



广发银行 | CGB

贸融通
链接财富 融通天下

资金全融通 高效赢未来

广发贸融通,为您无缝链接贸易融资、现金管理、资产托管三大服务

贸易融资:针对您企业在不同贸易环节的各种需求,全面、高效、便捷地提供资金融通和交易风险管理。

现金管理:为您的企业提供更专业、高效的现金管理方案,提高资金使用效率,全面降低运营成本与风险。

资产托管:为您的企业提供资产保管、交易监督、迅速结算、全面报告等一站式服务,防范委托资产风险,为您的企业创造增值。

www.cgbchina.com.cn

中铁隧道:多重金融工具抵御汇率风险

■ 本报记者 丁翊轩

在人民币升值预期以及国内外贸易环境复杂多变的背景下,承接海外工程项目的企业应采取哪些技术方法“自救”以规避汇率风险,成为摆在国内企业和银行面前的紧迫课题。

作为一家和铁路息息相关的工程类企业,不久前发生的“温州高铁事件”对中铁隧道集团有限公司的业务造成冲击。“事实上,中铁隧道今年以来的情况确实不容乐观。”中铁隧道一位不愿透露姓名的财务部负责人表示,尽管来自资金面的压力不大,但是“温州高铁事件”导致一些非重点项目已经停止、暂缓或者是放缓建设的时间,整体项目速度放慢。

中铁隧道集团是国内隧道和地下工程领域最大的一家企业集团,隶属于中国铁路工程总公司,总部位于河南洛阳。

2006年在广发银行重组期间,中铁隧道急需一笔大额信贷资金。当时,广发银行郑州分行克服信贷资源紧张的困难,及时为中铁隧道提供新增贷款3亿元。这次关键时刻的合作奠定了双方此后长期合作的深厚基础。2010年,广

发银行郑州分行为中铁隧道办理了广发银行的首笔买断型融资保理业务。在2011年信贷政策紧缩的条件下,中铁隧道作为广发银行“资深”客户,与广发银行积极开展国内保理、人民币保理代付以及保函业务,其中国内、国外的代付业务额将近4.6亿元,保函业务余额13亿元。

从2003年开始,以中国铁建为首的工程承包企业开始拓展海外工程市场。其业务量在2006年以后达到顶峰,业务范围遍布欧、美、亚、非各大洲。但在迅速扩张、夺取订单的过程中,这些海外工程企业的汇率风险管理水平却并未得到及时提升。

对于中铁隧道而言,虽然其主要以国内工程业务为主,但是伴随着企业“走出去”步伐的加快,企业开始重视对海外业务的拓展和维护。在工程承包中,结算是重要的一环,而汇率在结算过程中对公司的利润具有非常重大的影响。

2010年,中国最大的海外工程承包商发布公告称,公司承建的沙特麦加轻轨项目预计将发生巨额亏损。按当时的汇率计算,总亏损额约为41.53亿元人民币。

汇率的剧烈波动让工程承包类企业的神经绷紧,中铁隧道也不例外。中铁隧道在银企合作过程中最大的体会是:要善用金融工具规避风险,并经常与银行进行沟通。

广发银行郑州分行国际业务部李婧对工程承包类企业提出以下建议:“既然客户是施工类企业,挣的是工程项下承包的钱,我们建议客户积极运用银行的外汇资金产品及服务,有效规避汇率风险,将汇率波动的风险转给市场,在进行项目成本核算时,应充分认识不同时间、不同币种的工程款收入的不同价格,采用银行的远期汇率报价项目核算成本及收益,并及时地锁定汇率,以此规避风险。”

在近几年的合作中,广发银行先后向中铁隧道推荐了一些无风险套利的产品,比如付汇金、保理等业务,随着人民币跨境结算项下的产品逐渐丰富,也会向客户推荐。

“从银行的角度,我们首先会提出合理的建议。比如客户有一些东南亚的工程,这些地区的人民币的资金还是比较充沛,收汇可能会接受人民币,我们就建议以人民

币来结算。”

人民币跨境结算意味着在外汇市场频繁波动,美债、欧债危机硝烟未尽的国际形势下,日益融入国际市场的中国企业在进行国际贸易时,不仅少了一层货币“语言”的障碍,而且还多了一种规避汇率风险的选择。“在市场机会合适的时候,我们会帮他们做一些内保外贷业务,但外汇内保外贷的规模受限与外债指标的限制会影响业务发展;河南地区的人民币跨

境结算业务开展之后,我们可以开人民币保函,让境外的企业直接在境外融资,这样成本会降低,据了解,现在境外的人民币融资成本不到4%,而国内银行的基准率也要到6.6%。”李婧说。

据李婧介绍,为更好地服务好中铁隧道这个大客户,广发郑州分行专门派了一个支行副行长和一个专职的客户经理帮助公司,日常的信息沟通也很到位,包括跟整个财务条线的人员的沟通都很顺畅,

长期的合作让双方都成为彼此的朋友。

中铁隧道的财务负责人表示希望以后与广发银行开展范围更宽、业务更深的合作,特别是在外汇业务以及跨境人民币业务领域。

贸融通 特约专栏
链接财富 融通天下
广发银行

拓展拉美 中国企业需要一站式服务

在美国经济萎靡、欧债危机加剧的背景下,中国和拉美之间的经贸投资关系在不断深化。在过去3年中,包括中石化、中海油、国家电网等央企在内的中国企业对拉美的直接投资超过2/3都集中在能源与资源类行业。

汇丰银行工商金融服务部中国区总经理何舜华表示:“对中国而言,中国近年对石油、铁矿石等自然资源的需求迅速增长,拉美国家成为中国能源资源进口的重要来源地。同时,中国的商品在拉美国家进口中的比重也日益加大,拉美成为中国企业‘走出去’的重要战略目标区。”

中国和拉美双边贸易额已达1830亿美元,中国在拉美的非金融对外直接投资存量增至411.79亿美元。也许单从这些数字来看,中国和拉美的经贸关系可以说顺风顺水,但拉美市场的“潜规则”亦是中国企业需要考虑的问题,而汇丰正希望通过在当地设立专业咨询和融资服务机构和人员为中国企业提供了解并熟悉这些“潜规则”的一揽子解决方案。

在拉美,语言是第一个障碍,拉美地区普遍使用西班牙语,巴西使用葡萄牙语,何舜华认为:“在许多拉美国家,环境保护要求和条款都非常严格,通常国外的企业在这方面都需要花费很多努力;巴西法律和税收规定较为复杂,因此企业无论大小都要雇用全职或兼职的律师和会计师。”

“中国企业以往在非洲等地成功运用的‘政府对政府’模式很难复制到拉美市场,因为拉美不少国家的经济私有化程度较高,连基础设施项目也往往由私营公司承担,中国企业的投资态度自然就会比较谨慎。”巴西出口与投资促进局主席亚历山德罗·特谢拉坦言,目前不少中国企业习惯于把在非洲的投资经验带到拉美来,即不仅向该地区输出资金,还输出劳动力,而当地企业只是希望引入资本带动当地就业。

值得关注的是,中国企业在拉美的投资领域正从传统能源领域进入新的领域,这也会增加不确定性。德勤会计师事务所此前发布的研究报告指出,中国企业在拉美地区的投资将继续保持增长势头,投资领域也将从能源和自然资源扩大到制造业、农业、基础设施、科技和金融等产业。

正是基于这样的考虑,2010年7月,汇丰中国敏锐发现了上述问题并在拉美设立了拉美业务部,在当地为到拉美投资的中资客户提供服务,旨在更好利用其在新兴市场的广泛网络,进一步协助中国企业在拉美拓展业务,避免因文化差异、语言问题、市场环境不同等因素造成的障碍。那么,汇丰究竟是如何帮助中国企业客户在拉美地区“走进”和“走下去”的呢?

目前,在拉美地区,汇丰是第三大国际性金融机构,在拉美12个国家和地区设立了分支机构。

网络优势使得汇丰在为中国和拉美市场的企业提供金融服务时具备了独特的优势。

汇丰在拉美成立中国业务部之后,将由汇丰中国派驻到拉美投资环境熟悉、深入了解内地企业财务运作、熟练运用双语的资深客户经理,在当地提供包括外汇、融资、贸易、汇款和现金管理等全面的国际银行服务。

汇丰中国驻拉美地区中国跨国公司区域经理区浩村认为,以巴西为例,投资于原油、矿产和农产品基本上都是国有企业;中国基建企业,由于中国改革开放后的快速发展拥有很多经验,与欧美企业相比有很大的优势;其他多种制造业基本上都是私有企业投资。收购当地同类企业也是外国公司进入巴西的常用方式,通过收购既减少了一个竞争对手,又可以利用被收购企业原有的销售渠道,还有现成的熟练工人和技术人员。

那么针对这一区域投资特点,汇丰能够帮助客户提供哪些服务呢?汇丰国内的客户,刚到拉美做生意时,通常都把汇丰当作是财务咨询专家,提供一站式服务,包括设立公司、对应于经营模式的财务产品选择及操作、投资建议等。不仅如此,汇丰凭借对拉美的了解,也为客户提供业务机会、搭建平台。

(韦金莹)

商业看台

第五届中国农经产业发展论坛在京举行

本报讯 近日,由农业部中国农村杂志社主办的第五届中国农经产业发展论坛在国家会议中心开幕。国务院原副总理姜春云发来贺电,向本届论坛的举行表示祝贺。他指出,发展优质高效安全现代农业,对于促进农业可持续发展、保障粮食安全、增进人类福祉具有重要意义。希望企业家代表

们与时俱进,不断探索提高农经产业经济效益、生态效益、社会效益的新途径。

农业部原部长陈耀邦,科技部原部长朱丽兰,中国奶业协会理事长、农业部原常务副部长刘成果,中国扶贫基金会会长段应碧,全国人大农业与农村委员会副主任委员尹成杰,全国人大财政经济委员会副主任委员

贺铿,中华全国供销合作总社理事会副主任李春生,中国农业科学院院长翟虎渠等领导出席了开幕式。

陈耀邦在报告中强调,要大力推广测土配方施肥,按照安全规定使用高效低毒低残留农药;同时加强科普宣传,提升服务水平,采取多种措施科学、合理地使用化肥和农药。

(于跃)

浦发银行召开 第一届“浦发创富”股权基金高层论坛

本报讯 近日,由浦发银行举办的“2011中国私募股权基金市场研究报告发布暨第一届‘浦发创富’股权基金高层论坛”在武夷山举行,本次论坛发布了国内第一份由商业银行主导编写、同时也是国内第一个系统性研究我国私募股权基金市场的行业研究报告。

该报告由浦发银行联合清科集团,在大量数据统计分析和精心

研究基础上编写完成。浦发银行直接股权基金业务部负责人刘梅女士和清科集团副总裁符星华女士分别对报告内容进行了详细解读。这份报告的推出,恰逢我国“十二五”规划开局和股权基金市场发展的关键性时刻,报告对国内私募股权基金市场的发展进行了系统回顾和总结,对股权基金市场面临的机遇和挑战进行了全面思考,尤其专门针对商业银行参与股

权基金市场的历史、现状、路径和未来进行深入分析和预测,报告对于发挥商业银行在股权基金综合金融服务中的积极作用具有重要意义。论坛上,国家发改委财政金融司刘健钧博士就我国私募股权基金市场的规范与发展这一主题做了精彩演讲。

(朱玲)

财经速递

浦发银行
SPD BANK浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通财富智慧 恒久动力支持

企业供应链金融解决方案

- 在线账款管理方案
- 供应商支持方案
- 船舶出口服务方案
- 采购商支持方案
- 园区企业贸易融资方案
- 工程承包信用支持方案

上下联动的齿轮,融通的发展动力,为供应链同盟提供恒久不断的金融支持。浦发银行公司金融服务—浦发创富,因需而动,全面推出专业供应链融资解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个经营环节,提供优质的金融支持,为企业注入强劲发展动力。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn