

小编语：香港是否有望成为内地离岸交易和司库管理中心？不同企业的需求以及痛点在哪里？外向型企业涉及外汇及司库管理的有哪三个痛点？KVB昆仑国际在司库业务上具体有哪些实践？跟随本文，逐步揭秘。

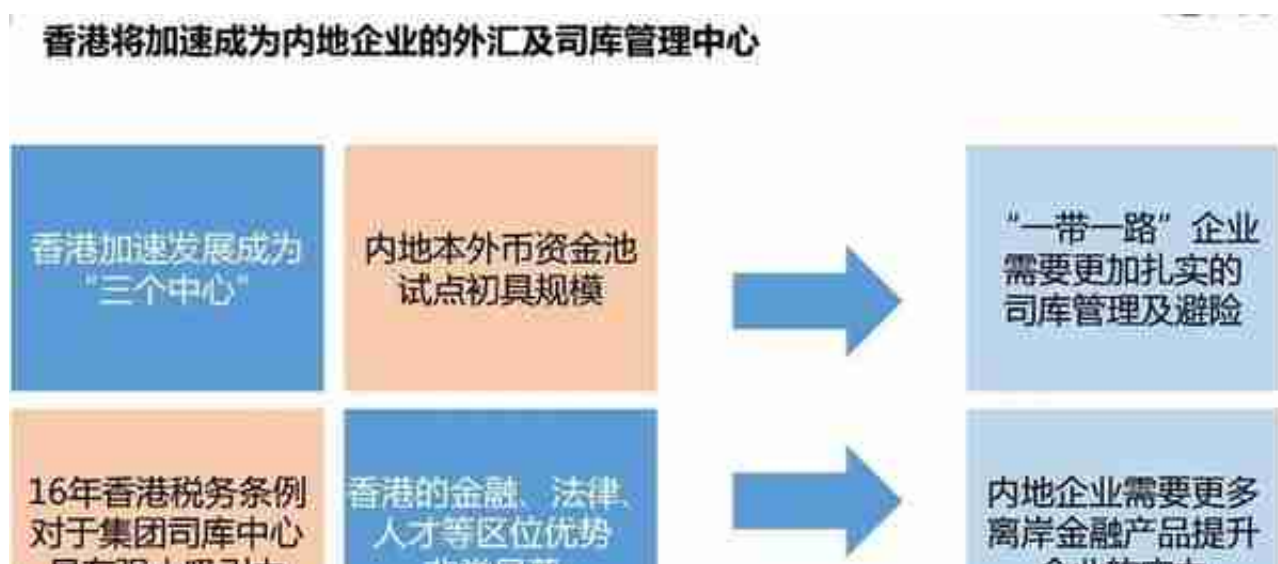


图1

除了“三个中心”的方向，香港在2016年新颁布的税务条例也通过大幅减税来鼓励集团司库中心的设立。内地方面，在自贸区实现双向本外币资金池试点也初具规模。虽然还不能全面开放给各类型企业，但相信大的战略方向是不会改变的。内地企业借助香港的区位优势走出去是一个越来越明显的特征。香港“一个货币，两个市场”，具备金融基础设施以及成熟的法律体系。此外，香港银行和企业的结合度、包括同城外汇交易交收与即时支付结算系统都是全球领先的。我们认为未来10年的香港，将是大量走出去的内地企业全面铺开的资管中心。

我们调研了全球包括亚太地区五十余个企业的司库管理现状，包括大中小规模以及多个行业。

结论一	集团型司库 (Corporate Treasury Centre) 是大型受访企业最常用的司库操作
结论二	现金流管理、支付、司库簿记以及财务是多数企业的功能需求
结论三	亚太区企业多用本地司库，仍有进一步整合及效率提升的空间

图3



图5



图7

总的来看，我们认为报告有两个核心点是符合预期的。一方面是当企业规模增加时，对于风险管理、交易数据分析、以及外汇管理的需求会显著提升。另一方面是传统的司库管理功能，例如现金流、簿记以及支付等，还都是很多企业尚无法突破的功能瓶颈，更说不上如何能够跻身一类的司库管理模式。

在过去的一年多时间，我们也走访了内地大量的进出口及电商企业来了解他们的司

库管理痛点，结果非常有意思。这里和大家分享两个案例。有一个国内非常知名的电商企业客户，虽然刚刚成立不到5年时间，电商贸易额已超过20亿美金，在全球设立多个海外仓，传统物流要一周通关的时间，他们通过包机、海关直通模式等，降低到3天内清关上架。这已经是电商效率中的深圳效率，是电商行业绝对的标杆。但在外汇交易和司库管理上，他们完全手工，更谈不上系统操作。CFO需要了解全球不同货币采购的汇总信息，资金部要算一个上午才能大概弄明白。而不同账期的采购，原先需要10名员工手工记录凭证并贴时间戳，非常原始。在我们的帮助下，已经基本用电子系统进行记录和汇总。他们对于海外银行开设、T+0结算支付、甚至如何外汇远期、掉期进行锁定风险，还非常不熟悉操作。虽然在全球设有办公室，但并没有办法能够做到实时外汇交易和全球资金管理，没系统，没人才。另一个案例，我们曾在西南地区见到一个非常成功的皮鞋出口商企业，也是美国亚马逊上非常知名的品牌卖家。但和企业的沟通中，我们发现他们对于外汇管理、避险等话题并不感冒。他们认为有超过50%的毛收入足以抵抗任何形式的波动，而目前面临的重大问题还是如何能够找到靠谱的资金以及合伙人，让企业尽快上市。分享这两个案例的原因其实并不是说这两家企业在外汇交易和司库上的不成功，他们发展到目前的规模是非常成功的。但企业的两种反应，让我们在看到了巨大的市场需求，也看到对于企业外汇和司库管理的理念，还需要持续的市场培育。

三、KVB外汇及司库业务概览

外向型企业涉及外汇及司库管理的三个痛点

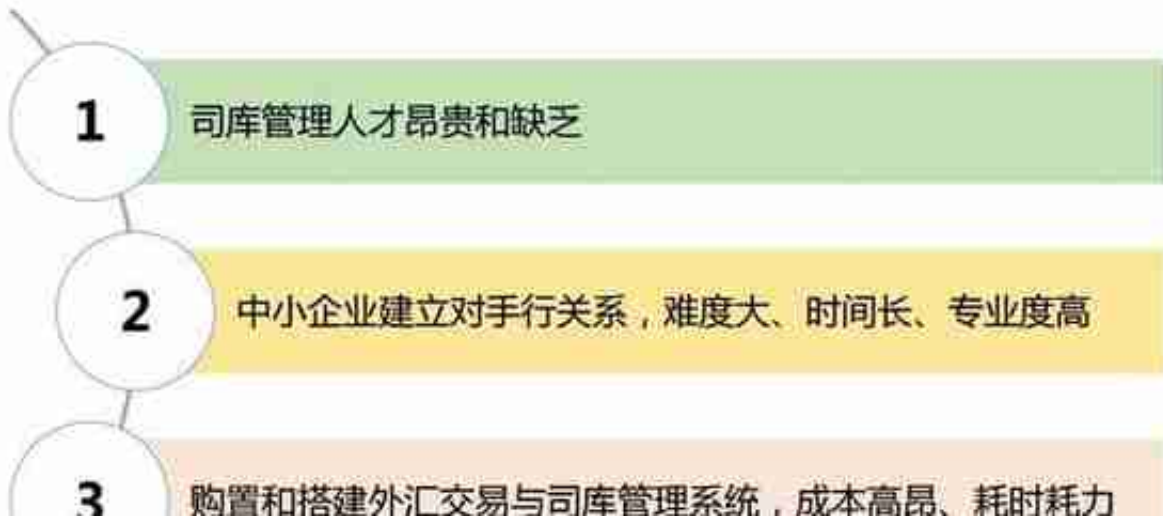


图8

我们公司自己搭建司库系统的过程也是充满了艰辛，自2008年上线至今还是在不断学习和创新。华为的案例值得借鉴。华为在香港、新加坡、爱尔兰建立离岸交易和司库管理中心，组建专业团队，是为数不多上马大型司库管理系统的制造企业之一

，2013年采购一套美国的司库系统。华为是我们看到国内制造企业中在离岸资金池、离岸交易和司库管理中的最成功者之一。但是其为此持续投入的人力资源和资金规模也是极为庞大，并非一般大中型企业可以参照和模仿。

KVB外汇及司库服务体系 – 综合架构



图10

四、问答环节