### 落地开花　潜力巨大

# 移动支付成为澳大利亚新潮流

本报驻堪培拉记者　翁东辉

**中国移动支付在海外**

澳大利亚既是海外华人主要聚居地之一，同时也是中国游客第三大海外出境游目的地。当地移动支付市场特别是手机支付，仍然具有较大发展空间。在激烈竞争中，中国移动支付企业后来居上，开拓出属于自己的一片新天地

在澳大利亚很多城市街头，中国移动支付二维码随处可见。　翁东辉摄

近年来，在中国已经火爆的移动支付方式也在澳大利亚落地开花。不论在悉尼还是墨尔本的机场、著名旅游景点，还是在人头攒动的唐人街，中国移动支付二维码标识随处可见，成为广受欢迎的消费支付新热点。中国移动支付正在引领澳大利亚新潮流。

## 移动支付空间巨大

澳大利亚华人消费市场有着巨大潜力，移动支付可以说是这里一座成色十足的金矿，中国移动支付企业和金融创新公司正迅速投入到这场“淘金热”中。

澳大利亚既是海外华人主要聚居地之一，同时也是中国游客第三大海外出境游目的地。根据世界旅游组织（UNWTO）发布的报告，2016年中国大陆游客境外消费总额达到2610亿美元，同比增长12%。其中，赴澳中国游客超过100万人次，消费共计90亿澳元。此外，目前共有近18万名中国留学生在澳大利亚学习生活，占澳大利亚国际学生总数的26.4%。这是中国海外移动支付市场的主要目标群体。

从全球来看，随着移动互联网以及智能手机快速普及，近年来全球移动支付市场增速为38%左右。2015年全球移动支付市场规模达4500亿美元，2016年则超过6000亿美元，预计今年可能接近万亿美元，未来发展潜力十分巨大。

那么，澳大利亚本地移动支付市场蛋糕到底有多大呢？从总体上看，澳大利亚是非接触支付（NFC）最为成熟的国家之一。根据金融智库公司的报告，59%的澳大利亚人习惯使用非接触支付方式，这一比例在英国是38%，在美国是16%，即使在支付技术较为先进的新加坡也只有50%。在澳大利亚人日常生活中，无论是去超市购物，还是外出乘坐公交，几乎所有日常消费支付都是非接触刷卡，该支付市场已经非常成熟。也许正因为如此，相对于日趋成熟的非接触业务，移动支付在澳大利亚的普及非常缓慢，使得中国游客“不太适应”。据调查，目前澳大利亚使用手机支付的消费者约占20%，远低于中国、印度等发展中国家。但移动支付在年轻人中较受欢迎，在18岁至34岁的人群中，有31%的人选择使用手机移动支付方式。同时，高收入人群对新型支付的接受度更高，24%年收入超过13万澳元的家庭愿意使用手机支付。由此看来，当地移动支付市场特别是手机支付，仍然具有较大发展空间。

## 中国企业后来居上

近年来，一些国际通行的移动支付方式积极抢滩澳大利亚，例如Apple Pay、Android Pay、Samsung Pay等，澳大利亚本土大型银行则致力于开发自己的移动支付方案。在激烈竞争中，中国移动支付企业后来居上，开拓出属于自己的一片新天地。

目前，澳大利亚是中国银联境外“云闪付”受理终端最大的市场。银联“云闪付”不仅支持各类手机Pay、银联二维码支付、可穿戴设备及银联芯片卡线下支付，也能用于移动互联网支付。银联南太代表处首席代表杨建明在接受《经济日报》记者采访时介绍说，澳大利亚主要银行如澳新银行、国民银行以及西太银行都已全面开通支持“云闪付”，当地可用银联卡的实体商店中，超过60%支持“云闪付”，包括百货公司Myer、全澳最大的家具家电连锁集团Harvey Norman、知名护肤品牌茱莉蔻、平价服饰品牌店优衣库、无印良品等。今年4月份，澳大利亚知名连锁零售商Woolworths集团在澳大利亚的上千家大型超市受理银联卡，并将在今年内陆续实现数百家折扣百货商店、酒类专卖店、娱乐中心等受理银联卡，同时全面支持银联“云闪付”。正是通过一系列扎实稳健的推广和宣传促进活动，银联在澳大利亚的移动支付市场取得了优势，未来前景广阔。

据悉，通过与全球1500多家机构合作，目前银联卡全球受理网络已延伸到162个国家和地区，覆盖4200万商户和240万台ATM机。同时，在42个国家和地区累计发行超过63亿张银联卡。银联国际正在为全球最大的持卡人群提供优质、高效、安全的跨境支付服务。

## 背靠“大树”后劲十足

皇家支付（RoyalPay）是一家年轻的金融创新公司，是微信支付在澳大利亚的首家机构服务商，同时也是澳大利亚最大的境外第三方快捷支付平台。2017年8月份，皇家支付月流水超过1.8亿澳元，且以每月递增50%的速度高速增长。目前在澳大利亚，皇家支付市场份额是Apple Pay的两倍。

该公司CEO葛洋帆表示，皇家支付之所以在不到一年的时间里能够在澳大利亚占据移动支付领头羊地位，根本原因是背靠国内强大的创新技术优势以及高比例移动支付消费人群的支撑。皇家支付现在的清算系统不仅可以解决所有后台管理、支付嫁接问题，还可以根据商家不同的要求实现个性化定制，包括红包活动、商家优惠活动等等。公司即将推出自主研发的POS机，届时澳大利亚商户都可使用，即时账单更加方便。在这些技术支撑下，公司服务的本地签约商家已达6000家，预计今年将超过1万家。在葛洋帆看来，现阶段二维码支付及聚合支付是普惠金融最好的实现方式，皇家支付将努力把中国优秀而成熟的移动支付技术在澳大利亚和新西兰市场上普及。

**世说新语**

# 中国引领国际社会对非合作进程

徐惠喜

进入21世纪第二个10年，中国对非合作开启转型升级进程，成为国际社会对非合作的引领力量。其中，产能合作是中非经济合作趋势性和战略性的重点领域，共建产业园成为中非经济合作新趋势。

正如中国社科院亚非所日前发布的非洲发展报告所指出的，去年中国与非洲创新性地通过双边和多边努力，推动中非合作论坛约翰内斯堡峰会成果得到快速和有效落实，开启了中非合作转型升级进程。这主要表现在以下4个方面，一是中非双方于去年7月份在北京召开协调人会议，推动中非领导人共识和论坛峰会成果落实；二是中非合作的热度、广度和频度均达到了新的高度，作为中非合作核心要素的经贸合作呈现出合作结构升级、合作主体转变与合作观念转变；三是中国大力推进涉非三方合作，推动非洲发展伙伴关系的更好建构；四是中国大力促进非洲在全球治理进程中的地位提升，特别是通过G20杭州峰会推出了多项惠及非洲的政策。

与中非合作转型升级形成鲜明对比的是，欧盟对非合作呈现“援助疲劳症”。英国脱欧不仅可能导致欧盟与非洲经济伙伴关系谈判更加困难，而且拖累了欧洲整体对非援助，使欧盟在非洲和平安全领域的影响力下降。欧盟对非洲和平基金预算结构的调整，也对其在非洲的和平支持行动产生了负面影响。与此同时，中非合作日益被当作潜在竞争或效仿对象。去年，日本、韩国、印度等亚洲经济体纷纷效仿中国，加大对非合作力度。日本在肯尼亚内罗毕召开非洲发展国际会议，这是日本首次在非洲大陆召开这一会议；韩国则通过推动总统访问非洲、举办韩非经济合作部长级会议；印度总理莫迪于7月份访问非洲四国；土耳其经济部则将2016年定为“非洲年”。

中国成为国际对非合作引领者，这为中国进一步完善体制机制、提升能力建设、加强对非伙伴关系建设等提供了难得机遇，共建产业园代表着中非经济合作的发展新趋势。进入21世纪，非洲国家以更加积极的姿态推进工业化进程，工业园区建设被越来越多的非洲国家视为促进工业化进程的重要抓手。但是受到多重因素的制约，非洲绝大多数国家难以依靠自身力量发展工业园区，需要在资金融通、技术引进、经营管理等方面加强国际合作，这就为依托产业园开展中非产能合作提供了历史性的发展机遇。

作为中非产能合作的现实载体和系统集成，产业园的合作模式符合中非共同利益诉求，符合中非经济合作模式升级潮流，即由贸易和承包工程为主逐渐向产能、投资、技术、金融、服务等领域持续扩展，同时也契合“一带一路”倡议精神和非洲各国“2063年议程”的战略目标。目前，中国企业在非洲投入运营的产业园达30多个，建设中的产业园有70多个，几乎遍布所有与中国建交的非洲国家。可以说，中非共建产业园代表着中非经济合作的发展新趋势。

# 在家门口赶一场世界大集

### ——第十五届中国国际农交会国际交流成果侧记

本报记者　乔金亮

过去10年，农业国际合作在规模、范围、产品类型、商业模式等方面都有了长足发展。作为中国农业对外开放的一扇重要窗口，农交会国际化程度越来越高，境外参展商越来越多，参展产品越来越丰富，成为国家间农业贸易交流的重要平台

外国客商（中）在农交会上了解中联重科的甘蔗收获机。　乔金亮摄

第十五届中国国际农产品交易会日前在北京落下帷幕，来自美国、俄罗斯、意大利等26个国家和地区的公司参展，带来了一场国际农业交流的盛会。

熙来攘往的观展人流中，不时晃动着外国友人的面孔；在农交会的各大论坛上，频频出现国外嘉宾和洽谈商的坐席；在国际展区，法国葡萄酒、新西兰蜂蜜、西班牙橄榄油、立陶宛牛肉、马来西亚燕窝等百余种来自原产地的农产品与消费者面对面；首次全面展示的全球重要农业文化遗产，承载着遥远的农耕记忆走向观众。

这一切都在向人们展示：这是一个国际化的展会。正如中国农业部部长韩长赋在开幕式致辞中所指出的，15年来，农交会国际化程度越来越高，境外参展商越来越多，参展产品越来越丰富，成为中国农业对外开放的重要窗口。

“我很看好这个平台，最直观的收益当然是帮我们打开了中国市场，联系到了代理商，签下了订单。”在斯洛文尼亚展台，斯洛文尼亚中国商会副会长魏桑告诉《经济日报》记者，今年是产品进入中国市场的第5年，从一个完全外来的品牌到现在基本遍布中国各个省份，农交会是重要的推广平台。

不同年份、口感有别、包装高雅的葡萄酒错落有致地陈列在展台上。魏桑还特意在展区辟出了一个小角落，放一张小圆桌，摆几本葡萄庄园的宣传册。葡萄酒散发出馥郁酒香，品上一口，仿佛来到了阿尔卑斯山脚下，沐浴在美丽的葡萄园风光里。

相对产品展销拿订单的形式，今年国际馆还出现了电商互联网的身影。在新西兰展区，来自新西兰蜂蜜企业的工作人员在介绍蜂蜜的同时，还向观众推荐他们的网站，“这是我们第一次参加农交会，是一次很有趣的体验”。展区负责人说，新西兰与中国距离遥远，他们计划采取电商的形式推广品牌产品，打开中国市场，“通过网站，中国的朋友可以在网上一键下单，厂家安排发货，用海运的形式运到中国。我们期待通过农交会，让更多的中国消费者熟悉我们的蜂蜜产品”。

家门口赶集、体验式参观，农交会让每一位普通的参展观众，都实现了不出国门就能购买世界农产品的愿望。对于参展的外国观众来说，展会同样也提供了一个双向互动的平台。

查尔斯·斯诺是位来自美国清洁能源技术公司的采购商。“我是通过网站得知展会信息的。我们的清洁能源需要很多动物油脂作原料，公司就派我来考察采购。”查尔斯说，来到农交会令他很兴奋，除了已经联系上几家有意向合作的中国企业，还了解到更多中国的农特产品。

贵州展区热闹非凡，红心猕猴桃切片摆花，装在瓷盘里，法国驻华大使馆农业事务副参赞辰好被好客的展商拉着坐下，成为红心猕猴桃的试吃观众，“这里的产品很有特色，我们在湖南展区看了苗族的风情歌舞表演，还品了茶。这个猕猴桃的口味也非常赞！”辰好的座椅旁，正放着他在农交会上的“战利品”——多种多样的中国水果和美食。“这样的展会有助于促进国家间的农业贸易交流。”辰好赞不绝口。

商品和文化的深入交流，增进了彼此的认识和合作，也有利于保护全球重要农业文化。在全球重要农业文化遗产区，韩国展区的工作人员告诉记者：“这项工作很有意义，韩国也在积极申报参与。保护传统的、不破坏生态环境的农业生产方式，不仅是对历史的尊重，也是对未来农业的引领。”

联合国粮农组织驻华代表处代表马文森表示：“过去10年，农业国际合作在规模、范围、产品类型、商业模式等方面都有了长足发展。中国的国际合作成为保障粮食安全的成功模式。未来，中国与联合国粮农组织将通过南南合作信托基金开展紧密合作，提高全球粮食安全水平。”

中国的优质农产品及灿烂农耕文化“走出去”，外国的特色商品和民族文化漂洋过海引进来。这既是“买全球卖全球”的国际化思路，也是各国农业交流融通的有效手段，不仅有利于加快我国农业商贸和农业投资国际化步伐，更有助于推动实现联合国提出的2030年“消除全球饥饿与贫困、实现可持续发展”目标。

一进一出之间，大国格局彰显。通过农交会这个窗口，人们看到的，是世界农业合作的未来。

# 中国—小岛屿国家海洋部长圆桌会议举行

**本报讯**　记者薛志伟报道：日前，以“蓝色经济·生态海岛”为主题的中国—小岛屿国家海洋部长圆桌会议在福建平潭召开，来自4大洲12个岛屿国家的代表就蓝色经济、海洋环境保护、岛屿管理与可持续发展等议题展开探讨，会议还通过了《平潭宣言》。

国家海洋局局长王宏表示，受全球气候变化影响，中国和岛屿国家在实现可持续发展的进程中面临着同样的挑战。王宏就构建蓝色伙伴关系、共促海岛地区可持续发展提出4点倡议：一是构建蓝色伙伴关系，增进全球海洋治理的平等互信；二是大力发展蓝色经济，打造海洋经济发展的利益共同体；三是推动海洋生态文明建设，共同承担全球海洋治理责任；四是共同坚持合作共赢，共建多层高效合作机制。

来自安提瓜和巴布达、佛得角、斐济、格林纳达、马尔代夫等岛屿国家代表分别在圆桌会议上发言。他们表示，这次会议深化了中国和岛屿国家之间的相互理解和沟通，了解了不同国家的情况及需求，通过讨论充分认识到在蓝色经济、海洋环境保护、岛屿管理与可持续发展、防灾减灾、海洋技术应用等合作潜力。愿意积极参与“一带一路”倡议框架下的相关项目，共享发展成果。

# 柬最大水电工程下闸蓄水

**本报金边电**　记者关晋勇报道：由中方承建的柬埔寨最大水电工程桑河二级水电站在历经近4年的建设后，日前举行下闸蓄水仪式。

桑河二级水电站位于柬埔寨王国东北部上丁省西山区境内的桑河干流上，电站总装机容量40万千瓦，多年平均发电量19.7亿千瓦时，大坝全长6.5公里，计划2018年10月底8台机组全部投产发电。

柬埔寨王国首相洪森在致辞中高度赞扬中国政府为柬埔寨电力事业和经济发展作出的重要贡献，感谢中国政府的支持。他说，水电是柬埔寨亟待发展的领域，希望更多的中国企业前来投资。

据悉，桑河二级水电站以BOT（建设—运营—移交）方式投资开发和运营，电站主要机电设备由中国制造。

本版编辑　徐　胥