

## 工行成功主承销 安哥拉首支主权美元债券

**本报讯** 近日,中国工商银行旗下的全资子公司工银国际作为联席账簿管理人和联席牵头经办人,成功完成安哥拉共和国10年期15亿美元主权债券的发行工作,成为此次主权美元债券发行中唯一的亚洲承销商。本次发行是安哥拉首次在国际金融市场发行主权债券,同时也是非洲撒哈拉以南地区非投资级主权国家最大规模的单笔首次债券发行之一。2014年8月,安哥拉政府确定了在国际市场发行美元债券的计划,并委任工银国际担任主承销商之一。工银国际与安哥拉政府就项目执行展开详细的沟通与交流,在合理披露风险因素的基础上充分体现安哥拉国家的主权信用水平,并协助发行人在美联储暂缓加息后选择了有利的发行窗口。在发行过程中,工银国际充分发挥专业性和独特的市场优势,取得亚洲投资人对项目的认可和支持,协助本次发行实现近5倍的认购量。(李俊)

## 中国医师协会 肿瘤远程医疗联盟在京成立

**本报讯** 近日,针对目前我国日趋严重的癌症负担问题和癌症医疗资源缺乏及分配不均衡的局面,在部分学术团体和医疗卫生机构的领导及专家的支持下,中国医师协会肿瘤医师分会“肿瘤远程医疗联盟”在北京召开成立大会,大会推选北京大学肿瘤医院季加孚院长为第一届联盟主任委员。联盟的成立将进一步推动全国肿瘤远程会诊、双向转诊,优化肿瘤医疗资源配置,实现优质医疗资源下沉,加强专业培训和继续教育,以及开展多中心临床研究,以充分调动各方面技术力量,发挥专家优势,带动基层肿瘤诊治能力,有效改善目前看病难、看病贵的问题,推动医改的进程。

为了规范有序地开展肿瘤远程会诊工作,在基层医疗单位中体现中国医师协会落实国家“医改”精神,在基层医师队伍专业素质和人素质的建设方面,联盟将逐步开展全国远程医疗联合体建设,构建肿瘤诊疗大数据平台和病原数据库,建设合作基层医院的肿瘤专科,开展专项技术培训和专业人才培养以及研究制定远程医疗相关操作规范、责任认定办法、医疗机构远程医疗服务准入标准。中国医师协会肿瘤远程医疗联盟将致力于提高基层肿瘤诊断与医疗水平、降低医疗开支,满足广大人民群众的健康需求,在全国肿瘤防治中发挥应有的作用。(林文)

### 贸易金融

# 平安银行： 稳步推进互联网金融 提前布局物联网金融

近日,第16场银行业新闻例行发布会在京举行,平安银行副行长胡跃飞以“稳步推进互联网金融 提前布局物联网金融”为主题,介绍了该行积极推进“互联网+”转型,以创新产品和业务模式全面切入客户的经营和生活中的各项金融需求,走互联网时代下新金融之路等一系列举措和取得的成效。参加本次发布会的还有公司网络金融事业部总裁金晓龙、贸易金融事业部总裁郭强等人。

近年来,平安银行秉持“跳出银行办银行”的理念,持续创新商业模式,稳步推进战略转型,“组合拳”更新不断。作为该行的“1号工程”,平安银行旗下供应链生意平台和金融电商平台——“橙e网”已与数百家核心企业、物流、第三方信息平台完成对接,累计为数万家供应链中小企业提供金融支持。同时,作为业内首个试水“物联网金融”的银行,平安银行积极探索物联网在金融服务中的应用,通过物联网技术赋予动产以不动产的属性,切实解决实体经济动产融资难题。

### 打造中小企业生态圈 提供最全面的“互联网金融+ 供应链金融”综合服务

随着移动互联网技术与智能手机的普及,产业互联网日益兴起。平安银行主动拥抱产业互联网转型升级的发展大势,于2012年开始规划建设公司业务的互联网升级平台——橙e网,探索“供应链金融+互联网金融”的融合发展路径。

2014年7月9日,橙e网正式上线,如今已成为拥有百万注册用户、近40万企业用户的互联网金融新锐平台。橙e网定位于服务“熟客生意”,有着与陌生客户交易的“网络购物平台”完全“不一样”的商业逻辑。所谓“熟客生意”,泛指供应链上下游B2B或B2C、C2B之间持续稳定的“熟客”

交易活动,此一定位延续了该行领先的供应链金融能力,意在构建平台式供应链金融,实现“供应链金融+互联网金融”的深度融合与极致体验。橙e网基于客户日益增长的在线商务需求,提供与之相匹配的在线支付、在线融资、在线增信/见证、在线理财增值、在线保险和账户管理等一站式服务,通过PC+Pad+Phone三屏一体的立体服务渠道,与柜面服务打通,形成全渠道的O2O服务体系,领先布局移动互联网金融服务。

橙e网是在国家工信部信息化推进司指导下,践行“跳出银行办银行”,支持传统企业转型升级的一次全新尝试;平安银行也是银行业唯一的工信部互联网与工业融合创新试点企业,橙e网承担着中国中小企业电子商务示范工程的光荣使命。为此,橙e网以“跳出银行办银行”的魄力,开发了“生意管家”、“发货宝”、“橙e券”等一系列产品服务,以免费的SaaS云服务方式,支持中小企业快速实现电子商务转型升级,为中小企业构建在线“订单(商流)-运单(物流)-收单(资金流)”的交易闭环服务。其中,“生意管家”系列整合服务推出一年时间,已有超过30多万家小企业下载注册使用。企业可以免费利用“生意管家”在PC端和手机端在线管理进销存,在线与上下游协同做生意,在线支付、融资,在线发货,在线购买保险、理财产品等,实现“订单、运单、收单”与金融服务的一体化。

### 推进“平台+平台”战略 助力实体经济协同共赢

橙e网坚持“开放、协同、共享”的互联网精神,推进多形式、多层次的“互联网+产业+金融”协同创新。一方面,延续传统供应链金融1+N模式既有优势,以更多的核心企业协同合作,以核心企业为中心,依托上下游链条关系拓展服务到上游的上游供应商、下游的下游经销商,实现金融服务全链条覆盖;同时将“1+N”

模式升级到以任一企业为核心的“N+N”模式,依托企业间或第三方交易数据,强调客户体验,扩大服务范围。另一方面,橙e网与多方市场主体建立广泛联盟,强化平台与平台的合作,实现橙e网高效赋能、批量获客。

橙e网迄今已与近百家第三方平台推进“平台+平台”的战略合作,践行普惠金融,积极探索中小企业网络融资新模式,过去一年已有4000多家中小企业受益,同时也助力合作平台优化了商业模式。“平台+平台”合作模式包括:与西安高新区等地方政府/园区推出税金贷,与航天信息等税票信息平台合作推出发票贷,与海尔等核心企业合作推出采购自由贷,与东方电子支付平台合作推出货代运费贷等等,基本实现在线审贷、在线出账、在线还款、按天计息,让中小企业融资不太难、不太贵、不太繁。同时,橙e网还借助微信平台推出微信开户、票据贴现预审预约等O2O服务,推行“橙e创业易”支持初创型企业一站式网络金融优惠服务等特色服务,突破了传统金融的边界,走在业界互联网金融探索道路前沿,贯彻了普惠金融的思想,惠及了众多中小企业。

此外,橙e网从全产业链经营的视角切入,以资源整合助推实体经济转型和升级。例如,橙e网通过与寿光农产品交易市场对接,将农产品整条产业链上的农户、批发商、零售商和消费者全面整合到橙e网上,为他们提供融资、结算、撮合、物流等全系列服务,实现物流、资金流、商流、信息流“四流合一”,使农业这个最古老、最传统的产业实现了互联网化升级,全面助力了实体经济的发展。

### 解决动产融资难题 规范新型智能仓单商品流通秩序

2014年5月29日,《光明日报》发布了一篇平安银行行长邵平与感知集团董事长刘海涛联合署名的文章《物联网与金融模式新革命》。这是“物联网金融”的概念在

业内第一次被提出。文中写道,物联网金融是指通过物联网技术和金融的深度融合,以对客户和客户交付动产的实时和客观洞察为基础产生的所有金融服务与创新。物联网金融变革了金融的信用体系,带来了金融模式的新革命。

今年6月29日,平安银行在上海正式发布物联网金融。目前,该技术已在汽车业、钢铁行业破冰,通过物联网技术,赋予动产以不动产的属性,变革供应链金融模式,带来动产融资业务的智慧式新发展。

平安银行以自身传统优势业务为基础,创造性的在动产融资业务中引入物联网传感设备和智能监管系统,实现了对动产的识别、定位、跟踪、监控等系统化和智能化管理,使客户、监管方和银行等参与各方均可从时间、空间两个纬度全面感知和监督动产存续的状态和发生的变化,以有效解决动产融资过程中信息不对称问题,从而为重启大宗商品融资业务、解决广大客户的融资难题,以及支持实体经济的转型发展提供强有力的基础。

目前,平安银行物联网智能仓储网络的全国布局初显成效,已累计与近百家重点港口、大型仓储企业、大型钢铁生产企业、区域重点物流园区等合作伙伴签署了物联网金融合作协议。其中,首批合作单位已陆续启动物联网改造。同时,该行将联合仓储物流企业统一非标仓单的格式和记载要素,以物联网技术和统一登记增强非标仓单的流通性,逐步实现动产融资方式的单证化变革,为流通中的商品赋予更多金融属性。

展望未来,平安银行将充分依托特有的综合金融平台,继续打好战略业务“组合拳”,以资源整合、平台经营、专业服务为导向,致力打造“专业化、集约化、综合金融、互联网金融”差异化特色,积极创新产品和服务模式,全面切入客户的经营、生活中的各项金融需求,让客户切实感受到平安银行真的不一样。(丁翊轩)

# 无间合作 无限开拓

## 商业保理公司金融服务方案

融智：筹备期信息咨询服务

融资：“银商保”，ABN、ABS等资产证券化融资工具

融通：资金收付服务、投资理财服务

远  
瞻

驱  
动



## UPS 与中国出口制造企业共话转型升级

**本报讯** 近日,UPS联手福布斯中国,成功举办了“联合成就跨越——问道中国制造新机遇”主题活动。会上,UPS携手中国商界领袖,与现场近三百名中小企业代表齐聚复旦大学,共同探讨“优强中国制造”时代,中国中小型外贸企业的业务发展挑战及应对之道。对于期望实现增长的中小企业来说,创新、海外市场拓展和成本管理是他们目前面临的主要业务挑战。UPS中国区总裁蔡松江表示:

“今天的主题活动对面临转型压力的外贸企业具有启发和指导意义,为此我感到非常欣慰。UPS服务中国市场将近30年,一直都是客户可信赖的合作伙伴,致力于帮助出口外贸企业在全球贸易中提高效率,并与海外市场无缝对接。”此次主题活动,吸引了来自中国制造业各个细分行业的中小企业代表出席,充分展示了企业、潜在合作伙伴、资源以及理念之间,所存在的“联合”的可能。(朱玲)