

中国企业“走出去”已经成为全球市场一道新的风景线，江苏企业“走出去”已经成为资本全球化的排头兵。为了助力江苏“走出去”的企业走好走稳，近年来，建行江苏省分行提出了“携手信保、团队经营、同业合作”总体思路，通过挖掘需求、产品创新、服务全天候等金融手段，以及创新“三建客”产品国际融资方式，全面助力国家品牌的打造。

日前，记者跟随建行江苏省分行国际业务团队的步伐，相继走访了中国中材国际工程股份有限公司、红豆集团有限公司，了解企业“走出去”战略，捕捉建行江苏省分行国际融资业务能力，发现江苏资本与金融的融合之美。

现代快报/ZAKER南京记者 李喆

建单通、建票通、建信通……助力“走出去”企业

# 建行江苏省分行“三建客”就是这么牛



## 海外订单拿到手软，谁是最强后盾

走进中材国际，首先看到的是印度尼西亚日产万吨水泥项目实体模型，作为国际建材行业极具影响力的装备工程公司之一，中材国际拥有从水泥工程技术研发，到工程设计、专业装备制造、建设安装、生产线调试、生产线维护和运营管理等资源的完整产业链和系统解决方案；而印尼项目只是该公司众多海外项目中的一个。

公开资料显示，今年前三季度，中材国际实现净利润7.18亿元，同比增长48.4%、1—9月份，公司新签合同266亿，其中海外新签合同额232亿，占比87.3%；公司未完工合同额450亿元，是2016年收入的2.4倍。公司负责人在介绍企业相关情况时说：“我们很多海外项目的推进，与建行的国际融资服务必不可少。在境外，有的项目根据当地政策需要找银行、找担保，特别是有些地方很重视企业的融资渠道是哪些，承保机构是谁，

没有这样的后盾，我们也很难有底气拿订单、新开工。”

事实上，对于中材国际的融资需求，建行江苏省分行也充分利用自身优势打造可行性方案。在担保方面，中国出口信用保险公司（简称，中信保）是我国唯一官方的政策性保险机构，是建行发展“走出去”国际融资业务的主要合作伙伴。2017年10月，建行江苏省分行与中信保江苏分公司签署《战略合作协议》，为“走出去”企业多层次、宽领域、全方位的联动合作提供了便捷。

在融资方面，中材国际作为建行总行级重点客户、总行级国际结算重点客户，公司负责人坦言：“有了建行的授信支持，更方便我们开疆扩土。”

目前，该公司在建行江苏省分行开展国际结算、境内外保函、出口商业发票融资、工资代发等业务，其中在建行江苏省分行开立的境外保函涉及沙特、尼日利亚、巴基斯坦、越南等多个国家与地区。



中材国际印度尼西亚日产万吨水泥项目实体模型

## 把红豆“种”在了柬埔寨，谁是最强水渠

江苏民营企业之花，红豆集团也把发展的视角投向了海外。2008年，集团在柬埔寨建立了西哈努克港经济特区，总规划面积11.13平方公里。

红豆集团相关负责人介绍说，西哈努克港经济特区以红豆集团为主导，联合中柬企业在柬埔寨西哈努克省共同开发建设，是“一带一路”的标志性项目，致力于为企业搭建“投资东盟，辐射世界”的集群式投资交易平台。“红豆集团成立60年来，始终专注于实体经济，也始终与建行保持了紧密的联系，可以说，我们是在建行的帮助下一路走来，已经形成了战略合作关系。”

“可以说”其实说不完。  
在红豆集团成立之初，建

行就为其配套常规的流动资金贷款，为企业补充流动性资金，逐步扩大生产，同时为服装板块企业办理供应链融资贷款，包括定向保理、E贷款等，为企业上游企业融资，缓解企业流动性紧张，进一步帮助红豆集团奠定了在服装行业的地位。

在红豆集团进入橡胶行业成立江苏通用科技股份有限公司，子午线轮胎产能从50万套提升至100万套之时，建行江苏省分行为其提供技术改造贷款，后续又提供银团贷款10亿元支持通用科技厂房搬迁，产能升级，同时为通用科技下游客户办理金银企业务，促进企业销售。

在红豆集团走向海外，建

设西哈努克港经济特区期间，建行提供了人民币资金池服务，确保企业流动资金需求，特别是通过寻找最佳窗口降低企业融资成本……

从无锡港下镇到西哈努克港经济特区，从境内融资到服务海外，建行成为助力红豆成长的最强“水渠”。

截至目前，建行江苏省分行为红豆集团发行各类债券总计100多亿元，其中2007年为江苏红豆实业股份有限公司发行的5亿元企业债为民营企业第一债，2016年为红豆集团有限公司发行的5亿元永续债为建行首笔民营企业永续债，这些资金较好地补充了企业流动性，改善企业的负债结构，提高企业偿债能力。

## “走出去”企业的智囊团，他们是“三建客”

当前，帮助实业企业“走出去”成为金融银行业在新时期的重要任务。为此，建行通过配套资源，多维度护航企业“出海”。

在国际保函方面，目前，建行在29个国家设有250多家分支机构，与全世界1400多家银行建立了总行级代理行关系，涉及138个国家和地区，充分满足企业“走出去”的需求。在国际融资方面，建行总行在传统贸易融资产品（出口订单融资、出口商业发票融资、出口信贷等）基础上，创新推出“建单通”“建票通”“建信通”产品，合称“三建客”。省分行相关人士告诉记者，“三建客”系列产品旨在解决企业“走出去”过程中遇到的融资难题，可实现“提前收汇”“风险转嫁”“融资出表”，形成了支持“走出去”企业中短期项目融资的完整产品链，

产品设计更接地气。

江苏省建筑工程集团在马来西亚承建商业地产项目，通过办理“建信通”，成功放款600多万美元；龙信集团要援建非洲佛得角大学工程项目后，通过办理“建单通”，成功放款近300万人民币，后续将视项目进展陆续放款，预计将达到5000万人民币。江苏省交通工程集团向马尔代夫出口工程机械设备，通过办理“建票通”，在贷款发放同时成功实现提前收汇。

“走出去”就要走得远。在助力“走出去”企业成长的道路上，在国家经济建设的主战场上，建设银行一向承担着金融主力军的职责，将服务实体经济作为立行之本。近年来，建设银行国际业务稳扎稳打，在经历了数年磨一剑的积累后初露锋芒，国际结算量、贸易融资投放量等主要指标增

长稳健，资产质量保持优良，并在产品创新领域从超赶到引领，走在了行业前列。

记者还了解到，目前，建行江苏省分行国际业务部已经组建了一支“有情怀、有担当”上下联动、业务全面的专业化人才队伍，他们往往能细致分析客户需求、完善产品设计，针对个性化的项目给出综合建议，根据“走出去”企业的业务节点匹配最合适的产品。当前，建行江苏省分行为确保每个海外项目的顺利开展，构建了由省行、市行、支行三级团队直营，全面提升了业务水平和服务能力。

行百里者半九十。2018年，建设银行国际业务将迎来三十周年的重要里程碑。建行江苏省分行将着眼于市场的痛点和难点，依托产品创新，进一步助力江苏企业“走出去”，全面提升企业海外竞争力。