

工商管理经典译丛

管理案例系列

Mc
Graw
Hill Education

GLOBAL CAPITAL MARKETS
AND BANKING

全球资本市场 与银行业

英格·沃尔特 (Ingo Walter)

罗伊·C·史密斯 (Roy C. Smith) 著

黄金老 曾超 刘伟 译

黄金老 审校

 中国人民大学出版社

Mc
Graw
Hill

F831.5

8

工商管理经典译丛

管理案例系列

GLOBAL CAPITAL MARKETS
AND BANKING

全球资本市场 与银行业

英格·沃尔特 (Ingo Walter) 著
罗伊·C·史密斯 (Roy C. Smith)

黄金老 曾超 刘伟 译
黄金老 审校

 中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

全球资本市场与银行业/沃尔特, 史密斯著; 黄金老等译.

北京: 中国人民大学出版社, 2006

(工商管理经典译丛·管理案例系列)

ISBN 7-300-04144-2

I. 全…

II. ①沃… ②史… ③黄…

III. 资本市场—关系—银行—研究—世界

IV. F831

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 161014 号

工商管理经典译丛·管理案例系列

全球资本市场与银行业

英格·沃尔特
罗伊·C·史密斯 著

黄金老 曾超 刘伟 译

黄金老 审校

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号 邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511239 (出版部)

010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 河北涿州星河印刷有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/16

版 次 2006 年 3 月第 1 版

印 张 43.5 插页 3

印 次 2006 年 3 月第 1 次印刷

字 数 845 000

定 价 79.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

《工商管理经典译丛·管理案例系列》

出版说明

中国经济的持续快速发展，呼唤着企业家和优秀管理人才的大量涌现。10多年来，工商管理硕士（MBA）教育在我国蓬勃兴起和迅速发展，为企业管理人才的培养开辟了一条有效的途径。

纵观国外MBA教育的演进和发展，我们看到，MBA教育是一种系统化、职业化的管理教育，它与其他学科教育的最大区别在于，其教学方法是以案例教学为主，辅之以必要的课堂讲授，通过案例讨论来提高学生分析和解决实际管理问题的能力。因此可以说，案例教学是MBA教育的精髓，是一种与传统教学截然不同的教学方法。工商管理和MBA教育之所以要采取案例教学，是因为它所培养的对象，不是与实验室或书本打交道的学者，而是直接参与企业决策与管理，能在激烈的竞争中导演出活剧的实践家。然而，在学校的课堂里，学生不可能亲身参与企业的管理活动与决策过程。由哈佛商学院倡导并领先的案例教学法，将管理现实用案例模拟的方式引入课堂，成功地解决了企业家职业化培养的关键问题。此后，案例教学法在美国各管理学院中得到积极的肯定和推广，现已成为世界各国商学院中MBA的主流教学方法。

案例教学离不开案例，案例是进行案例教学和推广案例教学法的重要工具，也是课堂讨论中培养学生分析判断能力的基本资料。案例的收集和撰写，是一个艰辛的提炼和创造过程，它充分地体现了教师对各类管理问题的理解水平和分析深度。

当前，我国在工商管理和MBA教育中推广案例教学的时间不长，经验不足，许多教师和学生还不太适应，其中，缺乏丰富和实用的管理案例是原因之一。为了促进我国工商管理和MBA教育事业的发展，中国人民大学出版社与享誉世界的麦格劳-希尔、培生教育集团等国际著名出版公司合作，共同出版了这套《工商管理经典译丛·管理案例系列》。本丛书所选的版本，涵盖了工商管理各专业和MBA核心课程的重要领域，作者皆为世界各国著名商学院

的教授。他们的这些案例集，将深厚的专业理论功底与丰富的管理实践经验融为一体，被欧美各著名大学和世界各国（地区）的管理院校所选用，并经过了教学实践的考验。

我们希望这套丛书的出版，能进一步促进案例教学在我国工商管理 and MBA 教育中的推广和普及，同时也为中国的企业管理者们提供可资借鉴的丰富经营管理实例，能对提高中国企业的竞争力有所帮助。

中国人民大学出版社

2005 年 12 月

译者前言

本书的 29 个案例，生动地展现了全球顶尖商业银行和投资银行的业务运作风采。银行与客户已由过去的融资关系为主变成了以产品、交易为基础的业务关系。方案、创新、综合、宏观、战略，成为公司金融服务的新理念。面对每一个公司客户，银行家不要企图去套用一种普遍的服务模式，而应为其创设独特的服务方案。“更好的便利性、更大的增值性”是银行服务创新的总指针。通过“切割”原有金融服务（工具）的特性，再按照客户的要求“拼装”成客户理想的服务（工具）方案，谓之“定制化”（customized）服务。“公司金融服务原来可以这样做”，相信读者会与我同感。

我曾在地方分管金融工作，企业融资难时时刻刻都在困扰着我们。银行抱怨信用环境差，企业指责银行条件苛刻，结果是资金外流，地方经济不振，银行机构撤并，双方共损。这一问题 20 年解决不了，根源在于社会缺少法治，银行缺少创新。单就创新来说，银行贷款就那么几种，半个世纪少有变化。银行承兑汇票融资这几年大行其道，缓解了中小企业融资难问题，但由于其违背了“真实交易”背景而屡被监管部门查禁。其实，银行承兑汇票原本只是支付工具，只是由于中国缺乏短期债券、商业票据等短期融资工具，才使市场发掘了银行承兑汇票的融资功能。换言之，这是市场经济对金融市场残缺的自发矫正。因此，治本的办法只能是发展短期债券市场，而非一味地查禁银行承兑汇票融资。2005 年中央银行开发的企业短期融资券就是个良好的开端。商业银行更要主动进行融资方式创新，供应链融资、集体信用互保融资、仓单质押融资、票据融资、循环式备用信贷、透支贷款、应收账款融资等都是有效的方式。改变贷款管理方式也可以使企业获得融资机会。比如，图们市一家石化企业债务负担很重，但它却有十分稀缺的松辽油田的供油指标，对于这样有现金流的企业，银行完全可以通过封闭融资方式发放贷款。通过贷款资金、销售资金封闭运行截取企业的现金流，防止贷款被其他债权人扣押，从而确保贷款风险无忧。同样在吉林省，服务同样的国有企业，也有做得好的银行，比如中国银行就通过全球联动开发新型金融工具为一汽

集团和延边机场降低了外汇融资成本，并且规避了汇率风险。

在相当部分的金融从业人员当中，地方政府常常不够正面，往往是行政干预、不良资产产生的代名词。但国家开发银行（以下简称开行）却紧紧依靠政府，通过所谓信用建设和融资推动，不到10年已成为中国新增贷款最多且效益很好的银行。开行地方经营战略的核心在于紧紧依靠政府，帮助政府，利用政府，钳制政府。地方政府渴望发展，开行就给予贷款资金，此为“帮助政府”；地方政府掌控了庞大的资产、绝对的权力以及缜密的组织系统，开行使利用政府的组织效率放贷和收贷、利用政府的公权和资产保障贷款安全，此为“利用政府”；地方政府需要持续的资金来持续发展、并听命于上级，开行利用政府渴求资金的心理辅之以上级威权，钳制了地方政府，省钳市、市钳县、共钳借款人，最终保证开行贷款得到偿还，此为“钳制政府”。在操作上，开行以与地方政府签订开发性金融合作协议作为地方经营战略的入手，解决了权威性问题的；又以多种形式的融资平台作为自己的抓手，解决了还款实体问题。当然，目前开行“一手硬”（组织增信），“一手软”（信用建设），为开行留下了潜在的长期贷款风险。只是中国的8%左右的GDP增长率、中度的通货膨胀率以及快速的城市化、重工业化，则在宏观上大帮其忙，促使开行的潜在风险至少在未来6年内演化为现实的可能性并不大。

商业银行是个联系面很广的综合性产业，又处处靠信用生存，是非得与政府保持紧密关系的行业。在成熟市场经济国家，大银行家都是半个“政治家”，这就解释了花旗集团为什么请鲁宾（Rubin）来当董事长，摩根士坦利为什么请基辛格（Kissinger）来说客建设银行。1949年之前中国银行能在风云诡谲的社会动荡中发展壮大，是与当时的管理层善于处理与各派政治力量的关系分不开的。中国的政府与外国政府还有2点不同：（1）中国政府控制了中国的经济基础，不仅直接拥有大量国有（控股）企业，还通过各个行业管理委办局控制了非国有经济；（2）中国政府绝对控制了执法和司法部门，大量经济案件的诉讼掌控于政府手中。这两点，使得在中国办银行更应格外重视与政府的关系。所以，银行不是个体户，想撇开政府是不可能的。银行又不能听命于政府，否则定会造不良资产。如何处理好与政府的关系确实是件难事，这需要银行以创新的态度来对待。做足各项法规文书，紧抓实际资产作押；熟悉当地经济，清醒认识项目实际价值；区分官员利益与政府利益，以政府利益为重；后续资金与上级影响并用，有效钳制当地政府；利用政府的组织优势，充分开发政府价值；总分行人员互动，做好地方工作的组织保证等六大要点当是现阶段我国商业银行创造和谐的银政关系的对策所在。

目前一方面中小企业资金严重短缺，另一方面又是银行资金严重过剩。这两年，投资者买股票是赔钱、买基金是赔钱，买债券、存银行不赚不赔，惟一是投资买房获得账面盈利，造成房地产市场泡沫。投资者（储蓄者）存入银行的钱银行也无法尽用，到2005年9月末全部金融机构本外币存差达到9万亿元，即便扣除10%的法定及支付准备金，可用资金仍达8.1万亿元，

只好投资于极低收益的票据、债券。资本市场也是如此。在中国加入 WTO 的谈判中,中国以银行业全面开放为代价换取证券业少量开放。然而,最近 4 年来中国大小企业多去香港上市,2002—2005 年,中国在国内 A 股上市的有 249 家,IPO 筹资 1381.56 亿元,全由内资券商承销,按 1.5%~3% 的承销费率折中计算,估计获得的承销利润为 31 亿元人民币,而仅 2003—2005 年 10 月中国在境外上市的公司 IPO 筹资合计 380.05 亿美元,全由外资、合资投行承销,按 2.5%~4% 的承销费率折中计算,估计获得的承销利润为 12.35 亿美元(折合 102 亿人民币)。外资证券公司 2 年多获得的中国公司承销利润是内资证券公司 4 年累计获得承销利润的 2.30 倍。所以,有人说中国证券业是不开而开,银行业是开了更开。金融体系的最基本功能就在于“便利资源在一个不确定的环境中进行跨越时空的配置”。大量有效益的中小企业常常感到资金匮乏,储户辛辛苦苦积累的储蓄得不到微小的正回报,这只能表明我们的金融体系效率不够。对此,作为一名金融从业人员,我常常备感自责。

改革开放快 30 年了,我们的创新精神还是不够。韩国只有区区 12 万平方公里,在上世纪 60 年代初期,韩国人均 GDP 不到 100 美元,连自行车都不能生产。但到了 2004 年,韩国经济总量已达世界第 11 位,人均 GDP 在 1.4 万美元以上,技术竞争力和科学竞争力分别居世界第 2 位和第 15 位,是全球排名第六、第七位的知识产权大国。这完全得益于韩国政府对科技创新的重视并制定了正确的激励政策。延边自治州每年有 10 多万人在韩国就业,年汇回的劳务收入达 8 亿美元以上,相当于当地财政收入的 3 倍。令人鼓舞的是,在中国自然资源日益匮乏、劳动力资源后劲不足的形势下,理性的中国决策部门正在重新厘定中国的出口导向政策,增强自主创新能力正成为新世纪促成中国崛起的国策之一。中国的金融监管部门、银行及证券管理者也正以巨大的经济智慧和政治勇气力推国有银行股份制改造、利率市场化、股权分置改革、人民币汇率形成机制及资本项目可兑换等带有根本性的市场化金融改革措施,争当全民自主创新的典范,为实现金融强国的宏伟蓝图打下坚实的体制和机制基础。

本书主要由曾超、刘伟和我翻译而成,全书由我统一校正。曾超和刘伟都是我在中国人民银行研究生部指导的硕士研究生,前者现在中国农业银行总行工作,后者曾工作于外交部,他们都有很好的英文基础、扎实的专业知识,又有执著的工作热情,与我一起力图使翻译顺畅地忠实于原文。在本书翻译和出版过程中,付正辉、臧瑞峰、史静媛、唐文敏、寇学儒、邓道才、朴盛杰、曹小敏、吴雪林、许翔、彭俊明、龙沂霖、马丽平、牛威、方长平、刘秦宁、黄永华、沈建勋、黄胜利、唐浩中、韩晔辉、魏鑫、刘延斌、王坤震、周树平、只秀英、栾欣、王飞、光宇、安冀、郭红珍、钱晓颖、吴超、杜娟、马玉虎、姜峰、唐奇、周煜宇、刘翔等为本书付出了很多辛劳,在此深表谢忱!

黄金老

2005 年 7 月于吉林延边朝鲜族自治州

英文版序言

这套案例教科丛书系列搜集了国际上大量的最新经典案例，适合商学院的教学，并且已有的课堂教学实践证明本系列是富有成效的。虽然，案例是本套丛书的中心内容，但是，为了更好地引导读者——不论是教授、学生还是仅仅感兴趣的人，本套丛书的编者在案例前还加上了分析、总结性的说明。这样的编排是很有逻辑性的。

案例学习是富于启迪性的。学生们阅读并思考某一个或某几个特别的案例，参与课堂讨论，然后试着去提炼一些放之四海而皆准的经验。这是科学的教学方法，是托勒米（Ptolemy）、马克斯韦耳（Maxwell）、牛顿（Newton）的方法。大量的案例学习如同亲身经历般可以用来检验自己归纳的经验。即使有些经验还未得到证实，这些在严格约束条件下的特定案例仍能提高研究者对其概括理论的信心。

商学院在进行案例教学以及学生在学习案例时，应该明白很多案例是难以观察清楚的；另外，观察条件也不大可能总是被有效地控制并得到科学实验般的精确结论。对于很多学生来说，他们常常感到自己是被动地对单个案例进行归纳总结。然而，学生研究的这些案例并不是随机选择的，而是精心挑选出来向学生们阐述一个观点或展示某种结论的。教授是很少选择经不起实践验证的案例的。

这也正是为什么仅仅案例学习很难得出令人信服的结论，以及本套丛书编委十分重视每章章前的说明文字的原因。丛书作者的观点由几个方面组成：逻辑、案例（包括读者知道的一些案例的简要介绍）、来自经济学、心理学或社会学等的经典理论、读者自己的经验和直觉的提炼。案例是关键的，但是仅有案例是不够的，它只是组成分析框架的一部分。

我们相信读者能发现本套丛书的可贵之处，同时我们也感谢丛书作者热心而努力的工作。

丛书编辑：H·兰迪斯·加贝尔（H. Landis Gabel）

引言

20 世纪 80 年代的大部分时间里，全球银行和证券业的发展速度远远快于全球实体经济的发展，这一趋势在 20 世纪 90 年代得以延续。导致这一现象的原因是多种多样的，主要有金融中介机构间的竞争、作为金融服务使用者的公司和机构融资行为的改变以及正在变化的监管、技术和宏观经济环境等等。

随着全球许多地区利率风险和汇率风险的增加，在跨境金融市场上进行投机和套利的活动也日益增多，与此同时也有很多新的风险管理工具被创造出来用于管理这些风险。其中，有很多业务是非常适合银行及证券业来做的，尤其是在利用金融交易和金融创新技术方面。布雷顿森林体系崩溃之后，国际宏观经济协调机制一直没有建立起来，即便在经济紧密联系的一体化经济体，如欧盟（European Union, EU）内部也是如此，这一点极大地促进了全球金融交易规模的大幅上升。

此外，全球经济增长、资本性投资和储蓄等模式的多元化也为金融中介机构提供了将全球的发行人与投资者联系在一起的机会。这种多元化程度越深，进行国际证券交易的市场就越宽广。而且，随着世界主要货币的持续降息，以及良好的股权融资条件，也刺激了世界主要金融市场上新证券的发行。与此同时，在全球经济状况、贸易政策以及竞争策略日益变化背景下的产业重组也有助于推进全球证券市场的发展。在 20 世纪 80 年代下半期，北美和英国开始的通过兼并与收购进行的公司重组也促进了该地区资本市场的发展。到 20 世纪 90 年代早期，公司重组在欧洲大陆和一些新兴市场国家也开始兴起，这其中也包括私有化的重要作用。即使由于 1994—1995 年墨西哥金融危机暂时影响了新兴市场国家的债务和股权融资规模，这也只是全球证券市场暂时的回落，也将伴随着新机会的来临而重新增长。

经济合作与发展组织（OECD）国家经济和金融改革引发了长达十余年的经济自由化运动，其目的在于提高市场效率以及降低政府干预市场的程度。20 世纪 80 年代，企业、金融机构、政府官员以及公众在处理经济增长以及国

际经济关系中引发的各种问题，更多地倾向于依赖自由市场的解决方案（尤其是在资本形成及提高生产力方面）而逐渐放弃使用直接或间接政府干预，这也为它们积累了大量的宝贵经验。无论是在新兴市场国家，还是在经济转轨国家，甚至是某些深受利益集团和政治纷争困扰使改革时进时退的传统市场经济国家，经济自由化都是大势所趋。

在应对这些新的发展时，全球的银行业和证券业尽管一度主要关注国内市场，但其自身早就高度国际化。美国、欧洲和日本的传统商业银行、证券公司以及全能银行的投资银行部都开始在其他国家建立或收购业务部门，努力获取跨国业务的更多份额，有时也能促进其在母国的业务发展。这一过程自然引发了市场准入问题，结果多数国家不是直接拒绝外资银行或证券公司的进入，而是通过对外资银行和证券公司实施额外的审慎监管，或者对其业务模式进行结构性控制，来增加外资金融机构渗入其国内市场的难度。

在本书中，我们提供了大量的案例，通过对这些案例的研究，分析了全球银行业和资本市场发展中存在的机会与缺陷。本书旨在与作者的另外一本书——《全球银行业》(Global Banking) (纽约：牛津大学出版社，1997) 相衔接，两本书通过案例前的概述部分连接起来。

在写作与调查案例方面我们得到了许多同事及研究生的帮助，对此表示衷心的感谢。另外，我们也非常感谢伊丽莎白·威塞尔 (Elizabeth Withell) 和安·拉索洛 (Ann Rusolo) 在手稿汇编中提供的大量帮助。

英格·沃尔特
罗伊·C·史密斯

目 录

第一部分	国际商业贷款与项目融资	1
	案例 1 可口可乐公司与舒伯特国民银行	9
	案例 2 欧洲隧道——债务和背景	24
	案例 3 加里曼丹造纸项目	53
	案例 4 多种服务国际俄罗斯公司	76
第二部分	全球债务资本市场融资	87
	案例 5 大西洋石油公司	92
	案例 6 印度工业信贷投资公司	112
	案例 7 高盛集团与菲律宾共和国	159
	案例 8 通用电气公司和它的银行	177
第三部分	全球股权资本市场融资	199
	案例 9 英国财政部和英国石油公司	204
	案例 10 欧洲隧道——股权资本	240
第四部分	全球金融市场交易	253
	案例 11 所罗门兄弟公司与国库券丑闻案	257
	案例 12 三菱金融公司	271
第五部分	合并、收购和公司控制权市场	283
	案例 13 马爹利收购案	288
	案例 14 史得林制药公司收购案	301
	案例 15 富国银行与第一洲际银行	307
	案例 16 BK 视点投资基金	324
	案例 17 并购大通曼哈顿银行	339
第六部分	私有化	347
	案例 18 墨西哥商业银行的私有化	355
	案例 19 出售 Jenapharm 公司	384
	案例 20 阿根廷石油天然气股份有限公司	390

第七部分	全球资产管理	415
	案例 21 安联资本管理控股公司	420
	案例 22 MTC 与奥尔特加公司应对墨西哥金融危机的资产 管理方案	434
第八部分	全球金融市场中的战略定位	473
	案例 23 纽约银行家信托公司	477
	案例 24 瑞士全能银行——“2001 计划”	546
第九部分	全球金融市场中的战略实施	569
	案例 25 里昂信贷银行与法国统制经济	572
	案例 26 野村证券有限公司	604
	案例 27 樱花银行	617
	案例 28 J. P. 摩根公司与西班牙信托银行	630
第十部分	全球银行业和证券业的监管	649
	案例 29 大陆伊利诺伊银行和信托公司	653

第一部分

国际商业贷款与 项目融资

近年来，国际信贷市场急剧变化，主要原因是很多高信用评级的公司、公共部门企业以及政府大量进入资本市场，它们在资本市场上可以发行自己的证券，发行条件相对于从银行借款具有很大的竞争性（通常是优于银行借款），这在很大程度上替代了直接从银行借款的方式。另外，即便是规模相对较小的公司以及那些信用评级级别较低的公司也可以通过运用各种信用增级和流动性支持措施或发行有资产支持的证券来进入资本市场进行融资。

尽管如此，国际信贷市场作为全球金融市场的一个重要组成部分依然存在。在金融不稳定的时代，资本市场会逐渐萎缩，在有些情况下甚至可能因为入不敷出而彻底消失，借款人因此将会转向银行求贷。例如，即使是在资本市场行情最好的时候，很多信誉优良的公司借款人也会与大量的银行保持业务往来，因为他们确信会有他们需要银行的时候。此外，有一些融资工具，如为兼并、收购以及杠杆收购而需要的短期贷款，为项目融资而进行的长期贷款等，但没有什么更好的金融工具能够替代传统的银行信贷。这可能是因为借款人不能很精确地确认他们何时能够获得资金，或者何时可以快速地地完成股票或债券的发行以及资产出售的过程，也可能是因为交易可能会遭遇重大的非预期的变化，而这种变化需要增加更多的融资成本。银行贷款是一种能够保持借贷双方紧密联系和监督的融资手段之一，因此银行贷款在订立合同和信息成本方面具有显著的优势。

贷款可以采取多种方式。有一种贷款是“循环信用协议”（循环贷款），这种贷款允许客户在协定时期的利率下根据需要进行借款，直到达到贷款的最高额度。对于银行而言，由于时刻准备着客户的借款，因而可以赚取一笔承诺费，而不管该笔贷款是否真实发生。还有一种通常所谓的“承诺贷款”，这种承诺具有法律效力，并且有一定的法律说明。承诺贷款也需要有与实际贷款一样详尽的信用分析，尤其是对于那种仅仅在无法进行资本市场融资，或者融资成本过高时才会采用承诺贷款的客户。诸如此类的贷款安排通常需要采用“支持条款”的形式，也就是如穆迪（Moody's）、标准普尔（Standard & Poor's）等信用评级机构要求商业票据的发行人必须保证票据到期时能够确保投资者的流动性。借款人也可能安排“非承诺贷款”，它不具有法律效力，因此费用也较低。如果客户确信在可以预见的将来在融资市场进行融资的难度很小，则该客户可能会认为这种“非承诺贷款”由于费用低廉而更具有吸引力。

在与客户的普通信用关系中，银行将适当限制贷款的额度。

银团贷款

大多数大型的国际借贷都是银团贷款。银团贷款是由一家或几家银行牵头，组织多家银行参加，在同一贷款协议中按商定的条件向同一借款人发放的贷款。

在银团贷款中，借款人能够借到比在任何一家银行单独贷款更多的资金，而且比借款人通过多种融资渠道借款的费用要低廉得多，效率也更高。由于在银团贷款中有多家银行参与，因此也增加了借款人的知名度，从而使借款人将来的融资可能变得更容易。

在银团贷款中，贷款人具有以下优点：

- 使其资产组合更加多元化；
- 能够参与一些本来不能参与的贷款项目；
- 与多家银行合作（通常是不同国家的银行），多家银行的联合比任何单个银行具有更强的专业分工并拥有更多的信息量；
- 由于限制了借款人将来进入市场再次融资，并增加了对借款人违约的惩罚，因此银团贷款的风险小于单个银行贷款；
- 银团贷款中有明确的法律保障。

银行也发现通过参与银团贷款可以有效地学习大量的专业知识，开拓市场并且增加知名度，而不必引起不可预期的金融风险。

实际上，国际银团贷款将债务担保与传统的商业银行贷款联系在一起。它们也向很多借款人提供了中期融资的机会，否则这些借款人不可能通过国际或国内的证券市场、私募市场以及其他的融资渠道获得同等期限的融资支持。银团贷款的中期信贷工具始于 20 世纪 60 年代晚期，当时利率水平的多变增加了浮动利率贷款的吸引力，固定利率债券的发行量相对下降，而借款人的借款需求也超过了单个银行的信贷能力。银团贷款的中心地区一直是伦敦。第二大中心是服务于亚洲市场的中国香港，其规模较之伦敦小了许多。纽约在银团贷款中的地位相对较小。实际上很多银团贷款也在一些离岸银行业中心地区（如卢森堡）进行。

极少有银行能够主导国际银团贷款。这是一种联合领导，单个银行很难拥有并保持一种强势地位。

项目融资

项目融资最关键的功能可能是降低投资者的风险及负债暴露的可能。为了分摊成本并降低各自的风险，投资者可能邀请其他的投资者，以及贷款人来为某一个外国投资项目共同提供融资。因此，为了吸引投资者和贷款人的兴趣，发起人必须提供一系列有吸引力的信息，尤其需要表明该项目在国外具有很大的发展前途。然而，非发起投资者和贷款人希望确保他们的投资和贷款安全，并且对他们所承担的与项目相关的风险进行补偿。因此，项目必须能够提供所有必要的担保、合同和支持来减轻并进而能够弥补投资该项目的各种风险所造成的损失。通过为单个大项目设计融资结构，可以获得大量关于风险管理的经验。