

中国果蔬赴俄记

■ 本报记者 王莹

凌晨4点的绥芬河市,街道上人影寥寥,但是刚刚下火车的魏晓庆正在马不停蹄地装卸苹果,这些苹果和他一起来自山东平度;而和他一样忙碌的,是绥芬河市蓝洋农业科技综合开发有限公司的工人们,他们正忙着把五彩椒、西红柿、马铃薯、洋葱等果蔬打包装箱。几个小时之后,这些苹果和果蔬将被摆上俄罗斯哈巴罗夫斯克市的超市货柜。

今年8月以来,为了抵制欧美的制裁,俄罗斯政府宣布未来1年内,完全禁止进口来自美国、欧盟、澳洲、加拿大和挪威的肉类、鱼类、牛奶和水果。为了弥补其造成的供应缺口,俄罗斯政府计划从非西方国家地区进口食品。

国内多家果蔬企业跃跃欲试

最近,重庆市果品行业协会会长刘明毅忙得不可开交。

据了解,俄罗斯大型水果进口商嘎玛食品公司计划11月初组团来渝考察重庆水果市场及相关产地。而刘明毅和协会旗下会员企业一道,对俄方考察团来渝做接待、对接等最后环节的细化和完善。

“听说俄罗斯停止从波兰进口苹果,所以我们迫切希望寻找到向俄罗斯的出口商机。”山东沂源大永农业发展有限公司副总经理赵文喜表示。

而多位企业人士均对《中国企业报》记者表示,果蔬直销俄罗斯可节省不少成本。

“重庆产柑橘卖到俄罗斯和东南亚等市场,主要通过广州江南市场、牡丹江果品市场等转道出口。”重庆香满园农产品有限公司总经理杨廷松对《中国企业报》记者表示,目前的出口方式均由重庆或外地各水果贸易商先卖至东北口岸,由当地经销商通过转口贸易再销往俄罗斯。

“转口方式出口水果,大部分利润都被诸如东北当地的转口经销商赚取了。”刘明毅表示。

“相比转口贸易,直销俄罗斯市场可大大节省我们本土水果贸易企业的成本。”重庆市刘建商贸有限公司董事长刘建接受《中国企业报》记者采访时透露,该公司刚做过测算,比如,经渝新欧大通道直销到俄罗斯

的水果,目前运输成本(包含运箱、损耗等)在2000元—3000元/吨,由于减少了转口贸易这一中间环节,成本至少降低15%—16%。

而据《中国企业报》记者了解,部分企业正在积极谋划



目前包括沿海和内陆的多个省市纷纷在行动,欲把自家特色果蔬等农产品直销俄罗斯,占据市场。
王利博制图

布局,以期抢食出口俄罗斯。

奇易网总经理蒋晓春就表示,“按公司规划,准备投资5000多万元在江津双福新区打造一个农产品网络批发平台。”

蒋晓春表示,未来将以新疆阿拉山口口岸为基地,把重庆产的水果、蔬菜及国内特色农产品借渝新欧通道直销俄罗斯,甚至欧洲市场。

海关利好政策 节省运输成本

有观点认为,俄禁令将为中国苹果出口打开新的一扇窗。

“单从苹果进出口来看,2013年,中国苹果出口总量99.5万吨,出口金额10.3亿元。而波兰出口至俄罗斯的苹果就占到中国苹果出口总量的63%。因此从苹果单品来看,俄禁令带来的新增份额就非常可观。”长江证券发布的相关研报显示。

而中俄海关实行监管结果互认

政策的落地,则大大缩减了“萝卜白菜”通关时间。

据了解,自8月8日起,中俄海关实行监管结果互认,即双方海关对特定商品单方查验出口至另一方,另一方一般不予查验,直接放行通关。也就是说一方的特定商品出关,另一方直接放行入关,免去检查。中国的果蔬成为了约定的特定商品之一。这大大缩减了“萝卜白菜”通过海关所花费的时间。

“我们以前向俄罗斯出口过苹果,但因为存放保鲜不当造成苹果腐烂,终止了合作。鉴于今年不同的市场机遇,我们准备再度开拓俄罗斯市场。”阿克苏地区红旗坡农场相关负责人表示,“水果出口俄罗斯,一定要做好保鲜。”

“现在政策利好下,运输时间缩短以及运输费用降低是吸引我们这些果蔬批发商的关键。”山东合益经贸法人代表刘辉对《中国企业报》记者透露。

拉动物流仓储等基建项目发展

有专家表示,俄罗斯扩大中国果蔬肉食品的进口量,还将会给物流业、交通运输业、仓储和许多其他领域的基础项目的发展注入新动力。

“农产品易腐易烂,海关、检验检疫

中国版马歇尔计划

什么是马歇尔计划

马歇尔计划 The Marshall Plan



乔治·马歇尔

官方名称为欧洲复兴计划(European Recovery Program),是二战后美国对战争破坏的西欧各国进行经济援助、协助重建的计划。

马歇尔计划因其主要提出者时任美国国务卿乔治·马歇尔而得名。事实上真正策划该计划的是美国国务院的众多官员,特别是威廉·克莱顿和乔治·凯南。

什么是中国版马歇尔计划

最早提出

2009年7月,中国政协委员、国家税务总局原副局长许善达在对当前出口形势会议上提出了“和谐世界计划”或“共享发展计划”,希望通过推动中国企业“走出去”来消化国内的过剩产能,同时推动人民币国际化。



当前传言

¥四万亿 投向海外 海外投资基建

中国版马歇尔计划,核心战略是将四万亿人民币投向海外,路径则是国内往国外担保投资港口公路铁路,消耗国内过剩产能;中国做运营,税收留在国内,国内港口以及高速公路公司有望成为对外投资的主体,建筑公司作为承建主体。

中国版马歇尔计划现实需求

- 中国内需不足
- 新兴市场国家和欠发达国家的基建设施仍然欠缺
- 庞大的制造业过剩产能要通过境外转移
- 对外输出资本是人民币国际化加深的一个重要步骤
- 中国基础设施及部分产业有优势,有些地方已过剩
- 四万亿外汇储备如何使用

中国版战略载体:一带一路



习近平总书在2013年9月和10月分别提出建设“新丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的战略构想。这“一带一路”是中国基建“走出去”的重要平台。

(上接第二版)

记者梳理发现,修订后取消的外资限制项目主要包括钢铁、乙烯、炼油、造纸、煤化工设备、汽车电子、起重机械、输变电设备、名优白酒、支线铁路、地铁、国际海上运输、电子商务、财务公司、保险经纪公司、连锁店、土地成片开发、进出口商品检验等。

同时,目录中进一步放开外资股本限制,“合资、合作”条目数从43条减少到11条,“中方控股”条目数从44条减少到32条。目录中还有武器弹药制造、象牙雕刻、空中交通管制等36条禁止外商投资产业项目。

据了解,有关单位和各界人士可以在2014年12月31日前,登录国家发展改革委门户网站对修订稿提出意见建议。

取消限制产业存争议

此次征求意见稿取消了钢铁、乙烯、炼油、造纸、煤化工设备、汽车电子、起重机械、输变电设备等重化工产业以及部分药品生产等领域的外商投资限制。

其中,钢铁、乙烯、炼油和一些药品生产等领域不同程度存在产能过剩问题,而造纸等产业环境风险巨大。

“对于产能过剩和技术落后产业,让外商投资进入,可以通过市场竞争推动产业结构升级。比如中国钢铁产能世界第一,存在严重产能过剩,但高端市场却依赖进口。引入外资可以提高整个钢铁行业的技术含量,加剧落后产业淘汰,同时减少进口。”国务院发展研究中心研究员隆国强说。

国家发展改革委利用外资和境外投资司巡视员王东说,放开重化工产业外商投资限制,并不是放任产能过剩或环境污染,而是要转变外资管理方式。“对内资和外资企业统一运用节能、环保、技术准入等标准进行监管,而不是以外资还是内资来区分。放开准入,一方面表明希望借助外资有效改造传统产业、优化经济结构,另一方面也提醒相关部门要一视同仁,不能放松节能和环保监管。”

征求意见稿取消了对名优白酒和中药材种植、养殖以及铁路、地铁等制造业的外商投资限制。而此前的目录中,名优白酒因涉及传统工艺被列为限制类目录,中药材种植、养殖限于合资合作。

隆国强认为,名优白酒、中药材种植等产业的主要市场都是在国内。而城市轨道交通等产业,国内企业的竞争力已经很强。这些产业完全有实力迎接外资的挑战,无需再通过政府限制的方式加以保护。

另外,根据征求意见稿,此次取消了对财务公司、保险经纪公司、信托公司、土地成片开发、进出口商品检验等领域的外商投资限制。国家发展改革委副秘书长张燕生说,新一轮改革开放,要求我国用全球视野进行资源配置,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。放宽外商投资准入的同时,还将减少审批事项,优化办事流程,更多地变审批为核准和备案。

【品牌故事 Story】

诺基亚摩托罗拉能否回归巨头地位?

■ 小刀马

近日,联想收购摩托罗拉已经完成,联想也表示摩托罗拉将重回中国市场,并且将定位在3000元以上的高端市场。而之前黑莓推出了Pass-Port(护照)手机也被传获得了不错的订单,用户预订的热情颇高,此举被认为是黑莓复苏的一种良好迹象。此外,之前市场也传闻在2016年诺基亚有可能再次切入到手机市场,因为和微软的收购合约到了2016年,诺基亚就不再受限制,市场也在揣测诺基亚是不是会回归?

市场在揣测的同时,我们也关注到三星的市场份额和业绩都出现了大幅下滑,而索尼的业绩也亏损连连,其中智能手机是拖累其复苏的关键所在。在目前的市场大环境下,曾经的手机巨头再回归到手机市场,真的有机会吗?

我们先说诺基亚,曾经在功能机市场诺基亚不可一世,一度占据了全球四成多的份额,几乎创造了一个奇迹。但是随着苹果iPhone的出现彻底击毁了诺基亚的辉煌。一败再败的诺基亚最终无奈地把自己变卖给微软。

虽然刚刚公布的新财季财报显示诺基亚的复苏可观,但我们看到这种复苏是因为在通信设备制造方面的回暖。对于诺基亚来说,如果想在移动互联网市场,包括智能手机新的作为的话,笔者认为也不应该是手机硬件本身,或许在软件应用方面可以多想想办法。比如在地图方面,目前诺基亚地图还是有一定优势的。如果诺基亚想借助Android重新进入到智能手机市场,笔者并不认为会有好的结果,我们看到的Android阵营强烈的震撼力和竞争压力,诺基亚如果再进入到手机市场,除非市场格局有新的转换。

对于摩托罗拉来说,未来的市场表现究竟如何要看联想的运作能力,只有联想的步调走对了,摩托罗拉才能获得新的生机。在中国市场,联想希望借助摩托罗拉曾经的口碑和品牌影响力重新打造高端市场的机会。但能否成功还很难说,毕竟市场的变化日新月异,当三星曾经拥有相对牢靠的市场占有率不断出现下滑时,一切都很难说。

至于黑莓,虽然新推出的护照手机让市场眼前一亮,但还是难以挽救黑莓。笔者也揣测,黑莓最终还是有可能把手机业务剥离出去,和诺基亚、摩托罗拉一样最终放弃智能手机市场。

众所周知,目前全球的智能机市场,高端有苹果、三星盘踞,中低端市场有中国制造业的崛起,这两股力量几乎统治了整个手机市场。尤其是中国制造业的崛起,联想借助收购摩托罗拉扬帆出海,小米也杀入到东南亚市场,而华为和中兴借助它们在通信设备市场的优势和口碑,在智能手机的推广上,也具有一定的优势。此外,酷派等本土厂商也把拓展海外市场当做自己发展的一个支点,这也间接说明中国本土手机概念出现了新的转换。

美国空气净化行业巨头在京发布独家专利防霾产品

11月4日,环保部、科技部、卫计委、人民网在京联合举办“新进展·新突破”2014雾霾防范高峰论坛暨雾霾防范技术新成果发布会,来自深圳的新乐正环保科技有限公司正式发布了最新一代的雾霾防范成果——原森态变天罩系列防霾口罩。原森态变天

罩内置电动涡轮电动机主动送风,改善被动吸附过滤的常规雾霾防范产品的弊端,提供六倍风量的超净新风,采用国际上公认最好的HEPA高效滤材,全面高效去除各种危害身体健康的有害物质,是一款高效、便捷又环保的现代化高科技净化器。

机制造商的实力已经相当可观,走出去完全有机会立足。更重要的是,中国本土手机厂商的性价比颇高,在新兴市场,还是非常受用户认可的。在新的市场环境下,无论摩托罗拉还是诺基亚,只有通过技术创新以及对人们现有使用习惯进行转换,才会迎来新的发展机会。比如iPhone4S出现的时候,大屏手机还未起步,但如今区区两年的时间iPhone6 Plus就已经出来了,这就是一种转变,因为三星Galaxy Note的大屏风靡。当然未来会如何演变,还无法预测,但可以预测的是,曾经的巨头如果想回归,那么必须有新的概念和理念,否则一切都是枉然。