

后金融危机时代为国内企业实施“走出去”战略带来了难得的历史机遇,但是融资难、效率低却成为制约企业海外扩张的主要瓶颈。中国银行山东省分行充分发挥中行国际化程度最高、多元化平台最全的独特优势,全面服务“走出去”企业,成为山东省企业境外发展的重要金融合作平台。

金融创新 助力鲁企走出去

在服务企业“走出去”的过程中,中行不仅为企业开拓海外市场提供了有力的金融支持,也有效带动了银行业务的快速发展,实现了银企双赢。

席卷全球的世界金融危机,为境内企业低成本海外扩张带来了有利时机,同时,也为境内银行扩展海外业务带来了难得机遇,中国银行山东省分行迅速调整战略定位,提出了“以贸易金融引领公司业务发展”的经营理念,将支持企业海外发展作为全行的战略重点,以提供高水平、专业化、个性化的海内外一体化金融服务为目标,全力打造与“走出去”企业的战略合作伙伴关系,转型发展、跨境发展驶入快车道。

创新机制 提升服务

为巩固、扩大海外业务优势,该行在贸易金融战略的引领下,对组织体系、叙做模式等进行了深入革新,全面适应并满足了“走出去”企业的一揽子金融服务需求。

在组织架构上,该行明确了以省行领导牵头,各地市行“一把手”包干负责的工作机制,垂直化的组织领导体系大大提高了统筹协调、多级联动、业务审批的工作质效,增强了市场竞争能力。在沙特拉比格项目中,该行从项目发起到最后审批,仅用了29天,创造了审批该类业务耗时最少的纪录。

在叙做模式上,该行成立了跨部门的项目叙做小组,根据企业需求设计不同的产品组合方案,实现了产品的无缝对接,最大限度地发挥了该行的技术优势,有效降低了企业财务成本,赢得了企业的青睐。

在产品服务上,该行不断丰富、完善贸易金融服务内容。现已建立起连接企业



资金链、物流链、产品链,覆盖大型企业海内外上下游企业的全方位服务体系。服务种类涵盖贸易结算、贸易信贷、信用担保、风险管理、财务管理五大主要业务领域。并充分利用中银集团设在亚太、欧洲和美洲的银团中心,随时根据世界各地汇率走势调拨资金,以最低的成本、最快的速度组建银团,有效满足了企业境内外融资需求,为企业参与海外竞争提供了有力的金融支持。

依托平台 全球助力

企业进军海外,银行扮演着十分重要

的角色,特别是在海外并购市场,其融资成本高低往往决定并购的成败。因此,国内企业必须选择合适的金融合作伙伴,“抱团”与世界一流企业展开竞争,而金融企业的机构网络是否健全成为企业首先考虑的因素。在这方面,中国银行具有不可比拟的优势。经过近百年的海外网点建设,中国银行拥有973家海外机构,覆盖全球五大洲29个国家和地区,并与1600多家国外银行保持业务往来,这使得中国银行无可争议地成为中国国际化程度最高的商业银行,可以为企业提供全球化、一体化的综合金融服务。

同时,山东省的“走出去”企业多为

资源开发类、对外承包工程类企业,目的地锁定在非洲、拉美等发展中国家和地区。而上述国家和地区,正是国内金融机构的布局盲点,金融服务能力较为有限。中国银行经过多年悉心建设,已在世界范围内建立起成熟的金融服务网络,不仅能为企业提供最便捷、最完善的金融服务,还成为国内众多银行清算网络的组成部分,为支持“走出去”战略奠定了坚实基础。

专业优势 多元创新

“走出去”业务一般涉及多层面、多产品,对金融机构的专业实力要求较高。面对这一形势,该行发挥集团的人才优势、技术优势、网络优势,不断对产品体系进行系统性创新,有效满足了企业的多元化需求。

在授信审批方面,该行开发了全球统一授信业务,突破原有授信额度产品的限制,由境内母公司提供担保,通过中行庞大的境内外机构网络,向客户的境外子公司提供贷款支持,有效解决了“走出去”企业的境外融资难题。

在产品创新方面,该行加强产品整合,根据国际资本市场走势,将内保外贷、买方信贷业务与利率、汇率产品相结合,有效规避金融风险,降低了企业的财务成本。此外,根据人民币国际化趋势,该行适时推出了跨境人民币结算业务,成为目前跨境人民币结算的主要渠道。其中,中银香港成为香港地区唯一的人民币清算行,在整个跨境人民币结算系统中发挥着举足轻重的作用。目前,该行开办的跨境贸易人民币结算试点扩大业务、“双易证”、“国内证福费廷转卖”等国际结算新产品,被评为“中银产品创新奖”。

(齐鲁)



工行创新模式 推出企业票据池业务

为更好地满足企业客户的现金管理服务需求,中国工商银行于近日正式在全国范围内推出集票据托管、票据质押等功能于一体的票据池业务,成为国内首家推出该项票据综合管理业务的商业银行。据了解,由于票据池业务在帮助企业盘活票据资产方面的突出优势,一推出便受到了企业客户的欢迎。截至目前,已有超百家企业成为工商银行票据池业务的客户。

据中新网金融频道了解,随着国内企业资金管理水平的不断提升,不少企业客户已不满足对于货币资金的管理,提出了货币资金外的流动资产的管理要求。工商银行根据客户的需求,创新开发了票据池业务系统,将企业客户的票据资产纳入现金管理服务,真正将客户的流动资产盘活,从而有效提高企业的资产运作效率。据介绍,票据池业务是商业银行依托其强大的系统网络优势和全面的网点覆盖能力,为企业客户提供

的商业票据集合管理、融资等服务,是解决集团票据统一管理和统筹使用问题的高端解决方案。

对于企业客户来说,通过开办工商银行的票据池业务,企业不仅可以实现票据的集中化、电子化管理,使集团公司清晰地掌握集团全部票据资产的情况,还可以实现集团内部票据额度共享,并以票据池对外开办多项商业银行表外业务,从而提高融资的灵活性。同时,该业务办理操作简便,企业可以通过工商银行网上银行和银企互联系统,实现纸质票据和电子票据的统一管理。

工商银行相关负责人说,作为国内最先推行企业现金管理服务的商业银行,该行经过多年的探索,已经形成了一套完善的以客户货币资金管理为管理目标的现金管理体系,并将客户的外币资金全部纳入现金管理系统中,实现了客户资金管理的系统化。

(中新)

在实践中创新,在创新中发展

——南宁建宁水务投资集团有限责任公司改革发展的实践与探索

□ 南宁市委候补委员、建宁水务集团党委书记、董事长 谭良良

南宁建宁水务投资集团有限责任公司(以下简称“建宁水务集团”),是一家给排水一体化、城乡一体化的国有独资大型水务投资控股型集团公司。近年来,在市委、市政府的正确领导下,建宁水务集团按照“建设大水务,构建大平台,实现大发展”的工作思路,以改革为动力,以创新为灵魂,以管理为手段,走出了一条供水、污水处理一体化,项目建设、运营、管理一体化的发展之路,实现了企业的跨越式发展。

改革体制机制,致力建设“大水务”

改革创新是加快企业发展的强大动力。近年来,建宁水务集团按照国家深化国有企业改革,推进公用事业市场化进程的要求,以建立现代企业制度为目标,积极实施以产权制度改革为核心的企业改革,实现了机制转换和体制创新,进一步激发了企业的生机与活力。

2004年8月,为整合南宁市水务资源,加快城市水务基础设施建设,南宁市将原南宁市自来水公司、南宁市排水有限责任公司、原南宁市埌东污水处理厂直接划拨组建成南宁建宁水务集团有限责任公司,使南宁市供水、污水处理和部分排水业务实现了归口建设、运营和管理,为今后逐步推进南宁市供排水一体化和城乡一体化,实现水务业统一规划发展,建立完整的水务产业链,创造了条件。

2006年9月,建宁水务集团进一步深化水务业改革,对旗下水务主业进行了重组整合,以原南宁市自来水公司的全部供水资产、南宁市排水有限责任公司和原埌东污水处理厂的污水处理设施资产作为出资,通过对外引进战略投资者以现金出资,设立了供排水一体化、城乡一体化,具有完整水务产业链的国有绝对控股子公司——广西绿城水务股份有限



◎集团公司党委书记、董事长谭良良

公司(以下简称绿城水务)。绿城水务的组建,改变了污水处理设施建设、运营、管理收支两条线的做法,完全实现了污水处理市场化、产业化、投资主体多元化,开创了南宁市水务业发展的新格局。

从2006年9月至今,绿城水务通过多渠道筹措建设资金,开展了大规模的水务基础设施建设,相继完成了南宁市江南污水处理厂一期工程(24万立方米/日)、二期工程(24万立方米/日);南宁市埌东污水处理厂二期工程(10万立方米/日)、三期工程(10万立方米/日);武鸣、横县、宾阳、马山、上林五个县污水处理厂一期工程,及配套污水管网的建设,并开工建设了五象污水处理厂一期工程、三塘污水处理厂一期及其配套污水管网工程。目前,南宁市日供水能力达到119

万立方米,日污水处理能力达882万立方米,城市污水集中处理率达到85%以上,极大地改善城市的水环境和生态环境,促进了南宁市城市建设和经济社会快速发展。

拓宽融资渠道,全力构建“大平台”

近年来,随着南宁经济社会和城市建设的快速发展,市委、市政府对加强节能减排、加快水务基础设施建设、改善城市水环境 and 人居环境,提出了更高的要求。

为进一步推进南宁市区域性国际城市建设的进程,加快供水、污水和内河整治项目的建设和发展,2008年10月,南宁市政府以原南宁建宁水务集团有限责任公司为主体,通过重组整合南宁市区以及周边六县水务资产,组建了南宁建宁水务投资集团有限责任公司,作为南宁市水务建设投融资平台,主要负责南宁市六城区、六县的供水、污水处理设施的投融资、建设和运营,市城区内河整治等工程的投融资、建设和维护管理等业务。

2009年,南宁市提出打造“中国水城”的城市建设目标,计划用10年的时间,通过水环境的综合整治,将南宁建成一座“水畅、湖清、岸绿、景美”的“百湖之城”。作为南宁水务投融资平台,建宁水务集团责无旁贷地承担起了打造“中国水城”的艰巨任务。

据估算,打造“中国水城”需要资金近400亿元。作为“中国水城”的主



◎埌东污水处理厂三期



◎自治区主席马飏等区、市领导在集团公司党委书记、董事长谭良良等领导的陪同下视察民歌湖。

要建设业主,如何充分发挥水务投融资平台的重要作用,最大限度地融取项目建设资金,成为企业面临的一个重大课题。建宁水务集团领导班子清楚地认识到,如果仅仅依靠原有单一的以银行信贷的方式,显然无法满足庞大的建设资金需求,必须要拓宽融资渠道、创新融资途径,构建水务建设投融资的“大平台”。

2009年10月,在市委、市政府以及各有关单位的大力支持和帮助下,建宁水务集团成功发行8.5亿元企业债券,成为南宁市首家成功发行企业债券的企业,开创了南宁市国有投融资平台利用债券市场融资的先河,有效地缓解了项目建设的资金压力。

同时,建宁水务集团一直致力于推动绝对控股子公司绿城水务的首次公开发行股票并上市工作,走产品经营和资本运营并重的发展道路。如能上市成功,将可建立起一个多次直接融资的平台,对完善水务投融资平台,提升企业整体融资能力将发挥重要的作用。

此外,为了保证多样化的资金来源,建宁水务集团充分利用好原有的商业银行贷款、国际金融组织和外国政府贷款等融资渠道,积极争取更多授信额度。近两年,通过江南污水处

理厂二期工程和武鸣县等五县污水处理厂一期工程以及良庆河、楞塘冲内河综合整治项目,获得了世界银行贷款1亿美元;通过将开工条件较为成熟的水城项目整合成“南宁市水环境综合整治(一期)工程项目”,向农业发展银行申请项目固定资产贷款,获得贷款额度4465万元,极大地缓解了项目建设资金压力。

随着构建水务投融资平台成效的逐步显现,建宁水务集团融资能力得到不断提升,企业的规模不断壮大,经济效益和社会效益不断提升。截至目前,建宁水务集团的总资产达到100亿元,净资产达到29亿元。企业先后荣获“全国文明单位”、“全国五一劳动奖状”、“全国城镇供水排水行业突出贡献单位”、“广西百强企业”、“广西优秀企业”等荣誉称号。

把握重大机遇,着力谋求“大发展”

当前,作为广西北部湾经济区的核心城市,南宁市进入了一个“黄金发展时期”,良好的外部环境为南宁水务业带来了重大的发展机遇。站在新的历史起点上,建宁水务集团已开始积极探索项目投资、运营、管理一体化,“借、用、还”一体化的投融资新模式,朝着实现企业“大发展”的目标迈进。

一方面,建宁水务集团以构建水务投融资平台为契机,全面推进供排水一体化、城乡一体化进程。对于南宁市辖各县的国有供水资产,通过政府划拨,逐步实现城乡供排水业务一体化归口管理;对于非国有的供水资产,通过市场化运作,逐步兼并收购,



◎自治区党委书记、自治区人大常委会主任郭声琨在自治区党委常委、市委书记车荣福等区、市领导在集团公司党委书记、董事长谭良良等领导的陪同下视察民歌湖酒吧街。

最终实现南宁市辖各县供水、污水处理资源全部纳入建宁水务集团,实行统筹规划、统筹投融资、统筹建设和运营管理。

另一方面,在对水城项目等公益性资产及规划建设情况重新梳理,对国内投融资平台建设的模式进行深入研究和分析的基础上,确立了以BT回购为基础的集团本部盈利模式和可持续发展模式。即:在开展水城项目建设时,通过与政府签订BT协议,约定建设内容、回购价格、回购年限和每年支付的回购资金等内容,待水城项目建设完成后,政府按BT协议回购建宁水务集团已建成的内河资产。回购资金的来源可通过内河沿岸土地等资源变现操作。在水城项目建设过程中,由政府收储内河两岸土地,待河道整治完毕,两岸绿化、美化,土地大幅升值之后,将土地通过“招拍挂”变现,所得资金专款专用于水城项目建设;或者政府支持,由建宁水务集团依法取得两岸土地,通过市场运作变现,筹集水城项目建设资金,缓解水城建设的资金压力,同时通过对项目进行经营性资产的开发,获得一定的经营收入,从而确保企业的可持续发展。

大风起兮云飞扬,千帆竞渡浪潮涌。“十二五”期间,建宁水务集团将继续以开拓创新精神,进一步深化改革、加快发展,力争到2015年,资产规模达到200亿元以上,营业收入达到20亿元以上,将企业打造成为特大型的水务“航母”,成为全区水务行业的旗舰,国内水务行业的龙头企业之一,为南宁市经济社会发展做出新的、更大的贡献。