

简体中文文字记录资料由香港贸易发展局提供，根据嘉宾现场发言/普通话传译整理而成，未经讲者审核。

主持人：今天蔡主席上台的时候戴了一条绿色的围巾，我们绿色经济工作坊，蔡主席戴绿色围巾是刻意为之吗？

蔡鄂生：不是，我怕冷。

主持人：看来香港的空调可以稍微调高一些，这样也可以稍微节能减排一些。今天来的各位都是金融行业、企业界人士，我们直接切入主题。刚刚部长从绿色经济宏观角度给大家分享了一些模式和理念。我们可不可以请主席简单说一下在金融领域我们绿色经济的基本面情况？

蔡鄂生：关于绿色经济、绿色金融等等从概念上、从国际关注上，特别是近来中国十八大以后，十三五规划里头其实阐述的很清楚。另外对于环境和绿色的概念，实际上在上个世纪70年代欧洲人已经开始关注。90年代联合国在巴西的里约热内卢开会已经讲环境、发展问题。一直到京都协议，然后到去年巴西气候大会，经过这么一个漫长时间，大家通过实践来不断认识我们人类社会发展中所面临的一些问题 and 经济可持续发展的问题。当然金融在这里起到一个很重要作用。

因为一般都是没有发言稿的，大家来的有很多很专业，很想听听一些具体发展当中、绿色金融当中的一些做法，所以我就作为第二主持人隆重推荐我们毛君先生先把他的构思讲一讲。

毛君：首先感谢各位来的嘉宾，感谢各位听众，花宝贵时间来到这个论坛。蔡主席让我跟大家分享一下金融行业发展的情况，我先讲三个数字，在中国现在的绿色信贷7万多亿，占整个贷款余额的10%。第二个数字，2016年中国境内绿色债2000多亿，这个是在全球当中在新增绿色债当中占到了35%左右，这个也是增长速度最快的一个市场。第三，碳交易排除在七个区域试点，这也是未来要进行统一进行碳交易排放统一市场这样一个过程。这是三个数字。

我来自中国银行体系，中国银行去年发了30亿美元绿色金融债。中资企业在全世界发了第一支绿色美元债。在境内北控水务在境内发了一个永续的绿色公司债。说明整个绿色产业在发展、绿色金融的发展，当然发展的大趋势下，我想还有一些困惑。绿色为什么要投？从某种意义来讲，中国现在出现两个荒，一个叫资产荒。一个叫资金荒。这两个荒代表产业界、金融界一些情况。怎么解决这两个荒实际上需要我们达成共识，就是怎么看待绿色产业和绿色金融。有一个共识，就是大的方向，绿色金融发展大的方向没有问题。如果大的方向没有问题，这个赛道是没有问题的。每一个赛马是不是能够给大家带来收益或者它能跑在前面，这是需要我们来解决的问题。

我跟大家分享一下我作为金融从业的逻辑。第一个逻辑，绿色金融、绿色经济都是市场经济一部分。他要符合市场基本规律。就是我要有收益才能持续健康发展，才能循环下去。产业发展和我投资要有收益，从目前来看，好像似乎跟其他行业和产业没有特别大的区别，从收益这个角度来讲。但是我们要看到两个，第一，在绿色产业当中，这种负责任的企业公司治理和公司发展理念对于资金来讲，它更安全。如果一个企业对相关利益方不考虑的话，我相信他对投资也是一个风险。这是涉及到公司治理。第二，还有一个很重要的逻辑，绿色

产业外部性的问题。两种类型，一种类型是这个企业如果是一个污染企业，它的成本是外部环境替他承担了。对于好的企业来讲，产生的绿色收益是外面的社会来收益了，没有形成内部的收益。所以就会有一个劣币逐良币的问题。所以大家看到绿色的方向是没有问题的。但是在每个企业上，他可能做的越好，付出成本越高。作为投资者需要等待的时间就越长。当然中间会有科技创新，节约成本、提高环境的效率。但是作为投资者来讲，他什么时候能够获得收益？我们的逻辑是这样的。外部性的问题需要我们在环境执法上把外部性成本和外部性收益转化成为内部的成本或收益。当这部分外部性解决的话，他就可以让绿色经济和绿色金融继续持续发展。这样能形成一个良性循环。这是一个逻辑。

还有一个具有中国特色的一个市场的逻辑。市场是要有需求的。这个需求有两类，一类是 TO C 的需求，大家特别特别有感受，尤其北京来的，我在北京要戴着口罩。今年在整个中国大陆口罩热卖，这就是 TO C 需求。

主持人：听说美国的 3M 在中国卖了 300 个亿。

毛君：这就是绿色产业。当然还有 TO B 的需求。比如钢材是地条钢还是环保企业生产的钢，这个我们是看不到的。这个也需要国家引导，比如在中国有很多的投资，经济增长三个动力当中其中有一个是投资，有一部分是基础设施投资。这部分投资涉及到钢铁、水泥，这些投资如果由国家做绿色的采购，这就是一个非常大的市场需求，也是国家可以引导绿色产业发展。当我们解决外部性问题，国家开始在绿色采购上创造绿色需求的时候，这个市场机制就转起来了。当在座诸位投资者、在座各位企业站在这个赛道上再往前走的时候，当这些条件成熟的时候，我相信我们的绿色投资、绿色金融也会成为助力绿色经济发展的一个很重要的动力。这是我的基本逻辑。谢谢大家！

主持人：谢谢毛总。有一句话这么说，任何一场技术革命都是始于技术创新、成于金融创新。刚才毛总说这条赛道还不成熟，咱们买的是未来，看的是眼光，挑的是好赛马。但是在目前还不成熟的产业当中，我想问一下主席。您来点评一下刚刚毛总所说的当前这种业态，所谓的这种不成熟咱们是不是只是依靠市场就可以让他成熟，或者反过来，任何事情都需要政府的手和市场的手，但是也不能把所有东西都推给政府，这两者之间如何更好配合？

蔡鄂生：肯定需要要靠市场，市场是主体，政府是服务。你服务的到位，市场是有规律、有规则。要摸清市场规律。但是这里面有一个共同点。现在怎么能够把绿色理念融入现代金融服务业，不是说你加一个绿色信贷他就绿了。他是绿了，弄不好，企业没有选好，就绿了，这是北京话。这个事情不在于你给的这个名称，而是在于你确定的这个产品是不是在绿色理念下做的。这个很关键。但是他必然是市场规律。市场这里面有一个问题，市场有高、有低，而且市场变化是波动的。你找未来、找产业发展、找产业结构发展，他肯定在这个行业当中不一定一开始就是一个高增长的点。这个时候你怎么办？也就是说我们在绿色发展当中，绿色信贷也好、绿色债券也好，你也要有一个包容的心态，就跟投资似的，风险投资。风险投资要是没有包容风险的这种理念，你也不可能选对很好的项目。谁也不会说在这里搞一笔业务就是押宝，就是赌。那不行。它要分析。实际上在国际上讨论环境问题的時候，2003 年世界银行、国际金融公司已经出台了一个赤道原则。在 2003 年开始已经运用在金融发展当中，就是对于项目、环境包括收益等等的风险评估的管理方式。在这里都是要有一个不断的摸索，最主要还是要根据一个产业结构和当地各国的发展。

实际上绿色和发展是结合的。现在你说雾霾，雾霾是有代价的，但是雾霾本身也是在一定发展水平上出现的一种现象。你到底在这个问题上怎么把握这个关系。而且你在里约、在

联合国大会讲环境发展问题的时候，实际上他就涉及到发达国家和发展中国家发展路径问题。不是说发达国家说我这块发达了，环境也好了，我也要求你也还按我的路走，他不一定走得通。所以有些问题是要付出代价。但是我们现在在这种理念下可以根据，可以根据不同国家的经验，和他所走的路，找出一个代价比较小的路径来发展。任何一个事情如果谁要不想付出代价就要取得一个比较好的成果，太难了，不是说一点没有，也可能有些人运气好，他赶上了。那你没招。但是大部分路径不是这样，是要根据不同情况选择不同路径。你说中国现在讲的结构，新常态下供给侧结构的改革。而且 G20 峰会、杭州峰会上，系主席讲了一个，实际上也是被共识的。现在世界在一个新旧动能生长变换期，这个时期我们大家面临的都有一个共同的问题，就是对于可持续发展经济问题上，到底发达国家、发展中国家以及最贫穷国家来解决什么样的路径问题。讲人类命运共同体，绿色为什么能够在杭州峰会上能够得到各国共识就是绿色金融，那就是他和人类命运共同体是不可分割的一个部分。

而且现在最主要问题可能不是我们在这儿坐而论道的问题，包括这次达沃斯主题叫领导力、担当，是要做的，是要达成共识怎么真正往下做。而且这个共识是在各个不同层次上要形成一个一致的意见。昨天下午听了一个美国和沈联涛那个论坛上，讲脱欧、美国川普，美国的问题他现在也面临精英层、社会大众、专业人员不同层面的一种意识上的对撞和冲突。去年发生的很多问题实际上是对我们人的观念有很多，老说黑天鹅，实际上它的意思就是对我们传统的和对我们已经认知的东西发生了新的变化。为什么发生新的变化？大家要开始往回想，包括早餐会讲全球化的问题。全球化是趋势是没错的，但是为什么出现了独立的控制主义和一些保护性的抵御全球化的问题，那肯定是在全球化发展过程当中，出现了一些潜在的问题，如果没有这些问题不会造成现在这种现象。当然还有更深远的各个国家的文化、历史发展进程当中的一些事，但是我觉得还是在不同利益体当中我感觉到得到受益的这种感受可能下降了，但是有一部分人上升了。先不用贫富差距角度来讲，就是这种差距拉大了造成了这种情况。

所以作为绿色金融也好，我觉得就是应该把绿色的理念真正融入到现代金融服务业当中去。你任何产品的设计都要有这种理念的设计，而不是简单的绿色金融、绿色信贷，只要我说我给你是绿色信贷就绿色了。那不一样。必须还有末端产业一些很多措施。末端产业这些措施的治理很多是要靠政府来支撑，就是政府、市场包括金融机构在不同的角度和位置上来发挥作用，但是一定要协同。

对不起，讲长了，本来我是讲短话的人。

主持人：主席从绿色金融理念谈到了人类命运共同体、全球化这样一种担当。主席说咱们不能只说，反而要做。从哪开始做，这个小目标我们先要搞清楚。我们很多时候可能就有一个最基本的问题没有搞清楚，那就是绿色标准是什么？

毛君：我觉得绿色标准其实在国外和中国大体上相同，但是小部分还有一些差异。比如煤炭，煤炭的产业化，在我们统计口径，有一些清洁煤炭，改善了排放，这样也算优质。但是在国外所有的煤炭都不算。我想绿色的标准，就像刚刚主席讲的实际上是每个国家和每个地区是不完全一样。我们不能用完全统一标准，比如用国外标准的话，我想我们的国家很多企业可能就要完全关掉，可能这个能源就运转不下去了，整个社会就业包括其他社会正常运转就会出现。所以可能要依据我们现在发展阶段，我们的资源瓶颈的约束条件，包括我们的能源结构来制定最适合我们的绿色标准，而且这个标准恐怕不能是一个环节的，比如说有一些企业生产的绿色产品甚至达到了欧洲的标准或者美国的标准，他出口。但是他在某个生产环节上他的污染是留在了国内。他的产品是绿色的，他的生产过程是非绿色的。在这个过程中，绿色标准我个人理解是应该，第一，符合当地因地制宜的原则。第二，要有一个信

息的披露。在信息披露和利益相关各方共同讨论和实践过程当中，形成一个最优的绿色标准。这是我的理解。

主持人：刘部长，绿色发展当前最主要的矛盾是什么？

刘燕华：在座各位有些是企业家，有些是金融家，也有一些是政府管理部门的，我想谈一下绿色发展中有几个关键问题值得我们关注。我觉得需要关注的第一个问题就是叫做绿色资产。绿色是一个资产来看待的。当前中国正在进行自然资源负债表这么一种核算，也就是说，一个地方它的环境、资源值多少钱，环境条件值多少钱，也就是说把绿色的环境作为一种资产来看待了，纳入到经济核算体系当中。中国 2017 年在全国范围内推动碳排放权交易，既然说交易，就要一个碳排放权分配。分配给某个企业了，这个企业他就占有排放的权力，这个配额就是企业的资产。所以绿色资产是我们今后经济的一个重要组成部分，所以企业可能很看中的。

第二个问题，我们都说搞绿色金融，绿色金融短板在哪？我不是搞金融的，但是我理解金融运作就是要赚钱。赚钱是赚两个方面，一个是投下钱后，利润回报高。第二，利润回报周期长。这是它两个基本方向。对于绿色经济来讲，他是一个朝阳产业，他最起码占了一个绿色周期会很长，这样投资就效益好。当然目前绿色技术还不是完全成熟，回报不是很高，但是政府还是有补贴的。在绿色金融当中，缺的不是钱、技术，最缺的就是绿色金融的服务。就跟搞绿色，企业有积极性、政府有积极性、金融也有积极性，社会各方面都很积极，但是为什么有时候做不好呢？就是因为我们整个管理理念是分散的，有很多珠子，没有一条线串起来。这是我们讲的绿色金融服务模式和绿色金融的服务管理。

香港在金融服务方面有很大的长项，所以今后推动内陆绿色金融过程中，香港有关金融机构可以和大陆金融机构合作，让各个方面的力量形成合力，共同推进绿色经济发展。

最后还要谈一个问题，绿色创新。当前中国正在处于深度结构调整期。我们进行了调研，中国目前的企业有 3 个 1/3，1/3 企业已经转型了，1/3 企业正在转型，还有 1/3 企业属于僵尸企业正在淘汰过程中。我们绿色企业就是要培养新兴产业群起来，所以绿色产业群肯定是在今后是一个走前端的。国家对于绿色产业的发展是有支持的，支持包括两个方面：一个方面，前端支持。绿色产业的研发，国家有一项明确政策，就是研发的投入按 150% 加计扣除减免所得税。这样刺激了企业有研发积极性。另外一个，国家对绿色产品的采购和补贴政策也就有了。所以绿色产业从各个方面都会得到支持，所以我讲绿色产业是一个新兴产业。

主持人：谢谢刘部长。在座有一位非常低调的先生，就是袁总。刚才部长说了绿色产业从国家层面得到各种各样的支持。银隆新能源最近得到了董小姐的支持，据我所知今天有很多媒体想采访您这个公司，您都回绝了，您可不可以分享一下算是绿色产业当中比较亮眼企业，你谈谈国家对于技术创新、对于金融支持，你们现在有什么机遇和挑战？

袁春申：大家好！我是珠海银隆的，最近一段时间可能媒体曝光率相对高一点。其实我们公司成立一直到发展已经非常多个年头了。我们从 2008 年开始切入这个领域，当然也很感激了，一个是行业大家的关注度比较高导致企业关注度也水涨船高了。另外一块，对于资本这块对于我们重视程度和关注导致我们曝光率更高的。我们很有幸处于这样一个领域和环境里，但是确实其实现在作为一个行业里面从业者或者行业里面企业来讲，我们还是努力做好我们自己的。有这么几个方面：第一，包括毛总讲的，首先我们作为企业我们更关注一个企业自身经营情况，而不仅仅外部的因素，包括财政补贴、外部对我们的支持。第二，我们虽然从事环保行业，我们可能关注的比较多。有几个点我简单说一下，前一段时间行业对新能

源是一个比较热的点，有蛮多的争执和关注。第一个是电池这块是否环保，纯电动的车从电的生产到电池的生产然后到使用阶段到最后的回收，总体算下来是否环保的问题。我觉得对于行业来讲是需要引起比较多的关注。从细节方面来讲，我们还需要做更多的努力，包括在电池能源回收等等方面。

主持人：其实对您的核心技术外界也存在一定争议。

袁春申：我们目前可能给外界留下印象比较深的是我们做的技术路线碳酸锂，我们从08年就进入动力电池行业，最早做磷酸铁锂，最后研发了不同技术路线，最后我们坚持了磷酸铁锂，再往后氢能源、燃料电池各方面都有研发投入。技术优势不多讲了，我觉得还是结合本身企业情况，适合哪个应用场景，我们选择碳酸锂，包括目前取得的成就还是证明了我们技术路线的优势，相对优势吧。

主持人：毛总，在这条赛道上你怎么评估这些单独的赛马？

毛君：这是一个非常好的问题，在选择我们服务的企业或者我们投资的企业的时候，每个人、每个机构都有自己的标准。我想如果在绿色这个行业里，比如新能源、新技术，第一个可能是说，因为他存在外部性的问题，在前进过程当中可能遇到的困难要比普通的企业要多，它的周期长，它的外部性特点。我想就更需要企业创始人也好、团队也好是跟我们投资人有共同的理念。而且他要有超人的一个毅力和长远的规划。

这个过程当中不会是一帆风顺的。我们选择也不是只看眼前。在一个大行业当中最重要看他能走多远，取决于这些人。十年前大家一定想不到移动互联网技术发展到现在这个水平，所以服务也好、做投资也好，尤其是新兴行业不能用现在眼光去看，要看未来。未来环境是变化的，我们能看见的只是不变的，第一，环境的约束是一定的，困难是一定的，但是需要克服困难，提高技术含量，提高企业盈利能力的一定是这些人。所以最终这些人的想法、能力和他的意志品质是我们特别看中的。谢谢！

主持人：不知道您对商业模式是怎么理解？刘部长曾经说过绿色发展就是技术、政策，加商业模式。这可能是一个综合考量。比如你获得资金支持，有没有政策支持，本身商业模式如何？

刘燕华：绿色发展的服务是一个系统。他从刚开始的创意到形成知识产权，到形成产业、进入市场，他是一个全过程。这里包括法律服务、包括会计师事务所精算服务，所以我们谈到绿色发展是一个系统。系统就是包括各个环节，实现系统有效。就跟生产线一样，从原料进口到产品出口中间有很多装备环节，假如有一个装备环节出现问题，生产线就停顿了。对于今后搞绿色发展、搞商业模式，就是要让生产线上各个环节都畅通，这是我们所要搞的金融服务。金融服务概念不是说政府给企业服务，也不是金融服务，他是多方位的。在新的形势下，服务者和服务对象是相互补充的。比如说政府要创造环境搞服务。金融，外面的投资要得到回报，也要后续有工作。这是服务。另外一个，政府现在也开始改变职能，政府的公共资金更多的是购买社会服务。所以我们现在鼓励的还是社会第三方的服务机构快速发展。

主持人：提到这么多服务，我就在想对于很多企业来说实实在在真的就是要有一个金融服务，实实在在有钱给打进来。这个问题接下来再问一下主席，您是作为我们政府金融服务这么长时间的掌门人，要进一步做好金融服务，现在面临最大难题是什么？怎么样完善它？只是在

金融服务领域这一块。

蔡鄂生：最大问题还是在脑子，把这个问题想通就好办。比如银隆新能源，他说他是环保企业，但是他又是做电动车的。在中国内地这个市场上有多少做电动车的企业。这些企业面对的东西，投资者也好，银行也好、基金也好、包括政府的政策也好，怎么对待他这个企业。你要说绿色信贷，光说贷款，他现在现金流不够，短期贷款，银行肯定不贷。他要发展高新技术，电池技术突破后，现在电池成本很高，就需要大量资金。这个大量资金投进去，他是不是能够突破这个点？这个风险，投资者是看估值，看他未来能不能上市。本身来讲，汽车要在市场销售。市场竞争，他能够销多少？他现在建的大巴是跟政府、跟一些城市，但是城市里跑交通的少，他那个大巴主要是跑旅游点。对这样的企业，不同投资者怎么选不同的点。前些年组织一些人想投他们，结果没有投成，他们老板舍不得给股份，价格又高。这样一判断，有时候就麻烦了。但是银行的贷款，他们老总是希望要银行贷款，银行又觉得他现金流不够，也可以给他少部分流动性贷款，但是满足不了企业研发这样的投资。就是我们现实当中最实际的矛盾。这个矛盾，你还讲什么大矛盾，那不是咱们关心的。作为一个企业关心的就是作为银行也好，你选择面对的是一个企业，这是一个链条。有人说银隆好，我说你着什么急，那么多做新能源汽车的。在绿色问题上，在我们现在发展的脑子上也有一个问题，不是说环保企业和做新能源汽车的一定是要政府或者要让他支持，关键还是要从市场上看，就回到毛总讲的问题，要从市场、从行业发展然后再到企业本身的管理，特别是人。魏总有能力，他能够带给团队，这完全是一个，不光是金融给不给钱的问题，是一个系统，而这里面最主要的到最后就是社会环境和人的管理问题，还有大众接受他这个车的情况。像乐视还要转型，他在美国推出的电动车是高端的。甚至上百万美元都敢吹出来。在内地他推的是低端款的。他是这么发布。你怎么推他。董明珠投资他们，她是什么考虑？她的第一轮投资是有基金进去。但是你问问她，现在银行给他贷款到底占多少，可能不太多吧。这就是不同行业发展过程中，这样的产业，到底你在股权也好、基金也好、贷款也好，这种链条在我们整个市场上能不能形成一个真正的链条。就是按我们最早讨论了，什么天使投资、这投资、那投资，反正是一层一层的。然后银行的信贷又怎么调配，社会的资金又怎么进入他的股权，这些问题实际上就是我们面临的问题。从大的论点来讲要把资金从高耗能企业当中逐渐退出来，还不可能退得那么快，因为你结构不可能调的那么快。但是你要进入行业里头，不是说环保行业，而是进入到环保行业一个企业，那就有很多市场因素。你不是说他好，为什么不给贷？这个事情就没法聊了，你说我是新能源产品，搞的是绿色产品，为什么不给我钱？政府又不支持、银行又不支持，那怎么聊啊？你的管理水平、你的各方面、你的销售、你的市场，我都看着不着，那怎么办？所以这些是一个相互关联的过程。

主持人：谢谢主席。其实不管是技术创新也好、金融创新也好，对整个产业发展来说，大家最后看到的实实在在的就是产品、产业。袁总他们也有一个小目标，他们的想法就是要把自己市场占有率提高到一个理想额度，在这儿就不公开了。也感谢各位大佬直接给我们绿色产业、绿色企业支招，归根到底我们希望形成一个完整的价值链，不管从技术层面还是从资金层面、产业层面，形成可循环、可发展，促进我们绿色发展。谢谢各位嘉宾。今天活动到此结束。