

問一 紡織品及成衣產品配額將於二零零四年十二月三十一日取消，將會對成衣買家的採購策略有何影響？

答一 當世貿組織成員國之間的紡織品及成衣產品配額撤銷後，市場普遍認為，由於中國能夠以具競爭力的價格供應幾乎所有種類及品質水平的紡織品及成衣產品，因此在中國進行的採購活動將會增加，並進佔國際市場主導地位。除非美國根據中國加入世貿組織的協議內設定的特別保障機制，對指定產品類別實施新配額，否則中國的成衣出口將不會再受到限制。

然而，根據我們的經驗，成衣買家在作出採購決定時會考慮其他因素。我們相信，分散採購的概念會繼續適用。為了避免過份倚賴單一國家，並在成本、靈活性、速度及風險方面作出平衡，因各國均具備其本身的競爭優勢，成衣買家通常會把訂單分散至不同國家。各國的內在優勢包括當地有否供應或具備原材料、紡織機器及技術支援、廠房及廉價勞動力及高效益之付運網絡。

除配額以外，目前亦存在其他貿易障礙。在二零零五年之後，國際市場將主要受到進口關稅及各國間因訂立自由貿易協議而令個別生產國享有的優勢所左右，成衣買家的注意力，可能轉移至主要進口國對進口關稅及自由貿易協議的政策。

問二 為何為美國零售商生產成衣的廠商通常把其生產設施分散至多個國家？

答二 因應不同生產基地的獨有優點及地理優勢把生產基地分散各地，可以更靈活方式為客戶提供更多不同種類產品，藉此維持成衣製造商的競爭優勢。

我們以中美洲國家為例。由於產品週期愈來愈短，因此對速度的要求變得更高。鑑於西半球國家鄰近美國，有關國家對美國零售商而言具競爭優勢。在西半球國家進行生產工序，付運時間較遠東地區為短，廠商因此能夠應付美國買家的快速翻單或季中訂單要求。西半球地區國家亦享有較低的運費成本優勢，鑒於亞洲區的船運費不斷上漲，該優勢變得更為重要。據了解，美國正與中美洲草擬自由貿易協議，目的為美國及中美洲國家紡織及製衣業提供更多新機會，預期中美洲國家可因此而提升競爭優勢。

越南亦因與美國簽訂於二零零一年生效的雙邊貿易協議而成為受美國買家歡迎的採購基地。雖然美國於二零零二年對越南實施配額規定，令越南的銷售增長減慢，但由於越南擁有大量低成本勞動力及龐大的原材料供應，令越南仍然是對美國零售器具吸引力的採購基地。

問三 恒富在中國有何發展計劃？

答三 中國加入世貿組織加快各地廠商把業務轉移至高效益及低成本之中國的步伐。中國的龐大國內市場及穩定經濟增長，為其紡織及製衣業注入強大增長動力。

在評估本集團的優勢及資源及中國的市場情況後，恒富相信通過與中國著名的市場參與者共同投資，可讓集團更迅速地進入該市場。而於二零零四年一月成立的山東魏橋恒富針織印染有限公司為本集團跨進中國的重要里程碑。本集團將於適當時候考慮進一步的下游投資。

另一方面，本集團在東莞的製造樣辦設施可作為開發中國龐大市場的踏腳石，以及作為海外主管級員工的培訓中心，確保在所有生產基地貫徹全線落實本集團的政策。

問四 恒富如何運用資訊科技促進其業務營運？

答四 資訊科技是引領我們邁向成功之裝備。

為了配合內部營運及業務夥伴不斷提升之要求，恒富現正採用最先進科技，發展一套全新業務系統。該系統經過特別設計，可切合集團業務之獨特行業標準、生產流程及面對之挑戰。該系統功能繁多，包括一套精巧之智能工序流程控制及預警機制，藉此加強本集團監察及管理整個供應鏈週期。該系統之功能凌駕其他各自獨立運作之系統，並將該等系統整合為一個跨功能、端對端之業務系統，令本集團在執行泛企業策略時更為容易及更具效益。

此外，本集團亦計劃裝置其他有用的系統，例如數據採集系統及客戶關係管理系統。

本集團之業務得到世界級網絡基建支援，可隨時為本集團實現全新業務方向及目標作出貢獻。可靠及穩定的網絡使位處不同地點之集團公司有效地連繫一起。

因此，我們在資訊科技方面不斷進行改良和更新，為我們業務發展方面帶來好處。