

河南商務廳長一行訪本報

【香港商報訊】記者李曄報道：河南省商務廳廳長、省外商投資管理局局長焦錦森昨日拜訪本報，受到社長黃揚略、董事總經理徐霆等熱情接待，並就河南對外宣傳及招商引資合作事宜進行交流溝通。

到訪的河南省嘉賓還有：河南省豫港投資促進中心主任王振環、副主任王志信，省商務廳辦公室主任王軍、外商投資促進處處長張旭生、調研員李群力、主任科員閻衛波，洛陽市商務局局長曾丹梅，新鄉市商務局局長薛永紅，濮陽市商務局局長康合斌，濟源市投資促進局局長盧向陽。本報社長助理兼中原新聞中心主任劉國敏亦出席會見。

焦錦森廳長指出，商報在國內、港澳乃至全球都有很大影響力，希望通過合作，讓河南省招商引資活動及其他各類信息得以宣傳，讓全球華人均能看到河南良好的投資環境和美麗的山河。他續說，商報與河南商務廳合作已久，相互之間來往密切，希望能在原有的基礎上繼續加大合作，相互間多聯繫、多溝通、多合



焦錦森左贈送書畫予黃揚略，寓意雙方合作虎虎生威。

作，謀求共贏。黃揚略社長向客人介紹了香港商報的發展情況。他說，本報發展趨勢良好，實力雄厚，兼有《香港商報》及《經濟導報》兩個甚具影響力的宣傳平台，並將大力發展電子網絡，以加大宣傳力度，尤其是6年前發起成立全球商報聯盟，將更能加大在全球範圍的影響。同時，他表示，河南省經濟發展迅速，文化底蘊深厚，有很多值得宣傳推廣的亮點，並承諾將全力支持河南省招商引資及人文文化的宣傳推廣。



河南省商務廳廳長焦錦森（前排中）一行到訪本報，賓主合照留念。

仁間有愛粵曲籌款逾百萬

【香港商報訊】記者李曄報道：仁愛堂「仁間有愛」粵曲籌款晚會日前在北角新光戲院舉行，邀得民政事務局常任秘書長楊立門蒞臨主禮。當晚由李淑勤、阮德鏘等著名粵曲名伶及嘉賓擔綱獻唱演出，為該支援計劃籌得超過港幣100萬元善款。

出席的嘉賓包括：仁愛堂第34屆董事局主席陳鄭玉而，諮議局委員主席卓歐靜美，副主席劉石佑，總理曲敏瑜、袁譚玉琮、丁麗君、蔡陳淑儀、黃陽、梁寶珠等。

陳鄭玉而致辭表示，仁愛堂「仁間有愛」支援計劃成立於2009年，主要為受突如其來災禍影響的家庭提供即時的經濟或服務援助，並推動社區建立互助支援網絡，協助弱勢社群人士渡過難關，從而提升他們的生活質素。該計劃自成立以來，已撥款逾港幣500

萬元，超過1700個家庭受惠。她表示，是次晚會除了能讓觀眾欣賞到精采演出外，還能為該支援計劃籌款，感受「施比受更為有福」的歡欣。她代表仁愛堂感謝現場嘉賓及觀眾的鼎力支持，並希望社會各界日後能繼續支持仁愛堂的活動，讓更需要的人獲得適切援助。

晚會節目豐富，多位著名國寶級粵曲名伶李淑勤、阮德鏘、龍貫天、衛駿輝等聯同卓歐靜美、曲敏瑜、劉石佑、梁寶珠等獻唱《紫釵記之拾釵綠緣》、《唐伯虎戲秋香》、《幻覺離恨天》、《夢會巫山》、《知音情永在》、《狄青闖三關》、《潯安州》、《武則天之踏雪尋梅》以及《李後主之去國歸降》共9首經典曲目，博得全場熱烈掌聲。

【香港商報訊】記者李素瑩報道：歐美經濟有所回暖，令香港多個行業的出口訂單分別略見增長和持平，其中成衣業庫存量低，須在今年補貨；玩具業明年出口可望轉好，新興市場以巴西、智利和阿根廷等中南美國家的升幅最為明顯；手套生產商亦稱接單情況良好。

陳淑玲：高檔產品具優勢

廠商會副會長陳淑玲表示，成衣業界今年在美國等傳統市場的訂單雖然似有增長，但主因是近數年的訂單減少以致庫存量低，需在今年補貨。美國經濟似有復蘇，但消費力的回升主要在大城市，二線城市則較為參差。客戶的落單習慣也有變，由大批量訂單改為小批量單並要求快速交貨，這些快速交貨的要求增加了廠商的壓力。

她又指出，由於今年初的訂單增加，一些大型連鎖服裝店、大型體育服裝店現已開始減少訂單，以紓緩庫存壓力，部分訂單的減幅達十多個百分比。自從出口配額制取消後，港商的優勢減弱，不少客戶改向東南亞等生產成本較低的廠商



歐美復蘇 來年料佳

成衣出口有增長

下單。惟東南亞廠商主要生產平價成衣，港商在高檔產品上仍具優勢。

錢耀棠：玩具業明年轉好

廠商會玩具業委員會主席錢耀棠稱，玩具業今年的出口訂單未如理想，只與去年持平。美國經濟雖然有所回暖，但消費態度仍然審慎，平價玩具較為受落。內地出口較佳者主要屬汕頭市澄海區一帶的平價生產商，生產20至40元的平價玩具，港商生產的高檔玩具則出口成績一般。

他介紹說，美國企業較着眼於低成本生產，歐洲企業則較着重產品安全性，願意向生產成本較高的廠商落單，不少客戶已反映稱由於歐洲經濟復蘇，明年會增加訂單，故展望明年的玩具業出口會轉好，整體訂單升幅約為數個百

中總長沙工商班圓滿結業

兩地優勢互補 促進湘港交流

【香港商報訊】香港中華總商會為長沙市工商聯舉辦的研討班日前圓滿結束，該班41名學員為商會領導和幹部及湖南省企業家。他們就經濟、工商貿易及企業管理等方面的情況在港進行為期7天考察學習，期間並參觀拜訪了本港企業及相關機構。

湘港合作前景廣闊

中總培訓委員會副主席劉佩瓊在結業禮上表示，湖南省天然資源豐富，是全中國交通樞紐中心，具有極大的發展潛力，是香港企業投資的首選地之一。隨著CEPA的實施，雙方經貿關係進一步深化。香港是國際金融中心，擁有成熟的服務型經濟體系，國際人脈網絡及大量國際視野的人才，能為內地企業提供國際級的金融服務，而香港的營銷、會計、法律等人才，也能為內地企業提供專業的意見，藉以提



培訓委員會成員與研討班學員合照。

升企業管理和形象。

湖南企業可多利用香港這個經貿平台，拓展海外市場，相信香港定能為湖南企業「走出去」出一分力，而香港亦可從中找到發展的新機遇，湘港企業應多加合作，優勢互補，共創雙贏。

實地考察獲益良多

研討班團長、長沙市總商會副會長張明剛表示，這次選擇香港為培訓目的地，一是因為香港是中國民營企業的起源地，當中有不少寶貴

經驗值得內地學習借鏡；二是因為藉着中總30多年舉辦研討班的豐富經驗，讓學員們更深入了解香港各方面的情況。他代表全體學員感謝香港中華總商會的精心安排，是次研討班培訓內容豐富，大家獲益良多，學員們學有所成，回到工作崗位後，一定把企業做得更好，令企業走向輝煌。

出席結業禮的尚包括培訓委員會委員邱建新、蔡偉石、李銘深、梁婉儀會董，講師代表香港大學專業進修學院客座副教授黃世友博士等。



仁愛堂「仁間有愛」粵曲籌款晚會，演員及賓主大合照。

歐美復蘇 來年料佳

玩具持平

旺，良好的經濟環境為本地消費帶來利好條件。旗下百貨店有八至九成客戶均是本地客，現正拓展業務，經已物色店舖，會在中環、銅鑼灣等共新增3間新店。他又說，新近開業的旺角瓊華店生意理想，旺角新世紀廣場分店亦告旺場。

他稱，租金高昂和人手不足仍然是零售業面對的主要挑戰，即將開業的3間新店均屬樓上舖，因街舖租金過高，並不划算。至於人手方面，他指出，全港現有30萬人從事零售業，但仍長期欠缺約一萬名人手，業界期望多與政府商討對策，尋求解決之道。

即將開業的3間分店也期望能吸引更多自

由行旅客光臨消費，但他強調，先施仍然定位為香港人的百貨公司，作為香港老店，「內地客主要是買金、名表、名牌、奶粉，我們都沒有賣這些」。

先施形象翻新吸年輕客

他說，先施作為百年老店，現正在努力進行形象翻新以吸納年輕人市場。集團已將商標重新設計，予人煥然一新的形象，店面放置香氛以優化購物環境，並聘用代言人。貨品加入韓國時裝，一改以往只售歐洲時裝的習慣，店內提供WiFi無線上網，貨品設有QR碼，讓客戶查閱產品資料。

美債風險仍在 須作最壞打算

九九重陽又過去了，孝子賢孫為表孝思，重陽31度高溫，亦見各大墳場墓園，扶老攜幼掃墓去。由於紙紮手工隨着時間演變，技術後繼乏人，紙紮成本愈來愈高，售價也趨升，預計至少貴兩成，不過，祭祖只是一年春秋二祭，就算祭品貴了，孝子賢孫也不必斤斤計較。

香港寸土尺金，生人的樓市價格貴到不合理，政府出到「辣招」圖令樓市健康穩步發展。料不到靈界陰間同樣也見飆升，就算是骨灰龕位也鬧出糾紛不斷，港人常為先人的墓地或者龕位而頭痛不已。

孝子賢孫不計較祭品貴兩成

柴灣香港佛教墳場正在進行翻修工程，大增龕位，造福會員，孝子賢孫深信妥善安置先人，讓先人安寧安息，可保佑後人，篤信安葬先人的墓地好風水，必也會令後人發財、健康，家庭和諧幸福。

雖然，上周共和黨似改口風，美債危機略見曙光，然而，歐美股市依然波動非常，風險未解，財爺曾俊華一再提醒港人，美債風險仍在，香港要做最壞打算，若然債務違約，利率必大升。就算在美國而言，總統堅持推行醫療計劃，惟在美國卻有正、負不同的評價，若真的推行現時醫保的話，老實說，醫保推行每個美國人要大增逾5萬美元債，大大拖慢經濟復蘇，若美國經濟復蘇無望，影響所及，世界經濟也復蘇無望。但是，有一部分長者卻是醫保支持者。

另一方面，在香港，正如財爺所指：迎美債風險，作最壞打算。加強香港銀行抗禦外來衝擊銀行的能力，財爺的提醒其實有道理。昨日日本港股市休市，重陽節補假。傳來美國股市消息，美股不升反跌，政治紛爭不明確的因素多，必影響經濟，股市波動必大。投資者要把握分寸，評估自己可承受風險的能力。因而，儘管香港樓市因某地產商自行推出印花稅優惠，也推動某些購買力入市，圖增加樓市活躍性。問題是，美國與內地兩大地區市場不明朗因素隨時入市與風波浪。樓市風險只有增而不會減，近年的投資者，理應注重風險，做出最多最壞打算。

假後復市料港股波動大

今日是香港假後復市首日，港股市場大波動必然。依然是一句老話，買股不買市。炒家輪流炒作，好運者順勢者昌，反之，頭頭碰着黑，輪晒。在此風高浪急時，投資者要特別小心，要眼觀四面，耳聽八方。還得注重保持心平氣和，小心為要。昨日歐美兩市場氣氛不佳，今日港股看來也不會太好，看着辦吧！

蓮芬

內地銀髮族護理市場潛力無限

【香港商報訊】香港貿易發展局研究報告「中國長者護理及復康用品市場」披露，中國老年人口數目增加，並越來越長壽，針對老年人日常家居安全及身體狀態特徵而設計的護理及復康產品，將大行其道。目前在內地銷售家居醫療復康產品的公司營業額每年有20%以上的增長，個別企業更是以翻倍的速度增加。

長者人口年增千萬

報告首先指出中國60歲及以上老年人口在2011年共1.85億人，佔總人口比例13.7%；按推算，2025年中國60歲及以上的老年人口將達到3億，年增超過1000萬人，面對這個巨大的人口老化壓力，國務院服務業發展「十二五」規劃中亦重點拓展養老服務領域，由基本生活照顧

伸延至健康服務、輔具配置、康復護理等方面。

由於中國內地不少家庭的子女在外地工作，很多老年人不得已已在空巢家庭養老。根據中國社科院的《社會藍皮書》，中國內地只有老年夫婦或老年人獨自生活的家庭比率在2000年約22%，到2010年則上升至31%。

其中，獨居老年人的比率由11%上升至16%。所以能輔助長者家居護理用品需求規模不容小覷。

中國老年人以往的消費觀念是「重積蓄、輕消費、重子女、輕自己」，但隨着老年人的教育水平和經濟能力上升，對生活質素的要求相對地提高。根據中國人口普查數據顯示，2010年擁有同等學歷的60歲及以上的人口為1103萬人，佔60歲及以上的人口比例上升到

25%。在財政方面，根據國家老年工作委員會的調查，城市老年人中有42.8%擁有存款；而且60至65歲的老年人口中，有45%會選擇繼續就業，所以他們會有退休金之外的收入。根據國家老年工作委員會的數據，2010年中國內地老年消費需求已超過1.4萬億元，預計2050年將達到5萬億元。

兩成增長外資搶灘

由於有需求，內地銀髮族無論在人數、教育水平和消費能力都在過去幾年大幅提高，估計目前這個護理用品市場的年增長率在20%以上，而且產品檔次也在提升。

最後，報告還從市場空間、銷售渠道、宣傳方法和監督管理上提出四大攻略，建議港商如何搶先攻進這個潛力無限的新市場。