

港商掘金「一帶一路」

中東歐覓商機



香港遠東化工集團總裁楊良棟。本報浙江傳真

香江具區位優勢 可當「超級聯繫人」

關於香港的未來，香港官方近年來最高頻的一個詞就是「超級聯繫人」，國家大力推動的「一帶一路」戰略，具有特殊位置和獨特優勢的香港恰逢其時。記者在參加甬港經濟論壇期間，採訪了多位香港官商學人士，他們紛紛表示，具備區位、資金與人才優勢的香港，有着「一國兩制」的獨特政策，可以整合資源去投資「一帶一路」，為香港經濟注入新的活力。

香港文匯報記者 俞晝、茅建興 浙江報道

「有人說，『一帶一路』都是大基建項目，普通香港商人不能分到一杯羹，我不這麼認為。」十多年來就嗅到中東歐商機的香港遠東化工集團總裁楊良棟，攜帶了他的新項目來到浙江寧波參加甬港經濟論壇，向寧波商人進行推介。與去年推銷的立陶宛啤酒、乾果脯不同，這次他把拉脫維亞首都里加的一幢樓作為新賣點，吸引人們去里加投資。

2010年，拉脫維亞為了吸引外來投資者，出臺了一項移民法修訂案，人們在拉脫維亞購買房地產，達到標準後就可以拿到拉脫維亞5年的居留許可證，此後還能申請永久居留，持有該許可的人，配偶以及不超過18歲的子女可以自由出入歐盟的26個國家，還可以在法國、德國等申根國家開設銀行賬戶，買車等等。楊良棟表示，這對要在歐盟做生意的人來講很方便。

2013年，楊良棟在里加老城的市中心以200萬歐元購買了一幢5層商住樓，並從市政府那裡拿到了每一層樓的獨立產權，這樣他就能將商樓拆賣給中國內地的投資者，讓他們可以通過購買住宅層拿到拉脫維亞的居留許可證。

投資門檻低 回報大

里加有點像香港，是波羅的海國家中最大的一個城市，有着天然的深水港，自古就是波羅的海的貿易中心。他認為，一個城市既有獨特的地理位置優勢，又有經貿往來的悠久歷史，一定有很高的投資價值。

在楊良棟看來，香港商人直接投資法國、德國等歐洲發達國家不容易，因為那些國家無論是資源成本還是人才成本都太高，一旦投資失敗很容易血本無歸。反過來，如果從一些新加入歐盟的國家入手，比如說立陶宛和拉脫維亞，他們的工資水平和物價水平都比香港低不少，而貨品仍可以他們為中轉站，影響到整個歐盟，風險也小很多。

2016年11月5日，中國國務院總理李克強在里加國家圖書館出席第五次中國—中東歐國家領導人會晤，並同中東歐16國共同發表《中國—中東歐國家合作里加綱要》和關於開展三海港區基礎設施、裝備合作的聯合聲明，內容涵蓋互聯互通、產能合作、基礎設施建設、人文、人力資源、民航合作等多個領域。

楊良棟表示，「現在整個國家與中東歐16國的合作都在加強，香港商人有着語言與經貿優勢，更應該取得先機，快人一步。」他續稱，因為拉脫維亞直到1991年才脫離蘇聯獨立，目前仍有很多人精通俄羅語，因此若在拉脫維亞投資經商，不僅能將商品免稅賣到歐盟各國，還能與俄羅斯做生意，一舉兩得。



香港時尚購物展寧波開幕，吸引超過25萬市民。記者丁繼敏攝



張寧(右前)向眾人介紹新款玩具，並希望香港品牌可以抱團走出去。

記者俞晝攝

港口通商離不開配套建設

寧波籍港人孫啟烈是國家改革開放政策的受益者。上世紀70年代末，在香港管理家族企業——建業五金塑膠廠的他聽到中國改革開放的消息，萌生了到內地創業的念頭。幾經輾轉和選擇之後，他在深圳建起了數萬平方米的廠區，形成了自己的產業體系，並向國內外發展。

深圳的事業有了起色後，孫啟烈乾脆把家族企業的總部從香港遷移到了那裡，兩地家族產業互補，配套發展，僅僅十餘年間，家族資產的增量就遠遠超過之前的30多年。

孫啟烈表示，「『一帶一路』戰略對港人來說，機遇不亞於當年的改革開放政

策。以前因為香港的特殊地位，很多進出內地的資金都必須通過香港，也使得香港經濟有了幾十年的騰飛，但現在新加坡、上海都在與香港爭奪亞太金融中心的地位，如果我們不抓住新的機遇，今後的發展會很難。」

港人可從事酒店或餐飲業

2016年8月17日，中央推進「一帶一路」建設工作會召開，構建全方位、多層次的金融支持體系，是會議的重要議題之一。結合實踐來看，「一帶一路」建設的金融支持集中於資金的融通、保險服務、服務創新3個方面，這些都是香港的傳統

優勢。此外，孫啟烈指出，香港除了金融業，還有非常發達的服務業，這在「一帶一路」國家也有着很強的需求。「『一帶一路』不是只有大佬可以玩的，我們中小企業主也能在其中找到新的天地。例如隨着沿線國家港口城市的興建，除了大型的基建項目，也少不了衣食住行的配套服務。據我了解，目前很多國家的港口都缺乏好一點的酒店，也沒有適合國人吃的中餐館，外貿商人到當地只能住在比較破敗的旅館裡。如果港人願意在那些城市投資興建酒店，或者開個餐館，前景會很不錯。」



孫啟烈建議港商在「一帶一路」港口城市從事酒店餐飲業。記者俞晝攝



寧波市民在香港展板前合影。

記者俞晝攝

方舜文：港企應把握機遇拓市場

香港貿易發展局成立於1966年，是專責推廣香港對外貿易的法定機構，自成立之初就把使命定義為「促進香港的對外貿易，包括商品和服務貿易；並同時推動香港作為國際商貿平台，吸引全球各地的企業來香港營商」，如今隨着國家「一帶一路」戰略的提出，香港貿易發展局於2015年12月7日推出了「一帶一路」資訊網站，該網站包括「一帶一路」沿線65個國家的市場、經貿概況及研究分析報告，助力香港企業掘金。

「香港貿易發展局在全世界有46個辦事處，其中28個是在『一帶一路』沿線國家，我們可以扮演一個中立的平台，整合全世界的資源去投資『一帶一路』，為香港經濟注入新的活力。」香港貿易發展局總裁方舜文坦言，香港屬於外向型經濟，港商善於把握海外市場商機，「『一帶一路』戰略無疑將為港商打開一片新天地。」

她續說，「『一帶一路』對香港的含意及好處不局限於大企業，只要有專長或特別專注個別市場的中小企業，也可從中受惠；基建及服務業公司都將成為進入『一帶一路』沿線國家市場的『先頭部隊』。港商的強項是結合不同領域的產品，提供一站式配套服務，而在『一帶一路』戰略愈走愈遠的時候，會計師、律師及建築師，都可以向沿途的市場提供服務。」

至於一直是香港強項的金融服務，方舜文認為香港可以擔當更大角色，提供集資、融資、債券、資產管理、保險、人民幣離岸業務等。「香港可以在亞投行及絲路基金的運作上發揮更大的角色功能，爭取讓『絲路基金』的子基金落戶香港。」

港企盼「政府搭台 企業唱戲」



香港企業跟隨貿發局的腳步，紛來內地參展。本報浙江傳真

香港知名玩具品牌偉易達V-Tech帶了近百款產品來到寧波，參加由香港貿易發展局與寧波市人民政府合辦的「香港時尚購物展」。四天的展會吸引了超過25萬寧波市民蜂擁而至，偉

易達副總經理張寧一邊在玩具「V-Tech神奇軌道車」的櫃檯前掛出「售罄」的牌子，一邊告訴記者：「四天時間，偉易達賣出了35萬元的貨品，這在『雙十一』來臨前也是個

不錯的成績。」1976年10月，兩名工程師在香港創辦了偉易達，並在四十年的時間裡將產品賣到了全球70多個國家和地區。「雖然說香港商人擅長『單打獨鬥』，但能將產品銷售戰線鋪那麼廣，與我們積極參加各種由政府舉辦的展銷會分不開。」張寧舉例說，這是我們第七年跟隨香港貿易發展局的腳步，到內地城市來進行展銷，包括廣州、大連、青島、長春、武漢、南京等等，打開內地市場成效非常顯著。

盼港府出措施 保障資金

他續指，「偉易達的主要銷售國家是在歐美，佔公司業務的九成，中國

內地則是目前發展最快的。受益於二胎政策的放開，內地市場每年都有雙位數的提升。」張寧坦言，在「一帶一路」沿線的65個國家裡，雖然也有不少國家在賣偉易達的玩具，但所佔份額很小，這與當時市場的消費水平有關，也與公司不知曉如何打開當地市場有關。

「我希望政府能在我們不熟悉的國家和地區多舉辦些展銷會，使得我們香港品牌可以抱團走出去，與當地的商家和消費者直接面對面接觸，這對香港企業來講，不僅成本低，宣傳效果也要好很多。此外，『一帶一路』國家裡有一些商貿體系還沒有完善，我們很擔心貨發過去以後，商家不能按時回款，此時如果香港政府能參與協調或者出一些資金保險的措施，會讓我們風險降低很多。」

港與哈雙邊貿易 四年增近兩成

2015年11月，香港貿易發展局與國家商務部聯合主辦「時尚生活匯展·迪拜」活動，匯聚約百家來自香港、天津、福建及廣東的企業，展示服裝、配飾、鐘錶、電子消費品等多元化產品，吸引近1,200名來自中東及非洲的買家進場參觀採購，有效促進了香港及內地與阿聯酋的貿易往來。

2016年5月18日，由香港特區政府主辦的「一帶一路」高峰論壇在香港會展中心舉行，全國人大常委會委員長張德江出席論壇開幕式並發表了題為《發揮香港獨特優勢 共創「一帶一路」美好未來》的主旨演講。張德江表示，希望香港以更寬廣的視野和胸懷，充分把握「一帶一路」建設重大機遇，將自身發

展與「一帶一路」建設有機結合起來，進一步放大和提升香港的優勢。

2016年9月14日，中國香港特區政府財政司司長曾俊華率領香港商貿代表團，在哈薩克斯坦首都阿斯塔納舉行午餐會，這也是由香港特別行政區政府與香港貿易發展局主辦的首個出訪中亞國家的高層代表團，午餐會主

題為「探索『一帶一路』下香港與哈薩克斯坦合作機遇」。

據了解，香港與哈薩克斯坦雙邊貿易在2011年至2015年間增長了19%，香港貿易發展局助理總裁梁國浩在致辭中說，「一帶一路」建設帶來新的動力，為兩地創造不少合作空間。貿發局已作好準備，協助哈薩克斯坦以至環球企業通過香港的法律、金融、物流、基建及房地產服務，把握「一帶一路」機遇。