

西班牙食品加工企业——

# “中国市场的巨大潜力超出我们的想象”

本报记者 颜欢

让中国消费者品尝到优质食品，是西班牙肉类生产和加工企业——特优食品集团进入中国市场后一直以来的目标。特优董事长阿尔丰索·阿尔卡萨告诉本报记者：“中国市场国际化程度很高，进入中国市场不仅能让企业重新审视自己的生产流程和品控，也能让公司的管理和贸易模式更加现代化。”

对于特优而言，在中国拓展业务具有战略性意义。2013年，特优获得进口肉类准入，成功进入中国市场后，销量逐年上升。“如今，我们的业务几乎遍及中国的每一个省份。”阿尔卡萨表示，为了满足中国市场不断增长的需求，2018年，特优在西班牙启用了新的生产线，一再扩大生产规模，生产能力翻了兩番，“中国市场的巨大潜力超出我们的想象，我们在上海开设了办公室，以加强中国客户需求与西班牙生产之间的对接，让企业能够迅速融入这个极具吸引力的大市场。”阿尔卡萨说。

过去10年，特优对华出口量年均增长100%，目前对华出口量占公司总出口量的33%。“中国是西班牙食品类企业最关注、优先考虑的市场。”阿尔卡萨和他的团队意识到，如果企业想在国际市场上占有一席之地，首先要在中国站稳脚跟。“我们对中国市场更有信心，必须抓住绝佳的机会，不断

让产品适应当地需求，扩大客户群体。”阿尔卡萨说。

“我们每年至少要去中国两次，考察各地市场，了解当地客户需求。在这个过程中，我们发现中国饮食文化丰富，消费不断升级，消费者对新产品的接受度也越来越高。”阿尔卡萨举例说，西班牙塞拉诺火腿全球闻名，近年来，它在中国的销量不断增长。

今年1月中旬，中国发布最新经济增长数据，阿尔卡萨对此非常关注。“中国的经济发展势头良好，内需消费潜力巨大，我们对中国市场充满期待。”他说，近年来中国消费者对农产品的质量要求不断提高，日益重视食品的营养价值和食品安全可靠，“这正是西班牙肉类企业擅长的，我们非常期待能够继续发挥优势，进一步得到中国消费者的认可。”

阿尔卡萨说，随着中国营商环境不断优化，数字经济快速发展，特优也更坚定了在华深入发展的决心。眼下，特优正抓紧申请加工肉制品的对华出口许可。“最初进入中国市场时的客户依然和我们保持合作，而更多的新市场、新客户正在向我们靠近——这些都让我们兴奋且信心满满。未来，希望能将来自西班牙的美味食品带给更多的中国朋友。”他说。

老挝特色茶企——

# “给我们带来更多发展空间”

本报记者 孙广勇

“茶叶采摘自百年的老茶树，品一口茶，仿佛置身老挝的原始森林之中……”茶香四溢的展位旁，摆放着许多古树茶照片，身着传统服饰的老挝姑娘介绍，“老挝当地的自然条件优越，十分适合茶树的生长，有许多存活了上百年的茶树。”围绕在老挝古树茶展位旁的中国客商，品尝后立刻被古树茶醇厚清香的口感打动，纷纷咨询如何购买这种难得的百年古树茶。这是2月10日开幕的“老挝制造”博览会上的的一幕。

36庄园位于老挝南部占巴塞省巴松县，是老挝最早的一家示范性特色农产品公司，集古树茶养护、采摘、生产和销售为一体，在老挝赫赫有名。长期以来，虽然拥有优越的自然条件，囿于加工技术落后、销售渠道有限等因素，巴松县的茶产业长期处于高产量低产值的状况。2017年，36庄园建起当地最大的茶厂，把原生态茶推向了广阔的国际市场，茶香徐徐飘向中国。

在2018年首届进博会上，老挝古树茶首次与中国消费者见面，开启了中国市场的美好情缘。“茶为国饮，茶叶及相关制品是中国民众日常消费的重要品类。近年来，中国茶叶市场持续火爆，茶叶销售总额不断增长，尤其是近年来中国国内消费升级，健康消费的需求在茶叶市场不断释放。”36庄园董事长宏玛妮说，进入中国市场以来，老挝古树茶越来越受到中国消费者青睐，日益成为老挝优质农产品的一张闪亮“名片”。

“2022年，我们向中国市场出口约6吨

古树茶，5年来出口量平均每年以20%的速度增长。2021年底，中老铁路通车后，古树茶销往中国市场有了更加畅通便捷的渠道。随着品牌展示、人文交流、产品推介、商贸洽谈等活动的举行，古树茶的知名度越来越高，不断有采购商来联系我们。未来，我们希望借由中国市场开拓老挝茶叶通向全球市场的大通道，把优质的老挝农副产品带给全球消费者。”老挝占巴塞省工贸厅厅长本雅德说。

2022年底，中老铁路开通运营满一年，累计发送货物1120万吨。通过铁路国际运输新模式，中老铁路与中国西部陆海新通道、中欧班列等实现无缝对接，货物运输覆盖老挝等10多个共建“一带一路”国家。在老挝工贸部贸易促进司司长赛宋鹏看来：“因中老铁路受益的企业不只有茶商。中老铁路开通后，货物运输时间大幅缩短，成本大大降低，为老挝农副产品的大规模出口打开了新天地。同时，中国国内巨大的消费市场也让我们对更多老挝优质产品进入中国市场充满了信心。”

未来，36庄园希望继续深耕中国市场。“中国市场蕴藏着巨大的潜力和发展机遇，给我们带来更多发展空间。今年，我们将根据中国茶叶消费市场的需求，开发出更丰富的优质茶产品，同时我们还计划在中国多个省份增设销售网点，积极参与各类国际展会，增加品牌知名度，通过产业发展带动老挝当地民众共同富裕。”宏玛妮说。

波兰制糖设计企业——

# “希望进一步加强与中国企业的联系”

本报记者 于洋

最近，波兰制糖设计企业波兰阿波罗公司董事会主席、波中侨商联合会副会长韦托德·诺瓦克格外忙碌。兔年春节刚过，他就要准备接待来自中国的合作伙伴，讨论为中国企业设计的新糖厂建设事宜。“对我们来说，中国优化疫情防控措施是一个好消息。我与中国的合作伙伴沟通，迫不及待要去中国探讨进一步合作。”诺瓦克说。

波兰是欧洲重要的甜菜种植国和欧盟第三大制糖国，该国制糖业有着悠久的历史，在很长一段时间里都处于欧洲领先地位。波兰阿波罗公司位于波兰中西部城市波兹南市，这家成立于2006年的公司目前只有19名员工，但它却凭借独特的技术优势和设计优势成为波兰首屈一指的制糖设计企业。目前，波兰全国17家大型制糖企业都是其客户，该公司也为欧洲十几个国家和全世界近百个制糖厂提供设计与配套服务。

近年来，波兰阿波罗公司积极探索与中国的合作，希望把欧洲的先进制糖技术带到中国市场。2019年，该公司与中国的制糖厂合作，在新疆喀什设计并建设的首家糖厂投产，无论在产品质量、节约能源还是污水处理上都按照高标准设计，投产后每天可处理约6000吨甜菜，很快成为当地知名工厂，吸引了很多制糖企业前去参观。波兰阿波罗公司为

当地设计的第二座糖厂预计将于今年年底交付使用。

“波兰与中国在制糖技术和原材料选取上有所不同，波兰主要是甜菜制糖，中国则以甘蔗制糖为主，与中国制糖企业的合作有助于波兰企业技术创新与提升，双方可以互相交流、互相借鉴，不断提高各自的技术和工艺水平。”诺瓦克表示，波中之间的交流合作是双向的，中国的商品和技术来到波兰满足了我们的消费需求，波兰的商品和技术也能够到中国去寻求新的发展空间。

诺瓦克认为，中国的制糖业正面临着新的技术改造和升级需求，中国市场充满商机，对于外国企业来说颇具吸引力。“近年来，进博会等重要展会的举行，给很多波兰企业进入中国市场提供了良好的平台。希望更多有针对性和专业性的平台，推动波中企业间的交流与合作。”他说。

近年来，中国与波兰在经贸领域的合作不断加深。“共建‘一带一路’为波兰企业带来了更多合作机会。很多波兰企业都看好今年中国经济的发展，也都希望继续深耕中国市场。”诺瓦克说：“未来，我们希望进一步加强与中国企业的联系。我对中国市场充满信心，不断开放的中国一定会给世界各国的企业带来新的机遇。”

# 共享合作发展新机遇

——外国中小企业看好中国经济发展(二)

随着中国的对外开放进程向更大范围、更宽领域、更深层次拓展，越来越多的外国中小企业关注并投身到中国广阔的市场，寻找商机，不断创新，积极与中国市场接轨，共享合作发展新机遇。



巴西葡萄酒企业——

## 「中国消费品质升级拓展了我们的商机」

本报记者 陈一鸣

在巴西南大河州群山环抱的山谷之中，小镇本托贡萨尔维斯里，一家名叫米奥罗的葡萄酒酒庄总是门庭若市，每天都有许多来自世界各地的游客前来参观和品酒。

巴西是南半球第五大葡萄酒产区，本托贡萨尔维斯镇附近的“葡萄园”山谷曾获得巴西首个“葡萄酒地理标志产区”称号。1989年创立于此的米奥罗酒庄，拥有巴西颇受欢迎的葡萄酒品牌。葡萄园种植了包括梅洛和赤霞珠在内的30多种葡萄，得益于南大河州得天独厚的光照、土壤、气候等自然条件，以及独特的酿制技术，该公司生产的葡萄酒口感醇厚、柔顺，除了葡萄的酸甜外，还带有果酱、咖啡、干果和黑醋栗等多种清香。

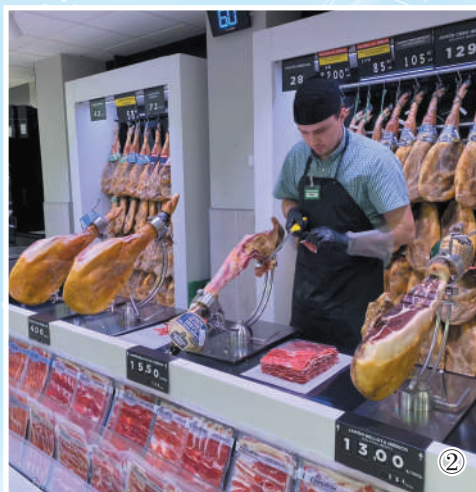
虽然拥有成熟、独特的葡萄酒生产工艺，巴西葡萄酒业在国际市场的知名度还不够高。为了进一步开拓市场，米奥罗把目光投向了国内。“随着中国经济的高质量发展，中国消费者的需求更加多样化和精致化，这为葡萄酒消费市场的细化提供了更多空间。”米奥罗酒庄销售部负责人拉斐尔·博斯克尼表示：“中国消费品质升级拓展了我们的商机，中国是我们重要的目标市场。”

博斯克尼向记者介绍，米奥罗酒庄是第一批向中国出口葡萄酒的巴西企业，进入中国市场已有10多年的历史。从无人问津到小有名气，深耕中国市场这些年来，米奥罗获得越来越多消费者的认可。“每年，我们都在中国市场寻求更大的发展，通过与各个进口商和经销商的持续合作，我们在中国的销售范围一直在扩大。这些年在取得的发展成果让我们更加确认，进入中国市场是明智的决定。”博斯克尼说。

从果汁到起泡酒，从入门级到最高级的葡萄酒……这些年，贴着“米奥罗”标签的各色产品通过展会和电商平台陆续进入中国市场。“我们根据中国消费者的消费习惯不断引入更多的产品类别，满足不同消费者的喜好。”博斯克尼表示，希望进一步在中国市场推广更多不同类型的产品，让巴西葡萄酒被更多中国消费者了解和喜爱。

“从2018年起，米奥罗连续5年参加进博会。我们还积极参与广交会、消博会等大型展会，抓住机会与中国消费者接触。目前，我们在中国的销售商正计划将产品销往更多的城市，并开办米奥罗线下体验店。”米奥罗葡萄酒中国市场总代理、上海科鹏食品有限公司董事长林周恩表示，中国优化疫情防控措施有助于促进国际贸易投资交流，相信包括米奥罗在内的葡萄酒产品在中国市场的销售前景将持续向好。

本版责编：侯露露 韩硕  
版式设计：蔡华伟



图①：在老挝36庄园，技术人员在生产车间加工茶叶。 老挝36庄园供图  
图②：在西班牙马德里的一家超市，工作人员在工作。

本报记者 许海林摄

图③：目前，连云港班列运输线路已覆盖波兰等国的104个国际货运站点。图为中欧班列在江苏连云港铁路编组站整装待发。王健民摄(人民视觉)  
图④：巴西米奥罗葡萄酒酒庄一瞥。 鲁本斯·卢西奥摄  
图⑤：云南省西双版纳傣族自治州境内的中老铁路。

李云生摄(人民视觉)

