外企办国际结算，不必再去省分行

■记者 梁兴 通讯员 程洁琳 温华

2010年初，世界500强日本住友集团决定在长沙投资建厂，投资总额近3亿美元。作为外商投资企业，面对“人生地不熟”的尴尬境况，如何做到快捷高效、少走弯路，曾经让湖南住友的负责人头疼不已。中行星沙支行在得知该项目招商引资的信息后，立即跟进，通过与经开区等多个政府部门的沟通联系，全程介入，协助企业解决了从资本金注入到项目立项的各种困难。

“是中国银行帮了我们的大忙，他们自公司成立起就给予了我们贴心的帮助，希望以后可以进一步加强与中行的合作。”住友橡胶（湖南）有限公司总经理岸上康也先生的一番话，道出了很多涉外企业的心声。

换位思考 特殊服务 换来客户“心”

与内资企业相比，外资企业有着很多特殊性，在成立之初均需在外管局进行备案，注册资金进行变动时也需得到外管部门的认可，同时其资本金也需在外管部门的监管下使用；而作为“外来者”的外资企业，又面临着“人生地不熟”的尴尬处境。而中行星沙支行换位思考，针对外资企业的需求给出了一系列特殊服务。

面对外资企业成立之初可能会遇到的政策方面的不熟悉等困难，该行安排了专业账户经理为企业提供全程跟踪服务，协助解决可能遇到的各种困难从而帮助企业节省大量的人力和精力。

考虑到外资企业在成立之初的资本金结汇业务，投产后与国外母公司的汇入/汇出汇款，为保证企业更快地办理外汇业务，该行主动请缨成为湖南中行国际业务下放的首批试点行，将对公国际汇入/汇出汇款、资本金结汇等业务直接在网点办理，大大缩短了企业办理外汇业务的时间。

业务下沉 节约时间 客户很买账

在银行业务中，国际结算业务由于涉及外管政策、海关等多个部门，又与政策息息相关，是专业性较强的业务，因而，大多数银行为内部管理方便，均要求国结业务在省分行叙做。由于星沙离市区较远，这给在星沙的客户办理国结业务带来了较多不便。

今年年初，是中国银行的“转型年”，省行提出了“网点转型，公司现行”的转型策略，提出将国结业务下沉网点。星沙支行营业部成为首批试点行，不仅派员工到省分行进行跟班学习，还在行里配备了国结业务所需要的读卡器等专业设备。

今年4月份，该行成为湖南省首家办理对公国际结算业务的网点行，这一措施为客户节省了大量的时间与精力，在不到二十天的时间里，星沙支行营业部就新增了四家国结客户。

“只有我们更多的付出，我们才能吸引更多的客户，赢得更多的支持。”星沙支行一负责人表示。

中国银行星沙支行工作人员解答外资企业在金融领域的问题。通讯员 温华 摄

链接

服务外企 带动网点储蓄业务

中国银行 BANK OF CHINA 1912-2012

热烈庆祝中国银行成立100周年

据了解，中行星沙支行在2008年成立之初，存款及客户数均在全省排名较后。面对不利局面，该行认真分析所处环境，决定利用中行业务优势大力发展外资企业，以带动整体业务发展。

三年过去，该行已经从当初仅有一家港资企业客户发展为目前的数十家外资企业，包括日资、美资等来自世界各地的投资商。由于外资企业多为投资较大的大中型企业，该行以其为突破口，不但可以发展其上下游企业，夯实客户基础，并且在企业投产之后，还可以带来人民币储蓄存款。截止目前，该行外资企业存量客户数达到了十多户，为企业办理资本金结汇近一亿美元。

“作为一家专业的外汇外贸银行，我们会充分发挥自己在国际结算业务方面的优势，更好的服务企业，做好企业的贴心人”星沙支行营业部谢章主任表示。

工信部联合百度实施翔计划

四大中小企业优惠措施落户湖南

作为中国实体经济的“晴雨表”，中小企业发展问题目前已经成为国家战略层面最为关注的重点之一。受国内外宏观环境的影响，当前我国中小企业普遍遭遇发展难题。今年两会《政府工作报告》中多处明确提出要加大对企业特别是小型微型企业的支持力度，协调帮助解决中小企业各方面难题。工业和信息化部更是联合百度公司，计划五年投入 30 亿元，帮助 200 万家中小企业实现持续快速发展。

5 月 23 日，我省中小企业局与全球最大的中文搜索引擎百度在融城花园酒店正式启动百度翔计划 " 实施方案，在“十二五”期间，采取四大优惠措施，帮助中小企业走上内生增长、创新驱动的发展轨道。湖南省经济和信息化委员会党组成员、中小企业局局长黄东红、百度副总裁王湛先生、以及 600 余家中小企业参与了当天的启动仪式，湖南省中小企业局局长黄东红先生对本次项目的实施给予了高度评价，寄语中小企业能够充分把握此次机会，搭上信息化的快车道。

据国内知名互联网研究机构艾瑞咨询的统计数据，在所有网络广告投放中，搜索引擎占有最大的市场份额，越来越多的企业选择搜索营销作为主要网络推广方式。截至 2011 年，国内选择百度开展搜索引擎营销的企业已经达到 50 万家。

著名经济学家张维迎认为，百度革新了中小企业营销方式，原来在互联网上做广告只有大的公司出得起钱，而小的企业出不起，百度很大程度上解决了中小企业这一难题。知名财经作家吴晓波更是认为，中国制造的成功模型将被“电子商务 + 专业公司 + 小制造”模式打破，借助像百度推广这样的搜索营销平台，以前靠规模扩张成长起来的大制造企业，会被小企业轻而易举地击穿，这种可能在所有行业里都会发生，无法在网络上搜索到的公司将很难生存。

据悉，本次翔计划百度将和地方政府部门紧密合作，采取一系列的针对中小企业的扶持措施，包括“免费帮助中小企业建立企业网站、免费帮助企业培训搜索营销人才，赠送 VIP 服务、建立政府主导的企业发展基金”等，帮助解决中小企业的市场拓展难题。随着“翔计划”的落地实施的同时，百度还正式启动了“2012 年百度营销中国行”活动，尽可能的把搜索营销服务惠及到更大范围的中小企业。

欲加入百度翔计划享受扶持政策请致电 0731-82891288 或访问 e.baidu.com