



立金银行培训

银行产品培训 畅销书

INHANG  
XIANGMU RONGZI PEIXUN



# 银行

# 项目融资培训

立金银行培训中心 著

- 透彻分析项目融资营销要点
- 项目融资嵌入票据及供应链融资
- 针对项目融资设计授信方案
- 最新、最全的营销项目融资产品

**行长送银行客户经理的最好礼物**

本书适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用

中国金融出版社

# 银行项目融资培训

立金银行培训中心 著

 中国金融出版社

责任编辑：贾 真  
责任校对：潘 洁  
责任印制：丁准宾

## 图书在版编目 (CIP) 数据

银行项目融资培训 (Yinhang Xiangmu Rongzi Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2012. 1

(立金银行培训系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6195 - 2

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—融资—中国—业务培训—教材 IV. ①F832. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 241973 号

出版

发行

**中国金融出版社**

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 利兴印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 10.25

字数 164 千

版次 2012 年 1 月第 1 版

印次 2012 年 1 月第 1 次印刷

定价 26.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6195 - 2/F. 5755

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

# 立金银行培训教材编写委员会

主 编：陈立金

副 主 编：云晓晨 马翠微

编写成员：索 利 张的用 赵 辉

白 彭 江建伟 唐 娜

李 丹 严 硕 翟 丽

# 前 言

## 成就优秀的银行客户经理

要做个让客户刮目相看，颇为受人尊重的优秀客户经理。

立金银行培训中心团队集合了各家银行的总行专家，我们经常在一起研究项目，碰到过各类的项目贷款。很多项目贷款结构复杂，设计精妙，就像艺术品一样让人记忆深刻。我们愿意将项目贷款的设计要点给大家作一个总结，与大家分享项目贷款的智慧。

精通项目贷款是一个成熟客户经理必经的阶段。项目贷款远比流动资金贷款更加锻炼客户经理。怎样做好项目贷款呢？

第一，跑重点渠道。项目贷款的营销与流动资金贷款截然不同，流动资金贷款由企业自行决定，而项目贷款一定涉及项目，项目必须获得政府相关部门批准，而且涉及新场地的使用等，因此一定要和各类政府部门打交道。客户经理要从众多贷款项目中择优筛选，一定要全面掌握本地新项目情况，与本地发展改革委、招商局、金融工作办公室等部门保持密切对接，这些部门掌握着本地重大的项目信息。我们要率先掌握第一手有关项目资料，确定一批重点优质项目，为项目贷款营销打下坚实的基础。

第二，要精雕细琢。做好营销项目的前期准备，项目贷款的营销需要做大量艰苦细致的工作。项目拿到手，其他相关手续的完备还有大量的工作要做。客户经理专人盯项目、跑政府、跑企业完善手续，还要与上级行法律、授信审批部门积极有效地对接。对项目材料及相关细节精雕细琢，以提高上报材料的完整率、准确率，确保上报项目的质量，为营销成功铺好路、架好桥。项目贷款涉及较多的法律问题，合同文本复杂，需要客户经理精心准备，完成一个项目贷款非常锻炼人。

第三，设计授信方案。要认真了解项目的融资结构、现金流特点，了解客户需求；要彻底搞清楚“项目中嵌入什么银行产品更加合适”，根据项目需要，能够有能力设计个性化的金融服务方案。优质的项目贷款，是各家银行



的竞争对象。项目贷款的竞争不是简单地比哪家银行提供的贷款利率低、期限长、担保要求低。今天，仅申报一笔简单项目贷款，对于像电力公司、电信公司、石油公司等优质客户而言，价值很低，很难有竞争力。

我们总结过，在项目贷款中嵌入各类票据、国内信用证等产品，在促进营销的过程中非常有效，而且在减小资本消耗、节省风险资产方面作用极大，非常值得客户经理深入学习。

现在面临的形势要求极高，商业银行经营要更加有智慧。监管机构要求银行注意资本充足率，要求有效使用风险资产，而“三个办法、一个指引”使以贷吸存受到限制，这时候要更加精心设计授信方案。

我们在很多股份制银行推广了在项目贷款中嵌入商业承兑汇票的创新产品，收到了非常好的效果。

每个优秀的银行客户经理必须清楚：银行真正拉存款靠什么，靠的是产品创新。要转变思路，不要去尝试“关系营销”，而要转向“专业营销”。项目贷款真正考量客户经理的智慧。

**立金银行培训中心**

# 目 录

<b>产品篇</b> .....	1
【产品一】 项目融资 .....	3
【产品二】 固定资产贷款 .....	22
【产品三】 项目搭桥贷款 .....	30
【产品四】 项目前期贷款 .....	35
【产品五】 项目营运期贷款 .....	42
【产品六】 并购贷款 .....	49
【产品七】 过桥信托计划（备用贷款） .....	64
【产品八】 信托计划 .....	69
【产品九】 项目组合融资 .....	75
【产品十】 BT 贷款 .....	86
【产品十一】 PPP 融资 .....	111
【产品十二】 租赁封闭贷款 .....	116
【产品十三】 租赁保理 .....	128
<b>案例篇</b> .....	133
【案例一】 包头经济适用房贷款案例 .....	135
【案例二】 交通行业供应链营销案例 .....	141
【案例三】 杭州城市建设投资发展有限责任公司财政项目过桥 融资业务案例 .....	144
【案例四】 贵阳运动城项目人民币 80 亿元银团贷款案例 .....	146
【案例五】 保障性住房融资案例 .....	152

# 产品篇

---

- 项目融资
- 固定资产贷款
- 项目搭桥贷款
- 项目前期贷款
- 项目营运期贷款
- 并购贷款
- 过桥信托计划（备用贷款）
- 信托计划
- 项目组合融资
- BT 贷款
- PPP 融资
- 租赁封闭贷款
- 租赁保理





## 【产品一】 项目融资

### 【基本概念及原则】

项目融资是指同时符合以下特征的贷款：

1. 贷款用途通常是用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施或其他项目。

2. 借款人通常是为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企事业法人，也包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业法人。

3. 还款资金来源主要依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入，一般不具备其他还款来源。

例如，为建设一条高速公路，成立专门的高速公路项目公司；为了建设体育馆，成立体育馆有限公司等。北京市政府在建设地铁的过程中，基本上都是设立独立的项目公司，独立建设、运营每条地铁。典型的项目，上海迪士尼项目，专门设立上海迪士尼有限公司，负责项目的建设及运营。

这样做的最大好处在于方便项目的独立核算，可以有效控制项目的建设成本。

### 【营销建议】

对于一些有政府背景、中央企业投资、世界 500 强企业投资的项目，往往融资很容易，但是如何提高银行收益率，却是一个最关键的问题。

单纯做项目融资，对客户提供金额超大、期限超长的贷款，对于银行而言，收益仅仅是贷款利息和一点资金沉淀，收益有限。项目融资一定要配套提供一些组合融资产品，例如，银行承兑汇票，捆绑买方付息票据和代理贴现；商业承兑汇票，捆绑商业承兑汇票保贴和商业承兑汇票保押产品；国内信用证，捆绑买方付息和代理议付产品。通过做客户的上游供应商提升银行的收益，一些特大型的项目，例如道路建设项目、电力建设项目、电网建设项目、石油化工项目、煤矿建设项目、飞机厂建设项目、体育场馆建设项目、地铁建设项目，需要大量的配套企业，例如水泥供应商、钢铁供应商、施工企业等，借助项目业主单位沿着产业链营销，效果远远强于单纯只盯住借款人本身。

例如，高速公路项目融资（见图 1-1）。高速公路公司是典型的资金密集型客户，需要银行提供大额的信贷。层级较高的省交通厅、省交通集团、发达省份的高速公路公司是非常好的目标客户群体。

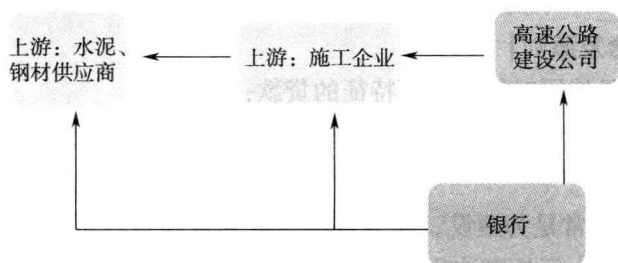


图 1-1 高速公路项目融资

高速公路公司主要支出是购买钢材和水泥、支付工程款，主要收入来源是高速公路通行费收入，这类客户收入非常稳定。银行借助高速公路公司营销上游施工企业和钢材供应商。

#### 【行业经典客户】

高速公路公司：北京首发有限公司、浙江申嘉湖杭高速公路有限公司

市级主体：青岛市公路局、太原市公路局

省级主体：广东省交通集团、浙江省交通集团、江苏省交通集团、山西省交通厅、黑龙江省交通厅、河北省交通厅

其他：重庆高速公路集团有限公司、海南高速公路股份有限公司、深圳高速公路股份有限公司、山东高速公路集团有限公司、浙江金丽温高速公路有限公司、山东高速公路股份有限公司、中策广明高速公路有限公司、山西高速公路集团、重庆渝涪高速公路有限公司等

高速公路公司重点选择省、发达市级政府投资的公司，这类客户很容易进入国家骨干网。

#### 【银行授信思路】

1. 省级主体提供大额贷款、银行承兑汇票、保贴商业承兑汇票。
2. 地市级主体提供贷款。
3. 高速公路公司提供综合授信。

大型高速公路经营企业实力非常强，属于各家银行追捧的对象，单纯提供流动资金贷款、项目贷款，只能比拼价格。银行应当设计组合授信方案，

在授信方案中嵌入商业承兑汇票、银行承兑汇票、银行保理等产品，通过高速公路经营企业营销其上游施工企业、材料供应商等。

打通高速公路产业链，形成高速公路—施工企业—材料供应商的完整现金流，银行从整个产业链的现金流中寻找回报。

高速公路公司在与银行的合作过程中，议价能力较强，银行单纯提供流动资金贷款、项目贷款，营销效果往往不好，应当尽可能考虑营销上游供应商，综合设计授信方案：针对资金支付与管理要求，设计流动资金贷款、银行承兑汇票、买方付息票据贴现、保理、保函等多项融资产品和资金监管产品，降低客户的财务成本，提高银行的综合收益。

### 【授信方案模板】

表 1-1 授信方案模板

广东省交通集团有限公司				
授信方案				
额度类型	公开授信额度	授信方式		综合授信额度
总授信额度（万元）	300 000	期限（月）		12
具体授信品种	在总授信额度中占比（%）	是否循环	用途	贡献分析
国内信用证（买方押汇）	10	是	用于一般性周转	利息收益，根据客户的等级情况适当上浮或下调
商业承兑汇票贴现（代理贴现）	50	是	用于向上游供应商支付货款	(1) 保证金存款；(2) 关联营销上游企业办理贴现，可以获得贴现利息收入
贷款承诺函	20	是	用于向国家发展改革委申请立项时使用	可以给银行提供可观的手续费收入
基本建设项目的固定资产贷款	10	是	用于项目建设使用，期限较长	利息收益
并购贷款	10	是	用于在省内、省外的高速公路公司股权收购，一般期限较长	(1) 利息收益；(2) 财务顾问收益
授信总敞口（万元）		建议不超过 300 000		
担保方式及内容		信用（各地交通集团、交通厅实力较强，通常都可以提供信用授信）		



1. 在公路产业链，对于银行而言，最有价值客户并不是高速公路公司，而是公路配套企业，如施工企业、钢材和水泥供应商等。公路公司实力非常强，对施工企业、材料供应商而言，其处于强势地位，所以可以向上游企业支付商业承兑汇票，银行可以营销交通集团保贴业务。借助高速公路公司，关联营销其配套企业，这样的回报远远高于单纯提供流动资金贷款。对于此类客户，银行要考虑的往往不是高速公路公司能够给我们多少存款，因为，银行对这类客户议价能力较差，所以，应着眼于其相关配套企业能够给银行带来的惊人存款。

2. 国内信用证用于补充企业日常物资的采购，用于项目建设前期拆迁、建设原材料订购等资金周转，该品种授信在总授信中占比适中。

提供的融资工具允许在各产品之间串换使用，例如贷款串用为银票、银票串用为贷款等，提高授信产品使用效率。

3. 应当提供大量的商业承兑汇票，借助公路公司关联营销其供应商、施工企业。通常公路公司有着非常畅通的融资渠道，尤其是层级较高的省交通集团、省交通厅，多在资本市场融资，因此，提供贷款较为困难，这类客户对降低财务费用需求迫切，最重要的融资品种应该是票据。

4. 在授信产品结构中，配比较大金额的商业承兑汇票、少量的贷款，由于借助商业承兑汇票可以营销众多的施工企业、供应商，而提供流动资金贷款，通常存款沉淀很低，而且利率多是基准利率下浮 10%，银行收益很低。

5. 公路公司固定资产投资金额较大，周期较长，在项目建设期有较多的工程款、材料费等支出，这部分支出银行可以提供银行承兑汇票或商业承兑汇票保贴等产品帮助企业完成支付，降低企业的融资成本。

6. 公路行业的并购行为较多，尤其是政府主导下的高速公路投资集团，可以提供并购贷款，银行发放一笔期限较长的融资。

### 【案例 1】海南高速公路股份有限公司授信方案

#### 一、企业基本情况

海南高速公路股份有限公司是海南省国有控股企业，是在原海南省东线高速公路建设工程指挥部办公室的基础上，进行股份制规范化改制，以定向募集资金的方式而设立的，公司成立之初的主要任务是承担国家重点工程——海南环岛（东线）高速公路的建设和管理。

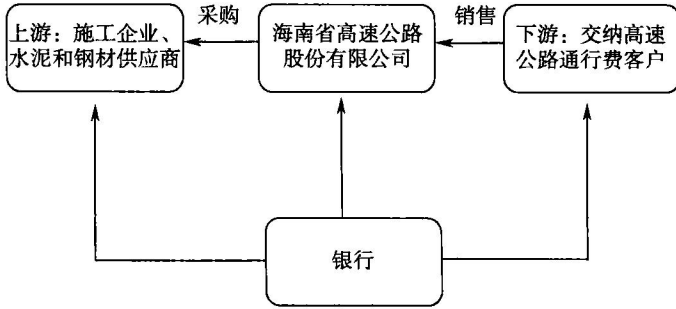


图 1-2 海南高速公路股份有限公司授信方案

## 二、银企合作情况

银行提供 5 亿元综合授信额度：

1. 3 亿元项目贷款，3 年期，利率执行基准利率。
2. 2 亿元银行承兑汇票额度，用于向上游企业支付。

### 【项目融资遵循原则】

1. 符合国家有关投资管理规定，落实项目资本金。项目的资本金为股东方投入的资金，是整个项目抵御风险的基础资金，必须足额到位。

2. 审慎评估并全程关注、监控项目现金流和收益。

必须高度关注项目的经营现金流，在项目的建设期确保股东方的资金和银行的信贷资金都投入项目中，在项目的经营期，确保项目的经营现金流用于偿还贷款。

3. 建立明确合理的项目建设期和经营期风险分担机制，风险与收益相匹配。

4. 根据项目建设、生产经营进度做好贷款发放和分期还款安排。

银行应当根据项目的建设周期和项目的用款进度，合理安排信贷资金的发放，既可以降低项目业主方的资金成本，同时防止信贷资金被挪用。

### 【办理条件】

(一) 借款人和项目应同时具备以下条件：

1. 借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记。
2. 借款人在银行开立基本存款账户或一般存款账户。
3. 借款人及主要股东信用状况良好，在银行融资无不良信用记录，无其他重大不良记录。



4. 国家对拟投资项目有投资主体资格和经营资质要求的，符合其要求。
5. 项目符合国家产业、环境保护、土地使用、资源利用、城市规划、安全生产等方面政策和银行信贷政策。
6. 项目符合国家有关投资项目资本金制度的规定。
7. 项目已按照国家规定办理审批、核准或备案手续。
8. 借款用途及还款来源明确、合法。
9. 贷款行要求的其他条件。

(二) 借款人申请项目融资业务应提交以下书面材料

1. 借款申请。
2. 借款人公司章程、营业执照、组织机构代码证书、税务登记证证明、贷款卡、验资报告、法定代表人身份证明等。对需年检的，还应有最新年检证明。
3. 借款人及其主要股东近3年经审计的年度财务报告和最近一期月度财务报告；经营期不满3年的，依据实际经营期限提供财务报表。借款人为新设项目法人的，可只提供股东相关资料。
4. 项目可行性研究报告。
5. 国家有权部门对项目审批、核准或备案文件。
6. 国家有权部门对项目在环境保护、土地使用、资源利用、城市规划、安全生产等方面的许可文件。
7. 项目资本金和其他建设资金筹措方案及其落实情况证明资料。
8. 与项目建设及生产经营相关的合同、协议或意向性文件，如总承包合同、特许经营权协议、购买协议、原材料供应合同等。
9. 涉及担保的，还应提供贷款担保相关资料。
10. 贷款行要求的其他资料。

尚未向国家有权部门履行完毕相关手续的，可暂不提供上述第5、第6项规定的文件，但应提供相关办理进展情况并在放款核准前提供相应文件。

**【金额、期限、利率与相关管理要求】**

(一) 项目融资金额应综合考虑项目投资需求、资本金比例要求、预期现金流、项目风险水平以及自身风险承受能力等因素合理确定。

(二) 项目融资期限应在审慎评估项目风险和偿债能力的基础上，根据项目预期现金流、投资回收期、银行融资金额等因素合理确定。

(三) 项目融资利率应按照中国人民银行利率政策以及总行利率定价管理规定, 根据风险收益匹配原则合理确定, 利率水平需反映项目融资结构风险大小、各项风险缓释措施充足与否, 并考虑其他各项成本、经济资本回报率等因素。

办理项目融资, 可根据业务不同阶段的风险特征和水平, 采用不同的贷款利率。

中长期固定利率贷款的审批权限, 应严格执行总行有关规定。

(四) 项目融资应在项目建设期结束或审批确定的宽限期期满后实行分期还款。还款计划应与项目预期现金流情况相匹配, 不得集中在项目融资到期前偿还。对项目建造完成后, 借款人直接将项目资产转让, 并一次性获得转让对价的除外。

(五) 有多家金融机构参与同一项目融资的, 应尽可能采取银团贷款方式。

(六) 办理项目融资业务, 应尽可能争取由银行担任项目融资顾问, 为项目设计综合金融服务方案, 组合运用各种融资工具, 拓宽项目资金来源渠道, 有效分散风险。

#### **【调查、评估、审查与审批】**

(一) 办理项目融资业务, 应按照规定履行调查、评估、审查与审批流程。对符合调评合一、认同评估等项目贷款优化流程范围的, 执行优化流程相关规定。

(二) 调查人员应主要就以下内容履行尽职调查职责:

1. 借款人提供的材料是否真实、完整、有效。
2. 借款人、项目发起人或主要股东的基本情况, 包括成立时间、注册资本、治理结构、经营范围、资金管理方式, 信用状况、生产经营状况、财务状况、融资情况, 主要股东的行业地位、资金实力、经营管理水平等。
3. 贷款项目基本情况, 包括项目建设内容、建设条件和可行性、建设进展情况, 项目核准(或审批、备案)、土地审批、环境评价等行政审批情况, 项目资本金、项目债务资金的来源渠道和方式以及项目未来现金流等情况。
4. 项目产品市场情况, 包括项目所属行业规划、市场环境、供求状况和未来变化趋势, 同类产品市场波动与购销状况, 项目生产所需的能源和原材料来源的持续稳定性, 项目产品的竞争优势与劣势等。对于项目建成后即移





交或转让的，可简化对项目产品市场的调查，但应调查掌握借款人与项目受让方之间的协议以及受让方资金实力。

5. 项目投资及筹资情况，包括项目投资构成、资本金比例、自筹资金来源、项目预期未来现金流等。

6. 对涉及担保的，应按照贷款担保管理相关要求进行调查。

### 【风险控制】

银行应以偿债能力为核心对项目融资业务进行全面风险评价，审查内容重点包括：

1. 借款人主体资格及项目建设、运营的依法合规性。

2. 项目建设条件。项目建设用地及原材料、燃料、动力来源落实情况及其可靠性，交通、投资区域环境和其他配套条件适应情况；主要设备采购引进情况等。

3. 项目可行性。项目所采用工艺、技术和主要设备的先进性、成熟性及适用性，项目产品市场前景、发展潜力、供求现状、销售渠道、竞争能力、盈利能力及其发展趋势等，项目生产所需的能源和原材料是否有长期稳定来源。

4. 项目资金筹措。项目总投资及构成的合理性，各项投资来源的落实情况及其可获得性；已到位项目资本金的真实性，以及未到位资本金到位的可靠性。

5. 项目预期现金流。项目投入运营或销售、转让后产生的现金流量用于偿还到期债务的可靠性。

6. 项目股东和项目管理者。项目股东的经济实力、风险承受能力和整体经营情况，项目对项目股东的重要程度及投资者全力支持项目的意愿；负责项目日常生产管理的公司或组织在项目领域的组织管理经验和能力。

7. 项目风险分担。项目风险在借款人、出资人、项目承包方、施工方等相关项目参与方之间分配的合理性，是否使最有能力承担某种风险的一方承担该风险。项目是否建立相应机制，防止股东对项目产生重大不利影响。

8. 其他风险。行业基本面、大宗商品价格风险、供应和成本风险、监管风险、外汇风险，以及该项目的竞争优势、潜在竞争对手或技术革新出现的可能性对该项目的影响。

9. 项目融资方案。综合判定贷款金额、期限、还款计划等融资方案安排