

河南省项目建设金融产品手册

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

2024年8月

编者按：为深入贯彻落实省委、省政府决策部署，树牢“项目为王”理念，全方位、立体化加强重大项目金融支持，推进项目建设全周期全链条金融服务，我们组织梳理了全省金融机构支持项目建设的金融产品十类 153 个，编辑了《河南省项目建设金融产品手册》，便于广大项目主体更直观、更高效地了解金融产品特色、条件、流程、案例等。将通过各市县、各金融机构、各媒体以线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，确保我省重大项目资金跟得上、有保障。

(请扫描二维码获取电子版)

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) 工商银行项目贷款	3
(四) 农业银行项目融资	6
(五) 中国银行项目前期贷款	7
(六) 中国银行固定资产贷款	9
(七) 建设银行基本建设贷款	12
(八) 建设银行项目前期贷款	13
(九) 交通银行固定资产贷款	14
(十) 邮储银行固定资产贷款	16
(十一) 邮储银行项目前期贷款	18
(十二) 中信银行固定资产贷款	19
(十三) 光大银行固定资产贷款	22
(十四) 兴业银行项目前期贷款	25
(十五) 兴业银行固定资产贷款	27
(十六) 民生银行项目贷款	28
(十七) 民生银行固定资产贷款	29
(十八) 民生银行项目前期贷款	30
(十九) 民生银行资产支持融资	31
(二十) 广发银行固定资产贷款	32

（二十一）华夏银行项目融资业务	33
（二十二）华夏银行项目营运期贷款	34
（二十三）华夏银行重点项目前期贷款	36
（二十四）恒丰银行固定资产贷款	37
（二十五）浦发银行项目营运期贷款	40
（二十六）中原银行项目贷款	41
（二十七）中原银行项目前期贷款	43
（二十八）中原银行固定资产贷款	44
（二十九）郑州银行固定资产贷款	46
（三十）郑州银行项目前期贷款	48
（三十一）郑州银行城市更新贷款	49
（三十二）郑州银行租赁住房贷款	51
（三十三）郑州银行经营性物业贷	52
（三十四）河南农商联合银行固定资产贷款	53
（三十五）河南农商联合银行项目贷款	54
二、银团贷款	55
（一）工商银行银团贷款	55
（二）建设银行银团贷款	56
（三）交通银行银团贷款	57
（四）邮储银行银团贷款	59
（五）浦发银行银团贷款	60
（六）中信银行银团贷款	61
（七）民生银行银团贷款	63

（八）兴业银行银团贷款	64
（九）恒丰银行银团贷款	65
（十）渤海银行银团贷款	65
（十一）中原银行银团贷款	67
（十二）郑州银行银团贷款	67
（十三）河南农商联合银行银团贷款	70
三、特色专属产品	72
（一）工商银行城市更新融资	72
（二）工商银行融资租赁	73
（三）工商银行福费廷（国内信用证）	75
（四）中国银行票据贴现	76
（五）中国银行福费廷	78
（六）中国银行非标理财融资	79
（七）建设银行公司住房租赁贷款	80
（八）建设银行进口押汇	81
（九）邮储银行产业园区贷款	82
（十）邮储银行城市更新贷款	83
（十一）兴业银行住房租赁贷款	86
（十二）华夏银行城镇化建设贷款	87
（十三）华夏银行绿色金融贷款	89
（十四）浦发银行可再生能源补贴确权贷款	90
（十五）民生银行薪福通	91
（十六）民生银行招标通	92

(十七) 恒丰银行城市更新贷款	94
(十八) 中信银行信商票	96
(十九) 中原银行城市更新改造贷款	97
(二十) 中原银行公司住房租赁贷款	99
(二十一) 中原银行购 e 融 · 商票保贴	100
(二十二) 中原银行购 e 融 · 预付款融资	102
(二十三) 中原银行货 e 融 · 动产质押+智能仓储管理	104
(二十四) 郑州银行经营性收费收益权融资	105
四、债券承销	108
(一) 国家开发银行债券承销业务	108
(二) 工商银行债券承销业务	110
(三) 农业银行债券承销业务	112
(四) 中国银行债券承销业务	114
(五) 建设银行非金债券承销业务	116
(六) 交通银行非金融企业债务融资工具	119
(七) 邮储银行债券承销业务	120
(八) 招商银行中期票据承销业务	122
(九) 兴业银行标准化债权承销业务	125
(十) 民生银行债券承销业务	128
(十一) 光大银行债券承销业务	128
(十二) 中信银行债券承销业务	133
(十三) 广发银行非金融企业债务融资工具	139
(十四) 浦发银行债券承销业务	132

(十五) 华夏银行债券承销业务	141
(十六) 平安银行债券承销业务	147
(十七) 恒丰银行债券承销业务	148
(十八) 渤海银行信用债券投资业务	150
(十九) 渤海银行非金融企业债务融资工具	151
(二十) 浙商银行债券承销业务	151
(二十一) 中原银行债券承销业务	152
(二十二) 郑州银行债券承销业务	155
五、保函	157
(一) 工商银行融资类保函 (内保外贷)	157
(二) 中国银行融资性保函 (内保外贷)	158
(三) 建设银行境内保函	159
(四) 中信银行信保函	160
(五) 中信银行信保函—极速开	162
(六) 中信银行信保理	163
(七) 民生银行电子保函	164
(八) 广发银行全流程线上化保函	165
(九) 恒丰银行保函	164
(十) 恒丰银行电子投标保函	168
(十一) 中原银行销 e 融·电子保函	170
(十二) 郑州银行国内保函	171
六、并购贷款	174
(一) 工商银行并购贷款	174

(二) 建设银行境内并购贷款	175
(三) 民生银行并购贷款	176
(四) 广发银行并购贷款	180
(五) 中信银行并购贷款	181
(七) 光大银行并购贷款	182
(八) 招商银行并购贷款	185
(九) 兴业银行并购贷款	186
(十) 渤海银行并购贷款	187
(六) 中原银行并购贷款	188
(十一) 郑州银行并购贷款	188
七、供应链金融产品	192
(一) 工商银行“工银 e 信”融资业务	192
(二) 中国银行供应链线上融资	193
(三) 中国银行供应链线下融资（融易达+销易达+融信达等）	195
(四) 建设银行“e 信通”	198
(五) 建设银行“e 销通”	199
(六) 中信银行信 e 链	200
(七) 中信银行信商票	201
(八) 中信银行信 e 销	202
(九) 中信银行信 e 采	203
(十) 招商银行供应链线上融资—付款代理	204
(十一) 民生银行融资 E 系列——信融 E	200
(十二) 民生银行融资 E 系列——票融 E	208

(十三) 民生银行融资 E 系列——采购 E	209
(十四) 恒丰银行网络应收贷	210
(十五) 中原银行购 e 融·反向保理	212
八、保理	214
(一) 中国银行保理	214
(二) 民生银行国内保理	215
(三) 恒丰银行国内卖方保理	216
(四) 郑州银行国内保理	218
九、融资担保	221
(一) 河南农担豫农担—仓储保鲜设施建设	221
(二) 中原再担保“千企万户”支持计划	222
十、保险产品	225
(一) 中国人民财产保险工程一切险	225
(二) 中国人民财产保险建设工程履约保证险	225
(三) 中国人民财产保险安全生产责任险	228
(四) 中国人民财产保险雇主责任险	229
(五) 中国太平洋财产保险施工企业安全生产责任险	231
(六) 中国太平洋财产保险企财险	233
(七) 中国太平洋财产保险机器设备损失险	234
(八) 中国太平洋财产保险建筑工程一切险	235
(九) 中国太平洋财产保险安装工程一切险	235
(十) 中国太平洋财产保险农民工工资支付保证险	236
(十一) 中华联合财产保险产品	237

(十二) 平安财产保险安全生产责任险	238
(十三) 平安财产保险建筑工程一切险	239
(十四) 平安财产保险雇主责任险	240
(十五) 中原农业保险电子投标保险保函	242

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. 产品特色

（1）贷款金额较大。开发银行将结合建设项目贷款需求和专业人员合理评估后确定贷款金额，最高可覆盖总投资中除资本金外的其他建设所需资金。

（2）贷款期限较长。开发银行将结合贷款项目的建设期、运营期、项目预测现金流、借款人综合现金流等因素合理确定贷款期限。

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

国家开发银行河南省分行。

(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、粮棉油等重要农产品、能源

资源、战略物资、应急保障物资仓储设施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) ××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 企业作为该行借款人，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，该行贷款 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) ××县 A 企业承建的××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，该行贷款 40000 万元。

6. 开办机构

中国农业发展银行各县级支行。

（三）工商银行项目贷款

1. 产品简介

为满足借款人在生产经营过程中基于建设、购置、改造等固定资产投资活动而产生的资金需求，以其未来综合收益作为还款来源而发放的贷款。

2. 产品特点

一是贷款期限长。贷款期限可达到 10 年以上，根据行业、偿债能力、授权等具体确定，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，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

调查营销→业务受理→尽职调查→贷款评、审→条件落实→合同签订→发放核准→资金支付

5. 典型案例

某企业投建 5G 用超薄电子级玻璃纤维布产业化项目，为省重点及“三个一批”项目，建成后年产 5G 用超薄电子级玻璃纤维布

8000 万元。项目总投资 41416 万元，其中自筹 16416 万元、资本金比例 39.64%，银行贷款 2.5 亿元。

项目筹建伊始，省、市、支行高度重视，三级联动，第一时间成立营销团队积极与企业进行对接，围绕项目基本情况、项目进度、集团等方面进行了细致跟踪了解，在部门的密切配合下，为河南光远新材料股份有限公司 5G 电子布项目审批项目贷款 2.5 亿元，期限 6 年（宽限期 1 年），贷款方式为信用，追加项目土地抵押，该笔项目贷款为民营制造业发展提供了强有力的信贷资金支持。

6. 开办机构

工商银行河南省分行授权分支机构，省行在授权范围内审批。

（四）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. 产品特色

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

××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，该行即成立省市县三级服务团队，密切跟踪项目进度；在××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××集团开展银企对接。××集团入驻企业后，急需开立信用证，该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，该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

农业银行河南省分行各分支机构。

（五）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. 产品特色

- （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单位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、环保等相关政策和该行信贷政策，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××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，客户向该行申请项目前期贷款，申请金额8亿元，贷款期限3年，目前项目正在该行信用审批中，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。

（六）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. 产品特色

（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. 适用对象

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××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××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××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××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。

(七) 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. 产品特色

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

建设银行河南省分行各分支机构。

(八) 建设银行项目前期贷款

1. 产品简介

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) 用于借款人在项目前期的资金需求，如项目征地拆迁费、基础设施土建费、提前购置设备及其他合理的项目建设支出。

(2) 贷款发放根据项目投资计划、建设进度、资本金到位情况和还款来源可靠性等因素确定，对单个项目发放的项目前期贷款金额不超过项目总投资的 30%。

(3) 贷款利率符合中国人民银行利率管理的相关规定合理定价。

3. 适用对象

(1) 适用于借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记的企事业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织。

(2) 项目属于城市基础设施、交通、能源、水利、电力、高端装备制造等行业重点项目或合规的政府专项债配套融资项目。

(3) 符合国家产业、环保、土地、绿色等相关政策，并按规定取得相应的准入文件，项目涉及用地的，应至少取得项目用地预审批复。

(4) 项目应取得环评批复或其它环保许可文件。

(5) 项目须符合国家有关投资项目资本金制度的规定，项目资本金应同比例提前到位或先于贷款一次性到位。

(6) 项目有清晰、合法的还款来源，在贷款期内可预见的项目建设资金或其他合法可靠的资金。

4. 办理渠道

借款人向建设银行提出贷款申请，除提供《中国建设银行信贷业务手册》中明确的材料外，应根据借款人及项目条件，提供相应的证明材料。

5. 典型案例

2023年初，建行某支行在走访政府重点支持项目时了解到，项目需要项目征地拆迁费、基础设施土建费、提前购置设备等融资需求，支行积极向客户介绍该行项目前期贷产品。经办机构受理借款人申请后，开展贷前调查，项目评估、客户准入、授信审批、合同签订等相关流程，最终实现贷款发放。

6. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

(九) 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. 产品特色

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；该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。借款人向该行提出贷款申请，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等及时监控，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×万元，自筹资金×万元，自有资金占比约 23.1%，拟融资×亿元。

该行为 H 项目公司提供固定资产贷款授信额度×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×年，业务期限×年，按月计息，还款宽限期×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。

（十）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. 产品特色

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。该行了解到情况后，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、郑州市分行及各地市分行公司金融部。

（十一）邮储银行项目前期贷款

1. 产品简介

项目前期贷款，是指为满足借款人合理的项目前期资金需求，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本外币贷款。其中可预见的项目建设资金包括金融机构针对该项目提供的信贷资金、股东预计投入、股东和项目业主可用于偿还贷款的稳定现金流或预期收入、自有资金等。

2. 产品特色

期限灵活：涵盖短、中不同期限的资金需求；

可融资金额大：项目前期贷款金额在符合项目资本金要求的前提下原则上可达总投资的 30%；

用途多样：满足基本建设、技术改造等不同用途的资金需求；

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

须符合邮储银行贷款准入要求的大中型企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织。项目前期贷款原则上仅适用于地市级及以上政府或发改委正式发布的重点项目名单内的项目，且已纳入该行重点项目库。

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. 开办机构

邮储银行河南省分行直属支行、郑州市分行及各地市分行公司金融部。

(十二) 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. 产品特色

(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

该行按照审贷分离、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，该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与控制，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××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。目前客户在该行获批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

中信银行郑州分行各分支机构。

（十三）光大银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款，是指该行向企（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。

其中的“固定资产投资”沿用了国家统计局部门的口径，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. 产品特色

与借款人约定明确、合法的贷款用途，并按照约定检查、监督贷款的使用情况，防止贷款被挪用。

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。原则上项目技术建成后，每年至少两次偿还本金，利随本清。

科学考量固定资产中长期贷款的现金流、行业、项目类别、地区、项目规模等因素，合理确定固定资产中长期贷款的建设期、达产期、还贷期和总贷款期限。

3. 适用对象

固定资产贷款申请应具备以下条件：

- (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，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规定；
- (8) 借款人不得为该行预警黑名单客户，该行另有规定的除外；
- (9) 该行要求的其他条件。

4. 业务流程

- (1) 资料提供

借款人要恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

符合固定资产贷款贷款申请条件及该行客户基本授信条件的，应要求客户向该行提出书面授信申请，提供必要的授信材料。

（2）客户经理调查

客户经理负责落实授信尽职调查，并形成书面报告。实地调查为主、间接调查为辅，获取第一手现场调查材料，全面了解申请人生产经营、管理、财务状况及行业信息。必要时，可通过外部征信机构、政府有关部门、社会中介机构或其他商业银行对客户资料的真实性进行核实，并作备案。

（3）信审审批

审查审批人员可视需要走访客户；审查人员要根据审查原则、评估框架和分析内容进行审查工作。

对固定资产贷款投入的项目，要按照授信风险管理要求从项目发起人、项目合规性、项目技术和财务可行性、项目产品市场、项目融资方案、还款来源可靠性、担保、保险等角度进行贷款风险评价。

（4）签订合同及放款

借款人及其他相关当事人应于该行签订书面借款合同、担保合同等相关合同。合同中应与借款人约定提款条件以及贷款资金支付接受贷款人管理和控制等与贷款使用相关的条款，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。

放款审核中心负责贷款发放和采取贷款人受托支付方式时的

支付审核。经营单位负责对贷款发放和支付相关材料进行初步审查确认，之后提交放款审核中心进行贷款发放和支付审核。采取借款人自主支付方式的，由经营单位负责定期核查借款人的贷款支付是否符合约定用途。

5. 典型案例

河南金××有限公司成立于 2020 年，主要从事锌冶炼、锌合金及锌深加工产品的生产、销售。经过持续拜访企业，了解到申请人有锌资源综合利用项目融资需求，该行积极与客户对接，于 2022 年 3 月批复 3 亿元 8 年期的项目贷款，专项用于该客户铅基多金属固废协同强化冶炼产业化示范及锌资源综合利用项目建设，目前已全部提款。

6. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

（十四）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

兴业银行郑州分行各分支机构。

（十五）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月该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，贷款利率低于该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

兴业银行郑州分行各分支机构。

（十六）民生银行项目贷款

1. 产品简介

民生银行项目贷款包括固定资产贷款、基本建设贷款、技术改造贷款等贷款品种。典型应用场景有：新建、扩建、改造、开发和购置固定资产等特定目的投资活动产生的资金需求。

2. 产品特色

服务大基建、新基建、制造业，贷款期限长、最长可超过 20 年，金额大，可满足客户固定资产投资项目运作中的资金需求。

3. 适用对象

存在固定资产、基本建设、技术改造项目投资需求的企事业法人及其他可作为借款人的合法群体。

4. 业务流程

企业提出申请→银行受理与调查→风险评价与审批→合同签订→落实放款条件→发放和支付。

5. 典型案例

该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

民生银行郑州分行各分支机构。

(十七) 民生银行固定资产贷款

(一) 产品简介

固定资产贷款是指该行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。固定资产投资，是指投资资金用于固定资产建设、购置、改造等经营过程的投资行为。

(二) 产品特色

服务大基建、新基建、制造业等重大项目建设融资需求，贷款期限长、最长可超过 20 年，金额大，可有效满足企业固定资产投资建设过程中的资金需求。

(三) 适用对象

存在固定资产投资、重大项目建设、技术改造项目投资需求的企事业法人及其他可作为借款人的主体。

新建、扩建、改造、开发和购置固定资产等特定目的投资活动产生的资金需求。

（四）业务流程

由该行各分支机构业务人员收集借款人及项目资料，撰写项目调查报告，完成行内授信审批，签署合同发放贷款。

（五）开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（十八）民生银行项目前期贷款

（一）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。

（二）产品特点

有效满足项目建设前期资金需求，助力项目建设快速推进。期限最长可达3年，贷款金额可达项目总投资的30%。

（三）适用对象

项目手续尚未齐备但具有资金支付需求的重大项目。

（四）业务流程

由该行各分支机构业务人员收集借款人及项目资料，撰写项目调查报告，完成行内授信审批，签署合同发放贷款。

（五）开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（十九）民生银行资产支持融资

（一）产品简介

为满足现金流较为稳定的固定资产投资项目进入运营期后产生的融资需求而发放的贷款，可用于置换项目存量负债、项目更新改造等。

（二）产品特色

产品适用范围广；用途灵活，既可用于置换存量项目贷款，又可用于项目更新、改造、扩建；贷款成本低，该行该产品可提供具有市场竞争力的融资利率，有效降低企业财务成本；贷款期限长，可根据项目现金流、运营期合理制定贷款期限及还款计划，有效缓解企业还款压力。

（三）适用对象

适用于已建成并投入运营、能够持续产生现金流的经营性资产，重点支持高速公路、供水、供电、供热、供气、污水处理、垃圾处理、轨道交通、旅游景区、制造业、科技、绿色金融和战略新兴产业等。

（四）业务流程

由该行各分支机构业务人员收集借款人及项目资料，撰写项目调查报告，完成行内授信审批，签署合同发放贷款。

（五）典型案例

某水务公司，已运行超过 10 年，银行贷款+股东借款余额 8 亿元，部分设施出现老旧情况，供水质量下降，预计大修资金缺口 2 亿元。民生银行给予 10 亿元资产支持融资额度，在置换存量负债的同时，给予额度用于项目大修，有效满足企业资金需求。

（六）业务办理机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（二十）广发银行固定资产贷款

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发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。本办法所称固定资产投资是指借款人在生产经营过程中对固定资产的建设、购置、改造等行为。

2. 产品特色

贷款用途：可以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，也包括对在建或已建项目的再融资；

贷款期限：没有限制，根据项目建设期、运营期等可研确定。

3. 适用对象

通常是为建设、经营该项目或为该项目融资的企事业法人，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

借款人提供项目可行性研究报告；国家有权部门对项目的审批、核准或备案文件，以及在产业、行业、土地、环保等方面的批文或核准文件；广发银行按照审批权限进行审批；审批通过后签订合同，贷款投放。

5. 典型案例

A 企业成立于 2004 年 6 月 14 日，位于太康县工业开发区，是一家以废纸为原料生产瓦楞纸的造纸企业，年产 75 万吨高强瓦楞

纸，目前公司产能稳居河南省首位。本项目计划工期为 2022 年 10 月-2024 年 10 月，2022 年年初已完成项目勘察、设计等前期工作，正在进行项目厂区围墙和仓库土建工程，已投入资金 24102 万元，主要为购买项目用地款和设备定金。

该项目由工行牵头组建银团贷款，其中工行周口分行贷款金额 30000 万元，建行周口分行 30000 万元，该行同意核定 A 公司敞口用信额度 10000 万元，专项用于参与中国工商银行股份有限公司周口分行牵头组建的 A 公司“年产 200 万吨绿色环保包装新材料项目（一期）”银团贷款，其中该行参团额度不高于 10000 万元人民币，贷款期限为 6 年（含宽限期），建设期内不还款，正式运营期第一年开始还款。

该项目符合国家造纸行业发展方向，有利于与当地建立良好的“政银”合作关系，密切与各家金融机构的合作。

6. 开办机构

广发银行郑州市机构及新乡、安阳、焦作、南阳、平顶山、洛阳、三门峡、商丘二级分行。

（二十一）华夏银行项目融资业务

1. 产品简介

项目融资是指借款人拟建或在建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，该行为其发放项目建设资金的业务。

2. 产品特色

（1）期限灵活。结合项目建设、运营情况等情况合理确定期限，涵盖短、中、长不同期限的资金需求。

- (2) 用途多样。满足各类项目建设、改造等不同用途。
- (3) 审批快捷。总分行对接方便通畅，审批效率高。
- (4) 资金优势。贷款规模充足，满足客户资金需求。

3. 适用对象

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。

4. 业务流程

(1) 业务申请。借款人申请项目贷款，提供制度要求的授信申报材料及信息。

(2) 签订合同。经该行审批同意后，与借款人签订借款合同、担保合同。

(3) 授信审批。准备授信审批手续，上会审批。

(4) 发放贷款。借款人落实贷款批复条件后，可申请放款。

(5) 还款。按规定提供相关放款用途材料，借款人按照借款合同约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

该行为郑州某公用事业公司投放 5 亿元项目建设贷款，期限 12 年，贷款资金用于该市污水处理厂建设。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部。

(二十二) 华夏银行项目营运期贷款

1. 产品简介

项目营运期贷款是指在客户项目已经建成投产的前提下，该行

向借款人发放的以项目营运产生的持续稳定的现金流为主要还款来源，用于置换为建设项目所形成的债务性资金的贷款。

2. 产品特点

(1) 贷款用途范围广。项目营运期贷款用于置换为建设项目所形成的资本金以外的债务性资金，主要包括：金融机构融资、委托贷款、股东借款，以及通过债务性融资工具募集的资金等。

(2) 贷款期限长。项目营运期贷款期限根据原有债务性资金期限、项目营运情况、项目未来现金流预测等因素合理确定，最长期限可达 10 年。

3. 适用对象

拥有已经建成投产优质项目的非金融机构法人客户。

4. 业务流程

(1) 业务申请。借款人申请办理项目营运期贷款，提供制度要求的授信申报资料及信息。

(2) 签订合同。经该行审批同意后，与借款人签订借款合同、担保合同、资金封闭管理协议。

(3) 发放贷款。借款人落实贷款批复条件后，可申请放款。

(4) 还款。借款人按照借款合同约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

2016 年，某市污水处理公司投资 5 亿元建设污水处理厂，向该行申请 3.5 亿元固定资产贷款，期限 6 年。2017 年，该污水处理厂投产运行。

2019 年，该行了解到该项目除固定资产贷款之外，还有融资租赁及股东借款。针对借款分散、成本高的情况，为客户设计了项

目营运期贷款业务方案，将该项目所有借款统一置换，期限5年，2019年底，该贷款已投放，有效满足了客户的融资需求。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部。

（二十三）华夏银行重点项目前期贷款

1. 产品简介

重点项目前期贷款是指客户为重点项目安排的可预见来源资金尚未全额到位时，以可预见来源的资金或其他合法可靠资金作为还款来源向该行申请的贷款，资金可用于项目建设初期的物资、设备采购等需求。

2. 产品特色

- （1）项目贷款前期获得融资支持，融资期限短，成本低。
- （2）贷款资金用途灵活。

3. 适用对象

具有重点项目建设初期物资、设备采购等临时资金需求的非金融机构法人客户。

4. 业务流程

（1）业务申请。借款人申请办理重点项目前期贷款，按照该行相关要求提供授信申报资料及信息。

（2）签订合同并实施资金封闭管理。经该行审批同意后，客户与该行签订借款合同、担保合同、项目相关资金实施封闭管理。

（3）办理提款手续。有抵押、质押、保证等担保措施的，配合该行办理相应手续，并在符合法律、行政法规及该行相关制度规定的土地管理部门、房地产管理部门，或有权登记部门进行抵质押登

记。满足贷款条件后办理提款手续。

(4) 贷款发放与资金支用管理。贷款批复条件满足后，该行发放贷款。借款人按照资金封闭管理约定支用贷款。

(5) 还款。借款人按照借款合同的约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

某项目公司成立于 2020 年 4 月，注册资本 20000 万元，主要负责某高速公路的投资开发及建设项目。该项目总投资 167 亿元，建设期 3 年，预计 2023 年年底建成通车，资金来源为自有资金 35%，剩余 65% 资金通过银行贷款取得。该行对项目基本情况全面梳理后，为其定制重点项目前期贷款产品，并于 2020 年年底获批贷款 10 亿元，贷款期限 1 年，用于项目前期临时性资金需求。该笔贷款投放后，解决了某高速公路项目前期临时性资金需求，可提前加速开工，从而大大加速项目的整体工程进度，为企业节约时间成本。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部。

(二十四) 恒丰银行固定资产贷款

1. 产品简介

指该行向企业法人、机构法人客户发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。固定资产投资，是指国家统计制度规定的固定资产投资，包括基本建设、更新改造、国有单位其他投资、城镇集体经济单位投资、房地产开发投资、零星固定资产投资等。其中，涉及房地产开发投资的项目须严格按照该行房地产开发贷款管理办法相关规定执行。

2. 产品特色

贷款期限长：贷款期限在测算借款人（或项目）现金流、投资回收期、偿债能力等因素的基础上，合理确定总贷款期限、还贷期、宽限期（如有）。对于 PPP 项目以及属于国家重大发展战略列明的基础设施建设项目或经各省级政府确认的重大基础设施“补短板”项目，可在审慎评估且风险可控的情况下适当延长项目期限。

分期偿还：固定资产贷款原则上应采用分次发放、分次还款的方式，分期还款的间隔期和额度应与借款人经营现金流相匹配，不得集中在贷款到期时偿还。原则上项目建成后，每年至少两次偿还本金。

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；不包含同业授信客户、监管口径普惠型小微企业。

4. 业务流程

（1）业务申请

借款人向该行申请固定资产贷款，应按照本行授信调查的有关规定提交经签字或签章证明真实有效的资料。

（2）贷前调查

经营单位根据有关规定对借款人、项目发起人、项目合规性、项目技术和财务可行性、项目产品市场、项目融资方案、还款来源可靠性、担保、保险等角度进行全面尽职调查和评估分析，收集并核实有关资料，撰写调查报告，拟定授信方案，并出具明确的意见。

（3）贷款审批

授信审查人员应根据该行授信审查的有关规定，对贷款的合法

合规性及授信方案合理性进行审查，明确采用贷款人受托支付方式的起付金额标准（单笔超过项目总投资的 5%或超过 500 万元人民币），并可根据项目具体情况，合理设定贷款宽限期、关键财务指标控制线等管理要求，在作出风险评判并出具明确的审查意见后，按规定程序提交有权人审批。

（4）签订合同

固定资产贷款经有权人审批后，经办行与借款人协商订立书面借款合同及有关担保合同。主要包括：详细规定各方当事人的权利、义务及违约责任，避免对重要事项未约定、约定不明或约定无效；贷款审批设定的前提条件和管理要求；约定贷款资金支付接受该行管理和控制等与贷款使用相关的条款；借款人在合同中与贷款相关的重要内容做出承诺等。

（5）放款

固定资产贷款在发放前，必须按照该行对公信贷业务出账操作规程相关规定进行出账前审核。

对于投资额大、技术复杂，按照项目进度分期付款的固定资产投资项，贷款人一般应要求借款人提供有监理等第三方机构参与签署的确认进度项目和质量的书，包括但不限于借款人、承包人以及第三方机构共同签署的单据。

固定资产贷款实行专户管理，贷款发放和支付均通过该账户办理，并进行贷款资金监管。

5. 典型案例

为某市农村饮用水安全巩固提升工程提供 1 亿元、5 年期固定资产贷款，用于新建集中供水工程、输配水管网工程、动力工程等，

有效解决了当地农村安全饮用水问题。

6. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

(二十五) 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

浦发银行郑州分行各分支机构。

(二十六) 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。

该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

中原银行各分支机构。

(二十七) 中原银行项目前期贷款

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临时性资金需求，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. 产品特色

在项目建设初期获得融资支持。贷款金额根据项目投资计划、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确定，对单个项目发放的项目前期贷款金额不超过项目总投资的30%。

3. 适用对象

在项目建设初期有如基础设施项目涉及的征地拆迁费、基础设施土建费、提前购置设备及其他合理的项目建设支出等资金需求的非金融机构企业法人。

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

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) 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。

5. 典型案例

XX 投资集团有限公司获批项目前期贷授信 10000 万元，期限 18 个月，项目贷授信 65000 万元，期限 180 个月。还款来源为该项目自身收益，即 XX 销售收入。由 XX 开发投资有限公司保证担保，并开立资金监管账户，签订资金监管协议，销售收入归集监管账户。贷款投放后，解决了该客户项目前期临时性资金需求，提升整体工程进度。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(二十八) 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. 产品特色

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. 适用对象

具有固定资产贷款需求的企事业法人。

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

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

中原银行各分支机构。

(二十九) 郑州银行固定资产贷款

1. 产品简介

向法人或非法人组织（按照国家有关规定不得办理银行贷款的主体除外）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，是指借款人在经营过程中对于固定资产的建设、购置、改造等行为。

2. 产品特点

使用场景丰富：无论项目类固定资产贷款还是一般固定资产类贷款，都可以满足，具体包括房屋购置、设备购买安装、基础建设、技术改造、新产品开发以及其他固定资产投资方面的资金需求。

灵活还款方式：根据客户的经营状况和资金流动特点，可提供灵活的还款方式，如按季、半年等自定义还款方式，以便更好地满足客户的资金周转需求。

资金支持可靠：作为银行的金融产品，固定资产贷款提供了可靠的资金支持，确保客户能够按时按量完成固定资产的购置和投资，

有利于客户的业务发展和市场竞争。

3. 适用对象

适用于有购置固定资产、项目建设等固定资产投资需求的客户。

4. 业务流程

(1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；

(2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，客户经理准备放款资料，与客户签订相关合同。如有抵质押物，需办理抵质押手续。

(4) 企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 典型案例

某公司是一家知名的制造业公司，专注于生产特定类型的机械设备。该公司计划扩大生产规模，以满足不断增长的市场需求。然而，由于现有设备产能有限，无法满足市场需求的增长。为了解决这个问题，公司决定购买新的机器设备来提高生产效率和产能。该公司与多家银行和金融机构进行沟通，寻求融资合作。然而，由于投资金额较大且现金流预测存在一定的不确定性，很多银行对该项目表现出谨慎态度。

该行的专业团队了解到该公司的需求，立即派遣专人与该公司保持密切的沟通和合作，对其现有设备产能的限制、市场需求的增长趋势以及未来现金流等方面进行了详细分析和评估。经过充分的审查和论证，该行制定了一份全面的融资方案，以支持其购买机器设备的资金需求。在该行的支持下，某公司顺利获得了购买机器设

备的固定资产贷款，充分满足了公司购买设备的资金需求，并为公司提供了灵活的还款方式。通过与该行的合作，该公司顺利购买了新的机器设备，提高了生产能力和效率，进一步巩固了其在市场上的竞争地位。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构。

(三十) 郑州银行项目前期贷款

1. 产品简介

郑州银行项目前期贷款，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临时性资金需求，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

项目前期贷款主要为满足项目建设初期临时性的资金需求，项目审批、核准或备案手续，真实、准确的可行性研究报告、用地预审批复、环评批复或其他环保许可文件即可申报，项目前期贷款可与项目贷款一并申报审批。

3. 适用对象

借款人应具备国资背景。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。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。

4. 业务流程

- (1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；
- (2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，

对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，客户经理准备放款资料，与客户签订相关合同。如有抵质押物，需办理抵质押手续；

(4) 企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 典型案例

A 集团下属子公司 B 中标中原科技城某产业园项目，该项目为郑州市重大项目，B 公司在项目中标后由于前期投资过大，在取得开工审批单后因资金短缺导致项目无法动工。该行了解到 B 公司和项目的相关情况后积极对接沟通，寻求与之匹配的信贷产品以提供金融支持。最终以项目前期贷作为切入点，成功取得授信 6 亿元，其中项目前期贷 1.5 亿元。信贷资金的及时到位为项目的顺利开工提供了有力的金融支撑。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构。

(三十一) 郑州银行城市更新贷款

1. 产品简介

郑州银行城市更新贷款，是指向合格的城市更新项目实施主体发放的，按照城市更新改造政策和城市规划相关要求，以整治提升、改建完善和拆除重建等项目实施方式，对未改造的城中村、老旧小区、老旧街区、老旧厂房、老旧市场等，围绕城市功能再造、空间重塑、公共产品提供、人居环境改善、城市文化复兴、生态环境修复以及经济结构优化等方面，全面系统实施更新改造的贷款。

2. 产品特色

产品包含多种城市更新项目类型，包括：以危旧房屋、老旧小区、城中村等为更新对象，提升居住品质的项目；以老旧的厂房、仓储、市场、楼宇、产业园区等低效或者闲置用地、建（构）筑物为更新对象，盘活低效资源的项目；以老旧街区、历史文化街区、标志性建（构）筑物等为更新对象，提升城市风貌的项目；以市政基础设施、公共服务设施、城市交通体系、智慧城市建设等为更新对象，提升城市功能的项目；以绿色空间、滨河空间、生态廊道等为更新对象，提升生态环境品质的项目；以提高城市综合承载能力、防灾抗灾减灾能力等为更新目标，提升城市韧性的项目。

3. 适用对象

具备城市更新项目实施主体资格，重点支持借款人为央企、省属、市属国企及其控股公司，郑州市本级、各开发区、各区县（市）城投公司及其控股公司，国家级或省级产业开发区城投公司及其控股公司。

4. 业务流程

（1）客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；

（2）经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

（3）授信审批通过后，客户经理准备放款资料，与客户签订相关合同。如有抵质押物，需办理抵质押手续；

（4）企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 典型案例

某景区为国家级 4A 级景区，同时该景区改扩建项目被纳入城

市更新项目库。该行积极在梳理库内项目后积极主动对接，明确以该城市更新项目为重点的市场导向。总行相关业务部门和支行通过多次现场走访和沟通，了解项目进展、资金需求、制定融资方案、现场核实项目要点，确保每一步操作都符合监管要求和内外部政策。最终项目获得授信 15 亿元，目前已成功投放 8.3 亿元。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构。

(三十二) 郑州银行租赁住房贷款

1. 产品简介

郑州银行租赁住房贷款是指郑州银行为租赁住房开发建设、购置、改造、装修以及租赁业务运营企业日常经营等提供的贷款。

2. 产品特点

产品包含租赁住房开发建设贷款、租赁住房团体购房贷款和租赁住房经营性贷款，覆盖租赁住房开发、购置、经营全流程，满足不同阶段的租金需求。

3. 适用对象

依法经工商行政管理部门等主管部门核准登记，具有独立法人资格，已按规定向住房城乡建设部门进行开业报告或者备案从事住房租赁经营业务。

4. 业务流程

- (1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；
- (2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，客户经理准备放款资料，与客户签订相关合同。如有抵质押物，需办理抵质押手续；

(4) 企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 开办机构

郑州银行各分支机构。

(三十三) 郑州银行经营性物业贷

1. 产品简介

郑州银行经营性物业贷款是指郑州银行向持有已竣工验收合格、办妥不动产权证书并投入运营的综合效益较好的商业性房地产的企业法人发放的，以经营性物业为抵押，实际用途投向物业本身或与房地产相关领域的贷款。

2. 产品特点

产品用途多样化广泛，可用于借款人物业在经营期间的维护、改造、装修等与物业本身相关的经营性资金需求，以及置换借款人为建设或购置该物业形成的贷款、股东借款等。

3. 适用对象

持有经营性物业的且经工商行政管理机关核准登记的企事业单位、其他经济组织。

4. 业务流程

(1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；

(2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，客户经理准备放款资料，与客户签订相

关合同。如有抵质押物，需办理抵质押手续；

(4) 企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 开办机构

郑州银行各分支机构。

(三十四) 河南农商联合银行固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款是经营机构向法人或非法人组织发放的用于借款人建设、购置、改造固定资产的贷款。

2. 产品特色

符合准入条件的企事业单位购置固定资产、开发房地产项目、开展项目融资等均可申请办理。固定资产贷款期限较长，可分期还款。

3. 适用对象

大中型民营和国有企业

4. 业务流程

客户申请→贷前调查→评级授信→审查、审批→签订合同→贷款发放→贷后管理

5. 典型案例

洛阳农商银行支持的洛阳城市阳台项目是洛阳市政府 2023 年重点项目、也是洛阳市首个城市更新项目，经调研发现该项目建成后将成为一个集居住、购物、旅游、休闲、娱乐于一体的城市综合体。洛阳农商银行积极对接支持，最终发放固定资产贷款 2.5 亿元。

6. 开办机构

河南农商联合银行系统。

（三十五）河南农商联合银行项目贷款

1. 产品简介

指经营机构向法人或非法人组织发放的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的项目类融资

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→审查审议审批→合同签订→贷款发放→资金支付→贷后管理。

5. 开办机构

河南农商联合银行系统。

二、银团贷款

（一）工商银行银团贷款

1. 产品简介

由两家或两家以上银行基于相同贷款条件，依据同一贷款协议，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

有利于满足客户大额融资需求，有利于分散相关信用风险，有利于提升银行议价能力，有利于各行扩大授权提供融资支持。

3. 适用对象

大型集团客户和大型项目的融资以及各种大额流动资金的融资；单一企业或单一项目的融资总额超过贷款行资本金余额 10%的；单一集团客户授信总额超过贷款行资本金余额 15%的；借款人以竞争性谈判选择银行业金融机构进行项目融资的。

4. 业务流程

借款人申请，牵头行对借款人或贷款项目进行贷前尽职调查，并在此基础上与借款人进行前期谈判，商谈贷款的用途、额度、利率、期限、担保形式、提款条件、还款方式和相关费用等。牵头行应根据被邀请行实际反馈的情况，合理确定各银团成员的贷款份额。签订银团贷款协议。

5. 典型案例

某大型企业新建研发中心及总部基地项目申请融资支持，该项目总融资需求 20 亿元，超单一金融机构审批权限，上报总行审批

影响时限，为快速支持企业项目建设，该行牵头组建银团，联系参贷行共同为其提供贷款支持，有效解决项目融资需求并分散单一授信风险。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构。

(二) 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，依据同一贷款合同，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，该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

建设银行河南省分行各分支机构。

(三) 交通银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款是指两家或两家以上银行或非银行金融机构（以下简称“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，通过代理行向同一借款人提供的本外币贷款或其他授信业务。

2. 产品特色

(1) 融资金额大。可根据客户需求灵活设计融资方案。银团贷款由多家银行参与，可提供比双边贷款更大额度、更长期限的资金，并可根据客户实际需求，灵活设定贷款期限、贷款币种、授信品种及还款计划等，以个性化定制方案满足客户各类大额融资需求。

(2) 缩短谈判周期，提高运行效率。银团贷款筹组期间由牵头行负责银团方案设计、融资条件谈判、文本制作等筹组工作，银团贷款组建后由代理行依据银团协议完成资金划付、贷后管理等后续工作，借款人无需与各贷款人分别沟通协商，提高了贷款效率，为企业节省人力财力成本。

(3) 适用范围广泛。从借款人类型来看，银团贷款既适用于大型企业、集团客户，又适用于中小型企业客户；从项目期限来看，银团贷款既适用于长期项目，又适用于中短期项目；从项目类型来看，银团贷款既适用于境内项目，又适用于跨境及境外项目。

(4) 加深银企合作关系，提高市场影响力。银团贷款模式下，借款人可在多家银行获得授信，有利于借款人拓宽融资渠道，与多

家银行建立良好合作关系。银团贷款往往投向当地市场有影响力的品牌项目，由多家银行共同授信、组织签约、协同宣传，有助于提升企业价值认可度及社会影响力。

3. 适用对象

符合国家相关政策和交行信贷准入要求，有流动资金贷款、固定资产贷款（包括项目融资）以及其他授信业务需求且经营管理、财务状况正常，贷款用途合法合规，资信状况良好，有相应偿债能力的公司客户。

4. 业务流程

- （1）企业向交行提交授信申请；
- （2）客户经理开展项目尽调，确定授信方案；
- （3）客户提交授信申报流程；
- （4）授信审批部门进行审批；
- （5）企业落实提款条件；
- （6）贷款发放；
- （7）贷后管理相关工作。

5. 典型案例

该行作牵头行筹组某新能源电池基地项目。项目为该市从外引入的重大项目，同时也是省重点项目，得到政府的高度重视和大力扶持。在获得项目信息后，该行立即成立了银团贷款项目工作组，第一时间该行通过行内协调、多部门协作、绿色通道加快审批等方式方法，最终拿下联合牵头行角色。该行正式获任为银团贷款联合牵头行后，积极与主牵头行对接，在担保方式、贷款期限以及贷款利率等条件设置上进行了充分设计。该行作为联合牵头行尽力满足

客户需求，同时积极协调各参加行，得到了银团各成员行的认可。最终该银团项目成功签约并落地投放，取得了良好的经济效益和社会效益。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构。。

(四) 邮储银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款，是指两家或两家以上银行或具有贷款资格的非银行金融机构（以下统称金融机构）基于相同贷款条件，采用同一贷款协议，通过代理行向同一借款人发放的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特色

邮储银行银团贷款筹组模式灵活，可组建创新型银团贷款。创新型银团贷款是指银团筹组的创新模式，主要包括分组银团贷款模式、分级银团贷款模式、参与型贷款模式等。

3. 业务流程

(1) 召开银团会议；

(2) 参照该行授信政策及同业意见拟定授信方案；

(3) 达成初步意向之后向参加行发出《邀请函》，拟定合作金额，上报审查审批。

(4) 各参加行回函明确初步参团金额，批复之后，结合业务需求，通过银团会议最终确定银团份额。

4. 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。

（五）浦发银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款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. 产品特色

一是贷款期限灵活。结合建设周期、项目预期收入、未来现金流等情况合理测算还款期限，满足客户不同期限的资金需求。二是审批高效。审批方式快捷，审批效率较高。三是额度有保障。有利于满足客户大额融资需求，有效分散风险。

3. 适用对象

有下列情形之一的大额贷款，应采用银团贷款方式：

（1）大型集团客户、大型项目融资和大额流动资金融资。

（2）单一企业或单一项目融资总额超过贷款行资本净额 10% 的。

（3）单一集团客户授信总额超过贷款行资本净额 15% 的。

（4）借款人以竞争性谈判选择银行业金融机构进行项目融资的。

4. 业务流程

由客户申请，牵头行进行组织协调、份额分销，参加行配合实施。具体贷款流程适用并参照各类贷款品种流程。

5. 典型案例

参与组建银团支持某高速公路建设

该项目总投资 70 亿元，全长 30.27 公里，新建黄河特大桥 1 座，全线设互通式立交 5 座，开放式服务区等配套设施，由河南省

某投资管理有限公司负责建设及运营。项目资本金 14 亿元，占比 20%，申请银行贷款 56 亿元，期限 33 年，浦发银行作为参加行，积极为客户提供资金支持，最终承贷份额 6 亿，有效解决客户项目融资需求。

6. 开办机构

浦发银行郑州分行各分支机构。

（六）中信银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款业务是指该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，结合该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、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

按该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该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该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

中信银行郑州分行各分支机构。

(七) 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，依据同一贷款合同，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，最长周期可达 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

该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

民生银行郑州分行各分支机构。

(八) 兴业银行银团贷款

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，依据同一贷款合同，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

有利于在较短时间内筹措到较大金额的资金；统一的贷款协议和结构安排，简化了财务和资金管理；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。尤其对于大型集团客户、大型项目融资和大额流动资金融资，银团贷款最为适合。

4. 业务流程

业务营销和发起、尽职调查、银团贷款项目申报、授信审查和报批、参团或组团协议签订、放款。

5. 典型案例

根据某客户较大的项目贷资金需求，该行与其他银行机构共同组建项目贷银团，用于其大型项目建设。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行各分支机构。

(九) 恒丰银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款是指由获准经营贷款业务的两家或两家以上的银行业金融机构，基于相同的贷款条件，依据同一贷款合同，按约定的时间和比例，通过代理行向融资人提供本外币贷款或授信的业务。

2. 产品特色

大型集团客户、大型项目融资，及大额流动资金融资业务；单一企业或单一项目的融资敞口总额超过该行资本净额 10%的；单一集团客户融资敞口总额超过该行资本净额 15%的；融资人以竞争性谈判选择银行业金融机构进行项目融资的。

贷款金额大、期限长、资金稳定；融资所花费的时间和精力较少；银团贷款续作形式多样；有利于借款人树立良好的市场形象。

3. 适用对象

辖区内满足该行准入要求的客户有项目贷款需求，并且一家银行难以满足的情况，均可采用银团贷款形式进行项目资金融入。

4. 业务流程

该行银团贷款业务流程经过多次优化，现已经形成了较为成熟稳定快捷的流程，现将流程节点明确如下：

确定客户需求→立项→组织银团→行内审批→获得批复→银团成员沟通放款条件→择机放款

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

(十) 渤海银行银团贷款

1. 产品简介

银团贷款业务是指由两家或两家以上银行基于相同的贷款条件，依据同一贷款协议，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

一是贷款期限较长。贷款期限可以匹配项目建设中长期资金需求；二是贷款额度较大，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，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，结合该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、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

按该行授信流程有关要求 and 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该行筹组银团的委托函，向潜在的参加行发出正式

组团邀请并提供该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. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构。

(十一) 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法人。

4. 业务流程

(1) 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。该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。

(十二) 郑州银行银团贷款

1. 产品简介：

郑州银行银团贷款是指本行与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，通过代理行向同一融资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. 产品特色：

一是贷款期限长。贷款期限可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：

适用于大型集团客户和大型项目的融资以及各种大额流动资金的融资，以及符合本行行业授信政策、具有全国性及区域性特点的重点项目。

4. 业务流程：

(1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；

(2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，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本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本行编制的信息备忘录。

(4) 根据有关金融机构同意参加银团贷款的承诺意见及承诺额，确定参加银团贷款成员名单，确定副牵头行、参加行和代理行，并合理确定各银团成员的贷款份额。待相关协议文本报法律合规部审

核后，由经办行与项目参与各方签署银团贷款协议。

5. 典型案例：

本行作为联合牵头行与中国银行组建银团支持某文创园城市更新建设。该文创园项目拟利用原厂区内近现代优秀建筑规划改建，是河南省重点建设项目，是郑州市“四大历史文化片区”建设项目之一。本次拟授信项目涉及5个地块的地上附着物及道路绿化的改造翻新，废弃建筑拆除复建、适度扩建以及工业建筑适度活化利用。

本项目计划总工期为3年，该项目总投资16.88亿元，由A公司负责建设及运营，项目资本金4亿元，占比23.71%，申请银行贷款12.88亿元。资本金部分：资本金主要由股东出资。融资部分：由中国银行和郑州银行组成的银团，与A公司就该项目签订12.88亿元银团贷款合同，贷款期限20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：

郑州银行各分支机构。

（十三）河南农商联合银行银团贷款

1. 产品简介

河南农商联合银行与其他商业银行基于相同条件，按约定时间和比例，向借款人发放的固定资产、项目融资、房地产开发贷款。

2. 产品特点

可以满足大中型客户大型项目建设、固定资产购置等较大的资金需求，需要与其他金融机构合作组团办理。

3. 适用对象

大中型企业

4. 业务流程

客户申请-牵头行牵头调查-组建银团-各参团行调查、审批--
签订银团协议-资金拨付-贷后管理。

5. 典型案例

洛阳城市阳台项目是洛阳市政府 2023 年重点项目，洛阳农商银行第一时间上门了解详情，经调研发现该项目建成后将成为一个集居住、购物、旅游、休闲、娱乐于一体的城市综合体，有助于提升城市形象、彰显城市品位。洛阳农商银行积极与牵头行交通银行洛阳分行沟通协调，同步开展贷前调查工作，最终成功参与城市阳台项目 50 亿元银团贷款，参团发放贷款 2.5 亿元。

6. 开办机构

河南农商联合银行系统。

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. 产品特色

（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

工商银行郑州分行各分支机构。

(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. 产品特色

(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) 在该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该行行业信贷政策，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。

××公司为河南×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该行，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：

一是在该行开立基本账户或一般账户。

二是符合国家产业政策和该行行业信贷政策，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

工商银行河南省分行各分支机构。

（三）工商银行福费廷（国内信用证）

1. 产品简介

国内信用证福费廷业务是指无追索权地买断远期国内信用证项下已由承诺付款行（含开证行/保兑行，下同）确认到期付款且未到期债权的融资业务。

2. 产品特色

一是无需占用客户授信额度；二是放款速度快；三是融资利率低。可以有效满足企业规避风险、增加现金流、改善财务报表的需求。

3. 适用对象

适用于国内企事业单位之间货物或服务采用国内信用证结算方式的客户。

4. 业务流程

业务受理—业务调查—审查审批—合同签署及作业监督—融资发放及款项让渡通知。

5. 典型案例

某供应链上游企业有融资需求，如采用流动资金贷款方式满足客户资金需求，则客户需在银行先有评级有授信。如核心企业采用远期国内证支付，则上游企业无需有授信即可在银行办理国内证福费廷融资，将该国内证项下未到期债权卖断给银行，既获得了低成本资金，又优化了企业财务报表。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构，在授权范围内审批。

（四）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. 产品特色

- （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。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

××铝业有限公司（以下简称“××铝业”）成立于于 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××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××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××矿业有限公司、××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××绿能环保能源有限公司、××能源等系列公司，中国银行票据业务主要围绕以××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。

(五) 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。

(六) 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

(七) 建设银行公司住房租赁贷款

1. 产品简介

建设银行向开展住房租赁业务的企事业单位发放的，用于租赁住房开发建设、改造装修、购买租赁房源、支付租金、家具家电配置、租赁业务日常运营等用途，以及为盘活存量房屋用于住房租赁的人民币贷款。其中，改造装修部分可包括设计、监理、招标等与装修直接相关的支出，家具家电可包括智能设备、监控、消防等相关设施。

2. 产品特色

期限长，满足住房租赁全流程资金需求

3. 适用对象

开展住房租赁业务的公司

4. 业务流程

提交贷款申请及资料、实地考察项目、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，向该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

3 线以上城市建设银行分支机构

(八) 建设银行进口押汇

1. 产品简介

企业需要对外支付货款时，可向建设银行申请办理进口押汇，进口货物销售后回款资金归还建设银行贷款即可。

2. 产品特色

一是根据企业货物流、资金流提供融资，为资金周转提供支持；二是销售回款归还贷款，缓解资金压力；三是融资币种多样，利率优惠；四是可通过网银线上办理，提高放款效率；五是如符合条件可给与信用额度支持。

3. 适用对象

有对外支付需求的企业（涉外支付背景）。

4. 业务流程

客户提交申请—审查材料—提交二级行国际部审单—发起审

批—放款—按贸易背景对外支付—贷后管理—到期结清。

5. 典型案例

背景：A 公司从 B 国供应商采购原材料用于生产，生产加工后主要在国内市场销售。3 月初，A 需要对 B 国供应商支付原材料款 100 万美元，但短期内企业经营周转有一定缺口，预期销售回款 6 月末可以收到。

解决办法：该行为 A 办理 3 个月进口押汇，3 月初用该行贷款向 B 国供应商支付货款，6 月末待 A 收到下游货款后归还该行贷款。

6. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构，省行在授权范围内审批。

（九）邮储银行产业园区贷款

1. 产品简介

产业园区贷款是指该行向借款人发放的，用于产业园区基础设施新建、改建、扩建等用途的固定资产贷款，以及用于满足园区物业在经营期间维护、改造、装修、招商等经营性资金需求和借款人生产经营中的其他合法资金需求的固定资产支持贷款，主要包括产业园区基本建设贷款和产业园区物业抵押贷款。

2. 产品特色

（1）邮储银行产业园区贷款，贷款期限最长可达 10 年。以外部银团贷款方式参与的，贷款期限原则上不超过 15 年。

（2）邮储银行产业园区贷款适用范围较广，包括国家级、省（区、市）级开发区和国家重点战略规划区，以及以土地为载体，通过提供基础设施及综合配套服务，吸引农业、工业、物流、商贸、创新

研发基地、大学、文化、体育、循环经济产业集群的特定园区。

3. 适用对象

(1) 公司治理结构完善，产权结构清晰，与开发区管委会职能定位明确，获得政府支持力度较大。

(2) 主业明确且突出，收入来源稳定，借款人或其实际控制人净资产不低于 20 亿元（中西部、东北地区可放宽至 15 亿元）。

(3) 以商业化原则规范运作的企业法人，符合国家政策和监管要求。按照一般企业标准对被划分为“退出为一般公司类”的融资平台公司审核放贷。

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. 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。

（十）邮储银行城市更新贷款

1. 产品简介

邮储城市更新贷款是指根据促进节约集约用地的政策要求，该行向借款人发放的用于满足城市更新改造项目中支付土地拆迁

补偿费（含拆迁保证金）、土地平整费、安置费、安置区安置房建设、相关配套设施建设的费用、集体物业以及公共服务设施建设、原项目综合整治及后续房地产项目的建设开发等相关改造支出，或用于支付上述费用所涉及的相关税费，并以项目自身销售、出租、经营收入、借款人综合收入等为还款来源的贷款。

城市更新项目是指符合国家及地方有关城市更新政策要求，对特定城乡建成区（包括旧城镇、旧村庄、旧厂房）的改造，其范围包括城市市区“退二进三”产业用地；城乡规划确定不再作为工业用途的厂房用地；国家产业政策规定的禁止类、淘汰类产业的原厂房用地；不符合安全生产和环保要求的厂房用地；布局散乱、条件落后，规划确定改造的城镇和村庄；以及经政府认定纳入城市更新改造范围的其他项目。

2. 产品特色

贷款期限最长可达 10 年；还款来源以出租收入为主的，最长可达 20 年。

资金用途灵活，贷款用途包括支付城市更新改造项目所涉及的土地拆迁补偿费（含拆迁保证金）、土地平整费、安置费、安置区安置房建设、相关配套设施建设的费用、集体物业以及公共服务设施建设、原项目综合整治及后续房地产项目的建设开发等相关改造支出。也可以用于置换借款人已支付的超过本办法规定资本金以上的改造费用款项。

3. 适用对象

（1）遵守国家用地、规划的相关法律法规，符合国家的土地、环保、产业等相关政策，符合土地利用总体规划、城乡规划，并按

规定取得政府主管部门对改造项目相应的批准文件和规划方案。

(2) 涉及房地产项目建设开发的，借款人或其主要股东、实际控制人、与借款人具有合作或者管理关系的关联企业具有建设行政主管部门核准的房地产开发企业二级及以上资质证书，并按规定办理年检手续。

(3) 改造项目的确定和安置补偿方案的制定合法合规，改造项目能够提供完全合法有效的拆迁许可文件或同等性质的文件材料。

(4) 资本金比例不低于国务院最低资本金要求。

(5) 对于旧城改造、旧村改造，拆迁签约率原则上不低于 95%。

(6) 项目应落实农村集体用地转为国有土地或工业用地转为商业、住宅、商住等其他性质土地等各项规划要素的制度文件及相关批复。

(7) 项目定位准确，项目预计销售（出租）前景较好，具有一定的价格优势，盈利能力较强；项目自身现金流充足或有整体资金平衡方案，第一还款来源充足。借款人在贷款期内所产生的现金流能够覆盖贷款本息。

(8) 优先选择所处城市经济发展水平高、区位优势较强、交通便利、周边配套较齐全区域的改造项目。

(9) 项目不得违规增加政府隐性债务。

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. 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。

(十一) 兴业银行住房租赁贷款

1. 产品简介

住房租赁贷款，是指向住房租赁建设或经营企业，包括但不限于房地产开发企业、工业园区、农村集体经济组织、企事业单位等各类主体发放的，依法合规用于开发建设、购买租赁住房，以及住房租赁企业流动性和日常运营需求，包括但不限于支付租金、房屋更新改造、装修装饰、租赁经营管理等用途的贷款。

2. 产品特色

资金用途广泛。住房租赁贷款业务包含开发建设类贷款、批量购置类贷款、经营性贷款、周转类流动资金贷款，可按项目贷款和流动资金贷款开办。

3. 适用对象

依法办理市场主体登记，取得营业执照，且其经营范围包含“住房租赁”相关字样的企业。

4. 业务流程

(1) 受理与调查

借款人应提供包括营业执照、审计报告等资料，银行受理业务申请后，派专人对项目进行贷前尽职调查，并出具贷前调查报告，

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住房租赁业务管理办法，对项目进行审查，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

某住房租赁企业向该行提出融资申请，用于购买租赁住房后运营，该行根据客户申请，通过贷前调查、授信审查、合同签订等业务流程后向其发放9亿元融资用于购买租赁住房。

（十二）华夏银行城镇化建设贷款

1. 产品简介

城镇化建设贷款是指该行向承担城镇化建设的企、事业法人发放的，用于城镇化实施过程中涉及的土地综合整治、城镇更新改造及安置房建设、产业园区建设、城镇基础设施建设的贷款。

2. 产品特色

（1）投向领域广泛。城镇化实施过程中涉及的土地综合整治、城镇更新改造及安置房建设、产业园区建设、城镇基础设施建设等

领域，均符合该产品投向。

(2) 贷款期限长、金额大。城镇化建设贷款期限综合考虑项目建设期、交付期（或投产期）和还款资金来源安排等因素确定，最长期限可达 10 年，贷款金额原则上至少 3 亿元以上。

(3) 项目承做经验丰富、效率高。城镇化建设贷款属于该行特色信贷产品，已成功在河南落地多单业务，已组建专职团队推动从项目营销到投放全流程服务。

3. 适用对象

依法合规承建城镇化建设项目、按照市场化规则运作的企、事业法人。

4. 业务流程

(1) 业务申请。借款人申请办理城镇化建设贷款，提供制度要求的授信申报资料及信息。

(2) 签订合同。经该行审批同意后，与借款人签订借款合同、担保合同、《城镇化建设贷款封闭管理协议》。

(3) 发放贷款。借款人落实贷款批复条件后，可申请放款。

(4) 还款。借款人按照借款合同约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

该行为郑州某城投企业投放 8 亿元城镇化建设贷款，期限 5 年，贷款资金用于郑州市北龙湖道路工程建设，利率位于同类企业同期限市场平均价格水平。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部。

（十三）华夏银行绿色金融贷款

1. 产品简介

华夏银行自 2002 年开始与世界银行在绿色金融领域合作，目前是行业内与世界银行合作转贷款业务最深入的金融机构，先后承接了世界银行“京津冀大气污染防治融资项目”和“中国储能促进项目”。截至 2020 年末，已累计投放超 30 个项目。

其中，京津冀大气污染防治融资创新项目已由国家发改委报国务院批准，是政策性国际金融组织转贷款项目。由华夏银行和世界银行共同提供不少于等值 9.2 亿欧元的资金，为能效、可再生能源、污染防控领域项目提供融资支持。项目采用世界银行结果为导向型贷款模式，是中国境内实施的第一个采用该模式的创新性转贷款项目，也是世界银行在中国单体资金量最大的项目，得到了国家发改委、财政部和世界银行总部的高度重视。

2. 产品特色

（1）投向领域广泛。项目投放领域宽泛，可分为能效、可再生能源和污染防控三大领域。其中，可再生能源主要包括光伏、风能和生物质能、地源热泵和生物质制可燃气体等领域；污染防控主要包括节能改造、脱硫脱硝、煤改气、充电桩建设等领域。

（2）贷款期限长、利率同业最优。绿色金融贷款根据项目建设及运行期合理设定，融资期限最长可达 15 年左右。通过世界银行外币资金与该行人民币资金的结合使用，客户融资成本最大程度降至最低。

（3）有利于提升客户知名度。绿色金融贷款使用世界银行资金提供的外币资金，一些地方政府将其列为招商引资项目，有利于提

升客户在当地的知名度。此外，世界银行不定期走访客户，有利于加强与世界银行的联系，提升客户市场影响力。

3. 适用对象

工业企业；楼宇业主和物业管理公司；可再生能源开发建设企业；公用事业、医院、学校、市政等公共机构；以合同能源管理的形式提供服务的节能服务公司。

4. 业务流程

(1) 业务申请。借款人申请办理绿色金融贷款业务，提供制度要求的授信申报资料及信息。

(2) 签订合同。经该行审批同意后，与借款人签订相关合同。

(3) 发放贷款。借款人落实贷款批复条件后，可申请放款。

(4) 还款。借款人按照借款合同约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

某新能源有限公司建设风电场项目，总投资 8688 万元，企业自筹 21887 万元，拟申请贷款 6.5 亿元。该行给予借款人授信额度 6.5 亿元。其中，人民币贷款 43300 万元，外币贷款 2900 万欧元，全部用于该项目建设，目前已发放完毕。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部。

(十四) 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. 产品特色

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

浦发银行郑州分行各分支机构。

（十五）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. 产品特色

（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) 人力资源公司与民生银行签署薪福通服务协议，完成产品签约。

(2) 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，签约该行薪福通产品后，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

民生银行郑州分行各分支机构

(十六) 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. 产品特色

(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过后，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

民生银行郑州分行各分支机构。

(十七) 恒丰银行城市更新贷款

1. 产品简介

是指该行为符合条件的借款人办理的用于城市更新项目拆迁改造及旧房征收、环境整治、综合片区整理、安置房建设、配套基础设施建设、商业性开发及前期支付的费用、置换他行贷款、开立项目项下非融资性保函等用途，主要以项目自身商业化运营收入为还款来源的固定资产贷款。贷款资金不得用于土地收储或缴纳土地出让金等国家明令禁止的贷款领域和用途。

对正在建设和已批待建的城市更新项目，需符合《住房与城乡建设部关于在实施城市更新行动中防止大拆大建问题的通知》（建科〔2021〕63号）的相关要求。

2. 产品特色

(1) 在特定城市建成区（包括旧工业区、旧商业区、旧住宅区、城中村及旧村屋等）内符合一定条件的特定区域，根据城市规划和规定程序，支持在当地相应政策下进行的综合整治、生态修复、功能改变、品质提升以及拆除重建等城市更新业务。

(2) 贷款额度综合考虑城市更新项目拆迁、补偿、安置及建设等因素合理确定，对于一二级联动整体开发项目，期限可达15年（含宽限期2年）。

3. 适用对象

(1) 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城市更新项目。

(2) 借款人应经过当地城市更新主管部门认定或通过毛地出让、定向开发等相关政策取得实施主体资格，或取得政府相关证明文件。对在城市更新领域有专项配套政策的区域，可依照当地规定执行。

4. 业务流程

(1) 业务申请

借款人向该行申请城市更新贷款，应按照本行授信调查的有关规定提交经签字或签章证明真实有效的资料。

(2) 贷前调查

经办机构主辅调查人，采用现场检查与非现场检查相结合的方式开展尽职调查工作。项目规划先行，有总体规划思路，项目审批、核准或备案文件合法、完整、真实、有效，符合当地城市更新等领域相关政策规定。

(3) 贷款审批

信用审查审批人员按照该行城市更新贷款授信审查的有关规定进行审查。

(4) 签订合同

经有权审批人审批同意后，经营机构严格落实审批条件，与借款人及其他相关当事人签订书面贷款合同及其他相关协议。

(5) 放款

按照业务出账有关规定提交授信管理部门进行出账审核通过后，根据合同约定进行贷款发放。

（十八）中信银行信商票

1. 产品简介

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

(十九) 中原银行城市更新改造贷款

1. 产品简介

中原银行城市更新改造贷款是指根据当地城市更新管理规定和规划，该行向合格主体发放的用于对城市区域内存量建筑资源进行维护、改造、拆建、扩充等用途的贷款。

2. 产品特点

(1) 贷款用途包括针对未改造的城中村、老旧小区、老旧街区、老旧厂房、老旧市场等，围绕城市功能再造、空间重塑、公共产品提供、人居环境改善、城市文化复兴、生态环境修复以及经济结构优化等方面，全面系统地实施更新改造等。

(2) 融资金额不超过城市更新改造项目总体投资 70%，包括项目拆迁阶段、项目建设及销售阶段等项目相关总投资费用；一级开发资本金不低于一级开发总投资 20%；二级开发资本金不低于二级开发总投资 30%。

3. 适用对象

(1) 综合实力强、财务稳健、旧改经验丰富的平台、央企或大型国企

(2) 城市更新改造贷款的借款人，应为依法成立并经有权机构批准或明确其承担城市更新职能的企业法人。

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

授信审批部门按照本行信贷业务管理办法，对城市更新改造贷款进行审查，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）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。

5. 典型案例

XX 城市阳台项目是河南省内首个打造的兼顾体育、休闲、文旅的多功能、全时段的“生活共享服务中心”和“文旅文创活力中心”。该项目兼顾城市历史特色与新时代的创新发展，旨在通过打造符合城市特质的核心空间，延续并发扬城市空间文化，提升市民的归属感和认同感，实现历史和现代轴线的转换发展。XX 城市阳台东 XX 片区城市更新项目是 XX 市城市更新行动方案中规划的重点片区。中原银行给予该项目授信额度 2 亿元，期限 216 个月，用于 XX 城市阳台 XX 片区城市更新项目 A 单元项目建设，由 XX 城市发展投资集团有限公司提供保证担保。

6. 开办机构

中原银行各分支机构

(二十) 中原银行公司住房租赁贷款

1. 产品简介

公司住房租赁贷款是指该行向开展住房租赁业务的公司发放的，用于租赁住房开发建设、购买房源用于租赁、租赁业务日常运营等用途，以及为盘活资产以租赁住房、租赁业务应收账款进行抵押融资的人民币贷款。

2. 产品特点

期限长，满足住房租赁全流程资金需求

3. 适用对象

依法经工商行政管理部门或主管部门核准登记，具有独立法人资格。公司治理完善，经营管理规范，财务状况良好，信用记录良好。实收资本 5000 万元（含）以上。信用等级符合该行准入要求。

借款人为房地产开发企业的，借款人或其股东须具备二级及以上开发资质。

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

授信审批部门按照本行信贷业务管理办法，对城市更新改造贷款进行审查，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) 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。

5. 典型案例

XX市组建XX市城市更新建设发展有限公司，作为“XX市人才公寓项目”负责单位，是城投集团唯一的专业化房地产开发运营公司。结合市场调查及城投集团存量资产现状，拟采取回购商品住房的方式来达到人才公寓房屋入住要求。拟收购XX公司、XX实业有限公司共1546套住房用作人才公寓，总面积173399 m²，资产评100769.29万元。给予XX市城市更新建设发展有限公司新增敞口授信额度70000万元，期限180个月，业务品种为住房租赁购置贷款，用于购置XX公司、XX实业有限公司的住房用于人才公寓项目。

6. 开办机构

中原银行各分支机构

(二十一) 中原银行购e融·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该行申请授信；

(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；

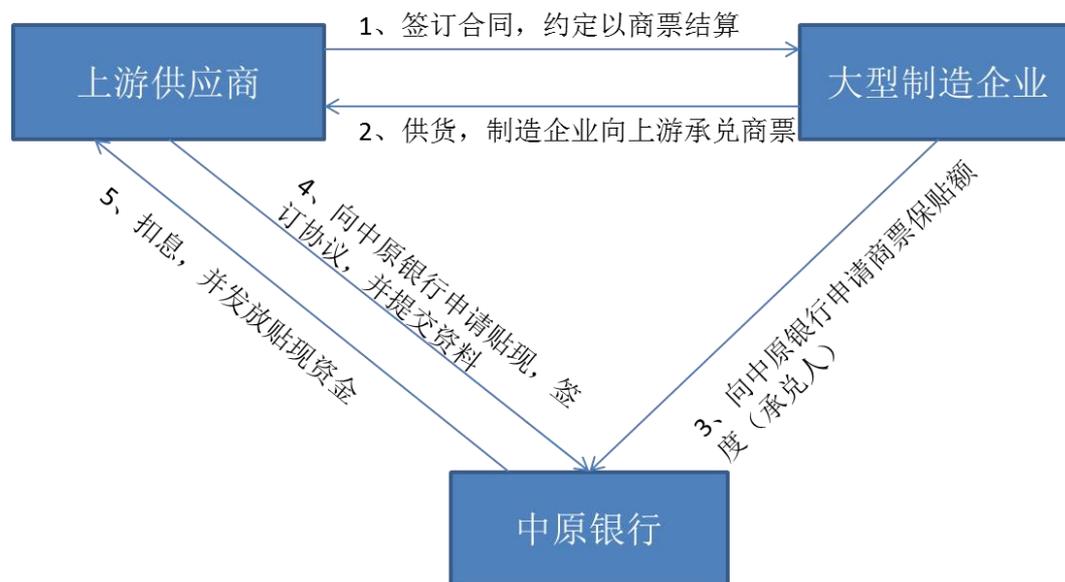
(5) 扣除贴现利息，发放贴现资金，记账。

5. 典型案例

商票保贴案例——某大型制造企业（占承兑人额度）

某大型制造企业在该行有授信额度，但是没有融资需求，一直没有启用在该行的授信客户，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，该行

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

中原银行各分支机构。

(二十二) 中原银行购e融·预付款融资

1. 产品简介

预付款融资是指在具备真实贸易背景的基础上，该行、商品买方和卖方签订三方合作协议，约定由该行向买方授信，专项用于其向卖方支付预付货款，卖方按照三方合作协议的约定承担发货、余额退款等责任，交易的资金流、物流、信息流在该行监控下封闭运作，并以商品销售回款作为第一还款来源的供应链金融业务。

2. 产品特色

中原银行针对下游企业，可通过大数据风控，实现动态额度管控，兼容法人企业与个体户线上申请、线上放款，满足小额、高频的经营周转所需，解决经销商备货资金不足问题。

3. 适用对象

经营完善，且所采购货物品牌在市场上具有一定的竞争力，需要大量的备货资金的企业。

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) 银行审核业务申请及业务资料；
- (4) 发放贷款。

5. 典型案例

购 e 融——某集团

某集团是集生产、研发、销售、服务为一体的综合化集团企业，是全国冷冻饮品行业的龙头企业之一，目前主营业务是冰淇淋的生产与销售，全国范围内有 8 大生产基地、10 个工厂，截至 2019 年底，该集团拥有 1000 余家一级经销商。

下游经销商诉求：下游经销商为缓解资金压力，扩大采购能力，有较强的融资需求，但其规模较小，缺乏可行的担保抵质押物，自身融资能力有限，需要借助核心企业的信用，进行融资。

方案：给予该集团经销商批量授信额度，专项用于其下游经销商的采购融资需求，该业务模式，在满足经销商客户采购需求的同时，为集团扩大销售、及时回款提供金融服务。该产品授信主体为个人，额度可循环使用，随借随还，满足了客户灵活用款的需求，实现了从 B 端到 C 端的客群营销，扩大了客户服务范围。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（二十三）中原银行货 e 融·动产质押+智能仓储管理

1. 产品简介

针对实体经济中库存原材料和存货占用资金大的实际情况，中原银行尝试探索动产质押融资业务，致力于解决中小企业融资难融资贵的问题。在业务开展过程中，中原银行积极运用科技手段升级质押物监管措施，并推出融资人适用的仓储管理系统，在提高融资人仓储管理智能化水平的同时，增加了银行资产的风控手段。

2. 产品特色

（1）适用范围更广。动产质押融资产品适用的客户群体更加广泛，尤其是对于缺少优质抵质押物和担保的中小企业，通过原材料、成品等存货质押融资，可以有效地解决资金占用问题，缓解“融资难、融资贵”的现状。

（2）智能化程度更高。中原银行在供应链系统中增设仓储管理模块，实现了维护仓库、商品、价格信息，审核出入库、查询库存等仓储管理功能，可以共享合作仓库的仓储信息；同时对监管仓库进行智能化仓储改造，已实现视频监控全覆盖和电子锁具远程控制，正在探索运用 RFID 电子标签技术，以规范智能化仓储管理水平，降低存货监管成本。

（3）融资效率更快。中原银行基于监控质押物入库的全流程数据信息和在库的仓储信息，已在粮食质押等场景中实现了全流程线上化放款，满足融资人按需随借的融资需求。

3. 适用对象

有实际供应链融资需求的制造类和商贸类企业。

4. 业务流程

(1) 中原银行准入合格的物流仓储监管企业，代为中原银行占有、监管质押物；

(2) 融资人将质押物交付给仓储监管企业；

(3) 中原银行根据质押物货值和折扣率向融资人发放贷款；

(4) 中原银行做好质押物的价格跟踪和监管措施，保证在库质押物的货值足以覆盖银行贷款本息等；

(5) 融资人偿还贷款，中原银行解押，仓储监管企业将质押物返还融资人。

5. 经典案例

我省是全国小麦主产区，每年夏粮收储时节，各地粮库和小麦加工企业对粮食收储的资金需求非常旺盛，但融资渠道和融资方式较为有限，难以满足融资需求。

中原银行对符合条件的粮库和小麦加工企业仓库进行智能化改造，可以实时监控粮食入库的全流程数据信息和在库的仓储信息。针对收储环节的高频、小额入库操作，中原银行通过小麦入库质押为其办理融资业务，提供高频、低息的授信资金，支持我省夏粮收储工作。截止 2021 年 6 月末，中原银行已经批复基于存货质押的粮食收储贷款 10 亿元，将有力地支持省内粮库和加工企业应对即将到来的粮食收储高峰。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(二十四) 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. 产品特色

(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

(1) 由该行牵头主承的某集团有限公司 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

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。

(2) 由该行独家主承销的某集团有限公司 2021 年度第六期中期票据，发行金额 10 亿元，期限 10 年，每年付息一次，到期一次还本，票面价格 3.94%，主要用于偿还企业有息负债。通过发行超长期限中期票据，改善了企业融资期限结构，与企业大额投资、长周期回报的行业特点相匹配，减轻了企业资金周转压力。该债券是在河南省信用债信用利差因其他债券违约而高企的情况下发行，国开行作为主承销商和簿记管理人，积极发挥行业地位优势，引导资金踊跃投标，全场认购倍数达到 2.45 倍，最终发行利率所隐含的信用利差大幅压缩，不仅为企业节省了融资成本，更是为后续其他省内企业债券发行提供了价格标杆。

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，该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. 产品特色

(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，该行成功为郑州航空港×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. 产品特色

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

××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，也是该行债券承销业务重点客户。长期以来该行和××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，该行积极营销加入××公司债务融资工具承销团，截止目前累计为××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，该行为××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. 适用对象

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%。

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) 建设银行非金债券承销业务

1. 产品简介

非金融企业债务融资工具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，包括但不限于超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向工具、长期限含权中期票据、绿色债券、乡村振兴、科创票据、资产证券化等。建行作为主承销商，可为企业在银行间市场注册发行上述债券。

2. 产品特色

建设银行是银行间债券市场首批主承销商，是银行间债券市场的主要做市商，具有 A 类主承销资质。建设银行从事债券承销工作超过十七年，承销了银行间市场首笔短融、首批中票和私募债项目，是中国银行间市场发展史上，累计承销规模最大、累计承销期数最多、领先优势最久的主承销商。建设银行在银行间市场债务融资工具承销量始终保持市场领先地位。

(1) 持续领先的债券发行规模

2011-2017 年，建设银行连续七年债券承销量全市场第一，在中国银行间市场发展史上，是领先优势最久的主承销商；最近十年银行间市场非金融企业债务融资工具的承销量，建行以 46,121 亿元和 6,370 期成绩全市场排名第四。

(2) 强大的市场号召力及影响力

该行在债券市场承销规模大、客户群体广、发行期次多，积累

了丰富的承销经验，能够准确把握债券发行的政策机遇、时间窗口，确保企业以较低的成本实现发行。2017年，该行与万得资讯公司联手，联合发布“建行-万得银行间债券发行指数”、“建行-万得银行间债券发行曲线”，是市场上唯一一家与万得资讯发布相关曲线的金融机构，能够为发行人、金融机构提供了更为高效、丰富的信息服务，搭建了发行人与市场间的沟通桥梁。

（3）集团全牌照业务优势

目前建行集团已形成整体合力，集团多个子公司均具有债券投资牌照，建信理财、建信保险资管、建信信托、建信基金、养老金等多渠道进行债券投资，助力贵公司在现有市场环境下成功发行债券。

（4）快速高效的内部业务流程

该行债券承销业务审核流程短、效率高，鉴于贵公司是AAA级别的优质客户，贵公司的超短、中期票据等债券承销业务，直接申请总行投行部核准即可，无需授信审批。

（5）与交易商协会畅通的沟通渠道

建设银行在短融、中票推出的初期阶段主持编写了整套制度体系文件，对业务规则有深刻的理解，在银行间市场有很深的人脉；该行有多名工作人员在交易商协会注册办协助项目审核工作，以上因素都对项目顺利推进提供了保障。

（6）优秀的债券承销团队

在交易商协会年度业务通报中，该行无论从项目反馈条数、项目平均审批周期，还是退卷数量等方面均优于同业。

目前，该行总行投资银行部设置债券承销处、资本市场业务处

和资产证券化处三大专业处室为该行客户提供债务融资工具及证券化产品承销发行服务，共配置 30 名业务经理负责债券项目的承销、申报、注册、发行及销售。协会常派多名借调人员，指导推进该行债券项目协会注册流程。

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

项目准入：按照行内相关制度要求，将业务请示文件上报总行进行项目准入；

起草推荐函，撰写注册材料：该行牵头协调律所、评级机构完成内部立项、尽调工作，并撰写注册相关材料；

报送协会，完成注册：按照协会注册规程上报材料，并在协会的指导下完成项目注册，协助发行人取得《注册通知书》；

簿记发行：根据发行人资金需求，选择合适的发行窗口，完成簿记建档及缴款工作；

存续期管理：建行将协助发行人按照协会相关规则，持续做好重大事项披露、付息兑付等存续期工作。

5. 成功案例

该行作为牵头主承销商，为央企子公司注册发行绿色永续中票 10 亿元，募集资金用于风电等绿色项目，践行绿色金融理念；同时帮助企业降低资产负债率，优化报表。

6. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

（六）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. 产品特色

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 年年初向该行提出了债务融资工具融资的需求，该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

(七) 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

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,该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

邮储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。

(八) 招商银行中期票据承销业务

1. 产品简介

中期票据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，约定在一定期限还本付息的债务融资工具。

中期票据承销业务，是指该行作为主承销商，依照协议余额包销企业发行中期票据的行为。

2. 产品特点

(1) 发行期限：没有具体限制，一般为 2—5 年，资质较好的企业可适当延长。

(2) 发行规模：发行规模不能超过净资产的 40%。

(3) 注册制：中期票据作为企业债务融资工具，已经由中国人民银行授权，交由中国银行间市场交易商协会进行自律管理，发行人只需将相关发行文件提交交易商协会注册后即可发行，手续简便。

(4) 无需担保：企业只需符合发行标准、提交申请材料并具备信用评级即可，大部分无需担保，但外部主体评级较低的企业可通过适当的担保或者其他信用增级的方式提升票据自身的信用，以便降低企业自身的发行成本。

(5) 一次申请、分期发行、余额管理：企业只需一次性申请注册融资总额度，在注册有效期和注册额度内，根据自身资金需求灵活确定融资期限，分期发行。

3. 适用对象

国内信用评级机构主体及债项信用评级 AA—（含）以上；其中主体信用评级 AA—的非国有控股企业须为 A 股上市公司或 A 股

上市公司的母公司，且需采取有效的增信措施，使债项达到 AA（含）以上，不接受关联企业的担保。

4. 业务流程

（1）业务推介及营销

各分行向符合发行条件的优质企业客户进行业务推介，争取承销短期融资券业务。

（2）立项审核

a. 首次注册项目；

b. 外部主体信用评级 AA—（含）以下的注册项目。

（3）授信安排

a. 六类特殊项目的债券承销与持券，经总行投行部初审后，报总行授信审批部或专业审贷会终审。六类特殊项目包括：限制压缩类产能过剩行业（光伏/水运/钢铁/煤炭/铝冶炼/造船/煤化工等，按照信贷政策规定执行）债券、地市级及以下地方政府融资平台私募债、民营企业私募债、永续债、总行大额预警名单内红黄预警级客户发债和房地产开发商（总行战略客户除外）发债。

b. 其他，如该行不持券的，全部报总行投行部审查审批。

c. 其他，如该行持券的，全部报总行投行部审查，持券 3 亿元以内（含）由投行部审批，超过投行部权限的，报总行授信审批部或专业审贷会终审。

金融市场部和资产管理部投资该行承销的发债主体债券的，合计金额不得超过持券额度。

（4）签署协议

授信通过后，总行投行部牵头与客户签署主承销协议。

（5）尽职调查

由总行和项目所在分行组建尽职调查团队，对客户的历史沿革、股权结构、公司治理、经营状况、财务状况、关联交易等开展尽职调查工作。

（6）制作材料

总行投行部设计短期融资券发行方案，组织企业、相关分行、中介机构共同完成向中国银行间市场交易商协会注册的材料准备工作。

（7）申请注册

总行投行部向中国银行间市场交易商协会递交注册材料。

（8）公告发行

中国银行间市场交易商协会同意注册并印发接受注册的通知后，总行金融市场部组织发行推介，完成发行工作，并负责向中国银行间市场交易商协会报告发行情况。

（9）后续管理

在短期融资券存续期内，总行投行部后督团队牵头各分行负责客户的后续跟踪与协调，督促完成有关信息披露及付息兑付安排等工作，遇重大事件及时向总行报告。

（10）到期付息兑付

总行金融市场部组织完成短期融资券到期付息兑付工作，并负责向中国银行间市场交易商协会报告兑付情况。

5. 典型案例

2021年6月，该行承销HNJTYS发展集团有限公司中期票据8亿元，期限3+2年。该行理财+分行投债权限自营资金累计参投6

亿元，中标 4 亿元，最终满足了客户对资金成本的要求。该价格为永煤事件后，河南省国企中票的最低票面利率，为该行引流存款 8 亿元。

由该行独立主承销的“21YXG 投 PPN001”，在各家授信行由于额度问题未能支持的情况下，招商银行依靠强大的销售团队及招商系单位的联合支持，通过非银机构投资人朋友圈，100%非银投资量为该项目的发行落地提供了强有力的保障。

6. 开办机构

招商银行郑州分行投资银行部。

(九) 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

该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。该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

该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。

该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

该行拥有 80 余人的专业团队从事债券业务，该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，该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

该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，该行积极开拓，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：该行独立/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；该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，3亿元用于滉淅高速路段建设。

滉淅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

兴业银行郑州分行各分支机构。

（十）光大银行债券承销业务

1. 产品简介

非金融企业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。目前非金融企业债务融资工具主要包括短期融资券（CP）、超短期

融资券（SCP）、中期票据（MTN）、定向债务融资工具（PPN）、资产支持票据（ABN）、永续票据（PN）等。

融资期限：

- ①CP：不超过 1 年；
- ②SCP：不超过 270 天；
- ③MTN：一般不超过 5 年；
- ④PPN：一般不超过 5 年；

资金用途为：根据企业类型不同，募集资金用途业务各不相同，多数发行人选择用途为偿还存续非金融企业债务融资工具或其他有息负债。

2. 产品特色

（1）优秀的债券承销能力

自银行间债务融资工具市场兴起以来，中国光大银行一直作为市场的首批参与者及规则制定者在市场中为客户承做、发行各类债务融资工具，以降低客户的融资成本，优化客户负债结构。截至目前，光大银行已获得人民银行、银保监会等监管机构批准的如下承销业务资质：

- 非金融企业债务融资工具 A 类主承销商资质；
- 首批短期融资券主承销商资格；
- 首批中期票据主承销商；
- 首批非公开定向发行债务融资工具主承销商；
- 首批超短期融资券主承销商；
- 中国银行间市场交易商协会信用风险缓释凭证、信用联结票据创设机构及信用风险缓释工具核心交易商；

(2) 突出的发行定价能力

① 余额包销能力

该行包销政策可实现对该行承销份额的余额包销。为支持该行债券承销业务发展，该行债券包销池额度 400 亿元；包销发行以 270 天超短期融资券为主。由于采用余额包销方式，可以大幅降低票面价格受市场波动的影响。

② 债券投资能力

该行可协调行内全部资源，包括金融市场部、理财子公司、同业金融部等相关投资部门积极参与债券分销认购工作，该行合计行内渠道可投资单只债券额度可达到 50%。

③ 债券分销能力

该行覆盖的投资客户群体包括大型国有银行、全国性银行、城商行、农商、农信社、保险、基金、年金、财务公司、信托、证券，各银行理财。银行间市场投资者包括商业银行 502 家、政策性银行 3 家、保险公司 146 家、信用社 913 家、基金公司 3100 家、证券公司 129 家。通过分销商分销和直接覆盖终端投资人等方式对债券进行销售，近年来对外分销大体比例 90%左右，自持部分 10%左右。

如该行担任贵公司债券发行的承销机构，将结合自身销售优势，并成立专业的销售团队，通过分销商分销和直接覆盖终端投资人等方式对债券进行销售。同时为保证市场充分询量，满足贵公司成本需求，该行可在发行前组织安排路演工作，深度挖掘投资者。

3. 适用对象

河南辖内符合条件的具有法人资格的非金融企业，原则上外部评级 AA（含）级已上。

4. 业务流程

作为首批取得承销资质的金融机构，多年来，行内流程不断优化，目前已形成高效率内部项目审批程序；该行项目人员在组织安排方面具有丰富的经验，可有效协调中介机构，为项目进程提供保障；在注册流程方面，该行可积极协调交易商协会审核申请材料，并协助发行人尽快取得《接受注册通知书》。具体业务流程如下：

承销业务流程

日期	事项	负责人
T-50 日	项目启动，主承销商及中介机构入场，确定发行方案、材料清单等有关事项	发行人、主承销商、中介机构
T-50 日	发行人按照清单提供资料，主承销商开始制作上报材料	发行人、主承销商
T-48 日	项目取得主承销商立项审批	主承销商
T-47 日	发行人将注册材料及相关盖章页准备齐全	发行人
T-45 日	主承销商完成募集说明书、尽调报告初稿，律师完成法律意见书初稿；评级机构出具评级报告信用和主体评级	主承销商、律师事务所、评级机构
T-35 日	发行人完成各机构初稿审阅	发行人
T-35 日	主承销商及各中介机构定稿	主承销商、中介机构
T-30 日	总行出具推荐函、注册文件清单、表格体系，上报交易商协会	主承销商
T-25 日	交易商协会审核注册文件	主承销商
T-15 日	取得交易商协会反馈意见，主承销商进行反馈回复	主承销商、发行人
T-12 日	注册专家委员会审议	主承销商、发行人
T-5 日	定稿发文，取得注册通知书	主承销商
T 日	簿记建档发行	主承销商

注：上述时间进度可能因各机构间配合程度产生变化。

5. 典型案例

秉承多年债券承销经验和广泛的分销网络，该行始终在银行间债券市场保持极具优势的定价能力，依托外部合作机构和自有资金渠道的强力支持，多项交易发行利率成为阶段性唯一低点，为发行人全面控制发行成本提供了有力支持。

(1) 20 XXXX MTN001

202X年X月X日由我分行发行的20 XXXX MTN001，发行期限5年期，发行票面利率3.7%，全场倍数3.88倍，创AA+评级主体5年期中票票面利率新低。

(2) 20 XXXX MTN001

202X年X月X日由我分行发行的20 XXXX MTN001，发行期限3年期，发行票面利率3%，全场倍数2.83倍，创河南省内AA+评级主体发行中长期债券票面利率新低。

(3) 21 XXXX PPN001

202X年X月X日，中国光大银行郑州分行主承销的某公司2021年第一期定向债务融资工具成功簿记发行。本次债券发行规模10亿元，发行期限2+1年，最终发行票面利率4.47%。该笔债券是“永煤事件”后，河南省国有企业成功发行的首单银行间市场债务融资工具，全场认购倍数2.4倍，打破了既定的4.5%-5.5%簿记发行价格区间下限，大大提振了河南省内发行人的信心。

6. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

（十一）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. 产品特色

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；

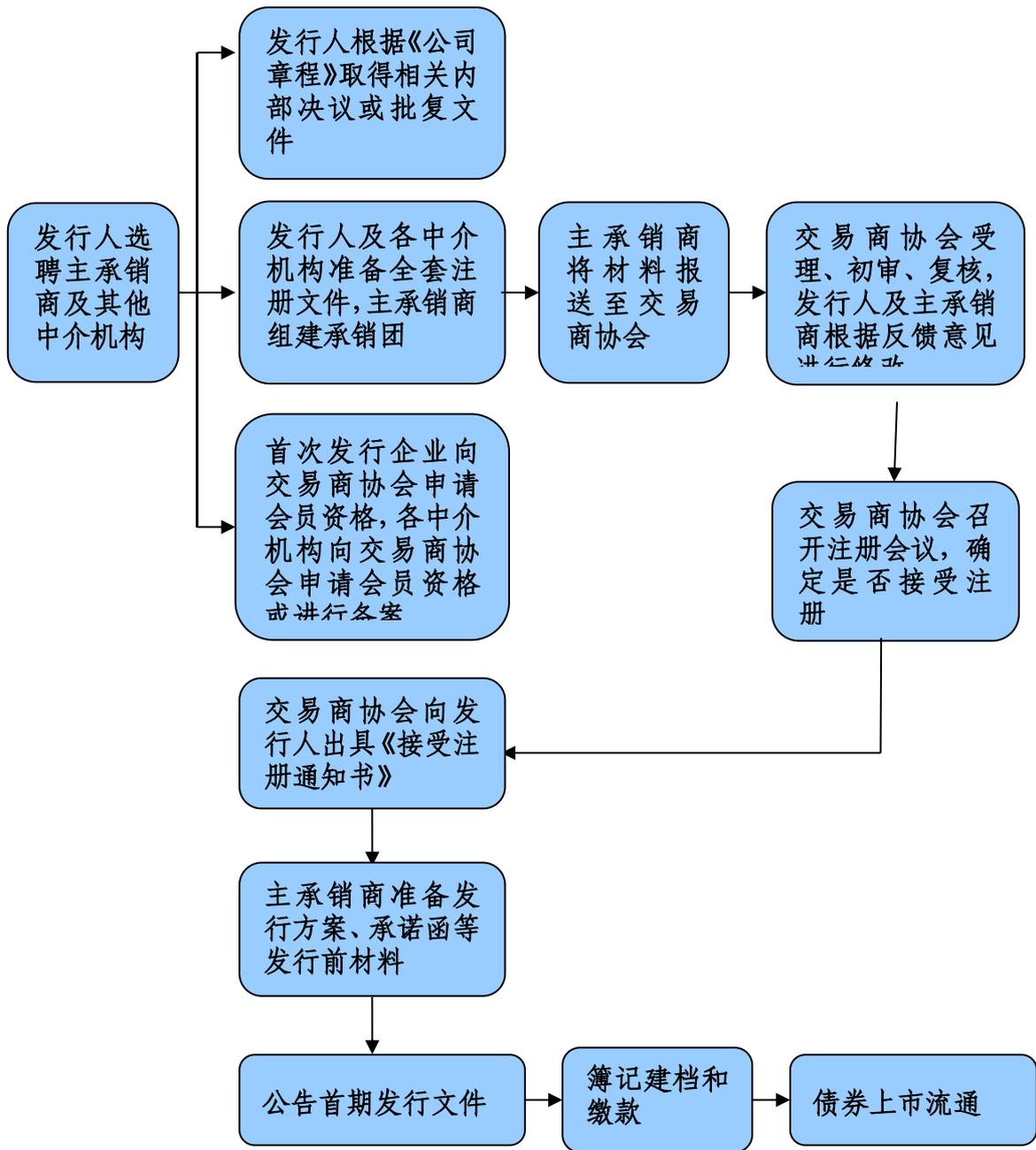
⑤产品创新盘活资产，开创信托型 ABN，完善银行间证券化市场；

3. 适用对象

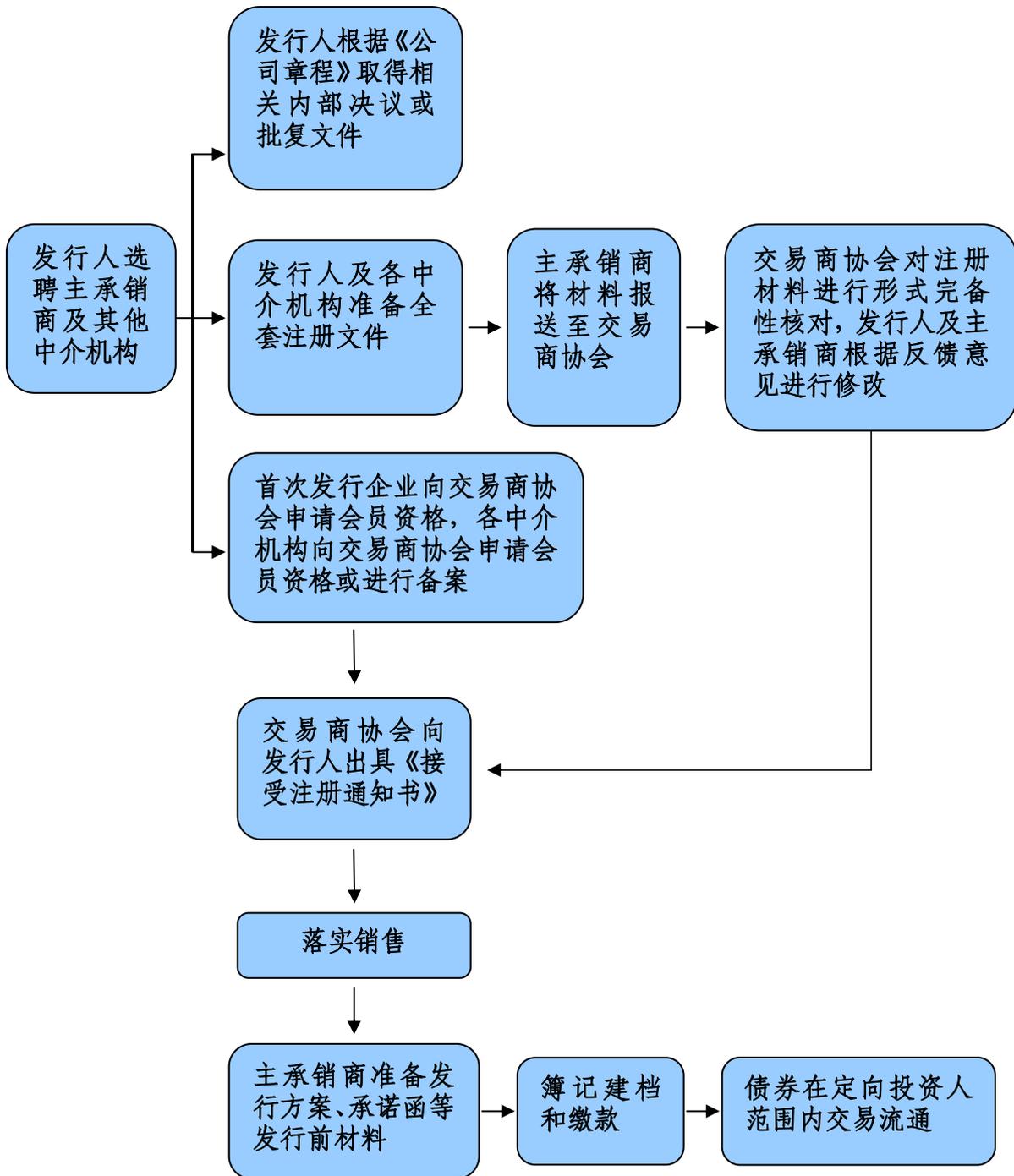
外部评级 AA（含）以上的非金融企业。

4. 业务流程

公募品种注册发行流程



私募品种注册发行流程



5. 典型案例

(1) 长期限中期票据

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。

(2) 永续债

由中信银行主承的 H 公司 2022 年度第二期中期票据(可持续挂钩/科创票据),发行金额 8 亿元,发行日期为 2022 年 12 月 12 日,期限 2+N 年。

H 公司外部评级 AAA,为能源类企业,2022 年 9 月末资产负债率为 67.99%,因为国企降杠杆纳入考核,公司亟需降低资产负债率。2022 年年底,受“理财赎回潮”影响,债券发行难度加大,该行通过持续沟通投资人,最终为企业成功发行该笔债券。

通过发行永续债,将募集资金计入所有者权益科目,资产负债率累计降低了约 1 个百分点。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(十二) 民生银行债券承销业务

民生银行是银行间市场交易商协会核准的 A 类主承销商,连续多次获得交易商协会“优秀做市机构”称号,以及中国债券市场“优秀承销商”称号等。

民生银行是第一批获得银行间承销资格的商业银行,民生银行在 2004 年 7 月获得全国银行间市场做市商资格、在 2005 年 7 月获得主承销商资格、2013 年 11 月被列入全国银行间市场 A 类承销商。

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。主要产品包括超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向工具等。

2. 产品特点

(1) 效率优势

该行具有债券承销审批分行权限，对于主体评级 AA 及以上企业，分行可独立审批，即分行权限内一次发行审批即可上报协会注册文件，注册效率大大提高。

(2) 人员优势

民生银行对融资发债业务实行投资银行化管理，打造了一支发债融资业务精英团队。为贵公司服务的每一个团队成员均具有多年的投行业务经验，在服务于贵公司债务融资工具项目时，将以最真诚的态度、最精准专业的服务，快速推动项目获得注册。

(3) 承投联动优势

该行具有金融市场部、资产管理部、投资银行部三个债券投资渠道，通过主动投资和余额包销相结合的方式，保证债券以更低的票面利率顺利发行。

民生银行总行多轮驱动，民生银行金融市场部下设债券销售团队，通过下属 42 家分行的同业部门对接当地法人机构。实现了全国性机构投资人与区域性机构投资人全覆盖。通过与与全国数千家投资人建立良好的合作关系，民生银行承销的多笔债券在市场的发行也达到了市场最低价格。

3. 适用对象

非金融企业具备法人资格及银行间债券市场注册发行各类债务融资工具资格的省内优质非金融企业客户。

4. 业务流程

(1) 行内审批阶段：

按照总行和分行的要求，在尽职调查的基础上，报送立项和审批材料，总行或分行按照权限内审批权限对融资发债项目进行发行审批。

(2) 报送发行材料阶段

搜集融资发债注册（或备案）材料，在满足总行和分行报送条件的前提下，通过总行投行部将发行材料提交交易商协会。

(3) 协会注册和反馈阶段

协会签收报送的材料后，将对材料的真实、完整、准确和及时性进行审核，并出具初评和复核意见，拟发债企业将对反馈意见进行补充，最后形成终稿并提交交易商协会注册专家会，上会通过后续领取协会颁发的注册通知书。

(4) 债券发行和放款阶段

在协会规定的期限内择机发行，同时经过行内放款条件审批通过后将募集资金从总行募集资金账户划入客户在该行开立的资金托管账户。

(5) 风险排查和贷后管理阶段

在已发行债券的存续阶段，按照总行和分行的要求，定期对发债企业开展风险排查和贷后管理，并向总行和分行职能部门提交风险排查底稿和发债管理台账。

5. 典型案例

2022年2月，该行利用自营投资、理财投资以及多方寻找投资人，为航空港某公司发行中期票据，发行价格5.0%，较公司其

他主承销商发行的同要素债券价格低 50bp！为河南省属企业树立了良好的市场形象，节约了客户的融资成本。

2022 年 1 月，该行承做洛阳某公司定向债务融资工具，通过充足的前期准备、尽职调查，与企业 and 监管机构进行了充分的沟通，最终从项目上报到注册仅用时 3 周，大大提升了项目效率，获得了公司高度好评，正逢公开市场良好，该行为企业发行的债券创永煤事件以来公司同品种发行规模最大、发行利率最低水平！

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(十三) 广发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（CP）、超短期融资券（SCP）、中期票据（MTN）、非公开定向发行债务融资工具（PPN）、资产支持票据（ABN）、项目收益票据（PRN）等类型。

2. 产品特色

债务融资工具能解决企业盘活存量资产、解决项目建设用途、专项资金需求、权益类需求、降杠杆等多个融资问题。

债务融资工具是优质企业实现公开市场融资的较好选择，具有资金用途灵活、节约融资成本、完善财会治理、拓宽融资渠道、提升市场形象等优点。

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

业务受理，取得行内承销批复。选择符合债券承销业务准入的项目上报总行，由总行授信管理部出具批复。

上报协会注册。由广发银行总行投资银行部出具推荐函，在全套资料收集完整后上报交易商协会，取得协会注册通知书。

择机启动发行。跟企业商定发行计划，倒推时间表，协助企业准备发行文件，价格预期，做好信息传递。充分利用行内金融机构网络，做好预销售。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。

债务融资工具的存续期管理。按照协会存续期管理相关办法督导发行人信息披露、还本付息等。

5. 典型案例

2021年3月，交易商协会积极响应国家2021（1）号文件精神，推出乡村振兴票据，规定募集资金投向应符合中国人民银行金融服务乡村振兴要求，用于支持“三农”发展，包括农民就业增收、农业现代化、乡村建设等与乡村振兴有关的项目。在这一背景下，广发银行积极响应，2021年5月20日为河南省路桥建设集团有限公司成功发行2021年度第一期短期融资券（乡村振兴），金额6亿元，广发银行也因此获得了河南省首笔“乡村振兴”债券的殊荣。时隔一年，2022年6月28日，河南省路桥建设集团有限公司2022年度第一期短期融资券（乡村振兴）落地，金额4亿元，其中2亿元专项用于乡村振兴领域，具体为用于“新疆维吾尔自治区昌吉州西部南山伴行公路建设项目”施工过程中原材料采购等项目配套流

动性资金需求。

该条公路的建设将助推“丝绸之路经济带”发展，有效改善景区、园区、集聚点对外交通条件，方便群众出行的同时，也大大降低了农副产品物流运输成本，助力乡村振兴加快发展。能够加强区域乡镇之间的横向联系，大大缩短群众在交通上的时间消耗，有效解决了乡村孩子上学乘车难、农产品运输难、农民就医出行难的问题，带动地方农产品销售和旅游资源开发，加强区域乡镇之间的横向联系，同时为当地带来可观的三农收益。

6. 开办机构

广发银行郑州分行在总行授权下开展债券承销业务。

（十四）浦发银行债券承销业务

1. 产品简介

浦发银行凭借专业、渠道、人员优势，为具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场注册发行各类债务融资工具、北京金融资产交易所备案挂牌债权融资计划，提供包括方案设计、注册、销售及后续管理等的全流程服务。

2. 产品特色

（1）发行期限：没有具体限制，一般为1—5年。

（2）发行规模：根据监管机构要求确定。

（3）注册制：债务融资工具由中国银行间市场交易商协会进行自律管理，发行人只需将相关发行文件提交交易商协会注册后即可发行，手续简便。

（4）无需担保：企业只需符合发行标准、提交申请材料即可，但外部主体评级较低（一般指主体评级AA及以下）的企业可通过

一定的增信措施提升票据评级，以便降低企业融资成本。

3. 适用对象

外部主体评级 AA（含）以上的非金融企业，其中非国有控股企业主体评级需达成 AAA。

4. 业务流程

（1）立项审核

外部主体评级 AA（含）以上的国有企业以及外部主体评级 AAA 的非国有控股企业。

（2）授信审批

非压缩类行业，授信总额不超标的在分行授信部审批；其他情形报总行授信部审批。

（3）签署协议

授信审批通过后，总行投行部与客户签署承销协议。

（4）尽职调查

由总行和分行组建尽职调查团队，对客户的历史沿革、股权结构、公司治理、经营状况、财务状况、关联交易等开展尽职调查工作。

（5）制作材料

总行投行部设计发行服务方案，组织企业、相关分行、中介机构共同完成向中国银行间市场交易商协会注册的材料准备工作。

（6）申请注册

总行投行部向中国银行间市场交易商协会递交注册材料。

（7）推介发行

取得中国银行间市场交易商协会注册通知书后，总行投资银行

部组织发行推介，完成发行工作。

(8) 后续管理

在债券存续期内，总行投行部后督团队牵头各分行发债客户的后续跟踪与协调，督促完成有关信息披露及付息兑付安排等工作。

(9) 到期付息兑付

总行投行部组织完成债券到期付息兑付工作，并负责向中国银行间市场交易商协会报告兑付情况。

5. 典型案例

2022年3月，该行承销某集团有限公司中期票据4亿元，期限5年。该行理财+自营资金累计参投40%（1.6亿元），最终满足了客户对资金成本的要求。

6. 开办机构

浦发银行郑州分行投资银行部。

(十五) 华夏银行债券承销业务

1. 产品简介

华夏银行凭借专业团队、系统渠道、品牌等优势，以主承销商身份为具有法人资格的非金融企业在银行间债券市场注册发行各类债务融资工具及北京金融资产交易所备案挂牌债权融资计划提供包括方案设计、顾问咨询、销售/包销及后续管理等全流程服务。

2. 产品特色

(1) 最早获得主承销资质银行之一

华夏银行是最早取得银行间债券市场非金融企业债务融资工具主承销业务资格的机构之一，根据银行间债券市场非金融企业债务融资工具主承销业务特点，制定了严密的管理办法和业务流程，

在严格控制风险的前提下实现了业务的快速发展。

（2）具有丰富的项目承做经验

华夏银行自获得主承销资质以来，自主承销债务融资工具项目累计发行额超过千亿元，积累了丰富的主承销业务经验，其中包括北京国有资本经营管理中心中期票据（注册金额 100 亿）、首钢总公司中期票据及短期融资券（合计注册金额 540 亿）、中国有色金属集团有限公司超短期融资券（注册金额 100 亿）等多支规模较大且具有较强市场影响力的债券发行项目。

分行自 2012 年成立以来，累计承销发行河南省各类债务融资工具及债权融资计划 50 余支，发行金额合计超过 400 亿元，其中华夏银行承销份额近 300 亿元，累计服务省市各级优质企业客户 20 余户，辖内具备较强的客户服务及项目承做能力。

（3）以投承联动资源优势助力发行

华夏银行具备多类完善债券投资产品体系，可利用自身强大的债券投资能力，通过华夏理财子公司理财投资、金融市场自营及同业投资等多种手段参与自身所承销债券的发行，确保发行成功的同时有效控制发行票面利率。此外，华夏银行已设立债券包销资金池，专项用于包销认购华夏银行承销的非金融企业债务融资工具，助力发行成功。

（4）以强大的市场调研、承做及销售能力为支撑

华夏银行是债券市场最活跃的交易商之一，交易量居全国前列，连续 13 年获“全国银行间同业拆借中心优秀交易成员”称号。同时，运用强大的研发力量，精准把握债券发行市场的长期趋势；在发行利率市场化来临之时，精确定价，有效降低发行风险和成本；

依托销售力量优势，确保不同市场情况下短期融资券、中票、永续中票的成功发行。华夏银行债券承销业务采用准事业部制的机构设计，前期营销、内部审批、外部注册、市场发行等工作统一由一个部门管理，保证承销效率和发行效率。

3. 适用对象

具备法人资格及银行间债券市场注册发行各类债务融资工具资格的省内优质非金融企业客户。

4. 业务流程

(1) 项目承揽。分行牵头制定个性化债务融资工具金融服务方案，总行担任主承销商。总分协同负责协调包括评级、律师、会计师、增信机构在内的各方中介机构。

(2) 项目承做。分行组成专业尽调小组进驻发行企业开展尽职调查，辅导协助企业准备全套注册文件。总行出具相关推荐材料，并向银行间交易商协会推荐。

(3) 注册备案发行。总分协同与交易商协会进行项目沟通，取得“接受注册通知书”后，辅导发行企业选择最优的发行期进行发行，降低融资成本。

(4) 后续管理辅导。在债券存续期间，总分行共同成立后续管理小组，协助并辅导企业做好信息披露、本息兑付等工作。

5. 典型案例

(1) 疫情防控债

2020年3月疫情期间，由华夏银行主承销的某公司2020年度第三期短期融资券（疫情防控债）成功发行，发行金额5亿元，期限1年，实现全国首单疫情防控短融产品暨河南省首单国企疫情

防控债的注册发行。

为配合疫情防控工作的开展，积极支持受疫情影响较重企业及参与疫情防控企业复工复产，交易商协会于 2020 年 2 月推出疫情防控债贴标产品后，华夏银行组成总分联动工作小组快速响应，克服疫情隔离等各种困难，以最短的耗时完成发行前准备工作，以最强的发行动员保障该单债券的全额市场化销售，实现项目在政策出台 1 月时间内成功发行，发行价格低于可比期限。

（2）乡村振兴债

2021 年 4 月，由华夏银行主承销的某公司 2021 年度第一期中期票据（乡村振兴）成功发行，发行金额 5 亿元，期限 3 年，票面利率 3.79%，全场倍数 3.3 倍，创今年以来河南区域同期限同品种债券发行价格新低，同时实现河南省首单乡村振兴债券产品的成功发行。

中国银行间市场交易商协会于 2021 年 3 月 15 日推出银行间市场乡村振兴票据产品后，该行结合辖内客户特点及需求组织推广，研究设计个性化服务方案，于产品推出一个月內顺利实现省内首单获批。

（3）权益出资票据

2021 年 4 月，由华夏银行主承销的某公司 2021 年度第一期定向债务融资工具（权益出资）成功落地，发行金额 5 亿元，期限 3 年，票面利率 5.5%，该笔业务为全国首单成功发行的权益出资型定向债务融资工具，也是河南省首单权益出资型票据。

中国银行间市场交易商协会于 2020 年 12 月推出“权益出资型票据”产品后，华夏银行组织投行团队研究制定产品推动方案，及

时向出资企业进行推介。通过总分联动，积极与交易商协会沟通协调，保证了本期债务融资工具的顺利发行。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行投资银行部。

(十六) 平安银行债券承销业务

1. 产品简介

平安银行债券承销业务北金所债权融资计划是指融资人在北京金融资产交易所，向具备相应风险识别和承担能力的合格投资者，以非公开方式挂牌募集资金的债权性固定收益类产品。

北金所债权融资计划产品包含债权融资计划和应收账款债权融资计划两类。

2. 产品特点

平安银行承销北金所债权融资计划，可以满足企业客户在补充流动资金、置换存量债务及项目建设等多方面的需求，该产品经过北金所备案，监管可实时监控认可度较高，备案及发行效率较高。

3. 适用对象

境内依法设立的法人机构，以及监管部门认可的境外机构，信用状况良好，无重大不良信用记录，外部信用评级 AA 及以上。

4. 业务流程

(1) 项目尽调。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。

(2) 项目报审。经营单位汇总尽职调查报告等材料形成全套申报材料，报送分行及总行审批。

(3) 签署承销协议，通过北金所备案、挂牌、承销发行完成落地/交易安排

(4) 落实该行贷后管理、北金所后续管理。

5. 典型案例

河南自然资源投资集团有限公司是该行优质对公授信客户，集团及下属子公司在该行有流动资金贷款及债务置换需求。该行通过为客户设计、报批、备案、发行落地了 5 亿元北金所乡村振兴债权融资计划，募集资金用于支持我省“乡村振兴”建设和“高标准农田”整治提升，极大满足了企业用款的时效性要求。

6. 开办机构

平安银行郑州分行各分支机构。

(十七) 恒丰银行债券承销业务

1. 产品简介

恒丰银行是经人民银行及交易商协会批准认可的债务融资工具 A 类承销商，能够为各类非金融企业提供债务融资工具承销服务，即我们日常所说的发债业务。目前主要的产品品种有：超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向债务融资工具、资产支持票据等。

截止 2021 年 7 月 6 日，恒丰银行郑州分行在 2021 年已经完成了 38.2 亿元的债务融资工具的承销发行工作，其中包括短期融资券、超短期融资券、资产支持票据等产品。

2. 产品特色

在为各类客户提供发债服务的过程中，恒丰银行坚持做“用心倾听，敏捷相应”的金融业务服务商，多次在客户最需要的时刻组织专班，贴近客户实际需求提供切实可行的服务方案，采用最适合

客户需要的各类产品，用最快捷的速度满足客户的金融需求。

该行长期来坚持“商行+投行”模式为客户解决融资需求，兼顾了效率与成本，获得了合作客户的认可。

3. 适用对象

辖区内有外部评级 AA 及以上的非金融企业，要求客户满足该行准入要求。

4. 业务流程

该行发债业务流程经过多次优化，现已经形成了较为成熟稳定快捷的流程，现将流程节点明确如下：

确定客户需求—立项—行内审批—组织注册材料—上报交易商协会进行注册沟通—获得接受注册通知书—择机发行

5. 典型案例

2021 年 5 月成功发行郑州某置业有限公司 2021 年度第一期资产支持票据，金额 14.2 亿元；

2021 年 5 月成功发行洛阳某投资集团有限公司 2021 年度第一期短期融资券，金额 10 亿元；

2021 年 5 月成功发行某城建集团 2021 年度第一期超短期融资券，金额 4 亿元；

2021 年 6 月成功发行某城建公司 2021 年度第一期、第二期超短期融资券，金额共计 10 亿元。

以上债券均为河南债券市场尚在目前的恢复期中成功发行，取得了客户的一致认可。

6. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构

（十八）渤海银行信用债券投资业务

1. 产品简介

信用债券是指在中华人民共和国境内依法设立的法人机构或由其控制的境外企业与分支机构发行的，约定在一定期限内还本付息的有价证券。

2. 产品特色

信用债券普通券种：主要包括公募发行的商业性金融债券、公司债券、企业债券、短期融资券（CP）、超短期融资券（SCP）、中期票据（MTN）、同业存单等。

信用债券特定券种：包括私募债、次级债、二级资本债、无固定期限资本债、定向债务融资工具（PPN）、项目收益票据（PRN）、资产支持证券（票据）等，以及其它监管机构允许商业银行投资的债券类资产。

3. 适用对象

发行人或增信机构外部信用评级不低于 AA+（含）；发行人和增信机构最近一年未出现信用违约、重大诉讼和其他对其偿债能力产生负面影响的事件；发行人所处行业符合国家相关产业政策，且不属于本行授信政策规定的“禁止介入”或限制新增行业；地方政府融资平台和类平台企业的须符合本行相关业务授信政策。

4. 业务流程

授信申请→贷前调查→授信审查→批复→投资上报→投资审批→参与簿记。

5. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构。

(十九) 渤海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是指具有法人资格的非金融企业依照法定程序在银行间债券市场公开或非公开定向发行的、约定在一定期限内还本付息的有价证券。

2. 产品特点

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

发行人或增信机构外部信用评级不低于 AA+（含）；发行人和增信机构最近一年未出现信用违约、重大诉讼和其他对其偿债能力产生负面影响的事件；发行人所处行业符合国家相关产业政策，且不属于本行授信政策规定的“禁止介入”或限制新增行业；地方政府融资平台和类平台企业的须符合本行相关业务授信政策。

4. 业务流程

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. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构。

(二十) 浙商银行债券承销业务

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）、定向债务融资工具（定向工具，PPN）、资产支持票据（ABN）等产品。

2. 产品特色

增加企业融资渠道，降低融资成本，提升发行人市场知名度。

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

办理债券承销业务的基本流程为：营销、准入、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

2022年成功完成某企业5亿元乡村振兴债券发行，主要用于下属子公司乡村振兴工作。通过结合“短期融资券+乡村振兴+中债增信信用增进”，成功以4.5%票面利率落地该笔债券。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行各分支机构。

（二十一）中原银行债券承销业务

1. 产品简介

中原银行是经中国银行间市场交易商协会批准的一般主承销商，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科创票据、可持续发展挂钩债务融资工具、

绿色债务融资工具等创新产品，开拓大中型企业融资渠道，为企业提供更加畅通、便捷、高效的银行间市场直接融资服务，进一步满足省内大中型企业的资金需求。

2. 产品特点

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，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，多人具有监管借调经历，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

该行作为中国银行间市场交易商协会非金融企业债务融资工具一般主承销商，成功营销 XX 公司 20 亿元超短期融资券项目。作为本项目的主承销商，该行帮助企业高效推进审批流程，于 2023 年 3 月 24 日成功取得中国银行间市场交易商协会接受注册通知书，批文有效期为 2 年，批文到期日为 2025 年 3 月 24 日。

作为本期债券的主承销商，该行在取得交易商协会批复后，第一时间对接企业需求，制定专项发行方案，在获批后 2 个季度内已累计完成 3 次发行，发行总金额累计达 15.5 亿元，有效解决客户资金需求，获得发行人的高度认可。具体发行情况如下：

2023年4月，该行成功发行XX公司第一期超短期融资券，金额5亿元，期限230天。

2023年6月，该行成功发行XX公司第二期超短期融资券，金额6亿元，期限225天。

2023年7月，该行成功发行XX公司第三期超短期融资券，金额4.5亿元，期限270天。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(二十二) 郑州银行债券承销业务

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. 产品特点

- (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对全行债务融资工具业务立项进行审议，并经投资银行部主管行领导审批通过后，完成立项；

(3) 投资银行部部审会审议通过的，由总行投资银行部牵头，经办行协助，准备项目注册申报材料，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，按照交易商协会要求进行发行前备案（如有），发行前审核完成后，将发行文件挂网公示后完成债券的簿记建档。

5. 典型案例

某集团有限公司于 2021 年年初向该行提出了债务融资工具融资的需求，该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）工商银行融资类保函（内保外贷）

1. 产品简介

内保外贷通常是指为满足客户真实、合理、合法的融资需求，由该行境内分行作为担保人开出以境外机构为受益人的融资类保函（含备用信用证），境外机构据此向客户（即被担保人）提供融资（包括贷款、贸易融资、融资租赁等）的行为。

2. 产品特点

（1）内保外贷主要为支持境内企业参与国际合作和竞争，促进投资便利化，有效解决境外融资难等问题；

（2）适用于信用良好、融资担保能力强，其境外分支机构处于起步阶段、有一定盈利能力，但融资能力或融资渠道比较弱的企业。

3. 适用对象

本产品适用境内担保人为依法在中国境内成立的企业和机构，（房地产公司、政府融资平台除外）境外融资人为依法在境外注册、有融资需求的公司。

4. 业务流程

（1）境内分行根据境外报价、服务质量等，初步确定境外融资行，由境外融资行出具资料清单，并审查相关资料。

（2）境外融资行就融资价格、用途等进一步沟通确认，出具贷款意向函。

（3）申请人向境内分行申请开立保函；

（4）境内分行审查申请人资信情况、被担保人的基本状况及反

担保落实情况：

(5) 境外机构对借款人进行信贷审查；

(6) 该行境内分行向境外机构开具保函或备用信用证，境外机构向借款人提供融资。

5. 典型案例

A 企业积极响应国家“走出去”的号召，着力海外投资布局，涉足境外资源开发、旅游、酒店、建材、矿山等诸多领域。先后在新加坡、香港、非洲大陆等地区设立海外分公司。经过沟通对接，该行了解到企业的新加坡子公司在境外直接融资较为困难、影响其境外投资活动。该行详细介绍了企业海外账户开立、海外融资及融资性保函操作流程等，成功为其办理内保外贷业务 3400 万美元，有效解决了其境外公司当地融资的困难。本案例利用了境外相对宽松的融资环境，积极融入境外的优惠资金，解决了客户的境外融资需求，降低了客户的融资成本。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构，省行在授权范围内审批。

(二) 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. 产品特色

(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. 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。

5. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构。

（三）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. 产品特色

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

建设银行河南省分行各分支机构。

（四）中信银行信保函

1. 产品简介

信保函是保函申请、开立的线上化、电子化、信息化、便捷化。信保函实现了国内保函开立在线申请、自动审批的核心功能，支持客户网银端自助提交保函开立申请书、签订征信授权书，实现申请材料的电子化和线上实时传输，办理流程随时可查。相较于传统线下保函业务，提升了业务办理效率与客户体验。

2. 产品特色

(1) 全流程线上化，从申请、签约、开立全流程线上办理，小额高频保函可足不出户。

(2) 无纸操作，资料文件实时传输，申请材料免用印，减轻了企业财务人员负担。

(3) 快速出函，闪电般流畅体验，保函开立从以往 48 小时提高至 1 小时内，高效便捷。

(4) 安全可靠，加载验真二维码，手机扫码即可验证真伪，无需通过 SWIFT 或大额系统查询验证。

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、时效性高的特点，通过信保函产品，客户在线发起并签约，简化用印、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

中信银行郑州分行各分支机构。

（五）中信银行信保函—极速开

1. 产品简介

信保函—极速开是基于对公客户提供其名下全额保证金质押的前提下，为客户提供全自动授信审批、快速开立保函的一站式服务，支持纸质与电子介质保函。

2. 产品特点

- （1）自动审批—保函额度一键直达；
- （2）自助申请—海量文本可供挑选；
- （3）极速开立—极致体验高效省心。

3. 适用对象

信保函—极速开适用于提供其名下全额保证金质押的该行对公客户。

4. 业务流程

（1）账户开立及网银功能开通；（2）产品协议维护；（3）客户网银发起保函开立申请；（4）自动授信审批；（5）保函出具与用印。

5. 典型案例

某石化公司拟建设新加油站，按照住建部门文件要求，需要向总包方提供工程款支付担保，否则无法取得施工许可证，影响项目进展。该客户在银行均无保函授信额度，传统线下授信时间长，无法满足住建部门时效性要求。该行信保函—极速开实现系统自动授信，极大提高保函开立效率，满足客户时效性要求。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（六）中信银行信保理

1. 产品简介

信保理指客户通过中信银行对公电子银行业务渠道（含企业网上银行、银企直联、第三方平台直联）进行保理业务的线上操作，该行为其提供全流程线上化保理服务。

2. 产品特点

（1）全流程线上化自动化操作。信保理实现了应收账款转让及确认、融资申请、协议签署、放款等全流程线上化操作。

（2）多渠道快速接入。信保理支持网银、银企直联和第三方平台直联等多渠道接入，支持直联标准化快速接入和外联定制化接入。

3. 适用对象

建筑、医药、能源、交通、通讯等应收账款规模较大的行业客户。

4. 业务流程

（1）对核心企业授信，签署线上保理两方合作协议，核心企业开通公司网银线上保理功能，推荐供应商；

（2）供应商开通该行公司网银信保理功能；

（3）核心企业传输应付账款，供应商在公司网银传贸易背景材料，确认账款、转让账款并申请融资；

（4）中信银行系统进行发票自动核验、中登网自动登记，分行核实贸易背景、查询司法征信等信息后提交自动放款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（七）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。该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年该客户在该行办理履约、预付款、农民工工资等各类保函，金额达数亿元。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(八) 广发银行全流程线上化保函

1. 产品简介

广发银行全流程线上保函，是指客户通过企业网银等行内外平台向银行发起国内保函业务申请时，银行系统自动受理并进行业务处理，经过预授信审批、保证金账户开立、授信批复、合同签订、保函开立出账等环节的全流程线上国内保函业务。

全流程线上保函业务适用于全额保证金项下的低风险国内非融资性保函业务。办理全流程线上保函业务，客户须在广发银行开立结算账户并开通企业网银。

2. 产品特色

审批模式改变：从人工审查审批转变为系统智能审批。

审批迅速：客户在线办理授信申请及额度审批，授信审批由后台系统自动处理，极速获取审批结果；

流程简单：客户在线发起保函开立申请，全程无接触服务；

适用广泛：支持所有非融资性保函品种。

支持验证：客户可通过广发银行官网录入保函要素查验保函真

伪。

3. 适用对象

适用于新授信客户。凡是尚未具备有效授信额度、授信余额，没有在途的授信申请流程、或未被纳入本行集团授信的客户，均适用于全流程线上保函产品。

4. 业务流程

业务办理前提：客户开立广发银行结算账户并开通企业网银。

在线额度核定：客户通过企业网银发起额度申请，填写相关信息，上传证照及财报等，系统自动核定额度。

在线合同签署：客户通过企业网银开立保证金账户、签订《全流程线上保函业务额度》合同。

在线保函开立：客户通过企业网银发起保函开立申请→国内保函系统进行审核→信贷管理系统自动审核，无需人工干预，自动完成保证金圈存、额度扣减等出账流程→保函用印。

5. 典型案例

某电子科技有限公司是一家从事网络工程系统集成、网络安全服务及解决方案、软件开发的高新技术企业。随着国家全面推行保函替代保证金业务的实施，其在高校中标的多个项目，均需要以银行保函替代原有的保证金模式。该客户无银行授信，保函单笔金额较小，受益人对保函提供的时效性要求较高。针对客户需求，该行为客户推荐了全流程线上保函产品。依托“全流程线上保函”的产品优势，该电子科技有限公司顺利办理全流程线上开函，真正实现了在线办理授信及额度审批、在线发起保函开立申请、在线验证保函真伪，最大程度提升了业务办理效率，用极致的产品及服务体验获得了客户的

高度认可。建立业务合作关系后，该客户成为该行核心价值客户，并对加深后续合作起到非常积极的作用。

6. 开办机构

广发银行郑州市机构及新乡、安阳、焦作、南阳、平顶山、洛阳、三门峡、商丘二级分行。

（九）恒丰银行保函

1. 产品简介

保函业务（备用信用证）是指银行应申请人请求，向申请人的债权人出具的当申请人不履行其债务（或规定的义务）时，由银行按照约定履行债务或承担责任的书面保证文件。分为融资性保函和非融资性保函。

2. 产品特点

- （1）代替现金保证，减少资金占用；
- （2）通过担保方式来引入银行信用，增强交易达成的能力；
- （3）有利于维护自身正当权益。

3. 适用对象

- （1）财务状况良好，有较强履约能力的供货合同的供货方；
- （2）工程承包合同的承包方；
- （3）设计制造合同的建造方；
- （4）购买商品、技术、专利或劳务合同的买方等。

4. 业务流程

- （1）保函申请：
 - a. 填写开立保函申请书；
 - b. 提交保证金或其他反担保；

- c. 提交基础交易资料，如合同相关的基础材料或招标书等；
- d. 提交银行要求的其他开立保函所必需的材料。

(2) 保函审核及开出：

- a. 银行对客户资格、基础交易、相关材料进行审查；
- b. 银行对客户的保证金或授信额度等情况进行落实；
- c. 银行审核保函的书面申请及保函格式；
- d. 保函开出。

(3) 保函付款/赔付：在保函有效期内一旦发生受益人索赔的情况，及时通知申请人，经担保行审核索赔单据并确认与保函条款的要求相符后即履行赔付责任。

(4) 保函的后期管理：在确保银行担保责任全部解除或部分解除后对保函进行撤销或减额，并可恢复客户相应的授信额度或退还相应保证金。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

(十) 恒丰银行电子投标保函

1. 产品简介

电子投标保函是恒丰银行通过与招标平台进行系统对接，依托大数据风控决策模型对投标人进行系统智能筛查，以线上化的方式为中心平台上的合格投标人提供投标所需的电子投标保函服务。投标人从提交电子投标保函开立申请到银行审核，全流程实现线上化、智能化、无纸化操作。

不同于传统保函业务，电子投标保函无需缴纳传统保函所需的保证金，企业无需开立账户。对于投标人的融资申请，保函金额由

系统自动核定满足其投标段所需的保证金额，单笔单批，直接推送至招标平台和招标人，有效解决了传统保函业务流程冗长繁琐的问题，为客户提供秒级开函的产品体验。

2. 产品特点

恒丰银行电子投标保函免开户，可实现全流程线上化、智能化、无纸化，为投标人提供优质客户体验。投标人仅需缴纳保函手续费即可投标，解决中小投标人资金占用痛点。通过鼓励保函代替保证金，招标平台可响应国家号召，降低中小投标人负担。

3. 适用对象

已与恒丰银行对接系统的招标平台投标人。

4. 业务流程

- (1) 投标人完成招标平台注册；
- (2) 投标人在招标平台申请投标；
- (3) 投保人选择开立恒丰银行电子投保保函；
- (4) 客户经理企贷建档；
- (5) 投保人在招标平台填写保函申请信息；
- (6) 投标人在线签署合同；
- (7) 恒丰银行银行系统自动审批；
- (8) 投标人在线缴费；
- (9) 在招标平台下载电子投标保函。

除电子投标保函外，恒丰银行可为招标平台及平台上活跃的招标人、投标人提供“线上+线下”、“融资+融智”、“商行+投行”的优质综合金融服务。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

(十一) 中原银行销 e 融·电子保函

1. 产品简介

电子投标保函是指该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. 产品特色

(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)：

(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

中原银行各分支机构。

(十二) 郑州银行国内保函

1. 产品简介

保函业务是指该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. 产品特色

(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

依法成立的企事业法人、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）工商银行并购贷款

1. 产品简介

并购贷款，是指该行向并购方或其专门子公司发放的，用于支付并购交易价款和费用的贷款。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。

2. 产品特点

一是应用场景广泛。既可用于资产并购也可以用于股权并购；二是期限较长。最长可以达到七年；三是贷款额度大。最多可以达到并购交易价款的 60%。四是还款来源灵活。既可以是并购标的现金流，也可以是并购主体综合现金流。

3. 适用对象

一般法人，生产经营合规正常，财务状况良好，在行业或区域内具有明显的竞争优势和良好的发展潜力，信用状况良好，无重大不良记录。

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

XX 高速公路项目是连接河南、山东、山西三省的重要东西通道，是全省高速路网的重要组成部分。因项目公司股东债务问题停工，河南省 XX 集团有限公司拟并购该项目。并购方确定并购意向

后，该行即成立服务团队，密切跟踪并购进度，并制定服务方案及融资方案，最终该行为客户审批了并购贷款 18 亿元。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构，省行在授权范围内审批。

(二) 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. 产品特色

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，母子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

建设银行河南省分行各分支机构。

（三）民生银行并购贷款

1. 产品简介

并购业务是指该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. 产品特点

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。该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。

该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。

该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该行信贷政策的导向；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该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该行，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，并符合该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该行经营机构。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该行信贷政策，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该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。

(四) 广发银行并购贷款

1. 产品简介

广发银行向并购方或其子公司发放用于支付并购交易价款和费用的贷款。

2. 产品特点

并购方能够获得或分享目标企业战略性资源以增强核心竞争力。

贷款用途广泛，可用于受让现有股权、认购新增股权、或收购资产、承接债务、置换前期并购款等。

3. 适用对象

依法合规经营、信用状况良好、并购交易依法合规，与目标企业之间具有较高的产业相关度或战略相关性的优质客户。

4. 业务流程

包括项目营销、业务受理、组建业务团队、尽职调查、方案设计、业务审批、方案实施及后续管理、资金投放、存续期管理和投资退出。

5. 开办机构

广发银行郑州市机构及新乡、安阳、焦作、南阳、平顶山、洛阳、三门峡、商丘二级分行。

（五）中信银行并购贷款

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. 产品特点

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调团队开展业务营销、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。

(六) 光大银行并购贷款

1. 产品简介

光大银行可为公司及子公司提供并购贷款，用于支持平台企业

转型升级（收购经营性项目或资产）、平台企业之间整合（整合收购其他平台企业）等相关并购业务。

并购模式包括：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。

融资期限：一般为3-5年，原则上不超过7年。

资金用途为：用于并购方支付并购交易价款，或置换并购方前期支付交易价款的自有资金。

增信方式：一般为目标公司股权质押，同时会根据业务实际情况添加相应的增信措施，包括但不限于母公司担保、资产抵押等。

2. 产品特色

（1）破解平台企业银行授信困难的问题（流动资金需求少，项目贷款证照取得较难），实现并购项目融资。

（2）在不稀释股权的前提下进行权益性融资，打破商业银行贷款不能进行权益性投资的限制。

（3）利用杠杆效应，增加投资回报。在资产价格缩水的情况下，并购方通过债务融资可在最大程度上享受被收购企业业务价值增长带来的回报。

（4）税收优势，并购贷款利息可作为费用抵扣税收基数。

（5）期限较长，并购贷款期限最长不超过7年，可减少并购整合后资金安排上的压力，减少资金安排不合理带来的资金链风险。

（6）还款方式灵活，可设置1-2年宽限期，宽限期内无需归还本金，仅偿还利息即可，可一定程度上减轻融资人前期还款压力。

（7）集团联动，光大证券、信托、保险、租赁、光大控股可提

供全方位的配套金融服务，可全方位满足企业并购融资需求。

3. 适用对象

河南辖内央企子公司、国有企业、地方平台公司、民营龙头企业、上市公司及上市公司控股股东等。

4. 业务流程

光大银行并购贷款业务由总行投行部进行并购贷款方案立项，随后提交有权审批部门审批，全流程在 2 个月以内。（并购贷款金额 2 亿元以内为分行权限，贷款审批流程可压缩至 1 个月以内）

工作日	工作内容	责任人
T 日	业务启动	融资方、并购标的、光大银行
T 日-T+5 日	确定融资要素、上报立项	融资方、并购标的、光大银行
T+6 日-T+15 日	立项通过	融资方、并购标的、光大银行
T+16 日-T+36 日	信贷审批通过	光大银行
T+37 日-T+40 日	落实放款手续实现放款	融资方、并购标的、光大银行

5. 典型案例

序号	企业名称	企业类型	融资规模 (亿元)	并购期限 (年)	并购形式
1	郑州 XX 发展有限公司	郑州平台	2.00	7	受让股权
2	XX 集团股份有限公司	上市公司	0.50	5	认购新增股权
3	许昌 XX 有限公司	许昌平台	1.10	5	受让股权
4	许昌 XX 有限公司	许昌平台	0.42	5	受让股权
5	河南 XX 有限公司	优质民营企业	1.14	5	受让股权+承接债务
6	新乡 XX 有限公司	上市公司 股东	1.80	7	认购新增股权

6. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

(七) 招商银行并购贷款

1. 产品简介

并购是指并购方通过受让现有股权、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。

招商银行并购贷款指向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者外币贷款。

2. 产品特色

招商银行综合运用各种金融产品和服务手段，为客户的并购行为提供设计、推动、实施等全方位、全流程的并购综合金融服务，主要包括并购融资业务和并购顾问业务。

并购融资业务主要结合并购贷款、股权融资、资产证券化、债券、融资租赁、理财产品等金融工具，为企业提供或协助企业取得并购资金的服务。

并购顾问业务指招商银行可作为买房顾问或卖方顾问，提供寻找交易对手、涉及交易结构和融资结构等方案内容、协助尽职调查与估值、推动并购交易的进行、协助企业实施相关并购方案、帮助进行并购后整合、制订收购与反收购策略等并购交易全链条的顾问服务。

3. 适用对象

并购贷款可向并购方或子公司发放，用于支付或置换并购交易价款和费用的贷款。

4. 业务流程

招商银行并购贷款业务由辖内各经营机构收集客户相关资料，由总行投行部进行立项审批，经审批后按审批要求进行放款。

5. 典型案例

招商银行是国内唯一成立独立部门“并购金融部”的商业银行，主导了多笔国内最大笔的境外并购贷款业务，如 360 私有化独家银团融资，分众传媒拆红筹融资，贵人鸟体育收购杰之行财务顾问等，郑州分行牵头完成了省内某上市公司 9 亿元海外资产收购项目，以及省内首单并购模式下拟上市公司员工持股项目。

6. 开办机构

招商银行郑州分行各分支机构。

（八）兴业银行并购贷款

1. 产品简介

并购是指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，是指兴业银行向并购方或其子公司发放的，用于支付或置换并购交易价款和费用的贷款。

2. 产品特色

并购交易价款中该行与他行针对单个并购项目并购贷款之和不得超过并购交易所需资金的 60%。并购贷款期限一般不超过 7 年。

并购可在并购方与目标企业之间直接进行，也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间接进行。

运用场景包含：政府平台实体化转型、平台间市场化整合、资本市场中实控人参与的定增中/配股、私有化、房地产并购等场景。

3. 适用对象

申请并购贷款的并购方需满足：依法合规经营，信用状况良好；主业突出，经营稳健，财务状况良好，流动性及盈利能力较强；并购交易符合国家产业政策和本行信贷政策导向；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；并购交易涉及国家产业政策、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，取得或即将取得有关方面的批准。

4. 业务流程

项目营销→项目立项→尽职调查→风险评审→贷款发放→贷后管理

5. 典型案例

XX 集团公司出于其战略布局考虑，拟收购 XX 股份实控人持有的 XX 股份 30%的股权。本次并购交易价款 X 亿元，兴业银行提供交易价款 60%的并购贷款，期限 7 年。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行各分支机构。

（九）渤海银行并购贷款

1. 产品简介：并购贷款是指境内外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。

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。

行业方面，重点支持新一代信息技术、节能环保、生物医药、高端装备制造、新材料、新能源等领域，支持传统产业中的改善型并购和强强联合并购。项目方面，重点支持并购方为央国企客户、实力强的龙头企业、上市公司、上市公司的控股股东、优质民营企业、头部股权投资基金等发起的并购项目。

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，应按相关法律法规和政策要求，取得有关方面的批准和履行手续；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：授信申请→贷前调查→授信审查→批复→签订合同→建额放款→贷后管理。

5. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构。

（十）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. 产品特色

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

制造业企业产业链上下游整合；国企资产整合及混合所有制企业改革；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、稳定的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。借款人向该行提供申请资料，包括但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。经营机构按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审，借款人配合提供相关材料。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、借据和其他文本齐全、正确，批复条件落实，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。

（十一）郑州银行并购贷款

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（简称“子公司”）进行。并购贷款是指本行向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. 产品特色

一是并购交易价款中本行与他行针对单个并购项目的并购贷款之和不得超过并购交易所需资金的 60%，期限一般不超过 7 年。二是并购可在并购方与目标企业之间直接进行，也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间接进行。

三是并购贷款适用政府平台实体化转型、平台间市场化整合、资本市场中实控人参与的定增中/配股、私有化、房地产并购等场景。

3. 适用对象

并购贷款适用于具备完成并购交易的主体资格，相关并购交易已按规定获得批准，并履行必要的登记、公告等手续。并购双方具备较高的产业相关度或战略相关性，按有关规定已经或即将获得批准，并履行必要的登记、公告等手续的并购交易行为。

4. 业务流程

(1) 客户向郑州银行提出贷款申请，经办行客户经理受理申请；

(2) 经办行客户经理对申请人进行尽职调查，收集相关资料，对于满足授信条件的客户，撰写《并购贷款尽职调查和风险评估报告》并提交审批部门；

(3) 授信审批通过后，本行对协议文本进行审查；

(4) 协议签订及贷款发放：落实本行批复和提款条件，并进行核保后，向借款人发放并购贷款；

(5) 贷后管理。

5. 典型案例

A 上市公司是河南省内规模最大污水处理企业，拟以现金方式购买某集团持有 B 公司 100% 股权。交易价格为 44.21 亿元，已履行必要的决策及审批程序。本次并购，A 公司履行公开承诺，解决上市公司与标的公司的同业竞争问题，同时收购优质资产，提升公司盈利能力。该行与 A 公司签署 6 亿元的并购贷款合同，期限 7 年。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构。

七、供应链金融产品

(一) 工商银行“工银e信”融资

1. 产品简介

是指工商银行以产业链中买方对卖方的付款承诺为基础，采用区块链技术，由买方在工商银行“工银e信平台（<http://datafin.icbc.com.cn>）”签发、并以数据电文方式记录的债权凭证，简称：工银e信。工银e信在流转过程中可被准确分拆、合并，并可随物流逆向流转。

2. 产品特色

(1) 转移方便。基于优质信用或优质资产签发，在线转移快速便捷。

(2) 拆分灵活。支持任意金额拆分转移，按需灵活使用。

(3) 融资便捷。可随时申请融资，全程在线操作，在线放款。

(4) 开放合作。融资可支持工银e信和合作平台签发的电子债权凭证。

3. 适用对象

核心企业上游供应商。

4. 业务流程

核心企业认定→核心企业签发e信→上游供应商签收e信→供应商申请融资→系统自动审批→资金到账

5. 典型案例

某核心企业与其供应商均存在应收账款账期，但供应商因采购原材料备货，需要支付现金。核心企业为解决供应商资金需求，与

工行某支行沟通，支行为其推荐了工银 e 信产品。核心企业和供应商在工银 e 信注册后，核心企业签发工银 e 信，供应商签收后向该行提款，当场即提款 1000 万元用于支付货款，解决了供应商融资需求。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构。

(二) 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. 产品特色

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。

（三）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. 产品特色

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算。

（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。

(四) 建设银行“e信通”

1. 产品简介

运用互联网、物联网、大数据、区块链、人工智能等思维及技术，基于核心企业开立的付款承诺（确认）函，通过电子信息交互方式，为核心企业遍布全国的产业链多层上游供应商提供“一点接入，全国共享，分拆自如，多层穿透”的全流程在线不落地操作的网络金融服务。

2. 产品特点

(1) 可实现多层供应商融资，保证了核心企业的收益，链条企业的融资便利；

(2) 可拆分转让、融资，最快当天到账；

(3) 流转实时到账，融资最快当天放款；

(4) 全线上操作，无需跑银行，操作安全便捷。

3. 适用对象

建筑业、高端制造业、电力、汽车等链条长、链条企业多的产业链上的优质企业。

4. 业务流程

核心企业部分：业务洽谈 签订合作协议 核心企业在平台注册 签发付款承诺函给供应商 到期还款。

上游客户部分：在平台注册 接收付款承诺函 发起融资申请 业务审查审批 融资发放。

5. 典型案例

某企业是一家国有大型建筑企业，随着自身业务不断发展，业

务范围不断扩大，供应商分散在全国，管理相对较难，并且供应商都希望进行快速回款，传统的商票或银承成本相对较高，并且增加企业有息负债，保证金金额日益增加。为了降低企业成本，压缩保证金规模，帮助供应商提高融资效率，该企业通过“e信通”模式帮助上游几百家供应商进行了超10亿元融资。在企业作出付款承诺的基础上，通过受让上游供应商对企业供货/提供服务所产生的应收账款，占用企业授信，为企业遍布全国的上游供应商签发电子承诺函，上游供应商拿到电子承诺函后可以持有到期、拆分流转、融资等，企业和供应商均是通过网银进行在线申请、信息确认和支用等操作，最快实现当天申请当天放款。降低企业关键节点付款压力，并且利用企业优质信用，实现供应商低成本融资。

6. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

（五）建设银行“e销通”

1. 产品简介

运用互联网、物联网、大数据思维和技术，与生产制造类核心企业、大型经销商通过系统直联进行信息交互，整合各方资源，共建信息流、物流、资金流等三流合一的供应链管理平台，为核心企业推荐的下游经销商提供全流程网上操作的网络融资服务。

2. 产品特色

- （1）当前支持银行承兑汇票和流资贷款两种模式，满足企业多种需求；
- （2）全线上操作，无需跑银行，操作安全便捷；
- （3）增加经销商融资渠道，并且价格较低；

(4) 实现核心企业产品快速分销，扩大销售规模。

3. 适用对象

主要为汽车制造行业。

4. 业务流程

融资人申请融资、系统评级、业务审查、业务准备、订单确认、贷款支用、贷款发放、贷款还款。

5. 典型案例

某企业是省内重点汽车制造企业，企业下游终端客户众多，且多为各个地方交通运输企业。针对企业直销模式下，下游购车商融资难的问题，积极创新产品实现了突破，协助核心企业回笼账款、快速分销。“e 销通”可协助核心企业迅速实现应收账款回笼，加快资金运转效率，优化财务结构，提高资金收益，产品自上线，获得了客户高度认可，目前以为客户融资超 10 亿元，累计服务下游客户超 200 家。

6. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

(六) 中信银行信 e 链

1. 产品简介

信 e 链业务是指中信银行基于核心企业开立的付款承诺（确认）函及其电子付款凭证，为核心企业遍布全国的多级小微企业供应商提供“一点接入、全行共享、可拆分流转、多层穿透”的全流程线上化应收账款融资业务。

2. 产品特色

(1) 供应商可以依托核心企业，解决靠自身信用融资难、融资

贵的问题；

(2) 应收账款可以在线确认，降低业务操作成本；

(3) 全流程线上化操作，提高融资效率。

3. 适用对象

建筑施工、能源化工、医药卫生、通讯电力等重点行业客户。

4. 业务流程

(1) 中信银行与核心企业签署合作协议，并对核心企业核定授信额度；

(2) 核心企业开立电子付款凭证给供应商；

(3) 中信银行为供应商提供基于电子付款凭证的保理融资；

(4) 核心企业到期付款。

5. 典型案例

河南省某建筑企业 A 公司上游供应商多为小微企业，有较强的线上化供应商融资需求，中信银行为 A 公司核定信 e 链授信额度，为其 30 多家小微企业供应商提供在线的信 e 链保理融资。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(七) 中信银行信商票

1. 产品简介

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. 产品特色

(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。

(八) 中信银行信 e 销

1. 产品简介

信 e 销是指中信银行基于供应链上核心企业与其下游企业的交易行为，在核心企业提供增信或辅助增信的前提下，通过中信银行对公电子银行渠道进行操作，为下游企业提供融资服务的交易银行业务。

2. 产品特色

(1) 对核心企业

- ①锁定未来销售，扩大产品市场份额；
- ②减少应收账款，缓解企业资金压力；
- ③扶持下游客户，增强其业务粘性。
- ④线上操作，流程便捷。

(2) 对下游企业

- ①锁定现款购货价格，降低采购成本；
- ②满足上游预付款要求；
- ③线上操作，融资便捷，银行融资成本较低。

3. 适用客户

适用于有意开拓下游渠道，并愿意提供增信或辅助增信的供应链核心企业。

4. 业务流程

- (1) 供应链核心企业取得授信批复；
- (3) 核心企业将下游客户推荐至中信银行；
- (4) 中信银行对下游企业进行贷前调查并进行授信审批；
- (5) 下游企业获批授信额度后，由中信银行、核心企业、下游企业签署三方协议，并进行提款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(九) 中信银行信 e 采

1. 产品简介

信 e 采(订单融资)是指买卖双方签订订单后，该行应卖方(借

款人)的申请,依据其持有的真实有效的订单,以订单项下预期销售回款作为主要还款来源,向卖方提供的用于生产经营资金周转的融资业务。

2. 产品特点

(1) 提款还款方便:借款人在接到订单时即可申请融资,不限小微企业,大中小型企业都可融资支持,全线上提款、自助还款,融资期限最长可达一年;

(2) 可多阶段融资:支持供应商根据订单进度申请订单、验货、发票等一个或多个阶段的融资,对应融资比例最高可分别达到订单金额的60%、80%、90%;

(3) 融资模式丰富:根据订单分散程度、回款特点可采取单笔订单融资模式或订单池融资模式。

3. 适用对象

汽车、电力、电器、通讯、能源等重点行业客户。

4. 业务流程

(1) 中信银行对核心企业、单个供应商核定信 e 采额度;

(2) 核心企业及供应商确认订单信息,供应商提交融资申请,线上签订业务合同;

(3) 中信银行为供应商提供信 e 采融资;

(4) 到期按贸易合同约定付款至银行指定账户。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(十) 招商银行供应链线上融资——付款代理

1. 产品简介

付款代理是指招商银行基于供应链核心企业对供应商无争议应付账款的承诺，为供应商提供的结算及保理融资一体化的供应链金融服务。

2. 产品特点

(1) 应收账款快速变现。银行买断供应商应收账款后，供应商获取融资的同时，实现应收账款下表；

(2) 融资价格低廉。供应商的融资是基于核心企业在银行的授信，供应商的保理融资在银行内部的资产定价方面可参考核心企业在银行的信用评级，最终可有效降低供应商在银行的融资成本。

(3) 手续简便、放款快速。众多金融科技的加持，不仅让供应商告别繁琐的材料手续，同时业务全面实现线上化操作，让供应商感受快速放款的体验。

3. 适用对象

核心企业与供应商存在赊销关系，账期 3 个月以上，供应商融资需求旺盛。

4. 业务流程

(1) 业务背景审核：办理付款代理融资业务必须具有真实贸易背景。

(2) 账户开立：供应商在全国任意一家招商银行网点开立对公结算账户；

(3) 协议签署：供应商登录招商银行网银，通过网银线上签署《国内保理业务协议》，

(4) 业务申请：由核心企业向招商银行推送使用供应商账款信息，供应商根据核心企业推送的账款信息，完成线上保理业务申请。

(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) 客户概况与需求

A 公司是招商银行客户，其打造的电子商务网站“XX 网”是依托集团庞大稳定的采购需求，打造的集电子化招标、在线交易、物流整合、供应链融资于一体的物资采购领域产业互联网应用平台。其供应商数量大，项目多，交易笔数多。付款代理业务中，供应商与集团各公司之间贸易背景核实难度大。

(2) 解决方案

招商银行使用付款代理直连模式，与 A 公司网站进行对接，可由核心企业代替供应商推送融资申请信息，简化原有业务流程，使供应商快速发起保理融资，并获得资金。

(3) 取得成果

满足了供应商小额、高频、碎片化的线上化融资需求；在保证数据真实有效的前提下，简化客户的业务操作流程。

6. 开办机构

招商银行郑州分行各分支机构。

(十一) 民生银行融资 E 系列——信融 E

1. 产品简介

围绕 N 家核心企业与其 N 级供应商的交易环节，基于核心企业在应付账款多级拆分流转场景下的付款责任，为供应链遍布全国的小微上游供应商提供的全流程线上化、自动化审批的应收账款类融资业务。

2. 产品特色

A. 供应商：降低融资门槛、提高融资效率、实现应收账款的快速变现。

B. 核心企业：适度延长账期、解决三角债、发挥闲置额度的市场价值、优化财务报表。

C. 从客户关系创建到放款环节，全流程无纸化线上操作。

D. 自动化审批辅助人工审核。

3. 适用对象

适用于在应收账款债权流转支付平台场景下，已注册的大量优质核心企业和上游供应商。

4. 业务流程

核心企业核定授信额度→签订合作协议→核心企业、供应商在该行“民信易链”平台完成注册→核心企业线上对供应商开立“民信”→供应商线上发起融资申请→民生银行系统自动校验→自动/在线审查后快速入账→核心企业到期还款。

5. 典型案例

该行某建筑施工类企业授信客户存在上游供应商、分包商众多等特点，且付款总金额较大、付款频次较高，上游供应商遍布全国各地，对核心企业现金流占用较多。该行“信融E”产品发挥产品优势，通过利用核心企业行内授信，向上游众多供应商以“民信”方式付款，大大缓解了现金流的周转压力，优化了企业的财务状况，客户发起端全程线上操作，流程便捷高效，客户体验大幅提升，赢得了客户的高度认可。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(十二) 民生银行融资 E 系列—票融 E

1. 产品简介

基于核心企业信用，为持有电子商业汇票的上游供应商提供的线上自动化贴现融资服务，助力核心企业（电票承兑人/保证人）优化上游供应链生态，满足供应商（持票人）便捷高效的融资需求。

2. 产品特点

A. 供应商：就近开户，免于异地奔波；无需授信，配套灵活定价；全程线上，支持自动放款。

B. 核心企业：遵循行业结算惯例，选择更灵活；提升额度使用效率，降低链条财务成本，优化账期管理；占用兑付额度，不计入短期融资。

3. 适用对象

适用于核心企业向上游供应商支付电子商业汇票结算的场景下，本地/异地收到核心企业商票的上游中小微企业客户线上贴现。

4. 业务流程

核心企业核定商票兑付额度→贴现客户开立结算账户，签约电票服务，收到可贴现电票（背书/收票）→贴现客户在线提交贴现申请→民生银行系统自动校验→自动/在线审查后快速入账→核心企业到期还款。

5. 典型案例

该行某工程机械行业龙头客户，每月向供应商集中付款，商票付款占比 10%，上游供应商千余家，多为中小微企业，且分布分散，省内占比 45%，省外占比 55%。上游供应商融资需求旺盛，商票金

额小，贴现频次高。原线下商票贴现申请材料多且需要线下签署相关协议，放款周期长、操作成本高。使用该行“票融E”产品后，便捷高效的操作和线上化的体验获得客户的赞赏，产品竞争优势明显。

相较金融同业其他同类产品，该行“票融E”放款审核效率高，且为首家实现自动放款功能的银行。此外，“票融E”产品支持承兑和承兑保证模式，覆盖同名背书、多手背书、买方付息、异地贴现、集团母代子等更为丰富的场景，并根据不同客户需求不断优化升级。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(十三) 民生银行融资E系列—采购E

1. 产品简介

围绕核心企业及其下游交易环节，基于核心企业增信，为下游经销商预付采购进行的融资业务。

2. 产品特点

A. 经销商：把握季节机会、快速获取融资、节约财务成本、加速库存流转、提升经营效率

B. 核心企业：增加销售额、降低销售回款风险、增加企业现金流、提升渠道管理效率、在线数据清晰

C. 全流程电子化线上审批，便捷高效

3. 适用对象

适用于购销渠道稳定的经销商，且季节性融资需求旺盛、采用预付款形式采购。

4. 业务流程

核心企业洽谈合作模式→核心企业授信审批、客户提交开户申请→客户尽职调查→通过模型对下游经销商授信审批→线上签约、自动放款→经销商到期还款

5. 典型案例

该行某大型白酒行业核心企业具有扁平化的经销体系，下游经销商 1000 余家，80%分布于全国 15 个省的各级城市；核心企业具有扩大销售，提升市场份额需求，原有线下融资模式操作繁琐，融资效率低，经销商同时具有集中囤货锁定价格的需求。该行通过“采购 E”产品与销售公司订单系统直连，在获取订单信息，基于核心企业的推荐，进行经销商授信准入，通过银企信息交互、电子签名等手段，为经销商提供高效便捷的线上融资服务，融资签约、提款、还款操作全部线上化，产品的高效特点得到了客户的好评。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（十四）恒丰银行网络应收贷

1. 产品简介

恒丰银行“网络应收贷”是指以搭建的供应链金融系统为基础，依托核心企业资信状况，以供应商赊销项下应收账款转让为风险控制方式，无需供应商提供抵押品，以交易信息真实性和核心企业付款能力为实质性风险评价指标，通过银企直联、网银互联等方式进行内外部系统对接，为供应链中核心企业的上游供应商提供线上化操作的网络融资业务模式。

2. 产品特色

(1) 信息实时共享。企业网银、银企直联，搭建客户与银行沟通“桥梁”；贸易背景、业务数据实时获取，数据安全、真实、可靠；

(2) 业务在线办理。供应商实行白名单制管理，授信审批可在线完成；应收账款转让、查验系统自动实施；7×24 小时，实时了解业务信息；

(3) 智能风险管理。打造标准的审批流程；建立完备的客户评价数据库；实时掌握客户业务数据；建立全面的贷后管理体系。

3. 适用对象

恒丰银行认可的产业链核心企业及其上游供应商。

4. 业务流程

- (1) 核心企业向银行推送供应商名单；
- (2) 供应商与银行线上签署框架协议；
- (3) 供应商提交申请资料；
- (4) 线上大数据核查；
- (5) 供应商通过网银向银行转让应收账款；
- (6) 线上签署融资合同；
- (7) 核心企业确权；
- (8) 客户通过网上银行自助支用贷款或线下提交支用申请；
- (9) 放款。

5. 典型案例

河南某实业公司是一家从事建筑材料销售的贸易企业，长期向某核心企业提供建材，年营收约 1.5 亿元。由于该供应商与核心企业间的购销合同存在一定账期，为缓解供应商资金压力，恒丰银行

提出了网络应收贷款融资方案。供应商将其持有对核心企业的应收账款转让给银行，核心企业在确权后对供应商进行融资。供应商通过银行网银上传与核心企业间约 1400 万的应收账款资料，如发票、合同等，银行通过大数据核查后，由核心企业对上述账款确权。由于网络应收贷业务为线上融资产品，极大减轻了企业的融资负担，提高了融资效率，供应商仅用一天便在网银上操作提款 1000 万元。

6. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

(十五) 中原银行购 e 融·反向保理

1. 产品简介

反向保理是指该行与核心企业（买方）合作，占用核心企业在该行的信用额度，通过受让卖方对核心企业进行赊销所产生的应收账款，向卖方提供保理融资及应收账款管理等服务的產品。

原 e 链是客户通过该行供应链平台进行凭证签发、应收账款转让、中登登记以及融资等一系列操作的反向保理业务。

2. 产品特点

(1) 融资比例高

反向保理融资比例最高可达 100%。

(2) 付息灵活

可以卖方付息，也支持买方付息。

(3) 不上征信

可以不上买卖双方的征信。

(4) 改善报表

卖方可实现应收账款出表，买方可以替换流资，改善财务报表。

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e链”业务，该企业得以拓展更多、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

中原银行各分支机构。

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. 产品特色

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。

(二) 民生银行国内保理

1. 产品简介

国内保理业务依托买卖方形成的应收账款，基于买方或卖方授信额度，可为基础交易卖方提供便利的网银端线上融资服务。

2. 产品特色

(1) 工程施工项目中的中小供应商可依托于业主单位的授信额度，向民生银行申请保理融资，实现应收账款提前变现，快速收回

工程款，改善现金流情况，提高经营周转效率；

(2) 大型工程施工企业以自身为授信主体，在银行申请授信，将自身所从事的工程项下应收账款提前变现；采用无追索权保理形式融资的，还可实现应收账款出表，优化施工企业自身财务报表。

3. 适用对象

项目涉及的业主单位、总包方、分包方、上游原材料供应商等。

4. 业务流程

(1) 项目项下授信主体在银行申请授信，银行根据具体主体资信状况、应收账款情况、具体回款控制方案等因素核定授信额度；

(2) 申请人与银行签订相关授信合同、保理服务合同；

(3) 基础交易卖方将其持有的应收账款转让给银行，配合银行完成应收账款的转让通知事宜，具体通知方式及买方签回方式以具体业务方案为准；

(4) 申请人向银行提交融资申请，银行在完成内部审查手续后，为申请人发放保理融资；

(5) 应收账款到期时，买方将应付款项付至银行保理回款账户，业务到期自动还款。

5. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(三) 恒丰银行国内卖方保理

1. 产品简介

国内卖方保理业务是以债权人转让其应收账款予银行为前提，由银行向债权人提供应收账款催收、应收账款管理、坏账担保、保理融资服务中一项或者多项的综合金融服务。

2. 产品特色

- (1) 申请人提前变现应收账款或盘活应收账款，改善申请人的现金流状况。无追索权保理业务项下，能够优化企业财务报表结构；
- (2) 为申请人提供应收账款管理和催收服务；
- (3) 有助于申请人以有竞争力的结算方式拓展市场，销售主营产品或提供优势服务。

3. 适用对象

以赊账交易为主要结算方式、资信状况良好、债务人愿意配合申请人进行明保理通知方式的应收账款持有人。

4. 业务流程

(1) 与银行签订相关授信合同和协议文本，保理主合同为保理服务合同，开立保理回款账户；

(2) 申请人将持有的应收账款转让给银行，在明保理的情况下，完成应收账款的转让通知事宜，是否需要债务人确认回执视授信审批书批复内容的具体情况确认；

(3) 银行在中登网完成应收账款的排他性查询并旋即完成应收账款转让登记；

(4) 根据申请人的申请选择具体表内外融资产品进行放款操作；

(5) 应收账款到期，债务人将应付款项付至保理回款账户；

(6) 银行根据具体融资产品进行还款操作后，扣除与申请人约定的其他融资费用（如有），将剩余款项划至申请人在银行的结算账户中。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

（四）郑州银行国内保理

1. 产品简介

国内保理业务是指以债权人转让其应收账款为前提，集应收账款催收、管理、坏账担保及融资于一体的综合性金融服务。

“1+N”保理业务是依托“1+N”供应链融资模式，结合郑州银行保理业务产品优势，为核心企业进行主动授信或核定保理买方信用担保额度或为核心企业核定直接授信额度，在其上游供应商将该核心企业的应收账款整体转让给郑州银行的前提下，由郑州银行对供应商提供集保理融资、坏账担保、应收账款管理及应收账款催收等服务于一体的综合性金融服务。

2. 产品特色

对于卖方（债权人）：将未到期的应收账款立即转换为销售收入，改善财务报表；对买方提供更有竞争力的远期付款条件，拓展市场，增加销售；资信调查、账务管理和账款催收等由应收账款受让银行负责，节约管理成本；节约担保资源，减少由互保等行为产生的风险；融资期限可以适当合理突破单笔应收账款的金额和期限，降低企业资金管理的难度。

对于买方人（债务人）：利用优惠的远期付款条件，加速资金周转，创造更大效益；节省开立银行承兑汇票、信用证等付出的额外费用；在不需付出额外成本的前提下借助银行稳定了上游供应渠道。

3. 适用对象

医药、通信、建筑、汽车、航空、铁路交通、先进制造等行业内的供应商持有优质核心企业应收账款，且应收账款占用大量流动

资金，账期内造成资金周转压力；供应链上下游企业形成了稳定的贸易和结算关系、具备完善的应收账款管理体系，但核心企业规定的回款账期较长，上游供应商有融资需求；需要应收账款出表，优化财务报表的企业。

国内保理业务：应收账款占用大量流动资金，账期内造成资金周转压力的医药、通信、建筑、汽车、航空、铁路交通、先进制造等行业内的供应链上游企业。

“1+N”保理业务：医药、通信、建筑、汽车、航空、铁路交通、先进制造等行业内应付账款较多的核心企业。买卖双方已建立长期、连续、稳定的购销关系，双方无未解决争议和债权债务纠纷。

产品要点：应收账款的贸易背景真实；买方经营较为稳健，实力较强，买方能够按照应收账款账期及时归还，买方对应收账款转让进行确认；国内保理/“1+N”保理业务额度核定：国内保理需要对卖方核定直接授信额度，买方核定保理买方信用担保额度；“1+N”保理项下可按照国内保理业务模式核批额度，也可对核心企业核定直接授信额度。

4. 业务流程

(1) 经办行对申请人进行尽职调查，撰写《授信项目可行性报告》；

(2) 交易银行部根据分支机构上报资料出具贸易融资业务方案意见表；

(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) 卖方根据形成的应收账款向银行提出保理申请，银行同意

后签订保理合同；交易银行部进行出账前技术性审核，授信管理部负责出账审核；

（5）应收账款到期后买方回款，用于偿还卖方保理融资，结清保理融资。

5. 典型案例

甲公司是一家服务于医药全产业链的大型国有控股现代医药流通企业，其下游医院、零售终端一般处于强势地位，导致应收账款余额占总资产的比重较大，且账期较长。甲公司有盘活应收账款的需求，但自身缺乏有效抵质押担保措施。经与甲公司沟通，郑州银行向其推荐保理产品，在贸易背景真实的前提下，由甲公司将其对下游医院的应收账款转让给郑州银行，并承诺其下游医院的应收账款回款回至在郑州银行开立的监管账户。通过此方案解决了甲公司公司的资金需求。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构。

九、融资担保

（一）河南农担豫农担——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的各银行分支机构。

(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。

漯河经开区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. 产品特色

“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。

“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通过构建“政银担”携手联动长效机制，在5年内为各辖区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注资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，资金池资金为2000万元，并根据业务规模逐步增加额度，资金池额度不少于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。具体支持对象有四类：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；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，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、焦作中旅银行等在河南省银行分支机构。

十、保险产品

（一）中国人民财产保险工程一切险

1. 产品简介

工程保险是针对工程项目在建过程中，可能出现的因自然灾害和意外事故而造成的物质损失和依法应对第三者的人身伤亡或财产损失承担的经济赔偿责任提供保障的一种综合性保险，主要以各类民用、工业用和公共事业用等工程为承保对象。

2. 产品特点

既承保在建工程本身损失，又能对在建过程中涉及的第三者伤害进行赔偿。

3. 适用对象

在建工程的建设单位和施工单位。

4. 业务流程

提供承包合同、已标价工程量清单并签署投保单后即可投保。

5. 典型案例

郑州地铁8号线、中建七局二期隧道广场项目。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

（二）中国人民财产保险建设工程履约保证险

1. 产品简介

2019年6月住建部等六部委《关于加快推进房屋建筑和市政基础设施工程实行工程担保制度的指导意见》（建市〔2019〕68号），明确支持保险机构作为工程担保保证人开展工程担保业务。

建设工程履约保证保险即以保险替代建筑领域所需缴纳的各类保证金，帮助企业减轻资金流压力，降低企业经营成本，妥善保障建筑领域各类主体的合法权益。

2. 产品特点

密切契合国家政策，减轻企业负担，保障基本民生；风险保障充足，产品种类多可覆盖工程项目全周期；人保财险品牌强，偿付能力充足，承保理赔服务好；投保手续便捷，办理时效快方式灵活；不占用企业授信，不缴纳保证金，节省资金占用成本。

3. 适用对象

建设工程合同中的发包人、承包人以及建设工程正常雇佣的农民工。

4. 业务流程

(1) 投保受理

投保人提供如下材料：

投保人营业执照和法定代表人身份证复印件；

工程施工资质证书、中标通知书、建设工程施工合同及备案证明；

相关行政主管部门批准、许可建设工程施工的证照批复文件；

投保人近两年的财务信息及工程业绩；

工程项目施工进度安排表、付款计划书、技术规范标准和要求；

保险人要求的其他资料。

市分公司指定专业团队人员具体对接各投保单位，在搜集完材料后，在 1 个工作日之内向市公司产品线上报材料，并做好与客户的沟通工作。

（2）资质审核

各市公司产品线指定专业人员负责完工履约保证保险业务，并做好客户及业务的资质审核工作。对于基层上报的业务材料，市公司应在 1 个工作日内完成审核工作并形成上报材料。

市公司根据搜集情况，将上述材料信息汇总并形成报告，并制定初步承保方案。

省公司信用保证险部指定专人进行上报材料核实及承保方案审核。比对业务上报资料及上报报告，核实市公司各项数据及判断的真实性及准确性。对于超省公司权限的业务，应在一个工作日内上报总公司进行审核。

（3）开具保单

各市公司根据最终批复的方案与客户做好沟通工作。对于客户同意投保的业务，市公司开始录单工作，通过三代核保系统进行审核。省公司权限内的业务 1 个工作日出单，超省公司权限业务最多 2 个工作日出单，客户缴纳保费后，保单立即生效。

5. 典型案例

某大型国有路桥建筑企业投标某省高速公路，合同金额 100 亿，工期 3 年。根据招标文件规定，该企业需缴纳投保保证金 80 万元，中标后，该企业需缴纳合同总造价 10% 的金额作为工程建设合同履约保证金，另需缴纳 200 万元作为农民工工资支付履约保证金。按照传统的方式，企业可以选择以银行汇票、支票、本票、电汇等形式直接缴纳保证金，或通过其银行授信额度、存入足额的资金等开具银行履约保函。上述方式都需要占用企业约 10.02 亿的资金，这笔资金 3 年之内无法使用。如该企业选择投保投标保证保险、建设

工程履约保证保险和农民工工资支付履约保证保险，根据企业的资质及以往的履约记录，该企业只需缴纳不到 1000 万元的保险费即可获得与银行履约保函效果和作用相同的保障，大大减少了资金占用成本，企业可以为该项目投入更充足的资金购买或租赁工程机具、雇佣经验丰富的工程师和设计人员、选择更优质的工程承包队伍，为该项目的如期、优质完成奠定坚实基础。保险公司承保后还将随时跟进、了解项目进展，及时发现风险隐患，当项目进度出现异常时，及时与施工企业和业主沟通，提出解决方案建议及必要的协助。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

(三) 中国人民财产保险安全生产责任险

1. 产品简介

安全生产责任保险，是一种带有公益性质的强制性商业保险，国家鼓励生产经营单位投保安全生产责任保险，属于高危行业、领域的生产经营单位必须投保。指保险机构对投保的生产经营单位发生的生产安全事故造成的人员伤亡和有关经济损失等予以赔偿，并提供事故预防服务，保障范围包括从业人员的伤亡赔偿、抢险救援费用和仲裁或诉讼费用。

2. 产品特色

安全生产责任保险可以充分发挥保险在安全生产中的经济补偿和社会管理功能，降低企业经济损失，有效保障受害人的合法权益。与工伤保险及其他相关险种相比，安全生产责任保险的覆盖群体更广、保障更充分、赔偿更及时、预防服务更到位。

3. 适用对象

依法设立并登记注册，从事矿山、危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、金属冶炼、建筑施工、渔业生产等高危行业的企业，以及其他从事生产经营活动的企业。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询，提供相应企业证照和从业人员信息按需办理投保手续，出具保险单。

5. 典型案例

2019年7月19日17时43分，河南省三门峡市河南省煤气(集团)有限责任公司义马气化厂C套空分装置发生重大爆炸事故，造成15人死亡、16人重伤，厂区及方圆三公里内人员、房屋、车辆发生重大损失。

该企业2019年在中国人民财产保险股份有限公司三门峡市分公司投保安全生产责任保险。中国人民财产保险股份有限公司河南省分公司于事故发生当天赶赴现场，迅速调集保险查勘理赔员等40余人、11辆查勘车、2架无人机协助当地政府部门和企业进行应急调配和事故处理善后，并在72小时内预付500万元赔款。充分发挥保险在安全生产中的经济补偿和社会管理功能，降低企业经济损失，有效保障受害人的合法权益。极大减轻了企业生产安全事故造成的经济赔偿压力，降低了企业的经济损失，也保障了受害者的权益避免了矛盾和纠纷。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

(四) 中国人民财产保险雇主责任险

1. 产品简介

雇主责任险是指被保险人所雇佣的员工在受雇过程中从事与保险单所载明的与被保险人业务有关的工作而遭受意外或患与业务有关的国家规定的职业性疾病，所致伤残或死亡，被保险人根据《劳动法》及劳动合同应承担的医药费及经济赔偿责任，包括应支出的诉讼费，由保险人在规定的赔偿限额内负责赔偿的一种保险。

2. 产品特色

(1) 雇主责任险既能解脱老板的法律赔偿责任，又能补偿员工的损失。

(2) 雇主责任险保险费可以计入企业的生产经营成本，可以进行税前列支。

(3) 雇主责任保险可以赔偿因职业病引起的医疗费用。

(4) 雇主责任保险可以赔偿因工伤纠纷引起的法律费用。

(5) 保障全面、保费低廉、赔款直接打到雇主账户，由雇主进行赔付。

3. 适用对象

依法设立的企事业单位、国家机关、社会团体及其他组织，有雇工的个体工商户。

4. 业务流程

(1) 企业联系人保财险业务人员办理；

(2) 企业提供营业执照、雇员工种、雇主名单及保险需求；

(3) 保险公司进行风险评估、制定承保方案及承保费率；

(4) 企业确认无误填写投保单；

(5) 保险公司进行出单并向客户发送缴费通知书；

(6) 客户缴费成功生成保单。

5. 典型案例

HR 有限责任公司位于距 Z 市区东南约 15 公里的工业园区，该公司主要为 C 企业的汽车生产配件，产品畅销。该公司是共有生产工人 500 人、管理者 30 人。

主要建筑物包括厂房、发电机房等，主要设备包括机床、焊接机械、发电机及变配电设备。

根据风险评估报告，特制订如下承保方案。

(1) 免赔额：设定每次事故每人医疗费用免赔额 300 元。（注：考虑该企业小额赔案多，大额赔案少的情况，往年赔款总额中，中小额赔款占比大。因此承保方案通过提高免赔额，由雇主承担小额赔案，以减少该公司应负责赔偿的小额赔案宗数，降低风险，又能达到为雇主有效分散巨额风险的目的）。

(2) 保险金额：设定死亡伤残按管理人员每人责任限额 50 万元，工人每人责任限额 30 万元而设定，医疗费用按管理人员每人责任限额 1 万元，工人每人责任限额 5000 元设定。（注：管理人员的风险相对较低，对较低风险的人数设定较高的保额，而较高风险的人群设定较低的保额；而医疗费用的风险较大，此项保额设定相对较低的保额，通过保额的设定以有效降低风险）。

(3) 费率：死亡、伤残按管理人员 1‰，工人 2‰；医疗费用按管理人员 1%，工人 1.5%。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

(五) 中国太平洋财产保险施工企业安全生产责任险

1. 产品简介

在保险期间内，被保险人的雇员在本保险合同明确约定区域范围内，从事与被保险人建筑安装工程业务有关的工作时，因遭受自然灾害、意外事故或者患与业务有关的国家规定的职业性疾病致伤、残疾或死亡，依据中华人民共和国法律应由被保险人承担的医疗费用及经济赔偿责任，保险人依据本保险合同的约定负责赔偿。

2. 产品特色

(1) 保障范围覆盖投保项目的全体从业人员并包含劳务派遣人员，并且建筑施工安全责任险发生的经济赔偿，不影响依法请求工伤保险赔偿的权利。这项工作的实施将充分发挥保险机构参与风险评估管控和事故预防功能，防范化解建筑施工生产安全风险，保障建筑施工行业企业及相关人员的权益，为建筑施工从业人员的生命财产安全系上“安全绳”。

(2) 提高了理赔速度：工伤保险的出险需经安监局调查后出具事故鉴定材料，耗时长，赔付慢；安责险可直接由保险公司定责出险。

(3) 突破实名投保：相对于工伤保险实名投保降低了投保成本。

(4) 增加了调查勘验费用。

(5) 提高了保障额度：在原有工伤赔偿基础上多了一份安责险的保额赔付。

3. 适用对象

在中华人民共和国境内依法设立、获得建设行政主管部门批准并取得相应资质等级证书的建筑施工企业。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询，提供相应

企业证照和从业人员信息按需办理投保手续，出具保险单。

5. 典型案例

2021年中国太平洋财产保险股份有限公司河南分公司承保了中国二冶集团有限公司的施工企业安全生产责任保险。

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(六) 中国太平洋财产保险企财险

1. 产品简介

企财险主要承保火灾、爆炸、雷击、暴雨、洪水、台风、暴风、龙卷风、飓风、雪灾、雹灾、冰凌、泥石流、崖崩、突发性滑坡、地面下陷下沉、火山爆发、飞行物体及其他空中运行物体坠落等自然灾害引起的责任保险。

2. 产品特色

以企业的固定资产和流动资产为保险标的，以企业存放在固定地点的财产为对象的保险业务。

3. 适用对象

适用于一切工商、建筑、交通、服务企业、国家机关、社会团体等。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询→提供相应企业证照、资产负债表、财产清单（标的清单含价值）、风堪报告等信息→按需办理投保手续→出具保险单

5. 典型案例

某银行固定资产保险项目，具有地域范围广，保障项目多的特

点，我司主要为河南分行及其下属各级单位提供固定资产风险保障60亿元，现已承保超过10年，长期为客户提供优质保险服务。

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(七) 中国太平洋财产保险机器设备损失险

1. 产品简介

绿色企业机器设备损坏险主要承保被保险机器设备因设计、制造或安装错误、铸造和原材料缺陷、工人、技术人员操作错误、缺乏经验、技术不善、疏忽、过失、恶意行为、离心力引起的断裂、超负荷、超电压、碰线、电弧、漏电、短路、大气放电、感应电及其他电气原因引起的物质损失。

2. 产品特点

(1) 保险金额按照重置价值确定。机器损坏险要求所有投保机器（无论新旧程度如何）一律按照重置价值来确定保险金额；

(2) 承保的损失以电气事故和人为事故为主。例如设计、制造及安装错误，铸造和原材料缺陷，工人技术人员操作失误。

3. 适用对象

所有安装验收完毕并转入生产经营的机器设备及其配套设施。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询—提供相应企业证照、资产负债表、财产清单（机器清单含价值）、风堪报告等信息—按需办理投保手续—出具保险单。

5. 典型案例

2021年中国太平洋财产保险股份有限公司河南分公司承保河

南金瑞能源有限公司的机器损坏险。

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(八) 中国太平洋财产保险建筑工程一切险

1. 产品简介

针对绿色工程项目在建过程中，可能出现的因自然灾害和意外事故而造成的物质损失和依法应对第三者的人身伤亡或财产损失承担的经济赔偿责任提供保障的一种综合性保险，主要以各类民用、工业用和公共事业用等工程为承保对象。

2. 产品特点

既承保在建工程本身损失，又能对在建过程中涉及的第三者伤害进行赔偿。

3. 适用对象

在建工程的建设单位和施工单。

4. 业务流程

提供承包合同、已标价工程量清单并签署投保单后即可投保。

5. 典型案例

郑州地铁 6 号线。

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(九) 中国太平洋财产保险安装工程一切险

1. 产品简介

针对绿色工程项目在建过程中，可能出现的因自然灾害和意外

事故而造成的物质损失和依法应对第三者的人身伤亡或财产损失承担的经济赔偿责任提供保障的一种综合性保险，主要以各类民用、工业用和公共事业用等工程为承保对象。

2. 产品特点

既承保在建工程本身损失，又能对在建过程中涉及的第三者伤害进行赔偿。

3. 适用对象

在建工程的建设单位和施工单位。

4. 业务流程

提供承包合同、已标价工程量清单并签署投保单后即可投保。

5. 典型案例

郑州地铁6号线。

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(十) 中国太平洋财产保险农民工工资支付保证险

1. 产品简介

农民工工资支付保证险是指依法从事各类新建、扩建、改建工程的建设单位和施工承包单位，为保障向签订的劳动合同或雇佣合同依法招用的农民工履行工资支付义务，而投保的保险产品。

2. 产品特点

用于替代投保人应按照劳动和社会保障管理部门或建筑行业管理部门要求而缴纳的农民工工资支付保证金。

3. 适用对象

依法从事各类新建、扩建、改建工程的建设单位和施工承包小

微企业主均可作为该保险产品的投保人，建设单位和施工承包单位依法招用的农民工，均可作为该保险产品的被保险人。

4. 业务流程

投保企业提供申请投保资料→保险公司根据企业资质、标的工程等信息为投保企业授信→符合核保要求的在授信额度内投保。

5. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

(十一) 中华联合财产保险项目建设产品

1. 产品简介

保险产品丰富，根据项目建设需求，可设计企财险、工程项、建筑施工企业安全生产责任险、公众责任险、雇主责任险等。如工程险，主要承保以各种工程项目为主要承保对象的保险，以建筑、安装工程项目居多。企财险，是以企业的固定资产和流动资产作为保险标的办理的一种保险，承保标的物因自然灾害和意外事故造成的经济损失。

2. 产品特色

产品种类丰富，可搭配组合承保，满足客户保险需求，保障全面；涵盖了新型基础设施建设、新型城镇化、重大基础设施、民生等领域。

3. 适用对象

业主、承包商、分包商、监理、设备供应商等等

4. 业务流程

工程险投保需要经历投保人填写投保单并提供相关工程资料→保险人收集资料并进行风险识别和风险评估→保险人设计保险

方案和报价→投保人交费和保险人出具保险合同

5. 典型案例

我司主动对接重大项目需求，参与重大工程项目建设的金融支持力度。我司承保落地中铁某高铁项目站前工程建筑工程一切险项目，针对该项目投资总额大、建设周期长等特点，为客户提供物损风险保障 28.9 亿元，第三者限额 5000 万元风险保障。以保险保障为其顺利施工建设保驾护航，为支持重大项目建设提供有力支撑。

6. 开办机构

中华财险河南分公司各分支机构。

(十二) 平安财产保险安全生产责任险

1. 产品简介

安全生产责任保险，是一种带有公益性质的强制性商业保险，国家鼓励生产经营单位投保安全生产责任保险，八大高危行业领域的生产经营单位必须投保。保险机构对投保的生产经营单位发生的生产安全事故造成的人员伤亡和有关经济损失等予以赔偿，并且为投保的生产经营单位免费提供事故预防服务的商业保险

2. 产品特色

安全生产责任保险是生产经营单位在发生生产安全事故以后对死亡、伤残者履行赔偿责任的保险，对维护社会安定和谐具有重要作用。对于高危行业分布广泛，伤亡事故时有发生地区，发展安全生产责任保险，用责任保险等经济手段加强和改善安全生产管理，是强化安全事故风险管控的重要措施，有利于增强安全生产意识，防范事故发生，促进地区安全生产形势稳定好转；有利于预防和化解社会矛盾，减轻各级政府在事故发生后的救助负担；有利于

维护人民群众根本利益，促进经济健康运行，保持社会稳定

3. 适用对象

依法设立并登记注册，从事矿山、危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、金属冶炼、建筑施工、渔业生产等高危行业的企业，以及其他从事生产经营活动的企业。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询，提供相应企业证照和从业人员信息按需办理投保手续，出具保险单。增减人员，企业可以通过平安企业宝进行批改。

5. 典型案例

2022年8月17日，河南某建筑工程有限公司员工张某在工地触电身故，陈某触电受伤。接到企业报案后，公司查勘理赔人员第一时间赶到出现地点帮助处理事故，安抚死者家属，并多次往返现场调查了解，并在72小时之内，完成理赔手续，以最快速度将65万元的安全生产责任保险赔付金交到企业负责人手中，帮助企业解了燃眉之急。

6. 开办机构

平安财险河南省分公司各分支机构。

(十三) 平安财产保险建筑工程一切险

1. 产品简介

工程保险是以各类民用、工业用和公共事业用工程项目为保险标的，为被保险人在工程项目建设过程中可能出现的因自然灾害或意外事故而造成的物质损失和依法应由被保险人承担的对第三者的人身伤亡和财产损失的经济赔偿责任提供保障的一种综合性财

产保险。

2. 产品特色

既承保在建工程因意外事故和自然灾害导致的物质损失，又能对在建设过程中因意外事故导致的第三者伤害进行赔偿。

3. 适用对象

工程建设项目涉及到的关系方很多，如业主、承包商、分包商、监理、设备供应商、政府主管部门和贷款银行等等。这些关系人对工程项目都各自有着不同的利益，因此工程险对上述关系方均适用。

4. 业务流程

提供承包合同、已标价工程量清单并签署投保单后即可投保。

5. 典型案例

郑州地铁第二调度中心、安罗高速原阳至郑州段等。

6. 开办机构

平安财险河南省分公司各分支机构。

(十四) 平安财产保险雇主责任险

1. 产品简介

雇主责任险承保在保险期间内被保险人的雇员在其雇佣期间因从事保险合同所载明的被保险人的工作而遭受意外事故或患与工作有关的国家规定的职业性疾病所致伤、残或死亡，符合国务院颁布的《工伤保险条例》第十四条、第十五条规定可认定为工伤的，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：死亡赔偿金、伤残赔偿金、医疗费用、误工费用、因保险事故而引起的必要的法律费用。

2. 产品特色

(1) 雇主责任险既能解脱老板的法律赔偿责任，又能补偿员工的损失。

(2) 雇主责任险保险费可以计入企业的生产经营成本，可以进行税前列支。

(3) 保障全面、保费低廉、赔款直接打到雇主账户，由雇主进行赔付。

(4) 支持企业 7*24 小时线上人员批改服务，万元金额以内赔案资料齐全 1 天内赔付到账。

3. 适用对象

依法设立各类机关、企事业单位、个体经济组织以及其他组织，均可作为本保险合同的投保人、被保险人。

4. 业务流程

(1) 企业联系平安产险业务人员办理；

(2) 企业提供营业执照、雇员工种、雇主名单及保险需求；

(3) 保险公司进行风险评估、制定承保方案及承保费率；

(4) 企业确认无误填写投保单；

(5) 保险公司进行出单并向客户发送缴费通知书；

(6) 客户缴费成功生成保单。

5. 经典案例

某客户投保雇主安心保，2022 年 5 月 15 日，雇员任某在工作时忽然觉得胸口痛，立即送入医院，未能抢救成功。经调研，在工作时间和工作岗位，突发疾病死亡，符合《工伤保险条例》第十四条、第十五条规定，属于保险责任，总赔款 50 万元。

6. 开办机构

平安产险河南省分公司各分支机构。

(十五) 中原农业保险电子投标保险保函

1. 产品简介

中原农险在公共资源交易中心推出的电子投标保证保险保函业务，客户从交易中心线上申请到出单全程电子化，信用办理，取消了资金抵押和资产抵押，出单时间可以达到“秒出”，并全流程监控实时进度、真实性可查询、可追溯，有效缓解企业缴纳保证金造成资金紧张的困境。

2. 产品特点

- (1) 免保证金出具保证保险保函，为企业节省流动资金。
- (2) 申请便捷、全程线上。
- (3) 秒出电子保函业务，7*24 小时随时可申请保函。
- (4) 提供配套履约保证保险、农民工工资保证保险、建工一切险、建工雇主或意外险等一站式保险服务。

3. 适用对象

在公共资源交易中心参加投标的建筑施工类企业、生产制造类企业。

4. 业务流程

- (1) 公共资源交易中心上使用 CA 锁登录金融平台，点击投标保函申请进入保函系统投保界面；
- (2) 账户信息维护。在“用户中心”中的“账户中心”维护投标企业相关信息，保存退出界面；
- (3) 选择投标项目后选择中原农业保险股份有限公司，阅读投

保须知、客户告知书等内容。按照顺序电子签章、提交投保单、缴纳保费，缴费成功后生成电子保函，投标企业可自行下载留存。

5. 经典案例

河南某建筑施工企业为河南省著名建筑公司，工程投标项目较多，之前通常采用电汇投标保证金参加投标。给企业流动资金造成极大压力，且需关注退保证金耗费人力成本。现通过交易中心开立电子保函，直接全线上投保，秒出保函，极大释放企业流动资金压力，提高企业运营效率。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。