

# 廣交會首演外銷轉內銷

## 國內零售巨頭搶外貿產品爭市場

引入關注的「中國出口商品暨港資企業產品對接洽談會」25日正式在第105屆廣交會二期舉行，逾500家外貿出口企業在廣交會上，上演了外銷轉內銷的洽談盛宴，龐大的國內市場與中國貿易出口商優質的產品第一次在廣交會上相遇。

【本報記者黃裕勇廣州二十五日電】

在金融危機導致外部需求萎縮，促進內需的大背景下，廣交會在舉行半個世紀逾百屆後，終於首次向內銷企業打開了大門，開啓廣交會的內銷嘗試。  
在廣交會上舉行內外銷企業對接洽談會，是商務部協助中國外貿企業應對金融危機的重要舉措之一，按商務部的試點安排，將根據不同的商品類別在105屆廣交會的二期和三期分別舉行一次對接洽談會。由於廣交會首次對內地貿易商打開了大門，並為外銷企業提供內銷之渠道而廣受注目。

### 逾百港企尋找內銷之路

在今天舉行的首場內外銷洽談會，定名為「中國出口商品暨港資企業產品對接洽談會」，對接洽談會吸引了200多家國內大型零售集團和500多家外銷企業參與，更有101家來自香港外貿廠商也身在其中，尋找開拓中國內銷市場的捷徑之路。

商務部副部長姜增偉表示，此次對接洽談會將有助於穩定出口企業生產和就業，促進出口企業轉型升級，並將有效的拉動內需市場，他更強調，廣交會上的這種嘗試也是商務部在新的經濟發展時期，構建中國商品流通網絡體系、創新商品流通方式的一次有益探索。

由於105屆廣交會一期展出的基本上機電類產品，家電企業以其雄厚的實力已經完成了國內市場布局，所以商務部將內外銷對接試點定在了「日用消費品類」、「禮品類」、「家居裝飾類」、「服裝」等國內拓展能力較弱，而國內市場需求迫切的企業和產品中。

### 合作建立覆蓋銷售渠道

廣東明朗公司董事長陳朗就表現出將旗下清潔用品打入國內市場銷售的強烈願望，「我們現在的外內銷的比例為8

:2，希望能通過與國內零售巨頭的合作，最終達到「各佔半壁江山」的願望」。

陳朗稱，明朗清潔產品擁有60項專利技術，產品創新並暢銷海內外。過去公司每年數千萬元的內銷收入僅是以網購和團購，並與家用生活品品牌商「多棧屋」達成戰略合作而實現。但是為了達成公司成為國內No.1衛生清潔品牌的發展目標，與國內零售商合作，建立覆蓋國內的銷售渠道就是非常重要，所以他們這次就派出了多位銷售負責人與國內零售巨頭進行洽談。從現場反饋的情況看，出來的產品性能與設計正吸引了國內零售商的極大興趣，將有可能簽署巨額的採購協議。

「雖無法直接參加廣交會，但參與這次內外銷洽談會已經與四個國內零售企業進行了深入的洽談」，來自香港的周氏創藝國際的周國梁操着流利的普通話，他表示，現在國內的銷售僅佔公司的5%，而近期的發展目標是能佔到30%的銷售額，公司將通過在廣交會上尋找合作夥伴實現這個目標，而周氏創藝公司更是抱着開放的合作模式來開拓國內市場。

### 出口商品讓零售商驚嘆

首次進入廣交會，面對琳琅滿目的出口產品，中國零售企業則立即下手，派出衆多買手進行大手筆採購洽談。

「廣交會中國出口商品新穎、質量好讓我驚異，但自己的國內賣場卻沒有這些商品」，擁有年銷售額近1650億的上海百聯集團董事長馬新生對記者說，「此次來廣交會，我深感受應加強與中國外貿出口企業合作的重要性」。而百聯更是首次派出了20多位買手來到廣交會進行洽談和採購，而合作形式，則可以採取買斷、合作經營等多種模式。



▲一名內地客商(左)25日在廣交會內銷對接洽談會上和出口商展開洽談 (新華社)



▲商務部在廣交會上舉行內外銷企業座談會聽取意見 (本報攝)

## 商務部廣徵意見 謀拆除內銷障礙

【本報記者黃裕勇廣州二十五日電】廣交會首向國內採購商打開大門，以促進出口商品內銷，並幫助出口企業建立內銷渠道，由於舉行內外銷洽談會屬於新嘗試，為化解外銷轉內銷仍存在諸多障礙，商務部特在廣交會上舉行內外銷企業座談會，以調研外貿企業轉內銷所遇的困難。

此次座談會由商務部副部長姜增偉坐鎮，主要了解包括外貿企業和內銷零售巨頭的看法，並了解外銷轉內銷的困難，以作為商務部制定扶持政策的依據。從研討會上傳達的信息看，「內外貿對接」雖然各方叫好，但外貿企業的擔憂也客觀存在，不管是外貿企業還是國內零售巨頭紛紛呼籲，商務部應為「外轉內」提供更大的政策支持。

### 尋求新模式規避風險

國內零售賣場高額的進場費，是制約外貿商進入國內市場的重要障礙，曾經於1996年至2003年期間專攻內銷市場的廣東明朗公司董事長陳朗就明確表示：「決不再與超市合作，而是尋求一個新的市場模式，規避風險」。

山東山海玻璃製品有限公司董事長尚勤松就表達對商場、超市的不滿，他認為，國內零售企業對內外品牌有別，提升了他們進入國內市場的門檻，他特別渴望商務部能制定扶持政策，使國內外品牌在中國市場擁有平等的競爭條件，扶持中國品牌的發展，以免將國內龐大的市場全部讓與外企。

「最擔心的是貨款回籠問題！」江蘇開元集團輕工工藝品進出口股份有限公司副總經理滕曉建議進行商品流通體系的改革，將分管、結算等制約行業發展的現實問題逐一解決：「外貿企業在轉做內銷過程中，都渴望將在對外貿易中普遍運用的預付款制度、出口信用保險手段運用到國內貿易，以規避內貿中所存在的收款風險。」

### 建立品牌贏取消費者

而大商集團總裁呂偉順則提醒外貿企業，在開拓國內銷售時，必須選準產品定位和市場切入點，並敢於承擔銷售風險和責任，以直營取代過時的代理制，只有建立更好的品牌美譽度才能真正贏取國內消費者。

商務部副部長姜增偉也認為，再構商品流通體系勢在必行。他表示，為消除出口和內銷在經營模式、交易結算方式等方面存在的諸多障礙，廣大國內採購企業，需不斷完善方式，通過引廠進店、創建自主品牌、提高自營比例，擴大出口商品內銷，將國際通行的經銷、代理方式、品類管理等經營方式、經營技術及國際規則引進到國內，為出口商品進入內銷渠道提供便利。

## 廣佛同城旅遊一卡通

【本報記者黃寶儀廣州二十五日電】「廣佛同城大放送」活動啓動儀式今天在廣州舉行，廣州和佛山兩地確定密切旅遊合作，整合旅遊資源，聯手推出九大主題、包括歷史、文化、生態、休閒、美食等15條線路，兩市各組織1000名遊客參加精品旅遊線路首發互遊活動。

為加快廣佛旅遊一體化進程，廣州地區旅遊景區協會與佛山市旅遊局合作，當天現場發行了20萬張「廣佛同城旅遊一卡通」，該卡把廣州和佛山主要的景區、酒店整合起來，向自助遊客免費發放，隨卡附送旅遊消費手冊，手冊刊登有旅遊企業的基本資料和持卡折扣。

同時啓動的「廣佛旅遊惠民計劃」首批產品囊括了北京、華東、貴州、海南、桂林等內地熱門線路，全部從廣州直飛，廣佛兩地居民報名享受原團費九折的消費補貼，補貼金額由南方航空和南湖國旅共同承擔。



市民展示免費獲取的「廣佛同城旅遊一卡通」 (本報攝)

## 廣佛同城化 啓動旅遊購物節

【本報記者黃裕勇廣州二十五日電】廣佛同城化已經成為全社會熱點話題，兩地從政府到業界的對接動作頻繁，而在今天上演的珠三角2009休閒歡樂與廣佛春季歡樂購物節，無疑是其中引人矚目的亮點，廣佛同城化再添新意。

今天在南海千燈湖畔舉行的珠三角2009休閒歡樂迎跨五一一小黃金周，首推廣佛同城旅遊概念，由「玩轉南海」、「文韻南海」、「動感南海」、「時尚南海」等20多個項目近100場活動組成，而「圓圓國寶展」也將在南海展出。

在廣州方面，則由廣佛時尚精品展銷會拉開廣佛春季歡樂購物節帷幕，營造歡樂、祥和、繁榮的市場環境，擴大兩地消費集聚效應。廣佛時尚精品展擁有近1000個展位，展出來自廣州與佛山兩地逾萬款名優產品。

廣佛兩地政府官員都表示，商業與旅遊項目在兩地間同步啓動，是廣州與佛山落實珠三角《綱要》，推進珠三角一體化和廣佛同城化的重要舉措，將有助於兩地產業對接，共同應對國際金融風險，拉動內需，刺激消費，全面提振市場信心，保持經濟平穩較快發展。

## 輕工產品設計突破受歡迎

【本報記者黃裕勇廣州二十五日電】雖然面對外部需求持續萎縮影響，第105屆廣交會在二期展期掀起熱潮，國外採購商對這些最有中國特色的輕工產品給予熱情回報，儘管參展企業仍得面臨降價壓力，但衆多出口企業憑設計、創意，順利突圍，逆市收穫海外訂單。

105屆廣交會二期展出「日用消費品類」、「禮品類」、「家居裝飾類」等三個商品種類，設16個展區。備受海外市場不振影響的玩具是二期廣交會中的重要商品，擁有1100個展位，為了維持生計，衆多的玩具廠商紛紛減價10%搶客。

「今年是很困難啊，產品報價已經調低5%至8%，但還是與採購商要求有很大距離」，南京子墨玩具公司負責人陳德平說：「市場不景氣，他已經把今年公司的營業額預期往下調低了30%」。由於預期今年的環境不見得會好轉，所以在關乎下半年生產的這屆廣交會上，他們還是讓出10%的利潤，以爭取更多訂單。

「每年準時來廣交會下訂單的巴西老客戶，今年都沒來了。新客也少得可憐。今年的情況更艱難啊！」輕出集團許文凱告訴記者，今屆廣交會輕出集團的玩具產品報價再下調了12%至13%，與去年同期相比，已經累積下調了兩三成多，但客商還是喊貴。

與玩具企業的割價搶單不同，廣交會上的工藝品、家居用品企業，則憑藉新穎的設計和完善的售後服務。

「我們預約的70多名客戶已經來了一半，更有幾十個客戶已經去工廠參觀」，來自廣東的明朗生活用品製造有限公司董事長的陳朗顯然心有成竹，「上屆廣交會我們收穫500萬美元的訂單，今年的目標是700萬美元」。他透露，廣交會二期第一天，他們就簽了200萬訂單，僅一位俄羅斯客商就落單100多萬美元。

廣州東芭玩具有限公司董事長羅建平也表達了對設計的重視，他認為，只有設計是企業的長久生命力所在，才能在出口時掌握自己的定價權。

## 雲南昆楚高速 追尾車禍41死傷

【本報記者鍾燕慧昆明二十五日電】記者從雲南楚雄彝族自治州政府新聞辦獲悉，25日上午6時40分左右，楚雄州昆楚高速公路發生一宗特大交通事故，一輛旅遊巴士與貨車相撞，截稿時，已導致20人死亡，21人受傷。事故發生後，由雲南省安監、衛生、交通、公安、旅遊、監察等部門組成的工作組，已趕往事發現場協助地方政府搶救傷者，並處理善後工作。

據楚雄州政府表示，25日凌晨1時許，一輛載煤大貨車駛至昆楚高速公路時，失控後撞在公路左邊護欄上，事發後，高速公路交巡警大隊立即在事故地點放置了警示雪糕桶和安全警示標誌。但到了上午6時40分許，一輛載客36人的旅遊巴士駛至該路段時，發現警示標誌後即減速行駛，但其後緊隨着的一輛運輸西瓜的大貨車卻失控發生追尾事故，強烈的衝擊導致兩輛車先後翻至公路旁的山內地內。此次事故造成20人死亡，21人受傷。其中旅遊巴士上14人當場死亡，3人送醫院搶救無效死亡；貨車上2人死亡，1人送醫院搶救無效死亡，而傷者中尚有人未脫離生命危險期。

據悉，雲南省委書記白恩培、省長秦光榮對該起特大交通事故分別作出指示，要求全力救治傷者，認真處理好死者善後工作。此外，由副省長曹建方帶隊的雲南省政府工作組也已趕到楚雄指揮善後工作的開展。目前，事故原因還在進一步調查之中。



雲南楚雄州昆楚公路25日早上發生一宗特大交通事故，一輛旅遊巴士與一輛運載西瓜的大貨車相撞，導致20人死亡21人受傷。圖為事故現場 (新華社)

## 滬海歸碩士錘殺雙親案開審

【本報訊】中通社上海25日消息：據此間媒體報道：上海市第二中級人民法院24日開庭審理因戀愛受阻，在澳洲獲得碩士學位後歸來的曹磊手持榔頭錘擊雙親，最終釀成父母傷亡的人倫慘劇。

2003年7月，曹磊前往澳洲留學。2007年10月取得碩士學位，在網絡上認識了女友小琳，對方當時在國內某大專讀二年級。經過半年多的網絡聯繫，曹磊認為小琳是一個不可多得的女孩。「我們的愛情是無人能比的，我會為了她做一切事情。」在當天的庭審中，曹磊依然這樣描述他們之間的愛情。

去年5月，曹磊留學歸國，直接趕去浙江義烏見小琳並相處了一個月，然後才回家見父母。見到父母後，曹磊說起小琳的事並表示要與小琳結婚。然而，曹磊的戀情卻遭到了父母的強烈反對。在雙親看來，小琳大專學歷、不是上海人

、身高1.55米，這三點都配不上身高1.8米、帥氣、家境殷實的高學歷兒子。為此，曹磊與父母多次發生衝突。為緩和家庭矛盾，曹磊表面答應斷了與小琳的關係，而實際上依然通過網絡與小琳聊天，並頻繁往來上海與義烏之間。

### 沉迷網絡 深感悔意

去年9月23日，父母又提起曹磊與小琳的事情。爭執中，父親拿出榔頭，稱若曹磊不答應就自殺，並向自己頭部敲了下去。雖然母親在旁阻止，但父母再次堅定表明「死也不同意曹磊和小琳結婚」。這一切讓曹磊徹底失去了理智，持榔頭猛擊父母頭部數下，致父親當場死亡、母親重傷。

在錘殺父母之後，曹磊將家中抽屜翻亂，把父母的手表、數萬元現金等值錢物品藏起來，並洗淨作案榔頭。在偽造

現場之後，曹磊電話報警並以報案人、被害人家屬的身份做了第一份口供。警方勘查現場後排除了外人謀財可能，將曹磊列入重大嫌疑人名單。

辯護律師認為，曹磊具有良好的認罪態度並主動詳細交代了犯罪細節，對自己的犯罪行為表示悔恨。雖經檢查無任何精神異常，但他的思維與常人存在着差異，在獄中曹磊寫了近20萬字的小說，描繪了網絡中的生活和純潔的感情，他沉迷於虛幻世界，認為自己是強者，為保護弱小的女友，不惜一切代價。

而曹磊的親友也早上請求書，指曹的父母給予兒子富裕的物質生活時忽略了精神教育，對於造成的慘劇，其父母也有責任。曹磊的舅舅在庭審後更是痛苦地跪求法院對曹寬大處理。

法院將擇日對此案作出一審判決。