港鐵中鐵建共拓「帶路」商機

馬時亨提醒業界不能等待機會敲門

香港文匯報訊(記者莊程敏)國家的「一帶一路」戰略，為港企和內地企業都帶來無限商機。港鐵(0066)主席馬時亨昨出席「一帶一路」高峰論壇時表示，公司有興趣在「一帶一路」倡議之下，與內地大型國企展開合作，尤其是有興趣與中鐵建合作。中鐵建董事長孟鳳朝亦表示，「一帶一路」中鐵建不能缺席，香港鐵路公司也不能缺席，願意與港鐵合作，「強強聯合，優勢互補，互利雙贏」。

■左起：亞洲金融集團總裁陳智思、阿亞拉公司董事長兼行政總裁海梅·索韋爾·德·阿亞拉、港鐵主席馬時亨、中鐵建董事長孟鳳朝、中交建副總裁文崗、CT集團主席凱魯·丹絨、Aedas創辦人及主席紀達夫。　莫雪芝 攝

馬時亨表示，港鐵在倫敦、瑞典、澳大利亞都有經營鐵路，進入這些市場已10年。其實港鐵也收到了很多來自「一帶一路」國家甚至包括發達國家的請求，邀請公司參與「一帶一路」建設，雖然目前還沒有投入自己的資本，但「一帶一路」確實給香港帶來大量的商業機會。他強調，業界不能總是待在香港等待機會敲門，「我們必須積極走出去，這也是港鐵十年前開始做的事情。港鐵董事會決定擴張海外市場，我們還在不斷這麼做。」

被問及會不會與中鐵建合作共拓商機時，馬時亨給予肯定答覆，稱很樂意跟任何一個內地企業展開合作，尤其是「一帶一路」倡議之下，在很多項目展開合作。「目前在發展來說，總體我們的規模還不算特別大，但是像孟董事長他們的企業，跟他們這樣的國企大規模合作，我是非常歡迎的。」

孟鳳朝：結合港優勢利發展

孟鳳朝亦表示，在「一帶一路」的項目，路路通是關鍵的內容，中鐵建在實施時具有得天獨厚的優勢，願意和香港企業，和其它國家的企業聯手完成「一帶一路」的任務。他又笑稱，「特別是馬主席知識淵博，管理經驗豐富，我感覺到他特別能幹，也特別實幹，所以我也願意跟他合作。」

孟鳳朝並指出，中鐵建在鐵路建設這方面積累了豐富經驗，也擁有先進的技術。不過，香港鐵路公司國際化程度畢竟比中鐵建要高，不僅有管理優勢，有融資優勢，而且對國外法律法規了解的熟悉程度也比中鐵建要強，「所以這家一個從商務運作，一個從施工管理方面合作起來，恐怕更有利於企業發展，也對『一帶一路』項目實施帶來更便利的條件。」

中交建：港把關助化解風險

事實上，內地大型國企在拓展「一帶一路」商機時，越來越重視與本港業界的合作。中交建副總裁文崗昨也在同一場合表示，在很多國家開展業務的時候，公司經常會聘請香港的律師事務所給境外的項目把關，因為香港這邊確實有它的獨特優勢，跟英系國家法律體系都是相通的，而且對現代的經營各方面它的理解是非常深刻的，「所以我們藉助於香港包括工程技術諮詢優勢、包括法律、金融方面的優勢，來化解了我們很多項目開展過程中一些風險。當然我們還要對一些特殊國家的政治風險、恐怖襲擊等各方面風險進行識別。」

企業拓展「一帶一路」商機

中國鐵建股份有限公司董事長孟鳳朝：

近三年，在東盟地區，特別是相鄰的東南亞國家，我們實施了「一帶一路」的項目，建成了鐵路、房建、地鐵、公路等項目。現在在謀劃和推進的項目還有地鐵、市政等等很多項目。

中國交通建設股份有限公司副總裁文崗：

目前我們在東盟國家合作的項目總金額已經是230億美元，在執行的項目190多個，這些領域涉及了公路、橋樑、鐵路、城市市政、房地產、工業園區、工業投資，可以說涵蓋了所有基礎設施領域。

港鐵主席馬時亨：

「一帶一路」確實給我們香港帶來大量的商業機會。我們必須積極走出去，這也是港鐵十年前開始做的事情。港鐵董事會決定擴張海外市場，我們還在不斷這麼做。

華能集團香港有限公司總經理陳西：

我們今年有兩個「一帶一路」沿線的電站項目將會投產。今年5月和6月在巴基斯坦有一座燃煤電站投產，年發電量能夠達到90億千瓦時。下半年在柬埔寨還有一個水電的項目投產，能夠提供大約20億千瓦時的年度電量。此外在緬甸、新加坡、包括「一帶一路」南沿線的澳大利亞都有不少的項目。

渣打銀行大中華及北亞洲地區企業及金融機構部主管董事總經理黎達詩：

我們參與了很多的PPP項目，在「一帶一路」沿線的國家也參與了一些，我們在迪拜、悉尼和新加坡都有項目，在印度還有道路的項目，這裡面都涉及到很多私營企業，這些私營企業通過自己的能力吸引資金支持整個項目。

陳茂波：港與東盟合作將深化

■陳茂波稱，香港金融服務打進東盟國家，將深化本港於「一帶一路」中「超級聯繫人」角色。　莫雪芝 攝

■左起：泰國外交部副部長HE Virasakdi Futrakul、金融發展局主席、行政會議成員史美倫、波蘭基礎設施與建設部副部長Justyna Skrzydlo、商務及經濟發展局局長邱騰華。　莫雪芝 攝

香港文匯報訊(記者張美婷、莊程敏、蘇洪鏘)財政司司長陳茂波昨日出席「一帶一路高峰論壇」時表示，香港具備充分條件成為「一帶一路」的服務和融資樞紐。並預料，在與東盟正式簽署自由貿易協定後，香港的金融服務將打進東盟國家，深化本港於「一帶一路」中「超級聯繫人」角色。

陳茂波說，兩天前在菲律賓確認香港與東盟自由貿易協議，並將於11月份正式簽署。香港的風險管理、金融服務提供商，將可以在東盟國家為「一帶一路」提供服務。加上6月中旬已成為亞投行成員，料可深化與東盟國家的合作關係。

具條件成「帶路」服務融資樞紐

他說，香港擁有健全的法治，專業的人才和很好的資源，是資金和金融的中樞，亦是全球最大人民幣離岸市場。香港也可以對「一帶一路」進行爭端的決議或是仲裁。另外，作為「一帶一路」的參與者和發動者，香港去年開始也推動了很多「一帶一路」融資項目，目前已經與多個國家達成了合作，包括房地產開發商、金融機構以及一些專業公司。

此外，陳茂波表示，粵港澳大灣區亦為「一帶一路」的一部分，國務院總理李克強於今年三月提出粵港澳大灣區的發展規劃研究，將有助加快人流、貨物、資金和資訊在大灣區內的流動，為香港和海外企業帶來龐大商機。

史美倫：冀利用好多層優勢

金融發展局主席、行政會議成員史美倫昨出席活動時指出，今年5月，中央政府舉行了一個非常高層的「一帶一路」高峰論壇，中國和30多個國家簽訂了經貿合作協議，而且和46個國際組織簽訂了諒解備忘錄，包括了亞洲發展銀行、亞投行、NEB和世界銀行等等，都是希望很好地利用多層的國際機構的優勢，進行更多交流及協調工作，更好地利用在發展過程中所有的機遇。

金管局：港人幣業務將受惠

談及人民幣業務，金管局助理總裁(外事)兼基建融資促進辦公室副主任李永誠認為，如果內地要大量投資在「一帶一路」沿線國家，可以用本地貨幣，可以用人民幣來投資，因為這樣消除了一定貨幣的風險。相信內地不斷地投資「一帶一路」沿線國家，會有更多的人使用人民幣。香港已是最大的離岸人民幣中心，希望能夠吸引更多的人民幣的業務到香港，這對內地公司和香港的金融行業都有利。

菲企：「帶路」願景對外資吸引

香港文匯報訊(記者莊程敏)「一帶一路」戰略近年來越來越受外企重視。菲律賓大型電訊及交通集團阿亞拉董事長兼行政總裁海梅·索韋爾·德·阿亞拉昨出席論壇時表示，私人企業是需要投資的，而政府只能提供40%到50%的資金需求。中國提出的「一帶一路」願景，非常有利於菲律賓的外商直接投資，這是一個罕見的機會去發展好菲律賓的經濟。目前菲律賓也在進行城鎮化，有70%的經濟都聚集在南部馬尼拉，所以確實需要更好的貨物流通的網絡。

有利亞洲全球化 促進貿易

海梅·索韋爾·德·阿亞拉表示，有一些國家現在正退出全球化，而中國正在扛起這面大旗來推進全球化，從這個貿易政策來說，菲律賓也越來越認可這個方向，相信亞洲所有的這些經濟體都應該加強基礎設施的建設，促進亞洲的全球化。東南亞國家的基建投資的需求是以萬億美元計，具有很大投資機會，相信這是一個非常令人興奮的項目，能夠進一步推進全球化和促進貿易。

Aedas：港已建很好合作網絡

全球知名設計師事務所Aedas創辦人及主席紀達夫亦指出，自90年代香港和東南亞國家已有很好的聯繫，因為那時東南亞國家在進行城市化的進程，香港的很多諮詢顧問、建築師、金融企業、法務及設計專業在「一帶一路」沿線的國家都非常活躍，已建立了很好的合作網絡，更進一步拓展到印度、中東以及到歐洲。

紀達夫續指，目前Aedas正和香港合作打造高鐵的鐵路系統，最近也在迪拜進行輕軌的項目，以及跟中國招商國際在非洲吉布提有一個港口的建造項目，希望未來和中國的聯繫做得更好，把中國和「一帶一路」的聯繫做得更好，未來的機遇將越來越多。

印尼商：基建已成政府首務

印尼大型企業CT集團主席凱魯·丹絨指出，印尼現在已經把基礎設施放在了國家的工作任務的首位，印尼總統每周都會過問重大項目的進展，這也是向大家證明了總統對基礎設施的重視程度。但坦白說，這個過程當中實施也是有困難的，因為印尼已受日本援助基建40年了，所以印尼的商業模式是以日本人在印尼投資的商業模式，而這種商業模式跟中國所思考的實施基礎建設的模式是不一樣的，這就是當中的挑戰，希望能夠找到一個解決方案。

德基科技：須做好準備控制風險

中小企個案

香港文匯報訊(記者張美婷)德基科技控股執行董事兼首席執行官蔡群力表示，「一帶一路」為不同企業帶來機遇，惟她提醒，不是每一間企業在當地投資均可賺大錢，更指「如果錯估了風險，可能付出很大代價」，呼籲準備投入「一帶一路」的企業須做好準備。

首次進入市場 難免犧牲利潤

德基科技10年前已開始出口國外市場，目前公司機械出口到25個國家，其中17個國家位於「一帶一路」地區。對於有不少人想在「一帶一路」投資中短期獲利，蔡群力，認為這想法「弄錯了」，因為「第一次進入『一帶一路』投資，投資者必須在犧牲利潤的情況下才能夠佔領市場，過程中可能損失。因此，投資者在進入市場時，須要熟悉自己的產品和服務，才可控制部分風險。」

蔡群力表示，公司主要與內地國企建築公司在內地以外地區做建築項目，主要在中巴經濟走廊。在東盟國家拓展時遇到產品難以適應當地市場的情況，因為大多數東盟國家經濟發展均處於初步階段，其設備不需要太先進。公司最後需要將產品重新設計成簡化版，才能打入當地市場。

避開分歧 借其他途徑進東盟

另外是地緣政治問題。蔡群力坦言，內地公司並非在每個市場都受歡迎，譬如越南和緬甸，他們過去在歷史上與中國有分歧，故企業進駐時須要留意。她說，為避開這類問題，公司專門在新加坡建立了一個分公司，因為新加坡是大多數東盟國家中最歡迎投資者的國家，故可助公司打入東盟市場。

TARAD.com：湧更多新創企業

TARAD.com行政總裁Pawoot Pongvitayapanu表示說，目前泰國的食品和水果為不少內地人喜歡，而泰國最多的遊客為內地人，故建議從事泰國業務的投資者，可考慮如何通過「一帶一路」基建把泰國的食品帶出去。目前全球化將大型投資者如亞馬遜和阿里巴巴等企業帶進「一帶一路」市場，而當地不少年輕創業者，期望把自己公司賣給這些大企業，從而取得資金繼續發展，相信未來5至10年，類似的公司買賣會持續進行，料新創企業將於全球取得重要位置。

■蔡群力提醒準備投入「一帶一路」的企業，如果錯估了風險，可能付出很大代價。　劉國權 攝