

建设银行：为企业“走出去”保驾护航

——访中国建设银行国际业务部副总经理彭钢

■ 本报记者 丁翊轩 杨 洁

“善建者不拔，善抱者不脱。”
这是老子在《道德经》里写到的一句话。正是这句话，为中国建设银行对外宣传带来了灵感，“善建者行 善者建行”由此而生。

作为全球市值第二大银行，中国建设银行“善建者行”的特质不仅体现在其注重国内业务，更体现在其海外战略中。自1991年建立第一家海外机构——伦敦代表处以来，经过20多年的发展，建行基本完成了在全球主要金融中心的网络布局，24小时不间断服务能力和基本服务架构已初步形成。

截至2012年末，建行境内外跨境人民币结算量突破万亿元，增幅85.7%；国际结算量突破万亿美元，增幅23.3%；贸易融资累计突破万亿元，余额增幅23.7%。这三个“万亿”，不仅是历史性的突破，也使建行成为国内第三家国际结算量突破“万亿”的银行。

从更好地服务实体经济和推进自身发展要求出发，建设银行必须继续积极稳健发展海外业务。

“走出去”：落地与跟随并重

随着中国经济开放的深化和扩大，国内外企业都迫切需要中资银行提供全方位金融服务。从建行自身看，已拥有众多重要大型企业客户以及国际结算客户。

为了更好地服务于境内发展大局，加快海外发展势在必行。

“过去都是跟着企业走出去的，客户走到哪儿，我们就跟到哪儿。这几年有所调整，我们率先提出落地和跟随并重战略，就是既要跟随企业走出去，同时也要落地，发展当地的客户。”建行国际业务部副总经理彭钢在接受本报记者采访时首先谈到了建行海外业务的经营策略。

在海外布局方面，建行优先考虑了与中国经贸投资往来密切、中国企业“走出去”的主要国家和地区，以经济发展状况良好、有盈利前景的新兴市场和全球主要发达国家和地区为重点目标市场。

2012年，建行海外机构数量达到14家，覆盖13个国家和地区，总资产突破800亿美元。伦敦子行成功发行了10亿元首支伦敦离岸人民币债券，墨尔本分行顺利开业，东京分行成功开办零售业务，俄罗斯(目前已升级为子行)、迪拜子行获批……这些成绩充分表明了建行海外发展正有条不紊地向前推进。

“明年我们还将向新西兰、巴西、智利、蒙古等国家进军，保持每年都有新增海外机构，不断完善海外网点布局，争取在‘十二五’末期基本实现海外分布网点和国家地区数目达到30个的目标。”彭钢补充道。

在海外业务快速发展的同时，建行综合化经营格局也初具规模。

“建行是唯一拿到全牌照的银行。”彭钢表示，目前，建行已拥有境内外8家经营性子公司和26家村镇银行，业务覆盖基金、租赁、信托、保险、投资银行等多个行业。牌照种类在银行同业中颇具优势，综合化经营平台已初步搭建完成。2012年末，建行子公司资产总额达到2608.39亿元，全年实现净利润21.39亿元。

复杂形势下：创新中求发展

当前，中国银行业国际业务的经营环境正在发生深刻的变化。金融危机之后，国际经济形势持续动荡，我国对外贸易进入低速增长阶段，要求银行具备更强的风险控制能力。

同时，利率市场化不断推进，银行间竞争日益激烈，国际业务面临巨大的利润压力。伴随对外开放的不断推进，全球金融游戏规则对中国银行业参与国际竞争的约束也越来越多。

在复杂的外部环境下，中国建设银行国际业务积极推进战略转型，由传统的粗放型增长模式向集约型增长模式转变。

“我们会有针对性地开发一些新的产品，这些产品有些是建行自主研发的，有些是其他银行也有的，但是我们会根据客户需求做出不同调整。”在彭钢看来，经营模式的转变重点在于通过加强产品创新，改善服务质量，提高中间业务收入占比。“我们要充分利用境外分行的市场优势和信息优势，通过搭配资金交易等服务，提高客户收益水平。同时，针对客户需求，通过提供个性化金融服务方案，为中国企业‘走出去’保驾护航。”

建行深圳分行跟上了中国企业“走出去”的节奏，早在2006年就开始办理“海外融资保”业务。不久前，为归还股东借款，实现债务重组，扫清境外上市障碍，某集团正式向建行提出境外融资需求。建行深圳分行以人民币保函为突破口解决该集团境外融资需求。在取得人民银行认可后，该行与香港分行便开始就项目可行性进行反复商议，确定了境内信托贷款融资——人民币融资性保函一境外借款的结构性方案。在建行的协助下，该集团在香港成功上市。

站在客户的角度去考虑问题，随着客户需求的变化而变化，正是建行能够为客户提供全方位金融服务的关键。

积极探索：提供多样化的产品服务

近年来，企业“走出去”从单纯出口向出口、投资、参股等多元化模式转变，商品和劳务输出也从低附加值向高端产业链转型，特别是具有高附加值的机电设备、成套设备、高新技术设备、对外承包工程等。

一方面，2009年以来，建行在国家“421专项”(“大型成套设备出口融资保险专项安排”)政策的扶持下，进一步加大以出口信贷等主要产品支持企业走出去融资的力度，通过融资扶持加强企业在国际市场上的综合竞争力。众所周知，传统的高端价值链产品出口，通常要求企业带资，企业以往是在国内银行以自身信用进行融资，导致其资产负债率不断上升，无力承接新的项目。彭钢表示，针对这种情况，建行为客户提供出口信贷产品，使企业轻装上阵，通过出口买方信贷、出口信贷再融资等产品变卖方融资为买方融资，可有效降低企业资产负债率，以便企业腾出精力拓展市场。

另一方面，“在伴随企业‘走出去’的过程中，我们也一直积极探索，希望为客户提供更好的金融服务!”彭钢告诉记者，为了满足境内企业境外分支机构的融资需求，首先建行采用了全球授信业务发展模式，为“走出去”企业提供一揽子授信服务。其次，鼓励发展跨境人民币业务，为“走出去”企业提供人民币结算和融资服务，增强企业议价能力，降低汇率风险和市场风险。再

现金管理助力法兴“全能型银行”战略

访法兴银行中国区现金管理部总经理王利群

■ 本报记者 丁翊轩 林 文

“工欲善其事，必先利其器。”

作为最早进入中国市场的外资银行之一，20多年来，法兴银行在中国的業務随着中国的现代金融业一起快速发展。现金管理的重要地位和作用，使其不仅成为法兴银行重点投入和发展的业务，也成为法兴银行在中国金融业市场竞争中攻城略地的“利器”。

“现金管理是传统业务，在传统业务基础上应该有一些新的思路来提高现金管理业务水平。”在中资和外资银行有着丰富从业经验的法兴银行中国区现金管理部总经理王利群在接受本报记者采访时这样表示。

业务发展步入“快车道”

一直以来，现金管理业务都是法兴银行的核心业务之一。

“法兴中国现金管理业务这几年发展非常快。2008年以前法兴银行在中国的业务主要是投资银行业务，我们提供一些相对简单的现金管理服务和产品主要是为了配合投资银行业务。”王利群告诉记者，2008年法兴银行完成了外资银行本地法人化注册，之后，公司业务有了快速的发展。作为公司业务战略发展的重要组成部分，法兴银行对现金管理业务给予了高度重视，现金管理业务也随之快速发展起来。

2010年，法兴银行推出了全新的以Soge-Online为品牌的企业网上银行平台，并在之后三年内全面提升了现金管理产品范围，扩大了服务团队。如今，法兴银行已经具备为海内外企业提供包括传统的账户管理和资金收付业务、存款和投资、流动性管理，复杂的定制化服务，以及跨境资金管理解决方案等一系列现金管理服务能力。

2013年3月6日，法兴中国与中国农业银行在北京举行现金管理银银直联系统正式上线仪式。两行成功建立电子化银行系统接口，实现两行系统的电子数据交换。随着走出去的中国企业及来华投资的跨国公司客户日益增多，两行开展现金管理合作可以满足双方客户的需求，提高两行现金管理的外延服务能力，全面提升现金管理产品和服务的水平。银银直联平台的推出，将为双方客户带来更加便捷的现金管理服务，同时扩大双方的现金管理合作领域，共同为客户提供全方位的解决方案。

为了降低企业财务工作的管理成本以及保障企业财务数据的准确性、真实性与完整性，法兴中国还将推出银企直联服务，真正实现从企业财务系统到银行处理系统的数据、信息与指令的无缝对接。该项目将帮助企业客户有效降低资金控制风险、提高财务工作效率，从根本上解决庞大琐碎的财务数据账务处理问题。

“不少银行已推出定制化的银企直联解决方案，我

次，加强产品创新，通过内保外贷、国际保函等业务模式，为中国企业“走出去”提供金融保障。

比如，浙江某集团国际业务的运营模式已逐步由早期的出口贸易型向整合营销型转变，2012年度该集团海外销量同比增长将超150%。在得知这一消息后，建行立刻敏锐地感知到了该集团的海外发展必然需要更多银行资金和更加优质的全面金融服务方案的支持。结合自身的信贷产品，建行立即向该集团提出了全额保证金内保外贷的产品方案，该产品主要目标客户是跨国经营的国内大企业，采用备用信用证的形式，通过占用境内企业的授信或境内企业提供全额保证金，为其境外附属机构在境外银行融资进行担保。该项业务获批后，客户随时可以通过内保外贷的形式获得境外融资。

不要盲目地在乎市场份额，这是彭钢在谈到建行未来“走出去”战略时始终强调的。“要把防范风险放在首要位置，业务发展要建立在符合经济规律、有效和可持续发展的基础上。作为大型商业银行，要坚持稳健的经营策略，不能盲目地去在乎市场份额。”

未来，建行将进一步完善海外机构网络，满足客户的国际化需求。进一步深化境内外联动，加大产品及业务的创新力度，成为真正意义上的“国内领先、国际一流”的商业银行。



们也看到了市场的需求和客户对此表现出的极大的兴趣，我们将根据我行目前和潜在客户的具体需求，进一步开发和完善银企直联解决方案，从而进一步提升我行现金管理服务水平。”王利群说。

积极打造“全能型银行”

全球性的完整的产品业务线是法兴银行的特色，也是法兴银行推行“全能型银行”模式的根本所在。

王利群告诉记者“法兴银行所有新产品开发都是以市场需求和客户需求为基础。我们推出的现金管理产品，得到了市场的广泛认可。每年客户数量都呈几何式增长。”

企业资金集中管理一直是一个趋势。金融危机之后，资金集中管理越来越多被企业关注。通过资金的有效管理，可以帮助企业实现投资效益最大化，减少对外融资，改善资产负债表，减少利息支出和税务成本。

“法兴的全球资金管理系统，就提供了有效的全球资金管理方式。它可以将企业在各个国家的账户资金进行归集和有效的管理。即便是账户开在不是法兴的分支机构，我们也可以通过与当地银行合作进行资金归集。”王利群说，这种方式极大满足了企业资金管理的需求。

目前，法兴银行为8000多家企业量身定制了超过730多个现金池服务，这都是基于法兴全球性的网络优势，同时也体现了法兴银行具有很强的灵活性和业务产品及服务创新能力，能够为中国企业提供量身定制的金融服务。

除了特色的服务和技术手段，专业的技术团队也是必不可少的。王利群告诉记者，法兴在全球拥有6000多名现金管理专家，可随时为客户提供最优质的服务。在全球范围内，法兴银行可提供详尽而全面的国内国际现金管理服务，而且法兴银行不断致力于将新技术应用于现金管理产品和服务的开发。

网银是现金管理重要组成部分，不少银行都投入大量的财力和物力来开发网银。“从建立现金管理平台开始我们就意识到网银的重要性，对外资银行，网银的开发是尤其重要的。我们一直重视网银的开发，每年都进行升级和系统优化。并根据客户具体需求，推出针对性较强的个性化服务，利用本地化优势，创造差异化网银服务。”王利群补充道。

“我觉得竞争并不可怕，竞争既是挑战也是机遇。”王利群表示，目前，不少国外企业都在中国进行投资，中国企业也在不断地走出国门，愈来愈多的企业认识到现金管理的重要性，迫切需要一套有效的现金管理解决方案。随着市场需求的不断增加，每个银行面临的机遇是相同的，在此情况下，只有不断提高自身能力，提升产品服务，不断开发新的产品，才能在中占有席之地。

爱奇艺财经频道正式上线

本报讯 近日，爱奇艺财经频道正式上线，全新上线的爱奇艺财经频道与电影、电视剧频道等属同一级频道，服务于都市年轻白领，以财经观察者身份，对财经领域的焦点事件、特点话题进行视频化展现与深度评析。目前，财经频道已开辟财经头条、宏观热点、产业经济、市场动态及理财生活五大板块，并与全国多家电视台专业财经频道及栏目建立了版权合作关系。《波士堂》、《首席评论》、《财经郎眼》、《中国经营者》、《非你莫属》等多档国内知名财经栏目均在其列。

自2010年4月22日开站伊始，爱奇艺定位于影视娱

乐内容服务，历经3年自身及网络视频行业的高速发展，爱奇艺不断深入各类垂直行业，逐步发展成集影视、娱乐、综艺、动漫、时尚、教育等内容于一体的综合视频门户。爱奇艺创始人、CEO龚宇表示：“基于网络视频行业爆发性的增长，爱奇艺自身发展定位也在逐步调整，由影视门户发展成为综合视频门户是发展的必然。更重要的是，爱奇艺用户多为年轻、时尚、正处在事业与人生上升期的社会精英人士，针对这一人群对视频内容全方位的需求，爱奇艺将持续拓展多类细分领域，为他们提供更加丰富的高品质视频服务。”

(罗海燕)



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