

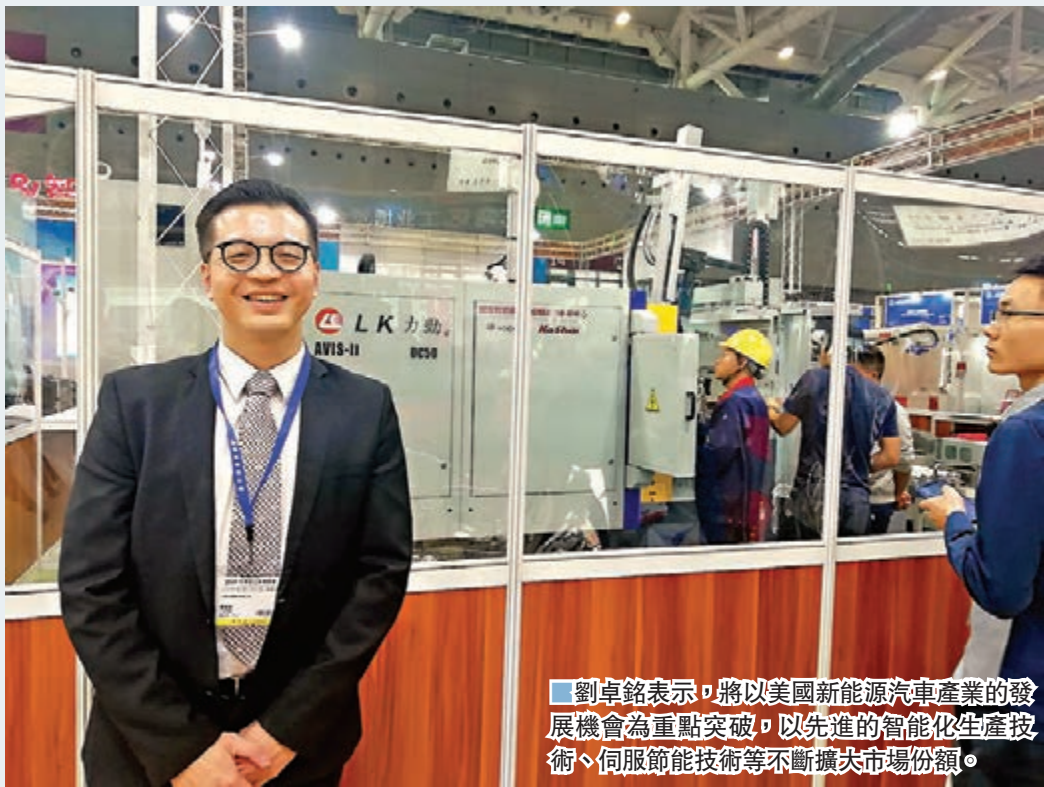
海外訂單回流 短單變長單

玩具家電物流率先改善 企業恢復請人



中美上周三正式簽署首階段經貿協議，令深受貿易戰困擾的大灣區企業稍鬆一口氣，尤其是玩具、家電和物流企業，近日均反映美國客戶的訂單量有明顯好轉，且訂單周期也普遍延長至半年，有公司預計今年全年業務量增幅高達六成。不少企業更積極在深圳和美國增聘人手，數量動輒達到雙位數，積極迎接中美貿易反彈帶來的高峰機遇。

圖／文：香港文匯報記者李昌鴻 深圳報道



劉卓銘表示，將以美國新能源汽車產業的發展機會為重點突破，以先進的智能化生產技術、伺服節能技術等不斷擴大市場份額。

大灣區製造業把握中美貿易機遇

1) 權智(國際)有限公司 董事長譚偉豪

會增加開發新產品的信心及投入，希望公司美國出口業務今年能夠有20%增長。

2) 力勁集團 行政總裁劉卓銘

集團將以美國新能源汽車產業的發展機會為重點突破，以先進的智能化生產技術、伺服節能技術、符合美國機械設備的標準要求及優質的售後服務，不斷擴大市場份額，擴展在其他產業的應用範圍。

3) 康佳

最近剛剛在美國設立了分公司，將以自主品牌彩電開拓美

國市場，推出人工智能新款彩電在美國銷售。未來考慮在墨西哥設立工廠，利用北美自貿協議直接在美國市場銷售，從而擴大銷售規模和範圍。

4) 創維

在墨西哥已經找到了合作工廠，以此保障北美的彩電業務發展，下一步將會在北美尋找完善供應鏈的方法。

5) TCL

今年在北美推出大尺寸8K彩電，目前墨西哥工廠有近1,600人，年產能已達到350萬台。

製表：香港文匯報記者 李昌鴻

中美貿易戰爆發後，粵港澳大灣區大量出口企業和物流業深受衝擊，出口業務普遍下滑四五成，盈利大幅下滑甚至虧損，不少企業被迫將工廠轉移至東南亞，或者大力拓展非美市場業務。此次中美達成首階段經貿協議，隨着關稅的不穩定因素消除後，相信公司今年訂單會好轉。協議中提及維護知識產權及商標等措施，將令市場更有規範，亦對香港大部分商家有正面幫助。

由東南亞調回中國採購

在東莞從事智能玩具、教育產品等研發和生產的港資企業權智(國際)有限公司董事長譚偉豪接受香港文匯報記者專訪時表示，非常高興見到中美達成首階段經貿協議，隨着關稅的不穩定因素消除後，相信公司今年訂單會好轉。協議中提及維護知識產權及商標等措施，將令市場更有規範，亦對香港大部分商家有正面幫助。

譚偉豪透露，因中美達成首階段協議，有部分美國客戶表示會將其東南亞訂單調回到中國採購，故料公司美國出口業務今年有20%的增長。他特別看好智能終端、物聯網、冷供應鏈等設備和產品，稱未來會投放更多資源，尋求更多技術合作及共同研發產品。在去年的銷售策略方面，他預計傳統零售店的模式會慢慢式微，所以一定要積極開發網上銷售渠道及拓展新零售模式，以彌補傳統零售店銷售下降的趨勢。

加強售後服務強化品牌

從事工業裝備研發和生產的深

圳港資企業力勁集團行政總裁劉卓銘表示，中美達成首階段經貿協議，加徵的關稅有望實現由升降的轉變，不僅有利於兩國經貿關係穩定發展，也有利於增強全球市場的信心。

該集團的壓鑄機擁有性能穩定、可靠耐用、高效生產的優勢，很早就向美國市場出口。在美國通用汽車貝爾福德工廠，整個車間都是力勁3,000噸大型智能化壓鑄島。該車間2011年全面投產，到現在仍處於24小時高效穩定的生產運轉中。2019年，美國一家新能源汽車製造商就一次訂購了10套6,000噸智能鋁鎂合金壓鑄單元，用於生產汽車輕量化結構件。

劉卓銘又表示，集團將以美國新能源汽車產業的發展機會為重點突破，以先進的智能化生產技術、伺服節能技術、符合美國機械設備的標準要求及優質的售後服務，在美國市場鞏固品牌優勢，不斷擴大市場份額，擴展在其他產業的應用範圍。

研發創新增產品競爭力

據記者從多方面了解，大灣區大量港資企業紛紛利用中美達成經貿協議利好的東風，加快拓展美國市場的步伐。最近許多港企都紛紛獲得美國客戶追加的訂單，並將以前許多短期訂單轉為半年和長期訂單。不少港企還加大了研發和創新力度，期望以此既帶來更高附加值又增強產品的競爭力，獲得更多的利潤。



汪海光稱公司將在美國開設多個物流網點，將內地出口產品更快捷地送到美國客戶手中。



譚偉豪希望公司美國出口業務今年能夠有20%增長。



唐毅指，目前其美國公司正在加快招聘人手，預計將增長兩三成至20人。

深港物流業積極部署

1) 深圳新里程

旗下美國公司一直大力推廣其美國航線業務，今年1月業務較去年1月增長了近三成。

2) 深圳市海光國際物流

公司將在美國東部、西部和南部等多個城市開設物流網點，聘請員工組成團隊，將內地大量出口產品更快捷地運送到美國客戶手中。

3) 深圳市中進國際貨運代理

過去兩個月掃地機器人、LED屏、電

腦手機周邊產品美國倉庫已經連續爆倉。目前其美國公司正在加快招聘人手，預計增長兩三成。

4) 深圳達能銘達物流

為出口企業提供門到門服務，今年業務預計大幅增長60%，並將要增聘10個員工。

5) 貨代天翼通

出口產品將會大量增長，空運包倉業務預計今年將會上升近20%，貨運價格上升將推高毛利。

製表：記者 李昌鴻

看好業務反彈 物流公司擴員

深港物流業也是今次中美首階段經貿協議的受益者，有深圳物流企業在美國新開公司，有公司近日更新增兩成員工，以迎接中美貿易戰緩和後帶來的機遇。

港資企業深圳新里程業務員蘇豐表示，作為一家以香港為基地的國際物流運輸公司，服務網絡已覆蓋至美國、歐洲、東南亞、澳洲等近100個目的港，主要提供貨櫃拼箱服務。早在2019年12月，市場傳出中美將達成首階段貿易協議消息後，其美國公司就一直大力推廣美國航線的業務。目前深圳公司有員工近60人，由於中美首階段貿易協議正式簽署，加上即將迎來農曆新年，員工們近日都趕着出貨，1月份截至目前的業務同比增長了近三成。

美國倉庫連續兩月爆倉

深圳市海光國際物流有限公司董事長汪海光預計，首階段協議帶來巨大的機遇，中國對美國的出口量將恢復增長，公司計劃加快爭奪美國物流市場，為此將在美國東部、西部和南部等多個城市開設物流網點，聘請員工組成團隊，以便將內地大量出口產品更快捷地運送到美國客戶手中。

深圳市中進國際貨運代理有限公司執行董事唐毅亦認為，傳統貿易和電商貿易將因貿易戰緩和而受益。他透露，近1個月公司的掃地機器人、LED屏、電腦手機周邊產品一直在加大出貨量，其美國倉庫在過去兩個月已經連續爆倉。目前其美國公司正在加快招聘人手，預計增長兩三成，從15人增至20人。公司已成立了子品牌「酷川冷鏈物流」，就是要打造水果、海鮮、凍肉、農產品，提供端到端的全鏈條物流服務。

深圳達能銘達物流總經理楊雲平表示，許多美國客戶將向內地出口企業下半年訂單，內地企業可以開足馬力生產，包括一些以前準備遷到東南亞的企業，現在依然會在內地生產。該公司提供出口企業門到門服務，2020年業務預計大幅增長60%，並將增聘10個員工。

貨代天翼通總裁李孔石表示，首階段協議對整個國際空運出口極大利好，貨量需求將會大幅上升，令美國消費成本下降，出口產品將會大量增長。該公司提供空運的包倉服務，預計今年業務將會上升近20%，此外貨運價格的上升也會推高其毛利。

康佳擬墨西哥設廠攻美



劉棠枝稱，創維在墨西哥已找到了合作工廠，以此保障北美的彩電業務發展。香港文匯報深圳傳真

中美達成首階段經貿協議，多家彩電企業抓緊機遇大力拓展美國市場。康佳有關負責人透露，新近成立了美國公司，期望開發當地巨大的市場機遇。創維、海信、TCL等也不甘人後，爭搶美國市場的商機。

總部位於深圳的康佳集團媒體有關負責人近日表示，因看好中美達成首階段協議，最近公司剛剛在美國設立了分公司。美國作為全球最重要的市場之一，人口有3.27億，消費能力強，公司準備先從電視開始，以自主品牌彩電開拓美國市場，推出人工智能新款彩電在美國

銷售。未來還會考慮在墨西哥設立工廠，利用北美自貿協議直接在美國市場銷售，從而擴大銷售規模和範圍。

創維海信爭先佈局美洲

在這次CES展會上，內地另一彩電巨頭創維推出65英寸和75英寸壁紙式OLED彩電，帶有AI畫質芯片、杜比全景音響和滑動式AI攝像頭等，也吸引了美國大量顧客。創維集團總裁劉棠枝表示，北美和南美市場佔全球彩電銷售的三成份額，市場機遇巨大，為此，創維

在墨西哥找到了合作工廠，以此保障北美的彩電業務發展，下一步將會在北美尋找完善供應鏈的方法。

海信更是不甘落後，其副總裁林淵表示，幾年前其收購夏普北美工廠，並對該工廠進行擴產，現在墨西哥基地產能達一年400萬台彩電，大量銷售美國市場。他透露，公司新建了100萬台冰箱和廚電的年產能，未來三年海信系的自主品牌彩電出貨量將達4,000萬台，目標是全球前二。

TCL擴墨國基地彩電產能

TCL亦不例外，2019年第一季度NPD公佈的最新北美的彩電銷量數據，TCL超越長期佔據銷量榜首位置的三星，居美國市場第一位。TCL電子副總裁、TCL智能終端業務群海外營銷本部總經理吳吉宇表示，2019年TCL在北美的彩電銷量增長近三成，今年TCL將在北美推出大尺寸的65、75和85英寸8K彩電。

他稱，因大屏幕電視從中國運輸到北美的物流成本過高，再加上關稅，因此TCL去年在積極擴大墨西哥基地彩電產能，尤其是大尺寸產品。目前TCL墨西哥工廠有近1,600人，年產能已達到350萬台、整機模組320萬塊和主板400萬塊。

次階段協議存憂 分散市場成戰略

儘管中美貿易戰氣氛明顯緩和，但未來是否能達成第二階段協議仍是未知數。不少企業仍堅持採取市場多樣化戰略，拓展日本、印度、東南亞等「一帶一路」市場，避免將雞蛋放在一個籃子裡。

值得注意的是，中美第一階段協議生效後，美國會將1,200億美元中國商品加徵15%關稅的稅率減半至7.5%，但繼續維持對額外2,500億美元中國商品加徵25%的關稅。特朗普表示將很快開啟與中國的第二階段貿易談判，一旦完成第二階段談判，關稅將立即取消。但市場人士不無擔憂，第二階段貿易談判將更加困難且需要時間，情況並不樂觀。

美大選前難望有進展

留給第二階段的是圍繞中國產業補貼計劃的更棘手問題。彭博報道指，對於在11月美國總統大選之前進一步取得進展或進一步降低關稅的期望有限；就算是在大選之後，彭博經濟研究也會預計中國將抵制要求對其政府導向型經濟模式之內核進行改革的壓力。此外，市場也普遍質疑中國能否達到第一階段協議中承諾的對美商品及服務採購金額。中國在2017年從美國購買了1,860億美元的商品和服務，中國承諾這個基準上，兩年增加2,000億美元自美進口商品，這個數字很可觀。若中國達不到該金

分散市場成戰略

額，美國又會如何回應？在選舉之年，又背着彈劾案，特朗普有可能因為國內壓力而改變對中國的盤算。鑒於在美墨加協議談判完成後，他仍威脅要就移民問題向墨西哥加徵關稅，墨西哥經驗提醒我們，已經達成的協議也不是一定就塵埃落定。

加大開發東南亞市場

事實上，港商已經秘密部署中。權智(國際)有限公司董事長譚偉豪表示，未來不會再過度倚重美國市場。事實上，經歷近兩年的中美貿易戰，該公司已大力開拓日本市場，目前日本業務佔比約五成，並且一些創新智能玩具和教育用品都是在日本生產。劉卓銘表示，中美貿易戰後加大了對東南亞和歐洲等地市場的拓展，推動了市場的多樣化。深圳市海光國際物流有限公司董事長汪海光也透露，公司加大對東南亞和印度市場的開發，尤其是在印度有10多億人口，市場需求巨大，成為公司業務發展的重點。深圳市中進國際貨運代理有限公司執行董事唐毅表示，中美爆發貿易戰以後，加大對越南等東南亞物流和貨運業務的拓展，因大量工廠雲集越南，業務出奇地好，出現高速增長，業務和利潤的增長量都超過了60%，今年公司將開拓泰國市場，並伺機佈局緬甸和柬埔寨。