

廣交會首日 客流遜預期

香港文匯報訊(記者古寧、鍾俊峰廣州報道)117屆廣交會15日開幕。在內地外貿首季出現下滑,海外市場存在諸多不確定因素背景下,有出口企業向記者表示,到廣交會參展前,儘管對目前外貿「新常態」已有所預期,但開幕當天的人流確實不是很旺,比預想還要再差一點。

跟 上屆相比,到展位詢價的採購商估計減少兩成。也有出口企業抱怨,由於北非亂局,一度幾乎接不到該市場訂單,「甚至連銀行也停業,資金完全不能流動,只能被迫走地下錢莊」。

「來廣交會之前,我們內部也在討論,估計人氣至少應該跟上屆差不多,但今天一直到下午兩點,人氣比預想還是要差一點,估計比上屆減了兩成。尤其歐美採購商偏少,相對來說南美的採購商詢價更多一些。」新達電子元件有限公司業務經理劉翔15日如是向記者表示。他續指,國家一季度外貿下滑是很正常的事情,因為春節等特殊因素,前兩個月好多工廠幾乎都沒有開工。不過,今年以來新訂單確實也不多,現在公司正在做的都是去年底的訂單。

今年企業新接訂單偏少

東莞市博科公司展位負責人向記者倒苦水,「我們今天這是餓着肚子在辦展啊,情況跟去年差不多,生意有點難

做,今天是第一天,訂單有點淡」。記者也注意到,該公司展位洽談區工作人員比談業務的採購商還多,該公司此次參展的主打產品為音響、收音機和功放等電子設備,主要出口南美市場。該公司展位負責人向記者介紹,受國際經濟形勢下行壓力影響,該公司近兩年的業務量不景氣,連投入研發的利潤都難以得到保證。

北非市場一度沒人下單

做迷你PC產品的深圳市耐斯拓科技有限公司相關負責人則向記者表示,公司的主要外銷市場在北非,受到戰亂的影響,一度幾乎沒有人下單。最糟糕的是,當地甚至部分銀行也停業,資金完全沒有辦法流動。「只能想想其他的辦法,甚至走地下錢莊」。這還是其中一方面,在阿爾及利亞等市場,客戶是用歐元結算,而現在歐元大幅貶值。「就是這個匯率的波動,不要說利潤了,至少還要虧損20%-30%」。這位負責人續指,目前公司已準備拓展其他市場,不



■第117屆廣交會昨開幕,本屆廣交會展覽總面積118萬平方米,展位總數60,228個,境內外參展企業24,713家。

過首日到展位詢價的客戶比預想的少。重慶力帆實業進出口有限公司業務經理鄧博也向記者抱怨,本來今年廣交會展位調整,公司要了一個比較有人流的展位,沒想到廣交會上首日人氣不如上屆。公司此前的主要市場俄羅斯由於盧布貶值及經濟下行的影響,銷售下

近三成。而今屆展會特意帶來新品參展,希望借此拓展到非洲、中東及東南亞的市場,以拉平俄羅斯市場的下滑。不過,他也擔心,「非洲等市場價格相對低,內地產品進入很多,屆時競爭一定會很激烈」。

中國外貿企業望聯手「驅寒」



■117屆廣交會首日出口企業反映人氣不如預期旺。

香港文匯報訊 第117屆中國進出口商品交易會(廣交會)昨日於廣州正式開幕。面對「春寒料峭」的外貿形勢,參會的中國外貿企業希望借助廣交會這一平台,或自救、或聯手「驅寒」。

種種自救之道中,利用「互聯網+」拓展市場也成為企業「抗寒」的重要選項。長虹多媒體產業公司海外營銷中心市場策劃科科長王玲表示,該公司2014年初通過和美國知名電商新蛋集團

(New Egg)合作,以及在Facebook等知名網絡媒體上做宣傳推廣,獲得了超過兩億元的品牌收入。今年還會繼續加大這方面的投入力度。

中國家電巨頭海爾集團電器產業公司副總裁張慶福也透露,海爾已進駐了法國www.cdismount.com和英國AO.com電商平台,公司在英法兩國銷售額的30%-50%是通過電商來實現的。

此外,搭上「一帶一路」建設的順風車也被企業看好。春蘭空調進出口公司總經理高元甲表示,作為空調出口的主戰場,中東等「一帶一路」沿線國家是該公司開拓市場的重點。今年公司將在深耕「一帶一路」沿線市場方面加大力度,進一步增強出口活力。

廣東格蘭仕擬尋合作夥伴

廣東格蘭仕微波爐生活電器外貿公司總經理李淑玲說,除了向「一帶一路」沿線國家銷售產品外,還計劃尋找合作夥伴,推動品牌更好地走進去。

在開拓增量的同時,一些企業選擇更好調整存貨控制成本。華裕電器的辦法

是「機器換人」。在李錫看來利用機械手等設備不僅可以控制用工成本,更重要的是提高勞動生產率,保證產品質量。他透露,公司近兩年間在這方面已投入了2,000到3,000萬元人民幣,效果正初步顯現。

事實上,受匯率波動和國際經濟不景氣影響,今年首季度公司出口額有小幅下滑,王玲則表示,特別是歐元貶值,拖累公司出口額大概10%。

面臨類似問題的公司為數不少。李錫表示,歐洲地區的訂單比去年同期明顯下降;另外兩個主要市場巴西和俄羅斯的訂單也因當地貨幣貶值縮水不少。

海爾持續發力產品創新

加大創新力度,提升產品附加價值備受企業所重用。張慶福向當地媒體表示,海爾正在持續發力產品創新,針對特定市場設計生產差異化產品,更好滿足用戶需求。如海爾針對歐洲市場推出的一款全球最大容積的法式冰箱,一個月內就銷售了約800台。

廣交會巡禮



一機雙筒洗衣機 在一家參展商的展位上,首次在廣交會上亮相的全球首台一機雙筒洗衣機吸引了境外採購商的注意。



國產馬桶蓋 圖為境外採購商被中國產「馬桶蓋」(潔身器)吸引。



洗牙潔牙設備 圖為採購商體驗進口展區韓國館的洗牙潔牙設備。

未來物聯網着眼發展應用程式



香港貨品編碼協會總工程師及首席顧問孫國江(右二)指,本港企業運用物聯網科技起步較遲,約於2013年才漸有公司使用,他認為現時感應器價格便宜,而數據網絡成熟,相信未來物聯網將着眼發展應用程式。香港電訊產品開發及管理高級副總裁黃一川(左一)分享指,公司未來將物聯網科技與更多住宅項目及老人社區發展智能家居,目標可研發聲控及識辨身體狀況的系統,前期投資以百萬計。左二為廠商會資料科技委員會主席許健生。

第19屆台交會對台合作呈三亮點

香港文匯報訊(記者翁舒昕廈門報道)2015廈門工博會暨第19屆台交會15日在廈門閉幕。今年是內地「十二五」規劃收官之年,且「一帶一路」戰略經濟帶核心建設區、自貿試驗區落戶福建,此背景下舉辦的本屆大會,以深度促進兩岸機電產業合作提升為目標,形成了對台合作三亮點。

海峽兩岸經貿論壇經過多年的培育發展,已經成為加強兩岸協商,凝聚經濟發展的共識,建立有效的機制體制的重要平台。台交會期間舉辦的「2015海峽兩岸經貿論壇」,結合自貿試驗區帶來的兩岸合作契機,以「攜手並進——促進兩岸貿易投資便利化」為主題,邀請了海峽兩岸關係協會會長陳德銘、台灣海峽交流基金會董事長林合中、台灣兩岸共同市場基金會董事長詹火生等演講對話,謀求更多的市場共識。值得一提的是,論壇上廈門市質量技術監督局還發佈了兩岸首個全球通行自願性產品認證合作項目,力推兩岸產業「擁有共同的技術標準」,為兩岸光伏產業走向世界拓寬品質認證途徑,得到了兩岸業界的高度關注。

本屆大會繼續得到台灣地區和台資企業的認可和青睞,據組委會統計,共有台灣和台資企業展位達800個,前來參展的台企也更具代表性,包括台灣協鴻、

東台、友佳、高峰、麗馳、永進、崎發、建德、金豐等眾多台灣知名企業。

台商逾2300人參展

截至15日中午12時,大會共吸引了來自33個國家和地區的39,882名專業客商參會,其中境外客商5,012人。台灣仍是境外客商來源最多的地區,參會台商達2,332人,佔境外客商數46.5%。此外,本屆大會還吸引了海峽交流基金會、兩岸共同市場基金會、台灣區電機電子工業同業公會、台中世貿中心、台灣工商協進會、全國台灣同胞投資企業聯誼會、台灣皇冠集團、台北市商業會、台灣貿易中心等十幾個工商團體和機構參會。

資本項目熱絡對接

是次大會,根據兩岸產業熱點和市場需求,策劃了一系列投資貿易對接洽談活動,效果頗佳。一是舉辦了海峽兩岸投資貿易對接暨龍岩招商說明會。該對接會首次由台交會組委會、台灣區電機電子工業同業公會和龍岩市政府共同主辦。今年共有20多家台灣採購商赴廈洽談,行業範圍涉及機械設備、關鍵零組件、模具、電子產品及零配件、儀器儀表、工控設備



■智能機器人在演示自動化生產。

等重點領域。二是海峽兩岸農業交流對接會吸引了來自台灣、巴西伊瓜蘇、以色列等國家和地區的知名農業企業齊聚一堂,共商商機。在短短一天的時間裡取得了豐厚的對接成果:台灣巧欣金屬公司與寧德市霞浦縣簽訂500萬美元大單,台灣健峰貿易公司將在廈門同安區投資金額達1,000萬人民幣的生產線等。

東亞聯華晨拓汽車金融

香港文匯報訊(記者曾敏儀)東亞銀行(0023)拓展汽車金融業務,昨宣布合資的華晨東亞汽車金融已獲准正式開業。該公司由東亞的全資附屬公司領達財務與FinConsum及華晨中國(1114)合資於上海成立。華晨東亞開業初期將主要提供汽車經銷商採購車輛貸款,以及個人和企業購車貸款。而公司亦獲批發展汽車融資租賃服務,及從事與購車融資活動相關的諮詢、代理業務等。東亞銀行昨收報32.85元,跌0.91%。

據悉,華晨中國為華晨東亞的最大股東,持有55%股權,而FinConsum及領達財務各持有22.5%的股權。FinConsum背後持有西班牙商業銀行亦為東亞銀行的主要股東之一。三間合資公司早在2012年已簽署協議,擬在中國成立一間

從事汽車金融業務的合資公司。

三方股東探索合作機會

東亞銀行執行董事兼副行政總裁李民斌表示,近年內地汽車金融市場增長潛力巨大,成立華晨東亞,既是適時亦是具有策略性的一項決定。合資夥伴華晨中國在內地汽車製造業界早已處於領先地位,而FinConsum則在汽車金融領域擁有豐富經驗及專業超卓的風險管理能力。憑藉各方戰略合作夥伴的雄厚實力,新公司將能有效地把握內地高速增長的汽車金融市場帶來的商機。據了解,除了汽車金融業務外,三方股東將繼續在其他相關領域進一步研究和探索業務合作機會。

瑞風新能1億元出讓北辰電網

香港文匯報訊 瑞風新能源(0527)昨日宣布,旗下間接全資附屬公司瑞風風電就河北北辰電網建設股份有限公司訂立指讓利益協議,據此,瑞風風電已有條件地同意向受讓人指讓於北辰電網根據獨家技術諮詢協議的全部利益,代價1.001億元(人民幣,下同)。於訂立指讓利益協議後,瑞風風電將不再享有或承擔來自北辰電網的業務及營運產生的經濟利益及風險,實際上將等同瑞風風電出售上述予承讓人,以集中資源於發展可再生能源行業。

瑞風新能源及北辰電網將訂立獨家技術諮詢協議的補充協議,據此,於完成後,北辰電網須向承讓人支付全部技術諮詢及服務費用。根據指讓利益協議,該交易的代價為1.001億元,須由承讓人於完成後不多於3個月內支付。完成該交易後,集團預期將錄得的未經審核收益300萬元,乃自指讓代價扣除北辰電網的資產淨值後計算。集團擬將該交易的所得款項用作一般營運資金。

鄧普頓牽頭越南連鎖餐廳融資

香港文匯報訊 越南最大的地方越南菜餐飲企業Huy Vietnam昨宣布,獲得新加坡及香港的機構投資者對其融資1,500萬美元。參與是次C輪融資的包括鄧普頓基金等新加坡及香港的機構投資者,Huy Vietnam所得資金將用於支持公司的餐廳分店網絡擴張至胡志明市、河內及其他城市。

「新興市場之父」鄧普頓新興市場集團主席麥模思(Mark Mobius)表示,Huy Vietnam成功壯大旗下連鎖餐廳,其美食及舒適環境令越南本地人及外人均感滿意。Templeton很高興能夠為Huy Vietnam的增長出一分力。據公布,Templeton Strategic Emerging Markets Fund IV, LDC屬鄧普頓資產管理旗下鄧普頓新興市場集團管理的全球新興市場私募股權基金,是Huy Vietnam C輪融資的牽頭投資者。

香港私募股權公司匯動投資行政總裁江山表示,匯動投資對以Huy Vietnam為第一項中國附加投資而自豪。Huy Vietnam的願景是以實惠的價錢提供正宗地道優質美食,結合卓越經營模式及正確定位,令公司能夠繼續快速擴張。期望能通力合作,繼續將Huy Vietnam發展為越南乃至區內首屈一指的連鎖餐廳。

香港家族資產公司同鑫投資董事總經理Leow Kok Peng亦表示很高興加盟Huy Vietnam集團,並對其令人振奮的增長計劃充滿信心。

Huy Vietnam擬逐步擴大版圖

Huy Vietnam於2007年開始營運,是越南最早期以國際化及專業化管理的連鎖餐飲企業之一。在2015年,Huy Vietnam計劃繼續增開Mon Hue、Com Express及Pho Ong Hung分店,並於2015年下半年將版圖擴展至芽莊、順化及大叻等地區。越南是亞洲增長最快的經濟體之一,預計其2015年國內生產總值增長將達6.5%,過去10年的國內生產總值平均年增長率超過7%。越南的外出用餐文化盛行,強勁的國內生產總值增長帶動了該國餐飲業的蓬勃發展。