

中国银行： 搭台“做媒”对接跨国合作 厚植优势促进双向开放

我市88家企业参加2019工商企业跨境投资与贸易项目对接会，现场“一对一”
洽谈场次逾100场，签约金额达到10亿元



对接会现场

经济高质量发展，离不开改革开放创新“三力联动”。

今年1月召开的市委十一届九次全体(扩大)会议指出，我市将实行更加积极主动的开放战略，加大力度引进来、积极稳妥走出去，全面深化现代开放体系，着力打造中西部地区对外开放新高地。

4月8日，2019工商企业跨境投资与贸易项目对接会(以下简称“河南跨境对接会”)在郑州国际会展中心5楼展厅举办。这是中国银行在全球举办的第51场跨境撮合活动，也是中国银行河南省分行举办的第三届跨境合作活动。中国银行洛阳分行积极为洛阳企业“走出去、引进来”搭建全球化服务平台，邀请我市88家企业现场参与，现场签约金额达10亿元，成为我市打造中西部地区对外开放新高地的新亮点。

▶ 平台为媒 双向开放对接火热

4月的省会郑州，春风宜人。
“今天，我们与来自菲律宾的棉兰岛第一电缆物资供应有限公司签订了300万美元的合作意向书。中行洛阳分行为我们公司提供了流贷贷款、固贷贷款、保函等综合授信业务，多方面满足我公司需求，解决了企业的燃眉之急，非常感谢中行洛阳分行多年来对我们公司的支持!”8日，参加河南跨境对接会的河南通达电缆股份有限公司董事长史万福话语中带着感激。
史万福公司的故事只是一个缩影。在这个被称为企业“相亲会”的对接会上，每一位像史万福这样的洛阳乃至全国的企业代表都可以与世界各地远道而来的潜在合作者“一对一”面谈，对接需求。
河南跨境对接会由河南省政府、中国银行共同主办，河南省商务厅与中国银行河南省分行承办，是第十三届中国河南国际投资贸易洽谈会的重大活动之一，为境外企业“走进河南”打开了一扇窗，也为河南企业“走出国门”架起了一座桥。
对接会以“开放合作、中原出彩”为主题，依托中国银行国际化、多元化的整体优势，邀请来自45个国家与地区的200余家海外企业代表和来自河南省18个地市的700余家企业代表，聚焦现代农业、食品加工、装备制造、生物制药、信息科技、养老医疗、节能环保、旅游教育、新能源新材料、电子商务等重点行业，吸引更多海外企业来河南投资兴业，支持河南省优质企业走出去，加强务实合作、实现互利共赢。
此次对接会得到了河南省委、省政府和中国银行总行的高度重视。德国、匈牙利、俄罗斯等国家政府动员企业组团参会，俄罗斯海参崴市、澳大利亚西澳洲、马达加斯加旅游部、欧盟中小企业中心、赞比亚外交部等分别派代表团参会。
对接会上，来自45个国家和地区的200余家海外企业与省内700余家企业代表齐聚一堂，共洽商机，实现1100余场对接。其中，88家洛阳企业受中行洛阳分行邀请参会，现场“一对一”洽谈场次超过100场。洛钼集团、通达电缆与海外企业进行现场签约，签约总金额达到10亿元。
除现场洽谈外，当天活动还包括河南省投资环境介绍、金融服务和政策宣讲、投资环境推介等相关内容，中国银行还将为有意向的客商安排赴各地市实地考察，对达成合作的企业持续跟踪，提供“商行+投行”等全方位金融服务。对于不能现场对接的企业，中国银行也专门搭建了远程视频洽谈平台，通过网络进行洽谈对接。



展开对接洽谈



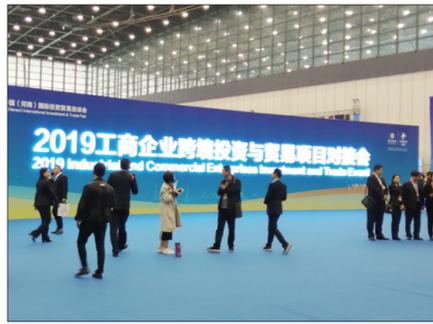
洛阳市洽谈区



我市企业代表与外商洽谈



中国银行工作人员提供现场翻译等服务



对接会入口

▶ 扎根本地 提升洛阳开放格局

近年，作为“一带一路”主要节点城市，我市大力构建现代开放体系，聚焦双向开放，提高开放型经济发展水平。
中国银行的跨境对接服务，与我市的开放发展战略不谋而合。

中行洛阳分行立足本地，借助总行跨境对接平台，积极帮助洛阳企业开拓海外市场，寻求海外资金和技术，助推洛阳企业融入全球价值链。借助跨境对接会这一平台，海外企业通过来洛考察更深入地了解洛阳，将自身发展扎根洛阳沃土。同时，跨境对接会为本地企业引进先进产业和技术，持续为洛阳构建现代开放体系和经济高质量发展发挥重要作用。

跨境对接会举办以来，中行洛阳分行累计为150家参会报名企业提供了开立对公账户、结算等综合金融服务，累计授信金额达到6亿元；45家企业与海外客户建立业务关系，17家海外企业来洛进行了现场考察；我市的某农机公司、某化工企业等7家企业到海外进行业务考察和洽谈；来自洛阳的先进产品和生产技术，也成为国外企业的追逐对象，其中不乏经济相对发达的国家。

促成跨境投资，拓展发展版图——
洛阳某军工科技企业在对接会上与德国招商局进行了深度沟通，就该公司拓展德国市场及下一步的投资事宜达成合作意向。经过进一步考察，目前，该公司德国分公司已经成立。

洛阳某农业工程机械有限公司是我市成立较早的一批农机制造企业之一。2017年，企业通过跨境对接会发掘了“新大陆”，并着力组织研发和销售力量，将产品销售定位于更广阔的海外市场。企业连续两年参加跨境对接会，并于2017年4月和2018年5月在我行海外分行客户资源的支持下，先后到南非、马来西亚、泰国等国家进行实地投资考察，在北京与赞比亚大使馆就赞比亚业务开拓达成合作意向。通过参与跨境对接会，企业加快了市场转型和海外战略布局。该农机公司对我行国际化、专业化服务表示了高度认可，连连称赞对接会为企业发展创造了新机遇。

助力产销对接，扩大产品出口——
国内知名洛阳某轴承研发制造上市企业，通过2018年跨境对接会与泰国某机器人谐波减速机生产企业现场达成合作，会后泰国企业到轴研科技进行了实地考察，就进一步合作达成初步意向，供应产品包括3个细分型号谐波轴承，总价值超百万元人民币。

某大型国有企业的国际经济贸易有限公司积极参加现场对接。巴拿马农业局代表团对企业农机产品竞争优势、性价比高度认可，并在会后前往该企业进行实地考察，双方就50台大马力拖拉机出口巴拿马达成合作意向，并围绕投资巴拿马事宜进行了深度沟通。

推动业务联动，满足综合需求——
河南某化工企业是一家集化学品研发、生产、销售于一体的现代化科技型企业，主要从事环保烷烃、烯烃等系列产品研发、生产与销售。受国内石油化工市场竞争激烈影响，企业积极寻找海外市场，但苦于缺乏高效、安全的对接平台，海外业务拓展迟迟没有进展。2018年，通过参加跨境对接会，企业先后与多家海外企业开展了面对面交流。会后，赞比亚一家企业对该化工企业进行了现场考察与商务洽谈，对相关产品进行了询价并初步达成了合作意向。在对接中，中行洛阳分行积极推动业务联动，为该化工企业提供了500万元综合授信，并持续跟踪企业需求，为企业提供全方位金融服务。该化工企业对中行举办跨境对接会的举措给予高度认可和称赞，称中国银行为河南省中小企业“走出去”和“引进来”提供了强大的动力，未来将与中国银行进行更加深入的合作。

事实证明，凭借中国银行强大的品牌优势、全球网络化渠道，以及丰富、专业的产品和服务，工商企业跨境投资与贸易项目对接会搭建了我市企业与海外企业合作的桥梁，催生了广阔的商机。

未来，中行洛阳分行将更加扎实立足洛阳企业，通过提供跨境撮合、供需对接等增值服务，为洛阳企业搭建境内外投资技术交流和贸易合作平台，跟踪做好企业后续服务，坚定不移支持洛阳经济高质量发展，为在中原更加出彩中谱写浓墨重彩的洛阳篇章作出新的更大贡献!

张瑞欣 李晓娟 郭列军 文/图

▶ 厚植优势 搭建国际合作桥梁

作为高度国际化和多元化的国有大行，中行洛阳分行近年一直秉承扎根河南大地、融入本地经济建设的初衷，积极发挥自身金融优势，全力支持全市经济建设和社会各项事业发展。

工商企业跨境投资与贸易项目对接会，便是中行洛阳分行支持全市经济建设的重要抓手之一。

2014年，中国银行充分发挥国际化、多元化的优势，创新推出“全球工商企业跨境撮合服务平台”，为国内企业参与国际性合作搭建桥梁。

自跨境撮合服务推出以来，中国银行充分利用全球54个国家和地区近550家海外分支机构的网络，已成功举办50余场跨境撮合活动，吸引来自五大洲80多个国家和地区的2万余家企业参加，取得了良好的社会与经济效益。

经过几年不断探索，中国银行跨境撮合活动已形成一套标准化的流程，通过搭建集信息库、客户配对、网上“相亲”、对接面谈、现场考察、金融服务于一体的“六步走”流程，为企业提供全生命周期服务。

相关活动也得到了国家有关部门的政策支持。在2016年，工信部《促进中小企业国际化发展五年行动计划(2016—2020年)》指出，将推进各地中小企业主管部门和中国银行各分支构建建立政银企合作机制，强化信息共享和政策协同，发挥中国银行

“中小企业跨境撮合服务平台”的作用，创新金融支持方式，改善金融服务，促进中小企业融入全球市场，利用全球要素。

2017年至2018年，中行河南省分行联合河南省商务厅连续两次成功举办工商企业跨境投资与贸易对接会。其中，2017年对接会共有来自39个国家(地区)的200余家海外企业400名海外客商参会；2018年参会国家(地区)增加到46个，共有228家海外企业的503名外商代表参加对接。

在两次对接会中，国内参会企业均在600家以上，参会人员均超过1200人。2017年洽谈场次1260场，达成合作意向830个，现场签约76个；2018年洽谈场次1145场，达成合作意向379个，现场签约27个，其中99个项目在落地推进中。两场活动共达成合作金额12.6亿美元，为我省企业开拓国际市场、引入先进技术、促进产业转型升级提供了有力支持。

在中行洛阳分行大力组织下，我市企业借力对接会的举办，积极融入国际合作发展大潮。2017年，我市58家企业参加了跨境对接会，参会人员115人，参加“一对一”洽谈匹配场次74场，达成合作意向61项。2018年我市共有98家企业报名参会，配对成功且参会企业48家、参会人员91人，实现“一对一”洽谈匹配场次88场，达成合作意向34项。

成本更低——

“全球工商企业跨境撮合服务平台”是中国银行在全球首创的新模式，充分利用自身海外优势，化身“红娘”，牵线搭桥，对接资源，精准匹配，大幅降低了企业国际合作对接成本。

据了解，对接会采用“线上匹配+线下撮合”模式，活动现场还融合了“一对一洽谈”“自由洽谈”“专场推介”等多样化服务形式。

如果企业采用海外展会模式对接国际合作，参会费用、来往交通费用、住宿费用、会场布置费用等高昂，而且，企业面临环境不熟、语言不通、法律不清、信息不畅等诸多障碍，增加了企业参与海外展会的成本。此外，海外展会最多仅对产品、工艺等进行现场展示，不能做到对企业的直观认识。

对比之下，河南跨境对接会提供专职翻译、面对面洽谈、政策咨询等服务，方便本土企业在“家门口”的省会郑州即可实现高效对接和考察。河南跨境对接会还为企业现场考察提供便利，有效降低了企业沟通成本。

▶ 创新模式 提高跨境对接质效

跨境对接，重在实效。

作为“红娘”的中国银行利用其强大的海外资源，通过联合其他国家政府组织、商会等途径对接国外企业，创新组织模式，提高了跨境对接质效。

效率更高——

通过跨境撮合“六步走”模式，中国银行大幅提高企业对接成功率，即收集境内外客户信息，线上进行客户需求甄别；根据境内外客户需求精准匹配客户；线上视频对接、沟通合作意向；现场设立专属洽谈台，配备专属翻译，现场对接需求，实现无障碍业务沟通交流；意向客户现场考察、深入对接，有效解决信息不对称问题；跟踪评价对接成果，嵌入全方位金融服务，帮助企业“扬帆出海”，显著提升了中外企业合作成功率。

为了避免“专家台上讲、企业台下听、讲完就散场”的传统论坛模式，对接会强化撮合交易功能，突出实效，创新，活动重点放在“撮合”。对接会上出现了多家中外企业同时“一对一”“面对面”交流的场面，通过互动交流、实质对接，商谈合作事宜，大大提高了对接效率和成功率。