编者按：东南亚地区国家众多，关系错综复杂，是“一带一路”建设的重点也是难点。随着全球化进程的推进，中国企业对东南亚国家能源、基础设施等领域的投资不断加大，最大的风险即国家风险日益凸显。低廉的劳动力、丰富的原材料产地、优惠的出口税率……中企投资东南亚是否只是“看上去很美”？

投资东南亚 国家风险不可不防

■ 本报记者 钱颜

东南亚制造业

东南亚地区自古以来就是“海上丝绸之路”的重要枢纽，与中国经贸往来频繁。近年来，随着全球化进程的推进，东南亚国家凭借开放的投资环境、宽松的投资政策以及相对低廉的生产成本，吸引外资的力度逐渐加大，已成为投资热土。

“中企一定要把握好对东南亚国家的投资机会”。中国贸促会研究院国际投资研究部主任刘英奎日前在投资东南亚的国家风险及应对策略的“一带一路”系列讲座上表示，“过去，我们特别重视出口贸易，如今，贸易在全球经济增长中的作用降低，而对外投资保持迅速增长，市场结构呈现多元化趋势，更有利于平衡企业‘走出去’时产生的风险。”

国家风险造投资困局

“亚洲、非洲是投资失败高发地区，民族融合程度低、政治体制不稳固是其突出特点。因此，对东南亚投资一定要谨慎考虑各方面要素。”中债资信评估有限责任公司国家风险部资深分析师李昕表示，我国企业投资东南亚面临着多方面的挑战，国家间的猜忌与不信任、政治目标各异以及其它大国竞争等因素加剧了营商环境的不稳定性。

导致对外投资失败的因素多种多样，而其中国家层面的风险是最重要因素。

“往往国家与企业地位不对等，导致风险因素超出企业掌控范围。因此，企业一定要在投资前研究好国家动向，以及当地的社会环境、法律、经济状况，将风险对投资的影响降到最低。”李昕说。

“能源矿产和基础设施建设是中国与东南亚国家达成合作的关键切入点，而东南亚在能源矿产和基础设施建设领域风险频发，也将导致中国企业的投资风险大大升高。”李昕表示，企业在投资此类重点领域时一定要做好风险防范工作，利用各种途径降低投资风险。

挑战虽大仍前景可期

虽然东南亚国家存在着文化差异大、宗教种类多、政府效率低等制约特点，但这片市场蕴藏的无限商机，对中企来说仍有着巨大的诱惑力。

在刘英奎看来，东南亚国家从地理位置上来讲，离我国很近，且在我国“一带一路”建设中起着重要作用。近年来，我国企业纷纷向这些国家和地区抛出橄榄枝。据悉，去年，我国对东南亚国家的贸易额占对外贸易总额的一半，而对外投资的80%也是投向东南亚地区。

此外，东南亚国家还存在资源物产丰富、人口数量巨大、劳动力价格低廉等突出优点。“经济一体化是东南亚国家的重要诉求。”李昕强调，中国企业对东南亚国家的贸易和投资本质上是互惠互利的共赢模式。

企业要找准定位 提前布局

“不同规模的企业，要做不同的投资定位。”刘英奎建议大企业将精力放在基础设施等相关产业上，“东南亚很多国家人口数量大，但高铁、电力等基础设施非常短缺。大企业应该充分发挥自己的实力，开拓相关市场。”

“中等规模企业可以依靠政府强大后盾，利用政策优惠条件，共建产业园区平台集群发展。小企业则可以加入到园区平台中去，利用园区已有的配套设施，更好地发展产业。”刘英奎强调，未来要发展数字经济、推动技术创新。只有找准定位，才能智慧地、可持续地“走出去”。

“很多‘走出去’的企业随意性强，没有提前做好规划和布局，等到海外市场做大之后才开始着手，显得格外被动。”刘英奎表示，企业应加强提前研究、制定规划、整合资源。借助政府、机构的力量获得帮助，与国外企业建立联系，把握国内外政策动向，抢抓机遇“走出去”。同时，研究当地的经贸制度与法律，加强风险防控，减少企业的后顾之忧。

以印尼爪哇7号燃电站项目为例

投资风险评估至关重要

■ 本报记者 钱颜

“印度尼西亚是东南亚人口第一大国，但其经济发展水平与人口规模并不匹配。在关乎民生的电力方面，人均用电量始终低于区域平均水平。”中债资信评估有限责任公司国家风险部资深分析师李昕在投资东南亚的国家风险及应对策略的“一带一路”系列讲座上以印尼爪哇7号燃电站为例，通过分析该项目国家风险，提示中企“走出去”要做好投资风险评估与防范。

据了解，印尼电力发展严重落后，国内各地区电气化率不均衡。其中西部发达地区水平较高，如首都雅加达的电气化率可达到100%，但其它欠发达省市还不足50%。当前，印尼国内只有4个电力储备系统充足，其余19个均为“赤字”或“警戒”状态，导致各地轮流停电现象频繁出现。印尼爪哇7号燃电站正是印尼政府意识到需要大力发展电力、吸引外资，与中国神华股份有限公司国华电力项目组共同开拓的项目之一。

李昕结合该项目特点和印尼国情，为企业分析了该项目面临的五大主要国家风险。

风险一：政权更迭导致项目中断。无论在发达国家还是发展中国家，关乎国计民生，同时政商联系紧密、投资金额巨大的大型基础设施项目极易成为政权更迭后新政府与前任政府“划清界限”的牺牲品，外资项目尤甚。爪哇7号燃煤电站项目是佐科政府的政府工程之一。若佐科不能实现连任，项目将面临一定的重审或中断的风险。

风险二：交易对手方违约。有别于此前有中国企业中标的印尼电力项目，此项目未能获得任何形式的印尼政府担保。担保的缺失以及项目中其他合作公司存在违约历史的情况，意味着项目公司面临着一定程度的违约风险，具体表现形式包括合作公司不履行购电协议条款、不在购电协议规定的时间内付款等。

风险三：环保抗议影响项目进度。环保风险已成为印尼基础设施项目所面临的重大风险之一。一方面，一些项目所在地民众可能由于担忧生态环境遭到破坏而拒绝出让土地，阻挠项目施工。另一方面，一些别有用心者可以将“环境保护”作为其实现政治或经济目的的借口，随时威胁项目的存续。

风险四：恐怖袭击威胁人身安全。随着政府打击、团伙分裂，2009年后鲜有恶性恐怖袭击事件发生，但近期恐怖主义势力有抬头之势，仍不能对印尼的安全形势掉以轻心。

风险五：营商环境欠佳增加隐性成本。首先，印尼腐败现象突出。可能会产生签证办理难、海关扣留货物等风险。其次，基础设施建设水平相对落后，关键性设施短缺且质量堪忧。此外，当地劳动力素质有待提高，能平衡好宗教事务和正常工作间关系的劳动力缺乏。

窥一斑而知全豹。通过对印尼爪哇7号燃电站项目进行风险评估，可以预见到中企未来在东南亚地区投资还将遇到各种各样的国家风险。

“每个企业应根据投资项目不同、投资国别不同进行具体的风险分析。”李昕强调，应多管齐下防范风险。既要对当地政治领袖多听言观行，也要做好企业间法律风险防控工作。同时，中企还应做好项目当地补偿、采用技术手段降低环境影响，并加强日常管理、提前制定紧急预案。积极主动与东南亚国家共同打造良好营商环境，中企将不仅能“走出去”，更能“走得远”。

◆市场前沿

彩电业下半年需警惕再陷价格战泥潭

本报讯 近日，《2017年1-6月中国彩电消费及下半年市场趋势预测报告》发布。报告显示：1-6月，中国市场彩电消费2400万台，全年预计接近5000万台。在彩电市场“期中大考”的关键节点，展望下半年的行业和市场发展趋势，机遇与挑战并存。

新型显示技术成为推动市场发展的重要引擎，消费认知也跟着水涨船高。中国电子商会在对消费者进行随机采访的过程中发现，消费者对人工智能电视、OLED电视的认知度较高，占比分别为38%和22%。在各彩电企业的大力推动下，新显示技术进入认知提升阶段。反过来，随着消费认知的提升，OLED、量子点、人工智能、激光显示等或将迎来市场份额的迅速增长，未来很长一段时间内，这些新显示技术将并行发展，共同驱动彩电行业努力前行。

从目前来看，虽然彩电需求已从数量增长进入质量提升阶段，但同时应警惕下半年彩电市场再次陷入价格战的泥潭。因为面板市场经历了近10个月的涨价后，今年二三月份价格进入相对平稳状态，从6月份开始，几乎所有尺寸的面板均出现了价格的下滑。著名家电专家、中国电子商会副秘书长陆刃波认为，彩电企业已经从中高端产品的布局中获得新的市场增长点和利润源，不会再轻易展开价格战，各个品牌的竞争将回归到良性的状态。同时，国内彩电市场已趋于饱和状态，而海外市场还有巨大的提升空间，因此，国内彩电企业对内要以用户体验为中心，通过高端化、精品化、差异化扭转市场颓势，对外则要扎扎实实地走好国际化之路，并在创新驱动中实现稳健发展。

（张莉）

中国科技企业挺进东南亚

本报讯 中国的科技企业为了追求增长而把注意力转向世界的其它地区，他们的第一站就是东南亚。普华永道预计，2016年，中国对外科技投资增加了1倍有余，达到378亿美元——其中，阿里巴巴在2016年斥资10亿美元控股总部位于新加坡的电商公司Lazada，后者如今已成为阿里巴巴在东南亚的桥头堡。此外，微信运营商腾讯公司投资了东南亚估值最高的初创企业Sea，据称还将很快入资印度尼西亚的共享出行巨头Go—Jek。甚至连滴滴这家亚洲最有价值的初创企业也投资了同行Grab（在东南亚地区提供打车服务的初创公司），并宣称有意进军全球市场。

专注于投资早期公司的戈壁创投创始合伙人曹嘉泰表示，“你看到的是思维转变”，“这些公司开始有了抱负，他们要的不只是成为最大的中国公司，还想走向世界。”

在外界看来，中国已经为未来几十年掌舵区域经济夯实了基础。财力雄厚的中国投资者已经拿出几十亿资金，投资东南亚地区从交通到房地产的广大领域，大大改变了这一地区。

瑞士信贷指出，仅2016年1年，中国在前六大东南亚国家的直接投资几乎翻了一番。中国的巨额投资几乎很少流入尚在初期发展阶段的科技领域。但随着移动网络的深入普及和中产阶级的崛起，中国的科技巨头注意到了机会。此外，东南亚地区聚居着全球最大的华人群体，这对那些看重文化共性的投资人有吸引力。要指出的是，这些积极进入当地的中国科技巨头，与过去的国有企业不同的是，他们投资的业务往往与当地居民的消费、生活、交通等日常需求紧密相关，吸引的也是普罗大众。这类业务不太可能因为政治问题、外交问题而出现大的波动，而政治和外交问题往往会影响大投资、大项目，如基础设施、电信、房地产、大型资源型项目等。不过，对于生活型的投资，则不会有太大影响。正如老百姓不会因为外交关系不好而不用微信。因此，中国科技企业在东南亚的投资，往往比那些国企大项目更能影响当地社会。对于中国与东盟国家的关系和影响，将会有润物细无声的重要作用。

（罗瑞）

“走出去”乳业新考卷

■ 里雨曦

如今，在新加坡也可以喝上中国的“特仑苏”牛奶了。

不久前，继“纯甄”之后，蒙牛乳业的明星产品“特仑苏”也进入新加坡市场，为“一带一路”上的消费者提供更多中国品牌产品，丰富他们的餐桌。

随着“一带一路”建设的推进，全球乳业产业链上的优质资源将加速流动、整合，中国本土乳业的“朋友圈”正在不断扩大，未来更大范围、更深层次、更高水平的国际乳业合作令人期待。

借力“一带一路”

“我们确确实实‘走出去’了，走到‘一带一路’沿线国家去了。”蒙牛乳业CEO卢敏放表示，中国乳业借“一带一路”的东风，已经在国际化的道路上迈开了新步伐。

据介绍，蒙牛的产品在港澳地区的销售实现了连续三年年均增长超过30%。除了港澳地区，蒙牛产品还已进入蒙古、新加坡和缅甸等海外市场。今年蒙牛还与加拿大、印尼、柬埔寨达成了合作意向。出口产品涵盖常、低、冰三大业态，包括纯牛奶、特仑苏、优益C、纯甄、蒂兰圣雪等，受到海外消费者青睐。

近年来，中国乳业国际化的步伐在不断加快，乳企海外投资力度加大。除蒙牛外，我国还有多个乳品企业走出了国门，光明、飞鹤、辉山等一批企业参与国际合作。此外，随着乳企布局“一带一路”，国内多个周边产业也被带动发展。

高级乳业分析师宋亮认为，当前中国乳业的发展水平与世界先进水平尚有差距，因此要积极“走出去”，利用国外先进理念和技术缩小竞争差距，从而培养出一批富有竞争力的品牌。

卢敏放表示，“一带一路”倡议的提出和实施给企业带来了很多红利。政府在政策、法规方面为中国企业“走出去”创造了便利条件。在财务方面，企业也得到了相应支持，在国外投资、收购或加大对“一带一路”沿线国家的投资力度都更方便了。

农业部乳业专家陈渝认为，今天的乳企“走出去”已经不只是基于品牌、原料等因素的考量，“想要在全球范围内成为一个真正的跨国企业，必须要积极‘走出去’，搭建新的竞争生态圈，积极步入国际竞争2.0时代。”

讲好“中国故事”

即使借力政策“东风”，中国乳企“走出去”的挑战依然不小，困难依旧很多。

一位业内人士表示，在中国以外的国家开展业务具有挑战性，不同国家和地区的政治、法律和文化环境不同，政治风险、环境差异都可能会给中国企业带来“水土不服”。

蒙牛集团国际部门负责人温凤亮向记者坦承，此前在产品出口的过程中会遇到一些政策性阻碍，部分国家或地区会设置关税壁垒，导致产品流通速度缓慢，这一点对于快消品尤其是乳制品的销售是极为不利的。

作为率先在乳业大国新西兰投资并开展全产业链布局的乳企，蒙牛在融合方面已有较丰富经验。蒙牛的合作伙伴鹏欣集团联合其关联公司按照中国质量安全标准，为蒙牛提供运营及管理特仑苏新西兰专属牧场和海外供应链服务。安硕为此次合作提供检测、验证及认证服务。

“如何形成更开放、平等的合作关系以及资源的对接，成为中外经济文化交流的友好使者，是我们需要考虑的问题。”卢敏放认为，深入“一带一路”沿线国家的过程，其实也是中国企业传递中国文化和中国品牌形象的过程，企业要更多地思考如何讲好“中国故事”，为全球经济的发展贡献东方智慧。

在工信部原总工程师朱宏任看来，中国乳企在国际化过程中，要关注产业链最前端的奶农，要做好平衡，“走出去”的企业既要学习先进技术，也需要注重企业管理、能力建设、合规建设等方面的提升。

“不管是大目标还是小目标，企业都需要考虑清楚‘走出去’是想干什么。”工信部消费品司司长高延敏表示，已经“走出去”的企业也需要跟国外企业在多方面进行对标，真正做好与国外企业的合作。

国家食药监总局食品安全监管一司司长张靖提示，企业“走出去”是求生存、图发展，而不是为“走出去”而“走出去”，企业需要立足于国内市场，依据自身情况量力而行，国家也需要创造公平竞争的环境，帮助企业扫除发展障碍，从而促进乳企更好“走出去”。

“打铁还需自身硬”，归根结底，国产乳业想要迈好国际化的步伐，品质保证是核心。卢敏放提出要打造“世界级的中国品牌”。

具体实施中，他总结出，将质量作为核心价值观，在企业内部树立人人争当“牛奶工匠”的意识；把创新作为核心竞争力，促进行业价值的再造，不断为消费者创造高品质、个性化的产品体验；把国际标准作为发展新常态，用全球最严标准打造世界级的中国品牌。

声明

北京市昌平区天华体育俱乐部因经营不善，申请注销，债权债务由赵晓云清算。

特此说明

2017年7月10日