

貿發局創科署推貿易便利化

助港企出口 拓展「一帶一路」

廠商應對貿易戰 系列三（完）

由美國挑起的中美貿易戰正對內地和香港企業出口帶來影響和衝擊，許多企業紛紛尋求貿易渠道多樣化。但是不少企業過去過度依賴美國市場，單靠自身短期內難以實現貿易多樣化。為了更好地幫助企業應對貿易戰，香港貿發局及香港創科署不約而同地推出貿易便利化，令企業更好拓展「一帶一路」出口市場。當中，貿發局今年在肯尼亞和沙特等地新設辦事處，海外辦事處增至50個，並藉以往全球辦展和貿易渠道的優勢，通過展會和貿發網小批量採購平台積極幫助企業拓展「一帶一路」。香港創科署亦與珠海合作，打造電子貿易便利化平台，將於明年底推出，可以幫助企業與珠海電子口岸平台和第三方物流對接，大幅提高通關效率，加快了商品出口的步伐。

■圖／文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



■为了更好地拓展海外市场和減輕貿易戰影響，眾多內地企業來香港展會「取經」。今年由貿發局舉辦的秋電展吸引了內地2,100家企業，較去年增長5.5%
香港文匯報記者 李昌鴻 攝

香港貿發局深圳代表曾沂靖接受香港文匯報記者專訪時表示，中美貿易戰已不是簡單的貿易戰，美國副總統彭斯最近講話已將中國定為戰略對手，因此貿易衝突預計還可能會加劇，美國可能對中國出口的5,000億美元加徵關稅。而加稅對港企和內地企業帶來很大的衝擊，尤其是許多中小企業更是如此。

佈點肯尼亞 助拓非洲市場

他稱，貿發局積極赴「一帶一路」沿線國家設立辦事處，幫助港企和內地企業加強出口。曾沂靖告訴記者，為了尋找新的市場，貿發局今年在肯尼亞、沙特、哈薩克斯坦和菲律賓新設立辦事處，海外辦事處增至50個，最近並帶領港企赴越南參展和了解當地市場。他們還將目光瞄準「一帶一路」沿線的中歐、中東、非洲等，以更好地幫助粵港兩地企業拓展新市場。

10月中旬在香港舉行秋季電子展，貿發局邀請了廣東省商務廳副廳長馬樺前來參觀，貿發局專門與馬副廳長探討了如何更好地利用貿發局舉辦的各項國際化展覽，協助廣東企業開拓新市場，以應對中美貿易戰。他們未來會加大力度邀請新興市場買家到香港採購，特別是來自「一帶一路」沿線國家的採購商。

利用科技手段為出口的中小企業降低成本，獲得更高價值，這是新的趨勢。據曾沂靖了解，中國一年出口美國傢俱金額為35億美元（合274.38億港幣），但美國零售商將這些商品再出售給客戶時卻變成高達700億美元（合5487.72億港幣），後者是前者的20倍，存在天壤之別，這就與iPhone的價值鏈類似。中國企業品牌、研發和設計等較為薄弱，加上中間渠道賺取大量利潤，所以中國企業收益微薄。

他強調，互聯網電商可以將供應鏈大幅縮減，香港貿發局推出的小批量訂單平台可以為許多中小企業打開更多國際市場，並且他們與順豐、中外運和香港郵政合作，解決了發貨、報關和付運、交貨難題，而一條龍服務令企業降低成本，獲得價值鏈上更多價值，提高了交易效率。

從事電子測試儀器設計及生產的美特國際有限公司工程師兼董事的周開勝告訴記者，近年他們透過「貿發網小批量採購」網上平台銷售產品，接獲來自歐美及東南亞等12個國家或地區的買家訂單。「貿發網小批量採購專區的好處是以展櫃方式，集中陳列不同供應商可供小批量訂購的產品，讓買家在短時間內集中挑選，該平台配套完善，有助中小企通過電子商貿拓展美國以外更多的國際市場，緩解了他們因貿易戰帶來的壓力。」

簡化報關程序 大幅提高效率

創科署成立的香港物流及供應鏈多元技術研發中心有限公司研究及技術開發總監唐志鴻表示，貿易戰後香港和內地企業將更重視美國以外其他市場開發。他們與珠海市合作，正在致力打造電子貿易便利化平台，目前仍處於開發階段，明年底推出。他表示，目前，貿易和物流是許多貨代頭疼的問題，從珠海到香港和東南亞，需要很多報關單，東南亞每一個國家報關程序要求又不一樣，貿易便利化平台就利用大數據分析、人工智能學習優化報關程序，方便進出口業務處理。通過他們平台，貨代只需輸入一次就可以產生多樣報關單，明年底他們將在珠海推出試點，與珠海電子口岸平台和第三方物流對接。這樣便可大幅提高中國貨物出口的效率，幫助大灣區企業拓展「一帶一路」尤其是東南亞市場。



■曾沂靖表示，貿發局今年在肯尼亞和沙特等地新設辦事處，助港企和內地企業積極拓展「一帶一路」市場。
香港文匯報記者李昌鴻 攝



■唐志鴻表示，創科署正與珠海市合作，致力打造電子貿易便利化平台，料明年底推出。
香港文匯報記者李昌鴻 攝

貿發局倡補貼大灣區企業走出去

曾沂靖表示，为了更好地幫助大灣區企業進軍海外，特別是支持中小創新科技企業發展，貿發局積極與大灣區各市合作，由各市商務部門提供展位補貼，利用香港貿發局的專業化國際展會與網上採購平台，協助企業拓展新市場。同時對科技型初創企業傾斜，在電子展等科技類展會設立專門的初創企業專區，協助初創企業測試市場，接觸海外買家，降低他們海外市場的拓展成本，有利他們積極尋找美國以外的貿易商機。

邀請「帶路」採購商參展

他稱，每年貿發局都會在香港舉行許多場展會，而香港作為國際貿易港，又緊鄰全球重要製造業基地珠三角，可以輻射東南亞，因此不少展會吸引大量海外客戶。這幾年，貿發局特別加大力度，邀請「一帶一路」沿線國家等新興市場的採購商到會，同時積極邀請電商等新型業態的採購商到會。深圳、東莞、廣州、珠海的企業也十分重視，並每年積極參展，展示自己的產品和品牌。為了支持珠三角創新科技企業和創客的發展，為初創企業提供的展位費十分優惠，僅為普通展位費的五分之一，大量廣東尤其是深圳初創企業積極參展。

在電子展上，深圳一家研發治療睡覺打鼾的企業就受到外國客戶的青睞，吸引了不少海外業務和合作，另一家生產智能電子產品的企業參展後就吸引了歐洲和澳洲客戶。

組考察團往東盟 助避貿戰

为了更好地幫助企業拓展「一帶一路」市場，減輕貿易戰影響，貿發局今年組織考察團前往多個東盟市場，包括越南、菲律賓、印尼、柬埔寨等。

9月下旬他們在越南胡志明市舉辦「時尚潮流·魅力香港」，有130多家香港公司的頂尖品牌參展，吸引了超過1,500名越南及東盟國家買家，香港的優質專業服務和品牌產品、時尚設計、運動服飾與時裝、禮品及玩具、珠寶首飾、電子產品及鐘錶均受到當地消費者青睞。

澳洲大馬商家秋電展掃貨

香港貿發局一直積極組織和策劃展覽，幫助香港和內地企業更好地拓展全球市場。最近在香港舉行的第38屆香港秋季電子產品展（秋電展），吸引了逾63,500名買家參觀和採購洽談。澳洲和馬來西亞商家紛紛前來分別採購先進駕駛輔助系統和液晶顯示器、測量儀器，有利香港和內地企業更好地拓展非美貿易以外的市場。

環球買家關注創新電子產品

香港貿發局副總裁周啟良表示：「面對不明朗的環球經濟，港商積極加強研發工作，開發新技術，推出各式各樣創新電子產品。此次展覽他們成功把人工智能、擴增實境（AR）等技術廣泛應用於不同種類的電子產品，吸引環球買家關注。」

從事家電和照明產品等人工智能解決方案的內地公司塗鴉智能第一次參展，其業務拓展經理方林深告訴記者：「不少買家渴望將其傳統產品升級為智能產品，我們已經與來自歐洲和東南亞的新買家建立聯繫，正在商討合作方案，我們可以藉機拓展貿易多樣化，緩解貿易戰影響。」



■深圳一電子科技企業吸引了海外買家前來諮詢。
記者李昌鴻 攝

來自澳洲的客戶Jaka Exstrada告訴記者，他是首次參觀秋電展，透過貿發局的商貿配對服務，成功找到六家提供先進駕駛輔助系統和酒精分析儀的潛在供應商，計劃於展後向每家供應商訂購合共一個貨櫃的產品。

即場訂購20萬美元產品

此外，他已在展會上向現有中國內地供應商即場訂購價值20萬美元的空氣質量監測產品。馬來西亞與一家現有香港供應商訂購了價值5萬至6萬美元的液晶顯示器和測量儀

器，並與一些中國內地的新供應商洽談，採購全球定位系統（GPS）的相關感應器和相機等，估計洽商金額達10萬至20萬美元。

為了進一步協助業界把握商機，了解市場前景及產品趨勢，貿發局委託獨立調查機構在展會期間訪問了1,043位參展商及買家。調查發現，有六成受訪者認為最近的中美貿易磨擦對其業務界別的出口表現有負面影響。大約四成受訪者預期明年的銷售額會有所增長，比率較去年展會的調查少13個百分點。

貿發局建議港商5招抗美貿戰

1. 爭取給予個別公司或個別產品的豁免
2. 考慮另一個可能適用的產品歸類
3. 根據原產地規則把部分生產工序轉移至不受加稅影響的國家或地區
4. 借助美國對外貿易區或保稅倉庫推遲繳納關稅
5. 運用有助於減稅的貿易安排，例如「首次銷售規則」，以降低用以評稅的買賣價格

資料來源：貿發局《商貿全接觸》美國貿易

訂單轉移 港企增東亞產能迎接

因貿易戰導致許多港企出口受損，而一些早前搬至緬甸的許多港企則規避了貿易戰，並且將一些訂單轉至東南亞，許多港企紛紛擴充產能，希望接獲更多訂單，獲得更多的發展機遇。

從事服裝生產港企緬甸福源製衣總經理龐志偉告訴記者，儘管他不希望中美貿易戰對祖國帶來傷害，但從緬甸角度考慮對他們有優勢。他四五年前就將工廠搬至緬甸，那裡工人成本僅為深圳的四分之一至五分之一，由緬甸出口美國和歐盟可以享受稅收優惠。今年以來他工廠訂單增長20%，因成本較低，將柬埔寨一些訂單也吸引過來了。而中美貿易戰導致中國一些訂單轉至東南亞，這對他們來說是機遇，公司加強拓展美國訂單，正計劃進口更多的電動縫紉機，招聘和培訓更多的員工，以滿足美國訂單的需求。當然我也是中國人，不希望貿易戰持續。

從事膠袋、花袋等塑膠生產的港企新興集團董事



■內地企業紛紛利用香港電子展積極拓展海外市場。
記者李昌鴻 攝

長何廣健告訴記者，因貿易戰影響，他的許多美國客戶鼓勵他擴大在緬甸的產能，從而減輕貿易戰影響，並且緬甸生產成本較珠三角便宜很多，因此他們的訂單十分多，他們正準備將緬甸工人增加三至四成，以滿足美國客戶的需求。同時，他們會進一步加強拓展美國客戶，他預計美國訂單將會有成倍的增長。