中企淘金中东热度不减 生态格局初步显现

证券时报记者 严翠

图虫创意/供图 官兵/制图

2023年，中东市场成为中国企业拓展海外的热门目的地。近期，中企出海中东热度不减，并随着生态格局日益成熟开始迈入发展新阶段。

9月19日，海航控股、海南机场双双公告与中东地区机构达成合作备忘录。同日，深创投也宣布，阿联酋代表团近日前来考察交流，双方希望建立常态交流机制和深层次合作关系。此外，9月初，华为云在沙特正式开服，利雅得节点将成为华为云服务中东、中亚和非洲的核心节点。

“目前，中东各行各业都有中企的身影，未来几年中东地区基建、新能源、数字化等领域存在巨大的发展机遇。”全球跨境支付企业PayerMax首席运营官Essay Zhu向证券时报记者分享了她在中东的观察体验。Essay Zhu有着多年出海经验，目前已长居迪拜。

合作交流提速

早在今年中东成为热议话题之前，就有一些企业布局中东，进行互联网行业基础的搭建与本地化“拓荒”。但今年与以往不同的是，自3月份起，中东地区有关国家纷纷寻求改善或恢复外交关系，制定新的国家发展战略，求和平、谋发展，如沙特制定“2030愿景计划”、阿联酋制定“2025年数字政府战略”等。

如此背景下，今年以来，中国中东双边合作交流提速。

9月19日，海南机场与海航控股双双公告牵手中东机构，探讨合作发展机遇，便是典型案例。

据海南机场公告，9月15日，其与迪拜综合经济区管理局签署了合作备忘录，双方同意共同规划跨境电商业务和海外仓储运营业务。同日，海航控股亦披露，9月15日，海航控股与沙特利雅得企业阿吉兰兄弟公司及洋浦经济开发区管委会签署了合作备忘录，合作各方拟共同探讨在海南省洋浦经济开发区投资建设绿色低碳化工合资企业，力争打造中沙两国经贸合作的标杆项目。

对于具体合作情况，两上市公司相关负责人均对记者表示，此次只是双方签署合作备忘录，具体如何合作、投资等，还有待进一步细化和签约。

9月15日下午，阿联酋代表团一行到深创投考察交流，深创投董事长倪泽望表示，期待与阿联酋在科技、投资、金融、新能源等多个领域加强合作，实现互惠共赢，阿卜杜拉·本·图克·阿尔马里部长表示，阿联酋与中国的全面战略伙伴关系正不断巩固提升、达到新的高度，两国之间的贸易和投资增长是历史性的；阿联酋正致力于通过发展新经济来助推国家经济增长，为此也制定了许多优惠政策吸引新经济企业，希望与深创投和深创投投资的企业进一步交流，探索合作发展机遇。

“目前只是刚开始接触，还没有具体落地项目。”9月20日，深创投向记者表示。

也有项目近期直接在中东落地。9月4日，华为宣布华为云利雅得节点正式开服，以帮助沙特推动数字经济增长。华为称，本次开服后，利雅得节点将成为华为云服务中东、中亚和非洲的核心节点，提供包括基础设施、数据库、容器、大数据和AI服务在内的全栈云服务，以满足各行各业的需求。

另一方面，今年以来，中东机构也逐渐加大了对国内企业的投资，主要集中于上市公司方面。

机遇挑战并存

“中东各国与中国有很强的合作意愿，愿意接受中国的技术、资本和企业。随着疫情影响消退，大批中国科技企业组团出海，中东再次成为投资热点地区，今年以来双方签署的各种合作协议呈爆发式增长，这种趋势应该会持续下去。”阿里云国际副总裁兼中东北非地区总裁姜青松说。

中国企业改革与发展研究会研究员吴刚梁对记者表示，中东地区市场发展潜力巨大，伴随数字经济转型，他们对互联网、大数据、人工智能等非油产业的需求很大。对国内上市公司来说，这是转移产能、实施走出去战略的重要机会，中东地区主权投资基金规模巨大，一些得到当地政府认可、成长性良好的中国企业可以获得其融资支持。

有出海考察者表示，对沙特而言，政府的优先事项是发展本国经济，实现2030愿景，其投资的优先级是对内投资，即使有对外投资，也是为了将被投项目引入到其国内，并且2030愿景的核心要旨，是提高国内产品的国产化率，要想获得沙特方面的订单、合同或投资，一般而言，必不可少的条件在当地设立实体。

“中东是个充满机遇与可能性的市场，这里不是能够挣快钱的地方，但恰恰是值得出海者们在当地长期坚持与投入的地方。”迪拜商会驻华代表司君桀表示。

在Essay Zhu看来，当下中企几乎全产业出海中东，“连张亮麻辣烫都有”，但未来几年该地区基建、新能源、数字化发展机遇最大。

姜青松也认为，中东地区的市场开放和数字化转型将持续释放红利，未来几年中东或将是最热门的地区之一，因为全球投资都在往中东走，中东整体经济也比较有活力，中国科技企业进军中东市场前景广阔。

本地化是突围关键

历史机遇面前，由于不同国家地理、文化、习俗、政策等不同，中企出海中东必然将面临各种挑战，那么对于出海企业而言，如何规避当地发展风险，实现顺利出海，乃出海的关键。

Essay Zhu说，中东整体工作节奏和氛围与国内不一样，企业出海要提前做好充分的市场调研和风险评估。此外，国内出海企业团队中能够流利进行英文交流的国际化人才依然较少，这在一定程度上会影响企业在当地的业务开展。

Essay Zhu还表示，发展水平的不同导致中东不同国家在支付格局、合规监管以及外汇方面的巨大差异。“中东市场的支付环境颇为复杂，出海企业完全依靠自己完成支付本地化是不现实的。”PayerMax数据行业资深支付专家Vivian建议企业找到一个能够在各个环节提供定制化服务的支付生态服务商，帮助打通支付的本地化链路。

在姜青松看来，中企出海会面临安全合规、成本控制、如何创新等挑战，因此，中国科技企业在进入中东市场时，要选择合适的合作伙伴和投资者，适应当地的法律法规和消费习惯，通过差异化来打造自身优势。

智象CEO胡剑龙则认为，中东出海生态格局的完善与上下游关键节点的打通，实际上为新入局中东市场的出海者打下了本地化的坚实基础，帮助他们在营销、人才、运营、支付各环节少走弯路，降本增效，也让中国产品在中东市场，更具竞争力。

“深度本地化，是现阶段出海中东的大趋势，建立本地办公室、实现人才本地化与支付财税等服务的本地化等等，都是致胜中东出海的关键，随着中东出海生态格局日渐成熟，新入局者要善于利用这些本地化资源，依靠伙伴的力量，合作共赢，才能走得更远。”胡剑龙说。

A股公司积极布局

A股上市公司也是中企出海中东势力中一股不可忽视的力量。

据证券时报·e公司记者不完全统计，已有康盛股份、洲明科技、北方国际、大为股份、神开股份等数十家上市公司布局中东市场。

神开股份表示，中东地区作为全球重要的产油区，一直是公司主要货物贸易和工程服务目的地，公司在迪拜设有分公司，未来将进一步加强当地市场拓展力度，提升市场份额；立昂技术表示，公司已经在沙特利雅得建立海外基地，未来，公司会逐步参与到中亚、中东国家信息化的建设中，实现辐射全国、走向中亚、中东的中期战略目标；海马汽车回复投资者表示，近年来，海马汽车持续深耕中东市场，后续，公司将在营销和售后服务方面继续加强与中东合作伙伴的沟通合作。

海能达上半年海外收入10.41亿，占营收比46.10%，该公司称，在“一带一路”沿线国家设有10余个子公司和办事处，业务涉及中东等区域的60余个国家，今年以来其海外渠道业务快速增长，在“一带一路”等地区市场拓展了很多有实力的合作伙伴。

此外，TCL中环、海兰信、晶澳科技、广汽集团、东方园林、北信源等多公司均表示，将积极拓展中东市场发展机遇。

“毫无疑问，中东出海进入了一个蓬勃发展的新阶段。过往在中东持续深耕的企业，成为了现阶段出海企业继续前进的基石，但伴随着行业的发展，出海企业在本地化的过程中，也将面临更多更新的挑战。”Essay Zhu表示。

旺盛需求预期降温 节前猪价高位回落

证券时报记者 赵黎昀

经过7月份的大幅上涨后，国内生猪市场价格自8月开始震荡下行，生猪期货主力合约较前期高点已录得超6%跌幅，现货市场生猪出栏均价也已临近16元/公斤关口。

中秋、国庆双节临近，肉类消费需求表现却并未及预期。行业分析人士认为，根据此前能繁母猪存栏情况测算，加之二育压栏影响，十月份市场供给量或较为充足，生猪价格难有偏强走势。

双节临近猪价走弱

9月21日，国内期货市场生猪期货主力合约2311小幅走跌，收于16750元/吨，较8月初17880元/吨的近月高点已下落超6%。

据搜猪网数据，9月21日全国生猪出栏均价报16.34元/公斤，较8月初期阶段性高点已累计下跌近1.2元/公斤，南北各地较前期猪价高位时整体已出现1~1.5元/公斤的不等下跌，全国主流猪价回落至16.1~16.6元/公斤，其中最低价的云南、贵州、新疆等地跌至15.6~15.7元/公斤；东北次低位区屠宰企业整体报价逐步向16元/公斤靠拢；华南及华东地区高价猪源跌破17元/公斤的地区逐步增多。

伴随猪价持续回落，养殖端盈利也出现下行。8月份，国内自繁自养盈利均值为219.52元/头，环比涨幅280.99%。但据卓创资讯数据显示，截至9月21日，日度自繁自养盈利值已降至91.5元/头，仔猪育肥盈利为-49.46元/头。

Mysteel农产品监测数据也显示，目前全国外三元生猪出栏均价为16.16元/公斤。已接近养殖成本的平均水平16~17元/公斤。因此部分养殖企业已不乏亏损，加之饲料成本增加，因此随着猪价下行，养殖端压力不断增加。

2023年猪价几经波动，行业整体呈现亏损状态。

卓创资讯生猪分析师李晶表示，2023年国内生猪自繁自养盈利年均值为-55.47元/头，仔猪育肥盈利年均值为-203.94元/头。

供大于求持续

“上半年，养殖端处于持续亏损中。进入下半年，随着7月中旬开始的一轮猪价上调，养殖端开始盈利，情况有所好转。但价格上涨过快，8月中旬价格开始进入下滑通道，并持续至今，虽然还未全面跌破成本线，但情况并不理想。”对于生猪市场近期旺季不旺的原因，上海钢联农产品事业部生猪分析师张斌分析，虽然双节临近，提前备货拉动需求，对价格有所支撑。但养殖端出栏量继续增加，竞争激烈。需求增量不及供应增量，供大于求持续。因此价格震荡下行为主。

李晶也提及了生猪市场当前供需关系未及预期的情况。

她表示，从需求端看，月内二次育肥补栏热度降温，标猪截留减少，流入屠宰厂数量增加。加之终端消费支撑一般，肉价上涨乏力，屠企减量减亏。供增需减，导致猪价下滑。而从供应端来看，本月生猪出栏量呈现小幅增加走势，加之上中旬养殖场看涨压栏，导致月度出栏计划完成滞后，下旬开始出现集中出栏现象，供给端短时增量。

近日农业农村部发布数据也显示，8月末全国能繁母猪存栏量为4241万头，为4100万头正常保有量的103.4%。下一步，农业农村部将持续开展生猪产能调控，把住能繁母猪存栏量这个“总开关”，引导生猪产能适时适度回调。

短期走势不乐观

“四季度是猪肉消费的传统旺季，一般以来屠宰量会有季节性增加。今年不出意外，消费量也会有明显增量。加上11~12月的腌腊和灌肠，会加码消费增量。”李晶称。

张斌也分析，接下来的中秋、国庆双节，十一月份的南方腌腊、元旦、春节备货，均能拉动需求，形成利好，对价格形成支撑。但当前来看需求恢复较为缓慢。经济大环境低迷影响，需求增量犹未可知。而供应端持续增量，养殖端竞争激烈，供大于求短线难改，因此传统旺季，价格整体看涨，但持续高位的可能性不大，高点或不及去年。

对于后市，东吴期货认为，目前学生开学中秋旺季需求表现不及预期，非瘟影响一般，若有涨幅也比较有限，根据能繁母猪以及七八月二育压栏的情况，十月理论出栏量相对较高猪源充足。热鲜走货一般，屠宰量低位震荡，8月大中小猪存栏量均环比上升，能繁母猪存栏量上升，育肥饲料量上升，短期二育推动期现上行，中长期依旧偏空看待。

大越期货研报显示，从供应端来看，月内养殖场出栏节奏整体偏慢，散户出栏积极性高，且体重有所增加，供应量充足，近期有少量二次育肥进场，但屠宰厂收购暂无压力。从需求来看，月底临近中秋及国庆双节，终端消费或有所提振，屠宰厂收购量有所增加，但考虑目前屠宰企业维持高鲜销率，预计整体上调空间有限。

广发期货认为，双节临近，市场期待节前备货需求，短期或有小幅提振。当前肥标价差再度走强，出栏体重反弹，在对下半年需求预期逐渐好转的前提下，压栏及二次育肥仍会支撑猪价，关注下旬二育补栏情况。随着时间推移，供应压力仍在持续释放，不利于价格上涨。

e公司 eqsec.com 上市公司资讯第一平台

公募基金加大北交所公司调研力度

证券时报记者 梁秋燕

近期，投资机构对北交所公司关注度持续加大，除了证券公司、私募机构以外，公募基金成为调研北交所公司的“生力军”，人形机器人相关业务、公司业绩增长趋势、未来规划布局等情况受到重点关注。

9月以来，北交所公司披露了近30份机构投资者调研公告，公募基金频繁现身，成为新的调研力量。

9月15日，鼎智科技迎来了46家机构“登门”调研，其中多家公募基金出现，包括汇添富基金、国泰基金等。9月19日，曙光数创接待了30家机构的现场调研，当中包括一众公募基金，如银华基金、汇安基金、上银基金等，以及众安保险、农银汇理等机构。通易航天9月20日接待了39家机构的网络调研，大成基金、南方基金、兴全基金等公募基金现身。富士达9月14日至15日接待了9家机构的现场调研，天弘基金、华夏基金参与。

9月15日天弘基金还出现在同力股份的调研中。这已经是披露2023年半年报后，同力股份第四次迎来机构投资者调研。公司股票近日在二级市场上表现相当抢眼，同力股份9月以来累计涨幅超30%，股价创出一年多的新高。

武汉蓝电近期同样备受机构关注，公司于9月20日再度接待机构“上门”调研，这也是公司披露2023年半年报以来，第四次迎来机构调研。方盛股份在披露2023年半年报后，三度接待机构调研，9月14日，公司接待了8家券商的现场调研。基康仪器披露半年报后，也三次迎来机构投资者的调研。

邦德股份于9月14日接待了6家机构的现场调研，包括证券公司东兴证券等，私募机构巨能资本等。这已经是公司本月以来第二次迎来机构“上门”调研，邦德股份不久前于9月11日接待了3家机构及1位个人投资者的现场调研。

上述迎来机构“登门”调研的公司，多数是2023年半年报亮丽的“绩优股”，其中曙光数创上半年盈利同比增长57%至超过4700万元；方盛股份、同力股份、武汉蓝电、基康仪器等公司上半年净利润同比均实现较大的增幅。

在调研中，北交所公司的产品业务拓展、业绩展望，以及战略规划等问题受到机构投资者的关注。

鼎智科技被问到人形机器人相关问题，对于“如何看待人形机器人整体市场发展及公司相关产品布局情况”，公司表示，相信人形机器人是未来发展的方向，公司将积极布局相关产品并持续升级迭代，为迎接机会提前做好准备。

同力股份在被问及“下半年订单，大型化或新能源产品的推出是否带动毛利率进一步提升”相关问题时表示，目前国内市场整体情况保持正常，海外市场继续保持高速增长。公司根据客户合同及订单组织生产，确保按时保证质量交付客户。

交通银行深圳分行积极践行“为民办实事”：总有一种服务，让金融更加适老、便民、暖心

为积极践行“为民办实事”，开展“金融消费者权益保护教育宣传月”活动，交通银行深圳分行积极为农民、务工人员、青少年、老年人、残疾人等重点人群提供定制化的金融产品和服务，坚持传统服务与智能创新并行，不断提升金融服务的便利性和可得性，助力共享美好生活。

以贴心关怀提供“适老”服务

近日，深圳交行一网点接到一通求助电话，客户X先生为80岁老人，因身患疾病导致无法到网点办理业务，想开通手机银行以便查询明细和转账。在得知客户需求后，网点工作人员准备好便携式业务设备，立即前往客户所在医院，为其开通手机银行。整个业务办理过程高效便利，解决了客户的燃眉之急，获得了客户高度赞赏。深圳交行本着“以客户为中心”“提供最好服务”的理念，切实了解客户困难和诉求，让金融服务变得更加贴心。

以创新思路解决便民需求

围绕用户体验改善，深圳交行专门制定《特殊客户银行服务工作指引》，切实做好老弱病残等特殊群体的服务工作，不断提升金融服务的便利性和可得性，践行社会责任。对于客户视力障碍、手部疾病、不识字等特殊情况，深圳交行工作人员根据客户需求办理相关业务后，将相关业务的交易信息通过口述方式告知客户，在得到客户认可后，点击交易界面中的“指纹签字”按钮，由客户在交互屏通过指纹确认方式完成相关业务处理。

以流程优化响应客户诉求

随着我国老龄化程度不断加深，为进一步优化金融服务，便利群众办理存款继承，深圳交行落实监管要求，统一上调全行简化支取限额。符合条件的已故存款人的继承人，在申请提取已故存款人的小额存款时，可采用简化手续提取。同时，深圳交行在审查资料时认真履行合理审慎义务，避免已故存款人资产被冒领和侵占的风险。

未来，深圳交行将持续践行金融工作的政治性和人民性，持续开展各类创新性金融知识宣教活动，坚持传统服务与智能创新并行，用暖心的服务和科技手段服务好农民、务工人员、青少年、老年人和残疾人等重点人群，主动办惠民实事，提升金融服务水平。（CIS）