

掘金非洲“新大陆” 渣打全方位助力

访渣打银行非洲区企业及金融机构客户部总裁辟仕文

■ 本报记者 丁翊轩

对于想要“走出去”的中国企业而言,一些新兴经济体尽管面临政治纷争、经济增长相对缓慢的局面,但这些市场的经济发展潜力依然强劲。近几年来政局稳定、经商环境得到很大改善的非洲更是成为极佳的选择。

近十年来,中非贸易总额以每年6%的速度增长。在中国企业不断开拓非洲市场的过程中,自1863年在伊丽莎白港设立旗下第一家分行,与非洲大陆的渊源已经超越一个世纪的渣打银行不失为良好的合作伙伴。

中非之间的发展潜力如何?银行可以在企业掘金非洲的过程中提供哪些服务?企业如何规避新兴市场上的各种风险?渣打银行非洲区企业及金融机构客户部总裁辟仕文与我们分享了他的观点。

前景广阔 中非合作潜力巨大

2013年,中非贸易额超过2100亿美元。正在经历城市化过程的非洲,其越来越

高的消费水平需要世界提供更多的资本货物,包括更多的机器和电子设备等。尽管近几年来,欧美想在国内创造大量就业机会,亟须向非洲出口以及投资一些项目,日韩对非洲的关注也在逐年递增,然而,中非贸易额仍以每年6%的速度增长。辟仕文透露,渣打银行预计2015年中非贸易额达到2800亿美元,2030年这个数字又会飙升至1.7万亿美元,届时,中国会超过欧洲,成为非洲最大的贸易伙伴。

与此同时,基于150多年来在中非两地服务贸易和商业的成功经验,渣打银行认为中非贸易将呈现出相辅相成的3个趋势:首先,随着双方经济价值链的提升,贸易范围将从原材料和低价产品拓展至高附加值的产品和服务;其次,非洲消费阶层的崛起将使得中非贸易和投资覆盖更多非洲国家;再次,到2020年底,人民币将成为非洲支付、投资以及储备的核心货币。

“在这个过程中,渣打可以为进入非洲的中国企业提供的帮助是多种多样的。”辟仕文介绍,在贸易融资方面,中国要向非洲

出口,非洲要从中国进口,渣打银行可以为企业承兑信用证;在项目融资方面,渣打银行能够与中国开发银行共同为一个项目进行融资;在开拓市场方面,渣打银行不仅可以帮助企业找到合适的收购和投资项目,同时由于对非洲诸多地区监管政策的了解,可以帮助中国企业架构其投资方式。

辟仕文表示,不同地区的商业环境各不相同,如果把脉不准就很容易做无用功。渣打银行可以帮助中国企业在当地找到合适的合作伙伴,为其建立起长期合作关系。

跨境优势 人民币国际化再添动力

“现在的非洲银行业竞争日益激烈,银行利润率也在不断下降,”辟仕文表示,“不过,这对非洲发展是有好处的,对中国企业来说也有了更多选择。”

据了解,在过去的两年中,渣打银行做了很多努力促进中非贸易之间的发展。辟仕文告诉记者,渣打银行在非洲9个国家均安排了可以说中文的员工,他们不仅对中国

公司比较了解,对非洲国家同样十分熟悉。除此以外,渣打银行还会定期召开相关的非洲论坛,帮助更多的中国企业洞悉非洲商机等。

在未来几年的中非贸易中,如火如荼的人民币国际化无疑将会起到助推作用。“越来越多的非洲国家央行选择使用人民币作为储备货币,这样可以更好地促进中非贸易。”辟仕文表示,目前,人民币结算在中非贸易中只占3%,未来两年这个比例会增至10%。

相比本地银行,渣打银行最突出的优势可谓外币业务。由于本地银行拥有大量分行、网络和分支机构,渣打银行也会常常与很多本地银行进行合作。“中非贸易之间不乏成功案例,我们也会将这些案例在中国企业中进行宣传,帮助人们了解为什么这些人会成功,这也是增强人们对非洲的了解的一种方式。”辟仕文说。

布局多元 投资风险分散化

可以看到,全球企业、银行及投资者正

纷至沓来,期许非洲能够成为全球下一个发展前沿。在这一过程中,如何进行风险规避是一个重头戏。

对于渣打银行而言,在非洲石油、天然气、采矿和农业等都有很多的交易,网点覆盖16个国家。2014年1月,渣打银行在安哥拉成立了一家分行,下一步计划进入莫桑比克和埃塞俄比亚。布局广泛才能最大程度地分散风险,对于企业也是一样的道理。“企业投资非洲应该尽可能地多元化,只有更多机会,才能实现投资风险分散化。”辟仕文同时表示,由于对风险了如指掌,渣打银行能够为企业提供更长期限的融资。

“非洲在过去十年来发生了很大变化,很多国家政局稳定,没有内战,通胀也在可控范围内,也许有些国家常会面临监管环境的变化,不过综合来看,与非洲进行贸易投资的风险正在大幅下降。”辟仕文说。

辟仕文表示,非洲经济的增长给银行带来了金融业务,但对于渣打与众多的中国企业而言,更大的机遇是彼此可以携手努力,创造持续的经济成功。

华夏银行苏州分行：以福费廷打造企业融资绿色通道

近年来,随着经济全球化和金融一体化的深入发展,我国不少企业开始日益重视福费廷业务的金融杠杆效用。在全球贸易局势起暖回升的转折点,银行的国际金融产品与服务更显得尤为重要。华夏银行苏州分行借助多年来精心筑造的国际业务优势,为广大外贸企业积极打造高效融资的绿色通道。其中,福费廷业务便是华夏银行苏州分行的一张绝妙王牌。

内外贸企业融资难的解决之道

据了解,华夏银行国际金融服务品牌“环球智赢”中的福费廷业务,既满足了企业的融资需求,更大大降低了企业的融资成本,包含买断型、转售型、回购型等5个品种。多年来,华夏银行苏州分行一直很重视福费廷业务的发展,并积极为当地进出口企业提供国际结算业务,以及包括福费廷在内的一系列贸易融资产品。

随着福费廷在苏州贸易型企业的备受认可,华夏银

行苏州分行的国际业务也逐渐在当地脱颖而出,成为苏州进出口贸易金融服务市场上的一员“战将”。

2012年起,华夏银行苏州分行和张家港保税区化工品交易市场、棉麻交易市场、粮油交易市场等一批市场企业加大加深了业务合作力度。针对企业货物买卖中往往采用信用证的结算方式,华夏银行苏州分行及时推介了福费廷产品,将产品嵌入企业购销贸易、进出口交易,帮助企业实现了扩大业务规模、降低融资成本的目标。

值得注意的是,近年来,国内贸易企业的福费廷市场也大有可为。华夏银行苏州分行抓住良机,大力推广国内信用证项下的福费廷业务,取得了良好的效益与社会反响。在银根紧缩、贴现价格高企、企业融资难的大环境下,国内信用证福费廷产品组合为企业解决了融资难、成本高的现实问题。

积极打造福费廷的新优势

如果说产品创新是银行做业务的第一步,那么,服务好

客户,就是银行竞争的立足根本。多年来,华夏银行苏州分行深谙服务企业之道。

针对福费廷业务办理要求渠道通畅、操作快速的特点,该行一方面积极扩大外部渠道,采用“请进来”和“走出去”寻找同业合作机会,开发和稳定了一大批关系密切的代理行。另一方面,该行通过内部培训等一系列措施切实提高业务操作人员业务素质。凭借着服务的精心到位,华夏银行苏州分行在当地企业间树立了良好口碑。

据华夏银行苏州分行国际业务部相关负责人表示,该行还将通过多种途径向企业推广介绍福费廷产品,积极开展营销活动,让企业真正了解该产品的特点和优势。此外,该行还将进一步把福费廷产品同跨境人民币结算、离岸交易等组合,充分运用业务模式创新服务于市场和客户,在提升华夏银行苏州分行国际业务的市场地位和竞争优势的同时,让客户能切身感受到实惠。

展望未来,华夏银行苏州分行国际业务将继续以产品经营和专业服务为核心,进一步完善适应市场需求的产品体系、营销体系、服务体系和组织体系,进一步提升整个产品体系的盈利能力,在竞争激烈的银行市场上稳固树立自己的金字招牌。

【小贴士】

福费廷,也叫包买票据,起源于欧洲,主要为出口商提供中长期贸易融资。随着市场的发展,传统福费廷也开始呈现出一些新特征:一是融资期限不再以中长期为主,趋向短期化,融资对象也由大型机械设备向一般消费品拓展;二是风险控制机制更趋向多样化;三是在较长期限贸易融资业务中不再单独使用,而是与其他融资工具相结合,为企业提供结构贸易融资。由于这一业务与出口贸易密切相关,因此受到了进出口企业的高度关注,银行间的竞争也十分激烈。

(华夏银行苏州分行国际业务部供稿)

政策性保险来护航 服务贸易出海有保障

近日,福建省出版对外贸易公司(以下简称福建版贸)接到台湾一家传媒公司的合作意向,对方表示要购买一部“抗战时期福建老兵思乡返乡”题材的书籍和电视剧在台湾地区的播放发行版权。对方同时提出以赊销方式进行交易,以便降低买家自身的资金成本。就在福建版贸对支付方式感到为难的时候,政策性出口信用保险的介入解决了企业的燃眉之急。

记者从中国信保了解到,作为我国政策性出口信用机构,该公司为深入贯彻落实4月30日国务院常务会议“扶持服务贸易发展,扩大服务进出口”的要求,正在有针对性地创新产品服务模式,积极探索通过出口信用保险支持服务贸易“走出去”的路径。此次成功为福建版贸的版权交易业务保驾护航,正是该公司落实国家支持服务贸易发展战略的一次有益尝试,这也是该公司今年首次为无实际海关数据申报的服务贸易项目提供出口信用保险服务。

积极承保 增强服务贸易企业出口竞争力

不久前,厦门一家物流企业与中国信保续签了服务贸易的出口信用保险保单,这已是该公司连续第三年在中国信保投保。两年间,该公司利用中国信保的海外买家资信调查服务,新增了30多家海外合作货物代理;通过出口信用保险实现的新增业务收入共计300多万美元。尽管遭遇了一个巴西货物代理拖欠服务费1.5万美元,但得到了中国信保1.2万美元的赔付,实际损失较小。在扩大业务的同时,该公司通过出口信用保险大幅降低了海外客户的考察成本和追账成本,减少了坏账,增加了利润,最终提高了业务质量。

近年来,随着我国服务贸易规模迅速扩大,中国信保接到的服务贸易保险需求也随之增多。截至目前,中国信保在支持服务贸易方面已经积累了相当丰富的经验,对物流运输、软件出口、国际货运代理、修船业务、文化产业出口、ATA单证册、海外租赁等服务贸易的承保,均形成了一定规模。2009年至今,中国信保对上述服务贸易的承保规模达20多亿美元。

大胆创新 为服务贸易出口企业量体裁衣

2013年,我国服务贸易总量已居世界第三位,但服务出口占对外贸易出口的比重刚刚突破10%,与发达国家相比还有很大差距。总体来讲,政策性出口信用保险对服务贸易出口企业的支持主要表现在风险防范、市场开拓、融资支持和损失补偿等方面。中国信保有关负责人表示,作为国家唯一的政策性信用保险机构,支持服务贸易发展是公司履行职责的必然要求,必须倾力而为。由于服务贸易覆盖的行业领域广泛,企业的发展模式和交易特点各不相同,因此需要针对不同企业的实际需求制定承保方案。

如的支持文化产业发展方面,中国信保采取“出口信用保险+担保”的联动模式,承保了华谊兄弟公司的电影《夜宴》,帮助其解决在影片拍摄和海外发行方面遇到的出口风险防范

和融资问题,提供融资担保服务1.15亿元。为了方便文化企业参加境外博览会、国际会议等活动,为文化产业暂准商品通关提供便利,中国信保与中国贸促会合作推出了ATA单证册信用保险业务,截至目前,承保规模近3亿美元。

贴近市场 助推高附加值服务贸易快速发展

在积极承保运输、文化、广播电视等有中国特色服务出口发展的同时,中国信保积极研究计算机和信息服务、高端装备制造、咨询等服务贸易的风险特点,不断加大对资本密集型和技术密集型服务贸易,以及与战略性新兴产业相配套的服务贸易的支持力度。如中国信保承保了天津某公司承揽的海上油田钻井服务,根据保单条款,中国信保对由于服务接受方破产或无力偿付债务、拖欠及所在国政治风险所引起的直接损失承担保险责任。

除一般性服务贸易外,中国信保针对我国劳务输出不断增加的趋势,研发了“对外劳务合作经营公司海外风险保险”、“外派劳务人员海外风险保险”、“外派劳务人员履约保险”、“外派劳务人员履约保函等系列产品;为支持企业开展船舶、集装箱等行业的海外租赁业务,推出了海外租赁保险产品,对境外或港澳台地区的承租人违约行为或前述国家(或地区)政治风险对出租人造成的损失提供保障。

多策并举 为服务贸易企业提供全方位保险服务

中国信保有关负责人表示,该公司今年将重点加大对文化艺术产品及服务出口、对外承包工程和劳务合作、服务外包、信息技术服务、海洋航空运输服务、运输和货运代理服务等六大服务贸易领域的承保力度,深度支持我国服务产品的国际化发展和竞争,并推出了以下具体支持举措:

一是在支持对外文化贸易出口方面,积极探索贸易融资模式,以出运前附加险和保单融资为依托,开展与应收账款质押贷款、收益权质押贷款相对接的金融服务;鼓励企业优化支付方式,采取延期付款、保后分成或分成等方式结算,提高国际竞争力。二是在对外承包工程领域和劳务合作领域,将推广“量单融资”承保模式,支持企业带资竞争,为业主及承包商提供融资支持;通过非融资性担保、内保外贷模式,进一步提升保单的融资功能。三是重点支持通信、金融、计算机和信息服务、医疗和生物医药等信息技术、业务流程和知识流程服务外包,鼓励企业采取里程碑式、延期付款等结算方式参与国际竞争。四是积极支持以软件出口为主要形式的信息技术服务贸易,帮助企业获得融资支持,以满足日常经营需要。五是积极支持运输服务企业“走出去”,支持并推动海洋、航空物流、维修、培训等上下游产业链的延伸。六是加大对承接国际产业转移和物流业务外包服务的支持力度,承保因信用风险导致运费、服务费等应收账款无法收回的经济损失。

(黄真)



浦发银行
SPD BANK

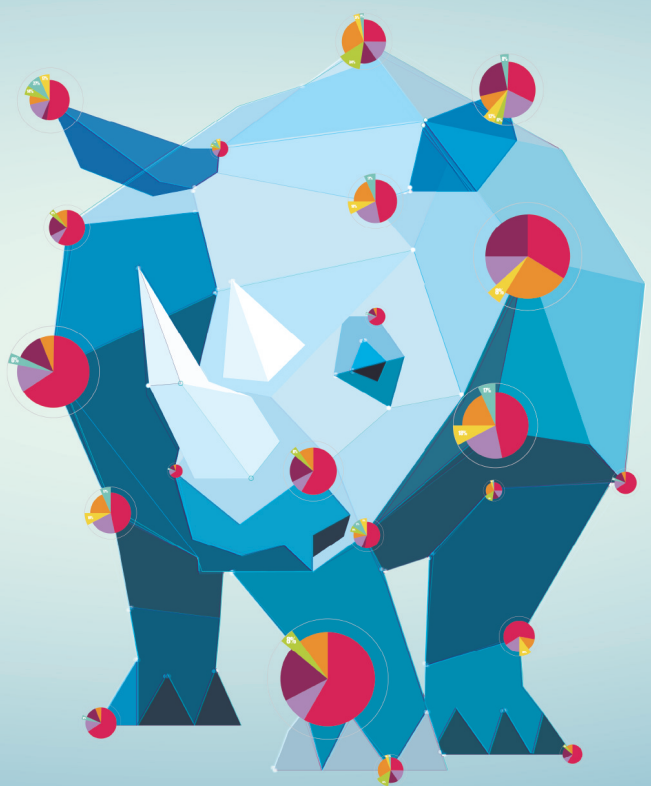


浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务



科技巨人UP
—成就你的强大—



打造中国硅谷银行 成就中国科技巨人

【Union聚】四大跨界
业态跨界、市场跨界、平台跨界、O2O跨界，高效聚合各方优势资源。

【Power力】四大联盟
天使联盟、成长联盟、上市联盟、战略联盟，强势助力成长的每一步。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn