

非洲採購商勁增 新能源產品旺銷

專家倡與非洲西亞簽自貿協定 推人民幣在地結算



香港文匯報訊
(記者 敖敏輝 廣州
報道) 歐美市場需求
不振, 廣交會上歐美採

購商訪問量和意向訂單普遍低迷。與此同時, 來自「一帶一路」沿線特別是非洲、西亞的採購需求卻明顯趨增。有機電企業在廣交會上接待的境外客商, 近半來自非洲地區。包括光伏在內的新能源產品等新興貿易領域, 在非洲亦需求強勁, 有企業首季出口額超過60%來自非洲地區, 冀通過廣交會進一步加大布局。除了出口產品和在當地設生產基地, 不少參會企業打通中國與非洲、西亞之間的供應鏈體系, 建設售後服務網絡。專家表示, 未來應大力推動與非洲、西亞地區簽訂自貿協定, 並推廣人民幣在地結算, 推動中國與該地區貿易深度融合。

河南沃德利數控設備有限公司是一家從事壓瓦機(塑料、玻璃、鋼材料壓鑄成型設備)的生產和銷售, 產品全部面向國外市場。有18年產銷經驗的公司, 期待通過參加此次廣交會開拓新客戶, 於是前往展會了解行業前沿訊息。

日接待逾300外國客 非洲佔半

「三天下來, 我們根本沒有外出參觀的機會, 六個人幾乎是一刻不停歇。小小的9平方米展位, 客人一撥接着一撥。平均下來, 每人每天對接客戶在50人以上, 也就是說, 我們每天接待的外國客戶在300人以上, 高出我們預期10倍以上。」沃德利公司負責人殷燈學告訴香港文匯報記者, 客商以非洲、西亞和中東為主, 其中非洲客人佔了一半左右。客人多帶着圖紙和尺寸過來, 這表明他們對接訂單的意向強烈。

殷燈學介紹, 疫情三年導致供應鏈不暢, 而非洲等地區的政府基建、居民建房、家裝對鋼結構、玻璃或者塑料瓦產品需求強勁。今年一季度, 公司出口量同比增長150%, 非洲、西亞等地區增勢最明顯。

建非洲產品全流程售後服務體系

中國電子進出口珠海有限公司原來以手機等移動終端的電池貿易為主, 今年轉型到以輕型光伏儲能電池為主。去年, 公司銷售額超過1,000萬美元, 其中, 非洲市場佔60%。在恢復全面通關後, 非洲市場的潛力將進一步釋放。

「非洲地區市場有一個特點, 很多國家電力基礎設施條件差, 供電不穩定, 政府、企業以及居民家庭, 對儲能式供電設備需求越來越大。中國新能源儲能設備全球領先, 比如我們的光伏儲能設備, 既能接太陽能發電, 又可接直流電, 很受非洲市場歡迎。」中國電子進出口珠海有限公司展區商務經理伍康睿說, 此次參加廣交會, 他們對接了很多非洲的代理商和企業用戶。

江蘇蘇美達股份有限公司, 亦瞄準非洲電力短缺這個痛點, 從事發電設備的出口。其中, 僅尼日利亞這個非洲人口大國, 公司便總共銷售了1,000萬台, 市場份額達到40%左右。

「為了更好開拓非洲市場, 一方面, 我們在當地搭建了覆蓋產品全流程的售後服務體系, 同時, 亦專門研發了針對高溫和沙漠環境下的發電機組。」蘇美達公司負責人史磊說。

因應當地消費升級 推高端差異化產品

此次廣交會, 海爾海外電器產業有限公司帶來了眾多面向非洲、西亞、中東等地區的產品。公司負責人張慶福介紹, 為了更好開拓非洲市場, 在以往整機產品的基礎上, 他們增加了對散件、關鍵零部件以及原材料的出口。同時, 因應當地消費升級需求, 把高端、智能和差異化產品推向非洲市場。

在廣交會期間, 「中國-非洲-西亞經貿合作新機遇」論壇舉行, 數據顯示, 2022年, 中國與非洲、西亞的貿易額達到6,896億美元, 再創歷史新高, 同比增長23.8%。

經濟學家、遼寧大學校長余森傑表示, 當前, 以沿海地區為代表的中國出口企業面對的多是歐美成熟市場, 但當前也面臨着越來越複雜的國際環境, 市場規模、深度合作將受到挑戰, 因此, 應該積極挖掘包括非洲在內的新興市場、新興工業國家的市場。

余森傑表示, 對於這些市場的出口, 要強調差異化、定製化產品, 而不是標準化的產品, 以符合當地的文化需求和生活習慣。

專家倡非洲建廠 產品出口歐美

「中國企業應該更多到非洲、西亞等地投資, 以投資促貿易。除了推動產品直接進入本地市場, 還可以間接推動與歐美市場的對接。比如, 在非洲建廠, 通過大西洋進入歐美, 物流成本可以降低三分之二以上。」余森傑還建議, 推進人民幣地區化和國際化, 鼓勵貿易夥伴用人民幣結算, 更好促進經貿往來。

余森傑亦表示, 與此同時, 中國亦應擴大對非洲的進口, 雙方優勢互補。另外, 除了「走出去」, 中國生產企業和貿易企業還應該「走進去」, 多承擔一些社會責任, 真正做到民心相通。



非洲採購商正在與沃德利數控設備有限公司展台洽談。香港文匯報記者敖敏輝攝



非洲客戶正在與中國視頻監控設備廠商洽談。香港文匯報記者敖敏輝攝



非洲客戶對中國新能源儲能設備十分感興趣。香港文匯報記者敖敏輝攝

全自動製作棉花糖機 斬獲展區「人氣王」

香港文匯報訊(記者 敖敏輝 廣州報道) 雪白透亮的棉花糖, 總能勾起很多國人對兒時的記憶。廣交會展館D展館, 一款全球首創的全自動棉花糖售賣機, 吸引了大量採購商的目光。一天接收近500張名片, 來自廣州申澤智能科技有限公司的這款創新產品, 成了展區的「人氣王」。

香港文匯報記者在現場看到, 在工作人員的指引下, 有老外輕點這款售賣機屏幕, 不足一分鐘, 一款紅黃白藍不同顏色的棉花糖很快製作完成。這位來自愛爾蘭的客戶, 馬上與申澤智能公司負責人李秉威交換名片, 期待後續開展合作。

李秉威告訴香港文匯報記者, 公司專注棉花糖機的研發、生產, 全球首創全自動棉花糖自動製作售賣機, 實現了「科技讓美食簡單化」。

20台已投入香港市場

「自動售賣機的原理是通過電池加熱糖和水, 糖的顆粒大小嚴格控制在2至3毫米之間。因為加熱均勻, 水和糖分控制精準, 其製作的棉花糖口感反而比人工製作的好一些。」李秉威說, 平時只需要抽空維護保養、加糖加水、清洗設備衛生, 同時可以因應不同國家的貨幣和支付方式進行本地化開發。

全自動爆米花機或亮相秋交會

「參加廣交會前, 我們剛剛發了一個貨櫃到巴西, 售出24台。像巴西、法國、愛爾蘭、羅馬尼亞等這些喜甜食的国家, 這款售賣機尤其受到追捧。」李秉威說, 目前也有20台在香港

部分區域使用。去年, 公司自動棉花糖機銷售額為8,000萬元(人民幣, 下同), 今年的目標是衝刺1億元。與此同時, 公司還在開發新產品, 比如全自動爆米花機, 將在今年廣交會秋季展正式亮相。



廣東申澤智能科技有限公司的世界首創全自動棉花糖機成為展區「人氣王」。香港文匯報記者敖敏輝攝



非洲客熱捧中國名牌家電新品

洗烘套裝等2023年新品尤其受到熱捧。

「格蘭仕今年拓展全品類家電、海外自主品牌的業務, 中東、俄羅斯、拉美等都是我們重點拓展的市場。」格蘭仕集團廣

交會參展籌備負責人張丁透露, 開展三天來已有超過80個國家和地區的客户到訪, 有不少都是格蘭仕多年的老客户。來自尼日利亞的採購商Lalit, 自2010年



非洲採購商在查看格蘭仕電冰箱。香港文匯報記者帥誠攝

就與格蘭仕開展合作, 近年經營規模逐漸擴大, 他採購的產品也從微波爐拓展到更多品類。「我這次過來, 希望能與格蘭仕在微波爐、洗衣機方面進一步合作。」Lalit表示, 中國家電的品質可靠, 功能齊全, 在尼日利亞市場上口碑很好。

除了空氣炸鍋、微波爐、蒸烤箱、復古冰箱等人氣「爆款」, 洗衣機、洗碗機等健康家電也受到了廣泛關注。

南非採購商冀尋到供應商

另一位來自南非的採購商Wayn則是首次來到格蘭仕展館。他表示, 近幾年南非洗碗機消費熱潮不斷興起, 自己過去主要做吸塵器產品的銷售, 如今希望藉着廣交會恢復線下展覽的機會, 能找到合適的洗碗機產品供應商。「格蘭仕的洗碗機選擇很多, 還有洗烘套裝產品, 我認為在南非市場很有競爭力。」他說。

香港文匯報記者 帥誠 廣州報道

深圳數據交易所 啟動數據跨境交易

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報道) 隨着5G、互聯網、人工智能、大數據和區塊鏈等技術廣泛深入發展, 深圳數字經濟獲得巨大發展, 去年11月正式成立深圳數據交易所(簡稱深數所), 成為推動深圳、大灣區以至全國數據交易的重要平台。

逾百場景產品掛牌深數所

截至3月底, 深數所已完成登記備案的數據交易625筆, 涉及106類應用場景, 數據提供方、數據商、數據需求方等參與主體達725家。該所還在內地首創數據跨境交易, 累計交易有14筆, 包

括有來自香港、洛杉磯及紐約等地的資產管理公司。

在深數所顯示屏上, 實時滾動播放各類數據信息, 逾百個場景的數據產品在這裏批量掛牌, 實現要素價值。深數所董事長李紅光表示, 原始數據像水庫裏的水, 不能直接售賣, 需要給他們裝瓶、標記容量、衛生達標、打上品牌等才可上架出售。數據治理是數據流通的關鍵一步, 因為原始狀態的數據大都是無序的, 如果要將其變成生產要素, 必須經過治理加工。方式是通過採集、傳輸、儲存等一系列標準化流程, 將原本零散的數據變成格式規範、結構

統一的數據, 同時對其進行嚴格規範的監控, 保證數據質量, 讓數據輔助決策。

深數所副總經理王騰稱, 大量海外機構對中國許多數據高度關注和十分感興趣, 因為可用於投資市場等, 然而數據跨境合規認定是一項挑戰。在交易方自證及他證合規材料的基礎上, 深數所對數據出境、處理、流通、管理、技術措施、合法性、安全性等進行大量的合規評估工作, 成立當初撮合成交5筆交易, 總金額約500萬元人民幣, 5個買家分別來自香港、洛杉磯、紐約等地的資產管理公司。有關交易的落地, 為中國跨境數據交易作出積極探

索, 在跨境數據交易流程與制度、數據合規安全等方面積累經驗。目前已累計完成跨境數據交易14筆。

東數西算 國家戰略部署

在大灣區從事數據業務服務的深圳前海雲端容災信息技術創始人李德豪表示, 東數西算是國家戰略部署, 以綠色能源轉化算力, 再以算力提煉大數據轉化成AI的科技產品和服務。當中可以讓中國實現數字經濟彎道超車的關鍵, 就是數據交易。香港可以加快香港數據中心的北移, 加快數字經濟及科技的發展。



深圳數據交易所正在發展成全國性數據交易平台。圖為其舉行的首屆大灣區數據開發大賽。香港文匯報深圳傳真