



走向东盟系列

中小企业业者对东盟经济共同体了解吗？一旦市场开放后，中小业者又要如何迎向挑战，并从中找出新商机？《走向东盟》系列将提供一切关于东盟的资讯和进展，协助业者们提早装备自己，展望未来。



# 中国-东盟基金 为优秀企业提供资本支持

**中**国与东盟的经贸关系在“一带一路”建设的大策略下日益重要。为了促进双边的经贸关系，中国也成立了中国-东盟基金，将投资在具有发展潜能的领域和项目。

中国-东盟基金是由中国前总理温家宝于2009年在博鳌亚洲论坛上宣布成立的离岸私募股权基金。经中国政府国务院批准后，于2010年初开始运作，主要投资于东盟地区的基础设施、能源和自然资源等领域，为中国及东盟地区的优秀企业提供资本支持。

中国-东盟基金总规模达100亿美元，没有投资东盟国家任何股市，但投资回报目标却高达两位数，让各界对基金的运作模式备受关注。

对于如何充分发挥好中国-东盟投资合作基金(CAF)的作用，中国-东盟基金总裁李耀曾于今年1月，在香港一年一度的“亚洲金融论坛”记者专访上，详细介绍了该基金的理念。

### 促使双方合作商机

李耀表示，该基金的愿景是成为中国企业走出去的有力推动者和整合者，成为在东盟地区声誉卓越及业绩优秀的私募股权基金，同时也为东盟地区经济和社会的可持续发展作出贡献。

“中国-东盟基金希望通过自己的股权投资参与，推动中国海外投资不断实现优化、升级和持续成长，以及为东盟各国带来更多的合作商机。”

值得一提的是，中国-东盟基金的专业团队成员来自于不同国家，故其独特之处在于拥有强大的投资实力，不论是项目开发及谈判、资本运作、推动企业发展及金融市场运作等方面，都具有丰富的行业经验。

同时，该专业团队对东盟地区和目标投资领域也有深刻的理解，在东盟地区更有多年的成功投资业绩，并且一直获得背景雄厚的基金投资股东鼎力支持，让基金可以动用丰富的资源，为合作企业及项目带来不可比拟的、持续的价值提升和协同效应(Synergy Effects)。

### 10大行业获优先考虑

基金投资管理方面，李耀披露，基金一

期大概10亿美元的规模已快投资完毕，共有10个项目。除了越南和汶莱之外，东盟其他8个国家在基础设施、能源和资源这3个领域，都有不同方面的投资；目前已启动基金二期30亿美元募集。

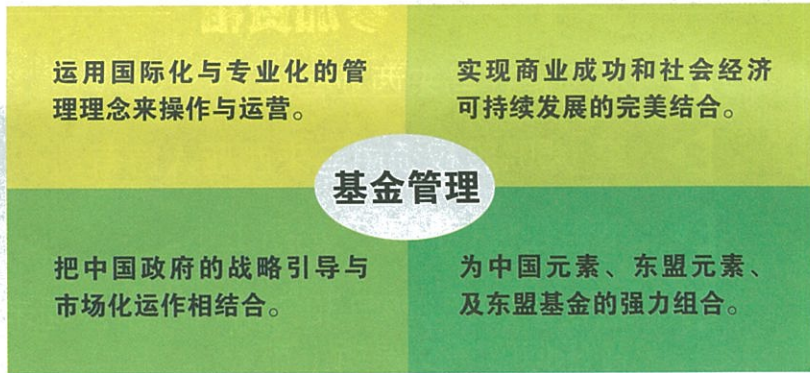
他说，基金的投资项目仅限制于基础设施、能源和自然资源等领域，主要原因是此类领域的资产密集型项目，可以提供长期稳定的现金流，且往往不受经济周期的影响，有助降低风险。

基金的专业团队将为每一个潜在投资项目进行全面的尽职调查，内容包括行业吸引力及增长潜力、企业的财务表现和竞争力、项目的可持续发展能力、企业和项目的环保贡献和社会责任等方面。

### 于项目中晚期才介入

与此同时，在项目筛选标准的基础上，基金将与合作企业建立战略伙伴关系，帮助企业及项目实施有效的商业模式，为其提供增值服务。

谈及“丝绸之路基金”和“中国-东盟基金”的主要区别？李耀表示，丝绸之路基金是母基金，他们是直接投资基金，尽管功能上不同但理念上很相似，即寻找一些比较优质的企业投资扩建项目，惟中国-东盟基金在投资时，一般会选在项目的中晚期才介入。



不论如何，在目前中国与东盟经贸关系快速发展的新形势下，开拓东盟市场将面临更加有利的发展机遇。

欲知更多关于中国-东盟基金之申请详情，可浏览中国-东盟基金官网www.

china-asean-fund.com，或通过电邮 information@china-asean-fund.com至中国-东盟基金顾问公司进一步咨询基金申请事宜。✚

## 中国东盟基金

### 5个特点:

- 为目前少数致力于投资东盟地区的大型私募股权基金;
- 专注于支持基础设施、能源以及自然资源等领域的优秀企业和项目;
- 可投资于不同阶段的项目，实现商业成功和最佳社会效应的双重目标;
- 资金募集的目标总规模为100亿美元，其中一期规模为10亿美元;
- 拥有一支国际化的专业团队，具有丰富的投资管理以及相关行业经验。

### 10个优先考虑的投资领域:

- 交通运输
- 管道及储运
- 电力
- 公益设施
- 再生能源
- 矿产及采矿
- 公用事业
- 石油和天然气
- 电信基础设施
- 林木

### 项目筛选标准:

- 实力较强且可靠的项目发起人;
- 已见成效且可持续的商业模式;
- 经验丰富、有抱负且稳定的管理层;
- 可靠稳定的未来现金流或可预见的盈利能力;
- 具有环保意识和社会责任感，并能够做出积极的贡献。

### 投资详情:

- 实力较强且可靠的项目发起人;
- 已见成效且可持续的商业模式;
- 经验丰富、有抱负且稳定的管理层;
- 可靠稳定的未来现金流或可预见的盈利能力;
- 具有环保意识和社会责任感，并能够做出积极的贡献。