

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。

中印经济商务的发展、融资与机遇

时间：2017年1月17日（9：45-10：45）

地点：活动室 A

温华：请我们的几位讨论嘉宾上台就座。早上好！欢迎来到中印经济商务的发展、融资与机遇的工作坊，是由香港贸发局、中国日报联合主办的。我们非常高兴请到大家来到我们这节非常有意义的讨论，这是我们第六年和贸发局合作主办这个亚洲金融论坛当中的分论坛，对我们来说也是一个记录，我们中国的主流媒体中国连续地举办了六届。

在开始之前，首先有请香港贸易发展局服务业拓展总监古静敏女士致欢迎辞，有请！

古静敏：女士们、先生们，早上好！欢迎来到本次中印经济商务的发展、融资与机遇工作坊，我要感谢中国日报集团，让我们一起来探讨世界两大人口大国之间的经济合作的机会。我们贸发局也一直在推进中印经济的往来。去年此时此刻我们在紧锣密鼓地筹备香港特首梁振英先生到孟买的访问，这个访问非常成功。而上个月我们也是举办了在新德里第一届新的生活方式展览会。我们在这里有 40 多家香港公司到新德里参会，还有 40 家内地公司展示他们的产品，我们吸引了全印度 4000 多位买家到会。

所以在两国政府高层频繁互访的时刻，我相信我们会见到更多的中国内地与印度之间的经贸往来。为了加强香港在这个过程中做一个超级联系人的角色，香港贸发局也是在德里开办了一个新的咨询办事处。两年前，这个新的办事处也是跟我们孟买的已经成立 10 年的办事处联手来推进中印经济合作，我们也是能够更好地理解印度的市场。在印度商会的帮助下，刚刚在 10 月份我们在印度签署了一个贸易促进协议，希望能够在关键的领域来进行分享，包括贸易的展览、互访、以及人脉的联系。

中国是印度很大的一个贸易伙伴，也是重要的进口来源，印度也是香港第七大贸易伙伴。许多的印度贸易商认为，香港是进入中国内地的门户和关口，他们也会利用香港贸发局的活动进军内地。去年有 15000 名商人、进口商、买家以及 890 个印度展览商都参加了我们组织的各种展览会。而对于亚洲金融论坛，我们欢迎一些来自印度的嘉宾，今天我们在金融论坛上也很高兴地请到印度驻香港特别行政区和澳门特别行政区总领事普尼特·阿拉格沃尔先生，给我们来进一步地分享他们在双赢合作伙伴当中的一些真知灼见。

那么事不宜迟，我就祝大家本次的工作坊圆满成功，也祝大家新年快乐！

温华：时间关系，有请您留步跟我们各位嘉宾合影留念，因为古女士非常繁忙，还要去其它场所，所以我们先合影。

（合影）

温华：谢谢古女士！请就座，我们给大家放一个 1 分钟的短片，为我们的讨论铺设一下背景，谢谢！

（短片播放）

温华：谢谢！我们这个短片是为了向大家分享中国日报其实我们有一个工作的重点，跟香港特区有很大的关系。因为今年 2017 年也是香港回归中国 20 周年，事实上中国日报的香港版也是在 1997 年创报的，所以我们有一个共同之处，今年我们都庆祝 20 周年。

下面介绍一下我们的演讲嘉宾，首先第一位是普尼特·阿拉格沃尔先生，是印度驻香港特别行政区和澳门特别行政区总领事，非常感谢您的参加。第二位是爱史万尼·戈埃先生，是塔塔国际东南亚总经理，谢谢！第三位是 **Vivek Pathak**，国际金融公司亚太局局长。第四位是李晶女士，摩根大通董事总经理、亚太地区副主席，谢谢！

在座的各位非常有幸了，因为根据我们的研究，中印的经贸合作工作坊应该说是过去 5 年当中在整个亚洲金融论坛当中最受欢迎的一个工作坊。大家知道，我们两个国家加起来有 24 亿人口，中国 13 亿、印度 11 亿，也许稍后印度人口还会跟上来。但是我们 24 亿合并的市场，代表的消费者人群绝对是世界最大的，所以相信大家来到这个工作坊，我们面对的是一个世界上最大的消费者、金融、基建、医疗各方面最大的消费者群体，所以欢迎大家！

我们还有一个多小时，我们希望能够邀请我们的演讲嘉宾大概每个人发言 6 到 7 分钟，接下来我们还会有 15 分钟的时间开放台下提问。我也鼓励大家积极地参与我们的问答环节，因为这确实是我们整个工作坊的一个精华。事不宜迟，首先有请普尼特·阿拉格沃尔先生，印度驻香港特别行政区和澳门特别行政区总领事，来跟我们介绍一下他的见解，有请！

普尼特·阿拉格沃尔：谢谢温先生！尊敬的香港贸发局古总监，各位嘉宾，女士们、先生们，我首先要感谢中国日报和亚洲金融论坛组织了这次中印经济商务合作工作坊，也是感谢工作坊的邀请。

多年来，印度和中国成功地建立了稳定的合作关系，涉及许多政治、经济、社会和文化领域。两国政府高层的频繁互访，也证明了两国对这种关系的重视。在 2016 年，莫迪总理和习近平主席在 G20 峰会、金砖四国峰会和 SCO 峰会上频繁地见面，今年莫迪总理也会前往厦门参加 9 月份的金砖四国高峰会。另外在 2014 年 4 月的大选之后，也是中国的外长访问了印度，习近平主席也是在莫迪总理当选之后，马上访问了印度。这都说明了两国在这方面的一个频繁往来。

我想强调的一点，就是两国领导的互访，建立了两国之间非常健康的互相的信任和了解，为两国在广阔的框架上，开阔了很多的发展机会。印度政府在去年也是努力地提升了经济贸易和商业的往来，印度非常相信要跟中国在经济贸易和商业方面进行密切的合作，在两国都能够获得丰厚的回报。在中国、印度的经济政治往来，实际上也是符合两国在策略方面的一些目标的方向。

同时相应的机制有效增强，巩固了两国的经济往来。此外中印两国在经济关系以及商贸关系的联合公报，以及在科技方面的联合声明。此外我们还有双方共同对话，在金融方面开展共同对话和合作。在过去 5 年里，中国对印度的出口不断在增长，哪怕全球金融危机。另外印度出口持续下降，导致我们的贸易逆差越来越大，导致贸易不平衡，中国领导人说会解决这个问题，我们希望在这方面采取具体步骤，比如说能够让中国的一些农业产品找到更快的渠道，出口到中国。另外我们有一些新鲜蔬菜也能够出口到中国，中国公司应该把他们的技术和资金带到印度来，不仅让中国产品在印度销售，另外希望能够在印度生产和销售印度的产品，以印度为跳板进入到中国市场，这对于中国和印度来说都是双赢的机会。这给印度带来更多的就业机会，带来更多收入，同时也可以有效平衡贸易关系，希望中国能够关注到印度的投资，而不仅是在印度做一些工程总承包项目。

另外印度在过去这些年营造很好的投资环境，我们在 2014 年开始，我们越来越多地吸引了海外投资，这也增强了中国公司对于印度投资的信心。除了投资之外，两国的交流也越来越多，我们也打造了一个新的平台和新的机制，其中有些是专门针对于中国的，比如说我们有友城和友省之间的关系，如果中印两国有效发展基础设施，也可以给我们带来很大的帮助，对于中国的投资来讲是一个很好的机会，我们可以把资金投到经济大国之一，同时为印度带来经济发展的帮助。

我们还有一些基础设施融资方面的专长，我们在旅游业方面有很大的发展潜力，印度在旅游业方面有很多机会。此外中国公司在旅游业方面投资也会带来很好的机遇，同时我们也创新调整了中国游客的签证要求，在 2015 年 6 月开始对中国游客使用电子签证的方式。在教育方面，印度和中国之间也有很多合作机会。中国和印度两国实际上有很多相似之处，这

一点也不让人吃惊，因为我们的历史和文化有很多相似的地方。现在我们面对的一个挑战，就是我们共享的原则能够变成更加融合的政策，我们在气候变化方面的合作是成功的故事，我们也把这个成功有效地转移到其它领域。我们的关系已经超过这个小小的平台，我们也给相互信心提振对方发展的士气，而且我们要关注彼此的发展。

另外我们也会发现，我们确实可以看到，其实印度要发展成为一个大国，中国有中国梦，其实这是非常相似的。

温华：谢谢您很全面地概述了中国和印度在商业合作方面的机会和潜力。如果您不介意的话，我有一两个问题想问一下您！在过去几年来，我们看到中国国家主席习近平和印度总理莫迪一共见了至少 5 次，讲的是双边关系和如何能够开展更多的商业往来。从商业的角度，更加具体的在一些特定领域、特定行业，其实我们已经看见了很多的工作。比如说我们能够言出必行，提出一些倡议都能够实施。比如说中国拍了一部电影大片叫《玄奘》（音译），这是讲中国 1000 年前的故事，是唐朝和尚去印度大陆寻找佛教的一些经文和智慧。这个是中印合作拍的，而且非常受欢迎，在国际上拿了不少大奖，这也体现中印两国在文化方面的合作，这也是很重要的一块。

您刚才讲到教育、技术、金融等等，刚才古静敏女士也说了，我们两国之间有 24 亿人口。尤其对于年轻一代发展来讲，有很大的机会。最后还有一点，中国最近在世界上吸引了很多的关注，特别是在科技和高技术方面。我们现在有服务中心，发展得很好。我们这些商业人士应该关注哪个领域去合作，从而能够获得最大的发展机遇呢？谢谢！

普尼特·阿拉格沃尔：谢谢你的问题！谢谢温华先生！从目前来看，中国在印度的主要投资，第一个集中在医药业，这是上药投资的。另外还有阿里巴巴在印度投资的是电子支付、电子商务等等的发展。我们在未来应该会看到在化学、纺织、电子、资本类产品、汽车等等方面会有更多的投资。此外还有在建筑基础设施方面，也会有很多的投资，这个领域是很重要的。

刚才讲印度在 IT 方面有很多专长，我们希望印度公司在中国公司发展方面提供帮助。我们有公司刚刚访问上海，见了上海的一些公司，我们也希望中国的 IT 公司给印度发展贡献力量，我们也会利用好他们的投资。

温华：下一位演讲者是 Vivek Pathak，是国际金融公司亚太局局长。刚才古女士讲到基础设施方面的合作，您也是从全球性的角度谈这个问题吧。

**Vivek Pathak**：谢谢主持人！谢谢各位！我们发现中印两国之间相辅相成，有很多相似的地方。我现在去沈阳、去北京，在不同地方看到的中国是不一样的，为什么在中国的不同地方有不同情况。首先国家之间是相互竞争的，我反对这些观点，其实国家与国家之间不是竞争，市场公司和公司层面之间是竞争的，他们针对的是市场资源、金融资源，而这种公司之间的竞争，它受益的对象是谁呢？实际上是让国家受益的。在这里我想给大家提供我的一些想法，我们现在讲一些印度公司、中国公司或者美国公司，他们都在股市上市，你都不知道他的大股东是谁，而且股东结构不断变化。比如阿里巴巴是在美国纽约证交所上市的，其实他的最大股东不是中国人，塔塔也是的，最大股东不是印度人。

中印两国市场有很多的人口，而且从中产阶级角度来讲，中印两国有一些互补的地方。印度人口的流动性更强，他们的人口更年轻，中国中产阶级的年龄稍微大一点，我们可以在两国的差别之间找到机会。当然了，我们大家知道，尤其是在制造业方面，中国的制造业发展是比印度要好很多的。从中长期来看，世界公司、全球性的公司不能说只是把中国看成制造业中心，要找到第二个制造业中心，我们可以把印度变成一个制造业中心。印度需要做什么呢？在基础设施方面需要更多投资，现在每天都在变化，我之前获得的信息是在 2011 年到 2020 年之间 GDP 是 10%，也就是需要 1 万亿美元进行基础设施投资，这两年增加 30%，我们需要相关的资金和技能才能把基础设施做好，这是中国能够帮助我们的。我们可以看到两国之间的相辅相成和互补性，中国有钱有技术可以做基础设施的发展，像刚才也说到我们的莫迪总理不是说印度制造，而是说由印度创造，吸引海外投资，创造更多就业机会，我们需要更多的基础设施。

我们看到中印两国之间的贸易不平衡很厉害，贸易逆差 500 亿美元，这对于印度来说是一个大问题。解决这个问题的方法什么呢？不凡让中国人把更多钱投到印度的基础设施方面，从长远来看会起到很不错的作用。印度市场有人力资源，中国可以把钱拿到印度来，变成第二个大市场。而印度处于很有利的位置，能够和中国共同解决一些问题。中印两国结合在一起，把握两个大的人口市场，其实印度也是亚投行和亚洲发展银行的成员之一，比如华为、苏宁等等都做得很不错，印度公司也是一样在中国有大力的投资，像路虎捷豹等等在中国也有一些投资，在中国也有厂。其实我们有很多机会，机会是非常多的。印度是世界上手机第二大国，在印度互联网的连接 3.5 亿人增加到 7 亿人上网，对于像联想、小米、华为的手机厂商来讲是一个很大的市场。所以我们双方之间有很多的互补性，有很多合作机会。

最近我们在印度的金融监管刚刚解除，我们也会有更少的金融方面的限制，像阿里巴巴他们在印度进行投资就有更多的机会。机会确实很多，但是很不幸的是，我们两国之间缺乏

足够的信任，我个人也相信我们其实是可以通过跨国投资、跨国贸易的增长克服这种情况。在短期和中期我们可以通过合作，带来一个双赢的局面，谢谢！

温华：谢谢！更正一个问题，中产阶级的发展，印度应该是世界上第二大的中产市场，有这么多的成功品牌。而中国这边还没有看到太多印度品牌在中国市场能够打出一片天地，我就了解一下，这里面有没有什么原因呢？能不能跟我们分享一下？

**Vivek Pathak**：我想中国品牌现在在中国已经有非常深厚的根基了，在品牌营销在中国市场投放很多的资源。这是需要时间的，反过来中国以及印度也希望能够想办法互相做生意。中国在印度的商人就会说，印度的官僚主义和中国的官僚主义做生意的方式是很不一样的。反过来，印度人在中国生意也会觉得不一样，也很难。所以双方要了解互相的情况，互相投资的时候增进了解，我相信通过增进了解之后，印度品牌也可以进入中国，这个是需要时间的，但是我是有信心的。

温华：另外一个问题，您讲到印度也是加入了亚投行，也是亚投行的成员，而且也是新开发银行的发起者、参与者，有没有其它一些具体的新的发展呢？比如说中印合作方面，在亚投行、新开发银行方面有没有一些新的协议、有没有新的项目启动？

**Vivek Pathak**：这个有点难，他们两个是有点互相竞争的，实际上亚投行正在印度看各个投资项目，很快就会有实际投资。亚投行是基础设施投资银行，新兴市场最大的缺口就是基础设施严重不足，这一块确实有很大的投资。我相信再过两个月，亚投行肯定会在印度有一些项目落地。

温华：中国中投的主席讲过，其实中投也说是有 8 千亿美元的投资，在中国向外也有大量投资额，60%的投资其实是投向美国的。也许我们在印方政界、商界跟中投谈一谈，有一部分能不能吸引到印度投资呢？

**Vivek Pathak**：中投的资金雄厚，对于他们在印度投资，就算资金的一小部分在印度投资，对于我们的市场也是有莫大的帮助。今天最大的风险还是汇率波动，所以我们会看到更多投资会进入美元市场。

温华：也许我们会给一个电话丁总，向他表达我的意见。我想问一下塔塔国际东南亚总经理爱史万尼·戈埃先生，塔塔实际上非常成功地拓展了中国市场，请您分享一下塔塔的经验，

请您特别讨论一下，有哪些步骤可以帮助中印的公司，能够通过这种步骤开发双边的关系，请您介绍一下！

爱史万尼·戈埃：各位早安，各位嘉宾，首先我要感谢中国日报给我这次发言的机会，当然我会介绍塔塔在中国的经验以及印度在中国的一些发展经验。首先讲一下中印的关系，其实在全世界来说也是楷模，因为不仅是说我们在 19 世纪中印已经占了世界贸易额的一半了，这两个经济体确实在过去是非常辉煌的。

当然今时今日，我们又重新构建丝绸之路，所以说世界上在西藏海拔最高的一个关口，也是开始了贸易往来。我们加起来 20 多亿的人口，而且都是千年古国，也是衰落之后崛起，两国都是最大的经济体之一，无论中国还是印度贸易额都是非常显赫的，我相信中印的关系是非常必要的。而且确实能够有能力建立起世界的新思维，这种思维不仅是以美国、以欧洲、以亚洲为中心的，我们相信未来的关键词是“合作”，而非“竞争”。我们要寻求比较优势、寻求共同的利益，国家贸易以及解决各方面的问题，我相信刚刚在世界银行以及巴黎气候峰会等等，其实都展现了各个国家在解决金融危机以来各项世界问题的决心。所以说，中国和印度在世界上也都是争夺能源市场，因为能源价格也在飙升。所以到现在经合组织的国家的经济速度不断放缓，而也是占了叙利亚 30%的石油，哥伦比亚 50%的油气资源。所以我们必须学习怎么样在合力把资源集中。

我给大家举几个例子，印度在今天的人口结构来说，我们有人口的优势。中国是很大的消费市场，印度需要在基础设施加大投资，给人口提供就业，与此同时今天我们都知道老龄化，中国的老年人口也需要健康服务。在这个方面印度有很多机会，印度医生在世界上还是享有口碑的。我相信在教育、在 IT，印度非常知名，而且印度也是在英语方面有优势，可以为中国给予大力支持。

除了塔塔之外，其它公司如何发展中国业务？比如说塔塔和中国业务已经超过了 100 亿美元，我们和印度拖拉机公司合作，他们不仅和中国公司合作，同时和美国机械公司进行竞争。另外还有一个公司他们是对于 iPhone 生产各种手机零件的，他在深圳进行生产。而现在印度和联想也会建立一个合资公司，实际上路虎和捷豹也成立了一个合资公司。这种合作方向中印将会首先能够共同赢取一些全球的客户。

第二点，赢得一些全球客户之后也进一步拓展中印的市场，而且也是通过这个合作关系进入一些市场，包括日本市场。塔塔我们现在也是对于中国银行业提供咨询服务最大的一家外资公司，到了今天印度最重要的就是要有创意性和创新思维。所以当联想他们把全球的研发中心从上海搬到班加罗尔，因为他们有低成本优势。另外把深圳以外最大的设计中心放在

印度，而在这里进行 4G 的网络研发。所以从市场的角度来说，像小米在印度也是一个特别大的市场，包括海尔等其它中国公司在印度也发展得不错。与此同时基础设施，比如阿里巴巴在印度也是通过一些蒸汽涡轮等基础设施在印度落地。另外还有很多智能设备的公司，这些领域我们尽量希望能够避免中印展开竞争，我们能够联起手来，跟国际跨国公司进行竞争，这才是取胜之道。我们要针对瞄准各国的中产阶级，因为今天面对一个大众市场，很多的设计产品其实都是从印度和中国生产制造的，我们可以共同把它出口到外国。

比如说，今天你看到制衣的方法，制衣的方法是怎么做的呢？印度设计，中国制造，全球销售。而微软是怎么做的呢？微软在每个市场各自进行创新和设计，来迎合本地的市场。这里的重点在哪里呢？我们必须要把中印市场统一来看，我们要把它进行一个统一的市场进行布局。现在我们印度和中国很多地方要避免竞争，其实我们应该把目光放在互补性上，而不是竞争性上，这样中印能够在世界上占据更大的份额。我们应该互相整合资源，而不是互相竞争。

当然我们也面临一些挑战，两国之间也是有一些矛盾。但是我们现在把彼此可能更多地看为一个竞争对手，而不是合作者。中印的关系，对于跨国公司来说，他们很怕中印联手，他们觉得是一种威胁。西方的一些大国和大公司非常担心中印联手，我这样讲可能欧美的一些代表不高兴，我对此抱歉。但是我觉得中印在这方面，确实应该联手起来。

温华：这是非常全面的概述，感谢您介绍了我们的现实以及中印商业合作的潜力。有很多重点，有两点我马上留意到了，第一你说塔塔收购了捷豹路虎，这个路虎品牌其实在中国是最受欢迎的品牌之一了，当然与此同时中国人很少知道路虎是由印度塔塔持股的，所以可能不是需要进一步地在市场上进行传播和沟通，向消费者介绍？

爱史万尼·戈埃：我倒不觉得有这需要，品牌管理是另外一回事，因为在这个世界上大家觉得品牌的价值很重要。如果说塔塔是印度品牌，我们对捷豹路虎只是做一个投资而已。比如普拉达虽然在中国制造，但是我不会讲普拉达是一个中国品牌。品牌策略和公司策略是两回事，你不能说这个品牌谁拥有就是哪个国家的品牌。这是我们塔塔的一部分，但是我们不会把它称之为塔塔的品牌。

温华：这个我同意，刚才也说了捷豹路虎，我们中国在无人驾驶汽车上也有投资，印度也分一杯羹。我们现在说 AI、人工智能、无人驾驶汽车，在这方面您觉得中国和印度公司要开展



合作，要达成伙伴关系，在人工智能方面有哪些重要的领域是可以去做的，从而有效地迎合消费市场的需求？

爱史万尼·戈埃：我们知道在人工智能方面以及在网络通讯方面有很大的发展机遇，印度有这方面的实力，我们可以合作。我们现在讲电动车，比如说塔塔有 nano 电动车（音译），比亚迪发展他的电动车可以在我们这里试验。因为我们这里有很多小城市，街道比较窄，电动车可以在这里好好地试一下。

从资金层面来讲，像中金有很多资金，可以拿过来投资到我们这里。在中国主要是国有资金的投入，而印度有非常好的私人资本市场能够帮助到中国公司，现在中国的成功很多是私有企业成功，而印度的成功很多是国有公司企业，我们双方可以有很多学习的地方。

温华：我非常同意你的观点，像中国的大公司腾讯、阿里巴巴、小米等等，他们已经去到印度发展，而在未来他们也能够进一步地发展，找到中印两国企业之间更多的合作契机。

下面请摩根大通的李晶女士，谈一谈在商务方面您的看法！

李晶：谢谢！各位早上好，今天早上我主要想讲一讲中印关系方面的三件事。第一个，这种关系有合作的一面，也有竞争的一面。第二，两国在哪些领域能够有效地增强他们的合作。第三，特朗普当选美国总统对于中印关系带来的影响。

我们先从宏观经济的数据来看，2017年中国的GDP大概是11.4万亿美元，而印度大概是2.4万亿美元。所以说，一方面中国的GDP是印度的5倍，但是印度的经济增速会比中国要更快一些，印度今年的GDP增长速度大概是7.2%左右，中国今年的GDP增速比去年低一些，大概是6.5%左右。我们知道去年莫迪总理做出了一些决定，把我们说的高积票据拿出来，对于印度一些高面积的货币，会对印度的经济产生影响。央行在流动性方面会减少，经济会进一步复苏。未来2017年，印度的经济增长亚太地区是最快的，超过7%。

我们看一下两国的关系，两国关系日益巩固，在2005到2015年之间，在10年中两国之间的贸易从原来2005年的190亿美元增加到2015年的720亿美元。当然这中间中印的贸易逆差不断增加，2005年是35亿美元，2015年贸易逆差增加到500亿美元。两国之间的投资其实增长速度也是很惊人的，从2005年的1100万美元，这个数字在2015年增加到7亿美元，2016年中印之间的总投资额已经超过10亿美元。有很多的印度行业吸引了大量中国投资，包括汽车、液晶、电力等等。刚才也说了，国家主席习近平和印度总理莫迪在过

去的时间里面至少会面了 5 次，国家主席习近平访问印度也保证说，中国在印度的投资在未来五年超过 200 亿美元。

当然中印现在也是竞争关系，两个国家是世界上的人口大国，也是新兴国家，从全球经济层面而言还是有竞争关系的，在制造业、IT、服务等方面是相互竞争的。但是我们重点要看合作，我们在合作方面是能够越做越强的。我们在三个领域必须要关注中印的合作的重点，第一是基础设施，中国已经很清楚地表达意愿，希望通过“一带一路”的倡议加大基础设施方面的投资。印度因为资金不足、因为其它的一些原因，他们在高速公路、在铁路、在钢构方面的基础设施不够，在资金的支持、设施、设备、项目管理、人力资源方面，中国可以提供很多帮助。

另外中印可以在技术方面开展合作，有很多中国投资人非常希望在印度市场投资，因为在印度市场我们有超过 12000 个高科技创投公司，所以我们在这段时间看到很多非常吸引眼球的一些投资。比如说在线汽车搜索引擎、室内装修创投公司的投资、阿里巴巴的投资，投入了应该是大概 5 亿美元，成为一个市值超过 10 亿的独角兽公司了。另外像阿里巴巴和富士通等等在印度投资，创造了超过 30 万个就业机会。这些投资也吸引了很多人的关注，印度一直以来具有非常不错 IT 行业的外包服务，中国投资人也可以在印度花很多钱，把他们的投资也放在印度。

最后一个可以合作的领域是服务业，刚才讲到 IT 的服务，其它的服务领域包括旅游业，中印两国 2015 年签订了电影合拍协议，签了之后两国的制片人就可以有机会把他们的创意和艺术才华结合在一起进行电影创作。

接下来我讲一下这两年不断变化的政治格局，以及特朗普当选美国总统对于中印关系的影响。其实中国也在观望着特朗普当选总统，看看能否通过这个机会有效提升中国区域在全球的位置。当然中国这边也是有些担心和焦虑的，也就是特朗普所说的要对于中国向美国出口产品以惩罚性出口关税，把中国列为汇率操纵国。每年中美两国之间的双边贸易达数千亿美元，中国购入大量美国国债，双方之间有非常多的贸易往来。如果为此带来经济影响，对于美国的震荡也是很大的。

对于印度就不一样了，出口占印度 50%，出口中约 25%是出口到美国的，如果特朗普提出他的贸易保护主义措施，他对于印度的破坏性影响至少从短期来讲不会特别大。只不过从长远来看，这个威胁的潜力还是在的，主要是签证，现在是印度的一些 IT 业工作人员到美国工作，每年都要申请签一次。印度有很多大的高科技公司，在美国也有发展，就会影响印度公司把他们的一些印度员工派到美国的发展。对于美国公司也有影响，因为美国公司每年会请很多印度工程师，现在签证政策改了很难请到印度工程师。如果我们能够增强中印两

国的经济关系，对于亚洲地区也是非常有利的，会带来双边的发展利益，也会带来多边发展的好处。

温华：谢谢李晶女士，您讲得非常好，全面地做了介绍。因为时间不够了，只有几分钟，看看现场的观众有没有问题，有没有特别急切立刻想问的问题呢？前面这位。

观众：谢谢！中印两国占了世界 40%的人口，印度有 10 亿人，中国有 14 亿人，我们目前在金砖国家中间不断地发展，还有“一带一路”的发展倡议。我们要把中印两国的发展关系拉到一个新高，肯定也需要我们下定决心解决一些问题。尤其是边境方面的问题，我们必须解决问题。能不能大概讲一下我们在边境方面有没有一些进展呢？

温华：在边境方面有没有一些新的进展，请爱史万尼·戈埃先生讲一下。

爱史万尼·戈埃：我觉得中国的边境问题并不是很复杂，我们在副部长级别、在国家副总理级别，我们展开一些对话，解决这个问题，而且也有具体的一些工作内容，大概需要花一点时间才能够解决。

普尼特·阿拉格沃尔：其实经济和边境关系两者不相干，他们是相互独立的。一方面我们的经济关系非常重要，另一方面我们的边境问题的解决和经济是脱钩的。

**Vivek Pathak**：我想跟大家说一下，中国和印度有很多双边的问题，我们的经济不断发展，中印两国有很多问题。但是两国经济关系其实还是稳步向前的，非常紧密的，不要把两者混为一谈。我们要做的是放眼前方，进一步发展经济关系就好了。

温华：第三排的这位先生请提问。

观众：有一个简单的问题，香港在未来几年怎么样能够促进中印关系，香港如何发挥作用，香港扮演什么角色来促进未来几年中国印度双方的关系？

温华：你想问香港的角色，如何促进中印关系。

李晶：我想请香港扮演一个非常重要的角色加强中印之间的关系，香港确实在中印的地理中间，而且香港有非常多的金融服务、咨询顾问、法律等等支持，可以帮助中国和印度大胆加强之间的关系。在“一带一路”之间的项目，很多融资都会通过香港的银行和公司安排，通过香港流向其他国家，包括流向印度，像亚投行在香港都有设点。长远来说，香港将会成功地加强中印经济和商业往来。

温华：谢谢！我想请每一位演讲嘉宾花半分钟来总结一下。

普尼特·阿拉格沃尔：中印经济合作关系应该是全球经济体当中最重要的合作关系了，我希望这个合作伙伴关系能够进一步地不断加强，我们希望能够为印度中国带来繁荣。谢谢！

**Vivek Pathak**：两国都是人口大国，在合作过程当中肯定能够获得很多好处，包括跨境投资带来的效益。

爱史万尼·戈埃：我非常深信中印将会重新重拾 200 年前的辉煌，当时 200 年前中印的贸易额占了世界贸易额的一半。

李晶：我相信中印有非常多的共同之处和共同点，当然任何关系当中都有合作，也有竞争，但是我相信合作在未来它的意义将会大于竞争。

温华：谢谢，今天在早餐会上，我们的话题其实已经讨论过了，香港在新世界秩序当中香港的一个角色。我对于新世界秩序的定义，当中国和印度联起手来，当虎龙共舞就是世界的新格局、新秩序。所以我们对于中印之间的合作，寓意着极大的潜力。刚才几位已经讲到了，商业潜力蕴藏着巨大商机，如何抓住这些机遇，实现这些潜力，这是我们需要实干的方向。

我个人也去了孟买，我也拜访了印度的一些城市，我也鼓励各位“走出去”，到印度亲眼看一看，跟印度本地的这些人去讨论一下，香港在这方面必然有一个很重要的角色。香港是一个枢纽，特首讲了香港是一个超级联系人。在“一带一路”的关系当中，香港一定会发挥它超级联络人的角色。请各位以掌声感谢我们几位演讲嘉宾的精彩讨论，我们希望明年再见，谢谢，也是再次感谢香港贸发局，谢谢！

