

对外承包商会: 欧美基础设施建设市场有望好转

本 报 讯 近日,中国对外承包工程商会会长刁春和在“第五届国际基础设施投资与建设高峰论坛新闻发布会”上表示,未来一段时期全球各个地区基础设施建设市场发展将呈现不平衡态势,亚太地区基础设施建设领域将继续保持较快增速,欧洲、北美基础设施建设市场有望好转,中东和非洲地区高收益伴随高风险,拉美等新兴市场增速有所放缓。

由中国对外承包工程商会和澳门经济局联合主办的“第五届国际基础设施投资与建设高峰论坛”将于2014年5月8日至9日在澳门举办。论坛以“互联互通为国际基础设施合作提供新动力”为主题,探讨区域互联互通基础设施的愿景与规划、融资解决方案、多元合作方式、互联互通项目的统筹与协调、物理联通与经济合作和社会效益等相关话题。(林 文)

爱奇艺《一仆二主》热播再创佳绩

本 报 讯 新丽传媒新剧《一仆二主》自登陆爱奇艺和PPS以来收视一路飙升,首轮播出尚未大结局,整体播放量便已突破5亿,成为继《大丈夫》之后又一部最热播的都市情感题材大剧。近日,爱奇艺携《一仆二主》众主创在京举行庆功会,主演闫妮、关晓彤、孙浩,制片人李小鹰、编剧陈彤及爱奇艺创始人、CEO龚宇共同出席了庆功会。除了收视登顶,在百度搜索风云榜的榜单上,《一仆二主》雄霸总排行榜、言情剧排行榜、家庭伦理剧排行榜三料冠军,足见其人气之高。龚宇在庆功会现场表示,今年爱奇艺在自制、影视剧以及热播综艺等领域成果不断,无论是在搜索指数,还是用户口碑方面均领先行业,热度猛增。平台推剧效应背后,除了优质的故事内容做基础,更大层面是得益于爱奇艺大数据的分析能力。伴随着视频网站用户普及度提升以及视频内容生产能力不断提高,爱奇艺日后将为用户提供更加丰富的视频内容与高品质的观看服务。包括《一仆二主》在内,2014年以来爱奇艺、PPS推出的多部影视剧内容均取得冠绝业内的收视,不断刷新视频行业的新纪录。这一成绩背后,大数据分析、有针对性的选剧、推剧是爱奇艺连续多部影视剧取得火爆收视的前提保障。百度搜索指数、爱奇艺PPS的收视数据、以及用户在奇谈等互动社区的评论、评分数据都是爱奇艺个性化推剧的重要依据。(韦金莹)

德意志银行：做好资金服务“全能专家”



Michael Spiegel Carl Wegner

■ 本报记者 丁翊轩

德意志银行具有无以比拟的两大优势一是提供覆盖贸易融资与现金管理的全方位解决方案,二是通过强大的信息技术平台提供操作便捷的定制化解决方案。现金管理和贸易融资在德意志银行同属环球金融交易业务部。这两项业务分支既是德银的重要利润来源,也属于其最具竞争力的核心业务,在全球范围内为企业客户提供全方位、高定制化的解决方案。

近日,德意志银行贸易融资及企业现金管理全球主管Michael Spiegel、德意志银行环球金融交易业务部大中华区总经理Carl Wegner在接受本报专访时表示,将来会继续专注于现金管理、贸易融资等对公业务,为中国企业提供更多能提高跨境金融交易效率的服务,从而推动跨境贸易的发展。

针对各区域市场在跨境交易上的特点、供应链融资在国际范围内的新动向、跨境集中现金管理以及跨境贸易的外汇风险管理等,两位专家提出了一些值得参考的国际最佳实践经验。

区域资金操作各具特色

中国贸易报:作为德银全球贸易融资及企业现金管理的主管,您认为各大地区的贸易融资和现金管理业务有哪些主要的区别,比如欧洲、中东和非洲这些您曾经分管过的地区?

Michael Spiegel:每一个地区都有自己的资金操作模式。即使在同一个区域市场范围内,不同国家也有各自的货币和结算标准,所以跨境贸易中的资金操作必须要符合相关国家的特定标准。欧洲在统一使用欧元之后,最近又建立了SEPA(单一欧

元支付区),在如此大规模的区域市场上实现了单一货币、统一操作标准,大大提高了欧元区金融交易效率。因此,向欧洲“走出去”的中国企业将不需要再分别遵循每个国家的既定流程,而能直接从SEPA统一的支付规范中受益。

在一个地区内使用统一货币进行支付,好处显而易见,一是法律和监管方面的优势,每个交易方面对的是同样的法律、海关和关税政策;二是货币风险方面的优势,各方使用同一种货币,摒除外汇风险。中国市场是一个非常特殊的例子。它是一个很大的经济体,国内的贸易活动非常繁荣。在如此大的市场上,人民币以及国内资金管理标准都是统一的,从一定意义上来说,已经形成了与SEPA类似的效用。

Carl Wegner:从跨境贸易的角度来看,中国的贸易量在整个亚洲甚至全世界范围内都是占比较大的,伴随人民币国际化提速,我们看到中国金融服务业的专业化、国际化程度也实现了飞速提高,实现与国际并轨。在德银近年来的实践中,与老牌工业化国家相比,我们感觉到中国对新生事物的接受程度比较快。

供应链融资需技术支撑

中国贸易报:供应链融资目前在国际上的发展最新情况是怎样的?在中国,供应链融资的发展似乎已经到了一个瓶颈,您在全球多个国家和地区都有极为丰富的从业经验,您认为如何能行之有效的通过创新提升这项业务在中国的发展空间?

Michael Spiegel:供应链融资是站在贸易融资基础上的一个新概念。这个概念大概在5年前开始被较大规模地引用和重视。随着贸易本身和贸易融资的发展,企业开始关注整条产业链的价值体系和各个环节的风险。其中包括供应商和分销商的价值及其相应风险,当然也离不开上下游配套及资金流动性的问题。供应链融资以大型核心企业为中心,管理来自供应商、分销商的风险,要求核心企业对上、下游合作

伙伴有严格的准入机制,比如相对稳定的交易历史,对核心企业有较高的依存度,核心企业与上下游企业存在利益共享,这样才有利于供应链的稳定性、持续性和长期共赢。

伴随人民币作为国际贸易使用货币的比重越来越大,中国的外汇管理局等监管机构也在不断推出一系列简化跨境支付手续改革试点,以促进贸易活动更高效更顺畅。中国在这一方面取得的进步非常显著。而简化供应链融资,需要一套强大的技术平台支撑。

Carl Wegner:比如,德银网络银行系统通过与供应链核心企业的ERP系统实时对接,大大简化了传统供应链融资的业务流程,提高支付的效率,实现了资金管理的自助化、便捷化和跨区域功能。作为业内领先的现金管理服务银行和最大的流动性供应商,德银的FX4Cash系统汇集了全球领先经验,为企业和金融机构提供跨币种收付的全方位解决方案,涵盖全球逾130种货币。这个技术平台的自动化、实时、便捷等功能既节省了银行的成本也提高了企业支付的效率,实现了双方的共赢。随着人民币越来越国际化,中国企业也应该会有更多对冲外汇风险的需要。德意志银行也是全球最大的外汇银行,在外汇领域一直走在市场发展前端。我们也一定会与中国的监管机构、本地金融机构和企业展开更多合作,互利互惠,进而促进整个贸易的发展。

现金管理先标准化再定制化

中国贸易报:几乎所有大型跨国企业都面临跨境集中现金管理问题,您有哪些好建议?

Michael Spiegel:2000年以前,我当时看到大部分和中国相关的财务中心都建立在中国之外,但现在很多公司已经有了中国的在岸财务中心,负责甚至管辖或者支持整个大中华区,例如泰国或其他国家在内的离岸市场。

Carl Wegner:区域财务中心在哪里,说明企业的决策权和决策的人在哪里。以前

我们很少看到亚洲的财务中心是建在中国的,现在这种现象越来越多,说明决策权在移往中国了。伴随这个趋势、中国市场对国际化专业现金管理解决方案的需求也更加旺盛。德意志银行正在不遗余力的将本土及国际经验分享给活跃在这里的跨国企业和中资企业。

中国贸易报:银行是如何为跨国企业定制集中现金管理方案的呢?

Michael Spiegel:银行在协助跨国企业建立现金管理方案时有两方面需要考虑,一是定制化,二是标准化,先解决标准化再解决定制化。在标准化方面,依托于先进的IT技术,德意志银行的现金管理服务已形成了一个基于电子银行平台的完整服务体系,并能支持十几种语言。在此基础上,企业可根据自身需要选择定制服务和操作。更重要的是,银行真正的定制服务体现在根据每个企业业务的特殊性提供个体解决方案,需要量身定制才能解决企业每天遇到的实际操作问题。我们在中国法律架构下为企业提供有针对性的创新服务,而不是简单照搬国外的成功经验。

同时,德银还有一支专门团队,在全球范围内深入研究并提供企业在协调贸易融资和现金管理之间的需求的解决方案。德银希望利用自身的国际网络优势、团队优势,一直做企业在跨境交易服务方面乐于咨询和依赖的专家。2013年,德银获选成为外管局跨国公司外汇集中管理试点业务银行,为参与该试点项目的企业提供外汇跨境集中管理、集中收付以及净额结算服务。通过使用现金池手段,企业将能够优化外汇资产管理,降低资产成本。

Carl Wegner:在德银全球现金管理平台设施上运行这个试点项目,我们具有独特的技术优势。我们所提供的全面报告能够协助企业实时、高自动化的管理相关配额,这对客户来说是重要获益点。我们希望能够满足更多在华企业在现金管理上的需求。德意志银行在中国将继续专注服务企业和金融机构,发展企业银行业务,并与监管机构、合作伙伴紧密合作,携手分享我们在全球的专业经验。

华夏银行大连分行全力打造贸易融资“服务最好的银行”

如果说金融是现代经济运行的核心和血液,那么,伴随着中世纪地中海沿岸贸易活动诞生而来的贸易金融,就是贯穿于整个贸易活动的“血液”或“生命线”。近年来,华夏银行大连分行致力于“打造服务最好的银行”为战略目标,持续打造服务特色、产品特色和专业特色三大特色,同时,坚定不移地推行落实诚信、规范、和谐的核心价值理念,为企业需求为出发点和落脚点,不断完善自身营销服务体系,稳步提升该行的国际业务竞争力。

专业定制行业服务方案

近年来,大连市城市规划建设始终离不开“一个中心、四个基地”,华夏银行大连分行以支持地方经济发展为己任,对装备制造、物流、石化、高新技术等重点领域客户进行重点开发,全力支持万达集团、海昌集团、大化集团、华录松下等一批区域性、行业性优质龙头企业发展,量身打造“一对一”和“一户多策”的综合服务方案,帮助企业解决融资难题,让客户真正享受到华夏银行的优质服务,感受到华夏银行的专业高效,为银企良好合作打下坚实基础。

另据记者了解,华夏银行大连分行还将外贸企业按照按照海关数据

进行分层,重点围绕大中型核心客户如纺织、钢铁、电子信息、有色金属、船舶、粮食等行业有针对性的配置国际业务产品及服务模式,进一步加深稳固了与客户的合作关系。与此同时,该行国际业务部还定期举办银企联谊会、外汇政策小讲堂等活动,积极帮助客户了解和掌握最新外汇政策,进一步深化银企合作的深度和广度。

打造个性化特色解决方案

2013年以来,华夏银行大连分行坚持创新与特色,用创新理念去开拓市场,用特色产品去吸引客户,以新产品作为营销客户的切入点,通过推广贸易融资风险参贷、国内证项下福费廷、出口双保理等多种组合型贸易融资产品,满足了客户的各种融资需求,极大开拓了业务蓝海。

在业务拓展方面,该行不断创新本外币资金理财、外币资金池融资等新业务模式,加强同业合作,通过投行业务、融资租赁业务等新产品提高国际业务的创收能力,相继在半年内推出了“证贷通”、“出口通产品组合”和“进口通产品组合”,并取得了明显成效。

在产品营销方面,该行组建了一支专业的产品营销团队,专职产品经理与国际业务部通力推广国际

业务新产品应用、现有产品的组合运用,为重点客户提供特色产品服务,提高了分行国际业务产品的使用率,逐渐形成专属于我行国际业务的特色产品。

推进全面化国际业务服务

据了解,该行与企业建立了良好的日常跟踪沟通机制,坚持第一时间满足客户需求,随时上门服务,为客户提供上门收单、单证业务现场咨询等多项增值服务,分行还通过简化外汇业务办理流程,提升外汇会计的业务能力来缩短客户办理外汇业务的时间,进一步提升了客户的满意度。同时,该行还从企业经营情况、产品需求、风险控制等多方面入手,通过为企业提供“一户多策”的综合服务方案、专业化产品设计、多对一团队服务,大大提高了企业的工作效率。

“我们正是凭着优质专业化服务,成功营销了多个辽宁省前五十强客户,赢得了客户的信任与青睐,实现了银企双赢。”华夏银行大连分行相关负责人介绍道。在未来,该行还将不断向打造贸易融资“服务最好的银行”的品牌形象扎实奋进。

(华夏银行大连分行国际业务部供稿)

《废柴兄弟》移动端播放占比超70%

本 报 讯 近日,国内顶尖喜剧大咖王宁、修睿主演的爆笑能量剧《废柴兄弟》自上线以来播放量一路飙升,刷新了此前爱奇艺出品惊悚剧《灵魂摆渡》周播破亿的行业最高纪录。跳出家长里短、脱去古装,打起都市奋斗牌,这部阿甘式的废柴青年逆袭记,凭借其符合当下时代特点的诙谐剧情,以及符合移动端收视习惯的推剧营销方式,开启了中国网络自制情景喜剧走俏的新时代。生活节奏越来越快,人们需要更刺激、更爆笑的内容来缓解压力和刺激笑点,这也就决定了和其他类型电视剧相比,情景喜剧需要更加鲜明的个性,“接

地气”又“短平快”的题材选择和制作模式更符合市场需求。该剧制作剪辑历时近半年,取材上跳出了《我爱我家》、《东北一家人》等以家庭、邻里为核心的故事构架,《废柴兄弟》独辟蹊径,将镜头对准了在大城市里奋斗的三无人群。

如果说老一辈的情景喜剧开创了家庭剧的经典模式,那么以《废柴兄弟》为代表的新时代情景喜剧,无疑将视野放在了更开阔的职场和创业话题,“北漂”越来越多的今天,这种取材角度的转变,将能够更让观众、特别是网络观众感同身受。《废柴兄弟》的热播印证了移动视频大

爆发的趋势,也证明了网络是中国情景喜剧发展的一片沃土。从《爱情公寓4》在爱奇艺斩获近30亿播放量,到《破产姐妹》成为中国网民的热议话题,再到《废柴兄弟》接棒经典,成为新晋情景喜剧神作。爱奇艺已经成为情景剧制作、运营和推广的黄金平台。据悉,《废柴兄弟》第二季也将于近日启动,编剧尹琪有意邀约桂纶镁加盟参演。

(李 静)

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,为供应链问题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。