



金屬會訊

第92期
雙月刊

香港金屬製造業協會 The Hong Kong Metals Manufacturers Association

地址：香港九龍觀塘巧明街114號迅達工業大廈10樓A座

網址：<http://www.hkmma.org.hk>

電郵：hkmma@hkmma.org.hk

電話：2429 6419

傳真：2429 8453

2013年1月-2月號
編輯出版部
3月出版

行業精英

力勁集團創始人劉相尚先生



會長的話

工業是基礎 發展靠政策

協會會長 華凱實業(香港)有限公司 董事經理 洪思偉先生

行業精英

力勁集團 創始人 劉相尚先生

理事心聲

「不斷求變」的精神是世上唯一不變的定律

富士高精密五金製品有限公司 執行董事 協會工程技術管理部部長 張應鎮先生

知識園地

綜合計算工時工作制

富士高精密五金製品有限公司 執行董事 協會工程技術管理部部長 張應鎮先生

金屬製造行業發展趨勢

ANZ澳新銀行 香港商業金融部主管及大中華區新興企業主管
白安立先生 (Mr Arnab Bhattacharya)

法律園地

有關《深圳經濟特區養老保險條例》的解讀

廣東鵬浩律師事務所 劉濱律師

政經資訊

2013中國出口商的機遇與挑戰

利記集團技術總監 協會政經訊息部部長 鄭奕騰先生提供

第十屆理事會成員

名譽會長

伍達倫博士 呂新榮博士 余達澄博士
孫啟烈先生 梁華濟博士 何焯輝博士

永遠榮譽會長

黎紹深先生 周海平先生 莫炫標先生
余立明先生 施金城先生

榮譽會長

陶偉洪先生 余德明先生 徐炳光博士

當屆名譽會長

劉 鵬先生 張德杏先生 黎啟東先生
張 傑先生 李遠發先生

名譽顧問

李大超教授 杜如虛教授

法律顧問

林靖寰律師 劉 洪律師

會長

洪思偉先生

副會長

黃路乾先生 鄭鎮初先生 冼錦良先生
鄭漢華先生 馮志明先生 郭岳榮先生
梁景裕先生

秘書長

談永雄先生

財務長

黃 曄先生

各部部長

張應鎮先生 工程管理技術部部長
鄭錦祥先生 活動策劃部部長
孫暉銓先生 國內事務部部長
周麗怡小姐 編輯出版部部長
鄭奕騰先生 政經訊息部部長
陳秀雯小姐 市場拓展部部長
陳偉雄先生 會員發展部部長
蔡潔怡小姐 青年部部長

其他理事會成員

葛石陞先生 李秉湧先生 陳業光先生
陳振南先生 勞偉文先生 曾思雅小姐
文惠貞小姐 黎浩彬先生 梁碧夏小姐
歐 豪先生 練繼維先生 李澤民先生
項俊瓏先生 黃玉珍小姐 聶偉昆先生
邵宇衡先生 陳漢光先生 陳樂勤先生
楊國雲先生 張德傑先生 李德財先生
劉雅量先生 馮偉亮先生

幹事

冼嘉玲小姐 葛煒基先生 林碧輝小姐
洪燕荻先生 林 健先生 吳嘉豪先生

編輯委員會名單

郭岳榮先生 周麗怡小姐 曾思雅小姐

《金屬會訊》每期發行量：1,500本
免費派發予：本會會員、香港及國內商會秘書處、
政府/工商/教育機構、友好商會會員，以及於各個
協會所舉辦/參與的活動中派發。

目 錄

會長的話

工業是基礎 發展靠政策 3
協會會長 華凱實業(香港)有限公司 董事經理 洪思偉先生

企業專訪/行業精英/理事心聲

行業精英專訪 8-10

力勁集團 創始人 劉相尚先生

「不斷求變」的精神是世上唯一不變的定律 12

富士高精密五金製品有限公司 執行董事

協會工程技術管理部部長 張應鎮先生

知識園地

綜合計算工時工作制 14

富士高精密五金製品有限公司 執行董事

協會工程技術管理部部長 張應鎮先生

金屬製造行業發展趨勢 15-16

ANZ澳新銀行

香港商業金融部主管及大中華區新興企業主管

白安立先生 (Mr Arnab Bhattacharya)

法律園地

有關《深圳經濟特區養老保險條例》的解讀 20

廣東鵬浩律師事務所 劉濱律師

活動及會員情報

台山市人民政府「新平臺・新商機・新發展」
台山工業新城投資推介暨東莞港商聯誼交流會 21

科技及工程學會香港分會製造及工業工程部
「製造業論壇-挑戰與成就2013」論壇 21

億和控股2012年度總結表彰大會暨2013年新春晚會
及參觀億和石岩廠房 21

2013癸巳年新春團拜 22

2013香港春季電子產品展『金屬零部件區』 23

金屬部件中小型製造商進軍高增值成品業務之
全面研究、先導計劃及策略性藍圖」項目 24

活動情報站 24

「學生會員」招收計劃 25

開放的重慶(下) 28-29

政經資訊

2013中國出口商的機遇與挑戰 30-31

利記集團技術總監 協會政經訊息部部長 鄭奕騰先生提供

工業是基礎 發展靠政策

協會會長 華凱實業(香港)有限公司 董事經理 洪思偉先生

早前，行政長官梁振英發表了以《穩中求變・務實為民》為主題的施政報告¹，針對現時工商環境及社會民生等提出了多項針對性及建設性的承諾和措施。當中，梁特首特別強調要制定全面的產業政策，將產業「做多做闊」，最主要的表現為成立「經濟發展委員會」²，研究如何利用香港本身的固有優厚條件及國家給予香港的機遇，助長經濟的有力發展。另外，政府亦提及將會深化對中小企發展的支援(特別是因應國家「十二・五」規劃所帶來的機遇)，設立更多內地辦事處，利用CEPA，協助發展國內市場，同時港府帶頭發展外貿，更包括推出信貸保證及提供出口信用保險及「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場」專項基金(簡稱BUD基金)。上述種種援助措施，雖不能滿足全部人的需要，但已適時協助推動大部分企業轉型，昇級再發展的需要。

由於近十多年來政府對工業的疏忽，令香港工業失控外移，再加上香港的高地價政策，實在令香港工業疲不能興，令經營者百上加斤。

任何一個地方如果沒有工業，就只會變成“我幫你洗衣，你幫我理髮”的服務性工作，沒有製造業又如何能創造社會的物質財富，又如何能創造剩餘價值？當然工業也不能一概追求高產值、高創意，應該同時發掘一些傳統產業優勢。比如香港這旅遊城市，傳統的手工業也能讓一些中年失業者找到工作，讓他們自食其力，免取公援。對於這些50-60年代(戰後嬰兒)的中年人士，雖然當中有部分已成功了，但不能否認仍然有大部分在處低下階層生活，故此政府更需要特別幫助他們。可是，他們連電腦鍵盤也不會使用，如果要他們做一些創新科技產業，無疑是強人所難。在這建議政府應提供一些平價場地，協助他們小本創業，這樣便可創造「雙贏局面」(政府除可減輕失業等社會問題，同時也能讓他們有體面的生活)。

而對於一些創新科技產業/優勢產業，應該鼓勵年青人去做，他們有學識、有創意、有熱情，應該為他們提供以下各方面作為協助：

1. 平價場地: 由政府提供一些舊廠房或天橋底之類的臨時性地方，讓年青人獨立經營小本創意生意。

2. 創意環境: 可以由一些技術院校或職業附導部門於技術上協助年青人，發揮年青人的創意。

3. 創意資金: 目前有一些青年人也申請失業資助，政府應該考慮把這些失業資助轉移成「創意資金」，支援他們創業。把「失業資助」變成「創業支援」。

4. 市場支援: 可由貿易發展局在一定時間內(建議可以2-3年為限)為創業者舉辦一些創意展覽，或於現有展覽中提供一些免費攤位予他們推廣創意產品。

政府不要怕年青人失敗，應試試讓他們有發展潛力的機會。建議政府應該重新考慮「副學士」這制度是否需要繼續推行，反之應該鼓勵年青人創業，加強職業培訓和輔導，在創業過程中學習，並給予資助，這樣他們才可以學有所用、學以致用。對於某部分年青人，與其要他們不在意地去讀書，不如鼓勵他們去學習一些專門技術可能更為實際，而如果他們在工作中遇到有困難/問題時，反而可能會激發起他們主動進修學習的意慾。

通過上述建議，可以讓更多年青人接觸工業，投身工業，這樣香港工業才有希望，年青人亦有前途，社會才會更加和諧。

註解：

1 施政報告全文可參閱：

<http://www.policyaddress.gov.hk/2013/index.html>

2 「經濟發展委員會」：從高層次、跨部門、跨界別地研究如何用好香港固有的優厚條件，和國家給香港的機遇；並着力研究擴闊經濟基礎，促進長遠發展的全面整體策略和政策，檢視有助經濟進一步發展的行業，檢視有助經濟進一步發展的所需，加強香港的競爭力。「經濟發展委員會」下將組成四個工作小組，分別為「航運業」、「會展及旅遊業」、「製造、高科技及文化創意產業」及「專業服務業」小組，負責向政府提出具體建議。



行業精英專訪

力勁集團 創始人 劉相尚先生

過去數年全球經濟不景氣，企業面對著多重的經營挑戰，在嚴峻的經營環境下，企業應如何應對？有見及此，本期《金屬會訊》榮幸邀得力勁集團創始人劉相尚先生接受本會編輯部的專訪，除了會簡介力勁的資料外，亦會為各讀者分析現時市場形勢。



問：力勁集團的發展史介紹

力勁於1979年在香港創立。八十年代，積蓄了技術和資金實力後的力勁，成功研製出熱室壓鑄機產品，由於機器質量好，交貨時間保證，兼有優良而及時的售後服務，很快就在香港打開了市場；之後，更向注塑機和數碼加工中心領域發展，不斷創新品牌產品。九十年代，駐廠大陸成為整個香港工業界的趨勢，力勁在珠三角和長三角地區共擁有9間相當規模的廠房和子公司。2006年力勁科技集團有限公司成功在

香港聯交所主板上市；2008年，力勁收購創建於1946年的義大利知名品牌壓鑄機製造廠IDRA，標誌著我集團進入國際壓鑄機行業的領導地位。

問：作為業內最大型的壓鑄機生產商及領導者，請分享力勁的市場定位及經營策略。

力勁的市場定位：“立足中國市場，發展國際空間”

在中國市場銷售總量中，力勁壓鑄機產品的佔有率達到50%以上，換言之，市場每銷售十台壓鑄機就有五台是力勁產品。在未來的發展中，大中華壓鑄機市場仍然是我集團的根本所在。除了立足中國市場，力勁品牌亦尋求國際市場的更大空間。如今，力勁壓鑄機銷售已經位於世界市場的領導地位，銷售面達致亞洲、美洲、歐洲、非洲等市場。

力勁的經營策略：“品質卓越、配套完善、科技創新”

品質，是企業生存之道，亦是對客戶的承諾和保證。力勁產品具有歐洲CE認證或客戶指定的國家及國際品質標準，並嚴格確保該認證標準的長期正常運行。因為力勁品質卓越，所以吸引了大批世界知名企業，諸如：通用汽車、日本愛信精機、豐田汽車、長城、比亞迪、富士康、IDEA等。管理方面，力勁則引入ISO9000和ERP管理體系，保障生產管理上的專業性；環保方面，通過了ISO14001環境管理體系認證以承擔環境保護等責任。

配套完善，是力勁服務客戶的努力。為





用戶配備生產過程的週邊設備和生產方案、專業維修及保養等一體化服務流程，並與客戶保持長遠而良好的關係，為客戶爭取最大的利益。

科技創新，是力勁不斷進取之方向，也是集團最大的資源投入。力勁集團在香港、深圳、上海、北京及臺灣都擁有研發和創新產品的科技平臺；擁有2個國家級產業基地；3個省、市級企業技術中心；4家子公司被認定為“國家級高新技術企業”。同時，力勁還與清華大學、浙江大學、北京化工大學等著名學府長期合作，進行多項前沿技術研究，並且取得豐碩成果。截至2011年，集團累計獲得的專利數量近80多項。

問：過去數年全球經濟不景氣，企業面對著多重的經營挑戰(如：歐債危機、美國財政懸崖、人民幣升值引發的成本上升、新勞動合同法的實施等等)，但產品質量及競爭卻不斷提高，在此嚴峻的經營環境下，力勁如何協助企業回應。

自動化、智能化生產是壓鑄行業未來的

大勢，唯有如此才能達到改變密集型勞動力的生產方式，並轉變為技術型勞動。自動化生產更節能、減耗，實現大批量生產，產品的成品率也更容易受監控。力勁所推出的多項新系列產品已經走向自動化、智慧化生產。此外，生產管理網絡化亦是提高生產效率的先決條件。無論是自動化還是網絡化，我行業都急需更新知識架構，及培訓具有

相應先進知識的技術人才，因此，培訓和訓練技術人員也勢在必行，力勁向來為此不遺餘力。

問：力勁屬環球機械供應商，業務遍佈20多個國家和地區，如何看中國是世界工廠這個市場？

作為世界市場的製造業基地，世界工廠是中國歷史發展的必然。中國成為工業生產大國的同時，也是工業的消費大國。

過去極為重視外銷的中國，因為國際市場競爭越趨激烈，西方經濟呈現疲軟狀態，以及貨幣危機等系列問題而引致外銷市場緊縮。但隨著內地生活水準提高、工資增長、匯率升值等現實狀況，內消市場的需求被不斷提高。根據新華網提供的國家統計局資料顯示：2012年中國國內生產總值達519322億元，而全年貨物出口總值則是20489.3億美元。由此可見，佔世界總人口四分之一的中國，以人均總收入計，國民消費水準還有極大的提升空間，所以供應國內需求更為必要。

問：力勁製造的機械在多個行業中被廣泛應用，針對現時全球及中國鄰近地區的周邊發展，哪幾類型的行業具有較大發展潛力，並分析原因。

針對世界發展和中國國內政策趨勢，如下行業將會有明顯的產業需求：

(1)資訊業。即通信業，包括：網絡、手機、遊戲等3G、4G技術和產品。有報告分析數據稱，僅2012年上半年，中國3G手機市場出貨量達2164.5萬部，比2011年同期增長68.5%。該行業的市場巨大潛力可見一斑。就全球資訊市場而言，無論哪個國家都對3G、4G技術和相關產品的需求日漸增加，如此，將會迫使該技術迅速更新，亦更普遍應用於實際生活。所以，相應的產品亦應運而生。

(2)汽車業。相比於發達國家，發展中國家對汽車的人均擁有量還在上升當中，如東南亞、印度、巴西等地區和國家。中國也是人均車輛佔有率偏低的國家，因循汽車銷售價格下降的走勢，這些發展中國家的人均汽車需求量將逐步提高。

(3)家電產業。科技引導出新的生活模式，不論城市還是農村，家電產品是每個家庭都希望擁有的必需品。隨著全球發展中國家不斷拓展本國市場經濟，家電產業的潛力不可忽視。

(4)中國提出農村城鎮化改革目標，其實，不單止是中國，許多發展中國家都朝向



該目標努力。而此項改革所帶動的產業，例如：農業機械、環保、醫療等，必然將大幅拉動相關設施和環境建設配套設備的需求。

問：對未來營商環境的展望以及有什麼可寄語同行，

世界無時不在變化當中，我們要與時俱進便適應風雲變幻的局勢，提前做好相應的準備。當今國際經濟環境仍未有完全從金融風暴、次貸危機中走上正軌，在海外經濟復甦緩慢，國內市場競爭劇烈的情況下，應變是唯一出路。

針對壓鑄行業的對應策略，個人認為有以下三方面：

一、實現全自動化、智能化生產。相信業內都意識到這個問題，行業中人也不斷提及。節省時間、能源，規範生產流程，促進成品率提升，都是自動化、智能化生產的優勢；

二、網絡化。發達的電信和資訊科技帶給大眾更為便捷的溝通方式，這同樣實惠於每個行業，我們應該最大限地將它應用在生產、生產管理和客戶溝通等環節；

三、有效培訓行業優才。培訓不單指專業技術層面的培訓，還應該包括情商和興趣上的培訓。不論中國或香港，都進入到人口老年化的社會，我們需要吸引年輕人入行。將工作寓於興趣，相信是吸引年輕人的前提，有興趣方可有動力。

「不斷求變」的精神是世上唯一不變的定律

富士高精密五金製品有限公司 執行董事 協會工程技術管理部部長 張應鎮先生



按中國傳統農曆新年曆除舊迎新，家家戶戶都把居室打掃清潔，當然，座駕靚車也不例外。平時，我的車是自己清洗的；原因有三個：(一)環保。外面洗車太浪費水，十多二十分鐘的水龍頭不停地沖洗著車身，浪費了多少水。我自己洗，最多不到兩桶水，不會超過50公升。(二)運動。每星期洗兩次車，大陸一次，香港一次，等於兩次運動，每次最少半小時，對我們這種朝八晚九的人，強迫每星期抽兩次半小時的運動確實非常需要。(三)很多人視座駕如『情婦』，心愛的，總要自己把她洗靚靚，無理由把『情婦』交給別人幫她沖涼。

平時只是幫『小三』沖涼，新年快到，是時候把她送到美容院『化個靚妝』；真的抽不出時間把她送到美容院去，怎辦？頭痛！車頭水撥夾住一張廣告：【汽車美客全套服務，保證滿意】。“喂！我想約個時間送架車給你們洗車、打蠟，請問幾時方便？貴公司在那裡？”“我們是上門服務的，不用送過來，而且是通宵做，不用浪費你的時間”。

“嘩”！把車停在自己的車位，就像平時一樣，第二朝起床，走到車位，見到的是一架已經打過蠟的靚車。“正”！更“正”的是

看不到地面大量的水，完全滿足我的環保意識。其實，對洗車公司來說，他是更大的受益者，第一，他沒有洗車場，不用交租，節省大量租金。第二，不在自己地方，在人家的停車場，不敢用太多水，成本很低。

很多人都去過泰國旅遊，【飛天通心菜】這餐館很多人都去過。我去過一間以“大”作為賣點的餐廳，所有服務員都是踏著【滑輪】的，在餐廳的正中央，由廚房到對面的餐桌，足足有100米的距離，送餐的服務員，都是吊在鋼纜上，就好像電影一樣，有時看到一個仙女，穿著古代的服飾，手托著菜餚，有時又見到兩名穿著古裝大俠，一手托菜，另一手拿劍，好像是在追殺著；最終都是把客人所點的菜由廚房送到對面的客人桌上。大家跑到這些【主題餐廳】是為了“食”還是“看”？不管是為了食還是為了看，反正就得到剎那間的開心和歡笑。每一個企業都有他的經營策略，追求獨一無二，【人無我有，超越客戶要求】。

在現實工作中，我也曾發生過一個案例，客人要求在六小時內把樣版送到他手中。按理，從虎門送去沙井電鍍再回虎門用手啤裝配，然後送往龍崗給客戶，時間一定不夠；後來有人提議，不一定要回廠才能做組裝的工序，可以把手啤機放在貨車上，等電鍍好後，在送往龍崗的路上做裝配這工序，足足節省了接近兩個小時，剛好在客戶要求的限期內完成任務，把訂單接了下來。

“變 CHANGE”這是美國總統奧巴馬08年提出的競選口號，凡事都要懂得變通，在適當的時候就要變。有一句至理名言：“這個世界唯一不變的就是不停地變”。

綜合計算工時工作制

富士高精密五金製品有限公司 執行董事 協會工程技術管理部部長 張應鎮先生

20年前，每當春節之後，工廠門口總是被一大群滿身汗味的人群圍著；一群群來自五湖四海，四日三夜不眠不休地到廣東找工作的民工，圍在人事部前渴望著被聘用的鏡頭已《此情不再》。現在，還有拾多天才過年，一群群身光頸靚的工人，辭了工後在人事部等拿工資回鄉情景，歷歷在目，他們回鄉後還會回來嗎??? “你們會回來嗎? 求求你們回來好嗎?” 工廠主管在呼喚著。

是需求多了? 還是供應少了? 反正就是請不到工人! 用工荒是每個企業面對著一個非常嚴峻的問題，有訂單沒有工人做，怎麼辦?

【加班】一個可愛又可恨的名字。老闆愛它，因為工人加班等於多了工人用；工人加班後便少了時間到處『八』，減少流失的機會。老闆恨它，因為加班要1.5倍工資，增加成本。工人愛它，因為加班可以帶來更多的收入，反正離鄉別井出來打工都是為錢。

科學化管理都講數據，現在就用數據來分析到底

底加班化算嗎?

某工廠有工人6名，根據勞動法，每人每月工作21.75天，每天8小時，如需加班，必須以1.5倍支付。每人每月底薪 1,340元，“社保” 240元、“住房公積金” 67元、“伙食” 300元、“住宿” 150元(廠方提供宿舍費用)。6名工人每月支出12,582元。假設在用人荒的情況下，工廠只能請到5名工人，為了趕工，只有加班；按“勞動法”每人每月只可加班36小時，5名工人每月共支付(1,340元/21.75天/8小時x36小時x1.5倍+1,340元+240元+ 67元+ 300元+ 150元)x 5人= 12,564元。

請6名工人每月工作1,044小時需付工資12,582元，但如只請5名工人每月連加班共工作1,050小時需付工資12,564元。如此類推，600名工人每月工作104,400小時工資1,258,200元；而500名工人每月工作105,000小時工資1,256,400元。顧用500名工人比600名工人工作時間多600小時但支付工資卻少1,800元。

人數	底薪	工時	加班	加班費	社保金	住房金	宿舍	伙食	合計	貢獻工時
6人	1340x6=\$8,040	1,044hr	0	0	\$1,440	\$402	\$900	\$1,800	12,582元	1,044小時
5人	1340x5=\$6,700	870hr	180hr	\$2,080	\$1,200	\$335	\$750	\$1,500	12,564元	1,050小時

從以上的數據得出結論，聘請工人，除了工資以外，還有各式各樣的費用，幾乎等於一半的底薪；人數越多，費用越多。因此，少請人，多加班，工人貢獻更多工時的同時，又可以多拿工資，減少流失，確是一個雙贏的局面。再者，現時的勞資關係總是對立著，經常出現對薄公堂，工人越少，勞資糾紛越少，工廠超越安寧。

加班有那麼多好處，但根據國家勞動法規定，每月只有36小時，平均每天不到2小時，能否可以多加班呢? 答案是可以，只要申請：『綜合計算工時工作制』

指標對因工作性質特殊，需連續作業或受季節及自然條件限制的企業的部分職工，採用以周、月、季、年等為週期綜合計算工作時間的一種工作制度，但其平均日工作時間和平均周工作時間應與法定標準工作時間基本相同。因此綜合計算工時工作制不受月延長工作時間標準的限制，延長工作時間部分只需按照法律規定支付加班工資的用工方式。

適用人員：一線生產操作人員等。

工時計算：對於當月超過法律規定上班時數，依法支付加班工資，同時應保證在申請週期內月平均加班小時不得超過36小時（在旺季用人單位安排實行綜合計算工時工作制的員工工作，只需保證每天加班不超3小時，每週休息一天，其他時間全部可用於趕貨上班，但淡季用人單位要安排員工將旺季延長的工作時間平衡下去）。

注意：特殊工時制需提前向公司所在地人力資源局提出申請，待審批後方可執行。

在現實的環境下，如果工人不加班，而工資又能滿足生活指數，除非底薪很高，否則沒法請到工人。因此，只有加班加點才能拿到所需的金額，為了能多加班，但所增加的工作時間，又不會超出勞動法所規定的標準。在這裡，提議大家多瞭解【特殊工時制】這項目。以半年作為一個週期，將淡季不用加班的工時用於旺季上，減少出現違規的情況。

金屬製造行業發展趨勢

ANZ澳新銀行

香港商業金融部主管及大中華區新興企業主管 白安立先生 (Mr Arnab Bhattacharya)



近年金屬製造業一直維持強勁增長，但業界亦同時面對更多挑戰，澳新銀行香港商業金融部主管及大中華區新興企業主管白安立先生分析行業發展趨勢及營業前景。

1. 澳新銀行對金屬製造行業近幾年的發展趨勢有何看法？

近幾年中國及香港的金屬製造業一直維持強勁增長，過去五年間，中國及香港的金屬製造商錄得的收益增長比全球同業高出69%；不過，成本壓力及同業之間的競爭將繼續困擾業界，而業內供應過剩的情況很可能會進一步壓低大部分業者的邊際利潤及回報水平。

預計利潤壓力將不斷蠶蝕企業股東的回報，而企業著力於降低業務槓桿已導致股本回報率在過去五年急降逾半。競爭壓力亦使營運資金週期在過去五年間拉長17%。

金屬製品製造業在收回應收賬以及存貨週轉率兩方面也經歷了一段漫長的低潮。這個情況並不令人意外，因為企業嘗試透過放鬆收款期限來擴大市場份額並釋放剩餘產能，所以拉動存貨水平上升。在應收賬資金回籠減慢的情況下，製造商透過爭取較長的應付賬期限來紓緩部分資金需

要。應付賬日數因而由2006年財政年度的57日延長58%至2011年財政年度的90日。

我們預期，業界現時面臨的壓力在2013年財政年度內仍不會消褪。業界需要有效地管理資金及控制風險，才能維持業務穩定，並為每況越下的業務回報帶來潛在復甦條件。

2. 除驟降的利潤水平，業界還面對什麼不穩定因素？

原材料價格在2011年財政年度居高不下，製造商無法將所有成本增幅轉嫁客戶，令利潤率備受壓力。金屬製品製造業的行業競爭異常激烈，產品價格亦大幅波動。業者往往由於無法轉嫁商品價格波動的影響，只有自行承受部分衝擊。

中國勞工薪酬快速上漲亦對利潤率構成負面影響，但預期此壓力在2013年財政年度會趨向緩和。

3. 商業銀行服務如何可以幫助企業提高利潤？

銀行產品可以協助客戶管理風險，同時也可以提高流動資金的利用率，無形中提高企業的最終利潤。

從風險管理方面，澳新銀行完善的商品對沖平台可協助企業盡量提高其利潤。

從流動資金的角度，假設一家企業的每年收益為1億美元，毛利率為行業中位數的19%，且現金循環週期與行業中位數相若，可以透過提升營運資金管理10%釋放出470萬美元資金。騰出的資金可用於進一步拓展業務、回饋股東或償還債務。



4. 澳新的商業金融服務有何優勝之處？

我們的商業金融立志成為企業長期的合作伙伴。我們更注重為客戶提供更深入全面的本地市場及行業分析。金屬行業是本行的重點服務行業之一，我們的專屬行業市場研究經理，不僅能為客戶提供獨到及時的市場信息，更可深入地為企業進行標杆分析，讓客戶更了解資金及風險管理之情況。

憑藉在澳洲/新西蘭商業銀行業務的穩固根基，我們在亞太地區包括中國，香港，新加坡，越南，柬埔寨，印尼等地都有極為完善的網絡。而且，澳新銀行是唯一一家立足中國(北京、杭州、上海、廣州)的澳洲/新西蘭銀行。我們廣泛的網絡可助客戶加強與亞太市場的緊密聯系。

5. 澳新商業銀行服務可提供什麼理財方案？

澳新銀行的理財精英團隊經專業訓練，明白客戶的業務及需要，為客戶度身訂造理財方案，包括：

- 現金流管理方案
- 企業融資方案
- 善用盈餘資金方案
- 國際業務方案

企業和機構的專屬客戶經理將在充分了解客戶的長短期戰略計劃、目標市場和財務狀況之後，為她們推薦最合適的產品，並根據業務

需求制定並不斷完善銀行解決方案，應對多變及動盪的國際市場，促進業務增長。

關於澳新銀行

澳新銀行成立於1835年，為澳洲、紐西蘭、亞洲及太平洋區主要銀行之一。現時於全球32個國家聘用逾48,000名僱員，為800萬多名零售客戶、財資客戶及大小企業客戶提供全面的理財產品與服務。鑑於亞太區作為全球增長最快的地區之一，本行矢志成為超級地區銀行，以世界級銀行的頂尖服務水平及清晰的發展策略，專注推動亞太區的增長。

澳新銀行非常樂意協助您瞭解您業務本身的營運資金週轉情況，評估業務面對的潛在市場風險。如欲獲得免費的營運資金及風險管理分析，請聯絡以下專責人員：

安浩雲

澳新銀行香港商業金融部

焦點研究經理

電話：+852 3918 2124

電郵：Andrew.Howard@anz.com

崔歡歡

澳新銀行香港商業金融部

區域市場拓展經理

電話：+852 3918 2363

手提：+852 6384 0862

電郵：Emma.cui@anz.com

(編按：上述稿件由澳新銀行提供，並不代表本會立場)

有關《深圳經濟特區養老保險條例》的解讀

廣東鵬浩律師事務所 劉濱律師

《深圳經濟特區社會養老保險條例》經深圳市第五屆人民代表大會常務委員會第十八次會議於2012年10月30日通過，自2013年1月1日起施行。對於該條例部分條文規定，社會反響較大，其中對於退休後未繳費年限員工如何處理、如何補繳之前未繳養老保險金以及法條實施前後的差異等問題，企業與員工均有不同的解讀和理解，並由此引起了廣泛爭議。本文現就以上幾個問題進行分析解讀。

一、退休後非本市戶籍員工不符合享受養老待遇，如何處理

眾所周知，現在深圳市各企業所招用的員工多為非深圳市戶籍人員。而《深圳經濟特區社會養老保險條例》對於享受養老保險待遇的規定中，對於這部分人員的處理方式未作規定，所以許多人以為法律對此沒有規定。其實在《中華人民共和國社會保險法》以及人力資源和社會保障部出臺的《實施〈中華人民共和國社會保險法〉若干規定》中第二、三、四條對此已經有了明確的規定。“參加職工基本養老保險的個人達到法定退休年齡後，累計繳費不足十五年（含依照第二條規定延長繳費）的，可以申請轉入戶籍所在地新型農村社會養老保險或者城鎮居民社會養老保險，享受相應的養老保險待遇。參加職工基本養老保險的個人達到法定退休年齡後，累計繳費不足十五年（含依照第二條規定延長繳費），且未轉入新型農村社會養老保險或者城鎮居民社會養老保險的，個人可以書面申請終止職工基本養老保險關係。社會保險經辦機構收到申請後，應當書面告知其轉入新型農村社會養老保險或者城鎮居民社會養老保險的權利以及終止職工基本養老保險關係的後果，經本人書面確認後，終止其職工基本養老保險關係，並將個人帳戶儲存額一次性支付給本人”。因此，並不存在法律對此部分員工沒有相關規定的說法。

二、未依法為員工辦理社會養老保險的法律後果如何

《深圳經濟特區社會養老保險條例》第四十條規定“職工認為用人單位未按照規定為其繳納養老保險費的，應當在知道或者應當知道權利被侵害之日起兩年內向市社保機構投訴、舉報。投訴、舉報

超過兩年的，市社保機構不予受理”。

這就意味著，如果員工在離職時以企業未依法為其繳納社會養老保險費用提出要求時，企業可以用二年的時效作為答辯理由。但是應當注意的是，這個二年的時效是社會保障部門的行政執法追究時效，而不是勞動仲裁及法院的訴訟時效。根據廣東省高院及廣東省勞動人事仲裁院下發的相關指導意見指出，對於發生訴訟時，企業已經為員工辦理了社會保險的，法院或仲裁部門不予受理。只有員工在退休時，企業沒有為員工辦理社會養老保險，且社會保障部門答覆不能補辦的，才會受理。由此可見，對於有關社會養老保險的相關爭議，現已確定由當地社會保障部門受理為主，只有在社會保障部門無法進行行政救濟時才會由司法部門介入處理。

三、《深圳經濟特區社會養老保險條例》實施前未辦理社會養老保險是否有追究的時效

《深圳經濟特區社會養老保險條例》第五十一條規定“本條例施行前，用人單位及其職工未按照規定繳納養老保險費，超過法定強制追繳時效的，可以申請補繳養老保險費，並自應繳之日起按日加收萬分之五的滯納金。滯納金分別納入基本養老保險統籌基金和地方補充養老保險基金”。這就意味著超過了法定強制時效（根據《勞動保障監察條例》第二十條規定“違反勞動保障法律、法規或者規章的行為在2年內未被勞動保障行政部門發現，也未被舉報、投訴的，勞動保障行政部門不再查處”。），企業和員工可以自主決定是否願意補繳養老保險，而且提交申請後能否補繳也由社會保障部門決定。在申請補繳得到同意後應當加收滯納金，至於滯納金由哪一方承擔，則法律沒有強制規定。由此可見，對於超過二年未依法辦理社會養老保險的企業及員工，法律並沒有強制要求補繳的規定。

本文僅就新出臺的《深圳經濟特區社會養老保險條例》與其它相關法律法規的銜接以及引申的部分爭議問題發表了自己的觀點，在此也是為目前有關養老保險法律問題的爭執提供一個新的視角。

台山市人民政府「新平臺・新商機・新發展」台山工業新城投資推介暨東莞港商聯誼交流會

(2012年12月17日 星期一)

為擴大宣傳台山市優越的投資環境，加深香港廠商對台山工業新城的瞭解和認識，增強香港台山兩地經濟合作與交流，台山市人民政府於2012年~12月17日下午在東莞市謝崗鎮新都會瑣瑪酒店舉辦了上述交流會，並邀請了台山市招商局陳裕平局長及台山市余中華副市長等官員，以及中港兩地的行業商會代表，包括東莞鳳崗

外商協會、謝崗外商協會、本會香港金屬製造業協會，以及香港螺絲製造協會等代表致辭分享。而當天本會的余立明永遠榮譽會長、施金城永遠榮譽會長、陶偉洪榮譽會長、余德明榮譽會長、徐炳光榮譽會長、洪思偉會長、黃路乾副會長、鄭漢華副會長等理事亦有參與。

科技及工程學會香港分會製造及工業工程部「製造業論壇- 挑戰與成就2013」論壇

(2013年1月5日 星期六)

科技及工程學會香港分會製造及工業工程部於2013年1月5日於香港城市大學舉辦了上述論壇，旨意為各參加者分享近年製造業的生態發展，與及同業們如何將挑戰化為機遇。本會為是次論壇的支持機構之

一，而協會永遠榮譽會長施金城先生亦為論壇的演講嘉賓之一，講述了「香港金屬品製造業的發展和前景2013」。論壇內容豐富，共吸引了超過一百名參加者參與。

億和控股2012年度總結表彰大會暨2013年新春晚會及參觀億和石岩廠房

(2013年1月11日 星期五)

本會當屆名譽會長張傑先生的公司億和控股於2013年1月11日假億和科技工業園新總部大樓廣場舉辦了上述晚會，為一同見證盛事及分享喜悅，並藉此機會參觀億和於石岩剛落成啟用的第四棟廠房，張傑當屆名譽會長特意邀請了本會各理事會成員出席當天盛事，而施金城永遠榮譽會長及洪思偉會長亦率領了理事團一行超過二十人到場慶賀。



2013癸巳年新春團拜

(2013年3月1日 星期五)

新春伊始，為匯聚會員友好，共慶新春佳節。本會已於2013年3月1日(星期五 正月二十)舉行新春團拜晚宴。為承接上年的新春團拜氣氛，本會一如以往為新春團拜訂下主題，今年本會以“金光閃閃”為團拜主題，一眾會員嘉賓都別出心裁、悉心打扮，以爭奪「最佳衣著」獎項。

晚宴由金青團舞獅大唱財神到揭開序幕，再由賓客高歌表演，氣氛高漲。

除此以外，今年特設“決戰一分鐘”的

遊戲環節，各參加者需於限定時間內完成指令，競爭激烈。

晚宴以競逐最佳衣著作高峰，在全場賓客一人一票選舉下，最後得獎者分別為：洪思偉會長及夫人、施金城永遠榮譽會長及曾思雅部長。

是日新春團得以成功有賴各方友好，榮譽層的支持贊助，才能得以完滿成功。在此本會特此鳴謝。



2013香港春季電子產品展『金屬零部件區』

(2013年4月13日至4月16日 星期六至二)

為讓會員公司之產品可作更多層面的推廣，協會每年均會與香港貿易發展局合作，於香港春季電子產品展內設立『金屬零部件區』。根據過往經驗，是項展覽無論是人流、參展會員廠商在展覽期間及期後接獲的業務查詢/報價和訪廠要求，以至貿發局為『金屬零部件區』進行的宣傳工作等，都令人滿意，成效顯著。有鑑於此，協會本年將與貿發局繼續攜手合作，於2013香港春季電子產品展內再設『金屬零部件區』，現誠邀會員參展，詳情如



日期:	2013年4月13至16日 (星期六至星期二)		
地點:	香港會議展覽中心五號展館		
展區位置:	攤位號5BF02、04...10、12，共6個攤位 (位置見平面圖)		
攤位詳情:	類別	3米x 3米標準攤位	產品展示服務
	費用	\$34,618港元*	將會以玻璃展示櫃供會員認購，樣式請見圖片。 詳情請向協會查詢。
	名額	餘少量	
	設施	包括所有標攤基本設施，如需額外訂購設施請與協會聯絡，以免收取附加費用 協會攤位將設上網服務供各參展商免費借用 (請自備可以WIFI上網的平板或手提電腦)	

截至截稿日，本年度展覽之參展商名單如下：

參展類別	
攤位	展示櫃
香港金屬製造業協會	星達精密有限公司
京兆五金製品廠有限公司	鉅佳(香港)有限公司
實用工業製品有限公司	科晶實業有限公司
標準五金彈簧製造廠有限公司	金博科技有限公司
訊富集團有限公司	永發五金製品廠有限公司
	樂豐製造廠有限公司

(排名不分先後)

有興趣參展請即時致電協會，先到先得！聯絡人：鍾浩瀚先生 (電話：2191 3381)
同時亦歡迎各會員屆時到場參觀指導！



「金屬部件中小型製造商進軍高增值成品業務之全面研究、先導計劃及策略性藍圖」項目

本會成功向工業貿易署申請批發一百萬港元基金推行是項活動

本會與香港生產力促進局合作，向工業貿易署申請並獲批撥超過一百萬港元推行「中小企業發展支援基金」推行上述項目，旨意深入研究本地金屬部件製造商對於如何從傳統的代

工生產金屬部件(OEM)模式轉型為高增值成品原設計商(ODM)，甚至建立品牌(OBM)直接銷售產品至消費市場之業務模式，協助本地金屬部件中小企業製造商轉型升級。

項目的各個執行工作概括如下：

項目工作	預計執行時間
問卷調查：一項全面性的行業研究，深入探討本地金屬零部件廠商從代工生產(OEM)業務轉型進軍某類高增值成品原設計業務(ODM)，甚至原品牌(OBM)業務的差距。	01/10/2012 - 30/11/2012
研討會：(已選定之成品行業，每行一個研討會)，發佈研究之發現及進軍選定成品行業香港金屬部件製造商一般存在之各項差距及解決方案。	01/12/2012 - 31/05/2013
略性發展諮詢服務：為12間試點公司提供策略性發展諮詢服務，針對指定領域提供產品設計、建立製造系統以及運作指引之指導，協助試點公司開展進軍高增值成品新業務的第一步。	01/05/2013 - 31/07/2013
分享會：由試點公司分享於發展高增值成品新業務過程中採納或將採納策略、運作管理系統及製造科技。	01/05/2013 - 31/01/2014
製作「策略性發展藍圖」參考指引：函括金屬零部件中小企業可進軍發展的四種高增值成品業務之各項策略及發展藍圖。有關指引將免費派發予相關中小企業。	01/10/2013 - 28/02/2014

有關項目現正進入第二階段，向成功通過初審入圍的12間試點公司提供策略性發展諮詢服務，並開始籌備各個研討會及考察活動。

如對上述項目有任何查詢，請致電2191 3381與協會鍾浩瀚幹事聯絡。

主辦機構：香港金屬製造業協會、香港生產力促進局

協辦及支持機構：香港工業總會、香港汽車零部件工業協會、香港壓鑄及鑄造業協會、香港電鍍業商會、香港中小企業總商會、香港五金商業總會

此項目由  香港特別行政區政府工業貿易署中小企業發展支援基金撥款資助。

活動情報站

日期	活動名稱	項目主任
2013.3.1	癸巳年新春團拜	青年部
2013.4.13 - 4.16	2013香港春季電子產品展『金屬零部件區』	市場拓展部
2013.4	會員聚餐	會員發展部
2013.5	會員大會	秘書處

開放的重慶(下)

重慶市外經貿委電子資訊商務處

重慶市位處中國西北部，是中華人民共和國中國中央四個直轄市之一，國家重要的現代製造業基地，中西部地區綜合交通樞紐。近年已高速發展，當中尤其汽車製造業更是一日千里。有見及此，早前協會透過香港重慶總會及億和精密工業控股有限公司的聯絡、協助與安排，組織了一行28人的考察團到訪重慶，並拜訪了多間汽車及零部件企業、走訪兩路保稅港區、巴南區、大渡口工業園區，讓會員企業能全面理解國內汽車零部件市場發展情況及重慶市發展勢頭。

於上期會訊已經收錄一篇由重慶市外經貿委電子資訊商務處提供的重慶市簡介文章供各讀者參考，而於今期將接續介紹重慶數個重點發展的區域。

兩江新區

一、區位條件

兩江新區規劃1200km²，其中可開發面積550km²。區內含重慶江北國際機場、寸灘保稅港區、重慶火車北站、八條連通全國的高速公路、12條155兆寬頻，相當於中國第四個國際電信埠局。

2011年重慶兩江新區實現GDP1380億元，同比增長23.6%，比重慶全市高7.2個百分點，比全國高14.4個點；實現工業總產值2602億元，同比增長28%，兩江新區正成為區域經濟發展的重要引擎。

兩江新區著眼長遠發展，綜合考慮區位交通、資源環境、戰略定位和發展基礎，與城市功能分區相銜接，在南部區域重點發展現代服務業，中西部區域重點突出城市綜合功能，東北部區域重點發展先進製造業，打造軌道交通、電力裝備、新能源汽車、國防軍工、電子資訊、生物醫藥等六大工業支柱產業，逐步推進形成“1心4帶”的空間總體戰略格局。

基礎，與城市功能分區相銜接，在南部區域

重點發展現代服務業，中西部區域重點突出城市綜合功能，東北部區域重點發展先進製造業，打造軌道交通、電力裝備、新能源汽車、國防軍工、電子資訊、生物醫藥等六大工業支柱產業，逐步推進形成“1心4帶”的空間總體戰略格局。

空港產業城和龍盛產業城是現代產業型城區，要加快發展、短期見效。空港和龍盛分別承擔臨空高科技產業和臨港裝備製造業功能。



二、政策優惠

兩江新區集以下優惠政策為一體：國家西部開發優惠政策、綜合配套改革試驗區政策、國務院3號檔政策、內陸保稅港區政策、比照浦東新區和濱海新區政策。

兩江新區打造“862”核心產業體系。其中，8是指8大製造業：汽車、電子資訊、軌道交通、航空產業、高端裝備、節能環保、新能源新材料、生物醫藥；

大渡口區

一、區位條件：

1965年為服務重鋼而設區，轄區面積103平方公里，常住人口31萬。

2011年，GDP達150億元，人均GDP 7713美元。

其中由中交集團投資的茄子溪碼頭，年輸送

測試服務

本協會集合了會員企業各類使用優良、測度準確、專用測試儀器設備，為會員企業提供全面的測試服務，若會員希望此服務，可至本會網站：www.hkmma.org.hk 下載並填寫「測試申請表」然後交回協會，或電2429 6419 協會將有專人與貴司聯絡。

量達190萬噸，年物流入庫量200萬噸，作業區有4個3000噸級泊位。

二、建橋工業園一概况



重慶市建橋工業園是2003年重慶市政府批准設立的市級工業園區，規劃面積20平方公里，連續八年被評為重慶市先進園區，重慶市唯一的園林式工業園區，全國十家最佳投資環境工業園區之一。也是重慶市筆電產業的配套園區，“雲服務”的核心園區，重慶市唯一的國家級標準化示範園區。

建橋工業園區分為A、B、C三個區，總規劃面積20平方公里，C區為重點招商區域。

園區重點發展電子資訊產業、新材料、安防產業、節能環保、裝備製造五大產業集群，形成各具特色、優勢互補、錯位發展的產業空間佈局，建成中國西部有重要影響的千億級特色園區。

入園條件:1、無污染、低耗能；2、年產值在1000萬元/畝以上；3、年稅收在30萬元/畝以上

銅梁縣

一、區位條件

銅梁位於重慶市西北郊，全縣幅員面積

1334平方公里，人口83萬。銅梁地處成渝經濟區腹心地帶、渝西地區中心位置，距成都200餘公里，到重慶主城僅半小時車程、重慶二環高速公路20公里，是重慶“一小時經濟圈”的核心擴散層、成渝經濟區軸心城市之一；距兩江新區60公里、寸灘保稅港區60公里、西永綜合保稅區30公里，距重慶江北國際機場65公里、長江寸灘集裝箱碼頭60公里、渝新歐國際口岸25公里、重慶大學城25公里，是重慶主城的重要產業承接地。

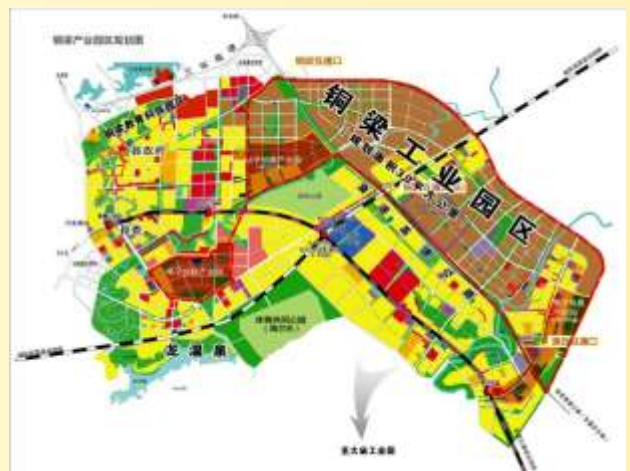
二、產業優勢

產業有基礎，規模以上工業企業達240家，工業總產值達到300億元，工業經濟占全縣經濟比重為49%，已基本形成電子資訊、機械製造、新型材料三大主導產業。

三、園區概况

銅梁工業園區成立於2002年，是重慶市人民政府批准、國家核准的首批省級特色工業園區，是重慶市確定的筆記型電腦配套產業園和台商工業園。截至目前，簽約入園企業已達到329家，建成投產企業200家，在建企業58家，建成面積10平方公里，機械製造、電子資訊、新型材料三大主導產業已初具規模，已成為銅梁招商引資主平臺、產業發展聚集地、縣域經濟增長極。

未來五年，將緊緊圍繞機械製造、電子資訊、新型材料三大主導產業，對產業鏈的薄弱環節逐個突破，重點引進發展潛力大、成長速度快、技術成熟的重大專案，重點培育壯大汽摩整車及零部件、裝備製造、筆記型電腦配套、消費電子、新型材料等五個百億級特色產業集群。



《金屬會訊》廣告

本會出版的雙月刊，推廣及宣傳效果宏大，大受各界好評。有意刊登會訊廣告者，請至本會網站：www.hkmma.org.hk 下載並填寫相關表格，寄交至協會，或電2429 6419 協會將有專人與貴司聯絡。

2013中國出口商的機遇與挑戰

利記集團技術總監 協會政經訊息部部長 鄭奕騰先生提供

全球貿易市場在2012年經歷低迷狀態後，在2013年將會出現一絲曙光，緩步反彈，但國際貿易市場環境仍趨於嚴峻，各商家都在尋找出口機遇和新的增長點。出口商既面臨著重大外部機遇，也面臨著不少挑戰。在這樣的背景下，出口商必須把握國際國內的戰略機遇，制定合適的發展戰略，迎接市場嚴峻的挑戰。

面臨嚴峻挑戰

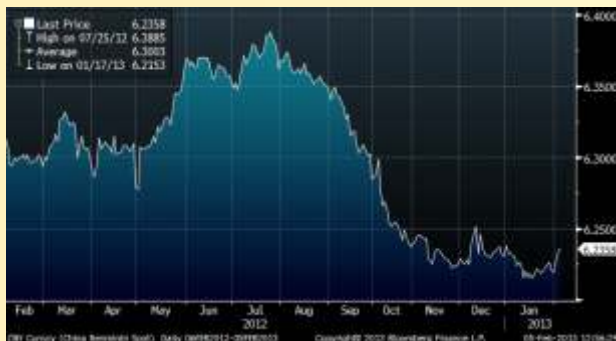
挑戰一：人口紅利趨於消失，勞動力成本持續上漲

國內生產成本的上漲導致出口產品的競爭優勢在減弱。國家統計局最近公佈的資料顯示，2012年中國15-59歲勞動年齡人口在相當長時期裡第一次出現了絕對下降，比上年減少345萬人。人口紅利趨於消失，會使勞動力減少，工資上升壓力顯現。出口企業已經感受到招工難和工資上漲的雙重衝擊。最近，廣東將最低工資標準上調19%。勞動力成本持續上漲，削弱了出口產品的競爭力。

挑戰二：人民幣升值削弱了出口競爭力

人民幣繼續升值，估計2013年人民幣兌美元可能上升2.5%至3%。人民幣匯率繼續上升，一方面增加出口商的雇傭成本，另一方面削弱了出口產品的競爭力。

圖一：人民幣兌美元走勢 (Source: Bloomberg)



挑戰三：貿易保護主義盛行

國際上貿易保護主義盛行，出口商面臨的外貿環境惡化。中國出口商一直受歐美等發達國家的貿易保護主義影響，另外，一些新興市場國家也在頻頻效仿，採取層出不窮的貿易壁壘，涉及的產業在不斷擴大，令中國出口商面對的國際貿易環境也趨於惡化。

挑戰四：原材料價格上升

最近兩個月，標普原材料價格指數已經上升10%。原材料價格上升，增加出口商的生產成本，擠壓企業利潤率。

圖二：標普原材料價格指數 (Source: Bloomberg)



應對挑戰和迎接機遇

隨著人口紅利逐漸消失，出口企業可以通過逐步提高勞動生產率來應對。對於勞動力成本的上漲，企業可以採取機器和自動化操作，加快轉型升級和機械化處理程式，創造高端產品，再創競爭新優勢。採取機械化處理，可以提升生產率，降低生產成本。

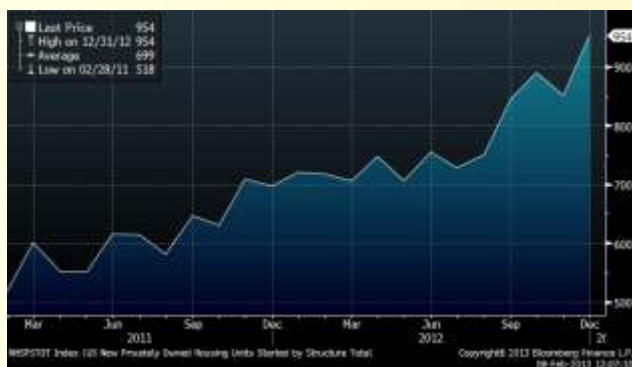
對於生產成本的上漲，企業可以開發高端的產品，產業活動由低端轉移高端。高附加價值的產業活動可以提高企業產品的競爭力，進而彌補部份生產成本的上漲的不利影響。

歐洲市場不景氣，帶來了一個低成本海外

並購的機遇。出口企業進行海外並購時，應以技術、研發能力、品牌和銷售管道為目標。面臨歐洲等主要市場需求不足，中國出口商應開發新興市場，比如俄羅斯和巴西等新興市場。

美國房地產市場復甦，將為出口企業帶來機遇。美國新屋開數量持續上升，家電、家

圖三：美國新屋開數量(Source: Bloomberg)



俱、建築五金等行業將受益。另外，美國房地產市場的復甦，消費者信心改善，將有助於出口紡織品、服裝、箱包、鞋類和玩具等行業。

2013出口增速10%

2013年，中國出口商面臨許多不確定的因素，但總體分析，情況可能略好於2012年。全球經濟復蘇的動力不足，外需難以大幅反彈，國內生產經營成本的上升，加上種類繁多的貿易保護主義，外貿市場環境惡化，令中國出口商面臨嚴峻的挑戰。

但是，一些積極的因素正在醞釀當中，歐美日等主要經濟體系推行刺激政策將令到經濟增速停止下滑，國內各項促進外貿穩定增長的政策將有利於出口企業。貿易市場怎麼變，裡面有什麼樣的機遇，就可以怎麼去捕捉。從2013年宏觀市場環境來看，中國外貿有望進一步回暖，預計2013年中國外貿進出口的增速將略好於2012年，大約在9%至10%。

特稿

最低工資標準調整通知

廣東省人民政府及深圳市人力資源和社會保障局於2月初分別公佈了2013年最低工資標準，現特別將有關資料刊登予各會員廠商參考。

適用地區	月最低工資標準 (人民幣) (元/月)	非全日制職工 小時最低工資 標準 (人民幣) (元/小時)	實施日期
深圳	1,600	14.5	2013年3月1日
廣州	1,550	15	2013年5月1日
珠海、佛山 東莞、中山	1,310	12.5	2013年5月1日
汕頭、惠州 江門、肇慶	1,130	11.1	2013年5月1日
韶關、河源、梅州 汕尾、陽江、湛江 茂名、清遠、潮州 揭陽、雲浮	1,010	10	2013年5月1日

詳見：

- 廣東省人民政府關於調整我省企業職工最低工資標準的通知
http://zwgk.gd.gov.cn/006939748/201302/t20130205_365944.html
- 深圳市公佈2013年最低工資標準
http://www.szhrss.gov.cn/qt/zfzxxgzdt/201302/t20130201_2106100_13604.htm