

**工行推出账户原油“做空”交易**

本报讯 记者日前从中国工商银行获悉,工行已于近日在全国范围内推出了账户原油“做空”交易,即先卖出后买入原油份额的交易方式。客户在预期原油价格将下跌时,可以采取这种交易方式,从而满足了客户在多样化市场环境下的投资交易需求。工行相关负责人告诉记者,账户原油是工行在去年3月份面向个人客户率先推出的一种新型投资交易产品,通过只计份额、不提取实物原油的方式以人民币或美元买卖原油份额,获取价差收益。随后,工行不断加大创新力度,陆续推出了账户国际原油、账户原油自动转期功能等。此次工行推出账户原油先卖出后买入功能后,已基本实现账户原油交易品种与功能的全覆盖。

(韦金莹)

“我企贷”确立P2B网贷风控新标准

本报讯 近日,P2B网贷平台“我企贷”在成都宣布与创业融资担保、国发融资担保达成全面战略合作服务。而就在此前,“我企贷”已经与国内领先的第三方支付公司汇付天下达成资金托管的战略合作。

此次与融资性担保公司展开全面合作,标志着“我企贷”网贷平台进入全新的发展阶段,其着力打造的“三权分立”风控运营模式也将为P2B行业的健康发展进行有益探索,确立行业风控新标准。

目前,国内网贷平台多达2000多家,但如何确保投资者投资安全一直是制约行业发展的最大障碍。整个行业在风控方面一直未形成成熟的风控模式。“P2B网贷平台的重要价值就是分散风险,为融资方提供简单、快捷、成本相对较低的融资渠道,给投资者带来风险可控、收益较高的投资渠道。因此,如何从机制上解决风险问题,是整个行业需要解决的问题。”四川融资担保协会专职副会长于楠表示,“我企贷”的三权分立模式将平台运营权、资金管理权、风险管理权完全分离,从而做到相互制衡,有望从根本上解决这一问题。

据“我企贷”平台运营负责人、深圳创金网络总经理陈叶峰介绍,“我企贷”开创的三权分立模式是指由深圳创金网络负责平台运营和信息管理,引入汇付天下负责资金托管,引入创业融资担保和国发融资担保负责风险管理和本息担保。

陈叶峰认为,这套机制的三大优势是资金交由第三方资金托管方托管,杜绝了网贷平台私自设立资金池等风险,由融资性担保机构提供平台增信,并负责融资项目的风险调查,同时为投资者提供资金本息担保服务。“我企贷”则充分发挥互联网大数据的优势,通过整合网络数据进行投资人资信鉴别,提供第三道风险控制墙。(黄真)

中国信保:发挥政策性职能 支持外贸稳定增长

■ 本报记者 丁翊轩

今年上半年,全球经济复苏缓慢,国际形势局部动荡,我国外贸发展形势依然严峻复杂。中国信保积极贯彻落实国务院《关于支持外贸稳定增长的若干意见》,发挥政策性职能,创新产品,提升服务,采取了多项措施积极扩大出口信用保险覆盖面。今年1-6月,中国信保的承保规模达到2291.2亿美元,同比增长19.2%,其中短期出口信用保险承保规模为1813.8亿美元,中长期出口信用保险承保规模为76.2亿美元,海外投资保险承保规模为188.8亿美元;向企业支付赔款3.6亿美元;与银行合作,帮助企业获得银行融资约1300亿元人民币。

截至目前,中国信保出口信用保险的承保规模对我国出口的渗透率达到17.8%,同比提高3.1个百分点,对一般贸易出口的渗透率达到34.4%,同比提高4个百分点,达到国际较高水平。

创新服务**着力提升短期出口信用保险政策含量**

我国小微出口企业数量多面广,专业风险管理人才匮乏。今年以来,中国信保出台多项积极承保举措,扩大政策性出口信用保险覆盖面,以搭建小微出口企业统一投保服务平台为突破口,着力提升短期出口信用保险政策含量。1-6月,中国信保通过加强与各地政府、行业(商)协会的合作,在全国26个省市建立了90个小微出口企业统一投保服务平台,为小微企业提供了更加简便快捷的信用保险服务。上半年,中国信保服务的小

微出口企业数量突破2.5万家,占全国小微出口企业数量的12%;承保规模约233.6亿美元,向小微出口企业支付赔款4421万美元。

与此同时,中国信保通过完善“信保通”网上客服平台、推出“信保大讲堂”系列讲座等形式,提高对自主品牌企业、重点行业企业以及大型企业集团的服务水平。全新改版上线的“信保通”客服平台,汇集了中国信保《出口风险预警》、《行业研究报告》、《国别风险分析报告》等品牌信息研究成果,提高了中国信保的专业资讯服务效率和客户服务水平。1-6月,中国信保在短期出口信用保险项下,支持企业出口新兴市场等高风险业务1465.9亿美元,同比增长25.4%;支持机电产品、高新技术等国家重点支持行业出口1412.9亿美元,增长19.6%。

为积极响应国务院加大对服务贸易支持力度的要求,今年上半年,中国信保制定了积极承保措施,重点加大对文化艺术产品及服务出口、对外承包工程和劳务合作等服务贸易领域的承保力度。今年1月,福建省出版对外贸易公司准备向台湾一家传媒公司出售一部以“抗战时期福建老兵思乡返乡”为题材的书籍和电视剧在台湾地区的播放发行权,对方提出希望以赊销方式进行结算。面对这样一个没有实际海关数据申报的服务贸易项目,中国信保主动了解出口业务流程,以及合同签订、货款转移方式、债权的确认、货款的交付形式等细节,为企业量身定制承保方案,并于今年4月顺利承保该项目。中国信保在支持服务贸易方面已经积累了相当丰富的经验,对物流运输、软件出口、国际货运代理、修船

业务、文化产业出口、ATA单证册、海外租赁等服务贸易的承保,均形成了一定规模。

创新产品**全力维护“走出去”企业海外权益。**

今年上半年,中国信保根据企业风险管理需求,加大产品创新升级力度,不断完善产品功能,进一步增强了政策性出口信用保险产品的适用性和保障力度。1-6月,中国信保顺利承保埃塞吉布提铁路、安哥拉输变电等一批重点项目,共支持能源、矿产、境外农业合作、产能转移、“一带一路”等重点领域对外投资项目130个。

中长期出口信用保险是中国信保支持大型成套设备出口和海外承包工程的重要政策性保险工具,承保范围包括战争、暴乱等政治风险以及债务人破产、拖欠等商业风险,承保期限最长可达15年。今年上半年,有投保企业提出“工程机械、交通工具等‘走出去’项目的风险期一般不超过5年,而且出口批次多,单批出运金额不大,希望可以简化此类项目投保手续”。为切实落实国务院要求,真正实现应保尽保,中国信保积极响应企业关于提高承保效率的要求,经过充分调研后,大胆引入短期出口信用保险的授信思路,推出了中长期出口信用保险小额项目承保模式,对政策性出口信用保险产品体系形成了有效补充。今年6月,某企业出口英国的85台工程机械设备成为这一创新之举的首个受益项目。

近几个月来,乌克兰、越南、伊拉克等国家出现的动荡局面,进一步引发了“走出去”企业对政治风险的担忧。中国信保在不断完

善海外投资保险、中长期出口信用保险产品功能,积极维护企业海外权益的同时,适时推出了外派劳务人员海外风险保险,为外派劳务人员因劳务所在国发生政治风险、巨灾以及境外雇主违约等所造成的损失提供风险保障,给“走出去”企业吃下了一颗“定心丸”。

某公司于2011年签订并实施了某海外EPC项目,工程进展和收汇状况一直保持稳定。但2013年年底至2014年初,该国选举前后,政治局势出现动荡。如果局势进一步恶化或者出现极端情况可能对项目产生不利影响,若导致项目现场1200人全部撤离,将给该公司带来巨大成本。中国信保了解到企业的这一顾虑后,在最短的时间完成承保方案,覆盖了该公司所关注的风险点。这份外派劳务人员海外风险保险单,可以覆盖因项目所在国发生战争、内乱等政治风险导致该公司及分包商无法履行《雇佣合同》而产生的直接损失,保险金额720万美元。

步入下半年,受劳动力成本上升、人民币升值、贸易壁垒和贸易摩擦增多以及海外国家地区局势动荡等因素影响,我国外贸发展仍将面临诸多挑战。对此,中国信保有关负责人表示,中国信保将进一步增强责任意识和大局意识,努力提高政策性信用保险对市场需求的响应效率,开发多种产品组合,创新承保方式,为企业提供综合性的金融服务方案,提供国别风险、区域风险、行业风险等综合性风险解决方案,帮助企业提高国际竞争力,积极支持外贸稳定增长,为促进外贸发展方式转变和开放型经济建设作出新的贡献。

华夏银行杭州分行:双管齐下 做强国际业务

解放思想、开拓思路、创新思维、科学发展是一家中型股份制银行保持国际业务核心竞争力的必要条件。近年来,华夏银行杭州分行通过加强结构调整、深化产品推广、强化营销服务等措施,实现了国际业务快速健康发展。2009年至2013年,该行国际结算量从12亿美元增长至近

60亿美元,实现5倍的增长;截至2013年末,该行结售汇量实现21.6亿美元,国际业务收入突破7000万元大关,各项指标增量位列当地同业前列,国际收支和结售汇规模在当地股份制银行中处于第一梯队行列。据悉,该行主要在以下几个方面赢得客户支持,做强国际业务:

从做业务向做客户转变

华夏银行杭州分行自1995年成立以来,国际业务从粗放式经营到精细化发展,实现了从做业务向做客户的转变,赢得了客户的认可,市场占有率逐年提高。

在客户选择和培育方面:该行积极介入年进出口量超过1亿美元的主流客户,根据客户经营特点和需求采取差异化政策,提出一户一策营销服务方案和业务规模、收入增长计划,积极提供综合配套服务支持,进一步提高该行的结算量占比,培养核心客户;深化与年进出口量在1000万至1亿美元的中型进出口客户合作,重点支持龙头企业国际贸易子公司、地方政府支持企业、制造业实体企业,加深合作的紧密度;实施“小企业成长计划”,着力培养一批成长性好、主营突出、合作紧密的出口型小企业客户,与小企业共同发展壮大。

在为客户提供差异化服务方面:华夏银行杭州分行整合各方面资源,为重点客户提供VIP服务。比如,分行国际业务部牵头制定客户服务方案,为重点客户提供优先服务、简化流程、费率优惠等一揽子服务;实施“贸易融资客户绿色通道”,对优质贸易融资客户优先审批、主动授信;积极提供业务咨询服务,提升服务的附加值;实行上门收单服务和派驻审单人员服务,对重点客户,由国际业务部的专职人员提供上门收单服务,现场解决单证初审问题。

结构调整和产品创新双管齐下

针对浙江外向型经济发达、民营企业领跑全省外

贸、中小企业占绝对数量等特点,华夏银行杭州分行调整自身结构,致力于发展出口业务,服务中小企业,充分利用两个市场、两种资源,服务“走出去”企业,通过发展服务贸易、资本和非贸易业务等,拓展服务链条。

从产品方面看,华夏银行杭州分行不断打造“全球智赢”金融服务品牌,近年来不断推出新产品,不仅满足了市场的需求,还赢得了自身突破。比如,近期,该行推出了贸易融资风险参贷、信保买断、出口应收账款池融资、进口保息赢、交单增汇赢等低消耗、高收益的产品,在拓展客户基础、维护客户关系的同时,推动了国际业务的发展。

跨境人民币结算成为发展亮点

自2010年6月浙江省正式开展跨境人民币结算试点业务以来,华夏银行杭州分行高度重视跨境人民币业务,经过近3年多的发展,该项业务已成为该行国际业务的龙头业务之一。

在推进措施方面:该行积极开拓资本项下跨境人民币业务、跨境人民币境外融资业务,挖掘客户对外人民币投资、境外项目人民币融资、涉外工程人民币对外担保等业务需求;努力拓宽代理行合作渠道,灵活运用人民币内保外贷、跨境人民币本息保、人民币进口代付等产品,推动业务发展。

在创新发展方面:该行积极争取总行“先行先试”机会,推进义乌支行个人跨境人民币结算业务发展。截至2013年末,义乌支行个人跨境人民币结算额超过10亿元,成为当地个人跨境人民币结算量最大的两大银行之一。

在目前全球经济一体化进程不断加快的形势下,国际业务在商业银行发展中的地位日益凸显。笔者相信,华夏银行杭州分行国际业务通过不断完善服务与产品创新,在助力浙江企业“走出去”的同时,必然能实现效益与规模、质量与速度的同步增长。

(华夏银行杭州分行国际业务部 何雅芬)

LG深耕顶级画质 引领行业发展

本报讯 2014年上半年,4K电视在电视机行业的热度依然不减,而世界杯的推动更加速了这股热潮的汹涌来袭。OLED电视则于今年伊始就加快了市场化步伐,使彩电领域迅速掀起一场新的显示技术迭代风潮。作为全球4K和OLED电视的开山鼻祖,LG分别凭借其畅销型号第二代观韵4K智能电视55UB8800以及新型显示技术产品——OLED有机自发光电视55EA9700,一举斩获“2014年中国平板电视十大精品”和“2014年彩电产品色彩表现优秀奖”,同时荣获消费者喜爱的平板电视品牌。

据了解,这三项大奖是由中国电子商会(CECC)、中国电子技术标准化研究院(CESI)在京共同主办的“炫动色彩节 畅享新视界——2014

年(第十届)中国数字电视产业发展大会”(以下简称“大会”)上为LG颁发的。本次大会的奖项评选采用多家主流网络媒体问卷调查业界权威专家评审的方式产生。作为4K超高清电视的技术领先者,LG一直持续在4K领域发力。第二代观韵4K智能电视将臻至4K超高清显示技术和让智能电视重回简单的LG webOS智能系统相融合,为消费者呈现出最顶级的画质享受、震撼的视觉效果和最人性化的操作体验。

最具颠覆性的要数“下一代显示技术”的产品——OLED有机电视。LG 55EA9700这款曲面OLED有机电视不仅拥有得益于自发光材料技术而来的卓越对比度、超广可视角度等特性,使色彩表现力更加真实丰富,更以其曲面屏幕、4.9mm



超薄的机身、较低的耗电量,震撼着业界。中国电子商会副秘书长、著名家电专家陆刃波表示,随着4K技术的逐渐成熟,4K电视的市场争夺战也愈演愈烈,各大彩电厂商纷纷推出自己的旗舰产品,而LG凭借领先的科技以及对画质的极致追求,始终引领消费需求,无论是4K领域还是新型显示技术领域,都为行业树立了新的标杆。

(肖然)

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