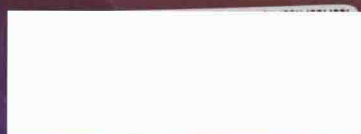


企业贸易融资实务

THE PRACTICE OF
ENTERPRISE TRADE FINANCE

陆 凌 主编



石油工业出版社

企业贸易融资实务

THE PRACTICE OF
ENTERPRISE TRADE FINANCE

陆 凌 主编

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业贸易融资实务 / 陆凌主编.
北京: 石油工业出版社, 2015. 3
ISBN 978-7-5021-9629-5

- I. 企…
- II. 陆…
- III. 企业融资—研究
- IV. F275. 1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第126389号

企业贸易融资实务

陆 凌 主编

出版发行: 石油工业出版社
(北京市朝阳区安华里二区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com

编 辑 部: (010) 64523574 发 行 部: (010) 64252978

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中石油彩色印刷有限责任公司

2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 17.75

字数: 221千字

定 价: 40.00元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

贸易融资对于任何一个经济、贸易大国都是非常重要的金融业务，但长期以来大多数发展中国家开展贸易融资业务只是跟在发达国家后面，亦步亦趋，被动接受适用国际惯例与产品规则。主动创新产品并推向世界、增强制定国际惯例时的话语权，已成为中国从事国际贸易业务人员所追求的目标。中国石油集团的这本《企业贸易融资实务》迈出了实质性的一步。

贸易融资产品在国际上已使用几百年，而中国从最近二十多年才开始大量使用。计划经济时代，银行对进出口企业是根据计划拨款。改革开放后，虽然“拨改贷”，但由于通过负责外贸、计划和外管的国家行政部门审批，所以对用款银行是有保证的，且贸易项下同样使用长、中、短期或固定、流动资金贷款。20世纪90年代中期，外贸资金供求紧张加之银行风险管理推出了企业评级授信管理，贸易融资才得到快速发展。当时中国银行业为推广信用证打包放款、保理、福费廷等贸易融资产品而做出的努力至今仍历历在目，我本人也直接组织并参与了中国银行贸易融资内部规章制度的建立健全以及出书、为培训班授课等工作。

贸易融资是银行和企业双赢的业务，从银行方面讲，产品风险低，资本占用少，收益高，变现容易；从企业方面讲，可加速资金周转，降低财

务成本。有人说，企业的贸易融资能力是企业的第二生产力，不仅能带来单纯的营业利润，还能派生出综合收益、特定交易收入等，贸易融资的能力决定经济效益。对企业客户而言，贸易融资是卖方市场，提供资金的银行强势主导贸易融资产品的开发、设计、销售和使用，对产品有绝对的话语权，而企业作为真正的产品使用者往往由于对产品和规则的不了解而只能被动接受服务。贸易融资基于真实贸易行为，具有资金自偿性、安全性高、流动性好的特点，也可卖断债权，加速资金周转、优化资产负债状况，伴随着国际贸易交易方式、对象等因素的快速发展变化，贸易融资产品也随之不断发展变化。这些都要求从事贸易融资业务的人员必须与时俱进，积极了解、掌握新产品、新规则。

我在 ICC 银行委员会工作的十年间，每次春秋例会的主席会议上，我们都要用较长时间议论贸易融资，并从中找出最需优先做的工作，比如为了支持基础设施建设等大型项目，先制定了《见索即付保函统一规则》(URDG)；为了加强流动性，制定了《福费廷统一规则》(URF)，详细规定了一、二级市场的操作，以便于出售、转让；为了适应供应链金融的发展，制定了《银行付款责任统一规则》(URBPO)；为了支持中小企业融资，正在与保理商协会(IFC)合作制定保理统一规则。近期，G20也已将贸易融资作为主要话题之一，强调从支持贸易融资入手，解救金融危机造成的经贸萎缩，特别是解决中小企业融资难的问题，让公共融资更加平衡。

目前，在我国还没有一本从企业角度全面阐述有关贸易融资的论著。学界教授是一项一项、一个品种一个品种写的；法律界是从票据、物权等方面阐述的；金融业写作的角度是介绍产品、风险控制、监管要求，符合巴塞尔协议Ⅲ的规定，强调信用风险、流动性风险、操作风险。《企业贸易融资实务》一书从企业使用角度，详细介绍了国际贸易融资业务，涵盖了现在使用

的所有结算方式项下的融资产品，总结提炼了目前国内外贸易融资产品，从实务操作方面作出详细讲解，并对贸易融资风险管理和未来发展作出论述，可以说，具有开创性和系统性，实为可贵。

我很高兴看到《企业贸易融资实务》成稿，这代表中国企业已经开始重视贸易融资对企业发展的促进作用。虽然本书从金融专业角度讲，有些内容还不够深入具体，但这主要是由于企业对产品的关注角度及各个银行对贸易融资产品的具体要求有所不同。细细品读，我深感本书是一本难得的好教材，可作为企业业务人员掌握贸易融资相关知识和提高操作能力的工具书，对结合企业业务特点推动银行创新产品具有较强的促进作用。

我一直倡导中国的银行能把结构性贸易融资做起来，以向企业提供其最需要的贸易融资产品，特别是外向型企业，以弥补企业授信不足。因为现代贸易和投资紧密相连，互为替代，没有可靠稳定的金融支持，企业仅凭其产品和服务很难在激烈的国际竞争中占据优势。中国的国际贸易和投资量决定我们必须结成集团军一起走出去，看到有中国石油集团这样的企业在认真研究国际金融产品、不断提升管理软实力，我相信这一天会很快到来。



中国银行原副行长

国际商会全球理事会执行董事

中国国际商会副主席

2014年12月

贸易融资业务凭借其对贸易双方提供各种融资和信用便利等优势，能够有效支持企业开展国内国际贸易活动，促进企业健康快速发展。石油、石化贸易属于国际化程度较高的贸易领域，融资金额大、期限短、产品种类多是此类融资的重要特点。通过灵活使用各类贸易融资产品，可以在市场选择最优价格、提供更多服务，不断降低贸易行为的资金占用和资金风险，提高贸易利润，为石油石化企业贸易发展提供更加广阔的舞台。

金融危机后，贸易融资业务发生了新的变化，融资机构和方式均趋于多元化，国际贸易从以出口贸易为主转向进出口贸易并重，融资对象也从大企业转到了供应链中的中小企业，贸易融资行为已对企业整体财务管理产生重要影响。在实务操作过程中，中国石油集团始终面临如何在“集中管理额度、防控业务风险、规范业务操作、提高业务能力”与“高效办理业务、助力贸易发展、创新业务品种、促进降本增效”之间做好平衡，并发挥公司规模优势、议价能力的问题。同时，贸易融资又是知识面广、技术性强、操作复杂的业务，相关合同文本、具体条款多数出自银行，很少有企业对贸易融资产品进行实务性的解读。由于思考视角和关注点不同，亟需编撰一本中国石油集团内部工具书，以讲解所有产品、介绍业务要点、说明工作流程、关

注企业风险，用于指导基层从业人员进行实务操作。在编写过程中，合作银行及贸易伙伴建议将编写成果公开分享，以供更多贸易融资从业人员学习使用，为此又做了大量研究充实工作，得以完善成书。

本书以阐述贸易融资的内涵、特点和作用开篇，简要介绍银行授信、贸易结算方式和国际贸易外汇保值工具等贸易融资相关业务，分进口、出口和国内三大类详细讲解产品含义、特点、作用、适用企业与申请条件、操作流程和注意事项，延伸说明了最新的结构性贸易融资产品，系统归纳了贸易融资风险和管理对策，最后从经济全球化、跨国公司和电子商务发展三方面影响展望贸易融资发展前景，突出实用性和可操作性。

本书紧跟国际惯例发展的最新趋势，根据国际商会（ICC）银行技术与惯例委员会近年来颁布的《跟单信用证统一惯例》（UCP 600）、《关于审核 UCP 600 下单据的国际标准银行实务》（ISBP 745）、《国际保理通则》（GRIF 2010）及《国际商会福费廷统一规则》（URF 800）等国际惯例的规定，尽可能反映贸易融资产品发展的前沿动态，为读者提供新国际惯例下开展贸易融资业务的参考。通过使用本书，贸易企业可选择适合本企业的贸易融资产品，并了解使用该产品的基本要求、办理流程等内容，从而增强在谈判中的优势；企业业务人员可在深入了解、灵活使用现有各种产品的基础上，根据企业自身业务特点，促进银行开发创新产品，进一步利用贸易融资控制风险、降本增效。同时，银行从事贸易融资的工作人员可以参考本书理解企业办理业务的顾虑，从而更好地为企业服务。

本书编写过程中，得到了中国石油集团多家所属企业及合作银行业务专家的支持和帮助。特别是中国银行为本书提供了大量的相关案例和工作流程等资料，在此深表感谢。

本书编写还参阅了大量相关文献，并在书后一一列出，在此对相关编著

者表示衷心感谢，同时如有遗漏之处，敬请谅解。

本书中的很多内容和具体做法是从实际调研得来的第一手资料，希望本书能对中国的贸易融资发展和中国企业贸易融资操作有所贡献。

由于水平有限，书中难免有不妥之处，敬请各位专家及业内人士批评指正。

编 者

2014年12月

第一章 贸易融资概论 / 1

贸易融资是银行在为企业长期提供贸易结算过程中逐步创造的，它的诞生具有里程碑的意义，有效支持了实体经济的快速增长，保障了国内国际贸易的顺利进行。贸易融资方式需要得到有关当事人的认同，其惯例和规则众多，并随着科技的发展而与时俱进。对于企业来说，无论从事国内业务还是国际业务，都可将贸易融资作为业务发展的重要推动力。

第一节 贸易融资的内涵 / 3

第二节 贸易融资的特点和作用 / 11

第三节 贸易融资的分类及主要产品 / 19

第二章 贸易融资基础 / 23

企业办理贸易融资需要先从银行获得授信额度，同时，根据不同的结算方式，可供选用的贸易融资产品也不同。贸易融资为企业提供了资金和信用支持，本章将对银行授信基础及贸易融资的基础知识做相应介绍，并列出了基本的信用支持产品。

第一节	银行授信	/ 25
第二节	贸易结算方式	/ 31
第三节	国际贸易外汇保值工具	/ 44
第四节	贸易融资信用担保产品	/ 52

第三章 进口贸易融资 / 67

贸易融资是银行针对特定的贸易背景和贸易链条而为企业提供的一种专项融资服务，在任何国际贸易活动中都存在着进出口双方，因而，现实中必然存在基于进口方的国际贸易融资和基于出口方的国际贸易融资。本章主要介绍进口贸易融资的主要形式，内容包括授信开证、代收保付、进口押汇、提货担保、汇出汇款融资、进口代付和进口保理。

第一节	授信开证	/ 69
第二节	代收保付	/ 74
第三节	进口押汇	/ 79
第四节	提货担保	/ 85
第五节	汇出汇款融资	/ 90
第六节	进口代付	/ 93
第七节	进口保理	/ 99

第四章 出口贸易融资 / 107

本章主要介绍出口贸易融资的主要形式，内容包括打包贷款、出口议付、出口押汇、出口贴现、福费廷、出口保理、发票融资、订单融资和出口信保融资。

第一节	打包贷款	/ 109
第二节	出口押汇	/ 113

第三节	出口贴现	/ 118
第四节	福费廷	/ 123
第五节	出口保理	/ 132
第六节	发票融资	/ 136
第七节	订单融资	/ 140
第八节	出口信保融资	/ 143

第五章 国内贸易融资 / 149

跟随国际贸易融资业务发展的脚步，国内贸易融资业务也获得了长足的发展，国内企业对贸易融资的需求不再停留在传统流动资金贷款的层次。目前，各大银行针对企业的国内贸易需求推出了多种融资产品，为企业的资金管理和安排提供了更多的便利。本章主要介绍目前适用性较广的国内贸易融资产品。

第一节	国内信用证	/ 151
第二节	国内综合保理	/ 159
第三节	国内发票融资	/ 162

第六章 结构性贸易融资 / 165

结构性贸易融资是银行创造性地运用传统的和非传统的融资方式，为企业提供了一种集信息、财务、融资为一体的综合性金融服务。随着贸易融资的不断创新，企业已经可以根据贸易项目的实际情况选择使用或要求银行量身设计结构性贸易融资产品，贸易融资对贸易发展的支持作用得到了进一步的体现。

第一节	结构性贸易融资概述	/ 167
第二节	出口信贷	/ 173
第三节	供应链融资	/ 184

第七章 贸易融资风险管理 / 205

贸易融资作为企业在贸易过程中被广泛使用的融资方式，可以为企业盘活资金、提高收益，但与此同时，贸易融资伴随着贸易的各个环节也存在着诸多风险。因此，企业在充分利用贸易融资服务的同时，做好风险管理，是发挥业务优势、防控业务风险、保障资金安全、提高资金收益的重要工作。

第一节 风险概述 / 207

第二节 贸易融资风险分析 / 216

第三节 贸易融资风险管理对策 / 223

第八章 贸易融资展望 / 237

随着科技与社会的进步，世界经济格局也在不断发生变化，全球化程度持续加深推动了贸易自由化发展，跨国公司的大幅增加促进了国际贸易不断增长，电子商务快速发展也为贸易提供了新的交易平台和工具，这些都对贸易融资的未来发展带来了深远的影响。

第一节 经济全球化与贸易融资 / 239

第二节 跨国公司与贸易融资 / 246

第三节 电子商务与贸易融资 / 253

结束语 / 264

参考文献 / 267

CHAPTER 1

Overview of Trade Finance

第一章

贸易融资概论

贸易融资是银行在为企业长期提供贸易结算过程中逐步创造的，它的诞生具有里程碑的意义，有效支持了实体经济的快速增长，保障了国内国际贸易的顺利进行。贸易融资方式需要得到有关当事人的认同，其惯例和规则众多，并随着科技的发展而与时俱进。对于企业来说，无论从事国内业务还是国际业务，都可将贸易融资作为业务发展的重要推动力。

第一节 | 贸易融资的内涵

一、贸易融资的概念

贸易融资伴随着贸易的发展而产生，由于贸易本身具有方式灵活、应用广泛、发展迅速的特点，因此不同时期对于贸易融资的内涵也有多种理解。巴塞尔协议 II（2004 年）中对贸易融资的描述为：在商品交易中，银行运用结构性短期融资工具，基于商品交易（如原油、金属、谷物）中的存货、预付款、应收账款等资产的融资。同时，将在贸易融资中提到的结构性融资描述为：企业将拥有未来现金流收入的某些特定资产剥离出来，并以该特定资产为标的进行的融资。

结构性融资的标的是特定的资产而非资产所有者，因此它更注重资产所衍生的未来现金流，而非企业的资信情况。在这种设计思路下，贸易融资业务中企业还款来源由过去的营业利润和综合收益转变为特定交易项下的收入。企业的资信虽是办理贸易融资的一种有力的影响因素，但不是决定因素。银行选择贸易融资客户也由过去以客户的综合经营实力和财务状况为唯

一标准，转变为实行多元化的客户准入。只要企业拥有优质的合同订单、应收账款、大宗商品，能够产生稳定可靠的现金流量，即可获得银行贸易融资。同时在风险控制方面，则由注重企业综合偿债能力和第二还款来源转变为注重融资标的所代表的第一还款来源。

贸易融资是银行基于客户贸易行为提供的一种服务，因此总是和贸易相伴而存，互为依托。随着国际贸易结算量、结算金额的快速增长及贸易方式的多样化发展，客户已不满足于以特定贸易资产从银行获得短期资金支持，而是以长期限的贸易合同为基础要求银行提供多品种、覆盖全流程的贸易融资，并从银行获得其履行贸易合同所需的信用支持等相关服务，而银行业逐步设计并提供了相应产品以满足客户进行国内贸易、国际贸易的融资、信用增进及其他需求。

目前通用的贸易融资概念一般还是指在商品交易中，银行对贸易双方提供的，与贸易结算相关的，基于商品交易中的存货、预付款、应收账款等资产的短期融资或信用便利，是企业在贸易过程中运用各种贸易手段和金融工具增加现金流量的融资方式。

现代意义的企业贸易融资行为已不仅局限于运用单一产品解决现金流量问题，而越来越多地选择个性化的产品组合方案作为一种资本运作方式来保证收益、规避风险和赚取资本利得。尤其是对于长期限贸易合同，企业可以在进入市场时从合作银行获得一定的信息咨询服务，可以在投标阶段应用信用增进产品提高中标成功率，可以在合同履行前期使用订单融资等提前获得资金用以购买原材料支持生产，可以在合同履行后期使用应收账款保理等服务提前收回货款盘活资金、锁定收益，还可以使用外汇掉期等保值工具防范汇率风险。总之，企业可以在开展贸易的各个阶段根据具体外部情况和内部需求灵活地使用贸易融资产品来促进业务发展。