



《人民币国际化报告》发布： 或将2年内超日元 成第四大国际货币

本报讯 近日，中国人民大学国际货币研究所(IMI)在北京正式发布2015年度《人民币国际化报告》。今年报告的主题为“‘一带一路’建设中的货币战略”。报告发布者中国人民大学校长陈雨露表示，在“一带一路”建设中推动人民币国际化应当从大宗商品计价结算、基础设施融资、产业园区建设和跨境电子商务等四个方面寻求有效突破。

中国人民大学校长陈雨露代表课题组提出了人民币国际化报告2015的五个核心结论。第一，人民币国际化的初期目标基本实现，有望在两年内超越日元，成为第四大国际货币。根据课题组的测算，人民币国际化指数，从2009年底的0.02，已经提高到2014年底的2.47。同期，美元、欧元、英镑和日元这四种主要的国际货币的份额却出现了不同程度的下降。人民币很有可能在两年之内会超越日元，成为第四大国际货币。第二，“一带一路”和人民币国际化是重大的国家发展战略，也是中国向全球提供的重要公共物品，充分体现了中国的大国责任和历史担当。第三，“一带一路”和人民币国际化两大战略存在内在一致性，必然相向而行，相互促进，协同发展。第四，“一带一路”建设推动人民币国际化应当从大宗商品计价结算、基础设施融资、产业园区建设和跨境电子商务等四个方面寻求有效突破。第五，“一带一路”建设推动人民币国际化必须依靠国内产业转型、技术进步和制度创新，同时在国际上寻求共商、共建、共享的最大价值观公约数。

中国人民银行副行长潘功胜在论坛上表示，目前人民币跨境交易便利程度不断提升，离岸人民币市场初具规模，人民币逐渐成为重要的基础货币。未来，随着“一带一路”等“走出去”战略的推进，更多市场需求将被激发，人民币使用范围将得到进一步的扩张，这也有赖于全面深化改革和对外开放。

此外，巴基斯坦央行原行长亚辛·安瓦尔表示，根据测算，人民币已超越欧元，成为国际第二大活跃货币，随着“一带一路”的推进，亚洲不仅会成为世界工厂，还会成为世界经济增长地。

(林文)

互联网金融

群星金融：用互联网思维服务小微企业

访群星金融CEO姚猛

本刊记者 丁翔轩

互联网金融，在2014年两会后，俨然已成为一张灼灼其华的中国梦之名片。

2015年3月，李克强总理在《2015年国务院政府工作报告》中首次提出要制定“互联网+”行动计划。事实上，早在2014年，国务院政府工作报告就已提出“互联网金融”的概念，并在当年的金融改革目标中将其视为重要的一步。如今，在经历了网上银行、第三方支付、众筹、P2P网贷等多种模式之后，互联网金融再次深入到传统金融的又一领域——商业保理。

鼎程(上海)金融信息服务有限公司旗下的群星金融网正是基于互联网的思维而迅速发展的，作为国内首家供应链金融互联网平台，群星金融又是怎样为供应链中的小微企业提供融资服务的呢？近日，本刊记者专访了群星金融网CEO姚猛。

供应链金融遇上“互联网+”

在姚猛看来，群星金融网是通过实现应收账款资产标准化来为小微企业提供供应链金融服务的互联网平台。

2015年，随着部分行业与互联网的融合加深，传统的金融生态将被彻底打破，以追求安全、快速、效益为目标的供应链金融正在逐步走向大众。供应链金融借助互联网实现了传统金融想做而无法做的系统化信贷，它涉及企业多、领域广、金融需求旺、周转速度快，大幅降低了供应链上中小企业的融资成本，同时也给物流等产业带来新的赢利点。

姚猛在接受本刊记者采访时表示，在当前的经济形势下，国内大部分小微企业存在融资难的问题。传统的融资又存在很多的审批流程问题，从审核到签约需要耗费大量的人力物力，工作效率很低下。而且银行的客户主要是以大客户为主，小微企业很难得到应有的照顾。

事实上，中小企业在经济发展中起着非常重要的作用，然而，我国中小企业的发展处于“强位弱势”的尴尬处境，其中中小企业普遍面临的融资困境最为人们所诟病。

因此，让更多小微企业能够享有公平的融资机会成了群星金融网的目标。成立于2013年6月的群星金融网，通过互联网的方式收集、整理和标准化供应链上下游的小微企业和处于供应链核心的大型企业之间的应

收账款信息，帮助小微企业对接可以根据这些应收账款为他们进行贷款的金融机构，从而实现供应链中小微企业的无抵(质)押融资。

群星金融网CEO姚猛表示，核心企业加入群星金融网，需要分享它跟上下游链属企业的历史交易数据。利用动态数据的分析模型，可以评估每家链属企业的生产经营能力，然后，以此作为融资方风险评估的基础。以数据为基础，群星金融可以在较短的时间内跟踪大量企业的经营状况。

目前，群星金融已经和海尔、联想等数十家供应链中的核心大型企业合作。2014年，海尔集团与群星金融网达成了在线供应链金融全面战略合作，由群星金融网为其日日顺平台上两万多家经销商提供在线供应链融资服务。截止2014年10月20日，海尔集团已有9400多家经销商通过群星金融网平台的审核。海尔作为传统行业领军者进入网络化发展阶段，率先寻求创新模式联手群星金融网，切实解决中小微企业融资难问题，强强联手初见成效。

群星金融网还和诸如积木盒子这样的P2P平台合作，希望可以拓展资金的多样化，确保平台上多样的资产都能做出合适的资金支持。此类合作更主要的是可以加强自己在数据积累、风险定价、大数据风控等方面的实力，以求更精准地为小微企业融资界定授信额度。

此外，群星金融网还与包括交通银行、建设银行、上海银行、中信银行、兴业银行、宁波银行等在内的多家银行进行了供应链金融业务的合作。合作模式为，群星金融获取核心企业及其供应链上下游小微企业的应收账款、预付账款等数据信息，并将之对接给各家银行，最终促成小微企业从银行获取融资。

商业保理破冰小微融资

在“互联网+”的大背景下，互联网金融将迎来黄金发展的机遇，在群雄并起之际，怎样才能抢得发展先机、独领风骚呢？姚猛亮出了他的杀手锏——商业保理业务。

商业保理作为新型的信用服务行业，主要为客户提供信用调查与评估、风险担保、贸易融资和应收账款管理等服务。商业保理业务是由厂商或供应商将应收账款转让给专业保理机构，由后者为其提供贸易融资，同时对后续账款进行催缴等服务。供应商由此将应收账款迅速变为真金白银，对缓解中小贸易企业融资难具有重要意义。商业保理的对象通常是银行等金融机构并不愿意涉猎的中小微企业。

自2012年商业保理破冰，新成立的商业保理企业在我国呈现井喷式的增长态势。中国服务贸易协会商业保理专业委员会发布的《2014中国商业保理行业发展报告》显示，截止2014年12月末，全国规模以上工业企业应收账款总额超过10万亿元，而2014年前三季度，我国保理业务量却仅有2.09万亿元。这对于提供应收账款融资服务的保理行业来说，是一片广阔海洋。

嗅觉灵敏的互联网企业纷纷摩拳擦掌，欲在此分得一杯羹。群星金融网CEO姚猛在接受本刊记者采



姚猛

访时表示，“‘不敢想、不想做、不能做’是传统保理面对中小企业望而却步的现实写照。主要是因为小微企业信息不透明，风险不可知，保理公司不敢做；中小企业分散在各地，营销成本高，单笔收益低，保理公司不想做；中小企业融资小、急、频，传统方式难以操作，保理公司不能做。”

明知山有虎，偏向虎山行。2013年6月才成立的群星金融网何以在商业保理领域做得风生水起呢？

对此，姚猛认为，群星金融网通过互联网传播的方式降低营销成本，自动化的平台运营能力也将提高运营效率。此外，群星金融网还为保理公司提供平台，从项目发起起到落地实施，提供全程强力支持：包括平台自有资产展示对接、项目管理、多方资金展示对接和保理行业案例分享。

据了解，群星金融网全程支持保理行业与小微企业的金融扶持发展，获得了广大客户的信赖。目前，该平台已经上线数十家行业领先的保理公司，服务小微企业超过26000家，累计提供授信125亿元，累计融资35亿元。这些平台上促成的融资为群星金融积累了大量小微企业的真实交易数据，也为公司自身数据库的建立奠定了基础。

对于群星金融网的未来发展，姚猛充满了信心。姚猛说：“群星金融的业务模式仍在完善之中，目前群星金融对平台上完成的融资是不收费的。先积累用户数量再考虑商业模式，因为平台做好了以后肯定不差钱。”用姚猛的话说，如今中国有5500多万家中小微企业，如果有百分之一的企业到群星金融网注册，那就是55万家。群星金融网不断通过技术的改进增进企业的融资体验，一定会吸引到更多的客户。

强化服务谋发展 专业高效打天下

华夏银行广州分行国际业务发展经验谈

华夏银行广州分行地处外向型经济较发达的珠三角地区，客户主要为进出口贸易型和生产型企业，国际业务是客户服务的重要一环。该行坚持“以客户为中心”的经营理念，将客户及其连带的上下游客户资源、合作伙伴、个人客户视为一个整体，为客户提供与其经营相匹配的全面金融服务，将客户关系管理上升到合作共赢的良好局面。

2014年以来，我国经济增长放缓，整体经济发展进入“新常态”，外贸发展也从高速增长阶段步入中高速增长阶段。广东地区的外向型企业面临着境外订单减少，境内成本提升，利润下降的发展困境。当地银行作为企业发展的主要融资服务机构，贸易融资业务增长放缓，业务量和业务余额均出现不同程度下降，不良余额呈现上升趋势，各银行国际业务竞争日趋激烈，只有强化高效专业的服务，发展低耗高效的业务才能在风险防控和盈利能力的平衡中找到一条可持续发展的道路。

设立专业外汇团队，帮助企业实现增值收益

2015年初，人民币汇率单边升值趋势被打破，双向波动成为常态，很多企业出于控制成本或锁定收益的角度出发，对汇率避险有了新的需求。广州分行国际业务人员凭借多年外汇业务的从业经验和专业敏感性，针对企业的新需求迅速成立了外汇交易及衍生产品服务小组，研究汇率走势及境内外汇市场并制定相应产品服务方案，取得了良好的市场反响。

广州的某大型合资制造企业是华夏银行的长期客户，该企业的销售收入均通过其境外母公司定期划回，境内公司收到款项后在境内统一结汇成人民币使用。随着人民币双边波动趋势确立，企业过去进口业务的购汇资金不仅无法获得原来人民币升值的增值收益，同时存在一定汇率损失风险。

华夏银行产品经理在对企业的服务过程中，结合企业的业务特点，提出利用境内外结汇价差实现企业增值收益的建议，并制定了“跨境结汇”加“T+N售

汇”的产品组合方案。当企业财务人员还在因为业务复杂而心存疑虑时，产品经理用纸笔当面算出了“好处”：以当时美元的跨境结汇牌价和“T+N售汇”牌价有近160点的差距，客户无需增加过多的操作，在正常汇款结算的基础上就可获得数万元的资产增值收益。

这样的方案几乎无法拒绝，几笔业务之后，企业终于在实实在在地体验了华夏银行外汇交易创新产品所带来的好处，意识到华夏银行服务带来的巨大收益。当产品经理再次登门服务时，他们说出了自己最真实的感受：“原来我们一直提心吊胆地盯着汇率，生怕因为汇率白白损失了到手的资金，现在采用了华夏的服务方案，早早锁定了收益，做生意真是省心多了。”

优秀的产品来源优势的“服务基因”

作为一家全国性股份制商业银行，华夏银行自成立以来一直秉承客户优先、服务优先、效率优先的核心服务理念，在广东地区，广州分行通过十几年来市场培育和客户服务，各类国际业务已建立起良好的口碑，并在实践当中积累了丰富的专业经验。

广州分行针对不同的企业类型和业务需求，拥有不同的服务策略：对于每月定期有固定收付汇的大型外贸企业和生产型企业，该行将贸易融资业务和结售汇产品优化组合，在满足企业融资需求的同时，为其实现套期保值，规避汇率风险；针对资金流量较大的贸易性企业和生产型企业，该行通过将结构性理财业务和联动业务结合，在满足客户正常收付汇的同时，实现企业资本的保值增值；面对省内想要“走出去”的各类企业，该行发挥自身国际渠道优势，充分利用海外代理行等资源，通过跨境业务等创新服务，满足客户需求，帮助其做大市场份额，扩大市场影响力。

根据客户实际情况而量身定制的金融服务方案使客户真实感受到了华夏银行国际业务优质的产品体系和服务，在密切深化银企合作的同时，也为华夏银行广州分行奠定了持续发展的基础。（华夏银行广州分行 王俊）



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金融解决方案。在企业投标及订单取得、采购、生产及销售等各个环节，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