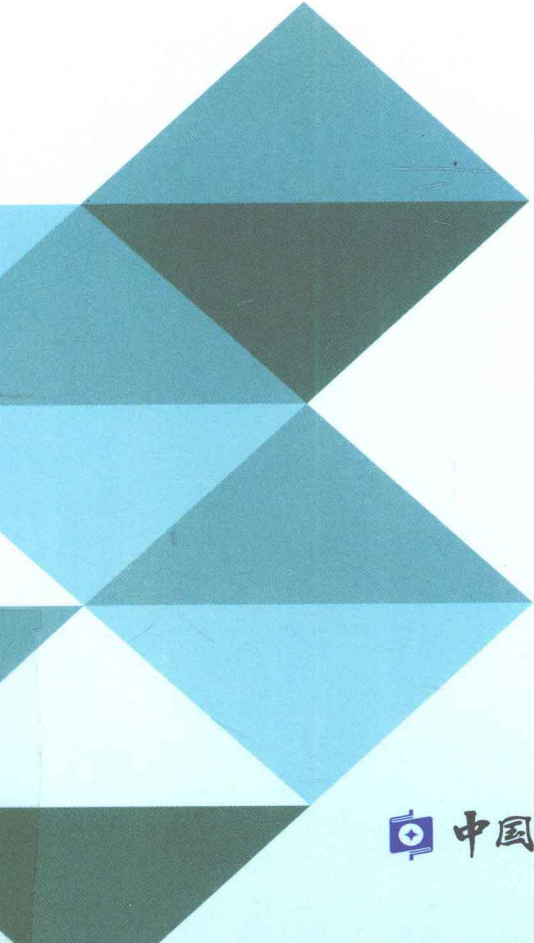


Maoyi

Jinrong Chanpin Sheji

贸易金融产品设计

主编 孙天宏



 中国金融出版社

贸易金融产品设计

主 编 孙天宏
副主编 王仲坤 张 明 孙畅柏
周 波 朱美琴

责任编辑：褚蓬瑜

责任校对：李俊英

责任印制：程 颖

图书在版编目 (CIP) 数据

贸易金融产品设计 (Maoyi Jinrong Chanpin Sheji) / 孙天宏 主编. — 北京: 中国金融出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6182 - 2

I. ①贸… II. ①孙… III. ①金融产品—产品设计 IV. ①F830

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 236945 号

出版 中国金融出版社
发行

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 20.5

字数 312 千

版次 2011 年 12 月第 1 版

印次 2011 年 12 月第 1 次印刷

定价 45.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6182 - 2/F. 5742

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

序 言

经过三十余年的持续高速发展，中国已跃升为全球第二大经济体，与此相适应，2010年，我国也已成为世界第二大贸易国。然而，要从一个贸易大国发展成为一个贸易强国，我国仍然有很长的路要走。在新的世纪里，随着经济全球化的进一步发展，世界经济格局将继续发生深刻变化，抓住这一战略机遇，进一步扩大对外开放，促进国际贸易发展，使我国成为真正的贸易强国，将是我国长期坚持的原则。从国内来看，随着“十二五”规划的实施，经济发展也将进入战略转型新时期，无论是新兴战略型产业的发展、农村城镇化的推进，还是注重民生、构建和谐社会，都将给国内贸易带来前所未有的发展机遇。因此，未来我国的国际、国内贸易，都将迎来繁荣发展的好时机。

国际、国内贸易发展离不开融资的支撑，但从目前来看，我国贸易融资业务的发展与市场需求仍然存在较大差距。虽然各银行都非常重视贸易融资，但一方面由于风险控制的要求，银行对中小企业的融资仍然持谨慎态度，有限的可供资金更愿意投入大中型国有企业，小银行虽心有余但力不足，致使中小企业贸易融资远不能满足需要。另一方面，一些现实的困难也制约了贸易融资的发展，如可用作抵押品的不动产严重不足，使银行融资的安全性无法得到切实保障。

贸易金融，又称贸易信贷、贸易融资，最早来到我国是从国际贸易融资开始的，而国内贸易融资近三五年才引起人们的重视，结构性贸易融资、供应链融资更是近两年的事。但发展速度惊人，其开拓新的信贷市场、优化信贷结构、减少风险资本占用、依托交易链的延伸拓展客户群的优势得到越来越多的重视，出现了许多办理贸易融资的银行和层出不穷的贸易融资产品，并将国际贸易融资与国内贸易融资有机结合，将贸易融资与资金产品组合，将利率、汇率等避险工具也加入到贸易融资



产品中，显得更加有活力，更加有生机。

怎样设计贸易融资产品和方案，一直困扰着许多银行信贷部门主管、客户经理、产品经理，由于贸易融资产品涉及面广，同时风险部门主管、风险经理难以把控贸易融资的风险，很多银行面临如产品设计、组合营销、环境分析等方面的问题，严重影响了产品的设计效果，从而影响了银行综合收益的提高。

本书作者为浙江民泰商业银行国际业务部总经理孙天宏，他 1992 年加入中国银行，从事国际结算业务，1993 年任中国银行镇江市分行国际业务部总经理，2004 年任镇江市商业银行国际业务部总经理，2009 年 2 月任浙江民泰商业银行国际业务部总经理，经手处理的业务金额达 100 多亿美元，通过国际商会、国内外法律诉讼与非诉讼解决纠纷 80 多起。多年来参与贸易融资产品设计、策划 30 多期，营销 500 余次，有较深的理论基础和实践经验，他三年前开始收集材料，并对贸易融资潜心研究，撰写了《国际结算与融资的纠纷及其处理》（中国商务出版社，2010 年）一书，这次他又主编了其姐妹篇——《贸易金融产品设计》。该书阐述了国内、国际贸易融资的设计原则、方法和市场营销的策略及成功案例，是一本理论与实际相结合的好书，开辟了同类书的先例，值得同行阅读，也可以作为金融理论工作者研究贸易融资时的参考书。该书有三大特点：（1）重实务。该书主要介绍贸易融资市场营销中客户的选择、产品的选择、与其他授信产品配合销售等。（2）重产品结合。将国内贸易融资与国际贸易融资有机结合，对贸易融资产品的开发进行了介绍。（3）重流程和分工。该书介绍了贸易融资营销人员应具备的基本素质和应掌握的知识，为培养一流的客户经理和一流的贸易融资银行指明了方向。

随着国际贸易和国内贸易的扩大，作为服务企业和个人的银行，必将遇到发展的机遇期，服务品种更加齐全，服务手段更加多样，那种依靠信贷业务生存的银行将越来越难。伴随国际、国内贸易的发展壮大，从事贸易融资业务的银行将越来越多，国际结算、国际贸易融资、国内贸易融资的产品将越来越丰富多彩，依靠产品、组合方案的个性化营销

时代将要来到，而且银行之间的竞争也会更加激烈。该书中既有国有大银行好的方法，也有中小银行的成功经验。我希望银行高级管理人员、银行营销部门主管、客户经理和需要融资的广大企业以及国有大银行、股份制银行、城市商业银行的朋友都能读一下，相信一定会有所帮助。

史建平

2011年8月于中央财经大学

目 录

第一篇 总 则

第一章 贸易金融介绍	3
第一节 贸易金融概述	3
第二节 贸易金融的特点	13
第三节 发展贸易金融的战略意义	15
第四节 我国贸易金融的现状和问题	18
第二章 宏观政策对贸易金融业务的影响	31
第一节 国际、国内贸易金融政策	31
第二节 宏观政策对贸易金融产品的影响	38

第二篇 贸易金融的产品设计

第三章 贸易金融产品设计的原则和方法	45
第一节 融资在贸易中的自偿性是贸易金融产品设计的 出发点	45
第二节 信用风险控制是贸易金融产品设计的基本前提	47
第三节 贸易金融产品设计的方法	56
第四章 贸易金融产品设计的依据	71
第一节 国内法律的规定和使用	71
第二节 国际惯例的规定和使用	86
第五章 结算工具与贸易金融	96
第一节 信用证项下贸易金融产品	96



第二节 托收项下贸易金融产品	111
第三节 贴现类贸易金融产品	114
第六章 其他国际贸易金融产品	116
第一节 传统国际贸易金融产品	116
第二节 新兴贸易金融产品	121
第三节 国内贸易金融产品	132
第七章 贸易金融产品开发阶段市场调研	138
第一节 市场调查的方法和技巧	138
第二节 贸易金融授信政策的制定	141
第八章 贸易金融产品发展的现状和方向	148
第九章 各类银行设计贸易金融产品应注意的问题	150

第三篇 产业链、供应链融资及案例分析

第十章 产业链及其贸易融资	157
第一节 产业链	157
第二节 产业链空间分布特点	158
第三节 产业链融资的特点	159
第四节 产业链融资营销案例分析	161
第十一章 供应链及融资	164
第一节 供应链介绍	164
第二节 供应链融资	168
第十二章 钢铁工业销售模式及贸易融资安排	172
第一节 世界钢铁工业三大销售模式比较分析	172
第二节 钢材的销售模式	174
第三节 钢铁行业贸易融资方式及特点	179
第十三章 船舶行业经营特点和贸易融资产品的安排	185

第一节	船舶行业发展情况	185
第二节	船舶行业机会分析及贸易融资安排	187
第三节	案例及分析	188
第十四章	纺织行业经营特点和贸易融资产品安排	191
第一节	2009 年纺织行业运行情况	191
第二节	纺织行业贸易融资的特点	196
第十五章	光伏行业经营特点和贸易融资产品的安排	197
第一节	光伏行业状况	197
第二节	光伏行业经营特点	198
第三节	光伏行业贸易融资的特点	199
第十六章	汽车零部件销售及贸易融资安排	202
第一节	汽车零部件销售的特点	202
第二节	汽车行业贸易融资的需求及特点	203
第十七章	房地产产业链及贸易融资	206
第一节	房地产产业链的特点	206
第二节	房地产产业链的未来发展趋向	207
第三节	房地产产业链融资	208
第十八章	风电行业经营特点和贸易融资产品的安排	212
第一节	风电设备制造业状况分析	212
第二节	风电设备制造业客户选择及贸易融资安排	213
第三节	风力发电场及贸易融资安排	214
附件一	结算及贸易融资产品库	220
第一部分	结算业务产品	221
1.	国际结算类产品	221
2.	国内结算类产品	232
第二部分	贸易融资产品	234
1.	进口押汇 (Inward Bill Receivables)	234
2.	打包贷款 (Packing Loan)	235



3. 出口押汇 (Bill Purchasing under Documentary Credit)	236
4. 出口信用证贴现 (Discount)	238
5. 福费廷 (Forfaiting)	239
6. 国内信用证融资 (Trade Finance under Domestic Letter of Credit)	241
7. 沉默保兑 (Silent Confirmation)	243
第三部分 贸易融资产品组合	245
1. 出口组合产品	245
2. 出口代理行付汇 (Post Financing for Export under L/C, D/P&D/A)	246
3. 进口付汇与代付融资	247
4. 进口代付融资	248
第四部分 担保类产品	249
1. 投标保函 (Tender Guarantee 或 Bid Bond)	250
2. 履约保函 (Performance Guarantee 或 Performance Bond) ...	251
3. 预付款保函 (Advance Payment Guarantee 或 Refund Guarantee)	251
4. 质量保函 (Quality Guarantee) 和维修保函 (Maintenance Guarantee)	252
5. 预留金保函 (Retention Money Guarantee)	253
6. 关税保函 (Duty Free Guarantee)	254
7. 海事保函 (Bail Bond 或 Bail Guarantee)	255
8. 经营租赁保函 (Leasing Guarantee)	256
9. 提单遗失保函 (Shipping Guarantee)	256
10. 付款保函 (Payment Guarantee)	257
11. 融资保函 (Financing Guarantee)	258
第五部分 汇率避险产品	259
1. 远期结售汇 (Forward Transaction between RMB and Foreign Currency)	259
2. 人民币对外汇掉期 (Swap between RMB and Foreign Currency)	261

第六部分 应收账款管理类产品	263
1. 出口双保理 (Export Two - factor Factoring)	263
2. 出口商业发票贴现 (Export Invoice Discount)	265
3. 进口双保理 (Import Two - factor Factoring)	266
4. 国内综合保理卖方保理 (Domestic Full Factoring (for sellers))	267
5. 国内综合保理买方保理 (Domestic Full Factoring (for buyers))	268
6. 国内商业发票贴现 (Domestic Invoice Discount)	269
第七部分 代理业务	270
1. 代理进出口货运险业务	270
2. 代办邓白氏资信调查	272
附件二 资金产品库 (对公业务部分)	273
第一部分 外汇资金产品	273
一、外汇买卖类产品	273
1. 即期外汇买卖 (Spot Deal)	273
2. 远期外汇买卖 (Forward Deal)	274
3. 择期外汇买卖 (Optional Forward Deal)	275
4. 掉期外汇买卖 (Swap Deal)	276
5. 期权外汇买卖 (FX Option)	277
6. 结构性远期外汇买卖	278
7. 人民币 NDF 交易	286
二、代客黄金业务	286
三、资金管理类产品	287
1. 掉期型资金管理 (SWAP)	287
2. 可撤销型资金管理 (Callable)	288
3. 收益递升型资金管理 (Step - up)	289
4. 每日计息型资金管理 (Daily Accured)	290
5. 双货币型资金管理 (Dual Currency)	291
6. 保底可变收益型资金管理	292
7. 总收益锁定型资金管理	293



四、债务保值类产品	294
1. 超远期外汇买卖 (Long Term Forward)	294
2. 利率掉期 (Interest Rate Swap)	295
3. 货币掉期 (Cross Currency Swap)	296
4. 掉期期权 (Swaption)	297
5. 利率期权	298
第二部分 人民币资金产品	300
一、人民币债券市场代理业务产品	300
1. 债券分销	301
2. 代理现券买卖	301
3. 代理债券回购和信用拆借	302
4. 代理结算业务	303
5. 人民币债券柜台交易	304
二、人民币债券理财产品	304
1. 固定期限、固定利率型理财产品	305
2. 固定期限、浮动利率型理财产品	305
3. 可赎回型理财产品	306
4. 可续约型理财产品	306
5. 收益递增型理财产品	307
三、融资产品	307
1. 代理发行短期融资券	307
2. 代理发行金融债券	308
参考文献	311
后记	315

第一篇

总 则

第一章 贸易金融介绍

第一节 贸易金融概述

自古以来，“各取所需，物尽其用”始终是人类文明史更迭变换的主旋律。“日中为市，致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所，盖取诸噬嗑”。——《周易·系辞下》这段对神农氏“以货易货”行为的描述将原始人类就存在的物物交换的需求诠释得恰到好处。如果说原始社会将各自手中多余的物品换取所需之物，只是单纯用于“噬嗑”（咬食之意）之需，那么历经几千年历史锤炼和洗礼的现代文明则是更多地追求如何高效地创造新价值。如今，贸易金融好比价值创造的润滑剂，它灵活驾驭银行资金驰骋于国际国内金融市场，穷尽其每一滴精华疏通经济命脉，将“物”的效用发挥得淋漓尽致。

一、贸易金融的概念

贸易金融，也称贸易信贷、贸易融资。传统的贸易金融是由商品融资演变而来的，《巴塞尔新资本协议》中对商品融资的定义是这样的：“商品融资（Commodities Finance）是指对储备、存货或在交易所交易应收的商品（如原油、金属或谷物）进行的结构性短期贷款。商品融资中用商品销售的收益偿还银行贷款，借款人没有独立的还款能力。借款人没有其他业务活动，在资产负债表上没有其他实质资产。商品融资的结构化特征是为了补偿借款人欠佳的资信水平。贷款的评级反映了其自我清偿的特征以及贷款人组织这笔交易的能力，而不反映借款人的资信水平。”通俗地说，贸易金融是指银行针对真实贸易的各个环节利用融资工具为企业提供一系列融资服务的金融行为。

贸易金融针对的是商品贸易过程中的交易链，银行提供给客户一定比例的资金融通或信用便利用以促成交易完成，客户履约的资金来源都



是取自贸易活动中的现金流。银行在融资业务审核中主要考查的是此次商品交易的可行性、真实性而非企业的财务状况。在贸易金融中，与贸易相关的存货、应收账款被用作融资银行的抵押品，银行只是提供企业与某次商品贸易相关的信贷融资，这样信用资信、财务状况不高的企业提高自身信贷价值的同时也提升了获得银行资金信贷的能力。贸易金融将贸易与融资紧密结合，充分利用商品贸易的整个贸易周期对企业及其上下游贸易商提供融资支持。一方面企业在商品贸易过程中保证了充足的现金流；另一方面银行降低了融资风险，通过开拓新业务提升了盈利空间。

由于贸易本身是由国内贸易和国际贸易组成，因此贸易金融一般包括国内贸易金融和国际贸易金融。国内贸易金融与国际贸易金融本是同根生，但在发展历史、业务背景、产品种类、行业规则等方面还是存在诸多差异的。随着金融全球化的不断推进，国际、国内贸易金融一体化也将成为必然的发展趋势。

二、传统银行信贷和贸易金融的区别

（一）信贷的概念

信贷体现的是不同资金需求者之间的借贷行为，不同资金需求者之间往往存在着一定的经济关系。在这种借贷行为中，借款人也叫债务人，需要按规定的条件在规定的时间内偿还并支付一定的利息，通过价值运动的转化，债务人获得了资金便利，债权人获取利息收益。

在日常生活中信贷多指银行信贷，从广义上讲，银行信贷包含存款和贷款，本书中特指其狭义概念，信贷即指银行贷款，包括信用贷款、担保贷款和票据贴现。

信用贷款是指银行依据借款人的信誉发放的贷款，借款人不需要提供担保。信用贷款的特征是债务人无须提供抵押品或第三方担保，仅凭自己的信誉就能取得贷款，并以借款人信用作为还款保证。对于债权人来说，信用贷款风险较大，放贷银行通常要对借款人的经济效益、经营管理水平、发展前景等情况进行贷前综合考量，以降低风险。

担保贷款是指以一定的财产或第三方担保为前提而发放的贷款，包

括保证贷款、抵押贷款和质押贷款。

票据贴现是指资金需求者将手中未到期的商业票据、银行承兑票据或短期债券出售给银行从而提前实现原来的债权。

（二）传统银行信贷和贸易金融的区别

传统的银行信贷和贸易金融的区别可归纳为以下几点：

1. 风险控制环节

传统的银行信贷业务以企业主体为切入点进行风险控制，以《贷款通则》为法律依据，在审批过程中侧重于关注企业的规模、净资产大小、盈利能力、担保形式及经营稳定性等基本情况。银行信贷业务的审批流程通常都有一套既定模式，需兼顾可能导致贷款偿还的潜在风险的每一个因素。如果企业财务状况无法核定或企业某段时期内经营不稳定，信贷风险大大增加，银行会选择放弃此次业务。

与传统银行信贷业务不同，贸易金融侧重于对贸易短流程的风险衡量与控制，其法律依据为《合同法》的相关规定。贸易金融更突出考核单笔商品交易的业务销售情况、真实贸易的背景及上下游环节。贸易金融业务的审批是在传统审贷理念的基础上结合具体商品交易的特点建立有效的专项授信流程，把一些与单笔商品交易关联不大的考核标准适度调低，更关注企业是否能有效控制交易项下的应收款项或物权，与交易对手的合作关系是否稳固，双方的履约情况是否良好等。例如，一些新兴的出口企业，由于生产经营规模、盈利能力无法达到传统银行信贷审核的标准，只能对传统银行信贷望洋兴叹，在亟须资金时得不到及时的信贷支持；然而，贸易金融业务审贷从企业单笔贸易短流程出发，降低对企业整体资信审核的要求，企业在得不到银行信贷的情况下可选择银行提供的贸易金融业务获得融资支持。贸易金融业务不但简化了传统银行信贷审贷业务流程，提高了业务效率，而且扩大了银行的客户基础，及时解决了中小企业的短期融资需求。

2. 授信对象

传统银行信贷的授信对象通常是整个企业，而贸易金融只对企业的单笔商品交易业务进行授信。从某种意义上讲贸易金融的授信对象属于广义银行信贷授信对象的辐射范围。