

张欣园：金融改革开放的弄潮儿

他做过的国内“首单”金融服务，已记不清笔数；他办过的业务创新培训，也已记不清期数。

在金融这个国际竞争“没有硝烟的战场”上，从业 19 年的他目标始终清晰坚定：在金融中心、开放高地，为中国经济崛起和中国企业在全球配置资源提供更好的金融服务。

他便是党的十九大代表、中国银行上海分行贸易金融部总经理张欣园。

勇担人民币国际化业务尖兵

“能助力人民币国际化，亲历大国货币崛起，是中国金融人的光荣与梦想。”在张欣园眼里，金融人不仅要有业务上的“小目标”，更要有家国情怀的“大格局”。

今天，中国游客用人民币在全球“买买买”，人民币在世界受到普遍欢迎。8 年前，人民币国际化在跨境贸易结算领域起步时，打通国际通道、让世界接受人民币登场的艰难复杂，非亲历者难以想象。

2009 年 7 月 6 日上午，上海电气集团国际经贸公司开在中行上海分行的账户，向某香港客商汇进出口结算项下人民币款项。全球首笔跨境贸易人民币结算业务，

由张欣园带领的团队完成。

一笔几秒钟到账的转账，他们努力了一年多。

“你看到的是一笔到账，实际上背后是一连串前所未有的浩繁工程。”张欣园说，当时很多海外银行都不清楚人民币长什么样，有了人民币不知道怎么用。最初建立的 11 家海外代理银行要一家家谈，得主动提供配套服务。企业也都用惯了美元，要做引导改变交易习惯。此外，他还配合国家有关部门，参与跨境贸易人民币结算管理办法的制定。

张欣园的副手程耘回忆，那时美元包打天下，推入

民币结算很多人不理解。外派欧洲刚归来的张欣园，用国际视野和经验，带大家一步步打通人民币结算清算国际通道。“刚启动时我说一年能做 1 亿元吧，他说 100 亿元都打不住。果然我们第一年就做到 100 亿元，现在每年能做到 6000 亿元。”

“看准机会，我会毫不犹豫抓住。”整齐的分头、简洁的话语、有力的手势，41 岁的张欣园言谈举止中透着干练。学经贸英语的他，1998 年大学毕业前从未想过会进银行，但入行则全身心投入。“要么不干，要干就要干到最好。”

用自贸区金融便利化措施服务“一带一路”

在普通人看来，贸易金融业务深奥高冷。但在张欣园看来，这些业务的实质很简单，就是为跨国贸易投资提供便利。

上海一家企业在“一带一路”沿线非洲某国投资了一家瓷砖厂。然而，那里外汇管制严格，资金一进入会被兑换为贬值较快的当地货币。企业主 2016 年前来求助，张欣园建议来自贸区开设自由贸易(FT)账户：当企业要向当地付款时，资金再从 FT 账户打入该国，此外资金会妥妥地存在上海。问题迎刃而解。

“用足上海自贸区金融便利化措施，为‘一带一

路’项目提供便捷金融服务。”张欣园又找到了新的机遇。

此前，国内银行体系中没有合适账户，可以让非持牌在岸银行为离岸客户服务。作为自贸区改革试点，FT 账户相当于再造一套银行账户体系：在严格监管和风险隔离下，允许真实贸易投资资金自如进出，便于企业利用两个市场、两种资源。

但对银行而言，两个账户体系是难上加难。在总行、分行领导支持下，张欣园牵头带领大家在会计、系统、规章制度等几乎所有领域另起炉灶，耗时近一年，终于在

2014 年 6 月建成了中行 FT 账户体系并通过监管部门验收。

“相当于修好了一条稳健实践资本项目有序开放的高速公路，未来监管部门可根据发展需要随时调控流量。”张欣园说。

分行现金管理部总经理葛蓉华这样评价“战友”：有想法，善创新。他对国家政策、企业需求以及业务底线、边界把握得很好。中行跨境人民币和自贸区业务得了那么多“首单”，他的作用很大。

当好“领头羊”打造战斗团队

作为摘夺过全国“金融服务能手”桂冠的业务尖子，张欣园现在考虑更多的是带队伍、培养人才。

“干一件事情，光靠一个人、几个人是不行的。我工作的意义，在于团队价值的实现。”张欣园说。

培训工作有专门部门负责，本已很忙的张欣园却主动把这事儿往自己身上揽。“很多新业务在我这里，培训我不做谁做？”2009 年他牵头成立了“贸易金融学院”，轮训本部门员工。

2013 年自贸区金融改革启动，他办起自贸班，为整个分行培训自贸区金融服务人才。自贸区政策、贸易金融

产品、营销实战……经过多批次强化培训，锻造出一支 80 多人的“特种部队”，可用双语熟练地为境内外企业办理相关业务。而平时的常规培训和专题讲座，不计其数。

同事们说，“张欣园”这 3 个字，就像贸易金融部的牌子，很多人就是冲着他来的。

中行上海分行党委书记、行长赵蓉说，张欣园胸怀大局，不仅积极投身人民币国际化、自贸区建设等国家战略的实施，而且影响和带动着周围的同事们，体现了一名共产党员的担当。

“个人发展是小我，党员要有大我。要带领大家追求大我、服务社会，这样金融人的职业生涯才有意义。”张欣园说。

(新华社电)

