

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。

中印經濟商務的發展、融資與機遇

時間：2017年1月17日（9：45-10：45）

地點：活動室 A

溫華：請我們的幾位討論嘉賓上臺就座。早上好！歡迎來到中印經濟商務的發展、融資與機遇的工作坊，是由香港貿發局、中國日報聯合主辦的。我們非常高興請到大家來到我們這節非常有意義的討論，這是我們第六年和貿發局合作主辦這個亞洲金融論壇當中的分論壇，對我們來說也是一個記錄，我們中國的主流媒體中國連續地舉辦了六屆。

在開始之前，首先有請香港貿易發展局服務業拓展總監古靜敏女士致歡迎辭，有請！

古靜敏：女士們、先生們，早上好！歡迎來到本次中印經濟商務的發展、融資與機遇工作坊，我要感謝中國日報集團，讓我們一起來探討世界兩大人口大國之間的經濟合作的機會。我們貿發局也一直在推進中印經濟的往來。去年此時此刻我們在緊鑼密鼓地籌備香港特首梁振英先生到孟買的訪問，這個訪問非常成功。而上個月我們也是舉辦了在新德里第一屆新的生活方式展覽會。我們在這裡有 40 多家香港公司到新德里參會，還有 40 家內地公司展示他們的產品，我們吸引了全印度 4000 多位買家到會。

所以在兩國政府高層頻繁互訪的時刻，我相信我們會見到更多的中國內地與印度之間的經貿往來。為了加強香港在這個過程當中做一個超級連絡人的角色，香港貿發局也是在德里開辦了一個新的諮詢辦事處。兩年前，這個新的辦事處也是跟我們孟買的已經成立 10 年的辦事處聯手來推進中印經濟合作，我們也是能夠更好地理解印度的市場。在印度商會的幫助下，剛剛在 10 月份我們在印度簽署了一個貿易促進協議，希望能夠在關鍵的領域來進行分享，包括貿易的展覽、互訪、以及人脈的聯繫。

中國是印度很大的一個貿易夥伴，也是重要的進口來源，印度也是香港第七大貿易夥伴。許多的印度貿易商認為，香港是進入中國內地的門戶和關口，他們也會利用香港貿發局的活動進軍內地。去年有 15000 名商人、進口商、買家以及 890 個印度展覽商都參加了我們組織的各種展覽會。而對於亞洲金融論壇，我們歡迎一些來自印度的嘉賓，今天我們在金融論壇上也很高興地請到印度駐香港特別行政區和澳門特別行政區總領事普尼特·阿拉格沃爾先生，給我們來進一步地分享他們在雙贏合作夥伴當中的一些真知灼見。

那麼事不宜遲，我就祝大家本次的工作坊圓滿成功，也祝大家新年快樂！

溫華：時間關係，有請您留步跟我們各位嘉賓合影留念，因為古女士非常繁忙，還要去其它場所，所以我們先合影。

（合影）

溫華：謝謝古女士！請就座，我們給大家放一個 1 分鐘的短片，為我們的討論鋪設一下背景，謝謝！

（短片播放）

溫華：謝謝！我們這個短片是為了向大家分享中國日報其實我們有一個工作的重點，跟香港特區有很大的關係。因為今年 2017 年也是香港回歸中國 20 周年，事實上中國日報的香港版也是在 1997 年創報的，所以我們有一個共同之處，今年我們都慶祝 20 周年。

下面介紹一下我們的演講嘉賓，首先第一位是普尼特·阿拉格沃爾先生，是印度駐香港特別行政區和澳門特別行政區總領事，非常感謝您的參加。第二位是愛史萬尼·戈埃先生，是塔塔國際東南亞總經理，謝謝！第三位是 **Vivek Pathak**，國際金融公司亞太局局長。第四位是李晶女士，摩根大通董事總經理、亞太地區副主席，謝謝！

在座的各位非常有幸了，因為根據我們的研究，中印的經貿合作工作坊應該說是過去 5 年當中在整個亞洲金融論壇當中最受歡迎的一個工作坊。大家知道，我們兩個國家加起來有 24 億人口，中國 13 億、印度 11 億，也許稍後印度人口還會跟上來。但是我們 24 億合併的市場，代表的消費者人群絕對是世界最大的，所以相信大家來到這個工作坊，我們面對的是一個世界上最大的消費者、金融、基建、醫療各方面最大的消費者群體，所以歡迎大家！

我們還有一個多小時，我們希望能夠邀請我們的演講嘉賓大概每個人發言 6 到 7 分鐘，接下來我們還會有 15 分鐘的時間開放台下提問。我也鼓勵大家積極地參與我們的問答環節，因為這確實是我們整個工作坊的一個精華。事不宜遲，首先有請普尼特·阿拉格沃爾先生，印度駐香港特別行政區和澳門特別行政區總領事，來跟我們介紹一下他的見解，有請！

普尼特·阿拉格沃爾：謝謝溫先生！尊敬的香港貿發局古總監，各位嘉賓，女士們、先生們，我首先要感謝中國日報和亞洲金融論壇組織了這次中印經濟商務合作工作坊，也是感謝工作坊的邀請。

多年來，印度和中國成功地建立了穩定的合作關係，涉及許多政治、經濟、社會和文化的領域。兩國政府高層的頻繁互訪，也證明了兩國對這種關係的重視。在 2016 年，莫迪總理和習近平主席在 G20 峰會、金磚四國峰會和 SCO 峰會上頻繁地見面，今年莫迪總理也會前往廈門參加 9 月份的金磚四國高峰會。另外在 2014 年 4 月的大選之後，也是中國的外長訪問了印度，習近平主席也是在莫迪總理當選之後，馬上訪問了印度。這都說明了兩國在這方面的一個頻繁往來。

我想強調的一點，就是兩國領導的互訪，建立了兩國之間非常健康的互相的信任和瞭解，為兩國在廣闊的框架上，開闢了很多的發展機會。印度政府在去年也是努力地提升了經濟貿易和商業的往來，印度非常相信要跟中國在經濟貿易和商業方面進行密切的合作，在兩國都能夠獲得豐厚的回報。在中國、印度的經濟政治往來，實際上也是符合兩國在策略方面的一些目標的方向。

同時相應的機制有效增強，鞏固了兩國的經濟往來。此外中印兩國在經濟關係以及商貿關係的聯合公報，以及在科技方面的聯合聲明。此外我們還有雙方共同對話，在金融方面開展共同對話和合作。在過去 5 年裡，中國對印度的出口不斷在增長，哪怕全球金融危機。另外印度出口持續下降，導致我們的貿易逆差越來越大，導致貿易不平衡，中國領導人說會解決這個問題，我們希望在這方面採取具體步驟，比如說能夠讓中國的一些農業產品找到更快的渠道，出口到中國。另外我們有一些新鮮蔬菜也能夠出口到中國，中國公司應該把他們的技術和資金帶到印度來，不僅讓中國產品在印度銷售，另外希望能夠在印度生產和銷售印度的產品，以印度為跳板進入到中國市場，這對於中國和印度來說都是雙贏的機會。這給印度帶來更多的就業機會，帶來更多收入，同時也可以有效平衡貿易關係，希望中國能夠關注到印度的投資，而不僅是在印度做一些工程總承包項目。

另外印度在過去這些年營造很好的投資環境，我們在 2014 年開始，我們越來越多地吸引了海外投資，這也增強了中國公司對於印度投資的信心。除了投資之外，兩國的交流也越來越多，我們也打造了一個新的平臺和新的機制，其中有些是專門針對於中國的，比如說我們有友城和友省之間的關係，如果中印兩國有效發展基礎設施，也可以給我們帶來很大的幫助，對於中國的投資來講是一個很好的機會，我們可以把資金投到經濟大國之一，同時為印度帶來經濟發展的幫助。

我們還有一些基礎設施融資方面的專長，我們在旅遊業方面有很大的發展潛力，印度在旅遊業方面有很多機會。此外中國公司在旅遊業方面投資也會帶來很好的機遇，同時我們也創新調整了中國遊客的簽證要求，在 2015 年 6 月開始對中國遊客使用電子簽證的方式。在教育方面，印度和中國之間也有很多合作機會。中國和印度兩國實際上有很多相似之處，這

一點也不讓人吃驚，因為我們的歷史和文化有很多相似的地方。現在我們面對的一個挑戰，就是我們共享的原則能夠變成更加融合的政策，我們在氣候變化方面的合作是成功的故事，我們也把這個成功有效地轉移到其它領域。我們的關係已經超過這個小小的平臺，我們也給相互信心提振對方發展的士氣，而且我們要關注彼此的發展。

另外我們也會發現，我們確實可以看到，其實印度要發展成為一個大國，中國有中國夢，其實這是非常相似的。

溫華：謝謝您很全面地概述了中國和印度在商業合作方面的機會和潛力。如果您不介意的話，我有一兩個問題想問一下您！在過去幾年來，我們看到中國國家主席習近平和印度總理莫迪一共見了至少 5 次，講的是雙邊關係和如何能夠開展更多的商業往來。從商業的角度，更加具體的在一些特定領域、特定行業，其實我們已經看見了很多的工作。比如說我們能夠言出必行，提出一些倡議都能夠實施。比如說中國拍了一部電影大片叫《玄奘》（音譯），這是講中國 1000 年前的故事，是唐朝和尚去印度大陸尋找佛教的一些經文和智慧。這個是中印合作拍的，而且非常受歡迎，在國際上拿了不少大講，這也體現中印兩國在文化方面的合作，這也是很重要的一塊。

您剛才講到教育、技術、金融等等，剛才古靜敏女士也說了，我們兩國之間有 24 億人口。尤其對於年輕一代發展來講，有很大的機會。最後還有一點，中國最近在世界上吸引了很多的關注，特別是在科技和高技術方面。我們現在有服務中心，發展得很好。我們這些商業人士應該關注哪個領域去合作，從而能夠獲得最大的發展機遇呢？謝謝！

普尼特·阿拉格沃爾：謝謝你的問題！謝謝溫華先生！從目前來看，中國在印度的主要投資，第一個集中在醫藥業，這是上藥投資的。另外還有阿裡巴巴在印度投資的是電子支付、電子商務等等的發展。我們在未來應該會看到在化學、紡織、電子、資本類產品、汽車等等方面會有更多的投資。此外還有在建築基礎設施方面，也會有很多的投資，這個領域是很重要的。

剛才講印度在 IT 方面有很多專長，我們希望印度公司在中國公司發展方面提供幫助。我們有公司剛剛訪問上海，見了上海的一些公司，我們也希望中國的 IT 公司給印度發展貢獻力量，我們也會利用好他們的投資。

溫華：下一位演講者是 Vivek Pathak，是國際金融公司亞太局局長。剛才古女士講到基礎設施方面的合作，您也是從全球性的角度談這個問題吧。

**Vivek Pathak**：謝謝主持人！謝謝各位！我們發現中印兩國之間相輔相成，有很多相似的地方。我現在去瀋陽、去北京，在不同地方看到的中國是不一樣的，為什麼在中國的不同地方有不同情況。首先國家之間是相互競爭的，我反對這些觀點，其實國家與國家之間不是競爭，市場公司和公司層面之間是競爭的，他們針對的是市場資源、金融資源，而這種公司之間的競爭，它受益的對象是誰呢？實際上是讓國家受益的。在這裡我想給大家提供我的一些想法，我們現在講一些印度公司、中國公司或者美國公司，他們都在股市上市，你都不知道他的大股東是誰，而且股東結構不斷變化。比如阿裡巴巴是在美國紐約證交所上市的，其實他的最大股東不是中國人，塔塔也是的，最大股東不是印度人。

中印兩國市場有很多的人口，而且從中產階級角度來講，中印兩國有一些互補的地方。印度人口的流動性更強，他們的人口更年輕，中國中產階級的年齡稍微大一點，我們可以在兩國的差別之間找到機會。當然了，我們大家知道，尤其是在製造業方面，中國的製造業發展是比印度要好很多的。從中長期來看，世界公司、全球性的公司不能說只是把中國看成製造業中心，要找到第二個製造業中心，我們可以把印度變成一個製造業中心。印度需要做什麼呢？在基礎設施方面需要更多投資，現在每天都在變化，我之前獲得的信息是在 2011 年到 2020 年之間 GDP 是 10%，也就是需要 1 萬億美元進行基礎設施投資，這兩年增加 30%，我們需要相關的資金和技能才能把基礎設施做好，這是中國能夠幫助我們的。我們可以看到兩國之間的相輔相成和互補性，中國有錢有技術可以做基礎設施的發展，像剛才也說到我們的莫迪總理不是說印度製造，而是說由印度創造，吸引海外投資，創造更多就業機會，我們需要更多的基礎設施。

我們看到中印兩國之間的貿易不平衡很厲害，貿易逆差 500 億美元，這對於印度來說是一個大問題。解決這個問題的方法什麼呢？不凡讓中國人把更多錢投到印度的基礎設施方面，從長遠來看會起到很不錯的作用。印度市場有人力資源，中國可以把錢拿到印度來，變成第二個大市場。而印度處於很有利的位置，能夠和中國共同解決一些問題。中印兩國結合在一起，把握兩個大的人口市場，其實印度也是亞投行和亞洲發展銀行的成員之一，比如華為、蘇寧等等都做得很不錯，印度公司也是一樣在中國有大力的投資，像路虎捷豹等等在中國也有一些投資，在中國也有廠。其實我們有很多機會，機會是非常多的。印度是世界上最上手機第二大國，在印度互聯網的連接 3.5 億人增加到 7 億人上網，對於像聯想、小米、華為的手機廠商來講是一個很大的市場。所以我們雙方之間有很多的互補性，有很多合作機會。

最近我們在印度的金融監管剛剛解除，我們也會有更少的金融方面的限制，像阿裡巴巴他們在印度進行投資就有更多的機會。機會確實很多，但是很不幸的是，我們兩國之間缺乏

足夠的信任，我個人也相信我們其實是可以通過跨國投資、跨國貿易的增長克服這種情況。在短期和中期我們可以通過合作，帶來一個雙贏的局面，謝謝！

溫華：謝謝！更正一個問題，中產階級的發展，印度應該是世界上第二大的中產市場，有這麼多的成功品牌。而中國這邊還沒有看到太多印度品牌在中國市場能夠打出一片天地，我就想瞭解一下，這裡面有沒有什麼原因呢？能不能跟我們分享一下？

**Vivek Pathak**：我想中國品牌現在在中國已經有非常深厚的根基了，在品牌營銷在中國市場投放很多的資源。這是需要時間的，反過來中國以及印度也希望能夠想辦法互相做生意。中國在印度的商人就會說，印度的官僚主義和中國的官僚主義做生意的方式是很不一樣的。反過來，印度人在中國生意也會覺得不一樣，也很難。所以雙方要瞭解互相的情況，互相投資的時候增進瞭解，我相信通過增進瞭解之後，印度品牌也可以進入中國，這個是需要時間的，但是我是有信心的。

溫華：另外一個問題，您講到印度也是加入了亞投行，也是亞投行的成員，而且也是新開發銀行的發起者、參與者，有沒有其它一些具體的新的發展呢？比如說中印合作方面，在亞投行、新開發銀行方面有沒有一些新的協議、有沒有新的項目啟動？

**Vivek Pathak**：這個有點難，他們兩個是有點互相競爭的，實際上亞投行正在印度看各個投資項目，很快就會有實際投資。亞投行是基礎設施投資銀行，新興市場最大的缺口就是基礎設施嚴重不足，這一塊確實有很大的投資。我相信再過兩個月，亞投行肯定會在印度有一些項目落地。

溫華：中國中投的主席講過，其實中投也說是有 8 千億美元的投資，在中國向外也有大量投資額，60%的投資其實是投向美國的。也許我們在印方政界、商界跟中投談一談，有一部分能不能吸引到印度投資呢？

**Vivek Pathak**：中投的資金雄厚，對於他們在印度投資，就算資金的一小部分在印度投資，對於我們的市場也是有莫大的幫助。今天最大的風險還是匯率波動，所以我們會看到更多投資會進入美元市場。

溫華：也許我們會給一個電話丁總，向他表達我的意見。我想問一下塔塔國際東南亞總經理愛史萬尼·戈埃先生，塔塔實際上非常成功地拓展了中國市場，請您分享一下塔塔的經驗，

請您特別討論一下，有哪些步驟可以幫助中印的公司，能夠通過這種步驟開發雙邊的關係，請您介紹一下！

愛史萬尼·戈埃：各位早安，各位嘉賓，首先我要感謝中國日報給我這次發言的機會，當然我會介紹塔塔在中國的經驗以及印度在中國的一些發展經驗。首先講一下中印的關係，其實在全世界來說也是楷模，因為不僅是說我們在 19 世紀中印已經占了世界貿易額的一半了，這兩個經濟體確實在過去是非常輝煌的。

當然今時今日，我們又重新構建絲綢之路，所以說世界上在西藏海拔最高的一個關口，也是開始了貿易往來。我們加起來 20 多億的人口，而且都是千年古國，也是衰落之後崛起，兩國都是最大的經濟體之一，無論中國還是印度貿易額都是非常顯赫的，我相信中印的關係是非常必要的。而且確實能夠有能力建立起世界的新思維，這種思維不僅是以美國、以歐洲、以亞洲為中心的，我們相信未來的關鍵詞是“合作”，而非“競爭”。我們要尋求比較優勢、尋求共同的利益，國家貿易以及解決各方面的問題，我相信剛剛在世界銀行以及巴黎氣候峰會等等，其實都展現了各個國家在解決金融危機以來各項世界問題的決心。所以說，中國和印度在世界上也都是爭奪能源市場，因為能源價格也在飆升。所以到現在經合組織的國家的經濟速度不斷放緩，而也是占了敘利亞 30%的石油，哥倫比亞 50%的油氣資源。所以我們必須要學習怎麼樣在合力把資源集中。

我給大家舉幾個例子，印度在今天的人口結構來說，我們有人口的優勢。中國是很大的消費市場，印度需要在基礎設施加大投資，給人口提供就業，與此同時今天我們都知道老齡化，中國的老年人口也需要健康服務。在這個方面印度有很多機會，印度醫生在世界上還是享有口碑的。我相信在教育、在 IT，印度非常知名，而且印度也是在英語方面有優勢，可以為中國給予大力支持。

除了塔塔之外，其它公司如何發展中國業務？比如說塔塔和中國業務已經超過了 100 億美元，我們和印度拖拉機公司合作，他們不僅和中國公司合作，同時和美國機械公司進行競爭。另外還有一個公司他們是對於 iPhone 生產各種手機零件的，他在深圳進行生產。而現在印度和聯想也會建立一個合資公司，實際上路虎和捷豹也成立了一個合資公司。這種合作方向中印將會首先能夠共同贏取一些全球的客戶。

第二點，贏得一些全球客戶之後也進一步拓展中印的市場，而且也是通過這個合作關係進入一些市場，包括日本市場。塔塔我們現在也是對於中國銀行業提供諮詢服務最大的一家外資公司，到了今天印度最重要的就是要有創意性和創新思維。所以當聯想他們把全球的研發中心從上海搬到班加羅爾，因為他們有低成本優勢。另外把深圳以外最大的設計中心放在

印度，而在這裡進行 4G 的網絡研發。所以我們從市場的角度來說，像小米在印度也是一個特別大的市場，包括海爾等其它中國公司在印度也發展得不錯。與此同時基礎設施，比如阿裡巴巴在印度也是通過一些蒸汽渦輪等基礎設施在印度落地。另外還有很多智能設備的公司，這些領域我們儘量希望能夠避免中印展開競爭，我們能夠聯起手來，跟國際跨國公司進行競爭，這才是取勝之道。我們要針對瞄準各國的中產階級，因為今天面對一個大眾市場，很多的設計產品其實都是從印度和中國生產製造的，我們可以共同把它出口到外國。

比如說，今天你看到制衣的方法，制衣的方法是怎麼做的呢？印度設計，中國製造，全球銷售。而微軟是怎麼做的呢？微軟在每個市場各自進行創新和設計，來迎合本地的市場。這裡的重點在哪裡呢？我們必須要把中印市場統一來看，我們要把它進行一個統一的市場進行佈局。現在我們印度和中國很多地方要避免競爭，其實我們應該把目光放在互補性上，而不是競爭性上，這樣中印能夠在世界上佔據更大的份額。我們應該互相整合資源，而不是互相競爭。

當然我們也面臨一些挑戰，兩國之間也是有一些矛盾。但是我們現在把彼此可能更多地看為一個競爭對手，而不是合作者。中印的關係，對於跨國公司來說，他們很怕中印聯手，他們覺得是一種威脅。西方的一些大國和大公司非常擔心中印聯手，我這樣講可能歐美的一些代表不高興，我對此抱歉。但是我覺得中印在這方面，確實應該聯手起來。

溫華：這是非常全面的概述，感謝您介紹了我們的現實以及中印商業合作的潛力。有很多重點，有兩點我馬上留意到了，第一你說塔塔收購了捷豹路虎，這個路虎品牌其實在中國是最受歡迎的品牌之一了，當然與此同時中國人很少知道路虎是由印度塔塔持股的，所以可能是不是需要進一步地在市場上進行傳播和溝通，向消費者介紹？

愛史萬尼·戈埃：我倒不覺得有這需要，品牌管理是另外一回事，因為在這個世界上大家覺得品牌的價值很重要。如果說塔塔是印度品牌，我們對捷豹路虎只是做一個投資而已。比如普拉達雖然在中國製造，但是我不會講普拉達是一個中國品牌。品牌策略和公司策略是兩回事，你不能說這個品牌誰擁有就是哪個國家的品牌。這是我們塔塔的一部分，但是我們不會把它稱之為塔塔的品牌。

溫華：這個我同意，剛才也說了捷豹路虎，我們中國在無人駕駛汽車上也有投資，印度也分一杯羹。我們現在說 AI、人工智能、無人駕駛汽車，在這方面您覺得中國和印度公司要開展



合作，要達成夥伴關係，在人工智能方面有哪些重要的領域是可以去做的，從而有效地迎合消費市場的需求？

愛史萬尼·戈埃：我們知道在人工智能方面以及在網絡通訊方面有很大的發展機遇，印度有這方面的實力，我們可以合作。我們現在講電動車，比如說塔塔有 nano 電動車（音譯），比亞迪發展他的電動車可以在我們這裡試驗。因為我們這裡有很多小城市，街道比較窄，電動車可以在這裡好好地試一下。

從資金層面來講，像中金有很多資金，可以拿過來投資到我們這裡。在中國主要是國有資金的投入，而印度有非常好的私人資本市場能夠幫助到中國公司，現在中國的成功很多是私有企業成功，而印度的成功很多是國有公司企業，我們雙方可以有很多學習的地方。

溫華：我非常同意你的觀點，像中國的大公司騰訊、阿裡巴巴、小米等等，他們已經去到印度發展，而在未來他們也能夠進一步地發展，找到中印兩國企業之間更多的合作契機。

下面請摩根大通的李晶女士，談一談在商務方面您的看法！

李晶：謝謝！各位早上好，今天早上我主要想講一講中印關係方面的三件事。第一個，這種關係有合作的一面，也有競爭的一面。第二，兩國在哪些領域能夠有效地增強他們的合作。第三，特朗普當選美國總統對於中印關係帶來的影響。

我們先從宏觀經濟的數據來看，2017 年中國的 GDP 大概是 11.4 萬億美元，而印度大概是 2.4 萬億美元。所以說，一方面中國的 GDP 是印度的 5 倍，但是印度的經濟增速會比中國要更快一些，印度今年的 GDP 增長速度大概是 7.2% 左右，中國今年的 GDP 增速比去年低一些，大概是 6.5% 左右。我們知道去年莫迪總理做出了一些決定，把我們說的高積票據拿出來，對於印度一些高面積的貨幣，會對印度的經濟產生影響。央行在流動性方面會減少，經濟會進一步復蘇。未來 2017 年，印度的經濟增長亞太地區是最快的，超過 7%。

我們看一下兩國的關係，兩國關係日益鞏固，在 2005 到 2015 年之間，在 10 年中兩國之間的貿易從原來 2005 年的 190 億美元增加到 2015 年的 720 億美元。當然這中間中印的貿易逆差不斷增加，2005 年是 35 億美元，2015 年貿易逆差增加到 500 億美元。兩國之間的投資其實增長速度也是很驚人的，從 2005 年的 1100 萬美元，這個數字在 2015 年增加到 7 億美元，2016 年中印之間的總投資額已經超過 10 億美元。有很多的印度行業吸引了大量中國投資，包括汽車、液晶、電力等等。剛才也說了，國家主席習近平和印度總理莫迪在過

去的時間裡面至少會面了 5 次，國家主席習近平訪問印度也保證說，中國在印度的投資在未來五年超過 200 億美元。

當然中印現在也是競爭關係，兩個國家是世界上的人口大國，也是新興國家，從全球經濟層面而言還是有競爭關係的，在製造業、IT、服務等等方面是相互競爭的。但是我們重點要看合作，我們在合作方面是能夠越做越強的。我們在三個領域必須要關注中印的合作的重點，第一是基礎設施，中國已經很清楚地表達意願，希望通過“一帶一路”的倡議加大基礎設施方面的投資。印度因為資金不足、因為其它的一些原因，他們在高速公路、在鐵路、在鋼構方面的基礎設施不夠，在資金的支持、設施、設備、項目管理、人力資源方面，中國可以提供很多幫助。

另外中印可以在技術方面開展合作，有很多中國投資人非常希望在印度市場投資，因為在印度市場我們有超過 12000 個高科技創投公司，所以我們在這段時間看到很多非常吸引眼球的一些投資。比如說在線汽車搜索引擎、室內裝修創投公司的投資、阿裡巴巴的投資，投入了應該是大概 5 億美元，成為一個市值超過 10 億的獨角獸公司了。另外像阿裡巴巴和富士通等等在印度投資，創造了超過 30 萬個就業機會。這些投資也吸引了很多人的關注，印度一直以來具有非常不錯的 IT 行業的外包服務，中國投資人也可以在印度花很多錢，把他們的投資也放在印度。

最後一個可以合作的領域是服務業，剛才講到 IT 的服務，其它的服務領域包括旅遊業，中印兩國 2015 年簽訂了電影合拍協議，簽了之後兩國的製片人就可以有機會把他們的創意和藝術才華結合在一起進行電影創作。

接下來我講一下這兩年不斷變化的政治格局，以及特朗普當選美國總統對於中印關係的影響。其實中國也在觀望著特朗普當選總統，看看能否通過這個機會有效提升中國區域在全球的位置。當然中國這邊也是有些擔心和焦慮的，也就是特朗普所說的要對於中國向美國出口產品以懲罰性出口關稅，把中國列為匯率操眾國。每年中美兩國之間的雙邊貿易達數千億美元，中國購入大量美國國債，雙方之間有非常多的貿易往來。如果為此帶來經濟影響，對於美國的震盪也是很大的。

對於印度就不一樣了，出口占印度 50%，出口中約 25%是出口到美國的，如果特朗普提出他的貿易保護主義措施，他對於印度的破壞性影響至少從短期來講不會特別大。只不過從長遠來看，這個威脅的潛力還是有的，主要是簽證，現在是印度的一些 IT 業工作人員到美國工作，每年都要申請簽一次。印度有很多大的高科技公司，在美國也有發展，就會影響印度公司把他們的一些印度員工派到美國的發展。對於美國公司也有影響，因為美國公司每年會請很多印度工程師，現在簽證政策改了很難請到印度工程師。如果我們能夠增強中印兩

國的經濟關係，對於亞洲地區也是非常有利的，會帶來雙邊的發展利益，也會帶來多邊發展的好處。

溫華：謝謝李晶女士，您講得非常好，全面地做了介紹。因為時間不夠了，只有幾分鐘，看看現場的觀眾有沒有問題，有沒有特別急切立刻想問的問題呢？前面這位。

觀眾：謝謝！中印兩國占了世界 40%的人口，印度有 10 億人，中國有 14 億人，我們目前在金磚國家中間不斷地發展，還有“一帶一路”的發展倡議。我們要把中印兩國的發展關係拉到一個新高，肯定也需要我們下定決心解決一些問題。尤其是邊境方面的問題，我們必須要解決問題。能不能大概講一下我們在邊境方面有沒有有一些進展呢？

溫華：在邊境方面有沒有有一些新的進展，請愛史萬尼·戈埃先生講一下。

愛史萬尼·戈埃：我覺得中國的邊境問題並不是很複雜，我們在副部長級別、在國家副總理級別，我們展開一些對話，解決這個問題，而且也有具體的一些工作內容，大概需要花一點時間才能夠解決。

普尼特·阿拉格沃爾：其實經濟和邊境關係兩者不相干，他們是相互獨立的。一方面我們的經濟關係非常重要，另一方面我們的邊境問題的解決和經濟是脫鉤的。

**Vivek Pathak**：我想跟大家說一下，中國和印度有很多雙邊的問題，我們的經濟不斷發展，中印兩國有很多問題。但是兩國經濟關係其實還是穩步向前的，非常緊密的，不要把兩者混為一談。我們要做的是放眼前方，進一步發展經濟關係就好了。

溫華：第三排的這位先生請提問。

觀眾：有一個簡單的問題，香港在未來幾年怎麼樣能夠促進中印關係，香港如何發揮作用，香港扮演什麼角色來促進未來幾年中國印度雙方的關係？

溫華：你想問香港的角色，如何促進中印關係。

李晶：我想請香港扮演一個非常重要的角色加強中印之間的關係，香港確實在中印的地理中間，而且香港有非常多的金融服務、諮詢顧問、法律等等支持，可以幫助中國和印度大膽加強之間的關係。在“一帶一路”之間的項目，很多融資都會通過香港的銀行和公司安排，通過香港流向其他國家，包括流向印度，像亞投行在香港都有設點。長遠來說，香港將會成功地加強中印經濟和商業往來。

溫華：謝謝！我想請每一位演講嘉賓花半分鐘來總結一下。

普尼特·阿拉格沃爾：中印經濟合作關係應該是全球經濟體當中最重要合作關係了，我希望這個合作夥伴關係能夠進一步地不斷加強，我們希望能夠為印度中國帶來繁榮。謝謝！

**Vivek Pathak**：兩國都是人口大國，在合作過程當中肯定能夠獲得很多好處，包括跨境投資帶來的效益。

愛史萬尼·戈埃：我非常深信中印將會重新重拾 200 年前的輝煌，當時 200 年前中印的貿易額占了世界貿易額的一半。

李晶：我相信中印有非常多的共同之處和共同點，當然任何關係當中都有合作，也有競爭，但是我相信合作在未來它的意義將會大於競爭。

溫華：謝謝，今天在早餐會上，我們的話題其實已經討論過了，香港在新世界秩序當中香港的一個角色。我對於新世界秩序的定義，當中國和印度聯起手來，當虎龍共舞就是世界的新格局、新秩序。所以我們對於中印之間的合作，寓意著極大的潛力。剛才幾位已經講到了，商業潛力蘊藏著巨大商機，如何抓住這些機遇，實現這些潛力，這是我們需要實幹的方向。

我個人也去了孟買，我也拜訪了印度的一些城市，我也鼓勵各位“走出去”，到印度親眼看一看，跟印度本地的這些人去討論一下，香港在這方面必然有一個很重要的角色。香港是一個樞紐，特首講了香港是一個超級連絡人。在“一帶一路”的關係當中，香港一定會發揮它超級聯絡人的角色。請各位以掌聲感謝我們幾位演講嘉賓的精彩討論，我們希望明年再見，謝謝，也是再次感謝香港貿發局，謝謝！

