



港出口放緩 企業轉攻電商自救

善用B2B「先運後付」融資 資金流添彈性

本港出口市況近月放緩，滙豐香港環球貿易及融資業務部常務總監及貿易業務銷售主管鄭曉文表示，雖然本地出口貨運總值年初有所放緩，但企業客戶開始轉型到電商，市況目前慢慢改善，故認為電商發展潛力很大，對整體出口前景感審慎樂觀。

而該行看好電商潛力，與合作夥伴推出「先運後付」的企業應收帳融資解決方案。供應鏈金融平台 FreightAmigo 聯合首席執行官兼創辦人謝凱澄期望，年底可接獲 3 萬張定單。

■本報記者 馬意文

鄭曉文看好電商市場的發展，皆因由內地、歐洲到南美等地均見電商足跡，其中以亞洲的需求最大。

她指出，亞太區內不少企業有意在未來 12 至 24 個月，將供應鏈轉移往鄰近地區，並希望超過一半的供應商來自亞洲。

千企申請 銀行接3萬張定單

事實上，當網購愈來愈蓬勃，她認為供應商尚要保持競爭力，數碼化定單尤為重要。她稱，

內地、歐洲到南美等地均見電商足跡，由各地網購愈趨蓬勃，電商市場發展向好，由（新華社資料圖片）



▲滙豐夥拍供應鏈金融平台 FreightAmigo 推出先運後付的融資服務，目前客戶和定單量續升。（黃建輝攝）

4 成半客戶希望就有效運用營運資金，來得到更多數碼化服務，而目前的電商行業更不只是大企業的天地。

然而，中小企相對來說較難在銀行獲得信貸額度，資金流和發展或受限。該行先後與不同市場的合作夥伴，推出面向企業的延遲還款融資方案，助中小企有較好的資金流。

她舉例，早前在其他市場推出銷售點融資的

服務，在 12 至 18 個月內有約 1,000 家企業申請，共接獲 3 萬張定單，其中有一家半導體客戶選用方案後，能為買家提供 30 天的付款期。

今次與 FreightAmigo 推出企業應收帳融資，鄭曉文表示，希望為客戶提供更彈性的資金流。

謝凱澄指出，今年 6 月夥拍滙豐推出 B2B（企業對企業）的先運後付服務，在相應審批程

序下，這兩個月的先運後付定單有近 100 宗。

謝凱澄續道，雖然客戶以本地企業為主，但亦不乏跨國企業，皆因平台同時設有計算運送時的碳排放，迎合重視可持續發展的客戶需求。

平台計算運送碳排 迎合需求

她稱，6 月至 8 月期間客戶諮詢和定單量錄逾 30% 的增幅。該平台目前的每一筆定單金額涵蓋幅度較廣，由香港到英美的律師樓客戶運送文件收 174 元，到數百萬元不等。

她又指，平台目前主要服務群是香港和大灣區，但未來有意拓展到東南亞市場，期望在年底的定單超過滙豐的紀錄，即達到 1,000 個買家及 3 萬張定單。



立即睇：
更多最新商業消息