



保驾护航

——中国建设银行服务企业“走出去”的故事

王俊岭

1、反哺境内——解出口企业燃眉之急

蔡先生及南星大理石有限公司困境的解决，还要从一次很平常的业务接触说起。建设银行客户经理小洪在一次对客户的日常拜访中，得知南星公司近期出口大增，迫切需要大额贸易融资需求，便及时向分管领导汇报。但当时建设银行人民币贷款规模一直非常紧张，走严格的传统信贷程序又无法满足南星公司的需求。

难道大好业务机会就这样流逝？难道因为资金面紧张就放弃支持优质企业的机会吗？建行人给出的答案永远不会令人失望——找海外分行试试！一封封申请资金的电子邮件飞向境外，一小时、两小时、四小时……好消息终于传来：建行法兰克福分行可以提供融资方案！南星公司只需在境内分行存入保证金质押，由境外分行便可以给予企业融资。该方案由客户承担第一性付款责任，既不用占用境内分行的规模，又能带来大额保证金存款，同时企业的存款又有收益，是一种安全便利的“双赢方案”。

惜时如金的建行人一边通过国内分支行与企业沟通这一融资方案，一边着手由法兰克福分行提前配合办理相关业务前期流程，“绿色通道”高效运转起来。仅仅两个工作日后，法兰克福分行审批通过授信额度。企业方面，建设银行团队频繁拜访企业、详细解释、现场测算成本、展示客户收益、企业负责人也很快拍了板。

好事多磨，就在业务环节顺利推进的时候，客户对境外建行业务运作模式又产生了顾虑，方案出现了周折。面对困难，法兰克福分行业务负责人亲自与企业财务主管电话详细沟通，打消客户顾虑，同时进一步优化初始方案。建设银行的真诚、细致终于彻底打动了客户的心，信贷方案最终敲定。

建设银行的生意做了，企业的渴解了，唯一出乎蔡先生意料的是，只剩下资金到账速度如此之快了。而这，只是建设银行海外分行与境内分行联手，为企业解决融资难的一个缩影。



建设银行工作人员走进工厂了解金融需求

2、私人订制——助力中国科技企业走向世界

在过去，“中国制造”更限于衬衫、鞋袜及“三来一补”等初级加工制造，在国际分工链条的“微笑曲线”中处于底部位置，劳动强度大且附加值不高。近年来，随着中央经济结构调整与鼓励创新政策的持续发酵，一大批科技型企业逐渐成熟，走向海外的能力和愿望也日益强烈。

建设银行牢牢把握这一趋势，果断出手，将出口信贷业务作为建设银行支持企业“走出去”的主打产品。在“走出去”的众多高新技术企业中，电信设备生产商华为技术有限公司和中兴通讯股份有限公司无疑是家喻户晓的“带头大哥”。近年来，华为、中兴正在从根本上改变全球电信行业的版图和格局，而建设银行则凭借一系列创新产品和完整的服务方案，成功跻身华为和中兴出口信贷业务“短名单”，开启了为电信设备供应商“走出去”提供出口信贷融资的辉煌之旅。

2009年至2014年期间，建设银行累计为华为和中兴办理出口信贷项目近50个，提供融资近1亿美元。在建设银行提供的服务中，项目结构灵活多变，既有国家主权担保项目，也有母公司担保或信用支持项目；既有出口买方信贷项目，也有出口卖方信贷应收账款买断项目，更有针对预付款与传统出口信贷捆绑的商业贷款项目。

每个项目都在创新，每笔业务都在进步。建设银行为华为、中兴量身定制全球金融服务方案，充分展示了建设银行境内外联动的整体服务水平。2013年，建设银行与国开行、工行联合牵头的尼日利亚MTN出口买方信贷银团项目荣获国际顶级财经杂志Trade Finance组织的“2013年度交易大奖”。这是建设银行国际融资业务第三次获得国际奖项，也是银企携手开拓海外市场的重要见证与里程碑。

“蔡总，您公司的7000万元人民币融资款到账了！”

“真的吗？！这么快？太好了！你们真是帮了我大忙！谢谢你们！……”

当建设银行客户经理小洪拨通福建南星大理石有限公司负责人蔡先生的手机时，蔡先生在电话里的声音有些激动。因为来自建设银行的“及时雨”使企业摆脱了发展的资金瓶颈。

类似的场景几乎每天都在建设银行出现。2008年全球金融危机以来，世界各主要经济体消费能力和支付水平持续下降。世界市场格局的重塑在为中国企业进一步“走出去”提供难得机遇的同时，更严重的考验着企业筹融资能力。能否及时得到银行的信贷支持，成了企业“走出去”乃至生死存亡的关键。

此时，建设银行以敏锐的商业嗅觉和服务实体经济的使命，果断发力出口信贷业务市场，通过增设海外分支机构、加强境内外联动、完善金融产品体系，为中国企业在本轮萧条中“化危为机”、拓展海外

业务提供了有力的金融支持。2009年以来，建设银行累计办理出口信贷业务28笔，签约金额45.16亿美元，拉动出口超过54亿美元，支持了一大批“走出去”企业的重大项目，业务覆盖了丹麦、瑞士、阿根廷、土耳其、新加坡、韩国、柬埔寨等全球15个国家和地区。

不仅“锦上添花”，更能“雪中送炭”，中国建设银行服务企业“走出去”的每一个故事，都注定成为中国金融支持实体经济历史进程中的佳话。



建设银行工作人员向客户介绍国际业务

3、牵线搭桥——做四川企业与阿塞拜疆的“媒人”

四川省是我国境外工程承包和大型成套设备的出口大省，连续多年境外工程承包业务完成额保持全国前五名。近年来，川内工程承包企业“走出去”步伐的加快为全川发展做出了重要贡献。四川省机械设备进出口责任公司便是其中典型的代表。

2008年起，川机公司便开始在阿塞拜疆甘加地区参与建设电解铝项目，但项目到了第二期时，进展十分缓慢。一方面，由于阿塞拜疆是地处中亚的发展中国家，在快速建设的过程中资金实力相对不足；另一方面，国内电解铝等市场正值产能过剩，市场容量接近饱和，工程承包企业自身也没有足够的现金流来应对应收账款的迅速增加。这给以川机公司为代表的工程承包和大型成套设备企业出了一道不小的难题；参与阿塞拜疆项目，则企业现金流吃紧；放弃阿塞拜疆项目，则不仅损失了很大一笔生意，甚至可能影响今后在阿塞拜疆乃至整个中亚地区的业务发展。

2012年底，当中国建设银行了解到电解铝二期项目有融资需求后，便立即启动组建了由建设银行总行、四川分行和俄罗斯子行共同组成的营销团队，多次参与、协调川机公司与阿塞拜疆客户的商务谈判，设计符合各方利益和诉求的融资方案，得到川机公司和境外业主的一致肯定。最终，建设银行克服了内外部重重困难，和国家开发银行内蒙古分行组建银团，对阿塞拜疆项目提供了3000万美元出口买方信贷支持。

这次合作不仅帮助四川企业与阿塞拜疆客户“成功牵手”，解决了长期以来在阿中资企业融资难题，更是中阿两国金融机构的首次合作，在阿塞拜疆引起了广泛的关注，开启了两国金融界合作的先河，打开了中资企业在阿拓展业务新局面。

4、领航舰队——伴随“大船”扬帆远航

从15世纪开始的大航海时代至今，综观世界各国的兴衰史，多与航运业的兴盛有关。以“金融报国”为己任的中国建设银行一直以来都十分关注船舶制造业的发展。

大连船舶重工集团有限公司是国内规模最大、建造产品最齐全、最具有国际竞争力的特大型现代化船舶总装厂之一。2009年伊始，由于外资银行流动性短缺无法按计划提供融资，大船重工与香港华光海运集团签订的“大连勇士”号VLCC超大型油轮订单面临无法履约的窘境。凭借敏锐的市场洞察力，建设银行该项目设计了出口买方信贷融资方案，并做了大量风险化解工作：排险一，提前成立专门团队，跟踪营销项目并理顺内部流程；排险二，担当大船重工、中船重工和机电商会等三方的联系人，积极与国家主管部门沟通协调项目进度；排险三，组建建设银行总分行联动团队，定期跟踪项目推进进度；排险四，积极充当香港华光海运、中信保公司和大连重工之间的协调人，建立定期沟通机制，保持每周两次以上的四方沟通，解难答疑，通报工作进展。

功夫不负有心人，经过精心筹备和不懈努力，2010年相关方终于签署了协议。随着大船重工的VLCC船的扬帆出海，建设银行船舶出口买方信贷也实现“完美首航”。“金融航道”打通，后续业务也纷至沓来：韩国、挪威、土耳其、丹麦、新加坡等国家船东分别与建设银行签署船舶出口买方信贷协议，签约总额6.2亿美元。

目前建设银行船舶金融服务已扩展到欧亚大陆航运企业，以船舶预付款保函和出口买方信贷为核心的船舶金融服务覆盖了深海钻井平台、超大型油轮、集装箱船和散货船等国家重点支持的高技术、高附加值大型设备。

5、精细服务——为烟台万华搭建“跨海新道”

烟台万华聚氨酯股份有限公司是国内内资企业唯一一家能生产MDI的技术密集型和资本密集型企业，在国内乃至全球MDI市场处于领先地位。2012年5月，烟台万华获得国家发展改革委批复，可以在境外筹措3.97亿美元国际商业贷款用于老厂搬迁改造项目，这意味着烟台万华拿到了在国际金融市场上筹措低成本资金的资格。面对全球金融危机的高风险局面，选择哪家银行作为融资合作方？对此，精明的烟台万华管理层显得十分谨慎。

中国建设银行在得知烟台万华项目审批与核准信息后，第一时间及时跟进。面对这样一个营销层级高、金融需求复杂、管理层财务功底深厚的集团客户，建设银行启动了快速响应和联动机制，专业项目团队马上进入了“战备状态”。2012年7月，客户紧急通知项目团队，需就项目推进中的细节如利率水平、税费等问题进行面谈。项目团队立即召开会议，大家群策群力并借助建设银行税务顾问的强大力量，很快设计出相应方案。项目团队冒着瓢泼大雨，准时赴约。以心相交，方能成其久远，万华被建设银行的执着与激情所感动，会谈气氛暖意融融，高潮不断。



建设银行帮助客户体验创新金融服务

细节凝结效率，服务贵在精细。针对客户的不同需求，建设银行打破传统分工限制，统筹跨条线、跨部门、跨区域、多产品的业务资源，在各个环节和细节上都狠抓效率，从项目公文运转、业务审批、客户走访等各环节都专人负责。

以诚感人者，人亦以诚而应。建设银行项目团队不走捷径，踏踏实实从万华的角度想问题、找思路。这种换位思考，与客户一起克服困难、全力为企业谋求发展空间的精细态度与专业精神最终打动了烟台万华的管理层，相关业务得以顺利推进，烟台万华也步入了业务拓展的“跨海新道”。

随着中国企业越来越熟悉海外市场，建设银行发挥集团境内外联动优势，以海外机构为平台，积极为客户并购融资、项目融资提供多样化方案，成功的故事也不胜枚举。2010年，建设银行组织四家海外机构通过风险参与方式办理中海油30亿美元天然气并购银团贷款项目；2012年，建设银行悉尼分行与华能Millmerran水电站项目牵头组建金额为3.6亿美元银团贷款；2013年，为金风科技澳洲风电项目提供资本金内保外贷及本地资产项目融资，力促金风科技顺利完成澳大利亚风电场的建设。此外，建设银行还通过内保外贷方式为深圳中金岭南、山东兖矿、义马煤业收购海外公司提供了并购贷款资金。

中国建设银行行长张建国曾说：“优质的银行服务，不仅要笑脸相迎，更重要的是研究客户的关切和多样化的需求。”从福建南星到中兴通讯、华为，从大连重工到烟台万华，每一则生动感人故事的背后，无不是建行人替客户着想的工作态度和服务实体经济理想信念。作为一家拥有60年光荣历史，37万优秀职工，管理超16万亿资产、服务数亿客户的金融巨子，这样的建行故事每天不知要发生多少。

经过多年的发展与完善，中国建设银行以其“高效、专业、务实”的服务理念，成为中资企业走向海外的坚强后盾，帮助众多客户抓住全球化机遇，取得了巨大市场影响力和良好的社会反响。伴随我国企业“走出去”战略的不断深化，中国建设银行将进一步拓展全球网络，不断提升全球服务能力，为中资企业“走出去”保驾护航，为中国与全球的经济往来架起桥梁！金融报国的故事也仍将继续……



善建者行 成其久远
1954-2014
中国建设银行成立六十周年