

# 粵傢具出口首兩月增45% 家博會接單理想

## 需求回暖加供應鏈優勢 境外採購商實單洽談大增

今年前2個月，內地外貿延續較快增長態勢。作為內地傢具出口第一大省，廣東傢具產業規模佔內地三分之一，今年首兩月出口額達到242億元（人民幣，下同），同比增長45%，在全省重點出口商品中僅次於集成電路與蓄電池，成為外貿穩增長的重要支撐。作為亞洲最大家居展會，3月28日至31日，第57屆中國家博會（廣州）二期在廣州廣交會展館舉辦，記者走訪發現，企業外銷訂單普遍飽滿，對全年出口信心充足。參展企業普遍反映，本屆展會境外採購商質量顯著提升，攜帶項目與實單洽談、當場敲定合作的情況明顯增多，海外需求回暖與中國供應鏈優勢疊加，正推動廣東家居出口進入新一輪增長周期。

●香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道



●第57屆中國家博會（廣州）二期展會受外商熱捧。

香港文匯報記者敖敏輝 攝



●家博會上，外國採購商下單意願強，多帶着需求參展。



●中國企業憑快速創新贏得競爭優勢。圖為參展企業展出的靜音倉。

本屆家博會（廣州）二期設辦公用展、設備配料展，展出面積達24萬平方米，貫通家居產業上下游，全景展示中國辦公用家居空間及其上游智能製造成果。記者在展會上看到，和往屆家博會相比，「洋面孔」採購商明顯增多，不少展位前洽談桌座無虛席。多家企業負責人表示，今年境外採購商「不僅來得多，而且質量高」，多數帶着明確需求與預算而來，下單意願顯著增強。

### 西歐東歐市場需求旺盛

佛山捷聯傢具有限公司深耕辦公椅15年，是廣東高端人體工學辦公椅的第一方陣企業。公司負責人朱建華介紹，公司2024年全面發力外貿，去年外銷規模達2,000萬元，亞馬遜線上銷售200萬元。保守估計，今年外銷增幅可達30%。「我們基本全年全球跑，就是為了精準對接海外客戶。去年展會對接的客戶，今年基本都返單，紛紛來到展會現場對接我們的新款產品。」朱建華說。

鶴山忠民傢具外貿負責人李小姐同樣感受到海外需求的熱度。今年以來，外國客戶一直在下單，本次展會除了老客戶，也對接了大量新客戶。總體上，今年展會上的客戶數量小幅增長，但質量明顯更高，多是帶着項目和實單來談。她透露，公司外銷佔比高達90%，今年西歐、東歐市場需求旺盛，前兩月出口已實現20%左右增長。

### 中東料成重要增量市場

廣東鴻基傢具外貿主管麥穎弟表示，儘管人民幣升值、地緣衝突等因素帶來一定壓力，但公司2025年出口同比實現翻倍增長，今年一季度延續增勢。「印度市場去年以來增長翻番，學校類訂單集中，非洲、中東同樣有較快增長。」麥穎弟說，她對全年外貿前景保持樂觀。

佛山市豐冠傢具負責人帥石勇同樣信心十足。據介紹，公司主營產品為皮椅，公司去年外銷增長30%—50%，中東、韓國、歐洲等是主要的銷售市場。從目前看，今年保守增長30%。「中東處於衝突之中，但對家居出口整體影響可控，隨着中東多國推出『2030年願景』戰略，以及戰後重建需求釋放，未來將成為重要的增量市場。」帥石勇說。

## 輸出技術方案 家居數控裝備歐洲走俏

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）在本屆家博會上，廣東豪德數控裝備股份有限公司發布全球首發的鑽王·MAX6智能高速連續鑽孔中心，吸引150家境外採購商對接洽談，兩天內意向客戶數量翻倍。

豪德數控銷售總監覃兆翠介紹，公司專注木工數控裝備，去年外銷額達1.4億元（人民幣，下同），同比激增80%，今年目標突破2億元，出口覆蓋南美、歐洲、東南亞等地區。「以往木工機械領域被德國、日本等國家壟斷，我們去年正式進入歐洲市場，打入德國、意大利、西班牙等一線市場，與國際巨頭同台競爭。」

核心競爭力來自超高性能。覃兆翠透露，公司產品性能接近國際一線品牌，價格僅為其一半左右，憑借這一優勢，快速獲得歐洲客戶認可，今年歐洲市場預計增幅30%—40%。本次首發的鑽王·MAX6，歷經3年研發，融入

AI算法優化，效率提升10%，兼具節能、省空間優勢。

「中國裝備+中國家居」協同出海

「國際形勢不穩定，反而讓海外客戶更認可中國裝備的穩定性與性價比。」覃兆翠說，公司不僅服務海外本土企業，還為大量中國出海家居企業提供配套方案，實現「中國裝備+中國家居」協同出海。如今，海外採購商主動學習中國數控裝備的技術理念，相信中國家居生產技術和裝備的出口，將成為家居行業外貿的重要增長點。

多位受訪企業主表示，憑借技術創新與供應鏈優勢，推動家居產業從「產品出海」升級為「技術出海、方案出海」，不僅提升自身附加值，更助力全球家居製造業提質升級，成為中國製造走向世界的新名片。

## 研發和設計發力 中高端產品受捧

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）業界表示，廣東家居企業持續加碼創新設計與技術研發，推動產品向中高端升級，這是去年以來中國家居產品出口快速增長的重要原因。

鶴山忠民傢具李小姐表示，海外客戶對中高端產品需求旺盛，企業只要在外觀、功能上實現創新，就能快速獲得訂單。「今年推出的新品，只要設計新穎、功能實用，歐洲客戶都很認可，下單速度很快。」

豐冠傢具同樣走差異化、高品質路線。「我們不打價格戰，人工成本方面可能拚不過越南，但我們靠產品創新和品質取勝。」帥石勇介紹，公司在色彩搭配、功能設計上持續創新，推出健康按摩、腰部支撐等貼合辦公人群需求的功能，產品時尚新穎、附加值高，深受中高端客戶青睞。

靜音倉美訂單單次達3萬多個

在商用傢具領域，鴻基傢具聚焦工程市場，主打

### 前2個月廣東重點商品出口增長前五名

- 1、蓄電池：出口額281.4億元（人民幣，下同），同比增長66.8%
- 2、集成電路：出口額677.4億元，同比增長57.7%
- 3、傢具及其零件：出口額242億元，同比增長45%
- 4、電工器材：799.4億元，同比增長44.3%
- 5、塑料製品：出口額586.2億元，同比增長42%

整理：香港文匯報記者 敖敏輝

## 石油漲價推高成本 中國完整供應鏈優勢凸顯

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）今年以來，國際地緣衝突持續擾動全球供應鏈，石油價格上漲直接推高塑料、鋁合金等家居核心原材料成本，全球傢具製造業普遍面臨成本壓力。廣東鴻基傢具外貿主管麥穎弟透露，與石油相關的原材料漲幅超30%，企業整體生產成本（不含匯率波動）上漲10%左右。

面對全球成本上漲，中國家居產業的供應鏈優勢愈發凸顯。多家企業表示，歐美、日韓等傳統傢具強國工藝品質停滯、創新不足，新品迭代緩慢，而中國企業創新力度大、供應鏈成熟、交付效率高，在成本上升背景下，競爭優勢進一步擴大。

「歐美日韓競爭力下降，好多年才出一款新品，我們創新速度快，加上完整供應鏈支撐，即便成本上升，依然能保持競爭力。」朱建華說，國家鼓勵企業「走出去」，展會補貼、市場對接等政策支持，讓企業更便捷開拓海外市場，進一步放大供應鏈優勢。

### 中國全產業鏈配套高效協同

豐冠傢具帥石勇認為，全球製造業成本普遍上漲，各國站在同一起跑線，中國全產業鏈配套、快速響應、規模化生產的優勢更加突出。「從零部件到成品，從設計到物流，我們能實現高效協同，這是其他國家難以複製的。」

業內人士表示，隨着全球經濟逐步復甦，疊加中國供應鏈、創新力雙重優勢，廣東傢具出口有望延續高增長，持續鞏固在全球家居產業的領先地位。



●外國採購商對廣東一家家居企業生產設備感興趣，擬批量採購。香港文匯報記者敖敏輝 攝

## 中石油：已制定方案應對中東局勢

香港文匯報訊（記者 莊程敏）中東局勢不穩，中石油（0857）董事長戴厚良昨於業績會上表示，自今年2月底以來，中東局勢的變化超乎不少人的預期，不過目前公司整體營運平穩有序，原油和天然氣供應整體安全可靠。雖然在中東地區的部分投資項目也不同程度的受到影響，公司在去年就已圍繞「保供應、保安全、保穩定」制定了系統完整的應急預案，目前各項預案正在有序實施，在實踐中不斷檢驗、不斷優化和完善。他表示：「通過霍爾木茲海峽進口的原油、天然氣約佔公司經營總量的10%，因此我們油、氣兩大產業鏈能夠保證長期較高負荷穩定營運。」

他續指，公司自營生產的原油和天然氣、透過管道進口的原油和天然氣、來自海外的混合原油和混合氣體，以及在非中東地區簽訂的中長期銷售合約、現貨採購資源，合計佔到公司原油加工量和天然氣銷售量的90%左右。經由霍爾木茲海峽進口的原油和天然氣，大約佔公司整體油氣資源量的約10%。因此，公司油氣兩大主業具有較強的韌性和安全保障能力，能夠保證長期、高品質、相對穩定的供應和經營。

### 2030年新能源佔比料逾20%

另外，在化學和新材料領域，集團將着力「做優新材



●圖中為中石油董事長戴厚良。香港文匯報記者莊程敏 攝

料、做大高端化工」，推動生物基材料和精細化工加快向價值鏈中高端邁進。戴厚良指，2030年力爭形成較完整的新材料產業體系。在過去四年新材料業務年均維持約50%高速成長的基礎上，到「十五五」末，相關產品產量力爭在2025年的基礎上再翻一番。

戴厚良指，2025年集團順利完成「清潔替代、策略替代、綠色轉型」三步驟總體部署中的第一階段目標。集團規劃到2030年，新能源在公司一次能源供應中的佔比力爭達到20%以上，基本上實現策略性替代目標，為2035年實現「新能源與油氣三分天下」的格局奠定堅實基礎。

## 分析料油價面臨四種可能走勢

香港文匯報訊（記者 陳鍵行）地緣政治風險持續主導能源市場情緒。財務諮詢及資產管理公司Lazard Geopolitical Advisory近日發表最新投資洞察報告，針對美伊談判的可能發展提出四種情境，並分析其對全球能源價格走勢的潛在影響。報告指出，美伊談判的實質進展，將直接決定霍爾木茲海峽這條全球能源咽喉的航運恢復情況，進而左右國際油價的波動路徑。

若美伊雙方達成實質協議並實現停火，霍爾木茲海峽有望在停火後約兩至四星期內逐步重開。然而運輸能否迅速復常，將取決於保險公司重返市場、船東信心回升，以及早期參與者帶動更廣泛市場投入。在此情況下，能源價格在停火後數月仍高於戰前水平。但隨着市場對協議持久性及供應恢復的信心增加，預料價格逐步回落。

若出現一方宣告勝利或有限停火的情境，海峽運輸有望約在四至六星期內恢復，但由於缺乏更具實質性的長期協議，且衝突未有明確終結，安全環境仍相當脆弱，航運流量將維持在較低水平。相較於第一種情境，此

情況下的能源價格將維持高企更長時間，主因市場缺乏持久解決方案，難以完全消化地緣風險溢價。

### 最壞情境油價破每桶150美元

更嚴峻的情境是，霍爾木茲海峽交通大致維持封閉狀態，僅依靠軍事護航在四至八星期內逐步實現部分重開，運力在可見期內低於正常水平。屆時能源價格將出現高度波動，布蘭特原油價格預料在每桶約90至150美元之間浮動。若航運受阻時間愈長，全球庫存緩衝耗盡，價格將向上觸及波動區間上限。

報告亦點出最壞情境：霍爾木茲海峽交通幾乎全面中斷、並持續3至6個月，且波斯灣替代出口路綫均受阻，同時區內能源設施受損導致供應短缺持續，能源價格將突破每桶150美元。

景順全球研究主管Benjamin Jones從市場反應角度分析，指出目前市場更多受情緒驅動，而非實質供應中斷，現階段的審慎應對策略，應是保持警惕，密切觀察市場情緒波動會否演變為實質的供應衝擊。