

加速人民币国际化

2015全球人民币调查报告



中国建设银行
China Construction Bank

《财资》基准研究

《财资》基准研究 (Asset Benchmark Research) 对亚洲金融市场的特定产品进行深入研究。《财资》杂志集团的研究团队擅长访问企业高层决策者和机构投资者，为决策管理提供准确的定量定性资料。

Asset Publishing and Research Limited 和中国建设银行合作出版

Asset Publishing and Research Limited

中国香港鲗鱼涌海湾街一号
华懋交易广场12楼
1203-1205室
电话：+852 2573 6078

China Construction Bank中国建设银行

中国北京西城区金融大街25号
邮编：100033
电话：+86 10 95533

免责声明

本报告中载有的研究成果乃基于Asset Publishing and Research Limited获得的资料进行编制。Asset Publishing and Research Limited已尽力确保内容具有代表性和准确性，但Asset Publishing and Research Limited的作者和主编毋须对所提供的材料中任何失实或误导性的信息承担任何责任。此研究中的任何资料仍属于Asset Publishing and Research Limited的知识产权。有关内容并未且将不会构成建议，亦不构成有关本报告及后续报告主题事项的使用指南。编制本报告及后续报告并无恶意，不给出任何赞美或批评或任何负面或正面评论，而在于给出有用的反馈。

加速人民币国际化

2015全球人民币调查报告



中国建设银行
China Construction Bank

序言

致读者：

2015年，是中国建设银行在香港挂牌上市十周年，也是内地大型商业银行股改上市十周年。上市十年来，建设银行明晰发展愿景，加快发展步伐，强化服务创新，提速全球布局，呈现出勃勃生机。截止2015年三季度，建设银行资产规模突破18万亿元，ROA、ROE、资本充足率等主要财务指标继续保持同业领先。在英国《银行家》杂志2015年“世界银行1000强排名”中，一级资本总额继续位列全球第2；在美国《福布斯》杂志2015年全球上市公司2000强排名中继续位列第2；在美国《财富》杂志2015年世界500强排名第29位，较上年上升9位；荣获美国《环球金融》杂志颁发的“2015年中国最佳银行”奖项。

作为全球最大的贸易国家、第二大经济体，近年来着力推动的“一带一路”和中资企业“走出去”战略，为人民币国际化创造了市场条件，建设银行作为首批跨境人民币业务试点银行，积极把握住这一历史性机遇，将跨境人民币业务定位为关系核心竞争力的战略性业务。自2009年业务开办至2015年三季度，建设银行已累计为境内外客户办理跨境人民币业务超过9.6万亿元，年平均增速超过200%，与境外189个国家和地区发生业务往来，跨境人民币业务客户近20000户。

在离岸人民币市场上，建设银行根据中国人民银行对境外人民币清算行设立规划，在不同经济区域的经济、金融中心积极推进人民币清算行争办和建设，并已先后在英国、智利、瑞士三地获任人民币清算银行。通过高效、安全的离岸人民币清算系统和网络，为离岸人民币市场提供重要的基础设施，助推人民币国际化。

建设银行近年来高度重视海外发展战略，以全球各大国际金融中心、各主要经济体、中资企业“走出去”的主要国家（地区）等为目标市场，有效推进海外网络建设。目前，建设银行已经在全球设立了27家（一级）海外机构，覆盖5大洲25个国家和地区，已基本构建起多层次、多元化的海外机构网络。在加速全球布局的同时，建设银行鼓励海外机构积极参与和推动离岸人民币业务，并积极参与金融机构、非金融企业人民币债券以及国债的发行与承销，在境外离岸人民币市场发行多支人民币债券，成为所在地人民币债券发行的标杆。此外，建设银行还发行了人民币公募基金，并与国际知名交易所开展了战略合作。

伴随“十三五”国家战略的实施，包括建设银行在内的大型银行将在转型活力驱动中步入全新的发展期，建行目前已经拥有基金、租赁、信托、人寿、期货、投行、养老金管理等金融牌照，全牌照布局趋近完善，为向客户提供跨境金融服务综合方案奠定了坚实的基础。建设银行将全面整合集团内、境内外机构的资源和力量，有针对性地为客户提供‘一站式’、全方位的一揽子跨境金融服务综合方案，满足不同类型客户的多样化需求，全力打造客户心目中的最佳跨境金融服务银行。

黄志凌

中国建设银行

首席经济学家

目录

I. 执行摘要	4
II. 关于调查	6
III. 保持势头	8
1. 估量人民币国际化	8
2. 贸易结算	10
—— 人民币跨境资金池架构之使用	16
3. 筹资和投资	17
4. 展望	18
—— 详细评论	20
IV. 不同角度看待相同问题	21
1. 跨越第一步	21
—— 国家亮点	27
2. Gesex 案例研究	28

执行摘要

在过去的几年里，中国货币，即人民币，在全球的认可度显著提升。受中国建设银行（CCB）委托，我们在中国境内、英国、瑞士及智利对近140家企业和金融机构进行了《2015年全球人民币调查》。在调查中发现，国内外大多数企业已经在贸易结算和融资中首次使用了人民币。同时，调查结果也提到了人民币国际化可能面临的挑战。

中国企业渴望买卖双方更多地用人民币计价和收付款以减少外汇市场波动风险，许多跨国企业为了在中国建立更广泛的人脉也乐意这样做。不过双方仍很难相互传递彼此对于人民币的偏好，并对人民币离岸中心交易成熟度仍存有疑问。

人民币固定汇率机制在8月的变化引起了市场的广泛关注。海内外金融机构及金融监管部门需要与企业客户紧密合作，向他们介绍日益增多的人民币产品组合以用于贸易融资、套期保值和融资。

主要结果:

- **人民币在跨境贸易结算中扮演稳健的角色:**
 - 60%以上的中国企业已在国际贸易结算中使用人民币，或打算半年以内开始这样做
 - 三分之一的中国受访企业以人民币结算全球贸易额比例达高达20%
 - 10%的中国受访企业认为他们在两年内国际贸易额度用人民币结算的比例将超过60%
 - 受访的原料行业中有三分之一偏向于使用人民币计价和收付款，相比之下，在能源、消费品等行业中，这一比例不足20%
 - 与中国有密切贸易往来的海外公司中，有近三分之一（31%）已在跨境贸易结算中使用人民币
- **外汇风险推动人民币之使用:**
 - 62%的中国受访企业认为“更好地管理外汇风险”是人民币跨境计价或收付款的主要推动因素
 - 超过半数（56%）的中国受访企业目前没有采取措施对冲外汇风险
 - 人民币跨境贸易结算可以让中国企业把外汇风险转移到外国买家和供应商
- **海内外企业对人民币“说不出的爱”**
 - 国内企业以及海外企业双方都认为对方没有意愿使用人民币作为结算货币，例如中国企业

认为国外的贸易伙伴不愿意使用人民币结算；反过来，国外企业也认为中国企业不愿意使用人民币结算。但实际上，调查显示其实双方都愿意使用人民币结算

- 人民币波动也常被视为在国际上广泛使用人民币的障碍

■ **银行（尤其是跨国银行）在推销人民币产品方面有待进一步加强**

- 在英国、瑞士和智利，只有少于一半（48%）的公司知道可以在他们当地市场上使用人民币信用证（L/Cs），而知道可以使用银行担保和跟单托收的则更少
- 在瑞士和智利的6家大银行中，有5家银行在“现在或未来6个月之内”会为客户提供人民币结算、贸易融资产品或人民币外汇产品；有4家银行称并无成熟的市场策略以推动人民币存款产品
- 50%的海外企业不记得其银行有否提供任何有关人民币产品和动向的最新资料

■ **中资银行在积极推进人民币国际化进程中面临巨大机遇**

- 53%的中国企业及 47%在英国、瑞士和智利的企业愿意从中资银行获得人民币相关的建议

■ **离岸人民币融资寻求新渠道**

- 由于离岸市场的融资成本上升，只有7%的中国受访企业已在人民币离岸交易市场发行债券，而计划再次开发该类市场的受访者则更少了
- 22%的中国企业已实施跨境人民币现金统筹架构（包括综合解决方案，如公司内部定期跨境贷款或派息）

II

关于调查

《财资》基准研究从八月中旬开始采用在线问卷及电话访问的形式，在五周的时间内期联络了96家中国境内公司和33家设在智利、瑞士和英国的海外企业及金融机构的首席财务官、公司财务主管和财务总监，受访企业的反馈整合为《2015年人民币全球调查报告》的基础。

在中国受访企业中，我们选取了广具代表性的工业（33名受访者）、能源（14名受访者）、非必需性消费品行业（12名受访者）和必需消费品行业（11名受访者）。按年营业额来说略超过半数（54%）受访者为年营业收入超过10亿美元的大型企业，有23%为年营业额不超过2.5亿美元中小企业，其余为中型企业。

在受访的中国企业中，55%的企业表示，至少有31%的销售/采购量与进出口有关，有23%的受访者将60%以上的产品或服务出口到国外。

图1和图2: 中国受访者按行业及年收入划分情况（以美元计算）

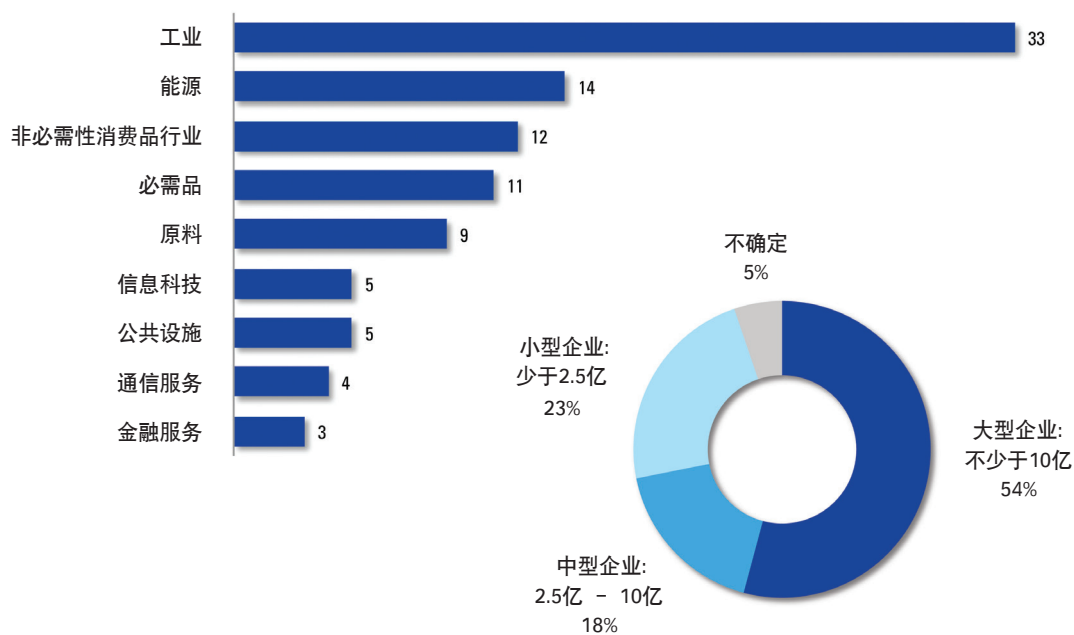
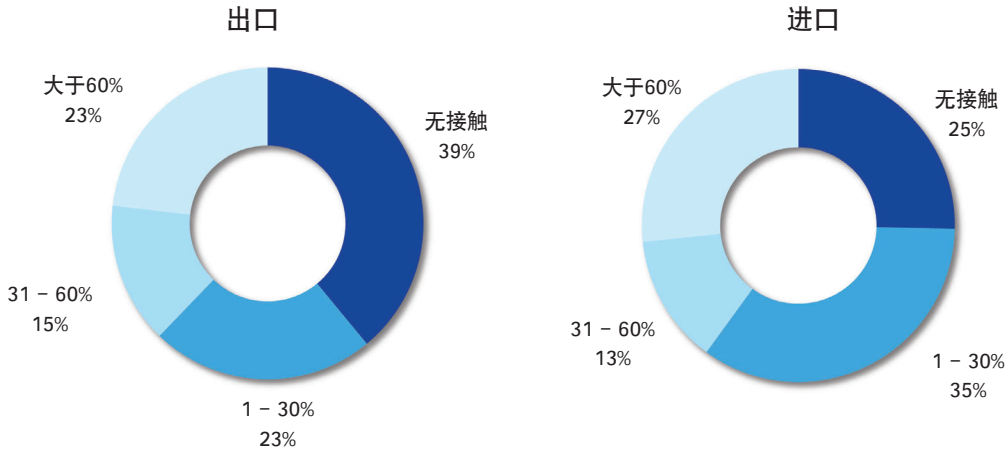
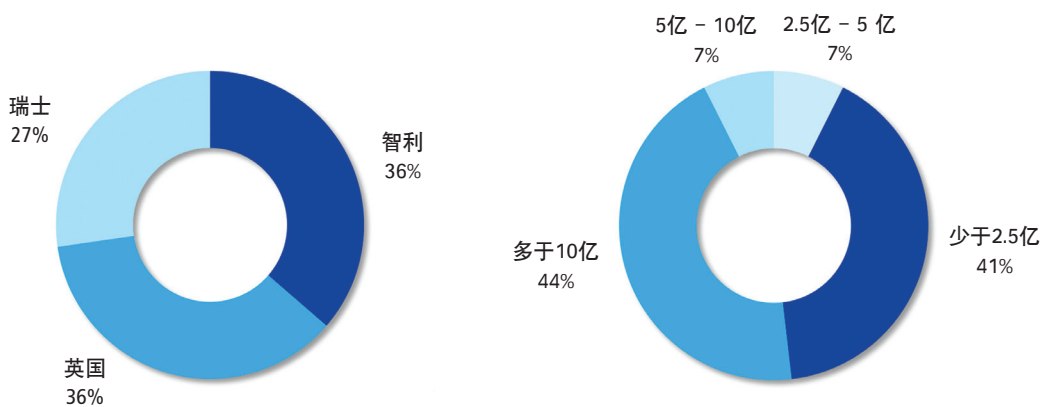


图3和图4: 中国受访者接触全球贸易的情况
(贵公司出口销售比例是多少? 进口采购的比例是多少?)



在受访的跨国公司中，大多数企业是年营业收入超过10亿美元的大型企业，其中英国、智利和瑞士分别占36%、36%和27%。我们还调查了这几个市场的另外八家金融机构，以期更深入地了解其人民币策略。

图5和图6: 国际受访者按市场和年营业额划分情况 (以美元计算)



保持势头

多数企业欲通过在全球贸易交易中增加当地货币的使用，以减少受到外汇市场波动的影响。近三分之二的中国企业已在跨境贸易结算中使用人民币，或预计在未来半年内使用人民币。但他们也注意到，海外市场对人民币的认可度仍然较低。加上8月初人民币固定汇率制度的变化，以及伴随着的人民币贬值，让人民币对国外买家和供应商的吸引力受到一定影响。现在，提升人民币在海外的认可度是人民币国际化的关键所在。

1. 估量人民币国际化

环顾全球，如果哪个国家的货币被广为接受，则意味着这一国家的经济会有较大受益。一些是直接受益，更多的则是间接受益。以美元为例，由于美元被许多国家认为是一种安全的储存货币，因而美国每年可以征收数十亿美元的铸币税。

在美元进行全球化扩张的过程中受益最大的是美国商界。因为他们的国际贸易伙伴用美元承兑或付款，这就大大减少了美国企业受到的外汇市场波动的影响。相反，他们的海外对手却承担了汇率风险或对冲风险的成本。在全球市场动荡不安的今天，这对美国企业而言就变得特别有价值。

中国企业当然也希望在人民币的国际化征程中受益。中国货币当局和金融机构在推动贸易结算使用人民币方面取得重大进展，环球银行金融电信协会（SWIFT）于截止2015年8月份的统计数据显示，在三年前还只是排名第12位的人民币已经取代日元成为全球第四大支付货币。中国央行听取国际货币基金组织的建议，在8月份进一步松动了人民币汇率固定制度后，多个国家的中央银行已将人民币纳入储备货币，而人民币被纳入国际货币基金组织特别提款权更是近在眼前了。

我们开展《2015年全球人民币调查》的一个目的是确定人民币在各种跨境和离岸活动中的认可度，如贸易结算、外汇交易、存款、贷款和投资。当中我们发现人民币在跨境贸易结算中使用最多，超过60%以上的中国企业已在跨境贸易结算中使用人民币，或预计在未来半

年内这样做（见图7）。同样地在图8中看到，在年营业收入超过10亿美元的大型企业中这一比例更高，有近四分之三的企业至少在部分国际贸易结算中使用人民币。

除了用于贸易结算之外，约43%的中国企业从事过人民币外汇交易（包括人民币离岸交易），说明许多受访企业在海外有实体。事实上，46%的受访企业表示在公司内部进行跨境交易占其国际贸易总额的五分之一或更多。在海外有过人民币兑换经验的中小企业只有14%，而大企业有57%。33%的大企业更希望把人民币存在离岸账户，甚至有33%的大企业希望在海外获得人民币贷款或者营运资金。目前为止，最少使用人民币的领域是在海外投资，只有10%的受访者将人民币用于其海外战略投资或投资组合。在很大程度上这是现行资本账户仍受限制的体现。

图7：中国受访者跨境使用人民币的五个领域

（贵公司包括子公司在内，是否在中国境外有过以下离岸人民币业务？）

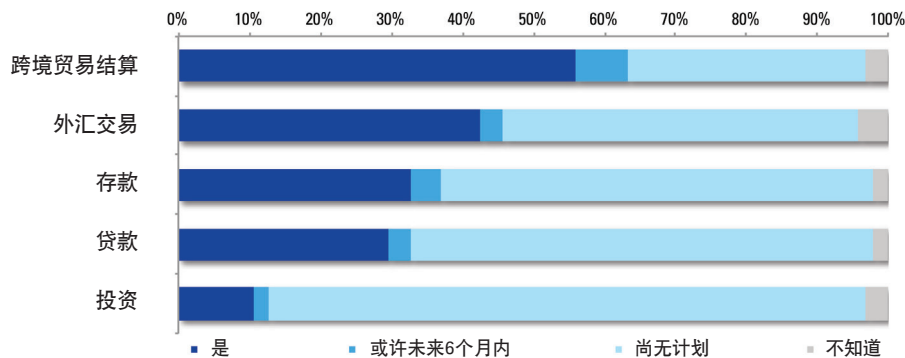
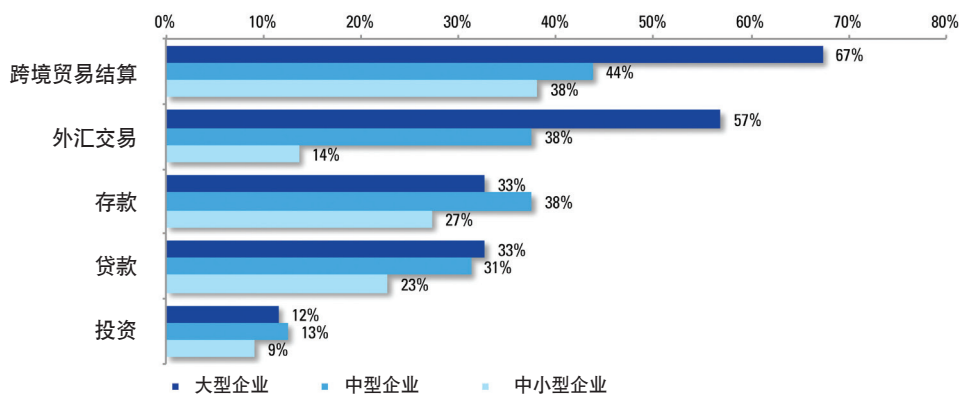


图8: 中国大中小型企业对离岸人民币运用的活跃程度
(在下列5个领域内, 回答“是”的受访者比例)



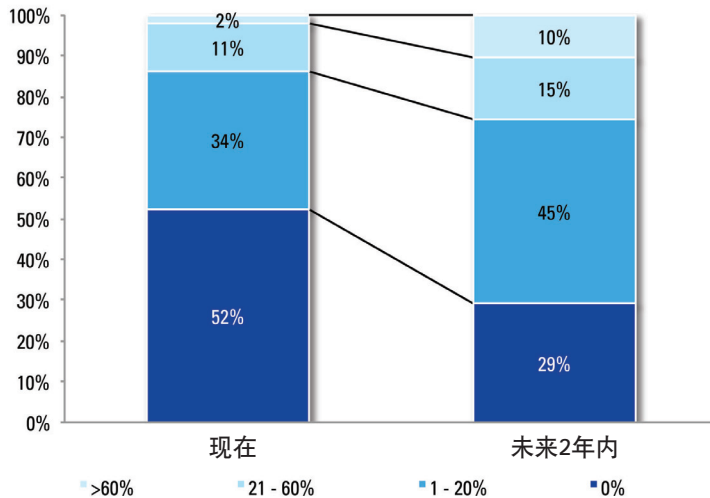
2. 贸易结算

虽然绝大多数中国企业确实有使用人民币进行跨境贸易结算的经历, 但更重要的指标是人民币计价交易量与公司跨境贸易总额之比。图9阐释受访企业在近期进行国际贸易中用人民币计价的比列以及他们所期望两年后会达到的水平。目前, 接近一半的受访企业并未在国际贸易中使用人民币结算, 三分之一的受访者在全球贸易中用人民币结算的比例在20%或以下, 小于15%的受访者表示人民币跨境贸易量高于20%。因此, 虽然在国际贸易中使用人民币的企业为数不少, 但在贸易总量中人民币所占比例仍然较低。

尽管如此, 受访企业均预测两年后在国际贸易中以人民币结算的交易量会大大提升。近三分之二的人预计会有1%至60%的全球贸易以人民币结算, 十分之一的人认为以人民币结算的比例会达到60%以上。而大型企业、中型企业和小企业更是期盼人民币能在贸易中广泛使用。

当我们问到受访企业增加人民币使用的推动因素时, 目前为止最常提到的原因是更好地管理外汇风险(见图10), 也有部分受访者提到原因为节约成本和更好地接触海外合作伙伴。

图9: 中国受访者目前就人民币用于贸易结算的情况以及两年后的预测
(贵公司当前以人民币计价的海外交易比例为多少? 预期未来2年内该比例为多少?)

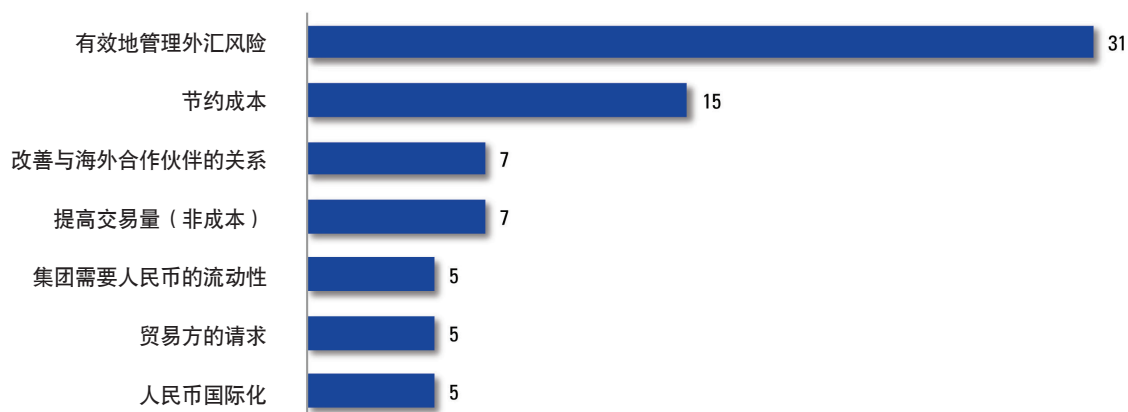


8月中旬人民币的贬值，让多数企业推测人民币汇率会更加难以预测。这也预示着人民币以往单边升值的时代结束，人民币汇率双向波动的新时代已经来临，因此需要各方提前做好准备。

一个企业的财务主管解释说：“对我们来说，对冲业务仍然很陌生。当然，随着受外汇市场影响的扩大，我们需要考虑采用对冲策略或产品。”另一名主管补充道：“我们对于对冲产品和策略不太了解，因此没有对外汇风险进行对冲。”

中国公司当然清楚地知道在贸易中使用人民币的好处，而且也希望从这些好处中获益。但是他们大多数还是没有在使用人民币结算，继续承担着外汇风险以及交易费用。即使他们非常了解在跨境贸易中用人民币计价和收付款的好处，但仍犹豫不决。我们询问受访者计价和收付款的方式，即使多数企业预计在2年内会大幅增加人民币的使用，但仍有相当部分企业现在更愿意用美元报价付款（见图11）。不到20%的中国企业偏向使用人民币付款，而其中又有40%企业称不会主动要求供应商用人民币报价，而更低至11%的中国企业愿意用人民币报价。

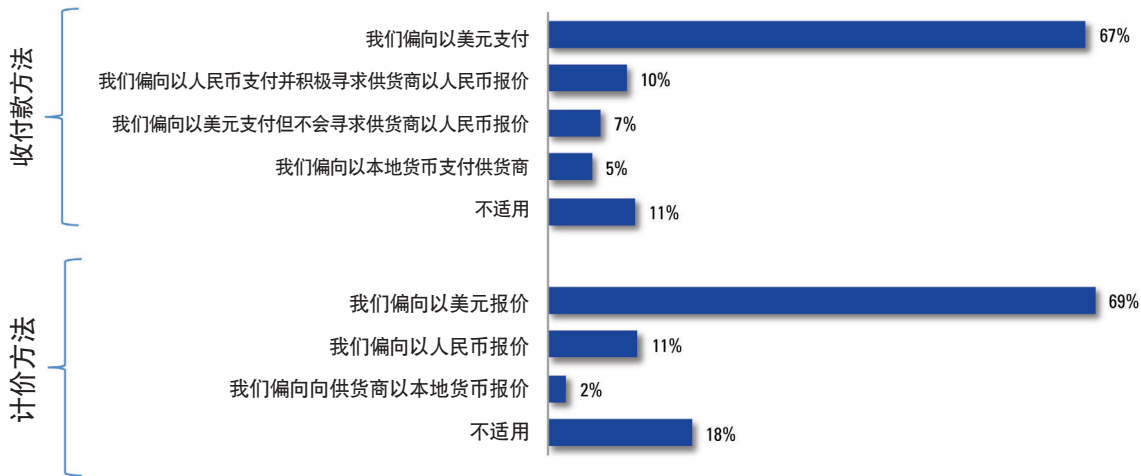
图10: 中国受访者认为用人民币进行贸易结算的首要驱动因素是什么
(推动贵公司以人民币进行跨境贸易结算的因素有哪些?)



因此大多数公司都承担着重大风险，而许多中国公司没有对冲外汇敞口更是凸显了这一结果。有超过一半(56%)的公司没有做对冲，认为他们受外汇市场影响暂时还不够大。一部分中国公司表示没有对冲政策或是不了解相关产品，对冲成本太高等(见图12)。

随着中国与南美、南非和亚洲新兴市场国家之间的贸易呈爆发式增长，外汇敞口已不仅限于美元了。一名在许多非洲国家有广泛影响力的中国工业集团的财务主管解释说：“我们在非洲有许多客户，他们不用人民币支付甚至不用美元，而是愿意用本国货币支付。因此我们先要兑换成美元，最后汇回本国。”像他这样的公司必须承担从两种流动性相对不足的货币(人民币和非洲货币)与美元兑换所产生的大量交易成本，汇率风险也增加了一倍。

图11: 中国受访企业收付款和计价方法
(贵公司如何支付海外供应商? 出口采取哪种货币计价?)



对新兴市场国家的贸易合作伙伴来说, 则有两个劣势产生。首先, 与货币兑换相关联且由中国供应商承担的交易费用最终会反映到他们要支付的更高价格上。其次, 假设这家公司也向中国出口商品, 而如果这家公司付款以当地货币或美元支付, 相应的中国公司也会以人民币支付, 反过来, 这家公司也要承担交易成本和外汇风险, 那天然对冲(以人民币结算应收款和应付款以减少受外汇市场的影响, 即以应收款来冲销应付款的手段)的机会也会丧失。

图13展现了前5大行业(按受访企业数量计算)准备以人民币支付和/或报价的情况。三分之一的原料公司偏向用人民币计价或收付款, 而能源和消费品行业的公司不到20%。

人民币汇率变动的不确定性也让中国的财务主管和首席财务官对人民币的市场敞口焦虑不安。虽然用本国货币计价将风险转嫁给海外贸易伙伴是最自然的解决方案, 但多数高管认为这不可行。是什么因素阻碍以人民币计价的贸易量增长呢? 是阻力太大还是积习难改呢? 图14列出了经调查受访者遇到的主要障碍。受访者认为, 海外买家和供应商缺乏兴趣是头等难题, 其次对人民币贬值/波动的担忧。在授予买家的信用期限期间若人民币升值, 则用美元支付的进口商可以在套息交易中锁定风险。

图12: 中国受访企业对冲策略

(贵公司是否积极地对其外汇敞口进行对冲? 如果不是, 原因是什么?)

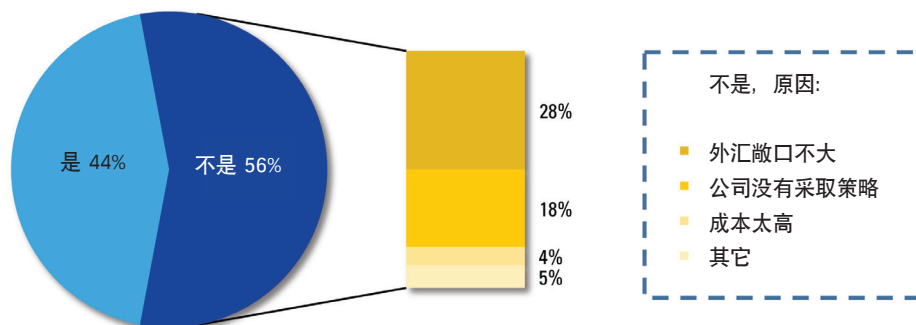
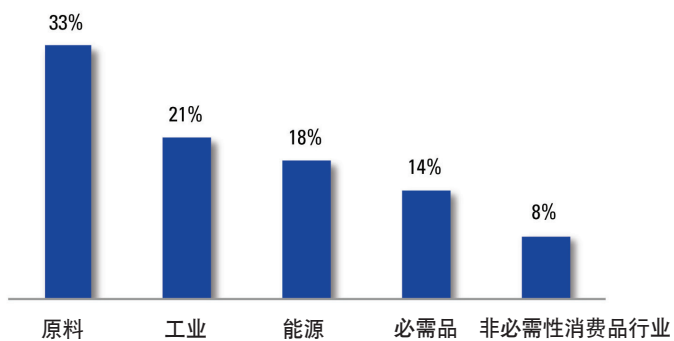


图13: 中国行业内准备以人民币结算的情况

(五大行业内愿意用人民币支付和/或报价的受访者百分比)



一位公司高管总结了同行们的感受：“我们在海外的业务量很小，没有权利要求用人民币付款。”从宏观经济的角度来看，中国作为进出口商的影响力依然很小。支持人们用人民币进行贸易结算是一项双重任务：第一，监管机构关于汇率固定和自由化的沟通要透明；第二，帮助中国企业在全球市场中增加发言权。而后一项任务在中国和全球性金融机构的主要任务范围之内。

许多中资公司怀疑人民币离岸中心是否可以发展到一定程度，从而增加它们向海外合作伙伴谈判的筹码。大多数受访企业有信心可以在人民币离岸市场使用最常见的贸易融资产品——信用证（见图15）。然而，很少有企业知道也可以在这些市场向客户、供应商或自己的离岸子公司提供更为复杂的贸易融资工具，包括备用信用证、应收款融资和装船前融资。银行显然需要加强它们向企业推广人民币产品和服务的手段。

图14: 中国受访企业使用人民币进行跨境贸易结算的最大障碍
(以下哪项是阻碍贵公司增加与海外交易对手以人民币结算的贸易量?)

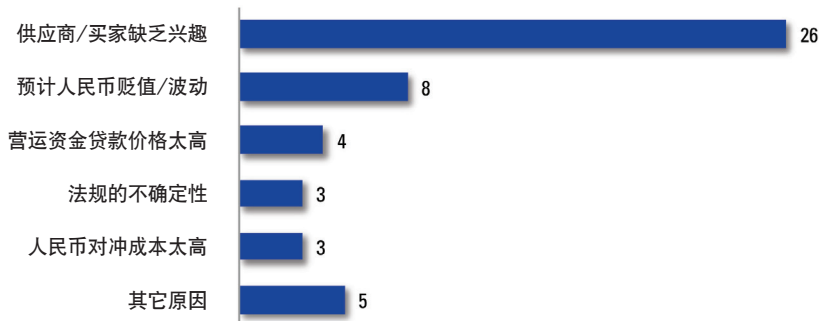
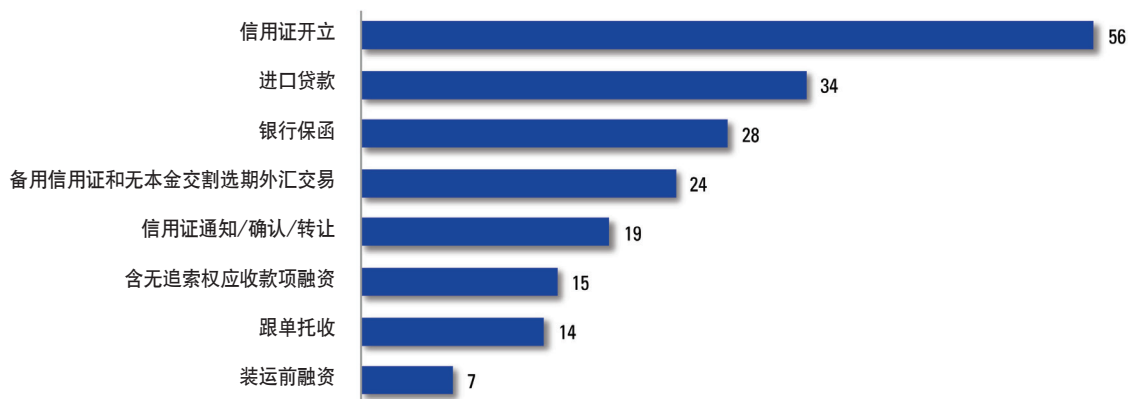


图15: 中国受访者最常提到的可用贸易融资工具
(据贵公司所知，在离岸市场有哪些可用的人民币贸易融资产品?)



人民币跨境现金池架构的运用

多币种的跨境现金池架构是集团优化营运资本，降低融资成本所常采取的方法，尤其是对大企业而言。数月前中国若想被纳入这种结构须付出高昂代价，如繁冗复杂的人工流程和程序。这使许多跨国公司苦不堪言，因为他们一方面看到在中国的利润逐渐累积，另一方面却缺失利润部署渠道。寻求在海外为分支机构融资或希望将收益汇回本土市场的中国企业也面临类似的挑战。

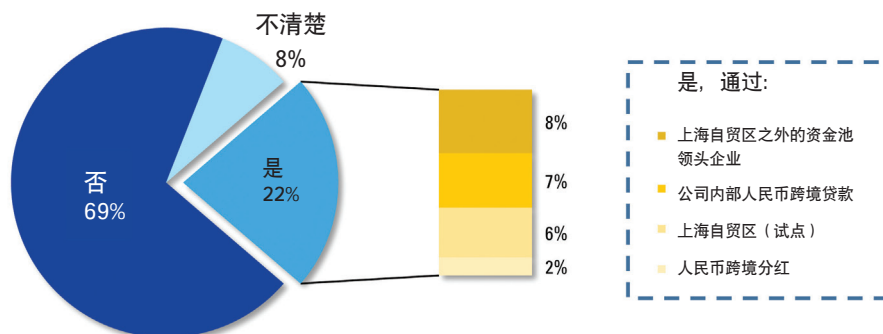
企业财务主管和首席财务官现在可采用的方法有若干缺点，为海外子公司提供公司内部贷款是中国与亚洲乃至全球财务部门整合所普遍采用的方法。然而，每一笔贷款都需要与当地税务机关开很长的会议来确定贷款是以正常交易原则获得审批，同时还需要各地人民银行和外汇管理局（外币贷款需要）的进一步监管批准。还有一些公司只是简单地通过公司内部派息的方法分配收益，但要缴纳高达10%的代扣税。

随着上海自贸区（试点）的成立，公司于2014年1月可以使用自动现金池结构。总部设在中国和国外的数十家跨国公司在几个月内参与了该计划，突出了要采取更广泛计划的需要。2014年11月，试点方案已遍及全国且准入门槛放宽，小企业可以在2015年9月纳入该计划。被授予权限后，中国公司现在可以在中国的任何资金池领头企业中建立人民币或外币的自动现金归集。

这一核心财务概念的迅速演变使在中国的许多跨国公司兴奋不已。那么有多少当地中国企业对新政策框架下的现金池感兴趣呢？在我们的调查企业中，竟然已有22%的调查参与企业表示他们的公司已实施人民币跨境现金池架构。当问及以何种形式集中管理人民币跨境现金池架构时，我们发现，使用跨中国新方案、上海自贸区试点计划和传统的公司内部贷款的比例持平，只有2%的公司会通过定期跨境派息实施现金池架构。

图16: 中国受访企业使用人民币跨境现金池结构情况

(贵公司是否已实施人民币跨境现金池架构, 如果是, 采用的是哪种模式?)



3. 筹资和投资

为了衡量中国企业向有充足资金的离岸人民币中心寻求融资的兴趣，我们邀请那些曾经在人民币债券市场和新经济特区进行海外融资的受访者做点评。显然，随着香港、台湾和新加坡的人民币利率与在岸市场逐渐趋同，它们作为曾红极一时的人民币主要离岸交易市场的吸引力已经减弱，部分原因是中国政府在过去18个月里连续下调基准利率。正如一位山东受访企业所言：“现在，人民币离岸债券利率优势不是很大，另外人民币在离岸市场还会产生各种费用。”

总共有7%的受访企业已在人民币离岸市场发行债券，而计划再次开发这一市场的受访者比例更低（见图17）。相对而言，新经济特区引发的效益更大。于2013年底成立的上海自贸区（试点）遥遥领先，吸引了最多的受访者企业。其中，近25%的受访者已在试点区建立实体机构，至少有一部分是要开发人民币离岸市场和外汇市场。

图17: 离岸人民币债券（中国受访企业）

（贵公司是否已发行离岸人民币债券，或在未来六个月是否打算这样做？）

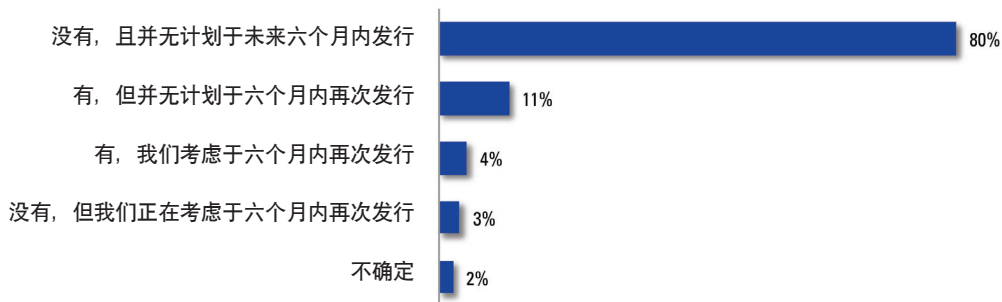
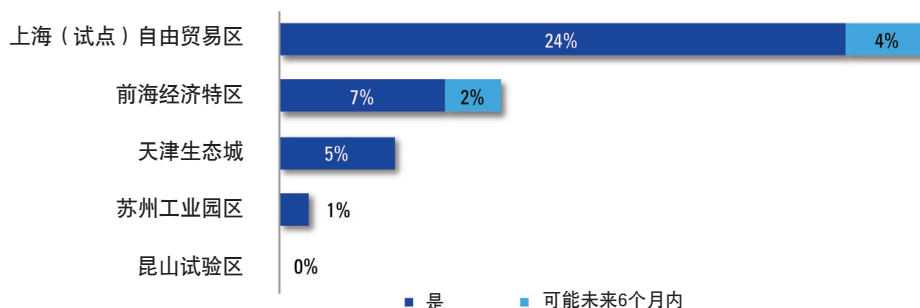


图18: 经济特区（中国受访企业）

（为了从离岸人民币市场借入资金，贵公司有否在以下试点计划中成立子公司？）

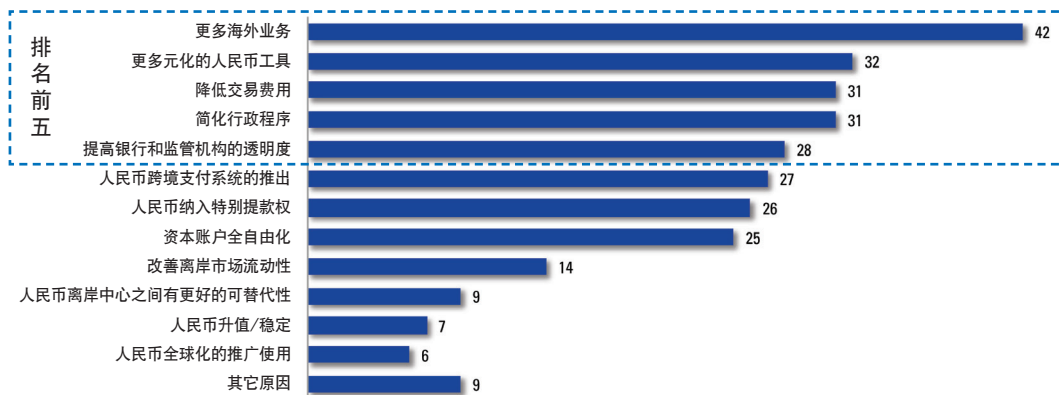


4. 展望

我们邀请受访企业列出增加人民币使用的最重要催化剂，排在前五位的是：与海外贸易伙伴更多的接触、降低交易费用、更多元化的人民币产品、简化行政程序和提高监管透明度。值得注意的是，银行在其中四个催化剂中发挥了重要作用；银行被要求降低收费，推出更广泛的产品贸易融资方式和外汇风险管理组合并坚持与监管机构沟通最新进展。尤其在财务风险管理方面，中资银行有机会且有义务更积极地向企业客户普及告知相关知识。

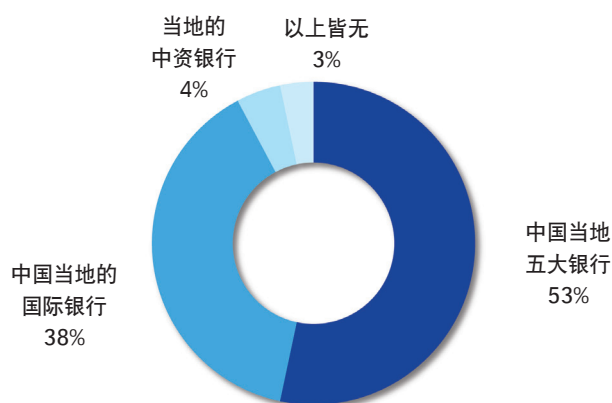
在前五名催化剂之外，企业还迫切地寻求其它方面的发展。在9月份开展调查之际，人民币跨境支付系统（CIPS）即将推出，结合本次调查中受访者对CIPS的关注来看，该系统在10月的推出将明显提高人民币在中国（和国外）企业的接受度。人民币纳入国际货币基金组织的特别提款权和实现资本账户自由化这些长期工作也备受企业瞩目和期待。

图19: 增加人民币使用重要催化剂 (中国受访企业)
 (以下哪种转变能促使贵公司增加跨境使用人民币交易、融资与/或投资?)



在更加明确使用人民币所面临的困难后，我们也想知道哪些金融机构被公认为是进行人民币跨境结算和经营人民币产品的最佳机构。我们发现，很多中资企业（53%）在实施人民币跨境解决方案时偏向与中国五大银行合作。而只有39%的受访企业认为跨国银行于当地的分支机构在这方面更具竞争力。这也意味着推销人民币跨境产品和在国外推广人民币业务的重任就落在中资银行身上，目前它们正在海外积极设立分支机构以完成这一使命。

图20: 中国受访企业认为人民币跨境交易的最佳银行
 (以下哪类银行于离岸市场中，拥有在人民币发展和产品中最丰富的知识与能力?)



详细评论	
中文	英文
<p>发行离岸人民币债券对我们来说有很大的困难，因为我们是贸易公司，在审核方面有很多的阻碍，同时我认为目前发行离岸人民币债券的成本已经很高了。</p>	<p>Offshore RMB bond issuance is very difficult for us, because we are a trading company and there are many obstacles in auditing. Also, I believe that the current cost of offshore renminbi bonds is already high.</p>
<p>目前我们没有以人民币计价的海外交易，未来两年也应该不会有，主要是因为八月人民币大幅贬值。</p>	<p>Currently, we do not have overseas RMB-denominated transaction and I don't believe this will change in the next two years mainly because of the sharp depreciation of the yuan in August.</p>
<p>我认为如果能够促使我们更多的使用离岸和跨境人民币，主要是需要政府继续推动人民币国际化，同时简化一些监管措施，降低业务成本，这样企业才会更加愿意去使用。</p>	<p>I think if we need to encourage more use of offshore and cross-border yuan, which includes more government promotion of RMB internationalization and streamlining some regulatory measures to reduce business costs. Then companies will be more willing to use the RMB.</p>
<p>我们有很多非洲的客户，他们没有人民币，也没有很多美元，所以他们通常用当地货币来结算，我们会在当地换成美元再汇回国内。</p>	<p>We have many customers in Africa and they do not pay in RMB and most of them not even in US dollar. They prefer to pay in their local currencies, which we then exchange into US dollar and finally repatriate.</p>
<p>主要的因素我认为是银行降低业务收费，降低融资成本且监管机构能够简化审批程序，同时银行更够推出更多的融资产品。</p>	<p>I think the main factor to increase the use of the RMB is for banks to reduce business fees, lower financing costs and for the regulatory approval process to be simplified, while banks can also launch more financing products.</p>
<p>对冲业务对我们来说还是比较陌生的业务，当然随着外汇敞口的扩大，我们也会考虑使用一些对冲策略或产品，当然这之前我们也会评估相关的风险。</p>	<p>Hedging business for us is quite a strange business, but of course, with the expansion of foreign exchange exposure, we will consider using some hedging strategies or products, but we will need to assess the associated risks first.</p>
<p>我们没有对外汇敞口进行对冲，因为我们对相关的产品或者策略不了解。</p>	<p>We do not hedge against foreign currency exposure because we do not understand the relevant products and strategies.</p>
<p>我们大部分也是面向海外市场的，目前遇到的问题是人民币的国际地位不够，交易对手对人民币的接受程度低。</p>	<p>Most of our business is facing to the international market. For us the major problem is the international status of the yuan – counterparty acceptance of the currency is not enough.</p>
<p>目前发行离岸人民币债券的利率优势不是非常大，再加上各种其他成本，我觉得发行离岸人民币债券已经没有多大的优势了，不如在境外发行美元债券。</p>	<p>Currently, the interest rate advantage on offshore renminbi bonds is not very large, plus there are a variety of other costs, so I think the issue of offshore renminbi bonds does not have many advantages anymore, less than a dollar bonds issued abroad.</p>

IV

不同角度看待相同问题

与许多中国企业的想法恰恰相反，与中国企业有贸易往来的跨国公司其实非常热衷于更多地使用人民币计价，也有相当多的公司期望人民币在其筹资过程中发挥更大的作用。然而，海外受访者指出的许多使用人民币的障碍也被中国同业所认可，这正揭示了一个难题。就像中国企业认为其海外合作伙伴对人民币缺乏兴趣一样，国外企业也表示很难说服中方合作伙伴在跨境贸易和融资中使用人民币。它们对待人民币的态度就像两个相互暗恋的情人，各自喜欢对方但又羞于表达。

1. 跨越第一步

虽然中资企业是本次调查的主要目标群体，我们也采访了来自英国、瑞士和智利的33家一流企业，中国建设银行被中国人民银行任命为该三个市场的官方人民币清算银行。

这些市场中的大部分企业是透过贸易结算“首次接触”人民币。与中国有紧密贸易往来的海外公司（进出口额至少有5%与中国有关）中，有近31%的公司跨境贸易中用人民币结算（见图21）。而当中剩下的38%已经开始考虑在贸易中使用人民币。

在外汇离岸市场中已使用人民币的企业比例更高（42%），且已拥有人民币离岸存款及贷款的比例也是出奇之高。这些机构不仅包括中资公司在海外的办事处，也包括将人民币用于企业一般用途和与中国贸易合作伙伴进行贸易融资的本地企业。

我们的研究显示英国、瑞士和智利的公司与中国同业一样希望在国际贸易中增加使用人民币结算的份额。图22说明了其当前使用人民币结算的贸易量百分比，以及他们预期在两年内实现使用人民币结算的百分比。目前在贸易中根本不使用人民币的企业比例在两年后将会减少近半。而目前在贸易中以人民币计价比例在高达20%的企业都预测人民币的交易量比例将大幅上升。

与对中国受访企业提出的问题类似，我们也想要了解推动跨国公司在贸易中使用人民币的原因及扩大使用人民币所面临的困难。跨国企业对这两个问题的回答和中资企业非常相似，排名前三项的推动因素分别是外汇风险、节约成本、改善海外买方及供应商的通路，而首要难题是供应商及买家缺乏兴趣，其次是缺乏贸易融资和人民币对冲市场。

中资公司和跨国公司在贸易结算中采用人民币的最重要驱动因素均是更好地管理外汇风险。对中资企业而言这很容易理解，因为使用人民币计价或收付款可以将人民币风险转移给海外买家

（供应商）。但如何让外国的交易对手也认识到这一点？答案就是这些公司与中国存在双向的贸易流通。越来越多公司在向中国出口同时也从中国供应商那里进口，因此接受人民币付款可以使这些公司在中国进行采购的同时无须在外汇市场上进行任何活动。这种类型的“自然对冲”可以大幅削减交易成本，尤其是当本国货币的流动性不如美元或欧元时（此处可参见后面的案例研究：智利水果出口商 Gesex）。

图21: 海外受访者使用人民币的现状

（贵公司包括子公司与司库中心，曾否涉及下列任何离岸人民币业务，即于中国境外？）

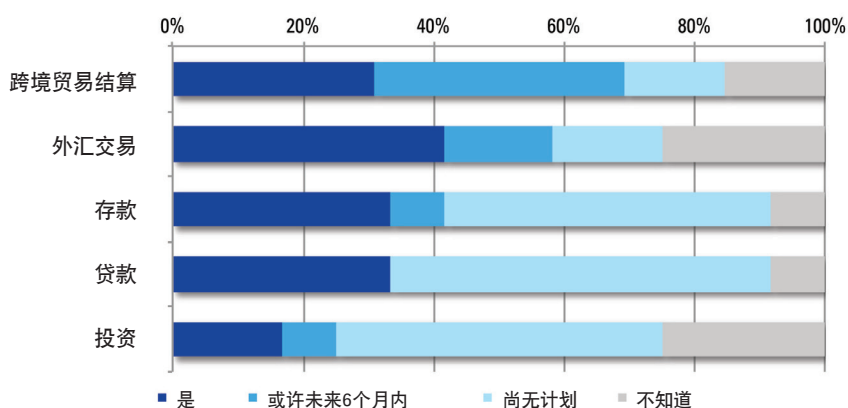
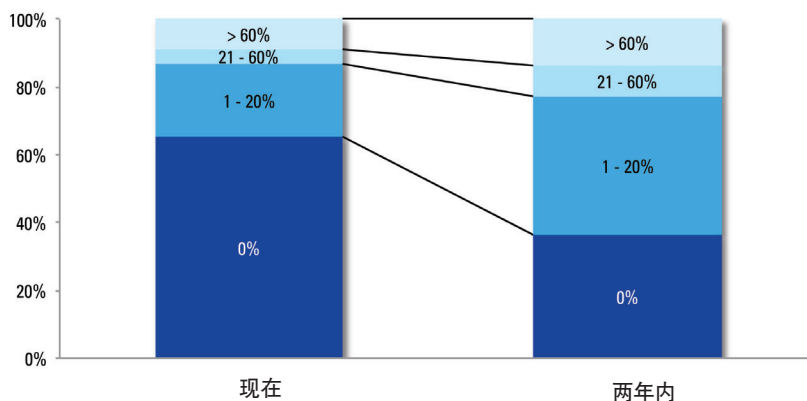


图22: 海外受访者预期跨境贸易使用人民币结算的情况

（贵公司当前以人民币计价的海外交易比例为多少？预期未来2年内该比例为多少？）

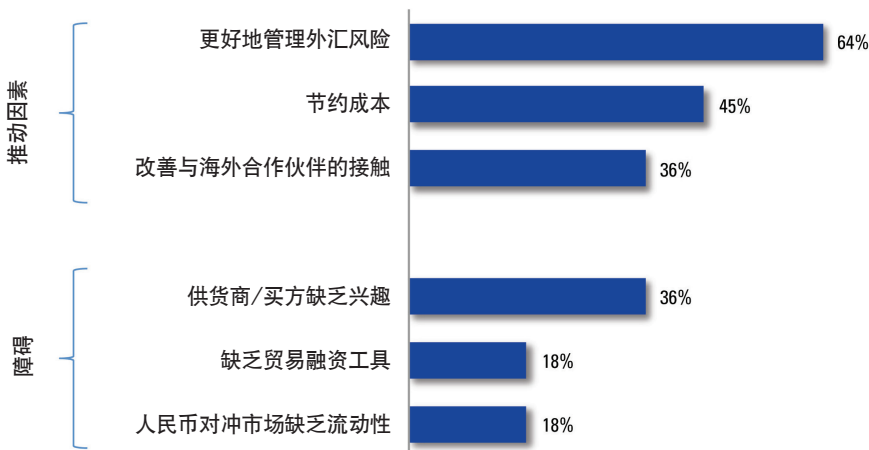


在使用人民币遇到障碍的调查结果更是有趣。结果表明，中资企业和全球企业在跨境贸易中都有使用人民币结算的“潜在爱好”。他们都期望增加人民币的结算量，然而亦抱怨他们面临的主要挑战是说服其贸易对手（即是互相）接受人民币。

这是怎么一回事呢？图24给出了部分解释。我们想知道在英国、瑞士和智利的公司对于各自市场上可用的贸易融资工具有多大程度的了解，只有不到一半（48%）的公司坚信在市场上可使用的最基本贸易融资产品是信用证，不到25%的公司认为是进口贷款、银行担保和跟单托收。事实上，至少在英国和瑞士这些融资工具均可使用。

图23: 使用人民币进行贸易结算的首要推动因素和障碍

(有哪些因素推动贵公司在跨境贸易中以人民币结算？是什么阻止你在海外贸易中增加人民币的结算量？)



调查显示，跨国公司对于市场上可使用的人民币产品的了解程度差别较大。我们通过询问企业分别将哪家银行与人民币发展连在一起，来发掘出哪些机构有最大责任向企业客户普及金融知识以及将怀有同样热忱的中国供应商和买家聚拢到一起。一半受访者表示他们倾向中国五大银行在当地的分支机构咨询人民币业务，而另一半则是在跨国银行（见图25）。

我们问到受访者的服务银行在过去12个月中是否有向他们提供人民币最新动态时，只有一半予以确认。

我们也调查了多家瑞士银行和智利银行的人民币策略，在对两家最大的瑞士银行（其名称须保密，见表格1）和四家智利银行（见表格2）的调查中发现，尽管两地均只有一家银行对人民币存款业务表现出了兴趣，但是在人民币结算、贸易融资产品和人民币外汇产品方面，所有的瑞士银行和四分之三的智利银行都表示“现在或今后6个月内”会向当地客户企业提供相应的产品。这些银行承认未来几年对他们客户的人民币负债将增加，而且他们提供的人民币产品种类也会提高。但是从企业客户的角度，他们并未从其金融服务供应商得到更多的宣传和主动地协助服务。国内外的企业均已蓄势待发，协助人民币跻身前三大支付货币之列。

图24: 海外受访企业贸易融资工具的可用性
(就您所知, 离岸市场有哪些人民币贸易融资的产品?)

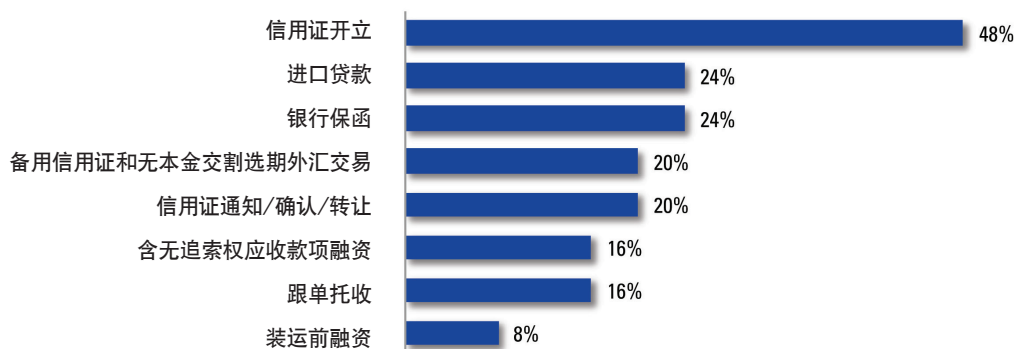
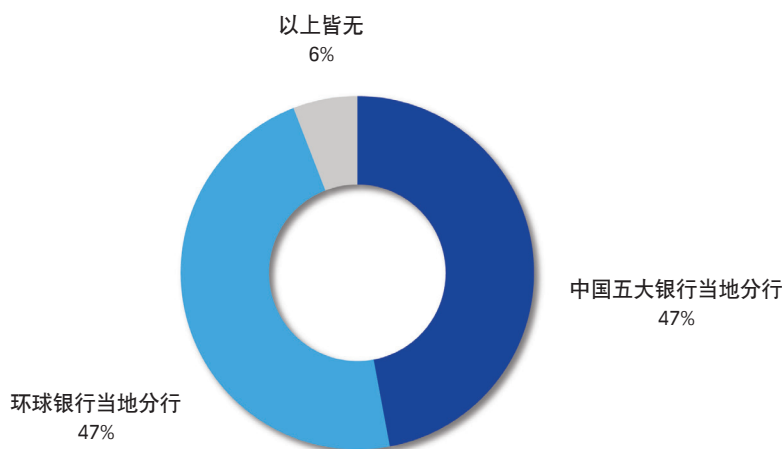


图25: 人民币银行关系 (海外受访企业)
(以下哪类银行于离岸市场中, 拥有在人民币发展和产品中最丰富的知识与能力?)



表格1: 瑞士银行的人民币策略

	第1家银行	第2家银行
贵银行如何管理以人民币计价的交易?	与香港或中国大陆的中资银行经营人民币往账	与香港或中国大陆的中资银行经营人民币往账
贵银行预计两年后以人民币计价的存款负债会达到什么比例?	不适用	1 - 2%
贵银行有多少企业客户与中国的进出口总额占到其国际贸易总额的10%或更多?	21 - 40%	0 - 20%
请描述贵银行的人民币存款策略	没有积极吸收人民币存款, 但会提供人民币存款账户	尚无此方面策略
现在或今后6个月内, 贵银行会在瑞士向企业客户提供哪些以人民币计价的贸易融资产品?	信用证的开立; 银行担保; 备用信用证和无本金交割选期外汇交易; (出口) 信用证通知/确认/汇款; 跟单托收	现在: 信用证的开立; (出口) 信用证通知/确认/汇款; 跟单托收; 今后6个月内或许会使用: 银行担保
现在或今后6个月内, 贵银行会在瑞士向客户企业提供哪些外汇工具?	现货人民币外汇; 人民币可交收远期合约/期货; 人民币期权; 人民币无本金交割远期外汇交易; 人民币交叉货币互换	现货人民币外汇; 人民币可交收远期合约/期货; 人民币无本金交割远期外汇交易; 人民币交叉货币互换
你认为瑞士人民币清算银行的首要特质是什么?	营业截止时间后延	直通式处理速度

(注: 以不记名方式显示此处。)

表格2: 智利银行现状

	第1家银行	第2家银行	第3家银行	第4家银行
贵银行如何管理以人民币计价的交易?	与跨国银行经营人民币往账	与跨国银行经营人民币往账	与跨国银行和在香港或中国大陆的中资银行经营人民币往账	无法执行人民币计价交易
贵银行预计两年后以人民币计价的存款负债会达到什么比例?	6 - 10%	0	1 - 2%	3 - 5%
贵银行有多少客户企业与中国的进出口额占到其国际贸易总额的10%或更多?	21 - 40%	41 - 60%	0 - 20%	0 - 20%
你如何描述贵银行的人民币存款策略?	尚无此方面策略	尚无此方面策略	尚无此方面策略	没有积极吸收人民币存款, 但会提供人民币存款账户
现在或今后6个月内, 贵银行会在智利向企业客户提供哪些以人民币计价的贸易融资产品?	信用证的开立; 备用信用证和无本金交割选期外汇交易; (出口) 信用证通知/ 确认/汇款; 装船前融资	无	现在: 信用证的开立; 应收款融资 今后6个月内: 银行担保; 备用信用证和无本金交割选期外汇交易; (出口) 信用证通知/ 确认/汇款; 跟单托收; 装船前融资	信用证的开立; 进口贷款; 银行担保; 备用信用证和无本金交割选期外汇交易; (出口) 信用证通知/ 确认/汇款; 跟单托收; 应收款融资; 装船前融资
现在或今后6个月内, 贵银行会在智利向企业客户提供哪些外汇工具?	无	现货人民币外汇; 人民币可交收远期合约/期货; 人民币无本金交割远期外汇	现在: 现货人民币外汇; 今后6个月内: 人民币可交收远期合约/期货; 人民币期权; 人民币无本金交割远期外汇; 交叉货币互换	无
你认为智利人民币清算银行的首要特质是什么?	直通式处理速度		良好的客户服务和同一时区支持	了解并宣传人民币最新动态

(注: 以不记名方式显示此处。)

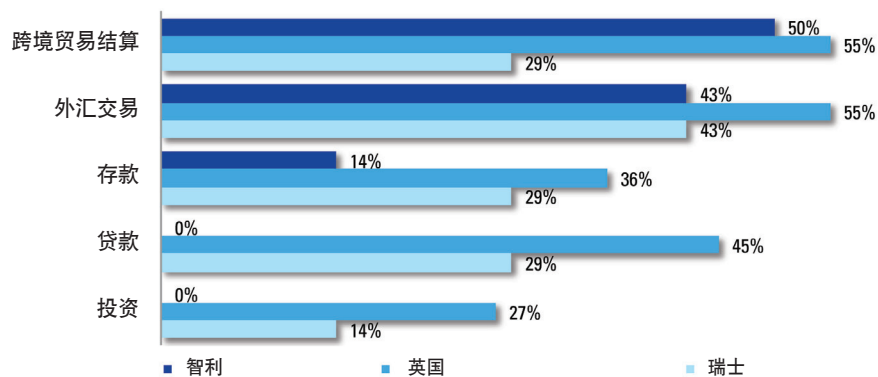
国家亮点

若按国家市场划分，各细分市场的人民币认可度在英国最高（见图26）。55%与中国有贸易往来的英国公司回应说它们已经或可能开始使用人民币进行贸易结算以及外汇交易。虽然智利刚刚加入人民币离岸交易中心这个正在发展中的网络，但已表现出其使用人民币作为贸易结算货币的强劲势头。

一些英国企业目睹以人民币计价的贸易量比前段日子有所减少。一家大宗商品交易公司的财务主管解释道：“在中国，银行担保的人民币信用证费用上涨导致中国买家使用信用证的难度加大，所以人民币交易量在上季度出现回落。对于他们来说，美元和欧元的信证费

图 26: 按市场划分，现在和未来6个月内的人民币使用情况

（在这3个海外市场，回答已使用人民币或将于未来6个月内在不同业务中使用人民币的公司百分比）



用更低。”然而，这些企业忽略了与外汇套期保值相关的交易成本或与未套期保值的外汇敞口等有关风险。

另一家英国商品公司提到几年前由于预期人民币升值导致许多中国进口商偏爱美元信用证，因为人民币信用证的成本自签发之日至付款日（通常在90到180天）会下降。尽管人民币持续贬值产生了相反结果，但英国受访者并没有看到中国买家要求用人民币计价的需求增加。从长远来看，这家公司如许多同业一样预期收到更多这类请求（以人民币计价）。

表格3: 英国、瑞士和智利三国之比较 (以10亿人民币为单位)

	英国	瑞士	智利
2014年国民生产总值	¥18,259.0	¥4,414.4	¥1,599.6
2013年对华出口额	¥118.3	¥347.7	¥128.4
2013年自华进口额	¥315.8	¥21.8	¥81.3
人民币清算行 (获任时间)	中国建设银行 (2014年6月)	中国建设银行 (2015年11月)	中国建设银行 (2015年5月)
人民币存款 (包括估计值)	¥25.40	¥20.00	-
双边信贷互惠协定	¥215	¥140	¥22
人民币合格境外投资者配额	¥80	¥50	¥50
备注		自由贸易协定 自2014年7月生效	自由贸易协定 自2005年生效

资料来源:《2014年中国统计年鉴》, 中国建设银行, 伦敦市, 瑞士银行家协会

2. Gesex案例研究

Gesex公司成立于1998年, 是智利最著名的水果销售公司之一。它在智利各地拥有果园, 从事包括葡萄、桃子和柑桔在内的新鲜水果国际包装、出口和分销业务。在伦敦、美国、香港和上海均设有海外办事处, 而约有20%的水果出口到亚洲, 其中大多数是到中国市场。

据Gesex总经理Gonzalo Matamala透露中国是其增长最快的市场, 销售额年均上涨30%。Gesex已经在中国建立了广泛的经销网络, 其中包括二三线城市, 这部分归功于2005年两国签署的自由贸易协议。

目前中国买家通常以美元付款。但Matamala先生非常高兴看到一家人民币清算银行“落户”智利, 其原因有两个。“由于我们在中国的业务不断扩展, 我们在智利的业务部门从中国供应商采购的数量也在增加, 我们正与中国买家商议让他们直接以人民币付款。我们预期几年后Gesex将会达到相当于50万美元的人民币存款。

对我们来说, 从中国买家收到人民币很有意义, 这样我们可以用人民币采购更多的果园设备等。同时, 中国的买家也不需要承担使用美元或智利比索付款而产生的交易成本。”

一旦中国买家省掉了用美元或比索付款的费用，Gesex作为供应商就获得更大的谈判筹码，从而从智利乃至全球的水果出口商中脱颖而出。在贸易结算中收取人民币可以帮助Gesex在中国采购时不承担任何外汇敞口和交易费用，它甚至可以帮助公司节省采购成本。

“公司现在一般采购都在智利当地完成，但众所周知从供应商那里购买的产品其实都是中国生产。因此我们试图减少中介数量，转而直接从中国购买。那么如果我们可以用人民币付款，将会大有帮助。” Matamala先生说道。

Matamala先生之前担任过智利驻华贸易特派员，因此对中智贸易往来极具发言权。他说自签署自由贸易协定以来，两国的贸易量增长近五倍，这不仅是由智利的矿业出口带动的。

他解释说：“智利是少数几个与中国有贸易顺差的拉美国家之一，这表明两个经济体非常互补，可以满足彼此需要。商品带动了贸易流通，食品和饮料的比例更显示出强劲增长。中国是智利最大的贸易伙伴，因此越来越多的公司在中国设立了实体机构。”

他另补充道迄今为止两国贸易使用人民币的数量仍十分有限，因为很多公司并不清楚使用人民币计价付款的好处。他注意到很多本地银行已经开始提供人民币服务，包括存款账户、安排与主要中资银行进行银行间人民币互换（可参阅表格2：Chilean Bank人民币策略）。

他总结说：“现在，智利企业使用人民币结算贸易还不常见，但在智利设立的新清算银行将推动企业更多地使用人民币。”

贸易遍全球，一币尽通达

建行“跨境通途”人民币跨境金融服务，规避汇率波动风险，国际贸易畅行无忧。



- 有效规避跨境交易的汇率风险
- 节约您的汇兑成本
- 更便利的综合金融服务



中国建设银行
China Construction Bank
客户服务热线：95533
网址：www.ccb.com