“非品入湘”火辣辣

本报记者 刘 麟 谢 瑶

在中国(湖南)自贸试验区长沙片区非洲在华非资源性产品集散和交易中心非洲可可营销中心,顾客在选购商品。 本报记者 谢 瑶摄

中非直播电商孵化中心的直播室内,主播在向海外客户推介服装。 本报记者 谢 瑶摄

当怕不辣的长沙遇到猛辣的非洲干辣椒,会碰撞出怎样“火辣辣”的情谊?近日,我国首次进口的非洲卢旺达200公斤干辣椒运抵中国(湖南)自贸试验区长沙片区高桥大市场。

“这是2019年首届中非经贸博览会后,湖南推动准入的第一个非洲非资源性产品。”卢旺达干辣椒进口商湖南国开国际发展有限公司董事长余健介绍,卢旺达干辣椒颜色红、香味浓,辣度约为普通干辣椒的4倍以上,适合用来制作火锅底料、卤料加工等。“干辣椒还没到湖南,就成了预订的‘抢手货’。”

2020年9月21日,中国(湖南)自由贸易试验区正式获批。作为全国第三大综合性市场和国家“市场采购贸易方式试点市场”的高桥大市场,承担着打造中非经贸深度合作先行区核心区的战略任务。高桥大市场充分发挥自贸试验区、中非经贸博览会和市场采购贸易方式试点三大国家级平台叠加优势,积极探索中非经贸新模式,打造全国首个“非洲非资源性产品集散和交易中心”“中非经贸综合服务中心”“中非经贸企业孵化中心”“中非金融服务平台”三中心一平台,既为“非品入湘”打造了直采供应链,又为“湘品出海”提供了广阔的市场空间,成为名副其实的“中非商港”。到“中非商港”买买买已经成为人们到长沙打卡的必选之举。

精品咖啡香喷喷

走进高桥大市场非洲咖啡街,醉人的咖啡芳香扑鼻而来。非洲咖啡街是中非经贸合作促进创新示范园的首批落地项目,目前已经入驻20多家品牌咖啡龙头企业。这里设置了非洲咖啡豆展销专区,汇聚了非洲各国的精品咖啡豆。

“我们希望国内的消费者在家门口就能享受到质优价廉、原汁原味的非洲咖啡。”高桥大市场董事、总经理罗晓说,中国是全球咖啡市场销售增速最快的国家,每年咖啡进口量达6000吨,高桥大市场就占了800吨。“为了让消费者更好地了解和接受非洲产品,除了购买咖啡,还可以现场学习咖啡文化和制作技艺。”罗晓说,截至目前,非洲咖啡街交易额已经超过10亿元。

在离咖啡街不远的“非洲可可营销中心”,又是另一番浓厚滋味。“用刮刀对巧克力酱进行调温时,温度不能低于28摄氏度。”“一包可可粉变成一块巧克力,后期要经过融化、调温、注模、脱模和包装等程序。”……巧工文化创新创业孵化基地负责人杨洋正手把手教学员体验手工制作巧克力,DIY的形式吸引了不少人参与。“相比吃巧克力,我更喜欢亲手制作巧克力的过程。”带着8岁的女儿手工制作巧克力的长沙市民王琴说,“静下心来体验、享受的感觉很棒,没人不爱巧克力,但不亲自制作,又咋会知道甜甜蜜蜜的巧克力,源起却是苦涩的可可。更惊奇的是,可可不仅能做成食物,还能加工成护肤品、日用品,涨知识了!”

可可油、乳木果油、瓶装酒、手工香皂……在非洲可可中国营销中心展厅,近50种来自非洲的天然原生态产品颇受消费者青睐。“我们在这里设立了线下体验中心,所有的货品都是由原产地直接运输到长沙黄花综合保税区,客户只要在线上平台下单或者现场扫描二维码下单,商品就会从综保区发货到客户手中。”展厅相关负责人说。

“非洲在华非资源性产品集散和交易中心为非洲产品进入中国流通市场搭建了快速通道。”罗晓告诉记者,总面积3.2万平方米的非洲在华非资源性产品集散和交易中心,目前已经建成非洲咖啡交易中心、非洲坚果交易中心、非洲可可营销中心。“去年下半年投入使用,当年便实现10.6亿元的营业额。今年以来,中心加速了咖啡、坚果、芝麻、干辣椒等产品的全产业链建设,希望进一步丰富消费者的选择。”

盛和咖啡饮品梦工场总经理周春旺介绍,以前他们要通过沿海有进口资质的公司进口非洲货物,价格较高。自贸试验区挂牌后,与埃塞俄比亚、乌干达、肯尼亚等非洲国家对接,签订自由贸易协议,支持企业开展进出口贸易。在4月26日召开的中国(湖南)自由贸易试验区长沙片区雨花区块半年度发展成果推介会上,高桥大市场咖啡交易中心与埃塞俄比亚采购商签署了200吨进口咖啡豆采购协议、高桥大市场股份有限公司与尼日利亚、莫桑比克采购商签署了500吨干姜和2000吨芝麻采购协议。

湘品出海单多多

炽光灯下,一件产自湖南醴陵的釉下五彩瓷瓶被主播稳稳举起,润泽如玉的瓶身上花鸟工笔画精巧而传神。在中非直播电商孵化中心,信息技术铺就的“网路”,让万里之外的非洲客商在镜头前看得真切,连连称赞“So beautiful(太美了)”,当即表达出贸易意向。

“醴陵是我国日用瓷的主要产区和出口基地,产品出口到150多个国家和地区,非洲是湖南陶瓷出口的重要市场之一。”高桥大市场外贸服务中心主任吴笛告诉记者,“湖南产的假发类产品、服装是出口非洲的明星产品,同时,湖南的箱包、小农机等行业在非洲也具有良好的市场基础和较为完善的产业链条。”

近年来,通过国家“市场采购贸易方式试点”,高桥大市场吸引越来越多优质外贸企业集聚。来到湖南出口产品集聚区,只见集聚区内商品琳琅满目,陶瓷、茶叶、服装、鞋类、箱包、小五金、发制品、藤竹编、湘绣等各类湖南特色产品在这里汇聚。目前,已有全省14个市州的2000多家生产厂商签约入驻。“集聚区让来湖南采购的全球采购商们有了全方位了解湖南特色产品及优势产业的窗口,这也是本地企业最便捷、高效、低成本的‘一站式’出口基地。”中国安化黑茶国际馆负责人熊建勋说,通过市场采购贸易方式便利化政策和自贸试验区红利,减少了审批、税费以及若干现行法律法规限制,缩减了企业对外贸易的中间环节,降低了成本。记者了解到,湖南出口集聚区市场采购贸易方式试点平台运行一年多来,已累计引进贸易企业522家,今年1月至8月实现出口额3.9亿美元。

雨花区积极推行《中国(湖南)自由贸易试验区长沙片区雨花区块加快推进高水平开放高质量发展的扶植办法》,引领高桥大市场不仅做强一般贸易,而且发展跨境电子商务,推动传统商贸“触电”升级。示范区内引进湖南首个中非直播电商孵化中心暨芒果公共直播基地,打造“湘品”“非品”快速传播和新品发布推广窗口;举办或参加各种大型采购商对接会及展会,通过线上线下结合的方式撮合供采双方,有效缩短了贸易距离。

易货贸易红火火

“易货贸易”在高桥非洲在华非资源性产品集散和交易中心活起来了!不久前,首批5条来自南非的红西柚货柜抵达上海洋山港并完成清关,这是湖南自贸区“易货贸易”首笔试单,由南非Takela集团采购的红西柚等货物,交换湖南省对非易货贸易有限公司提供的建材、小商品等,双方签订了400万美元的易货贸易合同。“南非红西柚汁肉饱满,在中国市场很受欢迎;南非Takela集团正在承接政府经济适用房建设项目,对建材有强烈需求。双方一拍即合。”湖南省对非易货贸易有限公司副总经理肖高伟说。

“从2013年到2020年,国务院已分多批次批准21个自由贸易试验区,在发布的诸多自由贸易试验区方案中明确支持‘探索开展中非易货贸易’,湖南是第一个,也是唯一一个。”自贸区雨花管委会负责人肖向东说,易货贸易有如下利好——中非可互通有无,丰富贸易模式;企业扩展了新客户,开拓了新市场;企业节省了外汇支出,盘活了资产和资金。

“易货贸易的试单成功,无疑是一份‘邀请函’,它告诉非洲朋友,即便‘兜里没钱’,也可以来湖南买买买。”肖向东表示。目前,长沙自贸试验区雨花区块已组建中非易货贸易联盟,正积极搭建易货贸易数字化平台,扩大交易种类和贸易国家与地区,助力易货贸易实现从“一对一”变为“一对多”“多对多”。

长沙市雨花区委书记刘素月介绍,9月下旬,第二届中非经贸博览会将在长沙启幕。“届时,消费者可在坦桑尼亚的宝石、咖啡,肯尼亚的坚果、红茶,乌干达的芝麻、乳木果油等异国特产中自由选购并满载而归。”

打造名副其实的“中非商港”

谢 瑶

湖南自贸区肩负着“世界级先进制造业集群”“中非经贸深度合作先行区”“联通长江经济带和粤港澳大湾区的国际投资贸易走廊”三大战略任务,其中“中非经贸深度合作先行区”的试验重担,落到了长沙片区雨花区块。

作为全国已批21个自贸试验区中唯一定位为中非经贸深度合作先行区的改革创新试验田,湖南自贸区长沙片区雨花区块全力打造“中非经贸深度合作先行区”和“内陆地区高端现代服务业中心”,咖啡、可可、坚果交易中心成功运营;首单跨境易货贸易试单通关,成为全国唯一开展易货贸易的自贸试验区……今年1月至7月,湖南对非贸易增长38.1%。

自贸试验区带来了外贸新业态,开拓了新市场,丰富了新消费,彰显出敢闯敢试的新担当。

湖南在自贸试验区方案中提出了7大领域121项制度创新试验任务,长沙市和雨花区出台了配套扶持政策,省市区三级合力,使这个在全国唯一由市场主体作为自贸区建设的承载主体,诞生了全国首个中非经贸合作研究会、探索了易货贸易外贸新业态、承接了长沙片区113项改革事项中的96项改革创新事项,中非经贸深度合作先行区成为“湘品出海”和“非品入湘”的制度高地。

不努力舞动翅膀,哪怕站在风口上也飞不起来。雨花区块要真正为湖南“打造内陆地区改革开放高地”竖起标杆,即使有自贸试验区的政策助力,也必须靠营商环境助跑。必须充分发挥自贸区、市场采购贸易方式试点、中非经贸博览会叠加优势,探索创新易货贸易、孵化促进、综合服务、便捷物流等核心机制,加快打造中非经贸合作示范区、内外贸融合引领区。只有大胆试验、用心服务,才能让“中非经贸深度合作先行区”成为名副其实的“中非商港”。

护发留香 大牌受宠

本报记者 渠丽华

在北京屈臣氏、华联精品超市等实体商超,除了国产洗发水,货架上摆满了来自韩国、日本、德国、瑞士、意大利等不同国家品牌的产品;在北京南四环一家规模较小的生活超市,十几种洗护发产品供顾客选购;在电商APP搜索洗发水,卖点各异的洗发水映入眼帘,种类可观。

“洗发水属于刚需类产品,市场趋于平稳发展,有数据显示,洗发水销售额近几年平均增长率约为3%。”中国香料香精化妆品工业协会副秘书长兼化妆品部主任刘洋介绍。

在销售渠道方面,线上消费蓬勃发展,与消费者实际感知相符。京东《2021家居清洁与个人洗护线上消费趋势报告》显示,2021年1月至7月,从人均购买件数及人均消费金额来看,洗发护发类产品均呈现明显的上升趋势。其中,洗发水销量同比增长超过40%,护发精华的销量同比增长达77%。

丰富多样的洗护产品背后是消费者个性化的需求。报告显示,从洗发护发功效看,销售排名前三的功效为:滋润去屑、清爽控油、强韧发丝。记者在采访中发现,男生对洗发水的价格不是很敏感,大多要求洗得干净、气味清新即可。此外,也有柔顺、控油、防脱等需求。受访者使用的洗发水覆盖的品牌有阿道夫、力士、同仁堂、施华蔻、海飞丝等。

强调持久留香的香水洗发水获得了男性女性的共同关注。正在北京读大三的王婷告诉记者:“没有太注意洗发水的功能性,比较喜欢用留香的洗发水。一般网购为主,网上种类较多活动较多,赶上促销,价格还蛮划算的。”上海居民吕芳女士介绍,儿子两岁了,平时使用的就是大品牌的洗发水,比如贝亲、Mama&Kids的婴儿低泡温和洗发水。

秋瑞美美造型设计有限公司经理代秋瑞告诉记者,洗发水大概分为偏碱性、弱酸性、中性三种,理发店用的偏碱性洗发水比较多。

洗发水属于化妆品,应遵循化妆品的管理模式。“总体而言,对于洗发水功效宣称监管将更加科学、合理。”刘洋说,“《化妆品监督管理条例》颁布实施后,配套二级法规逐步完善,关于化妆品的功效宣称分类和功效宣称评价也相继颁布了新的管理举措。例如将防脱化妆品作为特殊化妆品实施注册管理;对宣称去屑、防断发等功效的洗发水,需要将产品功效宣称所依据的相关资料在指定网站公布,接受社会监督,通过社会共治共同守护消费者权益和健康。而清洁是洗发水产品的固有功效,且消费者能够主观识别,可免予公布产品功效宣称依据的摘要。”

首都医科大学宣武医院皮肤科医生陈慧表示,头发健康是一个人综合状态的一种反映,的确需要多重呵护。10年前毛发问诊患者没有这么多,现在越来越多,北京有些医院因此专门开设了毛发门诊。“有针对性地选择洗发水可以对缓解脱发等问题起到辅助作用,但毕竟不能解决根本问题。饮食清淡,作息规律,营养均衡才有助于头皮健康。”

消费调查

中国银行保险监督管理委员会北京监管局关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会北京监管局批准,换发《中华人民共和国金融许可证》。发证机关:中国银行保险监督管理委员会北京监管局,现予以公告:

中国银行股份有限公司北京通州运河商务区绿色支行

简称:中国银行北京通州运河商务区绿色支行
机构编码:B0003S211000279
许可证流水号:00800722
批准日期:2012年11月27日
业务范围:办理人民币存款、贷款、结算业务;办理票据贴现;代理发行金融债券、代理发行、代理兑付、销售政府债券;代理收付款项。办理外汇存款;外汇汇款;外汇贷款;外币兑换;国际结算;结汇、售汇;代理国外信用卡付款;通过上级行办理代客外汇买卖。总行在银行业监督管理机构批准的业务范围内授权的业务。
机构住所:北京市通州区北皇木厂北街5号院1号楼2层206
发证日期:2021年08月12日

中国建设银行股份有限公司北京通州新华东街支行

简称:中国建设银行北京通州新华东街支行
机构编码:B0004S211000360
许可证流水号:00801300
批准日期:1997年08月08日
业务范围:吸收公众存款;发放短期、中期和长期贷款;办理国内外结算;办理票据承兑与贴现;代理发行、代理兑付、承销政府债券;买卖、代理买卖外汇;经营结汇、售汇业务;从事银行卡业务;提供信用证服务及担保;代理收付款项及代理保险业务;提供保管箱服务;总行在国务院银行业监督管理机构批准的业务范围内授权的业务。
机构住所:北京市通州区新华东街48号院29号楼一层东跨北侧
发证日期:2021年09月07日

以上信息可在中国银行保险监督管理委员会网站www.cbirc.gov.cn查询

本版编辑 敖 蓉 美 编 夏 祎