



# 姜云生:打造中非合作的金融桥梁



姜云生

## 备战中非金融

作为一家全球最大的金融集团在中国的子银行,法国兴业银行瞄准新兴市场,积极寻求发展新机遇,主推全能型银行,业务囊括了投资银行、商业银行、消费信贷、私人银行、零售银行等多个方面。

“在金融危机后或是之前,我们都在努力地寻找投资银行和商业银行之间的一个平衡。实际上,我们是投资银行和商业银行并重。借着非洲,特别是西北非的迅速发展态势,我们着力抓住在非洲的发展优势,帮助中国政府与企业搭建走进非洲的金融桥梁。”姜云生介绍说,“而在零售银行领域,我们的定位是通过利用自身的特色服务吸引中国本地居民客户,为客户提供增值服务。”

2010年,法国兴业银行商业银行业务项下企业贷款增长了70%,企业存款增长超过150%,贸易融资业务量实现翻番。

抓住中非合作的历史机遇,法国兴业银行积极挖掘新兴市场。在非洲拥有40多年专业经验的法国兴业银行,700余家分支机构覆盖了非洲15个国家。法国兴业银行利用自身优势,制定非洲发展战略,帮助中国政府与中国企业搭建合作的金融桥梁,为政府与企业提供完善的金融支持与服务。

法国兴业银行与国内的其他各大银行及金融机构有着密切的合作关系,与国开行、中国银行、工行等在财务顾问、飞机及船舶融资、出口信贷等领域也有长期的合作关系,这些都助推了法国兴业银行业务的良好开展。

同时,抓住人民币跨境结算业务推出的发展契机,法国兴业银行加紧对业务的跟踪了解,优化金融产品结构,结合自身在非洲的网络优势,以新业务吸引新客户,抢先一步领跑新兴市场。

## 重视贸易融资

“经历金融危机的风浪,中国企业也在

寻找多元化的投资渠道。摒弃单一的对欧美市场的依赖,转而走向新兴市场,尤其是具有丰富资源优势的非洲市场。我们通过西北非的强大网络优势来支持中国企业实现‘走出去’战略。对于希望在这些区域国家开展商业活动的中国企业,法国兴业集团能够整合其在全球的资源并提供必要的帮助。”姜云生介绍说。

贸易融资业务在帮助企业降低经营风险、实现“走出去”战略的过程中,发挥着不可或缺的作用。“融资本身是一个点对点业务,对企业而言,也起着很好的管理作用。贸易融资是一个封闭的循环,依赖于信贷,具有自偿性,关系着企业每一个运营环节,有效降低了企业的流动资金风险。”

近两年来,法国兴业银行融合客户基础、产品的提供、团队三方面优势,以供应链融资为导向,连接企业上下游循环。

在姜云生看来,供应链融资更多的是作为一个综合的解决方案被推出。把许多产品组合成一个“1+n+1”的打包产品组合,需要银行具备较强的调控能力,产品灵活性很强。“我觉得每一家银行,至少法国兴业银行,要尽可能成为非产品导向的银行。只有组合这些产品的流程和过程,才能真正决定一家银行的市场反应能力和竞争能力。我们要做到以解决方案为导向。包括产品创新,它有可能是新产品的问世,也有可能是一个产品组合的内涵或者外延的延伸。”

姜云生介绍,法国兴业银行在中国拥有专业的贸易专员团队,能设计组合运用多种信用工具,为符合条件的企业开办承兑汇票、贴现、信用证等业务,并根据企业的需求和贸易流程提供合适的贸易融资产品及组合方案。

## “现金为王”

法国兴业银行的信用管理一向值得称道。对于解决企业的资金压力,法国兴业银行自有一套。

“现金管理是我们的一个核心业务之

一。在全球范围内,现在我们在做全球交易银行的构架,实际上就是把贸易融资和现金管理结合起来,整合全球贸易,包括网络上的整合、产品上的整合、营销上的整合以及系统上的整合。”姜云生认为,任何一个企业在面临金融危机的时候,在一个比较特殊、比较困难的环境下,现金是最重要的问题,而其中围绕的核心,就是现金利用的效率和成本,即现金管理。

现金为王。法国兴业银行致力于为企业提供将现金管理与贸易融资相结合的产品。姜云生介绍,法国兴业银行专门在中国独立开发了一个电子银行系统,该平台可随时与法国兴业银行的全球现金管理平台接通,企业随时可通过该平台进行跨境资金管理。

据了解,目前,法国兴业银行在中国内地的投资已超过40亿人民币,并分别在北京、上海、天津、广州、武汉和杭州设有分行。在未来几年,法国兴业银行还计划在中国境内的10个主要城市成立50家分支机构,这些网点为商业银行客户提供全方位的贸易金融服务与产品,包括信用证项下和非信用证项下的进出口贸易融资服务,国内贸易融资产品以及保函、备用信用证的开立等业务。

此外,为支持中小企业在国内外贸易中采用更加灵活的信用销售方式,积极拓展业务,满足客户保险和融资的双重需求,法国兴业银行与中国信保达成合作,在国内外信用保险市场展开密切合作,通过客户资源共享与互荐、产品合作与研发,共同为客户提供集融资、保险于一身的全面金融服务,为其发展提供更好的支持和保障,帮助中小企业摆脱融资难的问题,以最终实现“三方”共赢发展。

利用自身国际网络优势,与企业共同掘金非洲。法国兴业银行定制非洲发展战略,在2011年伊始,再次吸引了我们的眼球。

## 贸易金融

## 商业之声

### 中国信保2011年承保额 欲破2350亿美元

本报讯 近日,中国信保年度工作会议在北京举行。会议总结了2010年我国信用保险事业发展的成绩和经验,并制定了新年发展目标,提出力争2011年实现出口信用保险和海外投资保险承保金额2350亿美元。截至2010年末,中国信保出口信用保险总承保额、短期出口信用保险承保额和海外投资保险承保额已升至全球所有官方出口信用机构中的第一名。

2011年是“十二五”开局之年,由于国际金融危机,国际贸易、投资的信用风险在当前和今后一段时期仍然较高,出口信用保险和投资保险的市场需求将保持在较高水平。中国信保总经理王毅表示,2011年,中国信保将紧紧围绕国家“十二五”发展规划,以优化结构、强化管理为重点,以完善产品、服务和资源配置、加强风险管控和队伍建设为保障,不断提高可持续发展能力和综合实力。(林文)

### 中国服务—— 中国的“第三张名片”

本报讯 近日,中央对外宣传办公室、国务院新闻办公室举办了国家形象宣传推广合作框架协议签字仪式,人物篇广告在本月胡锦涛主席访问美国时首先在美国播放,其中包括了李嘉诚、杨利伟、姚明等。此前,商务部也在国外投放了一组“中国制造”的广告,不同的是,这个版本的广告,内容是宣传在全球化背景下,“中国制造”产品其实也是世界上各个贸易体共同分工协作、互利共享的事实。这一广告意在消除国外对产品质量的担忧和回应中国制造的威胁论。

在广告公关界,这两件事被看作是中国通过公关广告改善世界对中国的看法,努力塑造中国国家形象和开展公共外交的开端。随着这一系列广告在全世界推出,新的“中国制造”和现代“中国面孔”,将成为中国新的名片。然而,这两张名片发出去后,当外国人真正来到中国的时候,我们还可以用什么来展示现代中国的软实力?就在几天前,海南航空荣获SKYTRAX五星级航空公司的评级,到现在为止,获得五星级评级的航空公司只有七家,这其中,有韩亚航空、新加坡航空和国泰航空,其余的几家也都在亚洲。

打造一个独特的国家品牌,离不开文化,而文化的张力,又主要体现在服务中,体现在人身上。海南航空对于空乘的选拔是出了名的,早在2006年,海南航空就因选空姐还是选美而备受争议。2010年,海航又从世博会、亚运会礼仪小姐中招募空乘人员。当年看似“做秀”的举动,在今天看来已经稀松平常,但是美丽空乘的动人微笑和却成了航空业客户体验管理的最佳诠释。

从航空到酒店、从机场到出租车,每一个服务人员给外国朋友的“当下体验”都是中国给外国人递上的最新活的中国名片。海南航空的获奖,对于中国算不上一件大事,但是也许航空公司的空乘和地面服务人员是外国人登上飞往中国的飞机后见到的第一张中国面孔,听到的第一声中文,享受到的第一次中国服务。这张代表中国服务最高水准的名片递得很及时,很给力。(朱玲)

### 三星数码相机亮相CES

本报讯 近日,三星在美国拉斯维加斯国际消费电子展(CES)上推出首款无线互联网数码相机产品SH100。SH100独特的创新技术显示出三星在数码相机市场上的领先之处,这一产品将使用户与其它无线设备轻松连接。用户可使用Wi-Fi连接基于Android平台的智能手机,并用手机实时浏览拍摄的照片。这种创新意味着,用户在相机与取景目标间来回奔波的日子结束了,不管在什么地方拍摄都可以将相机牢牢掌握在手中。用户甚至可使用手机的GPS来准确查看所拍摄照片的地点。

三星电子执行副总裁兼数码相机影像部门负责人Hyunho Chung表示:“三星一直致力于技术的创新,我们了解年轻用户对数码相机的不同需求。SH100可以为寻求相机终极连接的群体提供最佳产品,同时通过我们独特的创新技术,增强三星在便携相机市场中的领先地位。”(韦金莹)

## 浦发银行供应链金融 给力产业升级

■ 本报记者 丁翊轩

秉承“新思维、心服务”的理念,浦发银行今年对“浦发创富”旗下的供应链金融服务品牌进行了全面升级,全新推出“供应链金融解决方案”,结合绿色信贷、离岸服务、现金管理和资金业务等其他综合金融产品,为企业在产业链和供应链重整过程中提供从战略到具体实施的专业化和特制化金融服务。

“银行的竞争已经从单个产品的竞争上升到解决方案的竞争”,浦发银行贸易金融部总经理助理杨悦蓉称。2006年1月,浦发银行正式发布了公司金融品牌“浦发创富”旗下的“企业供应链金融解决方案”,为广大客户推出了“在线账款管理方案”、“采购商支持解决方案”、“供应商支持解决方案”、“区内企业贸易融资方案”、“工程承包信用支持方案”、“船舶出口服务方案”和“工程承包信用支持方案”等六大解决方案,这些方案的推出,受到市场的追捧。

在此基础上,浦发银行相继推出了供应链服务方案系列中的“商业账款融资及服务方案”和“跨境人民币金融服务方案”,丰富了供应链金融的产品体系和服务功能。

杨悦蓉认为,“十二五”期间,我国产业结构将得到进一步优化,“中国制造”将逐渐转变为“中国创造”,全球经济的日益复苏,也对企业供应链在成本、效率和区域延伸方面提出了更高的要求。浦发银行多年来致力于供应链金融的研究和创新,旨在为企业综合解决供应链各个环节上的金融需求。

浦发银行副行长刘信义对此有更深理解。他建议,企业要在新形势下与时俱进,提升核心竞争力,成功实现转型,采取“外突内强”的发展战略是一项较为合适的选择。外突,就是指企业的销售市场和对外投资需要进一步突破地域范围;内强,则是指企业必须要有强大的内在能力,包括管理水平、技术优势和产品竞争力等。要达到这一经营效果,企业应该做好“加法”。所谓加法,指加速企业生产结构的优化升级,加大国内消费市场的拓展力度,加快企业“走出去”经营步伐。减法则指减少企业综合运营成本,减小企业经营风险,减低企业运营对环境的负面影响。

企业成功地战略转型离不开银行等金融机构的专业配套服务。新格局下企业的转型升级在服务效率、服务范围和服务维度上对商业银行提出了更高的服务升级要求。为此,浦发银行也推出了升级换代的供应链金融方案,方案以“紧扣市场动向,贴合企业需求,推成出新”为主题,以电子化和绿色低碳作为主要发展方向,推出了网上供应链金融支持方案、供应链金融买方支持方案、供应链金融卖方支持方案、供应链金融中间商支持方案、大型机电设备出口支持方案、海外工程承包信用支持方案和供应链金融人民币境外融资支持方案。以创新的金融模式和安全、便捷、低碳的电子化和绿色金融服务为主要内容,为“十二五”新格局下的企业发展提供全方位的供应链金融服务。



浦发银行  
SPD BANK



浦发创富  
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务



## 大业无界 四海通达

### 跨境人民币金融服务方案

- 规避汇率风险
- 降低财务费用
- 提高结算效率
- 降低融资成本
- 拓宽融资渠道
- 简化贸易流程

浦发银行,作为跨境贸易人民币国际结算业务的首批指定银行之一,拥有高水准专业队伍,配备先进的系统支持,在国际结算业务方面累积深厚实务经验,尤其完善的业务网络和丰富的客户资源,为跨境贸易倾力奉献便捷、灵活、低成本的人民币金融服务方案,助贸易通达全球。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn