫情。自己公司是經營工程行業，自己抱住一個宗旨，保存公司有足夠資金支持半年的營運。今年上半年疫情下，守住「持盈保泰」宗旨，沒有像行家般減價搶訂單，假如當時好像一些行家在上半年去搶訂單，至今可能已經五癆七傷，現在市場情況仍未知是否見底，最差情況可能還未出現，而這些行家已經用完公司固有資本。

這些行家在疫情初期便減價搶訂單，其後疫情趨向嚴重，他們很多客戶因市場情況轉差而拖數，令他們資金被積壓。相反，自己公司不去搶訂單，在上半年環境差的時候，讓同事們放年假，現在環境較穩定並開始好轉時，公司有足夠資金及人手去接新訂單做，即使要求同事七折出糧，他們現在多會同意支持，現時接單，客戶亦多不會拖數。建議大家營商思維，應該「持盈保泰，穩守突擊」，面對逆境，要冷靜一些，不要亂改變自己的營商策略。

## 姚沛康主席：

自己是經營會計師事務所，客戶以中小型企業為主，覺得他們生存能力較強，因成本負擔較輕，沒有生意時，可以將成本減至很低，故在逆境下，仍能生存。疫情之下，大多數客戶採取生存策略，盡量縮減公司規模，減輕成本，令自己公司能夠生存更加長些，以等待復甦。在這般艱難的環境下，如這些公司仍能生存，當疫情過後經濟復甦時，相信他們能很快復元。

自己會計公司的客戶多要求減價，故公司之營業額會有所下降，但與其他行業比較下降幅度較少。無論環境如何惡劣，經濟活動仍然存在，只是總量會減少，所以在經濟活動總量減少的情況下，大家要改變策略。不同的人有不同的策略，第一種是減少成本，香港政府推出的保就業政策，是可以幫到很多中小企業，減輕他們負擔；第二種是開拓新的生意，增加收入，可以在不同層面，例如開拓美國以外的市場，另一種是改變經營範圍，利用過去在原有行業建立的人脈網絡關係，將公司的業務轉去有關聯的生意，例如有些會計師改做商業顧問，幫助客戶改善他們公司系統，如轉為數碼化或改變經營模式，以提高公司管理效率。自己公司最近使用新的會計軟件，這類新型會計軟件利用雲端及人工智能技術，可以很方便地應用在不同的行業，例如餐飲業、貿易等，而收費較以往舊款會計軟件還便宜。

根據觀察自己客戶，覺得香港中小企面對三大問題：(1)新科技應用方面，香港中小企業學習很慢，在第一輪技術革命，很少公司能夠學習利用新技術來發展

公司，大多數公司都是很保守，不肯轉變，不肯跟上科技改革。(2)疫情，要等待疫苗上市，才能對經濟有很大幫助，之前向藥廠公司的朋友了解，他們很樂觀，預計今年年底或明年年初，新冠肺炎的疫苗便可以推出市場。(3)中美角力問題，不會短期內可以解決，長遠解決方法，只有轉型，轉去開拓美國以外的市場。

## 陳銘基執委：

主要經營餐飲培訓業務，疫情對飲食行業是很大的災難，過往餐廳或酒店業的業內培訓生意，大幅減少，因餐廳及酒店全面減預算，基本上沒預算給僱員去做業內培訓生，雖然少了很多過往飲食或酒店業人員之培訓，但因開拓了其他類型的餐飲培訓，自己公司在餐飲培訓方面的生意反而增長。

以往參加培訓的學生多是飲家或收藏家，現時多了一些年輕的中產或新婚人士來報讀，可能以往他們閒暇時可以外出旅遊，或忙於其他活動而沒空學，現時不能外遊，他們多了時間可以來學習餐飲知識。公司舉辦的課程，時間較短，約4至8星期，每班人數12~14人，近期舉辦新課程，很快便可以招滿學生。疫情壓力下，亦多了人辭去工作，想嘗試經營一些新的生意，例如現時比較新興的行業：1)手工啤酒，2)買賣威士忌，3)日本的清酒。因為日本清酒在日本入口價格比較便宜，而在香港清酒賣價較貴，如果能夠以水貨形式運來香港賣，價錢差別比較大，有很大利潤空間，所以亦都多了這類學生來學習相關知識，以應用在經營貿易生意。

## 歡迎新社友

姓名	公司	職位
王青 (Wang Qing)	Hua Wei International Ltd (華為)	總經理
李沛鏜 (Paul Lee)	Ximplar Limited	CEO
李健豪 (Henry Lee)	Vtech Communication Ltd	Operation Manager
賴永雄 (Frankie Lai)	斯博 (WiseSpot Company Limited)	主席及行政總裁 (Chairman & CEO)
林美卿 (Candy Lam)	Professional Security Service Ltd (專業護衛有限公司)	總經理

## 活動節目預告

日期	活動
2020年12月	遠足
2021年1月23日	公開論壇
2021年3月16日	春節聯歡餐舞會

## 入社表格

致：香港管理專業協會工商管理研究社 秘書處  
香港黃竹坑業興街11號南匯廣場B座16樓  
電話：3958 4816 傳真：2365 1000  
本人欲索取入社詳情，請惠寄申請表。



姓名：\_\_\_\_\_ \* (先生/小姐) 電話：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

傳真：\_\_\_\_\_ 電郵：\_\_\_\_\_

\* 請將不適用者刪去

## 悼念

本社社友陳樹標先生於2020年8月20日下午在家人陪伴下安詳離世。陳先生自1993年加入本社，曾擔任本社執委及小組主席，積極參與社內事務，並對本社及社會的發展均作出重大貢獻。本社全人對陳樹標先生之離世深表哀悼及感到惋惜。

出版：香港管理專業協會屬下工商管理研究社 本簡訊所載專文內容均屬作者之個人意見，並不代表本社之立場。(非賣品)

公關傳訊委員會 — 主席：伍慧明女士 | 組員包括：陳海雲先生 何發全先生 莊雄壯先生 莊雄志先生 高泰芬女士 | 當然委員：姚沛康先生 許禮良先生

今期編輯 — 莊雄壯先生

勸導 — 莊雄志先生

