

共建 冰上丝绸之路 支点港口要先行

■ 本报记者 周东洋



5年前,中国提出“一带一路”倡议,现已与80多个国家和国际组织签署了合作协议,对新一轮经济全球化推动极大。中国人民大学重阳金融研究院执行院长王文近日在俄罗斯最大规模的经济大会“莫斯科经济论坛”上表示,2017年“一带一路”高峰论坛期间,中俄两国就“一带一路”倡议和欧亚经济联盟对接展开合作,“冰上丝绸之路”成为两国两大倡议对接的重要领域。

“冰上丝绸之路”广义上泛指与北极地区相关国家的经济合作,狭义上指途经北冰洋,连接东亚、西欧、北美的海上运输通道。特别是北极东北航线,一旦北极东北航线通

畅,来自东亚的货物,可经“冰上丝绸之路”穿过北冰洋运抵北欧,再经“北极走廊”的港口和铁路网送往欧洲各地。这将开辟欧亚之间货物运输距离最短、最直接的线路。北极在欧亚物流通道中的地位也将从目前

的末梢转变为门户。中俄共建“冰上丝绸之路”支点港口要规划先行,选择好支点港口尤其重要。中国人民大学重阳金融研究院国际部主任陈晓晨接受《中国贸易报》记者采访时说,海上战略支点港作为海外的固定补给点、休憩点以及船舶航空器靠泊修理点,对维护海上运输安全、促进海上务实合作、实现海洋强国战

略具有至关重要的作用。

陈晓晨强调,推动“一带一路”贸易畅通的关键在于发挥支点的串联与贯通作用,海上贸易通道上的支点城市往往也是重要的港口。因此,确保“冰上丝绸之路”贸易畅通的关键也在于支点的串联与贯通。

中国制造为两国共建“冰上丝绸之路”提供了重要支撑。在亚马尔项目中,中国红花集团生产的北极钻机能够抵抗零下45度的严寒和12级以上风力。此外,中国企业还承担了6艘运输船的建造以及15艘LNG运输船(在零下163摄氏度的低温下运输液化气的专用船舶)中14艘的运营等。以中石油海洋工程公司和中海油旗下海油工程公司为主力,中石化旗下的炼化工程公司、青岛武船麦克德莫特等中国企业最终承担了约120个模块的建造项目。

但中俄共建“冰上丝绸之路”支点港口仍存在不少风险。北极地区气候十分恶劣,寒冷的气候给支点港口建设带来了巨大难度。根据萨别塔的建设经验,每名工人每天户外工作时间十分有限,如果户外风

力较大时,就不得不停止工作。陈晓晨介绍。

此外,俄罗斯国内法规和政策规定,只允许国有股份超过50%且拥有不少于5年海洋勘探经验的公司进行大陆架资源勘探,但目前有资质的国企普遍面临不同的财务问题,且缺乏相关技术和经验。

虽然面临诸多风险,但是,如果把握有利条件,中俄共建“冰上丝绸之路”仍可规避一些风险。中俄协作至关重要。陈晓晨说,中俄共建“冰上丝绸之路”支点港口的前提是中俄之间高水平互信。中俄共建“冰上丝绸之路”自2017年中俄外长会提出后,半年内即实现了政策沟通,不到一年,首个项目亚马尔LNG开始投产。在接下来的合作中,中俄两国还应进一步增强互信,保障政策沟通渠道畅通无阻。

北极各港口开发时间不一样,潜力也不同,情况可谓千差万别。在港口建设过程中应采取“一港一策”方案,因地制宜发挥地理位置优势。陈晓晨强调,比如,厄运连港的地理位置比较特殊,是北极航线的咽喉要道,可以采取类似新加坡港的方式,将其打造为“自由港”。

开放不对等 中国安检企业在美遭遇 入门难

■ 高歌

全球安检市场规模约60亿美元,美国独占一半,中国安检设备供应商在其中却难寻立足之地。

美国政府近期以“不公平贸易行为”指责中国,但实际情况是中国的高科技企业在进入美国市场时,频频遭遇“入门难”。美国政府常常把“对等开放”挂在嘴边,事实上,很多中国对美开放的领域,美国并不对中国开放。

全世界的安检市场一半在美国。美国民航安检市场大量使用本土供应商的设备,几乎不用中国(并很少用其他国家)的设备。尽管我们也在努力开拓这一市场,但中间仍存在很多壁垒。同方威视技术股份有限公司相关负责人表示。

一般而言,机场安检设备由各国民航管理部门认证,再由本国机场自行购买。但据该负责人介绍,安检设备供应商在进入美国民航安检设备供应领域参与竞标之前,需获得美国运输安全管理局(TSA)出具的认证,而TSA又是采购者,这意味着美国安检设备的认证方与购买方是相同的机构。

面对来自其他国家设备供应商的认证和投标申请,上述机构的态度似乎总是暧昧不清。近10年来,包括同方威视在内的中国企业一直努力向TSA申请参加测试,但是TSA既不同意,也不拒绝,就这么拖着。

美国的相关部门采购安检设备时,尽管也希望被采购的产品技术过硬,但一涉及到国别问题,就不再拿技术作为唯一标准,上述

人士表示,其实在中国、欧洲、澳大利亚等市场,都是只要技术过关、符合当地标准,产品就可以进入市场,进行竞争。

澳大利亚就是一个对安检设备开放的市场,澳大利亚客户实施了面向全球的设备采购,并根据自身需求考评供应商的研发、生产服务等一系列能力,从而选择合适的供货商和产品。凭借核心技术突出、定制化方案契合程度高等优势,同方威视目前是澳大利亚海关货物及车辆安检主供货商。在同澳大利亚方面合作的18年中,同方威视一直为客户提供了良好的维修服务和技术升级服务。

中国的民航安检市场也对海外开放。美国Rapiscan公司、德国史密斯公司、意大利启亚公司等多家外国知名安检设备供应商的金属探测门、手持金属探测器等民航安检设备,都通过了中国民用航空局的认证。部分设备也获得中国机场的采购订单。

而欧洲市场也同样秉承着开放、公平的原则,只要通过民航局的认证,供应商就可以进入竞标环节,通过公平竞争赢得市场。

由于美国在这一市场对外开放程度低,一直以来作为西方盟友的欧洲国家的供应商,也必须通过在美国设立公司、以美国本土公司的身份进入,才有资格通过认证和进入采购流程。

我们通过律师了解了相关法规和不成文的习惯之后发现,中国企业即便复制上述路径,通过认证的可能性也不大。该人士说。

出海记

中企将在乌克兰中部建设大型太阳能电站

本报讯 4月6日,中国机械设备工程股份有限公司在基辅同乌克兰最大私营能源企业“顿巴斯燃料和能源公司”签订合同,将在乌克兰中部地区建设一座200兆瓦太阳能电站。

据介绍,这座太阳能电站将建在第聂伯罗彼得罗夫斯克州的尼科波尔市附近,占地400公顷,总投资约2.3亿欧元,其中中方将筹资约1.7亿欧元,其余部分由顿巴斯燃料和能源公司出资。

电站建设工程预计今年年底基本完工,明年3月正式并网发电,届时可将确保10万人的用电量,每年减少30万吨二氧化碳排放量。

顿巴斯燃料和能源公司总经理季姆琴科接受采访时说,这是目前乌克兰最大的绿色能源项目,既能创造经济效益,又能带来社会效益,还将创造上千个就业岗位。

中国机械设备工程股份有限公司总经理张净说,在乌克兰发展绿色能源有广阔前景,中方将与乌克兰企业一起保质保量地把项目完成好。

乌克兰副总理基季纳、乌能源和煤炭工业部长纳萨利克出席了当天的签约仪式。顿巴斯燃料和能源公司业务主要集中在乌克兰中部和东部,负责为乌克兰330万普通用户和约8万家工业企业供电、供热。

(陈俊锋 钟忠)

一带一路 银行间常态化合作机制成员单位已达53家

本报讯 日前,记者在工商银行获悉,“一带一路”银行间常态化合作机制成员单位已扩展至53家,并通过平台互荐了超过25亿美元的项目。

“一带一路”倡议提出5年来,催生大量新兴金融需求,为各国银行和各类金融机构带来了历史性发展机遇。随着沿线各国经贸往来的日益频繁,沿线各商业银行已经根据商业规则,通过市场手段,在贸易融资、项目融资、清算清算等领域开展了大量合作。

2017年5月“一带一路”国际高峰论坛期间,工商银行举办银行家圆桌会,倡导建立“一带一路”银行间常态化合作机制,并作为唯一的商业性成果纳入峰会官方成果清单。会后,通过构建常态化合作机制九大平台,明确常态化合作近、远期目标,吸纳更多成员加入合作机制,同时以机制促业务,带动银行间贸易资产交易、清算结算、双边本币融资等业务增长,深化成员单位间的务实合作,为优化“一带一路”金融服务供给结构、整合沿线国家金融资源、促进当地经济增长贡献了中国智慧和中方方案。

(张广琳)



据参考消息近日报道,埃塞俄比亚吉布提铁路项目为埃塞俄比亚年轻的专业人员提供了就业机会。目前约有600名埃塞俄比亚年轻人正在接受中国专家扎实的理论和实践培训,他们正在尽力打造自己管理这条由中国主导建设的铁路的能力。该铁路于今年1月正式开通商业运营,是由中国中铁和中土集团承建并运营维护的。(韩超)

白宫欲打 环保牌 遏制进口汽车在美销售

■ 惠晓霜

4月6日,美国《华尔街日报》和路透社分别报道,白宫打算打“环保牌”,用非关税壁垒遏制进口汽车在美国市场销售,从而保护美方利益。

以多名不愿公开姓名的美国政府高级官员和汽车业管理人员为消息源,《华尔街日报》首先报道,总统唐纳德·特朗普已经责成多个部门制定方案,利用现有法律,使进口汽车受制于严苛的尾气排放标准。美国环境保护部受命,为这项政策寻找法律依据。

美国汽车制造业两名高级管理人员向路透社证实,美国政府打算对进口汽车采取更加严苛的环保标准。这两名消息提供者说,这项措施据信由商务部长威尔伯·罗斯上

周提出,美国车企并未要求或者支持政府这样做。

特朗普打出“美国优先”“美国制造”旗号,以单边主义和贸易保护主义措施维护美方利益,在国际社会引发广泛忧虑、反对、批评。《华尔街日报》报道,落实新标准有难度,特朗普政府内部意见不一致。

白宫发言人莎拉·桑德斯没有正面回应上述报道,仅称特朗普将继续推行“自由、公平、互惠”的贸易措施,以促进美国经济发展,继续使工作岗位和制造业重返美国。

美国市场去年进口汽车销售量占总量大约21%。据路透社报道,美方这项措施对欧洲车企的打击可能大于对日本和韩国车企,因为日

韩企业去年在美所售汽车中,七成产于设在美国的工厂,对欧洲车企而言,此一比例仅有三成。

日本《每日新闻》网站援引《华尔街日报》的报道时评述,特朗普政府以环保标准等手段设置非关税壁垒,另一方面却要美方放松出口,从而有利于美国车企扩大对日出口。

这则报道在日本新闻网站雅虎引发读者热议,对美方做法,差评一片。一条评论写道:美国车在世界上越来越卖不出去,是世界上最卖不出去的车。不仅日本和欧洲汽车,就连中国、韩国的汽车也赶超美国车。另一名读者写道:一方面退出《巴黎协定》,另一方面却要强化环保标准。真可笑。

中国家电 一带一路 实践：

长虹在巴基斯坦市场占有率居前位

■ 曹家宁

自“一带一路”倡议提出以来,更多中国企业的国际化实现了加速度。家电是中国制造的中坚力量,也是开拓海外市场的生力军,长虹已经孜孜不倦地耕耘了20年,实现了从产品、技术、人才、资本到品牌等的全球化扩张态势。智能电视、智能冰箱、智能空调产品等海外市场占有率稳步提升。

随着长虹国际化扩张逐步进入快车道,2009年,长虹控股公司董事长赵勇亲自带队奔赴巴基斯坦,开始寻求在巴基斯坦投资的可能性。这个人口数量位居全球第六的“巴铁”兄弟,正成为长虹开拓南亚、中东、欧洲和非洲市场的战略枢纽。长虹相关负责人表示。

巴基斯坦工业基础较为薄弱,政府设置了高达70%的整机进口关税来保护当地工业发展。长虹意识到,如果能与当地企业合资生产,不仅能够绕过关税壁垒,还可以得到

更为熟悉当地市场状况的合作伙伴的帮助。在2011年7月,长虹与巴基斯坦最大的家电分销商RUBA集团达成战略合作框架协议,成立长虹RUBA公司,开启了合资建厂之路。

长虹已经是中国品牌在巴基斯坦的典型代表,市场占有率居前位,其中高端电视产品市场占有率超过15.58%,为行业第一品牌。长虹RUBA合资公司总经理陈元喜告诉记者。

长虹RUBA如何在短暂的7年时间取得如此好的成绩?据了解,长虹RUBA合资公司结合当地市场特点,以技术创新和产品创新精心打造企业核心竞争力。依托总部国家级企业技术中心以及尖端研发团队,使公司在节能、变频、智能化等多个领域不断取得突破性成果。

在冰箱产品线方面,针对当地气候炎热、频繁断电的情况,研发出

符合当地市场需求的龙卷风系列产品,得到了当地消费者的一致好评。

巴基斯坦气温高,对空调制冷能力要求足和快,沿海一带海水又容易腐蚀空调。长虹RUBA合资公司首先在巴基斯坦市场引进大内机大外机、金色铝箔防腐两器空调产品,至今这些特性已经成为巴基斯坦空调主要功能卖点,引领了市场潮流。同时,积极跟进当地空调发展趋势,同步市场推出相应变频空调产品线,进一步完善了产品布局。由于严格秉承军工企业的理念,产品性能做得足,真材实料,在众多消费者和商家中获得很好的口碑,某些型号空调质量反馈甚至超越了市场的一线品牌,极大提升了品牌的美誉度和团队做大、做强巴基斯坦空调的信心。

巴基斯坦长虹全线产品针对当地环境进行产品改良,定义消费者真正需要的产品,是长虹品牌在巴

基斯坦广受青睐的要素之一。巴基斯坦是个电力资源极度紧缺的国家,停电10多个小时、断电20多次是常态。并且夏季从3月持续到10月,人们常年处于53℃高温之下。针对这样的气候环境,长虹RUBA为产品制定了节能环保的产品特性,满足当地消费者的实际需求。

针对频繁断电问题,长虹RUBA把开关变压器换成了更耐用的交变变压器,显著降低了空调的返修率。针对电力短缺的情况,长虹RUBA推出了30W低功耗电视,相比普通电视80W至120W的功耗,受到巴基斯坦消费者的热捧。此外,长虹RUBA还推出了换热效率更高、能源消耗更低的大室外机、大室内机空调,确保53度高温下仍能快速制冷,不因高温而停机。结果不言而喻,卖断货成为其受欢迎程度的最佳佐证。

截至2018年3月,长虹已经在

巴基斯坦拉合尔建立了冰箱、电视、空调工厂,以及饮水机、微波炉、音响系统生产线,并且即将引进洗衣机、热水器等新产品线,从而拥有全品类家用电器的生产能力。

充足的本土化产能将给长虹在这一区域的销售带来巨大的动力。能够快速提升产能,与长虹中国制造的基石和积淀密不可分。国内工厂的生产管理和质量管理体系被引入巴基斯坦,结合长虹摸索出的本地化管理方法,根据当地情况稍作调整,就能够快速启用。陈元喜表示。

在巴基斯坦取得的成功,是长虹国际化之路上的一个缩影,目前,长虹已在海外投资建立了14个子分公司,在美国、西班牙、捷克设立了3个海外研发中心,在泰国、印度、巴西、阿尔及利亚等设立了7个代表处,长虹的全球化资源整合已初见端倪。