



## 汇丰上海自贸区支行正式开业



近日,汇丰中国正式宣布在上海自贸区设立的支行开业,并将在开业初期侧重面向有跨境金融需求的企业客户,在政策框架指引下陆续提供包括账户服务、本外币及境内外资金结算等广泛的银行服务。随着区内金融政策的逐步实施,预计新支行的业务范围和规模也将进一步扩展。上海自贸区支行的开业是汇丰支持并参与内地金融改革的又一实质性进展。

借助这一平台,汇丰将致力在金融产品和服务创新领域积极探索,利用汇丰作为国际银行的跨境优势,将海外经验因地制宜地运用到上海自贸区,满足区内客户在贸易和投资等多个领域的金融需求,并以此支持实体经济的发展。

作为在中国历史最悠久的外资银行之一,汇丰深谙国家各类金融政策法规,这种理解不仅体现为对法律法规的解读,更为重要的是领悟政策精神和背景。与此同时,汇丰在提供服务和产品的过程中始终强调务实性,并一直以积极主动的态度参与到客户的案例中。此外,汇丰拥有全球网络优势,在资金池、融资、贸易、投资方面经验丰富,因此可以在借鉴各地市场成功经验的基础上,根据本地的实际情况为客户量身打造解决方案,帮助其上海自贸区以及更广阔的国内国际市场获得更好的发展。(丁翊轩)

## 工行海外业务发展势头强劲

本报讯 2013年,中国工商银行稳步推进跨国经营战略,不断深入当地市场,提升全球客户服务能力,海外业务保持了强劲的发展势头。截至2013年末,工行境外机构总资产接近2300亿美元,较年初增长34%。与此同时,工行境外机构布局日臻完善,覆盖全球40个国家和地区,境外机构达300余家,并通过参股南非标准银行间接延伸至18个非洲国家,形成了横跨亚、非、拉、欧、澳六大洲的全球服务网络。(焦卢玲)

## 华夏银行杭州分行:

## 强化结构调整与产品创新 做强国际业务

解放思想,开拓思路,创新思维,科学发展是一家中型股份制银行保持国际业务核心竞争力的必要条件。近年来,华夏银行杭州分行通过加强结构调整,深化产品推广,强化营销服务等措施,实现了国际业务快速发展。2009年至2013年,该行国际结算量从12亿美元增长至近60亿美元,实现5倍的增长;截至2013年末,该行结售汇量实现21.6亿美元,国际业务收入突破7000万元大关,各项指标增量位列当地同业前列,国际收支和结售汇规模在当地股份制银行中处于第一梯队行列。据悉,该行主要在以下几个方面赢得客户支持,做强国际业务:

## 从做业务向做客户转变

自1995年华夏银行杭州分行成立以来,该行国际业务从粗放式经营到精细化发展,实现了从做业务向做客户的转变,赢得了客户的认可,市场占有率逐年提高。

在客户选择和培育方面:该行积极介入年进出口量超过1亿美元的主流客户,根据客

户经营特点和需求采取差异化政策,提出一户一策营销服务方案和业务规模、收入增长计划,积极提供综合配套服务支持,进一步提高该行的结算量占比,培养核心客户;深化与年进出口量在1000万至1亿美元的中型进出口客户合作,重点支持龙头企业国际贸易子公司、地方政府支持企业、制造业实体企业,加深合作的紧密度;实施“小企业成长计划”,着力培养一批成长性好、主营突出、合作紧密的出口型小企业客户,与小企业共同发展壮大。

在为客户提供差异化服务方面:华夏银行杭州分行整合各方面资源对重点客户提供VIP服务。比如,分行国际业务部牵头制定客户服务方案,为重点客户提供优先服务、简化流程、费率优惠等一揽子服务;实施“贸易融资客户绿色通道”,对优质贸易融资客户优先审批、主动授信;积极提供业务咨询服务,提升服务的附加值;实行上门收单服务和派驻审单人员服务,对重点客户,由国际业务部的专职人员提供上门收单服务,现场解决单证初审问题。

## 结构调整和产品创新双管齐下

针对浙江外向型经济发达、民营企业领跑全省外贸、中小企业绝对数量等特点,华夏银行杭州分行调整自身结构,致力于发展出口业务,服务中小企业,充分利用两个市场、两种资源,服务“走出去”企业,通过发展服务贸易、资本和非贸易业务等,拓展服务链条。

从产品方面看,华夏银行杭州分行不断打造“环球智赢”金融服务品牌,近年来不断推出新产品,不仅满足了市场的需求,还赢得了自身突破。比如,近期该行推出了贸易融资风险参贷、信保买断、出口应收账款池融资、进口保息赢、交单增汇赢等低消耗、高收益的产品,在拓展客户基础、维护客户关系的同时,推动了国际业务的发展。

## 跨境人民币结算成为发展亮点

自2010年6月浙江省正式开展跨境人民币结算试点业务以来,华夏银行杭州分行高度重视跨境人民币业务,经过近3年多发展,该

项业务已成为该行国际业务的龙头业务之一。

在推进措施方面:该行积极开拓资本项下跨境人民币业务、跨境人民币境外融资业务,挖掘客户对外人民币投资、境外项目人民币融资、涉外工程人民币对外担保等业务需求;努力拓宽代理行合作渠道,灵活运用人民币内保外贷、跨境人民币本息保、人民币进口代付等产品,推动业务发展。

在创新发展方面:该行积极争取总行“先行先试”机会,推进义乌支行个人跨境人民币结算业务发展。截至2013年末,义乌支行个人跨境人民币结算额超过10亿元人民币,成为当地个人跨境人民币结算量最大的两大银行之一。

在目前全球经济一体化进程不断加快的形势下,国际业务在商业银行发展中的地位日益凸显。笔者相信,华夏银行杭州分行国际业务通过不断的完善服务与产品创新,在助力浙江企业“走出去”的同时,必然能实现效益与规模、质量与速度的同步增长。(华夏银行杭州分行国际业务部何雅芬)

## 华夏银行福州分行力助外贸企业过冬

当前,受欧债危机国际贸易环境多变人民币双向波动等多方面不利影响,福建省内部分外贸企业尤其是出口型企业在经营中面临着订单骤减、成本上升等实际困难。在这种状况下,华夏银行福州分行积极发挥传统业务优势,加强区域联动与海内外联动,不断创新产品,大力拓展国际贸易结算和融资业务,积极为外贸、工贸企业提供个性化金融服务,帮助企业渡过国际贸易的冷冬时期。

## 创新特色产品助推企业发展

为更好地助推当地企业参与国际市场竞争,华夏银行福州分行加大产品创新力度,为出口企业提供集结算、融资、理财、本外币业务于一体的全方位金融增值服务,既降低了企业的资金成本,又提升了企业规避汇率风险的能力。

针对境内外汇融资成本高且贷款规模

紧张的情况,华夏银行福州分行通过海内外联动合作渠道,为泉州地区某行业龙头企业提供获取低成本外汇融资,同时配套相应期限的远期售汇,有效地锁定了企业的融资成本,规避了汇率波动的风险。此外,为帮助企业获得外币资金融通,华夏银行福州分行利用庞大的代理行网络获取有竞争力的外币融资价格,解决了企业外币流动资金紧张的问题,极大支持了中国企业“走出去”。

## 灵活融资方式力挺小微企业

华夏银行福州分行将出口型的小微企业列入重点帮扶的对象,从融资形式、产品创新和客户服务等方面积极探索有效的做法。福建本地从事外贸的小企业绝大部分为出口型鞋企,不少企业在大订单面前经常处于“有单不敢接、有单不能接”的尴尬局面,有时不得不放弃接单。

鉴于此,华夏银行福州分行国际业务部和

当地支行开始为企业设计特别融资服务方案。这些方案采用灵活的担保方式,从退税账户托管贷款配套信用证项下出口押汇的综合授信方案开始介入,根据企业经营情况,循序渐进对融资产品进行调整;同时针对国际金融危机后,本来偏重于外贸的小微企业开始加大国内贸易比重,特别为其提供国内信用证结算及配套国内信用证议付融资的金融服务,给予专项贸易融资授信额度,力挺小微企业做大做强。

## 延伸专业服务为企业保驾护航

随着国际贸易竞争的日益激烈,国际贸易全球买方市场已经形成,导致传统的信用证结算比例逐年下降,赊销的结算方式日益盛行。据悉,目前我国对外贸易中信用证结算比例已经降至20%以下,而赊销的比例已经上升到70%以上。

与华夏银行福州分行有着多年合作关

系的一家主营服装的生产企业就面临这样的状况。该公司的产品主要销往欧洲、美国和亚洲等国家和地区,随着与国外客户合作的深入和信誉度的建立,过去常见的信用证、托收等传统国际结算方式逐渐被赊销(O/A)、承兑交单(D/A)的信用交易方式取代。企业一方面担心给供应商放账的比例提高,资金占用时间拉长导致资金紧张的问题,另一方面担心国外进口商在市场急剧变化的冲击下信用状况发生变化,造成出口货物的货款收不回来的风险。

华夏银行福州分行了解情况后,为其设计了非买断型出口双保理融资服务方案,双保理业务是华夏银行福州分行特别针对赊销这种结算模式,提供的集资信调查、销售分户账管理、应收账款催收、保理融资及信用风险控制与坏账担保于一体的综合性金融服务,既为企业融到了资金,又消除了企业发货后货款无法安全收回的顾虑,实现了为企业保驾护航的目的,得到了企业的认可。

(华夏银行福州分行国际业务部供稿)

## 招商银行荣获TFR 2013年度交易大奖

本报讯 日前,在英国权威贸易金融杂志《贸易与福费廷评论》举办的全球年度贸易融资交易大赛中,招商银行创新设计并畅顺运行的“鞋类跨境供应链保理方案”荣获该杂志“TFR 2013年度交易大奖”。2013年,招商银行曾凭“保函项下福费廷方案”荣获该杂志“TFR 2012年度交易大奖”,成为唯一连续两年获此殊荣的中资银行。

在此次获奖方案中,招商银行通过与3家俄罗斯进口保理商的紧密合作,逐一破解陌生客户、期限较长、质量控制、同业风险等难题,成功为1家俄罗斯鞋类企业(俄罗斯鞋业连锁巨头)以及国内20家出口商提供“跨境供应链保理”一条龙服务。招商银行优越的解决方案为出口企业大大节省了财务成本,降低了收汇风险及汇率风险,加快资金周转和运营,

助力其与进口商的贸易合作达到空前高峰。招商银行保理团队的专业素质及服务效率在出口鞋类企业中传为佳话。

招商银行自2003年开办保理业务以来,一直积极进取,锐意创新,为进出口企业提供灵活丰富的方案支持。去年,招商银行以其卓越的保理服务质量荣获FCI 2012年度全球“最佳出口保理商”奖项。(林文)

## 《汉字英雄》复赛即将开战

本报讯 近日,《汉字英雄》第二季将正式打响复赛第一战,此前从初赛成功突围的十名“汉字秀才”将被随机分为两组,通过“两两对决”“车轮大战”等环节为取得总决赛入场券展开更为激烈的汉字对决。《汉字英雄》第二季初赛部分播出后成绩斐然,广受赞誉,随着复赛正式启幕,这一档“国民节目”必将再掀汉字热潮。《汉字英雄》第二季整体以“用好汉字,才是汉字英雄”为口号,复赛也将继续玩转常用字。

值得一提的是,复赛阶段《汉字英雄》的真人秀特质将更加凸显,现场紧张激烈的对决频频向选手们发起心理战,而选手彼此之间在竞争与友谊

也在舞台上一览无余。在第一场复赛中,十位选手被随机分为两队,每队五人两两对战,率先赢得两局的选手进入胜者组争夺本场冠军,对战失败的选手则进入淘汰组,经过轮战,失败者被淘汰,其余九名选手进入下一场比赛。此外,节目现场新增“汉字小助手”,由在初赛中被淘汰的优秀选手担任,复赛第二场中,最后一名选手将可以挑选一名汉字小助手进行对战。

《汉字英雄》第二季播出至今,收视率与美誉度齐齐走高,并成为国内第一档登陆美国时代广场的综艺节目,毫无悬念再成业界标杆。国家新

闻出版广电总局专门发文,号召全国广电系统学习借鉴《汉字英雄》经验,成为业界佳话。节目的热播带动观众迸发极大参与热情,第二季开播不足一个月,同名手机APP总体累计下载量就已突破343万次,每日活跃用户最高达到15.8万,成为炙手可热的汉字手游应用。与此同时,这一股汉字热潮也席卷海外,多家国外及驻外媒体如BBC、《纽约时报》、《南华早报》、《华尔街日报》、《中国日报》(美国版)等争相关注。随着复赛大幕的正式开启,这档备受瞩目的品牌节目将持续上演精彩好戏,必将再掀汉字文化高潮,继续为业界做出完美示范。(黄真)

## 《爱情公寓4》刷新爱奇艺网络大剧纪录

本报讯 创造单剧播放量新纪录的同时,爱奇艺PPS全网独家播出的《爱情公寓4》还一举刷新了网络大剧营销新纪录。凭借第一神剧的吸引力和全网第一收视平台的黄金组合,爱奇艺《爱情公寓4》吸引广告投放超过7000万元,创下视频行业最高单剧售卖纪录。《爱情公寓4》在爱奇艺的播出得到了快消、日化、IT、汽车、房地产等多行业重量级广告主的关注,包括锐澳鸡尾酒、雅诗兰黛、万达集团、高露洁、三全、百加得、怡宝、力士、海尔等多个领导品牌进行了积极投放。

《爱情公寓4》堪称2014年“现象级”热剧,从2014年1月17日开始播出,截止2014年2月10日,《爱情公寓4》正片在爱奇艺PPS双平台的全网播放量突破25亿,完成了青春偶像

喜剧的流量逆袭,成功问鼎中国视频史上单剧网络播放量之最。根据CINNIC最新报告,中国网络用户数量达6.18亿。照此计算,相当于每个网民都在爱奇艺PPS上观看了4.05集《爱情公寓4》,并且几乎每次都能够不跳转地完整收看当集内容。

结合《爱情公寓4》的特点和广告主的需求,爱奇艺提供了全方位互动的整体包围式营销解决方案,全网第一投放平台的价值得到广告主一致认可。《爱情公寓4》唯一独家洋酒品牌赞助商百加得集团市场总监张凌云表示:“百加得对《爱情公寓》持续的内容植入是其市场策略的体现,通过最有效的内容营销提高品牌知名度及进行品类教育。爱奇艺和《爱情公寓4》的组合很有吸引力,优质内容与强势平台的结合,会促使内容的影

响力迅速拉升,形成聚焦效应。这种体现于传播过程中的强大爆发力,正是品牌借势营销的理想空间。”

2014年,爱奇艺的强势内容策略非常瞩目,包揽了《爱情公寓4》、《大漠谣》、《云中歌》等重点大剧,与韩国MBC、中国台湾的中天、东森、三立及偶像剧鼻祖“八大电视台”建立了全年独家合作关系,持续引进和运营优质大剧资源。综艺方面,全网独家播出《爸爸去哪儿》、《快乐大本营》、《百变大咖秀》、《康熙来了》等王牌综艺节目,拿下《Running Man》等韩国19档最热门综艺全部独家网络版权。通过不断丰富内容资源,爱奇艺将持续巩固在移动端和PC端全面领先的行业地位,带动中国视频行业的商业化进程全面提速。(宗贇)



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