

B4 | RENCAICELUE | 人财策略

后危机时代，金融企业面临的内外环境悄然间发生质的变化。国内，流动性一再紧缩，利率、准备金率提高预期上升，GDP 增速放缓；国外，巴塞尔协议Ⅲ对银行资本的约束要求日益提高。在内外压力之下，银行业转型迫在眉睫！

广发银行，探索贸易金融发展新路 提供更多高附加价值多元化产品和服务

□ 张志强

长期以来，“息差为王”是中国商业银行盈利结构的普遍现状，如何提高中间业务及表外业务的盈利空间，调整银行的收入结构成为银行转型的主要方向。作为产生中间业务收入的核心业务，贸易金融业务的顺利转型对银行对公业务能否成功转型发挥着决定性作用。

转型势在必行，那么“怎么转”与“转向哪”就成了中国银行业普遍思考的问题。广发银行副行长宗乐新畅谈了广发银行贸易金融发展的新路径。

●怎么转？

在“大发展”和“走出去”战略下，贸易融资业务潜力巨大。

2009 年，广发银行管理层换届，新的管理团队在股份制银行之中还是

比较强的，专业化、国际化的程度很高。

在明确贸易金融发展战略目标之后，广发在架构上进行了重大调整。2009 年初，成立贸易融资部。2010 年，广发行贸易融资业务快速发展，国际结算量、中间业务收入同比增加 50%，国际业务方面，国际结算量突破 600 亿美元，位列中小股份制银行第四，跨境人民币业务，离岸业务，与澳门分行及境外代理行的跨境联动业务均呈现又好又快的发展态势；国内业务方面，广发行继续保持在汽车、钢材、家电等供应链重点行业及动产融资、票据业务上的优势，取得良好的经营业绩。2010 年底，贸易融资部增加了现金管理，资产托管职能并更名为贸易金融部，“GTS”框架搭建工作基本完成。“GTS”是一个交易的概念，只要是做交易，你就会和银行发生关系，会用到银行的产品或服务。

在团队建设和人才引进方面，广发也一直在持续引进贸易融资领域的优秀人才，并打造专业的产品经理队伍，通过资格认证、准入退出、绩效考核、日常培训等手段，在全行打造一支熟悉本外币各类贸易融资产品，具有良好的市场感觉和营销能力的专业化的产品营销队伍，为业务发展提供人力资源的保证。

“在市场定位上，银行之间应该走差异化路线。”宗乐新说，“从整个区域的布局上以及客户定位上来说，广发银行在珠三角的中小企业当中的优势还是相当明显的，未来我觉得关键还是在产品的服务方面能够更加以特殊化，比如说我们在贸易金融、现金管理、资产托管、投资银行这几个主要的方面，如果能够形成一种专业化的文化团队服务体系，那么我们就一定是一个有差异性有竞争力的商业银行，这个路径还是很清晰的。”

●转向哪？

“以贸易金融领域的新产品、新服务、新品牌，开辟新渠道。”宗乐新指出，贸易金融业务的转型方向在于提供更多的高附加价值的多元化产品和服务。

但是，无论客户、行业，还是市场资源，最后还是要通过产品和服务来实现。为此，广发在产品策略上不断创新，以提供贸易融资、投资银行、企业理财和现金管理等综合金融服务解决方案，搭建专业化、差异化、高附加值的产品和服务体系。

宗乐新强调，服务于大企业上下游的中小企业是贸易融资业务的主要客户群体，利用贸易融资的供应链产品，广发银行帮助许多供应链上的中小企业解决了融资难问题，满足客户的业务需求。“贸易融资是扩大中小企业客户群的切入点和主要的融资产



品，所以，现在我们公司业务的客户群体是清楚的，市场定位、区域策略也很清晰，那么在产品领域里面，贸易融资是广发银行的亮点，一直都做得非常好，去年更是有突出的表现。”

“我们对跨境人民币结算业务也是充满期待的！”宗乐新表示，从国家战略来说是人民币走向国际化是个发展趋势，将来会逐渐扩展到东南亚区域，甚至扩展到全球的某些区域，从市场需求上来说还是很旺盛的。

为了更好地抓住跨境人民币结算带来的机会，广发希望借助香港、澳门的平台优势以及自身在珠三角地区的区域优势，能够抢占先机，在人民币跨境结算有所作为。

“现在看来，客户的需求很旺盛，我

们将做好在产品、服务、资金方面的准备，为客户跨境人民币结算业务提供高效优质的金融服务，为加快人民币国际化进程贡献力量。”宗乐新对未来充满希望。

行长理财 | HangZhangLiCai

大给力“贸融通”

如今，广东发展银行已正式更名为广发银行，在新名称下，广发银行贸易金融业务将继续打造“贸融通”品牌，并通过行业解决方案、产品解决方案等子品牌方式，进一步充实“贸融通”品牌的内涵，在市场和客户中形成深刻的“品牌印象”。

王勇：供应链金融大有作为

由于“菜贱伤农”，京、沪、鲁、豫、陕等地一些菜农正打算弃菜种粮，这一来，势必会造成未来城市蔬菜供不应求，进一步加剧已比较严峻的通胀形势。笔者认为，当前诸如水果、蔬菜等农产品的产销环节多、流通成本高、且供应链脱节是造成产地价格贱、销地价格贵的重要原因。而想要从根本上解决果蔬等农产品供应链脱节问题，平衡农产品产销，稳定价格，可充分倚重供应链金融。

供应链金融 为中小企业赢得更多商机

供应链金融，是商业银行将核心企业和上下游企业联系在一起提供灵活运用的金融产品和服务的融资模式。核心是商业银行向核心企业客户

提供融资和其他结算、理财服务，同时向这些客户的供应商提供贷款及时收达的便利，或者向其分销商提供预付款代付及存活融资服务。一般来说，从原材料采购，到制成中间及最终产品，再由销售网络把产品送到消费者手中，将生产商、供应商、分销商、零售商、直到最终用户连起来，就形成了一个完整的供应链。而供应链金融最大的特点，就是从中寻找出大的核心企业，以核心企业为出发点，为供应链提供金融支持。一方面，将资金有效注入处于相对弱势的上下游配套中小企业，解决中小企业融资难和供应链失衡的问题；另一方面，将银行信用融入上下游企业的购销行为，增强其商业信用，促进中小企业与核心企业建立长期战略协同关系，提升供应链的竞争能力。在供应

链金融的融资模式下，处在供应链上的企业一旦获得银行的支持，将信贷资金及时注入配套企业，也就等于进入了供应链，从而可以激活整个“链条”的运转，而借助银行信用支持，也为中小企业赢得了更多商机。

供应链金融 缓解农产品供应链环节融资难

若将供应链金融运行机理应用于农产品供应链生产和营销之中，相信一定能取得良好效果。第一步，构建农产品供应链。采用“公司+专业合作社+农户”模式，把分散生产的农民与大市场联系起来，使公司和专业合作社与农民结成经济利益的共同体，以产供销一体化经营扩大销售，增加农民收入；以“订单农业”形式

帮助专业合作社与相邻城市批发市场、果蔬等农产品交易市场及本地大型企业建立供销合作关系，扩大大地农产品供应量，进一步推进“农超对接”，扩大大地农产品基地直接采购量，减少中间环节，并降低超市销售农产品的毛利率，以稳定价格。然后是形成农产品供应链金融运行机制。鉴于农产品供销公司在整个供应链中所处的核心企业地位，再加上其指挥中心、物流配送中心以及信息平台作为供应链支持系统，能上与各农户及时交流信息，下与分销商和卖场以及消费者交换信息和有效沟通，进而能快速反映上下游企业的需求。所以，在实际操作中，供销公司可以向商业银行提供担保或由商业银行统一授信于供销公司给农户提供融资服务，并有选择地采用应收账款质押融资、应

收账款保理融资、“保兑仓”融资、存货质押融资以及预付账款融资等模式，这在很大程度上可以缓解农产品供应链所有环节的融资难，并且通过对“物流流、融资流以及信息流”的“三流”控制，确保农产品产销平衡，渠道畅通。

当然，启动供应链金融解决农产品产销供应链脱节问题，在当前来说毕竟是个创新和尝试，因此，为确保其有效运营，还必须着力让商业银行的供应链金融服务深入到农产品供销的每一个链环，为构建农产品生产、冷藏、保鲜链提供金融支持，创造条件建立电子供应链金融服务体系。

农产品供应链金融，意味着在供应链上环环相扣的每一个企业与流程需要紧密合作、互相依赖，更意味着商业银行必须参与到整个农产品生

产、物流、交易、资金流转与运作的过程中去。这就要求商业银行供应链金融产品研发与管理团队，应深入企业内部，发掘潜在需求，从收款、付款、对账、资金集中、短期投融资等方面着手，锐意打造、不断完善供应链金融服务平台。

电子供应链金融凭借在技术手段、系统完备性、结算速度、融资效率、服务质量等方面的突出优势，能有效缩短商业银行和蔬菜供销公司在供应链信息流、资金流活动过程中的响应速度，提高资金透明度和信息完备度，减轻供销公司财务管理负担和成本，提高其财务运营和控制能力，所以，是供应链金融服务的未来发展方向。

（作者系中国人民银行郑州培训学院教授）



第14届中国北京国际科技产业博览会
CIITEC THE 14TH CHINA BEIJING INTERNATIONAL HIGH-TECH EXPO

2011中国金融高峰论坛

CHINA FINANCIAL SUMMIT 2011

主题：金融创新与经济结构调整
时间：2011年5月18—19日 地点：人民大会堂、北京国际饭店

科博会主办单位: 科学技术部	商务部	教育部	工业和信息化部	中国贸促会	国家知识产权局	北京市政府
论坛主办单位: 科博会组委会办公室						
主办媒体: 华尔街日报中文网	美通社（亚洲）		理财周报	新浪财经		
特别协办: 每日经济新闻						
协办媒体: 中华工商时报	中国高新技术产业导报	北京晨报	投资者杂志	经理日报		
支持媒体: 金融世界	英才杂志	资本市场杂志	中国新闻网	国际融资杂志		
论坛承办单位: 财金咨询（北京）有限公司		文网财金国际会展				

论坛开幕式：金融创新与经济结构调整

第一部分：十二五开局之年，中国金融业的发展与创新

- ★ 2011金融业如何迎接“绿色低碳经济革命”？
- ★ 村镇银行、小额贷款公司与中小企业融资渠道拓展
- ★ 中国融资租赁业的发展与创新
- ★ ECFA早收计划全面实施后，两岸金融业的合作新机遇

第二部分：企业的融资与上市

- ★ 投资家与银行家青睐的高新技术（低碳环保科技、能源科技、交通科技...）
- ★ PE泡沫化，外资本土PE/VC如何同台竞技
- ★ 高新企业上市时机与上市地的最优选择？
- ★ 金融中介机构：企业融资并购与上市的法律、财务与公关问题的给力助手
- ★ 国际板离我们还有多远？哪些跨国企业可能优先登陆？

第三部分：区域金融中心、高新区建设

- ★ 金融城（金融街、CBD、总部基地）的建设：助力中心城市发展
 - ★ 高新区的转型升级和新三板建设
 - ★ 中国金融服务外包基地与外包企业的跨越式发展
- 专项活动
- ★ 颁奖典礼：金牛榜
 - ★ 封闭会议：优秀企业项目推介、融资路演

参会咨询：李小姐
电话：010-85866965 手机：13661164396
Email: lily00518@126.com 网址: www.chinasummit.org