

发展商业银行大宗商品 结构贸易融资业务探析^①

□ 王志强 石 林

(1.厦门大学管理学院, 福建 厦门 361005;

2.中国银行厦门分行, 福建 厦门 361005)

摘要:目前我国商业银行的大宗商品结构贸易融资业务在产品创新和机制创新方面取得了一定程度的突破,但与国际先进银行相比,还存在诸多不足。本文分析商业银行大宗商品结构贸易融资现状及存在的问题,从确立银行自身及产品的定位,提高风险管理水平,通过多种方式提升银行竞争力,完善开展大宗商品结构贸易融资业务的法律、人才条件,加大对中小企业的融资力度多方面,提出了相应的解决方案。

关键词:商业银行; 大宗商品; 结构贸易融资

中图分类号:F830.5 **文献标识码:**A **文章编号:**1002-2740(2009)07-0022-03

我国是目前世界上大宗商品需求的主力,是世界上第一大铜消费国、第一大钢铁消费国、第二大原油消费国。对外贸易中呈现的贸易总量的增长和大宗化、资本化的发展趋势,不仅为我国商业银行在贸易融资领域带来巨大的商机,也对商业银行传统的贸易结算方式提出了挑战。在此背景下,大力发展大宗商品结构贸易融资,不仅能促进我国贸易结构的优化,更为重要的是能为拓展我国商业银行贸易融资领域,创新金融产品,加速银行国际化进程起到重要作用。

一、我国商业银行大宗商品结构贸易融资现状

我国商业银行的大宗商品结构贸易

融资业务始于20世纪90年代初,但至今仍然处于发展的初级阶段,经营范围不大,融资手段较单一。以我国开展出口贸易融资的政策性银行中国进出口银行为例,2006年该行在保理、福费廷等的业务量为120亿美元,在对外担保中共实现44亿美元的业绩,买方信贷和卖方信贷分别为23亿和132亿美元。这与我国全年超万亿的贸易总量不成比例。

近几年,我国商业银行已经开始涉足结构性融资这一业务领域,开发的主要产品有:与出口信用保险相结合的产品,如中国银行的“融信达”、民生银行的“信保融资”等等;和贸易环节紧密结合(包括与物流公司合作),以解决流通中产品抵押问题的产品,如民生银行的“物流融资”、深圳发展银行的“供应链融资”;在传统国际保

理基础上改进的产品,如中国银行的“回流保理”、建设银行的“直接保理”;根据客户综合要求,将各贸易融资、特色服务以及外汇交易衍生品加以整合,帮助客户解决融资需求和满足客户规避信用、汇率、利率、国家风险的保障需求的组合式产品,如中国银行的“出口全益达”、“进口汇利达”,中信银行的“台信通”、“全程通”等。

在贸易融资授信方面,各家银行依托产品和机制创新,突破传统授信模式的局限,在开拓适应贸易融资风险特性的授信管理方法上有了突破。如民生银行成立了独立的贸易融资评审中心,从组织结构方面保障了贸易融资授信的专业化,大大提高了评审效率;深圳发展银行成立了供应链金融事业部,设有专门的授信审批部门,为该行供应链融资业务的开展发挥了

收稿日期:2009-05-04

作者简介:王志强(1967-),男,教授,博士生导师,现为厦门大学管理学院MBA中心副主任。

石 林(1976-),女,厦门大学管理学院工商管理硕士研究生,现供职于中国银行厦门分行。

①本文为福建省科技规划重点项目:“支持海西科技创新型企业发展的金融创新研究”(项目编号:2008R0058)的研究成果之一。

关键的推动作用。

二、我国商业银行大宗商品结构贸易融资存在的问题

(一)对开展大宗商品结构贸易融资业务的重要性认识不够,业务发展较为缓慢。商业银行对大宗商品结构贸易融资业务在提高银行的盈利能力,优化信贷资产质量等方面的作用认识不足,认为其在整个信贷资产中的占比小,作用不大。因此,对开展结构贸易融资业务的重要性、紧迫性认识不够,尚未意识到随着全球经济的发展,该项业务将成为国内外银行竞争的焦点。

(二)风险控制管理水平相对滞后,尚未形成一套较为成熟的风险控制体系。大宗商品结构贸易融资业务金额大、风险多,风险因素包括客户风险、法律风险、国家风险、国际市场和内部操作风险等。商业银行缺乏有效的方法实现对国际贸易供应链中资金流、物流、信息流的有效控制,也缺乏对大宗商品结构贸易融资特点进行分析,及对贸易周期动态数据进行跟踪的能力,影响了其对融资业务中的风险识别能力。目前,许多国内商业银行仍然采用较为传统的业务系统和运作流程,来支持结构贸易融资业务的运作。银行各部门之间、银企之间缺乏贸易信息共享,尚未建立一个能够对国际贸易供应链中货物及资金的流动实现实时数据传递和动态分析的信息技术平台。不充分的信息交流使结构贸易融资业务的触发点始终滞后于实体货物的流动,导致贸易周期与融资期限不匹配,一些不法分子乘机通过贸易融资套取银行资金进行投机活动。

(三)商业银行之间竞争手段较为

单一。目前国内商业银行主要通过打价格战来争夺客户资源,而商业银行服务价格的确定主要采取随市场及凭经验定价的方式,产品价格策略不明显。银行监管部门在对各商业银行的竞争规则、收费标准等方面缺乏统一的、强有力的监管措施。各家商业银行往往不计成本地进行无序竞争。这些做法破坏了风险管理标准,加剧了银行结构贸易融资业务的风险,同时也挫伤了银行开办结构贸易融资的积极性,损害了银行的自身利益。

(四)缺乏专业的法律及人才。大宗商品结构贸易融资业务涉及国际金融票据、货权、货物的抵押、质押、担保、信托等行为,要求法律上对各种行为的权利和责任有具体的界定。目前我国尚无一部完整的国际贸易融资法规,这样就难以规范银行、客户及国外银行间的法律关系,由此可能产生业务风险。而有的银行没有认真研究国际贸易融资有关法律规定,及时防范法律风险,在银行内部也没有建立规范化的业务操作流程,规避可能出现的法律风险,制约了我国的大宗结构贸易融资业务的进一步发展。大宗商品结构贸易融资业务具有高收益、高风险的特点,产品结构复杂,操作控制环节多,对从业人员的素质要求更高,不仅要熟悉各种贸易融资产品的流程,还要有较高的保险、货运、理财、金融衍生产品知识,有较强的风险控制能力以及对相关国家政策和中外法律法规的系统把握,同时由于大宗商品的特殊性还要求从业人员要对贸易产品的特点,贸易项目面临的市场环境有相当的了解。只有具备了系统的知识和信息,才能为企业提供结构贸易融资方案。而我国商业银行开办此业务的时间较短,业务人才极其缺乏。

(五)大宗商品结构贸易融资的对象过于集中。2008年,随着世界经济形

势的风云变幻和中国经济政策的转变,我国中小企业面临大宗商品价格上涨、出口订单减少、人民币升值、原料和劳动力等生产因素价格上涨等不利因素,普遍存在资金短缺的问题。由于我国资本市场目前还不完善,中小企业尚不具备上市直接融资的条件,银行贷款仍然是中小企业资金的主要来源。然而,目前我国商业银行倾向于向大企业、垄断性企业提供融资,而对于国际市场竞争能力弱更需要银行融资支持的中小型企业往往存在惜贷的情况。据国家统计局2006年的调查表明,在整个商业银行客户当中,占比约0.5%国有企业大户,得到的贷款占整个金融机构贷款总额50%以上,而占比80.9%中小企业,得到的贷款额却不到金融机构贷款总额的1%。

三、发展商业银行大宗商品结构贸易融资的对策分析

(一)提高对发展大宗商品结构贸易融资业务重要性的认识,做好银行自身及产品的定位。随着我国经济的不断发展壮大,国际贸易往来日益频繁,大宗商品进出口总额将大幅提高,必将为大宗商品结构贸易融资业务提供极大的市场空间。各家商业银行应更新观念,提高对发展大宗商品结构贸易融资重要性的认识,调整经营策略和工作思路,密切关注外资银行的动向,学习其先进的融资理念及融资产品,以结构贸易融资业务为工具,积极拓展国际结算业务。

大力发展大宗商品结构贸易融资业务首先必须做好自身的市场定位,各地区的商业银行还应根据所处地区的特点,选择适合自身的大宗商品结构贸易融资的产品。明确的市场定位是稳定和开发客户的前提条件。只有

这样,商业银行才能集中力量营销目标客户,减少全而不专、专而不精的营销方式,避免营销资源的浪费。

(二)提高风险管理水平。商业银行要制定专门针对大宗商品结构贸易融资的授信审查标准,达到既有效控制风险又积极服务客户的目的。通过建立审贷分离制度,将信贷风险和国际贸易风险由公司业务部、信贷审批委员会和国际业务部负责,实现在统一综合授信管理体系下的审贷分离和风险专项控制,达到防范和控制风险的目的。商业银行还可以从国外引进成熟安全的信息技术,全面构建统一的管理信息系统、风险控制系统、决策支持系统。这些系统覆盖银行各项业务前、中、后台的操作,以及业务调查、执行和资金划拨的权限控制,将风险控制从事后监测转为实时监控、及时预警。一方面,银行可通过决策系统和支持系统提高业务部门综合分析国家经济、产业和金融政策的能力,加强对客户技术、产品的生命周期预测;另一方面,通过建立IT化的风险控制系统,使全辖人员的越权和违规经营在计算机技术限制下无法操作,强化风险控制的效力和权威性。

(三)提升银行结构贸易融资产品的竞争力

一是商业银行应加大对进出口企业的宣传和引导力度,注重大宗商品结构贸易融资业务的包装和推广,利用报纸、电视、宣传材料等方式,向企业广泛介绍,让企业更深刻地了解其特点和程序。在营销过程中要向客户介绍产品的优势、操作流程,使客户了解接受新的融资产品,在需要贸易融资时能找到适合自己的融资产品,使此业务得到较大范围的推广。

二是银行应通过为客户量身订做结构贸易融资产品,来提升自身的竞争力。国有商业银行应了解客户需求,

分析市场信息,创新产品设计。通过结构贸易融资产品的设计为客户节省的费用,远远高于银行价格竞争中费用的优惠,更为银行客户所青睐。

三是商业银行应通过缩短贷款审批时间,满足客户融资需求。大宗商品的贸易融资的特点是时效性极强。银行应在保证风险控制的前提下,尽量简化授信审批环节,提高贸易融资的审批速度,满足客户资金需求。

(四)完善大宗商品结构贸易融资业务需求的法律、人才条件。国内商业银行应积极呼吁立法部门建立与国际接轨的适应国际贸易融资需要的法律法规。同时应收集分析近年来我国关于贸易融资业务的法律案例和资料,认真研究学习现有的法律法规,分析国际惯例与我国现行法律法规的差异,据此不断改进完善自身的产品设计,并制定切实可行的操作方法,在银行内部建立规范化的业务

操作程序,利用法律武器最大限度地保障银行利益,以避免业务中可能出现的法律风险。另一方面,由于与国际贸易融资有关的外汇管理政策、法规会随着经济形势的变化不断调整,银行从事结构贸易融资业务,一定要及时掌握、自觉遵守相关的法律法规,并接受国家有关监管部门的监督。同时注重对相关从业人员的培养,使其尽快熟悉国际金融、国际贸易及相关法律。

(五)加大对中小企业的融资力度。国内商业银行应选择具有较为丰富的行业经验、稳定的上下游企业的中小企业,为有真实贸易背景的业务提供融资。特别是要重视那些成长性好的中小企业。充分利用中小企业征信系统,快速、便捷、高效地获取中小企业以及企业主的各种定量定性信息,进行准确有效的企业综合信用等级评估,减少融资成本,降低融资风险。

参考文献:

- [1]李晔.标准仓单质押贷款:银行盈利新增长点[J].国际金融,2008,(5).
- [2]张东向.关于福费廷业务在中小企业融资方面应用的探讨[J].国际金融研究,2008,(3).
- [3]宋炳方.商业银行供应链融资业务[M].北京:经济管理出版社,2008.
- [4]崔艳梅.浅论国际贸易融资方式及其在我国的发展与运用[D].西南财经大学硕士论文,2006.
- [5]刘洋.适时开展大宗商品结构性贸易融资[J].农村金融研究,2005,(2).
- [6]王晓明.六管齐下解决中小企业困境[DB/OL].<http://www.sina.com.cn>,2009-04-02.
- [7]纽行.结构贸易融资在现代国际贸易中的作用[J].国际金融研究,2001,(3).

(责任编辑:梁雪芳)

(责任校对:梁雪芳 王 勉)