

浉河区项目建设金融产品手册

信阳市浉河区人民政府金融工作办公室
信阳市浉河区金融服务中心
2022年10月

涿河区项目建设金融产品手册



请扫描二维码进入
沂河区金融专栏

目 录

一、项目贷款	1
(一) 国家开发银行中长期项目贷款	1
(二) 农业发展银行项目贷款	3
(三) 农业银行项目融资	5
(四) 中国银行项目前期贷款	6
(五) 中国银行固定资产贷款	8
(六) 建设银行基本建设贷款	11
(七) 交通银行固定资产贷款	12
(八) 邮储银行固定资产贷款	14
(九) 中信银行固定资产贷款	15
(十) 兴业银行项目前期贷款	18
(十一) 兴业银行固定资产贷款	20
(十二) 浦发银行项目营运期贷款	22
(十三) 中原银行项目贷款	23
(十四) 中原银行固定资产贷款	25
(十五) 郑州银行固定资产项目贷款	26
二、银团贷款	28
(一) 建设银行银团贷款	28

(二) 中信银行银团贷款	28
(三) 民生银行银团贷款	30
(四) 中原银行银团贷款	31
三、特色专属产品	34
(一) 工商银行城市更新融资	34
(二) 工商银行融资租赁	35
(三) 中国银行票据贴现	36
(四) 中国银行福费廷	38
(五) 中国银行非标理财融资	39
(六) 建设银行 PPP 贷款	41
(七) 建设银行公司住房租赁贷款	42
(八) 建设银行可再生能源补贴确权贷款	42
(九) 浦发银行可再生能源补贴确权贷款	43
(十) 民生银行薪福通	44
(十一) 民生银行招标通	45
(十二) 中信银行信商票	47
(十三) 中原银行原银 e 融通·商票保贴	48
(十四) 郑州银行政府购买服务	49
(十五) 郑州银行 PPP 项目	50
(十六) 郑州银行经营性收费收益权融资	52
四、债券承销	55
(一) 国家开发银行债券承销业务	55
(二) 工商银行债券承销业务	57

(三) 农业银行债券承销业务	59
(四) 中国银行债券承销业务	60
(五) 交通银行非金融企业债务融资工具	62
(六) 邮储银行债券承销业务	63
(七) 兴业银行标准化债权承销业务	65
(八) 中信银行债券承销业务	68
(九) 中原银行债券承销业务	71
(十) 郑州银行债券承销	73
五、保函	75
(一) 中国银行融资性保函 (内保外贷)	75
(二) 建设银行境内保函	76
(三) 中信银行信保函	77
(四) 民生银行电子保函	78
(五) 中原银行电子保函	79
(六) 郑州银行工程保函	81
六、并购贷款	84
(一) 建设银行境内并购贷款	84
(二) 民生银行并购贷款	85
(三) 中信银行并购贷款业务	89
(四) 中原银行并购贷款	91
七、供应链金融产品	93
(一) 中国银行供应链线上融资	93
(二) 中国银行供应链线下融资 (融易达 + 销易达 + 融信	

达等)	95
(三) 中原银行原银 e 链通·原银 e 链	98
八、保理	100
(一) 中国银行保理	100
九、融资担保支持	102
(一) 河南农担豫农担一仓储保鲜设施建设	102
(二) 中原再担保“千企万户”支持计划	103

一、项目贷款

(一) 国家开发银行中长期项目贷款

1. 产品简介

开发银行中长期项目贷是指贷款期限在一年以上、以项目收益作为主要偿还来源的贷款，包括人民币贷款和外汇贷款。其中人民币中长期贷款主要用于基础设施、基础产业和支柱产业的基本建设及技术改造等项目，外汇中长期贷款主要用于支持境内实力强大的大型企业“走出去”、“引进来”战略，促进对口国家政治经济平稳发展及我国与对口国家经贸发展。

2. 产品特点

一是贷款期限长。贷款期限可达到 10 年以上，以匹配项目建设中长期资金需求；二是贷款额度大，贷款主要投向为国家基础设施、基础产业和支柱产业领域的大中型基本建设项目和技术改造类项目；三是按项目整体授信，按进度分期提款发放。

3. 适用对象

具有投资主体资格和经营资质的项目法人，信用良好，项目符合国家有关规定，借款用途及还款来源明确、合法，能够提供合法有效的担保。

4. 业务流程

业务受理—贷款风险评估与尽职调查—贷款评审审查—合同谈判—合同审查签订—贷款发放—资金支付

5. 典型案例

(1) 牵头组建银团支持郑州某市政项目

该项目总投资 309 亿元，由郑州市 A 公司负责建设及运营，项目资本金 131 万元，占比 42.27%，申请银行贷款 175 亿元、6000 万美元。

资本金部分：资本金主要由财政资金出资，国家开发银行国开发展专项基金先后投入 20 亿元作为项目资本金，投资期限 20 年。

融资部分：由国家开发银行牵头交行、邮储、农行、中行、中信等组成的银团，与 A 公司就该项目签订 175 亿元银团贷款合同，贷款期限 25 年（含宽限期 5 年），贷款利率综合成本不高于人民银行同期同档次贷款基准利率。

（2）以结构化融资市场化模式支持某基础设施建设项目

授信总额度 28.6 亿元，包括园区的路网系统、供水系统、供电系统、热力蒸汽管网、污水处理系统、管廊工程和厂房项目共 7 个子项目。信用结构为：股东保证担保、土地及房产抵押担保，同时平顶山银行为本次授信提供 10 亿元的融资性保函。还款来源为项目自由现金流和平顶山燃气公司提供的流动性支持。

（3）以全要素统筹一体化模式支持某市片区更新项目

授信总金额 64.86 亿元，项目内容包括对区域内历史建筑、老旧小区、公共建筑等进行改造升级（包含征收、拆除及改造升级），新建地上、地下建筑及停车位。信用结构为项目资产抵押。项目收入来源包含物业租赁收入、自营部分运营收入、停车费收入、充电桩服务费收入、物业管理费收入、广告位租赁收入。

6. 开办机构

国开行在全国仅有总行和省分行两级机构，其中河南省分行拥有分行权限项目的审批权。

（二）农业发展银行项目贷款

1. 产品简介

用于解决借款人在涉农产业生产经营活动中的固定资产投资项目。

2. 产品特点

（1）解决借款人在农业生产性公共基础设施、农业生活性公共基础设施、生态环境建设和保护、农村社会发展基础设施和其他农业农村基础设施等领域新建、扩建、改造、开发或购置固定资产的合理投资资金需求。

（2）解决借款人在实施农业科技创新、成果转化、示范推广和集成应用等过程中的新建、扩建、改造、开发、购置固定资产投资需求。

（3）解决借款人在从事化肥、农药、农膜、农机具、农用燃料等农业生产资料生产经营中的新建、扩建、改造、开发、购置固定资产投资需求。

（4）解决借款人开展农村土地资源要素流转、发展规模经营、农村土地整治、农村土地综合利用、实施农村产权综合改革试验等活动的固定资产投资需求。

（5）解决借款人在农、林、牧、渔等领域生产、加工、流通全产业链生产经营和农业农村一二三产业融合发展，以及农业社会化服务等方面的固定资产投资需求。

（6）解决借款人在农村流通体系、粮食仓储设施（物流体系）及配套工程等方面的新建、扩建、改造、开发、

购置固定资产投资需求。

(7) 解决包括产业扶贫在内的扶贫领域的固定资产投资需求。

3. 适用对象

经工商行政管理部门或主管机关核准登记，具备相应经营资质，实行独立核算的企业法人，符合融资规定的公益二类或从事生产经营活动的事业单位法人，以及国家规定可以作为借款人的其他经济组织。

4. 业务流程

受理、调查、审查、审议、审批、合同签订、贷款发放、资金支付、贷后管理、收贷收息。

5. 典型案例

(1) XX 县供水厂及配套管网项目，以城区水厂作为供水源，建设供水管网将水厂的水输送到全县 15 个乡镇及村庄的供水厂站，日供水总量 3.11 万 m³。服务面积 778.7 平方公里，服务约 64.27 万人口。项目采用 PPP 模式运行，由政府出资方和社会资本方成立 SPV 公司 A 企业作为我行借款人，项目总投资 39722.32 万元，其中项目资本金 15347.38 万元，企业自筹 374.94 万元，我行贷款 24000 万元，采用《PPP 项目合同》项下使用者付费和可行性缺口补助资金作为还款来源。

(2) XX 县 A 企业承建的 XX 县某食品城开发有限公司年 200 万头生猪加工、保鲜、储运项目；该项目建设内容规划 263 亩，主要建设包括待宰间、屠宰间、冷却间、分割冻结间、全自动化立体库、锅炉水泵房及配套办公宿舍楼等。项目总投资 46693 万元，其中项目资本金 11693

万元，我行贷款 40000 万元。

6. 开办机构

中国农业发展银行各县级行

(三) 农业银行项目融资

1. 产品简介

项目融资是指向企业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施或其他项目投资的本外币贷款，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。

2. 产品特点

可满足借款人因技术改造、基本建设、房地产开发、科技开发等固定资产投资项目时资金不足的融资需求。

3. 适用对象

具有项目融资需求的法人客户

4. 业务流程

基本流程为：客户申请、受理、调查（评估）、审查、（审议）、审批、（报备）、用信实施、贷后管理、（不良资产处置）、信用收回。

5. 典型案例

XX 公司“年产 60 万吨铝合金铸造及深加工项目一期工程”为河南省重点建设项目。在项目公司成立之初，我行即成立省市县三级服务团队，密切跟踪项目进度；在 XX 集团拟入驻企业后，立即汇报总行，并在其指导下制定整体营销及服务方案，同时联动上海分行与 XX 集团开展银企

对接。XX 集团入驻企业后，急需开立信用证，我行为客户审批了授信暨项目贷款 20 亿元，并为企业迅速办理第一笔欧元信用证。在项目建设运营期间，我行还积极提供代发工资、ETC 等业务服务，与客户开展全面合作。

6. 开办机构

中国农业银行各分支机构

（四）中国银行项目前期贷款

1. 产品简介

项目前期贷款，是指为满足借款人提前采购设备、建设物资或其他合理的项目建设费用等支出而产生的资金需求，以可预见的项目建设资金或其他合法可靠的资金作为还款来源而发放的贷款。

2. 产品特点

（1）是固定资产贷款的有益补充；

（2）可满足项目建设前期资金投放需求，贷款期限 3—5 年；

（3）以项目自有资金或后续固定资产贷款作为还款来源。

（4）项目前期贷款额度可循环使用，可由固定资产贷款额度调剂（30%）；

3. 适用对象

项目前期贷款适用于具有项目前期投资需求的企事业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织。借款人申请项目前期贷款，应具备以下条件：

（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) 借款人信用状况良好，无重大不良记录；

(3) 借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况和出资能力，无重大不良记录；

(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) 借款用途及还款来源明确、合法；

(6) 项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策和
我行信贷政策，并已按国家规定办理审批、核准或备案等
合法管理程序；

(7) 符合国家有关投资项目资本金制度的要求，资本
金应与贷款同比例到位或一次性到位；

(8) 项目前期贷款仅适用于铁路、高速公路、轨道交通、
机场、水利等基础设施“补短板”行业的重大项目。

4. 业务流程

(1) 借款人提交借款申请及贷款所需其他资料。

(2) 银行根据借款人提供的材料，对借款人的信用情
况和借款的合理性、安全性，项目手续的合规性、完备性
等情况进行贷前调查。

(3) 履行授信审批手续，批复授信总量。

(4) 借款人按规定提供相关放款证明材料提用银行贷款。

5. 典型案例

2021年7月份，我省一家高速公路投资企业，新建XX
黄河大桥项目，项目总投资70亿元，目前项目已进入前期
拆迁安置阶段，将于9月份全面开工，为了解决目前资金
需求，客户向我行申请项目前期贷款，申请金额8亿元，
贷款期限3年，目前项目正在我行信用审批中，预计将于

近期落地，项目投放后将有力缓解借款人资金压力，提升项目建设进度。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(五) 中国银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款是指中国银行为解决企业固定资产投资活动的资金需求而发放的贷款。企业固定资产投资活动包括：基本建设、技术改造、开发并生产新产品等活动及相关的房屋购置、工程建设、技术设备购买与安装等。

2. 产品特点

(1) 贷款金额较大；

(2) 一般期限较长，大多为中期或长期贷款，且采取分期偿还。但根据相关管理规定，最长不超过 30 年；

(3) 根据项目运作方式和还款来源，可以分为项目融资和一般固定资产贷款。根据用途不同，可以分为基本建设贷款、技术改造贷款、科技开发贷款和其他固定资产贷款等。

(4) 在保押条件上，除了要求提供必要的担保外，一般要求以项目新增固定资产做抵押；

(5) 不同于流动资金贷款核定随借、随用、随还得额度，固定资产贷款一般采用逐笔申请、逐笔审核的方式进行审查。

3. 使用对象

固定资产贷款适用于具有固定资产投资需求的企事业单位或国家规定可以作为借款人的其他组织。借款人申请

固定资产贷款，应具备以下条件：

（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）借款人信用状况良好，无重大不良记录；

（3）借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况和出资能力，无重大不良记录；

（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）借款用途及还款来源明确、合法；

（6）项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；

（7）符合国家有关投资项目资本金制度的要求。

4. 业务流程

（1）借款人提交借款申请及贷款所需其他资料。

（2）银行根据借款人提供的材料，对借款人的信用情况和借款的合理性、安全性，项目手续的合规性、完备性等情况进行贷前调查。

（3）履行授信审批手续，批复授信总量。

（4）借款人按规定提供相关放款证明材料提用银行贷款。

5. 典型案例

（1）客户基本情况

客户 XX 水务有限公司，为 PPP 项目公司，成立于 2019 年 11 月，注册资本 3035 万元。主要负责 XX 县污水处理厂 PPP 项目建设及运营。该 PPP 项目采用 BOT 的运营模式，项目付费机制为可行性缺口补助，可行性缺口补助

纳入当地政府财政预算。借款人享有 XX 县污水处理厂 PPP 项目项下污水处理特许经营权，在规定的特许经营范围内独家经营，特许经营期限 20 年。同时协议约定有基本污水处理量及处理单价，预期收益较稳定。

本项目总投资 13114.78 万元，其中资本金 3114.78 万元（其中实收资本 3035 万元，剩余 79.78 万元股东增资解决），资本金比例 23.75%；申请银行贷款 10000 万元，占比 76.25%，项目资本金比例符合监管部门及中国银行相关要求。

（2）授信情况

根据项目实际情况，借款人向中国银行提出 1 亿元的固定资产贷款申请，期限 20 年，以 PPP 项目项下污水处理特许经营权提供质押担保，用于 PPP 项目项下污水处理厂的建设。借款人提供了营业执照、财务报表、资本金到位证明等基础材料。同时提供了包括立项批复、环评、可行性研究报告及其他项目报批材料。

中国银行受理借款人的申请后，根据借款人提供的材料进行贷前调查，并用 1 个月的时间（2020 年 5 月 20 日上报，2020 年 6 月 24 日批复）为客户批复 1 亿元固定资产贷款，期限 20 年，由借款人享有 XX 县污水处理厂 PPP 项目项下污水处理特许经营权提供质押担保，用于 PPP 项目项下污水处理厂的建设。

截止 2021 年 6 月末，该项目资本金共到位 2615 万元，到位比例 86.16%。中国银行根据资本金到位比例，项目工程进展情况，已累计为借款人发放固定资产贷款 7108 万元，贷款到位比例 71.08%。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(六) 建设银行基本建设贷款

1. 产品简介

建设银行向城镇和农村各种登记注册类型的企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于基本建设项目的固定资产购置和建造的中长期贷款。

2. 产品特点

金额大、期限长。

3. 适用对象

有固定资产投资、购置、改造及相应配套设施建设需求的各类法人或其他组织，一般适用于投资金额较大、项目建设期及投资回收期较长、项目收益稳定的项目。

4. 业务流程

客户向银行提出借款申请，银行进行调查、项目评估、授信审批等工作后认为可行，银行与客户签订借款合同和担保合同等法律性文件。客户办妥银行发放贷款前的有关手续，借款合同即生效，银行可向借款人发放贷款，借款人可按合同规定用途支用贷款并按合同约定归还本息。

5. 典型案例

疫情和灾情爆发后，各地基础设施及在建项目受到严重影响，某分行积极对接城市及乡村建设需求，对辖内基本建设项目提供贷款支持 30 亿元。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(七) 交通银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款是指交通银行发放的，用于借款人新建、扩建、改造、购置、安装固定资产等资本性投资支出的本外币贷款。

2. 产品特点

固定资产贷款授信额度为一次性额度；根据项目实际情况，合理评估设置贷款期限；我行对于大型项目牵头或联合牵头筹组银团贷款的经验丰富，能够为项目提供可靠的融资方案支持。

3. 适用对象

经工商行政管理机关或主管机关核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织。授信对象的风险评级一般应按交行内部评级体系 PD 评级为 10 级及以上，信用状况良好，无重大不良记录，并且非交行减持、退出类客户及项目。

4. 业务流程

(1) 业务受理。借款人向我行提出贷款申请，包括项目基本情况、贷款品种、金额、期限、用途、支付或交易对象、担保方式、还款来源及方式等，经营单位受理借款人申请。

(2) 尽职调查。经营单位综合运用现场实地调查和非现场间接调查手段，获取项目真实、全面、客观的客户、贷款所涉交易、担保或其他信息，提出贷款实施的可行性意见和建议。

(3) 上报审批。经营单位汇总尽职调查报告、项目合

规性手续等材料形成全套申报材料，报送省行授信部审批。

(4) 法律审查。由省行法律合规部对贷款发放所涉及到的各类文本进行审查(如需)。

(5) 贷款发放。授信申请经有权审批部门审批同意后，依据放款要求签订借款合同，落实合规性手续、资本金到位情况、工程进度情况等，并进行放款。

(6) 贷后管理。经营单位及时做好用途监控、定期监控与不定期监控等工作。对贷款使用情况和项目建设内容、实施进度、运营效益以及借款人生产经营总体情况进行及时监控，如出现风险预警信号，及时采取有效措施保障贷款安全。

5. 典型案例

融资主体 H 数据港科技有限公司成立于 2018 年，是为实施云计算数据中心 W 城区工程机电设备及安装项目而成立的项目公司，实际控制人为 S 市国资委。H 数据中心利用先进标准化技术，建设符合国际水平、绿色节能的智能云服务平台，为当地提供大型电子商务、云计算等服务，以及一体化、自动化的信息服务基础设施。

项目合规性手续齐全，建设期 1 年，总投资为 X 万元，自筹资金 X 万元，自有资金占比约 23.1%，拟融资 X 亿元。

我行为 H 项目公司提供固定资产贷款授信额度 X 亿元，用于 H 数据中心 B 栋的项目建设和归还股东借款，提款期 X 年，业务期限 X 年，按月计息，还款宽限期 X 年，担保方式为由 S 数据港股份有限公司提供连带责任担保。项目主要还款来源为建成后的租赁收入，第二年起开始还本。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构

（八）邮储银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款与项目融资贷款是根据客户固定资产投资活动的资金需求，邮储银行向客户发放的用于新建、扩建、改造、购置、安装固定资产投资项目的本外币贷款。

2. 产品特点

期限灵活：涵盖短、中、长不同期限的资金需求；

用途多样：满足基本建设、技术改造等不同用途的资金需求；涵盖交通运输、新能源、新基建、水务、水利、市政基础设施、新基建等领域；

币种丰富：满足人民币、外币不同的币种需求；

审批快捷：审批效率高，审批方式快捷；

资金优势：充足的资金规模，满足客户的资金需求。

3. 适用对象

经工商行政管理或主管机关核准登记的具备贷款资格的企（事）业法人或其它经济组织，且按照工信部标准划型为大型或中型。

4. 业务流程

（1）申请人线下联系邮储银行客户经理，按照资料清单要求提供相关申请资料。

（2）邮储银行受理后，由客户经理进行现场调查、并收集相关资料。

（3）客户经理将调查报告及相关资料按照行内流程提交贷款审查及审批。

(4) 贷款批复后，进行合同签署、贷款发放。

5. 典型案例

某化工产业园（一期）项目是我省重点项目工程。企业原生产基地在郑州城区，由于退城入园的需求，搬迁到鹤壁，需要进行厂房和生产线的迁移建设。我行了解到情况后，主动与企业对接，为其申报固定资产贷款，核定融资金额4亿元、设定贷款期限7年，有效帮助企业缓解了资金困难。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行直属支行、郑州市分行以及各地市分行公司金融部。

（九）中信银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款，指向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款，包括基本建设贷款、更新改造贷款、房地产开发贷款和其他固定资产贷款等。固定资产贷款按还款来源分为一般固定资产贷款、重大固定资产贷款和项目融资：

（1）一般固定资产贷款

是指借款人为既有企（事）业法人，其还款资金来源主要依赖借款人综合经营收入的固定资产贷款；

（2）重大固定资产贷款

是指借款人为既有企（事）业法人，其还款资金来源既依赖借款人原有业务收入、又依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入的固定资产贷款；

（3）项目融资

是指借款人为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企（事）业法人，以及主要从事该项目建设、经营或融资的既有企（事）业法人，其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，一般不具备其他第一还款来源；项目融资通常用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施、房地产项目或其他项目，包括对在建或已建项目的再融资；多家银行业金融机构参与同一项目融资的，原则上应当采用银团贷款方式。

2. 产品特点

（1）贷款期限长

固定资产生产活动，较一般产品的生产活动，具有体形庞大、生产周期长的特点。因而，固定资产贷款的贷款期限也比一般短期贷款长。

（2）双重计划性

固定资产贷款项目不仅必须是纳入国家固定资产投资计划，并具备建设条件的项目，而且必须受信贷计划确定的固定资产贷款规模的约束。

（3）管理连续性

一般流动资金贷款的监督管理，只限于生产或流通过程，而固定资产贷款不仅建设过程要管理，而且项目竣工投产后仍需要管理，直到还清全部本息为止。

3. 适用对象

经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织。

4. 业务流程

（1）贷款的受理

借款人户应提供资料合规，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；符合国家有关投资项目资本金制度的规定；借款人应在分支机构开立基本存款账户或一般存款账户，持有人民银行颁发的贷款卡；能够提供合法有效的担保。

（2）尽职调查

借款人提交资料并承诺所提供材料真实、完整、有效；调查人员进行尽职调查，并撰写调查报告；评估人员以偿债能力分析为核心，重点从借款人、项目发起人、项目合规性、项目产品市场、项目融资方案、项目技术和财务可行性、还款来源可靠性、担保、保险、环保、安全生产等角度进行贷款风险评价。

（3）贷款审查与审批

我行按照审贷分离、分级审批的原则进行审批。

（4）签订抵押、借款合同

合同中要约定提款条件应包括与贷款同比例的资本金已足额到位、项目实际进度与已投资额相匹配等要求；借款人在合同中对与贷款相关的重要内容作出承诺。

（5）实施账户监控

约定专门还款准备金账户的，我行将按约定根据需要对固定资产投资项目或借款人的收入现金流进入该账户的比例和账户内的资金平均存量提出要求。

（6）审核提款条件

在发放贷款前审核借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定支付的方式对贷款资金的支付进行管理

控制，监督贷款资金按约定用途使用。

(7) 贷款发放与支付

放款通知书提交审查后，依据合同约定的支付方式办理出账和结算手续；贷款发放和支付应通过约定账户办理，并确认与拟发放贷款同比例的项目资本金足额到位，并与贷款配套使用；在贷款发放和支付过程中，根据合同约定可以与借款人协商补充贷款发放和支付条件，或根据合同约定停止贷款资金的发放和支付。

5. 典型案例

郑州 XX 集团有限公司成立于 2008 年 2 月，公司注册资金为 27.79 亿元，经市政府授权负责轨道交通项目的工程投资、建设、运营、轨道交通的广告、通讯、周边土地开发利用及其它特许经营权的经营、投融资业务等。目前客户在我行获批 200 亿元人民币固定资产贷款额度，专项用于郑州市轨道交通 6 号线一期、7 号线一期、8 号线一期、10 号线一期和 12 号线一期工程项目建设，贷款期限不超过 30 年（含宽限期不超过 5 年），担保方式为信用，目前已提款 79.66 亿元。

6. 开办机构

分行辖内各经营单位

(十) 兴业银行项目前期贷款

1. 产品简介

项目前期贷款系为满足借款人提前采购设备、建设物资或其他合理的项目建设费用等支出而产生的资金需求，以可预见的项目建设资金或其他合法可靠的资金（包括股

东出资及各金融机构针对该项目提供的信贷资金等)作为还款来源而发放的贷款。

2. 产品特点

项目前期贷款金额应根据项目投资计划、建设进度、资本金到位情况、建设资金需求和还款来源可靠性等因素审慎确定,原则上对单个项目发放的项目前期贷款金额在项目投资总额的30%以内。

3. 适用对象

适用于有固定资产投资需求的客户,其自身应具备符合对拟投资项目主体资格和经营资质要求,借款用途及还款来源明确、合法,符合国家的产业、土地、环保等相关政策,符合国家有关投资项目资本金制度的规定等。

4. 业务流程

(1) 受理与调查

借款人应提供包括项目立项批准文件等固定资产贷款基本资料,银行受理业务申请后,派专人对固定资产项目进行贷前尽职调查,并出具项目前期贷款贷前调查报告,连同其他送审材料上报送审。

(2) 审查与审批

授信审批部门按照本行信贷业务管理办法,对项目前期贷款进行审查,提出审查意见,并提交有权审批人审批。

(3) 合同签订

贷款经有权审批人最终审批同意后,经营机构根据要求,填写借款合同等相关法律文件各要素,经审核后,与借款人及相关当事人签订借款合同等相关法律文件。

(4) 发放与支付

在借款人满足了合同约定的提款条件后，银行按照合同约定发放贷款，并按照合同约定的受托支付或自主支付方式对贷款资金的支付进行管理和控制，监督贷款资金按照约定用途使用。

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

(十一) 兴业银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款是指本行向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织机构发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。其中固定资产投资包括基本建设投资、更新改造投资、房地产开发投资以及其他固定资产投资四大类。

2. 产品特点

本行对于制造业项目贷款和符合绿色金融标准的项目贷款予以专项补贴，贷款定价低于一般项目贷款标准。

3. 适用对象

适用于有固定资产投资需求的客户，其自身应具备符合对拟投资项目主体资格和经营资质要求，借款用途及还款来源明确、合法，符合国家的产业、土地、环保等相关政策，符合国家有关投资项目资本金制度的规定等。

4. 业务流程

(1) 受理与调查

借款人应提供包括项目立项批准文件等项目手续在内的固定资产贷款基本资料，银行受理业务申请后，派专人

对固定资产贷款项目进行贷前尽职调查，并出具固定资产贷款项目贷前调查报告，连同其他送审材料上报送审。

（2）审查与审批

授信审批部门按照本行信贷业务管理办法，对固定资产贷款进行审查，提出审查意见，并提交有权审批人审批。

（3）合同签订

贷款经有权审批人最终审批同意后，经营机构根据要求，填写借款合同等相关法律文件各要素，经审核后，与借款人及相关当事人签订借款合同等相关法律文件。

（4）发放与支付

在借款人满足了合同约定的提款条件后，银行按照合同约定发放贷款，并按照合同约定的受托支付或自主支付方式对贷款资金的支付进行管理和控制，监督贷款资金按照约定用途使用。

5. 典型案例

2021年2月我行先后为河南省焦作市、南阳市、周口市、洛阳市四个地市 LNG 应急储备中心项目投放固定资产贷款 6.02 亿元，期限 10 年，专项用于当地 LNG 应急储备中心项目建设，为我分行首笔参照赤道原则投放的项目贷款，项目落地实现了生态环境效益与经济效益的双赢，受到总分行高度关注和支持，贷款利率低于我行一般固定资产贷款定价水平，为企业减轻了长期融资成本。

6. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（十二）浦发银行项目营运期贷款

1. 产品简介

项目营运期贷款，指银行向企业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织机构发放的，以项目产生的持续稳定经营现金流作为主要还款来源的贷款。

2. 产品特色

浦发银行项目营运期贷款重点支持新、老基础设施领域，已产生稳定现金流的优质项目，包括但不限于：电信信息、电力、公路、石油化工、城市公用事业、铁路、城市轨道交通、港口、数据中心、清洁能源发电、以及合规 PPP（含特许经营）项、REITs 项目等。

浦发银行项目营运期贷款用途范围广，可置换已投入运营项目的金融机构借款、股东或关联方借款等各类资金。贷款期限长，根据项目运营情况、未来现金流预测等因素合理确定，最长期限可达 20 年。

3. 适用对象

拥有已建成投产项目的企业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织机构。

4. 业务流程

浦发银行项目营运期贷款业务由辖内各经营机构收集客户相关资料，由分行投行部进行立项。完成立项后，由经营机构撰写尽调报告，经审批后按审批要求进行放款。

5. 典型案例

2020 年，浦发银行为某省属大型国企申请获批项目营运期贷款 56 亿元，用途为置换某项目存量银团项目贷款，

该业务担保方式灵活，采用信用模式审批，当年实现 20 亿元放款落地。该笔业务是近年来浦发银行金额最大的营运期贷款审批和落地项目，帮助企业偿还前期高成本借款、节省融资成本，取得了客户的高度认可。

6. 开办机构

浦发银行辖内各经营机构。

（十三）中原银行项目贷款

1. 产品简介

项目融资是指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，包括对在建或已建项目的再融资；

（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，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。

2. 产品特色

项目融资主要依赖项目自身未来现金流量及形成的资产，而不是依赖项目的投资者或发起人的资信及项目自身以外的资产来安排融资。

3. 适用对象

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，包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业法人。

4. 业务流程

（1）贷前调查

贷款贷前调查遵循双人调查、实地查看、真实反映的原则，重点调查借款申请人的基本情况、经营情况、财务状况，调查贷款项目基本情况、担保情况、授信方案设计等。

（2）贷款审查和审批

经营机构完成贷前调查后，按照审批权限逐级审查、审批，包括对借款人的审查、对贷款项目基本情况的审查、对贷款项目担保条件的审查、对项目授信方案的审查。

（3）贷款发放

经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，将相关放款资料提交放款中心进行贷款发放和支付审核。放款中心对经营机构提交放款资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，批复条件落实后放款。

5. 典型案例

某科技产业园一期项目，项目建设周期 18 个月，总投资为 14 亿元，其中 8 亿元申请银行贷款，6 亿元由企业自筹。

我行在了解到企业项目融资需求后，第一时间与该项目公司及其集团进行对接，了解项目信息、融资需求，并到项目建设地实地调查，经多次沟通改进融资方案，顺利取得该项目贷款授信批复 8 亿元，得到了该项目公司及其集团的高度认可。

6. 开办机构

辖内各分支行

（十四）中原银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款，是指向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。

2. 产品特点

根据固定资产贷款项目的预测现金流、投资回收期、借款人或项目发起人的可支配现金流等因素合理确定，贷款期限较长，最长可达 15 年。

3. 使用对象

具有固定资产贷款需求的企事业单位。

4. 业务流程

（1）贷前调查

贷款贷前调查遵循双人调查、实地查看、真实反映的原则，重点调查借款申请人的基本情况、经营情况、财务状况，调查贷款项目基本情况、担保情况、授信方案设计等。

（2）贷款审查和审批

经营机构完成贷前调查后，按照审批权限逐级审查、审批，包括对借款人的审查、对贷款项目基本情况的审查、对贷款项目担保条件的审查、对项目授信方案的审查。

（3）贷款发放

经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，将相关放款资料提交放款中心进行贷款发放和支付审核。放款中心对经营机构提交放款资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、

借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，批复条件落实后放款。

5. 典型案例

S公司垃圾焚烧发电项目，总投资80039.88万元，期限25年，项目资本金为30%，拟申请银行贷款56000万元。但因BOT项目补充协议未签署，前期企业已投入购买土地大量资金，项目工程进度急需保障，资金需求非常紧迫。

解决方案：一是及时掌握垃圾焚烧发电项目的国家补贴政策，并进行实地考察，了解垃圾焚烧项目的发展情况、工艺流程、现金流、项目收益、回款情况，并持续跟踪垃圾焚烧发电项目建设和资金支付进度，启动项目贷款+资产池+低风险综合授信方案，仅仅一周时间获得批复项目贷56000万元，期限15年；资产池额度10000万元，期限12个月。

6. 开办机构

辖内各分支行

（十五）郑州银行固定资产项目贷款

1. 产品简介

对企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的贷款。

2. 产品特点

（1）固定资产贷款规模庞大、生产周期长，贷款期限一般为中长期；

（2）需综合考虑项目预期现金流和投资回收期，合理确定还款方式，实行分期偿还，原则上每年至少两次偿还

本金；

(3) 贷款按固定资产项目进度分期提款发放。

3. 适用对象

适用于有基本建设、技术改造、开发并生产新产品等活动及相关的房屋购置、工程建设、设备购买与安装和其他固定资产投资等产生资金需求的企事业单位、其他经济组织。

4. 业务流程

(1) 客户提供相关资料，向郑州银行申请项固定资产项目贷款；

(2) 郑州银行对客户提供的资料进行审查，对客户进行授信审批；

(3) 授信审批通过后，客户根据项目付款进度提出业务实施申请；

(4) 业务实施申请审批通过，贷款受托支付至客户上游施工企业承包人。

5. 典型案例

XX 学院是是国家教育部批准的河南省唯一培养交通运输类人才为主的普通本科高校，随着学校办学规模不断扩大，老校区基本教学、生活设施和人均使用面积均低于教育部的要求，该校计划投资建设新校区。该校申请资金用于新校区项目建设，用途合理，符合申请人实际需求，我行给予该客户 3000 万元固定资产贷款，期限 2 年。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

二、银团贷款

(一) 建设银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款是指由两家或两家以上银行基于相同贷款条件，依据同一借款合同，按约定时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特点

有利于尽快满足客户长期、大额融资需求；有利于减轻客户沟通成本和保障按时用款；有利于客户保持融资总量稳定或优化债务结构；有利于树立客户良好的市场形象。

3. 适用对象

适用于所有固定资产贷款、流动资金贷款等客户的融资需求。尤其对于资金需求大的客户，在一家金融机构无法有效满足贷款需求时，银团贷款最为适合。

4. 业务流程

由客户申请，牵头行协调组织、参加行配合实施。具体贷款流程试用并参照各类贷款品种流程。

5. 典型案例

根据某客户较大的资金需求，我行与其他银行机构共同组建银团，以同样的利率为客户提供资金支持，解决客户的融资难题。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(二) 中信银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款业务是指我行联合一家或一家以上获准经营贷款业务的银行或非银行金融机构，基于相同贷款条件，依据同一贷款协议，按约定的时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。资金主要用于基础设施、基础产业和支柱产业的基本建设及技术改造等资金需求大的重点项目。

2. 产品特点

一是贷款期限长。贷款期限可达到 10 年，甚至 20 年以上，以匹配项目建设中长期资金需求；二是贷款额度大，贷款主要投向为交通、电力等大型公用事业行业、市政基础设施行业、战略新兴行业等大规模融资需求项目；三是按项目整体授信，按工程进度分期提款。

3. 适用对象

具有投资主体资格和经营资质的法人，信用良好，项目符合国家经济发展规划的大型能源、交通、通信等基础设施建设，以及大型机电设备引进、飞机和船舶租赁等重点项目，借款用途及还款来源明确、合法，能够提供合法有效的担保。

4. 业务流程

（1）业务营销和前期调查

主动与潜在借款人联系发掘项目或根据借款人发出的组建银团申请，结合我行资金头寸和客户定位等情况，与借款人初步商定银团贷款的金额、期限、利率、费用等基本条件，并与金融同业初步洽谈，就银团贷款的基本条件进行市场测试，根据市场测试结果与借款人协商对银团贷款的条件进行修正；

（2）授信审查审批

按我行授信流程的有关要求和程序进行审查、报有权审批人审批；

（3）银团贷款筹组

审批通过后，依据审批意见向借款人发出正式的融资建议书并取得借款人委托我行筹组银团的委托函，向潜在的参加行发出正式组团邀请并提供我行编制的信息备忘录；

（4）协议签订与贷款发放

组团成功后，安排签署银团贷款协议，并按协议规定发放贷款；银团贷款协议需经总行法律保全部审查同意方可使用；

（5）银团贷款贷后管理。

5. 典型案例

参与组建银团支持某国道公路建设

该项目总投资 25.73 亿元，由郑州市 A 公司负责建设及运营，项目资本金 5.15 亿元，占比 20%，申请银行贷款 20.58 亿元。资本金部分：资本金主要由股东出资，投资期限 30 年。融资部分：由中国银行和中信银行组成的银团，与 A 公司就该项目签订 20.53 亿元银团贷款合同，贷款期限 25 年，贷款利率不高于人民银行同期同档次贷款基准利率。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（三）民生银行银团贷款

1. 产品简介

民生银行银团贷款是指民生银行与一家或一家以上银

行业金融机构，基于相同贷款条件，依据同一借款合同，按约定时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特色

有利于解决客户长周期、大金额融资需求，最长期限可达 20 年以上；有利于减轻客户沟通成本和保障按时用款；有利于客户保持融资总量稳定或优化债务结构；有利于树立客户良好的市场形象。

3. 适用对象

适用于具有大额融资需求的客户或项目，具体包括项目建设融资需求、并购融资需求、大额流动资金融资需求、整体债务优化的再融资需求。

4. 业务流程

由客户申请，牵头行协调组织，参加行配合实施，具体贷款流程适用并参照各类具体贷款品种业务流程。

5. 典型案例

我行与国家开发银行组建银团，为省内某产业园基础设施建设项目融资。该项目总投资 11 亿元，银团贷款总金额 8 亿元，贷款期限 15 年，宽限期 2 年，担保方式为项目资产抵押，所在地政府城投企业担保。贷款还款来源于产业园基础设施特许经营收费收入。

6. 开办机构

民生银行省内各分支机构。

（四）中原银行银团贷款

1. 产品简介

中原银行银团贷款是指中原银行与其它一家或一家以上的经营贷款业务的银行业金融机构基于相同贷款条件，依据同一贷款合同，按约定时间和比例，通过代理行向融资人提供的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特色

通过牵头筹组、份额分销、银团代理等形式，满足企业大额、长期、稳定的资金需求；有效分散授信风险，充分利用各行信贷资源，提高企业融资效率；提升企业公开市场形象。

3. 适用对象

有大型项目融资或大额流动资金融资需求的企事业单位。

4. 业务流程

(D 银团发起与贷前调查。借款人委托中原银行作为银团贷款牵头行或他行作为牵头行邀请中原银行参与银团贷款，中原银行采取现场调查和非现场调查相结合的方式对借款人的基本情况、经营情况、财务状况等展开调查，同时对筹组银团贷款的可行性进行市场调研。

(2) 贷款审查与审批。经营单位将书面调查报告及相关资料提交总行产品管理部门及风险审查部门，按中原银行授信流程的有关要求和程序进行审查审批。

(3) 银团贷款筹组。各银团参团行完成行内授信审批后，由牵头行组织召开银团会议宣布银团筹组完成，确定银团份额分配及贷款发放条件。

(4) 贷款发放与支付。经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，将相关放款资料提交放款中心进行贷款发放和支付审核。

放款中心对经营机构提交放款资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，批复条件落实后放款至银团代理行付款账户，由银团代理行进行统一的贷款资金汇集及最终发放。

5. 典型案例

某民营制造业企业新建项目，总投资为 12 亿元，其中 8 亿元申请银行贷款，4 亿元由企业自筹。我行接受企业委托牵头筹组银团贷款，在行内批复 4 亿元的同时，短期内即完成其余 4 亿元银团份额的分销工作，保证了项目建设资金及时足额到位，得到企业及银团成员行的高度认可。

6. 开办机构

中原银行各分支机构

三、特色专属产品

(一) 工商银行城市更新融资

1. 产品简介

城市更新融资业务，是指为符合条件的融资客户办理的用于城市更新项目拆迁改造、环境整治、综合片区整理、安置房建设、配套基础设施建设、商业性开发等用途，以项目商业化运营收入为主要还款来源的融资业务。融资不得用于缴纳土地出让金。

2. 产品特点

(1) 国家战略导向。贯彻落实国家新型城镇化战略，支持重点区域实施城市更新行动，推动城市空间结构优化和品质提升。

(2) 政府配套政策。项目符合当地城市更新领域相关政策规定，包括各城市关于城镇低效用地再开发、城市（有机）更新、“三旧”改造、产城融合等。

(3) 项目运作模式。项目完成拆迁改造后，融资客户能够获得本项目土地使用权并进行后续建设开发，以项目自身商业化运营收入为主要还款来源。

3. 适用对象

主要适用于央企、地方国企、城投公司及其控股企业按市场化方式建设运营的一二级联动城市更新项目。融资客户应具有较强资金实力和融资能力，以及较强的政府支持背景、项目建设运营实力和运营经验。

4. 业务流程

贷款流程分为开户、客户准入、项目评估、贷款流程。

5. 典型案例

该业务仅限郑州办理，目前暂无案例。

6. 开办机构

中国工商银行郑州分行各营业网点

(二) 工商银行融资租赁

1. 产品简介

融资租赁是指出租人根据承租人对租赁物件的特定要求和对供货人的选择，出资向供货人购买租赁物件，并租给承租人使用，承租人则分期向出租人支付租金，租期届满后，承租人以约定价格（比如1元）向出租人回购租赁物件。

2. 产品特点

(1) 一般审批金额较大，可满足项目建设需要。

(2) 审批手续简单、审批流程快，相较于表内贷款，融资租赁属于表外贷款，可不受贷款规模限制。

3. 适用对象

(1) 在我行开立基本存款账户或一般存款账户。

(2) 符合国家产业政策和我行行业信贷政策，主业突出，经营稳定，财务状况良好，流动性及盈利能力较强，在行业或一定区域内具有明显的竞争优势和良好地发展潜力。

(3) 在银行融资无不良信用记录。

(4) 用途限于借款人项目建设，且不得违反国家有关规定。不得对房地产开发企业发放流资贷款。

4. 业务流程

贷款流程分为开户、准入、评级授信、贷款流程。

5. 典型案例

为落实省委省政府“万人助万企”决策部署，积极推进政策落地，助力实体经济发展，工商银行加大辖内实体经济客户营销力度，使优质信贷资源优先向实体经济倾斜。

XX 公司为河南 X 集团下属风力发电项目公司，2020 年下半年工商银行了解到公司因项目建设需要投入大量资金后，联合工银租赁确定最终融资方案，以该公司作为承租人，为其风力发电设备及配套设施直接租赁业务，租赁期限不超过 12 年（含 1 年租前期），不含税租金率不低于相应期限贷款市场报价利率（LPR），资产余值为人民币 1 元（不含税），租赁期满由承租人回购，项目建成后承租人以其电费收费权按融资额度等比例质押我行，取得了客户的高度认可，进一步巩固加深了银企关系，为下一步深度合作奠定了良好基础！

该笔贷款投放的要求：

一是在我行开立基本账户或一般账户。

二是符合国家产业政策和我行行业信贷政策，主业突出，经营稳定，财务状况良好。

三是无不良信用记录。

四是满足借款人项目建设产生的资金需求。

五是审批手续简单、审批流程快，本笔贷款业务所用资金为表外资金，很好的解决了表内资金贷款规模紧张的问题。

6. 开办机构

为中国工商银行各营业网点

（三）中国银行票据贴现

1. 产品简介

票据贴现是指商业汇票的持票人（客户）在汇票到期日前，为了取得资金贴付一定利息将票据权利转让给金融机构的融资行为，是金融机构向持票人融通资金的一种方式。目前中国银行仅接受客户持有的电子银行承兑汇票。

2. 产品特点

- (1) 增加融资渠道，缓解小微、普惠客户融资难；
- (2) 融资手续简单，付息方式灵活；
- (3) 贴现利率低于同期贷款利率，承兑期限不超一年，降低企业融资成本；
- (4) 加快企业资金周转，提高资金使用效率。

3. 适用对象

所有持有有一定规模银行承兑汇票的公司业务客户。

4. 业务流程

(1) 锁定目标行业客户 O 行业客户为日常票据结算量超过 50% 以上，对银行需求的主要融资工具就是票据的企业客户。如钢铁、煤炭、汽车、家电、医药等行业。以钢铁为例，该行业是拓展承兑汇票业务最典型的行业，钢厂、上游焦炭企业、废钢企业、下游一级、二级等钢铁经销商，整个行业结算大量使用票据，属于使用承兑汇票第一行业；

(2) 开展初步营销，了解客户及拟贴现票据相关信息。对于有贴现意向的客户，先行了解客户是否满足中国银行贴现办理资格、持有票据介质是否为电子票据（目前中国银行不能办理纸质票据，只能办理电子票据贴现）；以及拟贴现票据的承兑行、到期剩余期限、金额等信息；

(3) 与上级行沟通，了解行内最新政策及价格信息。根据搜集的客户票据信息，向上级行询问最新的贴现业务指导价格、承兑行授信额度是否充足、规模是否充裕等信息，确定业务是否具备叙作基本条件；

(4) 与客户议价，确定交易时间。根据上级行提供的贴现底价，与客户进行议价，并就贴现办理日期、利率等达成一致；

(5) 具体业务办理。提示客户先行通过对公网银电子票据模块提交贴现业务申请，然后带齐相关申请资料，到二级行（或具体票据业务授权的机构）具体办理；

(6) 根据二级行要求，配合做好资金流向监控及贷后管理相关工作。

5. 典型案例

XX 铝业有限公司（以下简称“XX 铝业”）成立于 2003 年 6 月经河南省工商局核准注册成立的外商独资企业，注册资本 49476 万美元，厂址位于 XX 市工业园区。主营业务为生产、销售氧化铝，年产能 210 万吨。该公司实际隶属于 JJ 集团有限公司。JJ 集团在 XX 市围绕氧化铝生产开立众多公司，主要为上游原材料供应公司，例如 XX 矿业有限公司、XX 能源综合利用有限公司等原材料开采、采购公司，同时根据产业布局开立 XX 绿节能环保能源有限公司、XX 能源等系列公司，中国银行票据业务主要围绕以 XX 铝业为核心客户的集团客户链开展。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（四）中国银行福费廷

1. 产品简介

应国内出口商 / 卖方的申请，通过无追索买入已承兑的出口 / 国内信用证项下单据，并为出口商 / 卖方提供融资的业务。

2. 产品特点

- (1) 解决出口 / 卖方融资需求
- (2) 提前收回货款，加快资金流转
- (3) 不占用企业授信

(4) 无追索融资，可实现优化报表的功能

3. 适用对象

使用信用证方式进行结算，流动资金不充裕，有融资需求的出口 / 卖方企业。

4. 业务流程

(1) 开证行承兑；

(2) 出口商 / 卖方提交《融资申请书》、债权转让书等，中国银行经审核后为企业提供融资便利；

(3) 承付到期日，开证行付款，归还中国银行融资款项。

5. 典型案例

2020 年 5 月份，我省一家重点进出口企业与非洲某国家签署一项 5000 万美元的出口合同。非洲国家外汇管制严格，付汇手续麻烦，企业为提前货款，规避进口国风险，向中国银行申请融资方案。中国银行客户经理综合评估相关业务后，为企业推荐了福费廷业务，在开证行承兑后，中国银行进行无追索融资。目前已成功为企业实现融资 3000 万美元，跨境结算量 3000 万美元。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(五) 中国银行非标理财融资

1. 产品简介

非标融资，即非标准化融资，是指除标准化融资以外其他非标准化融资的统称。在中国银行，非标理财融资主要指通过中银理财发行理财产品募集资金，通过债权、股权等非标准化业务模式，来满足客户多元化融资需求的业务模式。

2. 产品特点

(1) 业务模式多样：除传统债权融资外，还可以开展股权、资本市场等业务；(2) 资金用途灵活：资金用途可用于流资、固资、偿还债务等；(3) 不占用客户授信额度：中国银行目前非标理财业务实行推荐审批制度，经行内审批之后推荐至理财子公司进行投资，不占用客户在中国银行授信额度。

3. 适用对象

央企及其子公司、地方国有企业、行业龙头民营企业、上市公司等。

4. 业务流程

非标理财融资主要流程包括：客户需求收集、上报审批、省行非标资产推荐、理财子公司审批、理财资金投放、非标资产投后管理等，基本流程如下：

5. 典型案例

(1) 上市公司定增业务：2017 年中原股权拟参与某知名上市公司定向增发业务，中国银行通过非标理财业务模式为该客户提供 20 亿元理财投资，期限 2 年，用于参与上市公司定向增发。

(2) 上市公司可转债业务：2021 年省内某知名民营上市公司拟公开发行可转换公司债券，其大股东为主要参与对象，中国银行通过非标理财为大股东进行理财融资 12 亿元，期限 1 年，用于认购可转债。

(3) 地方国企债权融资计划业务：2021 年某地方国企基于其融资需求，在北金所备案备案发行 2021 年度债权融资计划，中国银行对该笔资金进行推荐，并通过理财资金投资 2 亿元，期限 2 年，用于企业日常经营周转。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（六）建设银行 PPP 贷款

1. 产品简介

PPP 贷款，是建设银行向以 PPP 模式建设运营的项目或 PPP 项目运营公司发放的人民币贷款。

2. 产品特点

针对 BOT、BOO、TOT、ROT 等多种模式的 PPP 项目，率先在业内研发和推出了专属产品，更加精准、更加适应业务实际地加大对 PPP 业务的金融支持力度。

3. 适用对象

已列入国家财政部 PPP 项目管理库，取得了相关手续的 PPP 项目；重点支持一般公共预算收入在 10 亿元以上，负债水平合理的政府项目。

4. 业务流程

借款人按建设银行有关规定要求提交资料，向建设银行提出贷款申请；经办机构受理借款人申请后，按照建设银行相关政策要求开展贷前调查；建设银行根据经办行申请，开展客户 / 项目核准以及授信审批；审批同意后，经办机构与借款人签订借款合同和担保合同（如有）；经办机构在客户的配合下落实贷款发放条件，进行贷款投放。

5. 典型案例

建行高效地支持了 2018 年河南省第一批 A 类某重点建设项目，该项目公司成立于 2018 年 5 月 23 日，建行于 2018 年 9 月 18 日为该项目取得建设银行总行 48 亿元授信审批，并于 2018 年 10 月 10 日投放首笔 PPP 贷款 1 亿元，截至目前，建行为该项目累计投放贷款 12 亿元，有效保证了项目的快速、有序推进。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(七) 建设银行公司住房租赁贷款

1. 产品简介

2017年以来国家有关部门和地方政府加大推进力度，住房租赁市场发展大幕已全面开启，建行全面支持住房租赁市场发展，助力实现“住有所居”打造专项产品用于满足租赁住房建设。

2. 产品特点

用于租赁住房开发建设、购买房源用于租赁、支付租金、租赁住房改造装修、家具家电配置、租赁业务日常运营等用途。

3. 适用对象

开展住房租赁业务的公司。

4. 业务流程

客户向银行提出借款申请，银行进行调查、项目评估、授信审批等工作后认为可行，银行与客户签订借款合同和担保合同等法律性文件。客户办妥银行发放贷款前的有关手续，借款合同即生效，银行可向借款人发放贷款，借款人可按合同规定用途支用贷款并按合同约定归还本息。

5. 典型案例

某市场化长租公寓需装修其运营的长租公寓，向建行申请住房租赁经营贷，用于装修、家电家具配置等日常运营用途。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(八) 建设银行可再生资源补贴确权贷款

1. 产品简介

可再生能源补贴确权贷款，指建设银行向可再生能源企业发放的，以已确权应收未收的财政补贴资金为依据，用于企业日常经营周转、项目运营维护及偿还项目负债性资金等用途的人民币贷款。

2. 产品特点

切实解决可再生能源企业需求，助力经济社会低碳化发展，促进新能源发电行业健康有序发展。

3. 适用对象

借款人应为中华人民共和国境内依法注册成立，以风能、太阳能、生物质能等发电项目的开发、建设及运营维护为主营业务，且有一个及以上项目已纳入可再生能源发电项目补贴清单的大中型企业法人。

4. 业务流程

客户向银行提出借款申请，银行业务受理后，开展贷前调查，产品准入与例外事项，项目评估，授信审批，合同签订，贷款发放。

5. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(九) 浦发银行可再生能源补贴确权贷款

1. 产品简介

可再生能源企业指从事风能、太阳能和生物质能等可再生能源发电项目的开发、建设及运营维护，并以此为基础开展经营活动的企业法人。

可再生能源补贴确权贷款，指浦发银行以清洁能源发电企业纳入国家财政及相关部门审核公布的电价补贴清单为条件，按照“已确权应收未收的财政补贴资金额度”确

定贷款额度，向可再生能源企业发放的人民币贷款。

2. 产品特点

切实解决可再生能源企业需求，助力经济社会低碳化发展，促进新能源发电行业健康有序发展。

3. 适用对象

借款主体应为中华人民共和国境内依法注册成立，以风能、太阳能、生物质能等发电项目的开发、建设及运营维护为主营业务，且有一个及以上项目已纳入可再生能源发电项目补贴清单的企业法人。

4. 业务流程

客户向浦发银行提出借款申请，银行业务受理后，开展项目立项、尽职调查、项目评估、授信审批、合同签订、贷款发放。

5. 开办机构

浦发银行辖内各经营机构。

(十) 民生银行薪福通

1. 产品简介

“薪福通”是民生银行为人力资源服务公司、灵活用工服务企业提供的线上化跨行薪资代发综合服务，可帮助客户实现资金分账管理，支持用人单位无需开户即可线上化参与薪资批量代发管控。

2. 产品特点

(1) 分账管理：人力资源公司可以按照用人单位、项目等维度建立子账簿，系统可实现来账自动清分。

(2) 跨行代发：支持员工提供本他行任意银行卡代发，且只需录入姓名、卡号，民生银行后台自动匹配收款行信息。

(3) 用工单位审批：人力资源公司进行工资代发时，

如用工单位需要进行监管（不经用工单位审批，无法代发），确保资金安全，则可在民生银行现金盈渠道进行工资代发审批，规避了用工单位使用人力资源公司复核 Ukey 审批的操作风险。

3. 适用对象

人力资源服务公司、灵活用工服务企业。

4. 业务流程

（1）人力资源公司在民生银行营业网点开立对公结算账户，并开立网银；

（2）人力资源公司与民生银行签署薪福通服务协议，完成产品签约。

（3）人力资源公司在网银进行工资代发，用工单位在现金盈平台进行审批（如需）。

5. 典型案例

某人力资源服务公司专门承接建筑施工公司工资代发，项目众多，代发资金管理较为繁琐，且建筑公司希望对代发工资进行监管，签约我行薪福通产品后，人力资源公司在解决已有问题的情况下，实现了新业务拓展。

6. 开办机构

民生银行辖内各经营机构。

（十一）民生银行招标通

1. 产品简介

“招标通”是民生银行为具有招投标需求的机构、企业提供的，为完成相关标的投标保证金及投标电子保函收取，而配套的子账簿管理、收款信息报告、资金原路退回、账户信息保密等线上化综合金融服务。

2. 产品特点

(1) 分账管理：招标代理公司可按照项目、标段或投标人配置不同的子账户，实现统一结算账户下的分账管理，投标保证金管理更加清晰。

(2) 一键退款：招标代理公司可在民生银行网银对投标保证金进行一键退款操作，款项原路退回，减少财务人员单笔退款出错概率。

(3) 安全保密：根据招投标法实施细则中关于信息安全保密的相关要求，项目未开标前，平台与招投标代理人均不能对投标人信息进行查询，满足投标过程中的信息保密要求。

3. 适用对象

招标代理公司、拍卖公司、大型集团的招标代理部门。

4. 业务流程

(1) 招标代理公司在民生银行营业网点开立对公结算账户，并开立网银；

(2) 招标代理公司与民生银行签署招标通服务协议，完成产品签约。

(3) 招标代理公司按项目在网银设置子帐簿，收到投标保证金后，在网银进行投标保证金管理。

5. 典型案例

某大型企业集团日常具有大量采购招标需求，其成立了专门的招标采购部门，需按项目对投标保证金进行清晰的记账管理，签约民生银行招标通后，通过子帐簿对各招标项目保证金进行了分账管理，解决了企业原有的线下台账易出错的问题。

6. 开办机构

民生银行辖内各经营机构。

（十二）中信银行信商票

1. 产品介绍

信商票指企业客户通过中信银行对公电子银行渠道或核心企业供应链金融平台以系统直联方式发起线上贴现申请，中信银行业务处理全部或部分由系统自动完成的线上商票保贴业务。

2. 产品特点

（1）全线上办理：线上发起，持票人足不出户办理，贴现资金快速到账。

（2）开户方便：持票人可就近选择中信银行网点开户，无需往返奔波。

（3）灵活定价：信商票支持多种定价模式，满足各类场景下的客户定价需求。

3. 适用对象

收到核心企业商票 / 财票的上游中小微企业客户。

4. 业务流程

（1）核心企业：核心企业与中信银行达成商票保贴业务合作，核心企业开立商票 / 财票，票据流转至上游供应商。

（2）持票人在中信银行开户并开通网银功能，线上发起贴现申请，系统或人工审核后在线放款。

5. 典型案例

某军工企业 A 公司日常结算以商票为主，其上游供应商遍布全国各地，传统线上商票贴现业务需供应商至河南办理，业务流程繁琐，使用信商票产品可提高融资效率、降低操作成本。

6. 开办机构

中信银行郑州分行辖内各分支机构。

(十三) 中原银行原银 e 融通·商票保贴

1. 产品简介

商票保贴业务是指在事先审定的授信额度内，中原银行承诺对特定承兑人承兑的、特定背书人背书的或特定持票人持有的商业承兑汇票办理贴现的业务，即给予承兑人、背书人或持票人保贴额度的一种授信业务。

2. 产品特点

中原银行商票保贴业务具有以下特色：

(1) 业务场景丰富，商票的承兑人、背书人或持票人均可在我行申请授信；

(2) 付息方式灵活，支持买方付息；

(3) 线上化办理，中原银行商票保贴支持线上贴现。

3. 适用对象

适用对象比较广泛，只要是以商票进行结算，有融资需求的客户都可以办理商票保贴业务，适用于所有行业的客户。

4. 业务流程

(1) 客户申请授信；

(2) 与客户签订相关业务协议；

(3) 持票人发起贴现申请；

(4) 银行审核业务申请及业务资料；

(5) 扣除贴现利息，发放贴现资金，记账。

5. 典型案例

商票保贴案例——某大型制造企业（占承兑人额度）

某大型制造企业在我行有授信额度，但是没有融资需求，一直没有启用在我行的授信客户，但是其在向上游采购的过程中，有一定的账期，以商业承兑汇票进行结算，

上游供应商实力相对较弱，融资渠道较窄，也无法提供抵押等担保措施，又有融资需求，我行给予其持有的大型制造企业承兑的商票进行贴现，助力产业链发展，具体业务流程图如下：

6. 开办机构

中原银行辖内所有机构均可办理此业务

（十四）郑州银行政府购买服务

1. 产品简介

政府购买服务业务仅支持易地扶贫搬迁及 2019 年 1 月 1 日以前入库的棚改项目。

2. 产品特点

政府购买服务业务还款来源较一般贷款更为有保障，业务模式相对成熟。

3. 适用对象

（1）河南省住建厅名单内政府购买服务模式下的棚改项目（2019 年以前入名单）；

（2）融资人不在银保监局全口径地方政府融资平台名单内（退出类可以）；

（3）政府类授信区域限额符合我行授信政策。

4. 业务流程

（1）经办行受理客户申请，对客户资质及项目内容进行筛选确认；

（2）经办行对授信申请人进行尽职调查，撰写《授信项目可行性报告》并提交总行投资银行部；

（3）授信审批部进行审查、权限内审批，超权限的上报有权审批人审批；

（4）授信管理部负责实施审核；

(5) 放款后，经办行应关注申请人的合同履行情况和付款人的回款情况。

5. 典型案例

(1) 案例背景

XX 市豫资城乡建设发展有限公司中标了 XX 市棚户区改造项目，负责该项目的拆迁补偿及安置房建设。

(2) 企业需求

XX 市政府授权 XX 市住建局作为购买主体，与 XX 市豫资城乡建设发展有限公司签订政府购买服务协议，根据购买服务协议约定付费。

(3) 解决方案

郑州银行通过单一资金信托等资管产品给 XX 市豫资城乡建设发展有限公司棚改项目融资，该公司在收到政府购买服务协议项下的政府付费后按期归还我行融资本息。

(4) 取得成果

帮助企业完成棚改项目建设，减少企业资金占用，为企业节省了一定费用。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

(十五) 郑州银行 PPP 项目

1. 产品简介

政府和社会资本合作模式（以下简称“PPP”）是指政府在基础设施及公共服务领域通过特许经营等方式与社会资本建立的利益共享、风险分担及长期合作关系。通常模式是由社会资本承担设计、建设、运营、维护基础设施的大部分工作，并通过“使用者付费”及必要的“政府付费”获得合理投资回报；政府部门负责基础设施及公共服务价

格和质量监管，以保证公共利益最大化。PPP 项目融资是指金融机构作为资金提供方参与 PPP 项目建设。

2. 产品特点

(1) PPP 中社会资本方与政府公共部门的伙伴关系与其他关系相比，独特之处就是项目目标一致。公共部门之所以和社会资本方合作并形成伙伴关系，核心问题是存在一个共同的目标。

(2) PPP 中使作为参与者的社会资本方取得相对平和、长期稳定的投资回报，利益共享是伙伴关系的重要基础。

(3) 在 PPP 中，公共部门和社会资本方合理分担风险，是伙伴关系的另一重要基础。同时在做业务时通过寻找还款来源可靠的 PPP 项目，即政府付费项目要求当地财政实力较强，项目是当地“民生工程”、“重点项目”。

3. 适用对象

(1) 央企、国企、优质上市公司参与的以政府付费为主的河南省内 PPP 项目；

(2) 重点营销郑州市及其区(县)、其他地市级的项目

4. 业务流程

(1) 经办行受理客户申请，对客户资质及项目内容进行筛选确认；

(2) 经办行对授信申请人进行尽职调查，撰写《授信项目可行性报告》并提交总行投资银行部；

(3) 授信审批部进行审查、权限内审批，超权限的上报有权审批人审批；

(4) 授信管理部负责实施审核；

(5) 放款后，经办行应关注申请人的合同履行情况和付款人的回款情况。

5. 典型案例

(1) 案例背景

某集团有限公司是一家央企。中标 XX 市科教园区建设 PPP 项目，与 XX 教育投资发展有限公司（政府方）共同出资成立项目公司河南 XX 科教园区投资开发有限公司，该公司主要建设、运营 XX 市科教园区建设 PPP 项目。

(2) 企业需求

XX 市政府授权 XX 市科教园区管委会作为实施机构，与河南 XX 科教园区投资开发有限公司签订 PPP 合同，授予该公司建设、运营该项目，并根据合同约定付费。该公司有融资建设项目需求。

(3) 解决方案

郑州银行通过单一资金信托等资管产品给河南 XX 科教园区投资开发有限公司 PPP 项目融资，该公司在收到政府付费后按期归还我行融资本息。

(4) 取得成果

帮助企业完成项目建设，减少企业资金占用，为企业节省了一定费用。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

(十六) 郑州银行经营性收费收益权融资

1. 产品简介

经营性收费收益权融资业务，是指郑州银行基于客户的经营性收费收益权产生的稳定现金流进行融资的人民币贷款业务。

2. 产品特点

(1) 将未来可实现的收入即刻变现，获得生产经营所

需资金。

(2) 获得与收费权相匹配的长期限融资，免去每年重复融资的时间成本、人力成本和财务成本。

(3) 在授信额度和授信期限内一次授信，自由提款，根据资金需求合理安排提款时间，减轻融资带来的财务成本压力。

(4) 贷款用途广泛，在郑州银行许可的范围内自由安排贷款资金用途。

(5) 经郑州银行允许，收费权项下收费超出当期还款金额的部分，客户可转出使用。

(6) 融资期限根据收费权最长期限合理确定，融资期限长，降低企业资金管理难度。

3. 适用对象

(1) 享有较长期限特许经营权、现阶段需要资金扩大再生产的水电气暖路桥等基础设施运营企业。

(2) 提供污水净化、电信电视、停车场所、公铁道路运输等服务，有稳定的收费现金流，需要资金扩大生产或维护运营的企业。

(3) 自持优质物业，希望将未来收取的租金提前变现的企业。

(4) 其他享有收费权且需要融资的企业。

4. 业务流程

(1) 客户在郑州银行申请授信，签订相关业务协议；

(2) 客户与郑州银行签订《经营性收费收益权融资合同》等协议；

(3) 客户向郑州银行提交《提款申请书》；

(4) 郑州银行向客户发放融资款项。

5. 典型案例

(1) 案例背景

某污水处理厂承担某市区全部生活污水的处理并达标排放的重任，随着某城区的扩大和经济的发展，生活污水量逐年增加，企业运营资金压力较大。企业的主要回款为污水处理费的财政回款。

(2) 企业需求

①将持有的特许经营权变现，获得资金支持；②获得融资期限长，相对低成本的融资；③融资到期，需偿还其他借款。

(3) 解决方案

经过积极营销，郑州银行为客户提供经营性收费收益权融资业务方案，以权利人的经营性收费收益权产生的稳定现金流为基础，将权利人该收费权质押至郑州银行，郑州银行为客户提供融资服务。

(4) 取得成果

客户获得银行资金，解决客户资产变现的需求；融资用途灵活，可根据企业需求偿还其他借款；融资期限5年，根据每期污水处理费的回款分期还本息，减轻企业的还款压力。

6. 开办机构

郑州银行省内各分支机构

四、债券承销

（一）国家开发银行债券承销业务

1. 产品简介

国开行债券承销业务品种包括中期票据、永续票据、短期融资券、超短期融资券、定向债务融资工具等。

（1）中期票据主要为企业提供 1 年期以上资金，常见的有 3 年、5 年，如发行时债券市场融资成本较低、认购踊跃，期限可达 10 年及以上；一般每年付息，到期一次还本，亦可分期还本，减轻集中到期偿债压力；募集资金可用于发行人自身及其控股子公司项目建设、偿还金融机构借款和补充营运资金；发行人外部主体评级多在 AA 及以上，信用发行，但低评级或市场认可度较低的发行人，可采用高评级企业或担保公司增信发行信用发行。

（2）永续票据为中期票据一种，可计入发行人所有者权益，起到降低资产负债率作用。相比一般中期票据，对发行人资质要求较高，常见多为 3A 评级，近期亦有少量 AA+ 主体发行；票面利率相对一般中期票据较高。

（3）短期融资券为企业提供不超过 1 年期资金，常见 1 年，也有 1 年以内；一般到期一次还本付息；募集资金用于发行人自身及其控股子公司偿还金融机构借款和补充营运资金。

（4）超短期融资券为企业提供不超过 270 天资金；一般到期一次还本付息；募集资金用于发行人自身及其控股子公司偿还金融机构借款和补充营运资金。与短期融资券相比，具有发行灵活优势。

（5）定向债务融资工具。与以上债券不同，定向债务融资工具一是采用私募方式发行，成本相对较高；二是对

成立年限相对宽松，仅要求发行人提供连续 2 个年度审计报告即可，其他债券要求连续 3 个年度审计报告。募集资金可用于发行人自身及其控股子公司项目建设、偿还金融机构借款和补充营运资金；期限一般 1 年及以上；每年付息，到期一次还本，或分期还本。

2. 产品特点

债券业务属于标准化产品，各主承销商采用同一标准为企业提供融资服务，但亦存在部分差异。相较而言，国开行秉承开发性金融理念，着力帮助发行人拟订适合自身需求的发行方案，发行方案既满足现有规则，又是在充分整合市场资源基础上，较传统方案更进一步降低发行人融资成本和满足资金使用要求。

3. 适用对象

债券承销业务主要针对非金融企业开展，客户群体既包括国有企业，也包括民营企业，既有大中型企业，也有中小企业。

4. 业务流程

对符合债券发行条件的大中型企业，由国开行河南省分行进行对接，经编写注册材料、完成债券注册、债券发行和存续期管理四个阶段，完成企业债券资金募集和使用、管理。

5. 典型案例

由我行牵头主承的 H 集团有限公司 2020 年度第一期中期票据（疫情防控债），该债券期限 3 年，金额 12 亿元，票面价格 3.45%，主要用于偿还借款和支持控股电力企业疫情防控。通过中票 + 永续 + 疫情防控三点结合，一是为河南省大中型企业打赢疫情防控阻击战提供中长期资金，避免短期资金快进快出对企业疫情期间经营造成不利影响，

二是紧抓疫情时期资金相对宽松有利时机，为企业发行永续债券，有效降低企业融资成本和负债率，解决企业发展成本控制、流动性风险防范等问题，该债券票面价格 3.45%，创永续债推出以来最低成本纪录。

6. 开办机构

国开行在全国仅有总行和省分行两级机构，河南省分行是全省债券承销业务的承接主体。

(二) 工商银行债券承销业务

1. 产品简介

非金融企业债务融资工具：根据持有牌照，我行目前只承销投资非金融企业债务融资工具，其指具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场发行的，约定在一定期限内还本付息的有价证券。

2. 产品特点

(1) 优化融资结构

通过发行债券，企业可提高资金的灵活性，增强企业现金流的稳定性，提高经济效益和抗风险能力。

(2) 提升市场认可度

发行债务融资工具如同企业在资本市场股权融资一样，同属于直接融资，其市场影响力和知名度均得到进一步提升，借助第三方媒体宣传，有针对性的投资推介和路演，向广大投资人直接推荐等形式，充分展示企业良好的形象。同时在与主承销商和评级机构的业务合作过程中，通过大量细致的调查以及与企业高层的深度沟通，不仅帮助企业高层进一步肯定企业的优势，而且还提出了企业经营管理中存在的不足及各种潜在风险，通过不断改进和问题解决，使企业管理水平不断提高。

(3) 夯实业务基础

由于债务融资工具具有融资金额大，期限较长等特点，多数高信用等级的大、中型企业非常乐于接受，金融机构通过对老客户进行深入挖掘，不仅容易介入，同时还可发行客户新的融资需求，降低客户开发成本，并能够为企业带来全方位的服务。同时，通过债务融资工具的承销可为金融机构带来大量的相对稳定的派生存款，有利于促进银行负债业务的发展。

（4）建立长久合作

通过与企业进行全方位的业务合作，使传统业务与投资银行业务有机结合，可最大限度地满足客户融资需求，充分发挥商业银行优势和员工的综合素质，使银企关系步入更深、更紧密地合作层次，业务牢靠度及客户的忠诚度得到强化。

3. 适用对象

具有法人资格的非金融企业。

4. 业务流程

一是项目营销：明确目标客户，制作服务方案，开展上门营销；二是尽职调查：在取得客户委托后，需要开展尽职调查，撰写调查报告；三是风险审批：每笔承销业务需要通过行内信用风险审查；四是申报注册：按照交易商协会要求制作相关文件，报送协会审查，并取得注册通知书；五是询价辅导：通过前期的市场询价，与发行人确认发行时间及利率区间；六是通过簿记管理系统正式向市场发行，并将募集资金归集到账；七是在债券存续期间，督导发行人按时偿付利息，并及时向市场披露相关信息；八是发行人完成最后的本息兑付。

5. 典型案例

2021年4月21日，我行成功为郑州航空港X公司发

行两年期中期票据，为企业降低了发行成本。

6. 开办机构

中国银行间市场交易商协会

(三) 农业银行债券承销业务

1. 产品简介

债务承销业务是指农业银行在银行间债券市场为具有法人资格的非金融企业发行债券提供中介服务的行为，包括前期策划、注册报批、承销发行、后续管理。银行间市场上主流承销业务品种包括短融、超短融、中期票据、非公开定向债务融资工具及永续中票。

2. 产品特点

增加企业融资渠道、信用方式融资、降低融资成本、用款便利、扩大市场知名度。

3. 适用对象

适用于具有法人资格的非金融企业，优选外部评级 AA 级以上，地方大型国企、央企和处于行业龙头地位、资质相对较好，信用评级较高的民企。

4. 业务流程

办理债券承销业务的基本流程为：营销、受理、投标（如需）、立项、尽职调查及发行人辅导、注册业务内部审批、签署承销协议、组织承销团、申请注册、发行前内部备案、发行、发行情况公告、后续管理等。

5. 典型案例

XX 公司是河南省国有独资综合性投资公司，是河南省地方经营性投资活动的主体，在省内经济建设和改革发展总体布局中占有重要地位，也是我行债券承销业务重点客户。长期以来我行和 XX 公司的合作以传统信贷业务为主，投行创新产品合作较少，传统的信贷业务已无法满足客户

多元化融资需求。2016年9月，我行积极营销加入XX公司债务融资工具承销团，截止目前累计为XX公司承销发行债券5只、金额33.8亿元，通过直接融资拓宽企业融资渠道的同时，降低了企业融资成本。2019年12月，我行为XX公司发行12亿元永续中票，通过发行人赎回权、递延支付条款和利率跳升机制等特殊条款设置，使该债券得以计入发行人所有者权益，达到降低资产负债率的作用，解决了企业融资缺口及资产负债率持续上升难题。

6. 开办机构

中国农业银行各分支机构

(四) 中国银行债券承销业务

1. 产品简介

债券承销是指中国银行作为承销商协助具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场发行债务融资工具筹集资金的行为。

目前主要包括短期融资券（短融，CP）、中期票据（中票，MTN）、超短期融资券（超短融，SCP）、非公开定向发行债务融资工具（PPN）、资产支持票据（ABN）等产品。

2. 产品特点

注册发行债务融资工具可为企业拓宽中短期资金的融资渠道、获取成本较低的资金、推动并强化企业内部管理、提高知名度和信誉度、建立良好的市场形象。

3. 使用对象

投融资平台类、交通运输业、建筑类央企子公司、公用事业类（水、电、燃气等的供应）、优质民营企业；拟注册/已注册非金融企业债务融资工具的客户，且愿意或已加入银行间市场交易商协会会员。

4. 业务流程

项目营销—项目营销阶段主要审核客户是否符合监管机构和中国银行准入标准，并积极争取目标客户在中国银行承做债券承销业务，对于采取招投标方式的企业，分行应按招标书要求准备竞标材料提交总行审核。

项目营销阶段，营销人员应参考监管机构及中国银行准入标准对符合条件的目标客户进行有针对性的营销，营销人员应熟知监管及中国银行准入政策，各类型产品的准入标准、企业的行业管控、评级、额度等。

项目发起——包括客户准入（要满足协会、总行准入要求），报送立项报告，尽职调查报告。

省行立项包括公司、风险、投行三部门评审准入，向总行报送立项报告，发起投行系统逐级审批等。

总行立项——包括立项审批，出具推荐函等。

协会审批——包括协会初审、反馈、上会、下达注册通知书等环节。

备案发行——包括北金所备案，上清所挂网，簿记建档，起息缴款等。

5. 典型案例

中国银行作为牵头主承销商为某客户成功发行 15 亿元中期票据，其中该行直接投资 3 亿元，发行利率 3.95%0

该客户是河南省高速公路两大建设运营主体之一，在交通公路领域具有良好的经营基础和较强的资源优势，行业地位突出。河南中行了解到该企业融资需求，认识到该笔发债业务对河南省企业及债券市场的重要意义，中国银行提前制定专项推进方案，并积极联络同业，扩大承销金融机构范围，为客户争取最优发行价格；同时向总行投行部、司库等条线报告，争取中行自有资金对该债券进行直接投资，增强投资人信心。

本次发行票面利率大大超过客户预期，通过该行强大的投资分销渠道吸引了众多机构投资，全场倍数高达 2.91 倍，本次发行获得了省内众多客户的高度认可，河南省政府、交通厅对中国银行的承销发行能力给予了高度评价！

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(五) 交通银行非金融企业债务融资工具

1. 产品简介

非金融企业债务融资工具（以下简称债务融资工具），是指具有法人资格的非金融企业（以下简称企业）在银行间债券市场发行的，约定在一定期限内还本付息的有价证券。非金融企业债务融资工具目前主要包括短期融资券（短融，CP）、超级短期融资券（超短融，SCP）、中期票据（中票，MTN）、中小企业集合票据（SMECN）、非公开定向发行债务融资工具（定向工具，私募债，PPN）、资产支持票据（ABN）等类型。

2. 产品特点

债务融资工具是优质企业实现公开市场融资的较好选择，具有市场化程度高、融资方案自主灵活、融资成本较低、有利于提升企业形象和品牌等优点。

3. 适用对象

符合条件的具有法人资格的非金融企业。

4. 业务流程

(1) 业务受理。经营单位选择符合债券承销业务准入的项目上报交通银行河南省分行。

(2) 交通银行河南省分行经过评审后，给予发行人债券承销额度。

(3) 交通银行河南省分行将过会项目上报总行投资银

行部，由总行投资银行部出具推荐函。

(4) 债务融资工具的发行。总行金融市场部会同总行投资银行部以簿记建档日集中配售或招投标等方式定价发行债券。

(5) 债务融资工具的存续期管理。河南省分行负责督导发行人信息披露、还本付息等。

5. 典型案例

中国建筑下属 Q 公司于 2021 年年初向我行提出了债务融资工具融资的需求，我行在获取企业的需求后，积极与总行联系，并加快行内业务审批流程。最终于 2021 年 1 月 29 日，成功为中国建筑第七工程局有限公司发行了一笔超短期融资券，金额 10 亿元，期限 60 天，发行利率 2.7%。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构

(六) 邮储银行债券承销业务

1. 产品简介

邮储银行债券承销业务

2. 产品特点

邮储银行可以充分发挥资金、机制、团队等综合优势，全面满足客户对债券承销业务的多样化需求。

更高的效率：总行投行部统筹债券承销全链条，总分协同，内部沟通顺畅，业务由一级分行发起，流程短、效率高。

更强的销售及投债实力：营销网络覆盖全国，且分销渠道广阔。依托雄厚的资金实力，债券投资资金规模庞大、来源稳定，同时具有完整的债券包销权限和充足的债券包销额度（可当期全额包销），确保债券较低成本如期发行。

3. 适用对象

(1) 企业应为银行间市场、交易所市场债券发行（含公开发行业及定向发行）主体，信息披露透明。

(2) 外部评级原则上不低于 AA 级（含）或内部评级不低于 BBB+ 级（含），评级展望稳定，近一年未有评级展望下调记录

(3) 发债资金用途合法合规，不得用于法律法规规章及监管明令禁止或限制的领域。

4. 业务流程

总行投行部统筹运作管理全行债券承销业务，主要业务流程分为以下五个阶段：

(1) 分行（省分行）在取得总行授权前提下，参与企业发债承销商的承揽竞标。

(2) 由一级分行（省分行）发起项目立项审核，经总行审核尽职调查、审议，确定行内承揽要素。

(3) 总分协同制作注册发行资料，上报监管审核注册备案。

(4) 跟进企业发行安排及市场窗口，完成债券发行与销售。

5. 典型案例

受永煤债券违约影响，今年年初河南区域债市处于冰点，企业直融渠道严重受限，我行秉承国有大行的社会责任，在 3 月份勇于承接某国有企业一期超短融，发行规模 10 亿元，经过总分行的努力，于 3 月 17 日成功发行，票面 3.09%（区域同期较低水平），全额市场化销售，有效提振整个区域债市，市场反响强烈，得到企业高度认可。

6. 开办机构

总行统筹运作管理全行债券承销业务，一级分行（省分行）在或总行授权前提下开展债券承销业务的营销及承

揽，同时发行及销售主要由总行层面操作。

（七）兴业银行标准化债权承销业务

1. 产品简介

非金融企业债务融资工具业务是指具有法人资格的非金融企业，在银行间债券市场按照计划分期发行的，约定一定期限还本付息的债务融资工具。

2. 产品特点

（1）债券承销资质优势

兴业银行作为 A 类主承销商，2012—2019 年连续八年债务融资工具承销金额名列股份制银行第 1 位，2018—2020 年承销规模及只数均保持全市场第一位。

（2）债券销售资源及渠道优势

我行拥有稳定优质的投资人网络、全面的资产管理体系、强大的资金运营中心配置实力、广泛的联网客户资源等销售及渠道优势，能够为发行人提供最优的债券定价服务、确保债券发行成功。

（3）交易商协会资源优势

中国银行间市场交易商协会是银行间债务融资工具直接审核监管机构，在交易商协会的资源将会在很大程度上帮助贵公司债务融资工具的申报、沟通反馈及后续存续期管理等一系列环节工作。我行在交易商协会长期派驻人员借调人员，能够极大的保证监管部门的政策传导及债券项目的审核进度。

（4）银行间债券市场专业研判资源优势

我行由鲁政委博士带领的研究团队，在宏观经济形势和货币政策等方面以分析深入和预测准确被业内各界关注，多次成功预测利率市场走势，其研究成果对发行人选择发行窗口有极为重要的参考价值。

我行拥有专业的债务融资工具行业研究团队，由专人对相关行业的债务融资工具发行注册情况进行跟踪研究，与主管机构保持持续沟通，对行业发展趋势具有深刻、全面的把握能力。

（5）银行间债券申报材料编制及协调沟通资源优势

我行拥有 80 余人的专业团队从事债券业务，我行整体团队对注册材料的质量要求、各项规则指引的把握、具有深刻、全面的理解，与主管机关沟通渠道顺畅，确保了材料制作的完善、合规、高效。同时，我行与银行间交易商协会认可的五大评级机构（中诚信国际、上海新世纪、大公国际、联合资信和东方金诚）及满足银行间交易商协会会员资格的会计师事务所、律师事务所等中介机构保持长期密切的合作关系，能确保协助贵公司最大程度降低其他中介机构费用、缩短注册时间。

（6）银行间债券定价及发行资源优势

我行资金营运中心积极配置债券资产，连续多年在中国人民银行发行系统投标认购债券总量排名股份制商业银行名列前茅，通过做市与各类型投资者建立广泛的销售渠道，拥有强大的市场号召力和市场定价能力。

（7）银行间债券创新方面资源优势

兴业银行是第一家发行混合资本债券、第一批发行次级债券、并且发行金融债规模最大的商业银行。近年来，我行积极开拓，勇于创新，成功发行多期创新产品，取得多个市场“首单”。

3. 适用对象

主体信用资质较好，公司治理规范，需要降低财务成本，拓宽融资渠道的客户。

4. 业务流程

(1) 行内审核流程：省分行完成注册 / 备案材料制作后发起评审流程，由总行对项目材料信息披露的完备性出具意见，审批债务融资工具项目。审批完成后，出具审批通知书。

(2) 监管机构申请注册 / 备案流程：省分行根据交易商协会注册文件信息披露体系披露要求及总行相关要求协助发行人完成相关项目注册 / 备案材料制作。总行协助发行人向监管机构申报项目全套文件，并对项目材料完整性进行控制，确保申报要件符合监管机构报送要求。申报过程中，由总行根据监管机构的反馈要求协助发行人及时修改申报材料。监管机构出具批文后，项目前期申报工作完成。

(3) 承销发行流程：我行独立 / 牵头主承销的债券，总行负责组建承销团、公告发行文件、向询价并记录询价情况、确认部即将当利率（价格）区间、进行簿记建档、按照《发行方案》及相关协议中的约定进行配售、分销和缴款、对复核条件的债券进行余额包销、应急预案处置及申购定单、销售预案和集体决策过程记录等文件存档等工作；我行联席主承销商的债券，总行按照主承销商簿记建档发行安排和相关协议约定，参与簿记建档发行的询价、利率（价格）区间的确定、申购、分销及缴款等工作。

5. 典型案例

2021年4月，由兴业银行担任主承销商的省内交运集团中期票据，金额15亿元，期限3+2年，发行利率3.75%，发行利率创永煤事件以来，同期河南省属国企最低。该项目募集资金用于偿还公司有息债务和项目建设。其中5亿元用于乡村振兴；具体为2亿元用于偿还高速施工项目的存量项目贷款，3亿元用于滢浙高速路段建设。

滢浙高速路段建设可进一步完善我省西南部山区高速

公路网络布局，新增我省西南山区出省通道，提升省际间交通互联互通水平，串联豫鄂两省生态旅游资源，促进豫鄂两省区域间经济、旅游和文联交流，实现两省旅游资源整合，同时也可带动淅川县旅游经济发展，巩固淅川县的脱贫攻坚战。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行辖内各分支机构

(八) 中信银行债券承销业务

1. 产品简介

商业银行具有承销资质的证券品种主要是银行间债券市场非金融企业债务融资工具，按《银行间债券市场非金融企业债务融资工具管理办法》的规定，债务融资工具是指具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场发行的，约定在一定期限内还本付息的有价证券。常见的债务融资工具产品主要包括短期融资券、超短期融资券、中期票据、定向工具、资产支持票据、项目收益票据等。其中一年期以上的品种如中期票据、定向工具和项目收益票据等可以用于项目建设。

2. 产品特点

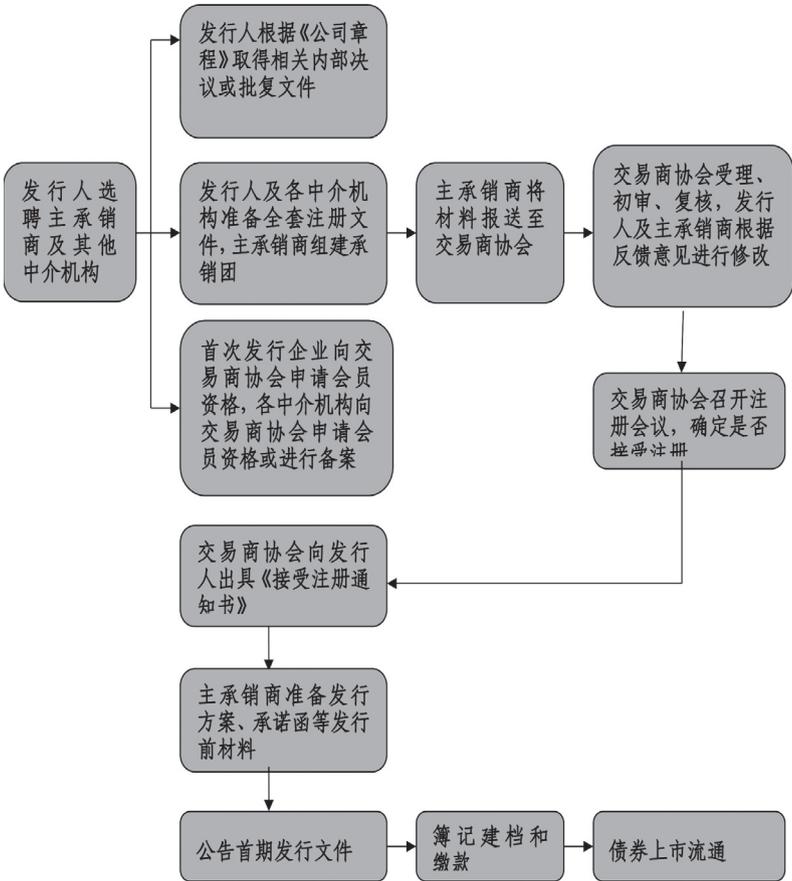
- ① 产品体系相对完善，短、中、长期产品互为补充；
- ② 注册额度管理优化，注册额度不受净资产规模限制；
- ③ 产品用途相对宽泛，除偿还有息债务外，还可用于项目建设、补充流动资金等；
- ④ 贴标债券精准融资，协会推出绿色债、碳中和债、高成长债、双创债等，精准支持经济；
- ⑤ 产品创新盘活资产，开创信托型 ABN，完善银行间证券化市场；

3. 适用对象

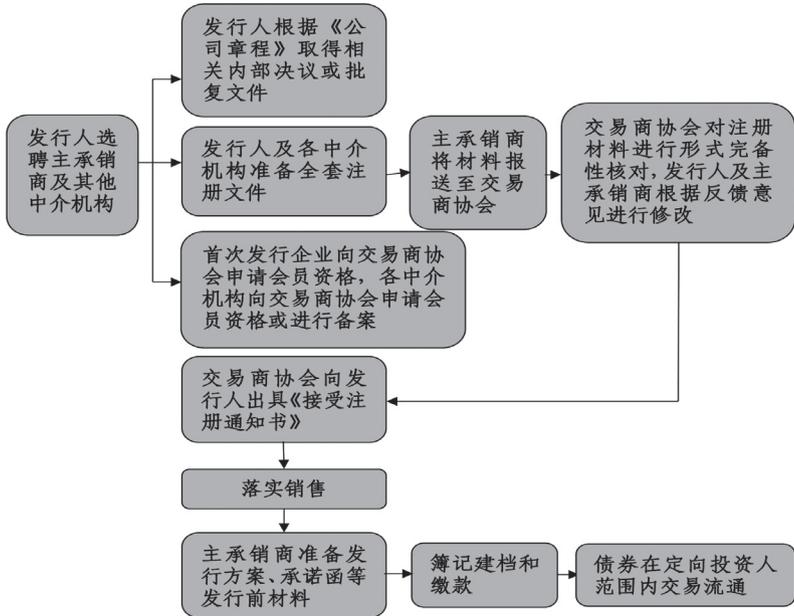
外部评级 AA（含）以上的非金融企业。

4. 业务流程

①公募品种注册发行流程



② 私募品种注册发行流程



5. 典型案例

(1) 永续债

由中信银行主承、招商银行联席承销的 H 公司 2020 年度第二期中期票据，发行金额 15 亿元，发行日期为 2020 年 5 月 8 日，期限 5+N 年，利率 3.95%0

H 公司外部评级 AAA，融资规模较大，发行本期债券时资产负债率为 67.85%，因为国企降杠杆纳入考核，公司亟需降低资产负债率。2020 年上半年债市行情下行明显，且恰逢协会放宽净资产 40% 限额，我行抓住有利窗口时机为该企业发行 15 亿元永续中期票据，期限拉长至 5+N 年，发行利率仅 3.95%，募集资金用于偿还银行借款和补充流动资金。

通过发行永续债，将债券资金计入所有者权益科目，资产负债率累计降低了 8 个百分点，且创同期限同评级企

业发债历史新低。

（2）长周期中期票据

由中信银行主承的 Y 公司 2021 年度第八期中期票据，发行金额 6 亿元，发行日期为 2021 年 12 月 16 日，期限 10 年，利率 3.94%。有效地拉长了发行人的融资期限，优化了公司债务结构。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（九）中原银行债券承销业务

1. 产品简介

中原银行于 2019 年取得中国银行间市场交易商协会 B 类主承销商资质，持续为省内大中型企业提供银行间市场债务融资工具承销服务，业务涵盖超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向工具、资产支持票据等常规产品以及乡村振兴债、碳中和债、权益出资型票据等创新产品，开拓大中型企业融资渠道，为企业提供更加畅通、便捷、高效的直接融资服务，进一步满足省内大中型企业的资金需求。

2. 产品特色

充足、灵活的资金支持：债券承销业务作为中原银行重点业务板块，我行依托自有资金、理财资金对债券承销业务的支持，形成资金优势，保障债券以相对低的成本完成发行。

决策链条短、执行效率高：中原银行作为河南省唯一一家省级法人银行，具有独立法人资格，在承销规模、授信审批等环节独立决策、快速推进；总分支联动，沟通效率高，业务敏捷推动。

监管沟通渠道顺畅：通过总对总沟通机制，与交易商协会、北金所等主要市场管理机构保持常态化互动和沟通，

信息传导完整、准确、及时。

专属项目执行团队：中原银行拥有高层次的债券承销服务团队，业务人员多来自国内外知名券商、银行等同业机构，全部成员均具备海内外知名院校硕士以上学历，业务经验丰富。

完善的销售渠道：中原银行设立了专业的债券销售团队，并且搭建了银行、信托、保险、基金等广泛且稳定的投资人朋友圈，通过总对总互动合作，助力债券成功发行，主承业务票面利率多次创发行人历史新低。

3. 适用对象

针对主体评级 AA 及以上的省内大中型优质企业，包括央企子公司、省属功能类企业、产业类国有企业、地方城建类企业、民营企业、上市公司等。

4. 业务流程

前期尽职调查及内部审批：按照交易商协会的自律规范要求，完成前期对发债企业的尽职调查并形成相应结论，对于符合准入标准的企业推动完成内部立项及授信审查。

申报材料准备及上报审批：按照交易商协会表格体系等要求，协助发行人完成全套申报材料，并上报交易商协会进行审核，通过协会审核后取得批复。

簿记建档发行：结合企业资金需求，并通过研判市场发行窗口，与企业共同选定发行日期，通过交易商协会标准簿记系统完成发行，帮助企业取得募集资金。

存续期管理：督导企业合规使用募集资金，对于债券存续期的重大事项及时进行信息披露，做好企业存续期风险排查并督导其及时足额付息兑付。

5. 典型案例

证券简称发行额
(亿元) 期限主体

评级发行

利率发行

日期 21XX 集团 SCPXXX5.30270 天 AA+3.40%2021—
6—30

中原银行于 2021 年 6 月 30 日牵头完成了 XX 投资集团 2021 年度第二期超短期融资券发行落地，金额 5.3 亿元，期限 270 天，票面利率 3.4%，全场认购倍数 4.2 倍，票面利率及认购倍数创 2021 年以来省内地方国企同评级同品种之最。

6. 开办机构

中原银行各分支机构

(十) 郑州银行债券承销

1. 产品简介

债券承销，是指协助具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场发行的，约定在一定期限内还本付息的有价证券。

目前主要包括超短期融资券（超短融，SCP）、短期融资券（短融，CP）、中期票据（中票，MTN）、非公开定向发行债务融资工具（PPN）等产品。

2. 产品优势

- (1) 企业融资利率市场化程度较高；
- (2) 募集资金用途广泛，额度可循环使用，可发新还旧；
- (3) 融资条款灵活，可增加部分特殊条款，满足企业特定需求；
- (4) 为标准化债券产品，能够树立企业形象，提升市场知名度，为企业后续低成本融资创造良好的外部环境。

3. 适用对象

符合债务融资工具注册发行条件的非金融企业，因扩大生产经营规模、补充流动资金、偿还有息债务或其他满足监管（特指“中国银行间市场交易商协会”，以下简称“交

易商协会”) 要求的用途, 由具备银行间市场相关业务资质的金融机构担任主承销商, 协助企业取得交易商协会“接受注册通知书”, 并在银行间债券市场发行债券募集资金。

4. 办理流程

(1) 经办行通过营销与企业达成合作意向后, 填写项目申报材料报总行投资银行部;

(2) 总行投资银行部召开部审会审议后报统一授信会审议;

(3) 统一授信会审议通过的, 由总行投资银行部牵头, 经办行协助, 准备项目申报材料, 提交交易商协会审批;

(4) 交易商协会审批通过的, 出具接受注册通知书;

(5) 与企业确认发行要素后, 发行方案报交易商协会备案, 按要求挂网公示后完成发行。

5. 典型案例

某集团有限公司于 2021 年年初向我行提出了债务融资工具融资的需求, 我行在获取企业的需求后, 积极与分支行和企业进行联系, 并加快行内业务审批流程。最终于 2021 年 4 月 28 日, 成功为某集团有限公司发行了 2021 年度第一期超短期融资券, 金额 5 亿元, 期限 270 天, 票面利率 3.95%, 发行利率处于当时全省同类型产品低利率水平, 为企业融资节省了一定的成本。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

五、保函

(一) 中国银行融资性保函（内保外贷）

1. 产品简介

应境内企业申请，为其境外关联企业（或其本身）向境外金融机构融资或取得授信额度而出具的担保，保证境外企业（或其本身）履行贷款本息偿还义务或授信协议规定的资金偿还义务。

2. 产品特点

（1）境外企业可以借助境内公司的实力通过银行担保获得在当地金融机构的授信支持；

（2）提高境内公司授信额度的使用效率，减少自身资金占用；

（3）降低境内公司财务成本，扩大境外企业经营规模。

3. 适用对象

（1）走出去企业客户（境外企业已在境外依法注册，并获得国内相关监管机构的批准；境外企业与境内企业之间有关联关系——股权关系或者贸易关系；境外授信所支持的业务符合国家“走出去”战略和中国银行授信政策，是企业主营业务）；

（2）优质进口商（了解其海外业务）。

4. 业务模式

5. 典型案例

2014年4月8日中行卢森堡分行为HNHT公司发放2.1725亿美元并购贷款，标志着HNHT公司海外并购项目圆满成功，这也成为中国银行在支持省内企业“走出去”

战略的又一次成功实践。在本次并购中，河南省分行国际结算部、卢森堡分行、中银国际积极联动。河南省分行成为项目主办和牵头行，提供了融资方案设计、内保外贷保函及并购贷款等全程服务，赢得了客户的高度认可。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(二) 建设银行境内保函

1. 产品简介

境内保函是指建设银行应申请人的要求，以出具保函的形式向受益人承诺，当被保证人不履行合同约定的义务或承诺的事项时，由建设银行按照保函约定履行债务或承担责任的信贷业务。

2. 产品特点

境内保函广泛应用于需要银行信用作为担保的各类经济活动，能够快速满足客户的增信需求。建设银行境内保函的信誉度高，有利于提高客户在甲方的诚信度，为谈判增加筹码。建设银行创新推出的委托式保函，可为广大中小企业客户提供信用支持。建设银行可办理电子保函，通过客户电子招投标业务平台与建设银行系统之间的数字连接，实现客户在线申请办理建行投标保函。

3. 适用对象

适用于有境内保函业务需求的企事业单位客户。申请客户应在建行开立结算账户，资信状况良好，具备履行保函项下义务的能力。

4. 业务流程

客户提交业务申请、建行搜集业务资料进行贷前调查、业务审批、合同签订、放款支用、出具保函。

5. 典型案例

某建筑业客户有项目要进行投标，有投标保函业务需求。建行向该客户介绍保函产品，快速完成调查报告、额度申报、协议签订等工作，及时为客户出具了保函，最终使该客户顺利中标。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

（三）中信银行信保函

1. 产品简介

保函申请和开立的线上化、电子化、信息化、便捷化。

2. 产品特点

- （1）自助申请，一键办理；
- （2）在线签约，无纸操作；
- （3）高效便捷，流程可查；
- （4）足不出户，分秒出函。

3. 适用对象

信保函适用于综合授信额度、低风险额度的投标、履约、预付款、质量、农民工工资、诉讼等国内非融资性保函。

4. 业务流程

- （1）取到有效批复；
- （2）完成客户网银功能开通；
- （3）完成授信协议审核和系统维护；
- （4）客户网银端发起保函开立申请，系统半自动审核

方式用信，完成保函开立。

5. 典型案例

某通信建设工程客户日常保函开立具有小额高频、开函量大、时效性高的特，通过信保函产品，客户实现在线发起并签约，简化了内部用印、客户经理上门收件、柜面验印等繁琐流程，提升整体开函效率。

6. 开办机构

分行辖内各经营单位

（四）民生银行电子保函

1. 产品简介

民生银行电子保函是指客户通过网银、系统直连等自主渠道发起申请，银行完成线上审批，生成加盖电子印章的保函正本，或以电子数据形式传递至受益人指定系统的保函。支持授信及保证金形式。

2. 产品特点

（1）出函快：从提交申请到保函开出最快仅需 2 小时；

（2）流程简：线上签约、线上递交贸易背景资料、无纸化、免面签，全程“无接触”；

（3）服务好：手机接收办理进度提醒，支持纸质正本和电子数据两种输出形式；

（4）种类全：支持 8 种常见保函的标准格式及客户提供的非标保函格式，支持授信及保证金形式开立。

（5）可验证：客户可通过扫描保函上的二维码或在民生官网录入保函要素等多种途径查验保函真伪。

3. 适用对象

对业务办理效率要求高的客户；存在高频、重复运用需求标准、非标保函客户；距离银行网点较远，申请资料用印复杂的客户。

4. 业务流程

企业核定授信额度 -（非标保函格式法审）- 客户网银申请 - 电子保函开立。

5. 典型案例

某工程公司是一家大型建筑施工企业，在全国范围内均有建设项目参与，对保函办理效率要求高，保函格式需根据业主方要求进行定制化开发。我行与客户确定好保函格式文本后，客户通过网银端在线发起申请、在线签订合同、完成审批，当天即可完成保函的开立，满足了客户的需求，赢得了客户的青睐。2021年该客户在我行办理履约、预付款、农民工工资等各类保函，金额达数亿元。

6. 开办机构

民生银行辖内各经营机构。

（五）中原银行电子保函

1. 产品简介

电子投标保函是指我行同各地公共资源交易中心合作共同搭建电子保函平台，采用线上申请、自动审批、自动出函的电子化产品。可用于替代传统的投标保证金或纸质保函，从投标人角度，有效缩短投标人申请流程、降低客户资金占用成本；从公共资源交易中心角度，提升招投标工作管理效率，降低纸质保函管理成本。

2. 产品特点

(1) 无需提供担保、无需开户

投标企业向中原银行申请开立电子保函无需提供保证金或其他担保方式，无需开户，手续简便，切实减轻企业资金压力。

(2) 全流程线上化处理，可实现保函“秒开”

全流程线上化处理，系统自动出函投标企业在线上申请开立中原银行保函后，由系统自动审核处理，审核通过缴费后数秒内可开出加盖中原银行电子印章的电子保函。

(3) 标准化接口，实现同交易中心系统的快速对接

目前，中原银行已同多家第三方科技公司合作，开发标准化接口，能够实现与交易中心的快速对接，目前已经与 11 家省市级以上交易中心进行了系统对接，业务范围覆盖了 10 个地市。

3. 适用对象

建筑施工类企业、贸易类企业、生产制造类企业

4. 业务流程

中原银行电子保函项目实施过程如下（以公共资源交易中心为例，详见下图所示）：

(1) 投标企业持 CA 证书登录公共资源交易中心系统选择投标项目、选择中原银行开立保函；

(2) 投标企业线上签订电子保函相关业务合同；

(3) 公共资源交易中心将电子保函申请信息推送至中原银行；

(4) 中原银行基于申请信息，线上进行审批；

(5) 审批通过后投标企业线上缴纳费用；

(6) 中原银行自动生成电子保函 PDF，加盖中原银行

电子印章后发送至公共资源交易中心；

(7) 投标企业登录公共资源交易中心保函系统查看并下载电子保函。

登录“公共资源交易中心”招投标系统，选择投标项目后，申请中原银行保函。

5. 经典案例

中原银行同招投标系统厂商深度合作，结合各地公共资源交易中心个性化的管理需求搭建开放的电子保函平台，目前已累计开立保函 11.3 亿元，服务投标企业近 2000 家。

6. 开办机构

中原银行各经营机构

(六) 郑州银行工程保函

1. 产品简介

保函业务是指我行应合约关系一方当事人的要求，以自身信誉向合约关系的另一当事人，为担保该合约项下的某种责任或义务的履行，而作出的一种具有一定金额、一定期限、承担某种支付责任或经济赔偿责任的书面付款保证。

其中：工程类保函产品包括：工程投标保函、工程承包履约保函、工程预付款保函、工程质量保函、业主工程款支付履约保函、农民工工资保函等。

2. 产品特点

(1) 解决交易双方不信任问题。郑州银行凭借自身良好的信誉介入交易充当担保人，为交易中的一方提供担保，可以促进交易顺利执行。

(2) 缓解资金压力。在投标保函、履约保函、质量保

函中，可使施工方减少因缴纳现金保证金引起的资金占用，获得一定的资金收益。

(3) 维护当事人利益。合同违约时，可通过执行保函来补偿受害者、惩罚违约方，从而避免当事人为解决争端而引起诉讼、仲裁的麻烦及费用开支。

(4) 使用范围广。用于工程项目施工全流程。

(5) 格式灵活多样。既可以使用郑州银行的标准保函文本格式，也可接收客户提供的保函文本格式，只需经郑州银行法律合规部门审核通过即可。

3. 适用对象

依法成立的企事业单位、其他经济组织，且申请被保证的事由真实、合法，并已签订工程项下合法、有效的（施工合同）协议或收到中标通知书等要约。主要针对工程项目招投标业务中的投标人、施工中的工程承包方和项目业主等。

4. 业务流程

(1) 客户提供相关资料，向郑州银行申请开立保函；

(2) 郑州银行对客户提供的保函格式进行审查，对客户进行授信审批；

(3) 授信审批同意后，客户可通过线上或线下渠道提出开函申请；

(4) 开函申请流程结束后，郑州银行出具纸质保函交客户签收，或通过企业网银开立加盖电子印鉴的线上保函。

5. 典型案例

(1) 案例背景

某工程公司是一家大型建筑企业。该公司为郑州银行重点客户，日常结算量较大，开立保函需求也较大。

（2）企业需求

该公司准备参与某市地铁线路建设项目的投标，该项目金额较大，招标方对于开立投标保函的时效性要求较高。

（3）解决方案

经过积极营销，客户在郑州银行开立了投标保函，后来客户顺利中标，郑州银行继续为客户开立了履约保函。项目完工后，郑州银行又为该客户开立了质量保函以代替履约保函。

（4）取得成果

帮助企业完成投标，减少企业资金占用，为企业节省了一定费用。且后续成功的为企业办理了一系列保函业务，成为其保函业务最大合作银行。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

六、并购贷款

（一）建设银行境内并购贷款

1. 产品简介

境内并购贷款，是指建设银行向借款人发放的，用于在符合本办法规定的并购交易中支付并购交易价款和相关费用的人民币贷款。

2. 产品特点

贷款资金仅限于支付并购交易价款和费用，不得用于与并购无关的用途；不得用于股票二级市场财务投资或炒股；不得直接或间接投向国家禁止生产、经营的领域以及监管规定禁止的用途。并购交易双方均应为境内注册企业，贷款资金不得直接或间接跨境支付。

3. 适用对象

借款人（或并购方）须为中华人民共和国境内依法注册成立的大中型企业法人。并购方不得为投资基金、风险投资机构等金融投资类非实体经济企业。并购交易可以由并购方直接实施或通过其专门设立的无其他业务经营活动的全资或控股子公司进行。通过子公司实施并购的，母公司可共同视作并购方。

4. 业务流程

业务受理——贷款申请人应按建行有关规定要求提交申请资料、产品准入与例外事项。

尽职调查——并购团队在尽职调查阶段，除对借款人的资金实力、征信情况、申报材料的真实性、合法合规性等进行调查外，还应对其他方面进行重点调查、审查和分析。

风险评估——并购团队应根据尽职调查情况，对并购交易的法律与合规风险、战略风险、整合风险、经营风险、财务风险等与并购有关的各项风险进行全面评估，按各自职责分工协作。还款来源测算一般应由团队内授信部门的专业评估人员完成。

评估报告——并购团队在尽职调查和风险评估基础上，形成《境内并购贷款尽职调查和风险评估报告》，经并购团队全体成员签字后生效。

合同签订——贷款审批通过后，应依照有关法规和建设银行担保规定，签署并购贷款合同、担保合同等法律文件，办妥担保手续，落实贷款发放条件。

贷款发放——放款机构审核贷款条件和风险缓释措施落实情况后，按规定进行贷款的发放和支付。

5. 典型案例

某企业由于自身发展需要，拟并购其他企业，某分行积极对接客户需求，适配该款产品，解决企业的资金缺口，确保企业顺利完成并购，支持企业发展壮大。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(二) 民生银行并购贷款

1. 产品简介

并购业务是指我行向并购方或其子公司开展各类境内、境外 / 跨境并购及与该并购相关的资产或债务重组，提供的表内外融资、投资及顾问服务。其中，并购可由并购方通过其全资或控股子公司进行。具体包括，通过单个或多个

产品相组合的方式，为并购方或其子公司提供上述债权和股权融资支持，用于支付其并购资产、股权对价款项或部分、全部清偿目标企业存量债务、置换并购方前手并购融资、并购方和目标企业的资产或债务重组，以及经审批同意的其他情形等。

2. 产品特色

并购业务的表内产品品种主要包括并购贷款、银团贷款、过桥贷款、再融资等。我行可根据实际情况选择并购贷款、主办行 / 参办行银团贷款、中长期贷款、固定资产贷款等业务品种进行办理。并购业务的表外产品品种主要包括银行承诺函、并购结构化融资、并购基金、夹层融资、产业投资基金、非上市公司股权质押融资等。可根据实际情况选择银行承诺函、其他资产管理产品、并购重组基金等业务品种进行办理。对接表外资金的并购业务，需要满足相关法律法规和监管要求，原则上比照并购表内业务进行审查和管理。

我行在并购业务中大力发挥并购贷款、银团贷款等银行传统并购融资产品上的优势，利用多产品组合方式，为客户提供综合、一站式的并购业务整体解决方案。

3. 适用对象

并购方或其子公司注册地 / 所在地，或并购目标企业 / 资产的注册地 / 所在地位于境外的并购。

我行支持的并购业务需满足如下条件：具有真实的并购交易背景；并购交易符合国家产业政策、地区重点产业政策和我行信贷政策的导向；并购交易合法合规，涉及国家产业政策、行业准入、反垄断、国有资产转让等事项的，

应按适用法律法规和政策要求，取得有关方面的批准和履行相关手续；涉及跨境并购交易的，跨境交易需满足国家外管局发布的相关规定要求，同时还需满足并购双方所在地的法律法规的要求；并购方与目标企业之间具有较高的产业相关度或战略相关性、协同性，并购目的清晰，并购方通过并购能够获得目标企业的研发能力、关键技术与工艺、商标、特许权、供应或分销网络等战略性资源以提高其核心竞争能力；非产业关联并购，并购方必须主业经营较为稳定，在业内处于领先地位；综合实力较强，具有较强抗风险能力；具有开展多元化经营的经验；专业投资机构并购，并购方必须有较强的项目筛选能力、资源整合能力、资本市场运作能力；综合实力较强，历史业绩良好，无不良记录。

并购业务融资申请人除满足我行规定的授信客户基本条件外，还应具备以下基本条件：融资申请人及其实际控制人依法合规经营，信用状况良好，没有信贷违约、逃废银行债务等不良记录；融资申请人原则上应提供充足的能够覆盖并购业务风险的担保，包括但不限于资产抵押、股权质押、第三方保证，以及符合法律规定的其他形式的担保；以股权作为质押的，应审慎选择适用方法，评估股权价值及质押率；并购贷款用于受让、认购股权或收购资产的，原则上不得使用信用方式，对应的股权或资产应质押或抵押给我行，但按法律法规规定不得出质或转让的除外；融资申请人或其实际控制人在所属行业内具备较强的综合实力，主营业务突出、经营业绩良好、管理团队稳定，其生产规模、技术水平、效益与同行业相比处于优势地位，并

符合我行行业政策基本准入条件；融资申请人与目标企业存在关联关系的，应当加强前期调查，了解和掌握并购交易的经济动机、并购双方整合的可能性、协同效应的可能性等相关情况，核实并购交易的真实性以及并购交易价格的合理性，防范关联企业之间利用虚假并购交易套取银行资金的行为；并购交易涉及上市公司的，交易应当符合相关法律法规的规定，并购双方应当履行了相关法律法规要求的程序。

4. 业务流程

（1）业务发起

并购项目的营销和发起依托我行经营机构。经营机构在总行投资银行部指导下，根据国家产业政策、地区重点产业政策和我行信贷政策，选择符合产业导向、交易合法合规、还款来源充足的并购项目，积极开展营销工作。

（2）立项

经营机构根据初步尽职调查的情况对项目进行初步筛选后，认为具备可行性的并购项目，且初始上报授信品种对应投行产品范围，通过投行业务综合管理系统发起项目立项流程，并按照投资银行项目立项要求，提供相关资料。

（3）尽职调查

并购项目完成立项后，应由项目发起的经营机构组织建立项目小组，项目小组应根据业务特征，联合总分行投资银行部配置相关项目经理等作为团队成员。

（4）审批

尽职调查完成后，对于确认可行的项目，经营机构应将尽职调查的结果形成尽职调查报告，发起业务报批。并

购项目审批流程按照我行公司客户授信业务审批流程办理。

（5）合同签署、融资发放

办理并购业务，应根据授信审批意见与融资人和相关担保人订立书面融资合同、担保合同及其他相关法律文件。

5. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（三）中信银行并购贷款业务

1. 产品简介

并购贷款是指境内并购方企业通过受让现有股权、认购新增股权，或收购资产、承接债务等方式以实现合并或实际控制已设立并持续经营的目标企业或资产的交易行为。并购可由并购方通过其专门设立的无其他业务经营活动的全资或控股子公司（以下称“子公司”）进行。并购贷款是指中信银行向符合条件的并购方或其子公司发放的，用于支付并购交易价款和费用的人民币或外币贷款。

2. 产品特色

境内公司境内并购、跨境并购，以及境内公司通过海外子公司并购均可开展，按照银保监会下发的《商业银行并购贷款风险管理指引》要求，商业银行提供并购融资的金额不应高于并购交易价款的60%；并购贷款期限一般不超过7年。

运用场景包含：国企混改中的资产并购、资本市场如定增中的并购业务、跨境并购、头部PE机构主导的并购业务、集团企业内部增资、购买资产、房地产并购等场景。

3. 适用对象

并购贷款申请人依法合规经营，信用状况良好，没有信

贷违约、逃废债务等不良记录；并购方与目标企业之间具有较高的产业相关度或战略相关性，并购方通过并购能够获得目标企业的研发能力、关键技术与工艺、商标、特许权、供应或分销网络等战略性资源以提高其核心竞争能力。

4. 业务流程

(1) 业务受理。经营单位选择符合并购贷款业务准入的项目上报中信银行郑州分行。

(2) 尽职调查。由郑州分行投资银行部门牵头组建尽职调查团队开展业务营销、尽职调查等活动。

(3) 上报审批。经营单位汇总尽职调查报告等材料形成全套申报材料，报送分行投行部审批，再提交分行授信审批部审查。

(4) 法律审查。在经营单位上报投行、授信主管部门的同时，提起并购贷款法审流程，由分行法律合规部出具法律意见。

(5) 贷款发放。并购贷款授信申请经有权审批部门审批同意后，依据放款要求签订借款合同并进行放款。

(6) 贷后管理。经营单位及时做好用途监控、定期监控与不定期监控等工作。并购交易或者并购双方出现异常情况时，及时采取有效措施保障贷款安全。

5. 典型案例

城投公司资产整合案例

郑州 XX 城投公司为进一步提升造血能力，提高经营性资产收入，在考虑产业协同的前提下，收购了当地 XX 上市公司，一方面有利于并购方产业整合，另一方面有利于并购标的上市公司的长远稳健运营。本次并购交易价款 X 亿

元，中信银行提供交易价款 60% 的并购贷款，期限 7 年。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

（四）中原银行并购贷款

1. 产品简介

并购是指境内并购方企业通过受让现有股权、认购新增股权，或收购资产、承接债务等方式以实现合并或实际控制已设立并持续经营的目标企业或资产的交易行为。并购贷款为银行向符合条件的并购方或其子公司发放的，用于支付并购交易价款和费用的贷款。

2. 产品特点

适用多种并购形式，受让现有股权、认购新增股权、收购资产、承接债务等形式的并购均适用；已获得目标企业控制权的并购方企业，为维持控制权而受让或者认购目标企业股权的也可适用；业务流程标准化，落地效率高；围绕并购行为可提供包括标的撮合、尽职调查、方案设计、资金支持在内的综合金融服务。

3. 适用对象

制造业企业的产业链上下游整合；国有企业资产整合及混合所有制改革；上市公司现金收购、重大资产重组及控制权转让；拥有充足的实物资产、稳定经营性现金流或不可替代型资产的行业并购，如城市基础设施、矿产、公路、电力、港口、民营学校、民营医院等。

4. 业务流程

（1）贷前调查与贷款受理。借款人向我行提供申请资

料，包括不限于并购方及并购标的基本情况、股权 / 资产收购协议、股权 / 资产评估报告、自有资金出资证明等。融资申请受理后，经营单位采取现场调查和非现场调查相结合方式，对并购交易背景、流程、真实性及并购双方资质进行调查，形成书面调查报告与立项审批表。

(2) 贷款审查与审批。经营单位将书面调查报告及相关资料提交总行产品管理部门及风险审查部门，按中原银行授信流程的有关要求和程序进行审查审批。

(3) 贷款发放与支付。经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，借款人配合提供相关材料。中原银行总行对融资人提交资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，中原银行批复条件得到落实，完成贷款发放。

5. 典型案例

省内新三板挂牌企业 H 公司拟收购同行业相关领域内的某企业 100% 股权，以增强企业核心竞争力，为其 A 股上市扫除障碍。

中原银行迅速响应企业需求，就并购交易的真实性、可行性、合规性，并购方企业情况及并购标的企业情况，双方未来的业务协同作用等方面开展详细尽职调查。

在此基础上，与企业就并购贷款融资方案进行沟通，一周之内由经营机构完成业务发起上报，当月完成业务审批，并顺利投放贷款，高效助力企业完成并购。

6. 开办机构

中原银行各分支机构

七、供应链金融产品

(一) 中国银行供应链线上融资

1. 产品简介

中国银行不断加快供应链金融在线平台建设，研发包括前端电子渠道和后台操作系统在内的供应链融资系统，并积极运用网银、银企直联等方式为多家电子、钢铁、电商、物流行业知名企业客户提供在线融资服务，并在 TRADE&FORFEITING、财资等国内外知名财经杂志屡获殊荣。

2. 产品特点

线上融资，随借随还，高效快捷。企业可利用银行的电子渠道实现供应链融资的在线申请、审批和发放，简化业务流程，提升业务处理效率；同时，核心企业可通过银企直联等方式，及时获取其上下游企业的融资、还款等信息，加强对上下游企业的供应链管理。

3. 适用对象

供应链完整清晰，核心企业对上下游企业可进行有效管理，在中国银行开通对公网银或可进行银企直联。

4. 业务流程

(1) 业务背景审核：办理在线供应链融资业务必须具有真实贸易背景。

(2) 协议签订：业务经办行在与客户签订对应基础产品相关融资合同 / 协议后，签订在线供应链融资相关协议。

(3) 投产准备：通过 BOCNET 企业网银浏览器渠道，需开通企业网银供应链融资相关功能权限；也可通过

BOCNET 企业网银银企对接渠道或其他银企对接渠道。

(4) 业务申请：由核心企业或上下游企业通过在线渠道向中国银行办理在线供应链融资业务相关的基础交易电子数据。

(5) 应收账款转让通知及转让登记。

(6) 业务办理，融资放款。

5. 典型案例

(1) 客户概况及需求

C 公司是某知名 PC 生产厂商全国六大一级分销商之一，拥有 150 多家本地和异地经销商，日均交易量达 150 笔以上。由于缺乏足额的抵押担保，C 公司下游经销商普遍存在自身业务发展和融资困难的矛盾。C 公司希望通过银企合作开发面向下游经销商的供应链融资解决方案，提升对经销商的增值服务能力，从而增加自身销售业绩，提高分销商地位。C 公司期望银行融资方案应同时具备高效的 IT 系统支持、跨区域的覆盖能力、融资款定向支付、灵活支取等功能。

(2) 在线供应链金融解决方案

鉴于 C 公司实力较强，拥有较成熟的电子订单系统，对下游经销商有较强的风险管理能力和控制力，中国银行设计了销易达在线融资方案，以 C 公司和经销商之间的真实交易为基础，以银企对接为技术手段，为经销商提供跨区域的在线融资和还款服务，融资款项专项用于向 C 公司支付货款。

在销易达在线融资方案中，中国银行供应链融资电子化系统与 C 公司内部业务系统实现专线连接，即“银企直联”。中国银行、C 公司和经销商线下签订三方业务合作

协议后，经销商在 C 公司 B2B 平台下单购物，同时委托 C 公司通过“银企直联”模式向中国银行提交在线融资申请。中国银行占用 C 公司授信额度为经销商提供融资，融资款项实时归集至 C 公司指定账户。后续融资还款环节也通过在线申请模式实时处理。

（3）客户反馈

中国银行为 C 公司提供的销易达在线融资方案，通过银行系统与核心企业系统的实时对接，实现了资金流、物流、信息流的在线传输，为 c 公司下游经销商创造了足不出户，银行贷款随借随还的用户体验；同时，对于 C 公司而言，该方案有效改善了财务结构，强化了应收货款回笼管理，扩大了产品销售，进一步提升了其对下游经销商的管理能力。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（二）中国银行供应链线下融资（融易达 + 销易达 + 融信达等）

1. 产品简介

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。中国银行目前可提供涵盖应收账款类、货押类、预付 / 应付类融资产品，近 20 项产品的完善产品体系，可为客户提供从采购原材料到生产备货、装运到最终销售在内的全流程融资方案，有效解决客户应收、应付、存货等各类融资需求，改善现金流，优化财务报表。

中国银行授信客户为核心企业（占用核心企业授信额

度),以不同融资对象分类:包括国内/出口融信达,融易达,销易达等。

2. 产品特点

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。

3. 适用对象

供应链上的核心企业及其相关的上下游企业。

4. 业务流程

以融易达业务流程为例:

(1) 卖方向中国银行提交《融易达业务申请书》、贸易合同及其他必要文件,中国银行审核贸易真实性和业务文本;

(2) 审核通过后,中国银行与卖方签署《融易达业务合同》;与买方签订《融易达业务授信额度使用协议书》,占用买方授信额度;

(3) 卖方履行相关贸易合同项下的约定后,将相关应收账款转让给中国银行;

(4) 应收账款转让事宜通知买方后,买方向中国银行出具《应收账款转让确认书》;

(5) 中国银行为卖方发放融资;

(6) 应收账款到期后,买方按照中国银行指定的路径进行付款;

(7) 在收到买方付款后,中国银行扣除融资本息和相关费用后,将余额(如有)付卖方。

5. 典型案例

A 公司为某大型国有企业集团旗下上市公司，由于上市制度要求，进口原材料采购通过集团另一子公司 B 公司办理，相关业务贸易背景真实，因此产生了大量的账款。双方采用半年统算的方式结葬。

（1）客户需求

A 公司进口的原材料规模较大。由于属同一集团，对 B 公司的应收账款结算时间约半年。但集团对子公司的资金使用情况有考核要求。根据账款性质，B 公司需要通过盘活应收账款，提高资本流动性，并以此来提升自身盈利水平，因此 B 公司向中国银行提出了应收账款保理需求，因此中国银行推荐了融易达业务。

（2）产品契合度

B 公司通过对 A 公司的应收账款进行保理（即中国银行融易达业务），中国银行通过受让应收账款对其进行资金支持，B 公司在中国银行开立保理保证金账户作为应收账款的回款账户。

（3）亮点与启发

A 公司为国有上市企业，信誉度较高，财务制度执行较好。B 公司与 A 公司虽为关联公司，但双方交易的原材料是大宗商品，各类运输单据齐备。客户经理对 A 公司及 B 公司上门服务频率较高，且能不定期对原材料、产成品进行检查，贸易背景真实。本次融易达业务，双方基于真实贸易背景办理的应收账款保理，能够帮助企业盘活资金，稳定银企关系。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（三）中原银行原银 e 链通·原银 e 链

1. 产品简介

基于对大中型核心企业的授信，中原银行借助大数据、人工智能等金融科技，通过企业网银 / 银企直联、供应链金融系统等电子渠道，交互业务信息、单据和凭证，为上游供应商提供线上化供应链金融服务。

业务实质为应收账款的转让、变现，实际融资人为供应商，还款来源为核心企业（授信人）的回款，也即底层交易的回流资金（管控核心）；风险控制、贷后管理的重点均为核心企业。

2. 产品特点

（D 数据化运营特点：借助金融科技，实现债权资产的数据化、标准化、线上化，实现信用、资产在产业链条上的传递与流动。

（2）线上化特点：对传统产品进行改造、升级，实现业务办理的线上化，提高了业务办理效率，大大提升了客户经理以及客户的体验。

（3）区块链技术加持，信用穿透化共享，反欺诈、防篡改；大数据技术深度介入，底层资产交叉验证、多重验真；人工智能驱动业务流程，图文识别与中征自动查询登记；移动端数据采集与分析，5G 技术应用其中；初步实现了资产采集与审验、融资申请、放款流程线上化，随借随还效率高，客户体验好。

3. 适用对象

有实际项目运营的政府平台类企业，大中型建筑企业，

有实际供应链融资需求的大中型制造类和商贸类企业。

4. 业务流程

- (1) 核心企业签发电子债权凭证；
- (2) 供应商基于真实贸易背景签收电子债权凭证；
- (3) 供应商可将电子凭证进行拆分、流转和融资等操作，其中融资定向到中原银行办理在线反向保理业务；
- (4) 凭证到期由核心企业进行兑付。

5. 典型案例

某核心企业作为大型央企，在豫承建项目众多，受“垫资施工（显性/隐性）”在建筑行业较为普遍的行业特点影响，在项目施工过程中，尤其是EPC+F等长周期模式下，该企业 and 上游供应商面临着巨大的资金压力。

中原银行“原银e链”业务通过借助该核心企业信用，为供应链上的供应商开辟了正规、主流融资渠道，缓解供应商的资金周转压力，以低成本的资金撬动更多业务，提高建材物资贸易的周转速度，同时缓解该企业的资金支付压力。

借助中原银行“原银e链”业务，该核心企业得以拓展更多、更好的建材物资类供应商，实现贸易背景验真、融资申请、应收确权、融资放款等流程的线上化，提高产业链上的筹融资效率，保障建筑项目的建材物资供应，有助于加强对供应商的管理，稳定上游供应链。

6. 开办机构

辖内各分支行

八、保理

(一) 中国银行保理

1. 产品简介

中国银行以真实交易产生的应收账款的转让或质押为基础，为企业提供的融资和结算服务。包括国内保理（融易达，国内融信达，国内商业发票贴现，国内综合保理）和国际保理（出口融信达，出口商业发票贴现，出口双保理，进口双保理）。

2. 产品特点

企业赊销结算项下贸易融资综合解决方案。融资便利，加快核心企业资金周转速度。部分产品中国银行可买断应收账款，优化卖方财务报表。国际贸易项下，中国银行可提供应收账款催收、资信调查、坏账担保等服务。

3. 适用对象

核心企业有应收账款、应付账款等各类融资需求，需要改善现金流，优化财务报表。

4. 业务流程

(1) 业务背景审核：办理保理业务必须具有真实贸易背景。

(2) 协议签订：业务经办行在与客户签订对应基础产品相关融资合同/协议。

(3) 业务申请：由核心企业或上下游企业向中国银行提交融资申请书，销售合同，税务发票、海运提单、报关单等资料申请办理业务。

(4) 应收账款转让通知，转让确认及中登网转让登记。

(5) 业务办理，融资放款。

5. 典型案例

A 公司向南美洲某发展中国家出口小家电，结算方式为赊销，账期 120 天。考虑到买方信用风险及其所在国家风险较大及人民币的升值压力，A 公司向中国出口信用保险公司投保了出口贸易信用保险。

为了加快资金周转、改善现金流量，A 公司希望将该贸易项下的出口应收款项卖断给银行以获得融资。A 公司将出口信用保险单项下的赔款权益转让给中国银行，并经由出口信用保险公司确认。中国银行在出口信用保险公司核定的买方信用限额及赔付率以内，为 A 公司确定了合理的融资比例，在受让 A 公司应收账款的基础上将相应的融资款项支付到该公司账户。出口项下应收款项 120 天后正常收汇，中国银行收取融资本息后余款支付给 A 公司，业务结束。

借助“融信达”的支持，A 公司提前回笼了应收账款，提高了资金使用效率，同时有效规避了收汇风险，可谓一举数得。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

九、融资担保支持

(一) 河南农担豫农担一仓储保鲜设施建设

1. 产品简介

为了配合河南省农产品产地冷藏保鲜设施建设工作实施方案的推进,河南农担公司专门针对符合条件的需要进行冷藏保鲜设施建设的新型农业经营主体推出的专项金融支持产品。担保额度不超过预计建设总投资的 60% (脱贫县不得超过项目建设总投资的 70%),最高不超过 200 万元。

2. 产品特点

担保额度高,可以达到建设成本的 60%。还款周期长,最长可达到 5 年。

3. 适用对象

纳入农业农村部门农产品仓储保鲜冷链设施建设项目立项的县级以上(含县级)示范家庭农场和农民合作社示范社(脱贫县可不受示范等级限制),以及从事农产品仓储保鲜冷链设施建设的涉农中小微企业等各类新型农业经营主体,已登记且有产业支撑的农村集体经济组织等合格主体。

农民合作社示范社实际控制人为融资主体的,实际控制人和合作社应做为共同借款人。

4. 业务流程

(1) 项目申报。在农业农村部新型农业经营主体信息直报系统内,农业经营主体提交农产品产地冷藏保鲜设施建设补贴申请后向河南农担公司申报融资需求。

(2) 担保贷款审核与发放。河南农担公司与合作银行

独立或联合开展客户调查，并按照各自内部管理制度规定进行审查审批。

(3) 补贴账户跟踪确认。河南农担公司、合作银行与市县农业农村部门确认借款人补贴账户为借款人在合作银行开立的专用账户。

(4) 账户止付和补贴款还款。补贴资金到账后，合作银行按照约定，对专用账户扣划资金还款。

(5) 贷款到期非补贴款还款。

5. 开办机构

河南农担公司、各县农业农村部门、与河南农担公司合作各家银行的各分支机构。

(二) 中原再担保“千企万户”支持计划

1. 产品简介

郑州市金水区人民政府与中原再担保集团联合推出“千企万户”支持计划。双方计划在5年时间内，为金水区域内1000家小微企业、10000个市场经营主体，提供200亿元的融资担保支持，完善金水区“政银担”服务体系，破解中小微企业融资难题。

漯河经济技术开发区人民政府与中原再担保集团联合推出“千企万户”支持计划。双方计划在“十四五”规划内，批量支持漯河经开区内1000家小微企业、10000个市场经营主体，为其提供低成本、多元化、全方位的金融服务。

2. 产品特点

“千企万户”支持计划贯彻落实中共中央《关于新时代推动中部地区高质量发展的指导意见》，探索发挥政府

性融资担保体系作用，推进落实河南省《关于进一步加强政府性融资担保体系建设支持小微企业和“三农”发展的实施意见》文件精神，探索区域经济高质量发展新模式，引导更多金融资源流向实体经济，助力金水区领跑中部地区高质量发展。

“千企万户”支持计划是指郑州市金水区政府、漯河市经开区政府中原再担保集团以及银行业金融机构将通过构建“政银担”携手联动长效机制，在5年时间内为金水区域内、漯河经开区内1000家小微企业、10000个市场经营主体，提供低成本、多元化、全方位的一揽子金融服务方案。

郑州金水区政府将建立担保机构资本金注入机制，对中原再担保集团科技担保公司进行增资1亿元，专项支持科技创新类企业融资发展；建偿补偿机制，构建规模1亿元的融资担保代偿补偿资金池，委托中原再担保集团管理，专项用于“千企万户”支持计划的担保代偿补偿；同时建立保费补贴机制，对为金水区服务的政府性融资担保机构给予担保费补贴，费率补足至2%。

漯河经开区政府将建立融资担保代偿补偿资金池及动态补充机制，资金池收取资金为2000万元，并根据业务规模逐步增加资金池额度，资金池额度最低不少于500万元。同时建立保费补贴机制，对为经开区服务的政府性融资担保机构给予担保费补贴，费率补足至2%。

中原再担保集团则发挥在全省政府性融资担保体系中的龙头引领作用，推进落实“政银担”风险比例分担，发挥财政资金的杠杆放大作用，撬动银行、社会投资等金融资

源，支持郑州市和金水区“十四五”规划建设以及乡村振兴，批量支持金水区域内小微企业、“三农”和创新创业主体。

3. 适用对象

“千企万户”计划选取花卉市场、科技市场、知识产权等特色产业园和郑州市金水区、漯河市经开区“十四五”规划重大项目，开发符合产业园特色、项目建设特点的批量化担保产品，充分发挥郑州市金水区、漯河市经开区资源、市场、文化等优势，为培育特色产业、引导各类金融资源支持建设、推动中部地区高质量发展注入新鲜血液。具体支持对象主要有四类，分别为符合国家及金水产业政策、信贷政策和环保政策，能够提供有效税务数据，有市场、有效益、高成长性的小微企业、“三农”“双创”和战略性新兴产业；符合中原再担保集团担保政策的重点园区开发主体、入园企业；列入区政府3—5年规划的续建项目；符合乡村振兴建设、黄河流域生态保护和高质量发展等其他政策方向且符合中原再担保集团担保范围的项目。

4. 业务流程

中原再担保科技融资担保、郑州农业担保、郑州中小企业担保、河南农开投资担保、河南省中小企业投资担保等担保机构各网点申请或中国银行等相关银行网点申请。

5. 典型案例

2021年5月21日，科技与知识产权、园区、乡村振兴、文化教育、互联网+供应链、批量产品等六类14家企业代表分别与相关担保机构、金融机构进行三方签约。

6. 开办机构

中原再担保集团、中原再担保科技融资担保、郑州农

业担保、郑州中小企业担保、河南农开投资担保、河南省中小企业投资担保等担保机构与中国银行、农业银行、邮储银行、浦发银行、华夏银行、广发银行、兴业银行、光大银行、中原银行、郑州银行、焦作中旅银行等银行。

