

貿戰無損物博會吸引力 歐洲拉美企紛至尋寶

轉拓新興市場 物流業受惠貿易轉移

為期三天的第十四屆中國（深圳）國際物流與供應鏈博覽會（「物博會」）日前在深圳開幕，吸引了香港、荷蘭、比利時、波蘭等全球50多個國家和地區的近2,000家機構參展。多位物流界人士表示，為了減少中美貿易戰帶來的衝擊，中國許多企業紛紛加大對俄羅斯、印度、東南亞和拉美國家市場的開發，並且業務呈現快速增長的態勢。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



意大利、比利時和荷蘭等歐洲國家大量港口看好「一帶一路」機遇，紛紛前來物博會尋求與中國客戶合作，圖為意大利熱那亞港展位。



和黃控股的鹽田國際及招商局港口(下圖)正大力建設智慧港口。



從事物流的順豐在會上展出新款無人機和樓宇配送機器人(下圖)，產品引人矚目。



由貨物物流協會甲必丹組織的24家企業參加物博會，並在會上談及對行業前景的看法。深圳市易通全球貨代總經理鄧宏星表示，一些企業為了規避中美貿易戰，加大對印度市場的開拓。因為印度也有10多億人口，購買需求很大。該公司從事中國企業出口印度商品的航空物流服務，商品包括日常生活用品、家電和電子產品等，主要為出口印度的企業提供專業快遞、電商配送、清關等。今年以來出貨量持續在上升，增幅有兩三成，全都是通過香港、廣州等地空運至印度，一個月有20多噸商品空運至印度。

轉拓拉美東南亞印度

從事拉美國物流服務的深圳企業虎航國際貨運總經理張婉亦表示，為了規避貿易戰影響，不少企業加大了對墨西哥、巴西、阿根廷等拉美業務的開拓。該公司承運的手機、家電和電子等產品出現了明顯的增長，業務增幅有10%以上。

廣州德威國際貨運有關負責人唐大雁表示，一些原本出口美國的企業大力拓展東南亞和南亞市場。該公司為淘寶、京東和拼多多的馬來西亞客戶提供在廣州的倉儲服務，這些商品包括日用品、家電和傢俱等。目前一個月有10個貨櫃發往馬來西亞，今年以來的增長逾兩成。印度市場的業務主要是空運服裝衣服和小商品，一個月發往印度的貨量達30噸。

深圳美林聯合國際貨運俄羅斯事業部經理馬宇婷表示，公司做俄羅斯海運拼箱，將中國商品海運到符拉迪沃斯托克，之後派送俄全境。從上海發貨一個月至少有20多個貨櫃，主要商品為日用品、家電、電子產品和汽車配件，今年業務預計將增長20%以上。

中歐港口貿易趨緊密

值得注意的是，因看好「一帶一路」帶來的機遇，此次物博會吸引了大量的歐洲國家港口前來參展，包括比利時、意大利、荷蘭等眾多國家港口城市。

比利時澤布魯日港中國代表展鋒表示，澤布魯日為荷蘭第二大海港，中國遠洋去年與該港口簽約，今年上半年其集裝箱吞吐量上升了12%，其中中國貨物至少有10%的增長，這些貨物包括服裝、電子產品等，其通過澤布魯日港可以快速地運到歐洲眾多國家，滿足當地民眾需求。意大利熱那亞港營銷負責人也告訴記者，該港口與中國經貿業務緊密，一年有40萬貨櫃往返中國和意大利，與中國有關的業務佔港口業務比例為20%。一些貨輪往返熱那亞港和中國青島、上海和深圳等地港口。

此外，招商局集團旗下中國外運物流有限公司也大力拓展「一帶一路」的物流業務。該公司一負責人表示，他們做國外大型零售企業在中國採購貨物配送服務，與澳洲凱馬特以及歐洲、南美等國大型商超合作提供配送服務。2018年僅從西安發出和回來的中歐班列就有460列，這些班列前往白俄羅斯、德國和波蘭等國，今年預計將增長逾12%，總量將超過500列。

物流業港企聚焦無人新產品

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）在此次物博會上，許多從事物流的港企均展示了領先的技術和服務優勢。其中順豐三款無人機和樓宇配送機器人成為最引人矚目的黑科技；招商局推出的智慧港口明年將實現無人化運營，也是不少業界人士關注的焦點。

作為中國快遞業龍頭，順豐集中展示了物流無人機「黑科技」。順豐科技一工程師接受香港文匯報記者採訪時表示，公司有500人的研發團隊，研發的三款無人機，包括方舟、H4和魔鬼魚無人機，方舟無人機是八旋翼垂直起飛，其最大載荷12公斤，最大航程20公里；H4無人機載荷和航程略小於方舟無人機。而魔鬼魚無人機則是固定翼無人機，最大載荷10公斤，最大航程100公里，航程明顯較方舟、H4高出四五倍。

目前公司無人機在四川西部地區提供松茸等農產品配送服務，可以較好地提高商品的運送效率和節省時間。順豐控股末端物流無人機已形成一種可複製和推廣的運營模式，其中，江西省贛州市和四川省甘孜州的農場生鮮及特色經濟產品配送項目已經開展常態化運營。

順豐展自動送貨機器人

他稱，順豐期望通過無人機實現航空物流網絡幹支線對接，完成對三線及以下城市的空網覆蓋，大幅度提升物流效率。在不久的將來，快件有望通過「大型有人運輸機+支線大型無人機+末端小型無人機」三段式空運網實現36小時通達全國，覆蓋地形複雜或偏遠地區。此外，順豐研發的樓宇機器人也賺足了眼球。據順豐科技工程師介紹，該款機器

人主要用於寫字樓、商圈、社區等場景末端自動化配送，採用自動駕駛技術，可自主避障，厘米級實時定位，確保室內穩定運行。目前這款樓宇配送機器人已部分在部分高層寫字樓試點應用。

該機器人接入電梯控制系統，可自動呼叫電梯，全樓宇配送到人。此外，該機器人還可以多機協作，實時聯動，配合樓宇管理規則排班。該款機器人具有極高的實用價值，解決了封樓，快遞不能上樓配送的問題。

總部位於香港的招商局集團旗下的招商局港口展館，也吸引了大量外國客戶前來參觀和業務諮詢。該港口有關負責人告訴記者，為了打造無人智慧碼頭，招商局港口投資43.7億元人民幣，於2017年9月開建海星碼頭改造項目，預計於明年完工。屆時，海星碼頭將升級成高度自度化的「智慧港」。

鹽田國際港口研智能化

該碼頭將通過5G應用的無人駕駛集卡、實時巡檢無人機、智慧安防等高科技技術與港口業務的結合，打造粵港澳大灣區智慧港特色經濟產品配送項目已經開展常態化運營。

和黃控股的鹽田國際也在大力建設智慧港口，其有關人士表示，鹽田國際通過NGEN管理整個碼頭運作，實現智能化的堆場策劃、船舶策劃等功能。他們採用船舶操作優化系統，多船停靠時優化岸吊作業計劃，提升船舶操作效率。還採用了自動化開口系統，實現遠程驗箱、簡化人工數據錄入，減少拖車處理時間。

應對貿戰 港商港產高端產品

香港文匯報訊（記者 殷考玲）為協助本港中小企渡過中美貿易戰帶來的衝擊，貿發局昨舉辦研討會邀請廠商分享應對貿易戰經驗，昨出席研討會的香港晶體有限公司科研集團行政總裁李錦雄表示，因發生了中美貿易戰，加快了該公司研發新產品的速度，並決定將高端的新產品在港生產，而出口目標地點仍然以美國為主，希望降低貿易戰對公司的影響。

李錦雄續稱，該公司從事高科技產品GNSS同步時鐘、5G和無人駕駛系統相關的高穩頻率產品，現有的產品集中在內地惠州生產，出口到美國需要繳交25%關稅，但他稱沒有打算搬離惠州，因為除了搬遷成本外，遷往外地也需要重置技術人員、機器等，所以不作考慮。

而且，李錦雄表示留意到同業也沒有打算將廠房遷離內地，因為如東盟國家等地區的生產技術和硬件條件仍未達標，在生產效率

上不及內地，而且如越南等地的人工成本也持續上升，所以他認為港商未必會因為想節省關稅而貿然遷廠。

中低端產品留在內地生產

被問及在港生產高端產品，可否彌補由內地生產的中低端產品作支出的關稅，李錦雄稱在港生產高端產品主要以自動生產為主，人工成本不是佔太重比例，而在香港生產的產品出口到美國也可以節省關稅，相反在內地生產的中低端產品由於以勞工密集為主，加上產量多，不過美國徵收的關稅也不是主要考慮因素，因為同業也同時面對關稅的問題，所以會在產品質素上取勝以提升訂單。

李錦雄表示該公司在香港一直有團隊，主要為研究和資料搜集的人員，所以在現有基礎上在港已進行小規模試產，日後打算將高端產品在港生產，中低端產品則在內地生產。此外，李錦雄提及，由於中美貿易戰的

關係，該公司的5G研發也加快，以及將產品中含有美國進口的零件，改為以其他生產地如歐洲的零件代替。



李錦雄認為港商未必會因為想節省關稅而貿然遷廠。

港視網購平台交易額 上季按年升近39%

香港文匯報訊（記者 莊程敏）本港暴力示威活動持續，店舖提早關門，令港人多了轉往網上平台購物，其中，香港電視（1137）昨公佈，旗下網購平台及門市（HKTVmall及HoKoBuy）第三季訂單總商品交易額6.97億元，按年升38.6%。受第三季訂單理想刺激，該股昨一度升13.5%至3.12元的高位，收報3.1元，升12.73%，成交額3878.7萬元。

港視指出，當中8月份訂單商品交易額最高，達2.37億元，按年增長40.2%；7月及9月交易額亦分別增長36.3%及39.3%。

每日訂單量增四成

公司又指，HKTVmall及HoKoBuy今年7月平均每日訂單數量分別為16,300張，按年升38.2%；8月每日訂單量為14,200張，按年升30.2%及9月平均訂單量14,100張，按年升40.5%。第三季平均訂單值為477元至539元，則與去年平均訂單值492元至518港元相約。今年7至9月平均每日訂單總商品交易額則分別為730萬、770萬及780萬，較去年分別增長37.7%、40%及36.8%。

另外，9月登入HKTVmall及/或HoKoBuy產品詳細資料頁面或於平台上搜索產品的獨立設備有154.8萬台，較6月微跌0.95%。

數碼港大學創業賽誕13優勝隊伍

香港文匯報訊 第五屆「數碼港·大學合作夥伴計劃」日前舉行演說日，由58位本地大學生組成的18支隊伍，將他們的創新意念結合在香港及美國受訓所學的科技及創業知識，設計出嶄新的金融科技方案，向評審團進行投訴(pitching)。評審團最終選出13支優勝隊伍，方案涵蓋財富管理、格價平台、中小企營運及財務管理、投資建議等，各支優勝隊伍均獲得10萬元「數碼港創微型基金」資助，以及「數碼港培育計劃」的面試機會，展開創業夢想。

選手來自六家本地大學

參賽的大學生來自六家本地大

學，自七月起在香港接受連申金融科技培訓，八月更遠赴美國芝加哥大學布斯商學院(The University of Chicago Booth School of Business)，參與為期一周的創業營，返港後進一步完善方案，在演說日一較高下。

香港理工大學隊伍PlaySmart是得獎隊伍之一，提出利用人工智能技術，為消閒事業服務提供者，如手作坊導師及瑜伽教練等，提供安排預約及派賬等一站式營商服務平台。隊員曾潔盈表示，計劃幫助她們設計出更完善的營商計劃，她們對創業本來只有一個簡單概念，但在連申創業培訓活動及美國的創業營中，得到多名導師指導，學懂如何利用創新科技為客戶制定合適方案，包

括促成商戶平台與銀行系統對接，幫助商戶管理資金流動與支付等，令她們的方案更能緊貼客戶需要。

另一支得獎隊伍，來自香港大學的TradeArmor，則專運中小企的龐大市場，希望構建一個使用智慧合約(Smart Contract)的金融交易平台，幫助中小企減省銀行及律師行等中介收費。隊員陳元澤指出，計劃讓他們認識到更多創新科技，應用在商業方案

上，每次培訓活動後，都有機會親自與導師進行單對單交流，向他們了解更多創新技術的應用，包括款項暫存及區塊鏈等能改進他們方案的技術。導師的悉心指導，令他們的方案更趨完善。



香港大學隊伍TradeArmor