

MAOYIRONGZIYUWAIHUILICAISHIWU
贸易融资与外汇理财实务

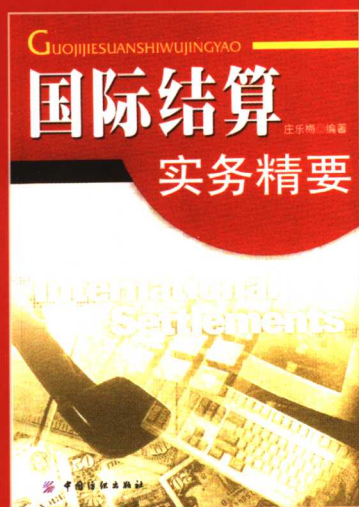
庄乐梅 韩英◎编著

 中国纺织出版社



…作者简介……………

庄乐梅，经济师，中国银行常州分行国际结算部处长，中国银行江苏省分行国际结算培训师。国际结算领域资深专家，对国际结算业务有20年的工作经验，并对这一领域的前沿问题有独到的研究，在《国际金融》、《国际金融研究与实务》、《国际金融研究》、《对外经贸实务》、《江苏国际金融》等专业杂志上发表论文三十多篇，并多次获奖。出版专著《国际结算实务精要》一书，深获业内专家和广大读者欢迎，两年印刷4次。





…作者简介……………

韩英，讲师，江苏工业学院工商管理系国际贸易教研室主任，从事国际结算课程教学多年，在《对外经贸实务》、《时代金融》等学术刊物上发表论文多篇，与他人合作出版专著两部。

前 言

2005年7月21日,人民币升值的传言终于成为现实,美元兑人民币(结汇汇率)从8.26元降为8.09元,一夜之间人民币升值了2%左右,这使一些出口企业,特别是没有采取任何避险措施的企业损失十分惨重,有的甚至达到了几百万元人民币。随后,人民币继续小幅升值,截止到2006年7月,美元兑人民币达到了7.97元左右;而外债利率随着伦敦同业拆放利率(LIBOR)的逐步提高而不断攀升,从2005年1月份6个月的LIBOR为3.357 28%左右到2006年7月的5.582 50%,上升了66.28%。利率市场和汇率市场的风云变幻,对于我国的进出口企业及有外币债务的企业带来了巨大的影响,将企业推上了利率和汇率市场的风口浪尖,但这变化莫测的市场,对企业而言是机遇和挑战并存,只要掌握了贸易融资、金融衍生产品等方面的知识,就能将挑战变成机遇,将机遇变为现实。这好比大海航行中的船儿,只要懂水情、会看风向,顺应和利用天气变化的规律,任何时候都能乘风破浪,达到理想的彼岸。

本书主要介绍了贸易融资、理财业务等方面的知识。

介绍贸易融资,一方面,贸易融资是贷款的另一种方式,特别是在银根紧缩,企业感慨“贷款难”的情况下,贸易融资由于风险较低等原因,仍然是银行愿意给、企业容易得的融资手段。本书通过详细地介绍各种贸易融资业务的概念、作用、业务流程、申请人资格、应提交的资料、利息计算、应注意的问题等,目的主要是使融资申请人(企业)能根据本书按图索骥地去办理有关手续,方便地获得除了熟悉的人民币贷款以外的“贷款”(融资);另一方面,是了解企业了解贸易融资除了有与贷款相同的融资的功能外,还有规避汇率风险、帮助提前获得退税、降低融资成本的作用。为了使广大读者更好地理解各种贸易融资与结算方式的关系,本书还创造性地画出了贸易融资与结算方式的“联络图”。

理财产品主要介绍了现行较为前沿的金融衍生产品和产品组合等方面的知识,目的主要是让企业学会和掌握相应的金融衍生产品等方面的知识,在汇率、利率市场变化中趋利避害,为企业增加额外利润,有效降低财务成本。如利用立即结汇、远期结汇、融资后结汇、“七幸宝”等可适当规避汇率风险;利用人民币NDF、人民币调期、进口赢利宝等可无风险地赚取额外的利润;利用货币调

2 贸易融资与外汇理财实务

期、利率调期等规避利率风险等等。

贸易融资和理财业务，特别是理财业务涉及各种金融衍生产品，较其他国际业务知识难于理解和掌握，本书尽量用通俗易懂的语言、大量的实例来介绍各种业务产品，同时，为了满足有些人员，由于时间紧、压力大，不问原因，只唯结果的要求，在本书的第十章，根据企业的各种具体特点，为企业精选了一些产品和方案，希望企业能从中找到适合自己口味的“理财快餐”，或能“依葫芦画瓢”。

任何事物都是变化和发展的，贸易融资和理财业务也是变化和发展的，特别是理财业务在我国才刚刚兴起，由于笔者的学识水平有限，仅希望本书在学术上能达到抛砖引玉的效果；在实务中被运用能为企业带来益处已足以慰藉。同时，欢迎广大读者批评指正。

本书适合于有进出口业务的企业财务人员、单证人员、业务员、高层管理人员，有外汇贷款或其他外债的企业财务人员、业务员、高层管理人员；适合于银行的国际业务人员、公司业务人员；适合于各类大、专院校的与财务、国际金融、国际贸易专业相关的人员；也适合于对贸易融资和理财业务感兴趣，或有志于研究该项业务的人员等。

最终下决心编写本书，除了人民币汇率制度改革后，客观上需要更多的贸易融资和理财业务知识给有关人员提供帮助和参考，让笔者觉得于社会有益外，另一方面的原因是，笔者曾经在2004年编写过以实务见长的《国际结算实务精要》，由于读者的厚爱，该书2年4次印刷，使笔者有了继续编写的信心，而更重要的是出版社编辑的支持、鼓励和关心，否则便没有本书的出版，借此让我真诚地说一声“谢谢”！

庄乐梅

2006年12月

目 录

上篇 贸易融资

第一章 出口贸易融资	(3)
第一节 打包放款	(3)
第二节 出口信用证项下押汇	(18)
第三节 出口信用证项下贴现	(33)
第四节 福费廷业务	(43)
第五节 出口信用证保兑	(61)
第六节 出口托收项下押汇	(83)
第七节 出口保理融资	(95)
第八节 出口商业发票贴现	(116)
第九节 短期出口信用保险项下融资	(128)
第十节 出口退税账户托管贷款	(139)
第十一节 出口信贷	(148)
第二章 进口贸易融资	(159)
第一节 进口开证	(159)
第二节 进口信用证项下押汇	(173)
第三节 信用证代付	(181)
第四节 提货担保	(189)
第五节 进口代收押汇	(195)
第六节 汇出汇款项下融资业务	(202)
第七节 信托收据	(213)
第三章 国内贸易融资	(219)
第一节 国内信用证的开立	(219)
第二节 国内信用证打包放款	(229)
第三节 国内信用证卖方押汇	(235)

第四节	国内信用证议付	(241)
第五节	国内信用证买方押汇	(247)
第六节	国内综合保理融资	(252)
第七节	国内票据贴现	(271)

下篇 外汇及人民币理财业务

第四章	外汇买卖类产品	(281)
第一节	即期外汇买卖	(281)
第二节	远期外汇买卖	(288)
第三节	超远期外汇买卖	(293)
第四节	择期外汇买卖	(294)
第五节	调期外汇买卖	(298)
第六节	期权外汇买卖	(307)
第七节	结构性远期外汇买卖	(314)
第五章	人民币与外汇买卖类业务	(323)
第一节	人民币远期结售汇	(323)
第二节	人民币调期	(335)
第三节	人民币 NDF 交易	(338)
第四节	人民币 NDO	(346)
第六章	代客黄金业务	(351)
第七章	资金管理类业务	(353)
第一节	调期型资金管理	(353)
第二节	可撤销型资金管理	(354)
第三节	收益递升型资金管理	(355)
第四节	每日计息型资金管理	(356)
第五节	双货币型资金管理	(358)
第六节	保底可变收益型资金管理	(359)
第七节	总收益锁定型资金管理	(360)

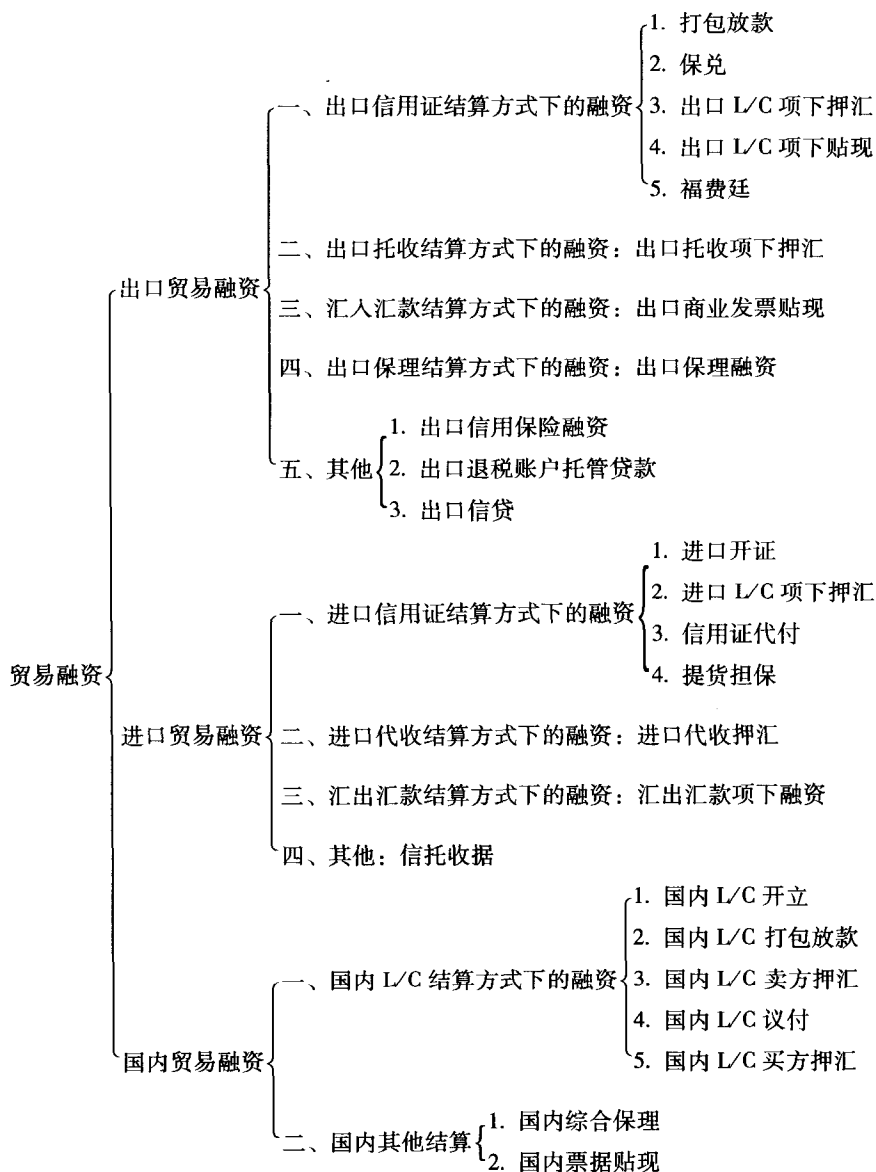
第八章 债务保值类业务	(363)
第一节 利率调期.....	(363)
第二节 货币调期.....	(366)
第三节 调期期权.....	(369)
第四节 利率期权.....	(370)
第九章 人民币债券市场代理业务	(375)
第一节 债券分销.....	(375)
第二节 代理现券买卖.....	(376)
第三节 代理债券回购.....	(378)
第四节 代理结算业务.....	(380)
第五节 人民币债券柜台交易.....	(381)
第六节 人民币“债券宝”理财业务	(387)
第十章 企业实用理财方案精选	(391)
第一节 适合出口企业的理财产品.....	(391)
第二节 适合进口企业的理财产品.....	(395)
第三节 适合进出口业务俱全企业的理财产品.....	(398)
第四节 适合有剩余外汇资金企业的理财产品.....	(402)
第五节 适合有剩余人民币资金企业的理财产品.....	(404)
第六节 应对人民币升值的几点建议.....	(405)

上篇 贸易融资

贸易融资是指以贸易为背景的各种融资手段。它与贸易结算方式密切相连，通常，在一种贸易结算方式下，可以产生一种或一种以上的贸易融资方式，如，在出口信用证结算方式的不同阶段，可以有打包放款、押汇、贴现、保兑、福费廷业务等。贸易融资既有任何融资的共性，又有与其结算方式相关联的特性，因此，为了更好地理解和了解贸易融资，本书在此给出了贸易融资与贸易结算方式的“联络图”。

贸易融资可简单分为出口贸易融资、进口贸易融资、国内贸易融资业务，本书将主要从这三方面探讨贸易融资业务。

以下为贸易融资与贸易结算方式的“联络图”



第一章 出口贸易融资

出口贸易融资是指从出口商的角度出发，在贸易项下可获得的各种融资手段。包括打包放款、信用证项下的押汇、信用证项下的贴现、福费廷业务、出口托收押汇、出口保理融资、保兑（公开保兑和沉默保兑）、出口商业发票贴现、出口卖方信贷等融资手段。其中，打包放款、沉默保兑、信用证项下的押汇和贴现、福费廷业务主要是以信用证为国际结算方式项下相应的贸易融资手段；出口托收押汇主要是以托收为国际结算方式项下相应的贸易融资手段；出口保理融资主要是以出口保理为国际结算方式项下相应的贸易融资手段；出口商业发票贴现主要是以出口中的汇款（汇入汇款）为国际结算方式项下相应的贸易融资手段。近年来又出现了出口信用保险融资、出口退税账户托管和出口退税信托贷款等融资手段。

第一节 打包放款

一、打包放款的概念、作用及特点

（一）打包放款的概念

打包放款（Packing Loan, Packing Finance），也称打包贷款，是指采用信用证结算方式的出口商凭收到的信用证正本作为还款凭据和抵押品向银行申请的一种装船前的融资。

申请打包放款的企业（出口商）如具备独立法人资格并具有进出口经营权，即可凭国外银行开来的以其为受益人的有效信用证正本，向银行申请叙做出口信用证打包贷款。

对此概念的理解应注意以下几个方面：

1. 打包放款用于解决货物装运前的资金需求

最初，这种贷款是专门用于向受益人提供包装货物费用的资金融通，所以才被称为“打包”放款。但目前，国内外银行的打包放款业务绝不仅仅是为受益

人包装费用提供融资。如：中国银行的打包放款业务“主要用于对生产或收购商品开支及其他费用的资金融通”；招商银行规定“收到国外银行开来的信用证，需采购、加工、包装及运输等出口备货资金时，可用国外来证作质押，申请打包放款”；中国工商银行的打包放款“用于该信用证项下出口商品的进货、备料、生产和装运”；中国光大银行的打包放款“主要用于对生产或收购商品开支及其他从属费用的资金融通”。

2. 打包放款一般以信用证作为抵押

在国外，打包放款有时不一定必须有信用证作为抵押，重点在于出口商的资信状况。但从国内银行开展打包放款的业务情况来看，一般需以境外（包括：中国香港、澳门、台湾地区）开来的信用证作为贷款的质押品。在贸易融资中，信用证为何能作为还款凭据和抵押品呢？《跟单信用证统一惯例》（国际商会第500号出版物）对信用证的定义是：

就本惯例而言，“跟单信用证”及“备用信用证”意指一项约定，不论其如何命名或描述，系指一家银行（开证行）应客户（申请人）的要求和指示或以其自身的名义，在与信用证条款相符的条件下，凭规定的单据：

- （1）向第三者（受益人）或其指定人付款，或承兑并支付受益人出具的汇票，或
- （2）授权另一家银行付款，或承兑并支付该汇票，或
- （3）授权另一家银行议付。

即，信用证可以简述为：信用证是指开证行应开证申请人的要求并按其指示，或因其自身需要，向受益人开立的、载有确定金额的、在规定期限凭符合信用证条款规定的单据付款的书面保证文件。

由于信用证是银行开立的，有银行信誉作保证，在单证一致的条件下必然有银行进行付款的这种确定性，因此，尽管在理论上，信用证是严格意义上的“或有资产”（即当信用证被买卖双方成功执行时，可以被视为“资产”，但在因种种原因如有不符点等被拒绝付款的情况下，这种“资产”几乎就不存在），而不是“实有资产”，但在实务中，仍然被大多数银行视为还款凭据和抵押品。

（二）打包放款业务的作用

打包放款的主要作用是：出口企业（信用证项下的受益人）在收到国外开来的信用证后，能较容易地向银行申请短期融资，使公司获得短期资金周转，办理出口备货、备料、加工等，使出口贸易得以顺利进行，解决出口企业因生产或收购商品及其他从属费用而造成的资金不足问题。

（三）打包放款业务的特点

1. “单前融资”

打包放款为“单前融资”，其发放贷款的时间段为收到信用证之后，向出口地银行提交信用证规定的单据以前。

2. 专款专用

打包放款是出口地银行为支持出口方受益人执行出口信用证而进行的主要用于对生产或收购商品开支及其他费用的资金融通，一般要求专款专用，不能将打包款用于固定资产的投资、归还贷款等其他资本项目的支出。

3. 贷款期限较短

打包放款期限较短，一般不超过 360 天。在大型设备出口项下，由于收款期可长达 3~5 年，因此，打包放款期从理论而言，也可长达 3~5 年，但在实务中，仍然采用“分批打包，期限不超过一年”的办法。

4. 贷款行留存信用证正本

信用证正本留存于贷款银行，以确保打包放款的申请人（即信用证的出口方受益人）在贷款银行交单，便于贷款银行监督信用证的执行情况。

5. 有追索权

打包放款在正常情况下，以信用证项下收汇作为第一还款来源；在企业不能正常从国外收回货款的情况下，企业必须偿还打包放款的本金及支付利息，或允许银行主动从其账户扣划打包放款的本金及利息。

二、打包放款的业务流程

打包放款的业务流程如图 1-1 所示：

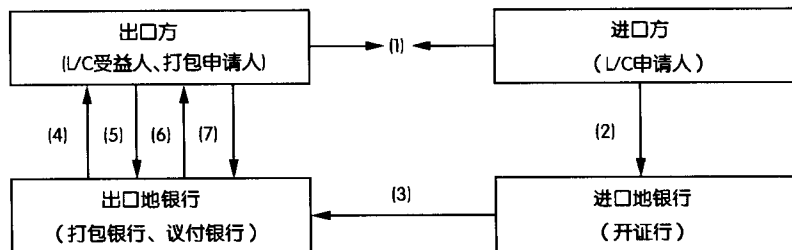


图 1-1 打包放款业务流程示意

(1) 进出口双方签订合同，确定以信用证作为结算方式；

(2) 进口方向进口地银行（开证行）要求开立信用证；

(3) 开证行开立信用证并传递给在出口地的银行（通知行或将来的打包放款银行、议付银行）；

(4) 出口地的银行（通知行或将来的打包放款银行、议付银行）将信用证通知信用证的出口方（即信用证的受益人、将来的打包放款申请人）；

(5) 出口方受益人凭正本信用证向出口地的银行提出申请，要求叙做打包放款；

(6) 打包放款银行（出口地的银行、将来的议付银行）经审核同意将打包款项给予打包放款申请人（出口方受益人）；

(7) 打包放款申请人（出口方受益人）出单并交银行议付或处理，在收到国外货款后归还打包放款银行的打包贷款本金及支付利息。

三、办理打包放款申请人的资格

(1) 打包放款申请人（出口方受益人）须持有国家工商行政管理部门核发的企业法人营业执照并经工商行政管理部门办理年检手续；

(2) 打包放款申请人（出口方受益人）必须是商务部或其授权单位批准的经营出口业务的各类公司和外商投资公司；

(3) 打包放款申请人（出口方受益人）资信状况和经营效益良好，无违法、违规和违约等不良记录，有齐全的生产销售计划和健全的财务管理制度，恪守信誉；

(4) 原则上要求打包放款申请人（出口方受益人）在贷款行开有基本存款账户或一般结算账户（人民币或外币账户均可），且具有一定规模的结算量；

(5) 原则上要求打包放款申请人（出口方受益人）在贷款行办理出口单证业务。

四、企业办理打包放款时，应向银行提交的资料

企业办理打包放款业务时，应向打包放款的银行提交以下资料：

(1) 基础资料。若企业是第一次在该银行办理贷款等授信业务，办理打包放款业务时必须提供基础资料：如经国家工商行政管理局年检的企业法人营业执照复印件、税务登记证（国税或地税均可）、企业组织机构代码证、进出口业务许可证、中国人民银行出具的企业的贷款卡等。

(2) 填写并提交银行提供的《打包放款申请书》(见本节附件 1-1: 打包放款申请书示样), 内容应包括贷款用途、贷款金额、贷款期限及担保方式等, 并加盖公章及由有权人签字。

(3) 向贷款银行提供财务情况, 一般应提供企业上年度经过会计事务所审计的资产负债表、现金流量表、损益表, 以便贷款银行了解企业的财务状况。三资企业或新增资企业还需提供公司章程复印件、就此项贷款获得董事会的批准文件(若章程有此规定)、注册会计师出具的注册资本验资报告、注册会计师出具的对财务报表的审计报告。

(4) 提交不可撤销的正本信用证及出口合同, 如属代理业务, 还应提供有关代理协议, 以便贷款银行了解有关贸易背景; 用于打包的信用证一般应由资信良好的境外(包括: 中国香港、澳门、台湾地区) 银行开立, 不可撤销; 办理打包的时间(日期) 一般在信用证的最迟装期之前和信用证的有效期之内。

(5) 签订《打包放款合同》(见本节附件 1-2: 打包放款合同示样)。

(6) 交纳保证金(如需)、落实担保单位(如需)、抵押(如需)、质押(如需)。

(7) 向打包放款银行承诺该笔信用证项下的出口单据保证交贷款银行进行议付或处理。

(8) 签订其他需要的协议。

(9) 提交其他需要的材料: 如有权签字人授权书及签字样本; 如有担保要求, 须提供担保人的有关资料; 如有抵押要求, 须提供物权抵押凭证及抵押公证文件; 其他贷款银行需要的法律文件及资料。

五、打包放款的利息计算

银行办理打包放款通常不收手续费, 仅仅收取利息, 利息计算公式为:

打包放款利息 = 实际打包放款金额 × 打包放款年利率 × 打包天数/360

(一) 打包放款金额的确定

打包放款的金额一般是根据信用证金额和打包折扣来确定, 计算公式为:

实际打包放款金额 = 信用证金额 × 打包折扣

其中的打包折扣, 是银行根据自己的习惯和内部规定及出口企业(受益人)的情况而定, 在其他条件不变的情况下, 出口企业的信誉越好, 折扣越高, 获得的打包金额越大, 一般银行的打包折扣在 70% ~ 90% 之间。如, 一出口信用证的

金额为 100 万美元, 则银行可以给予出口企业的打包放款金额在 70 万 ~ 90 万美元之间。

(二) 打包放款年利率

打包放款年利率可以根据贷款使用的币种, 选择使用外汇贷款利率或人民币贷款利率, 即, 若打包贷款使用外币如美元、日元等, 则使用美元、日元等外币贷款利率; 若打包贷款使用人民币, 则使用人民币贷款利率。贷款利率按中国人民银行公布的同币种利率执行, 收息一般采用“后收利息”方法, 待贷款到期后本金及利息一并收取。

外币融资年利率的计算, 一般根据贷款当日同期银行同业间拆放利率 (如美元为 LIBOR、日元为 TIBOR、港币为 HIBOR) 为基础加一定浮点 (Margin) 来确定。如美元, 一般银行在英国同业银行拆放利率 (LIBOR) 基础上加 0.5% ~ 1.5%; 也有少数银行 (特别是资金充裕的外资银行), 对于信誉较好的企业, 可能在 LIBOR 利率上加 0.25% 左右的。以 2006 年 4 月 28 日为例, 12 个月的 LIBOR 利率为 5.28%, 因此, 银行可能使用的利率在 5.53% ($5.28\% + 0.25\%$) ~ 6.78% ($5.28\% + 1.50\%$) 之间。当然也有少数银行仍然沿用 20 世纪的做法, 不管打包放款的期限是多少、是否超过 1 年, 均按 1 年期的流动资金的贷款利率计算。如 2006 年 4 月份, 1 年期的外汇流动资金贷款利率为 6.75%, 则该银行给予申请打包企业的年利率就为 6.75%。

银行同业间拆放中大量使用的利率 (美元) 是参照 LIBOR (London Inter - Bank Offered Rate, 缩写为 LIBOR), LIBOR 是指在伦敦的第一流银行借款给伦敦的另一家第一流银行资金的利率。现在 LIBOR 已经作为国际金融市场中大多数浮动利率 (美元) 的基础利率, 作为银行从市场上筹集资金进行转贷的融资成本, 贷款协议中议定的 LIBOR 通常是由几家指定的参考银行, 在规定的时间 (一般是伦敦时间上午 11:00) 报价的平均利率。最大量使用的是 3 个月和 6 个月的 LIBOR。我国对外筹资成本即是在 LIBOR 利率的基础上加一定百分点。从 LIBOR 变化出来的, 还有新加坡同业拆放利率 (Singapore Inter - Bank Offered Rate, 缩写为 SIBOR)、纽约同业拆放利率 (New York Inter - Bank Offered Rate, 缩写为 NIBOR)、香港同业拆放利率 (Hongkong Inter - Bank Offered Rate, 缩写为 HIBOR) 等等。

(三) 打包天数 (打包放款期限) 的计算

打包天数的计算方法为: 办理打包放款日至信用证最迟装运日的天数加 30 天。例如, 信用证的受益人于 2003 年 11 月 10 日要求打包放款, 信用证的最迟

装运日为12月31日,则打包的天数为11月10日~12月31日的天数即51天加30天,也就是81天,打包放款期限也就是从2003年11月10日~2004年1月31日。一般不超过一年。

(四) 打包放款币种

打包放款的币种为人民币和国际上主要可自由兑换货币。国际上主要可自由兑换货币目前有美元、欧元、港币、日元、英镑等。

六、办理打包放款业务需要注意的问题

(一) 对于企业

为顺利地得到银行的打包贷款,出口企业除了需要符合相关资格要求、并向银行提交银行要求的有关资料外,还必须注意以下几方面的问题:

1. 自身信誉良好,在该银行没有不良记录

打包放款实质上是一种信用贷款。银行虽持有出口商交来的信用证正本,但信用证仅仅是出口商在“单证相符”的条件下,较有把握收到货款的证明,能否真正收回货款,则取决于出口商能否按期履约及制作出口单据的水平 and 能力。如出口商不能或不愿履约,或因制作出口单据的水平 and 能力较差,不能做到“单证相符”,则无法收回货款的可能性较大。打包贷款的还款来源很大程度上仍然取决于申请人的自筹资金的能力和信誉,所以申请打包放款的企业除了必须有相应的资格,有较强的对外履行合同的能力和制作单据的能力,能提供有担保实力的单位担保或有合法足额的抵押、质押外,还必须资信状况良好,无不良记录。

2. 注意开证行及其所在国家或地区的政治、经济情况

开证行的信誉在打包放款中至关重要,若开证行信誉较好,其所在国家或地区的政治、经济又稳定,则该信用证项下的货款收回的概率较大,还款来源也较有保障;反之,若开证行信誉较差,其所在国家或地区的政治、经济又不稳定,或尽管开证行信誉较好,其所在国家或地区的政治、经济不稳定,例如有严格的外汇管制、正在发生战争等,则该信用证项下的货款收回的概率较小,还款来源也难有保障。因此,出口地银行一般将对申请打包的信用证进行筛选,属于开证行信誉较差,其所在国家或地区的政治、经济又不稳定的信用证将被排除在外,不进行打包放款。所以,出口企业需要挑选开证行信誉较好,其所在国家或地区的政治、经济又稳定的信用证交给银行申请办理打包。

3. 关注信用证条款

信用证条款在打包放款中也十分重要。若信用证条款简单,受益人较容易执