



风向标

土库曼斯坦为扩大出口收入允许出口皮革和羊毛

俄新社日前报道,土库曼斯坦总统别尔德穆哈梅多夫于2月6日签署政令,允许企业法人、私人业主出口皮革、皮革和秋剪羊毛,以从根本上扩大出口产品的品种和数量。土库曼斯坦第一任总统尼亚佐夫时期曾禁止直接向国外销售大型和

小型角类牲畜、皮革制品和羊毛,据悉,现在允许出口与世界石油和天然气价格下跌以及土国库外汇收入减少有关。在上月底召开的内阁会议上,土总统下令制定反危机措施,就包括扩大民族工业产品出口。该类产品的消费国为土耳其。

喀麦隆可可豆价格走高

每年旱季的开始也是可可豆的收获季节。今年1月,喀麦隆可可产区总体情况不断改善。随着通往喀麦隆可可产区的多条道路的完工,更多的可可豆收购商可以进入可可种植园购货,他们之间的竞争激烈,使得可可种植户在议价上处于优势地位,可可豆销售价格明显上升。

以昆巴市为例,它是喀西南大区最大的农产品集散地,目前可可豆的价格为每

公斤1220中非法郎。可可豆价格的攀升无疑与连接昆巴和芒菲之间100公里长的道路建设有关。

除此之外,自2014年8月份开始启动2014-2015年度可可种植季以来,可可豆质量不断提升,也助推价格上涨。

喀麦隆是全球第五大可可生产国,仅次于科特迪瓦、加纳、印度尼西亚、尼日利亚。

巴基斯坦食用油进口增长

据巴基斯坦2014财年数据统计,巴基斯坦棕榈油进口9.53亿美元,同比增长5.1%,其中12月进口1.56亿美元,同比增长24.4%;进口大豆油3682万美元,同比增长14.4%,其中12月进口110万美元,同比增长450%。分析认为,近期巴食用油

进口大幅增长主要是为保证今年斋月之前的食品生产需求。巴基斯坦是食用油纯进口国,每年通过自由贸易协定和特惠贸易协定从马来西亚、印度尼西亚进口约20亿美元的食用油。

(本报综合报道)

外贸风向天天有 报纸商情掌上看

扫描右边二维码 关注“外贸风向标”微信订阅号



商事平台

OPPO 超薄手机即将登陆阿联酋市场

据《海湾时报》近日报道,中国智能手机厂商OPPO最新研发的R5手机即将登陆阿联酋市场。据悉,该手机是目前全球最薄的智能手机,厚度仅为4.85毫米,不仅具有更快的处理速度,还具备诸多全新性能。OPPO R5采用5.2英寸的AMOLED屏幕,1.5GHZ高通骁龙615处理器,具备2G的内存和16G的储存量。由于R5手机使用了钛合金机身,尽管其厚度仅为4.85毫米,但机身不会容易弯曲。

OPPO海湾地区销售总监表示,OPPO不会通过压低低成本制造低价手机赢得市场份额,不会盲目追求市场

份额,而是研发具有吸引力的手机,既为公司创造利益,又给消费者带来价值。与其他竞争者相比,OPPO主要生产中端手机。目前,OPPO R5手机在阿联酋市场的定价为1899迪拉姆(约为520美元),并预计于2月9日正式发售。

根据国际数据公司第四季度的统计,除三星和苹果外,全球最大的三家手机生产商为联想、华为、小米。OPPO表示,目前高端手机市场趋向饱和且竞争激烈,不时会有新的公司崛起,旧的公司衰落。

(王羽)

供求信息

乌克兰浆果生产企业寻求中国合作伙伴

Tiferet公司在摩尔多瓦西南部从事黑加仑、野蔷薇及甜花楸果种植,拥有151公顷纯天然无公害的种植基地,该公司希望与中国企业合作,将收获的浆果速冻直接出口至中国或建设加工厂生产浆果提取物(可作为天然食用染料)或者酸奶、冰激凌添加剂。

有意意向的企业请与其联系。

联系人:Alexander Davidof

手机:+380679446677

邮箱:o.davydof@rdmgroup.com.ua

(信息来源:商务部驻乌克兰经商参处)

乌克兰冷冻牛肉鸡肉企业寻求中国买家

乌克兰MAXSIS PLUS公司成立于2010年,从事冷冻牛肉鸡肉分装销售。2012年起开始供应国际市场,出口至吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等国,同时通过中间商向中国出口上述产品。该公司寻求直接与中国进口商合作,有意意向的企业请直接与其联系。

电话:+38044 5360896

邮箱:maxsisinfo@ukr.net

(信息来源:商务部驻乌克兰经商参处)

Softex Aero 航空制造公司寻求中国投资者合作

Softex Aero飞机制造公司位于基辅市,是乌克兰最大的航空航天工业民营企业之一。在民用航空领域,Softex Aero公司计划在2015年将自行定位为世界上最重要民航类轻型飞机及直升机制造商之一。目前,该公司希望吸引中国投资者合作,扩展生产,扩大市场。

有意意向的企业请直接与该公司联系:

Николай Пономаренко

电话:+38 099 784 46 49

邮箱:ponomarenko54@yahoo.com.ua

网址:www.softex.aero

(信息来源:商务部驻乌克兰经商参处)

卡塔尔客商求购复印纸等商品

卡塔尔客商求购复印纸、文具、服装和箱包

联系方式:JAVOID HASSAN

Operations Manager

Redha Traders

P. O.Box 2343,Doha, Qatar.

传真:+974-44661185

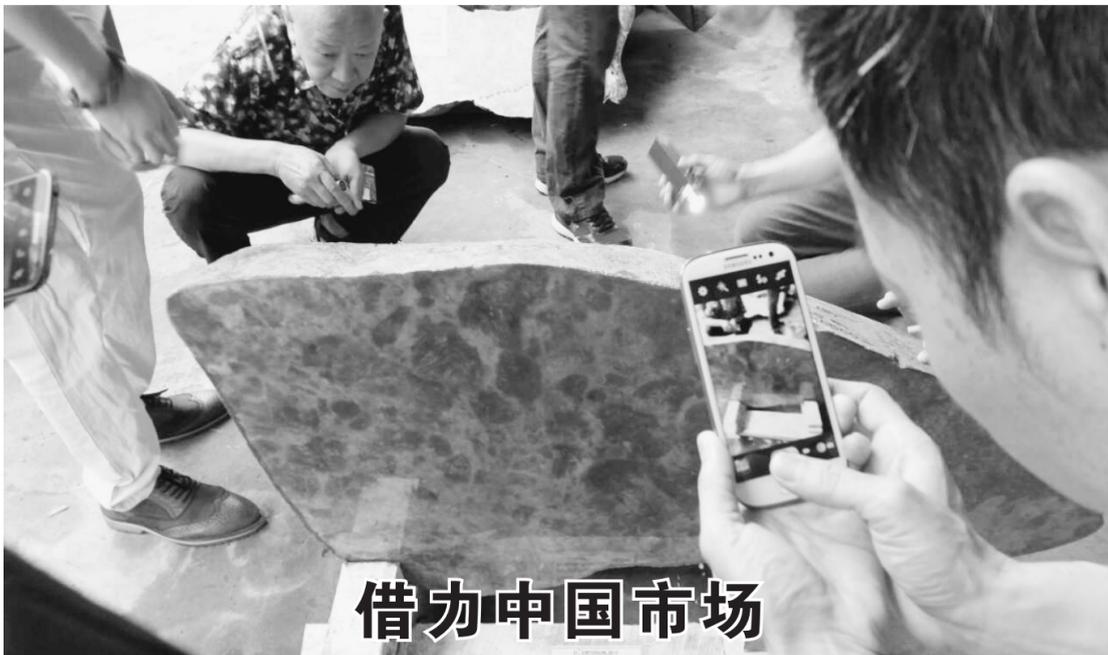
邮箱:redhatraders110@gmail.com

Javaid.hassan@gmail.com

(信息来源:商务部驻卡塔尔经商参处)

(以上信息仅供参考)

商情聚焦



借势中国市场 缅甸翡翠价格10年涨超百倍

据日经中文网报道,在缅甸,作为特产的翡翠的交易正日趋火热。在最大的交易集散地中部曼德勒的市场,为寻找理想的深绿宝石而到访的客商络绎不绝。而其中最显眼的要数来自中国的商贩。由于旺盛的需求推高了价格,在缅甸诞生了众多的“翡翠富豪”。“多亏了中国人”,虽然因翡翠而获益的缅甸人如此表示,但也有缅甸民众对此怀揣着不满。

在曼德勒中心地段的宝石市场,云集了大约3000家零售商。在从上午9点到下午6点的营业时间里,来自缅甸国内外的商贩和游客混杂在一起,总是人山人海的景象。而商铺内外摆得琳琅满目的则是透明的深绿色小块翡翠及饰品。5年前开始在市场上卖翡翠饰品的缅甸姑娘介绍说:“手镯卖的最好”。

眼光敏锐的中国翡翠商

缅甸号称是世界上最大的翡翠出产国。而长期以来翡翠开采和出口事实上都曾被政府垄断。上世纪90年代以后,缅甸开始逐步允许民间进行开采。在靠近最大产地的北部克钦邦的曼德勒,相关加工产业也迅速聚集。

与在商铺里一边谈笑一边物色商品的缅甸人等形成鲜明对比的是眼光敏锐的中国商贩。翡翠自古以来在中国被视为珍宝,而如今在价值上更是被认为与钻石不相上下。在挑选时,中国商贩会用手电照着宝石仔细确认,看是否有瑕疵、能不能加工成高档货等。

据称中国商贩寻找的一般是能够自由加工成中国顾客偏好的饰品的翡翠原石。其中有的原石可以有围棋台那么大,价格可以卖到5亿缅甸元(约合人民币302万元)。

“比起10年前,价钱涨了100倍多了,这多亏中国人”,25年前从农村来到曼德勒、经营翡翠生意的50岁老板得意地说。

据说,他的客户80%是中国人,很多来自云南和香港等地,他们往往会采购大量的原石回去。

据这位老板说,他3年前新建的自家住房用的是高级木材柚木,进门处还放上了观赏鱼的巨大水槽,5辆高档车则是换着开的。“我周围同行的生意也都很红火的”。

翡翠出口占缅甸出口总额10%

据统计,2013年度缅甸的翡翠出口

额达到上年度的3倍,约达10亿美元。这一数字相当于该国出口总额的10%,而其中90%为对中国出口。

随着经济增长,邻国中国的购买欲不断提高,在缅甸的零售商中,诞生了很多“翡翠富豪”。

2000年至2009年期间,因欧美的经济制裁而遭国际社会严重孤立的缅甸军政府倒向中国。在缅甸北部,中国的大规模水库开发建设已启动,同时中国企业的进驻也不断加速。对于中国控制本国的经济和资源开发,缅甸民众的不满也日益高涨。

在2011年春季的民主化之后,缅甸不断改善与日本和欧盟各国的关系,表面上显示出与中国保持距离的姿态,但在靠近边境的东北部掸邦,建设大规模翡翠交易市场的计划仍在推进。而在曼德勒正在建设中大型交易市场,将拥有以翡翠等建造的佛塔和商业设施。而希望避免搬迁费用负担的中小零售商则强烈反对。

在缅甸民众忧虑的背后,以翡翠为纽带的中缅两国经贸关系似乎正日益加深。

(彩京)

进口提醒

中国允许平行进口4S店垄断将被打破

据外媒消息,中国将允许非授权渠道经销商(平行进口)出售进口汽车,以限制高端车价格,外加近日上海自贸区公告正式试点平行进口汽车销售,市场预期进口车售价将降低,但专家分析,对车价影响还有待观察。

按现行的《汽车品牌销售管理实施办法》外国汽车公司必须通过国内4S店销售;外国汽车在中国建立合资公司或授权在华总代理来销售该品牌的进口汽车;且必须到相关部门进行备案;4S店也只能从整车企业采购备件,在维修时必须使用原厂配件。这种4S店为主导的汽车销售格局带来了汽车公司一家独大和垄断汽车销售价格等弊端。而4S店销售格局因为进口汽车售价远高于国外市场售价而广为诟病。平行进口车则绕过了总经销商、大区经销商、4S店等环节,一

般比国内4S店售车(俗称中规车)价低10%-20%。

所以,如果平行进口车试点推广开来,且限制汽车平行进口的各项法规条文解除,则进口车尤其是高端车市场将面临降价压力。

而且据路透社援引知情人士消息称,此次改革就是为降低进口车价格,“以打破垄断和促进竞争”。

但是否真有打压进口车售价的效果?专家表示,还有待观察。

首先从现有试点规则来看,条件苛刻。上海自贸区试点通知规定,申请开展平行进口汽车试点业务企业要“从事汽车销售业务5年以上”、“上一财务年度汽车销售额超过4亿元人民币”、“具备与经营规模相适应的维修、服务、零部件供应网点与设施”等,“准入门槛很高”。一位上海外高桥汽车交易中心

相关负责人表示。所以上海试点区目前加盟的经销商并不多,只有10家左右。

其次,细则缺失,并没有明确哪些车型将被归入平行进口方案,因此很难衡量它对车价的可能影响程度。

最后,业内表示,其实平行进口汽车也并不赚钱,因为大多数4S店车型在优惠之后甚至比平行进口汽车价格还低,但售后服务比平行进口汽车商更优,而4S店往往更看重售后服务这一广大市场。且现今“竞争变得越来越激烈,卖车基本不赚钱”,一位经销商表示。

据媒体披露,奥迪在一份电子邮件声明中表示,其中国经销商网络已为“竞争做好了非常充分的准备”。宝马也表示,预计该计划不会对其中国业务造成“很大”冲击。拥有奔驰的戴姆勒则称,目前发表评论为时尚过早。(欣然)

出口警示

中国铁路设备成出口新增长点

商务部外贸司副司长支陆逊近日表示,2014年中国参与境外铁路建设项目348个,同比增加113个。中国铁路设备已成为外贸出口新的增长点,并实现了从单纯产品输出到产品、工程、技术、标准全方位输出的转变。

商务部在近日举行的专题会上表示,中国铁路建设领域对外承包工程取得突破。2014年,中国企业参与的境外铁路建设项目348个,比2013年增加113个;累计签订合同额247亿美元,同比增长3倍多,完成营业额76亿美元,同比增长31.3%。

商务部统计数据显示,自2001年加入WTO以来,中国铁路实现了快速发展,机车车辆出口由2001年的不到8000万美元增加到2014年的37.4亿美元,年均增速为34.7%,高于同期的全国外贸出口增速16.5个百分点。2014年,机车车辆出口同比增长19.3%,是中国同期外贸出口增速的3倍。

支陆逊表示,中国的铁路装备产品出口市场从亚非到欧美,实现了六大洲的全覆盖。2014年,中国的铁路设备出口已经覆盖了六大洲80多个国家和地区,出口主要市场是东盟、阿根廷、澳大

利亚、美国,这四地占中国铁路装备出口总量的一半以上。

2014年中国南车、北车集团新签的海外合同总金额超过了60亿美元,同比增长60%以上,其中北车、南车集团中标南非的28亿美元的591台内燃电力机车车辆采购项目是中国高铁设备在海外最大的一个订单。

此外,中国高铁技术也取得长足进步。据商务部统计,2014年,中国铁路运营里程已经突破11.2万公里,其中高铁运营里程超过1.6万公里,居世界第一。(辛达)