

**講者：滙豐環球貿易及融資業務部環球主管 Natalie Blyth****環球貿易的全新展望**

我看好貿易有很多理由，最重要的一點是《貿易便利化協議》已經由WTO（世界貿易組織）成員國核准生效，此多邊貿易安排將涵蓋164個國家。經濟合作暨發展組織（OECD）預計，此舉將使貿易成本下降14%。數據顯示，這將使每年的貿易額增加1萬億美元，同時全球GDP亦會增加5,000億美元。

另外一個原因是將會有30億人口邁入中產階級行列，他們主要來自亞洲、中東及非洲。他們對商品和服務的要求，將完全改變消費者版圖分佈，由西方世界轉移到東方及亞洲等地。

但在此區域的最大著眼點，應該是《區域全面經濟伙伴關係協定》（RCEP）。此協定覆蓋全球大部分人口，並將全面由消費者帶動。我們對此非常樂觀，因為接踵而來的貿易伙伴關係及協定，將會大力振興區域經濟。我們認為，貿易將變得更地區化，並向區域內深化發展。

**服務貿易的機遇**

我認為服務業很有趣。首先，我們理解，服務業是很難量化的。以無人機為例 – 認識我的人都知道我喜歡舉這個例子 – 無人機最有價值的部分，不是平衡環，不是攝影器，也不是螺旋槳或者電池這類的硬件，而是飛行器中的編碼。您如何去量化它？非常困難。我們和牛津經濟研究院聯合進行了一些研究，並於2016年底發表了研究報告。其中更為服務業作定義，包括建築工程管理業、旅遊業等等。

提起服務業，大家自然會聯想到成熟市場，所以美國、歐洲等地都主導這方面的發展。我們的預測更顯示，於2030年前，這些成熟市場仍然會佔據全球服務業的頭五位。但一些地方亦不容忽視，如印度，以及令人感到鼓舞的新加坡及馬來西亞，在這些國家，服務業的規模比重和增長速度都在急劇加快，不容小覷。

而滙豐一直重視的，是確保我們擁有合適方案，幫助客戶更好地把握服務業潛在的機遇。事實上，滙豐擁有一系列產品，使我們能夠更有創意地，為客戶的應收賬款提供資金。

**滙豐在「一帶一路」的優勢**

「一帶一路」倡議對我們的客戶 – 不論是哪個地區的環球客戶，還是希望走出去的中國客戶，都是一個絕好的機會。我認為，滙豐作為領導市場的貿易融資銀行，有責任幫助客戶在「一帶一路」倡議中取得發展。

滙豐的網絡覆蓋了「一帶一路」沿綫三分之二國家。我們的網絡優勢不僅在於我們的地理位置，或在71個國家的營運，更包含了我們產品的多元性。如果說貿易是基石，與之直接相關的就有外匯及現金管理。所以我們要讓客人知道，滙豐提供的一系列產品，所覆蓋的範圍是十分廣泛及多元的。

除產品與地理位置，我們還擁有資本 – 客戶需要明白我們的資產負債表如何運作，我們可以在何處、以甚麼貨幣幫助他們，為交易作融資或提供擔保，這是一個巨大的商機。我們的人力資本也很龐大 – 我們擁有接近25萬名員工，能夠隨時為客戶提供服務。

貿易方面，我們全球擁有超過5,000名貿易專家。我們的客戶需要一個令他們有信心、可信任的滙豐聯繫人，讓他們無論身處在斯里蘭卡、印度、馬來西亞還是德國等地，都能透過滙豐的網絡，隨時給他們提供協助。我們也將因應客戶的要求，增加更多的中國企業海外服務部。

我們的第三層網絡，其實是由我們的客戶及他們的客戶所組成，事實上後者往往也是我們的客戶。這些交易往往很複雜，橫跨政府與企業之間，項目更會涉及多個承辦商。因此，充分利用我們的人員和產品網絡相當重要。這是客戶的期望，也是我們能夠對客戶履行的承諾。