

# 中部首個綜保區封關運行

香港文匯報訊(記者 解詠荃、實習記者 芮控穩 鄭州報道)中國第十三個綜合保稅區、中部首個綜合保稅區—鄭州新鄭綜合保稅區日前正式封關,與此同時,鄭州綜合保稅區海關開關,鄭州綜合保稅區出入境檢驗檢疫局開檢。河南省長郭庚茂、海關總署署長于廣洲、國家質檢總局副局長魏傳忠、富士康科技集團總裁郭台銘等出席封關儀式。



■鄭州新鄭綜合保稅區是內地目前開放層次最高、政策最為優惠、功能最為齊全的海關特別監管區域。

## 開放層次最高政策最優惠

鄭州新鄭綜合保稅區2010年10月24日獲得國家批准,規劃面積5.073平方公里,共分東西兩大區塊,其中西區佔地面積2.423平方公里,東區佔地面積2.65平方公里,兩區通過三條下穿通道相連。一期圍網面積2.49平方公里,將重點發展保稅加工、保稅物流、保稅展示、保稅研發、保稅維修、國際貿易、離岸結算等產業。鄭州新鄭綜合保稅區疊加了保稅區、出口加工區和保稅物流中心的的全部功能和優惠政策,擁有保稅加工、保稅物流、口岸作業和綜合服務四大功能,是內地目前開放層次最高、政策最為優惠、功能最為齊全的海關特別監管區域。

的進口成本更低,同時吸引國外大型跨國企業和前沿研發機構在區內設立研發中心,開展保稅研發。目前,綜合保稅區的優惠政策和河南本地的人力成本優勢已吸引代工巨頭富士康進駐。加之區內企業交易免交增值稅和交易稅的優惠政策,大批配套企業正在跟進。惠普、香港招商局等一批實力雄厚的企業集團也表達了進駐綜保區的願望。

據中國海關統計,從6月份至今,鄭州綜合保稅區已經有26億美元的進出口額。預計鄭州新鄭綜合保稅區2011年出口額約70億美元,2012年出口額約240億美元,2013年出口額將達到370億美元。

力將得到大幅提升。綜保區「境內關外」的特殊地位,國內產品進區視同出口,即可享受出口退稅政策,可大大縮短出口退稅期,提高企業資金使用效率。

海關總署副署長孫毅彪表示,「中部地區將會有更多的企業選擇鄭州做為出口地。保稅加工、保稅維修產業的快速發展,將帶動本地配套產業的快速發展。保稅展示將促進高消費向鄭州集中。保稅研發將使鄭州成為區域內重要的研發基地。」

## 2013年出口將達370億美元

綜合保稅區所具備的保稅功能,將使高端研發設備

## 鄭州將成中部企業出口地

作為中部地區唯一的綜合保稅區,鄭州的輻射帶動

# 美贊臣廣州研發中心啟動

香港文匯報訊(記者 唐苗苗 廣州報道)投資額超過一億元人民幣的美贊臣嬰幼兒營養品研發中心日前在廣州經濟技術開發區正式落成。這是美贊臣在全球的第三個嬰幼兒營養品研發中心,也是亞太地區首個。據悉,該中心將與中國科學院上海生命科學研究院營養科學研究所進行系列開拓性的研究工作。

## 全球第三個 投資逾一億元

美贊臣全球總裁及首席執行官Stephen W. Golsby稱,三個研發中心總投資額超過4千萬美元,當中位於美國和墨西哥的美贊臣嬰幼兒營養品研發中心已於2010年相繼落成並投入使用。

據悉,廣州研發中心佔地面積超過2300平方米,實驗大樓內將有世界先進水平的實驗室和完整的試驗生產線。實驗室包括完整的感官分析中心、產品發展實驗室、有效期限測試中心等;而試驗生產線擁有嬰幼兒奶粉的全套必要生產設備,能為優化和建立革新的生產流程和條件提供重要的數據參考,並為臨床研究提供適當數量的試驗產品。



■左起:美贊臣全球總裁及首席執行官Stephen W. Golsby、美贊臣營養品公司董事會主席James Cornelius、廣州市質量技術監督局局長梁建清、廣州蘿崗區委副書記陳小華。

## 將與中科院上海研究所合作

美贊臣嬰幼兒營養品研發中心(中國)總監李永雄稱,該中心將與中國科學院上海生命科學研究院營養科學研究所進行開拓性的研究工作,首階段的研究重點包括圍繞孕婦及兒童營養、母乳成分的生理機能,和長鏈不飽和脂肪酸的作用機制等開展基礎研究和臨床跟蹤研究。

香港文匯報訊(記者 張冠華 內蒙古報道)內蒙古錫林郭勒盟多倫縣依托全盟煤電一體化基地建設和錫盟至南京特高壓輸變電工程,積極打造全縣百萬千瓦火電基地、百萬千瓦風電基地、百萬千瓦光伏基地和百萬噸煤炭生產基地「四個百萬」能源基地。

據悉,到2015年多倫縣電力裝機容量有望達到400萬千瓦以上,年發電量達到180億度以上,年產原煤180萬噸以上。其中煤炭發電裝機容量有望達到300萬千瓦,年發電量達到150億度;風力發電主要規劃建設多倫戰壕梁、西山灣和大西山風電,到2015年風電裝機容量達到100萬千瓦,年發電量30億度以上;光伏發電裝機容量達到5萬千瓦以上,形成年發電近1億度的產能,2030年裝機容量達到100萬千瓦,逐步打造成全盟太陽能發電應用試驗和風光互補項目基地,目前,總投資75億元的多倫縣300MWp低倍聚光光伏電站項目進展順利,一期工程已完成8台機組設備安裝和逆變房建設,這標誌著該縣已成為錫盟首個「兆瓦級」太陽能發電能源基地。

## 內蒙多倫建四大能源基地

## 深擬發「區域集優債」助企業融資

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報道)目前銀行間市場融資已發展成為企業融資的重要渠道,不少企業通過銀行間市場的短期融資券、中期票據等債務融資工具獲得直接融資。針對深圳許多中小企業融資難,中國銀行間市場交易商協會與深圳市人民政府、人行深圳市中心支行近日在深圳簽署了《借助銀行間市場推動深圳市經濟發展合作備忘錄》。人行深圳市中心支行行長張建軍稱,此舉將有利深圳中小企業通過銀行間市場創新性的融資工具籌集資金。

為了解決中小企業融資難,今年銀行間市場交易商協會提出了區域集優債務融資模式—依托地方政府主管部門和人民銀行分支機構,共同遴選符合條件的地方企業,由中債信用增進投資股份有限公司提供擔保,聯合銀行、地方擔保公司和其他中介機構為企業做債務融資服務方案。

## 濟南西部新城建設 港企佔近半項目



■濟南西區投融資管理中心負責人魏軍。香港文匯報記者于永傑攝

香港文匯報訊(記者 楊奕震、于永傑 濟南報道)濟南市日前舉辦21世紀城市發展論壇,以濟南西部新城建設為典型案例,討論內地新城建設中的文化和產業發展戰略問題。濟南西區投融資管理中心負責人魏軍

日前向記者介紹,目前濟南西部新城建設中已落地項目中近半數為港資或在香港上市企業,其中包括了華潤、恒大、龍湖地產等。

魏軍稱,在內地房地產調控背景下,一批地產企業面臨資金鏈緊縮局面,投資熱情趨冷。而港資企業資金實力雄厚,商業資源豐富,在濟南西部新城建設中不但能進行大規模開發,且對後續服務業發展起到帶動作用。

本次舉行的21世紀城市發展論壇由清華大學主辦,濟南市新聞辦公室、濟南市西區投融資管理中心等承辦,將邀請國務院發展研究中心、清華大學公共管理學院及各城市新區發展規劃部門,就區域經濟和產業發展、濟南西部新城發展研究思路等展開討論。

特刊 責任編輯:朱其石 版面設計:伍泳傑



■普洱茶業界泰斗、名門之後盧國齡。

回顧雲南海灣茶業公司的發展過程,從創業伊始便始終堅持攻堅國外市場,保證國內外平衡的營銷戰略是一大特色。重視海外市場的戰略推行十二年來,取得可喜成績。目前海灣已經成為銷往日本普洱茶規模最大茶企,並通過香港,將海灣普洱推向東南亞、南亞市場,遠銷歐美。在國際市場的良好聲譽不僅為海灣獲得經濟利益,也在市場上使企業具備了更大空間,擁有了更好的規避風險能力。

■香港文匯報記者 李守清、木彪



■位於昆明經開區的海灣茶業總部大樓。

# 海灣創普洱茶出口營銷奇跡

## 佔據出口日本市場「半壁江山」

時間回到1999年,當人稱「黃金搭檔」的普洱茶界元老鄒炳良、盧國齡組建海灣茶業時,業內對這對本已退休在家3年的「老同志」能否再創輝煌懷有一絲憂慮。然而,海灣不鳴則已,一鳴驚人,結合企業的實際情況和幾名創始人的專長優勢,不僅做出了硬產品,打響了好品牌,更開拓了大市場。

自從2003年獲得企業進出口經營權,並建成和完善了原料基地和生產基地後,一直堅持的「國際路線」讓海灣很快嚐到了甜頭,公司70%的產品出口港、澳、台、日本、東南亞、歐美等國家和地區。目前海灣茶業每年的普洱茶出口量仍穩居雲南普洱茶企業出口的前列,其產品質量以歐洲、日本等國外市場要求為標準,深受海內外消費者的青睞。「正是基於對普洱茶生產所有環節的控制,才使得我們的產品質量一直穩定,也正是因為質量的穩定,我們才能在市場贏得聲譽。」海灣茶業總經理王樂耘如是說。

翻看相關數據我們發現,2009年中國普洱茶出口共3,487噸,其中海灣茶業的出口量超過400噸,佔總出口量的十分之一強。尤為令人關注的是,在新興的日本市場上,海灣茶業出口的普洱茶佔據了半壁江山,僅其中一家經銷商就為超過60萬日本消費者供應海灣茶業生產的普洱茶。

## 成功模式 創造「海灣奇跡」

當我們認真審視這個成立時間僅有12年,卻從一家小廠成為坐擁出口日本茶業份額半壁江山的知名茶企,總結其成功模式時,可以歸納為一句話:各展其才,誠待天下。

海灣茶業的創始人鄒炳良和盧國齡都曾在中國最早也是最知名的普洱茶生產企業勐海茶廠分別擔任廠長副廠長多年,在海外客商特別是香港客商中有廣泛的人脈。而海灣茶業創始人中的另一位重要人物—海灣茶業總經理王樂耘則多年從事對日本的茶業出口業務,對日本市場非常熟悉。正因如此,海灣茶業在創業階段走了一條與其它普洱茶生產企業截然不同的路子,即先做出口,後做內地市場。這一發展戰略既符合海灣幾位創始人的背景專長,也為海灣迅速搶佔了當時尚無品牌概念的海外份額,做到了「先入為主」。值得一提的是,海灣「先外後內」的發展戰略在當時有效規避了內地盲目一擁而上的「炒茶熱」以及隨之而來的「茶廠潮」,實現「突出重圍」、「隔岸觀火」,為一家尚處於萌芽期的茶企爭取了最為寶貴的發展時間和空間。

2009年11月,海灣茶業舉行十周年慶典,一位日本橫濱的合作夥伴專門發來賀信,稱對海灣茶業印象最深的有兩點:一是海灣茶業注重產品質量,十年來供應日本

市場的產品從未發生質量事故,對海灣公司提供的產品有信心;二是感覺海灣茶業講誠信、通人情,在前些年中國大陸普洱茶價格暴漲、外銷利潤遠不如內銷、內銷市場又供不應求的情況下,仍然保持對日本供貨商的穩定供貨,非常難能可貴。

正是這樣各展其才、誠待天下的態度,創造了「海灣奇跡」。

## 撐起海灣半邊天的三個女人

熟知海灣茶業管理層的人都知道,除了鄒炳良先生這位「鎮山之寶」,三位巾幗不讓鬚眉的「茶界奇女子」也是一大亮點。如果說鄒炳良先生用自己畢生的製作工藝、經驗和認真做茶的理念撐起了海灣的半邊天,那麼盧國齡、王樂耘、鄒晚蘭三位「普洱巾幗」則真正以「戰略大腦」「營銷發動機」的角色,撐起了海灣茶業的另外一半天。

與鄒炳良先生合稱「黃金搭檔」的盧國齡先生出身名門,是普洱茶界泰斗級的人物,工、農、商、學、兵「全能」的經歷及在勐海茶廠主抓管理和營銷的經歷讓她當仁不讓的成為了海灣的「發動機」。「茶的烙印伴我終身。」她如此總結自己50多年的普洱人生。更難能可貴的是,這個管理銷售一肩挑,一手締造了80年代勐海茶廠黃金時代的奇女子絲毫沒有躺在過去的功勞簿之上,90年代,她先於年輕人學起了

電腦,退休後,她創建了海灣茶業,一心致力於海灣的管理與發展。

主抓海外市場的王樂耘總經理與負責內地市場的副總經理鄒晚蘭則是海灣中生代管理層的核心。畢業於日語專業的樂耘常年致力於向日本市場出口普洱茶,這讓她在海灣創立後打開日本市場的過程中成為首功之臣;出身普洱茶世家的鄒晚蘭繼承了父親對於普洱茶的熱愛,撐起了海灣國內市場的營銷與管理。

正是這三位「普洱巾幗」的共同努力,創造了海灣今日良好的局面和光明的前景。



■目前,海灣普洱佔據日本市場「半壁江山」。圖為日本客商參觀海灣現代化工廠。