

# 抗疫情送溫情



▲在國內物資充足的情況下，有不少人開始將防疫用品捐贈外國



▲郭文基又從德國進口10000多件防護服，支援內地抗疫



▲國內疫情緩和後，郭文基再將國內生產的防護服出口到歐洲等國家

## 周欽武：二月起積極尋貨源

與郭文基類似的，香港跨境電商協會榮譽會長、七號洋行董事長周欽武表示，以前自己是做跨境電商進口的奶粉和化妝品業務，當二月份看到香港發生疫情後，他積極在內地組織貨源，向香港出口了200萬支樽裝免洗消毒液，並向香港一機構免費捐贈了上千包消毒濕巾，幫助港人積極抗擊疫情。

看到海內外對防疫物資的巨大需求後，二月他投資數百萬元人民幣，在深圳註冊了從事防疫物資業務的公司，成立五至六人的團隊。對於抗疫企業，深圳市政府一路開綠燈，發放了二類醫療經營證。如果進入地方政府抗疫名單，企業可以獲國家資金和稅收支持，並且在三天後可以獲得低利率貸款，金額達上千萬甚至是數千萬都可以。他採用自有品牌和設計的（ODM）生產模式，將海外需求按照自己的設計讓許多口罩工廠為其代工生產。

### 貨源均在廣東採購

三月下旬內地疫情出現好轉，而海外卻愈演愈烈，為此，周欽武又想辦法幫助外國抗擊疫情，積極在全國尋找和組織貨源。由於內地全面復工復產，中國製造的防疫物資產能巨大並品質好，周欽武將大量內地生產的防護服、額溫槍、口罩等從深圳和廣州機場出口到澳洲、中東和東南亞等地，免洗消毒液則用船運輸到上述目的地。三月其防疫物資出口總價值達1500萬元人民幣，較二月增長了七倍。

他表示，四月公司防疫物資出口金額將增長近一倍，達到2500至3000萬元人民幣。接受訪問時，他正在與中東阿曼商談訂單，是政府醫療採購，需要

1300萬個口罩，總金額為3000萬元人民幣，一個月交完。他稱，要想獲得該訂單，現在不是價格的問題，而是能否及時在一個月內交貨的問題。他確定自己可以做到，所有貨源均在廣東採購。

談到訂單來源時，周欽武表示，他以前在國外有奶粉、化妝品等供應商，出現疫情後他們向自己採購防疫物資，還有華僑向其採購，因他是廣東貿促會副會長單位，有許多國外政府採購信息免費推送，有的訂單金額高達2000萬元，他收集國外需求信息，並經過貿促會免費撮合達成業務合作。

### 海空運費狂漲數倍

不過，周欽武感嘆，現在貨運飛機空運的費用已上漲了六至八倍，同時，海運費也上漲兩倍，這些費用都由買方支付。他告訴記者，由於國外需求強勁，最近免洗消毒液已出現了兩成以上的漲幅，由以前中國離岸價6.5元人民幣升至8元人民幣，不過，因國內口罩和額溫槍飽和，目前出口價也雙雙下跌，幅度達40%。現在口罩的中國離岸價是1.8元人民幣一個，以前最高為2.8元。他預計，額溫槍和洗手液業務可能還有兩個月的機遇，而口罩業務可以做年底。因為現在全球許多國家口罩庫存都用盡了，即使疫情好轉他們也要進行庫存儲備。

他表示，由於全球疫情導致其跨境電商進口供應鏈受到衝擊，儘管目前自己仍在做化妝品和奶粉進口業務，但上半年的影響很明顯，可能需要等到下半年才能恢復正常。因此，近幾個月他仍將主力供應全球防疫物資，幫助各國積極抗擊疫情。

►周欽武近幾個月主力供應全球防疫物資，希望幫助各國積極抗擊疫情



►看到海內外對防疫物資的巨大需求，周欽武積極組織貨源供貨



►周欽武的公司向全球出口大量防疫物資。圖為生產車間

