2014年11月27日 星期四

中联网仓完胜双十一电商大战

本报讯 作为国内首家高自动化电商仓配中心"中 联网仓"(丹阳仓)在此次第三方仓储物流企业中脱颖而 出。800多名员工轮班迎战,在双十一零点到来之时马 力全开,高自动化设备高速流水运作,保证在仓储分配 环节获得极高的准确率,并杜绝暴力分拣。

来自中联网仓的数据显示:双十一开始20分钟,网 购狂欢节产生的包裹就超过了3000万个,而中联网仓在 凌晨1点接收的需处理货品数量就达到惊人的120万件; 双十一开始,天猫38分钟销售量超过100亿,而48分钟 内需从中联网仓发出的货品价值就超过了1个亿,并达 到了24小时处理220万件的最大峰值,最终为客户发出 超过500万件双十一货品。中联网仓现已建成一期5万 多平方米的高自动化配送中心,具备日均处理150万件 货品,一键开启大促模式,峰值处理并发出200万件货品 的超强处理能力。公司未来计划以华东为中心,打造贯 通中国的超级物流平台。目前,二期南京仓已开始规划, 整合更多资源将于2016年底完成全国布局。(刘 韵)

"金鱼"绿色洗涤留住 APEC 蓝



本报讯 在今年的亚太经济合作组织(APEC)欢迎宴 会上,中国国家主席习近平说了这样一番话,"有人说,现 在北京的蓝天是'APEC蓝',美好而短暂,过了这一阵就没 了。我希望并相信,经过不懈努力,'APEC蓝'能保持下 去。"从"APEC蓝"我们不难看出绿色环保已成为整个社会 所关注的议题。如何营造绿色生态环境? 行业倡导绿色洗 涤的先行者"金鱼",为我们讲述了一条绿色发展之路。

为适应绿色环保的时代要求,北京金鱼科技有限责 任公司竭尽全力改善生产条件,不断提高节能、降耗、减 排标准。2013年5月,经北京节能环保中心组织专家审 核验收,"金鱼"顺利通过了清洁生产企业阶段性验收, 这意味着"金鱼"产品的生产环境完全符合国家和北京市 相关产业政策,是名副其实的清洁生产企业。2014年,"金 鱼"除了在北京几大社区举办了"走进社区系列活动"之 外,同时在各大超市卖场举办了大型买赠促销活动。消费 者在购买"金鱼"领洁净、"金鱼"生姜洗涤灵、"金鱼"洗衣液 时,将会获赠超值赠品。活动惠及消费者的同时,也将"金 鱼"绿色环保、健康洁净的生活理念传递出去。千里之行, 始于跬步。"金鱼"将会继续秉承"服务社会、绿色洗涤" 的理念,让"APEC蓝"永远留在我们身边! (林 文)

广发银行GTS:交易银行升级进行时

——专访广发银行副行长宗乐新

■ 本报记者 丁翊轩

目前,中国经济正处在转型升级的关 键时期,对商业银行的金融服务能力提出了 新的挑战。一是企业"走出去"、产业转型、 利率和汇率市场化加速,对金融业的复合服 务能力提出了更高的要求;二是民营企业、 中小企业在经济中发挥更大的作用,解决中 小企业融资难题成为金融创新的重中之重。

基于对宏观经济走势、实体经济的金 融需求与商业银行转型升级的精准判断, 广发银行近年来积极推动公司银行业务 的经营模式改革,一方面致力于打造最高 效的中小企业银行、不断优化核心客户金 融服务模式,另一方面积极调整业务结 构,率先在国内中资银行中构建起环球交 易服务(GTS)架构,涵盖现金管理和贸易 融资两大业务板块。

广发银行副行长宗乐新表示,从实体 经济的需求分析,基于企业交易活动的交 易银行业务是金融产品集成化的最好解 决方案。从商业银行转型升级的战略角 度分析,交易银行业务是典型的轻资本业 务,能有效降低业务风险、提高收益,成为 银行对公业务转型的突破点。

如今,在广发的战略蓝图中,交易银 行业务已经成为打造最高效中小企业银 行、提高核心企业服务能力的有力支点。

转型——满足核心企业财资管理新趋势

目前,核心企业财资管理不断向着集 中化、电子化以及精细化的方向发展,而遇 到的最大挑战首先是缺少内部IT技术和 人才的支持,其次是银行或第三方支持不 充分以及缺少合适的银行产品或技术解决 方案。广发银行在以下三个方面进行调整 与转型,适应核心企业财资管理的新趋势。

一是专业人员支持。广发银行针对 核心客户建立起跨地区、跨产品的专属客 户服务小组,实现客户关系的网络覆盖。 在GTS内部,配备专职的产品经理,为客 户经理提供专业化的交易银行产品支

持。此外,还针对核心企业的产业集群, 设置包括汽车、房地产、能源、商贸零售、 财政社保在内等重点行业小组,推出具有 针对性的行业金融解决方案。

二是IT支持。广发银行的服务不止 局限在支付、结算领域,而是更注重电子 化和网络化建设,跟IT、计算机、互联网等 最新科技进行结合,为企业带来随时随地

比如,广发与电子交易平台客户建立 了良好的合作,为客户提供支付结算、托 管、担保和贸易融资等全方位服务,并利 用平台搜集客户全面真实的信息和数据, 建立完备信息库。广发银行的在线供应 链平台,为无纸化操作企业授信和信贷业 务奠定基础,通过线上线下的互动,加快 企业融资效率。

"未来,我们将着重发展企业客户的 移动金融业务,利用手机、平板电脑等电 脑终端功能,将更多传统柜台业务融入移 动工具内,为企业带来贴身的金融服务。" 宗乐新对下一步的发展充满信心。

三是产品及电子渠道整合支持。"我 们将对公业务领域80%~90%的产品服务 集中GTS架构中,通过这样一个专职团队 为客户提供响应快速、服务及时的综合化 产品方案。"宗乐新表示。

例如,对一家融资租赁公司进行营 销,GTS产品经理可以更多地了解企业的 组织架构、存在的财务和机制上的问题, 如常见的承租方回笼租金的问题、租赁公 司每天大量的应收租赁款管理问题,这些 都可以通过银行的产品系统嫁接到企业 的整个现金渠道,从而代替原有的通过子 公司人工统计整理的繁复操作,减少人工 操作时间和成本,降低差错率,提高企业

广发还将对公业务的三大电子渠道 (企业网银、现金管理系统、银企直联)纳 入到GTS旗下,实现各产品与对公电子渠 道的完美结合,更好配合核心企业集约 化、信息化、精细化经营的发展趋势。

创新——破解中小企业融资难困局

中小企业受诸多因素的限制,在支付结 算、融资渠道、现金管理等方面普遍存在问题。

与国际大型银行传统交易银行类业 务不同的是,广发GTS业务不仅服务以大 型企业为主的核心客户,更着重服务众多 中小企业客户群,并为配合中小企业发展 战略开拓和创新了交易类银行业务模式。

一方面,广发创新"供应链金融+批量 授信"模式,满足小企业融资需求。为顺 应中小企业战略转型,广发依托上下游供 应链合作关系和第三方信用增级等业务 模式,充分整合货物流、资金流和信息流, 有效评估和控制中小企业授信风险,满足 其信贷资金需求。与此同时,结合小企业 批量授信,批量开发优质中小企业的供应 链客户群,突破传统授信政策限制,提高 中小企业授信审批效率。

另一方面,广发还创新小企业现金管 理服务。为更加符合企业的支付结算习 惯,广发积极研发适应小企业需求现金管 理产品,构建面向小企业的专属网上银行 平台,推出小企业现金管理服务体系,涵盖 小企业结算服务、小企业供应链金融、小企 业批量授信、小企业投资理财等服务模块。

以现金管理"多级账簿"产品为例,它不 仅支持中小企业通过广发现金管理系统自 助开立虚拟子账户,无须提交开户资料并且 即时生效,还可根据业务需要,按部门、分公 司、监管对象、经销商、资金性质来自助开立 子账户,进行内部资金的分类核算。

"近年来,广发在小企业专业化管理、专 营机构建设、专项产品研发方面不断发力。截 止到目前,我们已在全国设立了170家小企业 金融中心,同时推出了小企业标准化、线上化 结算产品——'捷算通'卡。"宗乐新补充道。

此外,广发还以客户体验为中心,首 推网银操作"三步曲"概念(即网银业务操 作三步内即可完成)以及对公客服中心, 满足中小企业客户对于线上、线下、人工、 智能等服务需求。同时,通过在线供应

链、单证中心、数据共享、交叉营销等方 式,广发银行实现了成本集约化管理。

升级——广发特色GTS之路不断前行

从2012年成立以来,广发GTS深化整 合优势,在产品研发和服务创新上下足了功 夫。经过2年多的不断创新与整合,广发在 GTS领域亮点纷呈,成为业内排头兵。

今年,广发顺利通过国家外汇管理局 的验收,成为首家对接货物贸易外汇监测系 统联机服务并推出企业网银全自动结汇服 务的银行。自此,对于外管局登记的A类企 业,支持其通过企业网银全自动办理货物贸 易项下(转口贸易除外)的网上结汇及同名 外汇转账。外汇结汇、转账业务全流程时间 从原来的40分钟缩短为不到1分钟。

借助企业网银高效、简单特性,综合 利用"结汇业务"、"同名外汇转账"、"瞬时 通"国际结算信息提醒功能以及现有的 "购汇业务",广发银行为企业客户打造了 灵活优速的国际结算体验,实现企业外汇 资金从入账、通知到结汇的一条龙全自动 处理,有效提高了客户资金流转速度。

"在线供应链是我们目前重点发展的 业务。"宗乐新在采访中多次提到。从2013 年上半年开始,广发便着手进行在线供应 链平台规划。到目前为止,广发已成功搭 建自建供应链电子平台,核心企业可通过 该平台实现上下游客户在线推荐、应付账 款及仓单等信息推送,并实现应付账款核 销等。上下游企业可以通过该平台实现在 线出账、在线合同签订、在线还款、在线保 证金追加等,客户需求得到全方位覆盖。

"我行在线供应链产品,在线出账阶段 完全无需进行人工干预,实现了真正意义 上的秒级出账,在业内具有领先水平。今 后,我行还将增加订单融资产品,实现在线 信息传递、在线授信审批等。"宗乐新表示。

最后,宗乐新提到,国内交易银行刚刚 起步,在发挥架构优势的同时,广发银行将积 极探索和大力发展交易银行业务,为企业客户提 供更加专业、高效和一站式的综合金融服务。

中国一东盟博览会主办银行 中国银行全球服务 客户服务电话 (call center):95555

地址:中国广西南宁古城路39-1号

Address:39-1 Gucheng Rd, Nanning, Guangxi, P.R.C.

邮编 (post code): 530022 传真(fax): 0771-2813844

广发银行借力银行产品 完善账款管理

2014年以来,世界经济复苏势 头趋于改善,增长动力有所增强,但 风险因素依然突出,国际竞争更加 激烈。总的来看,我国外贸具备实 现稳定增长的条件,但困难和挑战 较多,形势严峻复杂的一面不容低 估。特别是信用风险,是外贸企业 面临的最主要风险之一。企业可以 巧借银行产品,完善风险管控,获得 业务的发展和融资的便利。

风险无处不在,随着外贸企业 海外业务的不断扩大,累积的应收 账款金额将会越来越大,累积的信 用风险也将越来越大,如何建立健 全的风险管理体系和机制这一问题 一直困扰着不少外贸企业。

从目前情况来看,虽然完善的 信用风险管理机制对外贸企业而言 必不可少,但受制于缺少专业人才、 渠道和系统等资源的限制,大多数 企业没能建立起自己的信用风险管 理机制。

为协助外贸企业加强信用风险 防范与管理,国内各家金融机构不

断完善贸易融资产品,以广发银行 为例,该行的出口保理和出口信保 业务可以与企业共同建立全流程的 信用风险管理机制,在提供专业应 收账款管理服务的同时,提供有效 的风险保障机制,一旦企业遭遇收 汇风险,广发银行将可帮助企业分 担坏账损失。

1.出口保理业务:广发银行作为 出口保理商,将联系海外进口保理 渠道一同为企业提供应收账款催 收、销售分户账管理、信用风险分担 的服务,不但能有效帮助企业提升 应收账款管理水平,还能向企业提 供高达100%的坏账担保。

2.出口信保业务:企业可以直接 通过广发银行投保信用保险,无须 企业再向出口信保公司投保,通过 银行即可享受融资、避险一站式服 务,操作简便、流程短、耗时少。

在全方位风险管理机制的支持 下,企业不但能有效地控制和化解 信用风险,而且可以摆脱传统信用 证支付方式的局限,更多地采用赊

销的方式给予下游信用支持,扩大 和深化业务合作。

同时,企业也可以巧用银行的 出口保理、出口信保等融资产品,凭 借应收账款获得资金融通。"出口信 保融资业务一方面可以帮助企业通 过借助第三方机构规避买方风险和 进口国政治风险;另一方面,在企业 将应收账款转让给广发银行后,可 以获得高达发票金额90%的融资。 该项业务能够帮助企业通过 O/A、 D/A 等更具竞争力的销售条件拓展 海外市场,帮助企业实现风险转移 与资金融通的双赢,有利于企业稳 步发展。"广发银行相关负责人向记 者介绍。

据了解,出口企业通过广发银行 办理出口信保融资和出口保理业务, 不但可以提前收妥海外远期应收账 款,还可以通过无追索权业务达到卖 断应收账款、美化财务报表的效果。 此外,通过信保福费廷和保理福费廷 等产品,还可以帮助企业利用海外融 资渠道,降低融资成本。 (孙 智)

民生车车信用卡:以互联网串联权益

本报讯 近日,中国民生银行携 手中国银联隆重推出了专为有车族 量身打造的汽车主题信用卡——民 生银联车车信用卡。该卡除了具备 信用卡常规的支付信贷服务之外, 在用车服务方面极具创新,给持卡 人带来功能强大的一站式车务服务, 提供加油返现、优惠洗车、车险分 期、酒后代驾、代办年检、商务代驾、 机场接送、道路救援等八大服务惊 喜。该卡推出半年来,市场反响强 烈,截止到目前已累计发卡20万张。

与市场上其他为有车族提供的 信用卡不同,这张民生银联车车卡 不仅在权益设计上追求全方位尊享 的极致体验,而且在权益实现形式 上大做文章。权益设计方面,酒后 代驾、机场接送、商务代驾、道路救 援、代办年检五大车务管家服务,为

两点一线的都市有车族群提供了极 大便利,白金级别客群还可获赠最 高 3600 元服务代金券,免费尊享上 述权益。首推车险购买零手续费12 期免息分期优惠,提供在线比价报 价,保费全额不论金额高低均可分 期,极具互联网时代的亲民精神。 此外,计算加油取现条件不设限制, 任意加油站加油均可参与返现活 动,返现比例更高达每月15%,最高 200元上限。

权益实现形式方面,民生银联 车车卡利用互联网搭建统一平台方 便客户使用:一是所有服务的预约 及使用均可通过民生信用卡手机客 户端了解掌握,对于车务服务的购 买,为了满足不同客群的用卡习惯, 持卡人可选择通过网上商城购买或 直接电话预约购买。二是加油返现

的金额,可直接用于民生信用卡商 城购物消费,由于京东商城自营商 品全线入驻民生信用卡商城,这一 举措对于习惯于网购的客群来说, 用加油返还的钱赚取在京东上的换 购,实惠又方便。

"民生车车信用卡旨在满足不 同客群的用卡及行为习惯,提供网 上商城、信用卡客服专线、手机客 户端等多种渠道。"杨科称,"强大 的互联网平台服务体验,整合的服 务内容提供,完全有别于同业传统 汽车信用卡产品,不仅对民生车车 信用卡用户颇具吸引力,多项惊喜 权益更有望成为继机场贵宾厅、高 尔夫、绿色医疗服务之后,民生信 用卡中高端客群特色权益的重要 补充。"

(杨海波)