

第三届中国外经贸企业 最信赖的金融服务商评选结果出炉

本报讯 与此前多家机构的悲观预计截然相反,海关总署2月12日公布的数据显示,2014年1月,中国进出口额同比增幅达到7.3%,其中出口增长7.6%,进口增长7%。分析认为,欧美经济转暖带动外需增加是中国外贸走高的主要原因。同时,2013年我国境内投资者共对全球156个国家和地区的5090家境外企业进行了直接投资,累计实现非金融类直接投资(下同)901.7亿美元,同比增长16.8%。有关专家表示,最新数据进一步印证了中国经济持续复苏的态势仍在继续,这势必会为全球经济向好带来助力。

长期而言,中国经济的健康快速增长必然受制于国内企业的发展活力,而这活力正来源于各大金融机构的创新金融服务能力。贸易金融是商业银行支持贸易发展最主要的工具和渠道,为此,由《贸易金融》杂志(TRADE FINANCE)和中国贸易金融网共同主办的“中国外经贸企业最信赖的金融服务商年度评选”活动应运而生。借助《贸易金融》杂志(TRADE FINANCE)和中国贸易金融网建立的国内最大规模的贸易金融银企互联平台,以国内独一无二的需求视角来审视贸易金融创新的现状与需求。

作为业内最著名的贸易金融奖项之一，第三届中国外贸企业最信赖的金融服务商评选活动流程严谨、专业、公开、透明。自2013年10月评选活动正式启动以来，先后历经了“候选提名、企业问卷调查、企业网络投票、入围甄选、入围机构自评、专家评选”等环节，共历时5个月之久。本届评选吸引了大型国企、民企、海内外上市公司的1100多位企业财务高层和来自30多位国内外商业银行部门的高管参加。

2014年2月,评委会在北京隆重揭晓了第三届2013中国外贸企业最信赖的金融服务商评选的全部结果:中国银行、中国建设银行获得了国内外经贸企业的一致认同,其中,中国银行摘得“2013年度最佳贸易金融成就银行”大奖,中国建设银行入选“2013年度最佳贸易融资银行”;同时揭晓的还有最热门单项奖:“2013年度最佳跨境金融服务银行”、“2013年度最佳贸易金融城商行”分别由招商银行和北京银行夺得;广发银行获得“2013年度最佳交易银行”,中国邮政储蓄银行获得“2013年度最佳贸易金融成长银行”,交通银行和东亚银行同获“2013年度最佳贸易金融产品创新银行”,兴业银行获得“2013年度最佳外汇金融银行”。(杨洁)

华夏银行：破解出口企业无抵押担保难题

出口企业都有过这样的尴尬局面，一方面手上有大量的应收账款无法变成现金，另外一方面，想融资但是苦于无资产可以抵押或者找不到担保企业，即便可以找到担保企业也不愿意冒互相担保的风险。怎么办？记者了解到，华夏银行有两款国际业务融资产品可以解决这个问题。

福费廷。A公司是一家外贸出口公司,出口的商品包括鞋服、眼镜等各类商品,出口的国家遍布全球,主要采取远期信用证结算。同时,A公司境内采购多采用现款方式,企业的周转资金较为紧张。针对企业上述特点,华夏银行为客户推荐了福费廷产品,在不占用企业授信的情况下为企业提供了资金融通,在缓解企业采购资金短缺的同时,也降低了企业的应收账款占比。具体操作很简单,A公司只要在出货后将信用证要求的单据通过华夏银行

寄到开证行,华夏银行在收到开证行的承兑电文后为A公司提供无追索权的买断融资,A公司可以立即结汇使用。信用证到期后,开证行付款款项将用来归还该笔福费廷融资。

出口双保理。如果企业出口不采取信用证结算,而采取的是汇款结算,那又该怎么办呢?据华夏银行温州分行国际业务部负责人介绍,出口企业采用赊销方式出口时,应收账款面临着到期收款的安全问题,同时占压了企业的流动资金,导致企业面临资金紧张的状况。另外,延迟收款时间,还将使企业面临汇率风险。此时通过出口双保理业务,既可保障应收账款的安全,又可规避汇率风险,还可解决资金紧张状况。华夏银行提供的创新型融资性出口双保理业务不占用企业敞口授信额度,无需企业提供抵押担保。

浓浓华夏情 温暖客户心

华夏银行太原分行自1999年成立以来,秉承“客户为中心、服务暖人心”的理念,始终致力于为当地企业提供全方位、全过程、多元化的国际金融服务,坚持服务效率和服务质量双提升,崇尚用心、专业、细致的服务精神,走出了一条“华夏服务”创新发展之路。

“用心服务，感动客户”

面对激烈的市场竞争,太原分行将外贸企业按行业进行分类,筛选目标客户,成立攻关小组。某企业是近年来当地成长最快的外贸企业,也是当地同业竞相争夺的重要客户。在认真研究该企业的情况后,分行将其列为总行级重点客户,开展积极营销。

首先,总、分行领导多次前往该企业进
行全面沟通,搭建合作平台,实实在在帮助
企业解决问题,让客户真正感受到华夏银
行的重视,为双方奠定良好的合作基础;其
次,利用节假日举办银企联谊会、乒乓球友
谊赛等活动,加强银企员工之间沟通,举得
很好效果,让客户真正体会华夏的真情;最

“专业服务，赢得客户”

“细致服务，维护客户”

任何产品的生命周期都是有限的,只有服务是无限的,为此,太原分行在服务中学会换位思考,设身处地地想客户之所想,急客户之所急,真心实意为客户解决问题。例如,在企业发展困难的时候,太原分行充分利用国内和国际两个市场的资金,为客户降低融资成本,或者通过产品组合等方法以较低的财务成本实现国际结算、融资等需求,进而帮助企业渡过难关。

当然,服务不是个人行为,没有完美的个人,只有完美的团队。在服务过程中,除了发挥客户经理和产品经理的团队优势外,每笔业务从受理开始、全流程操作到最后结束,服务团队在每一个细节都能做到快速、高效、无缝衔接,正是这种细致服务大大缩短了客户业务的处理时间,提高了效率,进而提高了客户的忠诚度和依赖度。

华夏银行太原分行正是凭着这样的服务赢得客户的肯定,实现目标客户的一一突破,目前客户基础不断夯实,客户结构日趋合理。成绩已然过去,未来任重道远。面对激烈的市场竞争,华夏银行太原分行将再接再厉,进一步提高服务水平,以更加饱满的热情和优质高效的服务支持当地企业发展提升竞争力。

(华夏银行太原分行)

《汉字英雄》第二季 APP 下载量破 340 万次

本报讯 由河南卫视、爱奇艺重磅打造的大型汉字文化节目《汉字英雄》第二季正在热播,收视率及热度稳步走高,随节目同步上线的同名手机APP更因此迅速走俏。《汉字英雄》第二季开播迄今不足一个月,这款手机APP总体累计下载量就已高达343万次,每日活跃用户最高达到15.8万,成为当下炙手可热的热门游戏。《汉字英雄》于2013年暑期开播第一季,同步推出的APP软件“一鸣惊

人”，单季总体下载量达到146.8万次。第二季节目以“用好汉字，才是汉字英雄”为核心理念，同名APP游戏也结合这一理念进行全面改版与升级，在考题设置、场景设计等层面注重汉字的实用性，画面质感也进一步提升，趣味性更足，参与性更强。1月17日随节目开播同步上线后，该款APP在不足一个月时间内实现343万次的惊人总下载量，每日活跃用户平均10万，最高达15.8万，马年春节期间的

TCL 爱奇艺发布TV+家族新品

本报讯 近日,TCL和爱奇艺继2013年9月合作推出TCL爱奇艺电视TV+之后,在京举行了TCL爱奇艺电视TV+家族在线发布会。TCL多媒体CEO郝义和爱奇艺创始人、CEO龚宇联袂出席,共同为TV+家族新品揭幕,并提出TV+家族100万台的全年销售目标,同时更推出《互联网宣言:TCL 2014年智能电视八大行动》,显示出传统家电与互联网新兴企业跨界合作对于互联网电视行业的指导意义和统治地位。在此次在线发布会上,TCL和爱奇艺联合发布了A71S-UD、A71S和A71C三个系列,9款新品,实现了主流尺寸和显示技术的全覆盖,并且在硬件、内容、操控等方面实现了全面的创新和升级。加上原有的尊爵版TV+和经典版TV+,TV+家族已有11名成员,形成了互联网电视行业最豪华阵容的产品家族,TV+全新战略发展版图也正式成型。

发布会上,TCL和爱奇艺联合公布了TV+家族2014年的销售目标:100万台。郝义表示:“无论是在产品体验还是在服务上,TV+家族都进行

了全方位的创新及突破,成功实现了全尺寸、全品类覆盖,从单型号到系列,将满足不同的用户需求。“龚宇表示:”TCL和爱奇艺联合推出的TV+获得了巨大的成功,传统电视企业与新兴互联网企业的双赢合作模式也得到了验证,是目前互联网电视行业的最优方案。百万台销量将使TCL爱奇艺电视在行业内占据绝对规模优势,也将大大促进中国互联网电视产业的发展成熟。截至2013年底,TCL爱奇艺电视TV+的销量突破10万台,成为单品销量最高的互联网电视。发布会现场也实现了与销售终端的实时连线,发布全程实时刷新显示TV+销量数据。在发布会短短一个多小时内,销量更冲破了16654台,开行业之先河。

会上同样引起全场聚焦的,是TCL和爱奇艺联合推出的《互联网宣言:TCL2014智能电视八大行动》。《八大行动》中,TCL将在产品内容、功能、体验、销售、渠道、服务等多个层面,推行销售百分百、高清进万家、免费生态圈等八大行动,为用户打造贴心、极致的互联网电视使用体

热度不减,仍具备较高活跃度,用户活跃区域覆盖全国各大城市,尤其在河南省影响效果最为显著。

目前,《汉字英雄》第二季 APP 成功覆盖 iPhone、iPad、Android phone 三大主流平台,并强势登录中国移动游戏基地“和游戏”Web 和 Wap 门户、安卓之家以及游戏大厅。爱奇艺将携手强势合作伙伴,继续推广汉字文化,为《汉字英雄》第二季的又一轮收视爆发再添一把火。

(焦卢玲)

验。“TCL将投资16亿元,让用户畅享免费真高清资源!”郝义表示,为贯彻互联网精神最核心的“免费”要义,TCL将投入巨资,从高清影音、智能应用等各方面打造真正的资源免费生态圈。同时,TCL还将推动“杜绝概念炒作行动”,让旗下产品的实用性得以与其智能等概念相匹配,让消费者不为不实用的功能埋单。

随着此次TV+家族新品的发布和百万销量目标的公布，TCL与爱奇艺的跨界合作模式也成为目前传统家电行业和互联网行业最具标杆价值的合作范本，百万销量也将极大促进国内互联网电视行业发展成熟、影响行业格局的形成。龚宇表示：“互联网电视是集硬件、软件、内容、服务为一体的互联网客厅娱乐体验，集TCL和爱奇艺所长，我们将为TV+用户提供国内顶尖的互联网电视娱乐体验。此次发布会的TV+家族新产品、新技术、百万台销售目标以及‘八大行动’，将从本质上提升国内互联网电视的综合体验，并引领互联网电视行业的发展方向。”

(黄真)



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。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn