

携手中行 行者无疆

中国银行服务山东省“走出去”企业论坛成功举办

本报讯(记者 周爱宝 程立龙) 3月22日,中国银行服务山东省“走出去”企业论坛在济南隆重举行。山东省政府才利民副省长和中国银行肖钢董事长、全国人大财经委吴晓灵副主任委员、商务部陈健副部长、中国人民银行胡晓炼副行长等领导以及山东省百余家企业代表出席论坛。

论坛之前,山东省政府才利民副省长与中国银行陈四清副行长签署了《“走出去”金融业务合作协议》,开创了山东省政府与中国银行携手推动企业更好地“走出去”新的里程碑。双方同时还签署了《村镇银行合作备忘录》。中行山东省分行、中银国际、中银保险分别与兖矿、万华、重汽、山钢、山能等企业签署了相关业务合作协议。

论坛上,与会嘉宾结合全国“十二五”规划纲要中实



施“走出去”战略的要求,对人民币国际化、跨境人民币和“走出去”业务政策等相关内容进行了互动交流。此次论坛活动的成功举办,加强了与政府、企业的业务联动,全面推介了中国银行的“走出去”金融服务和跨境人民币业务。中国银行为山东“走

出去”企业开辟对外投资渠道,有力支持了全省“走出去”战略的实施,成为“走出去”企业的首选银行,同时在跨境金融、银团贷款等领域确立了市场竞争优势。

据悉,在济南期间,山东省委书记姜异康,省长姜大明分别会见了肖钢董事长一

行。在浪潮集团、鲁商集团走访时肖钢董事长表示,双方应就利用信息技术整合银行服务渠道、加强银行数据挖掘,开发管理信息系统、建立全球客户经理服务平台、加强人才合作、加大金融业务支持等方面开展全面合作。

●财金资讯

连接全球服务齐鲁 山东中行续写辉煌

长期以来,中国银行积极为山东“走出去”企业开辟对外投资通道,有力支持了全省“走出去”战略的实施。

近年来,紧随省委、省政府关于推动优质企业“走出去”,鼓励企业收购境外优质资产的战略导向,山东中行将国际业务专业优势与企业海外布局需求紧密结合,依托中银集团完善的海外网络和高效的金融产品创新,着力优化“走出去”业务运行和管理机制,突破了传统服务模式,成为省内最早提供“走出去”一揽子金融服务的商业银行,成为企业对外拓展的有力合作伙伴。近年来,该行先后牵头叙做了烟台万华海外并购项目、山东电建三公司沙特拉比格电站项目、兖州煤业海外收购项目及澳洲公司增资项目,在跨境金融、银团贷款等领域确立了市场竞争优势。同时,该行作为唯一的银

行业代表,连续三年参加了山东省政府组织的“香港山东周”招商活动,积极为山东“走出去”企业开辟对外投资通道,有力支持了全省“走出去”战略的实施。

2009年,山东中行本外币存贷款新增额双双过千亿,增幅列山东省银行业之首。

2010年,山东中行国际贸易结算量一举突破600亿美元大关,成为山东省内首家国际贸易结算量突破600亿美元的商业银行。

中国银行山东省分行加强跨层级和海内外全方位联动,积极挖掘“走出去”企业重点企业的多元化需求,做成了一批在业界影响显著的大项目,得到了山东省政府的高度认可。进一步巩固了中国银行在山东地区跨境金融服务领域的领导者地位和品牌形象,成为“走出去”企业的首选银行。



吴晓灵认为,国际金融危机让中国企业有了充分利用国内外两个市场配置资源的空间。未来中国企业“走

吴晓灵：以需求导向开发金融产品

出去”,直接投资设厂是一个办法,但是更好的办法应该是国际收购兼并,这是未来的大趋势。像兖矿集团,潍柴动力还有万华集团,他们已经做出了很好的榜样。

吴晓灵表示,今后银行要提高服务意识,多做市场调研。按需求导向来开发产

品。金融是个服务业,为实体经济服务的。金融业应该是需求导向开发产品,不能够供给导向开拓市场。如果这样,会导致金融泡沫。她提醒企业要提高金融意识,学会使用金融工具,金融产品最简单的规避风险的原则就是,看不懂的就不做。

吴晓灵建议企业国际化后,要互惠合作共赢。“走出去”既要获得利润也要帮助当地的经济发展和解决就业问题。市场非常之大,不要指望自己把所有市场都占了,你有饭吃也要给别人饭吃,只有这样才是长久之道。(周爱宝 王丛丛)



陈健表示,银企合作是中国企业“走出去”的一个必然选择。对外投资合作主要是资本的跨国流动和生产要

陈健：企业“走出去”离不开银企合作

素的跨国流通,对外投资,需要更多的金融服务和支持。没有金融服务的助推,对外经济的顺利发展是不可能的。他认为,银企合作,是企业“走出去”的必然,没有银行的有效服务,企业“走出去”将面临更大困难。

同时,他认为,“走出去”也是银行自身发展的很好机

遇。金融机构应该紧紧地抓紧这样的历史合作机遇,大踏步地“走出去”,使得自己在更大的范围内求得发展。“走出去”也是推行人民币国际化,扩大影响的机会。陈健认为,中国金融机构要在人民币国际化的过程中发挥更大的作用。希望金融机构牢牢把握这样的机会,为企业服务

好,同时取得自身的发展。陈健指出,“走出去”应该不断创新,坚持发展的可持续性。要发明推出更多的、适合企业发展的金融产品,要提高金融服务工作的水平和质量。只有这样才能获得不断的发展,同时,在发展中,我们还要注意可持续的问题。(周爱宝 王丛丛)

施肥浇水才会春华秋实



□周爱宝

3月22日,一场难得的春雨降临济南。与此同时,一场金融服务山东企业走出去的“春雨”畅酣淋漓。整个下午,山东大厦金色大厅回荡着山东企业如何更好更快地走出去的声音。

才利民、陈健、胡晓炼、肖钢、丁建生等来自政府和企业的专家都做了精彩的演讲。这场高档次的论坛内容非常实用,就是围绕着山东企业如何走出去展开,主持人由省金融办主任李永健和中行公司金融总部丁向群总裁担任,而听众就是包括兖矿集团、山东钢铁集团、中国重汽集团等在内的上百家企业的董事长总经理。这是一场高层次的讲座,也是一场高层次的对话,事关“十二五”期间山东企业进一步走出去的宏伟蓝图。各路专家认真剖析了当前的机遇与挑战,部分董事长就自己的企业“走出去”面临的融资、路径和结汇损失等具体问题向专家寻求答案,整个论坛紧张而又热烈。

本次论坛第二部分,也是重头戏,这就是晚宴前吴晓灵的演讲,主持人为中国银行山东省分行行长何兴祥。全国人大财经委副主任吴晓灵在许多论坛上都没有让人深思的声音,她说没有想到山东这么多企业已经走出去,而且做得很好。这位大姐语重心长地告诫企业,中国的企业走出去,我们要市场要赢利,但我们不是殖民者,不是去为了掠夺资源,而是要去增加那里的就业,改

善那里的民生。论坛进入简短的交流时间,山东两家企业的董事长争取到了发言机会。

爱宝很感慨,首先感谢的是中国银行,帮助山东企业请来这么多专家,搞了如此高规格的论坛;其次感动的是山东省政府真诚协助组织论坛,李永健客串主持人;但最让人感动的是这些企业的董事长总经理,他们甘心当学生的心态。从下午两点半到六点半,四个小时的时间里,这些企业的大老板没有休息,全神关注地听演讲,做笔记。相对企业管理、企业战略论坛来说,本次论坛是高端金融论坛,涉及人民币跨境业务、企业跨国兼并等新的课题,这是中国企业国际化必须要走的道路。这是一个全新的领域,因为中国企业的国际化还刚刚起步,如何走得更快更稳健是迫在眉睫的问题。肖钢董事长坦承,作为最具有国际化背景的中国银行正在努力帮助企业走出去,但许多企业走得更快,中国银行必须加快创新步伐才能满足企业日益提高的国际化金融需求。

春种一粒粟,秋收万粒籽。中国银行服务山东省企业“走出去”高端金融论坛,其实就是春天播种。正如火台万华董事长丁建生在演讲时充满感情地提到海外并购时,在目前国家外汇管制相对较严的情况下,中国银行从总行到山东行到地方行同心协力通过各种管道才筹集到资金完成了并购。对这种雪中送炭和种果树的行为,企业能不感激吗?银行不仅要摘果子,更要给果树施肥浇水。惟有如此,才会春华秋实,中国银行业才会有一个美好灿烂的前程!



胡晓炼认为,近年来人民银行按照党中央国务院的统一部署,综合运用多种货币政策工具,引导货币信贷

胡晓炼：央行多种手段引导企业“走出去”

合理增长,维护价格水平基本稳定,努力为企业实施“走出去”提供良好的金融宏观环境。

央行加强信贷结构调整,鼓励多方面拓宽融资渠道。国际金融危机爆发之后,加大了金融支持“走出去”的力度,推动“走出去”进入快速发展的轨道。

一方面不断创新“走出去”的融资模式,通过多种渠道为银行提供外汇资金的支持。

同时,也进一步加大了外汇管理改革的力度,实行境内机构境外直接投资外汇登记及备案制度,简化了境外投资外汇审批手续,改革境外担保管理。对银行提供

的融资性对外担保实行余额管理,取消被担保人财务指标限制等等。便利了境内机构境外投资活动。

此外,为了适应市场需求,人民银行还稳步发展跨境人民币业务。支持企业在实体经济领域全方位使用人民币进行跨境交易、计价结算。(周爱宝 王丛丛)

肖钢：全球化银行需要练好四门功夫

瓶颈。为了进一步推动金融企业“走出去”,金融企业需要做在四个方面“下功夫”。

首先,金融业要为“走出去”的企业提供全球化的金融产品和服务。“走出去”的企业率先遇到国内外两个市场的差异,作为金融机构,需要为“走出去”的跨国企业提供一揽子量身定做的个性化的金融产品和服务。

其次,作为商业银行要逐步完善全球金融服务网络。虽然中国银行在全球五大洲的32个国家和地区设有600多家海外分支机构。但是与目前中国企业已经覆盖的178个国家和地区相比,还远远不够。目前,中国银行正在通过与外国银行合作,开设中国柜台以及向部分地方派出工作组等形式,为中资企

业服务。

第三,需要提升银行支持企业“走出去”的风险管理能力。作为银行,需要加强研究,学习利用各种避险工具,帮助企业控制风险,形成与企业的双赢。

最后,金融业要为“走出去”的企业提供开放的金融环境。

(周爱宝 程立龙)

丁建生：烟台万华的体会是银企共赢

利化工行业名列第一,是世界上最能生产聚氨酯的八家公司之一。2009年5月,BC公司遭遇了经营困境。万华趁机做出了收购BC的战略决策。

烟台万华收购BC的体会是银企共赢,在收购初期,机会稍纵即逝。在中国银行总行的支持下,中国银行山

东省分行行长何兴祥及公司部、资金部等相关人员多次听取烟台万华的汇报,从项目初期就参与进来,打破常规思路,创新思路。对项目方案反复论证,寻找初始资金解决之道。丁建生说,中国银行从大局出发,用专业的操作水准,创造性思维,利用遍布全球的银行网络,提

供的国际金融服务,灵活而又不失原则。

丁建生说,没有中国银行的支持就没有BC的并购,在收购完成之后,中国银行又扶上马送一程,在技术改进、扩大规模、补充流动资金等方面给予支持,进一步鼓励海外企业做大做强。

(周爱宝 程立龙)



在商言商,烟台万华有限公司董事长丁建生介绍,万华从2006年开始寻求海外建厂和并购。BC公司在匈牙