



惠而浦中国正式揭牌



本报讯 近日,中国家电发展史上又一里程碑时刻到来——惠而浦(中国)股份有限公司揭牌仪式在合肥市政府隆重举行。至此,备受关注的全球家电巨头惠而浦并购中国家电领军企业合肥三洋一事尘埃落定。

作为新公司成立后的首秀,当天还举办了惠而浦(中国)全球经销商年会暨2015年新品发布会,惠而浦公司董事长、首席执行官Jeff Fettig,惠而浦公司副董事长、国际部总裁Micheal Todman,惠而浦全球副总裁、北亚区总裁李彦,惠而浦(中国)股份有限公司董事长、总裁金友华,中国家电协会理事长姜凤与600多位经销商共同见证了惠而浦中国全新战略的发布及汇聚科技智能于一体的惠而浦冰洗厨电新品的惊艳亮相。金友华表示,惠而浦中国的发展目标是成为中国第一大洗衣机制造商、前三大冰箱制造商和中国出口第一家家电企业,用5至10年的时间进入中国白电第一集团。

分析人士认为,依托惠而浦百年全球领导品牌的品牌和产品力,嫁接原合肥三洋强劲的本土运作能力,携惠而浦、三洋、帝度、荣事达四大品牌重拳出击的惠而浦中国,将成为未来中国乃至亚洲家电市场上最具整合竞争力的集团军,向凝滞已久的家电竞争格局发起冲击。

作为新品牌战略的现实注脚,在本次活动中,发布了惠而浦、三洋帝度、荣事达十余款新品。惠而浦推出了代表未来全球家电趋势的RADIANT、智护洗系列洗衣机、风冷温湿双控法式多门冰箱及美式厨电产品。其中,以超大容量超薄变频洗干一体机为卖点的智护洗系列洗衣机、以温湿双控为卖点的风冷温湿双控法式多门冰箱均系行业首创。另外,三洋帝度推出了搭载DD变频、空气洗、智能添加、新一代电解水等技术的颠覆式洗衣机,连续两年极限气候运行零故障的中国首台极地冰箱。同时,荣事达也展示了全新升级的冰洗产品群。

业内专家分析,惠而浦中国的成立,显露了全球家电巨头本土化战略的坚定。惠而浦和合肥三洋的强强联手,对于中国家电产业格局无疑将形成巨大的冲击,而这场变化在惠而浦(中国)股份有限公司成立的瞬间就已经开始。(黄真)

中行成功发放广西首笔跨境人民币贷款

近日,在广西壮族自治区人民政府组织下,广西首批跨境人民币贷款签约仪式在南宁举行,中国银行凭借全球一体化经营优势、良好专业能力和高效服务成为首批签约银行。当天,中国银行(泰国)股份有限公司分别与广西防城港核电有限公司、广西方元电力股份有限公司、钦州市港口(集团)有限责任公司签订了跨境人民币贷款业务合作协议,为三家公司发放了总金额为2.5亿元的跨境人民币贷款,并成功实现当日到账,中国银行也成为广西沿边金融改革下跨境人民币贷款签约企业最多、资金落地最

快的银行。

作为最具“含金量”的政策,跨境人民币贷款可用规模大,其贷款利率、期限由借贷双方按照商业原则在合理范围内自主确定,融资综合成本相对较低,比境内同期基准利率低1-2个百分点。在沿边金融改革试验区开展跨境人民币贷款试点,让试验区与境外大规模、低成本的资金“牵手”,有利于试验区企业充分利用好国内外两个市场、两种资源,节约资金成本,提升配置资源的能力,促进广西与东盟、南亚国家人民币投融资循环圈的形成,逐步增强人民币在东盟和南亚国家的竞争力、

影响力和辐射力。

中国银行是中国国际化程度最高的国有控股商业银行,布局全球化,海内外渠道顺畅,有着跨境业务和综合经营的优势。在获悉广西开展跨境人民币贷款试点工作的消息后,中国银行广西分行紧密跟进当地金融改革进程、优选试验区内企业、做好前期各项工作及准备,并通过海内外联动与中国银行泰国子行密切配合,最终,中国银行泰国子行以雄厚的资金实力和业务优势,快速反应,紧密支持,成功促进了广西沿边金融改革首笔跨境人民币贷款在中国银行率先落地。

首笔跨境人民币贷款的发放标志着广西沿边金融综合改革试验区的金融改革工作迈出了坚实的一步,对支持广西当地优势企业、服务经济发展发挥了重要作用。该项目的成功叙做,为中国-东盟经济发展及人民币在东盟区域的使用与流转起到了积极作用。这是积极响应国家“一路一带”经济战略、推进中国与东盟各国之间的互联互通的重要举措,也是中国银行积极承担社会责任、发挥中国银行集团化优势助力当地金融改革又一成功案例。(卢丽行)

华夏银行温州分行:坚持产品创新 坚定服务客户

近年来,华夏银行温州分行在国际业务发展过程中一直秉承着服务客户、提升自我的理念,跟随华夏银行总行的脚步,用专业的国际业务知识、全面的国际业务产品服务当地进出口客户。

专业知识提升服务

据了解,近几年,华夏银行温州分行根据当地市场及客户需求,不断实现产品创新,为当地的中小企业客户提供了优质的发展环境。近几年,人民币持续升值,新兴市场及日韩货币大幅贬值使得出口企业受到极大冲击。面对人民币升值,一些企业采取锁定汇率、金融工具避险、人民币结算、一单一议等方式应对,不少企业采取了提高报价的方式来化解压力,不过涨价不可避免的会带来客户流失,一些议价能力差的中小企业只能牺牲利润保住订单。据华夏银行温州分行相关负责人介绍,针对这一情况,该行组织出口专业人员进行业务分析并集思广益开发创新产品,成功开发“交单增汇赢”产品。据了解,“交单增汇赢”产品是指银行将已

承兑出口信用证作为办理远期结汇业务的担保方式,为客户免保证金办理远期结汇。其相关负责人表示,“出口企业利用该产品能够在远期结汇价格优于即期结汇的情况下锁定汇率,规避汇率风险。”

产品创新赢得客户

创新是发展的动力,“交单增汇赢”产品的成功运用不仅吸引了大批有此需求的客户来华夏银行办理远期结汇业务,更受到华夏银行总行的重视并开始在全国范围内进行推广。中小企业出口客户通过利用该产品大大减少了流动资金的占用率,增加了可观的汇兑收益。据记者了解,2013年5月13日,某公司在华夏银行温州分行办理出口信用证项下交单,金额130895美元。随后开证行发来承兑电,确认将于7月29日到期付款。5月13日,美元即期结汇汇率为613.58,如客户不采用远期汇率锁定,7月29日收汇后采用当天即期结汇汇率结汇,根据当时美元对人民币贬值的趋势,结汇汇率有可能远低于613.58(6月14日的美元即期结汇已经变

为612.27)。现S公司将已承兑出口信用证作为办理远期结汇业务的担保方式免保证金在该行办理远期结汇13万美元,锁定远期结汇汇率6.1456,履约期限为7月29日至8月5日。通过该项业务的办理,企业不仅锁定了汇率波动风险,还增加了可观的汇兑收益。

采访中记者了解到,华夏银行温州分行对出口企业的产品支持除“交单增汇赢”产品外,针对出口企业实际需求,该行自去年以来大力推广“出口双保理”产品,助力出口外贸企业积极拼抢国际市场、参与国际竞争。“出口双保理是指出口商将其现在或将来的基于与进口商(债务人)订立的货物销售合同项下产生的应收账款转让给华夏银行,再由华夏银行转让给进口保理商,由华夏银行和进口保理商共同提供的一项集资信调查、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。”华夏银行温州分行相关负责人向记者表示。此外,对国内出口商而言,通过该行的“出口双保理”产品,可以达到四顶

功效:一是规避进口商信用风险,加强出口收汇保障;二是解决资金短缺,加速资金周转;三是实现提前结汇,锁定汇率风险,提前获得退税;四是转让应收账款,美化财务报表。

十年风雨同舟路,1996年成立以来,华夏银行温州分行坚定不移地走高质量发展道路。九万里风鹏正举,辉煌的业绩是历史,更是新时期脚步永不停歇的动力。华夏银行温州分行将始终站在金融改革的最前沿,坚持市场化运作、国际化标准和专业化管理的原则,为客户提供专业、高效、便捷的国际金融服务。(华夏银行温州分行国际业务部供稿)

清算公告

神州数码八达通信息系统服务有限公司(注册号:110000450140495)于2014年11月3日经董事会决议终止经营,现已组成清算委员会进行清算,清算组由刘长泉、姚武、陈勤、甘志深、蔡易霖组成,请有关债权人于见报之日起90天内到我公司清算组申报债权及办理债权登记手续。

联系电话:82707839

地址:北京市海淀区上地九街九号五层E区

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金融解决方案,在企业投标及订单取得、采购、生产及销售各个环节,提供优质的金融支持,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

平安银行橙e网“秒贷”海尔经销商

本报讯 “真没想到不用抵押、不用担保,只凭我们跟海尔的合作记录与订单就能贷到款。”青岛博智商贸有限公司青州分公司的曹先生对记者说。他以前向银行贷款,门槛高、手续繁琐,还不一定能申请得到,现在通过平安银行橙e网平台来贷款,手续简单、放款快、额度也够用了。

今年8月末,平安银行与海尔集团合作推出“采购自由贷”。只要是海尔认定的经销商,合作一年以上,无需任何抵押担保,即可通过橙e网申请该贷款产品。项目投产上线两个多月,项目主办分行——平安银行青岛分行收到经销商申请资料1600余份,开立账户700多户,批复授信20亿元,出账客户近200户。“随着海尔与平安银行合作的不断

深入,‘采购自由贷’近日升级推出信用贷款模式。”平安银行相关负责人透露,该模式与以往放贷最大的不同是银行不再占管贷款项下货物,海尔经销商的贷款时间可根据过往销售周期制定,提货时也不再需要打款赎货,更契合经销商的资金使用方式。

“橙e网的信用贷款模式推出后,贷款流程自动化,申请和出账效率更高了。”在橙e网办理完融资业务的海尔经销商西安雷廷商贸有限公司负责人周雷表示,“采购自由贷”的控货模式,能解决海尔经销商淡季打款预定空调等有较长备货期的商品融资,但如果是彩电、冰箱等季节性不明显、提货周期非常短的产品线,则需要更灵活的贷款模式。平安银行据

此升级了“采购自由贷”信用贷款模式,该行相关负责人介绍,此次创新升级的信用模式主要考量海尔及其供应链的稳定性和持续积累的交易数据,平安银行通过海尔平台系统持续跟踪经销商的经营情况来防范风险。据悉,“采购自由贷”整合了平安银行的资金、业务、技术优势以及海尔集团分销渠道网络、交易数据和物流业务,通过橙e平台和日日顺的线下交易的记录,将产业与金融通过互联网的方式集合在一起,为海尔经销商提供“以客户为中心”的、不受地域限制的融资授信方案。而在双方的合作过程中,类似曹先生、雷先生这种中小经销商无疑成为了其中受益最大的群体之一。(刘杰)

大众点评发布定制化CRM产品

本报讯 CRM(会员关系管理系统)将一改高门槛的现状,有望成为企业的标配。继整合腾讯微生活会员卡核心业务和团队之后,大众点评旗下CRM服务品牌“大众微生活”继续深挖CRM市场需求,于近日同步推出“创业版”和“企业版”大众微生活产品。这两款产品将为不同规模和发展阶段的本地商户提供不同功能的CRM服务,帮助本地商户实现“粉丝经济”的零门槛。据悉,“创业版”大众微生活主要针对中小商户的CRM需求开发,而“企业版”大众微生活则主要为大型企业CRM需求服务。

大众点评商家平台副总裁王雨介绍,创业版“大众微生活”的合作商家可在微信和大众点评两个平台的移动端发送会员卡,获取会员。同时,这些中小商户还可以通过手机随时随地管理会员后台。“商家可在后台编辑并发送多种优惠券,如‘新用户到店即送饮料’、‘老用户充500送100’等促销信息。”王雨介绍,“此外,该版本还支持新老用户的储值功能,这样可以同时满足商家获取

新会员、维护老会员的双重需求。”王雨表示,与中小商户不同的是,大型企业已经步入发展稳定期甚至是成熟期,它们不再满足于发会员卡、发优惠券、会员储值等CRM需求,而对围绕会员消费而产生的营销工具、营销数据、会员积分等功能表现出很强的需求。“因此,企业版‘大众微生活’不但包括创业版所有功能,还增加了会员积分、营销效果统计、线上支付等升级功能。”王雨表示,“未来,大众微生活还将帮助商户增加大众点评的其他服务,如预订、外卖等用户使用非常频繁的服务,进一步扩大CRM服务内容,不断丰富用户的使用场景。”

业内人士表示,和市场上现有的CRM服务相比,大众微生活新产品是业内第一次针对小、中、大型商户提供定制化CRM产品。“相比其他CRM平台,大众微生活具备大众点评及微信两大平台的数亿会员的触达能力。同时,大众点评拥有十余年来为本地商户提供服务的经验,能够洞察不同商户的CRM需求,从而量身定制CRM服务。

据了解,商户CRM市场需求巨大。行业公开数据显示,仅在餐饮行业,有CRM服务需求的商户已高达百万级别,然而现有的CRM产品只满足了不到十分之一的商户。“大众微生活新产品不仅涵盖了会员营销、会员管理、充值等十余项CRM核心服务,更是降低了本地商户使用CRM服务的门槛,同时满足了不同类型企业的CRM需求,对于发挥O2O平台价值具有里程碑式意义。”业内人士表示。

据悉,“大众微生活”是大众点评在整合腾讯微生活核心业务和团队后推出的全新CRM服务品牌。在全新产品中,大众点评原电子会员卡服务和腾讯微生活会员卡完全打通后台,实现会员信息同步和共享,而大众微生活将利用大众点评和腾讯两大平台在用户触达和商户服务上的优势,构建成为一个覆盖移动端和PC端的综合CRM平台。(林文)

商业看台