

中国酒协对欧盟提起双反申诉

一旦打起贸易战,双方如果都征收数倍的报复性关税,进口葡萄酒的价格上涨将无法估计。

□ 钟荷

中国酒业协会可能将对原产自欧盟的进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查。

8月20日中国酒业协会葡萄酒分会秘书长王祖明证实,立案申请已向商务部递交,具体进展暂未得知。协会希望通过申请对欧盟进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查这一举动,抵制欧盟进口葡萄酒的不公平贸易行为。

国产葡萄酒受挤压

“欧盟是全球最大的葡萄酒产区,占全球总产量的69%,多年来欧盟为葡萄酒产业提供大量补贴,同时向中国大量低价出口,抢占中国市场意图非常明显。”8月20日,王祖明向新华社记者表示,近年来自欧盟进口葡萄酒数量急剧增长,由2008年的35944千升迅速上升至2011年的169114千升,年均增幅达67.71%。所占中国葡萄酒市场份额也由2008年的约494%迅速攀升至1432%。

“中国葡萄酒产业属于新兴产业,基础比较薄弱,与国际主要葡萄酒生产国相比仍存在较大差距。协会希望通过申请对欧盟进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查这一举动,抵制欧盟进口葡萄酒的不公平贸易行为,为中国葡萄酒产业的健康发展创造良好的贸易环境。”王祖明表示。

不过,王祖明同时称,至于是否立案,下一



步该如何走由商务部来完成。

葡萄酒进口“很暴利”

之所以葡萄酒进口量增速如此惊人,在业内人士看来当然是因为有利可图。厦门专做进口葡萄酒生意的陈先生透露,一瓶葡萄酒在国外超市里,一般价格在2欧元左右,若是去酒庄进货更便宜,每瓶1欧元的酒已经很不错了。而一般进口葡萄酒的原价折合人民币约20元,加运费平均每瓶2元,纳税(关税14%、增值税17%、消费税10%)之后的到岸成本为30元左右,仓储和本地运输、人工费用合计2

元,售前成本大约每瓶32元。而上述每瓶约30元的葡萄酒,经销商一般要以60元左右的价格供应给超市或商场,之后再加价10%到15%销售,而到消费者手中每瓶就成七八十元了。一旦进入西餐厅,则按经销商供货价的2倍—2.5倍卖给消费者。进入酒店的葡萄酒,身价更陡增3倍—4倍,售价可达每瓶300元左右。

某工贸公司的业务人员介绍,进口红酒的税费、运费等成本在50%左右,再加上国内的流通环节,分销商加价、代理商加价、进入超市加价,层层加价,在国外卖1欧元的酒,在国内

不卖到百元以上就“没钱赚”。当然,如果进口商用原汁酒在国内分装后随便贴洋牌子,价格水分更大。

进口酒商很“忐忑”

可能将对原产自欧盟的进口葡萄酒进行双反调查的消息让葡萄酒进口商们有点“忐忑”。

专营进口酒的张裕国际酒庄联盟广州珠江新城店总经理韩康耀称“太突然”,由于其有大量从法国、意大利等欧盟地区进口的葡萄酒,一旦此事立案后执行,“影响非常大”。

香港葡萄酒商会副会长萧俊文则向记者表示,“将来肯定会对终端价格有影响”。

厦门是中国葡萄酒的进口重镇之一,公开数据显示,去年厦门葡萄酒进口同比增长143.3%。而欧盟正是进口的主要来源地,其中法国占一半以上。“一旦从欧盟进口的葡萄酒被征收反倾销和反补贴税,毫无疑问,厦门相关企业将受到极大冲击。”上述陈先生坦言,“大家都以为葡萄酒进口是暴利,其实,现在这个生意已经不太好做了。”陈先生称,之前厦门红酒需求旺盛,大批企业和个人涌入这一市场,现在仅象屿码头就有上百家的葡萄酒进口商,市场不规范,定价更不规范。“本来这一行业就面临洗牌,一旦欧盟进口葡萄酒被征收反倾销和反补贴税,洗牌进程势必加快。那些资金雄厚、舍得花钱做通路的将存活下来,而大批小企业将被淘汰出局。”

萧山鞋类出口逆势上扬 增长近一倍

□ 洪科 黄林波 戴尚东

外贸寒冬之下,萧山鞋类出口逆势上扬,出口额同比增长近一倍。据萧山日报报道,1—7月,萧山区鞋类出口5567万美元,同比增长92.8%。

在浦阳,有180来家鞋企,大概占到萧山鞋企的80%左右,浦阳的麻编工艺鞋的产量更是占到全国90%以上。浦阳的工艺鞋行业协会制定了行业联盟标准,为会员企业提供质量标准,今年该协会又在起草国家的麻编工艺鞋行业标准。

麻编工艺鞋一般只适合夏季穿,像到了现在这个时候,就是麻编工艺鞋的生产淡季了。然而如今,记者走进浦阳的几家的工艺鞋,车间里的生产却是一片火热。往年的淡季,现在一点都不淡。

来到杭州杉友鞋业有限公司,车间里正在加紧生产一批短靴,准备销往英国。该公司的老总王江林告诉记者:“近年来,我们开始转型升级,从原先单纯做麻编工艺鞋到现在多元化生产,在淡季的时候生产其他季节可穿的时装鞋。”

浦阳的鞋企纷纷打破单一品种的生产模式,根据国际国内市场需求,在继续生产传统工艺麻底鞋的同时,通过绣花、钉珠等方式开发生产时装鞋,从而走出了一条多元化生产之路,企业也从过去淡季的“吃不饱”到现在的“吃不完”。就像王江林说的:“我们企业现在订单饱满,订单已经到了今年9月份,而10月、11月的订单,客户也已经在陆续下了。”

以前鞋子出口都要依赖外贸公司。“原本通过另外的外贸公司,低价格的鞋子赢利只有0.5元—1元,价格高点的鞋子赢利也只有2—3元,利润非常低。”同时作为浦阳工艺鞋协会会长的王江林告诉记者,过现在通过自己成立外贸公司,利润明显增加了。以2万双的一个订单为例,如果外商给出的价格是22元每双,但是由外贸公司下单,就只有20元一双,这2元一双的利润让外贸公司给赚走了。如果一双鞋子的出口退税是2元钱,那么,每双鞋子企业就少赚4元钱。鞋企自己成立外贸公司后,这笔钱能由自己赚取。有了自己的外贸公司,浦阳的一些鞋企有了更稳定的大客户。

此外,萧山的麻编工艺鞋正寻求其他更多的出路,目前正积极酝酿自主品牌,改变多年来一直“为他人做嫁衣裳”的尴尬。



福州工艺品出口订单持续下跌

高端圣诞礼品不好卖

□ 江海

对福州工艺品出口企业来说,圣诞用品的订货旺季已经到来。不过,比2008年还糟糕的是圣诞用品的出口订单持续下跌,福州众出口企业觉得今年圣诞并不快乐。

“做了近10年出口生意,感觉今年最难了。”福州顺枫工艺品公司的黄总这样表示。闽侯多家工艺品生产企业的负责人也

告诉记者,圣诞订单已经连续两年下滑。

同时,和去年相比,外商对圣诞用品的购买力进一步下降。价格过百元的产品基本乏人问津,标价几元或十几元的普通圣诞产品成为主流出口产品。

记者还发现,福州部分企业生产的圣诞老人,穿的不是红白两色,而是金色、紫色或桃红色的新装。

“紫色、桃红色的圣诞老人是销往南美市场的,南美客户喜欢这样的颜色,这几年

南美市场开始扩大。金色的圣诞老人则是专门针对内销市场研发的,国内消费者对金色产品比较偏爱。”

福建省轻工工艺品进出口商会人士告诉记者,欧美市场环境估计几年内不会好转,出口企业应该积极开拓新兴市场。例如,今年巴西、秘鲁等南美市场的订单需求就比较强劲。此外他们表示,一些来自东南亚市场的订单要到9月才会下单,因为欧美订单从下单到交货一般需要两三个月,而东南亚市场的订单一般15天至1个月即可完成。因此,那些为订单发愁的格企,不妨考虑一下东南亚市场。

安全 高效 价位合理

选择进出口代理公司有门道

对于许多中小型企业或者个人来说,将外贸进出口业务外包给专业的进出口代理公司,成为了一个省钱省心更快捷的选择。而面对良莠不齐的进出口代理公司要如何选择呢?

安全

什么样的进出口代理公司才能确保货物安全呢?

首先,要有经验。一家经验丰富的进出口代理公司才能为货物选择最合理的包装,最适合的运输工具,能够预见贸易中可能会遇到的问题,并且第一时间做出预防

措施,保证货物的完好性。其次,要有实力。

有实力的公司才有能力掌握整个进出口贸易流程的每个环节,才能提供无缝连接的信息,做到全程跟踪监控,以保证运输中不出现发错货或者送错地址的问题。

高效

高效要求进出口货物能够以最快的速度完成报关;综合运用陆运、空运、海运等运输方式以期所选择的运输线路可以达到最短的距离;清关能够在最短的时间内完成。

而要达到这样的目标,要求进出口代理公司拥有经验。对每种商品的清关报关

阿拉伯商人在义乌

□ 蓝之馨 张焕

“哈老板”的工作

穆罕默德·哈桑来中国已经4年了,即将成为厦门大学博士生,攻读国际关系专业。

据第一财经日报报道,哈桑来自非洲的毛里塔尼亚,前几年在厦门大学读研时,同学们都叫他“哈老板”。他在香港注册了一家公司,一边当学生,一边经营外贸生意。

“哈老板”的工作内容是这样的:他在阿拉伯国家的网站上留下了自己的联系方式,这样,来自阿拉伯的商人们会找到他,哈桑会根据他们的需求,在中国事先考察并联系好几家工厂,然后去机场接他的客户,带他们去挑选工厂,确定订单,然后帮助他们把货品发回国。

如果需要用到自己的仓库,哈桑就按照成交金额收取5%的佣金,否则是3%,如果没有成交,哈桑的收费则是100美元一天。

像哈桑这样的阿拉伯人,在义乌有两三万。他们有的懂汉语,娶了中国妻子,定居在中国,也有的不懂汉语,要找中国翻译,在自己国家和中国之间来回穿梭。

新丝绸之路正在形成

在义乌小商品市场,一包包货物“整装待发”,它们将被送往伊拉克、阿富汗、阿联

酋等中东国家。崇尚经商习俗的阿拉伯人,如今已将目光锁定义乌。

而今,义乌吸引着大批阿拉伯商人入驻,大量的义乌商品经由他们进入中东市场,新的“丝绸之路”正在形成。数据显示,现在每年有20万中东贸易商长途跋涉来到义乌。

哈桑说起自己的生意很兴奋:“他们有很多钱,80%的东西从中国买回去,名牌、衣服、电脑、手机,什么都买。”哈桑告诉《第一财经日报》记者,欧洲的东西太贵,有生意头脑的阿拉伯商人因此选择来价格相对便宜的中国进货。

除了义乌,广州、佛山、深圳、济南、青岛、石家庄、保定,这些城市哈桑都去过。他去考察过的工厂遍布中国各地。每年,他还会去广州参加广交会。

据义乌海关统计,今年上半年义乌对欧盟出口增速缓慢,而对阿联酋和沙特阿拉伯出口同比分别增长39.2%和1.3倍。

义乌市涉外服务中心张鸿科长则告诉《第一财经日报》记者,目前在义乌的阿拉伯企业有800多家(其中外商投资企业73家,其他是合资企业),这些企业经营规模不等,从事的经营范围主要为五金、日用品、纺织品以及工艺品。

想娶个中国妻子

张鸿说,阿拉伯商人在义乌进行商业

活动遇到的关键性问题是签证,此外还存在不懂贸易政策、市场采购沟通难等问题,主要也是语言方面的障碍所致。

语言对哈桑来说自然不是问题,他已经可以很好地与中国人沟通,而唯一要考虑的就是签证问题。现在他还是学生签证,等自己博士毕业后,他得在义乌注册一个公司,这样才能每年获得签证。哈桑现在最为迫切的,是想在中国找个老婆,“有个中国妻子,注册公司会方便很多。”

在保留自己传统的同时,阿拉伯商人们也逐渐融入当地。在义乌,阿拉伯人经营的企业里通常雇有中国员工,越来越多的阿拉伯商人学会讲中文,有些在义乌久待的阿拉伯人中文已经十分流利,有的甚至学会义乌方言。很多阿拉伯商人选择长久留在义乌,“他们中有许多人与义乌当地人成为朋友,其中一些阿拉伯商人已经在义乌定居结婚生子。”张鸿说。

哈桑一年中有十个月待在中国。他很羡慕待得久的同胞,中文比他更好,他们还娶了中国姑娘,买了房子和汽车。除了在厦门上学,哈桑在义乌时就住在自己租的办公室里,平均每个月都会有一两单生意,“等我娶了中国老婆,就肯定要在这里买房子。”哈桑笑着说。

经济大环境不好,这似乎一点也没有影响到哈桑,他依旧每月去义乌做一两单生意。

哈桑爱在QQ上和中国的同学们聊天,他的QQ签名上写着:“我要永远留在中国。”

山东口岸家具出口值快速增长

据青岛海关统计,今年前7个月山东口岸出口家具及其零件10亿美元,比去年同期(下同)增长14.4%。其中,以一般贸易方式出口家具8.2亿美元,增长18.9%;以加工贸易方式出口1.7亿美元,下降2.2%。对欧盟出口家具3.2亿美元,增长15.3%;对美国出口3.1亿美元,增长8.1%;对上述两大市场出口值合计占63.7%。此外,对日本出口1.6亿美元,增长15.3%;对韩国出口0.7亿美元,增长14.3%。(吴敏)

璧山领跑重庆鞋类出口

在受欧债危机和国际环境变化影响下,西部鞋都制鞋产业按照重庆市璧山县委、县政府“巩固提升”的要求,苦练内功,两条腿走路,不断开拓国际市场,上半年鞋业产品出口保持增长态势,出口达2982万美元,同比增长51.3%,稳居重庆市鞋类产品出口首位。(成成)

缅甸期望

重建大米第一出口国地

缅甸是世界上人均大米消费量最多的国家,也曾经是世界上最大的大米出口国。正在逐渐走出闭关自守状态的缅甸,目前已经决定重新振兴该国的稻米业。缅甸政府大力鼓励国际上一些著名的跨国公司到缅甸投资。缅甸国家计划与经济发展部长丁南登说,中国的每个镇子都有一家种子生产公司,因此缅甸政府也将鼓励并支持种子生产公司前来投资。

但是缅甸目前在振兴稻米产业的过程中还面临着另一个窘境,就是缅甸的碾米厂大约有80%是小规模生产,碾米机也陈旧不堪,无法把大米粒磨成国际买家要求的细小颗粒,而因此造成的碎米比泰国和越南多出20%。(陶杰)

俄罗斯将大幅上调石油出口税

据新华网消息 俄罗斯财政部日前宣布,从9月1日起,俄石油出口税将从目前的3366美元/吨上调至3938美元/吨,增幅近17%。

9月1日起,俄石油产品出口税也将从目前的2221美元/吨上调至2599美元/吨。但东西伯利亚和里海等地区继续享受石油出口关税优惠,自下月起这些地区的石油出口税从148.4美元/吨提高至191.3美元/吨。

俄罗斯政府每月根据国际市场行情调整一次石油和石油产品出口税征收标准。(新华)

7月份安徽进出口创历史新高

安徽省外贸上个月进出口额创历史新高,为43.2亿美元,同比实现增长50.5%。今年前7月,外贸进出口额已达202.3亿美元,同比增长17.4%,其中,出口实现128.4亿美元,同比增长38.1%;进口73.9亿美元,同比下降6.8%,降幅持续收窄。

相对于大企业外贸下滑、支撑力减弱,中小企业进出口快速增长。去年进出口在4500万美元以下的中小企业,今年前7个月实现进出口94.6亿美元,同比增长61.2%,占全省进出口额将近一半。出口商品结构不断优化。前7个月工业制成品出口118.8亿美元,同比增长40.4%;机电产品累计出口增长39.5%。劳动密集型产品出口增长平稳,纺织服装出口增长23.9%。高耗能、高污染、资源性产品出口占比下降。(鲍亮亮 徐厚永)

出口服装辅料

环保要求不容忽视

随着拉链、纽扣、烫钻、金属扣件等辅料在服装设计中的地位越来越突出,一些有设计感的辅料被广泛应用于时尚女装和休闲服饰。专家提醒,辅料除了实用性与装饰性两大功能之外,还要保证健康、安全、环保,企业在出口服装辅料时,切记不要忽视塑料类配件的环保要求。

福建泉州市纺织服装商会一位负责人说,近段时间,国内发生过多起因树脂配件不合格而导致服装退货的事件,树脂纽扣及拉链等输欧美被拒主要是因为总铅含量,树脂纽扣及拉链价格低廉,对模具的要求较低,因此在服装生产被广泛应用,该类产品的质量安全应引起出口服装企业的注意。(小白)