风向标

缅甸水泥生产5年内将实现自给

据缅甸工业部表示,目前,缅甸全国的水泥年产量仅有300万吨,每年需从越南、马来西亚、印度和泰国大量进口。对此,工业部已将德耶、江肯、胶色水泥厂拍卖给了私营企业,同时一些小型私营水泥厂也在兴建中。预计未来5年内,将达到1000万吨的生产能力,实现自给。

葡萄在秘鲁非传统产品出口中居首

据秘鲁《商报》报道,秘外贸协会(Comex)近日发布数据称,2013年秘非传统产品出口中,葡萄出口4.49亿美元,位列第一,高于2012年的3.66亿美元。

Comex总经理爱德华多·费雷罗斯(Eduardo Ferreyros)分析称,葡萄出口增长主要得益于其较高的产品质量和较大的产业投资。在出口最多的非传统产品中,食品类产品占据了大部分席位,如新鲜或冷冻芦笋、乌贼和鳄梨。

俄农业部预测全球粮价将上涨

据俄塔斯社消息,俄农业部预测,受乌克兰局势恐造成黑海港口的粮食出口量下降、恶劣天气造成美国粮食欠收等不利因素影响,全球粮价将上涨。今年3月的第二周,美国软质小麦的出口价格已上涨10%,达每吨286美元。

2014年俄罗斯医药品出口新规出台

据俄罗斯《生意人报》消息,2014年,俄罗斯医药品出口许可证将由俄工贸部签发。此前,该许可证由俄联邦医疗保健检验局核发。工贸部规定,自企业提交医药品出口申请文件之日起一个月,经审查合格可签发相应的出口许可证。

据俄海关统计,2013年,俄医药品出口3.873亿美元,主要向独联体国家出口,进口大户分别为哈萨克斯坦、乌克兰和乌兹别克斯坦。

中日韩三国"电池大战"韩国夺魁

据《亚洲经济》日前报道,日本二次电池市场调查机构B3日前发布的数据显示,去年韩国企业锂电池的生产量为18.47亿只,市场占有率达到42.1%,连续3年在韩中日三国"电池大战"中夺魁,其中三星SDI和LG化学位居前两位,但是中国依靠广阔的内需市场,成最大黑马,如没有特殊情况,今年中国超过日本已成定局。去年11月,三星SDI进一步强化了研究开发力度,并大举吸引专门人才,巩固二次电池市场龙头的地位。

前两个月越南果蔬出口额为1.36亿美元

据越南《西贡经济时报》近日报道,2014年前2个月,越南果蔬出口额为1.36亿美元,同比增长22%。越南果蔬协会称,2013年,越南果蔬出口总额为10.4亿美元,计划2014年提高至12亿美元。

埃塞俄比亚将加大纺织原料进口

近日,埃塞俄比亚工业部部长Abtew表示,本财年由于企业生产能力不断扩大,国内市场需求旺盛,工业企业受到原材料供应不足问题困扰。

近年来,埃塞俄比亚模仿越南等东南亚国家,大力发展纺织服装、皮革等劳动力密集型产业。为缓解原材料供应不足,工业部将积极采取措施,扩大工业生产原材料进口,尤其是受原材料短缺制约的皮革和纺织企业,将得到工业部的大力支持。

(本报综合报道)

供求信息

Monitor LTD公司寻求中国二级聚酯纤维稳定供应商

乌克兰Monitor LTD公司寻求二级聚酯纤维稳定供应商,每包250-300千克。具体商品要求如下:

-Regenerated PSF 7Dx64mm HC (Hollow conjugated)

-Regenerated PSF 15Dx64mm HC (Hollow conjugated)

-Regenerated PSF 7Dx64mm HCS (Hollow conjugated siliconized)

-Regenerated PSF 15Dx64m HCS (Hollow conjugated siliconized)

-PSF LOW MELT FIBER 4Dx51mm

-PSF Regenerated PSF Solid 7D/15Dx64mm Non-Siliconized GRAID: NORMAL-A

联系方式如下:

电话、传真:+38057-719-19-4219-16-35

E-mail:monitor@uaone.com

(信息来源:中国驻乌克兰使馆经商参处)

(以上信息仅供参考)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1.万向供油器(ZL200810027221.2)

本专利适用于军用战斗机、民航机上,还可以应用于船舰、陆上交通运输工具上,它的作用是可以避免在多种情况下产生的供油故障以及由此产生的事故、灾难的发生。本专利主要是利用铅球冠在重力作用下产生的稳定性而排除供油故障。

2.一种逃生自救头盔

(ZL201220288896.4)

本专利结构简单、使用方便、安全可靠,而且发出求救信号、水和食品提供身体所需能量,延续生命,为配合搜救提供宝贵的时间,提高生存概率。可以在灾难来临时有效地实施逃生,集防护、自救、求救,维持生命能量为一体,在火灾中其应用范围更广,如宾馆、酒店、人群较集中的场所。

3.一种汽车电子节油器

(ZL201320430004.4)

本专利通过进气压力传感器或空气流量传感器和水温传感器与ECU连接,电子电路可以将喷油脉宽信号重新处理后按照发动机不同(怠速、加速、急加速、匀速)等工况输送给ECU,从而相对增加和减小喷油脉宽信号实现节油减排,其节油效果明显,降低尾气排放物,基本满足绝大多数电喷发动机节。

4.一种实用新型汽车缓冲防撞装置

(ZL201220696763.0)

本专利用金属板作主要撞击面板,当车辆发生追尾碰撞时所产生的撞击力度,由撞击面板的主支撑板与靠近两边的缓冲弹簧进行缓解,从而达到更加安全有效的缓冲防撞装置。本专利安装方便,设计合理全面,是预防轿车,面包车及大货车追尾最理想的保护装置。

商情聚焦

在刚刚结束的全国两会上,核电"走出去"成为最受关心的话题之一,而中国核电"三足鼎立"的竞争格局,也开始转向"强强联合"。

而更长远地看,中国核电"走出去"依然缺乏经验,成为核电强国更是任重道远。

海外竞争压力巨大

多位中国核电业内人士对记者表示,目前出现"强强联合"的迹象,是因为中国核电迫切地希望走向世界,只有合作才能带来更强的竞争力。去年,中国核电"走出去"被提升为国家战略。

中国核电在国际市场的表现,与自身30多年的发展历史并不匹配。

中国原子能科学研究院科技委主任赵志祥表示,从核电出口的角度看,中国核电在国际市场上还不具备一定的竞争力。

虽然核电海外市场商业机会巨大,但竞争对手给中国核电带来的压力同样巨大。

以韩国为例,在过去几年,韩国在国际核电市场上屡获大单,仅是2009年的阿联酋核电项目订单总额就达到400亿美元。而中国直至去年才确定在巴基斯坦投资65亿美元承建核电站。

同样的还有日本。2013年2月3日,日本首相安倍晋三在造访土耳其期间,与土耳其签署了锡诺普的第二座核电站协议,该核电站投资总额高达220亿美元。业内人士表示,日本的加入或使得中国失去沙特。

此外,俄罗斯也是中国核电的劲敌。去年12月,俄罗斯国家原子能公司总裁谢尔盖·基里延科表示,俄罗斯与印度核能领域合作"路线图"规定,在印境内建造15个发电机组。

"在核电展览会上,俄罗斯抢尽了风头,他们把核电'走出去'当做一项国家任务。"一位去年到法国参加国际核电展览会的业内人士对记者说,"与俄罗斯相比,我们显得没那么自信。"

国内三家核电公司技术路线长期存在分歧,也在消耗中国核电的竞争力。

国务院核电领导小组办公室前副主任汤紫德说,由于中国核电"各干各的,诸侯割据",以至于难以形成合力,这也是中国核企"走出去"失败的因素之一。

与此同时,中国核电"走出去"还缺乏经验。"毕竟,我们'走出去'也就那么几年。"陆佑楣对记者说,"我们对当地的政治和社会等等都不太熟悉,总会遇到这样或那样的问题。"

建立核电联盟

"俄罗斯、法国、日本、韩国等都把核电出口作为政治外交的一种手段。"孙勤认为,国内的核电企业应该在政府的指导下,加强协调合作,建立市场开发秩序。

这也是更早之前中国核电产业联盟成立,以及今年全国两会联名提案的由来之一。

2013年之前,中国一直没有属于自己的核电产业联盟,今年年初,中国核电产业联盟才得以建立。该联盟是由中核、国核技及中广核三家核电企业联合发起的,其成立的背景正是中央政府鼓励核电"走出去"。

接下来,孙勤表示,中核将主攻阿根廷市场。记者获得的其他资料显示,中广核与国核技则打算在土耳其、南非和英国项目上取得突破。

另外,中广核表示,已与南非、白俄罗斯、泰国、越南、乌克兰等国签署相关核电合作谅解备忘录,并为泰国培养了第一批核电中高级管理人员,也与土耳其、马来西亚、波兰、保加利亚等国建立了多方合作、沟通、交流的渠道,并积极探索与国际主要核电供应商建立战略合作关系,共同开发国际核电市场。

"中国核企'走出去'要形成联盟,这不是一个企业能完成的任务。"贺禹说,"我们要和制造队伍、施工队伍绑在一起,形成一个联盟和团队'走出去',这样才能完成这项任务。"

商务部网站3月12日的消息显示,国核技和中广核已组成联盟,计划参与建设南非新核电站。南非计划投入1万亿兰特建设三座总装机容量为960万千瓦的核电站。这或将是南非史上最大的单笔采购项目。目前,中南两国的能源合作协议还处于草稿阶段。

"我们在海外核电项目的建造和运营方面已有成功的经验,新兴核电国家的市场开发是当前的重点。"孙勤说。

(依 才)

出口警示

孟加拉纺织原料需求大 中印厂商展开激烈角逐

孟加拉地狭人多,资源匮乏,其主要产业是劳动密集型的服装制造。如今,孟加拉服装制造业取得了突飞猛进的发展,该国大部分外汇是由服装出口创造的。

孟加拉庞大的服装制造业催生出对纺织原料的巨大需求。印度、中国纺织原料制造商纷纷盯紧这块肥沃的市场,然而在竞争中,中国纺织业一路高歌猛进,把印度同行甩出了"几条街"。为此,印度纺织业正采取各类手段扳回其不断失去的市场份额。

记者从《印度时报》近日的报道中了解到,印度纺织行业的企业家们正致力于扩大孟加拉的市场份额,以缓解中国同行在过去几年带来的冲击。

加尔各答FM纺织公司的合伙人Sanjay在正在举办的国际民族周(IEW)上表示,孟加拉是印度纺织工业天生的合作伙伴国,不过,中国正在孟加拉不断巩固自己的步伐,印度同行受到了冲击。纺织业是印度重要的产业之一,巩固孟加拉市场份额将对纺织业起到很大的促进作用。印度和孟加拉之间的纺织贸易关系密切,仅仅一个苏拉特地区(苏拉特盛产棉布),出口到孟加拉的纺织品价值就达到了100亿卢比。

国际民族周活动为买卖双方提供B2B的交易平台,共有1000个印度公司和400个国际公司参加,它们分别来自美国、英国、孟加拉、迪拜、柬埔寨等国家和地区。活动周的组织和主持者是古吉拉特邦的纺织行业组织"苏拉特之梦"。"苏拉特之梦"预期,活动周上的预期成交总额将达100亿卢比。

业内人士Siddharth Feb称,印度和孟加拉两国亲如一家,但是中国纺织业却收获了由此带来的好处。大约有130家孟加拉纺织贸易商抵达国际民族周展会,与各国贸易商进行磋商。

孟加拉Joint Impex贸易公司代表Mohammad Shahidul Alam称,我们来到印度是为了购买布料,印度的苏拉特等地是采购这些材料的热门之地。另一个孟加拉贸易代表Mohammad Wahid Murad称,孟加拉生产的民族服装大部分由本国市场消化,孟加拉首都达卡、吉大港、锡莱特等城市都是巨大的服装消费中心。由于印度毗邻孟加拉,因此,孟加拉公司偏好与印度公司建立交易关系。

据悉,人口众多而资源匮乏的孟加拉没有基础发展其他行业,而门槛相对较低的劳动密集型产业服装制造成为了该国首选。孟加拉以低廉的人工成本、娴熟的制造技能,一举跃升为世界级的服装制造基地。伴随而来的是,孟加拉对纺织原料的需求不断增长,最终成为各国纺织原料制造商的必争之地。

(陈 然)

中国商品在欧美两大市场正在失去吸引力

据彭博社报道,中国制造的标签在欧美两大市场正在失去吸引力。经过30年的增长,中国商品在美国市场的份额止步不前,在欧洲的市场份额则已经开始下降。

降幅最大的是欧盟市场,据彭博社汇总的数据显示,去年前11个月,欧盟进口商品中来自中国的比例已经从2010年的18.5%降至16.5%。在美国,中国商品的比例过去五年一直维持在19%左右。

由于工资上涨、货币升值,中国的低成本优势已经削弱,越南和孟加拉等低成本国家在T恤和鞋子等产品上的竞争力显现。而2月份出口总额的意外下降,让中国面临的挑战更加复杂,这一趋势凸显出习近平领导的中国政府需要在半导体芯片、医学影像、飞机等高科技领域打造竞争力。

自2005年7月以来,人民币兑美元升值了大约35%,工资水平过去10年上涨了两倍,且中国的劳动力规模开始萎缩。根据中国官方数据,中国工作年龄人口总量2012年开始下降。美国的一项估算数据显示,中国15-39岁年龄段人口过去五年减少3500万,而这个年龄段的人口正是服装鞋帽和玩具等出口商品的生产主力。

(彭 浩)