

经济

哈尔滨银行对俄金融合作战略升级的 对策研究

夏焕新 李涛

【内容提要】近年，金融合作在中俄经贸与投资领域中的重要性日益凸显，在卢布业务经营、对俄跨境人民币结算、人民币购售以及人民币对卢布交易等方面日渐成熟。哈尔滨银行顺应中俄经贸合作发展的大局，以市场为导向，与俄罗斯商业银行开展金融合作，在全国率先建立了独具特色的对俄金融服务体系。哈尔滨银行对俄金融业务市场包括国际结算业务市场、国际清算业务市场、跨境融资业务市场、离岸业务市场和投行业务市场。中俄贸易规模、投资合作规模，直接决定着对俄结算、清算及融资业务的市场规模，而对俄金融业务市场的发展前景，取决于中俄经贸合作的发展前景。在实现中俄双方优势互补、互利双赢前提下，哈尔滨银行应以俄罗斯商品市场的需求为导向，利用银行的资金大力发展与俄罗斯的金融合作，以实现中俄经贸合作的跨越式发展。

【关键词】哈尔滨市 俄罗斯 银行 金融合作

【中图分类号】F832.6 【文献标识码】A 【文章编号】2095-1094(2014)02-0060-0007

长期以来，人民币与卢布之间的汇率是以美元为媒介进行计算的，人民币和卢布同美元的兑换汇率共同决定了人民币和卢布相互交换的平均汇率水平。在中俄经贸合作中，两国货币兑美元汇率所产生的波动，使人民币兑卢布汇率也经常发生变动，致使外贸中的汇率风险难以掌控，不利于双方经贸合作的健康发展^①。近年，中国和俄罗斯都提出了推动本国货币国际化的发展战略，以降低外贸中存在的汇率风险。

哈尔滨银行根据中俄双方的经贸合作需求，进一步加强对俄金融的组织、渠道、系统、流程和产品等基础设施建设，为改善哈尔滨市对俄金融服务环境，起到了积极的推动作用，在全国率先建立了

独具特色的对俄金融服务体系。

一、哈尔滨对俄金融合作战略 及发展情况

中俄金融合作，特别是卢布与人民币相互结算是哈尔滨对俄经贸合作能否实现战略升级的一个重要因素，从近年哈尔滨市对俄经贸合作的情况来看，金融合作、本币结算在双方贸易和投资领域中的重要性日益凸显。

^① 王志远：《中东欧国家金融转型回顾与反思》，载《俄罗斯中东欧市场》2012年第9期。

【作者简介】夏焕新，哈尔滨市社会科学院东北亚研究所所长、研究员；李涛，哈尔滨市社会科学院东北亚研究所副研究员。

20世纪80年代末至90年代中期,哈尔滨市对俄罗斯贸易基本上是易货贸易,90年代中后期,随着中俄经贸逐步正规化,现汇贸易成为主要方式,由于卢布与人民币的汇率不同,现汇贸易只能用第三国的货币——瑞士法郎或美元来结算,汇率的波动给一些企业造成经济损失,较长时间的货币周转(如,信用证必须经过中国香港等第三方信用认定)给双方的贸易期限造成了很大的压力。特别是经过俄罗斯1998年和2008年金融危机,经贸合作的本币结算问题已成为中俄企业间经贸合作亟待解决的重要问题。在这种形势下,哈尔滨银行果断“出击”,率先在黑龙江省开展对俄金融合作。

2008年初,哈尔滨银行开始研究对俄业务,对中俄贸易结算市场进行调研,开发对俄结算、融资产品,发展对俄业务客户。从2009年至2010年,哈尔滨银行的对俄业务产品逐渐丰富,对俄业务客户群体逐渐壮大,对俄业务市场规模逐渐扩大,在卢布业务经营、对俄跨境人民币结算、人民币购售以及人民币对卢布交易等方面日渐成熟,形成体系,并开始得到市场的回报。

经过多年摸索实践,哈尔滨银行目前已经形成了较为成熟的对俄金融合作业务,并提出了战略目标:从2011年起,利用三年时间(到2013年),将对俄金融业务发展成为面向全国经营的具备核心竞争力的特色业务,实现规模化经营和可持续发展,建立并完善“全面对俄金融合作”概念,形成哈尔滨银行对俄金融品牌,推动中俄金融合作,促进中俄贸易和投资合作的大发展。

2012年2月,哈尔滨银行开始向俄罗斯直接跨境调运卢布现钞,开通中俄本币现钞跨境调运通道,实现中俄金融机构首次直接跨境调运卢布现钞;新一代人民币对卢布汇率预测模型投入生产,趋势预测准确率提高;面向俄罗斯商业银行提供人民币日间融资服务;确定以收购方式设立境外机构,选定了拟收购目标银行。

经过多年的努力探索,哈尔滨银行在对俄金融合作方面成效显著。截至2013年年末,哈尔滨银行共与105家俄罗斯银行建立业务代理关系;与俄罗斯世界无国界旅游协会签署《关于促进中俄两国金融合作,推动旅游行业银行金融服务发展的协议》;与俄罗斯储蓄银行建立《全面战略合作协议》;与6家俄罗斯银行签署《中俄跨境金融合作相互谅

解与合作意向备忘录》;与3家俄罗斯银行签署《卢布现钞跨境调运合作协议》;与1家俄罗斯银行签署《中俄本币快汇合作协议》。至2013年年底,哈尔滨银行累计办理中俄跨境结算20亿美元,发放涉俄产业融资近100亿元人民币,进行卢布现汇交易350亿卢布,进行卢布现钞交易近100亿卢布,实现卢布现钞跨境调运近10亿卢布,共支持省内外300余家边贸企业和2000多户对俄商户发展对俄贸易和投资。

二、哈尔滨银行对俄金融合作中存在的问题及原因

哈尔滨银行开展对俄金融合作已有了可喜的开端,但也存在一些问题,概括地说有:借贷、融资率低;金融杠杆作用没有发挥出来;高、精、尖金融人才储备匮乏,企业融资意识不强等。

存在上述问题的原因在于:

第一,哈尔滨对俄经贸企业状况不佳。

自20世纪80年代起,哈尔滨市对俄罗斯经贸合作已有20余年,从易货贸易到现汇结算,从商品贸易到经贸合作,风雨兼程,喜忧参半,有经验可以总结,也有很多问题至今无法解决。虽然目前哈尔滨市有多家企业具备对外经贸权,但大型工业企业、高科技公司开展对俄经贸合作却偏少,具有一定开拓能力和市场竞争能力的外贸企业则更少。在参与对俄罗斯大项目运作、金融合作、境外投资时,很多企业存在思想僵化、体制不顺、内部管理缺失、抗风险能力弱、借贷不畅、融资困难、人才匮乏等问题,这些问题也在很大程度上导致哈尔滨市从事对俄经贸合作的企业综合实力不强,缺乏核心竞争力,在应对俄罗斯市场的激烈竞争和复杂的商务环境变化时,不能及时有效地采取措施。哈尔滨市作为全国的老工业基地,由于多年来受计划经济的影响,存在着影响体制转换和机制创新的后遗症,全市退出计划经济较晚,市场发育不够完善。特别是哈尔滨市许多生产企业和外贸企业,多年来一直存在着资金不足的问题,这些都在不同程度上制约了对俄经贸合作的进一步开展,导致全市的对俄经贸合作多年来一直都处于“规模小、额度少、实力弱”的窘境。由于缺少大中型企业的带动和引领,哈尔滨市的对俄经贸企业相对比较分散,不能产生集聚效应,难以形成有效合力,发展后劲严重

不足。民营企业目前已经成为哈尔滨市对俄经贸合作的主力军。但是排名靠前的企业多是从事货运代理的外贸型企业,生产型企业较少,企业间对俄金融合作的额度少、力度小。同时,由于国家对俄贸易政策的调整,中央财政转移支付补助的兑付渠道不畅,额度不足,也严重影响了企业开展对俄合作的积极性,导致全市对俄经贸企业大幅度减少,现存的对俄经贸企业生存艰难。

第二,哈尔滨市对俄进出口商品中地产品牌少、结构单一。

从对俄出口商品结构来看,哈尔滨市对俄罗斯出口的商品结构比较单一,地产品牌所占比例较小,仅占全部对俄出口产品的20%左右。其主要原因是哈尔滨市的产业结构和俄罗斯的市场需求不相吻合。哈尔滨市的产业结构以重工业和装备制造为主,轻工业比较薄弱。而与之相矛盾的是俄罗斯市场对轻工产品的需求旺盛,很多轻工业产品需要通过大量进口来弥补。从哈尔滨市对俄进口商品结构来看,50%以上的进口额被原木、纸浆等商品所占据。进出口商品结构的过于单一,致使哈尔滨市对俄金融合作项下的借贷和融资率非常低。近年来,旅游购物增长较快,成为哈尔滨市对俄服务贸易的主要形式,占哈尔滨市对俄贸易总额的比例为3.1%。而对俄进出口加工贸易虽然极具合作潜力,但所占的比例却不足1%。尽管近几年哈尔滨市加大了招商引资力度,扶持了部分出口加工企业,但是由于没有形成产业链条,其产业集聚效应没有发挥出来,这些企业为规避贸易风险,很少采用借贷和融资的贸易手段,生产能力和规模远远不能满足全市对俄贸易的需求。

第三,对俄罗斯大项目投资合作困难。

多年来,哈尔滨市同俄罗斯的区域合作缺乏大项目的推动,在国家层面上的大项目与哈尔滨市更难有关联性。黑龙江省在俄罗斯的投资数量本身就很少,俄罗斯在黑龙江省的投资项目更是少之又少,除了在宾县开展的木材合作项目之外,仅有零星的饭店宾馆等。但是,用发展的眼光来看,俄远东经济的发展需要中国的资金、技术、劳动力支持,这已经是俄罗斯决策层、专家学者和商业企业界的共识,也是哈尔滨市开展对俄大项目合作的有利契机。近年,俄方已经承认了引进中国劳务是其经济发展必不可少的要素。多年来,中国劳务占俄远东地区引进外国劳务的50%左右。这说明,在大

项目合作上,劳务合作方面不存在法律障碍。至于中方资金和技术的引进,多半是由于中方的大项目合作机制问题上的困扰,如投资主体和经营主体的确定问题,大项目的选择、经营回报与投资风险等问题,这些问题实际是长期制约中俄投资合作的关键所在。2012年6月5日中俄两国元首在北京共同签署了《中华人民共和国和俄罗斯联邦关于进一步深化平等信任的中俄全面战略协作伙伴关系的联合声明》,对中俄双方投资合作提供了空前的政策和项目支持,但是以往在投资方面由于资金的缺乏和时间上的长期性,中俄双方都不愿意进行大手笔的金融运作,这一问题如不能及时解决,信贷、融资等金融杠杆作用就很难发挥出来。

第四,对俄经贸合作的思路陈旧,对外开放环境不够优化。

目前,哈尔滨市在对俄经贸合作方面,还普遍存在着招商引资的思路举措不新、产业项目运作手段雷同、对外合作工作效率低下、签约项目履约率不高等一系列顽疾。哈尔滨市对外开放总体环境不够优化,除了气候等客观环境不佳外,市场环境还有待改善,软硬环境建设不佳、区县之间各自为政、地方保护主义等还在影响哈尔滨市对俄经贸合作。城市公路、铁路设备老化,电气化率低,运力受限,对俄跨境通道建设与俄腹地交通缺乏相互支撑,无法满足日益增长的对外开放的客流和物流需要,影响哈尔滨市对俄经贸合作及金融合作的规模扩大和质量提高。

总之,作为全国最大的对俄边境省会城市,哈尔滨市的对俄经贸合作到目前为止没有做好,自身的优势没有发挥出来,很多机遇没有抓住,20年前就丢掉了俄经贸合作的龙头地位。对俄经贸合作发展缓慢、徘徊不前严重制约了对俄金融合作的发展。由于在对俄经贸、投资等实体经济领域发展欠佳,企业对金融服务的需求乏力,严重影响了对俄金融合作的发展,内生动力的缺乏阻碍了对俄金融合作进一步做大做强。

此外,俄罗斯经济发展环境不佳也加大中俄金融合作风险。

近年来,随着俄罗斯经济国际化步伐的加快,尤其是俄罗斯加入世界贸易组织后,其国内的投资环境有了一定程度的改善。但是不可否认的是,目前仍然存在着诸多问题。在金融领域,由于俄罗斯各大银行的贷款利率普遍偏高,加之证券市场发展

欠佳,致使企业的融资成本过高,不利于外国资本的进入。在行政领域,俄政府部门的官僚主义作风盛行,办事程序过于烦琐,运转效率低下,审批一个投资项目长达数月甚至超过一年,加大了金融合作的风险系数。海关、司法、税务等政府部门对外资企业实行多头管理,在俄远东地区有权检查外企的机构多达30余个。治安状况令人担忧,黑社会活动猖獗,针对外国人的恶性案件时有发生。许多政府部门的人员执法不严、有法不依,营私舞弊和贪污腐败成风。而上述问题的解决决非一日之功。所以,目前俄罗斯市场仍然是一个机遇与风险并存的市场^①。

三、以金融合作助推哈尔滨市对俄经贸合作战略升级的对策建议

对俄金融业务市场包括国际结算业务市场、国际清算业务市场、跨境融资业务市场、离岸业务市场和投行业务市场。中俄贸易规模、投资合作规模,直接决定着对俄结算、清算及融资业务的市场规模。

近年,中俄关系持续向好,中俄贸易将会在接下来的几年有较快的增长,哈尔滨银行的机会显得更大。据分析预测,2020年中俄贸易将突破2000亿美元。据此预计2020年国内对俄贸易的国际结算业务市场总量将达到1100亿美元以上,黑龙江省达到200亿美元以上。在融资市场方面,国内商业银行的国际融资一般占国际结算量的30%左右,按中俄贸易客商的融资需求占贸易额的30%计算,预计2016年,对俄贸易融资市场的总量将达到330亿美元以上,其中黑龙江省将达到60亿美元以上。在这样的环境下,中俄金融业务量将会迅速增加。

随着中俄相互投资合作的进一步发展,中俄投资项目中的融资需求日益增多。为获得融资,投资者将寻求以境外资产抵押做担保,因此,预测未来境外项目融资需求量,可采取境外资产存量匡算方式。按照中资企业在俄存量资产的10%来计算抵押担保价值,预计2016年,中资企业在俄投资项目的融资需求量将达46亿美元以上,对俄融资业务市场规模将达到370亿美元以上。

由此可见,哈尔滨银行对俄金融合作发展前景十分广阔。

哈尔滨银行应该充分利用对俄金融服务的绝对

优势,积极开辟俄罗斯市场,拓展对俄金融服务,努力把哈尔滨打造成立足本省、服务全国、面向俄罗斯及东北亚地区的对俄金融服务中心。

(一) 利用银行资金重点扶持的几个领域

只有把对俄经贸做大做强,哈尔滨银行的金融合作才能有更好的前景。所以在对俄合作的思维模式上,既要利用好眼前的机会,又要考虑它的变数,在制定相关对俄金融合作的政策措施时,要努力把近期目标与远期目标有机结合起来,增加对俄金融合作在经贸、投资、科技、劳务、农业、运输中的主动权。根据目前哈尔滨银行对俄金融业务的领先优势,应在以下几个领域中加大金融业务的扶持力度。

第一,以俄罗斯商品市场的需求为导向,推动对俄出口商品生产基地建设。在“哈牡绥东对俄贸易加工区”建设上,哈尔滨市要合理规划建设特色鲜明的对俄出口加工基地,哈尔滨银行加大资金的扶持力度是一个很好的选择,在对俄出口商品的生产 and 开发方面,要不惜重金打造出一批能够推向俄罗斯市场的、具有自主知识产权的名牌产品。

第二,加大对俄罗斯投资合作的扶持力度。中俄两国政府签订了《关于鼓励和相互保护投资的协定》,使得双方投资者在对方投资的权益有了法律保障。哈尔滨市与俄罗斯东部地区相比较,在装备制造业、食品产业、医药产业、化工产业、电子信息产业以及轻纺和建材等工业部门拥有程度不同的比较优势,可以作为“走出去”对俄投资的主导行业,通过资金和技术的扶持,加大对俄罗斯投资合作的力度^②。

第三,加强对俄科技合作的扶持力度,努力将哈尔滨市建设成为我国对俄科技合作研发基地的典范。一直以来,黑龙江省和哈尔滨市都高度重视和大力支持开展对俄科技合作。多年来先后建立了对俄工业科技合作中心、对俄农业科技中心、中俄科技合作产业化中心和哈尔滨市科技创新城等一系列对俄科技合作与研发基地。今后还应该从资金上进一步加大对同俄罗斯开展科技合作的扶持力度,将这些对俄科技合作载体与平台的作用充分发挥出来。努力做好对俄罗斯科技成果的引进工作,不断

^① 李传勋:《俄罗斯远东地区中国投资问题》,载《俄罗斯学刊》2013年第6期。

^② 陆南泉:《对当今推进中俄经贸合作战略意义的分析》,载《俄罗斯学刊》2012年第4期。

增强自主创新能力, 加快推进科技成果的产业化进程, 创造出新的竞争优势。

第四, 支持开展对俄农业种植合作。培植优质农产品对俄出口加工业, 是哈尔滨市对俄经贸合作的优势。在对俄农业合作中, 依托哈尔滨市农业资源优势, 大力发展外向型农业, 坚持打绿色牌、走特色路, 吸引国内外资本、资金参与哈尔滨农业产业化开发, 由单一农业种植型向综合农业开发型转变。这不仅能扩大农业合作规模, 构建一个良性循环, 提高经济效益, 同时还有利于通过农业与副业互相补充的形式, 降低企业的经营风险。

第五, 重点扶持哈尔滨市国际航空货运大通道建设, 形成园区—贸易—物流—通道建设一体化。建设国际航空货运大通道, 即以哈尔滨机场扩建为契机, 大力发展对俄出口航空货运, 鼓励航空企业发展国际货邮业务, 开辟国际航线。构建立足黑龙江、面向俄罗斯、辐射东北亚、承接北美地区的国际航空货运大通道新格局。努力建设对俄商品出口加工生产基地和对俄贸易物流通道建设一体化的新格局。

(二) 在对俄经贸合作中开展金融服务必须要有风险意识和规避风险的有效措施

众所周知, 在同俄罗斯进行金融合作过程中, 由于俄罗斯商业银行资本实力小, 开展对俄金融合作风险较大。所以, 哈尔滨银行在开展对俄金融服务时, 必须建立行之有效的对俄业务风险防控体系。

第一, 严格执行国家和地区的授信制度, 严格执行代理行授信制度。对中方企业的俄罗斯账户代理行设立授信额度, 代理行累加授信额度严格限定在地区和国家总授信额度之内。

第二, 将所有对俄清算、结算、交易和拆借业务全部纳入代理行统一授信额度管理, 杜绝办理无授信额度的业务, 杜绝与无授信额度的对象交易。

第三, 对俄罗斯金融运行风险进行定期分析, 提前预测对俄金融合作可能出现的风险, 并提出防范措施。自2004年开始, 哈尔滨银行就与俄罗斯商业银行开展业务合作, 合作银行分布全俄各地区, 合作业务覆盖各类商业银行业务。这期间, 有个别合作银行因经营不善而倒闭, 有代理业务发生信用风险而造成损失, 但是, 迄今为止哈尔滨银行合作的业务从未发生过风险, 从未发生一笔损失。实践证明, 这是哈尔滨银行的对俄业务合作风险防范机制起到了关键作用, 确保了对俄金融业务合作健康

可持续运行。

第四, 坚持对俄罗斯重点代理行进行定期互访, 深入调查代理行经营状况, 及时发现问题, 及时采取措施排除风险隐患。

第五, 俄罗斯证券市场存在不稳定性, 对外国投资所造成的制约作用是显而易见的。因此, 为了稳妥起见, 哈尔滨银行同俄罗斯之间的本币结算业务应当通过中俄两国的银行签署货币互换协议来加以推动。如果仅凭哈尔滨银行的实力, 在当前本币结算还缺乏内生驱动机制的情况下, 还不能在大型的经贸合作中加以实施。

(三) 在开展对俄金融服务时, 必须要坚持“合法”原则

为促进中俄经贸合作的进一步发展, 解决哈尔滨市对俄境外投资企业的融资难题, 哈尔滨银行应积极在俄罗斯开设分行, 努力争取尽快开办境外资产抵押贷款等业务, 并应探索成立对俄产业合作基金; 开展对俄离岸金融业务, 积极推进卢布和人民币的自由结算, 开展规范贸易, 大力引导企业在开展对俄金融合作过程中遵循国际贸易规则。

第一, 在“合法”的基础上, 哈尔滨银行应加强对俄金融的组织、渠道、系统、流程和产品等基础设施建设, 完善满足中俄双边客户对各类金融服务的需求。

第二, 坚持“合法”原则, 扩大境内境外两个市场的经营范围, 国内金融服务的重点是在对俄口岸设立分支机构, 利用口岸对俄经贸合作的优惠政策, 扩大对企业的金融服务。国外金融服务的重点是在俄罗斯远东地区设立海外机构, 并将海外机构向西部及欧洲地区延伸至中资企业和商户集中的俄大中型城市, 扩大对俄投资合作。

第三, 把握“合法”的金融合作, 将“对俄金融业务”打造成为哈尔滨银行面向全国发展的优势特色业务, 发挥对俄金融业务核心竞争力的作用, 把哈尔滨银行建设成为“中俄金融服务专家”这一市场品牌。扩大哈尔滨市对俄经贸合作中的国际结算、对俄清算、对俄融资、对俄离岸等各项金融业务, 并使之规模化经营。

(四) 必须努力提高银行的综合实力

对俄罗斯开展金融合作是实现哈尔滨市对俄经贸合作战略升级的基本保障, 是中俄双方务实合作的关键领域之一。哈尔滨银行在对俄金融合作中, 把“对俄金融业务”打造成全国知名品牌, 有利于

实现哈尔滨市对俄经贸合作的大发展、快发展，要实现这一品牌战略，必须提高银行自身的综合实力。

第一，建立较为完善的对俄金融业务分销渠道，在境内设分支机构、电子银行、自助银行以及代理销售等渠道。在黑龙江省重要的对俄口岸设立分支行，开办对俄金融业务。

第二，适度开放哈尔滨市的金融市场，努力吸引有实力的、信誉好的大型金融机构来哈尔滨市设立分支机构，为俄罗斯企业来华贸易和投资提供完善的金融服务。

第三，重点改造核心业务系统、国际结算系统以及其他各类业务系统，完善跨境结算、本币结算、跨境融资功能，简化对俄跨境业务流程，增加客户增值服务和内部管理增效的功能。开发中俄跨境实时汇款系统，建立边境贸易客户信息数据库。提升对俄金融产品和服务的网络化、信息化水平，用科技手段完善对俄金融服务体系。

第四，建立覆盖俄罗斯全境的代理行网络，与对华有业务往来的俄罗斯商业银行建立紧密的合作关系。完善代理银行（法人银行）系统，建立账户代理行。争取使哈尔滨银行成为俄罗斯中小商业银行人民币资金的清算银行、现金管理银行、人民币流动性的提供银行。让哈尔滨银行成为境内中小商业银行卢布资金的清算银行、现金管理银行、卢布流动性的提供银行，成为境内卢布现钞主经营银行，对俄人民币现钞主经营银行。在俄罗斯远东地区设立海外机构，在中资企业和商户比较集中的俄罗斯大中城市也应设立分支机构。同时，要开通面向俄罗斯客户群体的网上银行、电话银行，开通自动柜员机（ATM）、自动存款机（CDM）和外币自动兑换机，增加电子银行的俄文服务。与俄罗斯商业银行联合开发银行卡市场，研发跨境支付卡、旅购优惠卡、储值卡等，建立在俄罗斯境内的代理销售网络。

第五，推出面向俄罗斯商业银行的同业人民币系列产品，包括活期存款、通知存款、协定存款等存款类产品，人民币债券投资类产品，账户日间透支、隔夜透支、同业拆借、人民币代付等融资类产品，人民币与卢布即期买卖、远期买卖等交易类产品。推出面向俄罗斯私人客户群体的人民币产品系列，包括人民币储蓄类产品、理财类产品、支付工具、代理收付等。推出面向俄罗斯公司客户的人民币产品系列，包括人民币活期、定期存款、现金管

理、跨境人民币融资类产品。推出面向境内居民的卢布产品系列，包括卢布存贷款、卢布现金管理、人民币与卢布钞汇买卖等。重点研发跨境支付产品、对俄进出口贸易融资产品、境外工业园加工企业贷款、境外批发企业贷款等产品，形成“哈行中俄金融服务专家”的市场品牌，依靠品牌提升竞争力，提高定价水平。组建客户俱乐部，增加对客户了解，提供增值服务，强化关系营销，建立稳定的客户群体。

第六，储备金融领域的精尖俄语人才，引进高端国际金融人才，分支行引进对俄金融实务经验丰富人才，建立对俄金融人才战略储备库。对进库人员进行强化培训，建立一支基础知识技能扎实、精通俄罗斯法律、熟练应用俄语的商业银行专业的对俄金融业务管理队伍。

（五）以哈尔滨银行在境内外“上市”为目标，发展对俄金融合作

将哈尔滨银行发展成为“上市”银行，有利于提升哈尔滨银行境内外的知名度和影响力，有助于加快发展对俄金融业务，有助于获得境内外客户的信任和认可，能够进一步增强开发俄罗斯金融市场的综合实力。

第一，哈尔滨银行“上市”后，将按照交易所规则，定期对外公开经营信息，增加经营透明度，有利于建立中俄客户对哈尔滨银行的信任，有助于授信机构及交易对手增加对哈尔滨银行的信赖，授信额度增加，有助于哈尔滨银行扩大对俄融资业务经营规模，实现银行经营的提档升级，提高利润率水平。

第二，哈尔滨银行“上市”后，可以中俄经贸合作方式为切入点，以熟知俄罗斯市场为有利条件，以中资企业和中资商户为目标客户，发挥境内外联动优势，介入中资企业和商户跨境业务的各环节，实行全流程金融服务，有利于控制风险，扩大客户受益率，有利于对俄金融业务可持续发展。可利用资本市场融资，增加在俄罗斯收购银行的资本金；收购具有经营权的小型银行，然后将收购的俄罗斯小型银行在中国境内增设分支机构，实现备案制，可以避免一些政策上的限制，增强在俄罗斯市场经营的综合实力。

（责任编辑 李淑华）

Harbin Bank's Sino-Russia Financial Cooperation Strategic Promotion Countermeasure Research

XIA Huanxin, LI Tao

Abstract: In recent years, financial cooperation has growing importance in Sino-Russia economy, trade and investment field, they trying a lot in the Rouble business operation, the Sino-Russia cross-border RMB account, the RMB buying and selling, and mature the RMB-Rouble trading, etc. Harbin bank complies with the overall situation of economic and trade cooperation between China and Russia, obeys the market-oriented lead, and carries out financial cooperation with Russian commercial Banks, achieved the unique Sino-Russia financial service system. Harbin bank Sino-Russia financial markets include the international account business market, international accounts business market, cross-border financing market, offshore business market and investment banking market. Trade scale, the scale of Sino-Russia investment cooperation, directly decides the market scale on Russia's account, clearing and finance business. And the development of the financial business market prospect depends on the prospects of the development of economic and trade cooperation between China and Russia. In the realization of the two sides have complementary advantages, mutual benefits and win-win, Harbin bank should make Russia's commodity market demand as the guide. We use bank capital to develop the financial cooperation with Russia, to realize the leapfrog development of economic and trade cooperation between China and Russia.

Keywords: Harbin; Russia; Bank; financial cooperation

Анализ обновления стратегии финансового сотрудничества с Россией Банка Харбина

Ся Хуаньсинь, Ли Тао

【Аннотация】 В последние годы финансовое сотрудничество в китайско-российском торгово-экономическом и инвестиционном сотрудничестве становится все более важным. Непрерывно совершенствуется механизм осуществления расчетных операций в рублях, механизм трансграничных расчетов в юанях в торговле с Россией, механизм покупки/продажи юаня, механизм обменного курса между юанем и рублем и др. Отвечая требованиям и следуя тенденциям развития китайско-российского торгово-экономического сотрудничества, руководствуясь рыночной ситуацией, Банк Харбина активно развивает межбанковское финансовое сотрудничество с российскими коммерческими банками, тем самым сформировав первую в Китае уникальную систему оказания финансовых услуг для России. Финансовые услуги для России Банка Харбина включают: международные расчеты, международный клиринг, трансграничные финансовые операции, офшорные операции и инвестиционные операции. Масштаб китайско-российской торговли, масштаб инвестиционного сотрудничества напрямую определяют масштабы финансовых и клиринговых операций с Россией, а перспективы развития рынка финансовых услуг для России зависят от дальнейших тенденций развития торгово-экономических отношений между Китаем и Россией. Исходя из очевидной взаимодополняемости преимуществ Китая и России, двустороннего взаимовыгодного сотрудничества, ориентируясь на потребности товарного рынка России, Банк Харбина активно развивает сотрудничество с Россией в финансовой сфере, тем самым придавая дополнительный импульс развитию китайско-российского торгово-экономического сотрудничества.

【Ключевые слова】 Харбин; Россия; банк; финансовое сотрудничество