

河南省外经贸金融产品手册

中共河南省委金融委员会办公室

中国人民银行河南省分行

国家金融监督管理总局河南监管局

国家外汇管理局河南省分局

2025 年 6 月

编者按：为贯彻落实省委、省政府关于稳外贸决策部署，不断提升外经贸综合金融服务，扩大外经贸金融产品知晓度和覆盖面，更好服务外经贸企业“走出去”，我们组织梳理了全省金融机构外经贸企业融资服务产品，编辑了《河南省外经贸金融产品手册》，便于广大外经贸企业更直观、更高效地了解金融产品特色、条件、流程、案例等。《手册》收录了全省银行、保险机构 10 大类 53 项金融业务及相关优惠政策，将通过线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高外经贸金融服务有效性、精准性和覆盖面，切实增强企业金融服务获得感和满意度。



(请扫描二维码获取电子版)

目 录

一、出口企业融资	5
(一) 出口押汇业务	5
(二) 福费廷业务	6
(三) 出口信用保险融资业务	6
(四) 出口订单融资业务	8
(五) 出口赊销融资业务	9
(六) 出口贴现业务	10
(七) 打包放款业务	11
(八) 出口代付业务	11
(九) 出口卖方信贷业务	13
(十) 出口托收融资业务	14
二、进口企业融资	15
(十一) 进口押汇业务	15
(十二) 汇款融资业务	16
(十三) 进口代付业务	17
(十四) 提货担保业务	18
(十五) 进口买方信贷业务	19
三、汇率避险	20
(十六) 远期结售汇业务	20
(十七) 外汇掉期业务	21
(十八) 外汇期权业务	23
四、跨境保函	24
(十九) 融资保函业务	24
(二十) 非融资保函业务	27
(二十一) 海关付税保函业务	30
五、跨境贷款	31
(二十二) 内保外贷业务	31
(二十三) 跨境项目贷款业务	32
(二十四) 出口买方信贷业务	33
(二十五) 全口径跨境直贷业务	35
(二十六) 跨境并购(重组)贷款业务	36
(二十七) 境外流动资金贷款业务	38
(二十八) 境外发债业务	39

(二十九) 境外投资贷款业务.....	40
六、国际保理.....	40
(三十) 进口保理业务.....	40
(三十一) 出口保理业务.....	42
(三十二) 出口信保理业务.....	43
七、涉外保险.....	44
(三十三) 相关财政补贴政策(有效期至 2027 年年底)	44
(三十四) 短期出口贸易险业务.....	46
(三十五) 短期出口特险业务.....	51
(三十六) 中长期出口信用保险业务.....	52
(三十七) 短期进口信用保险业务.....	54
(三十八) 海外投资保险业务.....	54
(三十九) 进出口货物运输保险业务.....	55
(四十) 知识产权海外侵权保险业务.....	57
(四十一) 出口产品责任险业务.....	59
(四十二) 资信服务.....	60
八、内外贸一体化.....	64
(四十三) 内贸险业务.....	64
(四十四) 供应链融资业务.....	67
(四十五) 国内信用证及融资业务.....	68
(四十六) 生产经营保障贷款业务.....	71
九、小微企业出口信用贷款.....	71
(四十七) 基于外汇局跨境金融服务平台业务.....	71
(四十八) “单一窗口”信用贷款业务.....	75
(四十九) 其他信用贷款业务.....	79
十、特色金融产品.....	81
(五十) 自贸区金融业务.....	81
(五十一) 服务“一带一路”业务.....	82
(五十二) 离岸金融产品.....	84
(五十三) 跨境电商业务.....	88
十一、相关金融机构业务咨询电话.....	90
(一) 银行业机构.....	90
(二) 保险业机构.....	91

一、出口企业融资

（一）出口押汇业务

业务简介：出口企业发运货物并提交信用证或合同要求的单据后，银行凭所交单据保留追索权地向其提供资金融通。

主要特点：解决出口企业融资需求；信用证下押汇可不占企业授信。

适用对象：使用信用证或托收为结算方式，有资金融通需求的出口企业。

业务流程：

1.托收下押汇流程：出口企业在国内银行交单并提交融资申请-国内银行审核单据-占用企业授信后放款至企业指定账户-国外客户付款-归还国内银行融资。

2.信用证下押汇：出口企业在国内银行交单-开证银行审单后承诺付款-国内银行占用开证行授信额度放款至出口企业指定账户-开证银行付款-归还国内银行融资。

典型案例：A 公司为出口企业，以远期信用证为结算方式出口至 B 公司，信用证付款期限为 180 天，企业备货发运后，急需资金投入新的生产经营，故向银行提出融资需求。

解决方案：A 企业向国内银行交单并拿到开证银行的承兑电后，向国内银行提交融资申请，国内银行占用开证银行授信额度为企业提供融资。

办理银行（具体以各银行要求为准，下同）：中国银行、工商银行、农业银行、中信银行、光大银行、招商银行、华

夏银行、浦发银行、广发银行、平安银行、农业发展银行、民生银行、浙商银行、邮储银行、中原银行、国家开发银行。

（二）福费廷业务

业务简介：应出口商申请，银行无追索权的买入信用证下已经银行承兑的债权，将融资款项付至出口商指定账户。

主要特点：解决企业融资需求；满足企业避险需求；满足企业优化财务报表需求；不占企业授信。

适用对象：在远期信用证下已取得开证行承兑且有融资及避险需求的出口企业。

业务流程：出口企业在信用证下交单-开证行承兑-出口企业提交融资申请-国内银行融资-开证行付款-归还国内银行融资。

典型案例：A 公司为出口企业，以远期信用证为结算方式出口至 B 公司，信用证付款期限为 180 天，企业备货发运后，急需资金投入新的生产经营，故向银行提出融资需求。

解决方案：A 公司向银行交单并拿到开证银行的承兑电后，向国内银行提交融资申请，国内银行占用开证银行授信额度为企业提供融资。该产品除能解决企业融资需求，还能帮助企业规避国家、地区、汇率等风险。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、浦发银行、广发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、渤海银行、邮储银行、中原银行、国家开发银行。

（三）出口信用保险融资业务

业务简介：银行对已向中国出口信用保险公司（以下简称中信保公司）投保出口信用保险的业务，凭出口商提供的单据、投保出口信用保险的有关凭证、赔款转让协议等，向出口商提供的资金融通业务。

主要特点：满足已投出口信用保险业务的企业融资、避险需求。

适用对象：已投出口信用保险且有融资需求的出口企业。

业务流程：出口企业就拟申请融资的出口业务投保出口信用保险并出具保险单-出口企业、银行、中信保公司三方签订赔款转让协议-银行按照约定比例为出口企业发放融资款项-到期后以进口商回款归还银行融资。

典型案例：A 公司为出口企业，开拓新客户 B 公司，以电汇为结算方式，付款期限为发票日后 120 天。企业通过中信保公司投保出口信用保险，备货发运后，急需资金投入新的生产经营，向银行提出融资需求。

解决方案：A 公司与国内银行、中信保公司签署赔款转让协议。出口发货后，向中信保申报出口，并向国内银行提出融资申请。国内银行在中信保出具承保通知书的情况下，占用中信保一般授信或 A 公司专属授信额度为其提供融资。A 公司实现货款的提前收回，提高了资金使用效率。同时，办理外币融资可提前结汇，规避汇率风险，在人民币升值趋势下获得更好的结汇价格。

办理银行：中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、

中信银行、招商银行、华夏银行、民生银行、广发银行、浙商银行、渤海银行、农业发展银行。

（四）出口订单融资业务

业务简介：订单融资业务是指为支持国际货物贸易项下出口商备货出运，应卖方的申请，根据其提交的销售合同或订单向其提供用于订单项下货物采购的专项贸易融资。

主要特点：满足卖方备货的融资需求，帮助卖方扩大贸易机会、减少资金占用。

适用对象：在备货阶段有融资需求的卖方。

业务流程：

- 1.签署《订单融资合同》。
- 2.逐笔提交印鉴相符的《订单融资申请书》及订单、上游采购合同/订单正本，国内银行审核无误后占用客户授信额度进行融资。融资款项定向支付至上游企业。
- 3.备货出运后，国内经办银行办理应收账款的相关结算手续，将销售回款回笼至经办银行。
- 4.到期收到买方付款，国内银行扣除融资本息及相关费用后，将余款（如有）支付卖方。

典型案例：A 公司是一家以生产和出口美容美发产品为主的民营企业，与美国客户 F 公司为长期合作关系。为了降低成本，简化手续，A 公司与 F 公司的结算方式由信用证转变为赊销。随着 A 公司订单数额快速增长，公司利用自有资金进行原材料采购已不能满足业务需要，导致很多订单无法承接，公司发展受到限制。

解决方案：备货阶段依据 A 公司与 F 公司的订单办理订单融资，支持 A 公司原材料采购，融资期限 3 个月；发货后，A 公司将发票提交国内银行，并指定国内银行为唯一收款银行；到期 F 公司付款，偿还经办银行融资款项。

办理银行：中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、招商银行、华夏银行、浙商银行、中原银行。

（五）出口赊销融资业务

业务简介：在赊销（O/A）结算方式下，出口商按照出口合同规定出运货物后，将出口商业发票项下应收账款质押银行，银行按照发票面值一定比例向出口商提供的短期贸易融资。该融资是一种有追索权的短期贸易融资业务。

主要特点：变现未到期的应收账款，减少客户的资金占压，加快资金周转，协助客户把握市场先机。

适用对象：货物出口后收到货款前，需要资金支持业务发展的出口企业。

业务流程：授信审批、合同签订、发货并取得单据、融资申请、银行放款、回款后还款。

典型案例：C 企业是一家大型出口商，与多个境外客户签订长期出口合作协议，累计形成未到期出口应收账款余额 800 万美元，账期普遍为 120 天。由于企业计划扩大生产规模，急需资金投入，但应收账款尚未到期。C 企业向银行申请出口应收款融资。银行通过尽职调查，对其境外客户信用状况、历史交易记录及应收账款质量进行评估，认定贸易背景真实且风险可控。银行为 C 企业提供出口应收账款融资服

务，按应收账款总额的 70% 发放融资款 560 万美元。在应收账款到期日，境外客户将款项直接汇入银行指定账户，用于归还融资本息；若到期未能收回款项，银行有权向 C 企业追索。

办理银行：中信银行、浙商银行、工商银行、农业银行、建设银行、农业发展银行、民生银行、中原银行。

（六）出口贴现业务

业务简介：出口贴现是指远期信用证项下汇票经承兑后，在到期日前，由银行从票面金额中扣减贴现利息及有关手续费后，将余额支付给持票人的一种融资方式。

主要特点：以银行承兑汇票为基础，解决出口企业融资需求。

适用对象：使用信用证或托收为结算方式；有资金融通需求的出口企业。

业务流程：出口企业在国内银行交单-国内银行审核单据-国外开证行的承兑电或承兑的汇票正本和证实电文-国内银行占用开证行授信额度放款至出口企业指定账户-国外客户付款-归还国内银行融资。

典型案例：A 公司为出口企业，以远期信用证为结算方式出口至境外公司。A 公司向国内银行提交远期信用证项下单据和汇票，银行审核单据后向国外开证行索汇，国外开证行收到单据和汇票后发出承兑电或承兑的汇票正本和证实电文。承兑报文必须为无条件承兑报文。国内银行在收到承兑电或承兑的汇票正本和证实电文后，扣除贴现等相关费

用，占用企业授信额度为其 A 公司提供融资。

办理银行：农业发展银行。

（七）打包放款业务

业务简介：指银行凭进口商银行开出的以出口企业为受益人的信用证，为出口商提供授信专项用于其信用证项下备货出口和交单，并以信用证项下收款作为第一还款来源的贸易融资授信业务。

主要特点：解决出口企业生产备货阶段所需的融资款项，帮助企业及时按照贸易合同约定发货收款，缓解资金压力。

适用对象：流动资金紧缺的出口企业，进口商不同意预付货款，但同意开立信用证。

业务流程：出口企业与进口商签订合同并约定以信用证方式结算-进口商开立信用证-出口企业向国内银行提交融资-国内银行审核后放款至企业指定账户-出口企业备货、出运-出口商向银行交单-银行审核单据后寄单-境外银行付款-归还国内银行融资。

典型案例：A 公司签订出口贸易合同，因缺少资金准备货物，在取得进口商开立的进口信用证后，提交农发行申请打包放款，农发行根据进口信用证金额和实际用款需要为出口商提供融资准备出口货物。

办理银行：农业银行、建设银行、广发银行、农业发展银行。

（八）出口代付业务

业务简介：出口代付是指出口商在发货后到收款前有资金融通需求，由国内银行通过代付行提供融资资金，且在收到代付行的资金后，将代付行资金划转出口商的出口贸易融资。

主要特点：①减少资金占压；②降低融资成本；③拓宽融资渠道；④规避汇率风险。

适用对象：客户为出口企业，在发货后到收款前有阶段性的资金周转需求，国内银行接受客户融资申请后，寻找代付行代为提供该笔融资款项。

业务流程：

1.客户向国内银行表明叙做出口代付的意向并提交相关材料；

2.国内银行经过审核后将为客户寻找代付行、提供全流程的综合化专业服务。

典型案例：某上市企业年出口量近2亿美元，主营农药生产和化肥贸易，为国内农药行业龙头企业。企业出口后有资金周转需求，同时对低成本资金有着较高的要求，希望寻求更低成本的融资。

解决方案：客户在国内银行办理了一笔出口代付业务，代付金额528万美元，期限50天，国内银行给客户T/T押汇报价Libor（伦敦银行同业拆借利率）+100bps。通过出口代付，国内银行给客户寻求到的代付行报价下降至Libor+90bps。

办理银行：招商银行、华夏银行。

（九）出口卖方信贷业务

业务简介：出口卖方信贷是银行为支持本国企业出口大型设备、成套设备、技术服务或工程项目，向出口商提供的政策性中长期融资服务。该业务通常由政府背景的出口信用保险机构提供风险保障，旨在提升本国企业国际竞争力，促进对外贸易发展。

主要特点：一是期限长、金额大，贷款期限通常为2年以上，最长可达10年，单笔金额可达项目合同价的80%-85%。二是利率优势，执行政策性优惠利率（如OECD经合组织协议利率），显著低于商业贷款利率。三是政府支持，享受国家财政贴息或政策性保险（如中国信保的出口信用保险），降低融资成本。四是风险共担，银行与出口信用保险机构合作，承保政治风险、商业风险，保障收汇安全。五是币种灵活，支持美元、欧元等主要国际货币，有效规避汇率风险。

适用对象：出口企业，生产/出口大型机械、船舶、高新技术产品等资本性货物的制造商或贸易公司；承接海外工程承包、基础设施建设的工程类企业。

业务流程：

1.前期洽谈：出口商与进口商签订商务合同，约定延期付款条件（如D/A、远期L/C）。

2.申请融资：出口商向银行提交信贷申请，同步投保出口信用保险。

3.银行审批：银行审核项目可行性、企业资质及保险覆盖率，确定贷款条件。

4.放款与发货：签订贷款协议后，银行放款至出口商，出口商按合同交货。

5.还款管理：进口商按期支付货款至银行指定账户，用于归还贷款本息。

典型案例：A 企业为高新技术企业，是国内装备制造业龙头企业，成套设备远销“一带一路”国家。企业扎根高端装备制造，瞄准世界一流，是全球重要矿产行业的技术、装备供应商。通过该业务获得融资支持后，进一步降低了企业融资成本，补充了生产环节所需的流动资金，提升了企业出口产品的国际竞争力。

办理银行：中国银行、进出口银行、平安银行、建设银行、国家开发银行。

（十）出口托收融资业务

业务简介：出口托收是指国内银行根据出口商委托和指示，将其提交的单据寄给代收银行向付款人托收出口款项的结算方式。出口托收融资是指在出口托收项下，出口商向国内银行提交出口合同、发票等全套单据，由国内银行作为托收行向其提供短期资金融通的业务。按交单方式不同，出口托收融资分为出口托收付款交单（D/P）融资和出口托收承兑交单（D/A）融资。

产品特点：客户在货物交付装运后即可获得融资款，帮助企业提前收汇、获取融资便利，提高营运资金周转效率，规避外汇汇率风险。

适用对象：使用托收为结算方式，有资金融通需求的出

口企业。

业务流程：出口企业在国内银行交单并提交融资申请-国内银行审核单据-占用企业授信后放款至企业指定账户-国外客户付款-归还国内银行融资。

办理银行：交通银行。

二、进口企业融资

（十一）进口押汇业务

业务简介：进口信用证或进口代收项下，银行应开证申请人或进口代收项下付款人的要求向其提供的短期资金融通，用以对外支付该单据项下款项。

主要特点：满足进口商在进口信用证或代收下融资需求。

适用对象：用信用证或代收结算且在银行有授信的进口企业。

业务流程：进口商在信用证或者代收下收到出口商单据需付款-进口商提交进口押汇相关申请-银行占用进口商授信为进口商融资后直接对外支付-融资到期后进口商归还银行融资。

典型案例：A 公司为进口企业，在信用证下收到出口商单据后需对外付款时，因 A 公司资金紧张，拟向银行融资支付进口货款。

解决方案：A 公司在信用证下收到相符单据后，向银行提交押汇申请，银行审核无误后，占用 A 公司授信为 A 公司融资用于直接对出口商付款。融资到期后，A 公司归还银行

本息。

办理银行：中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、广发银行、平安银行、民生银行、邮储银行、农业发展银行、中原银行、国家开发银行。

（十二）汇款融资业务

业务简介：银行根据进口商申请并凭其提供的有效凭证和商业单据先行对外支付，从而向进口商提供短期资金融通。

主要特点：满足进口商在汇出汇款下融资需求。

适用对象：用汇款结算的货物贸易及部分服务贸易且在银行有授信的进口企业。

业务流程：进口商提交汇款下基础资料-进口商提交融资申请-银行占用进口商授信为其融资后直接对外支付-融资到期后进口商归还银行融资。

典型案例：A 公司为进口企业，在汇出汇款下需对外付款时，因 A 公司资金紧张，拟向银行融资。

解决方案：A 公司提交汇款下相关商业单据后，向银行提交汇出汇款申请，银行审核无误后，占用 A 公司授信为其融资并直接用于对出口商付款。该产品既可在货物贸易项下叙做也可以在运输、旅游、劳务培训等服务贸易项下叙做。此产品以 A 公司下游销售回笼款项为第一还款来源，帮助 A 企业缓解此阶段资金压力，融资到期后，A 公司归还银行本息。

办理银行：中国银行、工商银行、交通银行、中信银行、光大银行、农业发展银行。

（十三）进口代付业务

业务简介：境内银行根据客户申请，通过国内银行海外机构在进口贸易结算项下为客户提供的短期融资便利和支付服务。

主要特点：满足进口商对低成本海外资金成本的需求。

适用对象：用进口信用证、进口代收和汇出汇款结算且在银行有授信的进口企业。

业务流程：进口商提交业务基础资料及代付申请-境内银行向其海外分行询价并确认合作意向-境内银行向海外分行发出代付指示-海外分行审核资料无误后根据代付指示融资并付款至出口商-境内分行根据海外机构指定的收款途径将客户偿还的融资本息及相关费用支付海外机构。

典型案例：A 公司为进口企业，企业资金紧张，但目前境内较高的融资成本无法满足企业需求，企业拟向银行融资。

解决方案：境内银行目前融资成本高于企业预期，故境内银行通过多家海外分行询价后得知境外 B 银行融资成本低于境内且在 A 公司预期成本以内，故境内银行用海外低成本资金为 A 公司融资，并由境外 B 银行融资后直接支付至出口商。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、浦

发银行、广发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、邮储银行、中原银行。

（十四）提货担保业务

业务简介：提货担保是指在信用证或托收项下进口货物先于货运单据到达的情况下，国内银行应客户的申请，向承运人或其代理人出具经国内银行加签的《提货担保书》用于客户先行提货，并保证有关货运单据收到后，及时补交正本提单换回有关担保书的一种信用支持方式。

主要特点：进口商凭提单副本向银行提出申请，银行的担保责任在以正本提单换回提货担保时解除，一般收取全额保证金，进口商向银行承诺，承担无条件付款责任。

适用对象：进口业务中货物先于货运单据到达，且有先行提货需求的进口企业。

业务流程：开户行受理客户提交资料-银行向承运人或其代理人出具《提货担保书》用于客户先行提货-收到出口方单据后，银行通知客户办理付款或承兑赎单-银行督促客户换回《提货担保书》，届时解除银行保证责任。

典型案例：C 粮油进出口公司是一家国有粮食贸易企业，主要从巴西、美国等国家进口大豆，年进口量约 50 万吨。2023 年，C 公司与巴西某供应商签订了一份价值 3000 万美元的大豆进口合同，结算方式为即期信用证。货物由海运公司承运，预计 30 天后抵达中国港口。由于 C 公司需尽快提货进行加工销售，但正本提单仍在邮寄途中（预计延迟 5-7 天），为避免滞港费并加速资金周转，C 公司向国内银行申

请提货担保融资，以便在无正本提单的情况下先行提货。

解决方案：C 公司通过国内银行开立 3000 万美元即期信用证后，C 公司向银行申请提货担保融资，提交相关单据。银行核实贸易背景，确认信用证条款已满足（单证相符），向船公司出具银行担保函，承诺正本提单到达后补交。C 公司凭银行担保函向船公司提货，货物进入指定保税仓库。银行收到正本提单后，向船公司换回担保函。

办理银行：农业发展银行。

（十五）进口买方信贷业务

业务简介：进口买方信贷是国内银行为保障国民经济发展所需的商品、服务和技术进口，向符合要求的境内借款人提供的本、外币贷款。

主要特点：解决进口企业从境外进口（包含代理进口）资源、能源、农产品、原材料等商品所需的流动资金；支持企业进口先进设备、货物、技术和开展相关配套设施建设的资金需求。**固定资产投资项目：**支持借款人进口大型固定资产类先进设备、货物、技术和开展必要的相关配套设施建设。**租赁项目：**支持租赁公司购买中国境外生产的设备，且项目的实施有利于境内承租企业扩大经营规模，提升出口产品质量、技术含量和附加值；促进中资或中资控股租赁公司提高服务水平，增强为境内外承租人提供租赁服务的国际竞争力。

适用对象：海关有进口实绩的外贸企业；有资金融通需求的进口企业。

业务流程：进口企业在国内银行提交融资申请及进口关单等进口数据证明材料-银行审核企业及担保（如涉及）情况-基于进口数据核定授信额度-基于企业进口数据及融资需求审批贷款-贷款发放用于进口环节所需流动资金或配套固定资产项目。

典型案例：A 企业为河南省矿产资源进口大户，进口矿产主要来自“一带一路”国家，对于促进经济发展具有重要影响作用。通过该贷款产品，保障了企业大宗采购所需的大额资金流转，扩大了企业备货规模，应对矿产价格波动风险。B 公司为省属某集团下属子公司，其建设的产业类固定资产项目核心生产设备来自国外，银行通过进口信贷固定资产贷款支持其设备进口和项目建设，对于提升企业技术和扩大产能提供了有利支持，通过低成本资金，有效帮助企业降低运营风险，尽快实现项目投产，产生经济效益。

办理银行：进出口银行。

三、汇率避险

（十六）远期结售汇业务

业务简介：银行与企业约定在未来某一日期或某一时间，交易双方根据约定的远期汇率对合约本金进行本外币实际交付。

主要特点：锁定企业未来结售汇交割的汇率，对于未来收付汇面临的汇率波动风险有较好的对冲效果，可起到“保护”企业利润的作用。

适用对象：适用于未来存在结售汇需求的各类进出口企

业。

业务流程：

- 1.签订协议：企业与银行签订金融衍生产品交易协议。
- 2.保证金落实：通过银行业务受理机构落实授信或相应保证金。
- 3.询价与成交：企业通过书面委托形式或电子交易渠道确定远期交易的细节，以此向银行询价，企业对交易细节认可后交易成交。
- 4.到期交割：在交割日进行实际交割。企业可根据需要，在到期日前要求银行对该交易进行平仓或要求银行对该交易进行展期。

典型案例：A 公司为出口企业，企业财务部门遵循企业内部财务制度和汇率风险中性理念，希望提前锁定出口远期回款的结汇汇率。

解决方案：公司与银行签订远期结汇业务合约，期限为远期回款日，锁定远期结汇汇率。到期日无论市场人民币对美元即期汇率如何变动，企业都可以按照锁定汇率进行结汇交割。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、浦发银行、广发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、邮储银行、中原银行。

（十七）外汇掉期业务

业务简介：银行与企业约定在一前一后两个不同的交割

日期，以不同的汇率进行金额相同、方向相反的两次本外币交换。按照交割方向不同，分为“近端结汇/远端购汇”外汇掉期和“近端购汇/远端结汇”外汇掉期业务。

主要特点：一次性锁定外币资金收付在期初和期末的兑换汇率，便利企业灵活调剂本外币资金，满足企业流动性管理需要。

适用对象：适用于存在跨境资金收付汇双向流动、跨币种投资等币种错配需求的企业。

业务流程：

- 1.签订协议：企业与银行签订金融衍生产品交易协议。
- 2.保证金落实：通过银行业务受理机构落实授信或相应保证金。
- 3.询价与成交：企业通过书面委托形式确定掉期交易的细节，以此向银行询价，企业对交易细节认可后交易成交。
- 4.到期交割：在期初和期末分别按照约定汇率进行资金交割。企业可根据需要，在到期日前要求银行对该交易提前平仓。

典型案例：A 公司为出口企业，企业按照汇率“风险中性”原则，部分外汇收入已经锁定远期结汇，部分外汇收入择机结汇。目前，该企业账户中有外汇存款，并打算继续持有，但其境内采购需要使用人民币资金支付。

解决方案：公司与银行签订人民币外汇掉期业务合约，即期将外汇兑换成人民币用于境内采购，远期再按照约定汇率买回外汇资金，外汇掉期产品一方面给企业更多空间和时

间对外汇进行汇率风险管理，另一方面可以满足企业人民币资金周转需求。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、浦发银行、广发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、邮储银行。

（十八）外汇期权业务

业务简介：指期权买方以支付期权费的方式获得在约定日按约定条件以人民币买卖一定数量外汇的权利，期权卖方以收取期权费承担买方选择行权时履行合约的义务。分为看涨期权和看跌期权。其中买入看涨和卖出看跌对应的是买入货币对的交割，卖出看涨和买入看跌对应的是卖出货币对的交割。

主要特点：当汇率变动不利于企业利益时，通过行权规避汇率波动风险；当汇率变动有利于企业利益时，可选择不行权，相比远期等产品具有灵活性。

适用对象：适合风险偏好较低、有一定外汇衍生品交易经验（如远期产品）、愿意通过支付期权费以获得汇率保护的企业。

业务流程：

- 1.签订协议：企业与银行签订金融衍生产品交易协议。
- 2.保证金落实：通过银行业务受理机构落实授信或相应保证金。
- 3.询价与成交：企业通过书面委托形式确定掉期交易的

细节，以此向银行询价，企业对交易细节认可后交易成交。

4.到期交割：到期日，企业可根据即期市场汇率与期权汇率选择对自己有利的结售汇汇率，如期权汇率优于即期汇率，企业可选择行权进行交割；如差于即期汇率，企业放弃行权，无需交割。

典型案例：出口企业 A 公司与外商签订出口合同，未来一段时间将收到外汇货款。因市场波动面临汇率风险，企业希望付出一定成本规避人民币大幅升值的风险，同时享有人民币贬值带来的收益。

解决方案：公司与银行签订买入人民币外汇业务合约，期限为远期回款日，期权汇率由客户与银行协商确定。到期日，企业比较即期汇率与期权汇率，选择对自己更有利的汇率进行结汇。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、招商银行、华夏银行、浦发银行、广发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、邮储银行。

四、跨境保函

（十九）融资保函业务

业务简介：融资性保函指银行为企业融资活动提供的信用担保工具，承诺在被担保人（借款人）未履行还款义务时，由银行按约定向受益人（贷款人）承担支付责任。其主要类型包括借款/透支保函、授信额度保函、融资性租赁保函、有价证券保付保函、其它融资性保函等。

1.借款/透支保函：应借款人申请，担保人向债权人出具的，承诺若借款人未按约定偿还借款或透支款项，担保人将按保函约定承担还款责任，以保障债权人权益的书面承诺。

2.授信额度保函：应申请人要求向受益人出具的，承诺当申请人未按授信协议使用额度或未履行相关义务时，担保人将按保函约定承担赔偿责任的书面承诺。

3.融资性租赁保函：应承租人要求向出租人出具的，承诺若承租人未按融资租赁合同约定支付租金或履行相关义务，担保人将按保函约定代为偿付，以保障出租人的权益的书面承诺。

4.有价证券保付保函：应申请人要求向有价证券的持有人或发行人出具的，承诺当申请人（如证券发行人或相关方）未按约定履行对有价证券的付款义务（如到期兑付本息、支付股息等）时，担保人将按保函约定代为支付，以保障证券持有人的权益的书面承诺。

主要特点：一是信用增强，银行作为信用中介，提升企业信用等级，助力企业获取低成本融资。二是风险缓释，解决交易双方信任问题，违约时通过保函补偿受害方，减少诉讼成本。三是灵活适配，支持多种融资场景（如借款、债券发行、融资租赁），并可定制条款。

适用对象：一是融资需求企业，需通过借款、发债等方式融资的企业，尤其是中小企业和首次融资企业。二是信用等级不足企业，信用资质较弱但需拓展融资渠道的企业，借助银行担保提升授信通过率。三是跨境及复杂交易企业，涉

及跨境融资、工程承包等场景，需通过保函降低合作方风险。

业务流程：

1.需求确认：企业明确跨境交易类型和保函类型，确认境外合作方（受益人）对保函格式、币种、语言及有效期的具体要求。

2.申请与审核。

提交基础资料：企业营业执照、财务报表、贸易合同/标书以及受益人提供的保函格式草案或银行标准模板。

银行审核：银行审核企业资质、信用记录及担保能力。确保保函条款符合国际惯例（如国际商会见索即付保函统一规则 URDG758）及目标国法律要求。

3.保函开立。

签署协议：企业与银行签订《保函开立合同》，约定担保责任、费用及反担保措施。

保函签发：银行以 SWIFT 电文或纸质形式签发保函，直接发送至受益人指定银行或企业转交。

4.保函终止/索赔处理。

正常终止：保函到期自动失效，银行解除担保责任；企业完成合同义务后，可申请提前撤销保函。

索赔处理：若受益人提出索赔，银行核实索赔文件是否符合保函条款。确认无误后，银行履行赔付责任，并向企业追偿（非见索即付保函需争议仲裁）。

典型案例：某建筑企业境外子公司参与海外施工项目投标，该项目涉及金额大，并且有开立信用证和保函业务的需

求，由于境外子公司自身实力较弱，缺乏授信支持，境内银行为其开立跨境授信额度保函，用于境外子公司在当地开立信用证和保函等业务，解决境外主体融资难题。

办理银行：中国银行、交通银行、中信银行、光大银行、华夏银行、广发银行、平安银行、渤海银行、邮储银行、中原银行。

（二十）非融资保函业务

业务简介：非融资性保函指担保人向被担保人书面作出的、具有法律约束力、承诺在受益人（通常为境外合作方）提出符合保函条款的索赔时履行支付义务的书面承诺。主要包括投标保函、履约保函、预付款保函、税款保函、预留金/留置金保函、质量保函、维修保函、付款保函、经营性租赁保函、海事保函、其他非融资性保函等。

1.投标保函：在以招标方式成交的工程建造和物资采购等项目中，银行应投标人的要求出具给招标人，担保投标人在投标有效期内不改标、不撤标，中标后在规定时间内签订合同或提交履约保函责任的书面承诺。

2.履约保函：应客户申请向工程承包项目中的业主或贸易合同中的买方出具的，担保申请人严格履行承包合同或供货合同相关义务的书面承诺。

3.预付款保函：应客户申请向工程承包项目中的业主或商品买卖合同中的买方或船舶建造合同中的船东出具的，担保申请人在未能按照合同条款交付货物、设备、工程或服务时，偿还已对上述内容支付的预付款金额的责任的书面承

诺。

4.付款保函：应合同买方申请向卖方出具的，保证买方履行商品、技术、专利、劳务或服务合同项下的付款义务而出具的书面承诺。

5.预留金/留置金保函：业主或买方在合同执行中会扣留一部分款项，从而确保承包商在保修期内解决质量问题。为解决承包商或卖方资金占用问题，应其申请向业主或买方出具的，保证承包商或卖方在合同保修期内履行保修义务的书面承诺。

6.质量保函：应工程承包方或供货方的申请，向业主或买方出具的担保申请人履行质保期或维修期内合同义务责任的书面承诺。

7.经营性租赁保函：指银行应承租人的申请向出租人出具的，保证承租人按期支付经营性租赁合同项下租金的书面文件。

主要特点：以银行信用替代商业信用，有效解决国际商务活动中合约双方不信任的问题，保证基础合约顺利开展，合理维护双方利益，提高客户市场竞争力。保函具有替代保证金的作用，可避免资金占压，同时保证资金安全。涉外保函业务应用范围广，广义上来说，凡是在跨境业务中需要银行增信的贸易、资本、服务、付款结算等交易均可以涉外保函来实现。

适用对象：承揽境外公路、桥梁、港口、大型设备制造等工程项目的企业、进出口贸易生产型和贸易型企业、在境

外拥有分支机构、进行境外资源、资产收购等投资项目企业、出口船舶、大宗机电设备的企业、需要向境外展销商品的企业、对现金流管理要求较高的来料加工型企业等。

业务流程：

1.需求确认：企业明确跨境交易类型和保函类型（履约保函、预付款保函、关税保函等），确认境外合作方（受益人）对保函格式、币种、语言及有效期的具体要求。

2.申请与审核。

提交基础资料：企业营业执照、财务报表、贸易合同/标书以及受益人提供的保函格式草案或银行标准模板。

银行审核：银行审核企业资质、信用记录及担保能力。确保保函条款符合国际惯例（如 URDG758）及目标国法律要求。

3.保函开立。

签署协议：企业与银行签订《保函开立合同》，约定担保责任、费用及反担保措施。

保函签发：银行以 SWIFT 电文或纸质形式签发保函，直接发送至受益人指定银行或企业转交。

4.保函终止/索赔处理。

正常终止：保函到期自动失效，银行解除担保责任；企业完成合同义务后，可申请提前撤销保函。

索赔处理：若受益人提出索赔，银行核实索赔文件是否符合保函条款。确认无误后，银行履行赔付责任，并向企业追偿（非见索即付保函需争议仲裁）。

典型案例：某建筑国企是一家施工企业，为响应国家“走出去”的号召，在几内亚和埃塞俄比亚“一带一路”沿线项目较多，由于涉及工程施工业务期限较长，当地业主多为政府等强势客户，只接受当地银行出具的履约保函和维修保函。为解决国内企业的业务需求，境内银行开立履约保函和维修保函，并委托当地业主指定的银行转开保函。既满足了业主的要求，又保障了设备出口及后期服务。保函国际认可度高，助力企业中标并顺利推进项目。

办理银行：中国银行、中信银行、工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、光大银行、招商银行、平安银行、华夏银行、广发银行、浙商银行、渤海银行、邮储银行、中原银行。

（二十一）海关付税保函业务

业务简介：海关付税保函是指国内银行根据申请人（主要为加工贸易型企业）的申请，向受益人（海关）出具的书面担保，如申请人未能按规定缴纳税款或违反海关的具体规定或要求，银行将按照保函约定向受益人承担担保责任。

主要特点：海关付税保函担保业务涵盖汇总征税、纳税期限、征税要素等多项担保业务；支持一份保函多个受益人关区，便捷企业多地报关；“先放行后缴税”缩短通关时间，减少企业仓储费用，提升资金使用效率，降低企业经营成本。

适用对象：适用于进出口企业客户。

业务流程：客户向银行提交开立海关付税保函申请-银行审核保函-审批通过后向海关开立保函-相符索赔进行赔付

（如有）-到期归档释放授信额度和保证金。

典型案例：A企业主要从事农产品进口业务，由于进口农产品保鲜期要求高、客户进口快速通关意愿强。

解决方案：针对客户快速通关需求，建议客户开立汇总征税模式下的海关付税保函，享受先通关后缴税便利，并通过网银渠道发起开立申请，节省客户往返银行时间。通过开立海关付税保函，客户进口农产品得以迅速入境销售、抢占市场先机、快速实现资金回笼，节约了人力和财务成本。

办理银行：农业银行、浙商银行。

五、跨境贷款

（二十二）内保外贷业务

业务简介：内保外贷是指境内银行为境内企业在境外投资设立的全资子公司或参股企业提供跨境担保，由境外银行向境外企业发放贷款的融资业务。

主要特点：通过境内银行的信用担保，解决境外企业因资质不足导致的融资难题，支持企业“走出去”。

适用对象：一是境内母公司资信良好，具有充足反担保能力。需支持境外子公司融资的跨国企业，尤其是参与“一带一路”建设的企业。二是境外子公司已合法注册，完成外汇登记，非亏损企业。三是特定行业企业如跨境并购企业，支持海外收购资金需求。

业务流程：

1.申请与材料提交：境内企业向境内银行提交申请，包括财务报表、贸易合同、境外企业资质证明等。

2.银行审查：审核境内企业信用、反担保措施及境外项目可行性。

3.签订协议：签订《担保合同》及《反担保协议》，明确担保责任与费用。

4.开立保函：境内银行向境外银行开立保函或备用信用证，完成跨境备案。

5.境外放款与贷后管理：境外银行审核后发放贷款，境内银行监控资金用途及还款情况。

6.履约与终止：若境外企业违约，境内银行履行担保责任并向境内企业追偿。

典型案例：某矿产企业通过境外子公司收购澳洲一家公司的股权。由于境外子公司自身实力有限，无法直接取得当地授信支持。国内母公司集团向境内银行申请为其境外子公司出具融资性对外担保，受益人为澳大利亚银行。凭借境内银行的担保，澳大利亚银行为该企业境外子公司放款，通过内保外贷业务支持企业完成收购。

办理银行：中国银行、工商银行、农业银行、交通银行、光大银行、招商银行、平安银行、浙商银行。

（二十三）跨境项目贷款业务

业务简介：跨境项目贷款是境内企业通过境内或境外金融机构获取的，用于支持其海外投资项目或跨境贸易活动的贷款，其主要应用场景包含海外投资与并购（跨国并购、投资）、跨境贸易融资、海外项目建设（用于海外基础设施、能源开发等大型项目的资金需求）。是一种为支持跨国投资、

海外项目开发及跨境贸易而设计的融资工具。

主要特色：国内银行可直接为境内企业的境外关联公司批复授信，发放本外币项目贷款/银团贷款等。除信用方式外，常见增信方式有：母公司担保、境内资产抵押和境内公司开立保函或备证。其业务期限一般不超过 7 年。跨境项目贷款资金使用灵活，满足不同项目的个性化需求。风险管理方面，通过配套提供汇率风险管理方案，规避汇率波动，降低汇率风险。

适用对象：走出去企业客户（境外企业与境内企业之间有关联关系，如股权关系或者贸易关系）；“一带一路”企业，所支持的业务符合国家“走出去”战略；优质进口商。

业务流程：企业申请、业务发起、授信调查、审查审批、放款操作、贷后管理。

典型案例：2023 年，国内银行参团某大型民营上市公司境外项目贷款项目，整个银团金额 56.5 亿元人民币，用于其在印度尼西亚的固定资产项目建设。项目拟投资建设年产 12.6 万吨镍金属生产线，并配套建设冶炼车间、给排水工程、维修车间等配套设施，预计建设期 21 个月。为支持该项目建设，国内银行组建银团，进一步明确项目融资的具体要素、条款和时间等，以最快速度满足项目银团融资的各类要素与条件，对该项目的评审测算数据、法律合规意见、贷款要素清单等内容作充分共享共用，推动完成项目融资与审批。

办理银行：平安银行、交通银行、建设银行。

（二十四）出口买方信贷业务

业务简介：出口信贷是银行为支持本国企业出口大型设备、成套设备、技术服务或工程项目，向国外进口商（含其银行）提供的中长期融资服务。银行直接向进口商或其银行提供贷款，专项用于支付出口商货款。

主要特点：一是期限长、金额大，贷款期限通常为2年以上，最长可达10年，单笔金额可达项目合同价的80%-85%。二是利率优势，执行政策性优惠利率（如OECD协议利率），显著低于商业贷款利率。三是政府支持，享受国家财政贴息或政策性保险（如中国信保的出口信用保险），降低融资成本。四是风险共担，银行与出口信用保险机构合作，承保政治风险、商业风险，保障收汇安全。五是币种灵活，支持美元、欧元等主要国际货币，有效规避汇率风险。

适用对象：进口商及境外银行，需延期支付货款的境外采购方；与出口商所在国银行有合作关系的境外金融机构（转贷模式）；进口商所在国存在外汇管制或较高信用风险。

业务流程：

1.三方协议：出口商、进口商及出口方银行签订买方信贷合作备忘录。

2.进口方申请：进口商通过其本地银行向出口方银行提交融资申请。

3.风险评估：出口方银行评估进口商信用，要求其提供主权担保或抵押。

4.贷款发放：出口方银行直接向进口商放款，进口商支付货款至出口商。

5.贷后管理：进口商按期还款至出口方银行，出口商协助跟踪项目执行。

典型案例：A 企业中标了赞比亚某供水和排污工程项目，工程总投资 2 亿美元，需要银行解决 1.7 亿美元的融资支持，融资期限 15 年。银行为 A 企业提供了出口买方信贷的融资方案，借款主体为赞比亚财政部，由中信保提供贷款本息 95% 的出口买方信贷保险。最终由多家银行联合为该项目提供了 1.7 亿美元的 15 年期出口买方信贷融资，保障了 A 企业海外项目顺利施工。

办理银行：中国银行、中信银行、进出口银行、平安银行、建设银行、国家开发银行。

（二十五）全口径跨境直贷业务

业务简介：境内企业在自身全口径跨境融资风险加权余额上限内，或在已获批准的项目总投资和注册资本之间差额内，可从国内银行海外分（子）行或离岸中心融入本外币资金。

主要特点：企业融资款项的用途广泛；可采用意愿结汇，用于企业生产经营活动以及货物、服务贸易支出；使用外币融资的，融入的外币资金可配套外汇衍生交易，帮助企业使用人民币用款还款和人民币付息；在利率、汇率窗口期内，可实现更低的融资成本以及更大的融资额度。

适用对象：适用的境内企业为非金融企业，包括中资企业和外商投资企业，不包含政府融资平台和房地产企业。

业务流程：

1.客户发起融资申请，国内银行按照授信审查、审批业务相关制度、流程和权限进行审查、审批，核定融资业务授信额度。

2.境内借款人按监管规定办理外债签约备案后，根据监管规定及国内银行账户管理规定为其开立相应跨境融资相关账户，并发放贷款。

3.根据监管规定为境内借款人办理跨境资金划转。

4.企业到期还本付息，为企业办理外债注销登记手续。

典型案例：A 公司为降低融资成本，向国内银行申请全口径跨境直贷，国内银行通过离岸中心向境内 A 公司发放美元贷款并配套办理外汇衍生品，最终达到降本效果。放款前协助 A 公司向外管局申请外债签约登记，还本付息后国内银行为 A 公司办理外债注销登记。

办理银行：交通银行。

（二十六）跨境并购（重组）贷款业务

业务简介：跨境并购（重组）贷款是银行为企业跨境并购或重组交易提供的专项融资服务，用于支持企业收购境外目标公司的股权、资产或实现债务重组。该业务通过中长期资金支持，帮助客户完成战略性扩张、产业链整合或国际化布局。

主要特点：一是高额度支持，根据并购标的估值、企业偿债能力综合核定授信，最高可覆盖并购总价的 60%-70%。二是结构设计，支持银团贷款、分期提款、跨境直贷、内保外贷等多种模式。三是多币种适配，可提供美元、欧元、人

民币等主流币种融资，降低企业换汇成本。四是风险控制严密，分阶段放款，与并购交易进度挂钩（如交割后放款）；资金闭环监管，确保贷款定向用于并购交易，避免挪用。五是全球化服务网络，依托银行境外分支机构或合作银行，提供跨境法律、税务、估值等一站式咨询服务。

适用对象：一是境内企业，计划收购境外优质资产或股权的上市公司、大型民营企业、国有企业等；参与国企混合所有制改革（混改）或行业整合的企业。二是境外主体，中资企业境外子公司（SPV）、红筹架构企业等；外资企业在中国境内发起跨境并购或重组的需求方。

业务流程：

1.项目立项与初步评估：客户提交并购意向书、标的公司资料、初步交易方案。银行评估企业资质、并购合理性、还款来源可行性。

2.尽职调查与方案设计：

财务尽调：分析标的公司财务报表、现金流预测。

法律尽调：核实交易合规性、反垄断及外汇管制风险。

融资方案：设计贷款金额、期限、担保结构、还款计划。

3.内部审批与签约：经审批通过后签订《跨境并购贷款协议》及相关担保合同。

4.放款与资金监管：根据并购交割进度分批次放款，资金通过监管账户定向划付。

5.贷后管理：定期监控标的公司经营情况、并购协同效应实现进度。跟踪汇率/利率波动，提示企业适时使用衍生工

具对冲风险。

典型案例：2016年9月30日，由省内某大型银行牵头支持的LM集团15亿美元收购国际矿业巨头YM集团境外铌磷矿跨境并购项目成功实现交割。该银行依托海内外一体化联动优势，作为牵头委任行帮助企业筹组9亿美元跨境并购银团贷款，并利用海内外的清算网络优势，与其海外分行共同协助LM集团完成与YM集团的对价支付。

办理银行：中国银行、农业银行、交通银行、建设银行、招商银行、平安银行。

（二十七）境外流动资金贷款业务

业务简介：是指国内银行向中资企业海外分支机构或关联企业等境外企业发放的本外币流动资金贷款。

主要特点：帮助境内企业解决其境外机构在当地难以获得银行授信的困境，进而帮助境外机构顺利获得融资，以维持自身在海外的运营，支持企业参与国际竞争与合作。

适用对象：在海外有融资需求的中资企业海外分支机构或关联企业。

业务流程：授信审批、聘请律所、签署借款合同、资金放款、融资还款。

典型案例：A企业是一家装备制造企业，其2017年在德国收购某汽车行业公司，前期由于跨境贷款政策限制，企业通过境外银团贷款的形式解决了融资的问题，现在1.5亿美元银团贷款即将到期，企业亟需开展低成本融资置换。现行政策已支持境内银行直接向境外发放贷款。国内银行为企

业德国公司申请 1.5 亿欧元贷款（境内母公司提供担保），由某省分行直接放款至该德国公司在该行开立的 EFN 账户。

办理银行：中信银行。

（二十八）境外发债业务

业务简介：境内企业及其控制的境外企业或分支机构向境外举借的、以本币或外币计价、按约定还本付息的债务工具。国内银行通过联动海外子公司、分支机构为中资企业境外债券发行提供担保增信、债券认购、资金回流管理、债券再融资等全流程综合服务。

主要特点：拓宽企业融资渠道；提升企业国际金融市场形象；利用母公司信用优势为境外子公司进行融资。

适用对象：大型“走出去”央企、国有企业；房地产类企业；政府融资平台、城投类公司；金融类企业（银行、租赁）；境内外上市公司。

业务流程：企业申请-业务发起-授信调查-审查审批-债券投资操作-投后管理。

典型案例：J 集团是某省政府直属特大型国企，主营高速公路与铁路建设，是该省唯一同时拥有国内 AAA 及国际投资级评级（穆迪 Baa3/惠誉 BBB）的国有企业。2025 年，J 集团为拓宽融资渠道，计划在境外发行债券。

解决方案：在国内银行的大力支持下，J 集团于 5 月份成功发行 3 亿美元 3 年期可持续债券，创该省首单境外可持续债券纪录，吸引投资者踊跃认购。本期债券获惠誉 BBB 评级，初始定价 5.20% 区间，最终发行利率大幅收窄 50 个基

点至 4.70%，显著降低融资成本。

办理银行：平安银行、交通银行、招商银行、农业银行。

（二十九）境外投资贷款业务

业务简介：境外投资贷款，是指国内银行对境内中资企业和境外中资企业各类境外投资项目所需资金提供的本、外币贷款。

业务特点：解决企业“走出去”进行的境外直接投资、收并购等融资需求，支持企业扩大对“一带一路”沿线国家的投资。

适用对象：具有境外投融资需求的企业，具体项目获发改委、商务厅、外管局等管理部门审核或备案的企业。

业务流程：企业在国内银行提交融资申请及相关部门审批材料-银行审核企业及担保（如涉及）情况-对项目进行法律和财务尽职调查（如涉及）-现场尽职调查后进行贷款审批-贷款发放用于境外投资项目。

典型案例：A 企业为河南省对非合作的重点企业之一，其参与开发非洲当地金矿资源，可进一步提升当地冶金工业发展水平，是“一带一路”重点建设项目。通过境外投资贷款资金支持，保障了项目建设资金充足，加快了推动工程完工，实现项目满负荷运转。

办理银行：进出口银行。

六、国际保理

（三十）进口保理业务

业务简介：国际保理业务是一项以债权人转让其跨境交

易项下应收账款为前提，集融资、应收账款催收、管理及坏账担保于一体的综合性金融服务。

主要特点：①免费获得信用担保。保理商可对买方主动授信，手续简便，节省进口开证等费用。②提供综合服务。保理是一项综合性服务，除为企业提供融资外，还提供如下服务，如买方信用调查，为企业拓展市场保驾护航；如分账户管理，根据资金来源或用途，进行明细化分账户记账。③优化财务报表。无追索权保理可降低企业资产负债比率，改善财务结构，为企业上市或吸引投资人创造条件。④稳定贸易关系。借助保理扩大贸易规模，进一步稳定买卖双方贸易关系。

适用对象：贸易结算方式为赊销（O/A）、承兑交单（D/A）或远期付款交单（D/P），资信优良的进口商。

典型案例：F企业是一家服装进口商，长期从境外供应商采购货物，付款方式为赊销（O/A），账期为60天。为规避供应商信用风险、优化应付账款管理，企业希望将应付账款转为银行信用支持。

解决方案：F企业向境内银行提出进口保理申请，境内银行与F企业、供应商签订进口保理协议，为企业提供进口保理服务。在货物交付且验收合格后，境内银行根据协议约定向供应商提供一定比例（如70%）的预付款，剩余款项在应付账款到期时由F企业支付给境内银行。同时，境内银行承担供应商的信用风险，若供应商出现违约或交付货物质量不符等问题，按协议条款处理。

办理银行：招商银行、中信银行、农业银行、建设银行、光大银行、华夏银行、中原银行。

（三十一）出口保理业务

业务简介：国际保理业务是一项以债权人转让其跨境交易项下应收账款为前提，集融资、应收账款催收、管理及坏账担保于一体的综合性金融服务。针对出口端，境内银行可作为出口保理商为卖方提供出口保理服务，为其提供发票项下融资（买断或非买断），即应收账款承购。

主要特点：①提前收回货款。保理可提高出口商资金周转速度，增强现金流，增加利润。②转嫁信用风险。保理商承担买方信用风险，企业回款没有后顾之忧。③美化财务报表。无追索权保理可降低企业资产负债比率，改善财务结构，为企业上市或吸引投资人创造条件。④提供综合服务。保理是一项综合性服务，除为企业提供融资外，还提供如下服务，如买方信用调查，为企业拓展市场保驾护航；如分账户管理，根据资金来源或用途，进行明细化分账户记账；⑤稳定贸易关系。借助保理扩大贸易规模，进一步稳定买卖双方贸易关系。

适用对象：贸易结算方式为赊销（O/A）、承兑交单（D/A）或远期付款交单（D/P），产品质量稳定、销售顺畅、发展前景良好的出口商、境外工程承包商、大型设备出口商。

业务流程：授信审批-出口保理申请-选择进口保理商-签署出口保理协议-办理融资-进口商付款。

典型案例：G企业是一家纺织品出口商，主要以赊销

（O/A）方式向欧洲客户出口货物，账期普遍为 90 天。由于担心境外客户信用风险，希望提前回笼资金。

解决方案：G 企业向境内银行提出出口保理申请，银行对其境外客户进行信用评估，并审核贸易合同、发票等资料，认定贸易背景真实且客户信用风险可控。经审批后，银行与 G 企业签订出口保理协议，为其提供无追索权的出口保理服务。在企业出运货物并向银行转让应收账款后，银行按应收账款金额的 80% 向企业发放融资款。应收账款到期时，由银行直接向境外客户催收款项，若客户正常付款，银行扣除融资本金、利息及保理费用后，将剩余款项支付给企业；若客户因信用问题未能付款，由银行承担坏账风险。

办理银行：招商银行、中信银行、中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、光大银行、华夏银行、民生银行、中原银行、国家开发银行。

（三十二）出口信保保理业务

业务简介：出口信保保理业务是针对出口商已向中国出口信用保险公司投保了出口信用保险险种（包括综合保险、统保保险或特定买方保险等出口信用保险）的出口贸易，在出口商将贸易合同项下的应收账款债权以及保险单项下的赔款权益转让予银行的基础上，银行在中信保承保赔付范围内向出口商提供的集贸易融资、销售分户账管理、账款收取以及坏账担保功能于一体的综合性金融服务。

主要特点：出口信保融资有助于缺乏担保手段的出口企业获取融资支持，解决出口企业融资难题。

适用对象：购买出口信用保险的出口企业。

业务流程：出口企业办理出口信用保险-向银行申请融资-银行向企业批复授信-审核相关资料协议后向企业放款-企业到期归还银行贷款。

典型案例：近年来出口信用保险覆盖面持续扩大，投保企业不断增多，银行充分运用出口信保融资各项政策利好，发挥短期出口信用保险增信作用，为外贸企业提供融资服务。A企业主要向英国、日本、韩国等国家出口化工产品，出口业务占比在50%以上。银行在与企业沟通过程中发现企业有出口融资需求。同时银行了解到企业在出口时会购买出口信用保险，因此根据企业实际需求为其制定出口信保保理融资方案。该业务模式依托出口企业转让出口信用保险赔偿权，运用保险的风险保障功能帮助企业获取银行融资。银行审批出口信保保理方案，为企业申请授信规模，企业出口货物后将其应收账款及出口信用保险赔偿权转让至银行，并签订相关融资协议，银行审核协议及背景资料后为企业进行放款。

办理银行：光大银行、国家开发银行。

七、涉外保险

（三十三）相关财政补贴政策（有效期至2027年年底）

1.小微外贸企业统保政策：对于上年出口额在500万（含）美元以下企业，投保短期出口信用保险中小企业综合保险（小微企业适用）的，保费由财政专项资金支持，企业免缴保费。

2.中型外贸企业统保政策：对于上年出口额在 500 万美元以上 1000 万美元（含）以下企业，投保短期出口信用保险中小企业综合保险的，企业缴纳 20%保费，其余 80%由保险公司向商务厅申请拨付。

3.一般出口信用保险支持政策：对企业自行缴费投保一般贸易、对外承包工程带动出口、加工贸易、跨境电子商务、服务贸易出口信用保险的保费实行先缴后补，按照企业申报周期内实际缴纳保费不超过 50%的比例予以支持，单个周期内每家企业支持金额不超过 200 万元。

4.跨境电商政治风险统保平台支持政策：对通过 9610、9710、9810 海关监管方式代码下报关出口的适保业务给予政治风险统保支持，对于投保跨境电商出口政治风险保险的，由省级财政资金全额支持（企业免缴），每个企业支持金额不超过 10 万元人民币。

5.跨境电商政治风险统保平台支持政策：对通过 9610、9710、9810 海关监管方式代码下报关出口的适保业务给予政治风险统保支持，对于投保跨境电商出口政治风险保险的，由省级财政资金全额支持（企业免缴），每个企业支持金额不超过 10 万元人民币。

6.“走出去”风险统保平台支持政策：企业投保海外投资、海外工程承包核成套设备项目政治风险保险的，保费由企业缴纳 20%，财政专项资金支持 80%，单个项目每年度保费支持金额不超过 200 万元；投保海外工程承包和成套设备项目政治、商业全风险保险的，保费由企业缴纳 30%，财政专项

资金支持 70%，单个项目保费支持金额不超过 500 万元。

（三十四）短期出口贸易险业务

1.中国出口信用保险公司“短期出口贸易险”产品

产品简介：主要为中国境内注册企业以信用证、非信用证方式出口货物或提供服务产生的应收账款提供收汇风险保障。信用期限最长可到 2 年。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

产品种类：

①短期出口信用保险综合保险：该产品适用于所有出口商，补偿出口商按贸易合同约定或信用证约定出口货物后，因政治风险或商业风险发生而导致的应收账款直接损失。同时，该产品可以扩展承保出口前风险。

②短期出口信用保险中小企业综合保险：该产品适用于中小企业，补偿出口商按贸易合同约定或信用证约定出口货物后，因政治风险或商业风险发生而导致的应收账款直接损失。

③短期出口信用保险中小企业综合保险（小微企业适用）：该产品是为小微企业量身订制的专属出口收汇风险保障产品，为简化小微企业的操作，取消了限额申请、审批环节以及申报环节，简化索赔材料，一次交费，保障全年。目前，河南省内上年出口额 500 万美元以下企业均可投保，无需企业缴纳保费。

④出口信用保险（银行）保险：该产品以银行为被保险人，保障银行在买入出口商的应收账款（银行出口保理业务）

后，因境外买方发生商业风险以及买方所在国家或地区发生政治风险导致的应收账款直接损失。

⑤出口信用保险（福费廷）保险：该产品以银行为被保险人，保障银行在福费廷业务项下无追索权地买入出口商出口商品或服务而产生的未到期债权，因债务人违约导致的应收账款直接损失。

⑥跨境电商出口政治风险保险：该产品适用于出口商通过“跨境贸易电子商务（9610）”“跨境电子商务企业对企业直接出口（9710）”以及“跨境电子商务出口海外仓（9810）”海关代码报关出口的业务。保障货物报关出口后，因购买者或者海外仓所在国政治风险导致的货物无法进口清关或者无法配送至终端消费者的损失，含货物通过跨境电商平台销售后直接报关出口发送至购买者，或者货物报关出口后先存放至海外仓（尚未形成销售）的情形。

⑦跨境电商出口平台支付风险保险：该产品适用于出口商通过以“跨境贸易电子商务（9610）”或“跨境电子商务企业对企业直接出口（9710）”代码报关出口的业务。保障货物通过跨境电商平台销售给境外购买者，并直接报关出口发送至购买者的情况下，由于商业风险或政治风险导致的跨境电商平台企业破产或未按约定期限支付货款的风险。

⑧跨境电商出口海外仓销售风险保险：该产品适用于出口商通过海外仓开展的跨境电商业务。保障货物报关出口后存放至海外仓，并通过跨境电商平台销售给购买者，货物从海外仓发送给购买者的情况下，由于商业风险或政治风险导

致的跨境电商平台企业破产或未按约定期限支付货款的风险。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

投保流程：企业投保-签订保单-申请/批复限额（如有）-申报-可能损失通知（如有）-索赔-定损核赔-赔后追偿。

典型案例：国内纺织品出口商 A 公司于 2018 年 3 月向孟加拉国进口商 B 公司出口一票价值 38 万美元的染色斜纹布，双方在贸易合同中约定即期信用证结算，开证行为孟加拉国 C 银行。应付款日截止后，开证行 C 并未提出“不符点”，但未支付货款，A 公司遂向中国信保报损，并委托中国信保介入追偿。中国信保立即委托海外渠道介入，开证行 C 并未提出拒付原因，向渠道保证，将与申请人 B 讨论此事，并将尽快解决。经渠道调查，开证行 C 与进口商 B 有着较密切的业务往来，渠道怀疑开证行与进口商串通拖欠货款。经渠道施压并与开证行 C 多轮沟通，开证行 C 同意支付信用证项下款项。

2.人保财险公司“短期出口贸易信用保险”产品

产品简介：短期出口贸易信用保险主要承保中国境内注册企业在保险期间内，被保险人按销售合同约定出口货物或提供服务后，因商业风险和政治风险引起的直接损失。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

产品种类：

①小微企业短期出口贸易信用保险：该产品专门针对中小微企业出口收汇所面临的全部信用风险，采用统一费率，

按照上一年度海关数据一次性收取保费，企业无需限额申请、无需出运申报，零门槛，计费方式简单，索赔条件明确，赔款支付及时。该险种简化前段投保环节工作量和复杂程度，赔款流程缩短，极大提高了工作效率。

②短期出口贸易信用保险：该产品适用于所有出口商，可针对其出口业务结构提供个性化的产品方案，补偿出口商按贸易合同约定或信用证约定出口货物后，因政治风险或商业风险发生而导致的应收账款直接损失。同时，该产品可以扩展承保出口前风险。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

投保流程：企业投保-签订保单-申请/批复限额（如有）-申报可能损失通知（如有）-索赔-定损核赔-赔后追偿。

典型案例：某陶瓷公司在小微外贸企业统保政策下与人保财险河南省分公司建立合作关系，依据统保政策，企业以上年出口额为投保金额，保费由财政专项资金全额补贴，覆盖商业风险及政治风险。2024 年 7 月企业与美国某公司签订 7.8 万美元订单，11 月进行货物交付，按照合同约定对方应于完成交易后 30 天内电汇转账，经催收后仍未支付拖欠货款，后企业向人保财险公司报案并提交资料。人保财险公司快速核实贸易真实性及债务情况后，按政策及保单赔付比例向企业赔付 44.8 万人民币。缓解了企业资金压力，保障后续订单生产。

3.太平洋财险公司“短期出口贸易信用保险”产品

产品简介：主要为中国境内注册企业以赊销的方式出口

货物或提供服务产生的应收账款提供收汇风险保障，保障期限为 1 年。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 80%-90%。

投保流程：企业填写投保单和买家明细-保险公司批复买家明细中对应的买家赔偿限额-企业确定批复的限额和承保条件-签订保单-在保单有效期内的发货发生逾期（如有）-企业确定损失（如有）并向保险公司报案索赔-保险公司定损核赔-赔后追偿。

4.大地财险公司“短期出口贸易信用保险”产品

产品简介：主要为中国境内注册企业以信用证、非信用证方式出口货物或提供服务产生的应收账款提供收汇风险保障。以“赊账”（OA）等为商业信用付款条件，信用期不超过 180 天，产品全部或部分在中国制造的出口合同。

承保风险：包括买方无清偿能力、买方延期付款、政府的中止行为、移交延迟、债务解除、战争、自然灾害、合同履行受挫、政府买方延期付款等。（详询保险公司）

附加险条款：自动停止效力与追溯恢复承保附加条款、自主信用额度附加条款、有问题的付款通知/发票附加条款、第三国贸易信用风险附加条款。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

5.平安财险公司“出口短期信用险”产品

产品简介：出口企业采用赊销等贸易形式，在保险期间内为买方提供货物或服务，境外买方于付款日不付款所导致

的债款损失，保险公司依照保险合同约定承担赔偿责任。

产品特点：解决出口企业应收账款难以收回的需求。

适用对象：采用赊销形式销售货物或服务的出口企业。

业务流程：投保人向保险人提供买家明细表-买家账龄表-保险人根据全球信用网络对投保人买家逐一进行审核并批复额度出具报价单-投保人确认报价单，对投保资料进行盖章，并付款投保-保险人出具保险单。

典型案例：我省某大型生产企业采用赊销形式向境外销售货物，因对买家不熟悉，担心货款无法收回，在平安财产保险公司投保出口短期信用险。平安财产保险公司根据全球信用网络逐一对客户买家批复额度，承保成功后，客户对高风险买家降低赊销规模，转移到平安财产保险公司审核的低风险买家，从而大大降低了当年的应收账款坏账率。

（三十五）短期出口特险业务

业务简介：为出口商提供在商务合同项下，由于买方未履行或无法履行付款义务而遭受的成本损失或应收账款损失的风险保障。商务合同信用期限不超过2年。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

产品种类：

1.短期出口信用保险特定合同保险 A 款：该产品是向中国出口商提供的、承担因政治风险和商业风险导致的商务合同项下应收账款损失及成本损失的短期出口信用保险产品，适用于各类行业。

2.短期出口信用保险特定合同保险 B 款：该产品是为中

国出口商提供的、承担其出口商务合同项下因政治风险和商业风险导致的应收账款损失的保险产品，适用于各类行业。

3.短期出口信用保险特定合同保险 C 款：该产品是为中国出口商提供的、承担其出口商务合同项下因政治风险和商业风险导致的成本损失的保险产品，主要适用大型、定制化、境内生产的设备（如卫星、飞机、船舶、特种设备等）。

损失赔偿比例：最高赔偿比例为 90%。

投保流程：企业询保-应企业申请出具《兴趣函》（如有）-保前调查-企业正式投保提交《投保单》-通过审批-签订保单-保后管理-理赔/追偿-应企业申请出具《意向书》（如有）。

典型案例：某省内民营纺织设备企业于 2023 年首次出海，承接土耳其纺织工厂建设项目，总金额约 4000 万美元。由于该企业首次出海，缺乏相关风险防范和识别能力，中国信保全流程介入为其出具方案，并指导其通过投保特定合同保险对项目的应收款进行保障。

办理保险公司：中国出口信用保险公司。

（三十六）中长期出口信用保险业务

业务简介：为出口商收回延期付款及融资机构收回贷款本金和利息提供风险保障，承保业务的保险期限一般为 2-15 年。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

产品种类：

1.出口买方信贷保险：在买方信贷融资方式下，向金融机构提供的、用于保障其资金安全的保险产品。

2.出口卖方信贷保险：在出口商提供延付信用的方式下，向出口商提供的、用于保障其收汇安全的保险产品。

3.出口延付合同再融资保险：在金融机构无追索权地买断出口商务合同项下的中长期应收款后，向金融机构提供的、用于保障其资金安全的保险产品。

4.海外租赁保险（租赁合同版）：在海外融资租赁方式下，向出租人提供的用于保障其应收租金安全的保险产品。

5.海外租赁保险（融资合同版）：在海外融资租赁方式下，向融资银行提供的用于保障其应收款安全的保险产品。

损失赔偿比例：

1.出口买方信贷保险、出口延付合同再融资保险最高赔偿比例为 95%；

2.金融机构（含金融租赁公司）作为被保险人的海外租赁保险最高赔偿比例为 95%；

3.出口卖方信贷保险项下最高赔偿比例为 90%；

4.非金融机构作为被保险人的海外租赁保险最高赔偿比例为 90%。

投保流程：企业询保-应企业申请出具《兴趣函》（如有）-保前调查-应企业申请出具《意向书》（如有）-企业正式投保提交《投保单》-通过审批-签订保单-保后管理-理赔/追偿。

典型案例：省内某工程承包央企，于 2022 年中标了肯尼亚政府道路修建项目，但由于该国政府财政预算相对紧张，项目长期推进缓慢。2024 年借助肯尼亚总统访问中国契机，在出口信用保险公司和相关银行的介入下，基于肯尼亚

政府主权信用，为项目出具出口买方信贷保单，由银行为肯尼亚政府提供基于项目的融资，总金额超过 5000 万美元，使得项目有了更具体的资金来源，顺利推进。

办理保险公司：中国出口信用保险公司。

（三十七）短期进口信用保险业务

业务简介：为有进口经营权的企业在进口贸易中，按照进口合同规定支付预付款后有权要求且已经要求国外供应商退还该预付款，因国外供应商所在国家（地区）发生政治风险或国外供应商发生商业风险，导致预付款项无法收回，提供风险保障。信用期限最长为 1 年。

承保风险：商业风险、政治风险。（详询保险公司）

产品种类：

进口预付款保险：该产品为有进口经营权的企业在进口贸易中，按照进口合同规定支付预付款后有权要求且已经要求国外供应商退还该预付款，因国外供应商所在国家（地区）发生政治风险或国外供应商发生商业风险，导致预付款项无法收回，提供风险保障。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

办理保险公司：出口信用保险公司。

（三十八）海外投资保险业务

业务简介：为投资者因投资所在国发生的征收、汇兑限制、战争及政治暴乱、违约等政治风险造成的经济损失提供风险保障，承保业务的保险期限一般不超过 20 年。

承保风险：征收、汇兑限制、战争及政治暴乱、违约等。

（详询保险公司）

产品种类：

1.海外投资股权保险：为鼓励中国企业的对外投资而提供的、承担投资项下股东权益损失的政治风险保险产品。

2.海外投资债权保险（股东适用）：为鼓励中国企业（股东）为其海外投资项目（项目企业）提供股东贷款，向中方股东企业提供的、承担其股东贷款债权损失的政治风险保险产品。

3.海外投资债权保险（金融机构适用）：为鼓励金融机构为中国企业海外投资项目提供贷款，向金融机构提供的、承担其债权损失的政治风险保险产品。

损失赔偿比例：最高赔偿比例为 90%。

投保流程：企业询保-应企业申请出具《兴趣函》（如有）-保前调查-应企业申请出具《意向书》（如有）-企业正式投保提交《投保单》-通过审批-签订保单-保后管理-理赔/追偿。

典型案例：某省内高新电子技术企业，在中国香港等地设置有平台公司，因考虑到西方国家打击中国高科技产业带来的汇兑限制问题，于 2024 年投保海外投资保险，保障其境外净资产和利润合计约 3000 万美元。

办理保险公司：中国出口信用保险公司。

（三十九）进出口货物运输保险业务

1.人保财险公司“进口、出口货物运输保险”产品

产品简介：在国际贸易活动中，无论是针对货物运输途中的风险保障，还是满足信用证结汇的需求，海上保险是个

不可缺少的组成部分。其中业务量最大，涉及面最广的海上保险是进出口货物运输保险，主要保障货物在进出口运输到达目的地的过程中，由于自然灾害和意外事故导致货物损失的风险。

产品种类：海洋运输货物保险（平安险、水渍险、一切险）、陆上运输货物保险（陆运险、陆运一切险）、航空运输货物保险（航空运输险、航空运输一切险）、邮包保险（邮包险、邮包一切险）、跨境电商邮包综合保险条款（邮包货物损失保险、邮包运费损失保险）。

附加险部分包含一般附加险、特别附加险、特殊附加险。跨境电商附加险部分包含（弃货损失、上架期间损失、包装损失、逆向物流损失、战争险等附加险）。

适用对象：货物贸易买卖方、货运代理人、承运人、跨境电商卖家、买家。

投保流程：企业提供营业执照、发票、信用证等资料-保险公司制定承保方案-企业确认投保填写投保单-投保人缴纳保费-保险人出具保险单。

典型案例：人保财险公司为河南首家 TIR（国际公路运输系统）持牌企业郑州某物流有限公司提供进出口货运险服务，承保其承运的往返于亚洲、欧洲等国的货物，累计承保金额达 2.5 亿元，有效保障货物装卸、运输、船运过程中的风险，保障了企业的经济效益，提升了企业的抗风险能力。

某化纤企业在人保财险公司投保了一笔出口货运险，货物到达目的地港口后，收货人发现货物受损并报案，人保财

险公司委派海外查勘代理人在收货人仓库进行调查，经核实属于保险责任后，快速支付赔款 6.95 万美元，避免了贸易纠纷的产生。

2.平安财险公司“出口运输险”产品

产品简介：为客户通过海运、空运、陆运（卡车、铁路）出口到境外的货物提供运输途中风险保障。

产品特点：解决运输货物因自然灾害、交通事故、碰撞倾覆、火灾爆炸、盗窃丢失、共同海损等多种原因造成的损失。

适用对象：有境外出口的生产企业、货代企业、物流公司等。

业务流程：投保人向保险人提供运输信息-保险人报价-签订保险协议。

（四十）知识产权海外侵权保险业务

1.人保财险公司“知识产权海外侵权责任保险”产品

产品简介：主要为拥有国外专利的公司或获得国外专利许可的出口型企业提供应对海外知识产权侵权诉讼损失的风险保障。

承保风险：企业在海外制造、使用、保管、进口、销售产品等，因非故意侵犯第三方知识产权导致的诉讼或潜在诉讼风险，以及与企业签订销售等协议的第三方因相关产品承担的上述风险。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

投保流程：企业咨询-方案核定-提供营业执照、产品信

息等投保资料-保险公司审核-出具保单。

典型案例：2023 年，河南某园艺品公司因担心其专利产品在海外受到侵权诉讼向人保财险公司投保知识产权海外侵权责任保险，后经沟通确定保险方案。截至 2024 年，河南人保财险已连续 2 年为该公司提供知识产权海外侵权风险保障共计 250 万元。

2.平安财险公司“知识产权海外侵权保险”产品

产品简介：在保险期间或保险单载明的追溯期内，被保险人实际或预期从事保险单载明产品的制造（包括制造流程）、使用、保管、进口、销售或许诺销售、持有、许可、分销或提供过程中，因非故意侵犯第三方在承保区域内合法的知识产权，由该第三方在保险期间内就该侵权行为首次向被保险人提出索赔请求，依法应由被保险人承担的经济赔偿责任，由保险人依据本保险合同约定负责赔偿。保险事故发生后，被保险人因保险事故而被提起仲裁或者诉讼的，对应由被保险人支付的仲裁或诉讼费用以及事先经保险人参与或书面同意支付的其他必要的、合理的法律费用，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。

产品特点：外贸型企业在海外侵犯第三方的知识产权，造成了第三方的损失。

适用对象：外贸企业。

业务流程：企业提供营业执照、产品介绍、产品销量、产品出口国家等资料和信息-保险公司进行风险识别和风险评估，制定承保方案-企业确认投保填写投保单-投保人缴纳

保费-保险人出具保险单。

（四十一）出口产品责任险业务

1.人保财险公司“出口产品责任保险”产品

产品简介：企业所生产、出售的产品或商品造成使用、消费或操作该产品或商品的人或其他任何人的^①人身伤害、疾病、死亡或财产损失等提供风险保障。

承保风险：

①在保险期限内，由于被保险人所生产、出售的产品或商品在承保区域内发生事故，造成使用、消费或操作该产品或商品的人或其他任何人的^②人身伤害、疾病、死亡或财产损失，依法应由被保险人承担赔偿责任时，保险人根据本保险单的规定，在约定的赔偿限额内负责赔偿。

②对被保险人应付索赔人的诉讼费用以及经保险人书面同意负责的诉讼及其他费用，保险人亦负责赔偿。

投保流程：企业咨询-方案核定-提供营业执照、产品信息等投保资料-保险公司审核-出具保单。

典型案例：2023 年，某集团股份有限公司为应对所售产品在海外发生事故的诉讼风险，在人保财险公司投保出口产责险，保费 77.9 万元，为客户提供 4.99 亿元人员伤亡和财产损失的风险保障。

2.平安财险公司“出口产品责任险”产品

产品简介：在保险期间或保险合同载明的追溯期内，保险单载明投保的被保险人所生产、出售的产品或商品在承保区域范围内发生意外事故，造成使用、消费或操作该产品或

商品的人员或其他任何人员的人身伤亡或财产损失，由受害人在保险期间内首次向被保险人提出损害赔偿请求的，依照中华人民共和国法律（不包括港澳台地区法律）应由被保险人承担的经济赔偿责任，保险人按照本保险合同约定负责赔偿。

产品特点：帮助外贸型生产或销售企业增加商誉，转移因产品缺陷等风险导致的三者赔偿，提升企业竞争力。

适用对象：适用外贸型生产企业、销售企业，国外大型买家。

业务流程：企业提供营业执照、产品质检报告、产品销量、产品出口国家等资料和信息-保险公司进行风险识别和风险评估，制定承保方案-企业确认投保填写投保单、核保问卷-投保人缴纳保费，保险人出具保险单。

（四十二）资信服务

公司简介：中国信保资信有限公司（简称“中国信保资信”）成立于 2023 年，是经国务院批准，由中国信保出资设立，具有独立法人地位的有限责任公司。前身为 2003 年成立的中国信保资信评估中心。中国信保资信以服务高水平对外开放和中国信保政策性主业为根本定位，支持外经贸发展和企业“走出去”，助力中国信保更好履行政策性职能，服务建设贸易强国，服务共建“一带一路”高质量发展。经过二十年的技术积累和人才建设，目前已经成长为国内行业和企业风险分析、识别和管理方面最具权威的机构之一。

中国信保资信建立了覆盖全球 200 多个国家和地区的资

信数据渠道网络，自主建设了业内领先的全球风险数据库。资信数据服务覆盖全球国别、行业、企业、银行等多个领域，数据获取、数据挖掘、数据呈现能力不断提高，构建了标准化报告、定制化报告及综合解决方案、数据模型、动态数据查询平台、数据交换（EDI）等资信产品与服务体系。

业务简介：

1.中国企业资信评估标准报告。报告内容包括企业概要、注册信息、股权信息、主要管理人员信息、经营状况、司法信息、第三方信息、财务信息、行业信息、风险异动信息等。该产品可用于企业了解现有或潜在交易对象的基本信息和信用状况，同时作为企业在交易活动中进行判断和风险控制的参考。

2.中国企业信用额度报告。该产品是在中国企业资信评估标准报告的基础上增加了信用额度分析，该产品可以为企业在对特定交易对象确定信用额度和信用期限时提供一份客观的第三方参考。

3.海外企业标准报告。报告内容包括风险评估、主体基本信息、特殊事件、股东或合伙人信息、管理层信息、历史沿革、经营信息、关联机构信息、财务信息、往来银行信息、公共记录信息、行业信息、国别信息、综述和附件。该产品通过提供海外买方资信情况，为企业做出科学决策提供重要依据和参考，可作为企业识别与规避风险的有效工具。

4.海外企业导读报告。该产品是在海外企业标准报告的基础上增加中文的企业重点信息，采用全中文导读报告加标

准报告模式，帮助企业快速掌握海外买方的中英文信息，有效规避海外交易风险。

5.全球银行资信报告。该产品可以提供目标银行的资信状况信息，为企业有针对性制定经营政策提供参考。帮助企业在交易活动中做出有效判断，防范交易风险，加强其信用管理和风险控制能力。

6.海外提（关）单报告。市场维护阶段，通过向出口企业提供竞争对手相关产品在目标国别的交易动态、趋势分析等，为进出口企业调整外贸策略提供重要参考。市场开拓阶段，通过对交易信息的分析，动态把握潜在客户的交易习惯，提高企业市场开拓质效，是进出口企业挖掘潜在客户的有效工具。

7.重点船东分析报告。该产品可作为船企对船东进行资质评估的重要参考资料，同时作为船企在项目执行过程中跟踪船东情况（有无履约不良信息，有无财务指标下降情况，有无制裁情况等）的有效工具。为船企内控分析、信用风险管理、应收账款跟踪等提供重要抓手。若发生船东违约情况，该产品可作为船企与船东谈判的辅助材料。

8.行业研究报告。该产品帮助客户了解全球或特定国家具体行业的市场运行态势、行业政策要求、市场参与主体及行业机遇、风险点等，为客户制定发展策略、规避潜在风险提供有益参考。

9.CMS 企业信用风险管理咨询。CMS（Credit Management System）企业信用风险管理咨询基于中国信保独

有的承保经验及数据，结合企业的业务实际，提供准确量化企业及供应商信用风险的工具及服务。包括但不限于企业信用风险管理诊断、结构化风险评估及授信模型、风险监控预警体系等。该服务对企业的国内外客户开展信用风险评估，得出的风险量化结果可应用于同业对比、客户分级、授信审批、风险监控及预警等维度，贯穿从市场洞察、战略布局、市场开发到合同审批的企业全周期信用风险管理场景。大幅提升企业的精细化风险管理水平。

10.海外投资咨询服务。海外市场规划咨询，为企业“去哪里发展”“为什么去这些地方”以及“如何有效进入这些市场”等问题提供解决方案。为企业在寻找海外项目信息、合作伙伴并筛选投资合作机会时提供专业的意见和分析。优化企业在海外业务的国别布局和市场选择，提升其在境外市场的开发质量和效益。

11.投融资咨询。在保证投融资方案可行的前提下，帮助企业降低融资成本，提高融资工作效率，实现项目收益最大化。

12.风险咨询。包括国家风险分析、国别风险动态跟踪、项目风险评估、高风险国别安全风险评估、境外业务风险管控体系咨询等。风险咨询可在项目立项前，解决企业需要对目标国别和行业的风险进行分析评估的需求。帮助企业在投资或并购前，了解目标国别的宏观、中观层面的潜在风险，协助企业防范、规避和转移风险，提高企业海外业务风险管控水平，促进海外业务的合规发展。在国家多部委密集发文，

规范企业海外投资行为的形势下，帮助企业满足监管要求，实现战略目标。

办理机构：中国信保资信公司。

八、内外贸一体化

（四十三）内贸险业务

1.中国出口信用保险公司“国内贸易信用保险”产品

产品简介：为境内企业在国内贸易中，因买方发生商业风险导致应收账款损失或因供应商发生商业风险导致预付款损失提供风险保障。信用期限最长可到2年。

承保风险：买方破产或无力偿付债务；买方拖欠；供应商未按贸易合同约定的时间交付货物或提供服务，且未按照贸易合同约定退还预付款。

产品种类：

国内贸易信用保险：该产品被保险人为中国境内注册的企业，保障境内企业在国内贸易中，按贸易合同约定向境内买方交付货物或提供服务，因境内买方发生商业风险导致的应收账款直接损失。

国内贸易预付款信用保险：该产品被保险人为中国境内注册的企业，保障境内企业在国内贸易中，按贸易合同约定向供应商支付预付款后，因供应商发生商业风险导致的应收账款（预付款）直接损失。

国内贸易信用保险（进口保理）：该产品被保险人为中国境内注册企业（进口保理商），保障进口保理商在进口保理业务中受让应收账款后，因境内买方（进口商）发生商业

风险而不能向进口保理商付款的直接损失。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为 90%。

投保流程：企业投保-可能损失通知申报-申请/批复限额-签订保单-索赔-定损核赔-赔后追偿。

典型案例：省内某企业，主营业务为移动通信产品，与下游主要客户交易为赊销 120 天，为保障国内应收账款安全，自 2008 年开始投保国内贸易信用保险，年投保金额 5 亿元。为支持企业扩大销售，解决资金占压问题，保险公司联合某银行为企业提供信用保险项下应收账款融资，在保障应收账款风险的同时极大缓解了企业流动资金紧张的问题。

2.人保财险公司“国内短期贸易信用保险”产品

产品简介：国内短期贸易信用保险是承保在我国注册的法人或其他组织签订符合保险合同约定的国内贸易合同，在按贸易合同约定将商品交付买方或向买方提供服务、并且买方接受商品或服务后，由于买方破产或拖欠被保险人的应收账款导致的被保险人损失，保险公司将按照保险合同约定进行赔偿。需要特别强调的是，国内短期贸易信用保险仅仅承担列明的商业风险，而不包括任何政治风险。

投保流程：风险评估-企业投保-签订保单-缴纳保费-申请/批复限额-企业申报-可损通知-索赔-理赔/追偿。

典型案例：某管业有限公司 2020 年与人保财险公司建立合作关系，2022 年开始，企业将其国内采购及供货合同项下的应收账款进行投保国内短期贸易信用保险，企业通过利用资信、限额对买方进行分类筛选，监控买方信用状况，使

企业能够及时调整策略，维护企业内贸业务稳健运行。

3.太平洋财险公司“国内贸易信用保险”产品

产品简介：为注册在大陆境内的企业以赊销的方式销售货物或提供服务产生的应收账款提供风险保障，保障期限为1年。

承保风险：商业风险包括买方无清偿能力（如破产、清盘、指定接收人等或当地法律法规的同等情形）；买方长期拖欠（自投保人通知保险公司已逾期账款日后起算等待期届满）。

产品种类：国内贸易信用保险（短期）。

损失赔偿比例：保单赔偿比例一般为80%-90%。

投保流程：企业填写投保单和买家明细-保险公司批复买家明细中对应的买家赔偿限额-企业确定批复的限额和承保条件-签订保单-在保单有效期内的发货发生逾期（如有）-企业确定损失（如有）并向保险公司报案索赔-保险公司定损核赔-赔后追偿。

4.平安财险公司“国内贸易信用险”产品

产品简介：企业采用赊销等贸易形式，在保险期间内为国内买家提供货物或服务，买家于付款日不付款所导致的债款的损失，保险人依照保险合同的规定承担赔偿责任。

产品特点：解决国内企业应收账款难以收回的需求。

适用对象：采用赊销形式销售货物或服务的国内企业。

业务流程：投保人向保险人提供买家明细表、买家账龄表-保险人根据信用库对投保人买家逐一进行审核并批复额

度出具报价单-投保人确认报价单、对投保资料进行盖章、并付款投保-保险人出具保险单。

典型案例：我省某配件生产企业采用赊销形式向国内数十个买家赊销货物，因该行业波动较大，客户担心买家破产应收账款无法收回，在平安财产保险公司投保国内贸易信用险。平安财产保险公司逐一对客户买家批复额度，后续多个零额度批复买家破产。

（四十四）供应链融资业务

业务简介：供应链融资是在供应链中找出一个大的核心企业，以核心企业为出发点，为供应链上的节点企业提供贸易融资支持。银行通过提供涵盖应收账款类、货押类、预付/应付类等供应链融资产品，满足外贸企业在采购原材料到生产备货、装运到最终销售的应收、应付、存货等全流程融资需求。

主要特点：解决上下游企业融资难、担保难的问题，通过打通上下游融资瓶颈，可以降低供应链条融资成本，提高核心企业及配套企业的竞争力。

适用对象：供应链上的核心企业及其相关的上下游企业。

典型案例：以某银行的保理预付款融资业务为例，该业务基于核心企业对其应付账款到期无条件付款的确认/承诺，通过电子信息交互方式，为核心企业遍布全国的产业链多级供应商提供全流程在线操作的保理预付款融资服务。

企业需求：某企业是河南省省属骨干建工企业，企业各

项经营指标良好，希望通过供应链业务增加合作深度。

银行解决方案：经办银行通过锁定企业供应链板块某子公司采购集团所需建材、设备物资的应付场景，结合企业“统贷统还”的实际情况，设计共同债务人模式的在线融资。该模式为其上游 5 家供应链客户，累计投放 3050 万元，得到核心企业的认可。

办理银行：工商银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、浦发银行、中信银行、民生银行、广发银行、华夏银行、浙商银行、河南农商银行、中原银行、郑州银行。

（四十五）国内信用证及融资业务

1.交通银行“国内信用证”产品

产品简介：国内信用证是指国内企事业单位之间货物和服务贸易结算中，银行依照申请人的申请开立的、对相符交单予以付款的不可撤销承诺。

产品特点：①国内信用证为国内企事业单位之间货物和服务贸易提供结算工具；②银行通过国内信用证提供银行信用，为买方客户支付能力增信、对买方客户履约能力有效控制，有利于增进买卖双方的信任，促进贸易达成；③国内信用证下融资产品丰富，买卖双方在国内信用证项下可便利获得资金融通。

适用对象：采购合同可接受用国内信用证结算的企业。

业务流程：在国内银行申请信用证授信额度-与供应商签订采购合同后-申请开立国内信用证。

典型案例：A 公司的采购原材料环节，为延长付款期限，

和供应商约定的用一年期远期国内证进行结算，银行为 A 公司审批国内信用证额度。A 公司在该合同项下付款时向银行申请开立远期国内信用证，供应商 B 收到信用证进行交单，银行在收到信用证项下单据并审核单证相符后，为 B 公司办理信用证项下福费廷融资业务，一年后信用证到期，A 公司进行信用证项下付款，用于偿还银行融资。

2.中信银行“国内信用证及议付”产品

产品简介：国内信用证是中信银行依据国内贸易（含服务贸易）中买方的申请向卖方做出的一项有条件的书面付款承诺，类似于银行开出了一个有条件性付款的银行承兑汇票。卖方可以凭经承兑的国内证向银行提出融资申请，中信银行可以为卖方办理买断融资（又称为无追索权议付或福费廷），类似于银承贴现。

产品特点：相较于流动资金贷款，融资成本更低；最长期限可开立一年；可全流程线上化办理。

适用对象：适用于国内采用货物贸易和服务贸易交易的企业，可使用国内信用证进行结算及融资。

业务流程：申请授信-签订国内证业务协议-开立国内证-信用证交单-信用证承兑-信用证议付-贷后管理。

典型案例：A 企业是一家涵盖输配电设备研发、设计、制造、销售、检测、运维等服务于一体的大型国有企业。由于很多工程项目需要分包，A 企业需要向分包商支付工程款。中信银行为 A 企业设计了国内信用证业务方案，通过向上游分包商开立 5000 万元国内证，中信银行后续为分包商办理

国内证议付业务，实现分包商应收账款买断，提前收回应收账款。该业务实现了 50 万元的轻资本业务收入及 5000 万元贷款投放，同时密切了银企合作关系。

3.建设银行“国内信用证”产品

产品简介：国内信用证是开证行依照申请人申请开出的，凭符合信用证条款的单据支付的书面付款承诺。国内信用证为不可撤销、不可转让的跟单信用证。

产品特点：国内信用证开立业务后端可灵活搭配国内信用证议付、福费廷、打包贷款、买方融资等多种融资产品，满足客户多元化需求。

适用对象：使用国内信用证进行商品或服务价款结算、有延期付款需求的外资、外贸企业、国内贸易公司或企事业单位。

业务流程：买卖双方签订贸易合同-买方提出开证申请-开证行开证至通知行/交单行-通知行向受益人通知信用证-受益人向通知行/交单行交单-通知行/交单行向开证行寄单索款-开证行审单后向申请人通知付款-开证行即期付款/发出到期付款确认书并于远期付款。

典型案例：国内 A 公司向 B 公司采购生产原料，由于 A 公司现金流较为紧张，希望通过延期支付缓解压力，而 B 企业希望即时收到货款以减轻积账压力。

解决方案：A 公司可向建设银行申请开立国内信用证进行结算，可实现延期支付；B 公司可向建设银行申请办理国内信用证议付业务获得即时收款。

（四十六）生产经营保障贷款业务

1.进出口银行“重点外贸企业生产经营保障贷款”产品

产品简介：重点外贸企业生产经营保障贷款是为加大对重点外贸企业支持力度，进一步做好稳外贸工作，稳住外贸主体，推进对外贸易创新发展，培育外贸主体竞争新优势，对符合要求的重点外贸企业在新产品、新技术研发，开展品牌和营销渠道建设，仓储、物流运输，生产线新建、改造、升级，以及为进一步增强进出口能力和水平所开展的日常生产经营、上下游纵向并购、同类型企业横向并购等过程中所需资金，提供的本外币贷款。

产品特点：解决重点外贸企业生产环节融资需求（企业生产的非出口产品同样适用），支持外贸企业稳住和扩大外贸订单及出口转内销，支持外贸企业扩大进口。

适用对象：海关有进出口实绩的外贸企业；有资金融通需求的外贸企业。

业务流程：企业在国内银行提交融资申请及进出口关单等数据证明材料-银行审核企业及担保（如涉及）情况-核定授信额度-审批贷款-贷款发放用于外贸企业日常经营所需资金。

九、小微企业出口信用贷款

（四十七）基于外汇局跨境金融服务平台业务

1.中信银行“跨境闪贷”产品

产品简介：跨境闪贷是指由国家外汇管理局国际收支名录中 A 类普惠型外贸企业，通过对公网银向中信银行发起授

信申请，中信银行基于自外汇局跨境金融服务平台获得的收汇信息，结合司法、征信、反洗钱等信息，由系统自动核定授信额度，并通过全流程线上化的方式向企业客户提供短期贸易融资的业务。

产品特点：跨境闪贷业务可全流程线上化办理，无需抵押担保，仅需企业实控人保证；单户额度上限为 700 万元（或美元等值），授信额度可循环使用，融资币种为人民币和美元；单笔贷款期限最长不超过 4 个月，到期一次性还本付息。

适用对象：上两年平均年出口金额大于 100 万美元且有出口应收账款融资需求的出口普惠型客户。

业务流程：申请预授信、正式审批授信、出口发货并取得报关单、融资申请、系统放款操作、出口收汇后还款。

典型案例：A 企业为一家机电设备出口企业，年出口额 300 万美元。近期国外买家提出了延长付款账期的要求，账期从 30 天增长到了 90 天，导致 A 企业的流动资金较为紧张。企业通过网银在线申请跨境闪贷，线上完成预授信、授信申请、线上协议签署、授信审批的流程并最终获批 500 万元授信额度。后续 A 企业在货物出口后，线上上传报关单，按照报关单金额的 80% 并办理了 120 天（含 30 天宽限期）的出口应收账款融资，款项即时到账，缓解了企业流动资金的压力。

2. 民生银行“出口 e 融”产品

产品介绍：“出口 e 融”是民生银行面向中小微出口企

业全流程线上化授信产品，企业通过线上流程完成授信申请，银行利用外汇局跨境金融服务平台查询企业信用信息情况，通过智能风控模型体系，系统自动为企业核定综合授信额度。企业可在线签署合同，在完成货物出口报关后，即可线上发起支用申请并获融资支持，帮助企业补充流动性的同时可规避汇率风险，切实解决外贸企业融资难问题。

产品特点：额度多，额度最高 500 万，循环使用；全线上，系统自动核额，资料线上提供；纯信用，信用方式授信，无抵质押；成本省，融资随借随还，按日计息。

适用对象：企业年出口收汇额不低于 50 万美元的中小微出口企业。

业务流程：企业通过民生银行线上渠道发起融资申请-银行通过外汇局跨境金融服务平台查询企业信用信息情况-民生银行系统自动审核授信额度-企业在线签署相关协议-企业完成出口报关后，发起融资申请后款项到账。

典型案例：KDMY 有限公司是一家从事木地板加工出口的科技创新型小微企业，产品销往欧美日韩等发达国家，年结算量约 650 万美元。客户近期有扩大产能需求，但因缺少抵质押物担保，始终无法获得银行有效融资。民生银行“出口 e 融”产品推出后，因其审批额度高、融资周期长的突出优势赢得了客户信任，为客户成功获批 500 万元额度，并快速实现分行首笔投放落地。

3.浙商银行“出口数据贷”产品

产品简介：为解决出口企业融资难问题，浙商银行

主动对接外汇局跨境金融服务平台及外汇局名单筛查接口，自建风险模型，创新推出大数据授信产品-“出口数据贷”业务。该产品依托企业出口收汇数据、经营过程中的交易流、物流和现金流进行客户风险画像，为符合条件的企业提供信用方式的授信支持。具有信用授信、无需抵质押，线上操作、审批快捷，融资灵活、随借随还，收汇越多、额度越高等特点。

产品特点：信用方式，线上申请，最高额度 1350 万。

适用对象：有融资需求但缺少抵质押物的中小出口企业。

业务流程：微信扫码申请-查询征信-额度启用。

典型案例：河南 XY 公司是一家电缆外贸公司，全年出口量近 800 万美元，日常出口多以 90 天账期进行赊销结算，向国内上游工厂结算却没有账期，因此对企业资金占用量较大，日常运营资金极为紧张，有较强的融资需求。但企业为轻资产运营，较难提供银行传统授信需要的抵质押担保措施，从银行获取融资较为困难。浙商银行借助“出口数据贷”大数据授信模式给予企业 300 万元信用方式初始高风险授信额度，并在当天就实现融资放款，帮助企业解决了资金难题。

4.浙商银行“出口信保保单线上签署三方协议”产品

产品简介：浙商银行依托外汇局跨境金融服务平台“出口信保保单融资场景”，开发出口信保保单线上签署三方协议功能，进一步提升出口信保保单融资业务办理的便捷性，优化客户服务体验，降低人工操作成本。

产品特点：线上操作，将协议签署时间由半个月压缩至一天。

适用对象：在银行办理信保保单融资需求的企业。

业务流程：出口信用保险公司名单准入-企业网银授权书签署-网银三方协议签署。

典型案例：浙商银行积极响应外汇局跨境金融服务平台功能运用，加强与出口信用保险公司合作，成功落地某中小外贸企业在外汇局跨境金融服务平台签署河南省内首笔线上三方赔款转让协议。该协议从企业网银发起到最终完成签署，用时不足两个小时，相较于传统线下模式，大幅节省纸质协议签署的线下流转时间，有效提升了信保融资效率和客户体验。

（四十八）“单一窗口”信用贷款业务

1.工商银行“跨境贷”产品

产品简介：“跨境贷”是工商银行联合中国国际贸易“单一窗口”（以下简称单一窗口），针对优质进出口小微企业推出的线上融资产品。纯信用、易申请、利率优惠，助力进出口企业稳定经营与持续发展。

产品特点：纯信用、主动授信、线上办理、额度循环。

适用对象：在“单一窗口”平台进出口报关、开通工商银行企业网银的进出口小微企业。

业务流程：登录“单一窗口”，查看工商银行推送额度，签署融资申请三方协议；相关融资要素确认生效、提款。

典型案例：某小微电子有限公司主营芯片出口，因海外订单

骤增面临短期资金缺口，但缺乏抵押物难以获取传统贷款。工商银行联合海关“单一窗口”推出“跨境贷”，基于企业进出口数据核定授信。企业通过“单一窗口”平台查看推送额度情况，系统自动匹配出口额、报关单等数据，生成 200 万元授信额度，全程无抵押、线上操作，方便快捷的解决了企业的资金紧张问题。

2.建设银行“跨境快贷-外贸贷”产品

产品简介：建设银行通过中国国际贸易“单一窗口”线上调取企业进出口数据核验贸易实绩，利用内外部大数据分析企业及企业主的资信状况，为优质小微外贸企业核定信用额度，提供全流程线上化融资服务。

产品特点：用于企业生产经营资金周转；最高 200 万元（含），额度有效期最长 1 年（含），有效期内可循环适用；最长为 90 天（含），单笔贷款到期日不超过额度有效期到期日。

适用对象：成立且实际经营 2 年（含）以上小微出口企业。

业务流程：企借款人通过“建设银行惠懂你”、网上银行、手机银行、智慧柜员机等渠道发起贷款申请，选择“跨境快贷-外贸贷”-提交贷款申请-系统自动实时审批-在线签订合同-在线支用与还款。

典型案例：某企业为从事一般进出口贸易的小微进出口企业，在生产经营过程中存在资金需求。企业经过一段时间的业务积累，已具备比较完整的海关进出口生产经营数据，

希望在建设银行获取短期信用类贷款，要求贷款流程简便、额度审批快速，所借款项可随支随用、随借随还，享受普惠贷款利率及相关优惠政策。建设银行推荐该企业使用“跨境快贷”系列产品，成功满足了资金需求。

3.民生银行“关e通”产品

产品介绍：“关e通”是民生银行与中国国际贸易“单一窗口”直连，基于企业进口缴税场景，推出的全流程线上化的自动授信产品，支持企业在线申请信用方式授信，用于开立关税保函，并可通过线上渠道完成相关协议签署、保函开立等。

产品特点：纯信用：信用方式授信，无需抵质押。易操作：系统自动核额，保函电子传输。高额度：额度最高1千万，担保额度可循环。低费率：保函费率低，最长可提供2年期担保。

业务流程：企业发起授信申请完成单一窗口签约-网银电子合同签署（保函协议签署）-客户保函开立申请-银行受理完成保函开立。

典型案例：A公司主要为IC芯片行业企业提供仓储、物流、报关等服务，年进出口量约为2.7亿美元，年海关税款缴纳额2.4亿元。A公司为被代理企业进行报关时，需提前垫付海关税款，之后货物通关抵达被代理企业指定仓储地点后，才能收到货款及垫付海关税款。随着业务量逐年增长及企业逐步壮大，垫付海关税款也对企业资金营运造成了很大影响。同时，A公司代理企业过百家，每月报关笔数过百

笔，操作成本高。企业交易量大，但是轻资产经营较难获得信用方式授信。民生银行为该企业申请“关e通”授信，并获批复，通过银行关税保函提供担保，A公司代理进口货物可先行通关，之后在收到被代理企业货款后，再进行税款缴纳，解决了A公司垫付海关税款的问题，极大降低了企业的财务压力的同时，通关待缴税款还可在次月一次性汇总缴纳，大幅节省了企业财务的工作量，也降低了产生滞纳金的风险，有效解决了企业的痛点。

4. 中国银行“惠链速贷·出口E贷”产品

产品简介：“惠链速贷·出口E贷”产品是指依托“订单贷”线上融资服务模式，通过与“中国国际贸易单一窗口”对接合作，以小微企业外贸数据为基础，整合中国银行行内外数据信息资源，依托风控模型规则对客户进行综合评价，向小微外贸企业提供用于其正常生产经营活动的线上化流动资金贷款。

产品特点：随用随还、按天计息、按月付息；纯信用，产品额度上限为人民币500万元。

适用对象：适用于通过“单一窗口”进出口贸易场景平台办理业务的国标小微企业出口商。

业务流程：企业通过“单一窗口”授权，登录中行企业网银线上递交贷款申请，法人授权通过后，由客户经理尽调、放款。

典型案例：某公司是一家主要从事摩托车、三轮摩托车、汽摩及配件销售和进出口业务，成立以来经营状况良好。企

业近期流动资金短缺，需要资金周转。

中国银行通过现场核实企业的实际经营情况、财务状况，根据该企业出口型中小企业的特点，结合出口型企业授信政策，为企业精准匹配“出口 E 贷”产品，并建立绿色审批通过，快速完成贷款审批和发放，有效减轻企业资金压力。

（四十九）其他信用贷款业务

1. 中国银行“惠如愿·外贸贷”产品

产品简介：惠如愿·外贸贷是为支持外贸企业，结合企业的出口海关数据、销售收入及在中行的结售汇等数据，提供的普惠金融授信业务。

产品特点：流动资金贷款，用于企业日常经营周转；最高可贷 1000 万元。

适用对象：具有 2 年（含）以上进出口历史的国标微型外贸企业。

业务流程：客户线下递交贷款申请，银行客户经理上门尽调，为企业核定授信额度，签订合同、放款。

典型案例：某公司是一家从事香菇加工、出口的小微企业，是当地食用菌出口的龙头企业，特别是 2024 年 12 月份《香菇提取物团体标准》通过国家团体标准审核、发布后，当地香菇加工出口企业实现了“抱团出海”。随着政策向好，该公司的海外订单逐步增加，原材料需求量进一步扩大，但现有流动资金无法满足企业扩容需求，成了企业高质量发展最大的阻碍。中国银行充分发挥外汇外贸专业银行优势，结合企业的出口海关数据、销售收入及在企业结售汇等数据，

深入了解该公司的生产经营状况、市场前景以及融资需求，迅速为企业制定个性化的融资方案，并及时发放“外贸贷”，确保贷款精准对接企业的实际需求，为企业稳健“走出去”提供坚实的金融支撑。

2.招商银行“出口闪贷”产品

产品简介：出口闪贷是招商银行为中小出口企业提供的纯信用、线上化、自动核额的贷款，最高额度 300 万，可以循环使用，全流程线上办理。

产品特点：①纯信用：无需抵押，额度最长期限一年，循环使用。②全线上：操作方便，足不出户，全流程线上办理。③全客群：支持贸易型、生产型、工贸一体型各类企业。④自动批：自动核额，AI 审批，额度立等可见。⑤闪电提：“闪融”线上提款，快速到账。⑥币种全：全面支持人民币及主流外币提款。

适用对象：经营出口满 2 年、近 12 个月出口大于 100 万美元、企业及企业主信用良好、负债合理。

业务流程：

第一步：企业在招商银行开立对公账户；

第二步：在电脑端企业银行（U-bank）或手机招行企业 App 发起业务申请；

第三步：企业法定代表人手机登录招行企业 App 进行数据授权，完成额度申请及协议签署。

3.中信银行“外向型企业积分卡”产品

产品简介：外向型企业积分卡是中信银行为满足外贸客

户融资需求而打造的一款“快放款、轻担保”产品，根据客户外贸企业基本情况、经营情况、财务状况、海关进出口量来对企业进行评级，并进行相应的额度审批，最高可达 2000 万元人民币。

产品特点：审批效率高，根据打分结果自动、快速核定授信额度；融资产品使用灵活，额度循环使用，支持开立国内信用证、进口信用证、涉外保函及国际贸易融资；融资成本低，可享受优惠利率定价。

适用对象：具有对外贸易业务的制造业企业、制造业集团企业下属的外贸企业。

业务流程：提供资料并填写打分表、根据分值进行额度审批、根据业务需求进口放款操作、贷后管理。

典型案例：A 企业从事纺织外贸行业 20 余年，年出口量在 2000 万美元左右且逐年递增，为细分行业的龙头企业。由于企业暂无可用抵押资产，银行传统授信难以介入。最终中信银行为企业提供了外向型企业积分卡授信方案，快速收集企业授信资料并进行了尽调打分，最终为企业批复 1500 万元综合授信。

十、特色金融产品

（五十）自贸区金融业务

1. 中信银行自贸区融资产品

产品简介：指中信银行通过自贸区分行 NRA 账户直接向境外企业发放本外币贷款，包括境外流动资金贷款、境外贸易融资、代客外汇衍生品等授信品种。

产品特点：拓宽企业融资渠道，合理地运用境内资金，满足境外关联企业融资需求；解决“走出去”企业对境外金融环境不熟悉造成的境外直接融资难的问题；相比内保外贷业务，减少开立保函的费用及时间成本，由中信银行表内放款，无需与境外银行对接，操作流程更加便利。

适用对象：适用于境外采购及经销平台本外币短期进出口贸易融资需求，如国际信用证、福费廷；境外关联公司本外币日常运营资金周转需求，如 NRA 流动资金贷。

业务流程：授信调查、审查审批、落实担保、企业申请、发起融资、放款操作、贷后管理。

典型案例：A 公司注册地新加坡，有境外存量美元贷款即将到期，需要利用再融资进行置换。企业主要办公地点和人员均在境内，与境外银行沟通效率较低，从境外获取融资难度较大。中信银行自贸区分行为 A 公司申请流动资金贷款授信，由其境内母公司提供连带责任担保。A 公司在自贸区分行开立 NRA 账户用于放款，利用境内低成本的人民币进行融资，贷款用途为置换存量银行美元贷款。

（五十一）服务“一带一路”业务

1.进出口银行“外贸基础设施类贷款”产品

产品简介：外贸基础设施类贷款是为发挥对外贸的支撑作用，对借款人实施的我国境内外贸基础设施类相关的固定资产投资、并购以及日常运营所需资金提供的本外币贷款。

产品特点：支持自由贸易试验区、综合保税区、进口贸易促进创新示范区、特色服务出口基地、跨境电商综合试验

区项目；具有国际航线的境内机场、港口（码头）、中欧班列境内集结中心、“一带一路”进出口商品集散中心等项目；纳入国家或省级“一带一路”建设重点项目库项目等。

适用对象：具有上述范围内项目建设及运营融资需求的企业，支持建设项目对上述区域发展具有促进作用。

业务流程：企业在国内银行提交融资申请及相关部门审核认定材料-银行审核企业及担保（如涉及）情况-授信审批-贷款审批-贷款发放。

2.建设银行“建信通”产品

产品简介：“走出去”企业投保中国信保的短期出口信用保险特定合同险，并将保单项下应收账款权益以及项目账期内形成的应收账款债权转让给建设银行后，建设银行为企业提供的无追索权贸易融资服务。

产品特点：实现应收账款提前回收，助力企业资金周转，提升市场竞争力。买断型融资，助力企业优化财务结构。优质客户业务办理占用中国信保额度，释放企业授信资源。

适用对象：存在应收账款买断需求的对外承包工程、成套设备出口、劳务服务出口企业。

业务流程：

- ①借款人向建设银行提出贷款申请。
- ②经办机构对借款人提供的资料进行审核，对满足条件的予以受理。
- ③经办机构受理借款人申请后，开展贷前调查。
- ④对客户、项目进行准入，实施风险评价，按相关流程

进行授信审批。

⑤贷款审批通过后，经办机构依照有关法规和建设银行担保规定，签署贷款合同、担保合同等法律文件。

⑥经办机构落实贷款发放条件，经放款中心审核通过后发放贷款。

典型案例：A 公司承揽某国输水系统升级项目，工期 28 个月，合同金额 15%为预付款，其余 85%采用延期付款方式结算，商务合同约定 A 公司每个月需要提起付款申请，业主确认后签发付款证书，签发日后 720 天业主完成付款。为规避境外业主的商业风险和项目所在国的政治风险，A 公司就该项目向中国信保投保短期出口信用保险特定合同险，保单赔偿比例 90%。客户需求：A 公司希望就该项目下形成的应收账款获得银行的买断型融资支持，同时因公司在银行授信信用率较高，希望不占用企业授信办理融资业务。融资方案：结合保单赔偿比例，以及经业主确权的付款证书金额，为客户发放相应“建信通”融资。

（五十二）离岸金融产品

1.交通银行离岸贷款

产品简介：为注册在境外（含港澳台）的企业及机构提供用于境外直接投资、对外承包工程及其他生产经营活动的本外币融资。

主要特点：融资币种多元，融资用途多样，满足“走出去”企业在国际贸易、跨境投资、海外融资、固定资产投资、资产配置等各方面的境外融资需求。

适用对象：适用于有境外经营周转、分红、并购等海外投融资需求的“走出去”类企业的海外平台公司。

业务流程：企业申请-授信申报审批-签订借款合同等文件-发放贷款-归还贷款。

典型案例：A 公司是境内某公司的境外子公司，为经营周转需求，向交行申请流动资金贷款。交行通过离岸中心为其审批短期流贷额度，境内母公司进行跨境担保，业务通过离岸账户承接落地。

2.浦发银行离岸并购贷款

产品简介：为离岸企业提供流动资金贷款、并购贷款和项目贷款等。

主要特点：离岸贷款适用于国际规则，无在岸相关监管要求。

适用对象：注册在境外（含中国香港、澳门和台湾地区）的非居民客户、经监管机构批准的特定境内居民法人。

业务流程：境外公司在银行开立离岸账户-申请离岸账户授信并提款-审核资料进行放款-业务到期偿还银行贷款。

典型案例：某境内集团公司为跨国公司，在世界各地有多个子公司，集团公司拟收购印尼某公司。浦发银行为该集团公司推荐离岸并购贷款业务，建议其设立香港子公司专门用于此次并购项目。在基于国内母公司担保和境外并购标的基础上，浦发银行为该集团公司香港子公司直接申请并购贷款。该项目总金额为 1 亿美元，浦发银行最终为客户提供融资 8000 万美元，成功为客户完成该并购项目。

3.平安银行离岸多币种流贷

产品简介：满足境外企业日常经营周转及再融资需求。企业可根据自身经营情况，选择合适的低利率币种（如人民币、日元等）进行融资，降低整体融资成本。

主要特色：可为境外实体企业提供各币种融资；提供不同账户的融资方案，满足企业差异化需求；提供全球业务服务，高效便捷。

适用对象：走出去企业客户、优质进口商。

典型案例：2022 年，平安银行为我省某大型民营上市公司境外子公司累计发放超 20 亿元的外贷业务，支持省内企业“走出去”战略，赢得了客户的高度认可。

4.平安银行离岸短期限循环贷款

产品简介：为境外企业提供短周期、可循环的离岸循环贷款，帮助其及时获取降息后的低成本融资。

主要特色：综合成本低；期限灵活，可根据企业自身对降息趋势的判断，选择按周、按月、按季度等多种循环方式发放贷款；高效便捷、流程简便，企业只需第一次提款时提交用途资料，通过网银/邮箱/报文申请续期或提款。

适用对象：走出去企业客户、优质进口商。

典型案例：平安银行为某中资券商龙头的香港子公司提供短期 2 亿美元资金需求。通过发放短期贷款，利用短期资金成本较低的特点解决企业低成本融资需求。贷款到期后，企业可根据自身的资金情况，自行决定是否循环续作，解决期限不确定的难点。

5.招商银行离岸进出口代付

产品简介：出口代付指出口商在发货后到收款前有资金融通需求，由境内银行通过境外代付行提供融资资金。进口代付指进口商因支付进口应付款项需要，向境内银行申请进口贸易融资（含信用证项下进口押汇、进口代收押汇、进口汇款融资等），境内银行委托境外代付行代为支付进口款项，并向代付行承诺按约定的利率、期限到期偿还本息的业务。

主要特点：①减少资金占压：减少企业流动资金占压，提高资金使用效率。②降低融资成本：利用国际货币市场资金，降低企业融资成本。③拓宽融资渠道：突破境内外汇供应瓶颈，为企业创造有利商机。④出口代付可提前结汇，避免因未来汇率波动导致损失。⑤进口代付：购汇付汇合理延期，可创造增值收益。

适用对象：①出口企业，在企业发货后到收款前有阶段性的资金周转需求，招商银行接受客户融资申请后，寻找代付行代为提供该笔融资款项。②进口企业，当企业需要对外付汇，但无充足资金且对融资价格要求较高时，招商银行接受客户融资申请后，委托代付行代为支付该笔进口应付款项。

业务流程：企业向招商银行表明叙做出口代付/进口代付的意向并提交相关申请材料-招商银行经过审核后为企业寻找代付行，并提供全流程的综合化专业服务。

典型案例：A 公司从国外进口原材料，结算方式 90 天远期证，金额 1000 万美元，承兑到期日 A 公司欲以自有外

汇资金 1000 万美元对外付款。企业结合当前境内外资金价格及客户情况，希望在信用证承兑到期日叙做 90 天低成本进口贸易融资。招商银行为企业提供 1000 万美元的进口代付融资用于支付境外货款。进口代付到期后招行再向境外分行还款。企业在境内外价格合适的情况下，通过进口代付，能在一定程度上为进口企业节约财务成本。

（五十三）跨境电商业务

1.浦发银行“跨境商 e 汇”产品

产品简介：“跨境商 e 汇”业务，指浦发银行通过交易电子信息和交易单证的线上交互方式为跨境电商平台、跨境电商企业、支付机构等主体提供跨境电子商务场景的涉外结算服务。分为电商商户模式（跨境电子商务收款业务）和支付机构模式（跨境电子商务支付机构结算业务）。

以跨境电子商务收款业务（电商商户模式）为例，指浦发银行基于“电商 e 站通”平台、公司网上银行等电子渠道，为出口企业在跨境电子商务平台开展出口贸易（不包括离岸转手买卖业务）提供境外收款服务，并将收款资金汇入客户的本行对公结算账户或个人银行卡账户中。

支持电商平台范围：目前浦发银行跨境电商收款已支持亚马逊北美站、欧洲站、日元站、英镑站。后续将通过与跨境电商公共服务平台合作拓展更多电商平台收款。

主要特点：提供“收款+存款+兑换+付汇”的跨境支付综合服务方案，实现境内/外一体化服务。

适用对象：拥有大量用户群体（国内供应商、海外买家）的跨境电商平台；从事跨境电商的企业客户，个人客户。

业务流程：境外买方将款项支付给-跨境电商平台，将款项汇至-浦发银行境内分行，将款项清分给-境内商户，入账结汇。

典型案例：X公司是一家国内注册公司，是亚马逊平台的优质商户。该公司申请办理“跨境商 e 汇”业务，客户添加店铺后，浦发银行立即分配境外收款账号，供客户开店或更换收款账号使用。整个收款流程，因浦发银行与亚马逊平台已对接，系统全自动处理，正常业务无需人工介入，系统自动审核和处理；同时，多样化数据采集，包括卖家的店铺、商品、订单、资金流水等，并可追溯历史数据。资金流信息流匹配后通知到账，客户按照实时牌价可将外币结汇成人民币使用。

2. 广发银行“广商汇”产品

产品简介：聚焦跨境电商卖家一站式资金收付和资金管理需求，为跨境电商客户提供高效、便捷、透明、安全的收付款一体化服务，有效解决跨境电商卖家的结算痛点。

产品特点：收款业务可实现亚马逊站点全覆盖；灵活收结汇。

适用对象：在亚马逊平台销售的跨境电商卖家。

业务流程：业务申请-店铺主体签约（如有，多店铺主体适用）-店铺新增-店铺授权-店铺绑定-电商平台打款-境外合作机构汇款-内部户收款-电商提现。

典型案例：BS 公司为一家厨电及办公用品制造企业，在亚马逊平台上年销售量 3 亿元以上，亚马逊北美站为客户的核心店铺，交易量较大。前期通过连连国际收款到香港公司，由香港公司通过一般贸易收汇到境内公司，企业有拉直汇路，从亚马逊直接收款至境内公司的需求。

解决方案：针对境外主体在亚马逊开店，“广商汇”产品能够满足客户拉直汇路的诉求。在银行网银跨境电商服务平台系统中的店铺主体模块添加境外企业，新增该主体店铺后，系统将分配给境外主体专属 VA 收款账号，满足亚马逊的店铺的账号添加逻辑；出具承诺书，境外主体授权亚马逊款项可回款至境内主体账户。

十一、相关金融机构业务咨询电话

（一）银行业机构

- 1.国家开发银行河南省分行 0371-53710895/0751
- 2.农业发展银行河南省分行 0371-65830183/0290
- 3.进出口银行河南省分行 0371-66270525
- 4.工商银行河南省分行 0371-65776695/6693
- 5.农业银行河南省分行 0371-81836513/6502
- 6.中国银行河南省分行 0371-87007708/7679/7729
- 7.建设银行河南省分行 0371-65556765/6082
- 8.交通银行河南省分行 0371-69395116/5275
- 9.中信银行郑州分行 0371-55588620/8610
- 10.广发银行郑州分行 0371-68599635
- 11.光大银行郑州分行 0371-65766158/6210

- 12.浦发银行郑州分行 0371-87569650
- 13.招商银行郑州分行 0371-89989571/9602
- 14.民生银行郑州分行 0371-69170790 69166708
- 15.华夏银行郑州分行 0371-55153658/3785
- 16.平安银行郑州分行 0371-89966300
- 17.渤海银行郑州分行 0371-55362581
- 18.浙商银行郑州分行 0371-66277343
- 19.河南农商银行 0371-67508262/8766/8892
- 20.中原银行 0371-85517379

(二) 保险业机构

- 1.中国出口信保河南分公司 0371-65585768 86166035
- 2.人保财险河南省分公司 0371-65991027/3573
- 3.平安财险河南省分公司 0371-60106070
- 4.太平洋财险河南省分公司 0371-89901061/1057
- 5.大地财险河南省分公司 0371-89932189