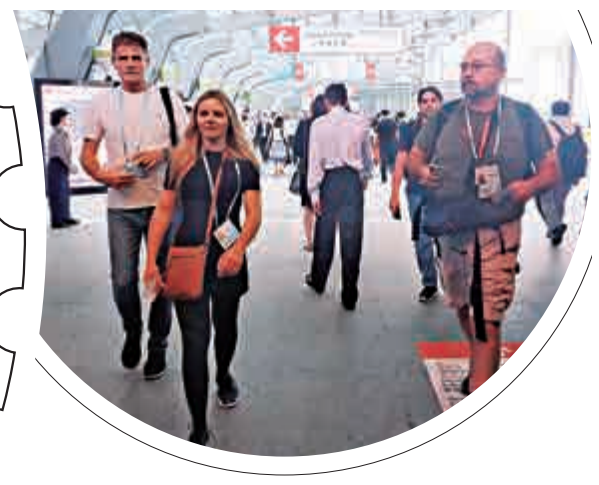
價廉物美種類多　貿戰陰霾無損採購意欲

廣交會歐美商家熱捧「中國製造」

第124屆廣交會15日開幕，展館內人山人海，場面熱鬧。大公報記者現場採訪發現，不少內地出口商攜同自主創新產品參展，環保節能類產品格外受歐美市場歡迎，一掃中美貿易戰帶來的陰霾。有企業表示，中國產品物美價廉、種類豐富、供應鏈完善，即使面臨關稅戰衝擊，不少北美採購商刻下依然積極採購，並試圖洽談與中企共同承擔關稅。雖然有關商談短期內難有結論，但由於「中國製造」擁有過人優勢，美商對尋覓中國以外的生產廠商存有戒心，有內地企業更憧憬今年來自美國的訂單不減反增。

大公報記者　盧靜怡廣州報道

▲10月15日，第124屆中國進出口商品交易會（廣交會）在廣州開幕，圖為家用電器參展商為採購商介紹產品性能　中新社


▲海外客商爭分奪秒採購心儀貨品　大公報記者盧靜怡攝

▼第124屆廣交會15日開幕，來自全球各地採購商魚貫入場　大公報記者盧靜怡攝

廣交會開幕當天下起了微微細雨，入口處人群大排長龍。展館甫開放，拉着大大小小行李箱的海外採購商們魚貫進入，爭分奪秒地尋找所需的中國產品。據悉，在衆多產品中，環保節能類產品備受注目。海爾空調展出了易安裝的自清潔空調以至磁懸浮中央空調等高端成套智慧空氣解決方案，吸引全球客商前往展區參觀體驗。現場，參觀者可通過高倍鏡頭，了解自清潔空調「洗澡」微觀全過程，該系列空調還能節省50%的安裝時間和80%的服務時間，做到節能省時。

東南亞貨源質量遜中國

除物色心儀貨品，採購商還有其他要務在身，以來自美國加州的採購商Tom爲例，他透露，今年要額外承擔一份重任——勸說中企共同分擔貿易戰的加稅成本。Tom告訴大公報，自己是洛杉磯一家電子設備公司負責人，這次與美國兩位同事一同參會，將停留4到5天。他透露，其公司每年從中國進口3000萬美元產品，包括電源、照明等電子產品。

「我們與中國10多家廠商有合作，合作關係持續了10年以上。」Tom嘆息稱，沒想到公司從中國進口的多種產品均被列入美國徵稅清單中。「不少中國廠商反映，近年原料和人工成本上漲得很厲害。25%徵稅落實後，他們也難以承受這個成本。」Tom坦言，大多數中企對分攤25%的加稅成本有所保留。「今年以來，在中國的採購已經被迫減少2成。」

對於爲避開關稅跟中國企業「分手」，從Tom反應來看，此舉不無風險。「中國產品擅長在價格和質量之間取得比較好的平衡，產品種類豐富，因此我們保持多年合作關係。這段時間我們也有考察東南亞企業，他們的質量目前仍比不上中國。而且在其他國家難以找到如此集中的不同類型產品。」

無獨有偶，不少出口企業在本屆廣交會上也收到美國採購商關於分攤加稅成本的需求。湖北燕加隆科技營林有限公司技術部負責人林京城告訴大公報，公司去年出口額達數億美元，其中北美業務佔2成。由於中美貿易戰開打，公司生產的五金、建材、傢具均被納入美國加稅清單上。「不少美國客戶都主動過來溝通，希望可以分攤關稅。」

中高端產品難有替代品

林京城說，由於不同類別產品，涉及加稅幅度在10%和25%不等，目前仍在與客戶溝通中。有美國客戶反映，在中高端產品上，難以在東南亞等地區找到適合的生產廠家。中國產品性價比高，難以找替代品，因此，即使加稅也要繼續採購「中國製造」。

在貿易戰中，有企業憧憬美國市場訂單不降反升。深圳市艾格斯特科技有限公司何小姐表示，美國市場約佔出口業務的10%。由於美國老客戶沒有流失，加上結識新客戶，今年美國訂單有所增長。「公司除了產品質量過關外，重視售後服務也是留住客人的原因。」她表示，公司每年拜訪海外客戶超過十次，讓客戶對產品產生信賴。

▲在廣交會海爾展廳，採購商通過高倍鏡頭了解自動清潔空調「洗澡」微觀全過程　網絡圖片

改革開放40年 數讀廣交會變化

成交額＊

1978年	2018年
機械產品成交佔比 2.87%	機電產品成交佔比 41.7%

採購商＊

1978年	2018年
來自98個國家和地區，共 1.75萬人	來自214個國家和地區，共 20.33萬人

地區比重

亞洲採購商比重	歐美採購商比重
由40年前的82.81%降至今年的 55.37%	由40年前的14.2%升至今年的 33.57%

＊1978年第43屆，2018年第123屆
資料來源：南方日報

開放型國際貿易平台 廣交會「買全球賣全球」

助力外企入華

埃及知名家電品牌FRESH連續16次參展廣交會進口展，與出口展的中國知名家電品牌達成長期合作意向。韓國一家電企業通過進口展成功進入中國市場，僅幾年已在中國開設50多家實體店。英國卡斯卡特公司更考慮將業務重心由「從中國買」轉向「往中國賣」。

打破合作框框

世界500強企業、美國卡特彼勒公司將進口展區視為獲取國際訂單的重要平台。來自印度的一家參展企業，結識了同行業企業意大利薩巴夫，雙方共享優勢資源，針對印度市場研發了貼合消費者需求且具歐式風格的創新型爐灶。

推介配對熱絡

為支持中國地方優勢特色產業、產品和品牌走向世界，廣交會利用龐大的國際國內採購商資源，舉辦符合地方和企業需求的地方產業推介和貿易配對活動。本屆廣交會將為廣東、湖南、遼寧、貴州、浙江、江蘇、四川、福建、青島、南京、成都、廣州等省市舉辦105場推介活動　大公報整理

▲廣交會上家用電器參展商為採購商介紹產品性能　中新社

德商：「怕三天也看不完這些商品」

特寫

廣交會開幕首日細雨紛紛。不過，無論是全球經濟環境的變化，還是雨水都阻擋不住全球客商來中國採購步伐。記者趕到現場入口處時，人群隊伍已經排到50米長，排隊近半小時才成功入場。展館內四處人頭湧動，不少西裝革履的採購商腳步匆匆地趕往所需要的產品展位。

來自德國的採購商Andre Lorey表示，其公司已參加廣交會多年。他對記者感慨稱：「廣交會展館很大，產品花多眼亂。我眞怕在廣州3天看不完這些商品。」

Andre笑言，自己一大早就迫不及待從酒店到會場。記者在廣交會展館停留了約8小時，採訪期間發現一個有趣現象，上午進場的多爲歐美採購商，「一帶一路」沿線國家採購商則在下午活躍起來。不少西方採購商都來自歐洲，記者隨機詢問10多名外國採購商都是來自歐洲，他們不約而同表示看好中國產品。

「中國製造的產品價錢合理，質量還算可以。」英國採購商Christopher Garner表示，中國產品在英國很出名，大多數市民都會在超市上買到中國的商品。他本人主要前來採購建築板材產品，爲此會在廣州停留兩到三周，仔細考察不同廠商。「這個展會做得很大，幾百家企業在同一個展區，價格很透明，選擇很豐富，值得慢慢看。」

（記者　盧靜怡）

◀海外採購商認眞挑選中國商品　大公報記者盧靜怡攝

「必須要更加開放才能競爭」

【大公報訊】記者盧靜怡廣州報道：「廣交全球、創新共贏」爲主題的廣交會國際貿易發展論壇15日在廣州舉行。國務院參事室特約研究員姚景源談及中美貿易戰時表示，單邊主義破壞自由貿易，不符合經濟原理常識。

姚景源表示，中國需要高科技產品，但美國禁止銷售。美國對中國的貿易管制，讓中國對美貿易順差進一步加大。他說，中國輸往美國的日用商品物美價廉，中方在賺錢後購買了美國的國債，支持了美國經濟。「中美兩國的經濟結構是互補的，中國的生產廠商多，解決了就業問題，帶動了經濟發展。」

他表示，當前最重要的是，中國經濟處於高速度向高質量的轉變，包括對外貿易領域。過去中國過於追求經濟發展速度，主要依靠大量資本、資源、勞動力這三大資本要素投入，大量釋放貨幣，導致了潛在的經濟風險。「中國機器人製造總量世界第一，但核心零部件要進口。必須要更加開放才能競爭。」

業界籲「世界視野」構建全球產業鏈

【大公報訊】記者盧靜怡廣州報道：「新製造，新經濟——貿易・製造」論壇15日在廣交會舉行。對於中美貿易戰，江蘇蘇美達集團有限公司董事長楊永清表示，企業要應對貿易戰，現在是做全球產業鏈的組織者。「全球商品競爭，表面上是價格上的競爭。然而，產品與產品之間競爭的背後，是產業鏈之間的競爭。中國企業要從全球化的視野，構建全球產業鏈。」

惠達衛浴股份有限公司總經理王彥慶感慨稱，中美貿易戰讓他聯想起2008年金融危機。「公司在金融危機中，從外向型企業轉向了內外銷並舉企業，從單一生產某品類產品，轉型爲生產整體衛浴的解決方案。」他表示轉型後公司銷售輕輕鬆鬆取得了兩位數的增長。他建議內地企業，對於貿易戰要有危機感和緊迫感，並適時進行轉型升級。四川長虹電器股份有限公司副總經理黃大文表示，面對市場變化，如果產品多元化，更容易避免價稅清單，也可以聯合全球產業鏈發展。福建亞南電機集團總經理郭瑋韡建議企業要讓內地銷售渠道處於行業底層，通過整合供應鏈、渠道商，改變產品銷售模式。

華對美日氫碘酸徵反傾銷稅

【大公報訊】綜合中新社、中通社報道：中國商務部15日宣布，將自10月16日起對原產於美日的進口氫碘酸加徵41.1%–123.4%的反傾銷稅，期限爲5年。

應國內氫碘酸產業申請，商務部於2017年10月16日發布公告，決定對原產於美國和日本的進口氫碘酸進行反傾銷立案調查。商務部稱，立案後嚴格按照中國相關法律法規和世貿組織相關規則對該案進行了調查。當天商務部公布的最終裁定認爲，原產於美國和日本的進口氫碘酸存在傾銷，中國國內產業受到實質損害，且傾銷與實質損害之間存在因果關係，故決定對上述產品徵收反傾銷稅。其中，美國公司反傾銷稅率爲123.4%，日本公司稅率爲41.1%。中國新聞網報道，2017年10月，中國商務部新聞發言人高峰曾就該項調查指出，這是一起正常的貿易救濟案件。

氫碘酸是有機化學中重要的還原劑，主要用於集成電路蝕刻劑、化學和醫藥中間體、還原氧化石墨烯、消毒劑、染料及香料的原料、分析試劑等。