



银行培训 畅销书



立金银行培训中心银行产品经理资格考试丛书

银行交易

双边融资产品培训



立金银行培训中心 著

- 创造存款 吸收运动中存款
- 对买卖双方提供交易双边融资，制造存款
- 供应链融资的最新模式——交易双边融资
- 最经典的交易双边融资案例

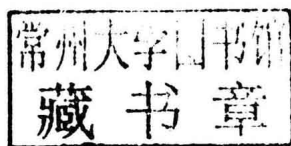
我们帮助你最短时间成为一名优秀的银行客户经理



中国金融出版社

银行交易双边融资产品培训

立金银行培训中心 著



中国金融出版社

责任编辑：肖丽敏

责任校对：孙蕊

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行交易双边融资产品培训 (Yinhang Jiaoyi Shuangbian Rongzi Chanpin Peixun) / 立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2014. 2
ISBN 978 - 7 - 5049 - 7144 - 9

I. ①银… II. ①立… III. ①银行—供应链—融资模式—职业培训—教材 IV. ①F830. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 232347 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 保利达印务有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 7.75

字数 119 千

版次 2014 年 2 月第 1 版

印次 2014 年 2 月第 1 次印刷

定价 22.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7144 - 9/F. 6704

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

授信改变未来 创新赢得未来

立金银行培训中心一直在从事银行客户经理培训工作，亲眼目睹了中国的金融创新的过程。近几年中国的金融创新一日千里，从最早的银行承兑汇票融资、商业承兑汇票融资，到后来的动产融资、供应链融资，再到最近的交易双边融资，金融创新彻底改变了银行和企业的合作模式，为银行带来了源源不断的财富。

银行的金融创新分为三个阶段。

第一个阶段：单一产品使用功能的改善，主要是票据、贷款、保函和信用证，在产品的纵向使用功能上进行改善。这类产品使用是否得当，会给银行带来截然不同的存款回报和利息收入。

同样是满足一个客户 1 000 万元的信贷需求，采用贷款方式，银行只能获得利息收入；而采用银行承兑汇票可以获得 300 万元保证金存款和 5 000 元手续费收入；而一旦改成商业承兑汇票保贴产品，银行可以获得 30 万元贴现利息收入；若换成 1 000 万元的商业承兑汇票保押产品，银行会有 1 000 万元的存款回报。

第二个阶段：担保方式的创新，主要是动产融资、保兑仓、保理、联保融资、抵押融资、应收账款质押等，在横向上进行担保方式的彻底改变。

往往担保方式的创新，可以成功拓展一片广阔的蓝海。企业向银行申请融资，总是要提供风险抓手，而企业提供的抓手不外乎房产、自有资产、第三方担保、厂商回购和应收账款质押等，一旦一种新的担保方式被使用，就可以成功地找到一片新的蓝海，其中的资源没有被进行任何挖掘。使用普通的抵押方式如同用鱼竿钓鱼，很费劲，而且此类客户你争我夺，已基本没有挖掘的价值。而新的担保方式的金融产品创新，例如动产融资方式和保兑仓方式，如同新开发的渔网，可以批量捕鱼，而且捕捞的都属于深海鱼，没有任何其他方式可与其匹敌。

第三个阶段：交易双边融资，这是更为彻底的金融创新。



传统方式都是银行给企业提供一对一的融资，而交易双边融资则是针对买卖双方同时提供融资，以后一个融资工具置换前一个融资工具，实现较为彻底的金融创新。交易双边融资会给银行带来较多的客户群体，同时实现对多个中小企业的低风险融资。

今天的创新对企业而言越发重要。苹果手机就是最典型的例子，依靠金融创新杠杆，苹果彻底将摩托罗拉、爱立信远远地落在后面。创新威力无穷，借助 3G 时代的电信转型，彻底改变了消费方式。

国内独具特色的兴业银行的同业产品创新、民生银行的投资银行创新品种同样帮助这两家原本规模很小的股份制银行很快脱颖而出。

本书讲述的交易双边融资，就是给大家讲述最新颖的供应链融资模式。目前，各家中小银行开始尝试推广该产品的创新研发外包工作，已经取得了较为明显的效果。

陈立金

目 录

第一篇 银行交易双边融资概述	1
一、交易双边融资的定义	1
二、交易双边融资授信方案思路	1
三、交易双边融资的价值	2
四、交易双边融资类型	3
五、交易双边融资操作要点	4
六、企业的主流商业模式	5
七、交易双边融资流程	5
八、如何引导企业接受交易双边融资	6
九、优秀授信方案的三步骤	7
十、供应链融资的三个发展阶段	8
第二篇 银行交易双边融资产品	9
一、应收账款银行承兑汇票 + 应付账款交易双边融资	9
二、应收账款商业承兑汇票 + 应付账款交易双边融资	12
三、卖方应收账款贷款融资 + 买方应付账款交易双边融资	17
四、卖方应收账款国内信用证融资 + 买方应付账款融资	22
五、卖方商业承兑汇票质押银行承兑汇票 + 买方商业承兑汇票保押	26
六、卖方商业承兑汇票质押贷款 + 买方商业承兑汇票保押	30
七、卖方商业承兑汇票质押商业承兑汇票 + 买方商业承兑汇票保押	35
八、卖方商业承兑汇票贴现 + 买方商业承兑汇票保押	41
九、卖方贷款议付 + 买方国内信用证	46
十、卖方银行承兑汇票议付 + 买方国内信用证	50
十一、卖方商业承兑汇票议付 + 买方国内信用证	54
十二、卖方银行承兑汇票 + 买方连带责任担保	61



十三、卖方商业承兑汇票 + 买方连带责任担保	64
第三篇 交易双边融资案例	67
【案例1】陕西渭南玉山高速公路项目金融管家案例介绍	67
【案例2】泽昌铜业有限公司交易双边授信调查报告（保兑仓）	86
【案例3】巩义市金荣耐火制品有限公司供应链融资	89
【案例4】广州易凡企业管理有限公司供应链融资综合授信方案	94
附件：相关协议文本	105
【附件1】商业承兑汇票保押贷款三方合作协议书	105
【附件2】银行“保兑仓交易双边融资”三方协议	107
【附件3】经销商回款通知书	112
【附件4】预留印鉴证明书	113
【附件5】网络服务授权书	114
【附件6】回购通知书	115
【附件7】付款通知书	116
立金银行培训名言	117

第一篇 银行交易双边融资概述

一、交易双边融资的定义

交易双边融资是指银行依据买卖双方的商务交易结算需要，先后对买卖双方提供融资，帮助买卖双方完成商务交易结算的一种特定的供应链融资业务模式。企业向银行申请授信，其真实目的是为了商务支付，用于商务经营活动，而不是单纯的融资。银行通过对买卖双方提供融资，彻底推动交易的完成。这种商业模式理解起来非常简单，卖方因为卖货了没有收到钱，希望银行提供融资，缓解资金压力，买方因为付款账期到了，没有资金付款，需要银行帮助先付上，就产生了交易双边融资。经营活动会产生利润，而银行信贷支持了商业资本的运动，资金在运动中产生增值。交易双边融资是供应链融资的最新发展方式，对商业银行深度拓展企业的交易融资有着深远的意义。客户经理应当无限接近自己希望进入的行业，熟悉行业运作规律，主动参与商务交易中，成为商务中的一员，帮助自己的客户完成商务交易，客户得利，银行赚取流水钱，各得其所。局外人想参与其中有两种结果，一是百思不得进入的方法，二是陷入巨大的风险旋涡中。

二、交易双边融资授信方案思路

优秀的交易双边融资授信方案应该是，对现有核心企业提供担保额度，借助现有企业批量开发、批量营销其上下游交易对手。核心企业通过对上游企业担保，获得延长账期的商业利益；核心企业通过对下游企业担保，获得提前收款的商业利益。核心企业既包括大型制造类企业，又包括中小企业。只要这个目标企业可以核定授信额度，就可以作为核心企业。交易双边融资与传统方式最大的区别在于，后者是对核心企业提供贷款，而前者对核心企业提供的是担保额度，将授信额度串换使用（如图 1-1 所示）。

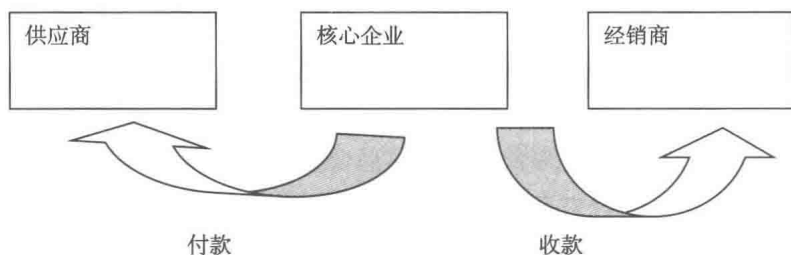


图 1-1 交易双边融资模式

三、交易双边融资的价值

（一）给银行带来极为可观的存款

从为银行制造存款的角度出发，在交易双边融资方式下，银行可以有意识地引导买卖双方使用提前设定好的授信方案，进入银行制造存款的框架。银行对卖方办理银行承兑汇票，对买方办理贷款，以对买方的贷款置换对卖方的银行承兑汇票敞口，获得有效的存款。银行的作用应当是帮助企业做生意，完成商务交易，企业赚钱的同时，银行获得了希望的存款沉淀等。银行应当成为客户的“主要服务银行”，用尽可能多的产品“黏住”客户，相对降低银行的服务成本；做大客户的“钱包”，银行自己的“钱包”自然也就做大了。

（二）促进企业商务交易的完成

银行深度介入买卖双方交易环节，有效地促进了买卖双方交易的达成，使得银企双赢。商务交易的实现，需要信贷资金来撬动，没有信贷资金的注入，商务交易很难完成。买家想买产品，但是资金不够。卖家想卖产品，但是如果买家拖欠资金，将影响自身资金的经营周转。所以，在买家处于弱势地位的时候，银行给买家提供缺口部分的融资，促成购买目标的实现；在卖家处于弱势的时候，银行给卖家提供缺口部分的融资，既促成商务交易的实现，又为卖家提供资金周转，使得商务交易可以继续。总之，交易的双方总有一方需要融资。

（三）有效降低银行的授信风险

交易双边融资可以有效降低银行的授信风险，银行从买卖双方的真实商务交易结算入手，极大地刺激买卖的配合，以真实的交易背景和牢牢控制信



贷资金的用途来降低银行的融资风险。

中小企业融资的关键是，大企业融资看报表，小企业融资看交易，其交易资金需求必须真实，以交易需要判断资金需求规模。以交易执行能力、交易对手商务的履约能力判断还款能力。融资都是采取单笔交易，以满足某笔交易的需要。

四、交易双边融资类型

（一）付款环节交易双边融资

此种类型的融资方式下，银行根据买方的实力和偿债能力核定授信额度，根据买方和供应商之间的商务交易结算需要使用授信额度（如图1-2所示）。

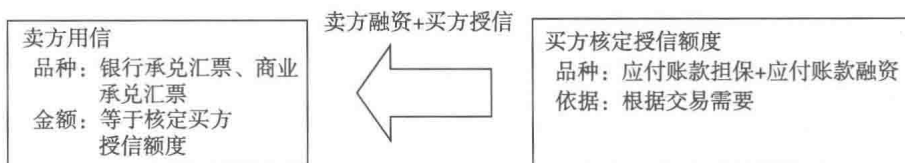


图1-2 付款环节交易双边融资授信

（二）收款环节交易双边融资

此方式下，银行根据卖方和经销商之间的商务交易结算需要使用授信额度。

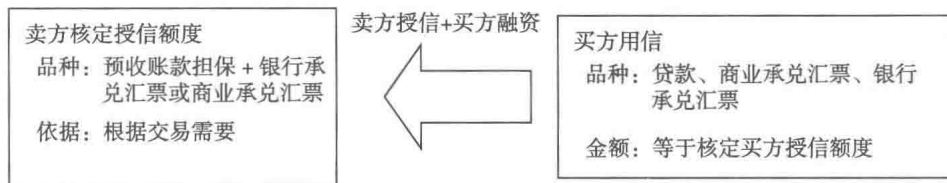


图1-3 收款环节交易双边融资授信

银行将对企业的融资流牢牢地围堵在真实交易这个沟渠中流淌，紧紧围绕真实的商品交易活动，服务于实体经济。



五、交易双边融资操作要点

（一）付款环节

1. 对卖方的融资为批量授信，依据买方提供的直接担保或隐性担保额度，银行对卖方批量授信，并依托买方的信用履约能力来控制卖方的授信风险。

2. 银行对卖方无须再次核定授信额度，直接占用买方的授信额度即可，实现信用的嫁接，授信主体和用信主体分离。

3. 将买方的贷款融资、银行承兑汇票融资、应付账款等资源进行挖掘。引导买方不使用银行承兑汇票，而是商业承兑汇票；引导企业使用应付账款，而不是支付现款。

4. 对买方提供二次融资，买方在首先启用对卖方的担保额度后，再次启用对买方的直接贷款融资，两次授信行为使用同一授信额度。

（二）收款环节

1. 对买方的融资为批量授信，依据卖方提供的直接担保或隐性担保，银行对买方批量授信，并依托卖方的商务履约来控制风险。

2. 银行对买方无须再次核定授信额度，直接占用卖方的授信额度即可，实现授信主体和用信主体分离。

3. 对卖方提供二次融资，卖方在首先启用对买方的担保额度后，再次启用对卖方的银行承兑汇票等融资，两次授信行为使用同一授信额度。

（三）制造存款要点

1. 最大限度地刺激核心企业。交易双边融资的前提是核心企业的配合，银行应当引导核心企业向银行推荐上下游企业。银行必须给核心企业一定的商业利益，核心企业才会向银行推荐上下游企业，而且会配合提供担保。

2. 所有企业均可以作为核心企业。传统的供应链融资认为，只有特大型企业才可以作为核心企业，交易双边融资则将核心企业的范围拓展到中型甚至小型企业，而且将核心企业的行业范围拓展到地产、钢贸、政府融资平台等。

3. 通过控制融资节奏制造存款。交易双边融资会给银行带来非常可观的存款回报，银行的传统供应链融资仅是做到借助核心企业关联营销上下游企业，而拓展存款的考量较少。交易双边融资从为银行制造存款角度出发，设



计整个供应链的环节，引导买卖双方使用授信额度和授信方案，会给银行带来极为可观的存款。

4. 将现有贷款品种有效拆分。交易双边融资操作非常简单，就是将现有的贷款授信品种进行拆分，将供应商拆解为担保和贷款。将经销商拆解为担保和银行承兑汇票。

六、企业的主流商业模式

我国企业的主流商业模式有以下两种，分别见图 1-4 和图 1-5。

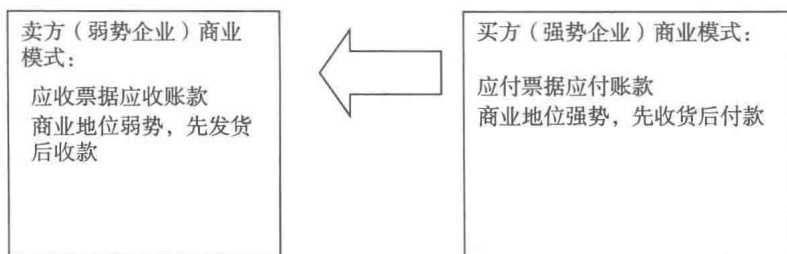


图 1-4 企业主流商业模式 1

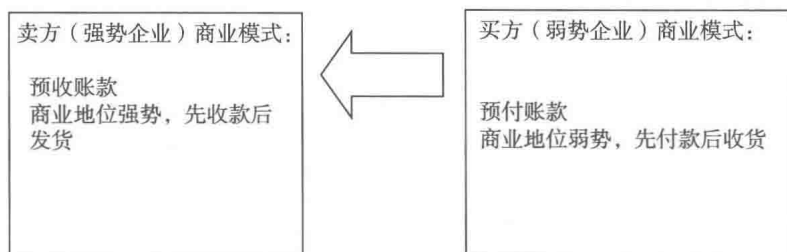


图 1-5 企业主流商业模式 2

七、交易双边融资流程

（一）付款环节交易双边融资

银行对买方核定单一授信额度，首先由卖方占用买方的授信额度，然后银行对买方提供贷款融资，定向用于置换卖方的用信敞口部分（如图 1-6 所



示)。

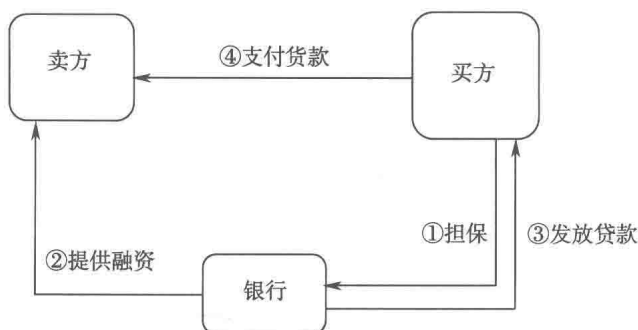


图 1-6 付款环节交易双边融资流程

(二) 收款环节交易双边融资

银行对卖方核定单一授信额度，首先由卖方启用自身的授信额度，然后银行对买方提供授信融资，定向用于置换卖方的用信敞口部分。或者首先由买方占用卖方的授信额度，然后银行对卖方提供融资。

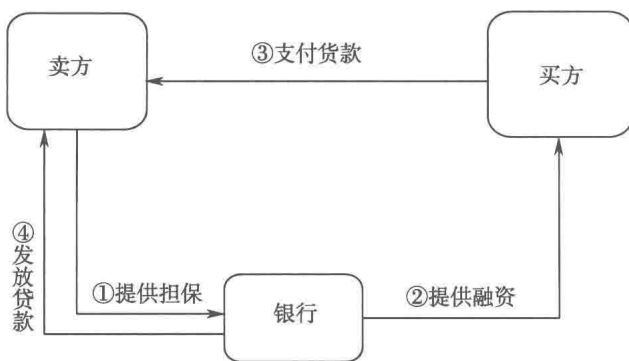


图 1-7 收款环节交易双边融资流程

八、如何引导企业接受交易双边融资

在交易双边融资业务中，银行改变企业的授信使用方式，从而引导现有企业向银行介绍上下游客户（如表 1-1 和表 1-2 所示）。



表 1-1 付款环节引导

原来的交易模式	改变后的交易模式
现金付款	担保付款 + 贷款
银行承兑汇票	商业承兑汇票抵押银行承兑汇票额度
短应付账款	长应付账款（保理融资）

表 1-2 收款环节引导

原来的交易模式	改变后的交易模式
应收账款	担保收款 + 贷款
应收账款	担保收款 + 商业承兑汇票 + 贴现
应收账款	担保收款 + 银行承兑汇票

企业向银行申请授信，就是希望银行为其提供资金（融资），或者是提供信用（融信），由于银行承担了企业不能偿还的风险，因此，银行必须控制企业的履约行为，必要时采取强制手段迫使其履约，所以，要求企业提供物的担保或人的担保。

九、优秀授信方案的三步骤

（一）授信（控制）

银行在做好担保、房产抵押、动产质押、保理、应收账款质押等风险控制手段后，就会给企业提供融资，这是企业授信的行为。

（二）用信（给予）

企业向银行申请获得的授信都有确定的经营支付的目的，或用于商品和原材料的采购，或用于确定的收款。银行必须将授信额度进行落地处理，从而与企业的商业经营模式进行完美对接，以实现企业的支付与收款行为。银行为企业办理具体的贷款、银行承兑汇票、国内信用证、商业承兑汇票、担保等品种。对于商业银行而言，这也是资本创造价值的过程，是货币或者是银行的信用在发挥作用，为银行创造利润。

（三）支付或收款（经营）

企业使用银行的授信工具完成具体的商务支付行为，例如支付货款、清偿债务等。



十、供应链融资的三个发展阶段

（一）传统融资阶段

银行考虑某个企业的融资需要，解决流动资金周转需求，提供的是简单的银行承兑汇票或流动资金贷款。这属于点对点的思维方式。

（二）供应链融资阶段

银行考虑核心企业上下游企业的需要，解决核心企业上下游企业的资金需求，对上下游企业提供融资。这属于点对线的思维方式，银行对企业的产业链的思维方式。

（三）交易双边融资阶段

银行刺激核心企业推荐上下游企业，同步解决核心企业和上下游企业的融资需要，以融资推动商务结算。银行的融资主体先后指向核心企业和上下游企业。这属于点对线交互式思维方式，银行对买卖双方的交易链条进行先后融资。

第二篇 银行交易双边融资产品

一、应收账款银行承兑汇票 + 应付账款交易双边融资

【产品定义】

应收账款银行承兑汇票 + 应付账款交易双边融资业务方案是指买卖双方与银行签订三方合作协议项下，针对买卖双方交易环节存在的结算应收和应付账款，卖方存在应收账款情况下，银行对卖方提供应收账款质押（或保理）银行承兑汇票融资，在买方的应付账款到期，由银行对买方提供同等金额贷款融资，定向置换卖方融资敞口的一种供应链融资业务。

操作的关键：买方处于强势地位，配合意愿强烈，可以引导卖方办理银行承兑汇票。

【适用客户】

卖方处于弱势地位，买方处于相对强势地位。卖方在商务交易活动中，可以使用银行承兑汇票。如果买方相对于银行处于弱势地位，更加适合操作。银行可以将贷款额度拆分为应付账款担保额度和应付账款融资额度。

此类产业链如钢贸企业 + 施工企业，施工企业 + 开发商等。

【营销思路】

如果买方企业报表中有大量的应付账款，可以引导买方企业提供应付账款担保，银行对卖方办理应收账款融资，而卖方在采购交易活动中可以支付银行承兑汇票，卖方具体用信方式为银行承兑汇票。通过交易双边融资，银行可以关联营销上游供应商资源。

【制造存款】

1. 银行利用买方支付应付账款和银行对卖方办理银行承兑汇票的时间差，制造存款。银行对卖方办理银行承兑汇票的时间较长，而银行对买方办理应付账款融资的时间较短，从而产生时间差，银行利用这段时间制造存款。

2. 要求卖方在办理银行承兑汇票的时候，交存一定比例的保证金存款，从而吸收存款。



【风险控制】

- 1. 银行必须对买方核定授信额度，对卖方的融资严格控制在买方的授信额度内操作。
- 2. 银行必须提前核实买卖双方的交易背景，依据真实的贸易。

【营销建议】

银行应当先从买方的应付账款入手，为企业核定买方应付账款担保额度。再给卖方提供应收账款融资。然后，根据买方的应付账款，为买方提供应付账款融资，用于兑付卖方的应收账款融资。

【案例】 中铁十八局集团有限公司对供应商交易双边融资

一、企业基本情况

中铁十八局集团有限公司经营情况一直良好，依靠自身实力承接的工程均为市政基建项目重点工程，在同行中排名前列，而且项目的业主方基本是市级政府平台公司，履约能力较强，付款及时，因此该公司依靠自身的结算收入有能力归还贷款。

该公司股东实力极为强大，股东对下属子公司的资金管理较为严格，控制力较强，对子公司的资金需求能及时拨付到位，付款有保障。综上所述，中铁十八局集团有限公司总体实力较强，股东背景良好，财务状况良好，还款来源有保障。

二、上下游渠道分析

表 2-1 上下游客户及主要结算方式

供应渠道分析			
前三名供应商（按金额大小排名）		金额（万元）	占全部采购比率（%）
1	成都桂湖钢贸有限公司	3 705. 63	1. 97
2	重庆市第二市政工程有限责任公司	3 334. 23	1. 77
3	江苏丰顺新材料科技有限公司	3 070. 18	1. 63
中铁十八局集团有限公司的上游主要为分包单位、材料供应商等。按照对分包单位的工程月进度结算量及合同约定比例（一般为 70% ~ 85%）对下面分包单位进行付款，挂账金额为余款部分。材料供应商主要供应建筑材料，公司主要建筑材料实行集中招标采购。			