

记者观察

从榴莲进口热看行业和市场变化

■ 本报记者 刘国民

今年1月,中菲两国签署关于菲律宾鲜食榴莲输华植物检疫要求的议定书,菲律宾成为继泰国、越南之后,第三个获准新鲜榴莲进入中国市场的国家。当下,即将入华的菲律宾榴莲引发市场热议和期待。榴莲进口热成为近五六年越来越无法忽视的现象,从2019年开始,中国进口鲜榴莲数量超过车厘子;2022年,榴莲进口总量为82.5万吨,进口额40.3亿美元。为何2014年一些外贸企业还在感叹进口榴莲生意不好做并退出这一领域,没过几年却变得如此热门?

其实这种巨大的变化是多种因素相结合共同发挥作用的结果。

需要先介绍的是榴莲的生长过程和进口流程。榴莲生长于高温的热带地区,东南亚的泰国、马来西亚等国家是主产区。榴莲对种植所需的各项条件要求比较高,榴莲的品质也分为很多等级,不同等级榴莲的口感和价格相差较大。这些都成为榴莲流通和外贸的高门槛。来自中国的进口商介绍,当他们打算采购东南亚榴莲时,既要学会辨认不同等级的榴莲,从多个产地中挑选出适合的品种,还要考虑长途运输中怎样确保产品不变质。虽然可以像某些水果那样还没成熟就装船运输,但榴莲运输过程中对温度、湿度的要求都比较高,到底是几分熟时采摘运输最合适也很有学问。这个流程计算下来,进口需要投入的精力和成本较高,中途的损耗和风险也较大。通俗地说,就是做榴莲进口生意需要交很多“学费”。这种高门槛和高难度使得榴莲进口较长时间处在等待厚积薄发的积累阶段。

与此同时,近年来榴莲进口热与好几项有利因素有关。比如中国消费者消费能力提升,即使单个售价200多元的榴莲还是有一部分人愿意买,商家还会把榴莲再分拆制作成小包装,更加便于扩大销售。榴莲这种“爱者很爱、恨者很恨”的小众水果,虽无法成为大众共同所爱,但终究有一批发烧友,爱买爱吃,足以支撑起不小的市场空间。还有跨境物流条件改善和运输时间缩短带来的便利,部分海运企业甚至推出榴莲专线快船,万海航运和长荣海运2022年都开通了榴莲快线。而且铁路运输、空运

(部分高端榴莲可以承受空运成本)都让运输速度加快,在途时间缩短,让榴莲品质得到更大程度的保护。尽管这和成熟后才采摘,不经过跨境运输即食用的榴莲品质无法相比,但比起过去已是明显提升。去年越南鲜榴莲获准入华,今年年初菲律宾鲜榴莲获准入华,中国榴莲进口的货源更加丰富。

榴莲贸易综合服务保障能力的提升,不只是反映在跨境物流领域,进口商综合能力的提升也很明显。中企和中国商人在榴莲进口尝试中,早已突破“采购”的范围,发展到或在东南亚当地种植,或在生长期即向当地农民提前订购树上的榴莲并约定采摘时间。根据业内反馈,一部分中国水果进口企业,甚至逐渐发展成以榴莲这一种水果为主要利润来源的企业。这

会激励部分企业进一步加大投入去了解榴莲,把榴莲进口生意做到更高水平。在这一过程中,中国进口商的实力、眼界、精细化程度、专业化水平都有明显提升。

所以,可以看到,近五六年直至现在的榴莲进口热是全行业、全产业链厚积薄发、深耕积累的好结果,也反映出中国相关进口商明显逐渐提质升级。榴莲的爆火,既说明深耕小众高价水果大有市场,也说明精细化、专业化的进口很有潜力和附加值,甚至能明显降低贸易成本、减少贸易障碍,促进相关产品的跨境贸易。榴莲进口克服重重困难发展热门大生意的例子也启发其他外贸业者,当下无法做或者做不好的一门外贸生意,并非永远没有机会,随着主客观环境、条件、时机的变化,未来还有很多可能。



在泰国尖竹汶府一家榴莲分拣工厂,工作人员在分拣榴莲。 新华社记者 王腾 摄

中厄经贸合作潜力加速释放

■ 本报记者 张寒梅

“自1980年建交以来,中国和厄瓜多尔双边贸易规模持续稳步增长,贸易关系相对稳定,贸易类型逐渐趋于多样化。”安徽大学拉丁美洲研究所所长范和生近日在接受《中国贸易报》记者采访时表示,中厄双方结束自贸协定谈判,将加速释放两国经贸合作潜力。

商务部新闻发言人束珏婷此前在例行新闻发布会上表示,中厄自贸协定谈判于2022年2月启动,今年2月16日,中厄自贸协定第三次首席谈判代表会议以视频方式举行,双方确认结束自贸协定谈判。之后,双方团队将继续完成文本法律审核等后续工作,并履行各自国内程序,争取尽早正式签署自贸协定。2022年,中厄双边贸易额达130亿美元,再创历史新高,同比增长近20%。

对此,范和生认为,中厄双方政治互信是推动自贸协定谈判以

及双边贸易额保持良好增长态势的首要原因。从1980年建交,到2015年建立战略伙伴关系,2016年建立全面战略伙伴关系,再到2022年深化全面战略伙伴关系,40余年来中厄双边关系持续“升温”,政治互信不断增强,为经贸领域合作保驾护航。

“除了政治互信,中厄民间友好交流也对两国贸易投资发展起到了重要推动作用。”范和生告诉记者,此前在厄瓜多尔调查走访期间,受到了政府部门、商会、行业协会、企业、高等院校以及当地民众的热情欢迎,对方十分期待和中国开展贸易投资合作。“短短一周内,我们参加了十余场座谈会,厄方相关负责人介绍了中厄经贸关系发展,在厄瓜多尔投资的中企以及当地的产业和市场情况。后来走访当地一个社区时,社区负责人拿给我很重的一查资

料,上面展示着他们的产品,想让我带给中国相关企业,希望中企到厄瓜多尔去投资。”

值得注意的是,中厄结束自贸协定谈判不仅有助于推动两国贸易投资发展,还对中国和拉美地区的经贸合作具有重要意义。截至目前,中国已先后同智利、秘鲁和哥斯达黎加3个拉美国家签署了自贸协定,若按目前进展,厄瓜多尔有望成为第4个同中国签署自贸协定的拉美国家。“拉丁美洲有33个国家,市场空间广阔,中厄经贸关系持续‘升级’可以在中国和拉美国家贸易投资领域形成示范,推动中拉经贸合作。”范和生说。

范和生表示,未来,中国企业应抓住贸易投资机遇,进一步开拓厄瓜多尔市场。应继续坚持贸易产品多样化。多元化的贸易产品类型有助于增强双边贸易可持

续性,促进两国稳定的经贸合作。”范和生说。

此外,在范和生看来,进一步扫清国际贸易和投资领域的法律障碍、完善法制建设也是推动中厄经贸合作的关键一环。随着未来自贸协定的签署生效,中厄双边贸易额将持续扩大,保障贸易投资安全将成为重中之重。我国相关部门应加快完善法律咨询服务和争端解决机制,为企业排除后顾之忧。

“此前在和企业合作的过程中,我们发现有些企业没有做足够的调查就进入了厄瓜多尔市场,后来因产品理念和当地信仰产生冲突而无奈退出。”范和生说,“人才队伍建设同样亟需加强,只有培养更多熟悉当地市场需求、风土民情、宗教信仰、法律法规等的人才,才能帮助企业高效、稳健地进行对外贸易和投资。”

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.cpahklltd.com

港专蝉联WTR全球商标1000强

英国《世界商标评论》(World Trademark Review, WTR)杂志近日公布了2023年“全球商标1000强”评选结果,港专凭借商标申请领域全面出色的表现,在中国商标申请和策略领域荣膺“金牌”事务所,在商标执法和诉讼领域上榜“铜牌”事务所。港专已连续多年入选“WTR 1000”全球领先事务所榜单。

WTR 1000对港专给予高度评价:“过去的38年中,港专在中国领先商标事务所中牢牢占据一席之地,北京、香港两地商标部共同协作为大中华地区的商标保护业务提供全面支撑。在纽约、东京、慕尼黑三个海外代表处的加持下,港专为全球商标权利人提供全链条国际化服

务平台。”

作为商标事务的杰出代表,港专北京办事处商标部副经理李悦于颖,商标代理人李楠获得商标申请和策略领域的推荐;商标代理人江涛在商标申请和策略领域及商标执法和诉讼领域均获得推荐。

《世界商标评论》是全球权威的法律评级机构之一,每年通过综合实力等专业指标对全球近百个司法辖区的主流商标法律服务和律师个人进行深度调研和专业评估,最终形成“WTR 1000”推荐榜。该榜单为世界众多商标从业人员以及企业知识产权战略制定者提供参考。

(来源:中国专利代理(香港)有限公司)

谁的算力强 谁就赢得主动

本报(记者 钱颜)全社会对于数字资源的存储、计算和应用需求与日俱增,导致算力供不应求。集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业、数字经济、绿色低碳、元宇宙、智能终端四大新赛道,以及前瞻布局的未来健康、未来智能等五大未来产业,无一不是“算力需求大户”。

在日前举办的“算网融合,智领未来”算力网络论坛上,上海市经济和信息化委员会副主任汤文侃表示,算力不仅仅是新的经济增长点,也是传统产业转型升级的重要支点。在当前和今后一个时期,谁的算力强,谁就能够在发展中抓住先机,赢得主动,抢占未来的制高点。

随着国家“东数西算”的重点战略布局,算力产业已成为数字产业化的核心构成和产业数字化的赋能关键。工信部日前发布的数据显示,2022年,全国在用数据中心机架总规模超过650万标准机架。近5年,算力总规模年均增速超过25%。预计未来5年,我国智能算力规模的年复合增长率将达52.3%。

“算力网络已成为有效整合算力资源,形成统一调度机制,满足各方算力需求,促进算力使用如同水电

等基础设施使用一样便利,为数字经济发展、实现双碳目标、应对全球科技竞争提供新思路。”汤文侃说。

中国信通院副院长魏亮表示,算网融合发展是大势所趋,政策研制、技术创新、主体能力、需求迭代等因素都会影响算网融合发展。因此,未来需要持续强化政策引领,推动生态建设,鼓励技术创新,以算网融合为支点,更好地推动“东数西算”工程发展,助力数字经济高质量发展、可持续发展。

复旦大学附属华山医院神经外科副主任医师孙一睿在生物医药领域算力应用情况介绍说,“尽管目前我们对算力的应用还没达到‘自动驾驶’的阶段,但已经节约了医生的‘驾驶时间’,让医生‘分身有术’”。他解释,原来医生在同一时间段只能处理一位病人的数据,有了算力辅助后,医生可以同时处理很多数据,效率显著提高。

据悉,目前,三大运营商以及华为、腾讯等智算中心的算力都在踊跃加盟平台。“我们还在推动算力的标准体系建设,加快形成对不同需求客户形成不同价格,提供不同优先级的算力市场商业机制。”三大运营商代表表示。

跨境电商发展将呈现六大趋势

■ 本报记者 周东洋

“2022年是跨境电商行业‘喜忧参半’的一年。”雨果跨境COO刘宏近日在2023年跨境电商全球趋势发布会上表示,“喜”的是国家对跨境电商发展支持的持续加码,RCEP落地所带来的政策红利、新兴市场崛起和新业态新模式助推等,行业迎来了前所未有的发展机遇。“忧”的是全球经济增速放缓、通货膨胀、疫情反复、汇率波动、供应链断裂等因素带来的压力和困境。

刘宏表示,在“喜忧参半”的外部环境影响下,跨境电商行业格局加速重塑,卖家、平台以及服务生态都发生了翻天覆地的变化。例如在平台方面,随着海外物流、人工等成本上涨,2022年多个主流跨境电商平台上调相关服务费用,雨果跨境调查显示,相比2021年,有71%卖家在跨境电商平台相关服务投入的费用处于上涨趋势,平台费用、门槛双双走高。以拼多多跨境TEMU、TikTok等平台为代表的跨境“新秀”强势崛起,为卖家提供了新的增量空间。

2023年以来,多个扶持跨境电商发展的政策陆续落地,近期财政部、海关总署、国家税务总局又联合发布了《关于跨境电子商务出口退税商品税收政策的公告》。在刘宏看来,2023年跨境电商呈现六大趋势:

一是野蛮生长时代结束,跨境电商出口将持续增长。对于2023年的跨境电商卖家普遍持乐观态度。一方面,欧美市场的通胀水平正在持续降温,以美国为例,截至2023年1月通胀指数已降至4.0%;另一方面,海运费持续下降,港口效率提升,卖家在物流方面的困难大幅减少。此外,随着国内疫情管控政策放开,不确定因素相对减少。

二是大浪淘沙后门槛提高,经营日趋合规化。2022年,跨境电商行业已经基本完成一轮洗牌,平台运营趋于合规,“刷单”等非规范运营已没有了“土壤”,行业进入稳定发展周期。2023年起,跨境电商行业的进入门槛将大幅提高,新进入者主要以外贸企业及国内品牌等

类型的企业为主,个人创业者或将减少。

三是战场从“大混战”变成“强者角逐”。2023年,“二八法则”在亚马逊等成熟平台将更加凸显,而平台也将投入更多重点资源扶持头部卖家。对于大量中小卖家来说,如果要跻身头部卖家行列,所花费的力气会越来越大,且必须找出差异化的打法才具备可能性。而对于头部卖家而言,要想在“强者角逐”中胜出,必须要提升用户忠诚度来拉动复购,以及开辟新的流量增长渠道。

四是全球电商市场天平向品牌卖家倾斜。2023年亚马逊、沃尔玛以及区域头部电商平台将更侧重于招募精品型卖家或工厂型卖家。出海品牌迎来更广阔的发展空间,有机会借欧美、日韩等发达国家消费市场消费升级趋势打入当地市场。

五是独立站将成为卖家“标配”。雨果跨境调查显示,37%的跨境卖家已开始运营独立站,另有35%的跨境卖家计划布局独立站。随着跨境电商从“卖货”向“品牌”业态逐步发展,独立站将成为卖家标配,并形成两类卖家格局。一方面,独立站原生站群卖家在合规的大趋势下,不断向供应链发力,补足“短板”,并充分发挥引流方面的“长板”优势,并借海外消费降级的趋势,有机会主导独立站交易。另一方面,越来越多亚马逊品牌卖家、精品卖家开始“两条腿”走路,通过建立独立站,进行品牌宣传、测款,同时为构建私域流量及交易做培育工作。

六是新平台和新市场成为增量入口。随着跨境电商迈入全新发展阶段,平台流量红利见顶,跨境电商正在积极寻找新的增量入口。在平台布局方面,雨果跨境调研显示,2023年将除亚马逊之外,TikTok Shop及拼多多跨境TEMU这两个“新秀”平台备受卖家青睐。在市场布局方面,去年电子商务市场规模增长最快的前10个国家中,拉丁美洲和东南亚地区的国家在榜居多,这也因此成为跨境电商眼中极具发展潜力的核心目标市场。

农业贸易百问

近年海南农产品贸易变化如何?

■ 赵政

海南是我国唯一的热带岛屿省份,热带农产品类多质优,是我国芒果、荔枝、椰子、胡椒的主要产区之一,有文昌鸡、屯昌黑猪、三亚芒果等特色农产品。大力发展外向型农业,既是海南自贸港建设的重要内容,也是拓宽农民增收致富渠道、推动海南农业高质量发展的重要途径。近年来海南农产品贸易情况发生一系列变化。

近年海南农产品贸易情况如何?

农产品贸易逆差显著扩大。近年来海南在自贸港建设方面成效显著,并不断积极探索贸易便利化自由化新举措,持续发挥拉动贸易发展的强劲作用,也促进了海南

农产品进口的快速增长。2020年,海南省农产品贸易额11.4亿美元,首次由顺差转为逆差。2022年,农产品贸易额23.3亿美元,同比增长46.7%,其中进口额17.2亿美元,增长72.3%,贸易逆差额11.2亿美元,扩大1.7倍。

农产品贸易品种日益丰富。从出口结构看,海南已形成以水产品为主的优势产业集群,水产品出口额常年占农产品出口总额的九成左右。2022年,罗非鱼产品出口额4.3亿美元,占出口总额的71.1%。此外,蜜瓜、生猪、鲜鸡蛋等农产品也开始走向国门。从进口结构来看,随着自贸港政策相继落地,一批规模化的加工企业落户海南,发

展特色农产品加工业促进了农产品进口快速增长。2022年,前五大进口农产品是油菜籽、椰子、大豆、高粱、大麦,进口额合计8.0亿美元,占农产品进口总额的46.5%。近年新增进口油菜籽、葵花油、去骨牛肉、工业用脂肪醇等可用于食品加工的农产品。

主要贸易产品的市场结构相对集中。2022年,海南前五大出口市场为美国、以色列、日本、墨西哥和中国香港,出口额4.1亿美元,占农产品出口总额的67.2%。其中,罗非鱼产品主要对美国出口,出口额2.4亿美元,占该产品出口总额的56.3%。前五大进口来源地为加拿大、新西兰、印度尼西亚、巴西和美国,进口额10.3亿美元,占农产品进口总额的59.9%。其中,油菜籽全部从加拿大进口,进口额2.6亿美元;椰子主要从印度尼西亚和越南进口,进口额1.5亿美元,占该产品进口总额的98.9%;大豆主要从巴西进口,进口额1.4亿美元,占该产品进口总额的97.1%;高粱主要从澳大利亚和美国进口,进口额1.1亿美元,占该产品进口总额的81.8%;大麦主要从加拿大和阿根廷进口,进口额1.1亿美元,占

该产品进口总额的97.4%。

促进海南农产品贸易发展 还有哪些着力点?

用好用足政策红利,增强农产品加工业竞争力。充分运用RCEP项下高水平的贸易便利化安排、关税减让、原产地规则以及自贸港所需的原辅料。构建跨境价值链,引进国内外先进加工保鲜技术,挖掘新兴食品饮料产业潜力,丰富消费市场选择,增强海南农产品加工业的国际竞争力。

做优做强特色农产品品牌,加大开拓海外市场力度。以文昌鸡、兴隆咖啡等海南特色优质农产品为抓手,突出品牌特色,挖掘文化内涵,将特色资源优势转化成经济优势,形成产品特点突出、优质高效的特色农业产业结构。加快建设农业国际贸易高质量发展基地,为企业提供快速有效的精准服务,针对海南农业主要产品和重点市场,组织企业参加国际性食品博览会,开展贸易对接、政策培训,帮助企业开拓出口渠道。

(来源:中国贸促会农业行业分会(农业农村部农业贸易促进中心))

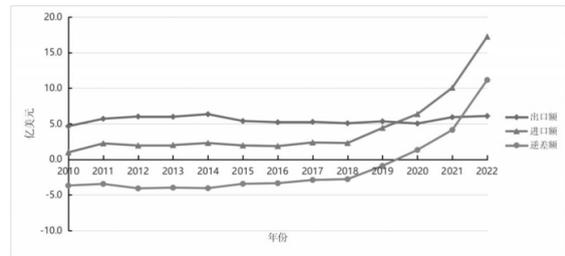


图1 2010—2022年海南农产品贸易情况