



贸易金融

# 创新力助推“浦发梦”实现

——访上海浦东发展银行公司及投资银行总部副总经理杨斌

■ 本报记者 丁翊轩 宗 贇

每个人都会做梦,每一个梦都不同。对于那些不可能实现的梦想,弗洛伊德分析起来大概都会绝望。可是如果没有梦,这个世界又未免太boring(无聊)。

中国有中国梦,浦发银行一直就存有一个“浦发梦”。

随着“走出去”步伐的加快,外贸形势不断趋紧,浦发银行发布了“跨境联动贸易金融服务方案(2013版)”和跨境人民币金融服务方案(2013版),通过对境内外、离在岸联动业务的全面整合以及跨境人民币业务的持续创新,助走出去企业顺利“翻越”国外需求严重不足、国内要素成本持续上升、贸易摩擦风险不断加大的外贸“三座大山”。

## 主打三位一体跨境联动营销

浦发银行提出这样的商业营销模式并非心血来潮。随着新的服务业态的出现,浦发银行“跨境人民币的金融方案(2013版)”在2011年的基础上增加了对外担保、支付融资、海外汇兑和结构性贸易融资等方面的服务,产品和渠道都有不同程度的更新。杨斌告诉记者,跨境联动贸易金融服务方案就是随着当前经济和外贸企业的转型,浦发继续发展境内产业链和国内贸易金融的同时向海外市场布局,配合企业将国内生产渐次转移到海外,建设境外销售渠道和采购渠道,形成共享金融服务平台。

概括来说,境内外、本外币、离在岸,这就是浦发银行今年重点打造的三位一体的跨境联动营销体系。作为国内四家中资离岸银行之一,浦发银行从2002年起就开办离岸业务,截至去年已经开办10年;而2011年浦发银行第一家海外分行在香港成立,则标志着浦发涵盖在岸分行、离岸银行和海外分行三大板块的跨境供应链营销经营网络格局正式形成。

在这个不同于一般形态的跨境供应链中,如何实现银行工具产品与网络之间的有效联动、完成各分支机构间的一体化营销,成为实现“浦发梦”的重中之重。

在杨斌看来,在借助离岸银行平台提供跨境联动金融服务方面,浦发银行跟同业相比主要有三个优势:其一,随着企业的走出去方式由商品输出转变为资本输出,浦发银行为客户构建了涵盖企业跨境贸易、投资等领域的整体跨境金融服务链,提供支持企业国际化经营的境内外商业银行服务;其二,根据不同规模企业的不同需求,浦发银行重视细分客户市场中的针对性服务,例如对大中集团企业重点提供满足其跨境资金管理需求项下的现金管理和集团资金池等服务,而对中小贸易企业则通过各类灵活的贸易结算和贸易融资产品组合,搭建一个可促进其贸易运作的转单操作平台;其三,浦发离岸银行经过10年发展不仅形成了包含近50个小项产品的四大类服务方案,还打造了一个为客户提供单证服务、外汇交易、资金管理、资金汇划以及信息查询等实时服务的电子银行服务平台,具有较强的技术创新能力。

谈及离在岸、境内外联动业务的整合,杨斌坦言,理念看似很简单,落实到操作上则相当复杂。对外,关乎客户信息共享度的各分支机构相互调配和信息沟通是否顺畅,联动产品设计的黏度,境内外分行是否能真正做到一体化营销、相互衔接是否顺畅以及客户关系管理的归口是否统一,这都需要联动各方不仅应时刻秉承整体服务的理念,还要具备协调各个渠道的能力;对内,银行的内部考核和绩效划分也很重要,在“以客户为中心”的前提下,如何重新调配好内部分配体系,同样是决定跨境联动能否成功的关键。“所有这些问题加起来,复杂度早已超过创造一个新的产品手册。”

## 各方联动打破民企融资瓶颈

民营企业在中国生存艰难。

“这里面不乏历史原因,毕竟很多国家和社会资源都掌握在国有企业手中,但也不能因此否定民营企业在中国特色体制和机制方面的优势。”杨斌表示,在民营企业的发展过程中,银行在常规金融服务的提供上肯定没有问题,但民营企业最需要的却不仅仅是资金,还需要整个经济领域资源分配上的更多倾斜,为民营企业创造更多机会。反过来,只有机会多了,银行才能看到企业巨大的发展空间,从而在其融资上给予更多的信心。

除了打破融资瓶颈,银行还将对民营企业的发展投入较多的智力服务。虽然民营企业具有活力,未来发展空间大,但由于成立时间短,跟国企相比,在参与宏观经济的政策水平和研发能力上尚缺长远的历史和队伍积累。银行可以为企业设计融资方案,提供多元化融资工具的选择,分享资金管理方面的经验和培训,在企业并购、经营管理中的产业定位和技术选择上担任顾问的角色。可以说,在错综复杂的经济环境中,民营企业一不小心就会走向激进,浦发银行通过与它们分享自身的经验、队伍和平台,从而规避风险,同时发掘更多的商业机会。

在这样的互动下,一方面民营企业可以逐步成熟和壮大,另一方面当银行对其的了解越来越深入,在有效控制风险的前提下,对其信贷资源投入上自然会予以一些倾斜和支持。

2012年底,光伏产业遭遇从未有过的寒冬,而在光伏的整个产业链中一直充当行业先锋和主力军的民营企业也因此面临生死抉择。杨斌认为看问题要看两面,例如光伏危机中,“当生产电板的企业出现产能过剩的问题,电池价格短短一年中狂跌一半,但与此同时发电企业建一个新电厂,成本就可以降低一半,于是在电板企业摔入悬崖后,发电企业却迎来了春天。”而对银行而言,基于这样的基础,资产投入就需格外注意产业平衡,不能都集中在一个方面。“这就好比跷跷板,这边压下去了,那边就会翘起来,你不仅要在原材料供应上投入资金,还要在上下游进行合理的布局。相互之间是一个互补和互传的过程。”

在民营企业的银行信贷风险上,杨斌认为应理性看待,风险无处不在,并不是民营企业有,国有企业就没有,比如若是出现航运之类的系统性风险,大家都在劫难逃。拼的就是在同样有风险的情况下,谁受到的影响小一点,转身快一点,自我消化能力强一点,“这取决于你的政策水平、战略选择和风控能力。”具体来说,就是从资产组合、客户选择、产品选择和应用上取得一个平衡。

## 继续搭建跨境金融服务平台

据介绍,浦发银行2010年国际结算总量达到1000亿美元,到2012年则迅速突破2000亿美元。同样是1000亿美元,过去用了18年,现在却只用了两年。浦发银行完成这样的“逆袭”,贸易融资业务功不可没。

杨斌表示,发展贸易金融业务不仅可以给银行带来大量客户群,且每个环节都有诸多收益空间,依据目前

的数据来看,新的一年贸易融资业务占浦发银行总收入的比重还会持续扩大。“除了收益方面,跟别的项目相比,贸易融资还具有低风险优势。两三个月的周转周期,一旦出了问题还能迅速调整,利用货物抵押、上下游企业追加担保等,方式多样。”

除了中国香港、新加坡和美国,杨斌还十分看好中国台湾的人民币市场。台湾本身的市场化开始很早,后来也经历过很多艰难的时刻,包括2008年全球金融危机的洗礼,还有更早1997、1998年“热钱”的冲击。“台湾市场在产品的风险控制水平、服务的成熟度以及金融监管方面的经验都值得我们学习。”基于股份制商业银行中人民币结算方面的优势,杨斌表示欢迎合资银行来浦发银行开立人民币清算账户,打通两岸人民币结算清算渠道,建立更广泛的跨境人民币联动合作。

2013年1月17日,海关总署公布了上一年的中国外贸“成绩单”:2012年外贸进出口总值38667.6亿美元,同比增长6.2%,其中出口20489.3亿美元,进口18178.3亿美元,同比分别增长7.9%和4.3%。对外投资方面则是在宏观经济不甚乐观的情况下一枝独秀,2012年累计实现非金融类对外直接投资772.2亿美元,同比增长28.6%。浦发银行离岸业务部总经理助理龚剑涛表示,按照这个发展态势,2013年企业对外投资应该还会延续高速增长趋势,浦发银行则会进一步搭建跨境供应链金融服务平台,通过跨境供应链、跨境联动、跨境人民币等方面的创新手段为企业走出去发展提供更好的金融服务。

2013年1月9日,是浦发银行成立20周年的日子。20年间,浦发银行开设了37家直属分行,800多个网点,遍布全国29个省市、直辖市、100多个重点城市,包括香港特别行政区,当之无愧是股份制银行中的佼佼者。

与其说“浦发梦”是一种寄予,毋宁说是一种指引,指引着浦发银行从“雄关漫道真如铁”、“人间正道是沧桑”的今天,向“长风破浪会有时”的明天迈进。

## 工行全球现金管理业务版图再扩

**本报讯** 记者从中国工商银行获悉,自2009年下半年该行在国内同业中率先全面启动全球现金管理服务以来,业务发展步伐不断加快。2012年,该行新增全球现金管理客户1100家,新增签约账户2435个,到年末共与3332家客户建立了全球现金管理合作关系,签约账户数量达到8550个,稳居中资银行首位。与此同时,工行全球现金管理服务区域延伸近50个国家和地区,为众多跨国公司提供了全球范围内的“一站式”现金管理服务,有力地推动了我国“走出去”企业的健康发展。

据工行相关负责人介绍,目前该行全球现金管理业务的服务项目已涵盖了全球开户、支付授权、MT940账单、账户信息查询、海外雇员服务、集中付款、资金池等多个品种,构建了业务丰富、服务便捷和高附加值的全球现金管理服务体系。特别是工行与南非标准银行共同研发的中非跨境现金管理平台及非洲服务方案,是国内首个服务于中国与非洲间跨境现金管理的金融产品,开启了现金管理中非跨境直连的新模式。

(林文)

## 广发银行加快提高个人经营性贷款发放量

**本报讯** 2012年,在欧美经济深陷低谷,外贸需求大幅下降的背景下,中国经济凭借拉动内需成功实现“软着陆”。在本次金融危机中,小微企业受到直接冲击,生存环境日趋恶化,困扰小微企业的融资难问题更突显。广发银行充分认识到这一点,在小微企业的融资领域持续加大投入。2012年广发银行个人经营性贷款发放额首次超过消费性贷款(本文所指个人经营性贷款和消费贷款均不含信用卡授信)。2012年,广发银行个人经营性贷款发放额同比大幅增长超过三成,在小微企业集中的环渤海地区、长三角地区及珠三角地区个人经营性贷款发放量同比增幅甚至接近50%。

根据小微企业融资需求‘短、小、快、简’的特点,2012年广发银行把小微企业金融服务并入零售银行业务条线管理。广发银行个人银行部总经理吕诗枫指出:“个人经营性贷款将是广发银行未来重点发展的业务条线。小微企业客户具有自己的经营和财务特点,广发银行围绕小微客户特点制定了适合客户实际的高效风险评估体系及流程,并建立了独立的零售风险管理部以及专业营销服务团队,并引入了‘信贷工厂’审批流程,为小微企业及个体工商户客户打造高效融资平台。未来广发银行将继续倾斜信贷资源,满足小微企业及个体工商户的融资需求。”

(丁翊轩)

## 商业看台

## 爱奇艺联手东方卫视启动《顶级厨师》

**本报讯** 近日,爱奇艺与东方卫视在北京联合举办“《顶级厨师》之顶级美食三部曲启动仪式暨东方卫视与爱奇艺战略合作发布会”,双方宣布达成基于内容品牌营销和内容层次的深度战略合作,率先通过全国热播的《顶级厨师》节目,将电视台与视频网站的联动提升到全新层面。上海广播电视台副台长杨文红、东方卫视副总监陈晔、爱奇艺创始人、CEO龚宇博士、总编辑高瑾以及《顶级厨师》评委刘一帆和选手李靓、顾晓光等出席了发布会。

一直以来,电视台与视频网站在内容推广等方面进行着良好的联动合作,随着以爱奇艺为首的视频网站发力内容自制,双方的合作方向也开始向上游的内容制作

延伸。据介绍,东方卫视、爱奇艺将首先通过2012年热播的国内首档美食才艺秀节目《顶级厨师》展开深度合作,除了《顶级厨师》第二季的版权合作外,还将重磅推出《顶级厨师》的网络版——“顶级美食三部曲”。

据东方卫视副总监陈晔和爱奇艺总编辑高瑾介绍,“顶级美食三部曲”包括《美食料理》、《城市榜单》和《大师课堂》三档节目,将以《顶级厨师》的明星评委和选手为线索,内容分别涵盖美食制作、城市美味和大师烹饪心得,包括明星选手和李宗盛、曹可凡、刘一帆等评委和大师都将参与节目录制。与《顶级厨师》一样,节目也将在东方卫视和爱奇艺两大平台同步播出。

(孙立新)

## 爱奇艺与浙江教育频道合力打造《美丽A计划》

**本报讯** 近日,由视频网站爱奇艺与浙江教育频道联合打造的《美丽A计划》第一季《唱游中国》正式在爱奇艺上线播出。这是继2012年3月,上海电视台“新娱乐”频道进驻之后,地方电视台优质节目再次通过爱奇艺推向全国观众。

作为传统内容制作方,地方电视台拥有大量优质的节目内容,但受困于播出渠道的地域限制等问题,无法达到更大范围的目标观众。藉由爱奇艺2012年3月所发布的“甘分同味”内容战略,以上海电视台“新娱乐”频道为代表的大量优质电视节目获得了面向全国观众的广播播映平台。而此次爱奇艺和浙江教育电视台的合作,则进一步将网络视频和地方电视台的合作升级到节目

制作上游,为网台合作提供了更多创新借鉴。《美丽A计划》是浙江省综艺品牌优势节目,开播至今已经6年,在浙江电视台教育科技频道播出。通过此次与爱奇艺的合作,节目将致力成为更符合互联网时代观众需求的专业出品内容,在电视台专业制作的基础上,融入符合互联网传播特点和用户习惯的元素,这一点正是拥有丰富网络自制节目经验的爱奇艺所长。

据了解,2012年3月,第一批以上海电视台“新娱乐”为代表的地方台优质节目进驻爱奇艺特色频道,打破了地方电视台的渠道壁垒,其中大型真人秀歌唱节目《妈妈咪呀》在爱奇艺播出后,凭借全国范围内的极高人气,于同年9月登陆上海卫视。

(韦金堂)



浦发银行

SPD BANK



浦发创富

Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通财富智慧

恒久动力支持



供应链金融业务解决方案

■ 在线供应链金融支持方案

■ 绿色供应链金融支持方案

■ 1+N 供应链金融支持方案

■ 跨境供应链金融支持方案

■ 供应链金融平台支持方案

上下联动的齿轮,融通的发展动力,为供应链同盟提供恒久不断的金融支持。浦发银行公司金融服务—浦发创富,因需而动,全面推出专业供应链融资解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个经营环节,提供优质高效的金融支持,为企业注入强劲发展动力。

浦发银行 20 年

创造·分享 共同成长

客服热线 95528

www.spdb.com.cn