



## 风向标

## 秘鲁铜矿项目暂停或利好铜价

近日,全球最大的铜矿生产商南方铜业传出信息:旗下位于秘鲁的TIAMARIA项目正式“暂停”60天,以平息当地民众对该项目的激烈抗议活动。罢工停产事件

对于全球铜业后市供应有一定影响,部分机构因此推测国际铜价将继续反弹。3至4月,正是由于大型镍矿罢工,国际镍价筑底大幅反弹。

## 英国公司宣布在埃塞俄比亚发现钾盐矿

正在埃塞俄比亚Afar地区Danakil盆地从事勘探的英国Circum矿业公司宣布发现世界级钾盐矿藏,总储量约42亿吨,并表示这一储量及其开采成本均具有全球领先价值,有望改变世界钾盐行业格局。该公司计划在埃塞建立一座年产量275万吨的钾盐提纯

工厂。埃塞矿产部表示这一储量尚待最后确认。

除上述公司外,Allan钾盐公司也在该地区确认发现了32亿吨储量,但由于国际市场钾盐价格暴跌,该公司未能筹集到足够资金进行后续工作,已同意出让其特许开采权。

## 俄罗斯取消出口限制 小麦出口或增加

随着通胀趋稳,俄罗斯农业部表示,已于5月15日取消小麦出口关税,小麦出口或增加。据俄罗斯铁路运输商Zao Rusagrotrans公司销售副经理Igor Pavensky表示,贸易商在6月30日销售季

节结束前可能出口120万吨小麦。根据原定计划,俄罗斯从2月至7月1日对小麦征收15%加每吨7.5欧元的出口关税,以稳定食品价格。这使俄罗斯2至3月小麦出口量减少了一半以上。

## 低速榨汁机凭借健康理念走俏日本市场

用低速旋转的螺旋杆搅碎蔬菜和水果的低速榨汁机近期人气飙升。据称与切割刀高速旋转的旧款相比,低速榨汁机更能保持食材的营养成分,受到重视健康的女性等人群的青睐。松下2月开始发售名为“Vitamin Server”的低速榨汁机,其特点是拥有1分钟旋转45次的不锈钢螺旋杆,连坚硬的食材也可保证搅碎。

夏普4月也发售了新产品“Healsio Juicepresso”,螺旋杆1分钟旋转32次,与旧款相比更易日常维护。两家公司介绍称,由于高速榨汁机锋利的刀口将食材切碎,容易混入空气引发营养成分氧化。低速榨汁机则能让更多的维生素C等成分保留下来。

(本报综合报道)

外贸风向天天有 报纸商情掌上

扫描右边二维码 关注“外贸风向标”微信订阅号



## 贸易书讯



书名:《美国第一智库:白宫头号智囊兰德公司的秘密历史》

编辑推荐:兰德公司成立半个多世纪以来,已经发展成为世界最著名的咨询机构。最初,兰德公司旨在为美国政府研究军事尖端科技和重大军事策略,并取得显著成绩。在越来越多的科学家加入后,兰德公司还将咨询工作拓展到社会政策方面,并逐渐形成一个以研究军事、科技和社会等诸多领域的综合性思想库,被誉为当今世界的“大脑集中营”、“世界智囊团”,以及“超级军事学院”,且其中的“世界智囊团”一直位居全球10大超级智囊团之首。本书搜集了大量的历史资料,站在事实的角度为读者详细讲述兰德公司的发展历程,将为你揭秘美国智库不为人知的运营手段。

## 供求信息

## 桑给巴尔丁香贸易公司寻求中国客户

桑给巴尔国有丁香贸易公司欲寻求中国客户,出口丁香及制品。

联系人:Issa Hamid Ramadhan  
职务:marketing officer  
电话:+255773811633  
邮箱:ih.ramadhan@zstczn.org  
网址:www.zstczn.org  
(来源:中国驻桑给巴尔总领馆经商室)

## 科威特公司寻求旋转机械服务供应商

科威特HOT工程建设公司拟寻求中国旋转机械服务供应商,共同参与科威特石油公司有关项目。

联系人:Mirza Zulfiqar Baig  
电话:00965 2225-1818 Ext.160  
传真:00965 2225-1819  
邮箱:mirza@hotecc.com  
(来源:中国驻科威特使馆经商参处)

## 加纳经济事务研究所招募实习生

成立于1989年的公共政策咨询智库加纳经济事务研究所希望招募中国籍实习生。该机构可为实习生提供与加纳政

府官员、议会、媒体、社会公众等方面接触的机会。实习期为半年至两年。有意者请致信该机构,提供个人简历和自述,并按如下联系方式自行联系:

联系人:Mrs. Jean Mensa  
职务:Executive Director  
电话:+233-302-244716/226388  
邮箱:iea@ieagh.org  
网址:www.ieagh.org  
地址:P.O.Box OS 1936,  
Christianborg, Accra, Ghana  
(来源:中国驻加纳使馆经商参处)

## 塔吉克斯坦日用品公司寻求中方供货商

塔吉克斯坦春天日用品公司希望寻找中方直接供货商,进口低压高密度聚乙烯。

联系人:Д.М.Саъдиева  
联系电话:00992-938289989  
地址:杜尚别市,扎波列·拉苏洛夫街11/1号  
(来源:中国驻塔吉克斯坦使馆经商参处)  
(以上信息仅供参考)

## 出口警示



## 中国产泡菜逆袭韩国餐桌

## 价格仅为本土1/3

不少去韩国旅游的中国人期待在那里体验一把正宗韩国味儿。不过,韩国关税厅17日发布的数据显示,不少人在韩国餐馆吃到的泡菜很可能来自中国。

## 中国泡菜价格有优势

韩联社17日援引的这份统计数据称,从2010年起至今年4月,韩国泡菜的贸易逆差达8409万美元。每年,超过20万吨中国产泡菜登陆韩国,摆上韩国人的餐桌。

以去年为例,韩国泡菜的进口量接近21.3万吨,进口额达1.04亿美元。相比之下,泡菜出口量只有2.47万吨。

业内人士说,韩国进口的泡菜中有99%来自中国。由于价格仅为本土泡菜的1/2或1/3,价廉物美的中国产泡菜受到超过95%的韩国餐馆、学校和医院青睐。

韩联社分析,因中国对进口泡菜适用严格卫生标准以及对日出口受阻,韩国的泡菜出口量出现下滑。日本是韩国泡菜的最大进口国,但受日元持续走软影响,去年韩国泡菜的对日出口额仅为5661.5万美元,比2011年减少35%。

## 两国力推“泡菜合作”

不过,随着中韩两国贸易合作的

不断深化,韩国泡菜将迎来出口中国的良机。

中国国家主席习近平去年7月访韩期间,双方商定继续致力于促进两国贸易,并在自贸协定谈判、推动本币结算等方面达成一系列重要共识。

特别是双方在联合声明的附件中专门提及“泡菜合作”,商定将继续加强食品标准领域的交流与合作,把泡菜等食品贸易作为优先合作领域。

或许在不久的将来,更多中国人不出国门便能在韩国餐馆品尝到来自韩国的地道泡菜。  
(闫洁)

## 智能手机销售软件助推中国日用消费品出口

位于旧金山的WISH是一家用智能手机软件销售廉价、无品牌商品的公司,大多数商品来自中国。目前约1亿用户注册成为该软件账户,是去年同期的3倍。该软件可提供来自10万家厂商的近4000万种商品。投资者向该公司大量注资,目前该公司市值已从一年前的4亿美元升至30亿

美元。另外,以销售中国商品为主的在线限时抢购零售商Zulily吸纳市场资本17亿美元,American Eagle Outfitters Inc.的市值是31亿美元。美国北德克萨斯州全球数字零售研究中心主任称,直接从中国在线采购商品的市场很大,关键是市场做大后能够保障产品质量和售后服务。用户则

表示,WISH的价格如此低廉,虽然质量不是太高,但性价比很好。目前WISH正在运作上市,具体时间还不清楚。该公司运营者表示,WISH销售的均为无品牌产品,因此不会吸引假货厂家。一些中国企业表示,他们在WISH的月度销售额可达数十万至上百万美元。  
(李斯其)

## 进口提醒

## 马来西亚榴莲对华出口将大幅增长

今年泰国水果丰收,大量榴莲进入中国市场,榴莲价格近乎腰斩,给马来西亚榴莲出口带来挑战。但是,通过拓展中高端市场,今年马来西亚对华榴莲出口预计仍将保持大幅增长。

目前,中国进口榴莲主要来自泰国与马来西亚。2011年4月,中国政府首次允许马来西亚榴莲以冷冻形式进入中国市场。由于马来西亚接近赤道,自然条件非常适合榴莲生长,而泰国榴莲产区纬度较高,这使马来西亚榴莲品种等级略高于泰国,如马来西亚的苏丹王

D24、猫山王D197等均在市场上属高端品种。

不同于泰国榴莲,马来西亚榴莲主要以无壳冷冻榴莲进入中国市场,避免了泰国榴莲在无加工情况下易受污染和变质的问题。在销售渠道上,马来西亚榴莲有意通过不同的产品品种等级、产品形态、市场渠道避开与泰国榴莲在中低端市场的竞争,而主攻高端市场。比如,马来西亚榴莲并未主攻泰国榴莲占优势的普通水果市场、超市等渠道,而是通过高端餐饮、高端水果电商渠道来销售。

但是,马来西亚榴莲经销商也有一些担心,虽然马来西亚榴莲口感更好,但由于去壳去核,难以展现榴莲的本来面貌,中国普通消费者接受度较低,尚需时间推广。目前,马来西亚榴莲主要在餐饮渠道、以甜品糕点形式进行销售,接受度低的问题正在改观。虽然在中国市场马来西亚榴莲的销售量不到泰国榴莲的1/10,但随着马来西亚榴莲的销售策略开始奏效,其在中国市场的销售额已开始快速增长,有经销商预测可能比去年同期增长150%。  
(张静雅)

## 墨西哥将在中国进行龙舌兰酒推介活动

为增加龙舌兰酒在中国市场的份额,达到在未来5年内对华出口龙舌兰酒1000万升的目标,墨西哥全国龙舌兰工业商会将在中国进行为期7个月的推介

活动。活动将于6月开始,墨农业部将投资1000万比索(约合67万美元)。该商会认为,中国市场有着非常大的潜力,除了人口数量因素以外,还因为中国人的

消费习惯,中国有望成为墨西哥龙舌兰酒的第二大出口目的国。2014年,墨西哥龙舌兰酒全国产量为2.42亿升,其中71.16%用于出口。  
(秦素)

## 贸易机会

## 巴基斯坦照明项目吸引太阳能发电设备厂商

由于巴基斯坦缺电严重,每年耗费大约23亿美元用于蜡烛等照明产品。世界银行集团成员国际金融公司(IFC)发起巴基斯坦照明项目,计划到2018年前为150万名巴基斯坦人提供太阳能照明。

IFC研究报告建议太阳能发电生产

商进入巴基斯坦。巴市场巨大且尚未开发,只有4%的家庭使用太阳能发电,市场价值超过10亿美元。对能提供高质量、低价格太阳能发电装置的厂商而言,巴基斯坦具有巨大的发展机会,特别是对于先到者。研究举例,2007年IFC发起阿富汗照明计划后,其太阳能照明市

场年增长率达300%,每年为770万人提供太阳能照明。

目前主要问题包括巴居民缺乏消费意识、供应链有限,最重要的是缺乏消费能力,因为太阳能发电装置价格很高。巴基斯坦照明项目将致力于解决这些问题。  
(尚武)

## 奥地利企业关注中国医疗市场

中国4月份宣布了新的医改方案,将使中国医疗市场的规模显著扩大,预计到2020年,将从目前的4000亿美元扩大到1万亿美元,这将为奥地利医药企业提供新的商机。为此,维也纳商会专门组织医药企业到上海与中国企业建立业务联系,

其目标是,到2020年将亚洲占维也纳企业的出口份额从目前的10%提高到15%。奥地利一些大型医药企业已在中国取得不俗业绩。AME国际控股公司在中国开设了4家办事处,对60余家医院进行现代化改造。奥美德公司(VAMED)也

在中国合资成立了大型医院。一些初创企业开始关注中国市场。维也纳Siesta集团是维也纳医科大学教授创办的企业,他们开发的仪器用来测量药物对脑电波在睡眠时的影响,是欧洲市场的领导者,目前正与上海的医药企业接触。  
(王玉)