

主 编◎魏国雄

TRADE FINANCE CASES ANALYSIS

贸易融资

» 经典案例精析



中国金融出版社

TRADE FINANCE CASES ANALYSIS

贸易融资

» 经典案例精析



中国金融出版社

责任编辑：戴 硕 李 融

责任校对：潘 洁

责任印制：程 颖

图书在版编目（CIP）数据

贸易融资经典案例精析（Maoyi Rongzi Jingdian Anli Jingxi）/魏国雄主编. —北京：中国金融出版社，2010. 12.

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5581 - 4

I. ①贸… II. ①魏… III. ①商业银行—融资—案例—中国
IV. ①F832. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 140212 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 保利达印务有限公司

尺寸 195 毫米×255 毫米

印张 20

字数 322 千

版次 2010 年 12 月第 1 版

印次 2010 年 12 月第 1 次印刷

定价 40.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5581 - 4/F. 5141

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

序

贸易融资已成为我国银行业一项方兴未艾的战略性业务，备受关注。一方面，随着我国经济增长方式的转变和城市化进程的加快，固定资产投资增速将会逐步趋稳，而我国在全球范围内“制造大国”地位的确立和供应链产业组织模式的兴起，必将带动内外贸易市场的快速增长。另一方面，面对资金流动性相对过剩的压力，迫使国内银行需要寻找新的信贷市场。随着金融市场化进程的加快推进，传统意义的大型优质企业或项目融资渠道越来越宽，金融同业竞争加剧，“金融脱媒”已不可逆转。近年来，国内银行客户定位高度趋同，大量投向大型项目和少数企业的信贷经营模式导致集中度风险凸显。上述两个方面紧密契合，信贷资金投向生产流通领域成为商业银行信贷转型的必然选择。

然而，生产流通领域曾是我国银行业损失惨重的一个业务板块。高额不良贷款和沉淀贷款形成了巨大的系统性风险，使银行改革付出了巨大代价和成本。传统流动资金贷款用途过于宽泛，对具体交易环节关注不够，企业配合意愿不强，银行对信贷资金流向缺乏监督手段，是导致业务高风险的主因之一。因此，基于具体债项交易的融资产品，即贸易融资成为银行拓展生产流通领域客户的主要产品。

贸易融资依赖于对交易过程中资金、物流、信息流的控制来为企业融资，改变了传统流动资金贷款过度倚重企业自身资信水平的风险管理方式。贸易融资业务产品功能丰富、准入标准较低、授信方式灵活多样、对传统担保依赖度弱，适合不同企业的多种融资需求和附加金融服务，具有广阔的市场发展前景。

鉴于贸易融资业务具有较强的专业性和操作性，需要为银行从业人员提供具有丰富内容的实践案例进行业务指导。为此我们总结了近年来贸易融资业务的实践，组织编写了本案例汇编。本案例汇编具有如下三个特点：一是业务覆盖面广。以往的案例选编主要集



中在国际贸易融资方面，而本案例的选择则兼顾国内和国际贸易融资的案例实践，且以国内贸易融资业务为主。主要是我国银行的国内贸易融资发展相对滞后，但潜藏着巨大的市场潜力，近年来银行围绕国内贸易融资进行了大量的业务创新。二是体现业务创新性。不同的产业、不同的企业和不同的商业模式及交易方式，贸易融资业务需求具有较大的差异。本案例从众多案例中遴选出部分具有典型创新性的方案，旨在对银行从业人员起到一定的启示和借鉴作用。三是具有较强的可操作性。在案例中，主要描述了贸易融资业务的背景、融资方案设计与业务流程、风险控制重点、创新重点与推广价值等内容，语言表述简洁，逻辑层次清晰，易于理解和掌握，方便广大银行相关从业人员参考学习。

最后需要指出的是，目前贸易融资业务在我国银行业还是一项新兴业务，新产品、新方案层出不穷，可谓日新月异。由于时间和编写人员能力的限制，本案例尚有诸多不尽如人意之处，热忱盼望各方的批评指正。

编者

二〇一〇年十二月

目 录

第一部分 国内经典案例

国内保理业务案例	003
WL 公司上游供应商保理业务案例	005
SH 股份应收 BS 票款保理业务案例	008
YZ 集团总公司集中辖属财务资源保理业务案例	013
AL 公司代理手续费保理业务案例	020
Z 省再生资源回收企业国内保理业务案例	025
TH 电子买断型国内保理融资案例	030
PAI 市中心医院保理案例	033
商品融资业务案例	038
CTE 棉花交易市场交易会员商品融资业务案例	040
NHT 集团药品存货融资业务案例	045
LR 股份有限公司未来货权项下预付款融资案例	050
EM 公司未来货权项下预付款融资案例	054
Q 市保税区仓单质押模式商品融资案例	059
订单融资业务案例	065
H 公司国内订单融资案例	066
Z 公司小企业订单融资业务案例	071
R 公司供应商国内订单融资方案	077
BF 公司“能源通”业务案例	082
S 公司订单融资业务案例	085
卖方融资业务案例	091
H 公司国内信用证代理议付融资案例	092



D 石化企业国内信用证卖方融资案例	095
J 公司信用证项下卖方融资案例	98
Y 公司信用证项下卖方融资案例	101
J 公司国内信用证项下卖方融资案例	107
供应链融资业务案例	111
B 公司供应链贸易融资案例	112
C 公司上游中小企业国内贸易融资解决方案	118
D 公司综合营销案例	124
T 集团上游供应链贸易融资案例	129
D 公司供应链贸易融资营销案例	135
“钢易通”贸易融资产品组合案例	139
其他业务案例	144
国内油品供应链预付货款融资案例	144
D 集团上游供应商发票融资业务案例	150
B 公司应收账款池融资业务案例	155
跨区域供应链融资经典案例	162
D 白色家电企业跨区域供应链融资方案	162
G 大型钢铁企业跨区域供应链融资方案	166

第二部分 国际经典案例

进口类融资业务案例	175
代理进口方式下为委托方直接办理进口 T/T 融资业务案例 ...	176
H 公司进口 T/T 业务案例	181
第三方物流监管模式下汽车销售公司进口押汇业务案例	184
代理政策性银行专项外汇贷款办理进口开证案例	188
L 公司进口预付货款融资业务案例	193
Y 进出口有限公司对外保函案例	197
付汇理财通业务案例	204

“内外联动付汇理财通”商务套餐营销案例	205
贸易公司内外联动方式下“付汇理财通”案例	211
跨境人民币结算付汇理财通业务案例	217
代理模式下“付汇理财通”营销案例	223
“联动付汇理财通升级版”业务案例	226
出口类融资业务案例	233
短期出口信用保险项下国际贸易融资案例	234
结构性出口发票融资案例	239
出口订单融资业务案例	244
“进口捷益通”套餐营销案例	248
出口贸易项下境外银行融资性风险参贷案例	252
“走出去”企业内保外贷案例	255
“联动内保外贷”业务案例	255
境外承包工程项下应收账款融资案例	259
综合类业务案例	264
F 公司贸易融资案例	264
资本结构重塑与贸易融资创新案例	269
内外贸一体化供应链融资经典案例	277
HX 集团内外贸一体化链式融资案例	277
N 公司内外贸一体化融资案例	284
F 公司供应链贸易融资案例	290
Z 公司上游贸易融资业务案例	298
J 集团下属公司系列客户内外贸一体化融资案例	303

第一部分

1

国内经典案例

- ◎ 国内保理业务案例
- ◎ 商品融资业务案例
- ◎ 订单融资业务案例
- ◎ 卖方融资业务案例
- ◎ 供应链融资业务案例
- ◎ 其他业务案例
- ◎ 跨区域供应链融资经典案例

A

国内保理业务案例

国内保理

〔定义〕

国内保理是客户（卖方）将销售商品、提供服务或其他原因所产生的应收账款转让给银行，由银行为其提供应收账款融资及商业资信调查、应收账款管理的综合性金融服务。

〔条件〕

1. 客户向买方销售商品和提供服务形成应收账款；
2. 客户在银行评定信用等级，并核有授信额度；
3. 商业发票真实、合法、有效；
4. 发票所对应的应收账款未到期；
5. 应收账款权属清晰，未被转让和质押。

〔业务流程〕

1. 客户申请保理融资时，需提交保理业务申请书、客户基本资料、全套发票原件及购销合同等。
2. 经银行审查同意后，客户与银行签订国内保理业务合同，并在银行开立应收账款收款专户。
3. 银行发放融资款项后，向买方书面通知有关保理事项及银行指定收款账户。
4. 应收账款到期后，买方将款项汇入银行收款专户，银行扣除融资本息后，将剩余货款和代保管的发票原件归还客户。

〔产品特点〕

1. 基于遍及全国的网络、银行可对买方进行信用评估并承担其信用风险，承诺在买方无力付款时承担付款责任，有力地起到了风

险保障的作用；业务操作上客户只需凭交易合同及发票等单据即可得到融资并获得其他保理服务。

2. 银行以预支方式提供融资便利，缓解客户流动资金被应收账款占压的问题，有效改善企业的现金流；并可通过买断形式，帮助客户将“应收”变为“收入”，从而优化财务报表。

3. 保理期限更具灵活性，有效降低客户的财务成本，并通过资信调查、账务管理和账款催收等服务有效降低客户的管理成本。

4. 保理服务使客户能够借助赊销方式，拓展客户群体，扩大市场占比，增加营业额，提高利润率。

[业务流程图]

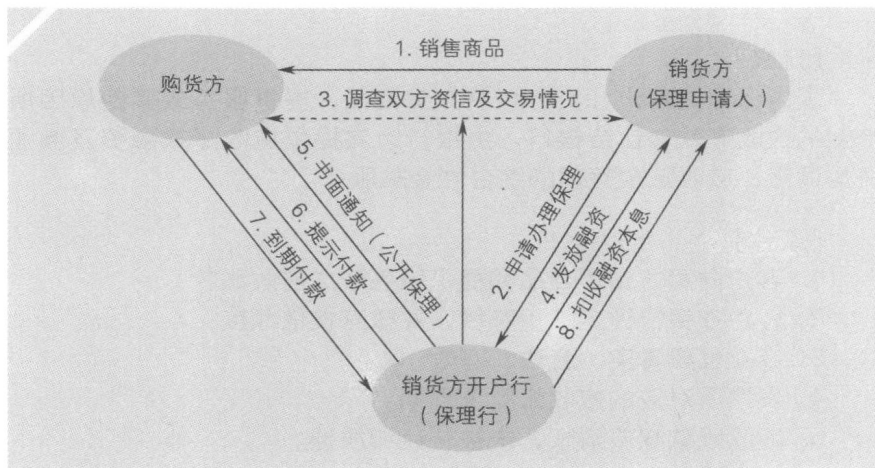


图1 国内单保理业务流程

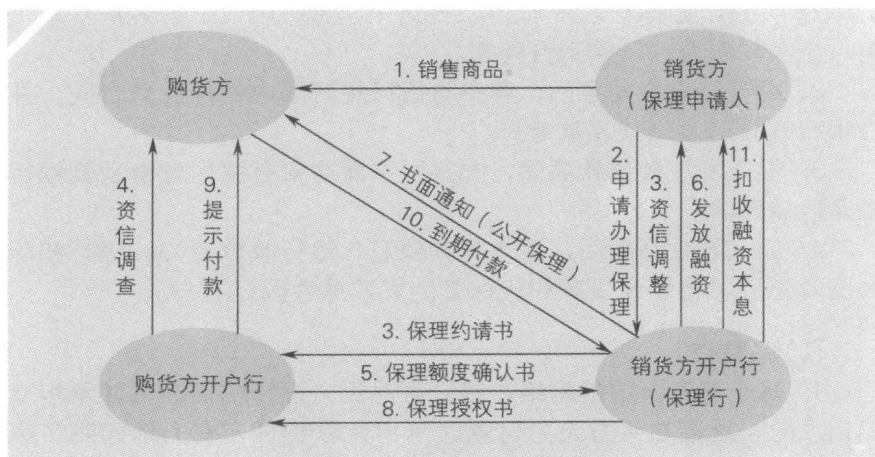


图2 国内双保理业务流程

WL 公司上游供应商保理业务案例

案例摘要

本案例主要介绍商业银行为 WL 公司供应商办理保理业务的情况。WL 公司供应商多为小企业，其与 WL 公司的业务模式存在 30 ~ 60 天的结算账期，因此流动资金较为紧张，银行针对 WL 公司供应商开展此项业务，将其为 WL 公司供货形成的应收账款转让给银行，银行为其提供融资，再由 WL 公司统一结算，归还银行贷款；在保证银行信贷资产安全的前提下，较好地满足 WL 公司供应商的融资需求。

业务背景

WL 公司每年的总采购额在 10 亿元左右，2006 年度 WL 公司供应商有 890 多户，每户应收账款金额平均为 100 万元/户/年（其中 175 户的应收账款金额在 100 万元以上），应收账款账期平均为 30 ~ 60 天。

WL 公司供应商与 WL 公司之间具体的商业模式如下：这些供应商统一由 WL 公司管理，购销协议与 WL 公司签订，由 WL 公司通过电子邮件或供应链系统向供应商下电子订单，由 WL 公司各地分公司收货、验货并在网上确认收货，供应商按月集中向 WL 公司开具发票，WL 公司在收到发票 30 ~ 60 天后，统一向各地供应商支付货款。

WL 公司供应商与 WL 公司的业务模式使其产生大量应收账款，流动资金较为紧张。银行针对 WL 公司供应商开展此项业务，供应商将其为 WL 公司供货形成的应收账款转让给银行，由银行为其提供融资，再由 WL 公司统一结算，归还银行贷款，有效地缓解了 WL 公司供应商流动资金短缺的困境。

业务方案

（一）产品设计思路

WL 公司供应商多为小企业，缺乏可供抵押的固定资产，通常也难以取得有效的担保手段，制约了银行与其业务的开展。为积极促进核心企业上游配套小企业国内贸易融资业务的发展，在控制实质风险的前提下批量开拓小企业信贷业务，开展 WL 公司供应商融资情况深入调研的基础上，试点开展 WL 公司配套中小供应商的国内回购型公开保理业务。

（二）具体业务模式

银行开展的 WL 公司供应商国内保理业务融资模式如下：

1. 与 WL 公司签署总的保理服务框架协议。
2. 根据拟定的客户准入条件，核定拟提供国内保理融资服务的供应商名单，并逐户核定融资额度。
3. 与 WL 公司就逐个供应商签署整年应收账款转让通知书、应收账款转让确认书，将其供应商 1 个年度应收账款整体转让给银行，将应收账款付款账号变更为银行指定的专用收款账户；并将与供应商之间合同和订单项下及交易过程中发生的付款明细、未扣索赔明细和问题发票信息，在每周通知供应商的同时，通过邮件通知银行。
4. 应收账款到期，WL 公司按约定支付货款资金到供应商在银行开设的专用收款账户，收回国内保理融资。
5. 供应商在接到 WL 公司的订单后，也可向银行提出融资申请，采用订单融资方式，用于组织生产和备货。

（三）风险控制措施

1. 优选目标客户，具体包括：
 - （1）开通 WL 公司供应链系统（便于信贷人员随时查询送货、收货、退货、应收账款实有金额等重要信息）。
 - （2）与 WL 公司有一定的合作历史（原则上供货历史应超过一年，优先选择 WL 公司的长年合作伙伴）。
 - （3）交易商品以耐用品、价值品质稳定、交易频繁的商品为主，原则上不进入生鲜产品类供应商（保障应收账款的稳定，避免频繁退货）。
 - （4）优先选择资产规模、财务状况较好的供应商（若单笔交易发生风险，也可有一定的回购实力）。

2. 完善客户经营与信用风险管理。WL 公司供货企业一般规模较小，在产业链条上地位一般，因此银行在落实应收账款转让的基础上，要求企业将所有结算业务转至银行办理，并要求企业提供法人股东担保或个人股东的连带保证责任担保，提高违约成本。同时根据业务办理情况，对准入的客户名单进行动态调整。

3. 加强贷后管理。每周根据 WL 公司发给银行的与供应商之间合同、订单项下及交易过程中发生的付款明细、未扣索赔明细和问题发票信息，及时对在银行已办理融资的发票相关情况进行跟踪，同时通过客户端的 WL 公司供应链系统予以核实。

4. 强化应收账款管理。

(1) 应收账款履约风险。本业务模式下贷款的第一还款来源是 WL 公司支付的货款，考虑到 WL 公司作为世界知名跨国公司，资金实力雄厚，应收账款付款能力强，WL 公司未发生应收账款到期不支付的情况，履约记录良好。

(2) 应收账款真实性风险。为配套企业办理保理业务必须落实真实的贸易背景。银行通过 WL 公司供应链系统落实订单情况、企业的发货单和 WL 公司的收货单；在办理融资后，每周由 WL 公司提供付款明细、未扣索赔明细和问题发票信息，由银行予以核查。

(3) 应收账款管理风险。为落实应收账款的封闭管理，银行与 WL 公司就逐个供应商签署整年应收账款转让通知书、应收账款转让确认书，将其供应商 1 个年度应收账款整体转让给银行，将应收账款付款账号变更为银行指定的专用收款账户，由银行对该账户进行监管。从业务开办以来的情况看，WL 公司一直能够按照协议的约定，向与银行约定的专用账户付款，经营规范，未发生问题。

(四) 方案创新亮点

1. 方式灵活：无须抵押或保证，凭发票即可获得融资。
2. 高效及时：从客户交齐资料起一周内实现贷款发放。
3. 进入门槛低：无须进行传统的评级、授信等繁琐手续，无须严格审计的财务报表。
4. 成本较低：节省了抵押或担保的相关费用。
5. 有利于公司扩大业务量，提早积累银行信用：公司可运用银行资金支持扩大对 WL 公司供应量；通过容易获得的 WL 公司供应商融资业务提早建立银行信用，有利于今后获得银行更大的支持。

业务点评与推广价值

在本业务模式中，对传统的评级授信、抵押担保等信贷准入条件有所突破，主要依托交易对手——WL 公司的信用，通过网络手段对供应链上的物流、信息流、资金流进行全程监督管理，通过设立还款专户，锁定还款资金来源等手段，在有效控制融资风险的前提下，扩展银行信贷业务，积极支持了企业的发展，缓解其流动资金不足的困境。

SH 股份应收 BS 票款保理业务案例

案例摘要

BS 是介于航空企业和销售代理机构之间信息和资金流的中间环节。销售代理商先将机票销售款支付给 BS，再由 BS 将所有代理销售机构的票款合并起来，平均延期一周将票款返还给相应航空公司。因此，航空公司会对 BS 形成较为稳定、质量较高的应收账款资金池。SH 股份目前机票销售的 70% 以上通过 BS 完成。针对这一情况，银行为其创新设计了 BS 票款保理业务，即对 SH 股份 BS 票款账户进行封闭监管，监控账户资金流动，并及时将应收账款转让给银行，在此基础上办理保理融资业务。这项业务能更好地满足客户需求，进一步密切与 SH 股份之间的关系，增强 SH 股份对银行综合贡献度，并带来稳定的中间业务收入。

业务背景

（一）企业基本情况

SH 股份成立于 1998 年 8 月，公司注册资本为 8 亿元人民币，经营规模为大型，经营范围为国内部分城市的航空客货运输业务；从本省始发至周边国家和地区的航空客货运输业务，酒店餐饮。

（二）交易背景和业务需求

针对航空业特点及目前 SH 股份经营情况，在当前航空业处于微利状态的形势下，公司中长期融资需求较大。银行对 SH 股份融资品种相对单一，缺乏同业竞争力。

目前 SH 股份缺乏适合的融资担保手段。SH 股份对经营成本控制非常严格，需要降低融资成本。银行需要为客户提供一种既具有相对成本优势又可解决担保问题的融资产品。

（三）BS 票款简介

根据国际航协（IATA）的定义，BS 是介于航空公司和销售代理机构之间信息和资金流的中间点。销售代理商只需将所有的 BS 票款一次支付给 BS。BS 将所有代理销售机构的票款合并起来一次支付给每个航空公司。在这个过程中，BS 向销售代理机构提供一个使用于所有航空公司的中性标准运输凭证。通过将所有的信息汇总到 BS，解决了信息和资金流的问题，使得成本大大降低，销售网络实现了共享。

BS 建立了严格的风险控制程序，对加入 BS 的销售代理人进行信用审核和培训，通过保证金制度、担保制度、票证管理制度，使得代理人违约的成本非常高。通过严密的清算系统，代理人销售的票款能够及时缴到 BS 系统清算银行。目前中国的 BS 票款已经实现每周清算。BS 审核数据中心提供的数据后，指示 BS 系统清算银行扣减代理人的票款，将票款集中后分发给各航空公司。

我国航空公司票款销售主要通过航空公司直接销售机票和 BS 中性票两种方式结算。BS 中性票是国际航协标准运输凭证，由于在开票之前没有明确隶属于任何一个航空公司，因此又称为中性客票，由 BS 经理提供给国际航协认可代理人，并由代理人为顾客填写客票及行李票。标准运输凭证在代理人确认之前，没有任何航空公司的标志。一旦在票证上印上承运人的识别标牌，该票证即成为出票航空公司的财产。

SH 股份的机票通过国际航协的签约代理商销售，国际航协通过 BS 系统结算后，延期一周把票款返还给 SH 股份。目前，BS 票款在 SH 股份票款销售额占比 70% 以上。BS 票款每周一、周四汇到银行的基本结算账户。通过账户查询，SH 股份每周收到 BS 票款约为 4500 万 ~7500 万元，每月 2 亿元左右。