

2018年3月
最新资讯



秘书处：

香港貿易發展局

内容伙伴：


欢迎辞

欢迎阅读首期一带一路国际联盟通讯。一带一路国际联盟通讯旨在分享一带一路倡议的专家见解和最新资讯、并推广香港作为把握一带一路商机的平台。

—— 一带一路国际联盟在香港贸易发展局（香港贸发局）的支持下成立，由来自中国香港、中国内地及全球各地参与一带一路倡议的机构和公司组成。我衷心希望联盟能促进成员组织间的互动、信息共享及商业合作，从而创造市场新机遇。

自从中国国家主席习近平于2013年提出一带一路倡议以来，来自公共和私营部门的各界人士一直热衷于了解一带一路的深刻涵义，更重要的是探索如何转化愿景为具体商机。

鉴于一带一路倡议的辐射范围和规模，我们有必要对参与一带一路项目的潜在风险和回报进行评估，而找到合适的合作夥伴共同发掘商机则尤其重要。

一带一路国际联盟正是为此成立。我们希望国际联盟能提供相关资讯，助您作出明智决定、物色合适的合作夥伴，共同探索一带一路的广阔前景。



在建立合作关系、相关调研准备就绪后，您的机构和所代表的投资者、项目所有者、企业家、专业人士或研究专家，皆可利用香港的平台推展一带一路项目的国际业务。

香港不仅是中国的双向国际门户，同时也是拥有全球营商网络及逾百年国际营商经验的国际都会。

香港贸发局除了作为一带一路国际联盟的秘书处之外，更举办一系列一带一路活动，包括每年于香港举行的一带一路高峰论坛（2018年的一带一路高峰论坛将于6月28日举行），以及组织投资代表团外访。香港贸发局设立的一带一路资讯网站更详列一带一路投资项目、最新消息、专家分析以及香港专业服务供应商名录。

我们希望一带一路国际联盟成员间的交流能促进更深层、更广泛的合作，为大家创造更多机遇。

罗康瑞

香港贸发局一带一路委员会主席
香港贸易发展局主席

建立联系 打开大门

毕马威会计事务所香港首席合夥人兼房地产及建筑行业全球主席韦安祖(Andrew Weir)分析香港引领一带一路国际投资项目的优势。

毕马威会计事务所香港首席合夥人兼房地产及建筑行业全球主席韦安祖(Andrew Weir)认为,香港长期以来作为外资进入中国内地市场及内资拓展海外市场的门户,是助力国际投资者开拓一带一路商机的首选夥伴。韦安祖(Andrew Weir)目前担任香港贸发局一带一路委员会国际市场工作小组召集人。

韦安祖解释,该工作小组是香港贸发局新近成立一带一路委员会下设的五个工作小组之一,致力促进与全球投资者的联系,同时推广香港的独特优势。韦安祖指出,香港除了其作为国际金融中心的地位之外,更具备优越条件成为一带一路项目的离岸服务中心,主要优势包括人力资本、行业知识、专业服务、运输物流以及法治精神。

拥有逾25年国际和区域业务经验的韦安祖说,他有信心领导香港贸发局一带一路委员会国际市场工作小组,推进全球互联互通和商业配对,在一带一路发展当中巩固香港作为亚洲服务枢纽的地位。



除了向新的投资者推广香港优势之外,该工作小组亦会致力鼓励国际合作,协助香港企业掌握这个国际化倡议所带来的新机遇。

香港团队

作为毕马威会计事务所香港首席合夥人兼房地产及建筑行业全球主席,韦安祖认为,香港作为全球主要金融中心之一,在基础设施融资方面已经处于有利的地位。

韦安祖表示:“香港拥有众多优势,当中包括多个公私合作关系的成功实例、优秀的设计和质量控制,以及洁净环境和环保意识。”

韦安祖认为一带一路倡议正处于转折点。他相信,不少私营机构,尤其是银行、集团和财团等等,对区内及东盟国家机遇的兴趣与日俱增。其中,一些

比较开明的企业,包括私募基金,也在研究一带一路的发展空间。

韦安祖表示,香港企业可以在打进或开拓与一带一路相关的行业方面,为外地投资者提供宝贵的当地建议,包括推介项目或公司、建议收购战略、协助融资(如IPO)、投资模式以及金融和商业项目的收购。

在香港,毕马威已与各领域的投资者合作,支持他们探索一带一路商机。这些项目包括与渣打银行合作、协助中国光大国际集团进一步扩大其全球影响力、为知名投资公司黑石集团物色投资回报等。

韦安祖补充,毕马威还在税收和收购结构层面协助客户,提供有关交易、发行和新公司结构的建议,以及有关开拓新市场的财务指导和战略咨询。

全面连通

韦安祖认为，他领导的工作小组并不止步于一带一路倡议之初对基础设施项目的专注，而是进而探索增进连通的可能性。该工作小组将积极向国际投资者推广香港作为商业及服务枢纽的优势，并鼓励投资者以全新的眼光看待区域潜力。

“国际市场工作小组需要将香港定位为优越的国际化营商环境。香港作为进入亚洲市场的门户，具有天然的区位优势 and 贸易传统。工作小组面临的挑战是针对不同需求开展讨论。”

共同利益

建立连通性和商业配对也是双行道。

它意味着帮助各种拥有共同理念或目标的企业，建立合资夥伴和战略联盟。

韦安祖认为两家有著共同理念的公司可采用这种“轻资产”方式进行合作，既可以集中资源、为两家公司节省显著成本，同时又能使两家公司各自保持独立。这种合作形式特别适用于技术和清洁能源。韦安祖提到的一个成功案例是一家中国企业和德国清洁能源公司之间的工程联盟。

展望未来

香港贸发局可在解决问题、进入市场等方面协助投资者，并为探索一带一路商机的主要国际投资者配对专业服务，提供战略咨询。

韦安祖表示，香港贸发局国际市场工作小组的下一步工作是创建一个连接全球商会和商业团体的一带一路国际联盟，此举将有助于香港成为把握一带一路商机的推动者和最佳平台。

一带一路：认知与现实

由FinanceAsia进行的读者调研，为我们呈现了看待一带一路的另一视角。

由中国国家主席习近平提出的一带一路倡议是一项“世纪工程”，是中国支持推动全球化概念、维护发展开放型世界经济的重要组成部分。

一带一路倡议将满足发展中国家的基础设施建设需求，为一带一路沿线发展中国家的繁荣发展提供新的增长动力。

为了解亚洲投资者和企业的兴趣度，FinanceAsia针对其读者对一带一路的期望进行了调研。

调查发现，有时候调研对象对一带

一路倡议的理解与现实情况有所差异。例如，高管群体认为大部分一带一路项目将发生在中亚地区，而现实情况并非如此，东南亚将成为（并且已经成为）主要的投资受益方。

我们还发现受访者普遍关心发展中国家基础设施项目的资金来源，这种担忧也属正常，据亚洲开发银行称，从现在到2030年，新兴的亚太市场预计需要约26万亿美元的基础设施投资，相当于每年需要1.7万亿美元，是亚开行2009年预测数据的两倍多。

调查显示，约81%的受访者期待中国资本（即：中国国家开发银行、中国进出口银行等政策性贷款机构以及国有企业）引领基础设施项目的融资。

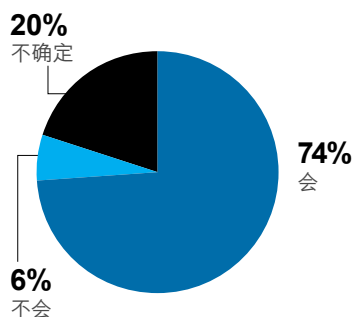
习近平主席在2017年5月一带一路国际合作高峰论坛开幕式上致辞时，

表示中国将加大对一带一路建设资金支持，向丝路基金新增资金1000亿元人民币，使得一带一路倡议的资金规模达到7800亿元人民币（约合1130亿美元），并敦促全球各国携手建设开放、包容、普惠、平衡、共赢的经济全球化。

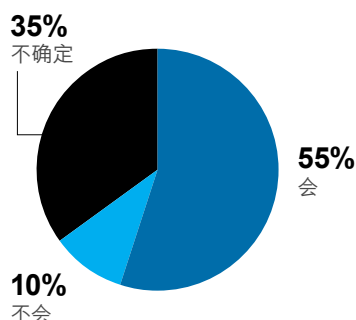
一带一路倡议将要求广大国际和区域投资者通过银行贷款和债券市场将资金投入长期项目中。根据调查显示，70%的受访者表示公私合作关系（PPP）将成为主要融资模式。

该调研自2017年7月中旬开始，历时5天，共收集到130份答卷。公共服务和企业部门占反馈总数的38.5%和28.5%，其余反馈来自银行（20%），投资者（7.7%），律师事务所（2.3%）及其它领域（3.1%）。

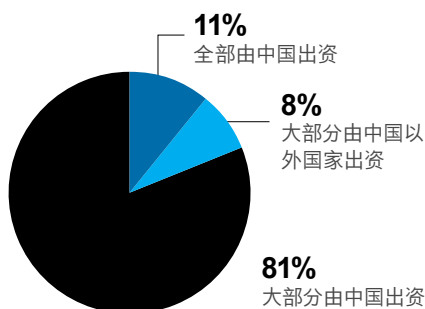
您认为一带一路倡议会促进贵国贸易的增长吗？



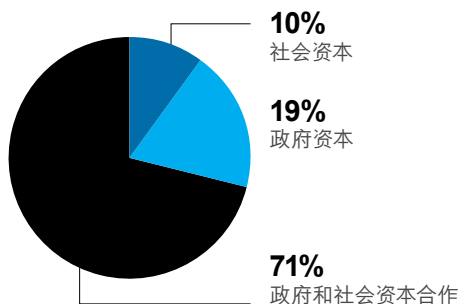
您认为一带一路倡议会促进贵国就业机会的增长吗？



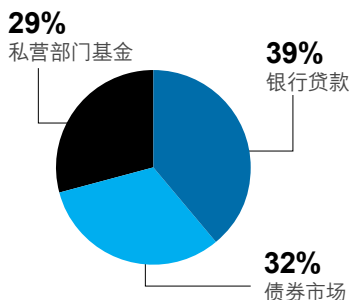
您认为谁将为一带一路倡议提供资金？



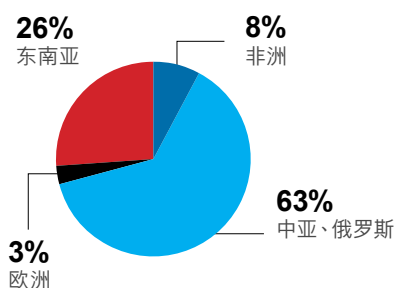
您认为如何为一带一路倡议提供所需资金？



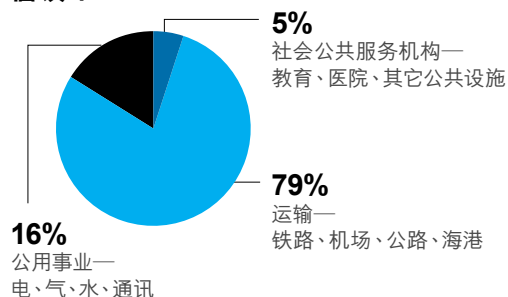
您认为外资将如何配置？



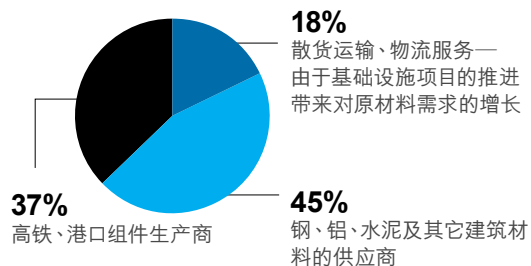
您认为全球哪个区域将受惠于一带一路倡议？



您认为五年来哪个领域会受惠于一带一路倡议？



您认为未来两年哪个领域将受惠于一带一路倡议？



本调研原刊载于FinanceAsia，编辑后用于一带一路国际联盟通讯。

诸立力：发现价值 获得回报

香港第一东方投资集团董事长兼首席执行官诸立力表示，面对一带一路的投资机会，香港的成功要素在于包容性、效率和竞争力。

三十多年前，具有开创精神的第一东方投资集团为香港公司投资中国内地市场开拓了道路。现在，这家私募及风投公司正帮助内地企业通过一带一路倡议探索全球投资机遇。

集团董事长兼首席执行官诸立力表示，来之不易的过往经验和教训，为那些在国际市场和新兴市场寻找合作夥伴与机遇的内地公司铺平了道路。

中国通过一带一路陆上和海上线路促进全球贸易的计划，包括大规模的基础设施项目，例如投资金额达320亿美元的巴基斯坦瓜达尔港自由贸易区(Gwadar Port Free Zone)，该项目通过中国政府的优惠贷款取得融资。

目前在泰国、老挝、柬埔寨、印度尼西亚、斯里兰卡、巴基斯坦、肯尼亚、埃塞俄比亚、白俄罗斯和欧洲处于谈判阶段的基础设施项目投资金额巨大，这些项目都涉及到中国政府资金和项目所在地政府的合作。



在一带一路的重大项目和商业提案中，至今仍罕见私募股权的身影。虽然许多私人投资者对一带一路商机感兴趣，但在一带一路的早期阶段，许多私人投资者都仍在观望，希望获得更多信息或模式来考察此类项目的商业可行性。

诸立力表示：“一带一路倡议规模庞大，目前已有超过65个国家参与其中，可说是一个世纪工程。因为倡议尚处于初始阶段，因此私营部门仍持谨慎态度。真正令人兴奋的PPP（公私合作关系）项目或建设—运营—转让项目可能还需要再等10年。作为投资者，如果我现在考虑投资一带一路项目，我会特别针对法律、会计、投资咨询、物流和航

空业务等服务领域，因为许多新兴经济体仍缺乏陆路交通网络。”

可持续投资

香港第一东方投资集团以独特的方式参与一带一路倡议和基础设施项目。

“一带一路倡议是我们‘中国战略’的一部分。我们参与基础设施项目不仅因为它与一带一路相关，而是因为我们一直在寻找机会让我们不仅获得合理的经济回报，而且还能提供额外的附加值。我们关注如何产生社会影响力。因此，基础设施、环境能源效率和可再生能源自然而然地进入我们的关注范畴。”

获得香港第一东方投资集团资金支持的公司包括：英国和欧洲能效项目的主要投资者之一 Sustainable Development Capital，新加坡经济发展委员会赞助的六个能效项目以及日本一个大型太阳能项目。香港第一东方投资集团更资助了欧洲、日本和新加坡的再生可持续能源发展。

最近，该集团投资了中国内地和香港的创新金融科技公司。其它投资项目包括2012年开始运营的日本首家经济型航空公司乐桃航空(Peach Aviation)，第一东方投资集团仍是该航空公司的第一大股东。此外，集团还投资于蓬勃发展的中国出境游领域。

“社会影响力对我们而言很重要。我们的整体回报须包括经济回报和社会回报。能够实现这一点，因为我们主要是一家由家族经营的资本和投资公司。我们这一代人寻求最佳回报，但年轻的新一代则更加开明，他们除了追求可观的商业回报以外，还会重视和谐包容、社会公正和可持续发展。”



香港第一东方投资集团董事长兼首席执行官 诸立力

香港的优势

诸立力认为，一带一路倡议为香港提升工作效率、成本效率、竞争力带来新的发展机遇。

“建立合作夥伴关系对于打造香港的声誉至关重要。诸立力认为，香港在该层面已经领先于仍专注于东盟区域的大部分竞争对手。

他表示，香港作为国际金融中心具有诸多战略优势。香港的法律体系非常适合处理跨境纠纷和仲裁。在发掘一带

一路机遇过程中（例如筹集种子资金）所涉及到的很多初步可行性研究、分析和商业文案工作，需要熟悉香港情况的本地人才、区域人才和国际专业人士参与。这些业务大部分将流向大型服务提供商，但诸立力认为未来的挑战将来自于包容性——如何确保、鼓励中小企业一同参与一带一路建设。

“我们站在一带一路倡议的最前沿。香港作为中国的一部分及国际资本市场，自然有其特殊的地方。但我们需要发挥创造力，思考如何帮助小型本地服务公司，如何才能找到一种有效的经济和价值驱动方式，推动这些公司进入蕴含项目良机的新兴经济体中。”

诸立力说：“我们需要务实和耐性，一步一步地走，也需要推广香港在推动一带一路建设中的重要角色。”

贸易大格局

澳新银行最近发表的报告，谈及一带一路倡议如何通过改善当地基础设施、鼓励外国直接投资和当地就业，与区域自由贸易协定发挥互补作用。

自 2013年提出一带一路倡议以来，一带一路建设通过沿线国家间的基础设施项目迅速发展。

截至2017年底，全球已有68个国家与中国签署了一带一路合作协议。如此迅速广泛的国际参与将为公路、铁路、海港和贸易等领域创造诸多投资良机。

根据汇丰银行的数据，直至2030年，亚洲一带一路基础设施投资需求每年将达1.7万亿美元。亚投行、丝路基金和金砖国家新开发银行（金砖银行）已经为一带一路沿线的基础设施项目投入了约1.1万亿美元。

虽然其它国家看来未能享有一带一路倡议带来的贸易和投资机会，但澳新银行最近的报告指出，由于倡议是开放式的，所以情况并非如此。

基础设施以外

澳新银行高级中国经济师、《China's Belt and Road Primer: Five Myths about the Initiative (中国一带一路指南：对倡议的五种误解)》报告的合著者王蕊指出：“从全球供应链的角度来看，一带一路倡议对于沿线以



外国家有著显而易见的好处。”

例如，澳大利亚是一个商品出口国，如果一带一路提升了区内的基础设施建设，就会产生更多的贸易机会。拥有相关技术和专业咨询服务的区域金融中心亦可参与其中。

王蕊说一带一路并没有削弱或挑战

现有的自由贸易协定(FTA)，而是通过改善当地的基础设施，同时鼓励外国直接投资和当地就业以补充区域自由贸易协定。

她指出，澳新银行部分商业银行客户和外国投资者，尚不熟悉中国对全球化和区域连通性的不懈推动，更普遍存在

一种误解：一带一路倡议的真正焦点是基础设施。

“对于我们的商业客户来说，投资是最重要的因素。中国在一带一路沿线国家投入了大量资源，我们也确实看到这些国家对大型基础设施建设的真实需求。”在东南亚国家中，柬埔寨、泰国、老挝和印度尼西亚迅速与中国签署协议开发大型基础设施项目，包括价值约255亿美元的铁路和公路项目。

王蕊说：“当一带一路倡议初次提出时，我们看到许多出于政治和经济顾虑的阻力，但现在像巴基斯坦、印度尼西亚以至印度等国家都参与进来，因为人们对一带一路倡议日渐熟悉，并且认识到一带一路不只是关于基础设施，还包

括与世界各地的贸易流通、金融合作、互联互通和政策协调。

善用香港优势

香港以其金融服务、法律服务、监管制度和位处粤港澳大湾区的区位优势，是开拓一带一路商机的最佳夥伴。

作为拥有活跃资本市场的区域性金融中心，香港可以助力有基础设施融资需求(如债务融资和债券发行)的公司。本地银行服务为投资者提供贸易融资、金融市场产品、风险管理和零售银行业务。根据澳新银行的资料，香港在法律和咨询服务方面拥有明显优势，有实力为缺乏跨境及跨法系运营经验的公司提供专业服务。

王蕊认为，一带一路倡议和人民币国际化为香港带来新机遇，香港在开发离岸人民币市场、外汇套期保值和跨境人民币结算方面皆可发挥主导作用。这一点尤其重要，因为预计到2020年，中国对外贸易的一半将会以人民币结算。

根据澳新银行的报告，因对石油、水泥和钢铁等原材料的需求增加，一带一路倡议下的当地基础设施投资将有助于推动全球商品贸易。虽然基础设施在当下占据了中心位置，但该报告预测一带一路将在基础设施和基础设施融资之外的领域创造更多商机。随著一带一路相关投资的增长，贸易和金融合作也将得到深化，经济和文化连通性不断提升也将带来旅游业的繁荣。

一带一路：与世界合作

跨境基础设施项目会为合作的各方带来互惠利益，恰当的合作方式对项目成功至关重要。

自 2013年提出以来，一带一路倡议为东南亚、中亚及其它国家带来大量的基础设施项目机遇。这个庞大的世纪工程催生了大量的公路、油气管道、电信、铁路和港口项目，旨在推动区域内的互联互通，以及促进中国、欧亚大陆其它国家和非洲之间的更多贸易。在短期内，倡议也带来了建设热潮。

中国一直在不遗余力地为一带一路打地基。它为新的亚投行、丝路基金和上合组织投入资源，并已与许多一带一路沿线国家签订了贸易和投资协议。

尽管没有一带一路项目总数量和总金额的官方数据，但国家开发银行表示已为900多个项目准备了8,900亿美元的资金。中国进出口银行也在2016年表示，已开始为49个一带一路沿线国家的1,000多个项目提供融资。

东非和东南欧的一些投资还在洽谈中，大部分已经启动的项目都集中在南亚和中亚，特别是东南亚地区，满足了当地的资金需求。

全球投资者如何从一带一路中获益？会有什么潜在风险？如何避险？

一带一路项目与中国大陆其它项目



分别不大，但与美国等国的项目截然不同。更多的国际运营方倾向于“文件先行”，文件中明确规定项目的工作范围、各方义务、项目流程、法律框架等条款。在亚洲的一些国家，“关系”更为重要，细节及合同才是其次——如果出现任何问题，各方会通过谈判来解决问题。

案例启示

最近欧洲和亚洲的一些项目体现了国际参与者需要建立有效的合作关系。

2013年，中国、塞尔维亚和匈牙利签署了一项协议，计划在贝尔格莱德和布达佩斯之间建造一条350公里的高铁——这是一个更大规模项目的首个环节，该项目将连接希腊比雷埃夫斯

港（中国运营）与欧洲的中心。

该项目在去年下半年启动，但却忽略了欧盟的一个相关法律规定：对于大型基础设施项目，欧盟成员国必须举行公开招标。因此匈牙利无法将该项目交予中国国际铁路公司，2017年2月该工程因比利时欧盟委员会的审查而暂停。

Data Fusion公司的能源专家兼董事总经理Tony Regan解释道：“亚洲大部分地区的政府间合作都还不错，但对于大型基础设施项目的谈判却越来越需要政治家、金融机构、非政府组织间的多方协作。”

找到合适的人才至关重要，这意味着语言、技能、尤其是文化态度的融合，同时需要更多的监管来确保良好的结果。香港等城市在该方面将起到重要作用。香港作为国际投资和金融服务

中心，可以促进投资者和项目持有人之间的长期合作关系。

保持耐心

不管怎样，当初在欧洲和东南亚项目受挫的潜在投资者们也知道，一带一路将继续推进，通过耐心合作而产生的回报将远远超越今天的项目价值。

投资者的耐心至关重要。随著一带一路倡议及其所面临的挑战日益明晰，将会有更多寻求管理地方风险的投资或项目方，为国际公司带来新机遇。

因此，擅长跨境风险管理的公司，最有可能成为中国内地投资者的优质合作夥伴。

电力工程咨询公司Owl Energy的董事总经理Tony Segadelli表示：中国等

国家开始意识到加强合同严谨性的重要，尤其是在亚洲以外国家和地区开展项目时，需要更加符合国际治理模式。这一现象令人鼓舞。

Seatrade Maritime News的编辑暨全球航运专家Marcus Hand建议：“要考虑到合规性、运营标准和工作实践方面的挑战；小心因不了解情况、削减成本、并对后果认识不足而造成的偏离规则或计划；注重项目管理。”

Marcus Hand表示：“尽管与产生上述问题的项目发生关联会带来信誉风险——但从另一方面来说，如果你能建立一种恰当的伙伴关系，定必可以带来与中国合作的新模式、新机遇。”

本文原刊载于FinanceAsia，编辑后用于一带一路国际联盟通讯。

香港贸发局一带一路委员会正式成立

设专责小组全面落实国际、中国内地、东盟及各领域推广工作

香港贸易发展局(香港贸发局)一带一路委员会正式成立,委员会由商界领袖与各相关领域代表组

成,致力于巩固香港作为一带一路商业及资讯枢纽的角色并推动商机,更通过五个涵盖不同地域与商业范畴的专责工作小组,全面落实一带一路倡议的推广工作,促进香港各界参与一带一路发展,共享倡议带来的庞大机遇。

香港贸发局一带一路委员会将设立五个专责工作小组,由相关领域的商

界领袖及专业人士担任召集人,针对国际、中国内地及东盟市场来加强推广香港作为一带一路商业及服务枢纽的优势,并推动专业服务、中小企业、青年、当地和国际社会对一带一路倡议的认识及参与。

工作小组	国际市场	中国内地及东盟地区	专业服务	中小企业及青年	公关及传讯
召集人	毕马威会计事务所香港首席合夥人兼房地产及建筑行业全球主席 韦安祖 (Mr Andrew Weir)	新华集团主席 蔡冠深博士 (Dr Jonathan Choi)	hpa何设计副董事总经理 何力治 (Mr Nicholas Ho)	香港铁路有限公司主席 赵子翘 (Mr Jason Chiu)	香港铁路有限公司主席 马时亨教授 (Prof Frederick Ma)
工作重点	向全球投资者、项目持有人及商界人士推广一带一路商机;协助香港企业把握国际市场的一带一路机遇	协助港商(包括服务供应商)与东盟各国当地同行企业建立联系;促进香港企业与广东省以至内地各省市投资者的合作	通过资讯网站、建立人脉及对外活动,促成香港专业服务业参与一带一路项目;向全球商界推广香港专业服务业推动一带一路发展的优势	推广并促进青年参与一带一路发展;协助初创及中小企业拓展一带一路业务	加强香港企业及公众对一带一路倡议的认识与关注;向国际商界推广香港优势以及作为一带一路商业枢纽的角色