

最佳融资解决方案奖

凌钢国贸（香港）有限公司



“优秀的递进式融资方案，在合规的前提下，利用银行的产品和资源，满足企业融资需求”

随着国内钢铁行业周期性恢复，凌源香港经营的国际业务蒸蒸日上。于此同时，伴随着企业的发展扩张，凌源香港也出现了一些进口融资方面的瓶颈。

首先，根据行业惯例和企业的贸易模式，凌源香港与对手方交易时主要以信用证结算。企业需要开立大量国际信用证，且金额较高。由于运营年限、资产规模及行业周期等条件制约，企业从银行独立获得授信的能力较弱。即便成功授信，合作银行往往会要求全额保证金作为信用证开立条件。企业流动性资本被长期占用，资金流转速率降低，不利于做大宗贸易的企业长期发展运营。

其次，银行对于境外注册企业的授信通常安排在海外分支机构，而凌源香港的业务决策及单据处理部门均设立在境内。企业在实际操作中难免与境外银行产生沟通问题，且交单的时效性难以得到保证。

凌源香港与星展银行协作，通过一系列探索与沟通，成功打造出一套全方位递进式的贸易融资方案：

首先，银行在了解其经营模式后发现，企业预售后采购，通过国际知名贸易商销货到国内，主要以国际信用证结算。而这些贸易对手自身背景强大，在知名大行皆有授信。经内部查询，银行与对手方开证行都有同业授信关系。银行最终提供第一阶段的“背对背信用证解决方案”，免保证金，使得企业借助买家开立的信用证，转开另一张信用证向最终卖家进货，以支持企业的进口业务。考虑到企业操作的方便性及文件传递的时效性，银行将方案安排在境内，以境外机构开立境内外汇账户的模式执行。同时，依仗多年国际信用证审单经验，银行为企业匹配了短期过桥贷款额度，在进出口皆为相符交单的情况下，解决企业买方回款滞后于卖方付款产生的缺口问题。

在该方案下，银行利用自身同业业务优势，将对企业风险转换为对银行风险；且凭借国际业务经验积累及国内合规性认知，将境外企业业务落地受理，有效地改善了其与以往银行合作中的“外来户”待遇。

在经历多笔背对背信用证交易后，银行时隔半年又为企业量身定制了第二阶段的“前对背信用证解决方案”，允许其“先采购，后开证”，以保证企业在国际市场中抢占先机。第三阶段的“独立信用证方案”目前也已进入商讨阶段。

该方案为递进式融资方案，它既尊重了企业自身发展的规律，又充分利用了银行现有产品与资源，同时也满足了监管机构的要求。

公司简介

凌源钢铁集团有限责任公司始建于1966年，是以钢铁为主业，兼营轮胎、化工、机械制造、新材料、新能源、矿产资源、金融的大型国有企业集团。凌钢国贸（香港）有限公司是为适应集团大型化、国际化发展需要而设立的唯一境外平台子公司，承载集团拓展境内、外贸易，资本运作联动的重任。

重点推荐

中石化盛骏投资（深圳）有限公司



合作支持机构

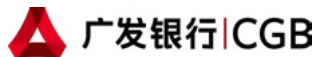


重点推荐

中国正通汽车服务控股有限公司



合作支持机构



重点推荐

中国南方航空



合作支持机构

