

滙豐工商金融全力策動

商談新絲路專輯

中國加大力度 推進「一帶一路」發展

港商借助政策配合 拓展沿綫新興市場

為推進「一帶一路」的發展，中國近期不斷加大對相關基建資金的支持，除於今年5月在北京舉行的「一帶一路」國際合作高峰論壇上，國家主席習近平表示向絲路基金增撥1,000億元人民幣資金外，早前又成立亞洲金融合作協會（簡稱亞金協），是繼亞投行之後，中方倡議成立的另一區域性金融組織，旨在優化區域金融資源配置，推動「一帶一路」建設。

亞金協目前已有來自全球各地共有107個金融機構加入，以「聯通合作、共治共享」為宗旨，透過加強區內融資配套，支持不同國家特別是新興經濟體的發展。國務院總理李克強就亞金協成立發表賀辭時表示，中方願與各方共商推動「一帶一路」建設，而亞金協可提供有力支援。

除加大對「一帶一路」建設的推進力度外，中國亦積極加強對外合作關係。早前閉幕的金磚國家領導人第9次會議，就被視為中國將金磚國家與「一帶一路」結合，並深化合作關係的一次象徵性會議。而上月底，廈門至俄羅斯莫斯科的中歐班列首發，更是廈門開通的首條定期雙向國際班列，運行時間節省近半。



香港中華廠商聯合會會長李秀恆指港商可善用過去北上發展的經驗，開拓這些新市場。

中亞借鏡改革開放 北上經驗成優勢

隨着中歐班列服務不斷擴張，進一步提升中國跟亞歐之間的運輸聯繫，港商宜

認真研究如何善用相關的鐵路運輸網絡，靈活拓展歐亞市場。去年5月率團前往中亞考察的香港中華廠商聯合會（廠商會）會長李秀恆指出，目前中亞部分國家的發展，與昔日的內地相似，認為港商可善用從前北上發展的經驗，開拓這些新市場。

「許多中亞國家均有留意中國20多年來的改革開放發展，並想借鏡中國的成功經驗，推動自己國家的經濟。以深圳及廣東省為例，這些地區得以發展至今天的經濟規模，其實是港商自80年代起投資開發的成果，所以中亞國家十分歡迎港商前往當地發展，協助開放市場。」李秀恆說。

龐大人口 有利港商發展

去年，廠商會的中亞「絲綢之路」考察團先後遠赴哈薩克、烏茲別克及吉爾吉斯。李秀恆表示，港商目前正面對內地製造成本高企、勞動人口下滑的挑戰，而中亞的龐大人口正好補充港商所需的人力資源。此外，當地人工水平較低，以烏茲別克為例，一名大學畢業生平均月薪為200美元，可減輕港商的人工成本。加上當地天然資源豐富，相信可為港商發展提供穩定而廉價的燃料及原材料。

「一帶一路」加強沿綫國家及地區的基礎建設，固然是為本港專業服務界別帶來商機。李秀恆補充，隨着當地基建日漸完善，中亞等地區的經濟亦逐步改善，相信可帶動對本港消費品如成衣、電子產品、鐘錶及珠寶等的需求。「當地的消費習慣與內地接近，且龐大人口對中檔消費品及價格大眾化的產品有相當需求，為港商開拓新市場。」

李秀恆重申，國家已制定多項政策支持「一帶一路」發展，加上亞投行、絲路基金的融資渠道配合，多個基建項目得以落實，並帶動周邊地區經濟。他深信不同領域的香港企業都可在「一帶一路」上找到拓展業務的空間。

「一帶一路」沿綫65國未來十年經濟指標增長預測



資料來源：中國國際經濟交流中心「一帶一路」課題組 *其增長佔全球比重



中亞國家希望借鏡中國改革開放的經驗，推動經濟發展，故相當歡迎港商前往當地投資。

企業積極「走出去」 抓緊新商機

由國家牽頭的「一帶一路」倡議，為香港企業帶來龐大的發展潛力。皆因大部分沿綫國家均屬新興經濟體，市場潛力有待釋放。而除了大型基建工程外，當地市場對不同類型的專業服務及各式各樣的消費品均有需求，故不論大小規模的香港企業，均可從中發掘商機。



滙豐香港工商金融主管趙民忠指「一帶一路」倡議推動沿綫地區的經濟發展和貿易，為不同規模企業帶來商機。

專業服務公司也可「走出去」。惟趙民忠承認，港商要發展海外新市場，難免會遇上「人生路不熟」的情況，例如文化差異、營商環境等，故海外網絡的支援尤為重要。

趙民忠說：「滙豐的國際網絡，除於『一帶一路』沿綫國家有廣泛覆蓋率外，在許多國家及地區都有悠久歷史。我們在部分國家的業務更已超過50甚至100年，早已累積豐富經驗。而我們的團隊對當地法規與營商環境等方面，都有深入認識，可在『一帶一路』上，協助不同規模的香港企業進軍海外，了解當地情況，把握這些新經濟體起飛所帶來的機遇。」他又表示，銀行龐大的國際網絡，是港商開拓海外市場的重要後盾，滙豐可以為客戶穿針引線，介紹當地企業夥伴，協助港商把握「一帶一路」帶來的商機。

度身定制方案 做好風險管理

滙豐香港工商金融主管趙民忠指出，「一帶一路」倡議不斷帶動沿綫國家的人流、物流及資金流，刺激跨境貿易和投資。相關基建項目，如馬來西亞的港口及高鐵等，已開始帶動項目周邊地區的經濟發展，為各行各業的港商帶來機遇；一些從事貿易、電子商貿的企業，以及法律、測量、會計等專業服務的香港公司，都可從中找到業務拓展空間。而與基建項目有關的行業，例如建造業及物流運輸等企業，更可率先受惠。

熟悉海外市場 為港商牽綫

「拓展『一帶一路』市場並非跨國公司的專利，許多香港企業及

不過，無論企業是進軍「一帶一路」沿綫國家或其他海外市場，一般而言，都需要較長的投資年期才開始取得回報，許多企業未必有足夠資金周轉。趙民忠相信，滙豐可以為參與「一帶一路」項目的客戶，提供財務建議和支援，根據客戶的融資需求與業務情況，來設計合適方案，以及作出相應的風險管理，以減低港商發展海外業務時所遇到的風險。他又建議港商應盡早加對相關新興市場的認識，並多運用自身的國際經驗和優勢，積極參與「一帶一路」的項目。

個案分享

基建工程

預早準備 參與中巴走廊建設

「一帶一路」貫穿亞歐非大陸，其中連接內地新疆喀什至巴基斯坦瓜達爾港這條經濟大動脈的中巴經濟走廊，相關道路工程已率先有港商參與。專門從事瀝青混合料攪拌設備的德基科技控股有限公司，目前為中資及當地施工企業，提供設備與顧問服務。該公司首席執行官蔡群力強調，於工程開展前兩、三年，德基已早作準備。

「其實我們早於2003年已部署進軍海外市場，而出口的第一台設備是去印度，其後陸續開發澳洲、俄羅斯、中東、非洲及東南亞等市場。當『一帶一路』倡議提出建設中巴經濟走廊，我們便接觸承辦相關項目的中資和當地企業，爭取合作機會。」蔡群力續指，港商進軍新興市場，首要了解本身產品的優勢和定位，是否符合當地市場需要，這便需要投放時間作研究，而國際性銀行亦可提供當地營商環境資訊及財務支援，助港商掌握市場情況。

採「本地化」策略 全面支援客戶

蔡群力表示，靈活變通是港商的特點和優勢，有助開拓「一帶一路」商機。她舉例指，一些道路施工企業的瀝青道路工程經驗較少，或礙於對專用原材料的國際貿易渠道欠暢順，在採購原材料方面缺乏方案。德基利用對行業的專業知識和香港在國際貿易上的優勢，協助相關企業採購原材料外，甚至為客戶提供設備租賃服務和供應瀝青混合料，在整個供應鏈中提供全面的支援服務，贏取客戶信任。

此外，港商應該考慮當地市場需要採取產品或服務「本地化」策略，進軍新興市場。她解釋，「由於一些新興地區的道路工程規模較小，德基的大型設備未必適用，故我們提供較小型的設備及經營租賃服務，配合個別施工企業的需要。」

蔡群力建議，港商進入新興市場，必要有風險意識。在財務管理方面亦需要謹慎行事，例如透過由國際性銀行開出的信用證（LC），與當地的買家進行結算，加強保障。



德基十年前已進軍俄羅斯市場，成為日後發展「一帶一路」的重要經驗。



德基科技控股有限公司首席執行官蔡群力建議港商採取「本地化」策略，迎合當地市場需求。

航運物流

早着先機 電子商貿拓新興市場

香港作為國際航運及物流中心，網絡遍及世界各地。而香港則可在5小時內，接觸到沿綫地區48%的人口。「一帶一路」讓香港有機會發揮其在交通及物流上的優勢，為本港物流業開闢了新跑道。先達國際物流控股有限公司（下稱先達國際）主席林進展表示，傳統貨運物流業增長放緩，「一帶一路」倡議為業界帶來新機遇。

「隨著電子商貿帶動小包業務迅速增長，公司乘着跨境電子商貿熱潮，開展其小包業務，成功進軍俄羅斯和東歐一帶國家。『一帶一路』有30億新中產人口，相信網上購物活動已成趨勢，進一步刺激跨境電子商貿。因此，我們近年亦銳意發展『一帶一路』沿綫國家的跨境小包業務。」

航運物流中心優勢 強化合作關係

林進展表示由企業之間（B2B）的物流業務，跳進企業對個人（B2C）的小包裹跨境貿易，最大挑戰在於價格需具競爭力。除此之外，為消費者提供電子信息，讓他們掌握貨運進度，及優化航線以加快物流速度，也能有效提升競爭優勢。不過，香港物流企業始終有一定優勢。「本港的物流企業靈活，能制定多種物流方案；加上香港作為亞洲物流樞紐，有完善的空運設施與系統，能做到快捷的貨運服務。」



香港企業靈活多變，能制定不同物流方案，優化航線以加快物流速度。



先達國際物流控股有限公司主席林進展相信，中國將逐步加強與「一帶一路」國家的聯繫，有助簡化清關手續。

而他相信，在「一帶一路」的倡議下，中國將加強與沿綫國家的聯繫，屆時有望簡化清關手續，制定互認文件，加快跨境物流發展。

專業服務

本港建築專業水平 備受海外認同

本地測量師行豐展設計及營造有限公司（下稱豐展）獲國家商務部任命，為尼泊爾的一個中國援建項目「尼泊爾國家武警學院」監理施工。項目在施工期間遇上大地震，之後在3周內復工，成為中國政府在當地援建項目中最新落成、施工質量亦備受肯定。

香港及尼泊爾兩地文化及對建築安全要求存在莫大差異，豐展以項目的施工質量為大前提，通過不同措施，主動拉近彼此的距離。豐展主席吳建韶表示，工程開展前，公司已制定詳細計劃書，並向當地合作夥伴清楚表達對施工質量及安全的要求。此外，豐展又特別為當地工人提供培訓，並且不時派員巡查施工現場，嚴格要求工人遵守安全標準。

主動參與 借助人脈覓商機

在發展「一帶一路」市場中，他認為港商應主動出擊。「國家與海外政府商談的合作項目，由於資料敏感，故不輕易對外披露。當項目公開時，許多前期工作可能已由原有的供應商承包。港商宜借助人脈網絡，發掘當地市場需要，主動提供解決方案。」

吳建韶相信，在「一帶一路」的市場上，即使是本港的中小企，總有合適自己的市場和項目可以參與。他更形容，港商即使自己未可獨力承擔個別項目，亦可透過分工合作抓住商機；加上具備國際視野和經驗，能夠適應不同文化，故相信「一帶一路」可為港商帶來龐大商機。



由豐展負責監理施工的尼泊爾國家武警學院，施工質量備受肯定。



豐展設計及營造有限公司主席吳建韶認為，港商應主動出擊，借助人脈網絡，尋求合作機會。