

中国银行辽宁省分行： 打造最佳贸易金融服务银行

■ 庄振功 本报记者 王世安

作为我国唯一连续经营百年的银行,中国银行始终坚持走国际化经营之路。截至 2011 年末,中国银行已在 32 个国家和香港、澳门、台湾地区设立了 586 家分支机构,与 180 个国家和地区的 1500 家外资银行分支机构建立了代理合作关系,建立起覆盖全球的人民币清算网络。其海外机构资产和利润在集团中的占比均逾 22%,高于国内同业。作为中国银行国内重点地区分行之一,中国银行辽宁省分行在充分发挥贸易金融服务传统优势的同时加快创新,积极开拓国际、国内两大市场,全力支持辽宁地区企业发展,参与国际竞争,与企业实现双赢。



中国银行辽宁省分行为企业客户提供金融服务

发挥国际结算优势 满足企业业务需求



中国银行辽宁省分行行长王建宏到企业调研

高效、快捷的国际结算服务对于企业的业务发展至关重要。作为我国从事国际业务时间最长、国际化程度最高的银行,中国银行的国际结算业务以技术领先和服务全面见长,长期保持市场份额的绝对领先地位,为我国企业的业务发展提供了强有力的支持。

在为进出口企业提供国际结算等基础服务的同时,针对国际经济新形势下因商品价格波动引发的大量

贸易纠纷,中国银行一方面发挥自身专业优势与国外银行积极交涉,帮助企业解决争端,避免损失;另一方面积极开展客户培训,指导企业正确操作,有效规避纠纷。针对少数国外银行违反国际惯例,恶意拒付的行为,中国银行凭借在各类国际经贸组织占据主要席位的优势,利用国际商会等平台积极帮助我国企业争取正当权益,挽回损失,有力地支持了企业的发展。

2010 年 10 月,中国银行辽宁省分行某客户向容易发生贸易争端的孟加拉地区出口水果,买卖双方采取信用证方式结算,客户发货后向中国银行辽宁省分行提交证下单据,为确保客户安全收汇,中国银行辽宁省分行指导客户严格制单,并对单据严格审核。但是寄单后,还是遭到了买方的无理拒付,由于中国银行辽宁省分行高质量的审单水平,单据处理得毫无瑕疵,使得买方无法在规定的五个银行工作日内提出拒付理由。中国银行辽宁省分行凭借多年的国际结算经验帮助客户多次向开证行催收,严厉阐明观点,最终开证行在中国银行辽宁省分行有理有据的陈述下实现了付款。客户收到货款后,欣喜之余对中国银行辽宁省分行的业务能力也给予了肯定。中国银行辽宁省分行国际结算人员过硬的专业技术和对地区经济特点的把握,帮助客户避免了损失。

中国银行在贸易融资业务上加大创新力度,推出了融易达、融信达、融货达、通易达等“达”系列贸易融资新产品,帮助企业解决贸易融资难题。“达”系列金融产品的最大特点是能够帮助客户规避各类贸易和金融

风险,加强应付/应收账款管理,降低管理成本,提升履约能力与自身信用度,帮助企业加快资金周转,扩大业务规模。

2011 年,中国银行向一家持有大量应收账款的进出口企业推荐了“通易达”产品,以该企业信用证项下应收账款做质押,为企业办理进口开证业务,从而盘活了企业应收账款,解决了企业在银行授信额度不足的问题,同时帮助企业降低了资金占压。

中国银行在国内率先推出了保理、国内信用证、福费廷、“报关即时通”、网上支付税费担保等特色金融产品,切实支持企业,特别是中小企业的发展,帮助企业解决了经营成本上升、资金占压等难题。日前,美国《环球金融》杂志(Global Finance)公布了 2012 年度全球贸易融资类评奖结果,中国银行荣获“中国最佳贸易融资银行”奖项。截至 2011 年底,中国银行辽宁省分行外币贸易融资余额 23.05 亿美元,较上年末增长 5.05 亿美元,在工、农、中、建、交五大行中,市场份额达 48.7%,保持同业领先;人民币贸易融资余额 135.5 亿元,较上年末增加 45.3 亿元。

在为企业提供全方位金融服务的同时,中国银行积极贯彻国家宏观调控政策,按照“区别对待、有保有压”的方针,在注重质量与效益的基础上,将授信资源和资金进一步向具有较强竞争力与发展潜力的优质企业倾斜,支持其向海内外、上下游供应链拓展业务,切实把握新一轮国际产业转移带来的机遇。

与此同时,通过贸易金融产品支持中小企业进一步拓展出口市场,分散风险。通过福费廷业务有效协助企业开发亚、非、拉等新兴市场,增加贸易机会,加快货款回收,规避风险。

2011 年,辽宁省一家中小型企业出口业务拓展中,其泰国、土耳其、尼日利亚等国家的买方均提出以远期信用证方式结算,企业面临较大的客户、市场及汇率风险,中国银行针对该项业务背景,依托中国银行庞大的代理行网络,帮助企业选择优质的信用证开证行,并向企业推荐了福费廷融资产品,帮助企业实现了提前收汇与结汇,加快了资金流转速度,同时有效避免了客户、市场及汇率风险。

近年来,中国银行辽宁省分行共计为省内上千家企业提供了国际结算和贸易融资服务,国际贸易结算市场份额及贸易融资余额一直居同业首位,在推动企业发展的过程中发挥了金融主渠道的作用。

全面整合集团资源 打造“走出去”首选品牌

中国银行通过改进营销与服务模式、加强产品整合与创新、强化海内外机构联动、发挥集团业务多元化优势、加强与行业组织合作等五大举措,着力将中国银行打造成为国内企业实施“走出去”战略的首选银行。

针对目前境外银行信贷紧缩给“走出去”企业带来的融资难问题,中国银行通过全球统一授信额度、内保外贷等产品为优质企业的海外融资需求提供担保。建立了由中银香港和伦敦、中国澳门、新加坡、纽约、东京、法兰克福、卢森堡等多家海外分行共同参与的银团贷款模式,有效解决了企业境外机构融资难问题。

2011 年,辽宁省某企业集团积极开拓国际市场,在菲律宾设立了全资子公司,但受国际经济形势影响及其海外子公司实力限制,集团的海外发展面临融资困难,其海外拓展战略受阻。中国银行全面研析了企业需求,最终以中国银行辽宁省分行提供对外担保,由中国银行某海外分行为其菲律宾子公司客户提供融资的方式,帮助该集团海外子公司获得了 2200 万美元的授信和资金支持,有效解决了“走出去”企业在海外拓展中的融资难困境。

为配合对外承包工程企业的“走出去”战略,发挥中行在对外投标、履约、预付款保函等业务上的优势,受国家有关部门委托,中国银行独家承办对外承包工程保函风险专项资金业务,一定程度上缓解了部分“走出去”企业授信不足的困难,对企业扩大对外承包规模,拓展海外业务起到重要的支撑作用。2008 年,辽宁省一大型涉外承包工程企业拟承包非洲某国住房及公共设施项目,需向业主提供约 5000 万美元保函,因企业授信不足,面临失去该承包项目的困境;中国银行积极帮助企业申领了对外承包工程保函风险专项资金,及时帮助企业解决了保函开立问题,并最终获得该项目。

截至目前,中国银行承办的风险专项资金项下保函业务没有发生过一笔索赔垫款,实现了银企双赢。



中国银行辽宁省分行为企业举办跨境人民币业务培训



中国银行辽宁省分行跨境贸易人民币结算试点新闻发布会

加快发展跨境结算 推动人民币国际化

受国际金融危机影响,美元、欧元、日元等主要国际结算货币汇率大幅波动,我国及周边国家和地区的企业在使用第三国货币进行贸易结算和投资业务时面临较大的汇率波动风险,市场对人民币跨境使用的需求越来越高。为推动贸易和投资便利化,保护企业经济利益,中国银行积极向企业推介跨境人民币结算业务。

使用人民币进行跨境结算,进出口企业在国际结算业务中有了更多的货币选择权,可以有效规避汇率风险,锁定成本、固定收益,减少货币兑换环节,降低汇兑成本,加快资金周转速度,提高资金使用效率,有利于企业更加透明地计量经营成果。

2011 年下半年,境内人民币资金价格持续攀升,境内企业融资成本不断上浮,对企业的生产经营形成较大压力。辽宁省内某大型钢铁企业,其生产经营所需资金绝大部分源于银行融资,人民币融资利率高企大幅提高了企业的财务费用,严重影响到企业的效益。结合该企业生产经营特点,中国银行辽宁省分行借助自身广泛的海外机构融资平台,通过跨境人民币产品,实现了境外低成本人民币资金与企业融资需求的对接,将企业数十亿元的融资需求与跨境人民币产品相结合,为企业做了大量跨境人民币业务,为企业节省了数千万元人民币的财务费用,大幅提升了企业收益。

2010 年 6 月,中国银行辽宁省分行在辽宁省跨境人民币结算业务启动当日即做了首笔业务,随后,辽宁省内各省市分行也相继在当地取得了跨境人民币业务的首发优势。截至目前,中国银行辽宁省分行已为近 300 家企业办理了 200 多亿元的跨境人民币结算业务,占据全省跨境人民币结算业务的半壁江山,在跨境人民币结算业务中发挥着主导作用,也为人民币国际化进程做出了积极的贡献。

灵活运用产品组合 帮助企业避险增收

由于汇率的波动和利率的变动,进出口企业在对外贸易结算中面临着巨大的汇率与利率风险,对避险的要求日益强烈,中国银行审时度势,积极推出各类产品及组合:

——充分利用中国银行在国际结算、资金业务、海内外资金等多重优势,推出了实现结算资金保值和增值效果的“进口汇利达”产品,帮助企业降低财务成本,提升利润空间,2011 年中国银行“汇利达”业务额达 9.7 亿美元,为进出口企业实现上千万元人民币的收益。

——在人民币持续升值的大背景下,中国银行通过出口商业发票贴现、出口押汇等产品,为出口企业提供短期融资、账款催收、账户管理等一站式金融服务,帮助企业实现提前结汇,避免汇兑损失。

——从 2010 年开始,辽宁省一家大型企业,其出口大型设备金额巨大,且多采用一年期美元信用证结算,人民币升值对其业务收益影响巨大,而借助于中国银行的贸易融资产品,企业实现了提前收汇并结汇,有效规避了汇率风险,提升了收益空间,加快了资金流转速度。

为帮助企业防范信用风险,保障企业在对外贸易中的利益,中国银行大力推广资信调查业务,帮助中小企业在签订合同前及时了解贸易对手的资信状况,帮助企业降低在对外贸易中的信用风险。针对进



中国银行辽宁省分行参加 3·15 中小企业洽谈会

出口贸易中的赊销方式给企业,特别是出口型企业带来的收款风险,中国银行积极推广出口双保理等业务,同时积极推进欧洲复兴开发银行、亚洲开发银行、泛美开发银行项下相关贸易促进计划项目,通过风险参与业务帮助企业管理应收账款,防范风险。

中国银行始终密切关注全球商贸领域最新趋势,陆续推出“融货达”、“融信达”等一系列集银行、保险、物流、保理等业务特点于一身的供应链金融服务。

2010 年下半年,辽宁省内一家大型客车制造企业,在销售环节中,由于其下游经销商多为贸易商且分布在全国各地,难以获得银行的融

资支持,对企业的销售形成很大的制约。中国银行辽宁省分行依照企业的特殊需求,为该企业量身定做了“销易达”产品,依托企业在销售中与其下游客户形成的稳定的供应链链条,灵活使用银行授信资源,为其下游经销商提供了融资支持,帮助企业提高了资源配置效率,润滑了企业生产销售的供应链链条,有效提升了企业在金融危机中的抗风险能力及议价能力,扩大了企业的生产销售规模,增加了企业收益。最为可喜的是,该企业凭借“销易达”产品的融资模式,成功中标“2013 年全运会”公交客车项目,不仅为企业拓展了销售渠道,提高销售量,同时也提升了企业的知名度和信誉度。