

商 貿 觀 察

【速寫】

應粵縫紉設備商會邀請 衣車協會首訪中山順德 參觀廠企增進交往瞭解

作 者: 陸元華 (香港衣車協會名譽顧問)

九月二日，香港衣車協會一行約十五人由會長陳江鳳儀女士帶領，前往中山、順德進行同行業禮節性參觀訪問一天遊。

是次訪問是協會自成立以來，首次以協會名義，會董集體對粵省出訪，由廣東省縫製設備商會邀請，參觀該會下屬會員投資的中山市天虹電機製造有限公司、中山市華陽縫紉機有限公司和順德區勤順針織有限公司。受到該會會長麥德添、常務副會長兼秘書長邵力世、副會長李錦洪等高層的热情接待。

港粵兩地同業通過各種業務上的交往和貿易關係，相互認識、見面早已有一段頗長日子。因此，彼此都很熟絡，在傾談、會面過程中沒有隔閡、障礙。基本上，大家本著坦誠、熱情、互動、感知來進行交往，會面氣氛融洽，笑言趣談，話題都離不開對縫紉設備的生產、發展和貿易生意，交換見解看法，並對時下經濟形勢和未來發展投下關注的目光和期望。



香港衣車協會高層與廣東省縫紉設備商會主要負責人，在中山市天虹電機製造有限公司會客室前合攝。

商 貿 觀 察

衣車協會首站參觀項目是該會會長麥德添投資辦廠的天虹電機製造工廠。據麥先生介紹，天虹成立至今已有 25 年時間，是中國最大一家專業從事縫紉機電機(馬達)的出口型企業，產品主要有兩大類，分別是直驅式和離合式馬達，產品中七成出口，三成內銷，行銷全球 50 多個國家與地區。

現有產品直驅控制系統、全自動剪線吸塵系統、伺服節能電機、離合器電機、感應電機、吸風裝置共七大系列五十多個型號，年產銷量在一百萬台以上，年出口額頗大。主要客戶是製衣廠或設備廠。

公司的綜合實力在近十多年迅速發展壯大。目前，在衣車馬達、貨量在出口方面是名列前茅，在行業處領先地位。近年該公司加大智慧裝備的投資創新，在可持續發展方面，縫製設備是中國最大工業縫紉機電機產品出口基地之一。

在內地，輕工機械國家行業標準是借鑒行業內最有實力的公司或工廠參予其中，提供權威意見，作為制定的一種做法。

天虹亦不例外，2010 年在離合馬達項目中參予標準修訂工作。近年，該公司頻頻得獎，2012 年獲

“中國縫紉機行業 2011 年度排頭兵工業企業”稱號。2014 年產品又獲“廣東名牌產品”稱號。

除了機殼外判製造外，核心技術和組裝、檢測、品質控制完全自己掌握。

麥先生稱，馬達生產在該廠已經上軌道，按訂單生產，產銷穩定，現每月產量在 15 萬台，每天裝箱外運的標準箱貨櫃是兩個，長年不變。



中午午宴由廣東省縫紉設備商會做東道主，由麥德添會長宴請香港衣車協會全體參訪者。

廣東縫紉設備商會中午在中山設宴，招待香港衣車協會，該會會長麥德添(左二)、常務副會長兼秘書長邵力世(左一)、副會長李錦洪(左三)，與香港衣車協會會長陳江鳳儀(右二)舉杯互相敬酒。

商 貿 觀 察

下午參觀是中山市華陽縫紉機有限公司，這是一家很難用一行短句能全面反映公司經營性質。它營運方式是亦工亦貿，重視科技研發與提供全套生產解決方案為前提，再手握代理產品結合獨特設計差異化特種衣車供應，為客戶提供一條龍式服務和技術支援。



粵港兩商會同業在中山市華陽縫紉機有限公司展覽廳合攝。牆身懸掛獎狀或榮譽，是該公司在勇於創新、經營或取得成績的肯定。

只要客戶將縫製需求或問題交給該公司，工程技術人員可由起端至尾端，全程全面提供專業意見和裝備技術配合所需，做法與經營超出傳統觀念上的衣車貿易商的角色和功能。

與傳統瞭解來比較，最值得講和一寫的並不是公司規模、實力和名譽，反而是公司領軍人物——創辦人李錦洪。他年輕時曾經在香港的針車公司駐中山的店舖打過工，情感和關係上與香港針車商打過交道，為香港針車業界所熟悉和瞭解，對香港針車貿易的一套貿易制度和運作頗為瞭解。

華陽縫紉機有限公司為接待香港衣車協會和一批相熟的老朋友，做了認真和充份籌備工作，光看該公司擬定的接待計劃書，由時間安排、進程節奏到接待禮儀、專人分工、交流內容編排、小禮品的設計等，明顯看到公司做了大量事前設計和明確分工職責。而所有這一切，都是這位曾經在港商店舖打工，現貴為公司老闆的李錦洪巧心策劃、精心佈置、佈控細節，務求完美。

商 貿 觀 察

筆者認為，華陽的安排、佈置是達到預期的效果和目的。而值得回味和令人有啟發的是在粵港兩地同業的交流會上，李錦洪的一番發言和見解，未知是否值得本港同業深思及參考價值？但至少有助醍醐灌頂作用。



衣車協會會長陳江鳳儀(右二)在粵縫紉設備商會常務副會長邵力世(右三)陪同下，在華陽縫紉機有限公司 2 樓工場組裝線上參觀特種衣車組裝。



帶電腦的綉花機是常用設備，衣車協會會長陳江鳳儀(左二)、與會員全神資注看示範人員針綉花機的最新機型和功能。



香港衣車協會會長陳江鳳儀(右)向華陽縫紉機有限公司董事長李錦洪，贈送紀念品致謝。



李錦洪(中)在公司展覽廳向香港衣車貿易同行講解一台該公司新開發，有特殊功能的特種衣車。

當在場有人問到他的創業過程和他作為香港店舖工作的過來人，對經營之道有什麼看法？

他表示，自 1994 年創業至今，一直未停過學習、吸收、經營發展、創新之路的過程。期間憑實力和依靠團隊精神，取得多個國際名牌工業衣車的區域總代理權，為開展貿易爭取客戶，拓展業務，打下了穩固的基礎。

他不諱言有一支好質素的技術和銷售團隊，充滿發揮了年青人的智慧和他們所學的知識，豐富了整間公司的知識水準結構和質素。

商 貿 觀 察

「要學會與年青人打交道，要善於聆聽到年青人的聲音及意見，與他們打成一片，尊重他們，取得他們合作信任，是公司興旺、繁榮的有力保證。現在在我公司工作的名牌大學工課畢業的學生，肯留下工作，大有人在。」



天虹電機工廠工人正組裝馬達，大部份體力勞動由機械代替或提昇自動化程度。

李錦洪表示，如果他從香港老闆身上和海外考察，究竟學得什麼經驗或心得？一是香港式以房地產作不動產的經營貿易模式。譬如葉榮安、梁焯記等針車公司，早期買商舖獲取升值，構成最小成本經營和最大化現金流，有進可攻、退可守的優點，是一種健康模式，對他有很大啟發作用。

他稱，自己做老闆，也經歷過一段迷茫時期。1999年曾經想過是否適合再做下去。為了作出選擇，他花了兩年時間去意大利做考察，期間他發現單一國際名牌衣車在意大利有50家代理，但竟無一家因競爭而慘淡經營甚至倒閉。究竟為什麼？

瞭解得知，這些代理公司長期保持年毛利在30%，且盛久不衰。

調查發現，意大利針車貿易行業特色是“前舖後廠”，在經營好代理業務的同時，當地貿易商都掌握一套製造技術的工廠經驗和知識，對一些客戶即時技術要求或難題，自己動手搞設計、改裝及加工，實現了產品差異化生產經營，這種工貿結合與客戶產生互動，各取所需，不但鞏固了雙方關係，穩定生意，並賺取了高額利潤，令意大利針車貿易行業無論順境、逆境之下，都能屹立不倒。

他認為，“前店後廠”必須要擁有一定條件、人才、資金、高度發達的工業基礎等，並不是一蹴而就，但有震聾發聵作用。

談到香港針車貿易前景。李錦洪更是滔滔不絕，充滿信心。他認為中國的衣車貿易經營目前還沒有一個有說服力、百分百的固定模式，完全是各施各法，南北地區差異很大，從珠三角經濟和產業發展態勢和結構，目前正處於全球產業供



銅線嵌入機芯由機械來工作，確保馬達轉子質量。

商 貿 觀 察

應鏈中心，只要政治上保持穩定，未來 20 年中心地位不會改變。

而香港位於供應鏈中心最前端，有許多基礎、支柱、平臺支撐著，其中，中國政府制定遠景的「一帶一路」戰略發展，香港完全有條件在結合自身實際，構思發展成為「針車及零配件出口、轉口中心」的功能和角色。而該公司在香港設立分公司，其中一項重點業務，有意成立銷售團隊，配合國家戰略去開拓市場。

李錦洪這番坦率之言是開誠佈公的，完全是想香港針車貿易可持續發展下去，但行業內究竟對他一番前瞻之言是否有同感，值得大家細細回味和考慮。

香港衣車協會參加今次活動還有常務副會長金兆平、副會長李生、趙崇樂、秘書長龐淑玲及一批會員等。6/9/2016【完】

版權所有 不得轉載 違者必究