

十年绿色金融的拓荒与收获之路

——访兴业银行董事长高建平

■ 夏心愉

多方发力，我国绿色金融体系建设正被推上“快车道”。

在中国的推动下，G20 杭州峰会首次将绿色金融纳入议题；中央深改组会议日前审议通过《关于构建绿色金融体系的指导意见》，发展绿色金融已成为供给侧改革的重要内容。绿色金融已经处于风口之上。

“我国绿色金融将迎来新一轮爆发性增长的机遇，越来越多国内金融机构加入绿色金融的角逐和竞争，这是一种必然趋势。”兴业银行董事长高建平接受记者专访时表示。

从 2006 年首推节能减排贷款，2008 年采纳赤道原则，再到把发展绿色金融上升为集团战略，曾经的“拓荒者”兴业银行已植“绿”十年，目前全行绿色金融融资余额超过 4300 亿元，在企业融资余额中的占比已超过 14%。

过去十年，兴业银行在绿色金融上实现了哪些战略构想？对绿色金融是否可兼顾商业性与公益性，兴业作为“过来人”如何判断其可行性？又如何看待绿色金融的前景？记者就此专访了高建平。

绿色金融的可行性

记者：外界有种疑惑：绿色金融可否兼顾商业性与公益性？对商业银行而言，绿色金融是否具有商业可持续性？兴业选择绿色金融是否经过了深思熟虑？

高建平：的确是深思熟虑后的战略选择。当然，这有一个逐步探索、论证完善的过程，不是一蹴而就，更不是突发奇想。我们经过反复论证，最终从三个方面确认了将发展绿色金融定义为企业级战略的可行性：

一是发展绿色金融符合国际潮流，且绿色金融属于商业性与公益性兼得的创新业务。

从国际上看，当时美国 60% 的银行正在将传统信贷管理流程进行“绿色化”改造，涉及绿色债券、证券化、信用卡等，欧盟更是在 2008 年宣布之后三年投资 1050 亿欧元支持绿色经济。国外有学者以美国几十只共同基金为研究对象，实证发现投资的财务绩效与纳入考虑的环境与社会风险因素数量呈 U 型关系，在一定阶段，投资决策考虑的环境与社会风险指标越多，投资收益上升趋势越显著。这说明，发展绿色金融具有商业可行性。

二是发展绿色金融尤其是采纳赤道原则，有利于银行提升差异化优势。

通过发展绿色金融业务尤其是采纳赤道原则，兴业银行借鉴成熟的国际规则，快速建立起一套科学的环境和社会风险管理制度，改进原先略显薄弱的公司治理结构和风险管理能力，短期内看似增加了业务流程，影响规模扩张，但长期看，对银行经营尤其是公司治理和风险管理水平的提升是显著的。

张静：让券商资管走向精品化发展

■ 王晓宇

随着《证券公司风险控制指标管理办法》、《证券期货经营机构私募资产管理业务运作管理暂行规定》等多项与证券公司资产管理业务息息相关的政策发布，证券资管行业迎来统一规范、防范风险的稳健发展期。

在此背景下，券商资管如何应对来自银行、保险、私募等各类资产管理机构的激烈竞争并从中突围？国金证券资产管理分公司总经理张静近期在接受记者专访时认为，券商资管业务将逐步回归资产管理的本原，探寻差异化、专业化发展路径。从全球资产管理巨头的领先实践来看，资产管理行业主要有四大差异化业务模式。而证券公司在资产管理行业中具有精品资管的先天优势，各家券商将依靠自身现有资源禀赋，发展个性化的资产管理业务。

张静表示，未来国金资管将依托此前在量化投资领域建立起的先发优势，将发力点聚焦于 FoF/MoM，尤其是对对冲类等主动管理为特色的业务模式上。

券商资管需要新出路

张静介绍，从全球资产管理巨头的领先实践来看，资产管理行业主要有四大差异化业务模式，分别是：全能资管、精品资管、财富管理、服务专家。

具体而言，全能资管的特点是“大而全”，可以做到业务领域、业务模式、产业链条的全面覆盖，并且在各个方面都处于领先地位。该模式适合资本雄厚、牌照齐全的金

精品资管的特点是“高精尖”，即专注于某一个或是几个领域，并在所处领域有着卓越的投资管理能力，能够为细分领域客户提供专业的资产管理服务。此种模式适合规模较小、牌照相对单一，但在某一领域有领先投资管理能力的金融企业。

财富管理则聚焦在产业链的资金端，并



三是发展绿色金融符合政策和监管导向。

2007 年以来，央行、银监会、环保部等部门加快引入绿色金融的先进理念，并出台一系列政策加以鼓励，比如出台了《绿色信贷指引》，给出了金融机构绿色信贷的标准等。发展绿色金融，不仅符合政策和监管要求，而且能抢占业务发展先机，树立起差异化竞争优势。

记者：既然绿色金融战略是一个逐步论证完善的过程，那么十年前什么促使兴业迈出第一步？

高建平：实事求是讲，兴业银行的绿色金融事业是外部机遇启发、内部创新推动以及履行企业社会责任三者共融的产物。

从外部机遇讲，2004 年因为要推进公开上市，我们引进了恒生银行、新加坡政府投资公司 and 国际金融公司 (IFC) 等三家境外投资者。其中，IFC 拥有先进的中小私营企业项目风险管控技术，一直是兴业银行学习的对象。05 年，IFC 准备在中国引入能效融资项目，尽管规模不大，首期才 4.6 亿元，但我们想“边干边学”，积极回应，次年便创新推出了首款绿色信贷产品——节能减排贷款，开启了绿色金融市场的“新蓝海”。

从内部看，追求创新，以创新赢得市场一直是兴业的重要文化与基因。所以，尽管当时国内绿色金融还是一片空白，但我们敏锐地意识到其理念和技术的先进性，果断决定全面跟进。

最后，很重要的一点，是基于企业社会责任。要成为一流银行、百年老店，不仅要懂“在

商言商”，更要有理想和情怀，有责任与担当。从 1988 年开业以来，兴业银行就一直强调要做一家有理想、负责任的企业。开业伊始，我们就把“为金融改革探索路子、为经济建设多做贡献”作为办行宗旨，后来又进一步提出“建设一流银行、打造百年兴业”的目标，并始终高度重视履行企业社会责任。但是，在此过程中我们也有一个困惑，就是履行企业社会责任是不是只有依法纳税、创造就业、公益捐助这些形式？作为商业银行，有没有其他更有效的抓手？绿色金融不仅可以拓宽银行业务，获取经济效益，还能帮助企业管理风险，促进人与环境、自然和谐发展。这是多方共赢的业务，值得举全行之力，从战略上去推动和发展。我们欣喜地找到了一条与众不同但更可持续的履行社会责任道路。

记者：作为一项战略性业务，十年来绿色金融给兴业带来哪些影响？

高建平：发展绿色金融包括采纳赤道原则，对兴业银行的影响是全面和深刻的：

一是促进了公司治理理念和文化的提升。发展绿色金融推动兴业银行公司治理理念实现了从股东利益至上，到兼顾各相关者利益，再到倡导环境、社会、经济统一和谐可持续发展的三段式飞跃，这也是我们获得客户信任、社会支持，实现可持续发展的核心能力。

二是开辟了新的业务门类，加快了经营转型的步伐。经过十年不懈开拓创新，兴业银行已形成门类齐全、品种丰富，涵盖绿色“融资、租赁、信托、基金、投资、消费”等在内的集团绿色产品体系，绿色金融已经成为兴业银

行集团重要的业务门类。

更重要的是大大加快了我们经营转型的步伐。过去这些年，国内各家银行都在谈转型，但落到实践中到底怎么转，总感觉缺乏强有力的工具和抓手。而我们的体会是，绿色金融尤其是赤道原则，恰恰为银行转型提供了一套可供参照的规则。

从另一个角度看，提供绿色金融服务，将赤道原则的要义和要求向客户传导，可以提升客户的管理风险能力和长期盈利能力，这将反过来促进银行长期绩效的提升。综合来看，有利于银行 RAROC (风险调整后的资本收益率) 的提升，这正是银行经营转型的一个根本目标。

三是发展绿色金融不仅为兴业银行赢得荣誉，也在国际上展示了中国的良好形象，为国家增加了美誉，这是我们感到自豪的。以采纳赤道原则为例，2008 年兴业银行在国内银行中首家宣布采纳赤道原则，成为当年第五次中美战略经济对话的一项重要成果。作为大陆目前唯一一家“赤道银行”，过去这些年我们一直以自身的实践，对绿色金融国际规则施加积极影响。比如，我们每年都参加“赤道原则”协会年度大会，参与会议讨论和投票表决。特别是 2012 年，我们作为新兴市场国家的代表性金融机构，全面参与了“赤道原则”第三版的修订工作，还与亚洲及大洋洲赤道银行共同提交了一份旨在“关注并促进不同市场国家‘赤道原则’金融机构公平参与‘赤道原则’事务，呼吁推动新兴市场国家金融机构采纳‘赤道原则’并发挥其话语权”的战略发展提案，传递了来自中国金融机构的声音。

绿色金融的市场空间

记者：国内已有多家银行加入绿色金融角逐行列，您如何看待绿色金融的发展前景与日趋激烈的同业竞争？

高建平：我国绿色金融将迎来新一轮爆发性增长的机遇，越来越多国内金融机构加入绿色金融的角逐和竞争，这是一种必然趋势，我们不仅不担心，相反还非常欢迎。

一方面，国内绿色金融市场总体处于起步阶段，未来发展空间十分巨大。根据国务院发展研究中心与国际可持续发展研究院开展的“绿化中国金融体系”研究，从 2015 年到 2020 年，我国绿色发展的投资需求约为每年 2.9 万亿元人民币，其中政府的出资比例只占 10% 到 15%，绿色发展融资需求缺口巨大。另据中国环境与发展国际合作委员会课题组估算，2015 至 2030 年，我国绿色融资需求将达 40-123 万亿元。如此大的市场空间，足以容纳更多的竞争者。

另一方面，更多的金融机构参与绿色金融市场，有利于促进这个市场的加快成熟和规范。相比传统金融业务，绿色金融属于相对较新的领域，需要开拓、探索和规范的东西还

贸易合作是全球经济必然方向

——访滨江集团董事长戚金兴

■ 沈澍 徐杰

作为 G20 杭州峰会的重要组成部分，2016 年二十国集团工商峰会 (B20) 将“金融促发展、贸易投资、基础设施、中小企业发展、就业和反腐败”六大议题，引发全球关注。

近日，在二十国集团工商峰会 (B20) 的主会场杭州国际会议中心，参加会议的滨江集团董事长戚金兴接受了记者的专访。

中国引领全球经济新定位

记者：你出席了 B20 峰会的开幕式，作为中国企业家代表，你个人感受如何？

戚金兴：应该说收获很大，具体到我个人来说，很激动又很受鼓舞，也对企业、对杭州乃至全球经济的发展增添了信心。

全球经济未来是创新的，开放的，联动的还有包容的，这是一种对世界经济的全新定位。而在全球经济进程当中，中国在世界经济发展中的定位和作用越来越明显。比如我国现在提倡的一带一路战略，发起设立亚投行等，这些都体现中国在未来经济发展中将发挥更大的作用，中国将对世界经济的发展将起到关键性的支持和引领作用，未来世界各国相互之间一定是相互联动相互开放的。

从信心方面讲，这次 G20 在杭州召开，让杭州走向了世界，让世界了解了杭州。过去几年，杭州以互联网经济发展为引领，所实现的成就世界瞩目，在杭州不拿一分钱可以走遍这座城市，体现了互联网经济在杭州的发达。

贸易保护行不通

记者：投资贸易成为 2016 年 G20 杭州峰会的重要内容，目前从企业的角度来讲，在加强贸易的自由化和投资便利化上有什么建议？

戚金兴：从贸易角度来说，随着互联网科技的发展，日用品的贸易壁垒经过时间的推移完全淡化，转而提高到设施设备的壁垒上来。个人认为，现阶段的国际贸易已然成为一种新

很多。这种开拓、探索和规范，仅靠一两家具金融机构和监管部门的力量，肯定是不够的，或者说推进的速度肯定是比较慢的，但如果有越来越多的金融机构一起参与，这个进程就会大大加快，而这种加快对所有参与者都是有利的，对国内环境、自然与社会的可持续发展更是有利的。正是基于这种考虑，过去这十多年来，兴业银行一直在呼吁、推动更多的金融同业和监管部门一起来关注、参与这个市场。兴业银行在绿色金融市场已深耕十年。尽管近期国内不少银行纷纷加快绿色金融发展步伐，但相比较而言，在绿色金融产品线的完整性、制度体系、组织架构体系规范性以及专业技术与人才队伍的储备上，具有领先优势。所以，我们并不害怕竞争，相反还欢迎竞争，因为竞争可以促使我们提高紧迫性，进一步巩固和扩大既有的优势。

记者：面对新的历史发展机遇，贵行在绿色金融领域有什么新蓝图？

高建平：现在在国内绿色金融发展进入一个新阶段。兴业不会忘记“初心”，财富不是自私、资源应该共利，人与自然、环境、社会和谐共处是我们的共同使命。

落实到业务层面，在继续扮演好绿色金融开拓者、创新者以及“布道者”角色的基础上，我们将致力于把兴业银行集团打造成为全球一流的绿色金融综合服务提供商。

一是坚定不移发展多元融资，举集团之力，发挥综合经营优势，进一步做大做强绿色金融融资业务。

二是大胆探索发展各类投资和交易服务业务，推动构建多层次绿色金融市场体系，保持创新优势。比如大力发展绿色金融资产的证券化流转，拓宽绿色金融业务资金来源；积极开展绿色金融债券的承销发行，并稳步开展二级市场投资及做市交易业务；积极参与全国统一的碳资产交易市场建设，探索参与碳市场交易和做市等等。

三是继续跟进国家“一带一路”战略，稳步推动绿色金融业务的国际化经营，参与国际市场。现在全球绿色金融的标准尚未统一与完善，但未来中国将在世界绿色金融发展方面扮演更重要的角色。兴业银行作为国内绿色金融领域的先行者，将凭借多年的实践经验，研究编制“兴业绿色债券指数”，环境与社会绩效指标等绿色金融系列指数，并继续参与绿色金融国际标准的制定，为中国企业在国际金融市场上争取更多更强的话语权。

四是有效发挥兴业独有的银银平台联盟优势，为国内中小银行发展绿色金融业务提供产品、技术支持和咨询服务。目前，赤道原则 84 个成员中有 57 家与我们建立了代理行关系，未来将通过银银平台把这种国际渠道优势发挥出来，在增强国际国内金融机构的沟通交流上充当好“桥梁”，加快国内金融企业绿色金融的发展步伐。

(摘自《第一财经日报》)

的方式，中国政府站在国家战略的角度实行经济的对外开放是一种为了国家长期可持续发展的战略型贸易。就目前国际形势来说，任何国家实行贸易封锁都是行不通的。

去年公司进入了美国市场，作为国际性的试点，是实体经济发展到一定的阶段后走向国际市场的关键一步。去年在美国西雅图投资 7000 万美元，今年又加投了 2000 万美元，目前欲审批 1 亿的资金投入，希望到 2018 年完成公司净资产 20% 的投资目标。

作为一个企业，与国际合作是必然的趋势，在合作的过程中实现技术的创新、环保的创新、设施的创新以及管理制度的创新。

中小企业发展要创新也要坚持

记者：现在全球经济增速在放缓，一些危机还存在，又面临着经济增长新旧动力的交替情况，对于中小企业而言应如何做到更加健康的发展？

戚金兴：企业本身应放准自己的位置。支撑中国经济的大企业占据着行业内的主导地位，但对于人员结构就业，中小企业是支柱。目前中小企业过于急功近利，时常抱有侥幸的心理对某个当下利润丰厚的行业趋之若鹜，反而颠覆了企业本身的优势和强项。

因此，中小企业除了创新还要坚持，不仅要学习创新借鉴人家好的东西，还要坚持品质、坚持规模、坚持持续发展的原动力、坚持自己的定位。对于中小企业来说，不是要做到何种规模才叫创新，而是在原有行业中做精、做细，做专业也是创新。机会来了要抓住，没有机会的时候要等待。

从浙江地域来说，浙商大部分从草根起步，而口碑和影响力有利于区域经济的发展。比方说现在是新经济推动下的工业 4.0 的创新，制造业和智能化融合发展，这时浙商在这一波激流中要顺势而为，优秀的项目、优秀的团队、优秀的服务是能够支撑中小企业发展的重要因素。

