



辣得真过瘾!500公斤卢旺达辣椒亮相中非经贸博览会成了“抢手货”

爱辣的湖南人,5万吨“非椒”已安排

本报9月27日讯 “真的太辣了,比印度辣椒还要辣!”9月27日,长沙国际会展中心非洲商品馆,逛展的吴春雷没想到,自己嚼了一小截非洲卢旺达干辣椒,舌头半个小时没有知觉。

为了参加第二届中非经贸博览会,湖南参展企业特意从卢旺达进口了一批辣椒产品,共500公斤,吸引了不少食品和餐饮企业采购商前来试味和购买。

卢旺达“猛辣型”干椒在展会热销

今年8月,产自卢旺达的200公斤干辣椒运抵长沙,这是我国首次进口非洲干辣椒。卢旺达辣椒有8万史高维尔(辣度指标),辣度约为普通干辣椒的4倍以上。

尝一尝非洲“猛辣型”辣椒到底有多辣,对于不怕辣的湖南人来说,这绝对是一件很有吸引力的事。“第一批干辣椒还没运到长沙就成预订的‘抢手货’了,很快销售一空。”进口商湖南国开国际发展有限公司董事长余健介绍,为了参加第二届中非经贸博览会,公司特意从卢旺达新进口了一批辣椒产品,共500公斤,包括400公斤干辣椒,以及100公斤的辣椒酱和辣椒油,展会前一周才运抵长沙。

记者在现场看到,湖南国开国际发展有限公司的展区以卢旺达商品为主,辣椒产品占据“C位”,“非椒”的宣传招牌颇为引人注目。卢旺达干辣椒被包装成了100克和250克的小包装,售价分别为10元、20元;浓缩辣椒油30元一瓶;辣椒酱有两种不同的口味,售价略有区别,为30元一瓶和40元一瓶。

湖南国开国际发展有限公司工作人员表示,虽然9月27日只有专业观众观展,但已有不少人来展区购买辣椒,卖得最好的是干辣椒,一上午就卖了20多包,出于好奇来品尝卢旺达辣椒的人络绎不绝。

5年内将向湖南出口5万吨干辣椒

2019年,余健带着员工逛首届中非经贸博览会,希望从中找到新的贸易商机。在洽谈交流中,余健得知卢旺达的辣椒非常不错后,立马签订了采购干辣椒的意向。

2021年3月11日,中、卢两国政府正式签署了干辣椒输华的双边议定书。7月8日,海关总署发布公告,允许符合检验检疫要求的卢旺达干辣椒进口。8月4日,长沙海关为产自非洲卢旺达的200公斤干辣椒出具了入境货物检验检疫证明。

“第一次进口了200公斤,第二次进口了400公斤,前两次进口卢旺达干辣椒,是小批量的尝试,公司订购的第三批干辣椒则是大批量采购,已经在运输途中,共22吨,预计10月上旬运抵湖南。”余健透露,届时,采购商、市民将很容易从市场上购买到卢旺达干辣椒。根据合同,卢旺达供应商将在未来5年内向湖南出口5万吨干辣椒。

■记者 潘显璇



▲肯尼亚的玫瑰。

◀卢旺达的辣椒吸引了不少餐饮企业采购商前来试味和购买。

记者 黄亚萍 摄

探馆

吃喝玩乐 一站式逛遍非洲

本报9月27日讯 9月26日至29日,第二届中国—非洲经贸博览会在长沙举办,非洲风情在长沙国际会展中心将浓缩成怎样的精华?今日,三湘都市报记者带你一探究竟。

“咚咚咚咚……”一阵律动感十足的鼓声,引得人情不自禁跟着点头。循声来到综合馆非洲主宾国形象展区,这里有阿尔及利亚、埃塞俄比亚、肯尼亚、卢旺达、塞内加尔和南非6个主宾国国家馆,重点展示各国国家形象、风土人情和特色特产。

这其中,尤其引人注目的便是卢旺达展区的长茅舞。舞台上,只见5位非洲小伙挥起手中的长矛,有节奏地蹬地跺脚,左右甩头,高声呼喊:“神奇卢旺达!”26日至29日,在W1综合馆,将不定时上演非洲歌舞和手鼓表演,让你近距离领略到热情、奔放、神秘的非洲文化。

喝一杯产自马达加斯加的三匹马啤酒、逗一逗从莫桑比克“空降”的鲜活玫瑰龙虾、闻一闻带着悠悠花香的肯尼亚玫瑰……在长沙国际会展中心W2非洲商品馆,你不仅能看到非洲咖啡、坚果、魔鬼卢旺达辣椒等特色食品,还能买到轻工艺品、珠宝饰品、护肤品等。

■记者 黄亚萍 实习生 宁瑞欣

讲述

“越来越多湖南人在非洲经商”

本报9月27日讯 “近年来,随着不少利好政策的出台,中非不少合作项目陆续启动,带动了建筑材料的需求。”今日,见证了中非经贸关系的变化,湖南柯盛新材料有限公司董事长柳雄策感慨道。

柳雄策是长沙人,原是一名公务员,后来下海创业。2011年,一次偶然的机会,他参加了中国进出口商品交易会,搭建了从湖南走向非洲的贸易渠道。柳雄策告诉记者,销往非洲的产品主要是粘合剂,用于建筑材料领域,目前,主要销往非洲的尼日利亚、南非等地。

据介绍,湖南柯盛新材料有限公司销往非洲的产品主

要是建筑用的胶粘剂产品,这些产品具有良好的环保性,性能优异,价格也只有同类欧美产品的60%左右。柳雄策告诉记者,产品以公司的自主品牌KOWAY进入当地市场,目前年出口销售额达2000万元,占公司的比重在5%左右。

2011年,柯盛胶粘剂产品进入非洲市场。但在长达半年多的时间里,并没有受到市场的青睐。柳雄策坦言,首先面临的竞争便是与欧美产品的同台竞技,自己的产品才刚刚进入市场,客户需要认知与使用的时间。

行业展会往往是新产品打开市场的重要窗口。2012年

9月,在意大利举行的一个展会上,来自尼日利亚的客户看中了他们的胶粘剂产品,当场就预订了2000箱。该笔订单出口到尼日利亚,成交金额达4万美金,这也是柳雄策在非洲市场的第一单生意。

2011年至今,柳雄策公司的产品已经销往非洲10年了。而这10年,也是中非贸易关系迅速发展的10年。“首先最为明显的,就是中非之间的贸易越来越多,身边也有越来越多的湖南人在非洲经商。”柳雄策认为,随着第二届中非经贸博览会的举行,两地间的贸易流动将更为便利,未来市场将更大有可为。

■记者 卜岚

湖南中行:发挥小币种金融服务优势 助力先锋湘企“一带一路”项目建设

中国银行是国际化、多元化程度最高的中资银行,拥有最广泛的国际清算网络和支付体系,在全球61个国家及地区拥有603家境外机构,并与超过1500家国外银行有业务往来。除美元、欧元、日元、英镑等主流清算币种外,还可以提供俄罗斯卢布、韩元、泰国铢、菲律宾比索、马来西亚林吉特、越南盾、南非兰特、墨西哥比索、土耳其里拉等多种小币种清算服务。

近年来,中国银行发挥自身产品专业优势,加强海外联行、国际同业等机构合作,整合各方资源优势,促进资金融通,助力企业加快在“一带一路”沿线国家和地区的布局,为“一带一路”项目提供多元化的金融产品及服务,其中有中行特色的小币种清算服务更是独树一帜取得了显著成效。

湖南某大型装备制造企业是湖南中行全球战略客户,是践行国家“一带一路”发展战略的先锋企业,产品出口马来西亚、南非、土耳其、德国等20多个国家。2012年该公可拓展南非市场,累计获得252亿南非兰特项目订单,因所有订单结算货币均为南非兰特且不是自由可兑换货币,缺乏清算路径,

使得客户大量装备货款无法收回。得知客户困难,湖南中行联系集团内约翰内斯堡分行,在约翰内斯堡分行的通力协助下打通南非南特跨境清算路径,成功办理全国首笔南非兰特跨境汇款业务。因项目合同执行期限长,为规避汇率波动风险,湖南中行自该企业签署第一笔南非兰特订单起,主动为其提供汇率风险管理服务,2013年至2015年兰特汇率跌幅超70%,2012年至今企业在中行累计叙做了超100亿兰特(远期、卖出期权)保值交易,锁定了汇率风险并为企业带来数千万人民币保值收益。

近年来湖南中行紧跟公司发展脚步,继实现南非南特清算及相关金融产品服务之后,湖南中行陆续为企业开办了马来西亚林吉特、土耳其里拉、墨西哥比索等一系列新兴市场国家小币种资金清算和保值业务。

“一带一路”,金融先行。湖南中行将持续在助力湖南融入“一带一路”、实现“开放崛起”中担当社会责任,利用国际化优势资源,为走出去企业“一带一路”项目提供全方位、差异化金融服务。

■通讯员 赵珊珊

经济信息

中欧基金获五年持续回报明星基金公司

9月27日,由证券时报社主办的第十六届中国基金业明星基金奖榜单隆重揭晓。中欧基金将“十大明星基金公司”“五年持续回报明星基金公司”两项公司级别大奖收入囊中。同时,中欧新蓝筹荣获“十年持续回报混合型明星基金”奖,中欧时代先锋荣获“五年

持续回报股票型明星基金”奖。

截至2021年6月30日,中欧基金公募基金管理规模超过5000亿元,其中非货币基金管理规模超过3700亿元,主动资产管理能力在国内品牌基金公司中排名前列。