

帝國邊貿商城

黃金批發會展中心特色與優勢



帝國國際邊貿商城

簡介：

帝國邊貿商城是目前美國第一座也是唯一的一座經政府批准的國際貿易批發商城，以中國“一帶一路”說法，這是集結中美優勢，藉墨西哥延伸至整個中南美洲貿易的渠道。再以中國十三五的政策來說，可協助中國廠商提昇商品品質，創造品牌利益，以達到中國在 2020 年高品質商品製造大國地位的目標。

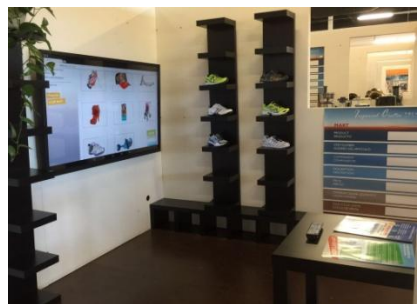
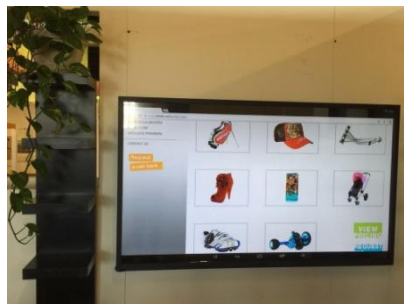
本商城建地三百八十萬英呎，建築面積百萬英呎，目前只剩下三十五萬英呎的北、中、南三棟會展中心，其餘均已售出。今歡迎有志于拓展中南美洲生意之廠家進駐。

一、黃金批發會展中心特色：

- 1. 品牌導向設計：** 尊重廠商，由廠商提供線下商品樣板展位設計圖，美國建築師審圖，本中心負責完工。



- 2. 空前智能展位：** 繼無人機、無人車、智能酒店後，帝國中心開發了“無人操作，智能展位”，廠商銷售之產品，本中心將其製作成 3D 圖片，再由程式設計師，結合物流中心每日最新運輸價格，輸入廠商購買展位內牆上智能電腦電視，批發商選擇商品後，可立即結算。同時，廠商工廠也將立即收到訂單，廠商不需花錢派人至美國看管展位，更可在全世界有網絡的地方，遠程監控其展位及訂單。



3. 線上線下展銷站：200 個據點將由哈佛畢業生團隊開發設計，設置在中南美洲十七國的各大購物商場內，以 1500 英呎為基準，讓人們體驗批發的樂趣，以起廣告效益。

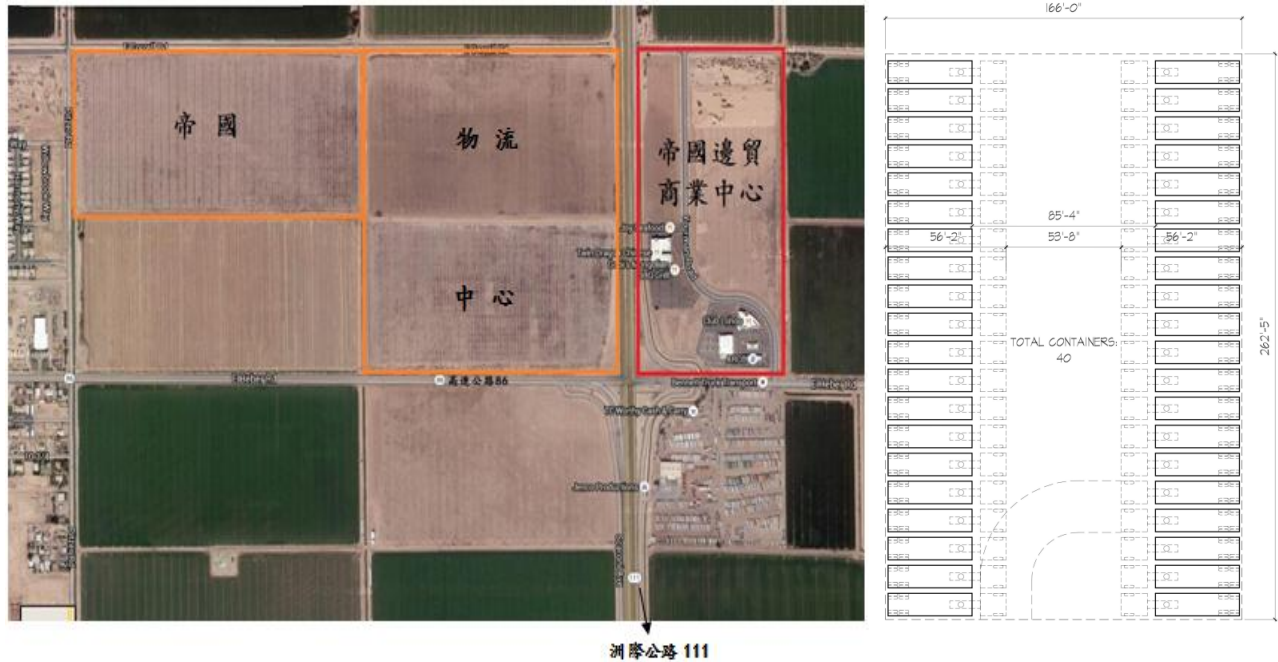


4. 產品無需挑選： 在阿里巴巴、亞馬遜打破了世界藩籬，無國界的現代化社會後，已經沒有地區，文化的隔離，非洲小朋友可以購買電商提供的中國小孩愛用品，中國媽媽也可以嘗試過美國媽媽煮牛排的癮。上電商購買物品成了生活的一部分後，人類的生活習慣與主流文化的距離已不存在了。“什麼東西適合中南美洲？”這句話應該是不存在了，“物有所值”的物品，將是人類生活未來的導向！加入帝國中心線上線下的展位，廠商的產品將可毫無阻礙的走向 8 億人口中南美洲。不過，依傳統思維界限來說，以下的商品還是最受歡迎的：

- ❖ **工藝品**（裝飾工藝品、仿真花草）；
- ❖ **五金**（鐵器、鎖具、五金工具及配件）；
- ❖ **電子電器**（燈、電筒、電池、小家電、電子儀器、照相器材、電訊器材）；
- ❖ **體育娛樂用品**（旅遊用品、戶外用品、健身器材）；
- ❖ **服裝服飾**（服裝、圍巾、手套、帽類、領帶）；
- ❖ **針紡製品**（針織、紡織、床上用品）；
- ❖ **輔料包裝**（鈕扣、拉鍊、服裝輔料）；
- ❖ **日用雜品**（廚衛用品、塑料製品、五金廚衛）；
- ❖ **電工產品、眼鏡、鐘錶、紙製品、書包、文體用品、箱包、護理及美容用品、線帶、汽車用品、寵物用品、飾品、玩具、鞋、節慶用品。**

註：由於美國對外貿易區規定，**紡織品**不准在區內進行加工，故紡織服裝類企業，在商城內進行交易的商品，可享用保稅倉庫條例延遲賦稅。

5. 物流中心在旁： 240 英畝（中國 1500 畝）的物流中心在帝國中心正對面，高速公路 86 與 111 交口的西北向，可容納 9600 部貨櫃車。



洲際公路 111

6. 巴拿馬物流接貨站：墨西哥雖有一億四千萬人口，但基於人身安全與高關稅之顧慮，批發商購買商品後，中美洲國家者，至帝國郡自行取貨，南美洲者，至免稅的巴拿馬自行取貨。



7. 結合墨西哥商會：經濟情勢的不穩定，有錢人不敢露面，形成了商會的活躍，墨西哥商會勢力龐大，連接頻繁，養人無數，好的產品，尤其是中國半成品成為美國製造後，免關稅進入墨西哥，可給予利潤，藉各商會，大予推廣，本中心已承租墨西卡利市商會一棟 9000 英尺建物，並已裝潢完畢，將作為第一座線上線下展銷站。

二、黃金批發會展中心具有下列優勢：

- 1. 地理優勢：**建立於美國加州帝國郡（等同於地級市），2013 年 6 月習主席與歐巴馬總統在棕櫚泉“陽光莊園”見面，當時由墨飛美，即跨過此必經之地——帝國郡。今年—2016 年，歐巴馬總統又將與東南亞國協十國領袖在“陽光莊園”見面。而帝國中心離“陽光莊園”只有一個小時又二十分鐘的車程。
- 2. 地點優勢：**
 - 每日 12 萬車輛經過本中心
 - 本中心加油站，2014 年營業額 2100 萬；2015 年營業額 2180 萬，每日平均約有 5~8 千輛汽車進入加油。
 - 兩英哩內，有全世界最高營業額的沃爾瑪及美國大型百貨商場。
 - 四英哩內，有大型奧特萊斯
 - 四英哩邊境，每日有 5 萬行人
 - 今日洛杉磯郡的 Arcadia 市住的老富豪，幾百萬美金的房子，都是當年在洛杉磯市區的 3 街賺來的，藉著美國政府嚴格給予墨西哥居民簽證，我們是將 30 年前洛杉磯市區的 3 街，搬到帝國郡，藉著 10 年購買證，使 3 街的氣象在中心再次發酵！
- 3. 貿易優勢：**美、加、墨三國在 1994 年簽訂 NAFTA，凡美國製造商品，藉北美貿易協定，可免關稅進入墨西哥，而帝國郡擁有全美最大保稅區，可以美國聯邦之優惠政策，正式將中國半成品免關稅進入保稅區，其完成品將受美國相關單位檢查，貼上“美國製造”商標，可直接免稅進入墨國。
- 4. 政經優勢：**墨西哥政情不穩，雖表面民主，但因法律不周全，政策無法一以貫之，只有用鎖國政策，保護其勞工利益，致使民生用品，價格高昂，迫使居民想盡方法，到美國採購物美價廉之商品，再以“跑單幫”形式帶回國，因此也造就了帝國郡有許多全國銷售第一名的連鎖店，沃爾瑪、JC Penny、Dillard' s、好市多.....

5. 入美優勢：帝國郡的卡利西可邊境，是聯邦政府特劃唯一給予一種稱為“BCC”卡——Border Crossing Card。只要是墨西哥的良民，都可用這個十年購買證進入離邊境三十英哩內的帝國郡，而本商城離邊境只有 4 英哩。在美國遭受 911 攻擊之後，來美簽證趨向嚴格，中南美洲居民幾乎都被拒於門外，不得簽證入美，帝國郡擁有此條件，更顯優勢。

6. 管理優勢：只需由投資單位派一個駐美團隊來領導即可，配合商城線上、線下的高科技設備。廠商不需親自在美國經營管理，可在工廠直接接訂單。既有實體，又有虛擬，商城內的物業管理團隊會配合中國駐美團隊，實現不二價批發商城之理想。

7. 物流優勢：以帝國郡為中心點三個小時的車程內可到達洛杉磯、拉斯維加斯和鳳凰城，距離聖地亞哥和棕櫚泉只有 80 英哩，到達邊境也只有 4 英哩的路程。WTO 簽署前，帝國郡曾是北美洲唯一冬季提供生鮮蔬果的地區，其物流可說是最先進的。

① 離商城四英哩的墨國下加州省會進口商品時，一般由美國長堤海港進入，再以陸路直奔美國邊境——卡利西可市，繳墨西哥關稅，直接入墨，此視為墨西哥進口程序。

② 本商城對面，另一個兩條高速公路交流口上，已設置一個約中國 1500 畝的倉儲區，作為物流中心。

③ 第一階段，廠商逐一在 10x10 平方英尺展位，展示其商品，其概念正如廣交會，拉斯維加斯一般，是一個試水溫期，接到訂單，再由國內運出。

第二階段，廠商發現有些東西很受歡迎，那麼在項目地 7 英哩的地方，就有全美國最大面積的保稅倉庫、保稅工廠，並且在項目地旁邊有倉儲區，為廠商提供穩固的後方。

第三階段——Made in USA，是我們對未來的展望。如果廠商按照上述階段發展，那麼最終目標就很明確的希望合法避免關稅，將產品銷往中南美洲。因此可以利用帝國郡保稅區的優勢，從中國將半成品免關稅進入保稅區，再加工完成，變成 Made in USA 的產品，借助北美自由貿易協定（NAFTA），免關稅銷售至加拿大、墨西哥，甚至中南美洲。

- 8. 廠商優勢：**廠商以約一百萬人民幣在美國置產，持有的份額為 220 平方英尺，此包含 100 平方英尺展位加 120 平方英尺公共部分，約合中國 21 平方米。以固定地點開美國分公司，擁有永久產權展位，擁有美洲產品展覽中心，並且不需派人員管理，買家以牆上大電腦電視屏幕，選擇商品，訂購商品，廠商可以視頻監管，並做買賣。開發商除完成建築物外，並且將大樓裝修成高規格展覽館，除安裝一切高科技設備，如大螢幕電腦電視等外，並且按照廠商提供圖樣，將展位佈置成形，交予廠商時，即可營業（以國際會展佈置費用，至少花費 3 萬到 5 萬美金，只能做為期三天之展覽）。由於帝國邊貿中心是一個批發為主的商城，所以廠商在此展示最受歡迎的樣品，讓客戶下訂單，不過，如果以生活用品來置放的話，至少需要美金一萬元以上的商品成本，才能看起來夠豐富。
- 9. 品質優勢：**廠商在試水溫後，確立暢銷商品，即可以半成品免稅進入帝國郡保稅區，完成 Made in USA 商品，再藉美、加、墨 NAFTA——北美自由貿易協定，免關稅進入墨西哥，進而打入 8 億人口之中南美洲市場。其品牌的建立，經過保稅區 Made in USA 過程，產品經美國合格檢驗，即可成為國際性可信度極高的品牌。
- 10. 置產優勢：**走向國際市場，坐享人民幣與美金雙向利益。
- 11. 格局優勢：**本會展中心三十五萬平方英尺，面積大過於舉世聞名拉斯維加斯會展中心的二十七萬平方英尺。
- 12. 安全優勢：**居於美國，面向中南美洲。
- 13. 前景優勢：**
- ① 成立銀行，代廠商收定金，及開信用證——Letter of Credit，促進全球第二大貿易融資貨幣的人民幣，走進墨西哥。
 - ② 在保稅區內設工業園，協助廠商進級 Made in USA 產品，不僅可免稅進入中南美洲，更可回銷中國自貿區。
 - ③ 在美上市