

強化生產原料倉儲 加大研發增厚利潤

霍峽通航反覆 中國外貿企非洲設廠

霍爾木茲海峽局勢反覆動盪，航運通行時斷時續，令中東地區外貿及物流供應鏈頻頻陷入受阻困境。運輸延誤、運費飆升、石油系原材料價格走高，三重壓力疊加下，眾多出口企業經營壓力持續加大。

第139屆廣交會一期19日在廣州落下帷幕。大公報記者走訪多家深耕中東市場的外貿企業發現，業界正積極見招拆招、主動破局。有企業在非洲建廠布局，強化生產原料倉儲，降低跨境物流風險；有企業加碼高附加值產品研發，拓寬盈利空間。不少外貿企業對後市保持樂觀預期，期待訂單規模迎來較快回升。



▲廣交會上，不少來自中東等新興市場的採購商在了解中國的大型機械裝備。大公報記者盧靜怡攝

大公報記者 盧靜怡、帥誠、李紫妍廣州報道

廣交會現場，一台紅色大型發電機格外搶眼，不時吸引來自中東等新興市場的採購商駐足了解。生產發電機組的廣東西電力科技股份有限公司銷售總經理陳庚告訴大公報記者，受海上運輸風險上升影響，尤其是經由霍爾木茲海峽的航線不確定性增加，客戶普遍選擇延遲提貨。「有些客戶甚至已經付了全款，但還是要求我們先別發貨，擔心運輸途中出現風險。」



限公司銷售經理陳志鵬告訴大公報，通過在埃塞俄比亞設廠，可在當地儲備部分原材料，以緩解跨境物流不確定性帶來的衝擊。該企業主要生產飲料包裝生產線，自動化程度較高。「我們一條生產線只需20至30人運作，接近『黑燈工廠』的無人生產狀態」。

產品持續創新 訂單有望回升

不過，陳志鵬亦坦言，儘管企業可依靠當地原材料與服務團隊靈活應對，但當地產業鏈整體運轉停滯成為新的制約因素。「因為沒有燃料，運輸車輛缺油停擺，工廠運轉不起來。」他指，對於能源緊缺困境，企業只能寄望地區局勢早日緩和穩定。

在全球原材料、物流運費同步上漲的大背景下，海外客戶的價格敏感度有所下降。不少企業選擇趁勢加碼研發高附加值產品，以提升利潤空間。山東浪潮智能終端顯示業務總經理李旭東告訴記者，公司主要生產顯示屏幕，受石油產業鏈原材料漲價影響，燈珠、PCB板等零部件價格上漲約10%。

「與此同時，現在客戶對價格的敏感度反而下降，更看重創意和應用場景。」李旭東指出，公司堅持自主研發自產，打造差異化競爭力，產品可應用於玻璃幕牆、商業櫥窗、奢侈品門店等場景。他說，迪拜等部分市場雖受物流、資金周轉影響，項目進度有所放緩，但依託技術升級與產品創新，後續外貿訂單仍有望實現穩步增長。

產業鏈前移 緩解物流衝擊

受原油價格上漲影響，海運費用明顯攀升。「現在發往迪拜的運費，大概上漲了10%到20%。」陳庚表示，大部分海運費用都是由採購商來承擔，出口企業得以有效轉嫁成本壓力。與貨物發貨受阻形成反差的是，市場詢盤量反而有所上升。陳庚分析，這與當地潛在戰後重建需求密切相關，「一些地區基礎設施受損，進一步帶動了發電設備需求增長。」

亦有企業選擇以空運形式將貨品送到中東客戶手中。在知行機器人科技（蘇州）有限公司展位上，各式機器人抓手整齊陳列。「靈巧手和協作手體積小、訂單量不大，可以通過空運繞行送達中東客戶。」該公司銷售總監曾軍根（圖圓）介紹。

霍爾木茲海峽航運反覆受阻，毗鄰紅海的非洲地區，成為部分外貿企業產能前移、布局海外的重要落點。江蘇新美星包裝機械股份有



▲不少內地外貿企業對後市保持樂觀預期。圖為外國採購商在廣交會上了解機器人產品。大公報記者帥誠攝

企業應對中東局勢衍生問題

- 1 海運風險上升**
應對措施：延遲發貨、與客戶協商調整交付節奏
- 2 物流鏈受阻**
應對措施：對體積小、訂單量不大的產品改用空運
- 3 跨境運輸成疑**
應對措施：海外設廠、前移布局，提前儲備部分原材料，減少對跨境運輸的依賴
- 4 能源短缺影響生產**
應對措施：提升本地團隊應急能力、保持與客戶溝通
- 5 運費上漲**
應對措施：將高企運費轉由中東客戶承擔
- 6 原材料價格上漲**
應對措施：加碼研發高附加值產品，提高利潤空間

大公報記者 盧靜怡、帥誠、李紫妍整理

航運物流受衝擊 加速業界優勝劣汰

業界心聲

中東局勢持續動盪、國際原油價格劇烈波動，不僅直接衝擊區域貿易往來，更對高度依賴原油的海運物流行業造成顯著壓力。

廣州鴻德國際貨運代理有限公司是擁有20多年國際航運經驗的資深物流企業，中東地區是其核心市場之一。「今年3月以來，中東航線運費大幅上漲，有的漲幅甚至達到5至10倍，當地相關業務基本陷入停滯，觀望者居多。不僅新增物流訂單寥寥無幾，年初以來不少原定發往中東的貨櫃，也至今無法如期抵達。」該公司CEO廖卿表示，面對諸多不確定性，已出貨的中東客戶大多面臨難題：要麼將貨物暫存碼頭，等待局勢穩定後再發運；要麼跟隨船東調整航線繞行，或轉為空運。

廖卿表示，無論選擇哪種方式，客戶的綜合成本都會大幅增加。「一些貨值較低的客戶，在長

期待無望後，甚至可能選擇直接棄貨。」

在她看來，國際地緣動盪雖給物流行業帶來短期衝擊，但同時也加速行業優勝劣汰，逐步淘汰行業上行周期中投機經營、操作不規範的中小企業，最終留存綜合實力雄厚、抗風險能力更強、服務體系更完善的優質物流企業。業界普遍認為，唯有不斷提升風險預判能力、優化多元物流方案、完善跨境綜合服務，外貿及物流企業才能在動盪多變的國際環境中站穩腳跟。

大公報記者帥誠、盧靜怡



▲廣交會上貨運代理展位的貨船模型。大公報記者帥誠攝

油價波動航運受阻 布料生意如「坐過山車」

浙江輕紡城出口轉內銷 高質量突圍

近期，美以衝突爆發以來，霍爾木茲海峽航運持續受阻，國際油價劇烈波動，布倫特原油期貨一度突破110美元/桶，從原油中提煉出的滌綸、錦綸等化纖原料應聲跟漲。遠在中東的戰火就這樣「燒」進了中國規模最大的紡織面料交易市場——位於浙江紹興柯橋的中國輕紡城。

生意停了，但不能乾等着，開發新市場、拓展內銷、產品升級，柯橋的商戶們，正在動盪中一點一點地找出口。「雞蛋不能放在同一個籃子裏。」外貿商人應華亮告訴大公報記者，這次戰事讓他意識到不可控因素太多，不能只押注一個市場。

大公報記者 連慇鈺紹興報道



▲遠在中東的戰火影響到浙江紹興中國輕紡城的紡織商們。圖為中國輕紡城。

每年的三四月，本是紹興尤泰紡織品有限公司負責人應華亮最忙的時候。其公司95%以上的產品是滌綸化纖面料，深受埃及、伊朗、伊拉克等中東國家客戶的青睞。但今年，一切似乎都被按下了暫停鍵。「年前滌綸每噸7000元（人民幣，下同），最高漲到1.1萬元，最近又回落一些，價格一直在浮動。按現在這個行情，外貿單子根本沒法接，利潤太低了。」應華亮語氣裏透着無奈。

貨運代理：月訂單數量砍半

在中國輕紡城，像應華亮這樣以中東為主市場的外貿商戶不在少數。中東硝煙紛飛，成本賬也跟着亂了起來。以埃及訂單為例，應華亮算了一筆賬：化纖原料漲了30%，印染助劑也跟着漲，有些深色助劑漲幅超過300%。此外，埃及貨幣貶值超10%，客戶和他一樣都轉為觀望態度，下單的意願大不如前，成本漲了，訂單少了，壓力全落在了他身上。

撲朔迷離的中東局勢，還讓應華亮和中東客戶之間的溝通變得異常困難。一票運往伊朗的貨物，由於聯繫不上伊朗客戶，已在迪拜滯留超過一個半月。「貨就在港口一天天堆着，滯納金

一開始一天需要繳納幾十美元，置放時間越久，費用翻得越厲害。」應華亮翻出了與迪拜中間商的聊天紀錄，「每天催問貨物如何處置，得到的消息總是『等等』，十分被動。」

「發往中東市場的物流訂單，目前有價無市。」紹興陸舟集裝箱貨運代理有限公司業務員許軍祥也在為驟減的訂單發愁。「發往伊拉克的集裝箱，以往最便宜是1000多美元一個箱子，最近高漲至10000美元，即使價格跌回7000美元也沒有客戶願意運送。往年一個月我們有300至400單訂單，如今數量砍半。」

「當下老外生意更不靠譜」

「現在看，還是得多元化發展，東南亞、中亞、南美洲、非洲等市場也要兼顧拓展。這段時間，我已開始聯繫塞內加爾的客戶，希望能建立深度合作。」應華亮說。

拓寬海外市場之餘，應華亮重新拾起了內銷。「以前覺得內銷難搞，要求高、賬期長，現在覺得老外的生意更不靠譜。」正因為內銷對品質和工藝要求更高，應華亮開始在面料深加工上動腦筋。「我們推出的產品以色丁和雪紡面料為主，以前設計比較單一，現在逐步添上釘珠、燙



▲紹興尤泰紡織品有限公司負責人應華亮。大公報記者連慇鈺攝

金、提花等工藝。」

「太簡單的產品，大家都知道價格，利潤壓得很低，深加工就不一樣了，附加值上去了，別人沒那麼容易比價。」應華亮指了指桌上的訂單，寧波一家服裝廠正向他採購深加工面料。「我們希望能夠讓產品更加多元化，在穩固老客戶的同時吸納一些新的客戶。」

許軍祥同樣在積極調整方向。「南美洲、非洲等區域出貨量也不小，可以一試。」許軍祥說，「今年確實是個難年，可路還得往前走。」

內銷商從容應對：不拚價格拚品質

堅實支撐

主營中東外貿的商戶愁眉緊鎖，深耕國內中高端面料市場的商戶氣定神閒，踏入中國輕紡城，大公報記者看到了這兩種截然不同的景象。做國風面料的晨龍紡織負責人童女士甚至直言，這段時間是他們的銷售旺季，單子多到趕不出貨。內銷市場的穩定，為內銷商戶提供了堅實支撐。依託穩定的國內服裝品牌訂單與蓬勃興起的本土設計需求，高端內銷面料商戶客流依舊旺盛，談單、備貨的節奏有條不紊。

紫貝紡織品有限公司負責人張芳，已在中國輕紡城聯合市場做了十幾年國風面料。她對油價上漲的反應有些出人意料——「對我們來說是好事。」在張芳看來，油價一漲，同行都不敢報低價了，市場反倒不亂。「以前大家捲價格，現在都不敢捲了。」她笑着說。

「我們賣的大多是全人絲，和石油關聯不大，因此價格沒有太大變動。」張芳表示，她做的是桑蠶絲「平替」，體感和桑蠶絲很接近，價格卻只要幾十塊。除了原料本身的優勢，產品的高附加值也讓她多了幾分從容。「公司有專門的設計師團隊，負責把握時尚潮流，為面料設計不同的花形圖案。我們的面料主要供給電商，他們注重款式和質感，價格比較好商量。」

做戶外面料的上古紡織業務經理周傑坦言，他們的面料以尼龍、滌綸等化纖材料為主，所以每米成本不可避免地漲了2元人民幣左右，但他年前就備好了一批坯布。「如果坯布斷了，重新定染肯定要漲，但現在暫時不會改價格。」周傑表示，其產品有功能性門襟，防水、透氣、輕量化，不拚價格，拚的是品質。「我們會根據客戶需求提前規劃備貨量，客戶群體多，我們就敢囤貨，總能消化掉。」

大公報記者連慇鈺