

繁體中文文字記錄資料由香港貿易發展局提供，根據嘉賓現場發言整理而成，未經講者審核。

主持人：今天蔡主席上臺的時候戴了一條綠色的圍巾，我們綠色經濟工作坊，蔡主席戴綠色圍巾是刻意為之嗎？

蔡鄂生：不是，我怕冷。

主持人：看來香港的空調可以稍微調高一些，這樣也可以稍微節能減排一些。今天來的各位都是金融行業、企業界人士，我們直接切入主題。剛剛部長從綠色經濟宏觀角度給大家分享了一些模式和理念。我們可不可以請主席簡單說一下在金融領域我們綠色經濟的基本面情況？

蔡鄂生：關於綠色經濟、綠色金融等等從概念上、從國際關注上，特別是近來中國十八大以後，十三五規劃裡頭其實闡述的很清楚。另外對於環境和綠色的概念，實際上在上個世紀70年代歐洲人已經開始關注。90年代聯合國在巴西的裡約熱內盧開會已經講環境、發展問題。一直到京都協議，然後到去年巴西氣候大會，經過這麼一個漫長時間，大家通過實踐來不斷認識我們人類社會發展中所面臨的一些問題和經濟可持續發展的問題。當然金融在這裡起到一個很重要作用。

因為一般都是沒有發言稿的，大家來的有很多很專業，很想聽聽一些具體發展當中、綠色金融當中的一些做法，所以我就作為第二主持人隆重推薦我們毛君先生先把他的構思講一講。

毛君：首先感謝各位來的嘉賓，感謝各位聽眾，花寶貴時間來到這個論壇。蔡主席讓我跟大家分享一下金融行業發展的情況，我先講三個數字，在中國現在的綠色信貸7萬多億，占整個貸款餘額的10%。第二個數字，2016年中國境內綠色債2000多億，這個是在全球當中在新增綠色債當中占到了35%左右，這個也是增長速度最快的一個市場。第三，碳交易排除在七個區域試點，這也是未來要進行統一進行碳交易排放統一市場這樣一個過程。這是三個數字。

我來自中國銀行體系，中國銀行去年發了30億美元綠色金融債。中資企業在全球發了第一支綠色美元債。在境內北控水務在境內發了一個永續的綠色公司債。說明整個綠色產業在發展、綠色金融的發展，當然發展的大趨勢下，我想還有一些困惑。綠色為什麼要投？從某種意義來講，中國現在出現兩個荒，一個叫資產荒。一個叫資金荒。這兩個荒代表產業界、金融界一些情況。怎麼解決這兩個荒實際上需要我們達成共識，就是怎麼看待綠色產業和綠色金融。有一個共識，就是大的方向，綠色金融發展大的方向沒有問題。如果大的方向沒有問題，這個賽道是沒有問題的。每一個賽馬是不是能夠給大家帶來收益或者它能跑在前面，這是需要我們來解決的問題。

我跟大家分享一下我作為金融從業的邏輯。第一個邏輯，綠色金融、綠色經濟都是市場經濟一部分。他要符合市場基本規律。就是我要有收益才能持續健康發展，才能循環下去。產業發展和我投資要有收益，從目前來看，好像似乎跟其他行業和產業沒有特別大的區別，從收益這個角度來講。但是我們要看到兩個，第一，在綠色產業當中，這種負責任的企業公司治理和公司發展理念對於資金來講，它更安全。如果一個企業對相關利益方不考慮的話，我相信他對投資也是一個風險。這是涉及到公司治理。第二，還有一個很重要的邏輯，綠色

產業外部性的問題。兩種類型，一種類型是這個企業如果是一個污染企業，它的成本是外部環境替他承擔了。對於好的企業來講，產生的綠色收益是外面的社會來收益了，沒有形成內部的收益。所以就有一個劣幣逐良幣的問題。所以大家看到綠色的方向是沒有問題的。但是在每個企業上，他可能做的越好，付出成本越高。作為投資者需要等待的時間就越長。當然中間會有科技創新，節約成本、提高環境的效率。但是作為投資者來講，他什麼時候能夠獲得收益？我們的邏輯是這樣的。外部性的問題需要我們在環境執法上把外部性成本和外部性收益轉化成為內部的成本或收益。當這部分外部性解決的話，他就可以讓綠色經濟和綠色金融繼續持續發展。這樣能形成一個良性循環。這是一個邏輯。

還有一個具有中國特色的一個市場的邏輯。市場是要有需求的。這個需求有兩類，一類是 TO C 的需求，大家特別特別有感受，尤其北京來的，我在北京要戴著口罩。今年在整個中國大陸口罩熱賣，這就是 TO C 需求。

主持人：聽說美國的 3M 在中國賣了 300 個億。

毛君：這就是綠色產業。當然還有 TO B 的需求。比如鋼材是地條鋼還是環保企業生產的鋼，這個我們是看不到的。這個也需要國家引導，比如在中國有很多的投資，經濟增長三個動力當中其中有一個是投資，有一部分是基礎設施投資。這部分投資涉及到鋼鐵、水泥，這些投資如果由國家做綠色的採購，這就是一個非常大的市場需求，也是國家可以引導綠色產業發展。當我們解決外部性問題，國家開始在綠色採購上創造綠色需求的時候，這個市場機制就轉起來了。當在座諸位投資者、在座各位企業站在這個賽道上再往前進的時候，當這些條件成熟的時候，我相信我們的綠色投資、綠色金融也會成為助力綠色經濟發展的一個很重要的動力。這是我的基本邏輯。謝謝大家！

主持人：謝謝毛總。有一句話這麼說，任何一場技術革命都是始於技術創新、成於金融創新。剛才毛總說這條賽道還不成熟，咱們買的是未來，看的是眼光，挑的是好賽馬。但是在目前還不成熟的產業當中，我想問一下主席。您來點評一下剛剛毛總所說的當前這種業態，所謂的這種不成熟咱們是不是只是依靠市場就可以讓他成熟，或者反過來，任何的事情都需要政府的手和市場的手，但是也不能把所有東西都推給政府，這兩者之間如何更好配合？

蔡鄂生：肯定需要要靠市場，市場是主體，政府是服務。你服務的到位，市場是有規律、有規則。要摸清市場規律。但是這裡面有一個共同點。現在怎麼能夠把綠色理念融入現代金融服務業，不是說你加一個綠色信貸他就綠了。他是綠了，弄不好，企業沒有選好，就綠了，這是北京話。這個事情不在於你給的這個名稱，而是在於你確定的這個產品是不是在綠色理念下做的。這個很關鍵。但是他必然是市場規律。市場這裡面有一個問題，市場有高、有低，而且市場變化是波動的。你找未來、找產業發展、找產業結構發展，他肯定在這個行業當中不一定一開始就是一個高增長的點。這個時候你怎麼辦？也就是說我們在綠色發展當中，綠色信貸也好、綠色債券也好，你也要有一個包容的心態，就跟投資似的，風險投資。風險投資要是沒有包容風險的這種理念，你也不可能選對很好的項目。誰也不會說在這裡搞一筆業務就是押寶，就是賭。那不行。它要分析。實際上在國際上討論環境問題的時候，2003 年世界銀行、國際金融公司已經出臺了一個赤道原則。在 2003 年開始已經運用在金融發展當中，就是對於項目、環境包括收益等等的風險評估的管理方式。在這裡都是要有一個不斷的摸索，最主要還是要根據一個產業結構和當地各國的發展。

實際上綠色和發展是結合的。現在你說霧霾，霧霾是有代價的，但是霧霾本身也是在一定發展水平上出現的一種現象。你到底在這個問題上怎麼把握這個關係。而且你在裡約、在

聯合國大會講環境發展問題的時候，實際上他就涉及到發達國家和發展中國家發展路徑問題。不是說發達國家說我這塊發達了，環境也好了，我也要求你也還按我的路走，他不一定走得通。所以有些問題是要付出代價。但是我們現在在這種理念下可以根據，可以根據不同國家的經驗，和他所走的路，找出一個代價比較小的路徑來發展。任何一個事情如果誰不想付出代價就要取得一個比較好的成果，太難了，不是說一點沒有，也可能有些人運氣好，他趕上了。那你沒招。但是大部分路徑不是這樣，是要根據不同情況選擇不同路徑。你說中國現在講的結構，新常態下供給側結構的改革。而且 G20 峰會、杭州峰會上，系主席講了一個，實際上也是被共識的。現在世界在一個新舊動能生長變換期，這個時期我們大家面臨的都有一個共同的問題，就是對於可持續發展經濟問題上，到底發達國家、發展中國家以及最貧窮國家來解決什麼樣的路徑問題。講人類命運共同體，綠色為什麼能夠在杭州峰會上能夠得到各國共識就是綠色金融，那就是他和人類命運共同體是不可分割的一個部分。

而且現在最主要問題可能不是我們在這兒坐而論道的問題，包括這次達沃斯主題叫領導力、擔當，是要做的，是要達成共識怎麼真正往下做。而且這個共識是在各個不同層次上要形成一個一致的意見。昨天下午聽了一個美國和沈聯濤那個論壇上，講脫歐、美國川普，美國的問題他現在也面臨精英層、社會大眾、專業人員不同層面的一種意識上的對撞和衝突。去年發生的很多問題實際上是對我們人的觀念有很多，老說黑天鵝，實際上它的意思就是對我們傳統的和對我們已經認知的東西發生了新的變化。為什麼發生新的變化？大家要開始往回想，包括早餐會講全球化的問題。全球化是趨勢是沒錯的，但是為什麼出現了獨立的控制主義和一些保護性的抵禦全球化的問題，那肯定是在全球化發展過程當中，出現了一些潛在的問題，如果沒有這些問題不會造成現在這種現象。當然還有更深遠的各個國家的文化、歷史發展進程當中的一些事，但是我覺得還是在不同利益體當中我感覺到得到受益的這種感覺可能下降了，但是有一部分人上升了。先不用貧富差距角度來講，就是這種差距拉大了造成了這種情況。

所以作為綠色金融也好，我覺得就是應該把綠色的理念真正融入到現代金融服務業當中去。你任何產品的設計都要有這種理念的設計，而不是簡單的綠色金融、綠色信貸，只要我說我給你是綠色信貸就綠色了。那不一樣。必須還有末端產業一些很多措施。末端產業這些措施的治理很多是要靠政府來支撐，就是政府、市場包括金融機構在不同的角度和位置上來發揮作用，但是一定要協同。

對不起，講長了，本來我是講短話的人。

主持人：主席從綠色金融理念談到了人類命運共同體、全球化這樣一種擔當。主席說咱們不能只說，反而要做。從哪開始做，這個小目標我們先要搞清楚。我們很多時候可能就有一個最基本的問題沒有搞清楚，那就是綠色標準是什麼？

毛君：我覺得綠色標準其實在國外和中國大體上相同，但是小部分還有一些差異。比如煤炭，煤炭的產業化，在我們統計口徑，有一些清潔煤炭，改善了排放，這樣也算優質。但是在國外所有的煤炭都不算。我想綠色的標準，就像剛剛主席講的實際上是每個國家和每個地區是不完全一樣。我們不能用完全統一標準，比如用國外標準的話，我想我們的國家很多企業可能就要完全關掉，可能這個能源就運轉不下去了，整個社會就業包括其他社會正常運轉可能就會出現問題。所以可能要依據我們現在發展階段，我們的資源瓶頸的約束條件，包括我們的能源結構來制定最適合我們的綠色標準，而且這個標準恐怕不能是一個環節的，比如說有一些企業生產的綠色產品甚至達到了歐洲的標準或者美國的標準，他出口。但是他在某個生產環節上他的污染是留在了國內。他的產品是綠色的，他的生產過程是非綠色的。在這個過程當中，綠色標準我個人理解是應該，第一，符合當地因地制宜的原則。第二，要有一個信

息的披露。在信息披露和利益相關各方共同討論和實踐過程當中，形成一個最優的綠色標準。這是我的理解。

主持人：劉部長，綠色發展當前最主要的矛盾是什麼？

劉燕華：在座各位有些是企業家，有些是金融家，也有一些是政府管理部門的，我想談一下綠色發展中有幾個關鍵問題值得我們關注。我覺得需要關注的第一個問題就是叫做綠色資產。綠色是一個資產來看待的。當前中國正在進行自然資源負債表這麼一種核算，也就是說，一個地方它的環境、資源值多少錢，環境條件值多少錢，也就是說把綠色的環境作為一種資產來看待了，納入到經濟核算體系當中。中國 2017 年在全國範圍內推動碳排放權交易，既然說交易，就要一個碳排放權分配。分配給某個企業了，這個企業他就佔有排放的權力，這個配額就是企業的資產。所以綠色資產是我們今後經濟的一個重要組成部分，所以企業可能很看中的。

第二個問題，我們都說搞綠色金融，綠色金融短板在哪？我不是搞金融的，但是我理解金融運作就是要賺錢。賺錢是賺兩個方面，一個是投下錢後，利潤回報高。第二，利潤回報週期長。這是它兩個基本方向。對於綠色經濟來講，他是一個朝陽產業，他最起碼占了一個綠色週期會很長，這樣投資就效益好。當然目前綠色技術還不是完全成熟，回報不是很高，但是政府還是有補貼的。在綠色金融當中，缺的不是錢、技術，最缺的就是綠色金融的服務。就跟搞綠色，企業有積極性、政府有積極性、金融也有積極性，社會各方面都很積極，但是為什麼有時候做不好呢？就是因為我們整個管理理念是分散的，有很多珠子，沒有一條線串起來。這是我們講的綠色金融服務模式和綠色金融的服務管理。

香港在金融服務方面有很大的長項，所以今後推動內陸綠色金融過程中，香港有關金融機構可以和大陸金融機構合作，讓各個方面的力量形成合力，共同推進綠色經濟發展。

最後還要談一個問題，綠色創新。當前中國正在處於深度結構調整期。我們進行了調研，中國目前的企業有 3 個 1/3，1/3 企業已經轉型了，1/3 企業正在轉型，還有 1/3 企業屬□僵屍企業正在淘汰過程中。我們綠色企業就是要培養新興產業群起來，所以綠色產業群肯定是在今後是一個走前端的。國家對於綠色產業的發展是有支持的，支持包括兩個方面：一個方面，前端支持。綠色產業的研發，國家有一項明確政策，就是研發的投入按 150% 加計扣除減免所得稅。這樣刺激了企業有研發積極性。另外一個，國家對綠色產品的採購和補貼政策也就有了。所以綠色產業從各個方面都會得到支持，所以我講綠色產業是一個新興產業。

主持人：謝謝劉部長。在座有一位非常低調的先生，就是袁總。剛才部長說了綠色產業從國家層面得到各種各樣的支持。銀隆新能源最近得到了董小姐的支持，據我所知今天有很多媒體想採訪您這個公司，您都回絕了，您可不可以分享一下算是綠色產業當中比較亮眼企業，你談談國家對於技術創新、對於金融支持，你們現在有什麼機遇和挑戰？

袁春申：大家好！我是珠海銀隆的，最近一段時間可能媒體曝光率相對高一點。其實我們公司成立一直到發展已經非常多個年頭了。我們從 2008 年開始切入這個領域，當然也很感激了，一個是行業大家的關注度比較高導致企業關注度也水漲船高了。另外一塊，對於資本這塊對於我們重視程度和關注導致我們曝光率更高的。我們很有幸處於這樣一個領域和環境裡，但是確實其實現在作為一個行業裡面從業者或者行業裡面企業來講，我們還是努力做好我們自己的。有這麼幾個方面：第一，包括毛總講的，首先我們作為企業我們更關注一個企業自身經營情況，而不僅僅外部的因素，包括財政補貼、外部對我們的支持。第二，我們雖然從事環保行業，我們可能關注的比較多。有幾個點我簡單說一下，前一段時間行業對新能

源是一個比較熱的點，有蠻多的爭執和關注。第一個是電池這塊是否環保，純電動的車從電的生產到電池的生產然後到使用階段到最後的回收，總體算下來是否環保的問題。我覺得對於行業來講是需要引起比較多的關注。從細節方面來講，我們還需要做更多的努力，包括在電池能源回收等等方面。

主持人：其實對您的核心技術外界也存在一定爭議。

袁春申：我們目前可能給外界留下印象比較深的是我們做的技術路線碳酸鋰，我們從 08 年就進入動力電池行業，最早做磷酸鐵鋰，最後研發了不同技術路線，最後我們堅持了磷酸鐵鋰，再往後氫能源、燃料電池各方面都有研發投入。技術優勢不多講了，我覺得還是結合本身企業情況，適合哪個應用場景，我們選擇碳酸鋰，包括目前取得的成就還是證明了我們技術路線的優勢，相對優勢吧。

主持人：毛總，在這條賽道上你怎麼評估這些單獨的賽馬？

毛君：這是一個非常好的問題，在選擇我們服務的企業或者我們投資的企業的時候，每個人、每個機構都有自己的標準。我想如果在綠色這個行業裡，比如新能源、新技術，第一個可能是說，因為他存在外部性的問題，在前進過程當中可能遇到的困難要比普通的企業要多，它的週期長，它的外部性特點。我想就更需要企業創始人也好、團隊也好是跟我們投資人有共同的理念。而且他要有超人的一個毅力和長遠的規劃。

這個過程當中不會是一帆風順的。我們選擇也不是只看眼前。在一個大行業當中最重要看他能走多遠，取決於這些人。十年前大家一定想不到移動互聯技術發展到現在這個水平，所以服務也好、做投資也好，尤其是新興行業不能用現在眼光去看，要看未來。未來環境是變化的，我們能看見的只是不變的，第一，環境的約束是一定的，困難是一定的，但是需要克服困難，提高技術含量，提高企業盈利能力的一定是這些人。所以最終這些人的想法、能力和他的意志品質是我們特別看中的。謝謝！

主持人：不知道您對商業模式是怎麼理解？劉部長曾經說過綠色發展就是技術、政策，加商業模式。這可能是一個綜合考量。比如你獲得資金支持，有沒有政策支持，本身商業模式如何？

劉燕華：綠色發展的服務是一個系統。他從剛開始的創意到形成知識產權，到形成產業、進入市場，他是一個全過程。這裡包括法律服務、包括會計師事務所精算服務，所以我們談到綠色發展是一個系統。系統就是包括各個環節，實現系統有效。就跟生產線一樣，從原料進口到產品出口中間有很多裝備環節，假如有一個裝備環節出現問題，生產線就停頓了。對於今後搞綠色發展、搞商業模式，就是要讓生產線上各個環節都暢通，這是我們所要搞的金融服務。金融服務概念不是說政府給企業服務，也不是金融服務，他是多方位的。在新的形勢下，服務者和服務對象是相互補充的。比如說政府要創造環境搞服務。金融，外面的投資要得到回報，也要後續有工作。這是服務。另外一個，政府現在也開始改變職能，政府的公共資金更多的是購買社會服務。所以我們現在鼓勵的還是社會第三方的服務機構快速發展。

主持人：提到這麼多服務，我就在想對於很多企業來說實實在在真的就是要有一個金融服務，實實在在在錢給打進來。這個問題接下來再問一下主席，您是作為我們政府金融服務這麼長時間的掌門人，要進一步做好金融服務，現在面臨最大難題是什麼？怎麼樣完善它？只

是在金融服務領域這一塊。

蔡鄂生：最大問題還是在腦子，把這個問題想通就好辦。比如銀隆新能源，他說他是環保企業，但是他又是做電動車的。在中國內地這個市場上有多少做電動車的企業。這些企業面對的東西，投資者也好，銀行也好、基金也好、包括政府的政策也好，怎麼對待他這個企業。你要說綠色信貸，光說貸款，他現在現金流不夠，短期貸款，銀行肯定不貸。他要發展高新技術，電池技術突破後，現在電池成本很高，就需要大量資金。這個大量資金投進去，他是不是能夠突破這個點？這個風險，投資者是看估值，看他未來能不能上市。本身來講，汽車要在市場銷售。市場競爭，他能夠銷多少？他現在建的大巴是跟政府、跟一些城市，但是城市裡跑交通的少，他那個大巴主要是跑旅遊點。對這樣的企業，不同投資者怎麼選不同的點。前些年組織一些人想投他們，結果沒有投成，他們老闆捨不得給股份，價格又高。這樣一判斷，有時候就麻煩了。但是銀行的貸款，他們老總是希望要銀行貸款，銀行又覺得他現金流不夠，也可以給他少部分流動性貸款，但是滿足不了企業研發這樣的投資。就是我們現實當中最實際的矛盾。這個矛盾，你還講什麼大矛盾，那不是咱們關心的。作為一個企業關心的就是作為銀行也好，你選擇面對的是一個企業，這是一個鏈條。有人說銀隆好，我說你著什麼急，那麼多做新能源汽車的。在綠色問題上，在我們現在發展的腦子上也有一個問題，不是說環保企業和做新能源汽車的一定是要政府或者要讓他支持，關鍵還是要從市場上看，就回到毛總講的問題，要從市場、從行業發展然後再到企業本身的管理，特別是人。魏總有能力，他能夠帶給團隊，這完全是一個，不光是金融給不給錢的問題，是一個系統，而這裡面最主要的到最後就是社會環境和人的管理問題，還有大眾接受他這個車的情況。像樂視還要轉型，他在美國推出的電動車是高端的。甚至上百萬美元都敢吹出來。在內地他推的是低端款的。他是這麼發佈。你怎麼推他。董明珠投資他們，她是什麼考慮？她的第一輪投資是有基金進去。但是你問問她，現在銀行給他貸款到底占多少，可能不太多吧。這就是不同行業發展過程中，這樣的產業，到底你在股權也好、基金也好、貸款也好，這種鏈條在我們整個市場上能不能形成一個真正的鏈條。就是按我們最早討論了，什麼天使投資、這投資、那投資，反正是一層一層的。然後銀行的信貸又怎麼調配，社會的資金又怎麼進入他的股權，這些問題實際上就是我們面臨的問題。從大的論點來講要把資金從高耗能企業當中逐漸退出來，還不可能退得那麼快，因為你結構不可能調的那麼快。但是你要進入行業裡頭，不是說環保行業，而是進入到環保行業一個企業，那就有很多市場因素。你不是說他好，為什麼不給貸？這個事情就沒法聊了，你說我是新能源產品，搞的是綠色產品，為什麼不給我錢？政府又不支持、銀行又不支持，那怎麼聊啊？你的管理水平、你的各方面、你的銷售、你的市場，我都看不著，那怎麼辦？所以這些是一個相互關聯的過程。

主持人：謝謝主席。其實不管是技術創新也好、金融創新也好，對整個產業發展來說，大家最後看到的實實在在的就是產品、產業。袁總他們也有一個小目標，他們的想法就是要把自己市場佔有率提高到一個理想額度，在這兒就不公開了。也感謝各位大佬直接給我們綠色產業、綠色企業支招，歸根到底我們希望形成一個完整的價值鏈，不管從技術層面還是從資金層面、產業層面，形成可循環、可發展，促進我們綠色發展。謝謝各位嘉賓。今天活動到此結束。