

共建“一带一路”

# “一带一路”释放红利 外资银行抢抓东盟机遇

访大华银行(中国)有限公司行长兼首席执行官符懋赞

本报记者 张漫游 北京报道

自古以来,东南亚地区就是“海上丝绸之路”的重要枢纽,是高质量共建“一带一路”的重点地区,中国与东盟还联合推动了“一带一路”倡议对接《东盟互联互通总体规划

## 东盟连续三年成为中国最大贸易伙伴

外资银行可以发挥区域网络优势,帮助企业高效对接海外市场,还可以发挥自身内外联动的优势,为企业提供可持续金融方案。

《中国经营报》:“一带一路”倡议提出的十年间,给沿线企业和国家带来了哪些机遇?

符懋赞:可以从联通基础设施、扩大经贸往来以及结算便利化三个方面来看。

“一带一路”倡议的提出,推进了沿线国家合作,特别是互联互通项目,例如中国和新加坡共同编制了《中新(重庆)战略性互联互通示范项目“国际陆海贸易新通道”合作规划》;中老铁路的开通和RCEP的生效,也积极推动了通道沿线地区在经济、物流、产业等多方面的深度融合。到2025年,陆海新通道沿线中国省(区、市)对东盟贸易总额预计可达到1800亿美元。

在扩大经贸往来方面,中国坚持高水平对外开放,逐步放宽外资准入领域,营造高标准的国际营商环境,积极促进了与“一带一路”国家的经贸往来。特别在东盟,中国对东盟的投资在2009年到2019年间增长了近11倍。自2020年起,东盟连续三年成为中国最大的贸易伙伴。大华银行发布的最新研究报告《大华银行企业发展调查报告》亦表明,90%的受访中国企业有兴趣开拓海外市场,其中40%的企业计划向东南亚扩展业务;同时,40%的受访东盟企业表示希望在中国内地开展业务。

在结算便利化方面,中国不断提升与“一带一路”国家的跨境贸易和投融资的便利化机制,拓展货币互换功能。《2022年人民币东盟国家使用报告》显示,在过去十年间,作为“一带一路”重点区域的东盟,与中国的跨境人民币收付增长近20倍。自2021年年底以来,中国已分别与越南、印尼和柬埔寨签署了

2025》。在此影响下,中国与东盟地区的经贸合作往来日趋紧密。

针对“一带一路”倡议落地十年间,东盟地区的发展机遇、外资银行参与的空间、下一步发展机会展望等情况,《中国经营报》记者专访了大华银行(中国)有限公司(以

## 下简称“大华银行中国”)行长兼首席执行官符懋赞。

《中国经营报》:在支持“一带一路”的过程中,外资银行有哪些经验之谈?

符懋赞:外资银行主要可以发挥区域网络优势,帮助企业高效对接海外市场。

以大华银行为例,我们深耕东盟市场近90年,扎根中国市场近40年,通过近500家网点的业务联动,我们可以为企业提供一点接入、全网联通的本地化服务。大华银行外国直接投资(FDI)咨询部在亚洲拥有10个中心,可以帮助企业直接对接RCEP成员国大市场,并为企业筹划布局、落地展业、开展商贸活动提供专业建议和网络资源。同时,我们在印度尼西亚、马来西亚、新加坡、泰国和越南等几个中企投资热点市场设立了中国业务部,也为企业提供在地的支持与服务。

《中国经营报》:在抢抓“一带一路”红利的过程中,企业需要谨防哪些风险?

符懋赞:第一,“一带一路”沿线各市场发展水平不尽相同。即便是东盟的十个相邻国家,也有着不同的政策环境、文化风俗、行业需求和发展状况。中国企业在不熟悉的商业环境下站稳脚跟,还需要对宏观、市场、法律和运营操作风险进行预估。为解决这一问题,大华银行通过FDI咨询部建立合作网络,能帮助企业了解当地的法律、文化、监管和政治环境,更好地管理当地市场的各类风险。

第二,“一带一路”部分项目周期长、不确定性高,利率汇率与大宗商品价格波动等风险将给投资者带来巨大挑战。企业可以考虑利用各类金融衍生品,比如对冲、利率掉期、货币掉期等服务,有效降低投资成本和风险。

第三,随着东盟各国逐步推动绿色转型,当地对于ESG的要求也愈加严格,企业需要主动防范、规避潜在的环境与社会风险。通过银行可以对企业的投融资项目开展尽职调查和项目监督,ESG纳入信贷评估和批准流程,对ESG风险水平进行分类,协助企业主动防范、规避潜在的环境与社会风险,同时建议缓释措施,继而提高项目的管理水平和公信力。

《中国经营报》:在支持“一带一路”的过程中,外资银行有哪些经验之谈?

符懋赞:外资银行主要可以发挥区域网络优势,帮助企业高效对接海外市场。

以大华银行为例,我们深耕东盟市场近90年,扎根中国市场近40年,通过近500家网点的业务联动,我们可以为企业提供一点接入、全网联通的本地化服务。大华银行外国直接投资(FDI)咨询部在亚洲拥有10个中心,可以帮助企业直接对接RCEP成员国大市场,并为企业筹划布局、落地展业、开展商贸活动提供专业建议和网络资源。同时,我们在印度尼西亚、马来西亚、新加坡、泰国和越南等几个中企投资热点市场设立了中国业务部,也为企业提供在地的支持与服务。

## 结合集团在东盟的业务网络和经验,银行能为中外资企业提供一站式的金融服务,帮助企业降本增效。

比如大华银行在中国与东盟之间提供贸易直通车、跨境资金池、东南亚货币一站式服务、债权及股权资本市场融资,以及新型国际贸易配套融资方案等,可以帮助企业打通融资渠道、实现跨境资金管理、规避利率、汇率等风险,提升运营效率。

另外,外资银行发挥自身内外联动的优势,为企业提供创新且与国际标准接轨的可持续金融方案。大华银行的实践是,2022年,凭借母行的经验与优势,通过大华银行可持续融资框架和特色解决方案,大华中国为新能源汽车、绿色建筑、污水处理、金属再生利用及绿色交通提供了多项绿色信贷融资;我们还积极联动区域业务网络,帮助企业布局东盟新能源和绿色新赛道。

## 抓住数字+绿色新机遇

站在新的起点上,“一带一路”在贸易与产业链、数字化、绿色可持续、基础设施建设等方面蕴含新机遇。

《中国经营报》:“一带一路”为外资银行发展带来了哪些帮助?

符懋赞:过去几年来,中国与东盟的经贸连接不断加深,连续三年互为最大的贸易伙伴。企业在拓展业务时,越来越多地选择东盟作为第一落脚点,利用东盟地区的区位、劳动力和资源优势,升级供应链。

从大华银行的实践看,互联互通一直是大华银行核心战略之一,大华银行集团自2011年起,已协助超过3800家企业拓展跨境业务,其中,中资企业占比近40%,自2014年至今,FDI咨询部所支持企业的投资规模预计已超410亿新加坡元,创造17.6万个工作岗位,投资大部分流向了“一带一路”沿线的东南亚和大中华地区。

作为一家主打中国-东盟互联互通业务的银行,依托企业高涨的跨境热情,大华银行中国的业务也持续不断创新高。相较2008年本地法人化之初的水平,大华银行中国营收保持13%的年均复合增长。

2023年,是“一带一路”倡议提出的十周年。今年2月,中国-东盟自贸区3.0版谈判也启动了首轮磋商,我们相信这将继续增强企业跨境投资和贸易的信心。

《中国经营报》:站在新的起点上,“一带一路”有哪些新机会?

符懋赞:机会主要表现在四方面。在贸易与产业链方面,当前“一带一路”新兴市场需求大增,特别是随着产业链的调整,中国企业参与东盟等新兴市场的行业产业链建设,使得产业链互动更加紧密,同时一些具有人口优势的国家对中国的消费品也有巨大需求,这带动了跨境贸易。仅2023年第一季度,中国对“一带一路”沿线国家出口的中间产品就同比增长了18.2%。我们预计,制造业、消费品等行业会继续保持其投资势头,特别是机电、纺织、钢铁和工业制品等一直是中



符懋赞

大华银行(中国)有限公司行长兼首席执行官

本报资料室/图

国与东盟双边贸易的支柱产品,也是对东盟投资排名前列的领域。大华银行已经建立了独特的中国东南亚贸易走廊,通过境内外连通,为中国企业在东南亚提供全面综合的贸易及供应链解决方案,帮助企业实现整个供应链系统资金的高效对接流转,缩短运营周期。

在数字化方面,随着“一带一路”的数字化建设和各国对创新技术的推进,数据存储、智能交通、5G数字技术、电子商务等领域将有长足的发展,我们也支持了众多科技、媒体与通信行业(TMT)领域的企业到东盟发展。同时,我们从自身角度不断提升数字化服务能力,包括推出自己的新一代企业数字银行UOB Infinity,提升跨境交易和业务的透明度和效率。今年,我们还将升级推出供应链融资模块,进一步加强数字化金融服务。

在绿色可持续方面,当前东盟各国都在推动可持续转型,在退煤计划、碳交易及定价、碳税、净零排放目标上都做出了一定的承诺。低碳转型对企业来说蕴含着巨大机遇。根据相关研究,到了2030年,东南亚的绿色经济每

年可带来高达1万亿美元的商机。因此,与绿色和可持续相关的行业,比如绿色基建、绿色交通、绿色能源等都有很大的发展空间,特别是东盟对于中国的新能源车需求量比较大,因此,我们支持了多家新能源汽车龙头企业拓展东盟业务,为在当地投身大型清洁能源建设的中企提供跨境金融支持。

在基础设施建设方面,近年来,我们看到更多的“一带一路”沿线国家的基建项目落地,特别是疫情后,一度中断的很多基建项目逐渐重启,相信随着新基建的深入推进,中国企业将继续深入参与这一领域的建设。大华银行亦为中国在东盟的多家综合建设集团提供金融方案和授信,为他们所建设的机场、深水港和公共交通等项目提供支持。除此之外,“一带一路”也为工程机械产业发展打开重要窗口,中国很多工程机械公司多年深耕东南亚市场。

2024年,大华银行将迎来在中国发展的四十周年。大华银行也将继续着重在互联互通、定制化和可持续三个战略领域持续发力,以深化我行对客户、员工及社区“诚挚如一”的品牌承诺。

1线调研

# 供应链金融提效“密钥”:全流程数字化破题 巧用数据拓展边界

本报记者 慈玉鹏 北京报道

党的二十大报告中提出“提升产业链供应链韧性和安全水平”“确保重要产业链供应链安全

## “数字化”提效

张家港海锅新能源装备股份有限公司(以下简称“海锅股份”)是恒丰银行苏州分行供应链金融服务对象之一,该公司于2021年9月24日在深交所创业板上市,主要从事大中型装备专用锻件的研发、生产和销售,其中两个最大的原料供应商均合作多年,同时海锅股份付款期基本在六个月到一年之间。

今年3月,恒丰银行张家港支行向海锅股份介绍供应链产品——网络应收贷,由核心企业提供上游企业的名单,并确权供应商的应收账款,名单内的供应商可无需提供额外抵押。

上述供应链借款线上发起融资申请,操作简便,放款迅速,有效解决了传统授信模式下中小企业“准入难、担保难、审批准”问题。在科技支撑下,恒丰银行苏州分行两天内完成了总行立项、方案审批、供应商上门开户等前期准备,第三天完成了供应链系统中建客户等流程,于当天下午成功让两家供应商客户在网银端各提款1000万元资金,最终仅用时三天就成功落地了该笔网

全”。在此背景下,供应链金融近年来发展较快,参与主体增多,其中包括金融机构、科技公司、产业平台等。

为提效供应链金融,开发线上数字化平台成为必要工作。《中国经营报》记者调研了解到,恒丰银行数字化供应链金融业务通过智能风控模型搭建、全流程数字化业务办理等科技途

径,实现为客户高效放款。同时,恒丰银行通过数据驱动,实现为轻资产、高风险的电商直播提供供应链金融服务,有效拓展服务边界。

从产品角度看,恒丰银行交易银行部人士告诉记者,该行多年来开发出市场拓展能力较强的网络预付贷、网络应收贷等供应链产品,供应链产品可满足线上随时随地提款的功能,恒丰银行供应链产品致力于有效帮助核心企业满足其供应链融资需求,通过金融工具,减轻了上下游客户资金周转压力,强化了与上下游客户的黏性,巩固并做大了业务份额。

另一位恒丰银行人士告诉记者,2023年该行推出“恒银E链”业务,通过外部供应链金融服务平台,支持核心企业电子债权凭证线上化融资,解决核心企业上游多层次供应商融资需求。未来该行将继续创新同业再保理业务模式,并且专注融“智”服务,基于对供应链关系场景理解,为供应链企业匹配个性化融资方案。

恒丰银行如何搭建供应链金融数字平台?记者了解到,在授信环节,恒丰银行应用数据驱动的智能风控模型,实现客户授信自动化审批,提升授信审批效率;在风控环节,恒丰银行搭建大数据风险预警系统,构建数据化的风控体系,实现风险预警精细化管理;在业务办理渠道上,一方面,通过恒丰银行企业网银打破传统公司业务时间限制,客户可7×24小时线上操作,实现了随时

公司累计投放网络应收贷0.4亿元、待投放网络应收贷0.3亿元,累计服务供应商6户,其中包括江苏盛晖达建筑劳务有限公司(以下简称“盛晖达公司”)。

作为中亿丰公司的劳务供应商,盛晖达公司近期从恒丰银行苏州分行获得网络应收贷1000万元,该公司负责人告诉记者:“银行供应

链金融产品很方便,相对利率也比较低,年利率不到5%,低于此前公司的融资利率,并且放款方式较为便捷,基本均是线上操作,放款审批速度较快。”

恒丰银行交易银行部供应链金融室副总经理曲启铭表示:“数字化供应链金融业务优势主要体现为业务数字化、线上化、智能化、自动化。我行通过数据交互与交叉验证,强化供应链上各参与方的数据互信,淡化链属中小企业信用,实现不断聚焦和下沉场景化金融服务。”

中亿丰建设集团股份有限公司(以下简称“中亿丰公司”)是江苏建筑行业较早实现整体改制的民营企业,连续多年跻身中国民营企业500强。中亿丰公司对建材、劳务等的年采购量超过200亿元,近年来对供应链的管理需求日益增强。

记者了解到,恒丰银行与中亿丰公司供应链业务自2022年5月开始陆续落地。截至2023年5月31日,恒丰银行苏州分行已对中亿丰

上数字化平台成为必要工作。《中国经营报》记者调研了解到,恒丰银行数字化供应链金融业务通过智能风控模型搭建、全流程数字化业务办理等科技途

径,实现为客户高效放款。同时,恒丰银行通过数据驱动,实现为轻资产、高风险的电商直播提供供应链金融服务,有效拓展服务边界。

从产品角度看,恒丰银行交易银行部人士告诉记者,该行多年来开发出市场拓展能力较强的网络预付贷、网络应收贷等供应链产品,供应链产品可满足线上随时随地提款的功能,恒丰银行供应链产品致力于有效帮助核心企业满足其供应链融资需求,通过金融工具,减轻了上下游客户资金周转压力,强化了与上下游客户的黏性,巩固并做大了业务份额。

另一位恒丰银行人士告诉记者,2023年该行推出“恒银E链”业务,通过外部供应链金融服务平台,支持核心企业电子债权凭证线上化融资,解决核心企业上游多层次供应商融资需求。未来该行将继续创新同业再保理业务模式,并且专注融“智”服务,基于对供应链关系场景理解,为供应链企业匹配个性化融资方案。



恒丰银行通过与中亿丰企业核心数字化系统对接,有效获取供应链企业数据并拓展服务边界。

本报资料室/图

## 数据赋能

数据应用是发展供应链金融的重要一环。记者调研了解到,恒丰银行通过数据赋能,实现服务边界拓展。

目前,纺织服装产业为江苏省常熟市的三大支柱产业之一,江苏中服服装产业发展有限公司(以下简称“江苏中服”)是当地代表企业,在江苏中服服务的商圈内,直播电商产业近年来发展势头迅猛,然而融资难、融资贵却成为不少直播电商企业面临的难题。“直播电商作为新兴业态,很难从银行传统信贷产品中获取融资资金,不利于发展。”一位直播电商人士表示。

为适应直播电商企业轻资产、高风险的特点,恒丰银行苏州分行携手常熟直播电商服务

中心,一起打造线上的服务平台,通过巧用数据,为主播们解决了供应链上短期的资金需求。常熟直播电商服务中心主任刘亚告诉记者,基于产业服务,主播签约以后可以实时共享抖音、快手部分平台数据,通过上述数据分析,服务中心可以帮助主播获得金融机构提供的供应链等方面的融资支持。

恒丰银行常熟支行行长朱克强告诉记者,跟服务中心签约合作,银行机构能够通过平台共享主播在抖音等直播平台的流量数据,该数据具有实时性,例如每日交易额等,银行对此可预判出主播的经营情况,并基于此,进一步服务主播供应链上的融资需求。

下转 B6