

廣交會首日人流減 歐美日客商稀

內企料明年出口更難推

第112屆中國進出口商品交易會（廣交會）

昨在廣州開幕。在歐美等發達經濟體、以及金磚國家為代表的新興經濟體經濟增速都普遍放緩的背景下，加上中日釣魚島爭端，出口企業估計廣交會第一天到會客商比上屆減少，對明年訂單也普遍不樂觀。有出口企業感歎，第一天整體造展位的整體人氣較上屆弱，整個展館大多是亞洲人，日商和歐美客商都很少見到。「不僅對日出口將減，以現在的情況，估計明年的日子更不好過。」

■香港文匯報記者 古寧、李叢書 廣州報道

「從第一天的情況看，客商並不踴躍，估計明年比今年的狀況更糟糕。」青島東田機械有限公司品管部曹翔介紹，公司的主要市場在歐美，由於歐美市場不景，目前歐美訂單已下滑了三、四成，相對來說金磚國家等新興市場的市場需求反而更多一些。目前，該公司的市場份額歐美由過去的五成下降為三成。讓他有些擔心的是，目前新興市場的需求也有所減弱。伊立浦廠電事業部海外高級經理黃英俊也稱，從下半年以來與客戶溝通的情況來看，歐美的消費力依然疲弱，估計明年的形勢不樂觀。

歐美訂單急降 新興市場轉弱

中國五礦集團廣東霸菱科技有限公司進出口部潘中子坦言，廣交會首日到展位詢價的採購商比上一屆有所減少，「感覺中國人比外國人還多，歐美客商尤其少，中東、南美等地的客商相對多一些」。他又指，不同的行業遇到的問題或許不同，以目前五金行業來說，目前的最大問題是沒有需求，有的企業一年下來，根本沒有幾個單。公司目前的情況來看，估計全年肯定是負增長。「現在就是黎明前的黑暗，希望廣交會能帶來新客戶新訂單，至少能



■廣交會昨開幕，首日到會採購商比往屆少。

生存下來」。

由於中日釣魚島爭端，出口企業反映廣交會第一天到會已減少了，出口日本的企業擔心明天對日出口將受到影響。盾安閥門相關人士感歎，112屆廣交會頭一天，幾乎沒看到日本採購商。他甚至苦笑說，先前去上海一個專業展會，也是連一個日本客商的蹤影都沒有。這一點讓東莞家居樂櫥櫃有限公司的外貿部副總經理張鈺感同身受。

她介紹，該企業對日約有10%的出口份額，但是在中日因釣魚島爭端發生後，已於月前終止對日的一切商貿往來。「一是擔心政治衝突會加大交易風險，二是相比於中東歐美，對日出口單價利潤最薄，所以做完了年初的日本訂單以後，就沒有再接

單。」

規避政治風險 減少接日訂單

燕加隆建材有限公司的銷售經理張麗雅則表示，公司長期有和日本客商保持經貿往來，每年的對日出口額約為200萬—300萬元人民幣。近期由於釣魚島糾紛，中日貿易前景不容樂觀，在本次參展前，已有幾位日本客商直言不會到會，將考慮到韓國、馬來西亞等國進行採購。他們公司也正在逐漸減少接日單規避政治風險。「日本不是我們主要的銷售地區，如果因為領土爭端問題終止對日出口，我們會把銷售重心轉移到中東。在政治立場上，我們商家立場和國家是完全一致的。」

國家能夠降稅或加大出口退稅的力度，企業就有更多降價空間爭取訂單。」

冀政策扶持 助拓自有品牌

海信市場部副總監張燁則表示，國家推出相關縮短退稅等政策，對出口企業來說肯定是好的。不過他個人認為，這些政策主要是對OEM企業救急的對症下藥的措施，還不是根本的措施。而真正要解決出口企業的問題，還是要鼓勵企業做品牌。而真正做品牌的企業，其在技術、營銷方面需要很多投入，尤其需要扶持。他透露，儘管目前市場不好，海信今年1—8月美國市場電視品牌銷量同比增長273.59%，在德國電視市場，其自有品牌銷售額則是超10倍的增長。

出口企業：減稅最實惠

香港文匯報訊（記者 古寧、李叢書）在本屆廣交會開幕前，國家接連出台了促外貿穩增的八項政策以及促外貿穩增16條具體意見等相關措施，以幫助出口企業渡過難關。對此，業界人士認為，這些利好政策組合拳是否真正幫助到出口企業，在廣交會也將進行驗證。

有出口企業向記者表示，相關政策的具體作用需要一段時間才能顯現，也有出口企業呼籲，現在企業利潤擠壓的非常低，國家減稅可能對出口企業的幫助更大。

伊立浦廠電事業部海外高級經理黃英俊認為，自

成本增客戶壓價 經營困難

她表示，家電行業的價格很透明，公司利潤在3至5個百分點左右，但歐美客戶依然要求降價5%至10%，已經超過承受極限。她又指，儘管國家出台穩出口政策中「加快出口退稅進度」一項比較吸引，但對於企業而言，減稅才是最實惠的，「如果

香港文匯報訊（記者 古寧、李叢書）在本屆廣交會進口展區，日本首次組團參展。在中日釣魚島爭端、中國內地民間已有人倡導抵制日貨的背景下，目前部分日本產品在內地的銷售已出現明顯下滑。有參展日企表示，中國現在的消費能力很強，到廣交會參展主要是想拓展中國市場。據了解，此次日本展團主要由日本貿易貿易機構組織，參加的企業主要來自日本地震災區的5個受災縣。

近3月中國訂單最多減五成

Prispine Co.Ltd是日本大崎市主營化工機械產品的公司，本次是該公司第一次參加廣交會，因為看中中國廣闊的買家市場，但是經過一個上午，公司有關人員覺得情況並不樂觀，「來諮詢的以中東客商居多，中國非常少。到現在為止連一個有初步成交意向的客商都沒有，甚至連肯留下卡片聯繫的也很少」。他說，近三個月來，公司對中國的訂單已減少了10%，而同行業內的其他企業，最多的有減少了30%至50%。為救中國出口市場，公司已將帶來的20多款產品的價格下調了5%至8%，希望挽回漸失的中國市場。

重創經濟比特大地震更嚴重

Sasaki株式會社主營紙膜壓製機械，對中國出口佔50%。本報記者在該企業附近觀察近20分鐘，發現上前諮詢者寥寥，其中中國採購商只有兩個，早已沒有了去年的秋交會時川流不息的情景。該公司佐佐木先生對記者說：「就算是剛遭遇了特大地震的時候，經濟受到的重創也沒最近嚴重。」從9月開始，該公司中國的訂單減20%，有些熟悉的客戶做完了也沒有續單，「可能是擔心中日衝突加劇，會增加貿易的不穩定因素吧，估計對中國的頹勢在短期內也得不到緩解」。

據了解，在去年秋交會時，當時廣交會曾邀請地震地區的一些中小企業參加廣交會，援助他們恢復重建。不過，今年春交會卻並沒有參加。此次秋交會，日本貿易貿易機構組織了17家日本中小企業參展，共有22個展位。日本貿易貿易機構展示事業部直江敦彥介紹，此次參加廣交會也得到部分日本企業響應，由於限定地震受災地區企業參加，最後有18家有資格參加，但有一家臨時有事與展期有衝突，只好放棄參展。「至於他們未來是否還會參加廣交會，這要看企業自己的規劃」。



■日本企業組團拓中國市場。

最適合香港公司租用

廣州天河火車站旁

康富來國際補品中心出租

面積：由100平方米—800平方米

火車東站到大廈只需五分鐘

■廣州城央中軸線
坐落廣州市新中軸線上，地處天河火車站旁，毗鄰廣州火車東站
■5-8分鐘黃金雙地鐵
距地鐵一號線火車東站，地鐵三號線林和西站出口僅5-8分鐘路程
■安美客專業服務配套
全銅機械，五星級酒店，各大商業銀行、天河購物商場近在咫尺
■五星級專業物業管理
專業酒店式物業管理，24小時全天候管理，全方位體貼入微服務

招商熱線：020-83981288-618 13719080636 (潘先生)
傳真：020-37260225 地址：廣州市天河林和西橫路 219號

港商：拉美市場商機大

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）歐美日等傳統市場的出口欠佳，企業紛紛將目光投向新興市場。但有經濟師提醒，賣不去的產品轉放新興市場絕非營商有效法門。隨着新興市場經濟逐步趨向穩定，開始對產品有所要求，更有一些金磚國家會嚴選進口產品，企業有必要隨時裝備好，配合品牌路線，才能打響名堂。

墨西哥巴西智利捧港產品

拉丁美洲與香港貿易聯繫密切，當中墨西哥、巴西、智利輸入香港產品最躍躍。貿發局經濟師陳永健指，今年首8個月香港出口至墨西哥的金額便達13.68億美元，佔香港出口該地區的28.3%。出口到巴西及智利的金額則分別佔27.8%及7.5%。拉丁美洲地區增加了對品牌及原創設計的產品需求。

巴西約有2億人口，GDP增長更在金磚五國中僅次於俄羅斯。陳氏指，中國已取代美國成為巴西最大的貿易夥伴，推動港商向巴西出口電子產品及電子零件的機會。當中最渴求電子組成元件，其次是工業設備。就2011年進口的金額來看，兩個種類都較2010年增長約9%。對通訊設備的需求亦不容忽視，2011年較2010年大增35%。

留意當地政策及運輸成本

不過，Tembo Solutions 常務董事Flavio Padilha指，巴西的運輸成本資訊較不透明，即使運送路程相若，運費亦會大不同。當地傾向出口低價值商品，例如食品、肉類等，多是出口到香港再轉去中國內地。另一方面，當地對進口產品質素要求相當高，多屬電子產品等高價值貨品，其旨在保護消費者及當地製造業，因此會嚴控進口活動，並非所有公司都能作進口商。他建議企業到當地設廠，可以直接銷售產品到附近地區。

陳永健補充，即將到來的聖誕檔期，由於歐債持續，料拉丁美洲的增長會較其他已發展國家強勁，當地市民重視聖誕節，對過節送禮的禮品需求仍然強勁。

電子商·專業展會更吸引



■吳自豪稱。信佳產品訂單同比基本持平。黃詩韻 摄



■楊志雄稱，對富士高產品業務看好。黃詩韻 摄

香港文匯報訊（實習記者 彭楚華）在iPhone5的推出帶動下，智能手機的周邊商品成為新寵兒。不少製造商和採購商打算借着正在港舉辦的第32屆香港秋季電子展產品展及第16屆國際電子組件及生產技術展找生意，紛紛在展會上展示高科技含量的智能手機配件，希望在歐美經濟低迷中殺出一條生路。雖然內地廣交會已經開鑼，不少參展商認為，香港的展覽場內能接觸到國際買家，而且展會較為專業，因此即使考慮內銷市場，亦覺得電子展較廣交會更吸引，更願意參加香港的展覽。

美經濟放緩無礙接單

主打電聲產品的富士高今年在展會新推智能手機及平版電腦的音響配件，均帶藍芽4.0和近距離無線通訊(NFC)技術。主席楊志雄對此新產品業務看好，冀毛利率達20%以上。現時該公司美國地區佔總銷額38%，歐洲佔30%，東南亞佔20%。

萬威國際全球市場產品管理主管蕭淑珍表示，公司未受美國經濟放緩的影響，目前正擴展銷售渠道。

EMS供應商信佳國際旗下的信佳世科動力有限公司，主席吳自豪指產品訂單同比基本持平，現時美國和日本的訂單數均有單位數增長。他預期在第4季歐洲的經濟持續緩慢，而美國和日本則會有輕微復甦。