打通“一带一路”上的金融大动脉

本报记者 姚 进

阅读提示

今年是全面深化改革的关键之年，面对“一带一路”战略规划，作为金融体系主要成员的银行业金融机构该发挥怎样的作用？“一带一路”的战略规划又给银行业带来了哪些机遇和挑战？身在其中的银行将如何面对？近日，记者走访新疆、重庆、广西等地，试图寻找答案。

1 金融活水润边城

对岸是越南芒街市的田野与房屋，这边是广西东兴市的边民互市贸易区码头。几公里长的摊点、酒楼、茶庄、店铺，普通话、越南话、当地白话、粤语和客家话，“混搭”着大大小小的商品和生意。

东兴发展边贸的条件得天独厚，如今随着“一带一路”战略的深入推进，更是迎来了千载难逢的历史机遇。边民互市贸易区坐落[illegible]水。“以前都是现金交易，携带不方便，而且也不安全。”一位做海鲜生意的摊主说，现在有了中国银行的边民卡，卡一刷就行，还能透支消费，方便多了。

更重要的是解决了结算的难题。2014年3月，中国银行广西分行在东兴正式推出了“中银边民互市贸易卡”，该卡是广西首张面向边贸结算领域的联名信用卡，具有小额授信的功能，持卡人仅限于在中越边境互市区向越南出口商购买商品，且持有边民证的中国边民。

“这张卡每人每天可以透支8000元，我们是按照国家有关边境贸易政策，针对中越边境互市区发生的边贸结算交易行为而设计的。边民买了商品后卖给东兴中越边民互市贸易交易结算中心，同时在结算中心刷卡结算，还上额度的同时还能赚取一定的买卖差价，最后统一由结算中心来跟越南那边结算，流程简便了，也避免了私人交易时出现的灰色现象，便于监管。”中国银行广西分行国际结算部高级产品经理曹雪翔介绍说，这既解决了边民在开展小额互市业务过程中的资金短缺问题，又实现了在互市贸易过程中支付电子化，改变了以往单纯的现金交易模式，对推动边贸互市区金融改革、促进个人跨境贸易人民币业务发展、提高边民资源配置效率具有积极意义。

截至目前，中银边民互市贸易卡的交易量已达到4000万元，这一模式受到了边民的欢迎和肯定。当然，也有不用卡的模式，比如农业银行在当地是通过一种边境农村富裕基金的形式支持边民边贸的，这也是国家的一项扶贫政策。

除此之外，当地金融机构还积极开办越南盾现钞兑换业务。2014年3月25日，中国银行广西区分行在东兴支行营业部开办越南盾现钞兑换业务，并成功开展了全国首笔越南盾现钞兑换业务。“广西是沿边、沿海地区，边贸业务非常活跃，此前广西边贸地区越南盾现钞兑换业务仅能在民间实现兑换，客户需要承担一定的风险。我们开办越南盾现钞兑换业务，打破了边贸地区越南盾现钞兑换无正式金融机构开办的尴尬，给边贸地区的客户带来了极大的便利。”曹雪翔表示。

据介绍，2014年4月，东兴试验区上线运行东盟货币交易信息平台，由工、农、中、建、北部湾银行等5家银行参照SHIBOR报价团机制，每周轮值报价，形成独立的、权威的人民币与越南盾汇率，供各参与行共同执行，大大提高了中方银行的议价能力和汇率定价话语权。2014年7月，国家外汇管理局正式批复同意东兴试验区开展人民币与越南盾特许兑换业务试点，试点政策在客户范围、业务范围、业务种类、兑换额度、备付金账户开立等5个方面均有突破，逐步解决互市、口岸、边贸的兑换需求。

上图：“渝新欧”国际铁路联运大通道规划图。

下图：中国银行广西分行东兴支行开设有越南盾兑换专窗。

2 深耕企业“走出去”

在国家“一带一路”对外开放战略中，新疆作为丝绸之路经济带核心区，一方面，当地企业“走出去”的步伐迎来了更为强劲的政策东风，另一方面，企业“走出去”也更加离不开金融机构的大力支持。

特变电工股份有限公司是新疆最大的地方国家高新技术工业制造企业，现已发展成为世界输变电行业的大型骨干企业。“特变电工在中亚、南亚、非洲等多个地区均有对外承包工程项目，长期得到我行的大力支持。”国家进出口银行新疆分行相关人士向记者表示。

目前，特变电工在进出口银行新疆分行的贷款余额达到35亿元，贷款业务品种为对外承包工程贷款、一般机电产品出口卖方信贷、高新技术产品出口卖方信贷、优惠利率进口信贷流动资金贷款等。

“近期，我行正在制定集团整体金融服务方案，进一步深化与特变电工在输变电、新能源、新材料三大领域及境内外项目融资等方面的全面合作。”上述人士说，进出口银行新疆分行落地3年多来，积极响应自治区新型工业化战略部署，紧密结合新疆区情，发挥优势、主动作为、借势发力，以重大装备制造业“走出去”为着力点，全力支持国家高新技术龙头企业发展外向型经济。

如果说能源型企业“走出去”需要政策性银行的大力支持，那么，农副产品出口则更多需要支农型银行的贴心服务。霍尔果斯竞天贸易有限公司就是这样一家外向型的农业产业化企业。

2008年，为响应新疆伊犁州关于大力发展外向型农业产业化的号召，竞天公司决定将农副产品出口作为公司的主导产业，并做了大量工作，比如，以建设出口蔬菜水果示范种植基地为切入点，来推动地产出口农产品向标准化、规模化和产业化方向发展；再比如，积极开拓中亚农副产品国际市场，多次派人到哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、俄罗斯等国考察，与中亚各国多家企业确立了农产品贸易合作关系，建立起了稳定的农产品出口渠道和网络，同时，在国外成立了分公司，有力地促进了地产农产品出口的增长。

“发展过程中对于资金的需求离不开农行的大力支持。”新疆竞天投资（集团）有限公司总经理冀耀山告诉记者，“从2011年开始，我们就和农业银行霍尔果斯支行开展业务合作关系，农行累计为我们发放农副产品收购贷款近亿元，同时也为我们开展了企业网上银行、国际结算、工资代发、财产保险、企业理财等综合业务，为企业累计办理结售汇3000多万美元。”

谈及下一步“走出去”的难题，冀耀山表示，目前从国际客服中心出口的新鲜果蔬每年达到10万吨左右，但地产农副产品出口所占比重相对较小，主要原因是地产农副产品在规模化、品质要求等方面存在不足，在国际市场没有竞争力。“如彩椒、西红柿、大蒜等主要从山东寿光采购，国内物流费用太高。”

同时，涉外运输车辆资格受限增加了出口成本。多年来，中哈双方在出口货物涉外运输车辆资格方面存在不对等现状，从霍尔果斯口岸出口的农副产品中国涉外车辆无运输资格，只能由哈方的车辆完成运输，致使涉外运输费用居高不下，大大增加了物流成本。

“另外，去年受国际经济形势影响，出口货物出现下降趋势，果蔬出口也受到较大的影响。”冀耀山说，希望国家和银行提供更多的帮扶。

根据中央新疆工作座谈会精神，霍尔果斯经济开发区的定位是：丝绸之路经济带的重要支点，国际金融港、国际物流港、国际信息港、国际航空港和国际旅游谷的先行区。农业银行新疆分行相关人士表示，一直以来，霍尔果斯的经济发展都受到了多项倾斜政策的支持，包括税收优惠、财政贴息等，相信随着战略地位的提升，会受到更多扶持政策的惠顾。

3 内外联动大格局

“走出去”的同时必然伴随“引进来”的考虑，如今，一条连接中国和德国国际贸易的铁路已全面开通。在这条被称作“渝新欧”的铁路大通道上最能看出，“一带一路”的行动规划中，人、货物、工程、信息以及资金的流动都不是单向的，而是双向多赢的。

银行业金融机构在这样的通道发展过程中可以扮演什么角色？以中国银行为例，其积极发挥国际化优势，建立了由总行、重庆市分行以及法兰克福、巴黎、卢森堡、米兰、哈萨克斯坦、匈牙利、俄罗斯、波兰、鹿特丹、布鲁塞尔分行10家欧亚地区海外机构共同组成的“1+1+10”海内外联动协调工作小组，同时联合重庆经信委、重庆物流办、渝新欧（重庆）物流公司、中铁联集、民生物流公司等相关政府和企业，从市场宣传、内外联络、组织回程货源等多方面提供支持。

“渝新欧”国际货运线路从重庆出发，向西经我国边境阿拉山口进入哈萨克斯坦，再转俄罗斯、白俄罗斯、波兰至德国的杜伊斯堡，由杜伊斯堡这个交通枢纽，从重庆运出的货物可直达欧洲各大港口。

在中国物流与采购联合会专职副会长蔡进眼中，“渝新欧”的意义绝不只是重庆以及西南地区的利好，而是破解了跨国便捷通关、国际“五定”班列（定点、定线、定车、定时、定价）、宽窄轨换装等难题，全程运行时间缩短到16天，运价降至每箱每公里0.7美元，发车频率加密到每周3班。

“如果仅仅从一个地区层面来看待渝新欧铁路是明显不足的。”商务部东北亚区域经济合作与发展研究中心副主任李光辉说，“渝新欧”逐渐发展壮大，无疑为中国的全球战略提供了多一种选择。

不过，如何让更多的企业客户了解“渝新欧”，让更多的沿线国家愿意接受并使用它，是目前面临的主要问题和挑战。对此，中国银行充分利用其在国际经贸投资服务中的成功经验和优质海内外客户资源，为“渝新欧”提供了多项金融服务与支持保障。

统计显示，2014年，“渝新欧”已开行去程班列100班，回程班列30班。重庆市市长黄奇帆认为，“渝新欧”作为“新丝绸之路”，在有效满足以笔记本电脑为代表的IT产品对铁路国际贸易大通道需求的同时，还将极大提升“中国制造”在欧洲市场的竞争力。更重要的是，这一国际大通道将辐射西部，成为吸引中国西部内陆现代物流的“公共平台”。

而这一平台的建成，也离不开银行业的支持。2014年7月，中国银行与渝新欧（重庆）物流有限公司签署战略合作协议，双方将从4个方面深度合作。一是中行将按照“1+1+10机制”，整体推进服务“渝新欧”工作；二是做好海内外“渝新欧”品牌宣传，促进重庆进出口贸易的增加；三是中行将加大“授信”额度，积极做好相关合作企业的配套服务，不断提升渝新欧（重庆）物流有限公司的竞争实力；四是携手口岸、海关、国税，共同探索跨境商务出口退税新模式，不断为“渝新欧”开行提供货源支持。

这一系列的合作，让国内外的相关企业信心倍增。英业达（重庆）公司总经理简锦焰表示，“渝新欧”铁路对我们的整机出口和零部件进口都能带来利好。隆鑫通机动力有限公司营销部部长张伟说：“今后我们从欧洲调样机又多了一个选择，也将缩短进口周期，这些都得益于中国银行的大力支持。”

“我们公司90%的产品出口中国，中国市场需求前景广阔。‘一带一路’战略的推进，会大大提速两国贸易。我们这次与重庆力帆集团下属进出口公司明确的进一步合作意向，就是在俄罗斯中国银行的撮合下达成的。力帆在俄罗斯有子公司，方便使用卢布结算，再加上力帆在国内外有较大影响力，未来合作空间很大。”俄罗斯远东森林工业集团财务总监德米特里说。

中国银行广西分行副行长杨向东表示，以后将面临更广阔的市场空间，但是肩上的责任也更大，挑战和竞争也更大。练好内功的同时，还需金融制度层面给予更多支持。

“希望与沿线国家之间建立货币互换机制，扩大货币互换的总量；希望推进与沿线国家自由贸易体系的建立建设，对投资、结算等便利化提供更有利的条件；希望加快人民币国际化进程，尽快实现资本项目的完全放开，提升人民币在世界各国贸易投资中的可接受程度，突破人民币在回流方面的诸多限制，形成人民币在世界范围内自由流动的循环圈。”杨向东说。

工作感言

提升金融服务“一带一路”能力

周锋荣

“一带一路”概念提出后，商业银行紧密围绕“一带一路”等国家战略，不断加快海外布局，设立了许多境外机构，为各类客户提供全面、安全和专业的跨境金融服务。

商业银行服务“一带一路”建设时，要更加注重差异化经营，深入研究沿线重点国家的利益诉求和项目信息，精准发力，不断提升国际竞争能力，拓宽发展空间。

首先提升跨境金融服务水平。扩大对“一带一路”建设的融资规模，积极介入标志性合作项目，与沿线国家金融同业，加强在汇兑、结算、融资等领域合作，并在此基础上创新更加便捷高效的支付工具和方式，提升服务能力的同时形成产品和品牌优势，通过合理的产品组合和风险防范措施，降低客户准入门槛，提高审批效率，为缓解小型微型企业融资难问题，寻求解决方案。尽快落实一批重大项目，集中资源，加快营销，实现服务升级。

其次是采取相关业务创新措施。人民币国际化进程加速的背景下，应以创新作为提高国际竞争能力的突破口。政策制度创新上，深入研究国外市场，注重培养专业能力强的贸易金融业务管理团队。产品设计创新上，积极探索以境外股权、资产等为抵押提供贷款，加快开发人民币跨境贸易与投融资产品、外汇交易产品与人民币跨境现金管理产品，推出更多的人民币直接交易品种。

最后是强化各类业务风险防范。推动风险管理与贸易金融业务结合，设计符合贸易金融特色的风险管理流程，实现风险管理的各司其职、分工制约。设计相关中长期项目的综合化金融服务方案中，根据市场特点，使用更多创新手段和工具，化解潜在风险。强化对资金流、物流和信息流的管理，做到贸易过程与融资过程的匹配。加强应收账款与存货质押信息的交流，以防止借款人重复质押骗贷，防范业务风险。

（作者单位：农业银行江西省余干县支行）

调查视点

①

②

③

④

图①：广西钦州保税港区内多台大型机械设备在有序运转。

图②：新疆最大民营企业特变电工股份有限公司总经办主任邓春霞正在介绍企业历史。

图③：重庆力帆集团汽车生产冲压车间内技术人员在操作台上忙碌。

图④：来东兴中越边民互市贸易交易结算中心办理业务的边民络绎不绝。

本版图片均由本报记者 姚 进摄
本版编辑 许跃芝
电子邮箱 jjrbyxdc@163.com