



皖企出海，金融服务如何紧跟上

■ 本报记者 何珂

“激动全球”万企百团出海行动以来，越来越多的外贸企业抢抓机遇、拓展市场，按下“出海”加速键。

2022年外贸进出口顶住多重超预期因素的冲击，从10月起，安徽月度进出口值呈逐月回升态势。2023年，外贸仍面临较多困难挑战，金融业应持续优化结算、融资、保险等进出口贸易金融服务，巩固拓展外贸竞争新优势，推动外贸高质量发展。

突破“授信靠抵押”旧思维 创新信贷服务模式

“外贸企业一般抵押物较少，做传统贷款比较难。”近日，记者走访多家外贸企业，有负责人坦言，中小外贸企业主要通过抵押担保等方式获得贷款，不仅门槛高、手续复杂，融资成本也居高不下。

从金融机构的角度来分析，外贸企业整体“小而散”，往往存在着企业内部财务管理粗放、外贸订单不够稳定、企业生命周期短、信用度不高等问题，影响了金融机构对小微企业的放贷意愿。

这也意味着，金融机构要想真正服务好中小外贸企业，推动金融服务外贸高质量发展，就必须寻求改变。

“春节期间是我们的旺季，但是订单增长，也就是说说成本增长，需要资金量加大。”宿州光明食品有限公司负责人告诉记者，公司主要从事果蔬罐头、饮料和其他食品的加工销售，“在我们正愁着资金没着落的时候，邮储银行宿州市分行主动上门对接，在了解到我们没有抵押和担保的情况下，推荐线上纯信用贷款产品——外贸e贷，仅用2天的时间就为我们提供192万元的资金支持。”

邮储银行宿州市分行有关负责人介绍：“外贸e贷主要依据企业的进出口报关数据，为纯线上产品，线上申请、审批和放款，企业可随用随支，随借随还，大大节省了融资时间和融资成本。”

针对小微外贸企业经营特点，安徽各金融机构研发小额度、多频次、快放款、轻担保的专项产品，积极推广中期流贷、无还本续贷、“随借随还”贷款等模式，切实缓解企业资金周转难题。

3月1日，国家外汇管理局跨境金融服务“出口信保保单融资业务”应用场景扩大试点范围工作正式启动。在国家外汇管理局安徽省分局的指导和帮助下，中国银行安徽省分行于试点首日为合肥一家企业办理出口信保保单融资业务。

据了解，通过“出口信保保单融资业务”应用场景，银行可以进行企业贸易单证的真实性、重复性核验，同时进行投保信息核验，可在线上获取信保公司开具的承保情况通知书，并查看保单、转让协议等明细信息。在线核验保单和关单，银行为企业发放融资所需要的审核时间大大缩短，有效提高工作效率。

从2022年数据看，安徽有进出口实绩的企业达11117家，比2021年增加909家，其中约76%是小微企业。为更好助力小微外贸企业高质量发展，专家建议，一方面，金融机构要增强服务的主动性和创新性，针对不同类型的中小外贸企业开展产品创新。例如，探索供应链金融、集合套保产品等。另一方面，完善国内信用体系和信息平台，引入大数据、区块链、人工智能等技术，引导外贸企业聚焦主业，不断提升自身管理水平和产品质量。此外，还要鼓励银行、保险等创新产品，为外贸企业提供适销对路、可持续的金融产品。

丰富金融产品供给 助企合理规避汇率风险

2023年以来已有数十家上市公司发布开展外汇衍生品套期保值业务相关公告，其中不乏比亚迪、赣锋锂业等行业龙头企业。

近年来，人民币汇率双向波动，弹性增强，如何规避汇率风险变成企业对外贸易中绕不开的话题。

据悉，去年11月初人民币对美元汇率贬值至7.3元左右，但现在升值到6.8元附近。而外贸企业在“拿到订单—组织生产—发货—收到外汇”过程中，账期需要两三个月。若没有进行外汇套保，按7.3元报价并组织生产，再以6.8元进行外汇结汇，利润就会减少，甚至不赚钱。

为帮助市场主动应对外汇风险，树立风险中性理念，安徽金融管理部门不断加强企业汇率风险管理宣传和辅

导，金融机构也聚焦企业需求，探索外汇套保业务新模式。

鸿富有机硅有限公司是蚌埠市一家小微外贸企业，主营硅橡胶制品出口。在人民币汇率弹性不断提高，双向波动明显加大的新形势下，企业收汇资金长期暴露于汇率波动之下，即期结汇模式遭遇较大挑战，利润在汇率波动中面临吞噬风险，成为企业持续稳健经营的一大阻力。“鉴于公司有稳定的经营实体，且进出口业务稳定，我行将其推荐至企业‘白名单’，蚌埠融担担保集团有限公司以衍生专项授信额度担保业务的风险敞口，在风险可控的前提下，以第三方担保方式为其办理5万美元、期限两个月的远期结汇衍生品业务，降低企业套期保值成本。”工商银行蚌埠分行相关负责人介绍。

中国银保监会相关负责人表示，面对汇率波动，银行机构可通过多种产品为企业提供支持。一是依据企业需求，提供即期、远期、掉期、期权等汇率避险服务，帮助企业对冲汇率风险。二是为企业外贸应收账款提供福费廷、保理等贸易融资服务，将企业未来应收账款转化为即期现金收入，间接实现汇率风险管理，并可将贸易融资产品与汇率避险产品结合，实现“一站式”服务。三是为企业丰富的外汇交易币种和跨境人民币结算服务，帮助企业节约汇兑成本，减少汇率波动困扰。支持银行发展线上交易服务平台，便利企业外汇套报询价和交易。

扩大信保覆盖面 为外贸企业发展添底气

“去年10月，我们出口韩国一批货物，货值4.3万美元。但在美元持续加息环境下，买方财务困难，违约不付款。”合肥市一家小微外贸企业负责人告诉记者，“好在投保了出口信用保险，及时为我们弥补了损失。”

中国出口信用保险公司安徽分公司专家表示，受美元持续加息、乌克兰危机等多重因素影响，出口企业面临外需不振和风险升高两大难题。欧美传统市场对非必需消费品需求大幅下降，出口企业普遍面临订单不足、价格走低等问题；一些新兴市场国家由于本

币大幅度贬值、美元资本持续外流、外汇储备不足等问题，导致进口商付款意愿和能力持续减弱，我国出口企业的收汇风险持续上升，对于出口信用保险的“护航”诉求更加强烈。

针对企业“急难愁盼”的问题，中国信保安徽分公司积极履行政策性金融职能，加大承保支持力度，创新产品和服务，扩大普惠金融政策范围。目前，出口信保对安徽出口企业的覆盖面已超过50%。从当前受理的业务情况看，企业业务咨询踊跃、申请买方信用限额旺盛，对外贸出现很多积极信号。从近期该公司开展的一次企业问卷调查看，119份样本中出口企业预计2023年全年出口持平或增长的占比58.8%，在手订单同比持平或增长的占比52%。

但是从问卷调查中也能看到，国际环境对出口企业影响最大的一项是客户延期提货、付款周期延长，有此情况的比例为59.7%，进而造成企业融资需求增长和收汇风险增加。对此，中国信保安徽分公司积极发挥出口信用保险在帮助企业拓市场、促融资、防风险、强管理等方面的独特作用。

据介绍，安徽一家企业出口一批种子，货值400多万元人民币，到港后买方虽然有支付能力，但由于进口商所在国外汇短缺限制银行汇兑，以致货款无法支付。如果不能顺利交割，出口企业将面临高额滞港费和种子产品失效造成的买方拒收风险。接到企业报损后，中国信保安徽分公司积极帮助出口企业化解风险，支持企业和买方调整付款方式，并将付款账期延长到180天。

对外贸易是我国开放型经济的重要组成部分，是稳住经济大盘的重要组成部分，其持续高质量发展离不开制度型开放、营商环境改善、结构调整优化，也离不开金融业的支持。安徽银保监局有关负责人表示，将引导银行保险业通过扩大人民币跨境结算范围、发挥信用保险风险保障作用、强化跨境金融供应链服务等方式，支持更多外贸企业走出去，开拓海外市场。



更多
内容
扫码
阅读

政策解读

近日，《新桥科技创新示范区（合淮合作区）总体发展规划》及其系列相关方案获批，合肥都市圈跨区域城市国际合作再迈新步——

合淮携手 共建临空产业先行区

■ 本报记者 王弘毅

打破“一亩三分地”思维，跨区域协同合作，实现“交通一体共通、产业协同共链、低碳生态共保、优质设施共享”……记者从省发改委获悉，合淮一体化，又有大动作。

近日，《新桥科技创新示范区（合淮合作区）总体发展规划》及其系列相关方案获省政府批复，这标志着合肥都市圈跨区域城市国际合作载体建设再迈坚实一步。其中提出，合淮合作区将打造合肥都市圈国际合作示范区、临空产业碳中和先行区，发展新能源及智能网联汽车产业、新一代信息技术产业、高端装备制造产业等核心产业。到2025年，合作区生产总值预计达100亿元。

交通优势明显，打造临空产业碳中和先行区

提及合淮合作区，很多人会比较陌生，但说起合肥空港示范区和新桥国际机场，人们都耳熟能详。合淮合作区就位于周边区域，在合肥、淮南两市交界处，淮南寿县最南部，与合肥经开区北区毗邻，紧邻新桥国际机场，属合肥都市圈重要节点。

为什么要在这里建设跨区域合作区？这要从它的区位优势说起。

近年来，临空经济的地位与作用逐步上升，成为全球产业链和城市竞争力的重要组成部分。合淮合作区的交通优势十分明显，不仅邻近枢纽机场，还毗邻多条高速公路、轨道交通，形成水、陆、空立体交通网络。

据介绍，《规划》以“合作样板带动区域共富、低碳示范实现高质量发展”为发展理念，确定了“一示范、一先行”功能定位。“一示范”指的是合肥都市圈国际合作示范区，“一先行”是指临空产业碳中和先行区。

围绕具体功能，《规划》提出了“一核、二区、三园”，即1个创新服务核、2个城市服务功能片区、3个产业园组团。“创新服务核”是面向战略性新兴产业的全产业链研发服务中心，两大片区分别是品质生活配套服务片区、产城融合服务片区，三大产业园组团则是新能源及智能网联汽车、高端装备制造、新一代信息技术产业园区。

互利合作共赢，推动交通共通、产业共链、公共服务共享

打造跨区域的合作区，合作，就成为最重要的关键词。合作发展，交通建设是“先行官”。《规划》专门提出了合淮合作区的交通一体共通。

比如，在轨道交通方面，构建“城际铁路—机场快线—中运量轨道”多层次、一体化的轨道交通网络。其中，合淮合作区周边共规划3条城际铁路，分别为合新六城际铁路、合淮蚌城际铁路和合霍阜城际铁路。

在道路建设上，合肥空港经济示范区骨架道路网络将进一步向北延伸，同时完善合淮合作区横向道路网络布局，规划形成“四横六纵”的骨架道路网。

产业协同共链，是合淮合作的重要方向。《规划》显示，将以“新能源汽车、集成电路”为区域协作的产业地标，推进合淮合作，构建“三主（新能源及智能网联汽车产业、新一代信息技术产业、高端装备制造产业），两辅（现代物流业、科技服务业）”的现代临空产业体系。

以新能源和智能网联汽车产业为例，这里聚集了大众安徽和蔚来等一批龙头企业和重大项目，下一步将引入更多新能源整车制造企业，新能源汽车产能达到100万辆，建成全国最大的新能源汽车产业集群。

在公共服务上加快推进一体化。《规划》提出高起点、高标准构建合作区公共服务设施体系，构建三级党群服务中心，并分级配置各类公共服务设施，形成15分钟、10分钟、5分钟三级社区生活圈。

明确机制细则，经济指标、税收五五分成

跨区域合作，机制怎么衔接？行政执法怎么分工、税费分成怎么确定？这些都需要出台一系列细则。合肥、淮南两市制定了《部分行政管理职权和执法事项改革试点方案》《经济社会发展指标统计》及《分配方案以及税费分成方案》等3个方案，捋顺了合作区的发展机制。

在部分行政管理职权和执法事项改革方面，按程序成立合淮合作区管理机构，依法依规在合作区内行使编制国土空间规划及组织实施、市场监督管理、生态环保管理等行政管理职能。

在经济社会发展指标统计及分配方面，依据省政府对各地的年度政府目标管理绩效考核指标体系，按照合作共建、利益共享原则，对经济发展类、创新驱动类的经济指标，按照合作区完成实绩情况5:5分成，由合肥、淮南两市完成切割，报省直相关部门审核。

在税费分成方面，按照“合作共建、利益共享、权责对等”原则，合作区内实际产生税收由合肥经济技术开发区和寿县按5:5分成，税收及非税收入等地方分成部分全额返还合作区，用于合作区滚动开发。

“合淮合作区建设是落实合肥都市圈一体化高质量发展，加快打造合淮产业走廊的重要举措。”省发展改革委地区经济处相关负责人表示，下一步，将进一步加强对合淮合作区建设的指导，支持合作区先行先试，鼓励合作区在管理、标准、制度、规则等方面创新。同时，鼓励圈内各市在平等、互利、共享的基础上，探索建立土地、能耗、资本、人力等资源流通共享机制，逐步实现优势互补、互惠共赢的中心城市与周边城市协调发展格局。

·经济快评·

让庭院“方寸地”结出更多硕果

■ 何珂

开农家乐、办民宿，打造周边休闲旅游好去处；收发快递、直播带货，成为村镇人气最旺的中心；开小超市、家庭作坊，服务当地生产生活……在不少乡村，农家庭院承担着多样功能，演绎着多彩角色。

今年，“庭院经济”首度被写入中央一号文件，明确提出“鼓励脱贫地区有条件的农户发展庭院经济”。此前，农业农村部、国家乡村振兴局也印发了《关于鼓励引导脱贫地区高质量发展庭院经济的指导意见》，将“高质量发展庭院经济”纳入推动乡村振兴的部署范畴。

何谓“庭院经济”？“五亩之宅，树之以桑，五十者可衣帛矣”，于自家房前屋后开

展种植、养殖类的生产活动在古代早已有之。如今，指的是农民利用自有院落空间和资源，发展特色种植、特色养殖、特色手工、特色休闲旅游、生产生活服务等业态，在自给自足的同时，又能对外输出产品与服务。庭院虽只是“方寸之地”，但利用得好，对多方有益。对农户，有助于合理利用院落等闲置资源，为家庭增加一份收入；对村庄，发展好庭院，有助于撬动乡村产业发展，激活乡村自我发展内生动力；对县域，能够促进就地就近就业创业，带动形成县域经济新的增长点。

眼下，不少农村地区通过引导农户发展庭院经济，已经形成庭院养殖模式、庭院生态循环模式、庭院休闲模式等多种类型，很多农民因此实现增收致富。但与产业化、规

模化、集约化的成熟生产模式不同的是，庭院经济虽自由准入、更为灵活，但基本由一个个体量小的“农户”经营。因此，难免存在一些亟待解决的问题，比如，农产品的质量如何保障，怎样合理布局，避免环境污染，如何吸引稳定的客源等等。这也是中央一号文件中“有条件”三字的意义所在——不搞一哄而上，不能盲目跟风，而是要因地制宜、量力而行。

庭院“方寸地”要结出更多硕果，就必须从实际出发，突出乡土特色，走特色化、差异化发展路子，要做到宜种则种、宜养则养、宜商则商。各地有关部门要提供信息指引和产业发展咨询服务，帮农户选择有潜力和前景的产业，推动形成一村一业或多业的庭院经济发展格局。比如，有些地区生态旅游资

源丰富，可以充分挖掘生态资源，开发农家乐、家庭农场、民宿等业态，让“颜值”也有可用价值。还有些地区靠近城市，可以打造微茶园、微菜园、微果园、微苗圃，就近满足城市消费需求。同时，也要提高组织化水平，引入龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等合作主体，强化他们与庭院经济经营户的联结，提高市场竞争力。此外，还要补齐要素短板，在资金、技术和管理方面提供相应支持，帮助农户“闯市场”，比如，推出脱贫人口小额信贷政策，鼓励用好创业担保贷款等金融产品；加大产销对接力度，组织庭院经济经营户与城市市场、超市、酒店、网购平台、社区团购、文旅经营主体开展对接活动等。

发展庭院经济不是回归小农经济，而是引导农民破除小农观念，拥抱新业态、接受新理念、对接大市场的过程，是市场经济、农业经济的重要组成部分。依靠特有的资源禀赋，小庭院不仅能够开发出经济效益，还蕴含着从“小而精”走向“广而深”的无限可能，我们也期待庭院有“看头”也有“赚头”。