



## 贵安新区面向未来着力 打造智能终端产业集群

本报讯 随着4G商用和硬件成本降低,中国智能手机产业将迎来发展的“黄金时代”。数据显示,2014年中国市场手机总销量达到4亿部,其中智能手机占比超过92%,中国市场成为全球智能手机持续增长的主要推动者。相比于苹果、三星等国际手机品牌,中国手机制造厂商在中国市场推进的过程中尽显本土优势。凭借着低廉的价格和多元化的渠道,本土企业在产品销量和市场份额上展现了巨大发展潜力。而未来随着运营商4G网络建设逐渐成熟,智能终端产业将呈现爆发式的增长,对于产业而言,无异于巨大的利好消息。

5月25日,由贵州贵安新区管委会、工业和信息化部软件与集成电路促进中心联合举办的“贵州贵安移动智能终端与移动应用高峰论坛”即将在贵安新区隆重举行。论坛以“知行合一:面向未来的移动智能终端”为主题,旨在探讨未来的移动智能终端的定义、设计和制造。

“知行合一”由中国古代圣哲王阳明提出,强调知识与实践要紧密结合。而贵安新区地处黔中经济圈核心区,紧邻贵州修文阳明洞。500年前,他正是在此苦心参究儒佛道,终于创立集儒、释、道三家之大成的心学理论。本次论坛将邀请中国工程院、中国银联、高通、微软、中兴、乐视、小米、富士康、百度、阿里巴巴等智能终端与移动应用产业链上各个环节的知名企业代表,分别从知、行以及“知行合一”三个方面,探讨移动智能终端产业的发展趋势。知,即了解消费者需求和最新技术发展,探讨的是移动智能终端设计和制造技术;行,即如何设计并制造出产品,着眼于移动应用技术的开发;知行合一,则聚焦于如何定义并设计制造人性化未来移动智能终端,探讨智能终端的发展趋势。贵安新区未来将着手强化顶层设计、完善政策体系、统筹产业发展,充分发挥贵安的市场优势,营造良好发展环境,以期促进产业链协同发展,加快贵安“智”造的步伐。

(李莉)

# 贯通中非 护航中国企业“走出去”

——访渣打银行非洲区企业及金融机构客户部总裁辟仕文  
渣打银行(中国)有限公司副行长、企业及金融机构客户部董事总经理张之皓

受金融危机影响,全球各地区增速明显放缓,但非洲却一枝独秀,一直保持快速发展,成为世界经济持续增长的新亮点。富饶的自然资源、广阔的市场前景、日渐趋稳的投资环境……吸引着全球投资者的灼热目光。

渣打银行非洲区企业及金融机构客户部总裁辟仕文表示:非洲在港口、公路建设、电力行业、工程总承包性的EPC合同项目等投资贸易机会较多。目前,非洲在港口和公路建设上面吸引了众多的中国投资者。

据了解,渣打银行在亚洲、非洲和中东拥有独特的渠道优势,悠久的历史,以及在各个国家市场的丰富经验,这些地区正是中国企业海外拓展的主要目的地。

但非洲不同于其他地区市场,它在蕴含巨大机会的同时也面临着严峻的挑战。比如,市场分散、货币波动、政策变化、基础设施项目融资缺乏、运输成本高企、人才缺失等。渣打银行(中国)有限公司副行长、企业及金融机构客户部董事总经理张之皓表示:非洲地区国家多,法律法规相比发达国家有待完善,即使银行也不能把所有的风险都给客户解决掉,只能通过技术手段提前告知客户可能遇到的风险,进而为客户提供最适合的金融解决方案。

### 全服务能力 助中企挺进非洲

渣打银行是世界上唯一一家在中国和非洲同时拥有150多年历史的银行,在非洲撒哈拉以南15个国家拥有分支机构,其中在12个国家是逾百年的老字号银行,并为中资企业在非洲成立专属团队,目前有超过70家中资企业客户,大力支持中非业务发展。

“为更好地服务来自中国的客户,在西非、中非、南非我们都有专门精通中文的团队为中国企业客户服务,他们对非洲国家的市场情况非常了解,能更好地助力中国企业客户在非洲的业务发展。”辟仕文表示,实际上要强调的是,渣打银行之所以能够帮助客户在非洲进行贸易和投资,很大程度上归功于渣打银行的全产品和全服务能力。比如

客户要进行并购,渣打银行可在并购的时候为其提供咨询意见、融资、外汇风险管理,满足客户需求的全系列的服务和产品。

据统计,目前渣打银行在非洲有18个并购专家,在每个非洲国家都拥有专属中国企业的客户经理及贸易融资经理,在10个国家拥有中国籍客户经理。渣打银行为中资企业在非洲提供的产品和服务涵盖贸易融资、现金管理、证券服务、金融市场等多个领域;其服务的客户既包括大型国有企业,也包括民营企业;涉及的领域涵盖基础设施建设、通讯、交通、矿产、重型机械等多个行业。

此外,渣打银行业务中,跨境人民币业务也值得一提,人民币国际化指标覆盖五个主要国际人民币中心,即香港、伦敦、新加坡、纽约及台北。目前非洲的人民币国际化领域已有安哥拉、尼日利亚、坦桑尼亚、加纳、肯尼亚、南非6个国家,而渣打银行在这6个国家网络都已覆盖,可以为人民币业务跨境结算以及人民币现金结算服务,包括清算、付款、账户管理、流动资金管理及跨境同公司人民币融资,人民币产品全方位的整合在渣打非洲独特的覆盖网内。

谈及人民币国际化及渣打银行的非洲跨境人民币业务开展情况时,张之皓表示:渣打银行认为人民币国际化是一个战略性的趋势。现今人民币已成为国际贸易可以接受的货币,渣打银行在非洲网络的优势便于协助清算,为非洲及亚洲市场的主要领头银行,提供了有效益的系统整合,特定非洲国家可为非洲当地对人民币结算,并在当地外汇管制批准下,回款指定国家。

如今,渣打银行正向人民币国际化领域里的全球领先银行的目标努力。虽然这个目标现在还未实现,但历史悠久的渣打银行服务中国企业客户在非洲贸易与投资的能力却实实在在看得见。例如,近期帮助某中国建筑设备制造商对加纳市场的往来销售管理,改善现金收款周期并减低其海外收款风险;提供资金保管账户及托管方案为中国某国有企业投资的财团完成收购了一家在南非制造



渣打银行非洲区企业及金融机构客户部总裁辟仕文



渣打银行(中国)有限公司副行长、企业及金融机构客户部董事总经理张之皓

铜的上市公司;在一家中国领先的海上石油及天然气生产商收购了某一乌干达盆地开发项目中,渣打银行被客户指定为现金管理银行,客户可以利用网银访问全球账户,顺利完成人民币交易,并且与客户自己的操作系统完成顺利对接等案例都是有利的证明。

### 两端并起 建海外合作桥梁

据了解,渣打银行每年都会举办“走进非洲金融投资论坛”活动,希望能进一步推动中非对外贸易投资,并让客户了解渣打银行在中非合作中如何能够进一步促进中非之间贸易、投资的发展。辟仕文表示:“在帮助中非之间的客户合作中,渣打银行非洲的业务部门和渣打银行中国的相关业务部门都是全力配合,大力支持客户的业务开展。

因此在服务跨境贸易方面,如何为中国企业“走出去”和非洲企业“引进来”护航?不管是中资银行还是国际银行都在进行积极的战略布局。而渣打银行拥有独特的全球化、定制化、多元化优势,在支持中非企业合作发展的过程中,也有其特定的方法。

“相比其他银行,我们在贯通中国和非洲两端上面具备一些优势。”辟仕文解释说,因为渣打银行在非洲的很多市场已历时很久,对当地的资源比较了解,知道谁是适合

合作的伙伴,谁是不适合合作的伙伴,需尽量避免不和谁打交道等。

张之皓也表示:“中国市场不是短时间就能完全了解的,而非洲有几十个国家,法律环境非常复杂。渣打银行也是通过在两地150年的发展,才能了解两地的市场和客户需求,通过交流活动及会议等方式把两地的信息互通,这样就能很专业地帮助两地客户尽快地了解当地情况,促使两地客户到新的地方投资、贸易合作如鱼得水。

此外,渣打银行通过接触过的许多有意向或已经开始拓展海外市场的民营企业得出经验,建议中非两地企业客户在海外拓展时不能为了拓展而拓展,要符合企业的长远战略规划;当企业选定目标市场后,除了加强自身对当地市场的认识之外,还应该巧妙、有效地借助当地贸易伙伴、会计师、法律等合作机构及合作银行的力量,这样在投资时就能少走许多弯路。

“但企业在选择合作银行时:应选择既了解企业在中国的发展且能够满足母公司在国内的金融需要,又在海外目标市场有着坚实的经营基础的银行。只有这样的银行所提供的服务才能从企业的整体战略规划出发,无缝隙地为客户提供跨境服务,帮助企业建立与海外市场的桥梁。”张之皓说。(丁翊轩 冯为为)

## 中国信保助力企业 应对海外区域局势动荡

来自中国出口信用保险公司(以下简称中国信保)的数据显示,今年一季度我国出口信用保险覆盖面继续扩大,中国信保累计实现承保金额1179亿美元,同比增长11.5%。其中,出口信用保险和海外投资保险的承保金额达到1075亿美元,累计为4万余家出口、海外工程承包和海外投资企业提供了收汇风险保障;支持2.7万家小微企业实现出口102亿美元;对“一带一路”沿线国家承保312亿美元,同比增长17.4%;并向客户支付赔款1.3亿美元。

今年一季度,世界经济继续保持缓慢复苏,但去年以来发生的诸多干扰经济发展的不确定因素继续发酵,加剧了不同经济体经济增长的分化态势,如俄罗斯、拉美、非洲地区受到国际原油及大宗商品价格下跌、地缘政治动荡及内部安全局势恶化等因素冲击,经济增长面临严峻挑战,使我国对外贸易企业在这些国家面临不同程度的海外政治和商业风险。

### 中国信保积极协助企业规避风险

根据局势动荡地区的政治经济发展态势,中国信保已及时调整风险管控措施:一是根据客户与风险高发国别买家的贸易经验、出口商品种类、企业风险控制措施等因素采取差异化、针对性的承保措施;二是调高风险跟踪频率,加强与客户的沟通交流,指导客户密切关注当地局势,谨慎安排出运,提前制定风险防范方案;三是积极受理信用保险案件,面对投保企业对减损工作的迫切需求和理赔服务的更高要求,中国信保通过积极探索疑难案件处理方式、深化理赔与勘查的协作配合、优化业务操作流程等,全面提高理赔服务效率和质量,为我国出口企业提供有力的风险保障。

一季度,受俄罗斯卢布于2014年12月再次出现大幅贬值的影响,

中国信保接到的对俄贸易企业无法正常收汇的案件数量出现猛增。俄一家鞋靴零售商因卢布贬值无法正常支付货款。目前已有四十余家出口商向中国信保表示受到该买方拖欠,其中4家受损企业一季度已收到中国信保的赔款共计155万美元,其余案件正在跟踪处理中。2014年,中国信保向出口企业支付对俄贸易损失赔款2700万美元,同比增长三成,出险及赔付水平均高于平均值。据了解,今年一季度,中国信保已向对俄贸易企业支付赔款近900万美元。

据了解,作为专业的出口信用保险机构,中国信保目前建立覆盖全球200多个国家和地区的追偿渠道网络,功能涵盖调查、欠款追讨、物流追踪、法律咨询等多个领域,可以为出口企业提供高效的理赔追偿服务。同时,从今年一季度的实践看,中国信保的专业人员还会根据买方经营情况和存续能力,帮助出口企业制定灵活务实的减损方案:如针对买方实际偿付能力不足的情况,帮助买方制定新的还款计划,以保障我国出口企业债权顺利回收;针对部分出口企业希望维护与出险买方合作关系的需求,通过控制货权、设置不动产抵押或账户质押、溢价付款、附加担保等多重手段,在争取通过支持买方持续经营以改善买方偿付能力的同时,帮助出口企业减少损失。

### 专家建议: 多策并举防控出口信用风险

针对近期理赔追偿案件特点,中国信保建议出口企业从以下几方面防控风险、挽回损失:

一是在出运前风险控制方面,应尽量选取财务实力较强、双方历史交易情况良好的企业进行交易。签订合同时,应仔细审核买方发来的格式条款,并在合同中明确约定贸易术语、支付条件、质量异议期、

争议解决方式等重要事项,必要时加入“所有权保留”、买方股东个人担保、第三方担保等条款,有效维护自身合法权益。与部分国家买方签署的合同应当保留双方签字和盖章的正本,为今后可能采取的法律行动做好准备,如俄罗斯法院要求证明贸易关系的文件均为正本。

二是在控制贸易节奏方面,货物出口后,应紧密跟进货物流转情况,督促买方按时提货,并按照合同约定准时付款。定期跟踪买方经营状况,做好收汇跟踪。一旦发现买方有拒收货物、财务状况恶化、拖欠货款甚至进入破产程序的迹象,应立即停止发货,并争取控制住货物,避免损失扩大。在买方风险水平升高时,提高预付款比例或采取更为稳妥安全的信用证交易方式。

三是在规避汇率风险方面,一些出口企业采取有效措施,较好地自行规避了汇率波动风险:如以出口当地市场为主的大型企业,可以通过本地化建厂规避风险;此外,利用套期保值锁定汇率、采用人民币或当地货币结算,以及通过买方的境外关联公司以美元结算等举措也值得借鉴。

四是建议出口企业使用政策性出口信用保险,科学有效地运用国际通行的信用保险手段管理出口信用风险,通过专业化手段鉴别国别风险和买家信用,识别信用风险,保障出口收汇安全。如已投保信用保险,应第一时间向中国信保通报可能损失,利用中国信保海外调查追讨的专业优势,通过非诉协商、仲裁诉讼等多种手段,尽力挽回损失。

(林文)

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

### 供应链金融业务解决方案

- 在线供应链金融支持方案
- 绿色供应链金融支持方案
- 1+N 供应链金融支持方案
- 跨境供应链金融支持方案
- 供应链金融平台支持方案

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金融解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个经营环节,提供优质高效的金融支持,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

商业看台