

行业管窥

加速双循环 发掘潜力 把握机遇

# 我国花卉企业积极拓展海外市场

■ 本报记者 刘国民 实习记者 王煜

近年来,我国花卉出口蓬勃发展。中国花卉协会此前发布的《2021年全国花卉进出口数据分析报告》显示,2021年我国花卉进出口贸易额首次突破7亿美元关口,同比增长12.66%。令人眼前一亮的是干切花和干切枝叶的出口快速增长,表明这两类产品在国际市场上的认可程度大幅提高。

## 内外因共同促成出口热

“我国花卉企业积极拓展海外市场,是自身实力不断增强和充分利用国际市场资源的结果。”对外经济贸易大学国际经济贸易学院讲师谢红军在接受《中国贸易报》记者采访时表示,随着中国经济步入高质量发展阶段,企业努力拓展海外市场一方面是因为经过前期的发展和积累已经具备了较强的竞争实力,这是推动花卉企业“走出去”的根本原因。另一方面,企业的高质量发展离不开国际市场提供的潜在增长空间,海外的市场资源、技术资源和人力资源等都是企业进一步发展的重要支撑。因此我国花卉企业“走出去”,也是充分利用国际市场资源的过程。

“在‘双循环’新发展格局下,国内循环为花卉企业的发展提供了深厚的根基。”谢红军表示,近年来国内营商环境不断改善,企业发展空间有了根本性变化。尽管受到疫情冲击的影响,但经济基本面长

期向上的趋势没有发生变化,经济增长潜力依然较高。这些都为花卉企业在国内外发展奠定了坚实的基础。事实上,只有在国内循环这一环节做得非常出色的企业,才会积极参与到国际大循环中去。当国内市场无法满足企业的雄心,或者海外发展有较大的利润空间,企业就会积极参与国际循环,从而为企业带来新的增长动力。

云南昆明斗南花卉市场某鲜花销售公司负责人李晓玲告诉记者,随着近两年东南亚市场对鲜花需求量明显上升,他们的鲜花销售随之增加。“我们主要做新加坡市场,这几年玫瑰和尤加利的销售量挺可观的,最好卖的品种是高原红,这些品种的订单都是供不应求。”

我国花卉产业出口到海外市场,谢红军认为所面临的机遇主要包括以下三个方面:

一是国际花卉市场已经复苏,市场潜力不断释放,全球进出口规模均超过了疫情前水平。大部分国家近期正在经历最好的花卉市场行情。以花卉出口领头羊荷兰为例,2021年其花卉类产品出口额达到14亿美元,相比疫情前的2019年增加了30%以上。积极的花市行情为我国花卉企业“走出去”创造了良好的外部环境。

二是主要目标国家的花卉市场对我国企业和部分花卉品类的认可度不断提高。日本、荷兰、韩国和美国等

国家是我国花卉企业的主要出口市场。日本和韩国具有地理临近的优势,荷兰和美国是我国花卉企业一直深耕的目标市场。目标市场对我国花卉企业盆栽植物以及鲜切花的持续认可,稳定了花卉出口基本盘。

三是国际政治经济环境的变化为我国花卉企业创造了新机遇。俄罗斯一直是世界排名第六的花卉进口大国,由于国际环境变化带来的航线受限等原因,俄罗斯从欧洲等传统花卉强国进口花卉可能受到极大影响,这为我国花卉企业打入俄罗斯市场创造了新机会。

## 花卉出口面临多种挑战

谢红军进一步分析,目前我国花卉企业出海所面临的挑战也不容忽视。一是技术和品牌劣势所形成的长期挑战。目前我国花卉企业进入国际市场主要依赖的是低成本优势,在花卉种植技术包括育种、花卉样式培育等方面与花卉强国仍然存在较大差距,这也导致中国花卉企业在国际市场的品牌声誉较低,无法获取较大的利润空间。二是市场机制劣势形成的中期挑战。花卉企业的市场化发展和组织模式仍不成熟,比如在花卉“产学研”方面还未形成由“研”至“产”直达市场的贯通机制,一些“农户+企业”的模式还在摸索等。三是短期疫情和欧洲经济下滑所带来的不确定性挑战。冬季是花卉消费旺季,同样也是病毒

肆虐时期。疫情防控带来的挑战对国内企业的海外发展仍是比较大的考验。欧洲是花卉生产和消费最为集中的地区,经济不景气也会对花卉市场带来不利影响。

对外经济贸易大学讲师魏克海告诉《中国贸易报》记者,花卉物流发展水平较低是限制我国花卉出口的一个重要因素。花卉的运输既不同于一般商品运输,也不同于生鲜产品的冷链运输,对温度、湿度、空气成分和运动稳定性的要求都比较苛刻。在鲜花出口过程中选择适宜的包装和运输条件虽可保障这些鲜花的品质,但会大大增加这类出口的物流成本。只有花卉物流产业发展到一定规模并实现了标准化,适宜的花卉运输条件才不会带来过多的运输成本。因此产业的发展需要花卉企业、物流企业、行业协会和相关政府部门的共同努力。

此外,魏克海也提到,我国鲜切花和种苗的生产和包装企业应在海关注册之后才可出口。我国海关会根据国内鲜花出口目的国的要求对这些出口的鲜花进行检疫,此项工作很好地维护了我国花卉产品在国际市场上的声誉。同时,这也要求我国花卉企业密切关注并严格按照出口目的国的相关检疫要求,来组织此类出口花卉的生产、包装和运输。

## 数字化赋能提升国际竞争力

为应对上述挑战,谢红军表示,

首先应当加快产业的数字化赋能。在技术应用、企业组织管理以及市场预测等方面,全面提升行业的数字化技术。增加数字技术在花卉科研方面的渗透力,激发科研活力和与市场对接的动力,提高数字智能化设备在花卉培育方面的应用,利用大数据技术预测市场需求,有效开展逆周期调节等。其次要持续优化布局出口目标市场。针对欧洲地区,2021年德国成为花卉类进口的最大国家。国内企业应利用好中德之间良好的经贸关系拓展德国花卉市场,加大对德国花卉市场的开发力度。

“我国花卉对外贸易的发展前景非常广阔。目前我国花卉市场规模在2000亿元左右,而且还在不断增长,这个规模相较于我国的大国地位还有很大的发展空间。”为加快建设花卉贸易强国,谢红军建议要培育并扩大国内花卉市场,形成有影响力的花卉国际市场。要加快花卉产业的数字化转型发展。不断提升产业的数字化、智能化水平,进一步提升企业外贸发展的竞争实力。要注重对外出口的社会责任意识和可持续发展能力,助力形成良好的国际声誉,打造一批知名的花卉品牌。花卉行业的环境问题、农药残留标准以及其他技术标准问题都是事关花卉行业可持续发展的关键,企业在应对可持续发展的压力方面应当主动作为,积极践行社会责任标准,提升行业的长期国际竞争力。

## 中欧班列开启 境内外全程时刻表

首趟境内外全程时刻表中欧班列抵达德国杜伊斯堡接车仪式11月7日在杜伊斯堡举行。

此趟中欧班列从中国西安始发,经亚欧走廊运行近万公里,于近日抵达德国杜伊斯堡。这是中国段、宽轨段、欧洲段中欧班列运行时刻表首次实现全程贯通,中欧班列高质量发展跨入“十日达”的新阶段。

中国驻杜塞尔多夫总领事车春国表示,首趟境内外全程时刻表中欧班列顺利抵达杜伊斯堡,体现了中方、欧方及沿线各国的共同努力,这为中欧贸易发展提供了更加简洁高效的途径,为海运、空运提供了重要补充,同时中欧班列又因良好的辐射性,促使当地民众对中国形成更为直观的印象。“相信随着沿线国家铁路部门更加积极的协调,未来中欧班列的效率会越来越来高。”

德铁货运欧亚公司销售总经理康贝雅表示,中欧班列将跨入“十日达”的新阶段史无前例。

杜伊斯堡港口集团董事长卡斯滕·希纳表示,首趟境内外全程时刻表中欧班列抵达“一带一路”节点城市杜伊斯堡,加强了杜伊斯堡港作为欧洲物流枢纽的作用,推动该港铁路货物运输的增长。

据介绍,为进一步构建稳定的亚欧国际物流供应链,推动形成快捷稳定的中欧班列境内外运输时效,更好满足客户物流需求,提升中欧班列开行质量,中国国家铁路集团有限公司与德国铁路集团等7个国家铁路部门通力协作,积极推进中欧班列“全程时刻表”编制工作。

据悉,国铁集团还将携手沿线各国铁路组织开行更多线路和双向的“全程时刻表中欧班列”。(马秀秀)

## 服务四海 诚信天下

中国专利代理(香港)有限公司  
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.  
www.cpahkltd.com



## 企业如何合规进行乱价管理

■ 本报记者 钱颖

窜货这一市场“顽疾”是导致生产商、销售商、消费者之间产生恶性循环的罪魁祸首,企业往往也十分渴望从根本上解决这一问题,维护好渠道的利润分配和秩序。如何合理合规进行乱价管理,成为许多企业持续关注的重要话题。

在日前举办的“企业的渠道管理,如何做到反垄断合规”会议上,北京安杰律师事务所合伙人詹昊表示,新《反垄断法》自8月1日起施行后,给企业渠道管理带来重大影响,有关部门将把执法重点放在价格管控上。目前执法重点在于纵向转售价格维持,在具体执法案件中可能考虑窜货管理等非价格限制行为。值得注意的是,建议转售价格加上奖惩措施的行为,将会被执法机关视为违法。

詹昊介绍说,安全港规则适用于被典型列举并受到禁止的固定转售价格和限定最低转售价格协议和落入“兜底条款”的纵向协议。如忠诚折扣、限制被动销售和交叉供货等非价格性行为。不适用于竞争者之间订立的横向垄断协议。同时强调,经营者实施的某些反竞争行为,不被视为必然违法,而需要通过对经营者行为本身及其相关因素进行合理分析,从实质上判断是否具有损害效果,是否增进社会福利,对经营者实施行为的消极效果和积极效果作出平衡和选择。

詹昊举例说,大北欧通讯设备贸易(上海)有限公司在销售“捷波朗(Jabra)”品牌耳机产品过程中存在价格垄断,除了认定签订了含有固定转售商品价格内容的《经销协议》,大北欧公司制定并下发“捷波朗”品牌相关产品价格表外,还将为线上渠道零售商设置“保证金”制度,为线上渠道零售商设立终端销售价格“报备制度”,聘请第三方公司监控线上经销商的零售价格,聘请第三方公司以“侵犯知识产权”的名义向电商平台举报“低价”商品,并要求电商平台删除“低价”商品链接,对于“低价”经销商采取停止供货、取消授权等行为,被视为对经销商采取其他限制措施强化价格控制效果。

那么企业如果想反竞争,该如何做?詹昊介绍了合理分析的适用步骤。首先判断竞争者的市场力量,是否构成垄断威胁。其次,判断其行为对竞争的影响,是否促进竞争效果。最后,根据新《反垄断法》判断是否属于下列豁免情形:为改进技术、研究开发新产品的;为提高产品质量、降低成本、提高效率,统一产品规格、标准或者实行专业化分工的;为提高中小经营者经营效率,增强中小经营者竞争力的;为实现节约能源、保护环境、救灾救助等社会公共利益的;因经济不景气,为缓解销售量严重下降或者生产明显过剩的;为保障对外贸易和对外经济合作中正当利益的。

詹昊表示,企业还可以利用好能够证明正当理由和竞争效果的证据,保证乱价管理行为合规。在说明市场情况方面,可以证明企业的市场份额较低,相关市场竞争十分充分。例如商品价格总体下降,市场供过于求,竞争者促销折扣十分频繁,竞争者不断推出新产品,竞争者市场份额和排名存在变动等证据。在企业内部方面,留意关于产品价格变化、市场竞争情况、经销商管理的正当理由由保留的会议记录、邮件记录、分析报告、内部汇报材料等文件。

## 遗失声明

本人陈婷婷,身份证号(220381198711090623),将万龙净月上院8栋2单元1703室车位认购收据(NO.0049864)(金额18880.00元)遗失,声明作废。一切纠纷与长春市万合房地产开发有限公司无关。特此声明。

2022年11月9日



安徽省马鞍山市共有铸造类企业349家,铸造产能562.5吨。近年来,马鞍山市多措并举,引导铸造企业向安全、绿色、低能耗、智能化方向转型升级,推动铸造行业提质增效。图为在当地三基轻合金成型科技有限公司,工人在检查铸件。  
新华社记者 刘军喜 摄

## 阿吉兰兄弟控股集团副总裁阿吉兰·穆罕默德·艾尔·阿吉兰:将携手中企加速沙特智慧医疗场景落地

■ 本报记者 林畅 实习记者 王煜

在北京刚参加了2022年服贸会的沙特阿拉伯阿吉兰兄弟控股集团的阿吉兰·穆罕默德·艾尔·阿吉兰,日前与中国医药智能化解决方案供应商上海健麾信息技术股份有限公司(简称健麾信息)签署合作协议,双方将共同出资在沙特利雅得成立合资公司。据了解,2016年沙特阿拉伯提出“2030愿景”,旨在减少对石油的依赖并实现经济的绿色可持续发展。医疗行业的转型是实现沙特“2030愿景”的重要组成部分。这不仅意味着要扩大医疗服务的覆盖率,提高质量和效率,还意味着整个医疗产业的数字化和智能化建设。

阿吉兰兄弟控股集团是沙特阿拉伯的一家国际多元化企业,该集团副总裁阿吉兰·穆罕默德·艾尔·阿吉兰在接受《中国贸易报》记者专访时表示,医疗科技是阿吉兰兄弟控股集团主力发展的产业之一,同时也是集团“2030愿景”重点关注的领域。这一发展重点的提出不仅基于沙特目前的发展需求,也是未来的长期战略。阿吉兰介绍说,目前沙特智能药柜市场尚处于起步阶段,渗透率低,智能药房的发展还处于空白状态。随着沙特“2030愿景”的持续推进落实,沙特的医疗机构数量预计会呈现出稳定的增长态势,智能化药品管理需求强劲。

“合资公司将针对沙特医疗场景,充分利用健麾信息强大的专业优势,提供适合本地市场的最佳解决方案。”阿吉兰进一步提到,合资公司将在沙特各大医院、药房及其他卫生服务场所大力推广智能药柜,推动沙特药品管理向电子化、自动化和智能化方向转型。在静配中心,合资公司将引入静配机器人,提升配药效率,减少配药过程中存在的风险。今后,通过双方长期战略合作,合资公司计划逐步将相关产品的研发和生产引入沙特,还将深耕电子医疗解决方案,如电子档案、远程医疗等。

“未来,公司希望能够和该领域中国领先企业合作,将中国的技术、经验、产品和服务带到沙特,包括医疗技术、医疗服务、基因及生物工程等,推动沙特医疗行业的发展,造福当地百姓。无论是对中方还是沙方,这都是双赢的合作。”阿吉兰深信,“凭借健麾信息的研发及产品能力,携手合作,我们将以领先的技术解决方案,加速沙特医疗产业迈向数字化、自动化。”

阿吉兰深情地回忆,该集团是最早进入中国的沙特私营企业。从2002年在江苏建立第一家中国纺织工厂到现在,集团见证了中国巨大的发展变化,近感受到中国对外开放步伐不断加快,外资企业

在华营商环境不断改善,中沙双边经贸关系实现了跨越式发展。自2016年沙特推出“2030愿景”之后,集团积极配合国家战略,启动了业务多元化战略转型,在中国的业务也从传统的服装纺织出口拓展到携手中企共同寻求在金融服务业、医疗健康、高端消费品制造、科技、教育、物流和旅游等多领域的发展机会。

与此同时,中沙两国的贸易往来处于历史最好时期。“随着沙特‘2030愿景’和中国‘一带一路’倡议的深入对接,越来越多的中企看到沙特乃至中东北非地区巨大的发展潜力。许多中企将先进的行业技术和经验带到沙特以及中东北非地区,实现相关技术、产品和服务的本地化。集团期待成为沙特‘2030愿景’相关行业的领导者,通过充分利用长期积累的商业实力和优势资源,赋能中企‘走出去’,携手中企达成多领域的互利合作。”

作为海湾六国中最大的国家,沙特超过200万平方公里的国土上居住了约4000万人口,占海湾地区约60%的总人口和市场规模。沙特的人口结构也充满活力,30岁以下的人口占总人口的三分之二。在过去10年中,沙特人口数量增长了约17%。阿吉兰介绍说,“沙特人口结构年轻化,年轻人更乐于拥抱更数

字化的生活方式。在沙特‘2030愿景’指导下的社会经济转型,在许多前景广阔的行业上释放了积极信号,我们也已经看到越来越多的中企在其中不断发掘机遇,包括但不限于科技、金融科技、娱乐、信息技术、矿产和能源等领域。”

国际货币基金组织在近期发布的一份报告预测,2022年沙特GDP将增长7.6%,是近10年以来沙特GDP增速最快的年份。阿吉兰兄弟控股集团方面认为,该增长速度在全球经济增速放缓乃至部分经济体面临衰退预期的大背景下实属难得。此外,自沙特“2030愿景”推出后,为了进一步吸引外资,沙特政府颁布了一系列优惠政策措施,如所得税减免、优惠的土地租金、配套基础设施保障等,越来越多的外国企业包括中资企业纷纷进入或准备进入沙特及中东市场。

目前,很多中企对于沙特及中东的投资和营商环境还比较陌生,拓展当地业务、熟悉当地市场环境及监管要求还需要适应期,“我们刚好可以帮助中企最大程度缩短这个时间,利用家族在当地的业务生态及良好的政府关系予以赋能,加快中方合作伙伴服务和产品的本地化进程,助力中企在中东及北非市场取得成功。”阿吉兰说。