

金融出海东南亚如何挣脱‘歧视链’？

■ 本报记者 孙允广

2017年，“金融出海”成了一个热门词。仿佛一夜之间，互联网金融企业都迷上了出海。而大部分公司，不约而同地选择了东南亚作为征战的第一站。

数据显示，东南亚国家6.8亿多人口中，有2.6亿人迄今无法获得基础金融服务，约占成年人口的50%。东南亚的金融体系并不完备，金融覆盖率相对较低。在印尼，拥有信用卡的人数只有6%，菲律宾是5%，越南是3%，而信贷发达的美国，这个比例高达80%。由此可见东南亚国家的信贷缺口之大。

移动互联网技术的创新，为普惠金融的跨越式发展提供了可能，可以让东盟国家特别是小微企业、普通大众和年轻人享受到数字技术带来的发展红利。有数据显示，2016年，中国人出境游突破1.2亿人次，境外消费超过1100亿美元，而东南亚是最受中国游客欢迎的目的地之一，大量的中国人出境游也为金融出海提供了有利条件。

有媒体报道称，东南亚市场对中国金融存在警惕心理，政府虽未在政策中明文规定不能给中国资本和企业发放牌照，但一旦得知中企身份，便会设置障碍，阻止业务推进。而以其它国家公司的身份进入，牌照的申请就会顺利很多。因此很多中企采用了“换马甲”的方式，在美国注册公司，进行“曲线救国”。

分析原因，有媒体认为，东南亚大多是热带国家，人民性格平和、生活悠闲，也形成了相对应的企业文化。而中国企业崇尚狼性文化，进入某些行业后会打破市场平衡，甚至采用价格战的方式将利润压到最低甚至亏本，以此来击溃

对手。这种“杀敌一千，自损八百”的竞争方式给东南亚人民造成了心理上的忧虑。

这一说法是否准确？中企该如何破除东南亚国家的‘歧视’呢？《中国贸易报》记者联系采访了相关领域专家，为金融出海难题支招。

中国人民大学重阳金融研究院研究员卞永祖认为，不排除中国某些企业奉行“狼性文化”，但大多数中国企业还是讲求“和文化”。“杀敌一千，自损八百”的竞争方式，主要源于“走出去”过程中，中企未能在相关产业链中占据高端地位，长期以来利润率较低，只得靠价格战生存。

东南亚领域专家、南京大学博士苏瑞娜也认为，部分中资企业确实未能与东南亚市场的商业习俗良好对接，进而引起当地人民对中企的偏见，形成一些潜在的限制门槛。但她认为，这并不等于“歧视”。

“东南亚国家的政府体系和税务系统很难单独针对中资企业设立法律法规。企业‘走出去’是商业行为，对于既定的自由竞争市场而言，

企业在哪里注册，并不会有很大的区别。”苏瑞娜认为，中国金融企业在东南亚面临的本质问题仍是竞争问题。

“以蚂蚁金服为例，其在国内的支付工具为支付宝，支付宝的兴起源自网络购物在中国的兴起，消费者需要一种信用机制和担保工具，支付宝应时而生，并获得了大量的受众基础。而不同国家拥有不同的购物网站，甚至由于商业原因，并不支持接入其他支付系统。”苏瑞娜说。

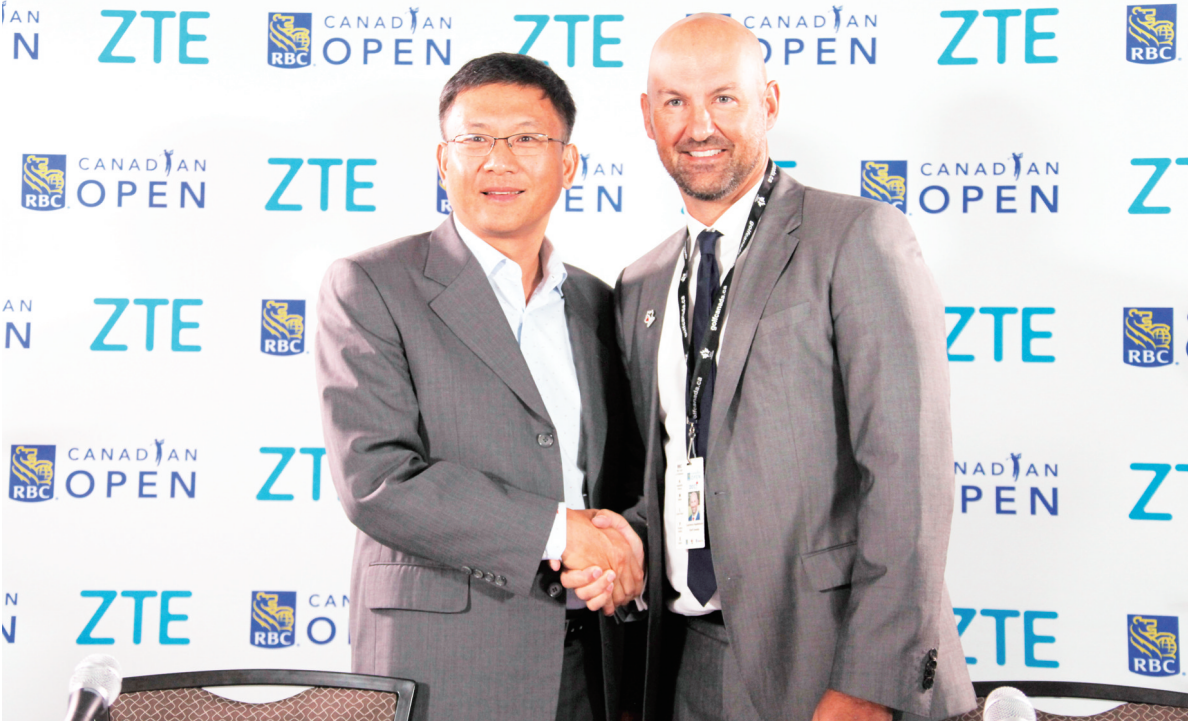
“商业的竞争是免不了的，上了战场，就要做好厮杀的准备。”苏瑞娜认为这是市场竞争的过程。很多金融企业长期依赖国内的政策保护，但企业要明白，国内政策优势并不能自动延伸到海外。另外，最好不要只是某种单一产品“走出去”，而是要让整个金融服务的支撑系统配套“走出去”，构建当地市场的全产业链。

苏瑞娜特别提醒，目前东南亚市场竞争较为公开透明，出海企业应改变认识，遵守当地规则，摒弃不

正确的观念和和行为。

“不排除部分国家对中国金融企业存在抵制情绪，但这并非简单地针对某些中国企业，其背后还涉及政治、风俗、文化等更多综合原因。”卞永祖说，短期内改变东南亚国家和人民的一些观念和想法并不容易，以“曲线救国”的方式获取牌照进入市场也未尝不可。但对于进入东南亚市场的中国企业而言，更应关注市场本身，尊重当地文化风俗，加强与当地政府部门、非政府机构的沟通，做好公关工作。企业发展要融入当地，体现对当地民生的关心，多关心员工劳动待遇、教育等，让当地民众切实感受到中国企业是具有社会责任感的。

卞永祖认为，由于美元在世界金融体系中占有优势地位，因此在竞争中欧美企业拥有一定的规则和成本优势。从国家层面上讲，中国政府要积极与东南亚国家沟通，达成更多的谅解，争取更多金融机构的合作。双方智库也可加强在金融政策上的共同探讨，为中国企业在区域合作中争取更多的话语权。



中国通讯设备企业中兴通讯宣布，将在未来3年与加拿大高尔夫球公开赛继续进行战略合作。根据合约，中兴通讯将继续担纲加拿大公开赛官方智能手机赞助商。图为中兴通讯终端事业部首席执行官程立新(左)与加拿大高尔夫球协会新任首席执行官劳伦斯·艾珀鲍姆向媒体公布续约消息。

中新社记者 余瑞冬 摄

澳对中资看法分化 地方欢迎 联邦谨慎

英媒称，岚桥集团投资达尔文港在澳大利亚国内引发争议，地方政府欢迎资金流入，联邦政府对中方投资的态度趋于谨慎。据英国《金融时报》网站报道，亿万富翁叶成创立的中国企业岚桥集团于2015年买下了达尔文港大片码头、土地和建筑，这笔收购交易只是过去两年内中国投资者在澳大利亚大举投资的一部分，尽管一代人一遇的矿业繁荣已经结束，但来自中国的投资帮助澳大利亚经济保持了繁荣。

报道称，澳大利亚各州政府、产业界对中国资金的流入表示欢迎，它们支撑着就业和投资。但随着达尔文港的出售引发争议，联邦政府对中国企业在该国港口、电网、天然气管道等关键基础设施领域的投资越来越持谨慎态度。鉴于澳大利亚北领地首府达尔文有一处供美国海

军陆战队使用的军事基地，美国前总统奥巴马曾就岚桥集团此次收购直接向澳大利亚总理特恩布尔表达了美方的担忧，澳大利亚战略政策研究所也曾对岚桥集团的财力提出质疑。

达尔文港首席执行官特里·奥康纳表示，担心岚桥集团会把美国军队或投资从达尔文港挤走是毫无根据的，他同时说：“我们做的是生意，要追求回报最大化。”在达尔文的项目与叶成在日照所做成的项目有相似之处，”岚桥集团负责澳大利亚业务的高管迈克尔·休斯表示，他所提及的是中国港口城市日照，叶成就是在那里创建起了自己的企业集团。

报道称，如今，岚桥集团在日照周边拥有石化、旅游和房地产等方面的权益，叶成希望在日照与达尔

文之间建立更紧密联系。岚桥集团表示，对这项投资保持着信心，该投资对达尔文而言也是一场胜利。休斯表示，岚桥集团对达尔文的投资使澳大利亚北部地区受到了关注，而且鼓励了其他中国企业投资这一欠发达地区。

澳大利亚女首富吉娜·莱因哈特正在与中国的新希望集团合作，计划每年从澳大利亚北部地区向中国出口30万头牛。中国国家电网公司控股的Jemena公司，正在建设一条造价估计为8亿澳元、从北领地到昆士兰州的天然气管道。

“我们看到了中国在这一地区非常积极的投资，从农业综合经营的角度看，有关向中国出口活牛的讨论对于让我们的市场多样化非常重要，”澳大利亚北部地区首席部长迈克尔·冈纳说。

(参考消息网)

新能源产品受欢迎 东南亚与非洲投资空间广阔

■ 本报记者 周东洋

近年来，在“一带一路”倡议的支持下，一些新能源企业在海外发展得如火如荼，积极“走出去”开拓海外市场。中国新能源企业海外发展呈现怎样的态势呢？《中国贸易报》记者采访了多家新能源企业后发现，尽管存在困难，但中国新能源企业海外投资的步伐从未停止。

“中国新能源产品在非洲很受欢迎，比如在埃塞俄比亚等国家。”保利新能源的一位负责人在近日举行的国际风光互补+储能座谈会上说。

据了解，松下、三星和LG三家动力电池厂商海外市场占有率高达76%，竞争优势突出，中国企业在动力电池方面还较弱，但在新能源一些领域具有优势。其中，水电、风电、光伏、储能、新能源汽车等产业稳步推进，装机容量大幅增加，特别

是风电和光伏发电装机规模居世界第一，而且中国光伏发电累计装机容量全球第一，在世界六大太阳能光伏组件生产商中，中国企业占有5席。

苏州中来光伏新材股份有限公司战略与市场部经理赵小亮告诉记者，虽然中来的一些电池现在已经出口到日本、阿根廷等地，但由于产能问题，诸如N型单晶双面电池组件等产量还不能满足客户的需求，但中来的太阳能电池组件背板销量很好，出口全球20多个国家和地区，市场占有率达33%，是全球出货量最大的背板厂。

在新能源产业的这种发展势头下，中国企业海外投资逐渐增多。2015年，中国新能源投资占全球新能源海外投资总量的1/3；2016年中国新能源海外投资11个项目，投

资总金额达320亿美元，增长60%。近3年来，以国家电网、中国水电、协鑫集团等为代表的新能源企业加速海外布局，涉及19个“一带一路”沿线国家。

协鑫集团的负责人介绍说，协鑫集团在全球大部分国家和地区都建立了子公司，投资新能源项目，项目涵盖德国、泰国、印度以及非洲东部地区等。圣阳电源的负责人也表示，圣阳会抓住全球竞相发展新能源的机遇，发挥中国产品的低成本优势，以国际化视野配置资源，并且利用海外的优势资源，包括人才、技术、市场等，来进行生产技术的升级，既“走出去”，也“引进来”，其中圣阳在印尼的海岛光伏电站项目就是一个很好的典型例子。

中国企业海外新能源项目不仅数量越来越多，规模也逐渐增

● 评投论足

编者按 本期重点关注中国大健康产业企业的海外收购。“身体是革命的本钱”，只有健康的身体才能支撑人们去追逐梦想。健康的食品、健康的医疗等等，凡是跟健康有关的产业都属于大健康产业。近年来大健康产业更是发展得如火如荼，海外收购动作频频，中国西王食品股份有限公司收购加拿大Lovate健康科技国际有限公司；人福医药与中信资本联合收购杰士邦……

海外收购无止境 三诺生物重启收购三诺健康

据21世纪经济报道，三诺生物近日发布公告拟向建投嘉孚、长城国融、建投华文发行股份购买其合计所持三诺健康64.98%的股权。湖北一私募股权投资人表示，三诺健康的成立主要是为了收购海外标的美国公司PTS，此次三诺生物并购三诺健康，可以看作是收购海外标的PTS，PTS是三诺健康下属子公司，全称Polymer Technology Systems Inc.，是一家成立于1992年的美国公司，主要生产用于即时检测(POCT=Point of Care Testing)的生物检测设备。上述投资人士认为，对PTS的收购完成后，三诺的产品线将由单一的血糖仪产品向慢性病检测全线产品发展，与此同时还能借助其渠道优势打开欧美市场。

【点评】“先去拍个片子，看一下情况。”这是大多数人去医院看病会听到的话，因为医生需要根据片子来确定病情，而医疗器械是这个过程中不可或缺的工具，“一招定乾坤”，看“图”诊断。三诺生物传感股份有限公司就是利用生物传感技术研发、生产、销售快速检测慢性疾病产品的。早在2015年，三诺生物旗下的心诺健康、三诺健康分别收购了美国的Trividia、PTS，如今三诺生物收购三诺健康，算是对PTS的彻底“接盘”，进一步拓宽了自己的产品领域。在当前国家政策收紧海外并购大背景下，医疗行业并购以及海外医疗资金往来并未到受很大影响。2016年前三季度，中国医疗健康行业共完成87笔境外并购，成为并购案发生数量最多的行业。三诺生物在这一波并购浪潮中，不断“走出去”，这朵“小浪花”想要翻出新花样，瞧着！

三元和复星收购法国健康食品品牌 St-Hubert

据经济观察网报道，近日，北京三元食品股份有限公司（“三元”）联手复星集团（“复星”），与Montagu IV FPCI等签署一系列交易文件，收购Brassica TopCo S.A.及PPN Management SAS 100%股权。目标公司均为法国及意大利领先植物食品制造商St-Hubert SAS的控股股东。三元公告显示，本次交易有助于三元顺应市场需求，引进健康有机产品，树立高端品牌形象，实现显著协同效应，进一步丰富产品线，符合三元发展战略和全体股东利益。St-Hubert公司产品定位高端、有机、健康，产品线方面与三元具有互补协同效应，在保持其原有销售网络的基础上，三元可将其产品返销国内，拓宽进口产品种类。

【点评】古语有云：民以食为天，一日三餐，少了一顿都不行。君不见，国人相遇最爱互问吃了吗？君不见，在2016年大健康行业的全球10大合并与收购案件中，涉及企业大多从事食品饮料业，君不见，也就是在这一年，中国企业不停向海外伸出“利爪”。广州合生元生物制品有限公司收购澳大利亚保健品企业Swisse、江西艾兰得营养品有限公司收购IVC、Adam Nutrition和Perrigo、汤臣倍健对外宣布，公司与美国营养品巨头NBTY公司成立合资公司，拿下“自然之宝”和“美瑞克斯”在华的永久经营权 and 商标使用权等。三元作为中国食品的知名品牌，这次出手亦在情理之中。海外市场的“蛋糕”太诱人，只要有机会，哪个企业不想分一块？

(整理、点评 周东洋)

● 投资环境

孟加拉鼓励发展大型基建项目

孟加拉国税务总局日前宣布，从7月份新财年开始，对大型基建领域公私合营项目给予10年免税政策，以鼓励国内外企业投资当地基建项目。他表示，截至目前，国有的孟加拉国基础设施融资基金已经向26个公私合营项目提供了211.3亿塔卡（约合2.6亿美元）融资。

(新华社)

埃及寻求外资打造国际物流枢纽

埃及投资和国际合作部部长萨哈尔·纳斯尔近日说，埃及投资和国际合作部将与苏伊士运河经济区合作，在未来5年内吸引300亿美元外国直接投资打造国际物流枢纽。

纳斯尔在埃及海滨城市亚历山大举行的第四届国家青年会议上说，投资将用于基础设施和物流枢纽建设，目的是促进经济发展、

创造更多就业岗位以及增加居民收入。

由于政治不稳定以及安全问题等，埃及近年来面临游客减少、外国投资和外汇储备下降等经济困境。去年，国际货币基金组织与埃及达成协议，决定在3年内对埃及发放120亿美元贷款以鼓励该国实施经济改革。

(新华社)

● 项目信息

巴林中国龙城项目

项目名称：中国龙城
估值：1亿美元
完工时间：2015年
项目开发商：Diyar Al Muharrag
http://www.diyar.bh
项目运营方：Chinamex
简介：Diyar Al Muharrag 已经就招商、租用和管理和中国中东投资和贸易促进中心签署了项目合作协议。巴林龙城位于Diyar Al Muharrag区内，是一个批发零售综合市场，为当地顾客、贸易商和游客提供独特的商业机会。商场的设计充满了中国文化元素，布局可容纳750家零售商店和4500平方米的仓储空间。
招标情况：Chinamex 将负责项目设备管理，包括安保和维护的服务。
可租用面积：49000平方米
仓储面积：4500平方米
店面数量：约750家商铺
征求巴林方面同意后可提供联系方式给有意向者。
(本报记者 刘国民)

巴林石油公司现代化改造项目

项目名称：巴林石油公司(BAPCO)扩建项目
项目总价：45亿美元
预计完工时间：2020年
项目开发方：巴林石油公司(BAPCO)
简介：巴林石油公司计划在2015年开始升级锡特拉(Sitra)精炼厂，把产能从每天26.7万桶油提高到36万桶油，产能将增长35%。改善计划可分为四个部分：场外设备和电力系统、原油和相关设备、氯化裂解器和相关装置、残渣转化项目。残渣转化装置被认为是把重质原油处理为轻质分类产品过程中最重要的设备。
招标情况：项目管理工程和建设公司Technip Italy 将为巴林石油公司现代化项目(BMP)执行前端工程设计。巴林石油公司将在一年之内进入前端工程设计(FEED)阶段。
目前产能：每天26.7万桶
目标产能：每天36万桶
地点：巴林东海岸Sitra
征求巴林方面同意后可提供联系方式给有意向者。
(本报记者 刘国民)