



CGSF有限公司

项目建议书

柬埔寨门户

经济特区和自由贸易区

准备
投资者

2024 年 6 月

呈现给：
投资者

主讲人：
Thareth Long 博士（约翰）

表 内容

01

执行摘要

02

项目介绍

03

市场分析

04

财务计划

05

发展和
实施计划

06

环境和社会影响

07

管理和
治理

08

市场营销与销售
战略

09

结论

1. 执行摘要



柬埔寨的地图



柬埔寨的经济复苏

柬埔寨的经济复苏势头强劲，国际货币基金组织预测 2024 年柬埔寨的 GDP 增长率将达到 6.1%，高于 2023 年的 5.6%，成为东南亚增长最快的经济体。预计两年的通货膨胀率都将控制在 3% 左右。这一增长归因于几个结构性和周期性因素：

1. 贸易关系：柬埔寨加强了贸易

印度通过与中国和韩国签署的自由贸易协定建立了良好的关系，这两项协定均将于 2022 年生效。印度也是东南亚国家联盟 (ASEAN) 和区域全面经济伙伴关系 (RCEP) 的成员，并享有欧盟市场的优惠准入资格，尽管由于人权问题，该资格于 2020 年被部分撤销。

2. 旅游业复苏：该国受益于

2023 年初中国取消与新冠疫情相关的旅行限制后，旅游业迎来了复苏。2023 年第一季度的旅游人数比上一年增加了八倍，但仍比 2019 年同期下降了 31%。

3. 外国直接投资 (FDI)：柬埔寨经历了显著

绿地 FDI 复苏。在 2021 年几乎消失之后，2023 年前 9 个月的 FDI 达到 20 亿美元，涉及 20 个项目。中国是主要贡献者，自 2021 年以来占绿地 FDI 资本支出的三分之二以上，投资领域包括基础设施、制造业和可再生能源项目等。

这些因素共同促进了柬埔寨经济强劲复苏和近期前景乐观。

Asia's Top Growing Economies, 2024

Top 25 fastest growing economies in Asia, 2024

		Real GDP Growth Rate (2024)			Real GDP Growth Rate (2024)
1	 Macao	27.2%	11	 Tajikistan	5%
2	 India	6.3%	12	 Maldives	5%
3	 Cambodia	6.1%	13	 Mongolia	4.5%
4	 Bangladesh	6%	14	 Malaysia	4.3%
5	 Philippines	5.9%	15	 Kyrgyzstan	4.3%
6	 Vietnam	5.8%	16	 Kazakhstan	4.2%
7	 Uzbekistan	5.5%	17	 China	4.2%
8	 Armenia	5%	18	 Laos	4%
9	 Nepal	5%	19	 Brunei	3.5%
10	 Indonesia	5%	20	 Thailand	3.2%

Source: Insider Monkey

项目概述

柬埔寨拟建的经济特区 (SEZ) 和自由贸易区 (FTZ) 占地 93 公顷，位于黄金地段。该项目位于 N4 国道沿线，靠近 Srae Ombel 高速公路出口，地理位置优越，旨在利用柬埔寨不断增长的经济和有利的投资环境，打造一个繁荣的经济中心。经济特区和自由贸易区将涵盖制造业、物流业、商业、住宅和绿地，旨在吸引多元化产业并促进可持续发展。

地理位置的战略重要性

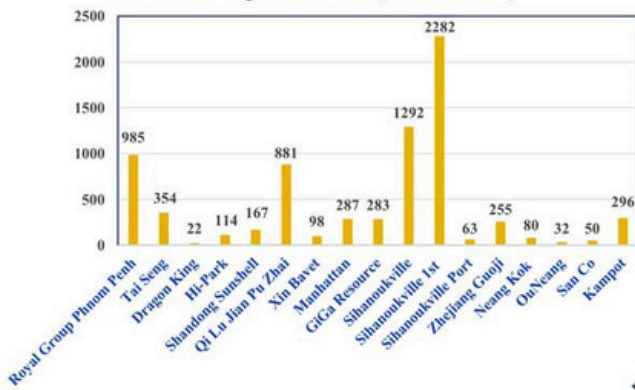
经济特区和自由贸易区的地理位置优越，可轻松抵达金边、西哈努克海港和西哈努克机场等主要交通枢纽。这一战略定位有利于提高物流效率、降低运输成本，并增强区内企业的连通性。靠近这些枢纽对于吸引国际企业和提升柬埔寨的贸易能力至关重要。

投资机会摘要

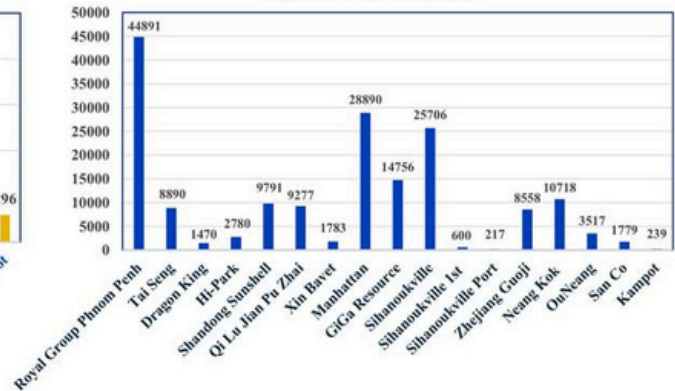
投资该经济特区和自由贸易区是利用柬埔寨快速经济增长和战略位置的独特机会。该项目有望通过租赁、销售和服务收入组合带来可观回报。政府提供的优惠政策（如税收减免和降低租赁费率）增强了投资吸引力。凭借全面的发展计划、强大的基础设施和强有力的治理，经济特区和自由贸易区有望取得长期成功。

Investment Capitals and Labor Forces in SEZs March 2024

Investment Capital in SEZs (Million USD)



Labor Forces in SEZs



8

SEZs Exports



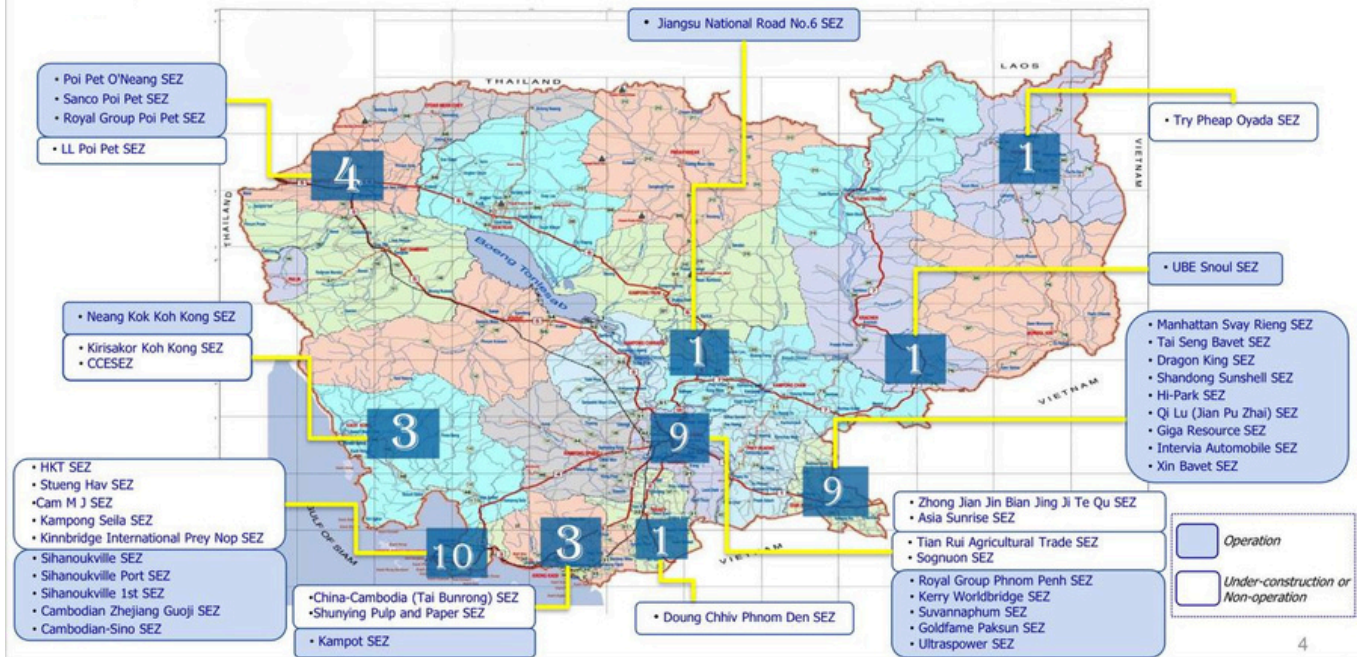
Source: General Department of Customs and Excise of Cambodia (2023) (Million USD)

Notes :

- During the Covid-19 in 2020, 2021, and 2022, the Exports from SEZs keep increasing from 18% to 22% to 23% and to 24% of the country total exports.
- By 2023, total amount of exports from SEZs is about 5,412 million US dollars, which slightly increase compared to 2022.

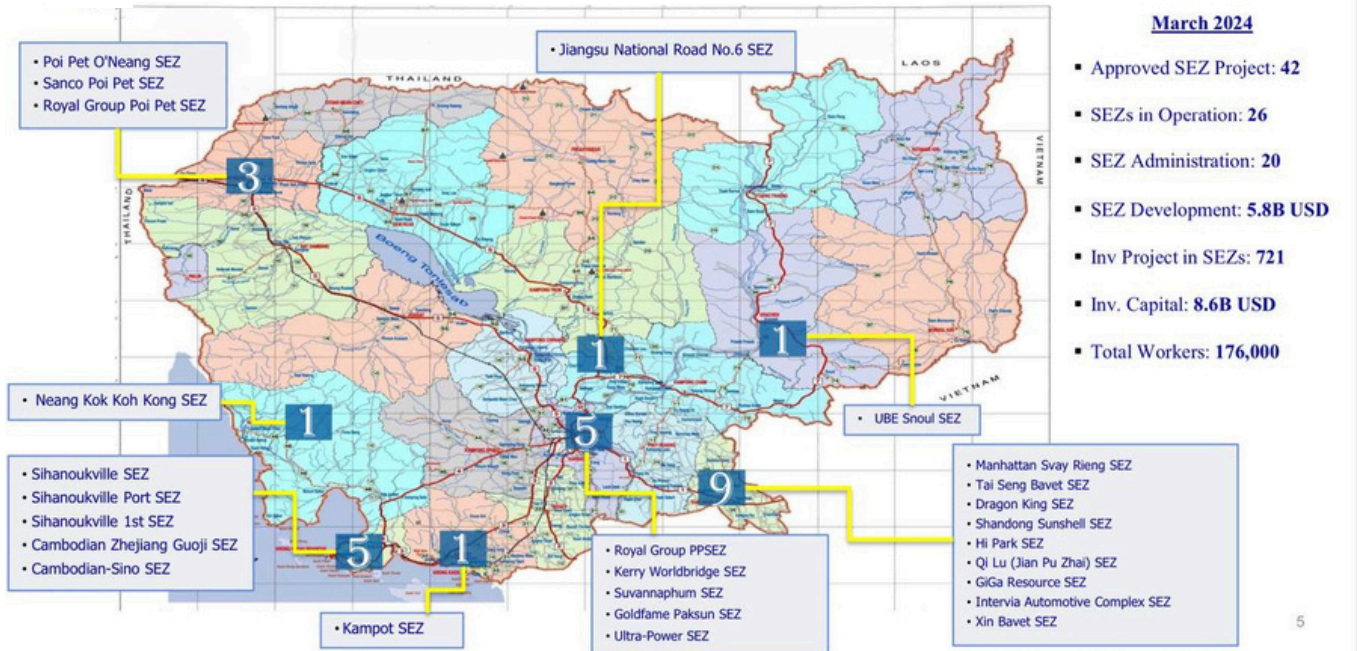
9

Special Economic Zone Project: 42 SEZs



4

Special Economic Zone Project in Cambodia (Operation)



5

1.2 项目目标

经济特区和自贸区的目标和愿景

经济特区和自由贸易区项目的主要目标是打造一个世界级的经济中心，推动工业增长、促进贸易、促进可持续发展。愿景包括：

- 开发最先进的基础设施以支持多元化产业。吸引国际和本地投资。
-
- 创造就业机会并促进当地经济。促进可持续实践和环境管理。
-

预期经济影响

预计经济特区和自由贸易区将通过以下方式大幅促进柬埔寨的经济：

- 在建设和运营阶段创造数千个就业机会。
- 刺激零售、酒店和服务等支持行业的增长。
- 增加地方和国家政府的税收收入。增强柬埔寨的出口能力并进一步融入全球
- 经济。

1.3 主要财务亮点

所需总投资

该项目所需总投资为 233,250,000 美元，包括土地征用、基础设施开发、建设和运营设置。

预期投资回报率

该项目预计在头十年内产生约 138.26% 的高投资回报率 (ROI)。这一投资回报率由多样化的收入来源和诱人的财务激励措施推动。

预计收入及利润率

预计租赁、出售地块和服务费的年收入为 44,855,000 美元。预计净利润率将很高，前十年的累计净利润估计为 448,550,000 美元。

2. 项目描述

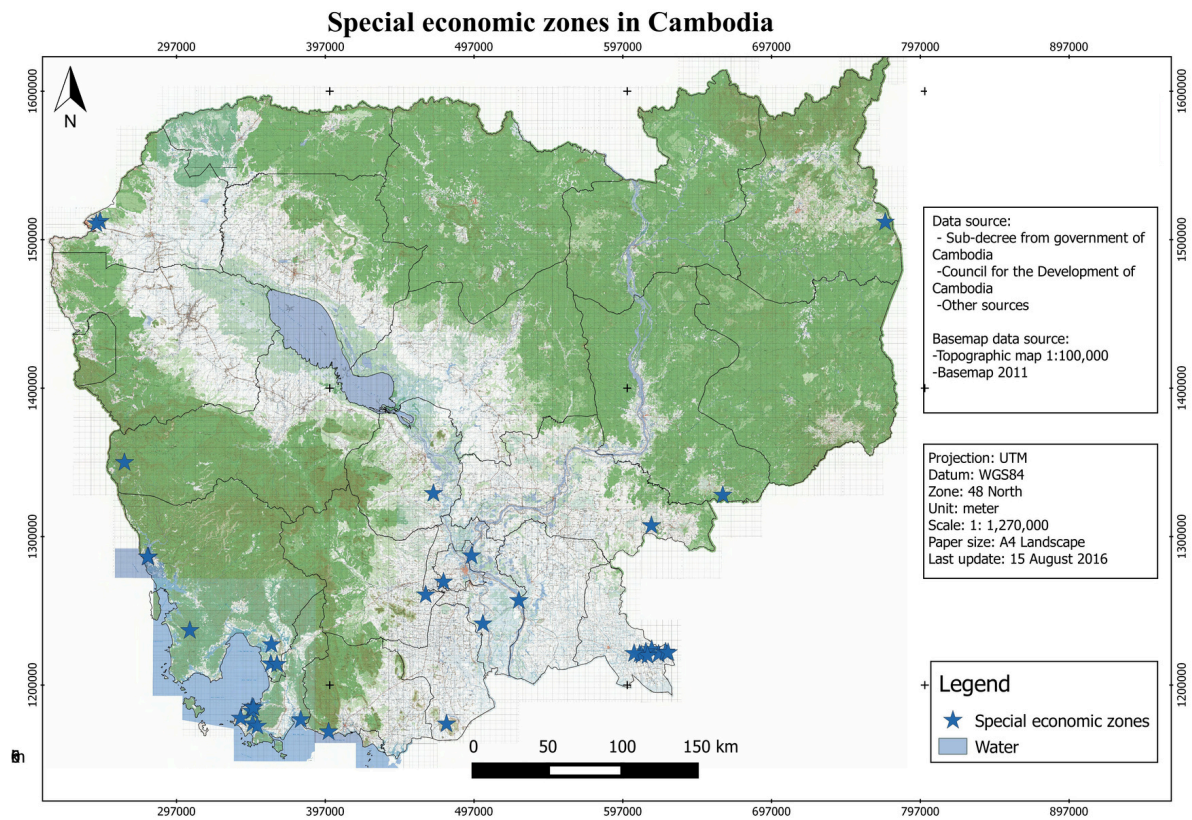
2.1 位置与场地分析

93公顷土地的详细描述

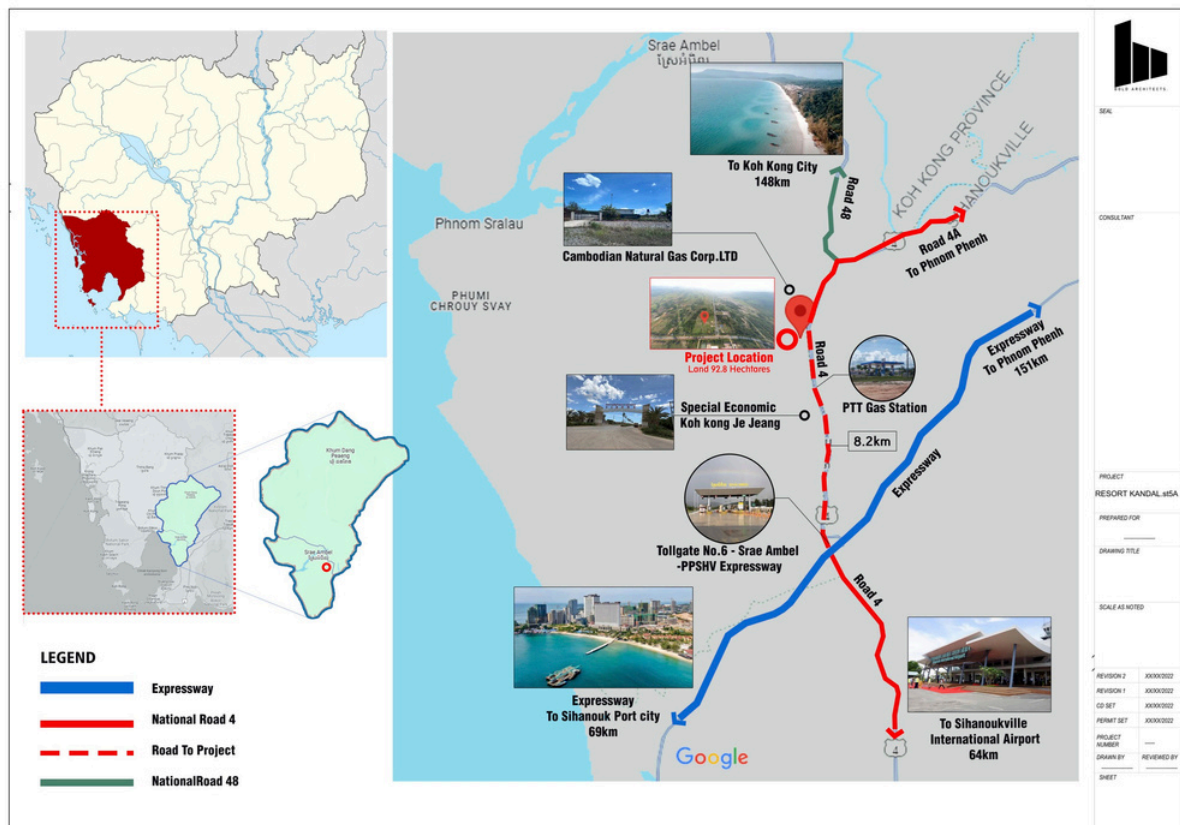
该地块占地 93 公顷，位于柬埔寨国公省 Srae Ambel 区 Boeng Preak 公社 Ou Chrov 村。地势平坦，起伏平缓，非常适合工业、商业和住宅开发。

地理和战略优势

该地块位于 N4 国道沿线的战略位置，靠近 Srae Ombel 高速公路出口，可轻松前往金边和西哈努克。靠近西哈努克海港和机场进一步增强了其物流优势，使其成为依赖高效运输和贸易路线的企业理想目的地。



柬埔寨门户经济特区和自由贸易区



2.2 土地使用和分区

土地配置按行业和功能划分

- 制造区：45公顷，分配给制造单位和加工厂。
- 物流和仓储：15公顷用于物流枢纽和仓储设施。
- 商业和零售空间：10 公顷用于办公楼、零售中心和商业园区。
- 工人住宅区：占地20公顷，用于为工人及其家属提供住房。
- 绿地和便利设施：3公顷用于公园、休闲区和社区便利设施。

2.3 基础设施发展

道路和交通网络

完善的内部道路网络将连接经济特区和自贸区内的所有区域，确保交通畅通。将修建主干道和次干道、人行道和自行车道，以方便出行。

公用设施（电力、水、污水处理）

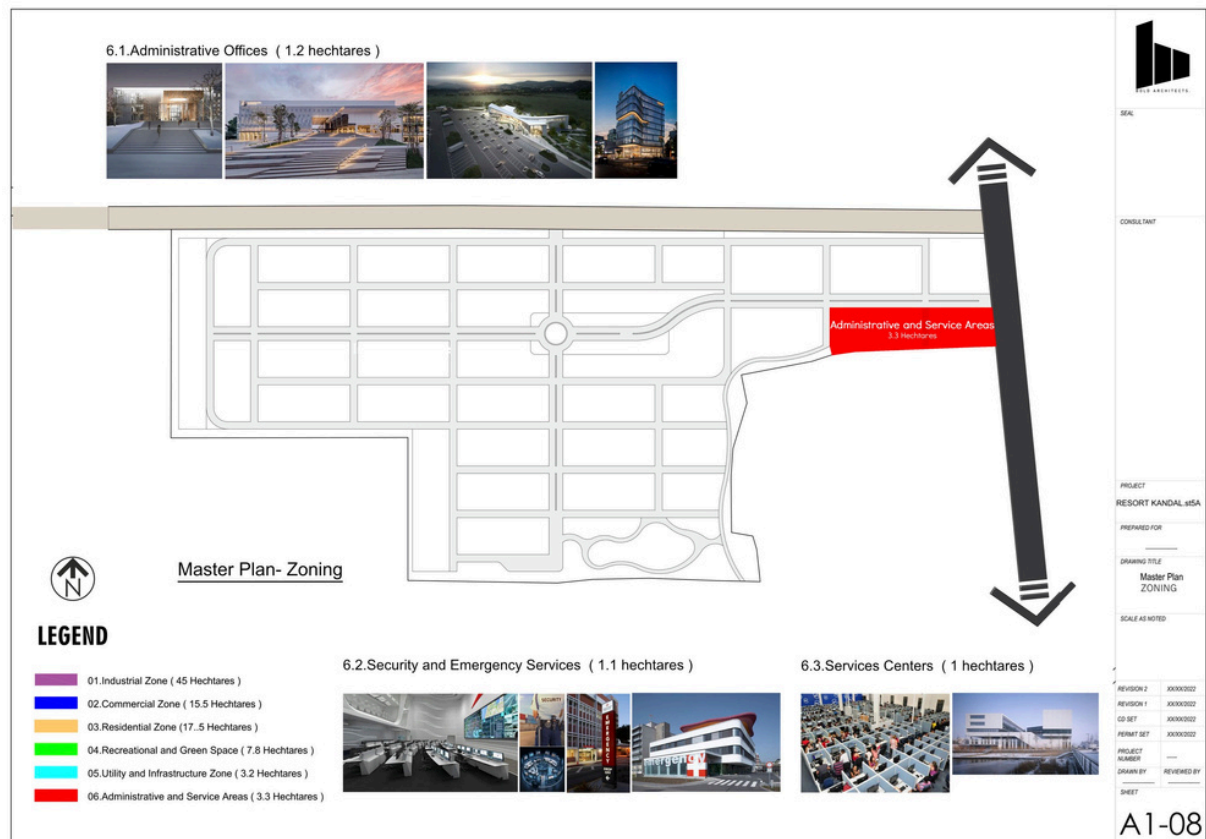
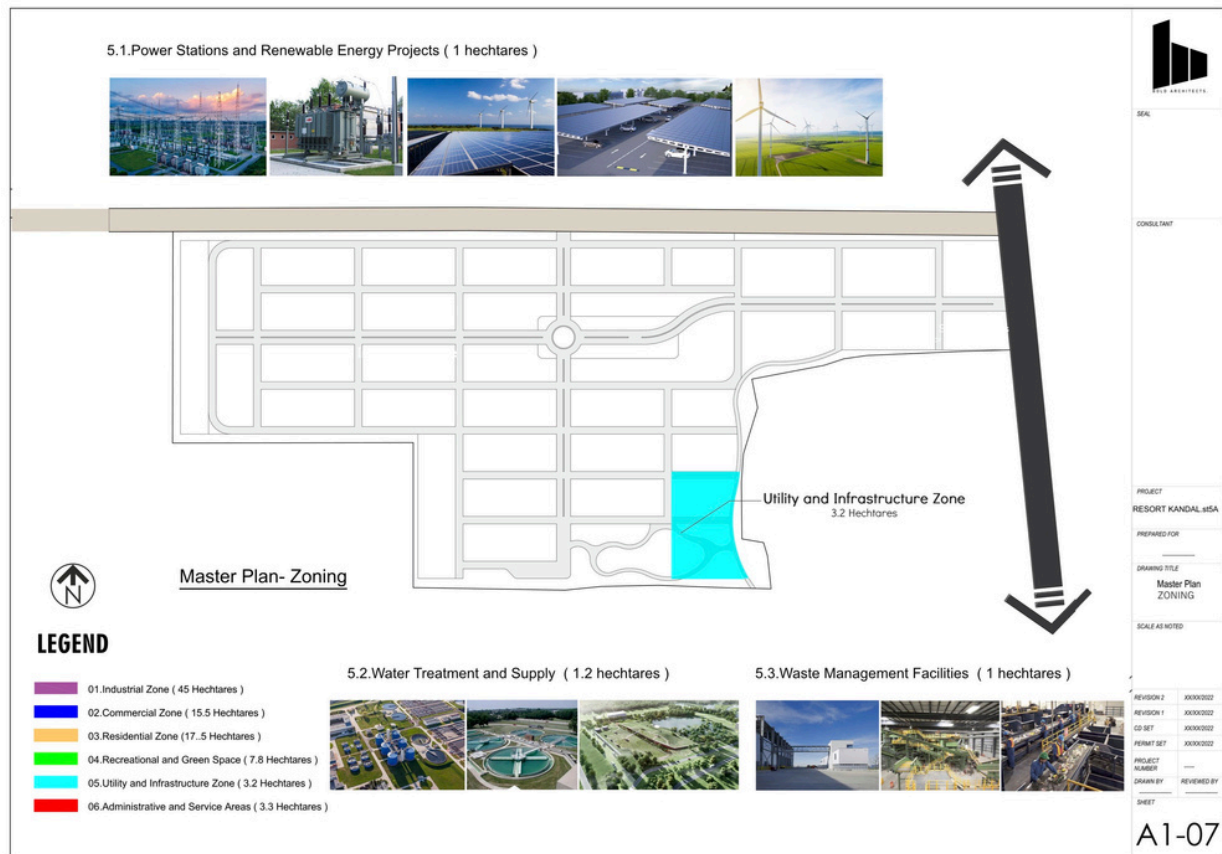
将提供可靠的公用事业服务，包括由可再生能源补充的国家电网电力、供水、污水处理和废物管理系统。

电信和 IT 基础设施

将建立高速互联网、电信和 IT 基础设施来支持业务运营，包括数据中心和通信网络。







3. 市场分析

3.1 柬埔寨经济概况

柬埔寨经济一直以惊人的速度增长，主要由制造业、建筑业、旅游业和农业推动。政府的亲商政策和对基础设施的投资进一步增强了该国的经济前景。

3.2 需求分析

目标行业

重点针对的行业包括制造业、物流业、农产品加工业、汽车业、科技业和创新业。

经济特区和自由贸易区服务的市场需求

由于柬埔寨的战略位置、有竞争力的劳动力成本和有利的投资环境，经济特区和自由贸易区服务需求旺盛。企业正在寻找高效的物流、具有成本效益的生产设施以及进入国际市场的渠道。

竞争分析

柬埔寨的经济特区和自由贸易区将与泰国和越南的现有特区展开竞争。不过，柬埔寨较低的运营成本、战略位置和政府支持政策为其提供了竞争优势。

3.3 SWOT 分析

优势

- 地理位置优越，交通便利。政府政策和激励措施优惠。
- 劳动力和运营成本极具竞争力。基础设施建设完善。
-

弱点

- 当前基础设施的限制。熟练劳动力短缺。
- 监管挑战。

机会

- 经济增长与城市化。区域贸易协定。
-
- 产业多元化。可持续发展举措。
-

威胁

- 经济波动。
- 来自邻近经济特区和自由贸易区的竞争。政治和监管风险。
- 环境问题。

4. 财务计划

4.1 投资要求

所需总投资：233,250,000 美元 成本明细

1. 土地征用：23,250,000 美元土地购

买：

- 收购位于 Ou Chrov 村的 93 公顷土地。包括法律费用、行政费用和
- 土地转让税。

2. 基础设施建设：4000 万美元 道路及交通网络：2000 万美元

•

- 在经济特区和自由贸易区内修建主干道和次干道。开发人行道、自行车
- 道和交通管理系统。
- 改善 N4 国道与 Srae Ombel 高速公路出口的连通性。

• 公用设施（电力、水、污水处理）：15,000,000 美元

- 安装变电站和配电网。开发供水系统，包括水处理设施和配水管道。
-
- 建设污水处理厂和综合废物管理系统。

• 电信和 IT 基础设施：5,000,000 美元

- 建立高速光纤网络全面无线覆盖。和
- 实施强大的语音和数据服务，包括安全的通信渠道。



3. 建设：1.25亿美元

- **工业区开发：6000万美元**
 - 建设拥有先进技术的生产单位和加工厂。
 - 物流中心和仓储设施的开发
- **商业空间开发：25,000,000 美元**
 - 开发办公楼、零售中心和商业园区。根据租户需求设计和建造灵活的办公空间。
- **住宅区开发：30,000,000 美元**
 - 建造住宅综合体，包括公寓和家庭住宅。
 - 开发学校、医疗中心和娱乐设施等基本便利设施。
- **休闲和绿色空间：10,000,000 美元**
 - 建设公园、娱乐中心和绿化带，提高居民和工人的生活质量。
 -



4. 初始运营设置：20,000,000 美元

- **运营基础设施：7,500,000 美元**
 - 建立行政办公室、安全系统和维护设施。
 - 建立初始操作框架和程序。
- **初始营运资本：10,000,000 美元**
 - 为运营初期提供足够的营运资金，包括营销、人员配备和管理费用。
- **培训与发展：2,500,000 美元**
 - 建立职业培训中心并实施针对当地劳动力的培训计划。
 - 与教育机构合作，提供符合行业需求的专业培训。

5. 应急基金：10,000,000 美元

- **风险管理和未来扩展：**
 - 分配不可预见的费用和潜在的未来扩展机会。
 - 财务缓冲以减轻风险并确保项目稳定性。

总投资摘要

- 土地征用：23,250,000 美元 基础设施开发：
- 40,000,000 美元 建筑：125,000,000 美元
-
- 初始运营设置：20,000,000 美元 应急基金：
- 10,000,000 美元

所需总投资额：233,250,000 美元

Total Investment Required: USD 233,250,000

Detailed Breakdown in a Spreadsheet Format

Category	Subcategory	Cost (USD)
Land Acquisition	Purchase of 93 hectares	23,250,000
	Total Land Acquisition	23,250,000
Infrastructure Development	Roads and Transportation Networks	20,000,000
	Utilities (Electricity, Water, Sewage)	15,000,000
	Telecommunications and IT Infrastructure	5,000,000
	Total Infrastructure Development	40,000,000
Construction	Industrial Zone Development	60,000,000
	Commercial Spaces Development	25,000,000
	Residential Areas Development	30,000,000
	Recreational and Green Spaces	10,000,000
	Total Construction	125,000,000
Initial Operation Setup	Operational Infrastructure	7,500,000
	Initial Working Capital	10,000,000
	Training and Development	2,500,000
	Total Initial Operation Setup	20,000,000
Contingency Fund	Risk Management and Future Expansion	10,000,000
	Total Contingency Fund	10,000,000
Grand Total		233,250,000



4.2 收入预测

经济特区和自由贸易区项目的收入预测基于各种收入来源，包括租赁和出售工业用地、商业空间、住宅单元和服务费。本节提供了前十年预计收入的详细分类。

关键假设

- **入住率：**

- 工业地块：第三年出租率达80%；五年内售出100%。
- 商业空间：第三年入住率为70%；五年内售出100%。
- 住宅单位：第三年出租率达 80%；五年内售出 100%

- **价钱：**

- 工业用地租赁：23美元/平方米/年。工业用地出售：60美元/平方米。
- 米。
- 租赁商业空间：每年每平方米50美元。出售商业空间：每平方米100美元。
- 元。
- 租赁住宅单位：每单位每月500美元。出售住宅单位：每单位80,000美元。

- **服务费：**

- 公共事业服务
- 行政及许可费用 物流及仓储费用 娱乐
- 及设施费用
-

收入预测明细

1. 工业用地

1.1 租赁收入

- 总可出租面积：400,000 平方米 入住率：第三
- 年达到 80%
- 租赁价格：每年每平方米 23 美元

1.2 销售收入

- 总销售面积：200,000 平方米 入住率：5 年
- 内售出 100% 售价：每平方米 60 美元
-

Year	Leasing Revenue (USD)	Selling Revenue (USD)
1	1,840,000	4,000,000
2	3,680,000	4,000,000
3	7,360,000	4,000,000
4	7,360,000	4,000,000
5	7,360,000	4,000,000
6	7,360,000	-
7	7,360,000	-
8	7,360,000	-
9	7,360,000	-
10	7,360,000	-
Total	64,400,000	20,000,000

2. 商业空间

2.1 租赁收入

- **总可出租面积：**10万平方米 **入住率：**第三年达到
- 70%
- **租赁价格：**每平方米每年 50 美元

2.2 销售收入

- **总销售面积：**10万平方米 **入住率：**5 年内 100%
- **售出 销售价格：**每平方米 100 美元
-

Year	Leasing Revenue (USD)	Selling Revenue (USD)
1	1,050,000	2,000,000
2	2,100,000	2,000,000
3	3,500,000	2,000,000
4	3,500,000	2,000,000
5	3,500,000	2,000,000
6	3,500,000	-
7	3,500,000	-
8	3,500,000	-
9	3,500,000	-
10	3,500,000	-
Total	31,150,000	10,000,000

3. 住宅单位

3.1 租赁收入

- **总单位数:** 2,000 单位 **入住率:** 第三年达到
- 80% **租赁价格:** 每台每月 500 美元
-

3.2 销售收入

- **总单位数:** 1,000 单位
- **入住率:** 5 年内 100% 售出 **销售价格:** 每台 8
- 万美元

Year	Leasing Revenue (USD)	Selling Revenue (USD)
1	4,800,000	16,000,000
2	9,600,000	16,000,000
3	19,200,000	16,000,000
4	19,200,000	16,000,000
5	19,200,000	16,000,000
6	19,200,000	-
7	19,200,000	-
8	19,200,000	-
9	19,200,000	-
10	19,200,000	-
Total	168,000,000	80,000,000

4. 服务费和其他收入来源

4.1 公共服务

- 年收入：2,000,000 美元

4.2 行政及许可费用

- 年收入：1,500,000 美元

4.3 物流仓储费用

- 年收入：3,000,000 美元

4.4 娱乐及设施费用

- 年收入：1,000,000 美元

Year	Utility Services (USD)	Admin Fees (USD)	Logistics Fees (USD)	Facility Fees (USD)	Total Service Fees (USD)
1	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
2	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
3	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
4	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
5	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
6	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
7	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
8	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
9	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
10	2,000,000	1,500,000	3,000,000	1,000,000	7,500,000
Total	20,000,000	15,000,000	30,000,000	10,000,000	75,000,000

收入预测摘要

Revenue Stream	Total Revenue (USD)
Leasing Industrial Plots	64,400,000
Selling Industrial Plots	20,000,000
Leasing Commercial Spaces	31,150,000
Selling Commercial Spaces	10,000,000
Leasing Residential Units	168,000,000
Selling Residential Units	80,000,000
Utility Services	20,000,000
Administrative Fees	15,000,000
Logistics Fees	30,000,000
Facility Fees	10,000,000
Total	448,550,000

结论

经济特区和自由贸易区项目的详细收入预测突出了多个类别的巨大收入潜力，包括租赁和出售工业用地、商业空间和住宅单元，以及服务费。通过全面的入住率和定价方法，该项目有望产生可观的收入，确保其财务可行性和对投资者的吸引力。

4.3 盈利能力分析

本节对经济特区和自由贸易区项目进行了全面的盈利能力分析，包括投资回报率 (ROI)、回收期 and 敏感性分析。这些指标对于评估项目的财务可行性和潜在风险至关重要。

A. 投资回报率 (ROI)

所需总投资： 233,250,000 美元 **总收入（前 10 年）：**
448,550,000 美元

总运营成本（前 10 年）：

- **1-2年：** 每年 1000 万美元 **3-5年级：** 每
- 年 1200 万美元 **6-10年级：** 每年 1400
- 万美元

总运营成本计算：

1-2年级： $10,000,000 \text{ 美元} \times 2 = 20,000,000 \text{ 美元}$

三至五年级： $12,000,000 \text{ 美元} \times 3 = 36,000,000 \text{ 美元}$

6至10年级： $14,000,000 \text{ 美元} \times 5 = 70,000,000 \text{ 美元}$

总运营成本（前 10 年）：

$20,000,000 \text{ 美元} + 36,000,000 \text{ 美元} + 70,000,000 \text{ 美元} = \text{美元} \mathbf{126,000,000}$

总净利润（前 10 年）：

总收入 - 总运营成本=

448,550,000美元 - 126,000,000美元 = **322,550,000 美元**

投资回报率计算：

$$\text{ROI} = \left(\frac{\text{Total Net Profit}}{\text{Total Investment}} \right) \times 100$$

$$\text{ROI} = \left(\frac{322,550,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 138.26\%$$

B. 投资回收期

投资回收期是项目从净利润中收回初始投资所需的时间。我们通过分析逐年累计的净利润来计算，直到收回总投资233,250,000美元。

年度净利润计算：

- **1-2年：**
 - **收入：** 每年 28,190,000 美元 **运营成本：** 每年 1000 万美元
 - **净利：** *每年 18,190,000 美元*
- **3-5年级：**
 - **收入：** 每年 50,010,000 美元 **运营成本：** 每年 1200 万美元
 - **净利：** *每年 38,010,000 美元*
- **6-10年级：**
 - **收入：** 每年 47,860,000 美元 **运营成本：** 每年 1400 万美元
 - **净利：** *每年 33,860,000 美元*

累计净利润计算：

第一年：18,190,000 美元

第 2 年：18,190,000 美元 + 18,190,000 美元 = 36,380,000 美元

第 3 年：36,380,000 美元 + 38,010,000 美元 = 74,390,000 美元

第 4 年：74,390,000 美元 + 38,010,000 美元 = 112,400,000 美元

第 5 年：112,400,000 美元 + 38,010,000 美元 = 150,410,000 美元

第 6 年：150,410,000 美元 + 33,860,000 美元 = 184,270,000 美元

第 7 年：184,270,000 美元 + 33,860,000 美元 = 218,130,000 美元

第 8 年：218,130,000 美元 + 33,860,000 美元 = 251,990,000 美元

第8年，累计净利润就超过了初始投资233,250,000美元。

投资回收期：约 8 年



C.敏感性分析

敏感性分析考察关键变量的变化如何影响项目的盈利能力。分析的主要变量是收入、运营成本和入住率。

1. 收入敏感性

情景 1：收入增加 10%

- 调整后年收入（前 10 年）：493,405,000 美元 调整后总净利润：
367,405,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{367,405,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 157.48\%$

情景二：收入减少10%

- 调整后年收入（前 10 年）：403,695,000 美元 调整后总净利润：
277,695,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{277,695,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 119.04\%$

2. 营业成本敏感度

情景一：运营成本增加10%

- 调整后总营业成本：138,600,000 美元 调整后总净利
润：309,950,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{309,950,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 132.89\%$

情景二：运营成本降低10%

- 调整后总营业成本：113,400,000 美元 调整后总净利
润：335,150,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{335,150,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 143.70\%$

3. 入住率敏感度

情景一：入住率增加10%

- 所有行业的入住率提高将带来更高的租赁和销售收入。
- 调整后总收入（前 10 年）：493,405,000 美元 调整后总净利
- 润：367,405,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{367,405,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 157.48\%$

情景二：入住率下降10%

- 入住率下降导致租赁和销售收入下降。
- 调整后总收入（前 10 年）：403,695,000 美元 调整后总净利
- 润：277,695,000 美元
- Adjusted ROI: $\left(\frac{277,695,000}{233,250,000} \right) \times 100 = 119.04\%$

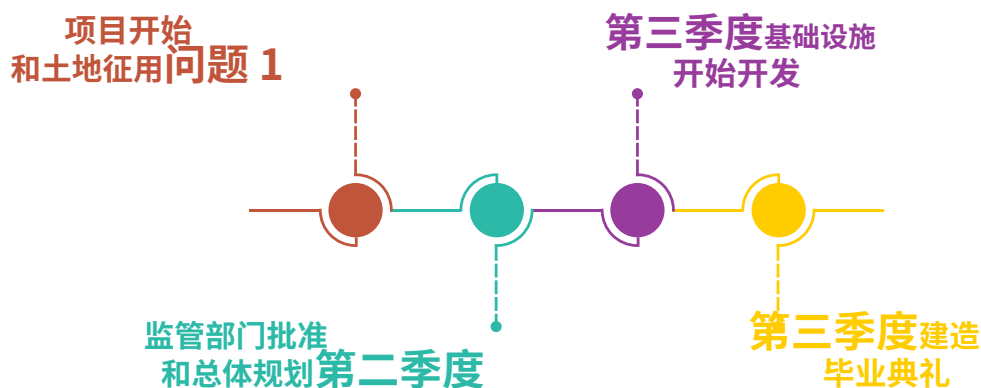
结论

柬埔寨经济特区和自由贸易区项目的盈利能力分析表明，该项目财务前景强劲，投资回报率高达**138.26%**投资回收期约为 8 年。敏感性分析进一步突出了该项目在各种情景下的稳健性，证实了即使关键变量出现波动，该项目仍有可能带来可观的回报。这项全面的盈利能力分析凸显了该项目的财务可行性和对投资者的吸引力。

5. 发展与实施计划

项目时间表

详细的项目时间表可确保经济特区和自贸区开发高效进展、实现关键里程碑并按计划进行。时间表分为三个主要阶段：第1年、第2-3年和第4-5年。



第一年：规划和初步发展

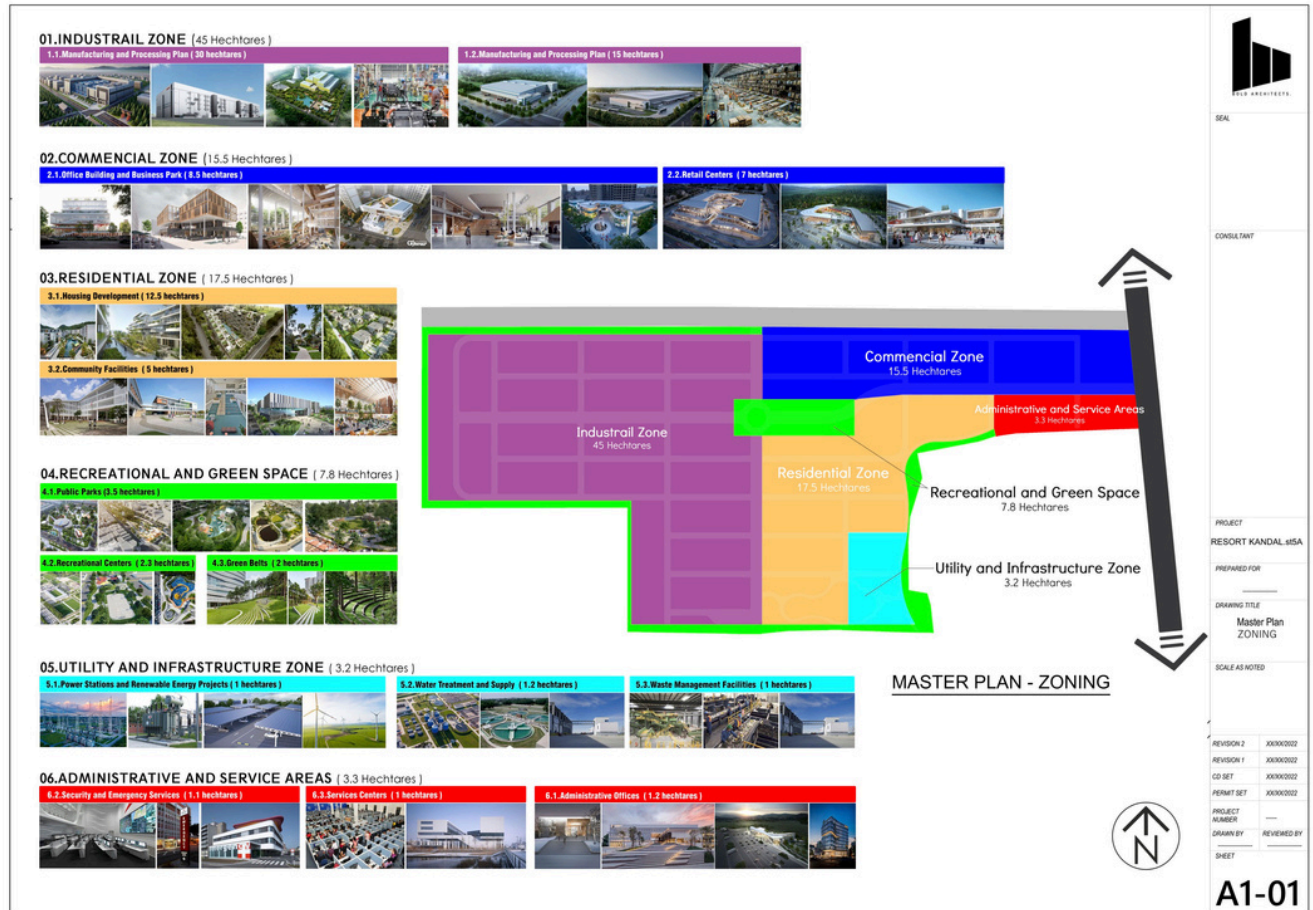
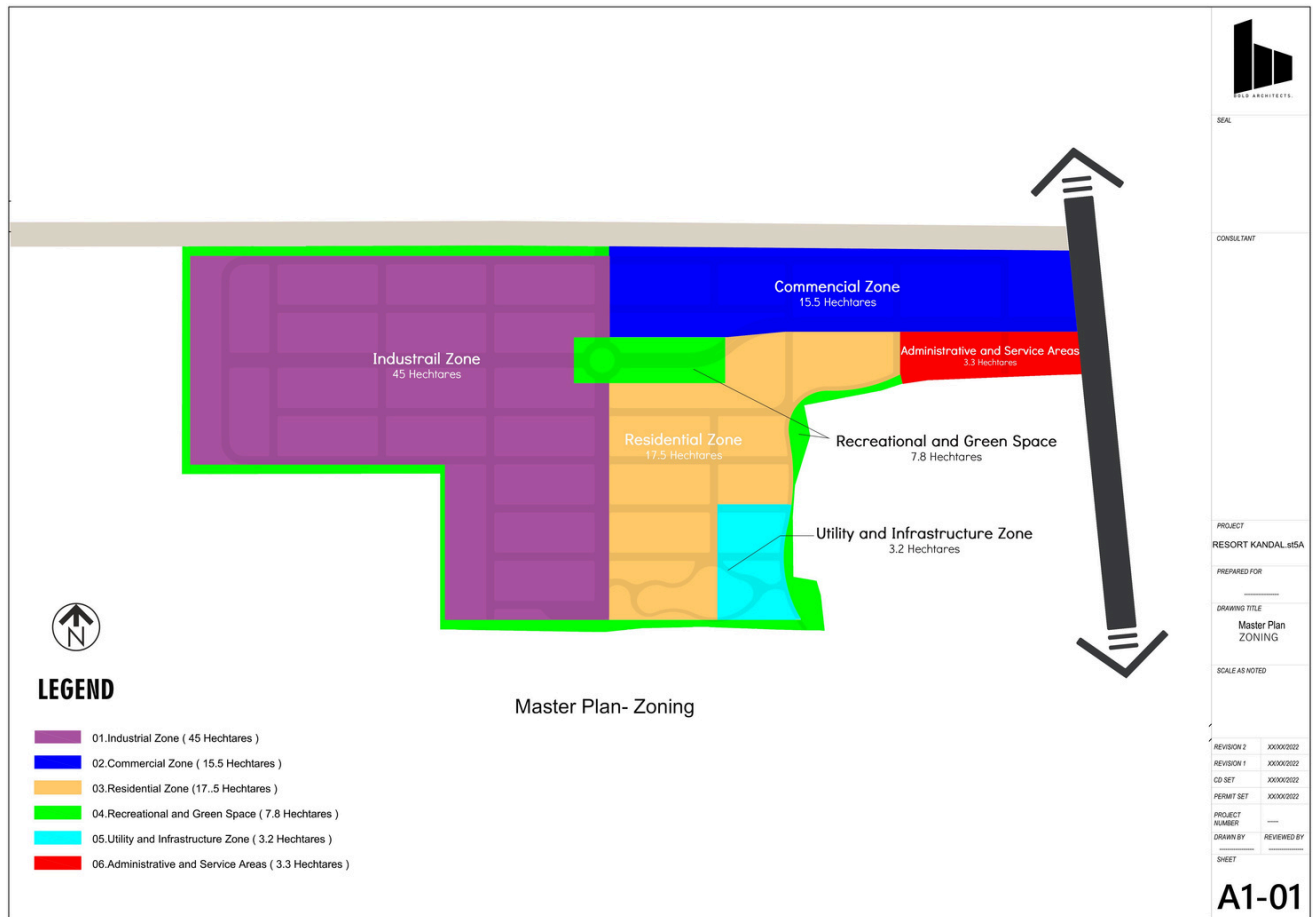
Q1：项目启动和土地征用

- 项目可行性研究：
 - 完成最终的可行性研究以验证项目假设并完善商业计划。
- 土地征用：
 - 完成93公顷土地的购买，包括所有必要的法律和行政程序。
- 环境影响评估（EIA）：
 - 进行环境影响评估并获得批准，以确保遵守环境法规。

Q2：监管部门批准和总体规划

- 监管部门批准：
 - 从当地和国家政府部门获得所有必要的许可和批准，以继续开发。
- 主要的计划：
 - 制定全面的总体规划，详细说明土地使用、分区、基础设施布局 and 分阶段实施。





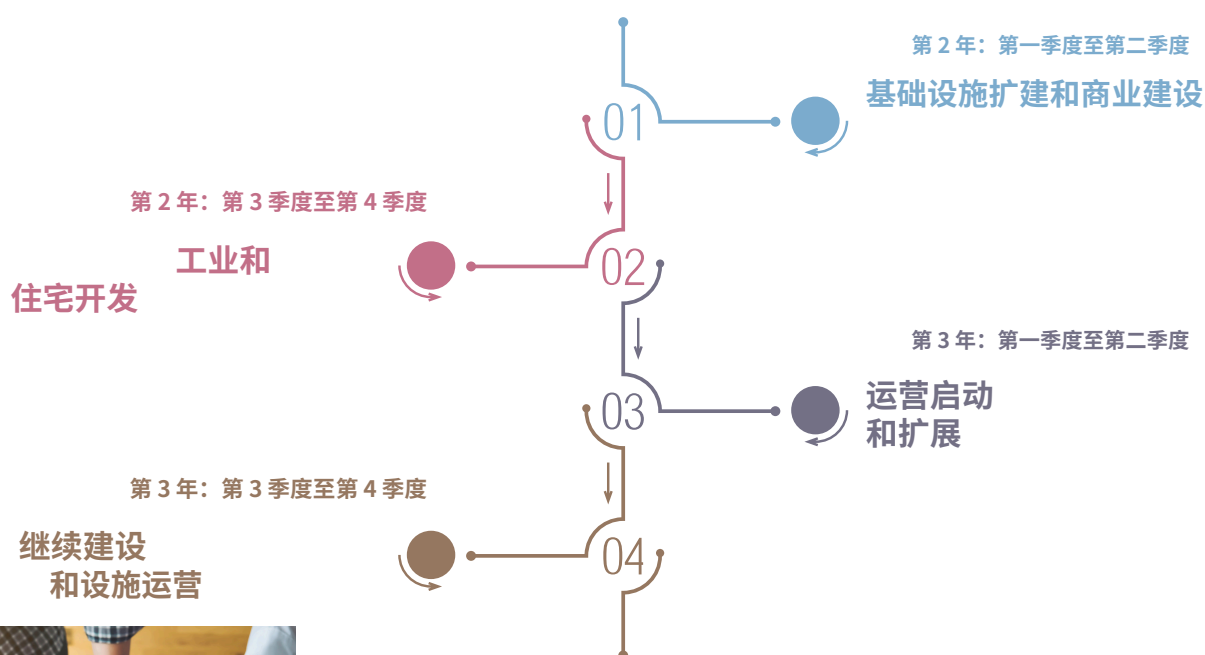
第三季度：基础设施建设开始

- **初始基础设施开发：**
 - 开始建设主要道路网络和基本公用设施（电力、水、污水处理）。
- **营销和投资者拓展：**
 - 开展营销活动，吸引潜在投资者和租户，突出经济特区和自贸区的战略优势。

Q4：施工开始

- **重点设施建设：**
 - 开始建设包括行政办公室和首批工业单位在内的重要设施。
- **劳动力招聘：**
 - 招募关键项目管理和施工人员来监督开发活动。
- **操作设置：**
 - 建立临时运营办公室并开始初步行政活动。

第 2-3 年：扩张和成长



第二年第一季度至第二季度：基础设施扩建和商业建设

- **二级基础设施开发：**

- 继续扩大二级公路网络，加强公用设施建设，发展电信基础设施。

- **商业空间建设：**

- 开始建造办公大楼、零售中心和商业园区。

第 2 年第三季度至第四季度：工业和住宅开发

- **工业区发展：**

- 完成工业单元和物流中心一期建设。

- **住宅开发：**

- 开始为工人及其家人建造住宅区和基本设施。

- **可持续发展举措：**

-



第三年第一季度至第二季度：运营启动和扩张

- **首次运行启动：**
 - 在已建成的工业和商业单位开始运营。确保所有操作规程和标准操作程序均已到位。
- **培训项目：**
 - 建立职业培训中心并开展劳动力培训计划，以确保技能发展和准备。

第三年第三季度至第四季度：继续建设和设施运营

- **继续建设：**
 - 继续推进剩余工业和商业空间建设，重点满足新租户需求。
- **增强物流设施：**
 - 建设先进的物流枢纽和仓储设施，支持工业活动。
- **第二阶段基础设施完成情况：**
 - 完成剩余的基础设施项目，包括公园、休闲区和公共交通设施。



第 4-5 年：巩固和优化

全面运营状态和基础设施增强

最后阶段开发和全面入住目标



第 4 年第一季度至第二季度：全面运营状态和基础设施增强

- **全面运营状态：**
 - 初期阶段已实现全面投入运营，大部分工业、商业和住宅单位均已投入使用。
- **居住区竣工情况：**
 - 完成所有住宅小区和便利设施的建设。
- **综合环境措施：**
 - 实施先进的废物管理和可持续性实践，以保持环境合规。

第 4 年第三季度至第四季度：绩效审查和优化

- **评估绩效：**
 - 对经济特区和自由贸易区进行全面的绩效审查，评估运营效率和租户满意度。
- **计划调整：**
 - 根据反馈和性能数据对总体规划进行必要的调整，以优化开发和运营。
- **基础设施增强：**
 - 升级和优化现有基础设施以支持不断增长的需求并增强服务交付。

第五年：最终阶段开发和全面入住目标

- **最后阶段的开发：**
 - 完成所有剩余的建设项目和基础设施增强，确保所有设施全面投入运营。
- **满员目标：**
 - 通过积极向潜在租户营销并提供有吸引力的激励措施，实现所有区域的目标入住率。
- **长期运营设置：**
 - 建立长期的运营程序和维护计划，以确保经济特区和自由贸易区的持续成功和可持续性。

结论

项目时间表概述了开发经济特区和自贸区的结构化和分阶段方法，确保每个阶段都能高效按时完成。通过在第一年重点进行初步规划和基础设施建设，在第二至第三年进行扩建和运营启动，第四至第五年进行整合和优化，该项目旨在打造一个繁荣的经济中心，为投资者带来可观的回报并促进可持续增长。



5.2 分阶段开发方法

分阶段开发方法确保经济特区和自贸区项目以系统且易于管理的方式实施，从而实现资源的有效配置、风险的降低以及里程碑的及时实现。该方法分为三个关键阶段：初始开发、扩展和增长以及巩固和优化。

第一阶段：初步发展（第一年）

目标：通过确保场地、获得必要的批准和开始必要的基础设施建设，为经济特区和自由贸易区奠定基础。

主要活动：

1.土地征用与准备： 完成93公顷土地的购买。

-
- 进行土地清理、平整和施工准备。

2. 监管部门批准：

- 从当地和国家当局获得必要的许可和监管批准。
- 完成并批准环境影响评估（EIA）。

3.总体规划：

- 制定详细的总体规划，概述土地使用、分区、基础设施布局 and 分阶段实施。
- 让利益相关者（包括政府机构、潜在投资者和社区代表）参与进来，确保与项目愿景保持一致。

4. 初始基础设施开发：

- 开始建设主要公路网络，确保经济特区和自由贸易区内的连通性。
- 安装基本公用设施基础设施，包括电力、供水和污水处理系统。
- 发展电信基础设施，提供高速互联网和通信网络。

5. 营销和投资者拓展：

- 开展有针对性的营销活动来吸引投资者和租户。
- 组织初步投资者会议、演示和现场访问，以展示项目的潜力。

6. 施工开始：

- 启动行政办公场所、首批工业单位等重要设施建设。

里程碑：

- 完成土地征用及监管部门审批。制定总体规划。
-
- 初期基础设施和设施建设正在进行中。市场营销和投资者拓展计划已启动。

第二阶段：扩张与增长（第 2-3 年）

目标：在前期开发的基础上，扩大基础设施建设，建设工业和商业空间，开展运营活动

主要活动：

1.基础设施扩展：

- 继续建设二级公路网络，增强内部连通性。
- 扩大公用事业基础设施，包括增加变电站、水处理厂和污水处理系统。

2.商业空间建设：

- 开始建设办公大楼、零售中心和商业园区，以吸引不同类型的租户。
- 专注于创造灵活、现代化的商业空间以满足租户的需求。

3.工业区发展：

- 完成工业单元和物流中心一期建设。
- 针对制造业、物流业、科技业等目标行业建设专业化区域。

4.住宅开发：

- 开始建设住宅综合体，包括工人及其家属的住房。
- 开发学校、医疗中心和娱乐设施等基本便利设施。

5. 运营启动：

- 在已建成的工业和商业单位开始运营。
- 建立一个功能齐全的行政管理办公室来监督日常运营。

6. 可持续发展举措：

- 实施可再生能源项目，如太阳能电池板和风力涡轮机，以减少对环境的影响。
- 整合绿色建筑实践和先进的废物管理系统。

7. 培训与发展：

- 建立职业培训中心，实施劳动力培训计划，确保劳动力熟练技能。

里程碑：

- 扩建基础设施并完成主干和次干道路网。
- 建设商业空间和工业区。启动住宅开发和基本设施。开始运营并建立行政职能。
-

第三阶段：巩固与优化（第 4-5 年）

客观的：实现全面运营状态，优化基础设施，确保长期可持续性和增长。

主要活动：

1.全面运营状态：

- 初期全面投入运营，工业区、商业区和住宅区的入住率较高。继续进行营销，吸引更多租户和投资者。
-

2. 基础设施增强：

- 升级和优化现有基础设施以支持不断增长的运营需求。
- 加强物流和运输设施，确保货物和服务的高效流动。

3. 最后阶段开发：

- 完成所有剩余的建设项目，包括额外的工业单位、商业空间和住宅区。
- 开发休闲区、公园和社区空间，以提高居民和工人的生活质量。

4.可持续性和环境措施：

- 实施先进的环境保护实践，确保持续遵守当地和国际标准。
- 监测并向利益相关者报告可持续发展举措。

5. 绩效评估与优化：

- 进行全面的绩效审查，以评估经济特区和自由贸易区的运营有效性。
- 确定需要改进的领域并实施优化策略以提高效率和生产力。

6. 长期运营设置：

- 建立长期维护和操作程序以确保可持续性。
- 制定应急计划和风险管理策略来应对未来的潜在挑战。

里程碑：

- 已全面投入运营，入住率高。最终建设项目和基础设施改善工程
- 已完工。
- 实施先进的可持续发展措施。制定绩效评估和优化策略。
-

结论

分阶段开发方法为成功实施经济特区和自贸区项目提供了结构化且高效的路线图。通过专注于初始开发、扩展和整合，这种方法可确保项目顺利进展、达到关键里程碑并实现其战略目标。这种系统性计划可实现有效的资源分配、风险缓解和长期可持续性，最终推动经济特区和自贸区的成功和发展。

5.3 风险管理计划

全面的风险管理计划对于成功实施柬埔寨经济特区和自由贸易区项目至关重要。该计划概述了潜在风险的识别和相应的缓解策略，以确保项目保持正轨并实现其目标。

识别潜在风险

1. 监管和法律风险 监管变化：

- - 政府政策或法规变化的风险可能会影响项目运营和盈利能力。
- 合规性问题：
 - 不遵守当地、国家或国际法律和标准的风险，导致法律处罚或运营中断

2. 财务风险

- 融资及资本风险：
 - 资金或资本不足以完成项目阶段的风险，导致延迟或开发不完整。
- 成本超支：
 - 建设、基础设施和运营成本意外增加的风险，影响项目的财务可行性。

3. 市场风险

- 市场需求波动：
 - 经济特区和自由贸易区服务需求低于预期的风险，影响入住率和收入。
- 竞争压力：
 - 来自该地区或全球其他经济特区和自由区的竞争风险，降低该项目对投资者和租户的吸引力。

4. 运营风险

- 施工延误：
 - 由于天气状况、供应链问题或劳动力短缺导致施工延误的风险，从而导致项目时间表延长。
- 基础设施故障：
 - 电力、供水或电信等关键基础设施发生故障的风险，会扰乱运营和租户活动。

5. 环境和社会风险

- 对环境造成的影响：
 - 因施工和运营而对环境造成不利影响的风险，从而导致监管罚款和社区反对。
- 社区反对：
 - 面临当地社区或利益相关者反对的风险，从而影响项目审批和持续运营。

6. 地缘政治风险

- 政治格局动荡不安：
 - 柬埔寨政局动荡或不稳定影响项目进度和运营环境的风险。
- 贸易限制：
 - 国际贸易限制或关税影响业务运营和盈利能力的风险。

缓解策略

1. 监管和法律风险主动参与：

- - 与政府部门保持持续沟通，以了解监管变化并确保合规。
- **监管合规计划：**
 - 实施全面的合规计划和定期审计，以确保遵守当地、国家和国际法律和标准。

2. 财务风险

- **多元化的资金来源：**
 - 确保从投资者、金融机构和政府补助等多个渠道获得资金，以减轻资金短缺的风险。
- **成本管理：**
 - 实施严格的成本管理措施和定期预算审查，以控制开支并避免成本超支。

3. 市场风险

- **市场研究与分析：**
 - 进行持续的市场研究以了解需求趋势并相应地调整营销和销售策略。
- **竞争差异化：**
 - 提供独特的激励措施和增值服务来吸引和留住租户，使经济特区和自由贸易区与竞争对手区分开来。

4. 运营风险

- **项目管理：**

- 聘请经验丰富的项目经理和建筑公司来监督开发并确保遵守时间表和预算。

- **基础设施弹性：**

- 设计具有冗余和备份系统的基础设施，以确保可靠性并最大限度地减少故障的影响。

5. 环境和社会风险环境管理计划：

-

- 制定并实施环境管理计划以减轻影响，包括可持续的建筑实践和可再生能源项目。

- **利益相关者参与：**

- 与当地社区和利益相关者合作，解决问题，建立支持，并建立积极的关系。

6. 地缘政治风险

- **政治风险保险：**

- 购买政治风险保险，以防止因政治不稳定或政府政策变化而造成的损失。

- **多元化市场准入：**

- 制定进入多个国际市场的战略，减少对单一市场的依赖，减轻贸易限制的影响。

6. 环境和社会影响

6.1 环境考虑

建设和运营中的可持续实践 融入绿色建筑设计、可再生能源、水资源管理、废物减少和可持续材料。遵守当地和国际环境标准遵守柬埔寨环境法规和国际标准，如 ISO 14001 和 LEED（能源与环境设计先锋）认证。

6.2 社会影响

创造就业机会和地方经济发展

通过支持产业和增加税收创造大量就业机会并刺激当地经济增长。

社区参与和支持

通过透明的沟通、企业社会责任举措、基础设施发展以及社会和文化项目与当地社区互动。

7. 管理和治理

7.1 组织结构

主要管理人员

- **CEO：**总体战略方向和领导。 **首席运营官：**日常运营
- 管理。 **首席财务官：**财务管理和策略。 **首席数据官：**
- 开发和建设领导。
-

角色和职责

明确执行团队和部门主管的角色和职责，以确保高效的管理和问责

7.2 运营计划

日常管理

实施 SOP、租户服务、安全协议和专门的运营团队。

维护和运营策略

预防性维护计划、基础设施维护和持续改进计划。

7.3 治理与合规

监管合规性

遵守当地和国际法规、定期审计和合规检查。

公司治理实践

透明的治理框架、董事会监督、道德规范和利益相关者参与。

8. 营销和销售策略

8.1 营销计划

吸引投资者和租户的策略

1. 有针对性的营销活动：

- **市场细分：**确定并锁定符合经济特区和自由贸易区战略目标的特定投资者群体和行业，例如制造业、物流业、技术和可再生能源。
- **定制信息：**开发定制的营销材料，突出经济特区和自由贸易区对每个目标群体的独特优势和激励措施。其中包括宣传册、投资指南、详细项目报告和案例研究。

2. 数字营销：

- **网站开发：**创建一个全面的、用户友好的网站，其中包含有关经济特区和自由贸易区的详细信息、虚拟游览、推荐和案例研究。
- **搜索引擎优化 (SEO)：**实施 SEO 策略来提高网站的知名度并吸引潜在投资者和租户的自然流量。
- **社交媒体市场营销：**利用 LinkedIn、Twitter 和 Facebook 等平台分享最新消息、成功案例和有趣的内容，建立在线社区并覆盖更广泛的受众。

3.战略伙伴关系：

- **政府及行业协会：**与政府机构和行业协会合作推广经济特区和自由贸易区，利用他们的网络和支持来获得信誉。
- **国际贸易代表团：**参加贸易代表团和博览会，向全球观众展示项目，与国际商业理事会和商会建立关系。

4.激励计划：

- **投资激励措施：**提供有吸引力的财务激励措施，如减税、降低土地租赁费率和灵活的付款条件，以使经济特区和自由贸易区对投资者具有吸引力。
- **租户激励措施：**为早期租户提供早鸟折扣和定制套餐，包括协助遵守法规和提供工作空间定制。

推广活动及项目

1. 发布活动：

- **项目启动：**组织一场高调的启动活动，邀请政府主要官员、行业领袖、潜在投资者和媒体代表出席，正式启动经济特区和自由贸易区。
- **媒体报道：**确保广泛的媒体报道，以提高知名度并引起项目轰动。

2. 投资会议及路演：

- **投资会议：**举办年度投资会议，向广大受众介绍经济特区和自由贸易区，包括演讲、小组讨论和交流机会。
- **路演：**在主要城市和金融中心进行路演，向潜在投资者展示项目并建立关系。

3. 行业专题研讨会和讨论会：

- **工作坊：**组织针对特定行业的研讨会和讨论会，深入了解趋势、监管更新以及经济特区和自由贸易区的优势。
- **网络研讨会：**举办在线网络研讨会，覆盖全球受众，涵盖经济特区和自由贸易区的投资机会和运营优势。

4. 媒体和公共关系：

- **新闻稿：**定期发布新闻稿，宣布项目里程碑、新投资、租户协议和其他重大进展。
- **媒体参观：**组织媒体参观，让记者亲身体验经济特区和自贸区，产生积极的报道。

5. 营销资料：

- **宣传册和说明书：**制作包含有关经济特区和自由贸易区详细信息的高质量小册子和情况说明书，在活动中和通过数字渠道分发。
- **视频营销：**制作专业视频展示经济特区和自由贸易区的特点和优势，用于网站、社交媒体和演示。

8.2 销售策略

定价模型

1.有竞争力的定价：

- **市场调查：**进行彻底的市场调查，了解竞争经济特区和自由贸易区的定价策略，为租赁和出售地块和空间设定有竞争力的价格。
- **动态定价：**实施根据需求、市场条件和租户概况进行调整的动态定价模型，确保灵活性和吸引力。

2. 租赁和出售定价：工业用

地：

- **租赁价格：**每平方米每年50美元。 **销售价格：**每平方米100美元。 **商业空间：**
-
- **租赁费率：**每年每平方米60美元。 **销售价格：**每平方米120美元。 **住宅单位：**
-
- **租赁价格：**每单位每月 800 美元。 **销售价格：**
- 每单位 120,000 美元。

3.服务费及维护费：

- **公共事业服务：**根据电力、水和污水处理使用情况制定有竞争力的价格。
- **额外服务：**根据所需的服务水平和定制化程度，对物流支持、IT 基础设施和安全等增值服务进行定价。

4.激励计划：

- **早鸟折扣：**为早期投资者和在初始阶段承诺的租户提供大幅折扣。
- **长期承诺：**长期租赁或批量购买可享受折扣价格及额外优惠。

销售渠道及分销

1. 直销：

- **销售团队：**建立专门的销售团队来管理直接销售工作，与潜在投资者和租户建立关系，并提供量身定制的解决方案。
- **企业拓展：**直接联系跨国公司、中小企业和行业领袖，安排会议、演示和实地考察。

2. 网上销售和数字平台：

- **网站和在线门户：**开发一个综合的在线门户，潜在的投资者和租户可以提交询问、请求报价并启动申请流程。
- **数字营销：**利用 SEO、PPC 广告和社交媒体营销来增加网站流量并产生潜在客户。

3. 房地产经纪人和经纪商：

- **与经纪人的合作关系：**与本地和国际房地产经纪人和经纪商合作，扩大销售范围。
基于佣金的销售：提供有竞争力的佣金来激励经纪人和代理商优先考虑经济特区和
- 自由贸易区。

4. 贸易展览会和博览会：

- **行业活动：**参加贸易展览会、博览会和行业会议，推广经济特区和自由贸易区，设立展位，并与与会者互动。
- **赞助和演讲活动：**赞助行业重点活动，确保高层管理人员的演讲机会，以突出项目的战略优势。

5. 投资者和租户推荐：

- **推荐计划：**制定推荐计划，激励现有投资者和租户推荐新企业，并为成功推荐提供折扣、奖金或其他福利。
- **网络和社区建设：**在现有租户和投资者之间建立强大的社区，组织社交活动、论坛和研讨会以鼓励合作和推荐。

9. 结论

在柬埔寨 93 公顷土地上开发经济特区 (SEZ) 和自由贸易区 (FTZ) 为投资者、企业和当地经济带来了变革机遇。该项目利用柬埔寨的战略位置、有利的经济条件和政府的大力支持，打造一个繁荣的工业、商业和住宅活动中心。

投资建议摘要

战略位置和基础设施：

该经济特区和自由贸易区位于 N4 国道沿线，靠近 Srae Ombel 高速公路出口，地理位置优越，可直达金边、西哈努克海港和西哈努克机场。这一优越的地理位置确保了良好的连通性和物流优势，这对于吸引国际企业至关重要。

经济和战略优势：

柬埔寨经济快速增长，政府推行亲商政策，为投资提供了肥沃的土壤。经济特区和自由贸易区项目旨在利用这些有利条件，提供有吸引力的财务激励措施，如减税、降低租赁费率和灵活的付款条件。这些激励措施加上全面的基础设施计划，使经济特区和自由贸易区成为吸引投资者的目的地。

财务可行性：

该项目有望通过多种收入来源带来丰厚回报，包括租赁和出售工业用地、商业空间、住宅单元和服务费。经济特区和自贸区项目预计前十年的投资回报率约为 85.35%，投资回收期略长于十年，显示出强大的财务可行性。详细的财务模型和敏感性分析进一步证实了该项目可持续盈利的潜力。

综合发展规划：

分阶段开发方法确保系统高效地执行，从初始阶段到全面运营阶段都有明确的时间表。初期开发侧重于确保场地安全、获得批准和开始必要的基础设施工作。后续阶段将扩建基础设施、建设工业和商业空间并启动运营活动。最后阶段将巩固和优化项目，确保长期可持续性和增长。

环境和社会影响：

该项目致力于可持续实践，包括绿色建筑设计、可再生能源集成和先进的废物管理系统。这些努力最大限度地减少了对环境的影响，并确保符合当地和国际标准。此外，该项目将创造数千个就业机会，刺激当地经济增长，并通过企业社会责任举措与当地社区积极互动。

风险管理与治理：

健全的风险管理计划可识别并减轻监管、金融、市场、运营、环境、社会 and 地缘政治领域的潜在风险。强大的公司治理实践可确保透明度、问责制和合规性，从而在投资者和利益相关者之间建立信任和信心。

呼吁投资者采取行动

投资柬埔寨的经济特区和自由贸易区项目，将为您提供独一无二的机会，让您参与到变革性发展中来，从而获得丰厚的财务回报和巨大的经济和社会效益。通过确保您的投资，您将为打造一个充满活力的经济中心做出贡献，从而支持可持续发展并提升柬埔寨在全球经济中的地位。

保障您的投资安全：

- 立即确保您在经济特区和自由贸易区的投资，享受早鸟折扣和诱人的财务激励。享受有竞争力的定价、灵活的付款条件和高投资回报。
-

成为变革项目的一部分：

- 加入一个不仅可以获得经济回报而且还可以促进柬埔寨经济发展的项目。
- 支持创造就业机会、刺激当地企业和促进可持续发展的举措。

立即联系我们：

- 如需了解更多投资机会并入驻这一变革性项目，请联系我们的投资团队。我们随时准备提供详细信息、解答您的疑问并指导您完成投资流程。

投资未来。投资柬埔寨的经济特区和自由贸易区项目。我们可以共同打造一个繁荣的经济中心，为投资者、企业和社区带来非凡的价值。

准备出发 开始了吗？



+ 855 12 276 866



linfo@cambodiagatewaysez.com



www.cambodiagatewaysez.com

2024 年 6 月

谢谢。



CGSF有限公司