



HSBC Commercial Banking

Business Guide

www.hsbc.com.bn/commercial

HSBC 
The world's local bank

Connect to a world of business opportunities here today.

Foreword

I am pleased to introduce to you our very first HSBC Business Guide Book specifically for the Brunei market. This business guide book is based on HSBC's knowledge and expertise. HSBC Brunei has been playing a vital role in the development of businesses in Brunei Darussalam. With our wide array of commercial products, services and global expertise, we will assist you to achieve success both at home as well as abroad.

The intent of this guidebook is to equip our customers with the necessary tools to realize their potential in the business world.

Irene Tse

Head of Commercial Banking, HSBC Brunei

Kata Pengantar

Saya amat berbangga untuk memperkenalkan kepada biskita Buku Panduan Perniagaan HSBC buat pertama kalinya untuk pasaran di Brunei. Buku panduan perniagaan ini berdasarkan kepada pengalaman dan pengetahuan yang HSBC perolehi. HSBC Brunei telah memainkan peranan yang penting didalam perkembangan perniagaan di Brunei Darussalam. Dengan beberapa produk komersialnya, perkhidmatan dan kepakaran global, kami bersedia untuk membantu biskita dalam mencapai kejayaan biskita di dalam mahupun di luar negeri.

Adalah diharapkan agar buku panduan ini akan dapat melengkapkan para pelanggan kami dengan kaedah-kaedah yang bersesuaian dalam menzahirkan potensi mereka dalam dunia perniagaan.

Irene Tse

Ketua Perbankan Komersial, HSBC Brunei

CONTENT

Business Plan: an Essential Tool for Success / Rancangan Perniagaan satu cara yang penting untuk berjaya **4**

How SMEs can Run a Sustainable Business / Bagaimana Perusahaan Kecil dan Sederhana mampu menjalankan perniagaan yang berterusan **6**

Secure Business Loan in an Economic Downturn / Mendapatkan pinjaman perniagaan semasa kemerosotan ekonomi **9**

Managing the Risk of Imports / Mengendalikan risiko mengimport **12**

Winning in Economic Crisis / Menang dalam krisis ekonomi **15**

Conducting Safer Online Business Banking / Mengendali akaun bank perniagaan awda di talian dengan selamat **18**

Considerations for Conducting Business in China / Pertimbangan bagi menjalankan perniagaan di China **20**

Tips for Doing Business in China / Tip untuk membuat Perniagaan di China **22**

Top Tips for Exporters / Tip penting untuk para pengeksport **24**

Business Plan: an Essential Tool for success

Irene Tse

“*A business plan is a document that clearly explains how you intend to run your business. If it's clear on paper, it should be equally clear in your mind. It is important that you are able to identify and avoid the pitfalls. I would suggest the following do's and don'ts for writing a business plan.*”

Do's

- Give an overview of the type of business you are operating, why you are writing a plan and what goals you are intending to achieve in your executive summary, in a clear and concise manner - make a good first impression to grab the reader.
- Explain in detail the nature of your product or service and why people will support it? What sort of objectives will your business meet that other businesses can't?
- Introduce yourself and your team. Convince the reader you have the skills and experience to bring the plan to life. Remember that even the best plan is just a work of fiction until someone makes it happen.
- Include the following sections in your final plan according to your specific needs: Executive summary, Situational (SWOT) Analysis, Business Strategy, Financial Forecast, Conclusion/Recommendations, and any supporting documents or references.
- Test your plan by showing it to professional advisers, friends, other business people and anyone else who can critically appraise your idea. If they are left with questions, make sure you include the answers in your final plan. Use their valuable feedback to help you improve your plan before you see your bank manager.
- Keep it confidential. Prevent others from stealing trade secrets that do not yet have any legal protection and have not yet gone to market. Ensure you only share your plan with those you trust.

Don'ts

- Don't forget the executive summary. As the introductory statement, this highlights key aspects of a business plan to entice readers to buy into the business idea. Without this quick overview, some readers may not be interested in investing any more time to decide if your plan deserves further review.
- Don't use jargon, acronyms or technical language. Avoid words and expressions that would be unfamiliar to a person without experience in a particular field. If the reader can't understand what you're saying, they can't understand how you'll run a successful business.
- Don't make unrealistic financial projections. Protect the credibility of your plan. Do the maths and make realistic forecasts based on the information provided in your plan.
- Don't assume you have no competition. If you think this is the case, you haven't looked hard enough.
- Don't use graphics without substance - with the sophisticated computer software easily accessible nowadays, you could easily fall into the trap of over-emphasising aesthetics and can distract the reader from your key message.

Use graphics as a complement, rather than a substitute, for logic and reasoning. Most importantly, you should understand and believe in your plan because it is your business and not your bank.

Rancangan Perniagaan satu cara yang penting untuk berjaya

Irene Tse

“Rancangan perniagaan adalah dokumen yang dengan jelas menerangkan cara awda merancang untuk menjalankan perniagaan awda. Jika ianya jelas di atas kertas, ia hendaklah sama jelasnya di minda awda. Adalah penting yang awda dapat mengenal pasti dan mengelak daripada kesulitan yang tidak diduga. Saya sarankan perkara yang perlu dan yang tidak perlu dibuat dalam menulis rancangan perniagaan.”

Yang perlu dibuat

- Berikan gambaran keseluruhan mengenai jenis perniagaan yang awda jalankan, kenapa awda menulis rancangan dan apa matlamat yang awda ingin capai dalam ringkasan eksekutif awda secara jelas dan padat – bagi tanggapan pertama yang baik untuk menarik pembaca.
- Jelaskan secara terperinci jenis-jenis produk atau perkhidmatan awda dan mengapa orang ramai patut menyokongnya? Objektif apakah yang perniagaan awda akan penuhi yang tidak dapat dipenuhi oleh perniagaan lain?
- Perkenalkan diri dan kumpulan awda. Yakinkan pembaca yang awda mempunyai kemahiran dan pengalaman untuk menghidupkan rancangan tersebut. Ingatlah rancangan sebaik mana pun hanyalah sekadar kerja fiksiyen sehinggalah seseorang melakukannya.
- Masukkan bahagian berikut dalam rancangan terakhir awda menurut keperluan khusus awda. Ringkasan Eksekutif, Analisis Situasi (SWOT), Strategi Perniagaan, Ramalan Kewangan, Kesimpulan/Cadangan dan sebarang dokumen atau rujukan sebagai sokongan.
- Uji rancangan awda dengan menunjukkannya kepada penasihat profesional, kawan-kawan, peniaga lain dan mereka yang boleh menilai pendapat awda secara kritis. Jika mereka masih tertanya-tanya pastikan awda memasukkan jawapannya dalam rancangan terakhir awda. Gunakan maklum balas mereka yang bernilai untuk membantu awda memperbaiki rancangan awda sebelum berjumpa pengurus bank awda.
- Rahsiakan. Cegah orang lain dari mencuri rahsia perdagangan yang belum lagi mempunyai sebarang perlindungan yang sah dan belum dipasarkan. Pastikan awda hanya mengongsi rancangan awda bersama mereka yang awda percayai.

Yang tidak perlu dibuat

- Jangan lupa akan ringkasan eksekutif. Sebagai keterangan pengenalan, ia menyerlahkan aspek utama sebuah rancangan perniagaan untuk menarik pembaca agar membeli idea perniagaan tersebut. Tanpa gambaran keseluruhan yang ringkas ini, sebilangan pembaca mungkin tidak akan berminat bagi meluangkan lebih banyak masa untuk memutuskan jika rancangan awda memerlukan ulasan selanjutnya.
- Jangan gunakan jargon, akronim atau bahasa teknikal. Elakkan perkataan dan ungkapan yang tidak begitu diketahui oleh seseorang yang tidak berpengalaman dalam bidang tertentu. Jika pembaca tidak dapat memahami dengan apa yang awda katakan, mereka tidak akan faham bagaimana awda akan menjalankan perniagaan yang berjaya.
- Jangan buat ramalan kewangan yang tidak realistik. Lindungi kredibiliti rancangan awda. Lakukan pengiraan dan buat ramalan realistik berdasarkan kepada maklumat yang disediakan dalam rancangan awda.
- Jangan anggap awda tidak ada pesaing. Jika awda beranggapan demikian, awda belum lagi melihat dengan lebih mendalam.
- Jangan gunakan grafik tanpa bahan – dengan perisian komputer sofistikated yang kini mudah diakses, awda dengan mudah boleh terperangkap dengan estetik penekanan yang berlebihan dan boleh memesongkan pembaca daripada mesej utama awda. Gunakan grafik sebagai pelengkap daripada bahan, untuk logik dan pemikiran.

Yang penting, awda hendaklah memahami dan mempercayai rancangan awda kerana ianya adalah perniagaan awda dan bukannya bank awda.

How SMEs can run a sustainable business

Small businesses failure rates can be very high. It is estimated that between 10 and 20 per cent of start-ups do not survive their first year and another 10 to 20 per cent do not survive their second.

Having a sustainable business model can boost your chance of long-term success. At HSBC, we have seen many small businesses grow and thrive, and these businesses share many common characteristics.

With a sustainability plan, we've seen some of our SME customers expand from small firms with just a few members to enterprises with over a thousand employees.

Get and keep the right people

Success starts with the business owner. Do you have a strong sense of entrepreneurship? Entrepreneurship comprises a strong sense of responsibility and appropriate risk appetite. If you don't think you have that entrepreneurial quality, work with someone who does and leverage those qualities. You can still run a successful business by establishing a strategic partnership with another company or hiring someone who is entrepreneurial. At the same time, you need to be prepared to share the success with them.

Having good staff is another crucial factor. Not only should you hire people with the right skills, but provide training and development opportunities to help people grow with the business. Employees also need reasonable pay and rewards to enhance their sense of belonging. It is cheaper and easier to keep good people than to be continually searching for new employees.

Set up good corporate governance

No matter how small your business, you need good corporate governance. Corporate governance is the set of processes, customs, policies, laws and institutions that determine how a business operates. Though it may sound like a subject for big corporations only, corporate governance is relevant to SMEs to a certain extent. For example, all corporations should implement guidelines and mechanisms on everything from pricing to delegation of authority to ensure staff understand expectations and are accountable for their actions.

How do you run your business? Are you always the one negotiating with buyers or checking the goods from suppliers when they arrive? Do you feel comfortable delegating

these duties to your staff? If not, your company may lack good corporate governance. I once asked a friend who owns a small business how he was able to trust that his sales staff could take care of negotiations with their buyers, and if he had any concerns that his staff might make careless decisions that could cost the company. My friend pointed out that he outlined the best pricing and payment terms staff can offer and the minimum profit margin that they should achieve, so they understand what they need to do. He added that his staff is aware that they share not only the success but also the failures of the business, so they're motivated to strive for the best outcomes. With good corporate governance practices in place, business owners can delegate daily operational activities with confidence to employees, so they can focus on business plans and the long-term development of the company.

Before coming up with their business plans, small business owners should have a thorough analysis and understanding of the market and how it is linked to their own business. There are a number of tools and books that SMEs will find helpful in understanding their market positions. The SWOT analysis is my favourite strategic planning tool used to evaluate a business's strengths and weaknesses as well as market opportunities and threats. This doesn't just have to be done before doing your first business plan – it's useful to do an ongoing basis as the business grows and the market changes.

Make use of external resources

"I'm just a small business and don't have any clout." "We have to rely on ourselves for everything." Small business owners often feel isolated and overlooked. But SMEs form the backbone of economy: they account for 95 to 99 per cent the business population, depending on the country. How could they be neglected?

There is a range of government bodies and quasi-governmental institutions that offer a lot of support to SMEs. Small business owners can also benefit from learning from each other. The best way to do this is to join trade associations and chambers of commerce. Besides organising networking activities, the associations host seminars for their members to enhance their understanding of their industries, the market and latest regulations.

Small business owners should also use professionals such as accountants, solicitors and tax consultants. SMEs should make use of every opportunity to exchange ideas with these professionals in order to have a clearer picture of the economy and relevant

legislation. Also, through these channels, SMEs may find potential partners and business opportunities.

Partner with your bank

Of course, banks are essential for services, such as financing, salary accounts, current accounts, documentary credit, remittance, and FX risk hedging. Some companies are afraid to disclose company information to banks, fearing that the information will be leaked to their competitors. But if you don't provide adequate business information when applying for financing from banks, it makes it hard for banks to assess the company to help. Banks maintain high ethical standards and can be powerful business partners for SMEs.

Finally, SMEs should take advantage of their flexibility to change quickly as market conditions change and be open to outside help. By equipping themselves with both the internal resources and leveraging external support available, it should not be difficult for SMEs to run a sustainable business.

Bagaimana Perusahaan Kecil dan Sederhana mampu menjalankan perniagaan yang berterusan

Kadar kegagalan peniaga-peniaga kecil adalah terlalu tinggi. Dianggarkan di antara 10 dan 20 peratus yang baru bermula tidak dapat bertahan di tahun pertama mereka dan 10 hingga 20 peratus lainnya tidak dapat bertahan di tahun kedua mereka.

Memiliki model perniagaan yang berterusan boleh merangsang peluang awda dalam kejayaan jangka panjang. Di HSBC kami telah melihat banyak peniaga-peniaga kecil bertambah dan berkembang maju dan peniaga-peniaga ini banyak berkongsi ciri-ciri yang sama.

Dengan rancangan yang berterusan, kami telah melihat sebilangan daripada pelanggan PKS kami berkembang daripada firma kecil yang hanya mempunyai beberapa ahli menjadi perusahaan dengan melebihi ribuan pekerja.

Dapatkan dan ambil orang yang bersesuaian

Kejayaan bermula dari pemilik perniagaan. Adakah awda mempunyai perasaan keusahawanan yang kuat? Keusahawanan terdiri daripada rasa tanggungjawab yang kuat dan keinginan risiko yang wajar. Jika awda fikir awda tidak mempunyai kualiti keusahawanan, bekerjalah dengan seseorang yang mempunyainya dan gerakkan kualiti tersebut. Awda masih boleh menjalankan perniagaan yang berjaya dengan menjalin perkongsian strategik dengan syarikat lain atau mengupah seseorang yang berkeusahawanan. Pada masa yang sama awda perlu bersedia untuk berkongsi kejayaan dengan mereka.

Mempunyai staf yang baik merupakan satu lagi faktor penting. Awda bukan hanya perlu mengupah orang dengan kemahiran yang bersesuaian tetapi memberikan peluang latihan dan perkembangan untuk membantu mereka berkembang bersama perniagaan. Pekerja juga perlu dibayar dan diberi ganjaran yang berpatutan untuk meningkatkan rasa kepunyaan mereka. Adalah murah dan mudah untuk mempertahankan orang yang bagus daripada terus mencari pekerja baru.

Bentuk tadbir urus korporat yang baik

Walau sekecil mana perniagaan awda, awda perlukan tadbir urus korporat yang baik. Tadbir urus korporat merupakan satu bentuk proses, kebiasaan, dasar, undang-undang dan institusi yang menentukan sesuatu perniagaan dijalankan. Walaupun kedengarannya seperti satu subjek hanya bagi koperasi-koperasi besar, tadbir urus korporat adalah relevan kepada PKS sehingga takat tertentu. Contohnya, semua koperasi hendaklah melaksanakan garispandu dan mekanisme ke atas keseluruhannya daripada penentuan harga hingga pemberian kuasa untuk memastikan staf memahami jangkaan dan bertanggungjawab terhadap tindakan mereka.

Bagaimana awda menjalankan perniagaan awda? Adakah hanya awda yang berunding dengan pembeli atau memeriksa barangan yang sampai daripada pembekal? Adakah awda merasa selesa memberikan tugas ini kepada staf awda? Jika tidak, syarikat awda mungkin kekurangan tadbir urus korporat yang baik. Saya pernah bertanya kepada seorang rakan yang memiliki perniagaan kecil bagaimana dia boleh dipercayai staf bahagian jualan mengendalikan perundingan bersama pembeli mereka dan adakah dia berasa risau jika stafnya mungkin membuat keputusan yang kurang baik dan boleh menjejaskan syarikat. Rakan saya menegaskan bahawa dia telah menggariskan penentuan harga terbaik dan syarat-syarat pembayaran yang boleh diberikan oleh staf dan margin keuntungan minimum yang mesti mereka capai, dengan yang demikian mereka faham apa yang perlu mereka lakukan. Tambahnya lagi, stafnya menyedari bahawa mereka bukan hanya berkongsi kejayaan tetapi juga kegagalan perniagaan, oleh itu mereka dimotivasikan agar berusaha untuk memberikan pulangan terbaik. Dengan menggunakan amalan tadbir urus korporat yang baik, pemilik perniagaan boleh menugaskan aktiviti operasi harian dengan yakin kepada pekerja, agar mereka boleh memfokus pada rancangan perniagaan dan kemajuan jangka panjang syarikat.

Sebelum mengemukakan rancangan perniagaan mereka, pemilik perniagaan kecil hendaklah mempunyai analisis dan memahami pasaran secara mendalam dan cara ia dikaitkan dengan perniagaan mereka sendiri. Terdapat beberapa alat dan buku yang boleh membantu PKS dalam memahami keadaan pasaran mereka. Analisis SWOT merupakan alat rancangan strategik kegemaran saya yang digunakan untuk menilai kekuatan dan kelemahan perniagaan dan juga peluang dan ancaman pasaran. Ini tidak hanya dilakukan sebelum menjalankan rancangan perniagaan pertama awda – ianya berguna untuk dibuat pada asas yang berterusan sejajar dengan perkembangan perniagaan dan berubahnya pasaran.

Menggunakan sumber luaran

“Saya cuma peniaga kecil dan tidak mempunyai sebarang pengaruh.” “Kami terpaksa bergantung pada diri sendiri untuk segalanya.” Pemilik perniagaan kecil sering merasa terpicil dan terlepas perhatian. Tetapi PKS merupakan tulang belakang ekonomi: mereka membentuk 95 hingga 99 peratus daripada keramaian peniaga, bergantung kepada negara. Bagaimana mungkin mereka diabaikan?

Terdapat beberapa badan-badan kerajaan dan institusi separa-kerajaan yang menawarkan bantuan kepada PKS. Pemilik perniagaan kecil juga boleh mendapat manfaat daripada mempelajari antara satu sama lain. Cara terbaik melakukan ini adalah dengan menyertai persatuan perdagangan dan dewan perniagaan. Disamping mengendalikan rangkaian aktiviti, persatuan mempengerusikan seminar untuk ahli-ahli mereka untuk menambah kefahaman mereka dalam bidang industri, pasaran dan peraturan terkini.

Pemilik perniagaan kecil juga hendaklah menggunakan para profesional seperti jurukira, peguam cara dan penasihat cukai. PKS hendaklah menggunakan setiap peluang untuk bertukar-tukar pendapat dengan para profesional ini bagi mendapatkan gambaran ekonomi yang jelas dan perundangan yang relevan. Melalui saluran ini juga PKS mungkin mendapat rakan kongsi dan peluang perniagaan yang berpotensi.

Berkongsi dengan bank awda

Sudah setentunya pihak bank adalah penting bagi perkhidmatan seperti pembiayaan, akaun gaji, akaun semasa, kredit berdokumen, kiriman wang dan lindungan nilai risiko FX. Sesetengah syarikat merasa takut untuk mendedahkan maklumat syarikat kepada pihak bank, dikhuatiri maklumat tersebut akan diketahui oleh pesaing mereka. Tetapi jika awda tidak memberikan maklumat perniagaan yang mencukupi ketika memohon pembiayaan daripada pihak bank, ianya akan menyulitkan pihak bank untuk membuat penilaian bagi membantu syarikat berkenaan. Pihak bank mengekalkan taraf etika yang tinggi dan boleh menjadi rakan kongsi perniagaan yang sangat berkuasa bagi PKS. Akhirnya, PKS hendaklah mengambil manfaat daripada kefleksibelan mereka untuk segera berubah sebaik sahaja keadaan pasaran bertukar dan terbuka kepada bantuan luar. Dengan melengkapkan diri mereka dengan kedua-dua sumber dalaman dan menggerakkan sokongan luaran yang ada, maka PKS akan mudah untuk menjalankan perniagaan yang berterusan.

Secure business loans in economics downturn

Small businesses (SMEs) are critical to economic growth and development. It is important to provide them with strong support to weather an economic downturn. If business owners manage their business professionally and know the right ways to get help from banks, they will be able to survive or even grow during difficult times.

For many SMEs, financing from a bank is a key source of support in an economic downturn. Getting financing does not have to be difficult, providing the SMEs have the ability to repay. This is the most important factor a bank considers when evaluating any business loan application.

Repayment ability an overarching factor

SMEs should exercise due diligence on their own business before deciding to borrow in an economic downturn and ensure that loan repayments are manageable before they even approach the bank.

SMEs should consider that in line with good banking practice, banks usually require some form of collateral, such as inventory or assets of the business owners, so that the risk taken is shared fairly between the bank and the customer.

But the primary consideration from the bank's point of view is repayment ability. An SME can prove its repayment ability in a number of ways, including strong cash flow, profits and good credit history, and favourable business outlook. SMEs should regard banks as their business partners and let them know their financial conditions. If an SME can prove its ability to manage its finances properly and to follow through on a long-term development plan, it is a further reassurance to the bank.

Build mutual trust to weather difficult times together

It can also make it much easier for a business to obtain financing if it has an established relationship with the bank. Demonstrating that the business is using bank accounts and credit responsibly at both good and bad times give the lenders comfort. A company that has established a good long-term relationship with a bank – even just by setting up operating accounts – is usually able to get financing from the bank more easily and quickly than a business customer “just off the street”. This is because a business's financial track record gives the bank a better understanding of the customer's circumstances so that it can process its loan application and offer the best financial solution in a speedier manner.

Banks value transparent and candid borrowers. Consider this: would you say ‘yes’ if someone tried to borrow money from you but refused to let you know why? By the same token, if customers who do not have any loan records with the bank are not able to provide adequate background information, it will be very difficult for the bank to offer a suitable financing solution. Given a comprehensive and true picture of the company's situation, the bank will be able to tailor-make a financing solution that is suitable for customers and viable for the banks.

Recently, one of our SME customers, a construction company, asked for an increase in its loan facility. The company sees business opportunities in view of the launch of several projects by the government. Being our long-term customer for the past decade, the company has established a very close relationship with the bank, and we understand that the company has been growing and making considerable profits every year. The bank approved over BND500,000 in loans for this customer.

Choose the right type of financing

In the current economic environment, the best solution for many SMEs is structured lending, such as trade finance, which can be matched closely to their working capital cycle, the time between spending cash on purchases and overheads and collecting cash from customers.

It is up to the SMEs to get a clear picture first of their own assets and liabilities and assess themselves what its real needs are so that it can work with the bank to choose the right type of loans for their specific needs. When SMEs approach a bank for a business loan, they need to be open about the purpose of getting a loan so that banks are able to assess risk and offer the best financing solution.

For example, a company short of cash flow should not take out a mortgage loan to speculate on a rising property market. Even if the company applied for such loan, a responsible bank would likely turn down the application to avoid putting the company in an even more difficult financial situation

We believe that SMEs are the lifeblood of most economies and it is their success that will create economic growth. HSBC is a proud supporter of businesses who are rising to the challenges of this environment and finding opportunities for growth.

Mendapatkan pinjaman perniagaan semasa kemerosotan ekonomi

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) adalah sangat penting pada pertumbuhan dan perkembangan ekonomi. Adalah penting untuk memberikan mereka sokongan yang kuat untuk menempuh kemerosotan ekonomi. Jika pemilik perniagaan mengendalikan perniagaan mereka secara profesional dan mengetahui cara yang betul untuk mendapatkan bantuan daripada pihak bank, mereka akan mampu bertahan atau malah lebih maju ketika masa-masa sukar.

Bagi kebanyakan PKS, pembiayaan daripada pihak bank merupakan sumber sokongan yang penting semasa kemerosotan ekonomi. Untuk mendapatkan pembiayaan tidaklah begitu sukar, dengan syarat PKS berupaya membayar balik pinjaman. Ini merupakan faktor utama untuk dipertimbangkan oleh pihak bank apabila menilai sebarang permohonan pinjaman perniagaan.

Keupayaan pembayaran, suatu faktor penentu

PKS hendaklah mengamalkan ketekunan yang sewajarnya terhadap perniagaan mereka sendiri sebelum bercadang untuk meminjam semasa kemerosotan ekonomi dan memastikan pembayaran balik pinjaman dapat diuruskan sebelum berjumpa dengan pihak bank.

PKS hendaklah mempertimbangkan bahawa selaras dengan amalan baik perbankan, pihak bank lazimnya memerlukan beberapa bentuk cagaran seperti inventori atau aset pemilik perniagaan supaya risiko yang diambil, dikongsi bersama dengan adil antara pihak bank dan pelanggan.

Tetapi pertimbangan utama dari sudut pandangan pihak bank ialah keupayaan pembayaran balik. PKS boleh membuktikan keupayaannya untuk membayar balik pinjaman dengan beberapa cara termasuk aliran tunai yang kukuh, sejarah keuntungan dan kredit yang baik dan ramalan perniagaan positif. PKS hendaklah menganggap pihak bank sebagai rakan niaga mereka dan memaklumkan pihak bank tentang keadaan kewangan mereka.

Jika PKS dapat membuktikan keupayaannya untuk mengurus kewangan dengan betul dan menjalankan rancangan kemajuan jangka panjang, maka ia akan lebih menyakinkan lagi pihak bank.

Membina rasa saling percaya untuk menempuh masa-masa sukar bersama

Sesebuah perniagaan akan lebih mudah lagi mendapat pembiayaan jika ia mempunyai hubungan yang mantap dengan pihak bank. Dengan menunjukkan bahawa perniagaan tersebut menggunakan akaun dan kredit bank dengan penuh tanggungjawab pada masa baik atau buruk, memberikan keselesaan kepada pihak yang memberi pinjaman. Syarikat yang telah menjalin hubungan jangka panjang yang baik dengan pihak bank – walaupun hanya dengan membuat akaun kendalian - lazimnya akan mendapat pembiayaan daripada pihak bank dengan lebih mudah dan cepat daripada peniaga biasa. Ini adalah kerana rekod prestasi kewangan perniagaan memberikan pihak bank kefahaman yang lebih baik mengenai keadaan pelanggan dan dengan yang demikian pihak bank boleh memproses permohonan pinjamannya dan memberikan penyelesaian kewangan terbaik dengan cepat.

Pihak bank menghargai peminjam yang jujur dan berterus terang. Pertimbangan ini: adakah awda mengatakan “ya” jika seseorang cuba meminjam wang dari awda tetapi enggan memberikan awda sebabnya. Demikian juga jika pelanggan yang tidak mempunyai sebarang rekod pinjaman dengan pihak bank tidak akan dapat menyediakan maklumat latar belakang yang mencukupi, maka adalah sangat sukar bagi pihak bank untuk memberikan penyelesaian pembiayaan yang bersesuaian. Dengan memberikan gambaran yang lengkap dan betul tentang keadaan syarikat, maka pihak bank akan dapat membuat secara khusus penyelesaian pembiayaan yang bersesuaian bagi pelanggan dan berdaya maju bagi pihak bank.

Baru-baru ini, salah satu daripada pelanggan PKS kami, sebuah syarikat pembinaan, telah memohon tambahan dalam kemudahan pinjamannya. Syarikat tersebut melihatkan peluang perniagaan berdasarkan pada pelancaran beberapa projek kerajaan.

Sebagai pelanggan jangka panjang sejak beberapa dekad yang lalu syarikat tersebut telah pun menjalin hubungan erat dengan pihak bank dan kami percaya bahawa syarikat tersebut telah maju dan mendapat keuntungan yang banyak setiap tahun. Pihak bank telah meluluskan pinjaman lebih \$500,000 bagi pelanggan ini.

Memilih jenis pembiayaan yang betul

Dalam persekitaran ekonomi pada masa ini, penyelesaian yang terbaik bagi PKS ialah pinjaman berstruktur, seperti pembiayaan perdagangan yang boleh disesuaikan dengan kitaran modal kerja mereka, iaitu masa antara membelanjakan wang tunai untuk belian

dan overhead dan memunggut wang tunai daripada pelanggan.

Terseherlah kepada PKS untuk mendapatkan gambaran yang jelas terlebih dahulu mengenai aset dan liabiliti mereka sendiri dan menilai diri mereka sendiri apakah keperluan mereka sebenarnya, dengan yang demikian mereka dapat mengkaji bersama pihak bank untuk memilih jenis pinjaman yang tepat bagi keperluan khusus mereka. Apabila PKS menemui pihak bank bagi pinjaman perniagaan, mereka perlu bersikap terbuka mengenai tujuan mereka untuk mendapatkan pinjaman supaya pihak bank akan dapat menilai risiko dan memberikan penyelesaian pembiayaan yang terbaik.

Contohnya, syarikat yang kekurangan aliran tunai seharusnya tidak mengambil pinjaman gadai janji untuk membuat spekulasi di pasaran hartanah yang sedang meningkat.

Sekalipun syarikat tersebut memohon untuk pinjaman sedemikian, sebuah bank yang bertanggungjawab setentunya akan menolak permohonan tersebut untuk mengelakkan syarikat berkenaan daripada menghadapi kesulitan kewangan yang lebih besar lagi.

Kami percaya bahawa PKS adalah merupakan nadi sebahagian besar ekonomi dan kejayaan mereka akan mewujudkan pertumbuhan ekonomi. HSBC adalah penyokong perniagaan yang merasa bangga kerana berjaya mengatasi cabaran persekitaran ini dan terus mencari peluang untuk pertumbuhan ekonomi.

Managing the risks of importing

Although sourcing products globally can lower costs for buyers and make them more competitive, the financial consequences can be acute when dealing with unknown foreign markets. Noorhayati Han, Trade and Supply Chain, HSBC, Brunei discusses some tips on managing risks for importers.

- **Gather as much information on the supplier's business environment as possible**
Understanding the culture of a country, including the un-stated business rules, can make all the difference when trying to negotiate a favourable contract. Use publically available market research to find out about the supplier's country's politics, economy, culture and business environment. Armed with this information, an importer will be less likely to experience unexpected problems. Partnering with an international bank that has offices in the importer's country as well as the seller's country can be advantageous since the bank will have native language speaking staff in the seller's country and understands the local business culture.
- **Assess the reliability of the supplier**
As an importer, it is important to deal with suppliers trusted to deliver the right quality and quantity as well as on time. To help evaluate a supplier's capabilities, an importer may want to consider the suppliers' work systems. What are their service standards and are their working practices ethical? Also checking where the raw materials come from and if the supplier outsources can be very telling indicators. An importer should know the reputation of its supplier as it will affect their reputation as well.
- **Minimize the impact of import delivery problems**
The greater the distance imported goods are travelling and the more fragile or perishable they are, the higher the risk that the goods could be lost in transit or damaged. An importer should make sure there is a clear contract by using internationally accepted Incoterms/ Trade Terms for deliveries. Making sure the right insurance is in place will also reduce transit-associated risks. Banks focusing on international trade can assist with this type of insurance. Clearing imports through customs may cause delays if the right paperwork is not in place. Using an import agent or a freight forwarder who has the right knowledge to handle customs clearance is an option to help expedite this process.
- **Keep proper records**
Businesses should ensure that the whole import cycle from the purchase order to goods'

delivery is properly documented. In the event any conflicts arise, they can be easily resolved if there is evidence of what terms were agreed. Importers should conduct detailed and candid discussions with their suppliers about terms of payments early on. It is also a worthwhile investment to obtain legal advice to ensure the exporter's interests are protected and that all parties can reasonably fulfill conditions.

- **Be aware of payment implications**
If goods are paid for in advance, there is a risk of the goods never arriving. Recovering funds paid or getting compensation can be very time-consuming and expensive. Often it may prove even impossible. Using suitable payment methods can protect the importer from this risk. Asking for credit terms from a supplier or if a supplier prefers, use documentary collection or documentary credit which are processed through banks. The latter of the two are more secure as they offer protection to both buyer and seller globally. A bank knowledgeable in international trade will be able to offer advice on the best methods of payments for use in different scenarios. Different payment methods also affect the timing of payments. Before agreeing on contract terms, an importer should understand how the chosen payment method will affect their cash flow.
- **Be prepared to deal in foreign currencies**
An importer has to assess the cost and risk of dealing in foreign currencies. When trading in a foreign currency, an importer might face higher costs if the foreign currency becomes stronger and often suppliers will not agree to trade in the importer's currency. Fortunately, there are more ways than ever for importers to manage that risk cost effectively. One of the best ways is to arrange a foreign exchange contract. This allows the importer to buy or sell a specific amount of foreign currency at a certain rate on or before a certain date, therefore protecting the business against future currency fluctuations.

Above all, after goods have been ordered, managing days payable outstanding should be an importer's top priority. How quickly payment is made will depend on the method in which the payment was made and how prepared the receiving bank is to process it. Banks offer a range of payment options for businesses. Frank dialogue with a bank is crucial – for importers or buyers – in order to identify the right solutions, from financing to risk management to payments. With the right banking structure in place, cash flow is more predictable, financing decisions are more informed and risks associated with international trade are minimized.

Mengendalikan risiko mengimport

Walaupun pemerolehan produk secara global boleh mengurangkan kos bagi pembeli dan menjadikannya lebih berdaya saing, akibat kewangan boleh menjadi tegang apabila berurusan dengan pasaran asing yang tidak diketahui. Noorhayati Han, Rangkaian Perdagangan dan Bekalan, HSBC, Brunei membincangkan beberapa tip tentang pengendalian risiko bagi para pengimport.

- **Kumpulkan maklumat tentang persekitaran perniagaan pembekal sebanyak mungkin**

Memahami budaya negara tersebut termasuk peraturan perniagaan yang tidak dinyatakan, boleh menjadi satu perbezaan apabila cuba untuk merunding kontrak yang menguntungkan. Gunakan kajian pasaran yang ada secara umumnya untuk mengetahui persekitaran politik, ekonomi, budaya dan perniagaan negara pembekal. Dengan dilengkapi dengan maklumat ini, seorang pengimport akan kurang mengalami masalah yang tidak dijangkakan. Perkongsian dengan bank antarabangsa yang mempunyai pejabat di negara pengimport dan juga negara penjual adalah bermanfaat kerana pihak bank mempunyai staf penutur bahasa ibunda di negara penjual dan memahami budaya perniagaan tempatan.

- **Menilai kebolehpercayaan pembekal**

Sebagai pengimport, adalah penting untuk berurusan dengan pembekal yang boleh dipercayai untuk menghantar kualiti dan kuantiti yang betul dan juga tepat pada masanya. Untuk membantu menilai keupayaan pembekal seorang pengimport mungkin mahu mempertimbangkan sistem kerja pembekal. Apakah piawai perkhidmatan mereka dan adakah amalan perkerjaan mereka beretika? Buat juga pemeriksaan dari mana datangnya bahan mentah tersebut dan jika sumberluaran pembekal boleh dijadikan petunjuk yang berguna. Seorang pengimport hendaklah mengetahui reputasi pembekalnya kerana ia akan menjejaskan reputasi mereka juga.

- **Meminimumkan kesan daripada masalah penghantaran import**

Semakin jauh perjalanan barangan import maka barang tersebut dan semakin ianya mudah pecah atau mudah rosak, maka semakin tinggi risiko kemungkinan barangan hilang dalam persinggahan atau mengalami kerosakan. Seorang pengimport hendaklah memastikan terdapat kontrak yang jelas dengan menggunakan Incoterms/ Syarat-syarat Perdagangan untuk penghantaran yang diterima antarabangsa. Dengan memastikan adanya insuran yang tepat juga akan mengurangkan risiko berkaitan

dengan persinggahan. Pihak bank yang memfokus kepada perdagangan antarabangsa boleh membantu insuran jenis ini. Import penjelasan melalui kastam mungkin mengakibatkan kelambatan jika persuratan yang sebetulnya tidak disediakan. Menggunakan agen pengimport atau penghantar kargo yang mempunyai pengetahuan dalam mengendalikan pelepasan kastam adalah satu pilihan untuk membantu mempercepatkan proses ini.

- **Menyimpan catatan yang betul**

Peniaga-peniaga hendaklah memastikan bahawa seluruh kitaran pengimportan daripada pesanan belian hingga penghantaran barangan didokumenkan dengan betul. Dalam hal yang menimbulkan sebarang konflik, ia boleh diselesaikan dengan mudah jika terdapat bukti syarat-syarat yang dipersetujui. Pengimport hendaklah mengadakan perbincangan yang terperinci dan nyata bersama pembekal mereka berkenaan syarat-syarat pembayaran awal. Ia juga pelaburan yang bermanfaat untuk mendapatkan nasihat perundangan bagi memastikan kepentingan pengeksport adalah terlindung dan semua pihak dapat memenuhi persyaratan.

- **Sedari implikasi pembayaran**

Jika barangan dibayar lebih awal, terdapat risiko barangan tersebut mungkin tidak akan sampai. Mendapatkan semula wang yang telah dibayar atau menuntut ganti rugi boleh memakan masa dan mahal. Malah seringkali terbukti sebagai mustahil. Menggunakan cara pembayaran yang sesuai boleh melindungi pengimport daripada risiko ini. Meminta syarat kredit daripada pembekal atau jika pembekal suka, gunakan kutipan atau kredit berdokumen yang diproses melalui bank. Cara yang kedua lebih selamat kerana ia memberikan perlindungan kepada kedua-dua pembeli dan penjual secara global. Sebuah bank yang berpengetahuan dalam perdagangan antarabangsa boleh memberikan nasihat tentang cara pembayaran yang terbaik bagi kegunaan dalam pelbagai senario. Cara pembayaran yang berbeza juga mempengaruhi masa pembayaran. Sebelum bersetuju terhadap syarat-syarat kontrak, seorang pengimport hendaklah memahami bagaimana cara pembayaran yang dipilih akan mempengaruhi aliran tunai mereka.

- **Bersedia untuk berurusan menggunakan matawang asing**

Seorang pengimport hendaklah menilai kos dan risiko berurusan menggunakan matawang asing. Apabila berniaga menggunakan matawang asing, seorang pengimport

mungkin menghadapi kos yang tinggi jika matawang asing menjadi kukuh dan pembekal seringkali tidak akan bersetuju untuk berniaga dalam matawang pengimport. Beruntunglah, terdapat banyak cara lain bagi pengimport untuk mengendalikan kos risiko secara berkesan. Satu daripada cara terbaik adalah untuk mengatur kontrak pertukaran asing. Ini membolehkan pengimport untuk membeli atau menjual jumlah tertentu matawang asing pada kadar yang ditetapkan pada atau sebelum tarikh tertentu, dengan itu akan melindungi perniagaan terhadap pergolakan matawang di masa akan datang.

Yang paling utama, setelah barangan dipesan, menguruskan baki bayaran harian menjadi keutamaan pengimport. Bagaimana cepat pembayaran dibuat akan bergantung kepada cara pembayaran dibuat dan bagaimana bank bersedia menerima untuk memprosesnya. Pihak bank memberikan jenis pembayaran pilihan bagi perniagaan. Dialog terbuka bersama pihak bank adalah sangat penting – bagi pengimport atau pembeli – bagi mengenal pasti penyelesaian yang betul, daripada pembiayaan kepada pengurusan risiko kepada pembayaran. Dengan adanya struktur perbankan yang betul, aliran wang tunai akan lebih teramal, keputusan pembiayaan akan lebih dimaklumi dan risiko yang berkaitan dengan perdagangan antarabangsa akan berkurangan.

Winning in economic crisis

When you unwrap your lunch today, think about who is winning in the economic downturn. One of our group customers in Hong Kong, a manufacturer of plastic wrap, told us his company is recording higher sales turnover these days as people are cooking at home more and eating leftovers to save money.

There is no question that the current economic downturn presents difficult operating conditions, but there are business opportunities for those who know where to look. The headlines may be doom and gloom, but as a business bank, we have seen again and again that businesses that quickly accept the reality of the situation, adapt and find creative ways to manage have a very good chance of not only surviving crisis, but thriving in the long run.

Understand customer needs

Obviously, companies are not the only ones who are being impacted by the economic crisis, consumers are also trying hard to adapt to the difficult times. But do you really know what they need to manage their own situations? Understanding your customers' view allows you to serve them better.

In view of the declining economy, one of the high fashion jewellery companies we bank in Hong Kong understands that people will be less willing to spend money on high-end luxury items, so they shifted their focus to more affordable jewellery. Their growing sales turnover has proved the wisdom of that strategy.

By understanding your potential customer base and their purchasing behaviour, you can more accurately cater to their buying preferences and strengthen relationships with them, and thus have a better chance to sustain your business long-term.

Another of our group business customers, a fast food chain, has come out a winner by taking advantage of two aspects of the downturn to open up new outlets. The management was able to anticipate the growing market demand for fast food and thus promptly grasped the opportunity to start new leases in view of the slumping rentals in the property market.

Watch the competition

Apart from market demand, it is important to know your market competitiveness. A ceramics company, another group customer of ours, has been able to increase profit margin by raising its prices since as a number of competitors have shut down.

Don't stop marketing

Of course, every business needs to be careful with costs, but think twice if you are considering stopping your marketing initiatives. It is comparatively more cost effective to get attention from customers in a down market as the competition withdraws. Instead of cutting down on marketing, one IT services company in Hong Kong is doing more to reach potential customers now. The owners foresee an increasing demand for IT service vendors as many companies restructure or close down their in-house IT departments to reduce costs. Customers are not just going to come. You have to advertise.

Economic downturn is part of a cycle and tough times don't last forever. But by viewing the downturn as a shift to new opportunities, rather than the end of opportunities, and making the effort to understand the new reality of the market and customer needs, you will be able to run a resilient business that can grow quickly when the economy bounds back.

Menang dalam krisis ekonomi

Tidak diragukan lagi bahawa kemerosotan ekonomi pada masa ini menggambarkan keadaan yang sukar untuk beroperasi, namun terdapat peluang perniagaan bagi mereka yang tahu mencarinya.

Semasa awda membuka bungkus untuk makan tengah hari, fikirkan siapa yang menang dalam kemerosotan ekonomi. Salah satu dari pelanggan kelompok kami di Hong Kong, syarikat pengilang pembungkus plastik, memberitahu kami bahawa syarikatnya telah merekodkan pusing ganti jualan yang tinggi akhir-akhir ini, kerana orang lebih suka memasak di rumah dan makan lebihan makanan untuk menjimatkan wang.

Tidak diragukan lagi bahawa kemerosotan ekonomi pada masa ini menggambarkan keadaan yang sangat sukar untuk beroperasi, namun terdapat peluang perniagaan bagi mereka yang tahu mencarinya.

Tajuk-tajuk berita mungkin menyedihkan, tetapi sebagai sebuah bank perniagaan, kami telah berkali-kali menyaksikan perniagaan yang cepat menerima realiti keadaan, yang boleh mengadaptasikan dan mencari cara yang kreatif untuk mengurus, mempunyai peluang yang sangat baik bukan hanya untuk dapat bertahan semasa krisis, malah berkembang maju dalam jangka panjang.

Memahami keperluan pelanggan

Dapat dilihat dengan jelas, bukan hanya syarikat yang menerima kesan dari krisis ekonomi, pengguna juga mencuba dengan bersungguh-sungguh untuk menyesuaikan diri dengan masa sukar ini.

Tetapi adakah awda tahu apakah keperluan mereka untuk mengurus keadaan mereka sendiri secara berkesan?

Mencuba untuk memahami pandangan pelanggan awda membolehkan awda memberikan khidmat kepada mereka dengan lebih baik lagi. Memandangkan keadaan ekonomi yang semakin menurun, salah sebuah syarikat barang kemas

fesyen atasan di Hong Kong memahami bahawa orang akan kurang berkesanggupan untuk membelanjakan wang untuk barang mewah berkualiti tinggi, jadinya mereka telah beralih fokus pada barang kemas yang mampu dibeli. Pusing ganti jualan mereka yang semakin berkembang telah membuktikan kebijaksanaan strategi itu.

Dengan memahami asas pelanggan berpotensi dan tabiat pembelian mereka, awda boleh memenuhi keutamaan pembelian mereka dengan lebih tepat dan mengukuhkan lagi hubungan dengan mereka, dan dengan demikian mempunyai peluang yang lebih baik untuk mengekalkan jangka panjang perniagaan awda.

Satu lagi pelanggan perniagaan kelompok kami, sebuah syarikat rangkaian makanan segera, telah menjadi pemenang dengan mengambil kesempatan dari dua aspek kemerosotan ekonomi ini dengan membuka cawangan baharu.

Pihak pengurusan telah dapat menjangka permintaan pasaran yang semakin meningkat bagi makanan segera dan oleh itu, merebut peluang untuk memulakan pajakan baharu dengan segera memandangkan kadar sewa yang berkurangan dalam pasaran hartanah.

Memerhati saingan

Selain dari permintaan pasaran, adalah penting untuk mengetahui keberdayasaingan pasaran awda. Satu lagi pelanggan kelompok kami, sebuah syarikat seramik, telah dapat meningkatkan margin untung dengan menaikkan harganya kerana sebilangan pesaing telah pun gulung tikar.

Jangan hentikan pemasaran.

Setentunya, setiap perniagaan perlu berhati-hati dengan kos, tetapi fikir dua kali jika awda mempertimbangkan untuk menghentikan inisiatif pemasaran awda.

Secara perbandingan memanglah lebih berkesan dari segi kos untuk mendapat perhatian daripada pelanggan dalam pasaran murah ketika saingan menarik diri.

Sebuah syarikat perkhidmatan IT di Hong Kong tidak mengurangkan pemasarannya, malah memperbanyakkannya lagi untuk mencapai pelanggan berpotensi.

Pemilik syarikat berkenaan meramal peningkatan permintaan bagi vendor perkhidmatan IT kerana kebanyakan syarikat menyusun semula atau meniadakan jabatan IT mereka untuk mengurangkan kos.

Awda perlu mengiklankan.

Kemerosotan ekonomi adalah sebahagian dari suatu kitaran dan masa sukar tidak akan berlanjutan untuk selama-lamanya.

Tetapi dengan melihat kemerosotan ekonomi ini sebagai peralihan pada peluang baharu, bukannya titik akhir peluang, dan berusaha untuk memahami keperluan pasaran dan pelanggan, maka awda akan dapat menjalankan perniagaan yang berdaya tahan apabila keadaan ekonomi balik semula ke kitaran biasa.

Conducting safer online business banking

The advent of internet banking is transforming the operations of small businesses. For small and medium-sized enterprises with stretched resources, the ability to manage their financial affairs at any time of day or night without having to leave the office is invaluable.

Today, HSBC has 800,000 active business internet banking customers around the world, up 24% from last year and that is continuing to grow.

For the business customer, internet banking offers a wide range of banking services, including account balance and transaction history enquiry, local and overseas payments, payroll autoPay, bill payments, trade services, securities trading, loan applications, insurance quote and applications, account opening, credit card application and more.

While online banking provides customers with convenience and efficiency with its 24-hours-a-day, seven-days-a-week service, it also comes with security risks associated with the internet. But like any other business risk, this risk can also be managed provided businesses put good office practices into place to fortify the security that their banks build into these systems. This can include:

- Access control with transaction limits – Keep your computer and access to the internet banking system secure. From day one, put in place controls on access to the internet banking system with appropriate transaction limits for individuals.
- Individual log-in details – Make sure each person who is authorised to use the system has separate log-in details and that they are kept confidential. If there are more users than log-ins, employees will end up sharing, which will compromise security. Remind each user to log out of their own accounts when they are finished.
- Secure passwords – Similarly, each user should choose a secure password. Advise users to avoid using real words or personal information as part of their password. Also, users should avoid the “Remember my password option” if prompted by

their computer, and change their passwords regularly, at least once every three months.

- Strong firewall – Computer firewalls block unauthorised access to the computer from the internet by hackers who are attempting to download information from your computer. To protect your systems from external attacks, apart from putting in place a strong firewall, security software updates should be applied promptly and the system should be scanned for viruses and spyware regularly.
- Awareness of “phishing” scams – Remind your employees to reject any emails that ask one to follow a link to website and input account details for verification. Your bank will never send you an e-mail asking you to confirm your details, and you should never respond to an unsolicited e-mail claiming to be from your bank. However, it is helpful if you advise your bank when you receive these kinds of emails so other customers can be warned.

All in all, internet banking is a valuable, efficient and convenient tool for doing business as long as it is used in a safe and secure way.

Mengendali akaun bank perniagaan awda di talian dengan selamat

Kemunculan perbankan internet merubah kegiatan perniagaan kecil. Bagi pengusaha kecil dan sederhana dengan sumber yang terbatas, berkemampuan untuk mengendalikan urusan kewangan mereka di waktu siang atau malam tanpa meninggalkan urusan pejabat adalah tidak ternilai harganya.

Kini HSBC mempunyai 800,000 pelanggan perbankan internet perniagaan yang aktif di seluruh dunia, naik 24% daripada tahun lepas dan masih terus berkembang.

Bagi pelanggan perniagaan, perbankan internet menawarkan perkhidmatan perbankan yang meluas, termasuk pertanyaan baki akaun dan sejarah usniaga, pembayaran tempatan dan luar negeri, bayaran auto gaji pekerja, pembayaran bil, perkhidmatan perdagangan, perdagangan sekuriti, permohonan pinjaman, sebut harga dan permohonan insuran, pembukaan akaun, permohonan kad kredit dan banyak lagi.

Sementara perbankan atas talian memberikan perkhidmatan yang mudah dan efisien kepada pelanggan 24 jam sehari, tujuh hari seminggu, ia juga disertai dengan risiko keselamatan yang dikaitkan dengan internet. Tetapi seperti risiko perniagaan lain, risiko ini juga boleh dikendalikan dengan syarat peniaga-peniaga mengamalkan pengurusan pejabat dengan baik untuk mengukuhkan keselamatan yang dibina oleh pihak bank ke dalam sistem ini, termasuk:

- Mengakses kawalan dengan menghadkan usniaga – Pastikan komputer awda dan akses ke sistem perbankan internet selamat. Dari hari pertama, letakkan kawalan pada akses sistem perbankan internet dengan menghadkan usniaga yang bersesuaian bagi individu.
- Keterangan log masuk individu – Pastikan setiap orang yang dibenarkan untuk menggunakan sistem tersebut mempunyai keterangan log masuk yang berasingan dan disimpan secara rahsia. Jika terdapat lebih banyak pengguna daripada log masuk, pekerja akhirnya akan berkongsi, dan ini akan berkompromi keselamatan. Ingatkan setiap pengguna untuk log keluar daripada akaun mereka apabila telah selesai.

- Kata laluan selamat – Begitu juga, setiap pengguna hendaklah memilih satu kata laluan selamat. Nasihatkan pengguna untuk tidak menggunakan perkataan sebenar atau maklumat peribadi sebagai sebahagian daripada kata laluan mereka. Dan juga pengguna hendaklah menghindari dari pilihan “Remember my Password” jika didorong oleh komputer mereka dan sentiasa tukar kata laluan mereka sekurang-kurangnya setiap tiga bulan sekali.
- Firewall yang kukuh – Firewall komputer menghalang akses yang tidak dibenarkan daripada internet ke dalam komputer oleh hacker yang mencuba untuk memuat turun maklumat daripada komputer awda. Untuk melindungi sistem awda daripada serangan luar, selain daripada memasang firewall yang kukuh, perisian keselamatan yang dapat dikemas kini hendaklah segera dipasang dan sistem hendaklah sentiasa diimbas untuk virus dan alat pengintip.
- Kesedaran mengenai “phishing scam” – Ingatkan pekerja awda untuk menolak sebarang e-mel yang meminta seseorang untuk mengikuti rangkaian ke laman web dan memasukkan butiran akaun input bagi pengesahan. Pihak bank awda tidak akan menghantar e-mail kepada awda untuk meminta awda mengesahkan keterangan awda dan awda sepatutnya tidak menjawab e-mel yang tidak diminta yang mengaku datang daripada pihak bank awda. Namun, ia akan membantu jika awda memaklumkan pihak bank awda apabila awda menerima e-mel seperti ini agar pelanggan lain boleh juga diperingatkan.

Pada keseluruhannya perbankan internet adalah peralatan yang bernilai, efisien dan mudah bagi menjalankan perniagaan asalkan ia digunakan dengan cara yang selamat dan terjamin.

Considerations for conducting business in China

With the rapid transformation of China's domestic economy, China's commercial laws are also changing quickly to mirror Western commercial laws.

"In order to succeed in doing business in China, SMEs need to pay careful attention to not only the business environment, but also the changing legal environment in the Mainland," says *Irene Tse, Head of Corporate Banking, HSBC Brunei*.

Laws and regulations

Be ready to obey all Chinese laws and regulations, even if you find ways to avoid them at the initial stage. Question any agreement where you are told you can ignore the law, or else you run the risk of your business being associated with illegal practices as well as possible sanctions or fines. At the same time, beware of any relevant regulations of other countries. For example, if you are exporting technology from the US to China, take a look of the US Bureau of Industry and Security regulations as American law prohibits transfer of some sensitive technologies without a license.

Your partner

Do your due diligence to make sure that if your partner is a shell subsidiary of a larger company and in case they default on payments, you will be able to collect from the parent company. You can do this by hiring a corporate due diligence consultancy, if needed. Check the reliability of the data on your partner from independent sources. Don't limit your research to speaking only to those people to whom your partner directs you. Ensure that your negotiating partners have the authority to make a decision, and the contract creates a "win-win" situation so that they are willing to do whatever is laid down in the contract. You could lose a lot of money if you make a great deal with the wrong partner.

Contracts

Enter into an agreement only when you have sound legal advice from your legal counsel. In your contracts, specify exact terms of payment, performance standards and time lines and what should happen in the event that one party defaults. Beware of claims that the Chinese law requires specific covenants in your contract – do not agree to provisions in

a contract that are not under your control. For example, you cannot guarantee that your client will receive a visa if you are asked to specify in the contract that they must visit your overseas production facilities.

Sometimes, differences between Chinese and your cultural norms may lead to different interpretation of the same facts or terms. When signing a contract, make sure with the help of your legal counsel that your Chinese counterpart and you have a common understanding of what you are agreeing to.

Payment terms

Pay careful attention to when and how you get paid and in which currency. Check with legal counsel to determine the specific payment terms that are customary for a certain type of transaction. Protect yourself from loss by using financial instruments with an international bank, such as letters of credit.

If you do not want to use a letter of credit, get your partner agree to make advance payment. Unless you are absolutely comfortable with the standing of your partner, never agree to unsecured payments after delivery. For most large projects, a combination of advance payment and payment after delivery with a letter of credit are common with Chinese companies.

All in all, China has numerous laws that encourage, restrict or prohibit investments in specific industry sectors. It is advisable to learn if any of these laws apply to your business when investing in China.

Pertimbangan bagi menjalankan perniagaan di China

Dengan perubahan ekonomi negara China yang cepat, undang-undang komersial China juga berubah dengan cepat untuk menyelaraskan dengan undang-undang komersial Barat.

“Untuk berjaya dalam menjalankan perniagaan di China, Perniagaan Kecil dan Sederhana [SMEs] perlu memberi perhatian bukan hanya terhadap persekitaran perniagaan, tetapi juga kepada perubahan persekitaran perundangan di Tanah Besar,” kata *Irene Tse, Ketua Perbankan Korporat, HSBC Brunei*.

Undang-undang dan peraturan

Bersedia untuk mematuhi semua undang-undang dan peraturan orang Cina, sekalipun awda mencari cara untuk mengelakkannya di peringkat permulaan. Persoalkan sebarang perjanjian di mana awda diberitahu yang awda boleh menghindari undang-undang, jika tidak awda akan mendapati risiko perniagaan awda dikaitkan dengan amalan yang menyalahi undang-undang dan juga kemungkinan hukuman atau denda. Pada masa yang sama, berhati-hati terhadap sebarang peraturan negara lain yang berkaitan. Contohnya, jika awda mengeksport teknologi daripada Amerika Syarikat ke China, perhatikan Peraturan Biro Industri dan Keselamatan Amerika Syarikat kerana undang-undang Amerika melarang pemindahan beberapa teknologi yang sensitif tanpa lesen.

Rakan kongsi

Lakukan usaha sewajarnya untuk memastikan bahawa rakan kongsi awda adalah penyumbang separuh daripada syarikat terbesar dan jika mereka mungkir dalam pembayaran, awda boleh mengutipnya daripada syarikat induk. Awda boleh melakukannya dengan mengupah firma pakar perunding korporat sewajarnya. Periksa reliabiliti data rakan kongsi awda daripada sumber bebas. Jangan hadkan kajian awda hanya dengan bercakap kepada orang-orang yang rakan kongsi awda arahkan. Pastikan rakan perundingan awda mempunyai kuasa untuk membuat keputusan, dan kontrak tersebut mewujudkan situasi “menang-menang” agar mereka bersedia melakukan apa saja yang tertulis dalam kontrak. Awda boleh kehilangan banyak wang jika awda berurusan dengan rakan kongsi yang salah.

Kontrak

Buat perjanjian hanya apabila awda telah mendapatkan penasihat guaman dari peguam perundangan awda. Dalam kontrak awda, spesifikasikan syarat sebenar pembayaran, piawai perlaksanaan dan ketetapan masa dan apa akan terjadi jika satu pihak mungkir. Berhati-hati terhadap tuntutan undang-undang orang Cina yang memerlukan perjanjian tertentu dalam kontrak awda – jangan bersetuju kepada syarat-syarat perjanjian dalam sebuah kontrak yang bukan di bawah kawalan awda. Contohnya, awda tidak dapat menjamin yang klien awda akan menerima visa jika awda diminta untuk menspesifikasikan dalam kontrak bahawa mereka mesti melawat kemudahan pengeluaran luar negeri awda.

Kadangkadangkala, perbezaan di antara orang Cina dan norma budaya awda mungkin membawa kepada perbezaan interpretasi kepada fakta atau syarat-syarat yang sama. Apabila menandatangani kontrak, pastikan ia dibantu oleh penasihat perundangan awda supaya awda dan rakan awda memahami perkara yang dipersetujui.

Syarat-syarat pembayaran

Beri perhatian yang teliti tentang masa dan cara awda dibayar dan bentuk mata wang yang digunakan. Semak bersama penasihat perundangan untuk menentukan syarat-syarat pembayaran yang lazimnya digunakan bagi jenis transaksi tertentu. Lindungi diri awda daripada kerugian dengan menggunakan suratcara kewangan dengan bank antarabangsa seperti surat kredit.

Jika awda tidak mahu menggunakan surat kredit, dapatkan persetujuan rakan kongsi awda untuk membuat bayaran pendahuluan. Kecuali awda merasa selesa dengan kedudukan rakan kongsi awda, jangan bersetuju terhadap pembayaran selepas penghantaran yang kurang selamat. Bagi kebanyakan projek yang besar, kombinasi pembayaran pendahuluan dan selepas penghantaran bersama surat kredit adalah biasa bagi syarikat orang-orang Cina.

Keseluruhannya, negara China mempunyai banyak undang-undang yang menggalakkan, menyekat dan mencegah pelaburan dalam sektor industri tertentu. Ada baiknya dipelajari jika undang-undang ini digunakan dalam perniagaan awda apabila melabur di China.

Tips for doing business in China

Flexibility and adaptability are key factors for success for foreign companies in China. Showing an appreciation and sensitivity to local business customs can make all the difference for any business trying to enter the Mainland market.

Present business cards - Bring plenty of business cards to meetings in mainland China. It is also advisable to have your name and title translated into Chinese and printed on your card. The Chinese place great emphasis on the formality of exchanging business cards when they first meet. To be courteous, it is customary to present and receive a business card with both hands, and not to put away the received card immediately. Rather, place the card on the table or hold it in your hand for some time, or better still, make an effort to look at the person's title.

Invest the time in small talk - Be patient. It takes time to build a relationship with the Chinese and let them naturally feel "connected" with you. Chinese businessmen like small talk and pleasantries, and enjoy learning more about you as a person before closing deals. Topics like sports, weather and hobbies are good for breaking the ice. Initial meetings are thus rarely expected to produce results.

Never say 'no' - Avoid the word 'no'. Instead, use 'perhaps' or 'we'll see' in your business dealings. Be aware that when the Chinese use these words, they are often politely saying 'no'. It is a common cultural practice for Chinese to avoid a direct response that might upset the other party. Be mindful that Chinese people tend to say 'yes' to show that they are paying attention to you or that they are following what you say, rather than meaning they agree with what you say or your terms.

Discuss or negotiate - Speak slowly, use pauses, and avoid slang or jargon during discussions and negotiations. This will make it easier for Chinese people who are non-native English speakers to understand. It will also make it easier for any translators to translate. Chinese people do not have the habit of asking people to repeat or clarify, for fear of appearing impolite or suggesting a lack of expertise in their professional domain.

Interpersonal communication - Find opportunities to talk to people on a one-to-one basis to get a better picture of what is going on from their perspective. Chinese people usually tend not to express what they have in mind in public, but they feel free to speak

their minds when they are alone without their colleagues.

Mind your body language - Wear a warm smile to show that you are interested. A smile is a common means of communication in China, especially among strangers. Chinese love to smile. It is interesting to note that Chinese people sometimes use smiles as a defense mechanism when they're nervous, uncomfortable, embarrassed or don't know what to do.

Avoid steady eye contact with Chinese. In Chinese culture, steady eye contact is viewed as a gesture of challenge or defiance, especially from subordinates talking to their superiors.

Present gifts - Be prepared to give and receive gifts from business associates. However, remember to present the gifts in private, rather than in front of other members of the organisations, where it may be interpreted as a bribe. Also, avoid giving clocks or anything that is pure white because both symbolise death in China.

As long as you enter the China market with your eyes open and are willing to learn from your business partners about local business culture, growing your business will not be too difficult in the Mainland. Learn a few Chinese words to show your interest in the language and culture, which will serve as an excellent icebreaker when meeting your Chinese partners for the first time. Above all, make an effort but don't worry about perfection: Chinese people do not expect you to know all of their etiquette, and they make allowances for foreigners.

Tip untuk membuat Perniagaan di China

Kefleksibelan dan kebolehsesuaian adalah faktor penting untuk berjaya bagi kebanyakan syarikat asing di China. Dengan menunjukkan penghargaan dan kepekaan terhadap adat resam perniagaan tempatan boleh membuat perubahan besar bagi sebarang perniagaan yang cuba untuk memasuki pasaran tanah besar China.

Berikan kad nama – Bawa banyak kad nama ke mesyuarat di tanah besar China. Adalah bijak untuk menterjemah nama dan gelaran jawatan awda dalam bahasa Cina dan mencetaknya pada kad awda. Orang Cina sangat menitikberatkan formaliti saling bertukar kad nama apabila mereka berjumpa buat pertama kali.

Bersikaplah dengan sopan ketika memberi dan menerima kad nama dengan menggunakan kedua belah tangan mengikut kelaziman dan jangan menyimpan kad yang diterima dengan segera. Letakkan kad tersebut di atas meja atau pegang buat seketika, atau lebih baik lagi, usahakan untuk melihat gelaran jawatan orang tersebut.

Berikan masa untuk berbual-bual kosong – Bersabarlah. Untuk membina hubungan dengan orang Cina dan memberikan mereka rasa “ada hubungan” secara semula jadi dengan awda memang mengambil masa yang lama. Ahli perniagaan Cina suka berbual-bual kosong dan beramah mesra, dan ingin tahu tentang diri awda secara peribadi sebelum mencapai persetujuan dalam urusan niaga. Topik seperti sukan, cuaca dan hobi adalah baik untuk menghilangkan rasa kekok bersama mereka.

Perjumpaan yang pertama jarang sekali membuahkan hasil. Jangan sekali-kali berkata “tidak” - Elakkan perkataan “tidak”. Sebaliknya gunakan “mungkin” atau “Lihatlah nanti” dalam urusan perniagaan awda. Perlu diingat jika mereka menggunakan perkataan ini, selalunya mereka mengatakan “tidak” dengan cara yang sopan.

Mengelak dari memberikan jawapan secara terus terang yang mungkin mengecewakan pihak lain adalah merupakan amalan budaya biasa bagi mereka. Perlu disedari bahawa mereka cenderung berkata “Ya” untuk menunjukkan yang mereka menumpukan perhatian terhadap awda atau mereka memahami apa yang awda katakan, dan bukannya menyetujui dengan apa yang awda katakan atau maksudkan.

Berbincang atau berunding – Bercakaplah dengan perlahan-lahan, berhenti sejenak, dan elakkan slanga atau jargon semasa perbincangan dan perundingan. Ini akan

memudahkan mereka yang bukan asalnya berbahasa Inggeris untuk memahami. Ia juga akan memudahkan mana-mana penterjemah untuk menterjemahkan. Mereka tidak mempunyai kebiasaan untuk menyuruh orang bagi mengulangi atau menjelaskan, kerana takut kelihatan kurang sopan dan kurang mahir dalam bidang profesional mereka.

Komunikasi antara perseorangan – Cari peluang untuk bercakap dengan seseorang secara satu sama satu untuk mendapatkan gambaran yang lebih baik mengenai perkara yang berlaku dari perspektif mereka. Mereka pada kebiasaannya tidak mudah untuk menyatakan perkara yang mereka fikirkan di tempat umum, tetapi mereka merasa bebas untuk meluahkan pendapat mereka apabila mereka bersendirian tanpa rakan niaga mereka.

Jaga bahasa badan awda – Sentiasalah senyum untuk menunjukkan yang awda berminat. Senyuman adalah merupakan cara berkomunikasi biasa di China, terutama sekali di kalangan orang asing. Mereka sangat suka senyum. Memang menarik sekali untuk diambil perhatian bahawa mereka suka menggunakan senyuman sebagai mekanisme bela diri, apabila mereka cemas, tidak selesa, malu atau tidak tahu apa yang harus dibuat. Elakkan bertentangan mata terlalu lama dengan mereka. Dalam budaya mereka, bertentangan mata terlalu lama adalah dipandang sebagai tanda mencabar atau keingkaran, terutama sekali orang bawahan semasa bercakap kepada ketua mereka.

Berikan hadiah – Bersedia untuk memberi dan menerima hadiah daripada rakan niaga. Walau bagaimanapun, jangan lupa untuk memberikan hadiah secara bersendirian, bukannya di hadapan ahli organisasi lain yang mungkin disalah-tafsirkan sebagai rasuah. Elakkan dari memberikan jam dan apa-apa yang berwarna putih kerana kedua-duanya melambangkan kematian di negara China. Asalkan awda memasuki pasaran China dengan penuh kesedaran dan sanggup belajar dari rakan kongsi niaga awda tentang budaya perniagaan tempatan, menggemakan perniagaan awda di tanah besar China tidak akan terlalu sukar. Belajarlah beberapa perkataan cina untuk menunjukkan minat awda terhadap bahasa dan budaya tersebut, yang nanti akan dapat digunakan untuk mengurangkan rasa kekok apabila berjumpa rakan kongsi awda buat kali pertama.

Yang paling penting, berusahalah tetapi jangan risau tentang kesempurnaan kerana kebanyakan mereka tidak mengharap awda tahu tentang semua etiket mereka, dan mereka memberi kelonggaran kepada orang asing.

Top Tips for Exporters

Selling products and services overseas can be fraught with complications for small exporters. Work with your bank and other partners to avoid payment pitfalls, advises Noorhayati Han, Head of Trade and Supply Chain, HSBC Brunei.

- **Protect against risk of defaulting customers**

Many exporters underestimate the risks of extending credit to overseas customers. It can be difficult to learn about buyers or their reputations and difficult to obtain financial data if they are not a publically listed company. Exporters should consider protecting or insuring themselves against the risk of default by customers with risk mitigation tools such as documentary credit.

- **Partner with an international bank**

Granting open account credit is sometimes essential to getting orders, but how do companies get overseas buyers to pay when there is no underlying bank guarantee? Partnering with a bank that has offices in the exporter's country as well as the buyer's country can be advantageous, particularly since the bank will have staffs who speak the local language of the buyer and understand how business is conducted in the buyer's country. The bank can help you determine a reasonable credit period while avoiding customers' unreasonable delays.

- **Be sensitive to local business culture**

Understanding the culture of the buyer's country, including the un-stated business rules, can make all the difference between getting an order and failing. Do not underestimate the differences in culture – for example, even in Chinese speaking countries or territories like mainland China and Taiwan there are subtle differences in both language and customs. It's better to get advice from trusted resources either located in the buyer's country or specialists providing intercultural training on business effectiveness. An international banking partner, like HSBC, can also help.

- **Keep proper records**

Businesses should ensure that the whole order/invoice cycle is properly documented so there is clear evidence of what terms have been agreed with suppliers and customers and to assist in resolving any conflicts that may arise. Exporters should conduct detailed and candid discussions with their customers about terms and payment processes early on. It is also a worthwhile investment to obtain legal advice to ensure the exporter's

interests are protected and that all parties can reasonably fulfil conditions.

- **Be prepared to deal in foreign currencies**

Is the buyer apprehensive about the cost and risk of dealing in a foreign currency? It may be better to quote prices in the buyers own currency. Even though this shifts the foreign currency risk to the exporter, there are more ways than ever for the exporter to manage that risk cost effectively, thus ensuring their terms appear at their competitive best. For instance, the exporter can arrange a foreign exchange contract, which allows them to buy or sell a specific amount of foreign currency at a certain rate on or before a certain date, to protect their business against future currency fluctuations, or open a foreign currency account to make and receive payments.

- **Be flexible over finance**

Exporters have to balance the interests of the buyer with those of their own. The more risk the seller takes on the easier it is for the buyer to purchase. With the right financial partner those risks can be managed to maximise sales opportunities at an acceptable risk. One common risk management tool is marine cargo insurance, which can be tailored to suit a company's particular needs.

Above all, after products have been delivered to the buyer, collecting payment should be an exporter's top priority. How quickly payment is received will depend on the format in which the money is remitted and how prepared the receiving bank is to process it. Banks offer a range of collection options for businesses. Frank dialogue with a bank is crucial – for exporters or buyers – in order to identify the right solutions, from financing to risk management to collections. With the right banking structure in place, cash flow is more predictable, financing decisions are more informed and risks associated with international trade are minimised.

Tip Penting HSBC untuk para pengeksport

Menjual produk dan perkhidmatan ke seberang laut boleh mendatangkan kerumitan kepada para pengeksport kecil. “Berurusan dengan bank awda dan rakan kongsi yang lain untuk mengelakkan kesulitan pembayaran yang tidak diduga,” nasihat Noorhayati Han, Ketua Bahagian Rantaian Perdagangan dan Pembekalan HSBC Brunei.

• Melindungi daripada risiko pelanggan yang mungkir

Ramai para pengeksport memandang rendah terhadap risiko memberi kredit kepada pelanggan-pelanggan luar negeri. Adalah sukar untuk memahami pembeli atau reputasi mereka dan sukar untuk mendapatkan data kewangan sekiranya mereka itu bukan syarikat yang tersenarai secara terbuka.

Para pengeksport perlu memikirkan cara untuk melindungi atau menjamin diri mereka daripada risiko kemungkiran pelanggan dengan kaedah pengurangan risiko seperti kredit berdokumen.

• Menjadi rakan niaga bank antarabangsa

Kadang-kadang pemberian kredit akaun terbuka adalah mustahak untuk mendapatkan pesanan, tetapi bagaimana syarikat mendapatkan bayaran daripada pelanggan luar negeri apabila tidak ada sebarang jaminan bank yang mendasarinya?

Menjadi rakan niaga sesebuah bank yang memiliki pejabat di negara pengeksport begitu juga dengan negara pembeli boleh menguntungkan, terutamanya memandangkan bank tersebut mempunyai pekerja-pekerja yang boleh bertutur dalam bahasa tempatan pembeli dan memahami cara perniagaan dijalankan di negara pembeli tersebut.

Bank tersebut dapat membantu awda untuk memastikan tempoh kredit yang munasabah di samping menghindarkan dari kelewatan pelanggan yang tidak munasabah.

• Peka terhadap budaya perniagaan tempatan

Memahami budaya negara pembeli, termasuk juga peraturan perniagaan yang tidak dinyatakan, boleh memperlihatkan perbezaan yang ketara antara menerima pesanan atau gagal menerima pesanan.

Jangan memandang rendah terhadap perbezaan budaya, sebagai contoh, walaupun di negara yang berbahasa Cina atau wilayah seperti di Tanah Besar China dan Taiwan,

memang terdapat perbezaan yang tidak ketara dari segi bahasa dan juga adat resam.

Adalah lebih baik untuk mendapatkan nasihat daripada sumber-sumber yang boleh dipercayai, sama ada yang terdapat di negara pembeli atau pakar-pakar yang menyediakan kursus antarabangsa mengenai keberkesanan perniagaan. Rakan niaga perbankan antarabangsa seperti HSBC, juga boleh membantu.

• Simpan rekod yang betul

Perniagaan hendaklah memastikan keseluruhan kitaran pesanan atau invois adalah didokumentasikan dengan betul agar dapat membuktikan dengan jelas syarat-syarat yang telah dipersetujui dengan pembekal dan pelanggan dan untuk membantu menyelesaikan sebarang pertelingkahan yang mungkin timbul.

Para pengeksport hendaklah terlebih dahulu mengadakan perbincangan yang terperinci dan tulus dengan pelanggan-pelanggan mereka mengenai syarat dan proses pembayaran. Mendapatkan nasihat guaman juga merupakan satu pelaburan yang bermanfaat dalam memastikan kepentingan para pengeksport dilindungi dan semua pihak dapat memenuhi syarat-syarat secara munasabah.

• Bersedia untuk berurusan dalam mata wang asing

Adakah pembeli tersebut bimbang mengenai kos dan risiko berurusan dalam mata wang asing?

Adalah lebih baik untuk menyediakan sebut harga dalam mata wang pembeli itu sendiri. Walaupun ini memindahkan risiko mata wang asing kepada para pengeksport tersebut, terdapat banyak lagi cara bagi para pengeksport untuk menangani kos berisiko tersebut dengan cara yang berkesan, dengan yang demikian dapat memastikan kadar mereka kelihatan lebih berdaya saing.

Sebagai contoh, pengeksport boleh mengaturkan kontrak pertukaran asing, yang membolehkan mereka untuk membeli atau menjual jumlah tertentu mata wang asing dengan kadar yang tertentu pada atau sebelum tarikh yang telah ditetapkan, untuk melindungi perniagaan mereka daripada perubahan mata wang pada masa hadapan, atau membuka akaun mata wang asing untuk membuat dan menerima bayaran.

- **Fleksibel tentang kewangan**

Para pengeksport perlu mengimbangi kepentingan pembeli dengan kepentingan mereka sendiri. Semakin banyak risiko yang diambil oleh penjual, maka semakin mudah pula bagi pembeli tersebut untuk membeli.

Dengan rakan kongsi kewangan yang tepat, risiko tersebut dapat diuruskan untuk memaksimumkan lagi peluang jualan dengan risiko yang boleh diterima. Satu kaedah pengurusan risiko yang biasa ialah insurans kargo perkapalan, yang dibuat khusus untuk disesuaikan dengan keperluan khas syarikat.

Yang paling penting, selepas produk dihantar kepada pembeli, mengutip bayaran hendaklah menjadi keutamaan para pengeksport. Bagaimana cepatnya pembayaran itu diterima tergantung pada format wang itu dikirim dan kebersediaan pihak bank yang menerima untuk memprosesnya. Pihak bank menawarkan pelbagai pilihan kutipan bagi perniagaan.

Perbincangan secara terus terang bersama pihak bank adalah sangat penting bagi para pengeksport atau pembeli, untuk mengenal pasti penyelesaian yang tepat, dari pembiayaan kepada pengurusan risiko sehinggalah kepada kutipan.

Dengan struktur perbankan yang tepat, aliran tunai lebih mudah diramal, keputusan pembiayaan lebih mudah pula diketahui dan risiko yang berkaitan dengan perdagangan antarabangsa dapat diminimumkan.

"We have an excellent rapport with HSBC, which has supported our sourcing activities for many years. We are the regular user of Documentary Credit / Document Collection and Trust Receipt. We are very delighted with the service provided by the Trade and Supply Chain Department. Their services are prompt, reliable and accurate. Their staffs are knowledgeable and always provide professional attitude towards us. We are particular impress with the HSBC global network and the HSBC global network and their international presence with local expertise."

- Tan Teck Khim, Director/General Manager of Asia Company Sdn Bhd

"Service provided by HSBC Trade and Supply Chain are worthy of note. We were impressed by their enthusiasm in helping us with quality service and how to secure payments. In addition, HSBC is very fast to respond to new trade enquiries. When we look at new ways to deal with our overseas suppliers, HSBC gives us prompt verbal responses and always follows up with a solution."

- Anna Chiu, General Manager, Fusan Enterprise.

"HSBC has been supporting our needs and requirements in doing trade business. Since HSBC started handling our trade business, we have enjoyed very much quality service as well as their professional trade advice."

- Lim Keh Seng, Director, McQuipp Technisell Marketing Sdn Bhd.

This document is prepared by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited and is published for information only. It should not be considered as a solicitation, nor a recommendation for the purchase or sale of any product or service.

Issued by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Brunei