

银行当“红娘” 帮工商企业走出去

2018工商企业跨境投资与贸易项目对接会将于4月举行 中国银行搭桥,帮企业开拓海外市场

“丁零零……”

客户经理小王从一堆资料中抬起头,接通了电话。“你好,我听说今年咱们中国银行又要举办对接会,我还要报名参加!这个对接会效果太好了!我们公司在去年参加的对接会上与海外企业签约,这一年来合作不断,公司也有了大的发展,上个月又签了一个大订单!”在中国银行河南省分行跨境撮合办公室,这样的电话络绎不绝,有咨询报名流程的,有了解对接会详情的,也有像李总这样尝到甜头再次报名的。

为海内外客户牵线搭桥

李总所说的“对接会”指的是2017年中国银行和河南省人民政府去年在郑州举办的工商企业跨境投资与贸易项目对接会,中国银行利用国际化优势,以“红娘”的身份,采用“相亲会”的方式为海内外客户牵线搭桥,为国内企业寻找新的发展、升级的原动力。来自全球39个国家和地区,近400位海外企业家、1000多位河南企业家参加,达成合作意向843项,成功率

达70%,受到社会各界的广泛赞誉。

2018年4月17日,作为第12届中国(河南)国际投资贸易洽谈会的一项重大活动,河南省人民政府联合中国银行,将再次举办2018工商企业跨境投资与贸易项目对接会,帮助企业开拓海外市场,寻求海外资金和技术,助推企业融入全球价值链。

跨境“相亲”好处多

“2014年,我第一次参加中国银行跨境撮合活动。借助那次契机,不仅改变了企业的命运,更打开了小企业走向国际舞台的大门。”去年3月,第四次参加中行跨境撮合活动的南阳某肠衣企业负责人激动地表示。

自跨境撮合活动推出3年多来,该公司实现业务发展3级跳,不仅拓展了亚太、澳洲、欧洲等市场,销售收入也翻了3倍。在去年的对接会上,他在中国银行帮助下,成功“牵手”新西兰、毛里求斯等境外企业。

迄今为止,中国银行在全球各地已举办类似活动40余场,吸引共计15000余家中外企业参加,开展10000余场一对一洽

谈,达成合作意向5000多项,解决了企业在跨境发展中面临的环境不熟、语言不通、法律不清、信息不畅等诸多障碍,为企业“走出去 引进来”搭建了广阔平台。

准备充分求实效

据了解,中行跨境撮合服务按照“六步走”的方式进行。第一步,采集海内外企业需求,建立信息库。第二步,完成国内外企业间的信息交换和需求速配。第三步,初步配对的企业双方通过视频、邮件交流,明确合作意向。第四步,通过组织跨境撮合现场洽谈会,提供法律、会计、翻译等第三方服务。第五步,达成合作意向的企业进行实地考察。第六步,对最终达成合作意向的中外企业提供全生命周期的金融管家服务。

海外客户和国内客户各有需求,怎样让客户在最短时间内找到适合自己的“另一半”?在中国银行河南省分行筹备现场,负责客户配对的工作人员忙得不亦乐乎,中、英文客户资料铺满桌面,不时拨打或接听电话,用流利的外语与海外客户交谈。

“信息筛选、匹配客户的过程很复杂,

但我们既然是红娘,就要对企业负责,确保每一个前来相亲的企业都有所收获。”该行工作人员表示。

商机无限报名热

“企业自己到海外找客户、找资源、找技术,费时费力还容易走弯路,中国银行搭建这样一个平台,对我们来说是一个难得的机遇。”前来报名参会的某企业负责人对记者说。截至目前,已有来自27个国家和地区的100余家海外企业、900余家省内企业报名参加本次对接活动。

此次对接会还引起了海外一些国家政府的高度关注。赞比亚商务部、俄罗斯地方政府等政要都表示将前来参加对接会,并提出希望在现场召开专题推介会。远东投资与出口事务局、英国曼彻斯特市政府等也在积极接洽中。

据了解,本次对接会报名截止日期为3月20日,希望有意向的企业尽快报名。“筹备工作得到了省政府、商务厅的大力支持,我们坚信本次活动一定能够取得圆满成功,为河南打造内陆开放高地贡献力量。”该行相关负责人表示。(徐翠翠)

2018工商企业 跨境投资与贸易项目对接会

助力企业开拓海外市场,寻找海外资金和技术



政银携手

河南省人民政府 中国银行联合主办



全球阵容

邀请千余家海内外企业参会



当面谈

参会企业多维度深度沟通



全面服务

帮助企业参与国际性合作

本次活动将于2018年4月17日在郑州举办,诚邀省内各企业参加本次活动。

报名截止日期3月20日,详询中国银行各网点。



银行 BANKING | 证券 SECURITIES | 保险 INSURANCE

全国门户网站: www.boc.cn 客户热线: 96568 官方微博: @wbtcchina

中國銀行
BANK OF CHINA