

2017年

重新思考 贸易 & 融资

国际商会私营部门发展观点

市场现状：
贸易、融资及发展 >

贸易及供应链金融：
调查结果及主要趋势 >

政策、宣传及包容性：
构建全球贸易结构 >

重新思考贸易及融资：
数字化及金融科技现状 >

Partners:





致谢

手边的这份报告是国际商会、国际商会银行委员会秘书处与管理处、报告编委会以及对本出版物做出贡献和提供支持的诸多机构与个人卓越合作的成果。

国际商会银行委员会秘书处特此对新成立的本调查报告编委会的战略定位与编写上的突出贡献表示高度赞赏。新编委会由

- 亚历山大·马拉卡提(欧普斯咨询公司)领导,并包括以下编委会成员
- 多米尼克·布隆(纽约梅隆银行)
- 马克·埃文斯(澳新银行)
- 戴夫·梅内尔(TradeLC咨询公司)
- 丹·泰勒(DLTAYLOR咨询公司)
- 徐珺(中国银行)

特别感谢本报告的前主席文森特·奥布莱恩先生。他全身心投入本期及以往各期报告,为确保出版物一贯的实用性贡献了自己的力量。在此,向蒂里·塞内沙致以最诚挚的谢意。他创建了这一报告,努力让其在过去的几年里取得显著成果。

本报告得到了许多专家和合作组织的专业支持,感谢他们对本报告所做出的贡献:亚洲开发银行的史蒂文·贝克,阿丽莎·蒂·开普利尔和金姬近;非洲开发银行的莱敏·捷门赫,国际金融服务贸易协会的托德·布维尔,伯尼尔联盟的文可·大卫,波士顿咨询集团的沙凯德·拉马钱德兰,杰里德·波特尔和凯恩·哈伍德,欧洲复兴开发银行的鲁道夫·普茨,国际保理商联合会的皮特·穆尔罗,GTNexus的库特·卡瓦诺,国际商会学院的詹姆斯·派瑞斯,美洲投资公司的罗马里奥·阿尔维斯·平托和欧尼拉·古铁雷斯,国际金融公司的谢赫扎德·沙继尔和苏珊·斯塔恩斯,国际货币基金组织的维拉帕塔·陈莎娃斯迪加,国际贸易中心的马德胡巴士尼·费尔南德,马里奥·杰森以及欧加·绍莱德,国际贸易与福费廷协会的肖恩·爱德华兹,国际伊斯兰贸易融资合作组织的纳塞尔·穆罕默德·艾·泽克艾尔,瑞典国家贸易委员会的布·奥坦布格,Misys的大卫·汉纳和本加拉得,经合组织的肯·阿旭,普华永道的斯缪·克叙雷,西蒙斯律师事务所律师的乔利恩·艾尔沃德-鲁塞尔,苏利文与伍斯特律师事务所的杰弗里·维恩,环

球同业银行金融电讯协会的哈尼·加格,汤森路透的BC·谭,Traxpay的马库斯·鲁普雷希特,贸易和出口融资的赫萨姆·扎开,联合国贸易和发展会议的詹姆斯·展,以及世界银行的乔斯·古伊列梅·雷斯和雅各布·恩格尔。鲁尔迪哥·森夫特(德国商业银行)和国际商会银行委员会贸易金融可持续发展工作小组成员——鲁尔迪哥·杰斯(德国商业银行)、罗伯特·雷瓦(摩根大通)以及哈里亚特·雷斯尼克(摩根大通),阐明了贸易可持续发展的重要性以及银行在提供融资上可发挥的作用。我们衷心感谢他们在报告和国际商会银行委员会中对这一议题做出的重大贡献。

继2016年暂停访谈栏目之后,在本年度的报告中我们重启了对贸易融资领军人物的访谈,感谢下列访谈人员的热情参与和真知灼见:维诺德·马德哈万(渣打银行),大卫·梅内尔(TradeLC咨询公司),多米尼克·布隆(纽约梅隆银行)、爱德华·里贝罗(泛非经济银行)、徐珺(中国银行)、迈克尔·拉特米提斯(渣打银行)、安娜·卡夫塔拉泽(格鲁吉亚银行)、亚历山大·古兰德里斯(essDOCS)和谢赫扎德·沙继尔(国际金融公司),以及阿德里·安里格比(汇丰银行)。

感谢参与国际商会全球贸易金融与供应链金融调查的255位受访者,他们来自98个国家,提供了及时、准确和深刻的见解,使我们能够清楚诠释影响这一行业当前与未来的显著发展状况。

感谢普华永道研究洞察力团队的阿曼达·奥·哈瑞,克莱尔·路易斯·摩尔和克里斯托·弗康威。他们出色地完成了数据采集与分析任务。

在此也要感谢奥利维尔·保罗,大卫·比斯科夫,埃里克·泰特,拉姆·迈其以及安德鲁·威尔森给予我们可贵、及时的帮助。

感谢国际商会各国家委员会成员单位、赞助商及同行们给予我们宝贵的支持。

关于国际商会 (ICC)

国际商会是世界最大的商业组织，在100多个国家拥有超过600万会员的网络。通过独有的宣传、标准制定活动，连同市场领先的纠纷解决服务，我们致力于促进国际贸易、负责的商业行为及全球性规则解决方案。我们的会员包括世界最大型的公司、中小企业、商业协会以及地区性商会。

欲了解更多详情，请访问：www.iccwbo.org/ @iccwbo



背景信息



编辑评论



网上更多信息



备注



编委会

亚历山大·马拉卡提：欧普斯咨询公司，主席

多米尼克·布隆：纽约梅隆银行

马克·埃文斯：澳新银行

戴夫·梅内尔：TradeLC 咨询公司

奥利卫尔·保罗：国际商会银行委员会

丹·泰勒：DLTAYLOR 咨询公司

徐珺：中国银行

项目经理

朵伊娜·布鲁伊安娜：国际商会银行委员会

赞助商经理

桑卓·桑切斯·奈利：国际商会

设计

www.wearezephyr.com

2017年7月印刷 • 版权 © 2017 • 国际商会

所有权利皆被保留。国际商会拥有本集体著作的所有版权及其他知识产权。未经国际商会服务机构出版部的书面许可，不得以任何形式或方式（图表、电子或机械方式，包括但不限于复印、扫描、录像、录音或通过电脑、互联网或信息追溯系统系统）复制、拷贝、传播、翻译或编写本书的任何内容。

国际商会服务机构出版部联系方式：

ICC Services, Publications Department

33-43 Avenue du Président Wilson, 75116 Paris, France

国际商会第884E号出版物 • ISBN: 978-92-842-0465-6

欢迎访问国际商会银行委员会网址：

<https://iccwbo.org/global-issues-trends/banking-finance/>



特此致谢以下赞助机构



BNP PARIBAS
The bank for a changing world



本报告包括

参考信息

致谢	>	1
目录	>	6
缩略语	>	9
前言	>	11

概要及精选重要内容

16

市场现状:贸易、融资及发展

国际商会在全球商界转折时期的倡导	>	38
全球经济展望	>	40
代理行关系的最新趋势	>	46
演变中的贸易流量和贸易走廊，重构全球供应链和采购模式	>	52

贸易及供应链金融: 调查报告结果及市场趋势

国际商会2017年全球贸易融资与供应链金融调查	>	66
2016年SWIFT贸易融资报文	>	88
全球贸易融资缺口	>	102
行业未来储备 ——培养未来的专家	>	110
全球供应链金融论坛最新信息	>	114
供应链金融：企业观点	>	118
供应链金融的市场趋势:应收账款融资	>	126
出口融资市场趋势	>	138
出口信用保险市场趋势	>	148

政策、主张和包容性:塑造贸易的全球架构

外商直接投资-拉出泥潭	158
让贸易为所有人服务	164
多边发展银行贸易便利化项目的影响, 区域视角	168
国际化主张的重点要素: 贸易、金融和发展	190
可持续贸易及银行业的职责	194
中小企业竞争力: 区域一体化及区域价值链的策略思考	198
为中小企业和非洲银行首次融资客户提供贸易融资的途径(从金融机构的角度)	204
二十一世纪的保护主义和企业面临的贸易壁垒	208
法律和监管问题对银行在贸易 和供应链金融方面的不利影响	214
全球贸易在强化的监管控制环境下的挑战	218

重新思考贸易融资:数字化和金融科技现状

贸易融资数字化: 加速进程	222
贸易数字化	226
供应链和区块链的中断	230
促进贸易银行中金融科技的作用	234
数字化改革和供应链演化	238
数据是B2B银行的新燃料	240
贸易融资的数字化-发展现状和未来之路	245
结语	254

数据图

1: 对GDP增长的贡献	41
2: 影响全球发展预测的风险	41
3: 国家分组的增長	42
4: 商品贸易减速	43
5: 代理行付款(总量和指数价值, 分别统计)	48
6: 活跃的代理行价值和数量, 2012年-2015年损益, 单位: %	49
7: 汇入国汇款成本变化(2012年--2016年第三季度)	50
8: 历年全球贸易流动情况	52
9: 从2009年到2014年, 跨地区全球贸易流量呈现持续增长, 贸易额峰值达到18.1万亿美元	55
10: 从2014年到2016年, 全球贸易流量减少, 2016年全球贸易额跌至15.8万亿美元	55
11: 根据波士顿咨询集团贸易融资模型得出的贸易流量预测	56
12: 从2016年到2020年, 全球贸易流量预计上升, 达18.7万亿美元	57
13: 根据波士顿咨询集团贸易融资模型得出的贸易融资收入预测	57
14: 根据波士顿贸易融资模型预测的贸易融资收入增长率分解	58
15: 2008年-2015年贸易融资和其他资产类别的预期损失	59
16: 贸易数字化转型意味着大约25-60亿美元成本节约的机会(3到5年内达到35%)	60
17: 内部操作数字化可以通过OCR实现并围绕操作形成“数字边界”	61
18: 受访银行所在区域	67
20: 从事贸易金融业务的雇员人数	68
19: 贸易融资运营结构	68
21: 传统贸易金融业务的增长	70
22: 短期内最有可能对商业产生不利影响的因素	71
24: 未来12个月贸易金融业最重要的发展领域和战略重点	72
23: 2016年贸易融资收入的演变	72
25: 国际贸易融资增长和演变潜力最大的地区	74
26: 全球贸易金融运营架构	75
27: 现阶段供应链金融在银行中的地位	76
28: 2016年客户使用第三方平台情况	76
29: 数字渠道影响贸易金融销售的潜力	77
30: 对贸易金融数字化进程的看法	77
31: 预计将首先发生真正商业化、工业化、数字化贸易流的地区	78
32: 预计将首先发生真正商业化、工业化、数字化贸易流的行业	80
33: 需要多少年实现60%或以上的所有贸易流处理流程数字化	80
34: 获得最多贸易融资的行业	81
35: 当前贸易金融运营部门面临的巨大挑战	83
36: 与去年相比操作风险和差错率表现	83
37: 银行最高优先级客户群	84
38: 2016年客户需求最大的服务	86
39: 2016年拒付率、索赔、不符点、法院止付令的趋势	87

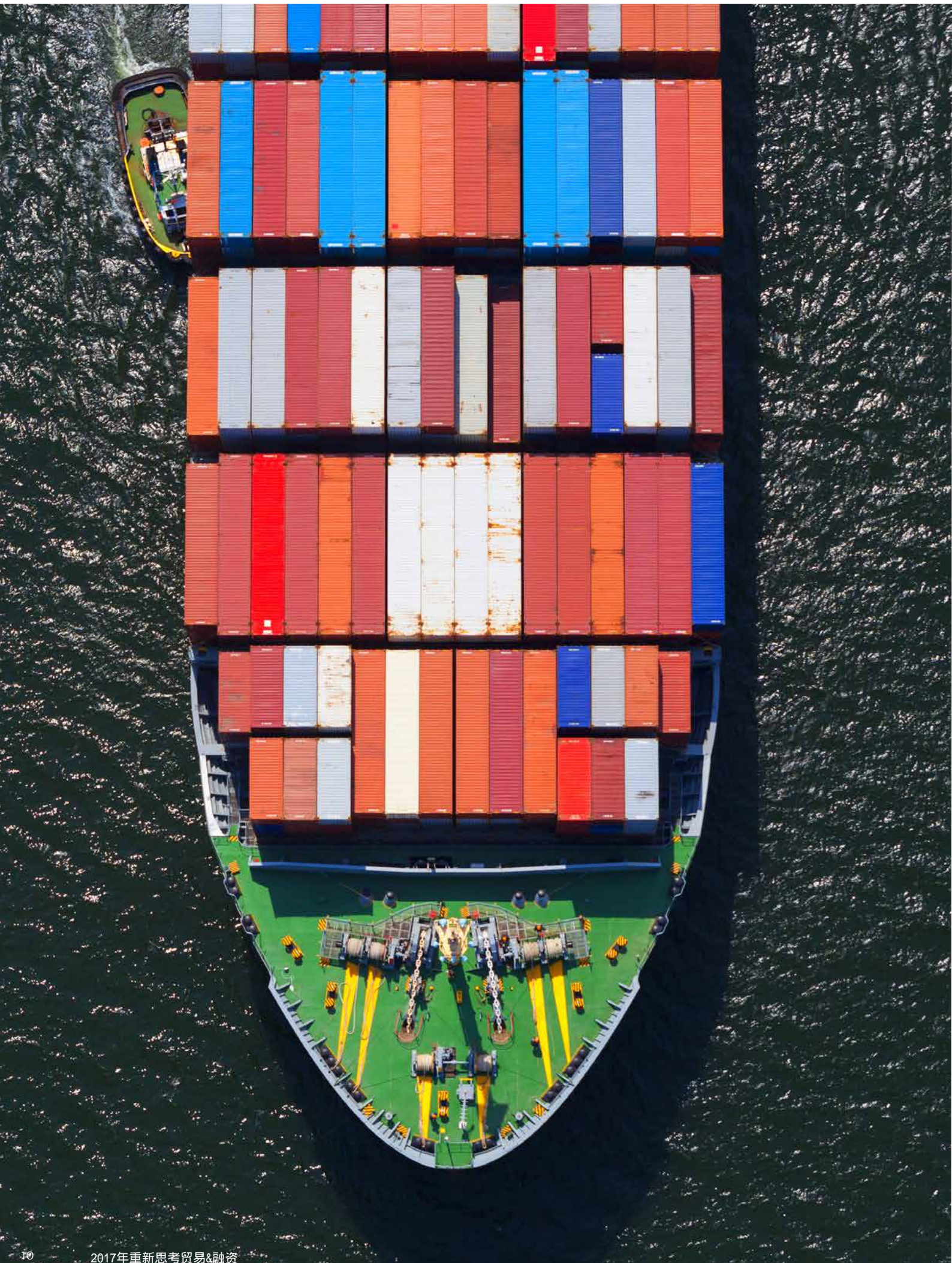
40: 全球SWIFT贸易融资报文流量	89
41: 2009年到2016年MT700报文量	89
43: 2011-2016年MT700报文发送量	90
42: 进口量	90
44: 排名前五的进口国家(地区)	91
45: 增幅排名前五的进口国家	91
46: 降幅排名前五的进口国家	91
48: 2011-2016年MT700报文收报量	92
47: 出口流量	92
49: 排名前五的出口国家(地区)	93
50: 增幅排名前五的出口国家	93
51: 降幅排名前五的出口国家	93
54: 信用证分区域开出业务量	94
52: 信用证业务量	94
53: 信用证金额(折美元)	94
55: 分区域信用证开立的平均金额(折美元)	95
56: 分区域接收的信用证量	95
57: 分区域接收的信用证平均金额(折美元)	95
58: 2016年信用证保兑业务量	96
60: 2016年收到的信用证兑用方式	96
62: 2016年信用证期限分布比例	96
61: 2016年按地区收到的信用证兑用方式组合	97
59: 2016年按地区的信用证保兑	97
63: 2016年每个地区收到的按期限区分的信用证业务量	98
64: 贸易融资交易申请情况(占全球交易额的百分比) (按地区划分)	103
65: 贸易融资交易申请通过/拒绝的比例(按产品类别划分)	104
66: 贸易融资交易申请情况(按产品类别划分)	104
67: 是否存在满足全球市场贸易金融需求的缺口?	105
68: 贸易授信额度较2015年的变化(按客户划分)	105
69: 贸易融资交易申请通过/拒绝比例(按区域划分)	106
70: 贸易金融交易被拒的原因	107
71: 满足贸易融资需求供给的潜在障碍	107
72: 金融科技可对银行受理更多交易产生影响的方面	108
74: 多边开发银行和出口信用机构在不同区域帮助满足贸易金融需求的程度	108
73: 贸易融资领域中规则、标准、监管和政策的进一步整合及统一的最大益处	108
75: 贸易营销方面的技术能力水平	111
76: 弥补技术能力不足的方法	111
77: 应用“供应链金融技术的标准定义”情况	114
78: 供应链金融中使用最多的术语	115
79: 贸易金融交易平均金额,在受访者中所占百分比	127
80: 每年完成的贸易金融交易笔数(在受访者中所占百分比)	128
81: 贸易金融产品需求量增长和衰退最多的地区,占比,总样本	128

数据图

82: 风险出让或风险缓释的首选方法, 占比, 总样本	129
83: FCI2016年全球保理数据和市场份额 (按地区)	132
84: 1996-2016年全球保理数据	134
85: FCI成员各产品市场份额	134
86: 2010-2016年保理总量	135
87: 全球国际跨境保理中FCI份额	136
88: 去年出口融资定价变化情况如何?	139
89: 你预计未来12个月内定价上涨还是下降?	139
90: 目前市场上定价的关键驱动因素是什么?	139
91: 巴塞尔III是否被计入出口融资定价交易?	139
92: 现今出口信用机构对中小企业的支持是否足够?	140
93: 过去一年银行在出口融资方面的费用有何变化?	140
94: 2016年您参与了多少笔出口融资交易?	141
95: 与2015年相比情况如何?	141
96: 你认为在新市场开展出口融资业务的最重要限制因素是什么?	142
97: 你在出口融资业务的首选行业是什么?	143
99: 对出口融资产品在整体产品中布局的考虑	144
98: 你认为2016年前三名借	144
100: 你认为2017年的出口融资市场将发生什么?	146
101: 2006-2016年伯尔尼联盟新业务和全球出口	149
102: 2006-2016年伯尔尼联盟私营公司和公立公司新业务	149
103: 2005-2016年伯尔尼联盟全球赔付	150
104: 私营成员的短期损失率、赔付和保费收入	151
105: 伯尔尼联盟私营成员各报告条线的平均定价	151
106: 2008-2016年所有伯尔尼联盟成员按地域和报告委员会统计的索赔	152
107: 2005-2016年全球及按经济体类别统计的FDI流入量及对2017-2018年的预测	159
108: 2015及2016年前20名东道国的FDI流入量	160
109: 不同贸易政策情形下对GDP的预计中期影响	165
110: 美洲、亚洲和欧洲的工厂	199
111: 按地区和企业规模分类的竞争力得分	200
112: 贸易协定中有效法律条款分布频率	201
113: 非洲银行贸易融资组合的组成	204
114: 按客户群分类的银行贸易融资违约率	205
115: 按客户群和地区分类的贸易融资违约率	206
116: 银行拒绝客户贸易融资需求的原因	206
117: 贸易保护主义与贸易自由化措施——自2008年以来实施的并且在每年年底仍然有效的措施数量	210
118: 瑞典企业在欧盟以外遇到的问题	212
119: 对数字贸易和供应链金融的未来展望	228
120: 聚焦新技术 ¹⁶	230

缩略语

AI	人工智能	MSME	中小微企业
ADB	亚洲开发银行	NAFTA	北美自由贸易协定
AfDB	非洲开发银行	NPL	不良贷款、不良债权
AML	反洗钱	OECD	经济合作与发展组织
BPO	银行付款责任	OIC	伊斯兰合作组织
CIS	独联体国家	PRI	政治风险保险
EBRD	欧洲复兴开发银行	SADC	南部非洲发展共同体
ECA	出口信贷机构	SCF(P)	供应链金融（计划）
EU	欧盟	SDGs	可持续发展目标
FCI	国际保理商联合会	SEME	地中海东部和南部
FDI	外国直接投资	SITA	印度对非洲的贸易和投资支持
GBP	英镑	ST	短期
GDP	国内生产总值	SWIFT	环球同业银行金融电讯协会
GRIF	《国际保理通则》	TFA	《贸易便利化协定》
GVCs	全球价值链	TF	贸易融资
IDB	泛美开发银行	TFFP	贸易融资便利化项目
IFC	国际金融公司	TFP	贸易便利化项目
IFG	国际保理商协会	TFTA	三方自由贸易协定
IIC	美洲投资公司	TISI	贸易投资促进机构
IMF	国际货币基金组织	TPP	跨太平洋伙伴关系协定
IoT	物联网	TXF	英国贸易和出口融资公司
ITA	《信息技术产品协议》	UN	联合国
ITC	国际贸易中心	UNCTAD	联合国贸易和发展会议
ITFA	国际贸易与福费廷协会	(e)URC	《托收统一规则》电子交单附则
ITFC	国际伊斯兰贸易融资合作组织	(e)URF	《福费廷统一规则》电子交单附则
KYC	了解你的客户	URR	《银行间偿付统一规则》
L/C	信用证	US Ex-Im	美国进出口银行
LAC	拉丁美洲和加勒比地区	WTO	世界贸易组织
MDB	多边开发银行		
MENA	中东北非地区		
MLT	中长期		



前言



国际商会银行委员会经过一段繁忙的内部发展调整时期，加强了内部管理，对咨询委员会与执行委员会进行了换届，制定了未来几年的发展战略计划。

同时，为支持国际贸易、贸易融资与经济包容性增长，2017年我们将继续努力提升由我们发布及推动的各项产品的质量。

在当前形势下，明确经济价值、贸易及贸易融资之间的相互联系显得尤为重要。自全球危机最糟糕时期以来，或许现在这个时期比之前任何时期，都需要支持贸易并确保其获得足够的资金融通。

正如贸易一样，国际商业融资业务综合了传统的及长期确立的诸如跟单信用证这些机制，伴随着发展的、高速增长跨境供应链融资的各项主张。

2017年版的《重新思考贸易&融资》报告，旨在清晰地国际贸易和国际贸易融资描绘前景，提出深刻的见解和分析，以助读者制定策略和做出决策，并促进全球贸易的发展。

今年我们继续与亚洲开发银行开展合作，探究贸易融资缺口的原理和程度。据估计，每年有逾1.6亿美元的贸易融资需求未得到满足，而银行在满足这些需求上的应对能力不足，金融科技公司正积极寻求解决贸易融资缺口问题的创新方案。联合国也强调了确保小企业获取足够的、低价的贸易融资服务的重要性，并承诺对贸易融资缺口及其深层原因进行正式调查研究。

本《重新思考贸易&融资》报告重点阐述了国际贸易与跨境贸易融资的显著发展：

- 国际商会银行委员会基于三个核心支柱设计了其战略方向：规则制定及标准、宣传及包容性增长，国际商会银行委员会确定了战略方向。贸易金融回顾调查与银行委员会的战略主旨和首要工作直接相关，调查既是银行委员会组织的活动之一，也为银行委员会在全球发声提供了条件基础。
- 在当前的国际环境下，国际商会和国际商会银行委员会的工作的重要性愈发突出。这些重要的工作除了包括通过遍布全球的商会成员、国家委员会和各规则制定委员会开展工作、实现商会主张外，还包括国际商会组织发起的特别项目行动、市场需求持续性研究和系列话题探讨。
- 从加入G20 CEO咨询委员会到最近取得的联合国观察员身份，国际商会在宣传倡导和规则制定方面达到了新高度。同时，在资本充足率、反洗钱以及国际银行业监管方面，银行委员会还引领开展具有高度专业水准的宣传工作。

2017年版的年度《重新思考贸易&融资》反映了国际商会的主张和工作深度，展现了我们与合作伙伴和业界组织的合作广度，也充分体现了我们的宗旨和目标对贸易、金融和包容性增长产生的积极作用！

此致！

丹尼尔·施曼德
国际商会银行委员会主席



序言



作为国际商会及国际商会银行委员会旗舰调查报告，
2017年版《重新思考贸易&融资》付梓于贸易及全球经济体系历史性变革时刻。

这份报告在全球金融危机最严重的时期发起，至今，它已成为贸易、金融及经济包容性增长领域的权威出版物。

借此机会，向前任银行委员会市场信息工作组主席文森特·奥布莱恩先生表示感谢！感谢他在报告的构思、管理和发行方面做出的贡献！长期以来，文森特·奥布莱恩服务于国际商会和银行委员会，为我们的同行、股东及客户创造价值。接下去，他将作为执行委员会成员以及中东和北非地区银行委员会领导小组成员，继续发挥重要作用！

接替文森特和他的团队，继续与同事们合作，为本报告贡献力量，这是我莫大的荣幸！在当前时期，我们更应该肩负起明确宣传国际贸易作用的职责！

国际商会与国际商会银行委员会必须捍卫贸易，明确其在经济价值创造、国际发展以及提高人类生活水平方面的有利作用！我们必须更加重视履行国际责任的重要性，特别关注贸易和贸易融资的价值。

银行委员会和《重新思考贸易&融资》持续聚焦贸易和贸易融资领域。我们将继续提升我们的调查水平、强化数据收集与分析能力，提炼有用信息，提出有价值的、有前瞻性的市场见解。

我们须清楚认识到：当前，包括全球贸易结构在内的全球经济体系结构是不完善的。我们应该采取更多行动，以实现更广泛的包容性增长、更公平的利益财富分配、更平等地分享贸易和全球化带来的福祉！显而易见，贸易促进了世界发展。通过高效的规则工具、商事倡议和行动，贸易是极少数能够促进全球健康发展的工具之一。

发展和增长之路只能通过更多的、能够创造价值的贸易来实现，孤立主义、保护主义或短视利己主义是行不通的。经济理论中提到的绝对优势论和比较优势论支撑贸易的观点，虽然它在学术上颇具说服力，但却与现实问题存在脱离。

具体而言，贸易既能为国家和区域发展起到宏观调控的作用，也能为各大企业通过参与全球供应链创造机会。

2017年版《重新思考贸易&融资》继续秉承其一贯风格，对贸易金融、国际商务和国际发展提出有见地的研究分析，鼓励全球协作和扩大宣传的影响力。贸易仍将是人类经验的重要组成部分，但其面临着诸多转型压力：无论从政策、规则到数字化技术，还是从合规监管到贸易流和全球供应链的重新构造。

我们希望本报告能为您带来巨大帮助！欢迎对我们的工作批评指正，这有助于我们提升来年的工作水平。感谢以下新一届编辑小组成员为保证高质量的报告成稿做出的贡献：

- 多米尼克·布隆(纽约梅隆银行全球贸易事务发展部总经理)，
- 马克·埃文斯(澳新银行交易银行部总经理)，
- 戴夫·梅内尔(TradeLC 咨询公司总经理)，
- 丹·泰勒(DLTAYLOR 咨询公司负责人)，
- 徐珺(中国银行江苏省分行贸易金融部副总经理)

此致!

亚历山大 R. 马拉卡提

CITP, CTFP
国际商会银行委员会执行委员会副主任，
市场情报组主席





概要及精选重要内容

I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资

概要及精选重要内容

贸易很显然是一种商业活动，无论是在一个进口商和一个出口商之间发生的双边活动中，还是在复杂的全球供应链中。同样地，无论它是在多边政策及贸易协定的环境中演变，还是在一系列双边贸易协定和区域或国家层面的环境中演变，依然如此。

然而，贸易也是一种影响深远的商业活动，其历史与人类发展史密切相关，成为公共政策和国际政策独特有力的杠杆，有可能对全球经济状况、生活水平和经济包容性产生重大影响。

如果没有一定形式的贸易融资的支持，贸易几乎不可能安全且成功地开展。广义上来讲，贸易融资涵盖了传统机制、供应链金融以及一系列行之有效的风险缓释技术。

贸易因而有潜力成为治疗一系列经济与社会“弊病”的处方良药。有人甚至认为，贸易是国际安全的重要贡献者，因为它能抵制战争风险，并能让那些在政治上有分歧的各方共同参与经济活动。同时，贸易不是完美的，有时是不公平的，因此贸易是一个大众化目标，与“全球化”理念一起，让人们对当前的全球经济结构恢复清醒的认识。

自全球金融危机(GFC)最严重时期以来，某些早已存在、但在很大程度上被忽视的关联因素突然成为人们关注的焦点。

据《经济学人》杂志报道，近十亿人已经脱离了“极度贫困”，很少有人会质疑贸易在这一起步阶段所发挥的作用。

全球金融危机向各国领袖、企业高管和学术界揭露了一个从业人员早已知晓的现实：如果没有一定形式的贸易融资的支持，贸易将不能安全地开展。贸易融资是一项专业活动，它包括如跟单信用证之类的传统机制、也包括正快速发展的供应链金融技术和模式，还包括可以由私营部门、出口信用机构或多边开发银行等提供的某些风险缓释措施。

如果我们把这些论断联系起来，就可以得出以下结论：尽管这一体系存在着不完善和不公平的地方，但是就像人类很多实践活动所体现的一样，贸易融资推动贸易活动，从而直接促进国际发展、减少贫困以及促进经济包容。

国际商会银行委员会的战略方向基于这些驱动因素而形成和设计。因而，2017年版，我们的旗舰出版物之一，也同样遵循该原理，将贸易融资置于更广泛的环境背景下，明确地审视形成当今贸易、融资和包容性论述的某些主要关联因素。

下面的内容提炼自报告全文，简介了精选的主要调查结果。

值得注意的是，我们在每个主要篇目后面都附有一篇编委会评论，希望引发战略层面和操作/战术层面的思考，为各机构提供观察意见，并在行业层面提出建议。



参考文献

《世界的下一个终结贫困重大飞跃》，《经济学人》，2013年6月：

<http://www.economist.com/news/leaders/21578665-nearly-1-billion-people-have-been-taken-out-extreme-poverty-20-years-world-should-aim>

银行委员会小组深知，对于所有读者和各团体成员而言，时间是非常宝贵的。因此我们在报告中设置了可选项和固定格式，以便读者快速查阅关键信息点和见解。尽管如此，我们还是期望，撰稿者们精心策划与撰写的内容，能增强报告的实用性。我们希望报告的宏观战略性内容、更精准的定量分析和操作分析方法，将为我们的读者提供广泛的参考。

精选观点及重要内容

国际商会《2017年重新思考贸易 & 融资》报告聚焦以下四个范围广泛的主题：

- 市场现状：贸易、融资及发展
- 贸易及供应链金融：调查结果及主要趋势
- 政策、宣传及包容性：构建全球贸易架构
- 重新思考贸易与融资：数字化及金融科技现状

很明显，在过去的几年里，贸易开展、政策制定、风险分析以及融资扩展的全球环境，即使说不上发生了剧烈变化，也可以说是发生了重大变化。贸易增长正在努力恢复其超越全球GDP增长速度的地位(这毫无疑问能推动经济繁荣)。“民粹主义”在世界上的部分地区盛行，而贸易则遭遇孤立主义、利己主义和保护主义等各种声音的抵制。其中的部分原因是，反贸易和反全球化者设法控制了舆论导向，得到了世界各地一些民众的共鸣。

认识到这些现实，对理解下文会有所帮助。

然而，不可否认的是，自第一位勇士跨越部落和文化边界去寻求交换机会的时候，自探险家和水手们冒着从地球边缘跌落的风险之时，抑或自他们开创了最初的丝绸之路之刻，贸易就已然存在了。而且，即使在当前全球领导人都被人们遗忘很久之后，贸易也仍将继续存在。尽管全球供应链正经历着实体层面的转型发展，但是极有可能需要某些融资形式来促成和维持这种贸易转型，同时，某种形式的信用证仍将支持部分国际商务活动。

而后一种观点，正是扎根于现实的观点：贸易的确造福世界，它是促进和平与包容的强大工具，且潜能巨大；它影响着数十亿人，影响着价值数以万亿计的改善人类生活水平的经济活动。以下内容对这一观点做出了最好的诠释。

当务之急的是，国际商业融资业务的引领者和影响者应将采取更广阔视野的重要性内在化，围绕我们的集体影响力及服务于全球社会的责任这一远见，平衡商业方面的必履之责。

市场现状：贸易、融资及发展

无数趋势和发展深刻地影响了全球经济与贸易结构的演变，包括大量的、持续增长但未得到满足的贸易融资需求缺口，这些需求常被比作国际贸易引擎中的燃油。亚洲开发银行最新的调查结果和分析指出，全球贸易融资缺口每年达1.6万亿美元，其中大部分是在发展中国家市场，尤其是亚洲发展中国家。

贸易融资缺口进一步引发人们的担忧，因为很明显银行将无法实质性地缩小这一缺口，而且在资金获取与资金流动性方面还存在错配问题，至少从寻找和识别最大需求的角度来看，的确如此。全球经济体系大体上已恢复了危机前的流动性水平。然而，居于市场顶端的跨国公司和大型企业获取了大量的流动性，而中小微企业持续存在资金供给不足的问题，资金配置存在失衡现象。

国际商会银行委员会主席丹尼尔·施曼德先生提醒我们贸易融资缺口问题存在持续性和紧迫性。他指出，银行在填补缺口、支持贸易更快增长方面仍受到自身资本能力的限制。许多处于起步阶段的金融科技已经发现贸易融资业务存在重大机会，且他们有望在缩小乃至消除全球贸易融资缺口的共同努力下发挥重要作用。丹尼尔指出，银行委员会已基于三个核心支柱明确了最新的战略方向，这些支柱超越了委员会活动的传统领域，扩展到我们可以实现更多成就的更广泛的领域，包含了业界最新的、具备转型升级的潜力发展方向。我们战略的支柱是在与银行委员会咨



编者按

为支持贸易努力宣传，出台贸易配套法规，确保获得充足的贸易融资，这些结合起来可以减少负面影响，放大其在当前环境下提振信心的积极作用。此外，贸易融资商、行业机构和国际组织可通过提高认识、开展力所能及的培训、提供有效的风险缓释手段等一系列相关活动，积极推动更多的企业参与国际贸易。直接影响当今贸易状况的部分关键变量已受到贸易和贸易金融从业者的关注。

询委员会及执行委员会的高级管理层、以及在巴黎的委员会秘书处高级成员密切磋商后制定。它们是：

- 规则制定和标准
- 宣传
- 包容性

国际商会《2017年重新思考贸易&融资》报告反映了这一战略方向，有力阐述了某些决定性的关联因素如何共同影响贸易和贸易融资现状。

执行委员会副主席、新任命的市场情报组主席亚历山大·马拉卡提先生指出，今年的报告在贸易历史性变革时刻发布，阐述了国际参与的至关重要性，并继续重点关注贸易融资在推动贸易、创造贸易和经济价值方面起到的不可或缺的作用。

国际商会在转折期的宣传

国际商会秘书长约翰·丹尼洛维奇高度评价国际商会几十年以来的宣传工作及银行委员会引领规则、行业惯例/标准制定的工作。他特别提到国际商会正式取得联合国大会观察员身份的这一历史性成就。他号召要更有效地向私营部门倡导自由、开放和遵守规则的贸易所带来的好处。约翰进一步呼吁各国政治领导人在制定政策时，重视贸易利益的公平分配，指出当今存在对贸易和全球化各种明显的不满的现象，说明我们的工作还存在改进的空间。

全球经济前景

关于全球经济的现状，世界银行注意到经济增长向好的初步迹象，但也提醒我们经济复苏根基未稳，不可过度乐观。东亚和南亚的大宗商品进口发展中国家促成了经济积极增长的态势，但关键市场的生产率低下与政策不确定带来经济下行风险，加剧了消极态势。

虽然通过当地与区域供应链进行的分散生产或许已经达到了一个高峰，与其相关的贸易量也可能如此，但世界银行指出，许多发展中国家和新兴市场通过向更高的全球价值链移动，仍有望对全球贸易增长做出贡献。

贸易保护主义和G20主要经济体的贸易限制性措施使全球进口放缓，并抑制贸易对经济增长的驱动。

代理行关系

正如贸易金融在促进贸易、创造直接经济价值方面所发挥的重要作用在很大程度上仍被低估一样，重要的长期的全球代理行关系网络仅在小范围的跨国银行和贸易服务商之间低调运作。

监管规定要求银行要了解包括代理行在内的交易对手，导致维护一个代理行关系的成本从大概1.5万欧元升至7.5万欧元，而这主要是由于合规成本驱动所致。

同时，代理行违规引发的声誉风险以及有可能产生的财务风险，共同推动了代理行关系的全球整合。有些机构缩减了数百个、甚至数千个合作机构（预计是那些立足于发展中国家市场与新兴市场的机构），这成为通过退出市场、终止银企关系达到“去风险化”目的更广泛举措的一部分。

国际货币基金组织今年的供稿及其前期工作和拉加德执行总裁的讲话中，接二连三地提到这个重要问题及其对贸易、贸易金融与金融包容性的重要作用。

去风险化问题、以及全球金融体系准入监管的负面影响，与我们早先呼吁采取行动的领域直接相关。行业协会与国际机构通力合作阐明这一问题，提出以政策为基础的行动方针，旨在维护稳健的监管要求，同时依托全球健全的代理行网络，确保实现参与贸易交易、跨境支付及其他业务。



参考文献

克里斯蒂娜·拉加德，银行关系 让它为所有人工作，2016年7月：<https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/07/15/13/45/SP071816-Relations-in-Banking-Making-It-Work-For-Everyone>

国际货币基金组织指出，2011年至2015年间，全球活跃的代理行数量减少了约5%，而代理行关系（一个好的交易量代理）数量却增加了30%。虽然迄今为止，经济活动并未受到重大影响，但国际货币基金组织特别指出，代理行关系压力加剧了一些市场的经济脆弱性，并可能影响长期增长。汇款业务量在国际发展中的重要性得到日益认可，去风险化对汇款业务产生了不利影响，这个领域需要采取政策措施确保充足的汇款流入，减少因使用灰色市场服务作为替代方案而带来的风险。

贸易和贸易融资量的发展

波士顿咨询集团从其不断增长的贸易实践中，为我们的“市场现状”章节提供了大量观点。波士顿咨询集团强调了贸易流的演变和贸易地缘政治中心的东移，估计贸易量将以每年约4.3%的速度增长，到2020年将达到近19万亿美元。波士顿咨询集团确定的贸易增长轴心包括亚太地区之间的区域贸易、亚洲与欧洲之间以及欧洲内部之间的贸易。

该公司的专有模型预测，贸易融资收入增长将超过贸易增长预期近个百分点，以每年4.7%的速度增长，从去年的360亿美元增长到2020年的440亿美元。这个预测基于市场预期增长，在市场上，贸易很大程度上通过传统贸易融资机制实现。波士顿咨询集团提出了一个出了个前瞻性的观点，主张支持更高程度



编者按

英国脱欧、贸易保护主义言论、跨太平洋伙伴关系协定和北美自由贸易协定的未来发展以及特朗普政府的保护主义论调与政策带来的潜在不利影响，还有很大探讨余地。

跨太平洋伙伴关系协定成员国，正谋求美国退出后的发展。加拿大和墨西哥正在考虑替代方案，包括在贸易确实产生影响的次国家级层面进行更密切的协作，以及主张采用多边方式推进全球发展，将全面经济贸易协定和其他途径视为未来的发展模式。经济增长显著的东盟地区，仍然是强烈支持贸易和多边主义的倡导者，而英国则通过英联邦重燃多边伙伴关系，欧盟领导人在支持欧盟的愿景上变得更加坚定。

中国在经济上通过大规模的“一带一路”倡议，采取果断措施来确立国际事务中的领导地位。“一带一路”是在诸如人民币国际化、设立亚洲基础设施投资银行和金砖银行等早期倡议的基础上直接形成的。

《贸易便利化协定》的批准，对于贸易和多边主义的支持者而言是一个重大胜利，欧盟和加拿大批准的综合经济与贸易协定，是迄今为止最先进、最全面

的贸易协定之一，商界和政界对贸易融资的关注度日益增强，这些都有力地共同支持了一个多边的、基于规则的贸易和经济体系。中国重建和拓展丝绸之路的“一带一路”倡议，或许是这一时代最大规模的倡议，有望通过新丝路基础设施投资、贸易和随之发展的生态系统，来推动经济价值提升。所有这些都需要融资和风险缓释，涵盖从短期贸易融资到长期项目融资。

展望前路，这样的设想并非不可能，踏着当前的困难前行，我们将最终迎来一个更稳健、更公平、更可持续发展、更具包容性的多边主义。

要实现这个目标，就需要全球经济、投资和贸易结构中的核心部门领导者采取积极措施按照他们的设想塑造结果来推动发展，而不是预先假定最终结果。与其他领域的领导者一样，贸易融资领域的领导者也应采取切实行动，为全球中小微企业提供创新融资开发方案。传统的银行渠道不合作为规模化的解决方案，但贸易融资者仍可成为解决方案的一部分。

的贸易金融自动化，通过协同开发与合作，为市场提供新的价值主张，包括更高的数字化水平。公司还指出，智能自动化和技术的运用可以改善与贸易金融相关的财务状况，同时还能提高贸易银行满足监管与合规要求的能力。

贸易与供应链金融：调查结果及主要趋势

国际商会全球贸易金融调查结果

今年本行业最全面的贸易金融趋势调查收到来自98个国家255家银行的反馈。今年收到的反馈数量有所减少，部分原因或许是“调查疲劳”所致。这对调查或者报告本身来说不是件好事，但对于贸易融资业务来说，却是一个极好的消息，因为这反映出人们对调查主题的兴趣渐浓。

虽然参与银行的地理分布每年相似，但今年的调查情况仍有不少亮点。今年亚洲银行的参与度遥遥领先（28%），明显高于2016年（18%）。这一数据是个积极的信号，与贸易金融研究的结果一致，并印证了贸易金融研究的代表性，也反映了一个现实：供应链通常依靠亚洲地区，该地区拥有数量庞大的供应商。相比之下，本年度北美银行的参与度明显下降（4.9%，而2016年为12%）。

参与度最高的银行是区域性银行（57.6%），这些银行在一个地理区域的多个国家设立了机构。其次是在世界各地设有操作中心的全球性银行（28.6%），业务局限于一国的小银行占受访银行的近10%。超过三分之一的受访银行雇用的贸易金融从业人员为50人或以下，40%的受访银行雇用了50至300名贸易金融专业从业人员，而20%的银行在全球雇用了超过300人的贸易金融从业人员。

总体而言，调查受访者的分布似乎充分反映了贸易银行市场的特点，因而调查结果既可被预测、也适当反映了市场观点，从而为国际贸易和贸易融资相关的战略及经营决策提供参考。

本次调查连同本报告，不仅阐述和分析了贸易和金融相关的大环境大背景，也兼顾了这一领域的政策制定与宣传工作，还展望了贸易金融科技数字化转型发展和非银行机构国际贸易融资活动的作用。

后危机时代的宏观环境反映出全球众多银行的跨境业务在整合与减少，这其中包括贸易融资业务。加之贸易单据数字化、业务操作和决策自动化，使业务操作更趋中心化和集中化。

尽管长期以来预期信用证会消失，但传统贸易金融产品仍然相当重要并发挥着作用。虽然在全球金融危机最严重时期，传统贸易金融产品有复苏迹象，但近80%的受访者认为，传统贸易金融产品增长有限或零增长，或将逐年减少。传统机制目前支持了约10%的全球商品贸易。在一个积极的贸易增长环境下，上述发展趋势能否容许传统机制发挥重要作用并保持当前份额，仍有待观察。

目前赊销已成为贸易方式的主流，尽管已有很成熟的融资方式，如保理和福费廷，但整体来看，支持其发展的融资技术和机制仍有较长的路要走。有鉴于此，传统贸易金融领域的专业知识和“经验教训”，对供应链金融的发展具有重要意义。与此相关的是，来源于传统贸易金融领域良好的关系价值和交叉销售机会，可以进一步延长传统贸易融资业务的生命周期。68%的受访者认为，供应链金融和技术在贸易融资领域中增长潜力最大，但这种增长很可能在在传统贸易融资领域保持一定根基。

近44%的受访者在战略上优先关注数字化与科技，包括金融科技以及开发或坚持快速崛起的平台主张。

调查显示，关于贸易活动的数字化进程的调查结果引人注目，50%的受访者认为不到十年就会实现高度数字化，近50%的受访者则认为需要10年至25年时间。相当一部分受访者预计，实现60%的贸易业务数字化，至少需要十年时间，这还是乐观估计。

尽管受访者在这个问题上存在意见分歧，但他们一致认为具有竞争力的金融科技公司将对贸易融资传统供应商带来竞争/破坏性影响。调查结果显示，金融科技公司及其具有竞争力的产品，并没有威胁到银行作为贸易融资供应商的地位，仅有1.4%的受访者将它视为一个关键问题。这是因为业界广泛认为，许多具有高增长潜力的金融科技公司缺乏将设想转变成业务发展的必要的专业知识，而且必然将向某种形式的协作驱动演变。

后一种观点似乎已经得到证实，在最近的行业对话中，即使是金融科技公司的引领者，都不再使用竞争性的语言和价值主张，而是提出要与贸易融资供应商合作，以主张和能力互补来推动发展。

值得注意的是，在任何具有真正颠覆性或变革性的发展过程中，传统贸易金融供给作为一种商业主张，已经相对成熟和稳定。大概在2005年之前，受去中介化的赊销贸易的威胁，银行在战略上采取了“防御性创新”，出现了很多渐进式的变化。本调查报告推出时的大背景是行业正经历前所未有、层出不穷的变革，供应链实体领域通过机器人技术、不断提升的物流能力、3-D打印技术、无人机投递以及其他颠覆性的措施，加快了转型。

面对贸易增长乏力、零利率环境、为满足必要但有时过于严苛的监管与合规要求而付出高昂成本的情况，三分之二的受访银行表示，他们的整体业务收入出现增长或保持不变，这实为一积极信号。对资本充足率的要求使贸易金融业务更为昂贵，并直接受资产负债表约束，这进一步限制了银行的风险偏好，在这种环境下，上述调查结果也颇值得关注。

值得注意的是，超过68%的受访者将合规与监管要求视为重点关注领域。而令人吃惊的是，只有11%的受访者将资本约束视为重点关注领域。部分原因可能是贸易金融在调整资产负债表能力上的周期性属性。也就是说，假定所有其他情况以及巴塞尔委员会的作用不变（部分市场参与者采取的立场），贸易金融商交替关注资金发放和分配，该行业随之在一段时间内明显处于初始状态。

无论是在银行内部各运营单位，还是在跨行业部门，成本控制都是一个永恒受到关注的领域，因此，它的排名最靠前也是预料之中的。相似地，随着运营效率、业务量、生产力以及流程效率受到重点关注。可以预期，技术作为一个持续挑战，也将会获得一定程度的关注。



编者按

虽然本年度的报告并未具体谈及定价问题，但值得注意的是，贸易金融业务有一个沿用已久的惯例和历史，即允许高价值的服务和产品方案要么被定价（低定价）为产品费用，要么在竞价中被商品化，这在一定程度上是因为定价建立在成本加成交易基础之上。就贸易金融产品方案提供商向客户输送的价值而言，定价很少被作一个标准惯例。

随着行业开发新的供应链金融理念，从而为复杂的全球供应链生态系统提供全面解决方案，以及贸易融资促进贸易发展的至关重要性日益被认可，是时候开始围绕贸易融资和供应链金融定价开展价值导向的讨论了。

这一举措不仅仅是要确保获得足够的价值回报，还要确保贸易融资业务保持长期活力和可持续发展，以及确保贸易融资和供应链金融直接产生的所有贸易与经济利益。



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资

在过去的几年里，银行业尤其是贸易金融领域的运营管理实践发生了重大变化，使用详细的管理看板 and 报告功能监测操作时间是否满足客户服务水平协议、业务量和其他典型的操作关键绩效指标。与此同时，日趋严苛的监管监督与声誉风险，共同促使贸易金融部门进行操作风险监测。

日益广泛的技术应用对交易处理产生直接影响，例如，自动化的制单服务，降低了出口商索款交单的不符点率，从而直接降低了操作风险。

SWIFT贸易金融流量

得益于众多合作伙伴的供稿，每年国际商会的调查和随附报告的内容得到极大充实。这些合作伙伴对贸易与贸易融资全貌中的一个或多个“切入点”有着独特见解，SWIFT的供稿就提供了这样的独特视角。SWIFT网络提供了贸易相关工具、通讯及及结算传输到世界最远的角落这一渠道。

SWIFT流量涵盖了绝大多数诸如跟单信用证和跟单托收的传统贸易金融业务，当然也涵盖了由这些产品衍生出来的、诸如承兑和各种融资形式的产品。

现今大多数贸易都在赊销的方式下进行，因而贸易通过供应链金融技术得以实现。然而，在每年的商品贸易中，通过传统贸易金融实现的流量（约为10%或1.5万亿美元），传统贸易金融仍然很重要。

多年来，跟单信用证和跟单托收流量大体上呈现了一个从平行发展到下滑的趋势，而SWIFT在2017年报告中提供的最新数据证实了这一趋势。同样，亚太地区仍然是SWIFT报文和传统贸易金融产品的主要用户。在进口信用证使用上，伊朗增长显著，同比增长率最高。在出口信用证报文流量上，越南则排名首位。

伊朗的情况与地缘政治前线的发展直接相关，而越南的情况则反映了贸易走廊的演变，反映了除中国外的部分亚洲已成为新兴的全球生产地和出口地。

- 2016年，SWIFT贸易金融报文交易量下降了4.72%（略低于去年的4.99%）。其中，7字头报文交易量下降了3.62%，4字头报文交易量下降8.64%。
- 亚太地区MT700报文量继续呈现高增长，2016年，该地区的进口信用证占全球的73%，出口信用证占全球交易量的77%。
- 过SWIFT网络进口信用证最多的五个国家和地区分别为：韩国、孟加拉、中国、印度、香港。
- 通过SWIFT接收出口信用证最多的国家和地区分别为：中国、香港、印度、新加坡、日本。
- 在进口信用证流量上，伊朗年度增长率最高，较2016年同比增长了逾70%。在出口相关的报文交易量上，越南年度增长率最高，同比增长了7%。
- 阿尔及利亚的进口信用证流量年度下降幅度最大，降幅为26%，而日本出口报文流量年度下降幅度最大，降幅超13%。
- 2015年，单笔信用证的平均金额（仅指MT700，折算为美元计算）为350,000美元，而在2016年，则增加到463,000美元。

贸易融资供给缺口

与SWIFT提供的观点解一样，国际商会与亚洲开发银行的合作价值不可估量，而且还延伸到另一个关于贸易融资违约和损失数据的旗舰式报告。国际商会与亚洲开发银行间的合作还是颇具建设性宣传努力的动力来源。该宣传围绕在全球确保获得充足贸易融资而展开。

贸易融资需求未能得到满足，这一事实已形成广泛共识。61%的受访者认为，在全世界范围内，贸易金融的需求大于供给。45%的全球贸易金融需求来自欧洲、中国和发达亚洲地区。发展中亚洲地区面临着严峻的市场形势，在中国和亚洲发达国家，贸易金融需求被拒比率分别约为15%和8%。

值得注意的是，相当一部分受访者认为，适当利用金融科技有可能帮助银行节省资金，进而扩大贸易融资的有效利用，至少能在一定程度上缩小贸易金融活动中持续存在的全球性缺口。

据估计，贸易融资缺口为1.6万亿美元，这代表着在影响发展和经济包容方面尚未开发的贸易潜力、尚未实现的经济价值以及失去的机会。

融资供应商的能力问题、抵押品不足和中小企业金融素养不够等众多其他问题，都会导致融资申请拒绝率高企，进而扩大了贸易融资缺口。资产负债表约束与风险偏好限制也影响了现有融资商应对贸易融资需求的能力。在亚洲开发银行的研究(以及国际金融公司和其他机构的类似分析)的基础上提出的多项倡议活动正在形成中，以提高人们对这一缺口的认识，并影响政策制定，提高缩小缺口的参与度，从而最终消除全球贸易融资缺口。

贸易金融专业人才发展情景

一个与贸易融资业务相关的可能间接促成贸易融资缺口的现实问题是：传统贸易融资商正在发生整横，伴随着全球贸易金融专家队伍日渐成熟。操作层面的技术水平与专业能力不足，可直接演变为贸易融资需求得不到满足。

国际商会在新加坡设立了国际商会学院，其初衷是提供贸易金融专业化发展解决方案，包括两个级别的专业认证。

学院设置了由从业人员开发制定的课程内容，旨在将理论知识与实务运用和专业相关性结合起来。此外，学院还推出一系列相关的在线研讨，正在创建一个强大的、充满活力的全球从业者社区，为我们的代表和学员提供支持。

学院对众多行业组织和培训机构的工作，以及各种多边机构的培训和技术援助工作进行了补充。在贸易金融领域开设额外专业能力水平的重要认证，将直接有助于提升贸易融资业务能力，填补国际贸易融资能力缺口。

供应链金融技术标准定义

国际商会是国际贸易与贸易融资领域的全球性行业组织、培训机构和宣传组织的重要合作伙伴。银行委员会受邀主导/促成一个多边协会，发起一套供应链金融技术标准定义的起草工作，便是一个很好的体现。

一位长期在银行委员会任职的成员将起草过程及相关产出的成果描述为“开创了新标准”。这一项目最初是由国际商会、国际金融服务贸易协会、国际保理商联合会和国际保理商协会(后两者现已合并)、国际贸易和福费廷协会以及欧洲银行协会合作开展的。

联合小组，即“全球供应链金融论坛”，商定在《供应链金融技术的标准定义》发行后，由国际金融服务贸易协会率先在市场上采用。有证据证明，市场很快对该出版物表示出浓厚的兴趣，随之而来的是一系列互动讨论，包括2016年在芝加哥举行的国际金融服务贸易协会贸易会议，该标准定义在为期一天的“供应链金融训练营”中尤其引人注目。参会代表们指出，他们与风控专家、信贷部门、产品部门及其他利益团体的内部讨论，证明该文件颇具价值。

国际金融服务贸易协会提供的最新调查中指出，超过78%的受访者表示，他们的业务中包含了所有或部分定义。《供应链金融技术的标准定义》是建立全球共识和参考规范的第一步。国际金融服务贸易协会和全球供应链金融论坛成员认为，《供应链金融技术的标准定义》是实现一定程度国际化的第一步，接下来要为开展宣传而进行数据收集，并可能效仿指导全球传统贸易金融产品的非常成功的哪些国际商会规则，尝试进行规则制定。

企业对供应链金融的看法

中国银行与澳新银行介绍了当前的企业对供应链金融的看法。他们在各自的供稿中说明，即使在一个有众多全球供应链核心企业锚定的区域，市场对供应链金融仍存在很多不同的看法、参与方式及理解。

在中国，报道表明，大型企业和中型企业十分重视供应链金融，并认为发展供应链金融对策及项目具有实质潜能。他们认为应理解其内部参与的重要性，在部分情况下，企业应将供应链金融发展放到战略高度。相比之下，中小企业对供应链金融的技术和实践认识有限。我们关注到，在过去的一年里，中国部分公共政策已开始关注供应链金融，并且，中国具备提升对标准定义了解的明显时机。



编者按

保理是一种存在已久的融资方式，历来被需要融资并准备支付额外费用的中小企业和其他类型企业权衡采用。在推进市场对保理性质和对企业在境内外贸易中使用保理服务的认识上，人们已经付出了诸多努力。作为供应链金融的主要组成部分，保理在国际贸易活动中产生并处于国际贸易融资前沿，并将在未来几年发挥关键作用。它将推动协同举措的建设、将供应链金融论坛的工作内容扩展到包括宣传、数据收集与分析等可以推进贸易融资、尤其是跨境保理发展的其他领域。它既能支持中小企业，还能缩小全球贸易融资缺口。

澳新银行的报告指出，人们对供应链金融，尤其是应付账款融资的兴趣日益浓厚，应付账款融资或许可成为一种在大型买家供应链中提高运营资本的手段。然而，澳新银行特别说明，市场中仍有这种观点，某些供应链金融技术可反映供货商的弱点，并被视为最后的手段。许多市场中都存在这样的看法，因为在这些市场上，供应链金融主张已从一种新产品发展为一套更成熟的解决方案，因而可借鉴世界其他地区的经验，来推动澳大利亚和新西兰的供应链金融发展。据报道，大型买家普遍认可供应链金融，并在全公司范围内支持项目部署。

供应链金融技术

除了国际金融服务贸易协会提供的最新研究之外，我们的另一个供应链金融论坛成员合作机构国际贸易和福费廷协会，从市场的角度提出了观点。该协会指出，即便是在温和的贸易增长背景下，也能看到供应链金融的增长和潜力。国际贸易和福费廷协会成员将福费廷视为最近负面新闻中的“指路明灯”。举例来说，中国的福费廷市场规模约为300亿美元，并且这一强劲的业务正在全球范围内蓬勃发展，非银行融资商的参与也相当可观。国际贸易和福费廷协会的调查受访者指出，福费廷的年平均交易量为500万美元，其中60%的受访银行在一年内完成了至少300笔交易。

报告接着提到全球供应链金融论坛的另一个合作伙伴国际保理商联合会的最新研究。国际保理商联合会指出，自2009年全球危机最严重时期以来，保理业务规模翻了一番，但从全球范围来看，目前的年增长速度呈温和态势。由于中国保理业务量减少，跨境保理业务量首次出现了自全球危机最严重时期以来的同比下降，而在全球最成熟的欧洲市场，跨境保理业务量的增长幅度为2.5%。

虽然中东地区的保理业务量下降了7%，但非洲却呈现强劲增长，与去年相比，增长了9%。然而，在诸多方面都是贸易新重心的亚洲，由于中国经济放缓的影响，保理业务量出现了显著下降，降幅为15%。

尽管今年国际保理业务量有所减少，但相对来说，它在二十年来的保理业务总量中还是占据了最大比例。这在很大程度上得益于全球贸易方式转向赊销贸易。在这段时期，保理作为一项技术发挥了突出作用，尤其是对中小企业。

出口融资前景

我们与贸易和出口融资杂志合作，开展了今年出口融资趋势的年度调查，继续致力于直接从市场及相关性的角度提供观点。今年的调查反映了全球约100位资深从业人员的观点，他们来自领先的银行、出口信贷机构和大型企业。

过去一年，电力和基础设施工程是出口融资特别活跃的领域，分别有18%和14%的受访者将其列入前三。其次是油气上游与下游产业（8%）以及可再生能源（7%）。各地区的增长模式有很大差异，但相当一部分受访者（47%）称，在出口融资领域，可为中小企业提供更多支持。

尽管出口融资商对增长举措和开拓新市场表现出积极和热情，但受访者表示，他们在进入新的市场时，普遍都担心法律的复杂性。出口融资关系的价值得到了广泛认可，90%的受访者表示，提供出口融资解决方案有助于从客户那里获得额外业务。



编者按

出口融资是国际贸易融资的重要组成部分，通常涉及复杂的长期限的交易、具有重要战略意义的贸易与依赖出口信用保险、担保或融资支持赔付的风险预期。从宣传的角度来看，国际商会与其他市场机构都注意到，在全球金融危机时期，当来自私营部门的融资供应商无力自行应对市场状况时，出口信用机构，在全球最具挑战性的市场中，在确保贸易开展及获得出口融资支持方面发挥了举足轻重的作用。

出口信用机构的使命和运作模式各不相同，它们运作的国内与国际政治环境也存在很大差异，因此美国进出口银行最近面临的挑战主要是政治和意识形态方面的，而其它司法管辖区则认同出口信用机构在促进出口贸易流动方面发挥的作用。出口信用机构运营涉及的相对公平的全球环境问题，是长期性和根本性的。这段时间，这一问题甚至还延伸到监管方面的辩论，主张对由出口信用机构支持的贸易融资进行适当的资本处理。

在此背景下，过去一年出口融资的市场定价总体下降，近60%的受访者将此归因于竞争。贸易和出口融资杂志与国际商会的联合调查还探讨了银行与出口信用机构的主要预期和优先工作。一些与贸易金融其他领域相关的问题，如监管与合规问题，在一定程度上获得了关注。与出口融资领域相关的更具体的一些问题包括：复杂、非标准化的单据，以及调查结果反映的出口信用机构模型和价值定位的显著差异。

出口信用保险前景

伯尼尔联盟对出口信贷市场的现状发表了看法。作为两大领先的行业机构之一，伯尼尔联盟更侧重于出口信用机构/市场公共部门，但其成员也都来自这两个部门，因而它能够用整体的视角来审视市场。

虽然伯尼尔联盟成员称，2011年至2015年间保费收入减少了15%，但伯尼尔联盟供稿的标题却体现了出口信用保险行业强劲又健康的发展势头。伯尼尔联盟成员支付的索赔额与去年同期相比有所下降，16%的赔付总额支付给了巴西。平均亏损率为30%，在行业水平保持稳定可控。与贸易金融领域的大多数观点一致，伯尼尔联盟成员也认为全球经济环境中的保护主义发展令人担忧。同样，从资本与合规的角度来看，贸易金融的监管要求对出口信用机构和伯尼尔联盟成员的业务也产生了影响。



编者按

如早前及今年报告各部分中所提及，出口信用机构的角色和重要性在全球金融危机后得到广泛认可。行业领导者应义不容辞地通过广泛宣传、专题讲解及各行业组织的共同努力，清晰一致地传递此信息。出口信用机构一直处在社会责任与可持续发展的风口浪尖上，这在一定程度上无疑是过去某些融资的不利影响造成的。公共政策与声誉考虑促使出口信用机构在批准融资之前就率先要求对环境和

社会影响进行评估。其中，赤道原则在标准化、可持续发展和注重社会责任的融资方面为其它行业提供了宝贵参考。出口信用机构市场有一个值得注意和监测的特点是，出口信用机构的业务发展和存在演变超越了传统的欧洲市场、尤其是在某些快速发展的非经合组织市场那里，贸易和出口信用机构的支持被视为长期增长的战略关键。



政策、宣传及包容性：构建全球贸易结构

在从多个角度对市场进行探讨后，报告将侧重点转向与政策、宣传及包容性相关内容。

外国直接投资

联合国贸易和发展会议首先回顾了外国直接投资的现状。外国直接投资在先有投资还是先有贸易的古典辩论中，历来被认为与贸易不同，但却与贸易相关。

最新的观点用整体的视角窥视全球体系结构，将贸易、投资流量、外包和离岸外包以及复杂的供应链生态系统视为同一复杂体系的一部分。加拿大出口发展局前任首席执行官、现任加拿大央行行长史蒂芬·波洛兹经常阐述这一观点和框架。在这种框架下，外国直接投资额及分析与对贸易、进而对贸易融资的理解直接相关，这与我们将之联系在一起的发展与包容性领域的理解直接相关。

全球外国直接投资额下降了2%。作为全球诸多供应链支柱的发展中亚国家，投资额出现15%的明显下降。拉丁美洲和加勒比地区的经济转型是全球外国直接投资的一大亮点，受投资损失同比下降14%的影响，投资额增长了81%。

联合国贸易和发展会议称，投资通过全球价值链渠道支持了约80%的国际贸易活动。

让贸易造福所有人

经合组织随后的供稿坚定而且明确地支持贸易，但也坦率认可某些民粹主义者提出的要求关注贸易利益分批不均、呼吁以事实为基础开展对话之类的合理诉求。在必须确保全球经济体系更公平化运作从而造福更多人的方面，经合组织提出了几个具体建议，审视了一系列行动领域与政策关注领域。这些领域涉及从无意中限制了中小微企业国际参与能力的体制，到围绕监管要求的全球协调与合作，以及影响全球贸易结构与经济体系的腐败问题及相关考量，其中特别关注包容性问题。

国际商会是全球商界的权威发言人，而国际商会的银行委员会是贸易金融领域的领导者。从国际商会的立场来看，经合组织的观点既符合我们的主张，也是一个可有效向更广泛的国际社会传递的重要观点。虽然所有贸易从业者都认为当前的贸易结构存在缺陷，但在现阶段及当前的地缘政治背景下，明确地承认不完善和不平等是推进对话的重要一步。

多边组织的贸易便利化项目

正如出口信用机构在确保获得充足的贸易融资水平，从而支持贸易方面发挥了举足轻重的作用一样，多边开发银行也可以发挥重要作用，尤其在支持发展中国家和促进中小企业国际参与方面。

一些多边组织拥有贸易融资和供应链金融项目。有些项目在20世纪90年代后期开始运作，表现得非常活跃，提供了数十亿美元的贸易融资，且迄今为止未出现过亏损。担负全球使命的国际金融公司，在新兴市场就支持了190亿美元的贸易业务。其他多边组织往往更关注区域化—例如亚洲开发银行，支持的贸易业务额同比增长了24%，超过30亿美元，并对区域内的约1,500家中小企业的发展产生了积极影响。本章节概述了国际金融公司主要的贸易融资项目，不仅可以帮助贸易融资商了解项目的广度和地域覆盖，还可帮助了解某些项目的具体特点与关注领域。



参考文献

史蒂芬·波洛兹，新贸易范式下的金融中介：EDC和贸易一体化，2012：
EDC and integrative trade, 2012: <http://www.edc.ca/EN/Knowledge-Centre/Economic-Analysis-and-Research/Documents/financial-intermediation-new-trade-paradigm-edc-integrative-trade.pdf>

贸易金融宣传

随后的章节讲述了国际商会与国际商会银行委员会做出的具体努力及取得的成果，主要是围绕提高人们对贸易融资和供应链金融的关注及认识方面。宣传及提高认识的工作被提到了国际最高领导层和最高研讨层，国际商会刚刚取得联合国观察员身份和每年举行B20/G20周期峰会充分证明了这点。

贸易金融可持续发展

与之相关的是，接下来的章节介绍国际商会银行委员会围绕可持续性发展开展的工作，包括贸易可持续发展问题，尤其是贸易融资与供应链金融可持续发展问题。在此背景下，审议的内容包括风险考量、风险缓释措施，甚至包括促进贸易与贸易流动融资可持续性行为的财政激励措施。

中小企业竞争力

除了愈发关注贸易融资运作的更广泛背景和关注包容性的重要性之外，所有利益团体都一致认同全球中小企业的经济重要性，认同这些中小企业在获取融资以实现增长方面面临着持续挑战。正如亚洲开发银行贸易融资缺口分析显示，这一挑战特别延伸到与贸易相关的融资领域。供应链金融的某些技术，尤其是应付账款融资，有助于缓解这个问题。



编者按

作为联合国与世界贸易组织联合设立的实体机构，国际贸易中心在市场上作用独特。它在这些市场上有明确的发展重点，并明确地针对中小企业。这些中小企业多数是区域和全球价值链所依赖的供应商或潜在供应商。这种对中小微企业明确的、任务驱动型的关注，与传统金融机构非常有限的实际参与形成了对比。这值得注意，也情有可原。国际贸易中心还明确主张，私营部门融资商(尤其是银行)应采取果断行动，除了宣传中小企业的重要性外，还需采取具体行动(如若不采取非传统的行动)，来扶持这些中小企业。供应链金融某些技术的发展与日益应用，正是这样一种具体行动的表现。但这取决于大型买家客户的信贷能力，尤其在应付账款融资的情况下。

总部设在日内瓦的国际贸易中心，特别关注区域价值链环境下的中小企业，指出对比经常提及的全球价值链或全球价值链网，这些区域生态系统或许更容易让中小企业融入。对此，国际贸易中心阐述了几个原因，其中一种观点认为，全球供应链和价值链因其复杂性，具有显著的聚合作用，能有效地使中小企业供应商与出口市场及最终买家保持一定距离。国际贸易中心的供稿还强调，“深度”的贸易协定产生的影响与那些不太包容及不太详尽的贸易协定产生的影响存在明显差异。

传统融资商与多边开发机构开展合作，在多边开发机构提供支持和风险担保的基础上，与发展中经济体的当地银行达成贸易交易。同样地，国际贸易中心也可重点关注中小企业，借助传统金融行业参与者的支持，提升中小企业参与获取融资及贸易融资活动的效能，从而提高他们在国际市场上成为成功出口商的可能性。

非洲贸易融资渠道

在今年的报告中，非洲开发银行针对中小企业进行了深入的探讨，分享了其对非洲49个县的中小企业调查的结果。鉴于非洲大陆部分地区的快速发展、非洲许多国家人口呈年轻化采取促进增长的政策与商业决策的迫切需要，今年的报告供稿涵盖了几个反复探讨的问题。非洲开发银行的调查结果是及时的，并与以下讨论密切相关：全球贸易、不断发展中的贸易走廊以及不断扩大的国际供应链基地的讨论，包括在这些地区和全球供应链及价值链中所谓供应商的“最后一英里”的重要性。

中小企业占非洲私营部门就业人数的80%以上，该地区中小企业服务不足的问题，尤其令人担忧，且后果严重，亟需整改。

非洲中小企业的贸易融资违约率为14%，该水平远高于全球贸易融资投资组合的违约率，后者通常保持在1%以下，违约通常只占投资组合的一小部分。

调查报告分析人员总结道，因此在经济活动和创造就业这一异常重要的领域里，中小企业的资信状况与其能获得的有限的贸易融资直接相关。另一个经常被提及的、限制中小企业获得包括贸易融资在内的信贷支持的原因是，缺乏充足的抵押担保。30%的受访者认同这一点，36%的受访者则指向中小企业的高违约率。

非洲开发银行最后呼吁国际机构采取行动，在非洲当地银行与机构中构建应对能力与技术能力，以支持中小企业获得融资及贸易融资。这一行动呼吁可以、而且应当通过互补型能力创建举措，明确地传达给国际银行、尤其是融资及贸易融资领域的私营部门参与者。

全球和瑞典的贸易壁垒

我们随后又回到一个更宏观的视角。瑞典国家贸易委员会的供稿强调了一种观点，即，世界各国政府共同在贸易网中引入了更多的贸易壁垒，而不是消除它们。尽管这些可能主要是非关税壁垒，但它们对贸易的影响却令人不寒而栗。瑞典国家贸易委员会尤其关注补贴、本地化要求，以及公共采购实践中可见的其他贸易障碍的不利影响。值得注意的是，通常被看作为中小企提供机会的供应链，却往往充斥着让中小企业试图追求但无法满足的各种要求。海关流程、技术与产品的适应性要求以及其他类似的规定，包括多次探讨的监管与合规领域的几个要求，都是应予以关注的领域。即使在与欧盟的贸易中，消除这些障碍也是欧洲联盟政治、经济与贸易伙伴关系愿景的核心。

报告的这一章节末尾，从两个角度审视了监管、贸易及贸易融资方面的监管问题与背景。

贸易融资监管框架

苏利文与伍斯特律师事务所阐述了一个观点，与活跃在国际贸易融资中的现有银行相比，非银行贸易融资机构及供应链融资供应商受到的监管框架是初级的、远不那么严格或成熟的，从而存在获利的可能。苏利文与伍斯特律师事务所的供稿表明，监管机构即使考虑修订巴塞尔协议III，他们也不会鼓励银行继续

从事或参与贸易金融活动，包括供应链融资，即不会尝试为积极从事跨境贸易融资的银行创造风险匹配的“舒适度”。

从缺乏对可用于风险缓释的资产类型的明确分析，到《巴塞尔协议IV》中限制银行利用内部模型计算监管资本能力的风险加权资产框架的变化，该公司认为目前的监管预期并不特别有利于银行参与贸易金融活动。

苏利文与伍斯特律师事务所阐述了非银行金融机构的加入和“影子银行”的兴起，以及它们与当前监管要求、监管预期及融资缺口的相关性。苏利文与伍斯特律师事务所指出，非银行金融机构确实处于监管之中，包括国家法规以及与制裁相关的监管。然而，在风险资产监管与资本充足率方面，他们与银行机构面临的监管预期并不相同，而且他们在客户开发与融资结构上具有更大的灵活性。最终的结果是，非银行金融机构可能在缩小全球贸易融资缺口方面具有显著的额外能力。

基于风险防范的监管与合规

汤森路透社的供稿聚焦于日益复杂和日趋严格的监管环境中银行所承受的巨额财务成本与资源成本。2016年，汤森路透社的调查受访者称，他们单在“了解你的客户”相关流程上平均就要花费6000万美元。与之相关的是，尽管在考虑KYC关系管理上投入了大量精力，应用了许多技术手段，但银行拓展一家新企业或新客户平均需要花费24天时间。

汤森路透社提出采用一种基于风险防范的监管与合规方法。这一方法，尤其是在贸易融资领域，得到了银行委员会的全力支持。汤森路透社的讨论还正确指出了，地区与国家监管机构对整体监管框架及指导方针进行解读的努力，导致全球缺乏校准或者一致性。这对全球金融机构来说尤其成问题。如果我们排除企业内部的贸易信贷，这些金融机构仍然是贸易融资的主要供应商。假设它们在多个司法辖区开展交易，可能出现的问题是在某个司法辖区完全合规，但在另一司法辖区严重违规。



编者按

国际商会和银行委员会认可并支持确保全球金融体系的健康、可持续及稳定的紧迫性，并进一步认同实施稳健而有效监管的必要性。

然而，宣传工作的重点是倡导风险匹配的监管框架和监管预期，从而有效减轻对那些必要的合法商业活动造成意外不利的影响。那些导致过度去风险化或降低银行参与跨境业务活动意愿的监管措施，包括在贸易融资活动中提供的代理行服务或解决方案，并不符合国际社会的最佳利益，而且对发展中经济体及中小企业尤其不利。

从这个角度来看，将监管的监督与标准从商业考虑中分离或许是正确的。但现实是，许多世界领先的全球银行与金融机构都以商业利益为导向，以为股东创造价值为使命。因此，正如汤森路透从成

本/效益分析着眼所指出的那样，既要从事誉风险的角度，也要从商业的角度去考虑监管的影响。

监管机构与被监管的实体之间开展全面、坦诚、基于事实的对话是必要的，并将最终促进风险匹配的监管模式的发展，支持价值创造的业务开拓。

贸易和出口融资杂志撰写的一篇题为《重新思考贸易金融监管》的文章明确呼吁在监管问题上进行和谐对话。国际商会总结道，这篇文章对这一问题的思考具有建设性的补充意义。



参考文献

亚历山大 R·马拉卡提, K·拉玛杜瑞, 重新思考贸易融资规定, 2016年8月, 贸易和出口融资杂志订阅者请查阅: <http://www.txfnews.com/News/Article/5707/Rethinking-trade-finance-regulation>

数字化及金融科技现状

2017年报告的最后一章，以前瞻性视角探讨了科技与数字化。这两种力量将从根本上颠覆和改变贸易、贸易银行及贸易融资，包括快速发展的供应链金融，以及发展中经济体和中小企业之间的融资渠道。

贸易金融数字化

国际商会银行委员会最近成立了数字化工作组，专门关注国际贸易融资。工作组的使命是根据这一领域能力的提升和日益紧迫的市场预期来“加速进程”。工作组的工作指引指出，发展中经济体迅速采取数字化举措，推进数字化进程，就像使用移动支付一样，他们的参与度要比世界其他地区快得多。依托当前最新的技术架构与科技来推进部署的能力，是实现数字化的一个驱动因素。此外，推动进入国内和国际经济活动中心（如供应链）的迫切需求，进一步促进了数字化的快速应用。

银行委员会的供稿文章指出，个别市场参与者或机构可能会有效地对自己的内部实践和流程进行数字化。但因此形成的一个挑战就是，在数字化活动中创建了一系列分离的“数字孤岛”，而这些孤岛之间通过传统纸张与流程密集型的活动建立连接。文章呼吁，全球贸易金融行业应采取具体行动促进和加速数字化进程，并指出行业领导者可通过加强合作、制定旨在减少新兴实务的不确定性影响的标准与规则来实现这一目标。

这一章随后的编者评论提及了国际商会与全球法人机构识别编码基金会（GLEIF）的新合作。GLEIF是由G20授权委任，将对贸易及贸易融资的多个方面产生重大积极影响，并将在银行委员会未来的倡议中发挥重要作用。

贸易金融数字化

接下来是迈盛仕公司继续展开评论，其供稿指出，在贸易金融数字化上无所作为不再是一个出路。迈盛仕公司提出了“数字银行”的设想，指出它可能会影响贸易金融业务。迈盛仕公司称，一家行业领先的贸易银行如能实现贸易业务实质性数字化，估计每年可节省5000万美元。

贸易金融交易处理的无纸化，能将每笔交易的流程时间缩减两个小时。审慎地将科技应用于与合规相关的流程与程序中，保守估计，可降低贸易银行合规成本30%或更多。与国际商会银行委员会关注的不断发展的领域一致，迈盛仕公司明确指出从纸质化到数字化交易处理的全面转变，能对可持续发展性产生重大积极影响。迈盛仕公司和《金融时报》通过世界贸易研讨会(www.worldtradesymposium.com)阐述了这种观点，并引起了高度关注。国际商会与银行委员会都是世界贸易研讨会董事会的董事。

区块链与供应链的干扰

普华永道随后对区块链进行了概述，探讨了一种广泛而多样化的技术。鉴于贸易融资及供应链管理领域的创新时机已成熟，这一技术有可能扰乱供应链。回顾一些读者已经熟悉的话题，特别是考虑到这是一个新兴领域、本领域新开发的速度以及缺少生产案例研究的记录，对广泛的从业者来说，不管他们是否熟悉这一话题，这一供稿都是颇有价值的。普华永道在这方面的一个重要发现是，77%的受访者预计，区块链将在2020年之前进入生产系统或生产流程。

贸易银行的金融科技

西蒙斯律师事务所的供稿专注于银行与金融科技之间的相互作用，将这些新兴的联动关系与数字化讨论联系起来。供稿指出共同开发的解决方案可将纸质化的贸易融资成本降低15%。

西蒙斯律师事务所分享了它的超级金融调查亮点。调查涉及200多家金融机构，涵盖许多世界领先的贸易银行的观点。值得注意的是，只有7%的受访者认为自己处于创新的前沿，59%的受访者认为自己在这方面与同行不相上下，或者落后于同行。

值得注意的是，80%的受访者表示，使用数字化的产品与解决方案很明显促进了收入增长。然而可以断定的是，虽然金融机构有明确的动机与意愿去开发并推出数字化主张，但很少具备实现这些抱负的能力。调查受访者将合作（55%）、金融科技伙伴关系



编者按

目前，技术能力与市场接受度，与数字贸易及数字贸易融资的能力与需求保持高度一致。市场对无纸化单据的接受、法律对非纸质业务往来的可执行性的认可、所有权的转移，抑或商业或金融义务的体现，都是至关重要的。它们如今与高级的光学字符识别、先进的人工智能、基于数据的匹配与决策以及其他技术力量融合在一起，开创了一个全新的数字化全球贸易世界。

虽然有人认为进步应该来得更快，但当今的现实是，实体和金融供应链的转型已经不可逆转，贸易融资商别无选择，只能作出适当回应，否则就会在时代的浪潮中被淘汰。

在国际商会与银行委员会的工作中，我们将共同与全球贸易体系及国际经济体系的主要合作伙伴带头支持、促进和倡导这些积极的转型发展。从根本上说，无论是通过现有渠道进行交易，还是很大程度上将交易转向在线平台或其他形式的交互渠道，贸易仍将继续，融资（以及风险缓释）仍然是促进贸易的必要条件。即使促进交易的方式和性质已从根本上变革，核心任务依然保持不变。

（48%）以及收购视为创新的三大主要途径。受访者对收购的热情不高，对银行与金融科技公司在伙伴关系模式下的企业文化融合持保留意见。

西蒙斯律师事务所谈及了网络安全问题、互联网协议问题以及监管风险，最后提出了促进和支持创新的六个具体步骤：

1. 逃离“四面墙”；
2. 适应开发流程；
3. 了解互联网协议实务；
4. 实现集中化数字创新战略；
5. 了解你的合作伙伴；
6. 选择合适的投资方式

实体和金融供应链的发展

数字化的挑战和机遇超出了贸易融资与供应链金融的范畴，并涵盖了整个贸易行业，包括全球供应链中的一系列活动，以及物流中的关键任务流程、海关通关和其他与市场准入相关的考虑。

作为一家在实体和金融供应链领域都有专长的公司，GT Nexus在考虑问题的广度上有一独特的视角。在GT Nexus和凯捷公司最近对来自20个国家的330位供应链管理经理进行的一项调查中，75%的受访者认为数字化转型对他们的业务至关重要。

受访者对迄今为止的数字化进展的满意度十分有限，指出需要接收、管理并挖掘复杂的全球供应链中的大数据。受访者还强调，加强对基于供应链的数据流的理解，是提高商业敏锐度及响应度的直接途径。

数据：B2B银行业的新动能

德国金融科技公司TraxPay在一篇相关论文中指出，数据是B2B银行业的新动能。论文的标题随后出现在英国一家主流刊物的封面上。或许更根本的是，TraxPay认为，一定程度上的市场力量与自鸣得意的情绪相结合，已经在银行业造成了一个“创新缺口”，而金融科技公司正虎视眈眈地瞄准着这个缺口。

这篇关于数字化对话的文章比较了竞争立场与合作模式，并指出后一种方法具有巨大潜力。那些主张通过人工智能促进数据挖掘与分析，同时保持完整的客户/银行动态关系的市场参与者，将为市场带来新

的净收益，并将成功推进创新。

关于数字化进展的采访

报告还有一个特色就是与一些知名的贸易融资专家进行了访谈对话。在2017年4月雅加达举行的国际商会银行委员会年会期间，文森特·奥布莱恩主持了一个圆桌会议，会议上采访了这些专家。会议围绕今年报告的一个主题展开了讨论：贸易金融数字化。访谈对话产生了与实施贸易金融数字化有关的关键概念：合作、连通、创新、易得、共识、透明、标准和简单。

结束语

报告最后呼吁提升贸易金融行业的市场信息能力。通过整合意见、资源及网络，从全球贸易融资商处获取更有效的数据与信息，以便更好地评估当前发展、预测市场变化。



编者按

上述章节旨在提供节选发现、观察及亮点。为支持建立在规则上的多边、开放贸易，在这样一个需要作出坚定、深思熟虑而又强有力的决定的历史性时刻，我们期待您会发现这份关于贸易、贸易融资以及供应链金融状况的报告，是一份颇具价值、极其全面以及世界领先的报告。

我们期待您继续阅读报告的其余部分，领略这些文章的微妙细致之处。我们希望本报告能为战略决策提供有力的参考，能为指导实践提供见解与观察。

我们也邀请您与我们一起，大力支持贸易、多边主义、及国际参与，倡导创造数以万亿的经济价值贸易融资与供应链金融的重要作用。我们的共同努力甚至能改善全球体系，使之毋庸置疑地全方位地能够并且应当更具公平性、更具全面包容性。





市场现状： 贸易、融资及发展

国际商会在全球商界转折时期的倡导 >

全球经济展望 >

代理行关系的最新趋势 >

演变中的贸易流量和贸易走廊，重构全球供应链和采购模式 >

I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资



国际商会在全球商界转折时期的倡导

国际商会

当今的商界面临着前所未有的挑战与巨大机遇。这些挑战部分源自广大民众普遍而又根深蒂固的不满，包括对政府、市场及媒体的不满，以及被剥夺了分享不断增长的经济的权利的无力感。

作者
约翰·丹尼洛维奇
国际商会秘书长

机遇存在于一个核心事实，即贸易主导型增长一直是经济和社会进步的重要引擎。

当前的形势要求商界作出双重回应。首先，私营部门必须加倍努力，阐明建立一个开放、建立于规则上的国际贸易体系的至关重要性。贸易不仅关系到行业巨头，还关系到中小企业和世界各地的消费者。这必须得以有效传导，政策制定者才不会重复过去那种贸易保护主义造成的破坏性错误。

同时，我们必须认识到，我们看到的民众不满情绪的浪潮，不仅是沟通问题造成的，也表明了优化国内政策的必要性。民众要求制定更好的国内政策，以重新分配全球化带来的无可否认的利益。

企业在更广泛的社会环境中运作，股东和公众越来越希望企业既能获得财务上的成功，也能有助于实现更多的社会目标。诸如企业社会责任、全球公民及可持续商业实践等无处不在的这类词汇，正是这种期望的体现。

自成立以来，国际商会就认识到世界贸易与国际安全之间的天然联系，国际商会的创始人甚至被称为“和平商人”。最近联合国授予国际商会观察员身份，这一具有里程碑意义的决定，正是这一核心传统的体现。这是商业组织首次获此殊荣。获得联合国观察员身份之际，正是比以往任何时候都更需要全球企业坚定认可全球合作重要性的时刻。

贸易主导型增长一直是、也将继续是经济和社会进步的重要引擎

获得联合国观察员身份之际，正是一个比以往任何时候都更需要全球企业坚定认可全球合作重要性的时刻。

通过我们的政策委员会，国际商会在各个领域拥有无与伦比的全球商业专长。这些专长从数字技术到税收领域都将是未来增长与可持续发展的关键。由于我们主张采取更全面的方法来管理全球经济体系，联合国观察员身份将有利于国际商会在新的层面与世界各国领导人分享这一急需的专业知识。我们现在面临的全球问题比任何一个国家或组织认识到的都要大。国际商会认为所有利益团体都必须超越自己的利益，寻求让所有人都获利的解决方案。

自人类诞生之初，人民、社区和国家就开始贸易，并将在当前的争辩和思考中继续保持贸易往来。尽管对贸易的许多批评被普遍扭曲，但几乎没有人否认必须采取措施使我们的国际贸易体系更具包容性。政府最高层和全球机构已经在对诸多这类措施展开讨论。

除了采取缓解全球经济一体化对工人产生负面影响的宏观政策外，我们还必须建立共识，了解贸易如何运作，以便让更多的人可以利用贸易带来的巨大机遇。国际商会在新加坡设立了国际商会学院，专注于贸易金融专业化，并迅速推进国际商会其他领域的培训、开发及认证工作。就像国际商会的宣传活动一样，学院开发的高品质课程。这些课程得到一群充满活力的国际从业人员和学员团体的支持，体现了国际商会拓展商界领域的承诺。

通过国际商会的标准制定活动以及我们的全球服务，或是通过我们倡导的贸易金融途径，国际商会立志与企业共同努力工作，担负起促进我们所经营和发展的领域繁荣发展的责任。

履行联合国观察员身份的职责是国际商会下一步重要的使命，也最清晰地指明了，商业企业必须承担积极作用，以确定在更为紧密联系的全球经济体中，我们如何共同面对挑战和机遇。



全球经济展望

世界银行

作者

雅各布·恩格尔和约瑟·吉列尔
梅·瑞斯
世界银行集团贸易和竞争力全球
实践局全球贸易与竞争部

全球经济前景

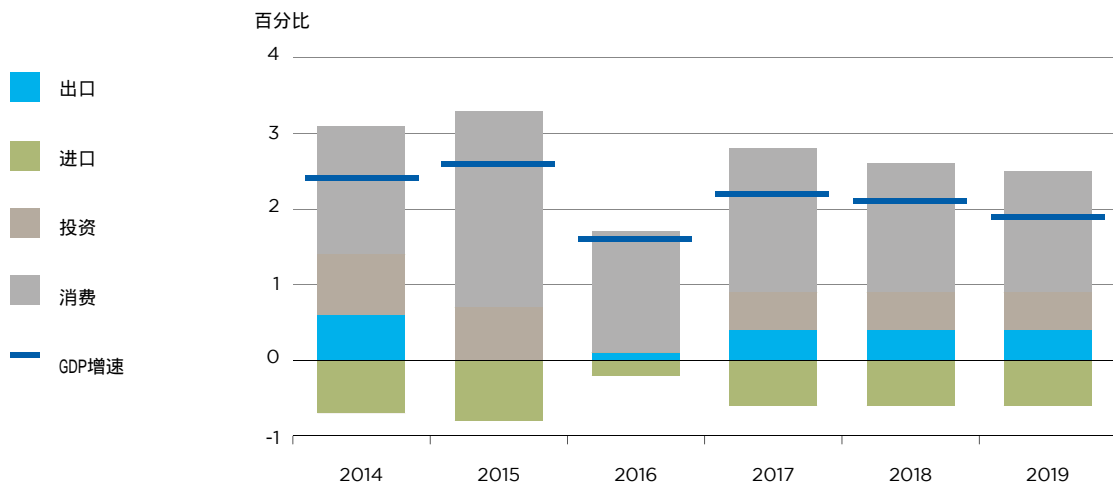
全球经济危机发生后八年，全球经济前景略有起色，总体来说，2016年底出现的恢复性增长有望持续到2017年全年。根据最新（2017年4月）世界货币基金组织《世界经济展望》的预测，全球增长预计从2016年的3.1%上升至2017年的3.5%，以及2018年的3.6%。这既是世界货币基金组织自2016年10月起对前期预测的上调，亦较世界银行2017年1月《全球经济前景》的预测更为乐观。当时，世界银行预测2017年全球增长率为.7%。然而，政策的不确定性依然是下行风险的重要因素。

得出更乐观预测结果的原因是：对美国后选举时期的市场信心提振以及财政政策放松预期可能增强当前的周期动力。然而，增长依然主要依靠消费驱动（见图1），这容易导致由于失衡可能积聚引发恢复性增长变缓，从而反过来削弱中长期增长速度。

近年来，由于发达和新兴经济体的劳动生产力增长持续远远落后于1990-2008年的平均水平，关于生产力下降的话题一直争论不休。同样，下行风险依然明显（见图2），因为很多发达经济体和部分新兴经济体的政策持续不稳定，同时伴随着美国利率水平提升，保护主义倾向抬头，地缘政治趋于紧张。此外，需求疲软、利率低迷、资产负债表状况差和生产力增长慢之间的反馈回路自我强化的可能性增大。

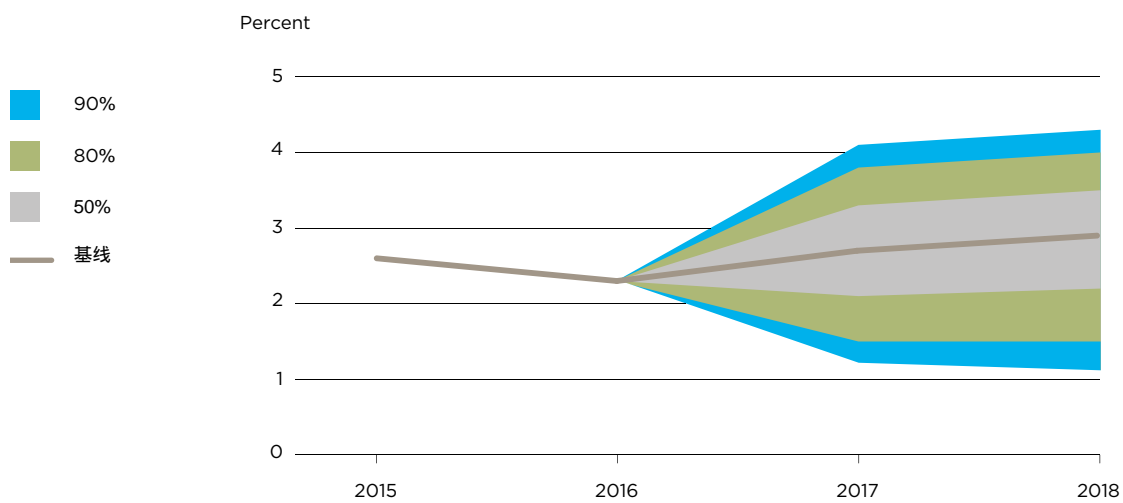
尽管有所改善，但是由于政策持续不稳定性，下行风险依然明显

图1：对GDP增长的贡献



来源：世界银行

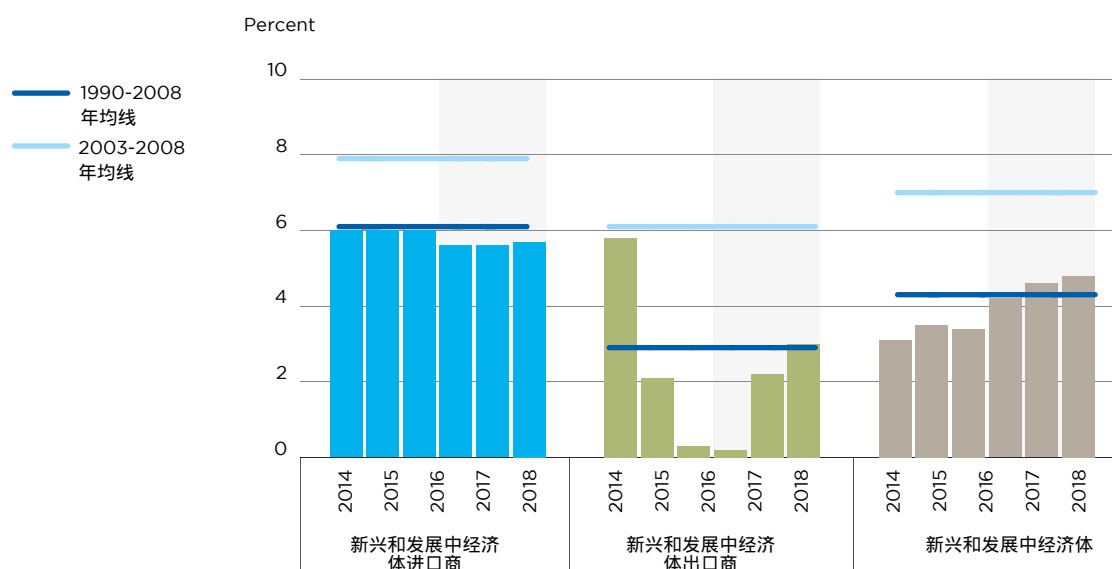
图2：影响全球发展预测的风险



来源：世界银行

尽管投资和生产力增长疲软，新兴和发展中经济体预计将从2015年和2016年面临的困境中走出，主要是因为受到稳定而快速增长的大宗商品进口为主的发展中国家的带动影响（见图3）。特别是，东亚和南亚以大宗商品进口为主的经济体实现强劲增长的可能性更大，而南亚一直是2015年和2016年每季度数据中世界上发展最快的地区。近期对拉美和中东的增长预期有所下滑，原因是需要对近年来这些地区的贸易条件下降进行持续调整、油品产量减少及其特性因素。在2016年大部分时间内，次撒哈拉非洲和拉美及加勒比地区的发展停滞不前，有时还出现负增长。

图3：国家分组的增長



来源：世界银行

金融稳定和信用状况

本文的乐观态度是源自多年实施非常宽松的货币和财政政策，全球金融稳定性持续增强。大多数分析师对资产价格和股票市场做出乐观预测，风险溢价和波动性指标下降。长期利率一直走高，有助于增加银行和保险公司收入。新兴经济体通过降低公司杠杆和削弱外部不利因素来提升它们的经济恢复能力。

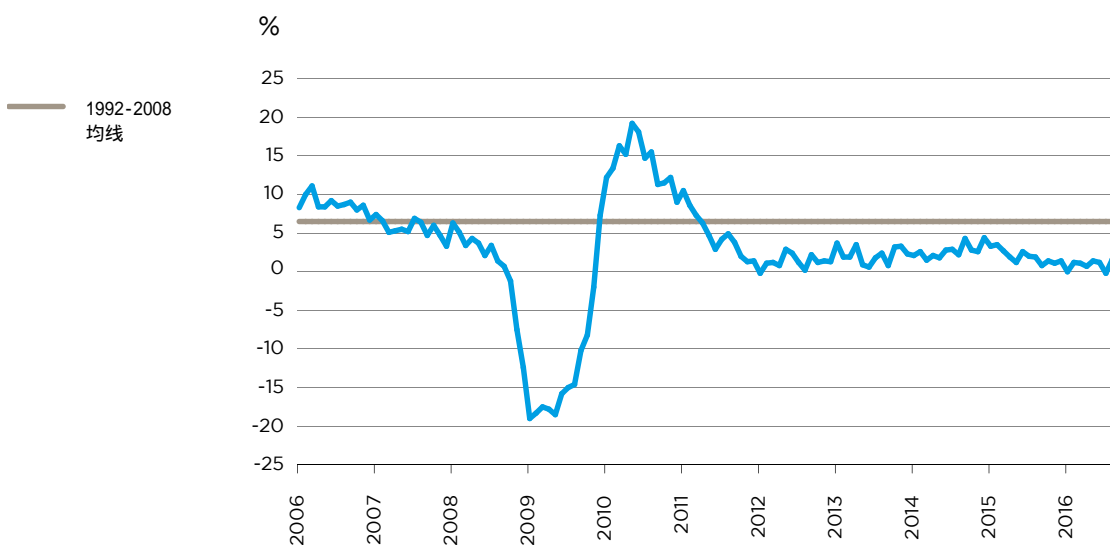
金融监管的倒退可能损害近期从稳定中获取的收益

然而，谈到其他因素，乐观预测的观点还基于：政策制定者找到鼓励承担风险与促进产出和投资的政策之间的适当平衡，同时还要避免金融稳定风险或加剧国内国际失衡。来自美国持续增加的杠杆和恶化的信贷质量、欧元区银行结构化挑战及高额负债，以及很多新兴经济体股票市场持续脆弱的风险，这显示出目前乐观的环境是建立在脆弱的基础上的。尤其是金融监管的倒退可能损害近期从稳定中获取的收益；最新的世界货币基金组织《全球金融稳定性报告》（2017年4月）辩称“监管从来不是无成本的，取消亦是如此。……通过不对等或单边方式相互建立的监管机制所做出的决策，可能导致金融分裂，还可能存在重新点燃监管标准逐底竞赛的危险。”

全球贸易和贸易限制

2017年和2018年贸易量预测回升，2016年全球贸易增长成为自全球金融危机发生以来的最低水平，全年大部分时间的货物贸易停滞不前。这是由于分布于发达经济体、中国大宗商品进口和主要大宗商品出口商的库存周期性减少造成的。持续的低胀环境进一步加剧了这一趋势，促使商家推迟资本货物投资（因此反过来抑制了进口）。分析将贸易减速归咎于经济活动远离进口密集投资而发生的结构性变化、贸易自由化步伐及全球价值链发展放缓，以及贸易保护主义升级。投资增长缓慢导致资本形成减少，反过来影响了资本货物贸易。服务贸易因对信贷和贸易融资状况不那么敏感，因而在很大程度上显得更有弹性。

图4：商品贸易减速



来源：世界银行

此外，生产碎片化通过全球和区域价值链带来的贸易繁荣可能已经达到顶峰，导致贸易收入弹性低于前20年数据，这是一个始于金融危机发生前但随后加速的趋势。这一趋势在美国和日本尤为明显，同样表现在中国企业从以加工装配行业为主向国内生产中间投入品转移。然而，许多新兴和发展中经济体仍然存在大量未开发的向更复杂及更高附加值的价值链移动的潜力。

新的贸易限制在2016年达到后危机时期的最高峰，大量的限制措施不断出台，加上对之前提到的保护主义进一步回潮的担忧，这些都可能导致大量福利的损失、以及远低于当前预测的恢复速度。报复性贸易限制措施、以及甚至解除现行贸易协议的可能性可能加剧了这一结果，尽管目前区域和双边贸易协议不断深化的趋势相对持续不断。

2016年，G20成员国采取的贸易限制措施比贸易便利措施多，从补贴和保护措施逐渐转移至不透明的扭曲的措施，例如本土化规定、出口刺激以及其他贸易融资措施。自从全球金融危机不断逐步扩散，贸易限制措施对G20进口份额的影响开始显现。自2008年起，至2016年10月中旬，世贸组织成员国记录的2978项贸易限制措施中只有740项被取消。截止目前，进口关税是世贸组织最近监测期中最常用贸易限制措施，其次是进口海关程序和出口措施。在此期间，反倾销措施数量大幅减少。这些措施大多针对中国，81项中有61项与钢铁产品有关。

虽然自1980年代后期开始，关税大幅下降，但是从金融危机起就没有出现更多的进展，商品贸易普遍采取非关税措施。此外，考虑到服务业规模持续增长及其对生产力发展的潜在贡献，这一领域的贸易限制措施尤其令人担忧。根据经合组织服务贸易限制指数，航空运输、法律服务和会计服务的限制特别大，而分销、录音和物流则最自由。

特别主题式聚焦：对取代与调整的研究

在当前保护主义回潮的环境下，全球化和进一步融合面临的打击不断增强，这引起了越来越多人的兴趣去探究如何更好地理解 and 评论其根本原因。层出不穷的文章指出贸易开放政策在促进增长和繁荣方面扮演了重要角色，包括对社会最底层。然而，贸易融合产生的分配效应可能不均衡。最近，世界货币基金组织-世界银行-世贸组织联合发布了《让贸易成为所有人的发展引擎》报告，对此进行了深度剖析。



参考文献

BIS (国际清算银行) (2017)
“BIS 季度回顾, 2017年3月” 巴塞尔: BIS。

康斯坦丁内斯库, C, A·马图和米歇尔·鲁塔 (2017) “2016年贸易发展: 政策不确定对世界贸易产生的重压” 华盛顿特区: 世界银行集团。

IMF (2017) “全球金融稳定报告: 让政策正确调和 (2017年4月)” 华盛顿特区: 国际货币基金。

IMF (2017) “世界经济展望: 获得动力?” 华盛顿特区: 国际货币基金。

IMF/WBG/WTO (2017) “让贸易成为所有人的发展引擎: 贸易和促进调整政策的案例” G20特别代表会谈材料 (2017年3月23 - 24日; 法兰克福, 德国)。

ITC/OECD/WBG (2016) “迈向G20促进包容协调的全球价值链发展战略” 提交给G20贸易部长会议 (上海, 中国; 2016年7月9-10日)。

世界银行集团 (2017) “全球经济预测: 不确定时代的疲软投资” 华盛顿特区: 世界银行集团。

世界银行集团 (2017) “南亚经济焦点, 2017年春季: 全球化反冲” 华盛顿特区: 世界银行集团。

WTO (2016) “国际贸易环境发展概述” WT/TPR/OV/19。日内瓦: WTO。

总体而言，贸易开放与较高的就业率相关联。然而，在大约始于2000年的进口竞争急剧增加的特殊时期，贸易开放对一些发展中国家的部分区域劳动力市场产生了负面影响。而新兴经济体，以中国最为突出，快速融入制造价值链。受中国厂商竞争冲击最大的地区发现就业机会和收入发生明显而持续的减少，对低技能工人产生严重影响。研究表明，如果工人的再分配成本很高，那么对受影响地区组织的负面影响会非常显著且长期存在，如果不加以正确引导，会在很长的时间内通过无法预知的方式表现出来。

贸易和贸易的相关政策、以及与贸易调整有关的国内政策在此扮演着重要的角色。进一步开放具备强有力的贸易规则的全球市场，有助于提升经济的稳定和发展，与此同时，贸易相关的调整政策，例如加强企业间工人流动的便利性、推行便利再就业和技能提高的计划和工资保险计划，会是重要的补充。相似地，社会安全网络计划，例如失业保险，可以为工人提供一个必要的缓冲器，让他们有时间和空间重新掌握新技能。最后，对帮助失业工人找到新的就业机会而言，支持竞争和助力生产力发展的措施必不可少。



编者评论：精选战略及战术启示

战略启示

市场状况反映贸易增长率即将复苏的信号，亚洲依然是全球供应链的定锚，南亚继续呈现出世界上最快的发展速度，商品贸易流动在其中发挥了实质性重要作用。除了成熟的和刚刚显现的经济条件，政策原因被认为是取得可持续复苏的关键。与经济价值和增长相关的商业活动发展潜力较高的区域，例如服务行业贸易受到贸易融资商的青睐，然而，据观察结果得知，正因为不那么容易受到信贷条件变化以及可能发生的贸易融资条件改变的影响，这一行业比其他行业更富弹性。

从战略上来说，这些观察显示，要抓住在与供应链和贸易走廊演变相关的高增长区域里确保市场覆盖率的机会。商品流动持续而且循环往复的重要性得到加强，追求服务行业等新行业的机会可能性成为焦点。政策制定和政策相关决定被强调为构建经济复苏的重要支柱。对贸易的重要性、贸易融资的关键作用、与更广泛的经济价值创造和包容性相关联进行深思熟虑和有针对性的倡导，这必定成为行业战略的一部分，可以说，也必将成为私人机构战略努力的一部分。

战术考虑

在现有条件下坚持从事贸易金融的银行将受益于进入符合信贷能力和风险偏好、对经济复苏至关重要的市场，并受益于支持新的高增长行业贸易发展的有效解决方案。与经济包容性相关的价值结构同时具有商业价值和实质的正面声誉影响。寻求以此方式定位的贸易金融银行将受益于确保提供供应链金融综合性方案的能力。



代理行关系的最新趋势

国际货币基金组织

本文总结了国际货币基金组织关于代理行关系的最新董事会报告《代理行关系的最新趋势---进一步思考》的主要调查结果。

作者

伽柏·普拉，经济学家，
以及尼娅芙·谢里丹
国际货币基金组织高级经济学家

背景

撤销代理行关系（CBRs）对宏观经济和金融业可能造成不利影响，这已经引起了政策制定者的高度关注¹。国际组织，例如世界银行，金融稳定委员会（FSB），国际清算银行（BIS）以及国际货币基金组织，对此一直在进行评估和讨论²。FSB制定了一个四点行动计划来评价和讨论代理行关系的下降，于2015年11月提交给了G20³。公共和私人投资者都在努力促成国际对话，推动响应协调政策的发展，并支持行业对此作专题讨论发出的倡议。

代理行在全球贸易和经济活动中扮演着关键的作用，促成国内和跨境支付，包括汇款，并支持国际贸易和跨境金融活动。代理行关系是一项双边承诺，经常包括多币种的互惠的跨境关系。代理行协议包括一家银行（代理行）向另一家银行（对方行）提供存款账户或其他负债账户及其相关服务。代理行关系还支持由其他金融机构提供支付方案，包括汇款资金流的主要中介-资金汇划商（MTOs）。鉴于他们在国内和跨境支付供应方面处于核心地位，代理行关系的撤销对国际贸易和跨境金融活动造成的影响可能损害经济增长。

代理行关系遭受的压力加剧了部分经济体的金融脆弱性





1

这一现象是由世界银行, IMF 联合阿拉伯银行联盟 (UAB), 以及美洲银行监管机构协会通过调查方式首次记录下来的。调查结果显示, 位于非洲, 加勒比地区, 中亚和欧洲的较小的国家容易受到影响。http://documents.worldbank.org/curated/en/534371468197058296/Fact-finding-summary-from-de-risking-surveys; http://www.asbaweb.org/E-News/enews-44/Docs/banksup/O2banksup.pdf

2

BIS 经济顾问委员会 (ECC) 管理层要求支付与市场基础设施委员会提交一份关于代理行关系的技术报告, 描述当前趋势、分析减轻与代理行关系相关的大家关心的问题

和成本问题的可行性措施。
(BIS CPMI, 2016, Correspondent Banking, www.bis.org/cpmi/publ/d147.pdf). IMF 职员提交了一份员工讨论纪要, 突出了关键问题和最新证据, 勾勒出政策行动的角色 (米凯拉·刘岩, 纳迪姆·基里亚科斯·萨阿德, 亚力杭德罗·洛佩斯·梅西亚, 吉安卡罗·加沙, 伊曼纽尔·马赛厄斯, 穆罕默德·诺拉特, 弗朗西斯卡·费尔南多, 雅思敏·阿尔梅达, 2016, “代理行关系撤销: 政策行为案例”, 员工讨论纪要 (SDN/16/06), 华盛顿: 国际货币基金, 查阅地址: https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1606.pdf)

3

FSB 行动计划评价和讨论代理行关系下降的行为, 包括: 下降的多维表现和金融内涵和金融稳定含义的深入研究; 澄清制度期望, 包括金融行动特别工作组 (FATF) 更多的指导; 支持受影响的代理行所在国的国内能力建设; 强化代理行尽职调查工具
http://www.fsb.org/2015/11/report-to-the-g20-on-actions-taken-to-assess-and-address-the-decline-in-correspondent-banking/

导致国际银行撤销代理行关系的因素是多样的、相互关联的、各不相同的。总体而言, 终止代理行关系的决定反映代理行对保持关系的盈利性和整体风险的判断。银行决定终止代理行关系往往对代理行有效管理风险的能力缺乏信心, 以及基于盈利考虑或者二者皆有的考虑有关。监管和执行格局的最新变化助推了这一现象, 明显的表现包括更严格的审慎要求, 经济和贸易制裁、反洗钱和打击恐怖融资, 以及税务透明标准。

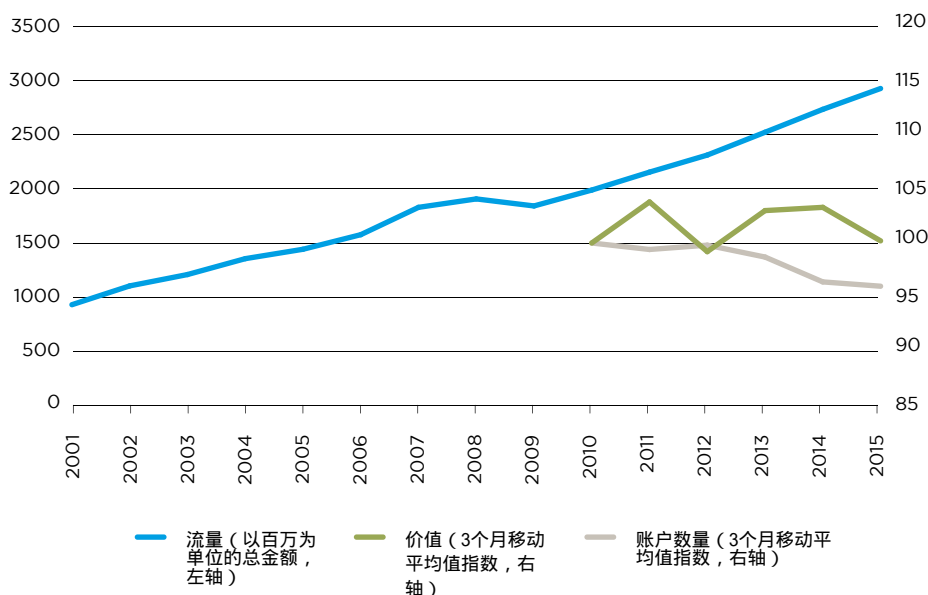
代理行关系撤销趋势的最新分析表明, 即使是在代理行关系撤销最多的国家, 经济活动也没有受到明显影响。到目前为止, 代理行关系撤销造成的宏观经济影响的严重程度小于以调查数据为基础的早期指标 (世界银行 (2015))。至今, 尽管近期代理行关系的数字出现了温和下降, 但是跨境支付保持稳定, 经济活动没有受到明显影响。这些国家实施替代措施的能力在很大程度上解释了为什么即使在代理行关系撤销最多的国家, 经济活动也没有受到明显影响的原因。很多代理行关系得以保留 (虽然成本增加) 或者替代措施得以实施, 包括应用日益增加的巢状代理行关系, 即不仅代理行的客户, 其他银行和金融机构也可以使用同一个代理行关系处理不同客户的付款业务。

然而, 代理行关系遭受的压力加剧了部分经济体的金融脆弱性, 可能损害受影响国家的长远发展和金融包容性前景。一些替代措施 (例如, 日益增加的巢状代理行关系的应用, 或集中活动于一个代理行关系) 可能没有触及代理行关系撤销的内在动因, 因此可能只是在短期内提供一个喘息的机会。由于行业内部整合, 代理行关系已变得更加集中, 即同一价值的交易通过更少的代理行关系走廊完成。这导致代理行关系网络更容易受到冲击的影响。寻找资金转移低成本的替代方式可能引发经济活动向监管边界外游离, 因而导致金融不稳定、以及反洗钱和打击恐怖融资风险不断增加。

代理行关系最新趋势

根据一份国际预测, 支付与市场基础设施委员会 (CPMI) 分析显示, 代理行关系的损失有限⁴。SWIFT 数据库中的资本和经常项目交易累计数据显示, 2011年至2015年年间, 活跃的代理行数量下降了5% (图5)。在同一期间, 通过代理行关系转账的金额保持大致稳定。在另一方面, 代理行关系的流量, 即交易数量, 在同一期间增长了将近30%。虽然价格和结构效应可能会使这些数据失真, 但变化的整体大小不能表明代理行关系在全球范围内发生重大损失。

图5:代理行付款(总量和指数价值,分别统计)



指数数据反映12月末价值(2010年,第一个可获取的数字点,作为基准年份)。流量反映发出和接收的交易数量。价值反映使用每日汇率折算成美元的名义价值。

来源:SWIFT年度回顾,2016年CPMI代理行。

面临国内动乱或冲突,经济条件不利的国家以及小国受代理行关系撤销的影响更大。根据SWIFT数据统计,有效的代理行数量以及通过代理行关系转账金额的下降在面临国内动乱或冲突的国家(也门共和国、叙利亚、乌克兰)、遭受了经济危机冲击的发达经济体(塞浦路斯、希腊)和经济脆弱的加勒比地区、太平洋或非洲小国表现得最为明显(图6)。这暗示着在很多情况下,代理行关系的损失是更广泛的政治和后全球金融危机时代宏观经济环境的结果。

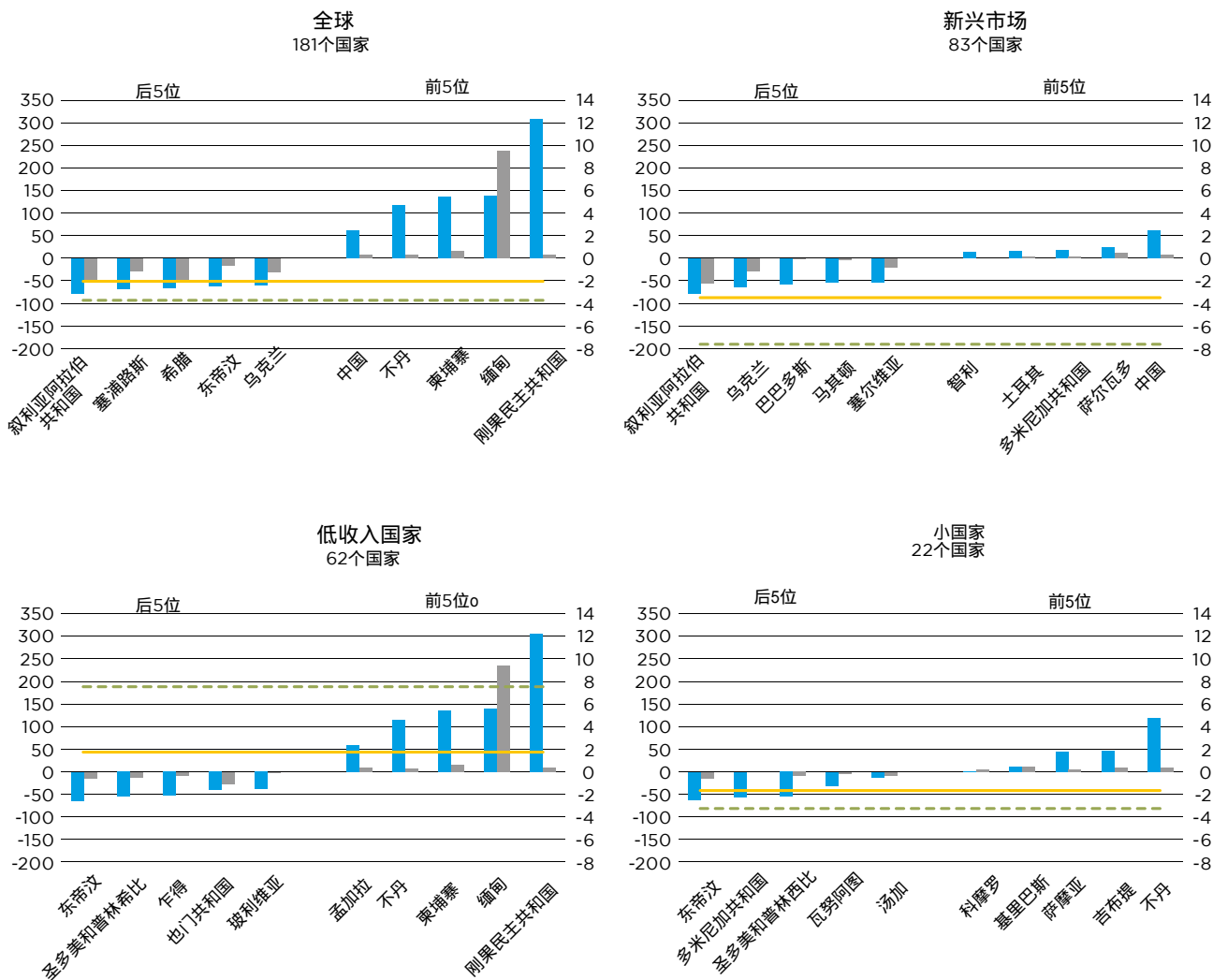
尽管对汇款和贸易流动⁵的影响有限,但是代理行关系遭受的压力很可能推高了汇款成本。5个中就有1个国家的汇款金额达到GDP的近10%,这意味着汇款代表着一个相当强大的、从代理行关系损失到宏观经济传输的渠道。根据世界银行汇款价格全球数据统计,始于2011年的汇款成本的下降趋势在2015年发生中止(图7)。代理行关系损失越严重的国家,汇款成本增加得越多,这些国家包括太平洋(萨摩亚、瓦努阿图),东亚(中国、越南),中美(萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯、牙买加、墨西哥、尼加拉瓜、巴拿马),南欧(土耳其)和中东(埃及、约旦)。然而,由于汇款的替代通道依然有效,所以这与汇款流动总额的关联性有限。



4

关于代理行关系活动的准确数据很少,因此分析使用三种信息来源。SWIFT数据,包含转账信息交换,涵盖支付信息和清算指示,是一种高级数据来源。SWIFT数据的累计数包括单一客户的支付和金融机构转账的总体情况(汇款和贸易融资),并提供活跃的代理行数量的信息,转账总额以及转账数量(流量)。另一个采用的信息来源是世界银行汇款价格全球数据库,该数据库将SWIFT和汇款流数据结合起来,帮助人们调查代理行关系压力对汇款成本和流动的传导。鉴于缺乏确凿的证据,本分析还查看了IMF成员国研究人员收集到的信息。

图6：活跃的代理行价值和数量，2012年-2015年损益，单位：%



来源：国际货币基金组织（2017）机遇SWIFT数据

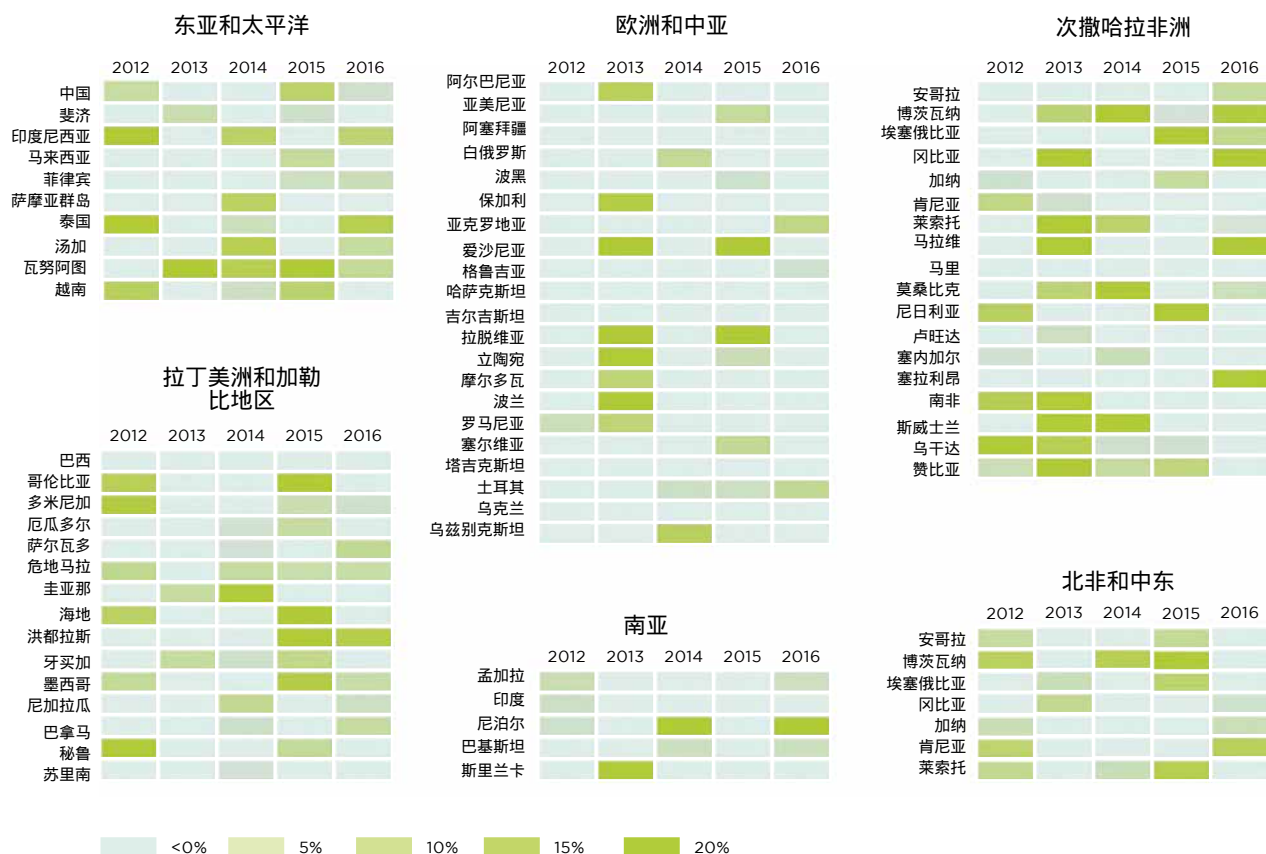


5

关于代理行关系撤销对贸易融资的影响的实证证据很少。贸易融资要求买卖双方提供大量的信息，这样一来，银行的尽职调查成本不至于那么麻烦和高昂。因此，代理行关系撤销可能对这一特定的服务行业影响较小。

到目前为止，对汇款成本带来的影响温和且貌似短暂。2015年，成本涨得最厉害的时候，只有5%样本国家经历了每100美元转账上涨超过2美元的情况。同时，在大部分情况下，费用的首期增长并不持久，接着就是一段时间的下跌，抵消了对汇款产生的初期不利影响。在2014年前，我们观察到汇款成本保持下降趋势，这一事实可能反映出持续不断的金融创新在决定转账成本方面的重要性。

图7: 汇入国汇款成本变化 (2012年--2016年第三季度)



来源：国际货币基金组织（2017）

备注：计算基于世界银行汇款价格全球数据库。转帐费200美元，不到1个小时。固定样本构成。取样国使用双边汇款价值进行加权。本分析使用的国家样本受现有合并数据库的限制（CPMI 2016，世界银行汇款价格全球，世界银行移民和汇款数据库）。

国际货币基金组织的工作人员评估报告显示，代理行关系压力至今只对有限的几个国家的金融系统产生了直接影响。在2015年和2016年间，49个成员国对代理行关系的撤销展开了讨论，认为这是宏观临界问题或对讨论结果达成了共识。通过讨论第四条咨询涉及的代理行关系问题，发现本次调查中识别出来的代理行关系撤销存在相似的区域方案，这些区域是加勒比地区、太平洋小岛、中东和北非（MENA）地区、中亚和非洲。在这些案例中，工作人员发现，代理行关系撤销对23个国家的金融系统产生温和或不明显的影响，对4个国家（伯利兹、伊朗、利比里亚和苏丹）产生不利影响。没有一支国家队量化出了宏观经济影响，但有人强调需要认真监测，因为代理行关系带来的更明显的损失可能会对未来发展产生负面影响。



参考文献

IMF, 2017, “代理行关系的最新趋势-深度思考”, www.imf.org/-/media/Files/Publications/PP/031617.ashx

向前迈进

研究代理行关系的撤销问题需要花费时间，也需要公私股东采取强化的、协同一致的行动。鉴于在大多数情况下，代理行关系遭受的压力造成的经济影响并不明显，大部分国家的政策措施应当是防护性的，并着眼于中长期解决方案。对所有关心代理行关系撤销的国家而言，第一步是增强代理行的风险管理能力、提升代理行间的沟通、加强并有效地实施符合国际标准的监管和监督体制，尤其是针对反洗钱和打击恐怖融资，消除阻碍信息共享的障碍。其他针对代理行关系撤销潜在原因的提议，尤其是那些与代理行盈利能力和风险测评相关的问题，应当予以考虑，尽管它们造成的影响往往十分有限。如果一个国家的所有商业银行出现全部代理行关系损失，公共部门还应考虑制定临时机制的可行性，包括提供公共支持工具，提供支付清算服务。



编者评论：精选战略和战术启示

战略启示

常年以来，代理行网络在便利全球商业和金融活动方面不可或缺，从大额融资清算到金额虽小但却极其重要的汇款。与许多双边网络一样，代理行网络需要在基础设施和对方风险管理两方面持续进行维护。当前的风险回报方程式从根本上对传统代理网络的生存能力提出了质疑，据说即使是维持基本的关系的成本都已经增加了500%或以上。代理行合规审查方面的失误造成的负面的金融后果和声誉后果难以衡量，甚至可能是灾难性的。

当前这些网络的很多构造，即使进行实际的全球整合，长期来看也可能难以为继；但是科学技术，尤其是先进的机器人技术，与全球法律实体识别器之类的监管创新相配合则有可能进行扩大和改造。如果监管环境有利，全球代理行将提供必要的投资。

寻求保持贸易和贸易融资领域的活跃度、或者大力发展跨境业务的金融机构将对现有的代理关系、对建立互惠原则和持续倡导贸易代理网络重要性的规律性关注这一战略性回顾中获益。

战术考虑

不断增加的监管和合规成本、以及满足发展中经济体对代理行服务持续增长的需求正在扩大传统代理行服务的断层线。因此寻求消除这些相互冲突的压力的迫切性越来越大。现有的服务供应商（主要是国际性银行）、科技公司和监管者之间的对话必不可少。

这一对话，以互相交换信息角度和客观数据为基础，应当遵照国际货币基金组织执行董事克莉丝汀·拉加德于2016年6月向美联储提出的观察和思考的报告的指引，这一观点立即得到国际商会和国际商会银行委员会支持。



演变中的贸易流量和贸易走廊， 重构全球供应链和采购模式

波士顿咨询集团

作者

苏坎德·拉马钱德兰，波士顿咨询集团合伙人兼常务董事

杰里德·波特，波士顿咨询集团项目负责人

拉维·汉斯帕尔，波士顿咨询集团顾问

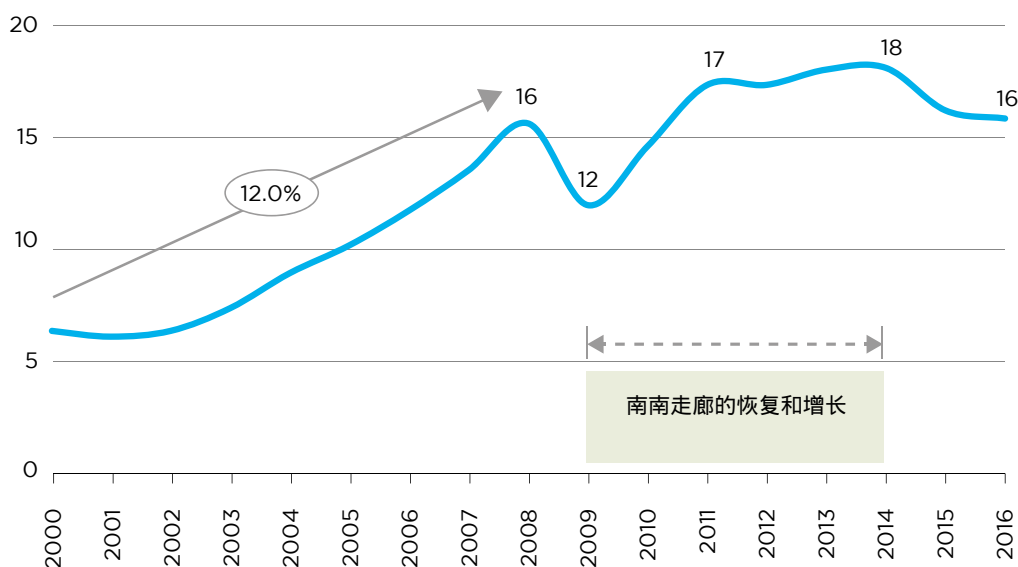
凯恩·哈伍德，波士顿咨询集团高级助理

行政摘要：

- 由于美国改变行动方针，贸易的地理政治中心东移，中国、欧盟和日本崭露头角
- 波士顿咨询集团贸易融资模型预测贸易流量和贸易融资收入前景乐观
- 贸易融资是一项具有吸引力的低风险资产，但是合规成本和风险不断增加
- 物联网（LoT）和3D打印之类的创新对贸易融资具有破坏性影响

图8：历年全球贸易流动情况

贸易，单位：万亿美元



来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型，联合国伙伴

由于美国改变行动方针，贸易的地理政治中心向东转移，中国、欧盟和日本崭露头角

贸易流量在2000年早中期出现明显的增长，2000年到2008年从6.3万亿美元增至15.6万亿美元。然而，全球金融危机之后就没有恢复增长。贸易流量在2011年和2014年间适度增长，创下18.1万亿美元新高。这一趋势接着发生逆转，贸易流量在2016年降至15.8万亿美元，恢复到接近危机前的水平。下降的主要原因是大宗商品价格大幅下跌、而周转量保持相对稳定。未来几年的发展面临的潜在风险包括：全球GDP增速较低、以及全球化进程放缓，甚至倒退。

美国改变行动方针

美国的贸易流量从2009年的2.4万亿美元稳步恢复至2014年的3.7万亿，然后于2016年减少至3.4万亿美元。

美国的角色已从自由贸易政策和多边贸易交易的全球领袖向关注双边贸易交易转变，它相信，双边贸易交易可以提供更公平的交易条件。它退出了跨太平洋伙伴关系（TPP），但是并没有完全退出亚太地区贸易对话（美国代表团参加了中国近期举办的一带一路倡议高峰论坛）。虽然美国可能取得了有利于美国的双边协议谈判的成功，但是它也同样为其他主要市场，最突出的是中国、欧盟和日本，提供了成为全球化领袖以及抓住第二次发展浪潮上位的机会。

亚洲登上中心舞台

亚太地区的贸易流量在后金融危机时期持续强劲增长，从2009年的7.1万亿美元上升至2014年的11.9万亿美元，然后于2016年下降至10.6万亿美元。

中国在促进贸易发展方面投资巨大。中国那雄心勃勃的“一带一路”战略可能推动中国的发展，并为充满不确定性和增速放缓的全球贸易环境提供一条出路。然而，“一带一路”也面临着一些挑战；从项目背后缺乏商业必要性，到向传统上不稳定的贸易沿线国家投资，到项目停滞和讨论中止。2016年向“一带一路”倡议所涉国家进行的海外直接投资下降2%，从2017年开始，有早期的迹象显示投资持续放缓。美国退出TPP还提高了区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）的重要性，中国是目前为止该协定的最大参与经济体。

对跟单贸易产品而言，中国的贸易增长是一个很好的信号。相对于赊销贸易，中国政府更偏好跟单贸易产品，因为更容易追踪实际进出口货物和监测资金外流。

美国退出后，日本、澳大利亚和新西兰正在牵头抢救TPP。然而，无法进入美国市场（该协议的主要好处）所造成的损失可能促使其他成员国重新考虑它们的立场。日本通过推动TPP发出信号，中国不是唯一可以抗衡美国转向国内市场的东方国家，大型经济体在与美国的不平等双边协议中拥有其他选择权。日本近期还结束了与欧盟的第18轮自由贸易会谈。



“一带一路”倡议

一带一路倡议(B&R)是中国提出的一项通过陆上和海上两条路线连接欧洲和亚洲以及非洲和大洋洲的贸易战略。对B&R国家的投资预计将达到1.6万亿美元，可能成为由单个国家推动发起的最大规模的海外投资。这一倡议旨在通过促进开拓新供应路线和改变供应链交通经济效能的贸易基础设施建设为中国和相关经济体提供第二次发展浪潮。B&R战略指的是：

- 丝绸之路经济带(涵盖历史上的丝绸之路沿线国家)，以及
- 海上丝绸之路(着重于南中国海，南太平洋和印度洋贸易)，

但是这一措辞经常还包括中巴经济走廊和孟中印缅经济走廊。

欧盟颇具发展潜力，但受到内部事务的困扰

欧盟的贸易流量在后全球金融危机复苏方面恢复较慢，在2016年回落至10.2万亿美元之前，从2009年的8.8万亿美元增长至2014年的11.6万亿美元。

欧盟是世界上最大的贸易体，但它在贸易政策前沿表现得异常安静。内部压力可能占据了主导地位：希腊、西班牙和意大利危机；英国脱欧；移民挑战。一个正面的发展表现是：欧盟议会于2014年2月通过了与加拿大签订的全面经济与贸易协定；尽管该协定还需要欧盟国家议会核准。

波士顿贸易融资模型预测贸易流量和贸易融资收入前景乐观

为了理解这些地缘政治趋势实际上是如何运作的，我们采用了波士顿贸易流量和贸易融资收入池模型（BCG贸易融资模型）。前景是乐观的，预计2017年将恢复增长。

BCG贸易融资模型预测贸易流量将以每年4.3%的比例增长，从2016年的15.8万亿美元增长至2020年的18.7万亿美元

BCG贸易融资模型基准版预测贸易流量将以每年4.3%的比例增长，2020年将超过2014年18万亿美元的峰值。南部贸易走廊的贸易流量的增长率最高，包括非洲和拉美走廊（10.4%）、非洲和亚太地区（9.0%）、亚太地区和中东（8.5%）、中东和拉美（8.1%），增加5030亿美元。然而，全面增长的核心驱动力将是亚太地区跨区域贸易（增加6970亿美）、欧洲内部（增加4350亿美元）、以及亚太地区与欧洲之间贸易（增加3200亿美元）。

BCG贸易融资模型牛市版预测年增长率为6.1%，2020年将达到20万亿美元。牛市版假定全球GDP增长率较高，大宗商品价格迅速恢复、美国积极参与、（前美国）TPP版本实施、英国按照欧洲经济区成员条件进行贸易。

BCG贸易融资模型熊市版预测年增长率回落至为2.4%，2020年为17.3万亿美元。熊市版的背景是全球GDP增长率较低、大宗商品价格持续低、主要经济体的国家主义和保护主义加剧、英国脱欧后按照WTO条件进行贸易。

BCG贸易融资
模型预测贸易流
量将以每年
4.3%的比例增
长

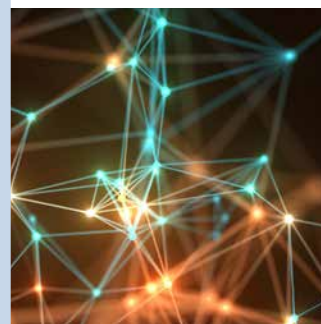
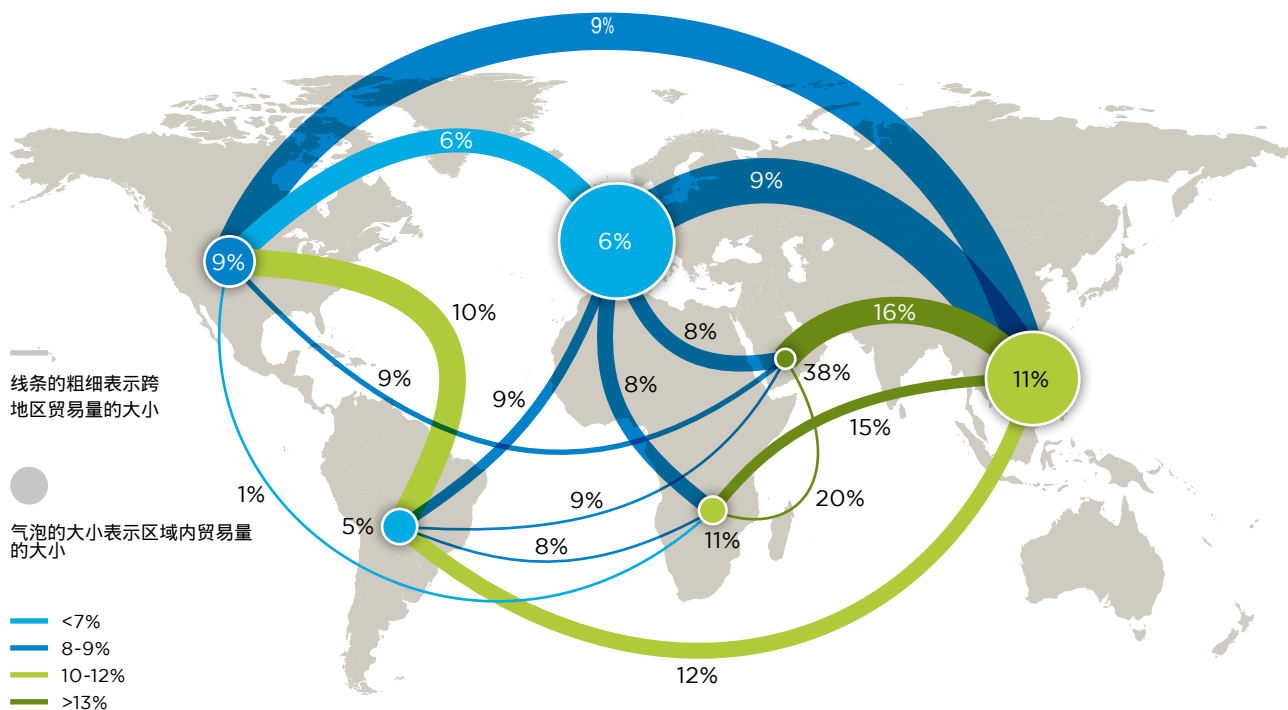
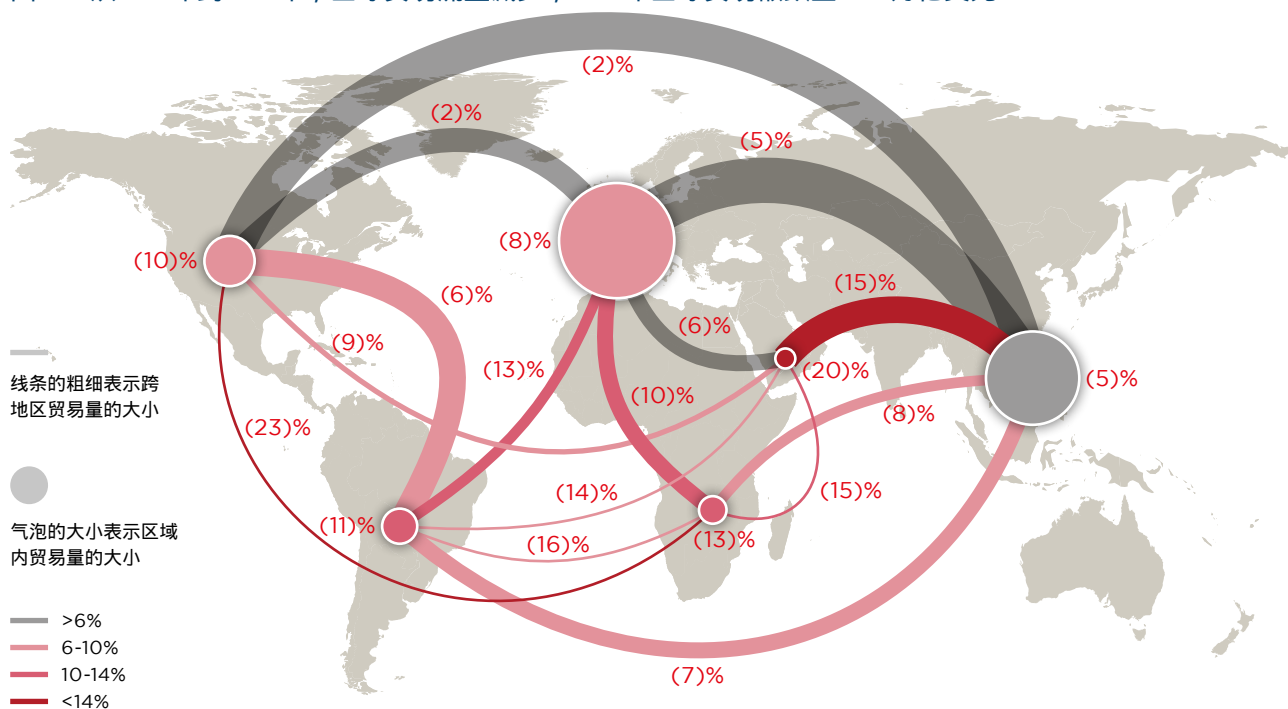


图9：从2009年到2014年，跨地区全球贸易流量呈现持续增长，贸易额峰值达到18.1万亿美元



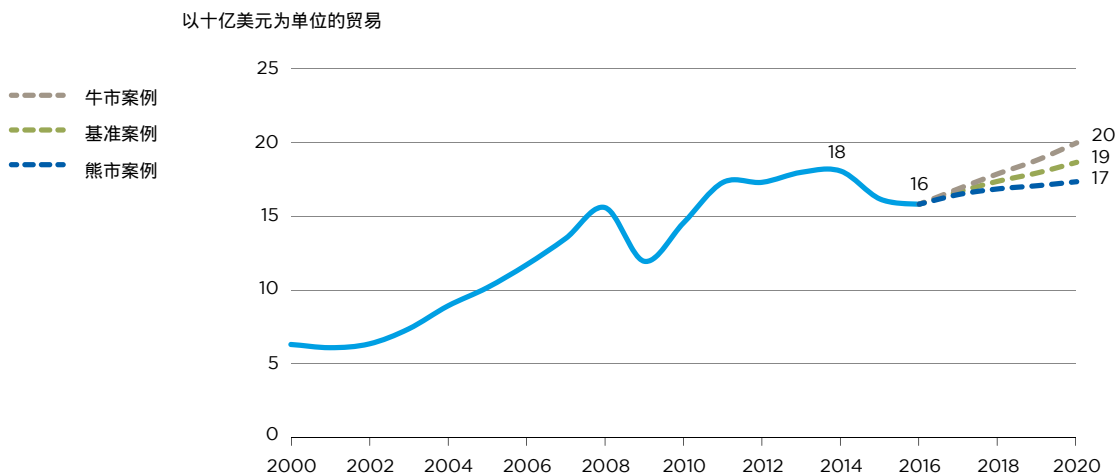
线条/气泡的颜色代表2009-14年的复合年增长率/来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型/备注：预测数据按变动的汇率统计

图10：从2014年到2016年，全球贸易流量减少，2016年全球贸易额跌至15.8万亿美元



线条/气泡的颜色代表2014-16年的复合年增长率/来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型/备注：预测数据按变动的汇率统计

图11：根据波士顿咨询集团贸易融资模型得出的贸易流量预测



来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型

BCG贸易融资模型预测贸易融资收入超过流量，以每年4.7%的比例增长，从2016年的360亿美元增长至2020年的440亿美元，原因是跟单贸易占比较高的市场收入增加（图14）

2014年至2016年间，由于贸易流量下降、且产品组合从传统的跟单贸易融资产品（例如信用证）转为更简单更便宜的赊销交易，贸易融资收入由410亿美元跌至360亿美元。司法确定性提高、国际交流便利化、交易对手信息更多，都促使非跟单贸易的信心增强。贸易融资价格大体上保持稳定，尽管有迹象表明银行正在通过小幅提价将一些与合规相关的成本转嫁给客户。

再一次地，未来看似更加光明，有望恢复增长。BCG贸易融资模型的基准版预测贸易融资增长将略超贸易流量，2020年将达到440亿美元。跟单贸易被认为占贸易流量的份额略有下降，但亚太地区、中东和东欧的贸易流量增长强劲，这些地区的跟单贸易占比较高，产生了抵销效应。

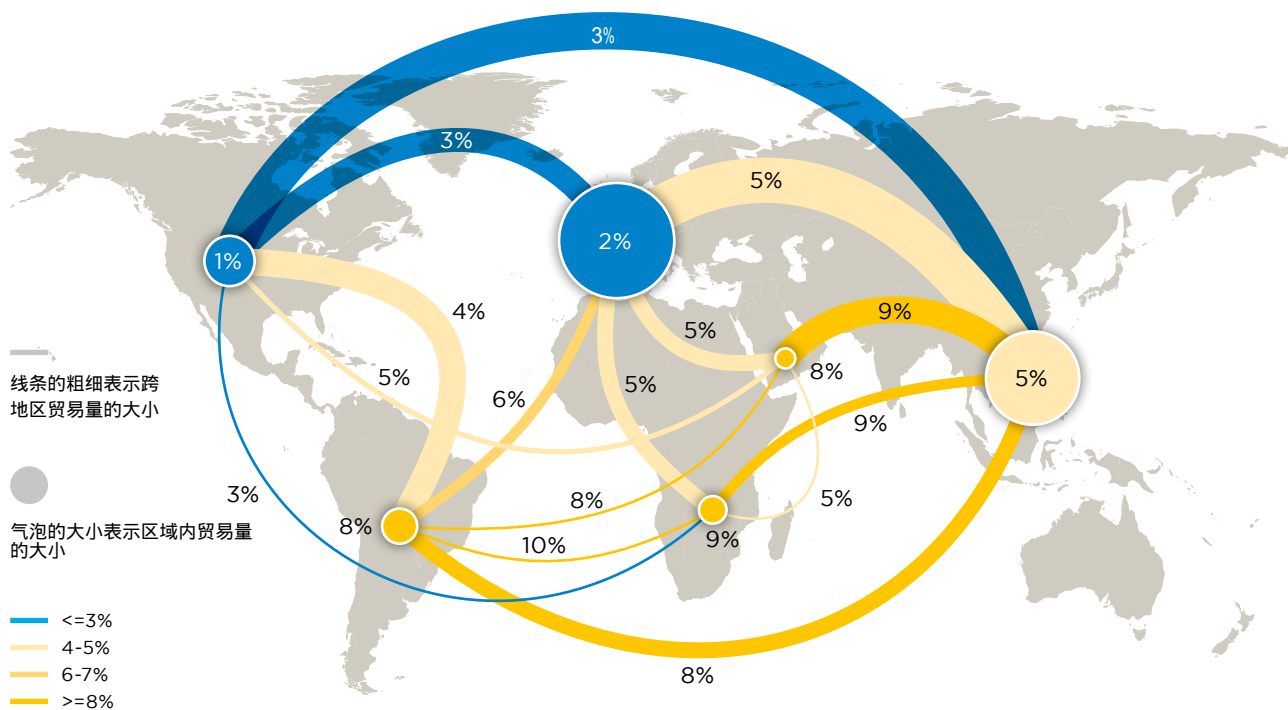
BCG贸易融资模型的牛市版预测贸易融资收入将与贸易流量预测一致，以6.0%的速度增长，2020年达到460亿美元。在这个场景中，伴随着跟单贸易产品的应用，贸易风险下降。

BCG贸易融资模型的熊市版预测贸易融资收入将以每年3.4%的速度增长，2020年达到420亿美元。在这个场景中，贸易风险仍然很高，高占比的跟单贸易市场贡献了较多的增长份额，中止了跟单贸易使用量每年下降4%的下滑趋势历史。

4.7%

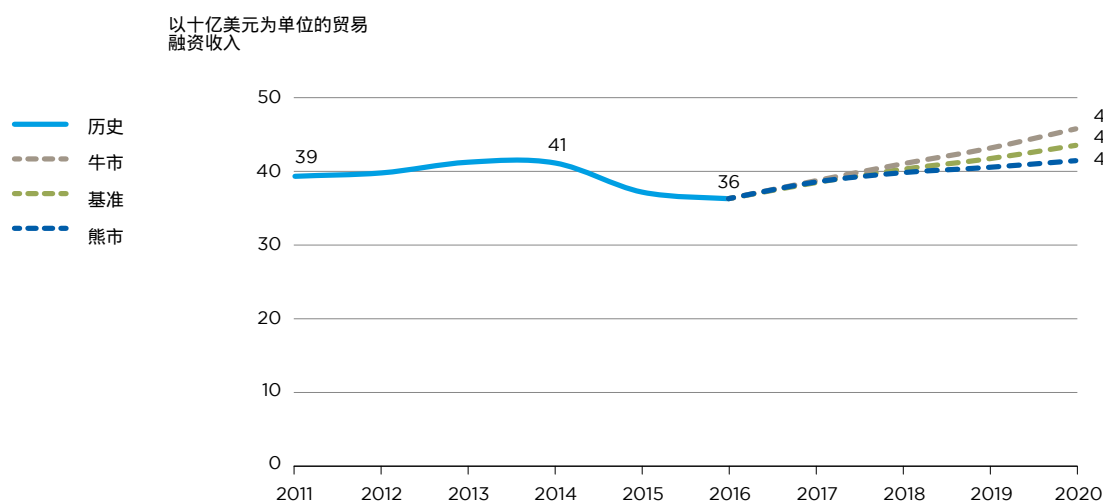
根据波士顿贸易融资模型预测得出的贸易融资收入增长率

图12：从2016年到2020年，全球贸易流量预计上升，达18.7万亿美元



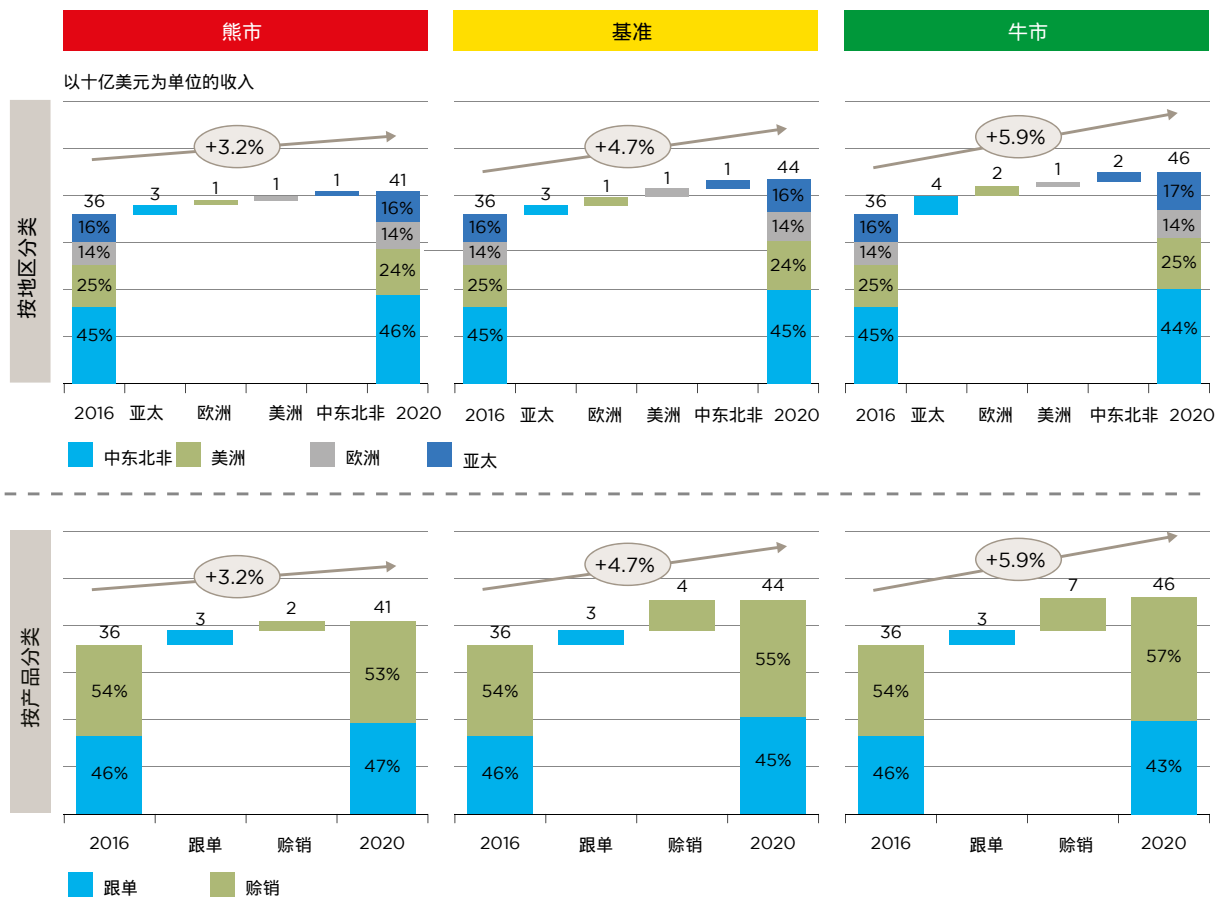
线条/气泡的颜色代表2016-2020年的复合年增长率/来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型/备注：预测数据按变动的汇率统计

图13：根据波士顿咨询集团贸易融资模型得出的贸易融资收入预测



来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型

图14：根据波士顿贸易融资模型预测的贸易融资收入增长率分解



来源：2016年波士顿咨询集团贸易融资模型



波士顿咨询集团贸易流量及贸易融资收入池模型 (BCG贸易融资模型)

波士顿咨询集团专有的贸易融资模型预测未来贸易流量价值，定价趋势和关键监管要求的影响。为了达到这一目的，该模型使用了以下数据：

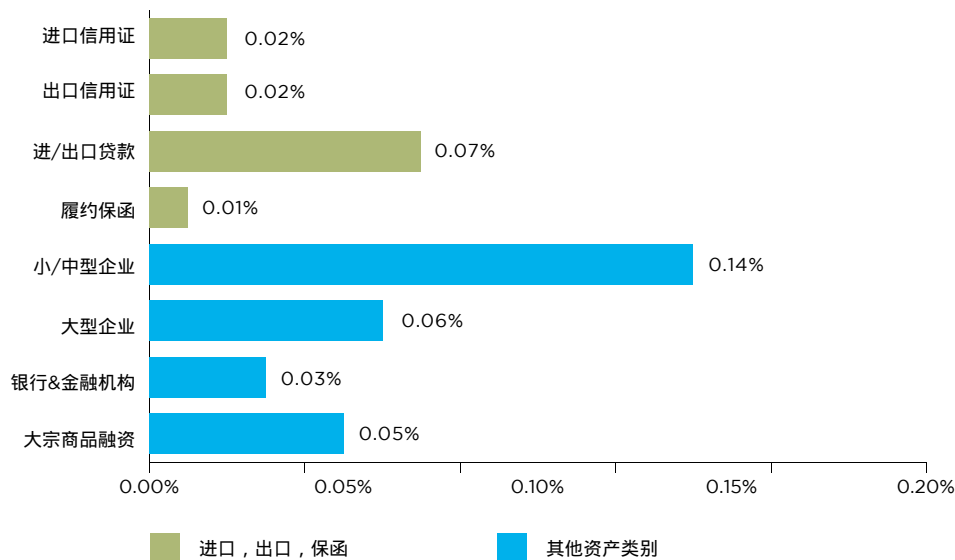
- 宏观经济因素（例如，GDP增长率和大宗商品价格）
- 来自SWIFT组织的一套商业机构（具体单位）分类数据
- 行业专家的研究
- 波士顿咨询集团高级顾问及贸易融资专家的研究
- 来自联合国商品贸易数据库的贸易流量数据

- 来自各中央银行和政府机构的数据，以及
- 采用三角测量法分析的公共数据

该模型预测单个贸易走廊的贸易流量，拆分成50多个次级大宗商品和货物。该模型还运用对宏观经济总体条件、大宗商品价格、具体的宏观经济和政治变动作出不同的假设，提供牛市、基准和熊市场景。

贸易融资收入池的预测结果是通过将贸易流量与五种主要贸易融资产品：信用证、跟单托收、履约保函、便捷式赊销和结构性商品贸易融资的产品份额和定价因素相结合得出的。

图15：2008年-2015年贸易融资和其他资产类别的预期损失



来源：《2016年国际商会贸易登记报告》

贸易融资是一种具有吸引力的、低风险的资产类型，但是合规成本和风险正在增加

贸易融资产品的信用风险保持低位

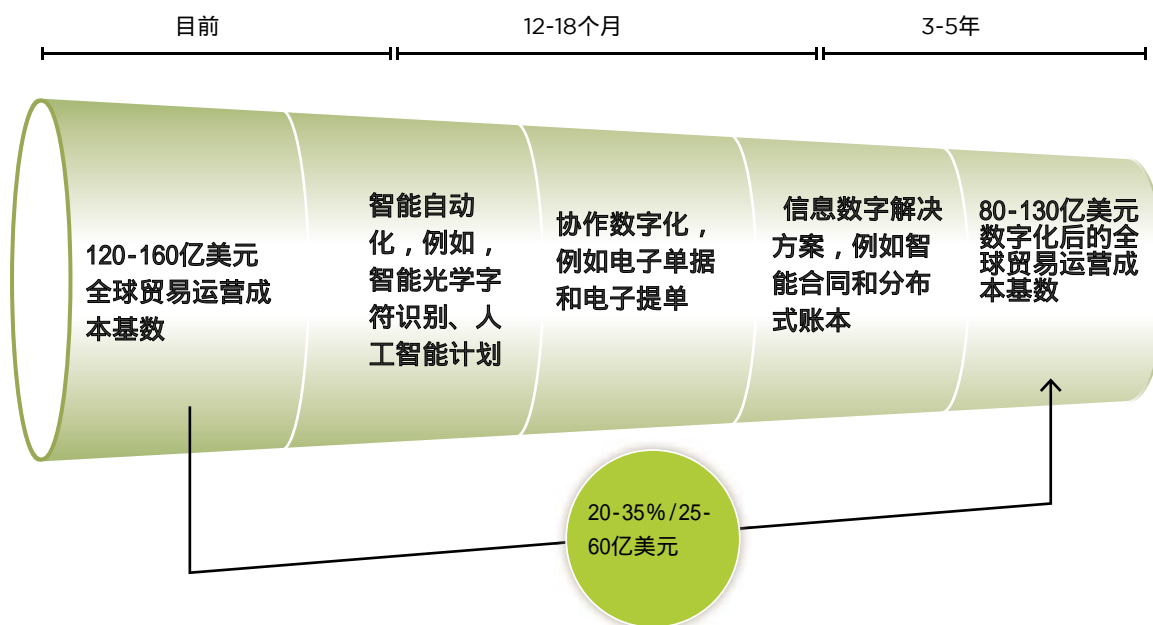
《国际商会贸易登记报告》提供了一个对贸易和出口融资交易信用风险简况的全球视角。2016年登记报告确认贸易融资资产的风险状况优于可比较的资产类型，例如公司和中小企贷款。贸易融资产品展示给银行的特点是平均期限短、信用风险小、违约率和损失率低。这些特性得到保险行业大型风险承包商的认可，并积极地增加贸易融资的流动性。大型贸易银行已经从“原创&推广”模式向提升银行融资整体回报标准转变。

虽然2013年至15年短期贸易融资产品的违约略有上升，但是所有产品和地区的违约率依然保持低位。

贸易融资合规成本风险正在增加

跨境交易监管不断增加，同时跨市场监管制度不统一。这一状况促使贸易融资合规成本和风险攀升，因为银行要适应不断增加和变化的涵盖制裁、贸易禁运和反洗钱等内容的一整套监管要求，一旦违反，将引致实质性罚款。

图16：贸易数字化转型意味着大约25-60亿美元成本节约的机会（3到5年内达到35%）



来源：波士顿咨询集团分析

贸易融资从业人员不断创新以降低成本和创造利润增长

据贸易融资从业人员报告，上述利润压力和客户需求正引导他们重视效率、拥抱新数字技术，例如人工智能、智能合同和其他以区块链为基础的解决方案。波士顿咨询集团分析显示，在3-5年间整个行业范围内存在25-60亿美元成本下降的机会。需要采取一种双管齐下的方法；将目前以纸质为基础的流程自动化，合作投资于数字化交换和交易方案。银行还需要利用先进的分析和大数据来创新发展，以更好地理解供应链，解锁网络价值。

银行正在利用智能光学字符识别（OCR）技术创造数字化边界并使纸质基础流程自动化

今天，两项挑战阻碍了自动化前进的步伐。第一，技术采用的分散性和差异性妨碍了数字化整合解决方案，因此大部分贸易融资交易依旧以纸质为基础。第二，自动化系统需要监测的合规行为不断演变。

人工智能（AI）的发展在某种程度上有助于克服这些障碍。智能OCR可以快速而准确地将收到的纸文本数字化，允许银行创造一个数字化边界（当银行和客户同时采用协作电子单据方案时，它也提供了另一



智能光学字符识别

智能OCR能扫描非结构化单据、识别文本，并输入值到后端场域。该技术能够高速准确地读出打印和手写文本，并能以可视布局 and 文本特征为基础通过学习单据类型将文本与具体场域进行匹配。一般来说，只有大概25%的原始文本材料是相关联的，这意味着OCR能在数据分类和登记方面释放显著的效能。

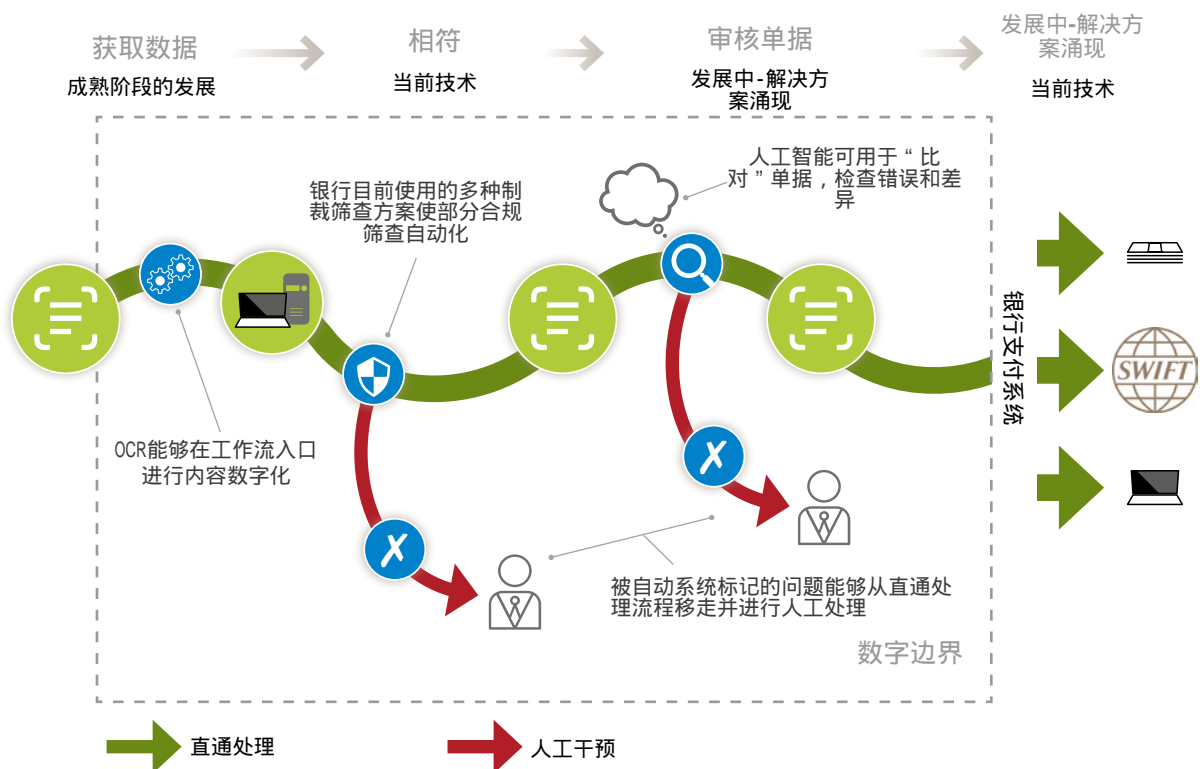
种解决方案，尽管被接受的进度很缓慢)。人工智能计划能够模仿人类从经验中学习的能力，适应变化的条件并做出决策，遇到不熟悉的事情提高警惕，而不是采取错误的行动。

智能自动化还可以帮助银行降低合规风险。第一，人工智能方案表现出能比人类更快、更始终如一、更准确地监测合规风险。第二，降低之前的劳动密集型流程的成本基数可以使银行重新恢复高价值合规流程，获得更好的质量和监督。

银行正在参与协作式区块链和智能合同试点，使贸易融资信息交换和交易自动化

目前贸易融资交易信息是通过档案和各当事人的信息科技系统传递的，效率低下且存在数据误差的风险。分布式账本技术（例如区块链）使通过数字格式交换可靠的贸易信息成为可能。以分布式账本技术为基础的智能合同能让满足预设条件的支付交易自动执行。

图17：内部操作数字化可以通过OCR实现并围绕操作形成“数字边界”



来源：波士顿咨询集团分析

主要的贸易融资银行正向分布式账本和智能合同解决方案投资，一些银行也已经在追随它们。任何解决方案都面临的挑战包括零散型产业协同合作、安全考量、基础设施的兼容性和监管要求的地区差异。

银行正在利用大数据和先进的分析来更好地理解客户供应链并获取更大的网络价值份额

银行已经拥有大量的客户数据和运营的价值链数据。然而，它们可以从这一数据中学到更多的东西，使它们在销售和定价方面具有优势。例如，客户数据可以用于更好地理解交易风险和价值链参与者的产品需求偏好。这一数据还可以通过监测出供应链中存在的违规问题，帮助银行降低合规风险。

银行拥有的或可获取的很多数据是杂乱无章的。银行需要在大数据和先进的分析方案方面进行投资来解锁这些数据价值，挖掘增长机会。其中一个解决方案是与能够提供数据的金融科技合作。例如，一家主要的贸易金融银行与一家金融科技合作，在这家金融科技公司的供应链管理平台上推出运营资本融资产品。利用该平台提供的数据，该银行将沿着供应链进一步向其下游提供产品，根据潜在客户的供货合同和发票，更容易对客户的信用风险进行评估。

物联网（IoT）和3D打印类创新将对贸易金融产生破坏性影响

物联网制造的数据呈指数上升的现状，对供应链管理具有激动人心的意义。未来的物联网可以追踪到托盘状态的贸易细节，从门到门，并为出口商和进口商提供货物位置和状况的实时信息。这将大大降低贸易风险，颠覆传统贸易金融产品的价值主张。与区块链方案一道，物联网制造的数据将降低进入的门槛。服务不足的中小企业存在1.2万亿到2.6万亿美元的信贷缺口，这可能成为金融科技公司的沃土。

贸易金融从业人员还应关注工业4.0更大的破坏潜力。对3D打印机根据需求和位置生产商品的能力加以利用，可能减少终端产品的贸易流量。这些实物贸易流量将被3D打印机使用包含代码的设计所涉及的知识产权贸易所替代。工业4.0还可能破坏大宗商品的贸易流量，商品将被要求在更多的地方以更少的数量供应生产。当与持续增长的可再生能源本土化生产对大宗贸易商品贸易的影响相结合，终端商品和大宗商品的全球流量在未来10-20年可能发生天翻地覆的变化。

需要在大数据和先进的分析方案方面进行投资来解锁银行数据价值，发掘增长机会



工业4.0

工业4.0，也被称为第四次工业革命和产业互联网，指的是下列九项新技术使系统得以相互连接，从而使工业生产力的进步成为可能：仿真、水平与垂直系统集成、物联网（IoT）、网络安全、云技术、叠层制造（例如，3D打印）、扩增实境以及大数据和分析。

波士顿咨询集团观点：贸易融资银行为提升未来盈利和地位可以采取的五项措施

- 在合适的贸易走廊周围部署贸易融资战略，以充分利用贸易活动的变化。
- 继续简化核心贸易融资流程，通过不断瘦身优化来降低单位成本。
- 利用智能OCR和AI自动化的进步围绕贸易融资运营创造数字边界，使劳动密集型后台处理自动化。
- 通过投资创新项目和参与试点（例如，区块链、智能合同），参与协作式贸易融资解决方案。
- 发展大数据和先进的分析战略，以更好地理解所服务的供应链网络，获取更大的网络价值份额。



编者评论：精选战略和战术启示

战略启示

地缘政治格局的变换和在前进方向上完全相反的观点，包括多边协议相对于双边协议、保护主义相对于开放贸易、单边自利相对于更全球化和普惠式方，这些不同的世界观直接影响国际商业和贸易融资的战略偏好和方向。在政治影响力和全球定位方面发生了一个相关变化，即明显向中国发生转移，已经开始改变整个格局和脉络。

跨太平洋伙伴关系可能终止，或者至多在没有美国参与的情况下继续进行，这样一来，中国的“一带一路”战略作为一项具有转型潜力的大型倡议显得格外突出，很有可能重塑全球贸易走廊和供应链。

贸易专家和贸易融资管理者在协助更好地倡导贸易、国际责任和融资发挥关键作用促成跨境商业交易等方面，既享有机会，

也承担义务。不管是作为一条通往增长和普惠的路径，还是作为继续倡导对贸易和融资活动进行有效、恰当、风险匹配的监督和监管的一个关键点，这都是一个引领国际事务的重要时刻，两者都离不开当前供应链和走廊布局，以及不断演变中的后“一带一路”时代环境。

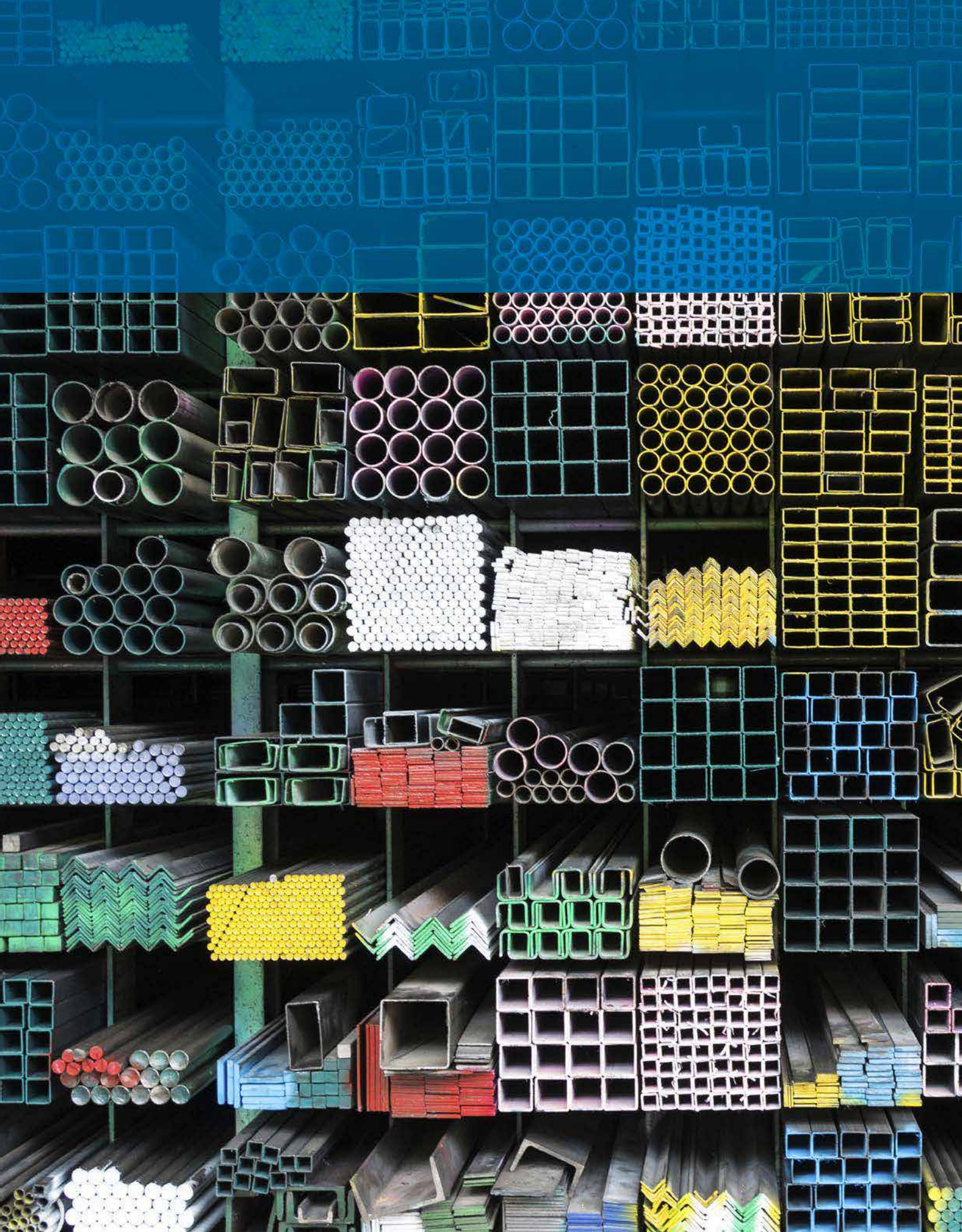
战术考虑

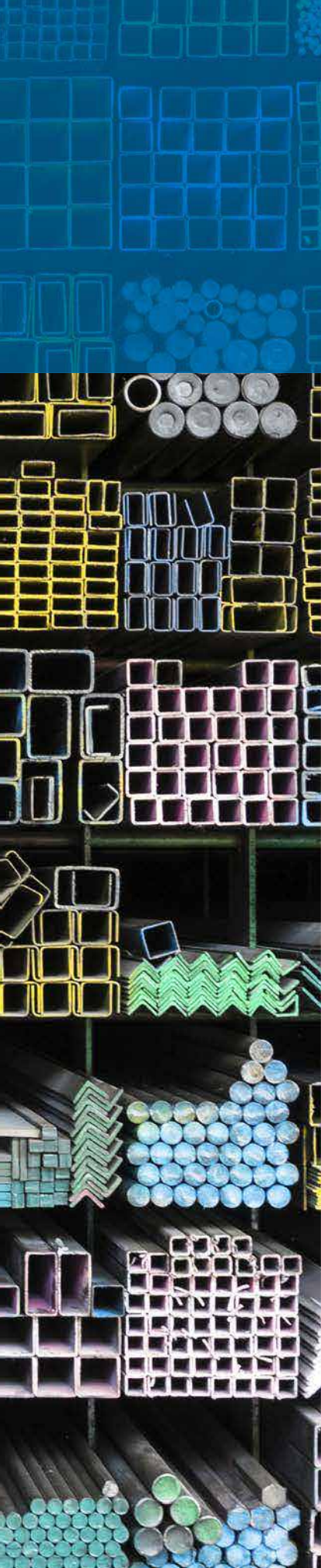
持续的监管和合规成本，连同满足贸易融资和供应链融资旺盛的需求水平的需要，包括涵盖每年大量没有得到满足的需求的渴望，必然使贸易银行家在保证业务、融资的持续价值和风险缓释对策的可持续性方面的尝试变得迫在眉睫。

我们应该清楚地认识到，对长期建立的贸易融资工具和做法所抱有的自满情绪，不管有多高

昂，都不再可行，而实质性的变化要么由从业人员进行前瞻性地设想和部署，要么按照终端用户提出的要求，然后成为一个行业领导者危机管理模式评估问题。创意战略联盟、有效的转型技术应用和全面配套的解决方案的发展，以此应对复杂的供应链问题必然成为贸易融资供应商下一步战术考虑的一部分。

同样地，那些被委托经营具有重要经济价值的贸易融资企业者必须不仅看到成本控制，更要看到收入创造和企业投资。而且，从上文可以得出，对于那些行政管理者往往对融资和风险缓释的深奥形式的本质和价值至多只有一个粗略了解的金融机构，必须提升熟悉在金融机构内加大对贸易金融的支持力度。





贸易及供应链金融： 调查报告结果及市场趋势

[贸易金融和供应链金融全球及地区性趋势 >](#)

[SWIFT贸易金融流量统计 >](#)

[全球贸易融资缺口分析 >](#)

[培养未来的专家振兴当下的贸易金融 >](#)

[使用同一种语言：供应链金融的标准定义 >](#)

[供应链金融：企业观点 >](#)

[福费廷市场趋势 >](#)

[保理市场趋势 >](#)

[出口融资市场趋势 >](#)

[出口信用保险市场趋势 >](#)



国际商会2017年全球贸易融资与供应链金融调查

结果与分析

调查的受访者

本年度业界最全面的贸易金融趋势调查报告共收集了来自98个国家的银行所提供的255份回复。2017年3月至5月期间，行业领导者和影响者就2016年所在银行的贸易金融和供应链金融业务情况接受了调查。本着为读者、国际商会和银行委员会成员以及整个国际贸易和贸易金融行业提供高附加值成果的精神，受访者被要求分享他们关于当前和未来塑造他们所在组织的贸易融资活动的重大的发展情况的看法，并延伸开来，分享其对下一代贸易和贸易金融结构的看法。

值得指出的是，在与新成立的编委会的密切协商下，今年的调查问卷重新进行了设计，具体目标是收集贸易金融和供应链金融业务的具体情况的数据和观察结果。

该调查与本报告的设计目的是，提供与贸易和融资有关的广泛的背景内容和分析阐述、政策考量和宣传活动以及对贸易融资技术数字化转型发展和非银行机构在国际商业融资中的作用的的具体评论。

今年向受访者发放的调查问卷在设计和实用性方面作出了改进，尤其是在获取贸易融资和供应链融资关键领域的数据和观点方面，包括：

- 策略
- 操作
- 销售
- 产品研发

尽管受访人数每年都在变化，但多年来受访银行的地理分布情况仍然保持一致。同样地，最具代表性的银行位于亚洲（28%）和西欧（25.5%）。亚洲的银行对本次调查的参与度明显较高（图18），与2016年（18%）相比，这是正面积极的，而实际情况是供应链业务通常在亚洲发生，位于该地区的供应商也数量众多，也更加体现出本次贸易融资研究的代表性和一致性。这也与亚洲在各种贸易走廊分析和与该地区有关的数据库所反映的全球贸易和供应链流中所占据的份额相一致。

这是业界最全面的贸易融资调查



98

本次全球调查涉及的国家数量

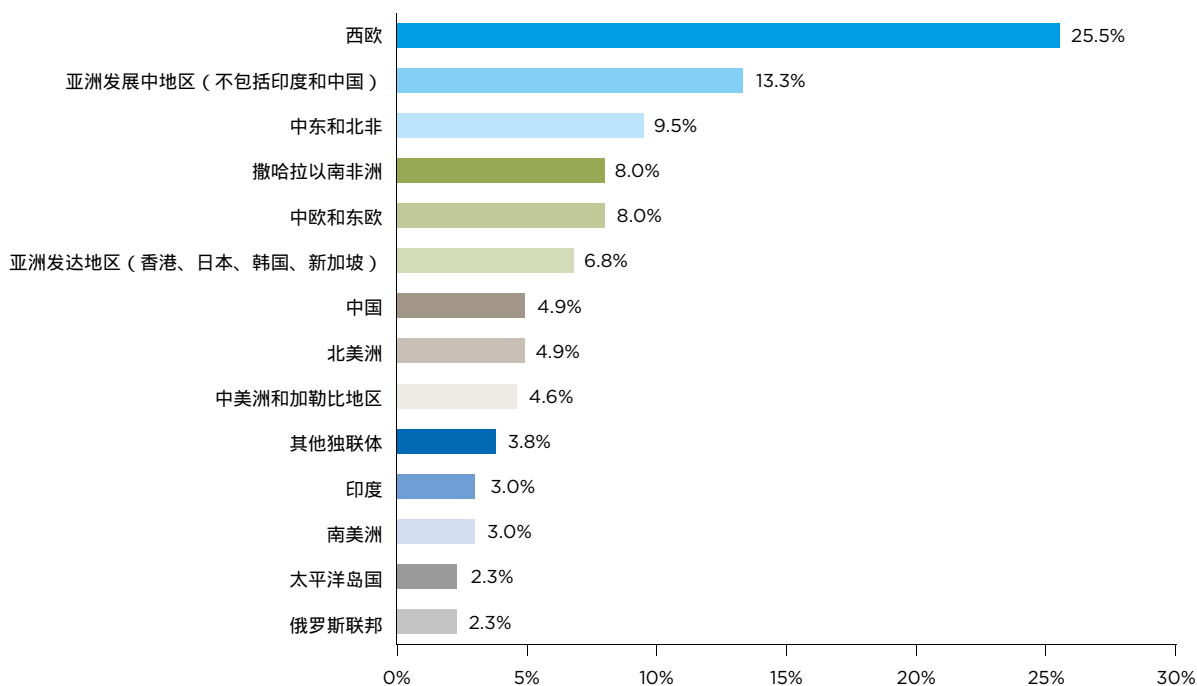
从本版本里，可以明显看出北美的银行的参与度相对较低（4.9%，而2016年为12%），俄罗斯的银行的参与度较高（2.3%，而去年为1.2%）。

《重新思考贸易&融资》是国际商会和银行委员会的旗舰出版物，在2009年首次出版时，它是一个聚焦贸易和贸易金融的开创性出版物。自此以后，贸易金融和供应链金融快速增长的领域引起了众多政治、商业、学术和国际机构界的关注。

人们开始对作为推动贸易的关键因素的贸易金融和供应链金融发生兴趣，这在许多方面都具有积极意义，但据说这也导致贸易金融从业人员和供应商产生了一定程度的“调查疲劳”。这个事实可能成为本版本收到的回复数量有所减少的部分原因，我们将在2018年调查和报告的准备阶段对这个问题进行重新审视。相应地，为了今年能尽早向市场公布调查结果，本次调查期比以往有所缩短。

这些数据、分析和结论的战略价值和稳健性保持清晰可证，并符合本报告以前的版本以及其他银行委员会和国际商会出版物的质量标准。

图18：受访银行所在区域



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

如前所述，大多数调查对象位于西欧和亚洲发展中国家，反映了主要贸易走廊、买方-供应商关系和生态系统，以及在这些地区经营的贸易融资供应商重要集结体的组合情况。重要的部门流动，如商品贸易活动，无论是作为商品来源，还是作为旨在促进商品贸易的融资和风险缓释中心，都直接与世界上这两个地区相关联。

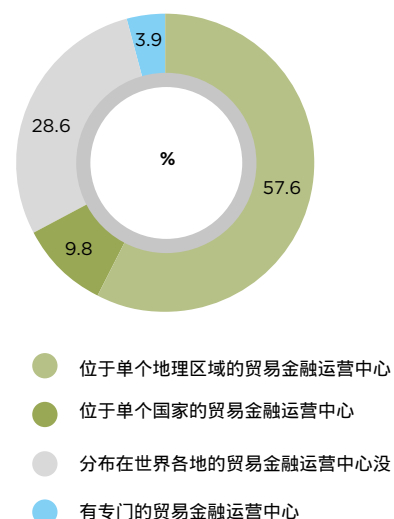
受访银行的整体情况部分通过围绕受访者的业务特点所收集的数据反映出来。传统贸易融资业务运营部门（通常放在交易银行业务部门并涵盖跟单信用证、托收和保函/备用信用证）的结构和部署也反映了受访银行的情况。

受访银行中占比最大的是在多个国家开展业务运营，但位于单个地理区域的银行，我们称之为区域性银行（57.6%），其次是在全球设有运营中心的全球性银行（28.6%），只在单个国家开展业务运营的规模较小的银行占比接近10%。有近4%的受访银行没有设立专门的贸易融资运营中心，尽管他们报告说在2016年处理了26到250个贸易融资交易（图19）。

后危机时代的环境反映出世界各地众多银行的，包括贸易融资在内的跨境活动，出现整合与减少，而这一现象与持续推动贸易相关文件数字化和部分操作及决策自动化的努力一起，共同显著提升了贸易业务中心化和集中化水平。

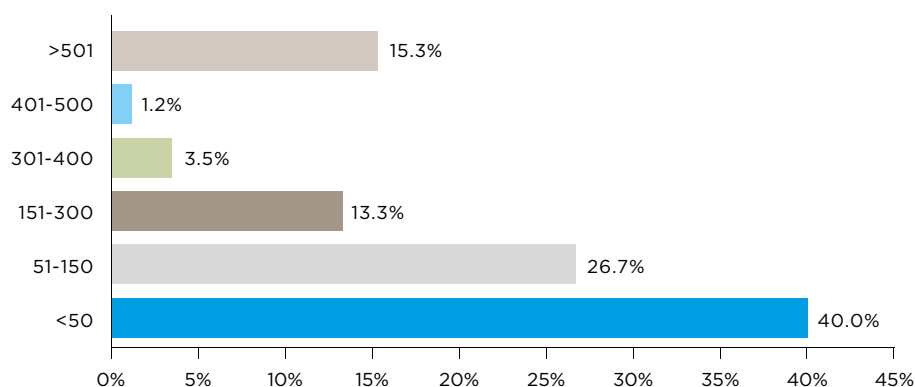
本研究中评定受访银行类型的另一个标准是在全球销售、加工和交付贸易金融产品和解决方案的雇员人数（图20）。

图19：贸易融资运营结构



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

图20：从事贸易金融业务的雇员人数



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

超过三分之一的受访者是只有少数贸易金融从业人员的银行，他们声称有50或更少的人从事贸易金融业务。40%的受访者雇用了50至300名专职贸易金融专业人员，20%的受访者在全球雇用了300多人提供贸易金融解决方案。

国际贸易融资是一种高度专业化的融资形式，在大多数金融机构中一直十分低调，而且专业人才数量也不多。贸易金融，特别是传统的贸易金融，是一项顶级银行供应商占据的市场份额集中度较高的业务，因此，当我们发现，只有超过15%的受访者保持500人以上的运营能力，也就不足为奇了。

长期以来，由于维持贸易金融能力所涉及的成本、复杂性和操作风险等问题，贸易不是其核心业务的银行将操作职能外包给业界公认的有口碑的大型供应商。考虑到后面这种情况，以及贸易金融往往被视为有效建立良好客户关系的切入点，本次调查发现40%的受访者在贸易金融部门中保留不到50名员工作为补充也就同样合情合理了。

2017年调查结果反映的这种分布情况符合当前全球的现实，因而建议本次调查结果应当以传统贸易金融为起点，为了解国际商业融资业务提供一个清晰的窗口，传统贸易金融仍然支撑着大约10%的商品贸易流并向快速发展的供应链金融延伸。

贸易金融：趋势、战略与演变

根据过去几年的观察，贸易活动一直缺乏活力，关于贸易是否或何时可以再次成为全球经济体系前进动力的问题一直存在。分析师和从业人员一直在寻找能够确定贸易增长速度再次超过全球GDP增长，从而恢复其经济增长动力地位的时点的主要指标。

尽管在世界各地观察到了这类发展的迹象，但明显且得到越来越广泛认同的是，贸易在很大程度上离不开贸易金融或供应链融资。世界贸易组织和其他组织认为，每年80%的全球商品贸易通过某种形式的贸易融资得以实现，包括传统贸易金融和供应链金融、以及融资和一系列风险缓释解决方案组合。

由于目前大部分贸易是以赊销方式进行的，供应链金融显然是跨境贸易金融的高增长领域，尽管各种分析显示，多年来，传统贸易金融支持着每年1.5-2万亿美元的商品贸易额，或大约10%的贸易量。

80%

贸易融资支持的
贸易量

从业人员和客户对传统贸易金融机制给国际商务带来的持续价值给予了肯定，但近80%的受访者表示，传统贸易金融几乎没有增长或者停止增长，或者干脆逐年下降（图21）。仅有恰好超过21%的受访者认为传统贸易金融将呈现增长态势，由于本次调查没有对交易量和传统贸易融资价值明确加以区分，所以这些观点在增长的两个维度上可能是一致的。

在进一步探究传统贸易金融出现低增长甚至负增长的预期时，受访者被要求考虑在当前环境中哪些因素最有可能在短期内对商业产生不利影响（图22）。超过68%的回复指向合规与监管要求，这或许与预测相符，但令人惊讶的是，只有11%的受访者认为资本限制是一个明显令人担忧的问题。

受访者似乎不那么关心影响贸易银行经营的宏观因素，例如世界主要地区的贸易保护主义倾向、市场波动和贸易走廊转移，至少在本次调查时段内如此。

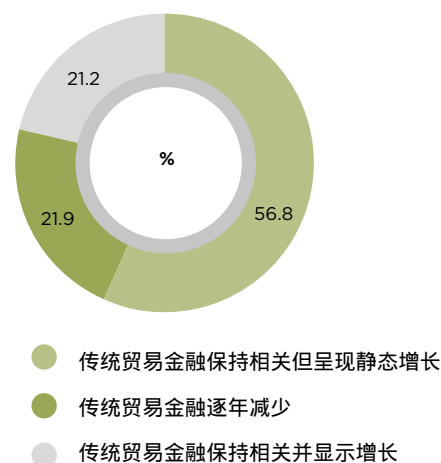
金融科技公司作为市场潜在冲击者的角色一直是从现有供应商到客户、从监管机构到金融科技公司自身这些市场参与者热烈讨论和辩论的主题。然而最终只有1.4%的受访者选择将金融科技公司带来的竞争和冲击视作短期内可能对贸易融资产生不利影响的因素。

综合来看，对这一调查问题的回复显示，贸易融资者非常关注直接影响业务的问题，从应对日益全面而复杂的监管预期成本到不可避免的利润影响、以及与违反合规要求带来的日益敏感的声誉风险问题。也许是由于合规问题带来的影响十分直接，人们对环境和战略因素似乎不太关心。

目前大量的时间和资源被用于与贸易金融合规和资本风险管理措施密切相关的宣传和教育上，在行业层面上做出的反对保护主义或贸易限制措施的努力显得不太明显。这方面的最新发展显示，现在既是一个时机，也很有必要积极开展关于这一主题的专题宣传，因为它可能在未来一年或更长时间内变得更加重要。

调查结果显示，所有关于金融科技公司的冲击及竞争性产品的讨论目前没有被视作对银行贸易融资商地位的威胁，只有1.4%的受访者认为它是关键因素。这可能是危险的自满情绪的症状表现，也可能是由于近期金融科技公司的定位和基调发生改变，从明确的竞争转变为开放探索与传统融资业现有供应商进行合作。高级贸易金融主管认为，许多具有前瞻性定位的金融科技公司拥有的财务资源有限，商业活力不足。此外，不可避免的监管审查和最终的监督将显著改变金融科技公司的从业环境，从旨在促进金融科技公司发展的监管“沙箱”为特征的环境变为强制实行更加严格监管的环境。

图21：传统贸易金融业务的增长



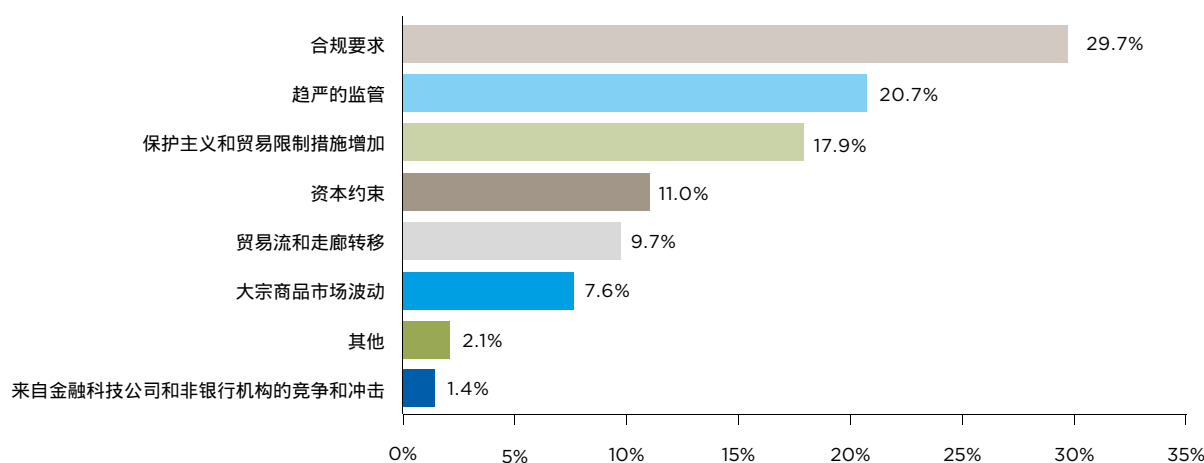
来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

金融科技公司目前还没有被视作对银行地位的威胁



对这一问题的关注度低也可能反映出现实中一些更有前途和转型潜力的金融科技公司将主要金融机构列为其股东，从而有效地将金融科技公司将变为资产，而不是竞争威胁。

图22：短期内最有可能对商业产生不利影响的因素



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

虽然这一数据是明显而有趣的，但是与之前的调查问题一样，它可能暗示着人们对贸易、风险缓解和融资不断演变的结构中存在的重要因素缺乏战略眼光。银行，特别是贸易金融业务，可能继续关注金融科技公司的破坏性质，以及他们构想、开发和部署市场转型的方式，而不认为收购可以转化为对威胁的中和。

2/3的受访者表示，其业务营收保持不变或有所增加，其余33%表示年营收同比减少（图23）。鉴于贸易增长水平仍然不高，也没有出现能够刺激全球经济、贸易和贸易金融明显增长的大宗商品牛市，这一结果是一个令人鼓舞和正面的信号。

在全球范围内，贸易金融的定价没有发生实质性变化，这说明，贸易融资需求显然依旧相对强劲。在战略层面上需要考虑的一个问题是，鉴于众多宏观层面的因素可能显示贸易融资收入减少，定价因素是否可能成为即将到来的贸易增长的一个软性的“主导指标”。

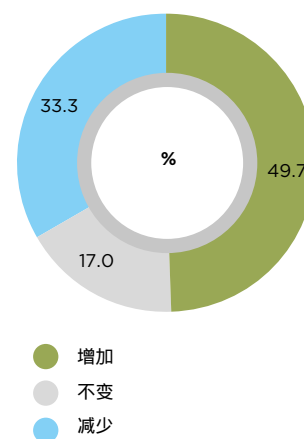
鉴于一些市场评论家认为被广泛报道的与监管和合规活动相关的成本的上升将大大降低银行从事跨境业务的欲望，包括贸易金融和供应链金融，关于这一问题的总体而正面的调查发现的意义则更加明显。虽然我们还不能就当前市场状况对盈利能力的影响发表评论，但记录受访者对行业收入状况的回应是明显积极的做法。

现在，全球范围内从传统贸易明显地向赊销交易转变、以及供应链金融发生演变和不断成熟的市场定位，这些共同导致近30%的受访者认为供应链金融是未来12个月内最重要的发展和策略聚焦的领域（图24）。供应链金融最初是备受争议地被“包装”成了一个应对严重脱媒威胁的产品。供应链金融作为不同于传统贸易金融的产品的根本特质（和价值）现在已经得到确立，市场需求明显且不断增长。在这种情况下，供应链金融的发展空间现在被视为战略重点就变得很平常了。

供应链金融的业务和方案仍然处于发展和演变模式当中，2016年初国际商会发布了《供应链金融技术的标准定义》，对基础通用词语进行了定义，该定义的起草工作得到了国际商会银行委员会的协助，反映了众多全球行业机构和三十多名资深专家和从业人员的深入研究。在《全球供应链融资论坛最新进展》一节中包含了这一倡议的最新情况。

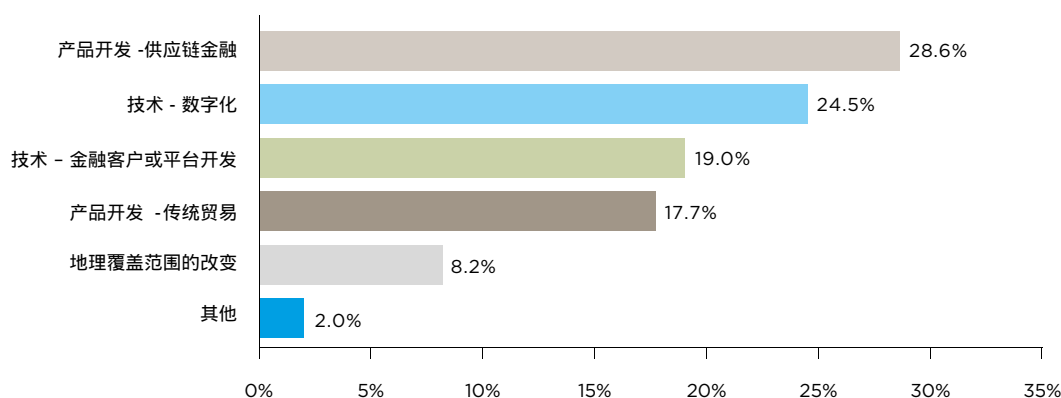
尽管供应链金融作为一个包含许多融资技术的综合性程序化方案还处于起步阶段，也尽管当前风险缓释因素仍在发展之中，但是基于全球供应链的结构、全球影响范围、功能以及复杂的商业关系生态系统，供

图23：2016年贸易融资收入的演变



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

图24：未来12个月贸易金融最重要的发展领域和战略重点

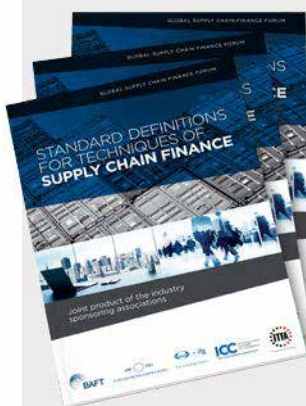


来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

访问该出版物的路径



供应链融资技术的标准定义：下载地址为<http://supplychainfinanceforum.org/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>



供应链融资被认为是未来12个月最重要的发展领域和战略重点

供应链金融日益全面的贸易观点结合得非常好。在本次回复中，对供应链金融的优先选择也得到了现实的支持。即，一个或两项技术，也许是应付款融资和经销商融资，得到了最多的供应商的关注和客户的接受，但在供应链中开发全面的产品、以及发展支持核心买家需求的多重关系仍然是工作重点。

领先的供应商专注于为发票尚未开出或未被接受的装运前融资提供可行性解决方案，并为复杂的全球供应链中所谓的“最后一英里”提供融资支持。

近44%的受访者认为以下类型业务应作为战略重点领域优先发展：与数字化和技术（包括金融科技）相关的、以及与快速兴起的平台方案相关的、或与依附于平台方案相关的业务。

这一发现反映了贸易融资商和供应链金融供应商的一个认知，即贸易本身正不可阻挡地向数字化模式发展，无论是在数字化商业的交易层面，还是在法律和监管层面，所有这些都全球范围内加快步伐，并被视作为发展中经济体提供了更好地参与全球经济体系的良机。

不到10%的受访者担心地理覆盖范围的问题，尽管在过去两年，对围绕以合规为基础的“去风险化”活动的关注导致许多银行退出市场、大幅减少代理行关系、退出以商业和中小企业端为主的客户关系。这个数字可能意味着银行正在提供足够的市场覆盖以满足客户的需求，或者也可能反映出一种宿命感，即贸易行业对金融机构作出市场风险敞口决策的影响力巨大。

无论如何，贸易和经济包容性的重要性比以往任何时候都更清晰。它是政策界和国际商会，尤其是银行委员会，宣传工作的重点领域。对于贸易融资商和供应链金融供应商来说，提供充足的和价格合适的贸易金融水平至关重要，但同样重要的是确保可以扩展到最需要的市场上，这些市场根据定义几乎都是增长模式的市场。在最狭义的商业意义上，发展中经济体的增长、以及日益重要的供应商群体将为将目光投向这些市场的投资驱动型银行（或其他贸易融资供应商）提供回报。

根据受访者确定的优先次序，可以很自然地发现，供应链融资金融和技术同样被选为最具发展潜力的领域，近68%的受访者指向了这两个选项（图25）。

在这个问题上值得注意的是，超过11%的受访者认为，在与新的商业活动有关的贸易融资金融方面出现了一个引人注目的机会。其中一个重点领域是服务业贸易，这是发达经济体和主要新兴市场的高增长领域，据报道，每年约有5万亿美元的贸易活动。对于该行业来说，为新兴贸易部门开发融资解决方案的诉求来得非常及时，而且需要一定程度的创新思维，服务业贸易就是这样的一个例子。

为服务贸易提供融资的需求对为无形资产提供资金的灵活性提出了要求，无形资产没有能为融资提供保障的传统资产，而且它的无交付风险在性质上与数百年、或更长时间以来为贸易流提供融资的情形不同。

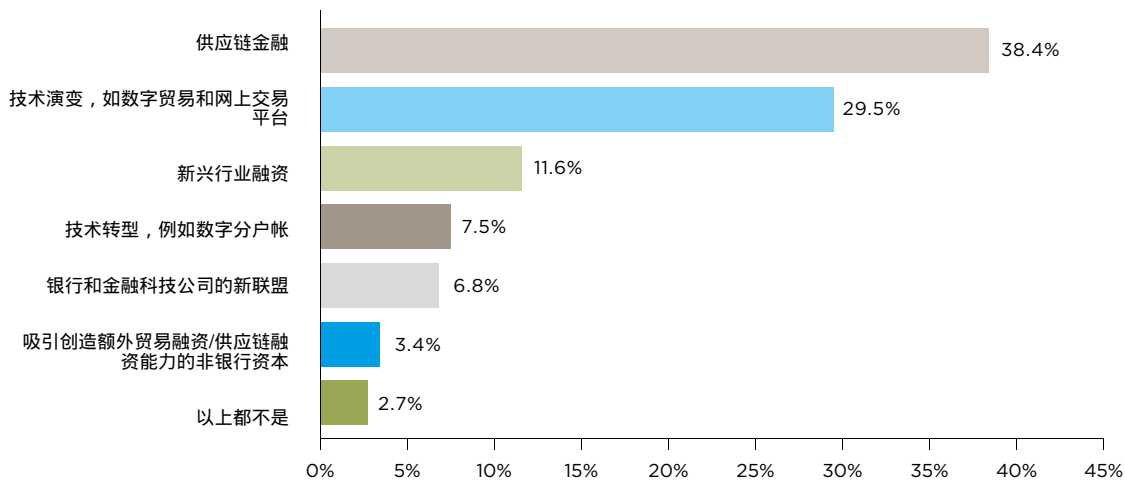
再一次地，我们设计了与贸易银行运营结构相关的一个调查问题用来代为反映融资业务的发展情况，试图梳理出专注于传统贸易融资的业务能力与向银行客户提供包含供应链金融解决方案能力之间所存在的不断演变的联系。

虽然这种逻辑性“分割”并不完全反映市场现实，但仍然具有象征意义，近65%的受访者表示只在传统贸易金融方面具有运营能力，尽管人们普遍认为业务增长明显发生在供应链金融。

68%

的人认为供应链融资和技术显示出最大的增长潜力。

图25：国际贸易融资增长和演变潜力最大的地区



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

如今，正如其存在并所提供的产品那样，供应链金融包括了对保理、福费廷技术的重点关注，保理通常由与交易银行部门或贸易金融业务无关的银行子公司开展。同样，供应链金融的某些技术可能存在于贸易银行以外的领域，例如存在于以资产为基础的贷款中或作为独立的应收账款融资单位。

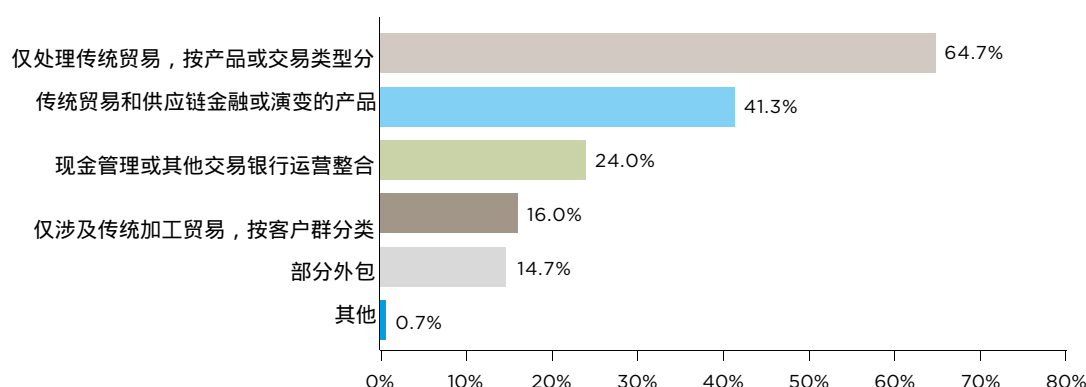
与供应链金融相关的业务和运营模式存在明显的多样性，这种多样性使我们很难在这个问题上设计出一个有意义的调查题目。在这种情况下

下，通过保持调查结构或咨询的一致性，可以有利于进行逐年比较。从一个相当基础的层面，而不是反映传统贸易金融与供应链金融之间明显差异的层面来看，值得注意的是，只有24%的受访者表示供应链金融与其他交易银行活动存在有意义的融合，不到15%的受访者甚至外包了部分交易（图26）。

由于这个问题引发的关注所得出的结论表明，整个行业存在发展优化运营模式和最佳实践的重要机会，在贸易银行业务面临众多对其作为银行的生存能力产生根本性威胁的时刻，可以采取一些有效的措施来降低成本/收入比率。

尽管供应链金融被广泛认为是一个发生了显著增长并存在明显机会的领域，受访者也在之前就已经将其认定为显示出最大的增长和演变潜力的领域之一，值得注意的是，有38%的受访者认为它是有望带动显著增长的高级别的战略重点。

图26：全球贸易金融运营架构



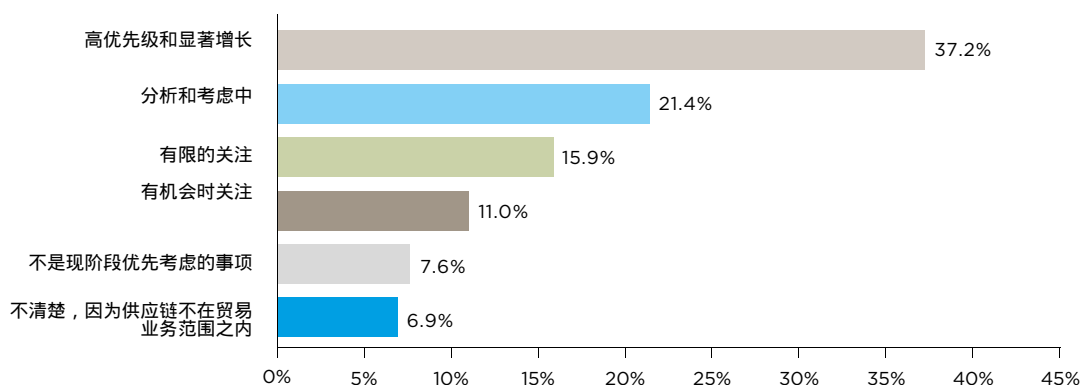
来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告/图26的受访者回答了所有适用的选项

除了受访者对供应链金融的潜力和优先级别的想法之外，供应链金融市场发展的另一个有效指标涉及最终客户对支持供应链金融相关需求的第三方（非银行）平台解决方案的接受程度（图27）。

近一半的受访者指出，第三方供应链金融平台客户的使用量由少变多，这一发现与市场上的传闻数据一致，表明客户对这些解决方案的兴趣和接受程度正在稳步提升。

虽然这些平台提供的服务和解决方案的范围可能存在很大的差异，但不管它们在市场上与银行是伙伴关系和互补关系，还是利用银行资产负债表能力并采取更具竞争性的姿态，都代表着国际商业融资市场的实质性进化。

图27：现阶段供应链金融在银行中的地位



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

在贸易日益数字化、市场实质上接受具有技术支持的供应链金融平台以及通过阿里巴巴、敦煌网等多家公司进行电子商务和平台化贸易活动的市场接受程度发生总体加速的背景下，值得强调的是，超过41%的受访者认为，数字渠道在影响向市场提供贸易金融解决方案方面具有重大甚至转型的潜力。

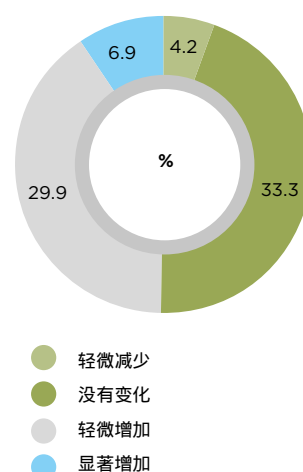
这种乐观态度也可能与高增长的前沿和新兴市场对贸易融资商的吸引力有关：在这些相同的市场，传统技术的跳跃式运用能够使先进的商业模式得到快速、果断的应用，这些都是通过数字渠道实现的。

有趣的是，近14%的受访者不确定或看不到数字渠道影响贸易金融销售的潜力。根据这一数据，相当一部分受访者不相信他们的同行所认为的某些类型的技术会对贸易金融具有潜在的转型影响。

从定义上讲，国际商务是跨国界的，通常涉及远距离的业务交易，因此可以说特别容易受到技术转型的影响。同样地，期待支持国际商务流的贸易金融交易的供应、跟踪和管理交易与供应商的客户的习惯相匹配是合理的。

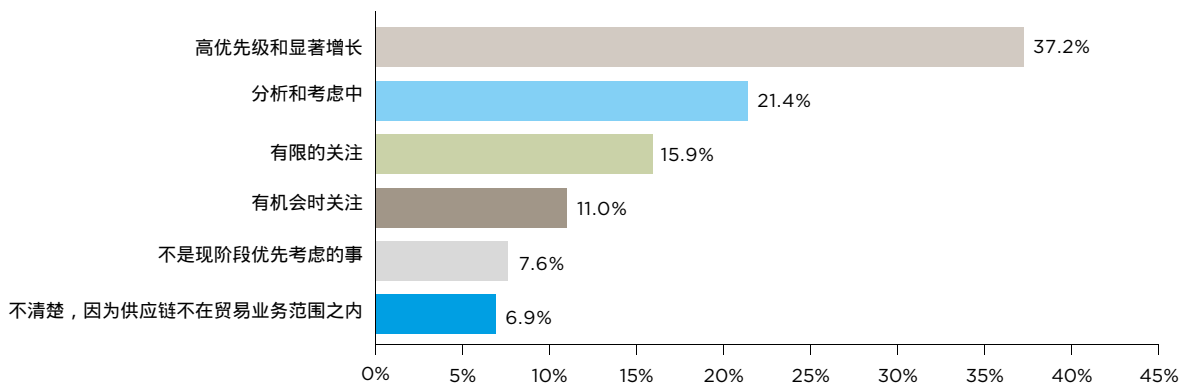
虽然整个行业的思想领袖和早期用户对贸易和贸易金融不可避免地发生数字化转型都在饶有兴趣地进行追踪和预测，但是围绕这一概念所付出的努力与贸易金融数字化的发展比例和接受比例的期望值并不相称。

图28：2016年客户使用第三方平台情况



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

图29：数字渠道影响贸易金融销售的潜力

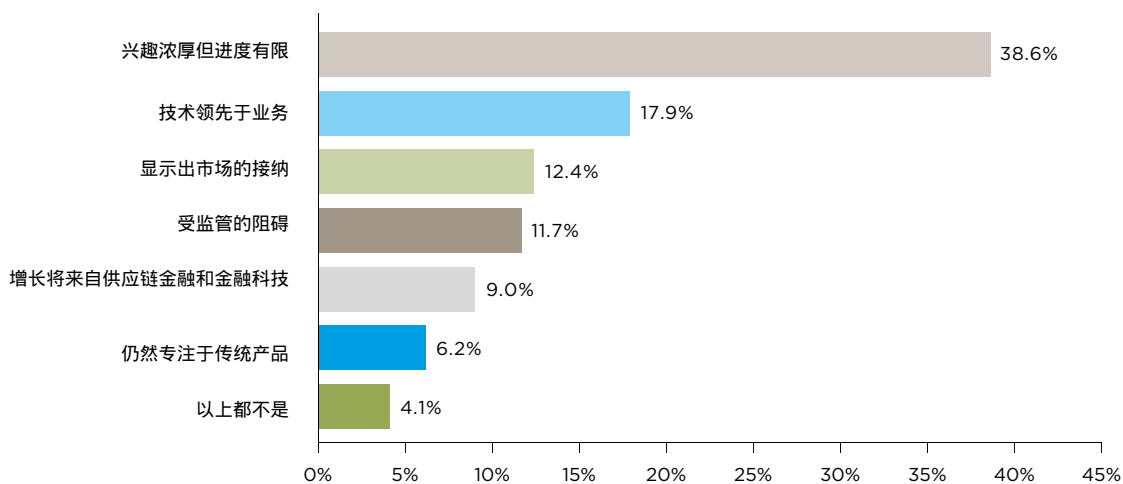


来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

虽然12%的受访者认为存在一定的市场接受度，但接近40%的受访者认为进展有限，近18%的受访者表示，数字贸易金融可以通过现有技术实现领先于商业行为的技术能力和技术，但融资供应商、风险保险公司、出口信贷机构和多边机构在实践上没有跟上脚步（图30）。

这个现实，以及这种减缓演变和阻碍进步的动态，已经在之前的贸易融资中体现出来。90年代初期对采用运营外包模式的犹豫不决，对使用（客户）前端系统的缓慢反应，对具有文件成像功能的“中心和辐射”模式的保守反应，以及甚至对数字化文档的缓慢接纳，都与这一结果相一致。

图30：对贸易金融数字化进程的看法



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

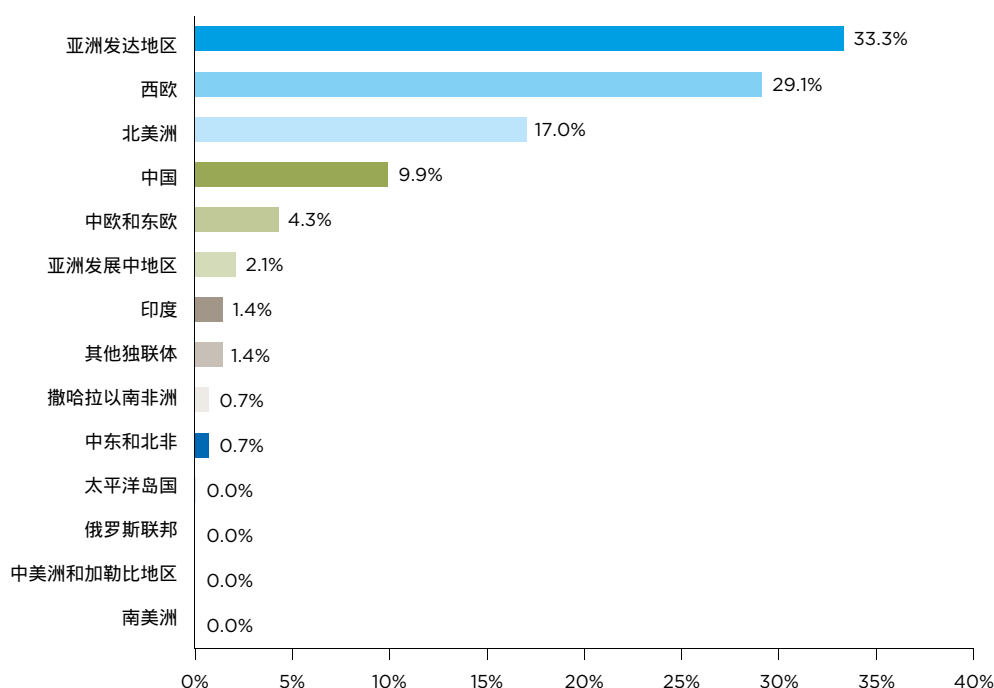
这个单项观察结果在更广阔的背景下的含义可能与贸易银行家是应该追随他们的客户（进入市场，进入新技术或新的商业模式）、还是应该引导从而推动银行和客户共同成功的争论直接相关。今天与二十年前的差异可归结为金融科技公司的存在，以及具有强烈颠覆意念的一代企业家对贸易金融产生的兴趣。

金融科技公司在普通分类账和特定的分布式分类账企业中找到了贸易金融领域高附加值、高影响力并具有重大社会效益潜力的业务，但是过时的做法和资源模式却很常见。

如果目前的商业模式和做法不能迅速发展并赶上当今技术带来的潜力，那么这些模式将被迫改进或被其他模式所取代，人们对业务发展可能性的期望越来越多地界定在贸易融资的狭隘商机之外。

考虑到地理区域的问题，受访者认为，发达的亚洲和欧洲是最有可能领先实现真正数字化贸易流的地区。超过62%的受访者都指出，世界上这两个地区比其他地区领先（图31）。近10%的受访者选择了中国，而对北美洲，尽管有北美自由贸易协定和高度集成的汽车贸易板块，只有17%的受访者保守地选择了它。

图31：预计将首先发生真正商业化、工业化、数字化贸易流的地区



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

预计亚洲发达地区和西欧将引领贸易数字化进程



鉴于需要满足法律和监管标准、公共政策和其他要求，但同时为数字化贸易奠定基础，要实现贸易数字化必须远远超出融资供应商和客户的范畴，可能需要该地区重要的利益相关者做出努力在这一领域领先的坚定承诺。承诺实施电子商务，在数字化框架上开发单一窗口市场准入计划等举措都是在短期内真正实现数字化交易的因素示范。

具体的创意值得引起我们的注意，例如在2016年中国担任20/B20轮值主席期间，阿里巴巴的马云提出并带领的电子世界贸易平台，尝试在实践的层面上倡导和推动数字化贸易在全球取得成就。相似但不同的是，在交易规模上，以银行付款责任为代表的突破性进展，以及由Bolero和lessDOCS等公司提供的端到端数字化贸易融资交易，为我们提供了对这一领域持有乐观态度的具体理由。

3D打印的出现代表了生产和物流的数字化，至少在一定程度上，现在这种市场预期已经确立，数字化贸易的接受和加速变得无法避免，因此必须也必将开发和部署一套数字化贸易金融解决方案。剩下的问题是，数字化贸易金融和电子供应链金融的供应是否仍将主要是现有企业的地盘，新的市场参与者会不会利用数字化来干扰市场，从目前领先的贸易金融和风险缓释解决方案供应商手中夺取市场份额。

根据深入调查的要求，受访者需要考虑哪个行业最有可能首先实现贸易全面数字化，其中约17%的受访者认为燃料领先，按照可能性的顺序依次是通讯、原材料、采矿和农产品（图32）。

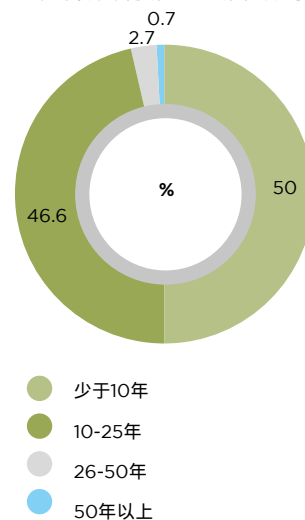
被认为最有可能转向真正数字化贸易流的前三大行业对运营和现金管理效率要求很高，其特点是交易量大。众所周知，标准化是实现贸易数字化的关键要求。包括燃料和原材料在内的大宗商品行业在标准化方面比其他行业成熟，这印证了这方面的调查结果。事实上，大宗商品的顾客已经领先进行数字化贸易业务交易，并且占据主要的电子交易份额，包括e-UCP和BPO。通讯行业自然也是前三大行业之一，因为它依赖信息技术和基础设施，这是贸易数字化的另一个关键要求。

与贸易活动数字化步伐相关的调查结果令人震惊，50%的受访者认为在不到十年的时间内能达到高水平的数字化，但同样几乎一半的受访者预测这种发展将需要10至25年（图33）。即使乐观地解读这一数据，受访者人群中相当多的人预测至少需要十年才能达到60%的贸易处理数字化。

11.6%的受访者认为，为新兴行业提供融资是推动行业发展、促进贸易金融进一步发展的一种方式（见图25）。

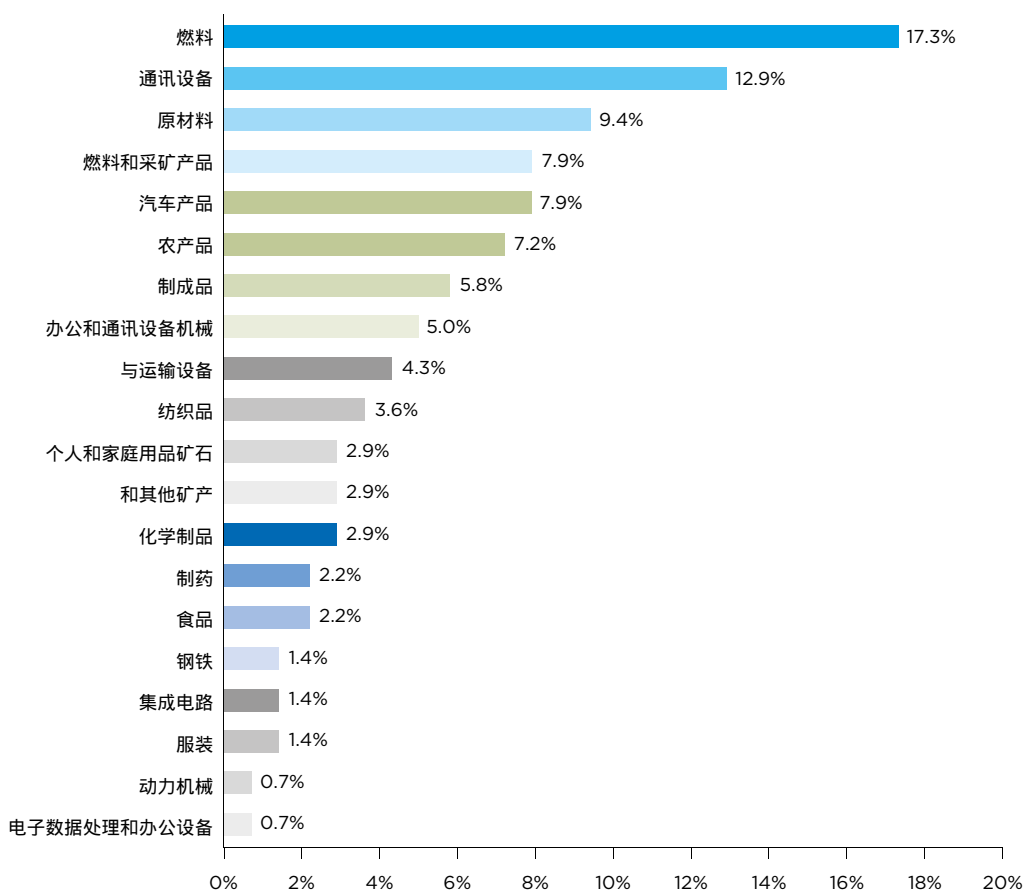
根据这一观察，需要更多地研究特定行业的融资情况。受访者被要求对提供融资最多的行业进行排名，结果如下：农产品行业排名第一最多（16.2%），其次是燃料和采矿产品10.6%，机械和运输与汽车产品地位相同（9.2%）。值得注意的是，获得贸易融资最多的前五大行业占了半数以上的回复，达53.7%。这一结果，按全球合计的话，可能会让一些读者感到惊讶。从个体来看，向特定行业部门提供贸易融资与银行类型或地理位置存在显著的相关性。在这方面提供贸易融资取决于许多因素 - 银行或监管机构的信贷政策、地理区域内的产业相关性、各行业融资渠道的多样性、某些行业的财务状况、供应链中的行业地位、贸易条件的适用性、国家政策等。一些行业部门通常拥有多种价格优惠且程序简便的融资渠道，贸易融资因而可能不是它们首选的融资渠道。因此，

图33：需要多少年实现60%或以上的所有贸易流处理流程数字化



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

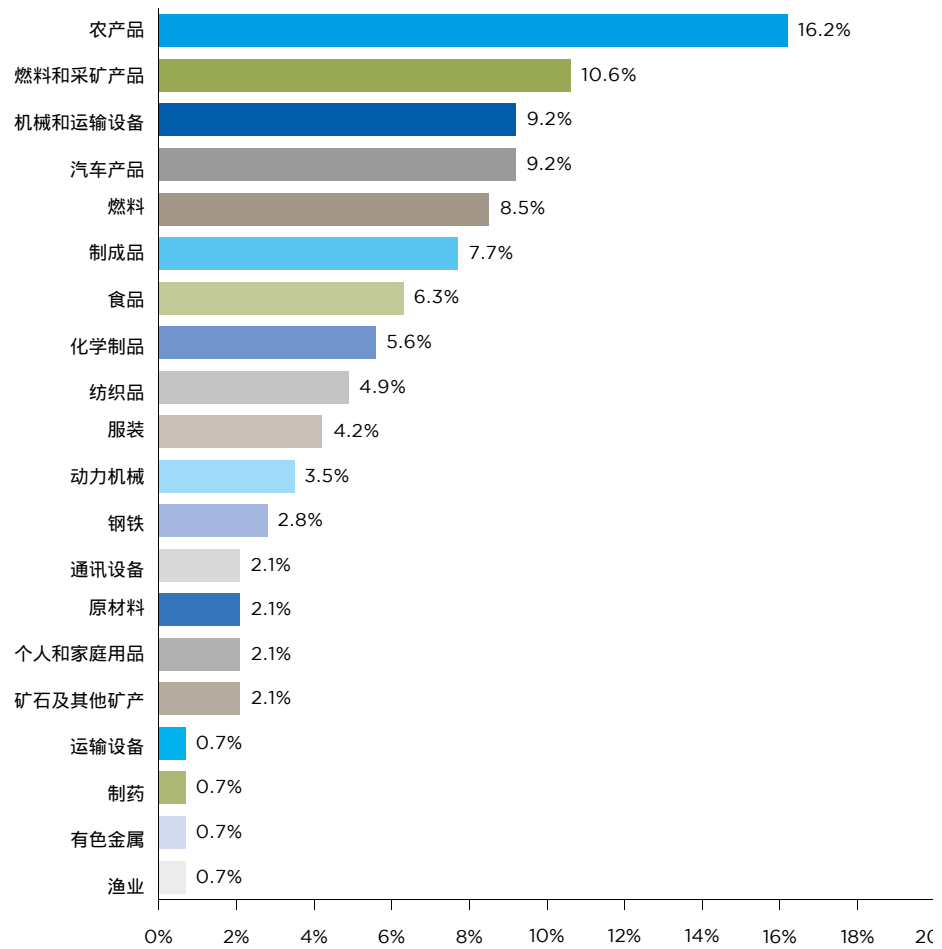
图32：预计将首先发生真正商业化、工业化、数字化贸易流的行业



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

简便的融资渠道，贸易融资因而可能不是它们首选的融资渠道。因此，根据调查回复，获得贸易融资较少的行业部门并不意味着资金供给较少。

图34：获得最多贸易融资的行业



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

营运

根据过去几年的观察，贸易活动一直缺乏活力，关于贸易是否或何时可以再次成为全球经济体系前进动力的问题一直存在。分析师和从业人员一直在寻找能够确定贸易增长再次超过全球GDP增长点，从而恢复其作为经济增长动力的地位的时点的主要指标。

受访者被要求指出贸易金融业务运营部门当前面临的最大的挑战（图35）。控制成本的压力受到最大的关注也许不足为奇，但只有大约23%的受访者选择了这一项，关于技术胜任能力的挑战排名第二，占比相对接近。

成本控制是银行内所有类型的运营部门甚至是所有行业常年重点关注的领域，因此它的排名最高是可以预见的，相类似地，因为运营效率、吞吐量、生产力和流程效率是核心重点，所以人们把重点放在持续挑战的技术问题上也是情有可原的。

值得注意的是，超过20%的受访者认为高级技术人才的数量是一个主要的挑战，这有几个原因。首先，贸易金融业务的低效、耗时的培训实践可能会使跟单信用证专家花费数年时间从事单一产品（甚至单一交易类型），这是造成资源严重短缺的根本原因之一。

其次，在当前的市场条件下，同时考虑当前一代新招募员工的职业生涯的愿景和期望、所需要花费的时间以及与贸易金融业务相关的职业发展路径选择存在的限制都是毫无意义的。

最后，在全球金融危机期间观察到的行业层面的整合和市场的退出，暂时缓解了已经即将到来的资源和专业知识的危机，但是现在已经过去了，资源的重新调配在很大程度上进展顺利。目前，参与贸易金融相关交易处理的人员人数不足，不利于贸易经营能力的长期可持续发展。

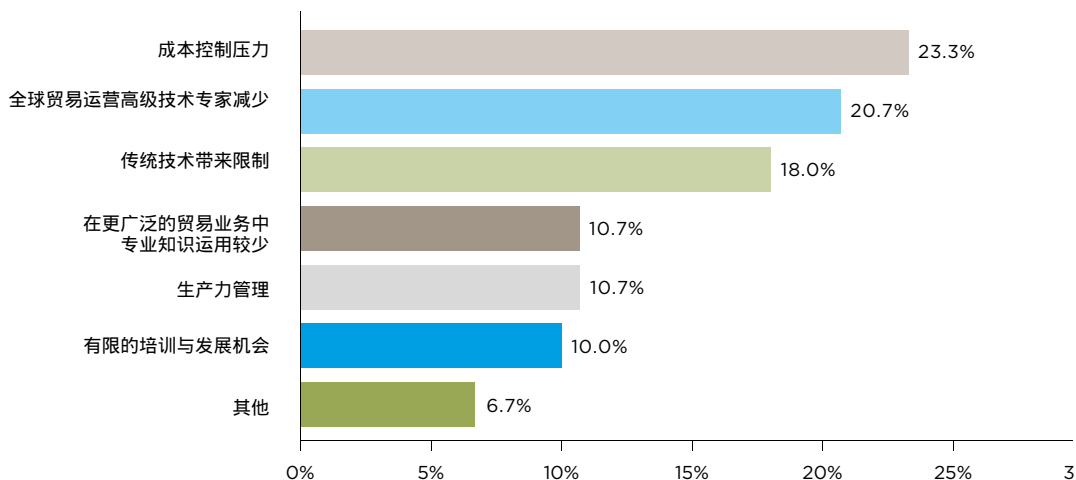
新加坡国际商会学院首先发起了一个与贸易金融专业发展和认证有关的项目，其明确的目标是解决包括运营部门在内的贸易金融行业的人员配置和能力危机（见由国际商会学院在本报告中的供稿）。

学院的运作以及各家多边开发银行通过贸易金融计划和相关的技术援助措施做出重大努力，开始共同应对目前面临的如何向国际贸易提供有效融资的挑战，但贸易金融和供应链金融的行业领导者和领先的供应商必须把这个问题当作是自己的问题，并且必须适当地进行投资，以吸引、发展和留住下一代贸易金融从业人员，包括具有交易和处理技能的贸易金融从业人员。

控制成本的压力受到最大的关注

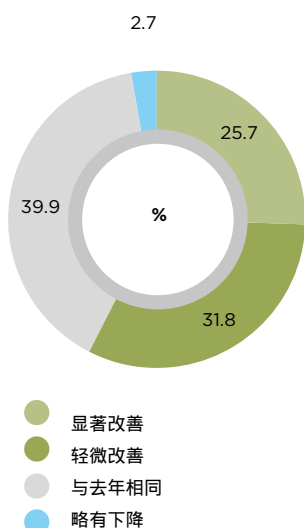


图35：当前贸易金融运营部门面临的挑战



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

图36：与去年相比操作风险和差错率表现



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

一个重要的积极的现象是，超过57%的受访者认为与差错率和操作风险有关的经营业绩发生显著改善（图36）。近40%的受访者表示，业绩同比表现稳定，只有2.7%的受访者认为与这些关键运营指标有关的业绩表现略有下降。

虽然目前尚不存在与操作风险相关的全行业数据，但银行委员会正在与贸易登记项目成员商议进行信贷风险和违约补充数据的平行采集工作，旨在揭示全球贸易融资操作风险特征。

在过去几年中，银行业以及特别是贸易金融的运营管理实践已经发生了重大变化，具有详细的管理仪表盘和报告功能，能够根据客户服务水平协议、业务量和其他典型的运营关键绩效指标跟踪处理时间。同时，越来越严格的监管和声誉风险问题也在促使贸易金融部门跟踪操作风险。

直接影响交易处理的技术应用日益增长，例如自动制单服务，降低了出口商提交单据的不符点率和不合格率，并且直接降低了操作风险。

随着领先的贸易融资商向更高端的技术投资，以提高效率、节约成本和降低差错率，尽管存在持续的资源挑战，但是与此问题相关的结果可能会继续有所改善。随着光学字符识别或人工智能评估在单据审查过程中的应用，操作部门的性质和重点可能在未来两到三年内面临重大转变。

尽管存在这些发展，业务主管和高级贸易金融领导者还是应该继续重点关注传统贸易金融产品技术人才的价值和持续需求，包括与管理或减轻操作风险相关的技能。全球金融危机引发的贸易领域的一个教训是：一定要将风险缓释重新整合到旨在解决赊销贸易流的供应链融资技术中去，在这种情况下，传统贸易金融专家的经验和见解可以继续被证明是有价值的，即使行业设计了一套新的价值主张。

贸易金融客户

46%的受访者认为跨国公司和大型企业客户是其贸易金融业务最高优先级的客户群，四分之一的受访者倾向于中等市场客户，不到20%的受访者将微型、中小企业视为最高优先级（图37）。

这一分类与银行和贸易金融部门以往的优先排序一致，但值得关注某些可能影响这一观点的发展情况。

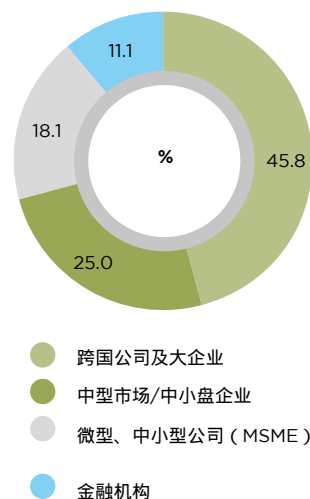
后危机的环境引发了一个前所未有的局面，企业客户，特别是大型跨国公司正在积极退出和巩固银行关系，同时运用市场力量压低定价和利润。这一变化促使银行（和贸易金融部门）参考越来越频繁地被提到的“中级市场最佳点”以及中小企业重要性被低估的论断，将重点放在“低端市场”，以追求中级市场和中小企业客户。

吸引跨国公司注意力的竞争仍将是具有挑战性的，能够为跨境需求提供全面而深入的解决方案的全球贸易融资商的数量相对较少，甚至银行之间也尝试合作看能否充分满足跨国公司客户的期望。在可预见的未来，高端市场的利润压缩可能会持续下去，政治和社会压力将促使银行为中小企业提供更好的服务，这也将可能成为未来形势的一个特征。

对商业和中型客户的需求做更多的分析和了解可能是值得的，考虑到中型企业或中型股的市场定义存在很大差异的事实，其年营业额甚至可能达到10亿美元。

除了与社会期望和声誉状况相关的政治要求与压力之外，另一个因素可能导致贸易融资商重新考虑这一经典的细分模式，以及该框架内的重点和优先事项。

图：37 银行最高优先级客户群



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查

从以往的一个买家和一个卖家进行贸易的观点，转变为供应链、跨境商业生态系统的观点，同时考虑战略供应商重要性以及供应链的整体健康和可持续性发展，可能使得分散的贸易客户的观点变得无关紧要，或者至少降低了它在决定业务发展和保留优先级方面的影响力。

目前市场状况的特点是客户群流动性需求和配置之间不对称，这是贸易金融高层领导必须做出根本战略决策的信号。

虽然本次回复对金融机构客户的关注有限，但必须注意的是，代理行部门往往负责管理金融机构的关系，这些部门一般与贸易金融部门分开。此外，以合规和声誉风险为巩固基础的代理行关系的情况可能有助于确定本次系列调查和报告对这一部分的排名。

通过受访者的意见反映，根据需求和预期确定的客户优先级别与某些普遍认可和反复要求的情况一致，但也存在一些惊人的发现。

对有利（可能最好理解为“较低”）的定价的推动仍在继续，强化了贸易金融“商品化”的趋势。在这种趋势下，供应商之间的竞争涉及不可持续的触及价格底线的竞争，同样还涉及利润紧缩和成本控制压力。30%的受访者表示会优先考虑优惠价格。

传统的贸易金融在这几年中一直处于商品化的螺旋式下跌之中，而供应链融资方案（即使是最新的方案）也已经出现重蹈覆辙的迹象。贸易金融的高级领导人应该考虑重新定义贸易金融对话，从以价格为基础的讨论改变为以价值为基础的对话和定价模式，虽然这可能是一项具有挑战性的工作，尤其是对那些收入丰厚得被认为赚钱过度的银行来说。

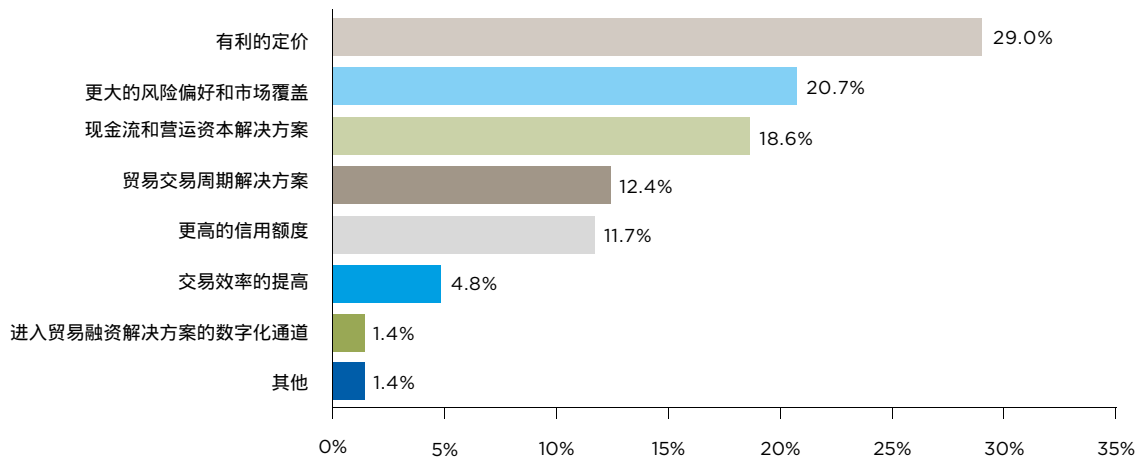
贸易金融，甚至是相对停滞不前的传统贸易金融业务，不仅仅是在全球范围内调拨资金（这已经是一项有价值的服务）；它与在世界上各种政治、经济和安全条件下确保贸易行为安全和成功有关。

贸易金融与开辟新的市场、建立新的贸易关系有关，基础是融资价格有竞争力，并在必要时，大幅降低风险。

同样地，供应链金融也可以根据所采用的供应链金融技术和项目范围，向买方、供应商或复杂的全球供应链的重要企业提供实质性好处。与客户及其交易对手进行以增加价值为基础的讨论应该成为常态，而不是例外，并应引导客户寻求更多的价值，而不是条件反射地要求提供更低的价格。



图38：2016年客户需求最大的服务



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

即使受访者在之前的询问中表示，在本调查完成时扩大市场覆盖率并不是一个特别高的优先事项（图38），但值得注意的是，客户继续要求更高的市场覆盖率，并对他们的贸易融资商提出更高的风险要求。同样值得注意的是，虽然从业人员认识到了影响客户现金流和营运资金的交易处理时限问题，并且不能跟上物流和货物交付的步伐，然而，只有不到5%的受访者指出交易效率的提升是客户需要优先考虑的问题。

类似地，根据受访者的反馈，发展贸易金融的数字接入渠道目前还不是优先考虑的问题。这一发现和早先观察发现业务实践跟不上技术发展的结果共同表明，贸易金融业务还有一点时间，可以赶在客户提出需求之前开发出接入渠道。

如前所述，贸易数字化的发展十分明显，贸易金融也必须相应地向数字化形式演变。因此，贸易金融的接入渠道也必须与贸易和贸易金融远景发展相匹配。

2016年的调查显示，超过65%的受访者认为在首次交单时被拒付的拒付率没有变化。15.8%的受访者认为有所增加，18.7%的受访者认为有所下降（图39）。2017年的数字显示出朝着正确方向发展的积极趋势，认为有所增加的比例降至12.3%，认为有所下降的比例升至26.7%。然而，正如国际商会近期对UCP 600进行回顾时所看到的那样，毫无疑问的是，市场对结算工具的理解和对相关实务的指导越多，改进的可能就越大。

这种积极的趋势并没有完全反映在跟单信用证交单中出现有争议/不成立的不符点问题上，21.9%的受访者表示该问题有上升的趋势，相对而言，2016年只有18.5%。然而，21.3%的受访者表示该问题有所下降，而2016年是20.6%。

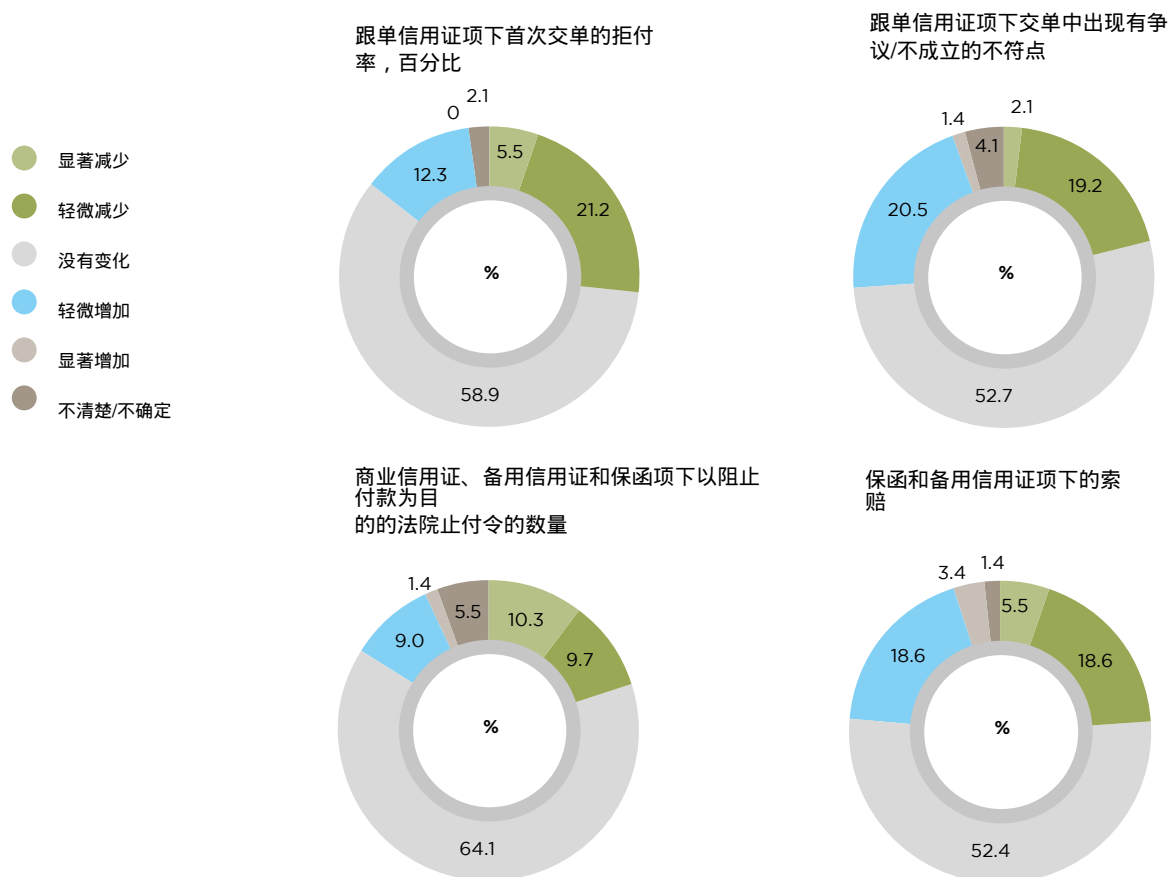


国际商会和其他机构必须继续以强化国际标准银行实务知识为重点，持续迅速改善上述比例。

在保函和备用信用证的索赔方面，24.1%的受访者认为有所下降，而2016年的比例为21.5%。这是一个积极的变化，并在以下事实中得到进一步的反映：22%的受访者认为有所增加，与2016年的21.5%大致相当。

从为阻止在传统结算工具项下付款而提出的法院止付令的数量中可以看出最为积极的趋势。虽然2016年8.8%的受访者报告下降，但2017年认为下降的人数占比大幅上升至20%。同样令人欢迎的是，与2016年的12.9%相比，2017年只有10.4%的受访者认为上升。正如2016年的报告所述，银行保函和备用信用证的基本性质和价值在于，如果发生某些财务或履约义务的违约，这些工具代表了可信、独立和可靠的付款承诺。因此，目前减少法院止付令的趋势正确反映了这些工具的意图和价值。

图39：2016年拒付率、索赔、不符点、法院止付令的趋势



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

2016年SWIFT贸易融资报文流量数据

SWIFT

主要结果

- 2016年，SWIFT贸易金融报文流量较上年下降4.72%（降幅略低于前一年的4.99%）。这一趋势显著体现在7系列报文和4系列报文中，分别为3.62%和8.64%的降幅。
- 2016年的全球MT700报文中，亚太地区持续占有较高的市场份额，在进口业务中占73%，出口业务中占到了77%。
- 在进口业务中通过SWIFT系统开出信用证最多的国家（地区）为：韩国、孟加拉、中国、印度和香港。
- 在出口业务中通过SWIFT系统收到信用证最多的国家（地区）为：中国、香港、印度、新加坡和日本。
- 与2016年相比，进口信用证量增幅最大的国家是伊朗，增幅达70%；越南出口相关报文量增加最多，为7%。
- 阿尔及利亚在进口信用证降幅最大，达到26%，而日本出口报文年降幅最大，超过了13%。
- 信用证平均开证金额（仅考虑MT700，金额折美元）2015年为35万美元，2016年提高到了46.3万美元。

作者

Huny Garg SWIFT组织贸易与供应链主管



定义

7系列报文:

指商业信用证、备用信用证及保函相关报文，MT700报文属于该类。

4系列报文:指跟单托收，不含三类不常用的“进账单”报文。

MT700:等同于信用证，是银行担保买方方向卖方按时足额支付款项的证明。

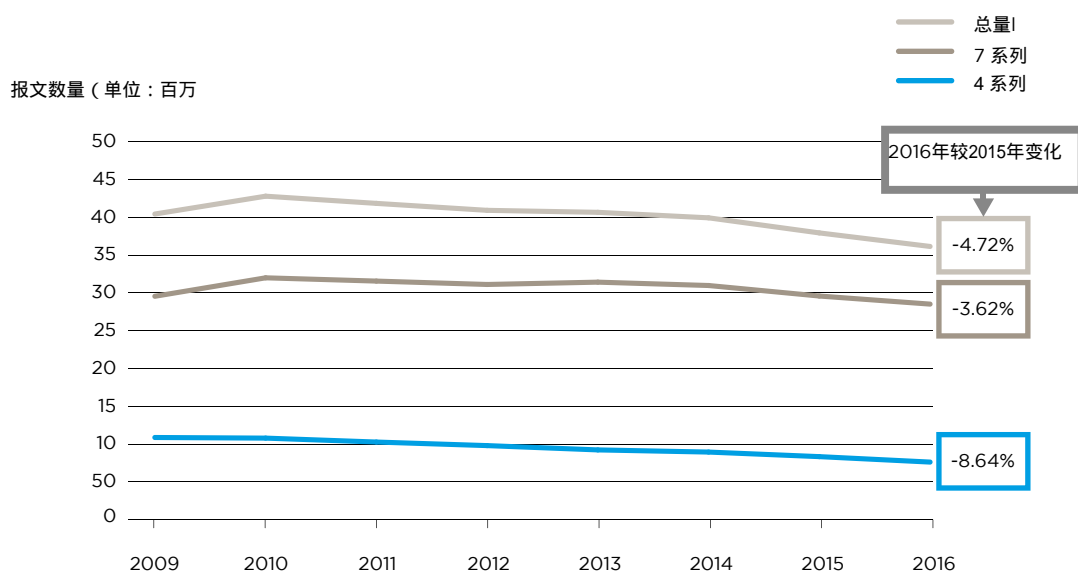
全球趋势

在探讨SWIFT贸易金融业务量统计数据和相关评论前，应该先了解一下背景。据估计，90%的信用证交易是通过SWIFT操作的，因此SWIFT组织的贸易金融报文流量可以有效地反映信用证产品的整体使用趋势。

贸易金融报文流量连续第六年下滑

2016年，SWIFT贸易金融报文流量降幅为4.72%（降幅低于前一年的4.99%）。这一趋势显著体现在7系列（跟单信用证和保函）报文和4系列（跟单托收）报文中，分别为3.62%和8.64%的降幅。2016年4系列报文在贸易金融总报文流量的占比由2009年的27%下降到22%。据估计，90%的信用证交易是通过SWIFT操作的。

图 40:全球 SWIFT贸易融资金融报文流量

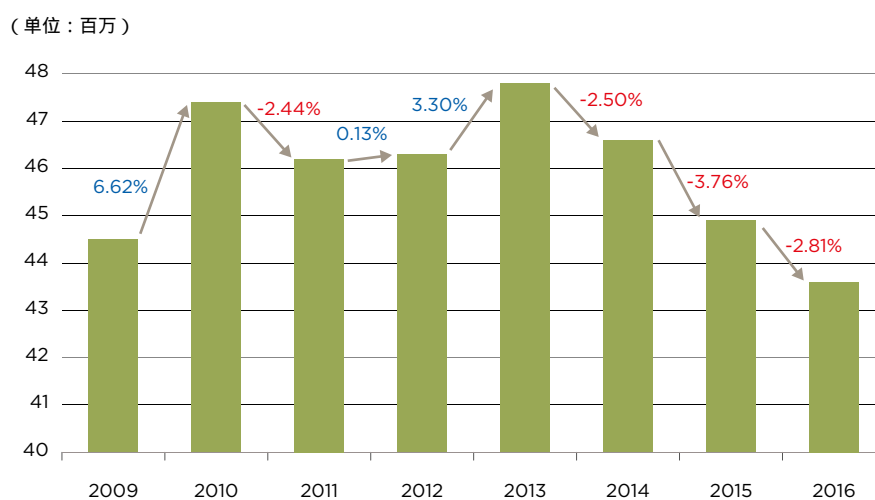


来源: SWIFT观察

SWIFT信用证业务量

2016年, MT700报文量(信用证或开出信用证)出现连续第三年下滑, 尽管2.81%的降幅是2010年以来降幅最低的一次。

图41: 2009年到2016年MT700报文量



来源: SWIFT 观察

2016年，亚太地区持续占据MT700报文发送量（进口方向）市场份额头把交椅，达到73%，欧元区和中东地区以各自7%的份额居其后。

2016年，SWIFT贸易金融报文流量在所有地区内较2015年均有所下降。降幅最大的是非洲地区，为12.99%，中美洲及拉丁美洲降幅其次，为8.34%。

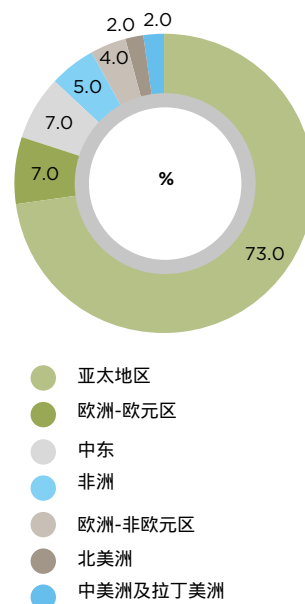
进口排名前列的国家

从2016年按国别区分跨境MT700发送量来看（剔除国内业务量），开出最多进口信用证的国家如对页上方图44所示。

2016年跨境进口信用证MT700报文发送量超过10,000份的国家中，较2015年增速最快的国家详见对页中间的图45。

2016年跨境进口信用证MT700报文发送量超过10,000份的国家中，较2015年降幅最大的国家详见对页下方的图46。

图42：进口量



来源：SWIFT Watch

图43：2011-2016年MT700报文发送量

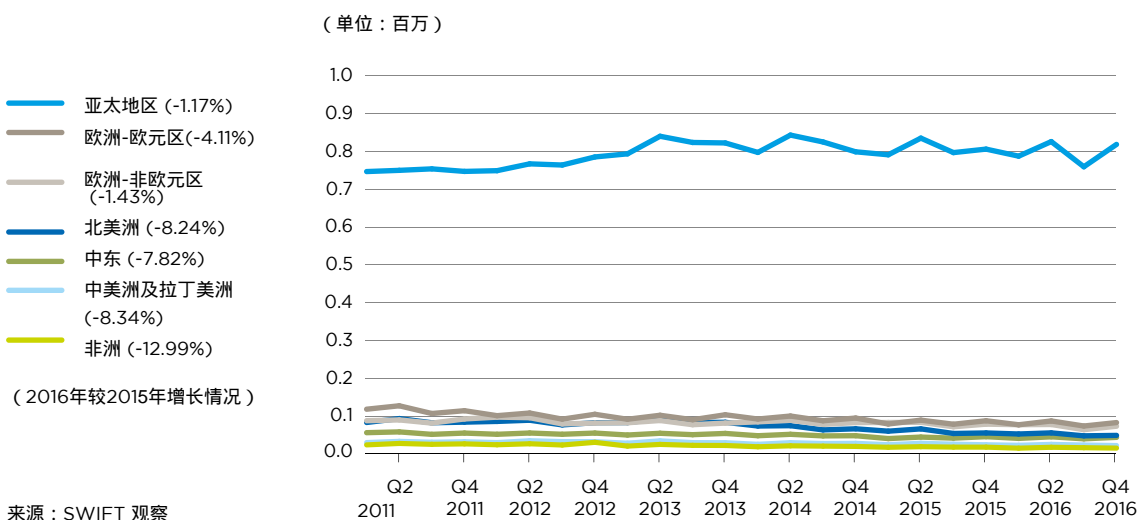
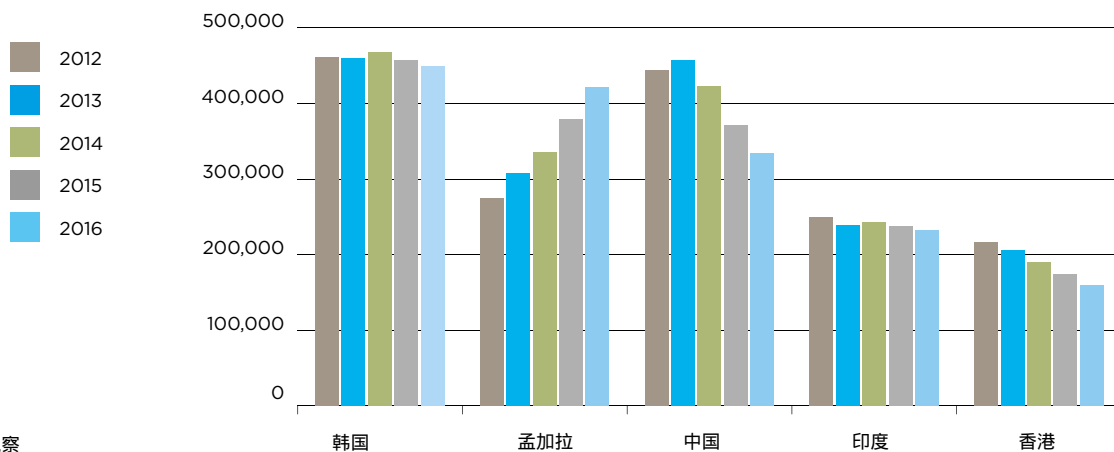
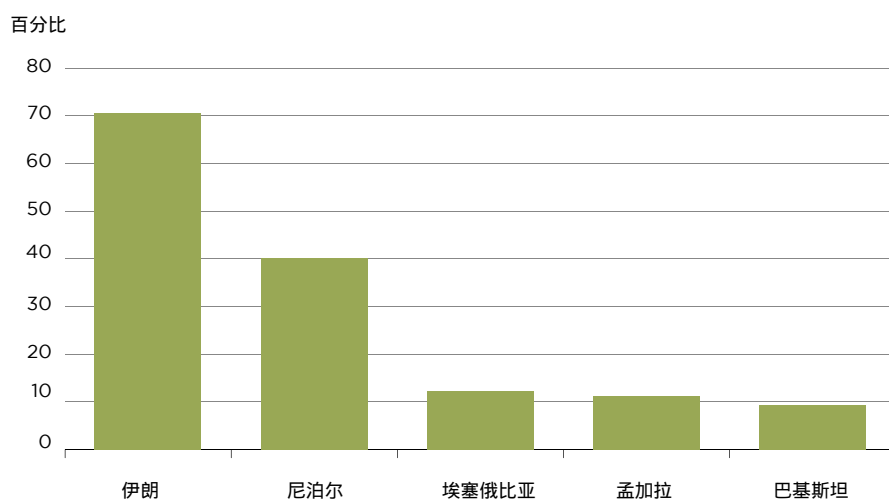


图44：排名前五的进口国家（地区）



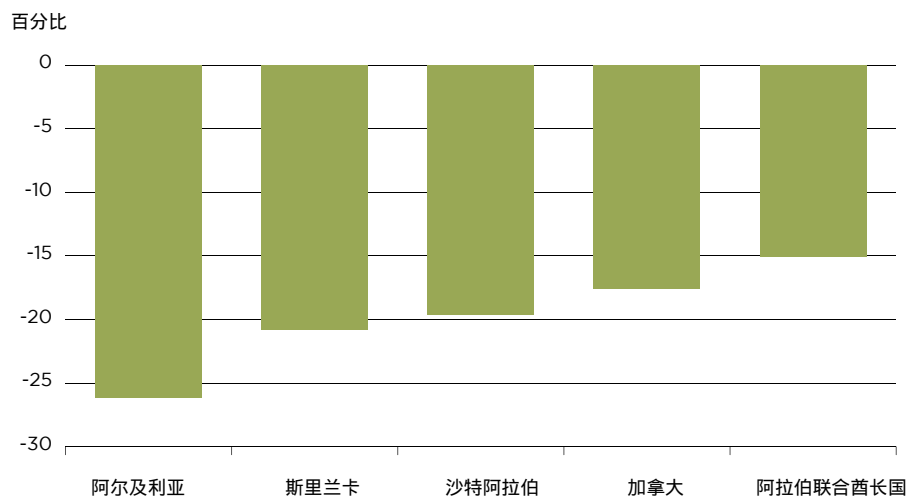
来源：SWIFT 观察

图45：增幅排名前五的进口国家



来源：SWIFT 观察

图46：降幅排名前五的进口国家



来源：SWIFT 观察

SWIFT地区分析——出口信用证

2016年亚太地区持续了接收出口MT700报文量的份额高位，占比达到77%。其次是欧洲—欧元区 and 欧洲—非欧元区，分别为9%和4%。

以年度数据来看，2016年较2015年相比出口报文量没有增长。年度降幅最大的地区是中美及拉丁美洲地区，出口报文量较前一年相比降幅达-9.44%。紧随其后的是非洲地区的-8.39%和欧洲-欧元区的-7.56%。

排名靠前的出口国家

从2016年按国别区分跨境MT700接收量来看（剔除国内业务量），收到最多进口信用证的国家如对页上方图49所示。

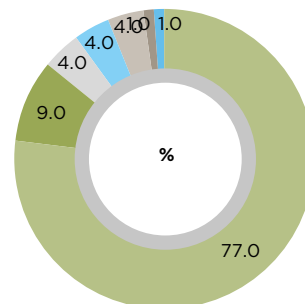
2016年，跨境进口信用证MT700报文接收量超过10,000份的国家中，较2015年增速最快的国家详见对页中间的图50。

2016年，跨境进口信用证MT700报文接收量超过10,000份的国家中，较2015年降幅最大的国家详见对页下方的图51。

信用证平均金额为43.6万美元

2015年信用证平均金额（仅考虑MT700，金额折算成美元）为35万美元。在2016年，该均值显著上升了32%，达到43.6万美元。

图47：出口流量



来源：SWIFT 观察

图48：2011-2016年MT700报文收报量

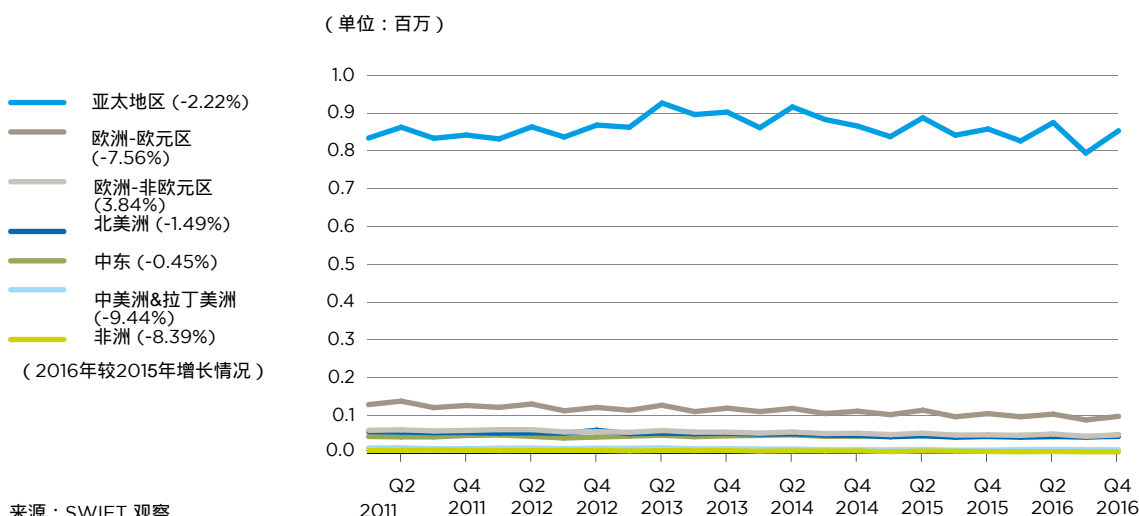
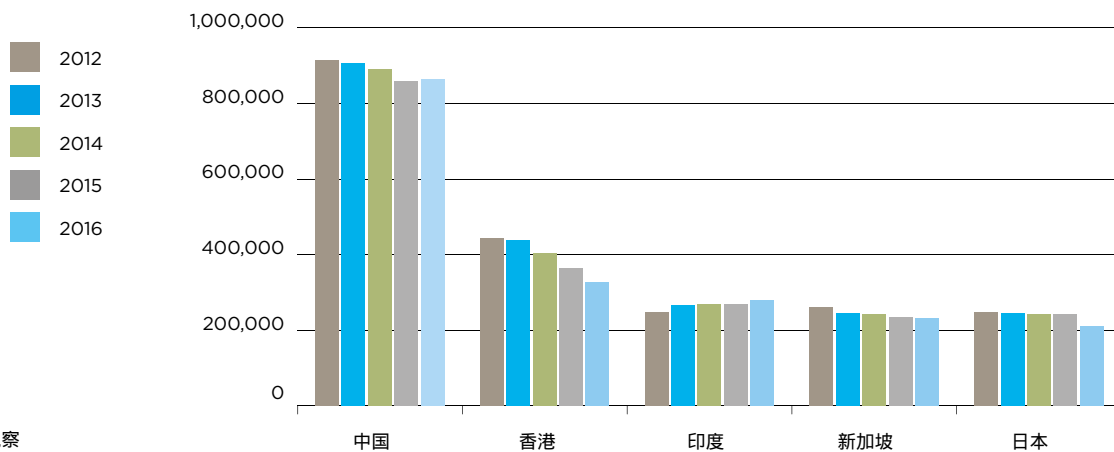
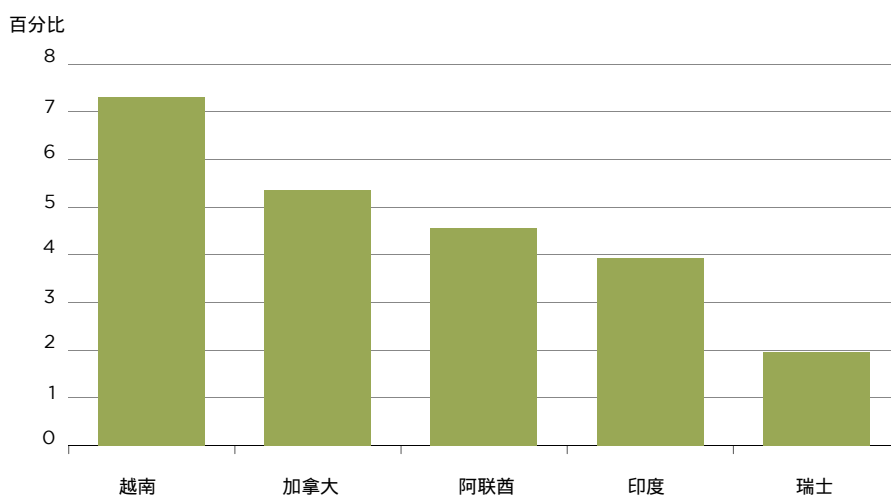


图49：排名前五的出口国家（地区）



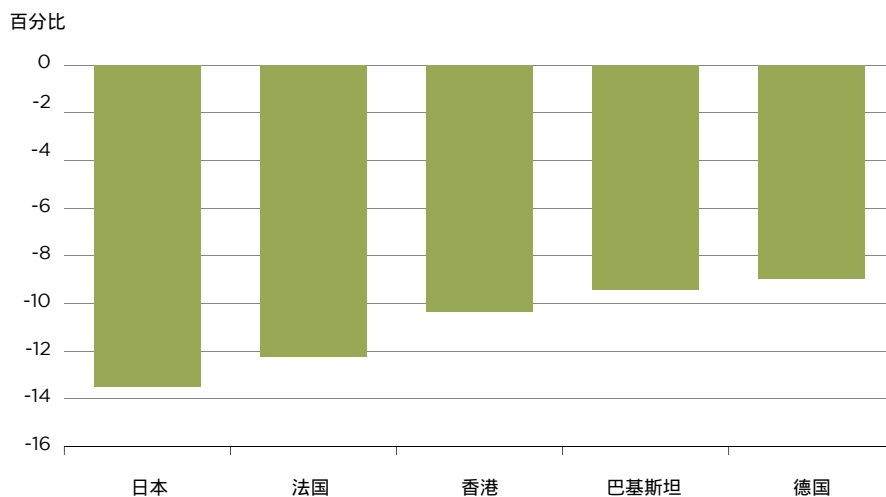
来源：SWIFT 观察

图50：增幅排名前五的出口国家



来源：SWIFT 观察

图51：降幅排名前五的出口国家



来源：SWIFT观察

2016年83.03%的MT700报文币种使用了美元，而MT700报文数量等同于信用证开证量。使用欧元开出的信用证占报文比为8.94%。

2016年，通过SWIFT系统开出的信用证中，美元证金额在总金额（其他币种折美元计算）中占比达到81.95%。欧元证和人民币证分别占到7.47%和5.12%。

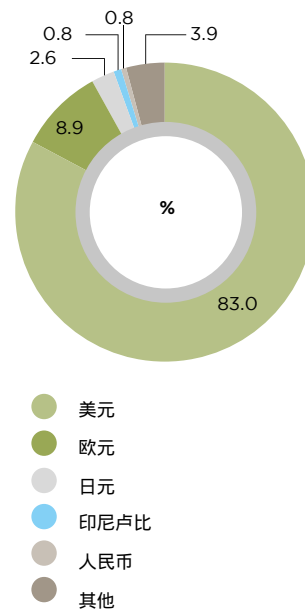
亚太地区开出最多的进口信用证

开出信用证数量最多的地区是亚太地区，MT700报文量突破300万份。大部分的开证量是在区域内。亚太地区使用信用证这种工具的频率明显高于其他地区。

亚太地区在出口信用证方面处于领先地位

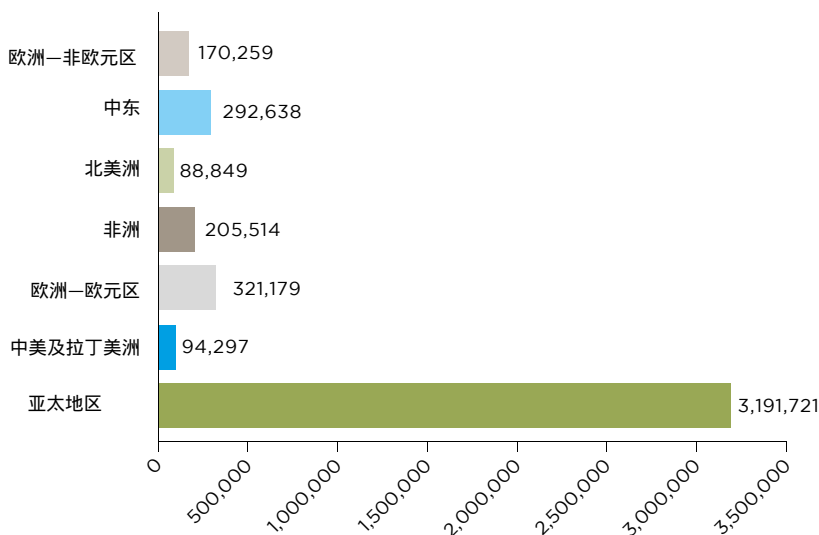
收到信用证数量最多的地区也是亚太地区，MT700报文量在300万份左右。大部分收到的来证源自区域内。亚太地区使用信用证这种工具的频率明显高于其他地区。该区域内信用证的平均金额较低（出口方向平均为36万美元）。

F52：信用证业务量



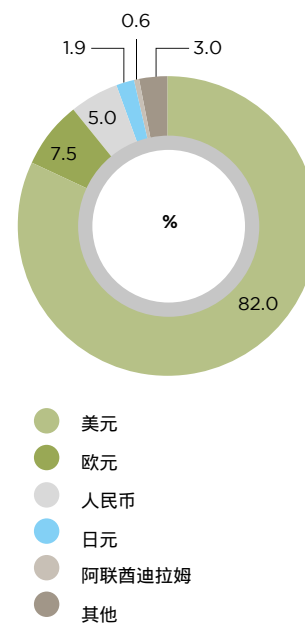
来源：SWIFT 观察

图54：信用证分区域开出业务量



来源：SWIFT 观察

图53：信用证金额（折美元）



来源：SWIFT 观察

图55：分区域信用证开立的平均金额（折美元）

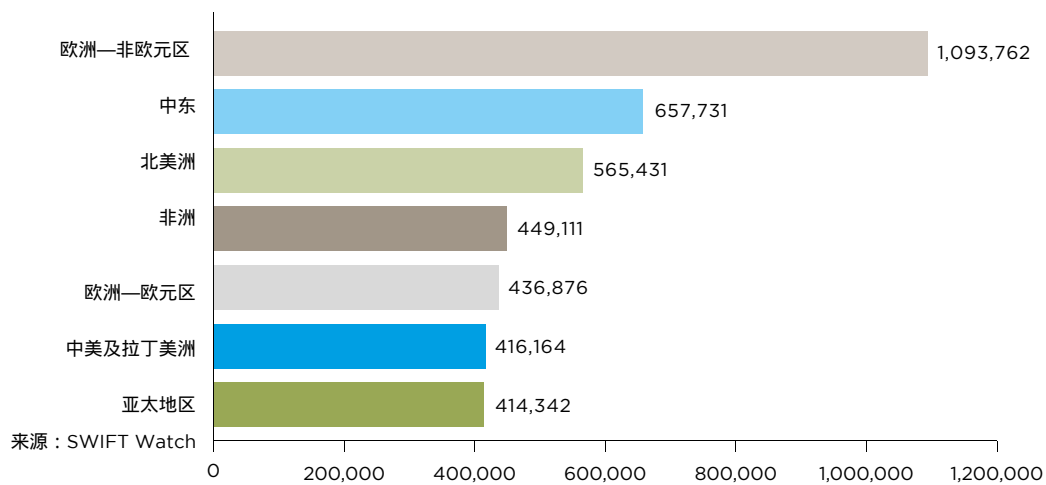


图56：分区域接收的信用证量

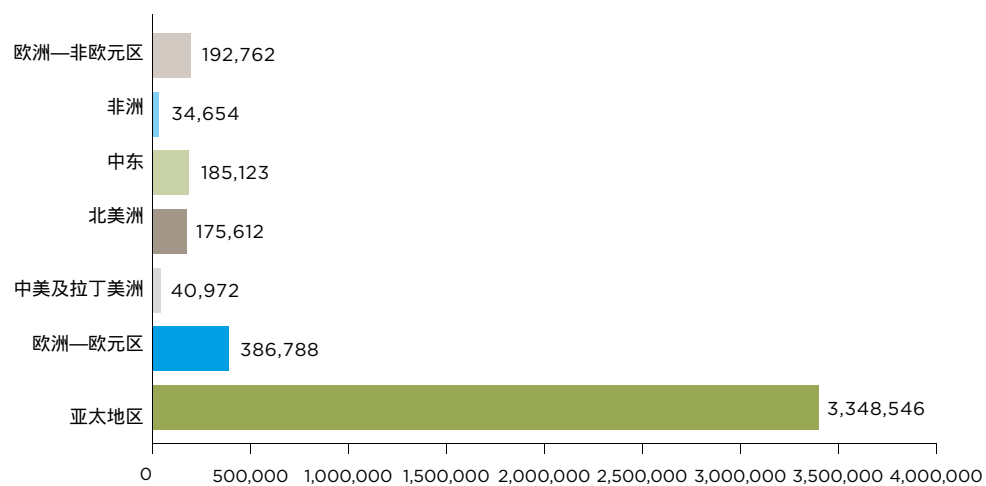
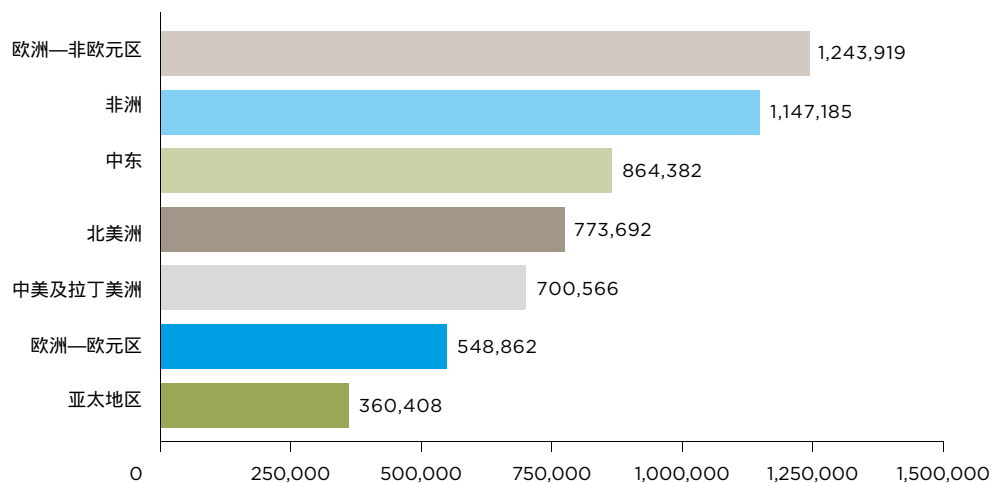


图57：分区域接收的信用证平均金额（折美元）



信用证保兑量减少

2016年信用证保兑市场份额较2015年下降0.4%。非洲开出的信用证仍然在保兑中占比最高，亚太地区保兑占比最低。

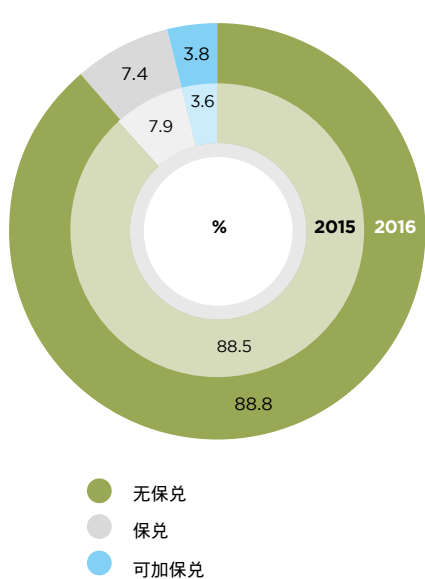
大多数地区偏爱议付信用证

2016年绝大部分信用证为议付信用证，较2015年占比上升0.5%至73%。按地区分布看，亚太地区贸易中议付信用证占到了78%，北美占到了80%，除非洲地区外，其他地区占比也较高。

平均信用证期限为60天左右

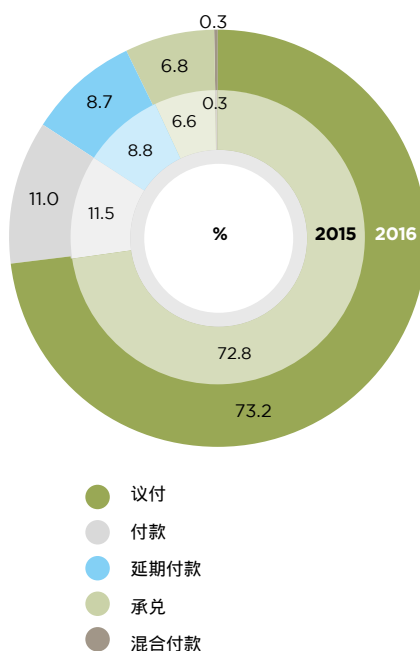
40%的信用证期限在31天到60天之间，33%的信用证期限为61天到90天。

图58：2016年信用证保兑业务量



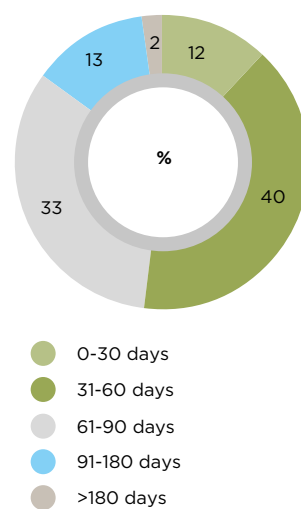
来源：SWIFT 观察

图60：2016年收到的信用证兑用方式



来源：SWIFT 观察

图62：2016年信用证期限分布比例



Source: SWIFT 观察

图61：2016年按地区收到的信用证兑用方式组合

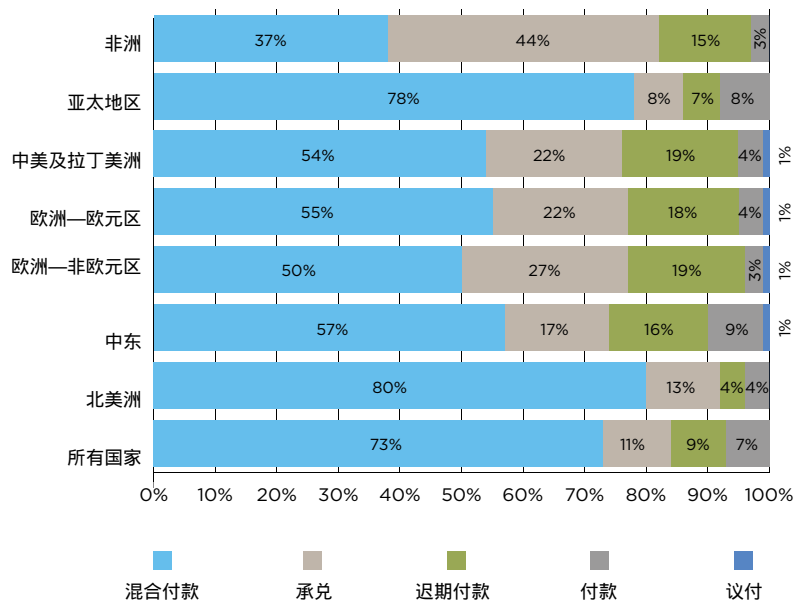
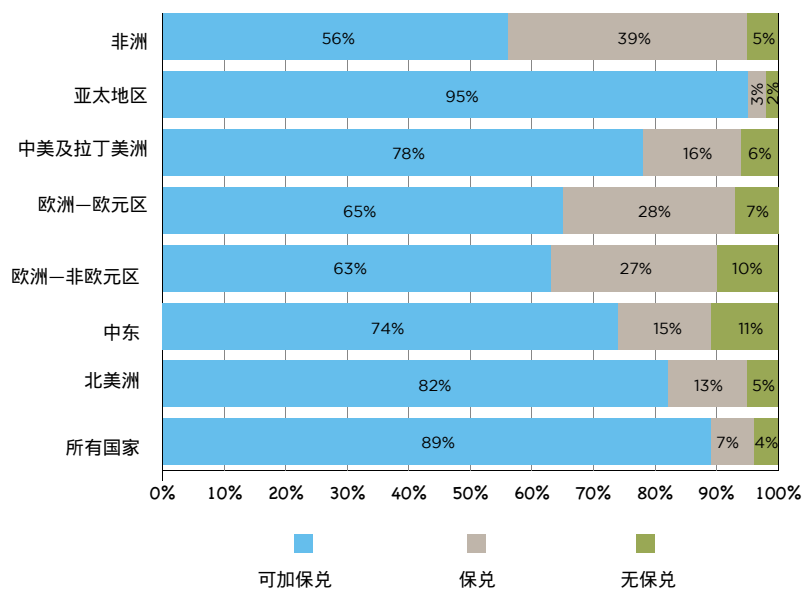
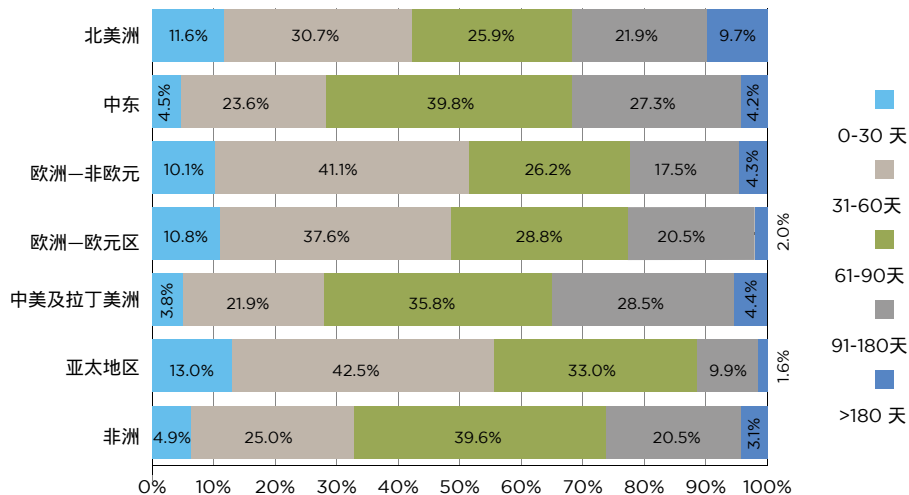


图59：2016年按地区的信用证保兑



来源：SWIFT 观察

图63：2016年每个地区收到的按期限区分的信用证业务量



来源：SWIFT观察

40%的信用证期限在31天到60天之间，33%的信用证期限为61天到90天。

贸易金融报文量下降
-4.72%



SWIFT报文往来相关数据
 经S.W.I.F.T.SCR.L. SWIFT2017许可发布并保留所有权利。
 由于金融机构有多重渠道交流金融交易信息，SWIFT报文往来不代表完整的市场或行业数据。
 SWIFT不对任何全部或部分基于SWIFT数据而做出的决策负责，也不对其后果负责。



编者评论：精选策略及战术启示

策略启示

SWIFT数据就贸易活动、某些特定工具的使用及其特点提供一种信息量丰富且至关重要的观点，既有全球概览，也有区域和市场细分。2017年版本的SWIFT数据整体来说，从宏观层面上就传统贸易金融年度状态与市场参与者、评论家提出的市场观察和解读相一致。

亚太地区以绝对优势占据了SWIFT报文流量最高的比例，进出口报文量平均占比约75%左右，也持续领跑出口信用证量，再次证明了该地区处于国际供应链的核心地位。SWIFT数据进一步反映了亚洲地区内部较高的报文往来量，为市场广泛认为亚洲地区在经济和贸易增长方面呈现明显引力作用的观点提供了进一步支持。

作为新兴出口经济体，越南展现了出口信用证年度最大增量，而受地缘政治和市场可接近度影响的伊朗在进口信用证方面表现了70%的增长。

被誉为最具有经济和贸易增长潜力的非洲地区在SWIFT报文六量方面呈现明显下滑，其原因可能部分是由于赊销贸易的兴起，部分是大宗商品贸易下降导致的，但还需要进一步分析。

从策略上来说，对于中小企业、公司和银行，前瞻性数据支持贸易活动和跨境商务中心方面的市场分析和预期是一致的。

尽管普遍认为全球风险局势可能整体恶化，但值得注意的是信用证保兑量逐年下降。这一结果与个别报告呈现的贸易领域的保险活动活跃是对立的。这可能意味着提高该种风险缓释手段的价值和益处的市场认识方面仍存在机会，也可能意味着通过出口信用机构提供保险来分散风险，以及通过IFI支持的本地（发展中市场）信用证保兑来创造更多贸易金融能力方面仍然有很多机会。

战术考虑

SWIFT数据通过报文流量作为贸易往来和贸易相关交易活动的替代指标，对贸易活动提供了客观的观点。对于贸易金融提供方、保险机构和市场利益相关方来说，战略上的机会在于可以评估与商业优先排序和目标市场利益直接相关的要素。

在传统贸易金融工具（信用证、跟单托收）使用方面呈现的平缓下滑的趋势明显在持续，但从商业角度可以带来启示的是，贸易交易货币使用最多的依然是美元，因此美元流动性依然是一个问题。



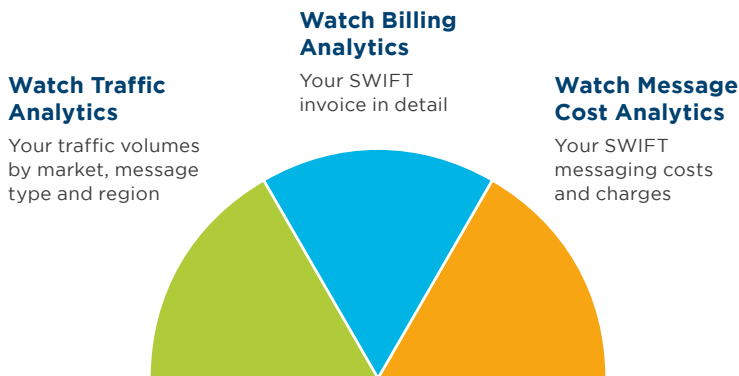
Business intelligence

THE SWIFT PORTFOLIO

When each business decision is crucial, business analytics, insights, BI Services and economic indicators can arm you with objective and detailed data to help you make the best decisions for your business.

WATCH TRAFFIC

Comprehensive and dynamic analysis of global financial message volumes, message costs and billing data sent and received over SWIFT.

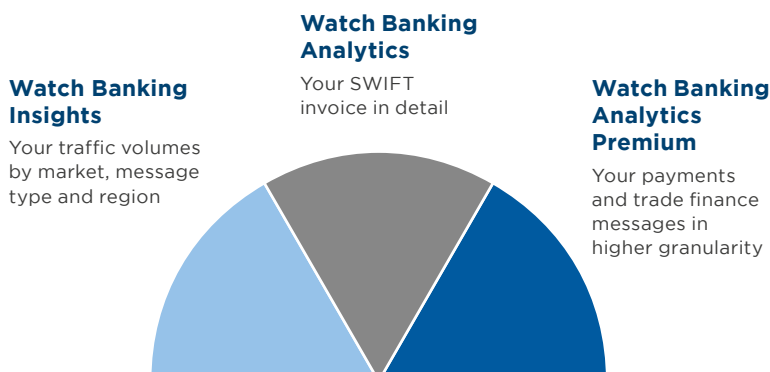


Features

- Market trends and analysis of traffic flows
- Drill down into messaging costs
- Efficiency and quality gains
- Comprehensive billing data

WATCH FOR BANKING

Unique analysis and insights into your correspondent banking business through volume, value and currency analysis. Compare and monitor your performance against the market.



Features

- Analyse your currency flows
- Identify intermediated flows
- Market intelligence and peer benchmarking
- Discover new market opportunities

WATCH BANKING INSIGHTS

Visual and business-oriented dashboards on a subset of your customer's correspondent banking business. More market segments to follow. Pre-defined yet dynamic.

Develop footprint and portfolio for Payments and Cash Management



Your top cash management reporting messages sent and received YTD

Manage correspondent network for Payments and Trade finance



The evolution of the number of counterparties and countries you have activities with

Develop footprint and portfolio for Trade finance



You activity share in MT 700 YTD and its variations compared to last year

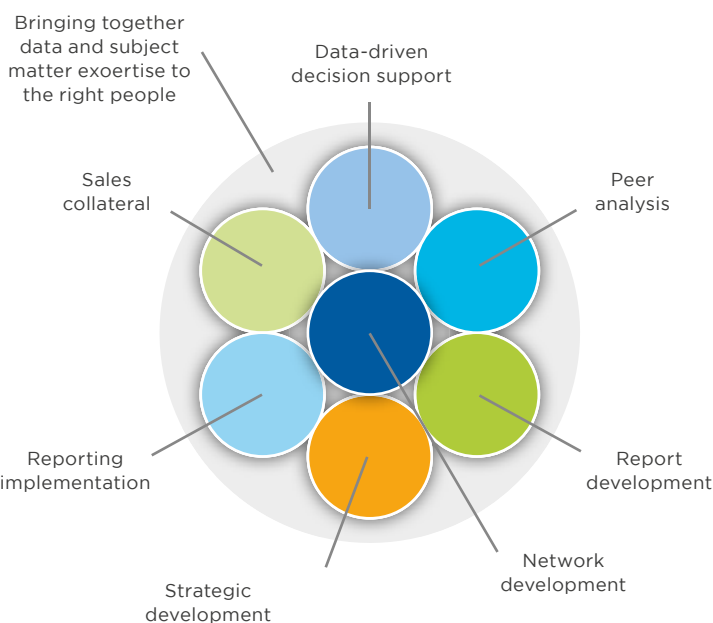


Features

- Visual, unique data for faster decision making
- Insights in to your activity share
- Easy-to-use, interactive visual
- Market intelligence and benchmarking

BI SERVICES

Our consultants bring subject matter expertise and more granular data, serving your transaction business teams with tailor-made market and anonymous competitive information.



Features

- Customised insights
- New fields and more data granularity
- Benchmarking against peers
- Direct access to subject matter experts



全球贸易融资缺口分析

亚洲开发银行

主要结果

- 61%的受访银行认为贸易融资供不应求。
- 近半数的反馈银行指出：KYC合规和反洗钱要求，以及缺少抵押品是其拒绝贸易融资交易的两项主要原因。
- 近半数的反馈银行指出：KYC合规和反洗钱要求，以及缺少抵押品是其拒绝贸易融资交易的两项主要原因。
- 金融科技或可助力银行节约成本，提升贸易融资的可获取性。

作者

金克谨，亚洲开发银行经济学家；
爱丽莎·迪·卡普里奥，亚洲开发银行研究院研究员；
史蒂文·贝克，亚洲开发银行贸易金融部总监

融资对贸易来说至关重要。然而获得贸易融资，特别是对小型出口商，长久以来一直是个问题，而衡量在贸易融资领域供给和需求之间的缺口也是关键的挑战。

在这样的背景下，作为全面量化全球贸易融资缺口及其对经济增长和就业的影响的一部分，亚洲开发银行自2013年就开始进行分析。在这个部分，与国际商会携手，旨在提供2016年银行作为中介提供贸易融资的趋势概览，以更好地理解市场缺口、存在的原因以及解决办法。

在国际商会的《重新思考贸易&融资》报告发布后，亚洲开发银行将于9月发布一份针对融资缺口及其对经济增长和就业影响更加深度的报告。

贸易融资需求

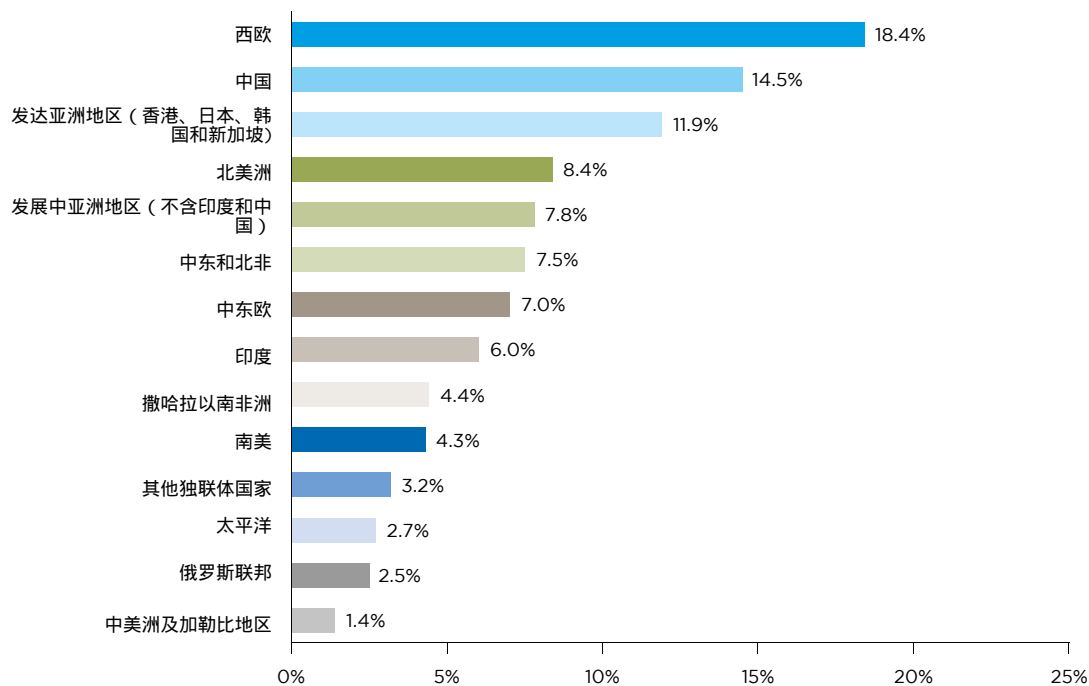
西欧、中国及亚洲发达地区占到了全球贸易融资需求的45%。在亚洲，中国持续呈现贸易融资全球交易额中最大的市场份额（15%）。亚洲发达地区（香港、日本、韩国和新加坡）汇总占到全球总需求的12%。

在银行作为中介的贸易融资交易申请中，按照类别的细分显示，商业信用证（41%）是贸易融资最常用的方式，其次是保函（22%）、托收（19%）、供应链金融（11%）以及备用信用证（7%）。但是，在交易申请中被拒的比例呈现不同的模式：占比最高的是供应链金融（16%）、其次是商业信用证（12%）、保函（12%）、备用信用证（10%）和托收（5%）。

61%

的受访银行认为贸易融资供不应求。

图64：贸易融资交易申请情况（占全球交易额的百分比）（按地区划分）



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

对小型出口商来说，长久以来获得贸易融资支持都是一个大问题。



如何获得贸易融资

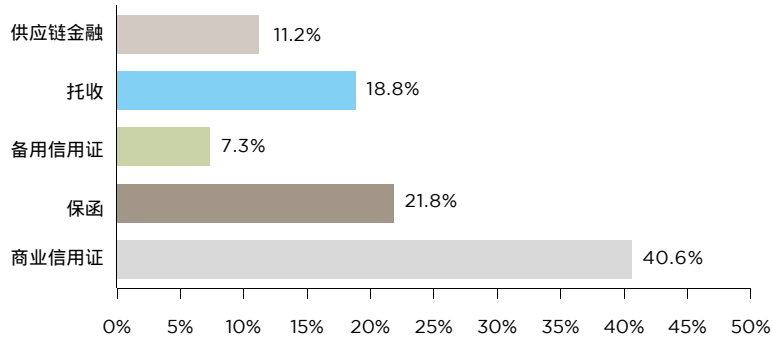
与上一年相比，银行对于贸易融资短缺的观察基本没有变化。61%的受访者认为贸易融资仍然供不应求。

据报道，小型公司和小型金融机构（5%-7%）的贸易融资额度呈现显著下滑。

贸易融资申请被拒的比例呈现较大的地区性差异。最高的拒绝率出现在其他独联体国家，其次分别是俄罗斯联邦、中东和北非、以及撒哈拉以南非洲。西欧、中国及发达亚洲地区呈现较低的拒绝率。这一发现与前一年调查结果一致。

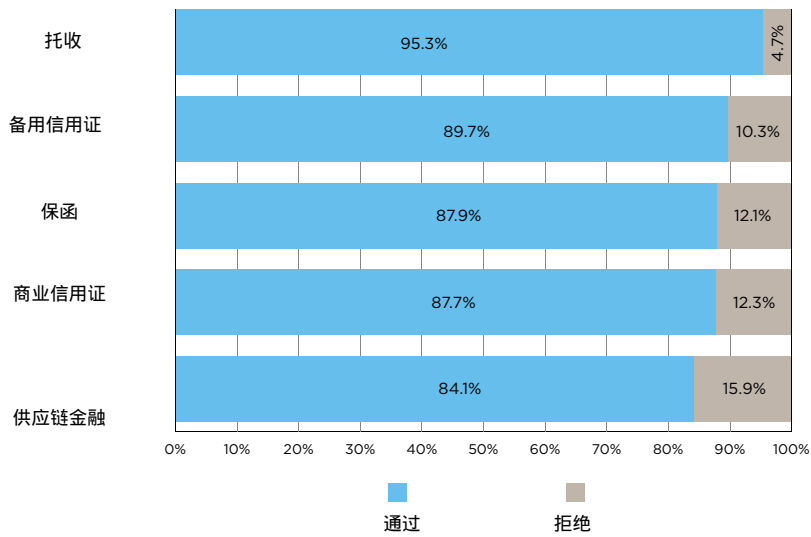
调查结果显示，发展中亚洲地区（不含中国和印度）面临具有挑战性的贸易融资市场条件，拒绝率为15%；而中国和发达亚洲地区为8%。印度在全球贸易融资交易中占6%的市场份额，11%的交易申请被拒。

图65：贸易融资交易申请通过/拒绝的比例（按产品类别划分）



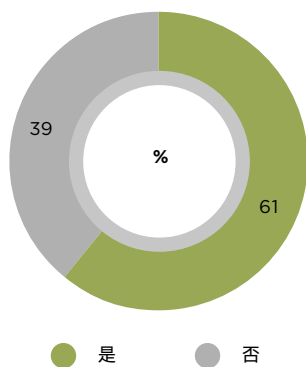
来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图66：贸易融资交易申请情况（按产品类别划分）



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图67：是否存在满足全球市场贸易金融需求的缺口？



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

贸易金融面临的挑战及其未来

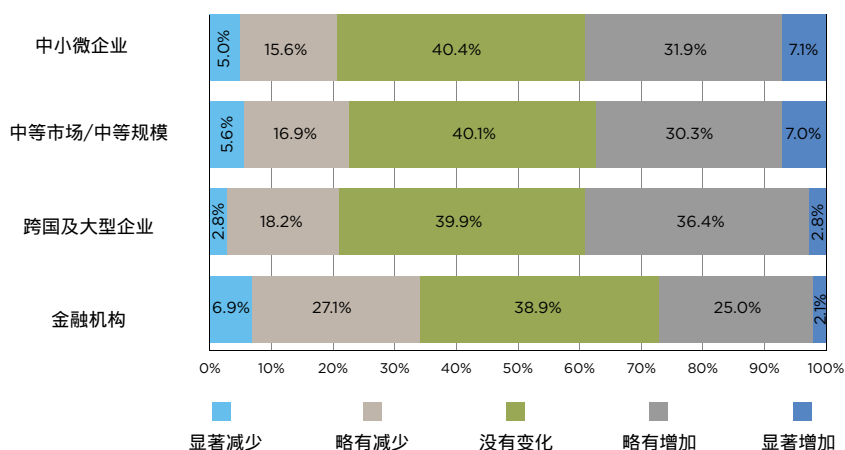
监管要求仍然是服务全球贸易金融需求的最大障碍。据金融机构报告，反金融犯罪监管和巴塞尔III监管要求（分别有80%和71%受访者反馈）是限制他们缩小贸易融资缺口的主要障碍。另有72%的受访者称其他障碍还包括较低的国家评级，以及较低的开证行评级。20%的受访者认为申请质量不高是融资的障碍之一，另有15%的受访者称银行利润过低而无法接受更多的申请。

为了克服这些障碍，缩小市场缺口，很大比例的受访银行表示应用金融科技可能有帮助。80%的受访者认为金融科技可以提高效率，减少遵循监管要求和尽职调查的合规成本。受访银行还报称贸易金融领域中规则、标准和监管的进一步整合及统一将有助于缩小市场缺口，带来对中小企业更多的支持，以及更高的经济增长。

多边开发银行及出口信用机构的角色

全球所有地区的受访银行均报告称，多边开发银行（MDB）和出口信用机构对满足贸易金融需求方面有帮助。尤其是，约半数亚洲的受访银行表示，多边开发银行和出口信用机构将帮助满足该地区的贸易金融需求。

图68：贸易授信额度较2015年的变化（按客户划分）



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

调查反馈是从自愿参加调查的银行获得的，因此调查结果未必能够代表银行作为中介的贸易金融领域全面的参与主体。尽管该调查是每年进行的，但应谨慎进行跨年横向比较，因为参与调查的主体未必相同，同时也需要考虑定期数据采集和分析方法的改进。计量贸易金融缺口具有挑战性，亚洲开发银行与其他伙伴机构致力于在这一重要的研究领域改进技术方法和严谨性。

图69：贸易融资交易申请通过/拒绝比例（按区域划分）

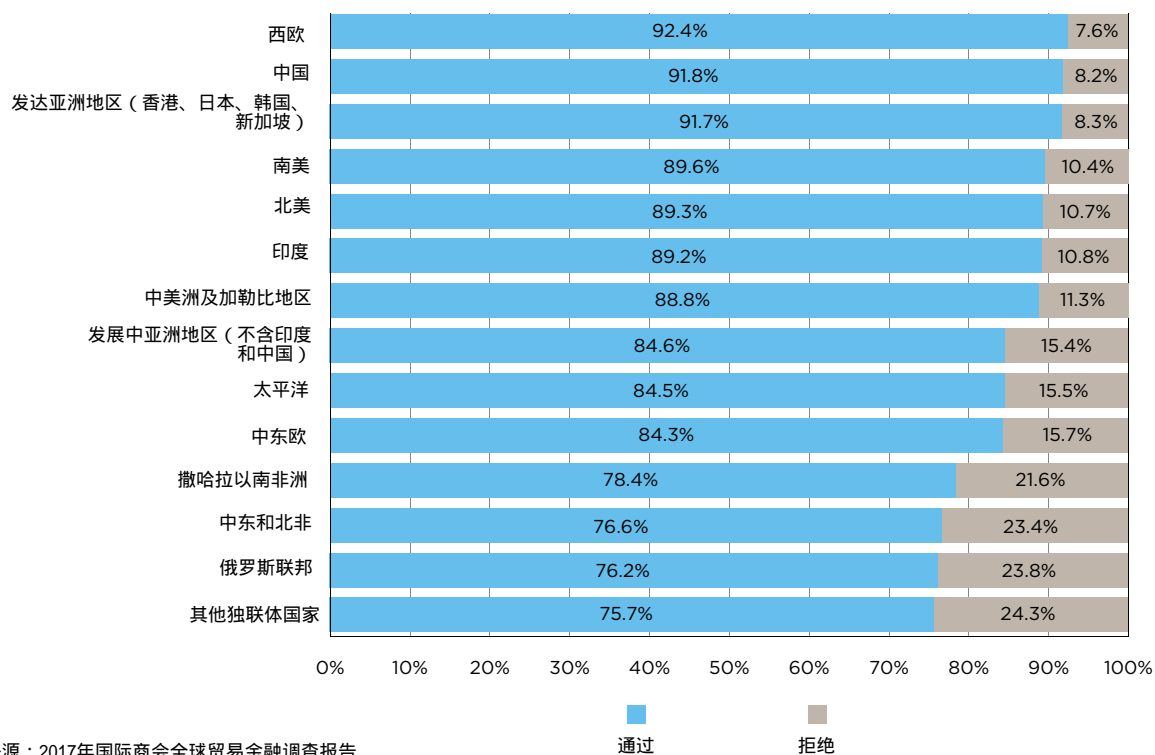
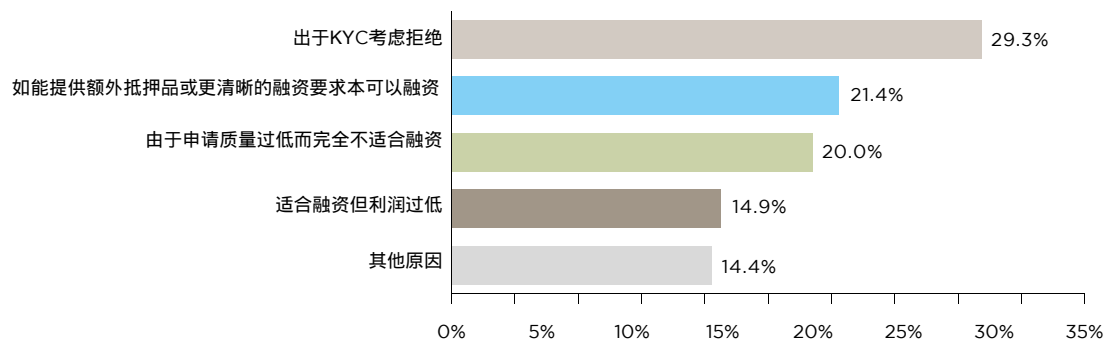
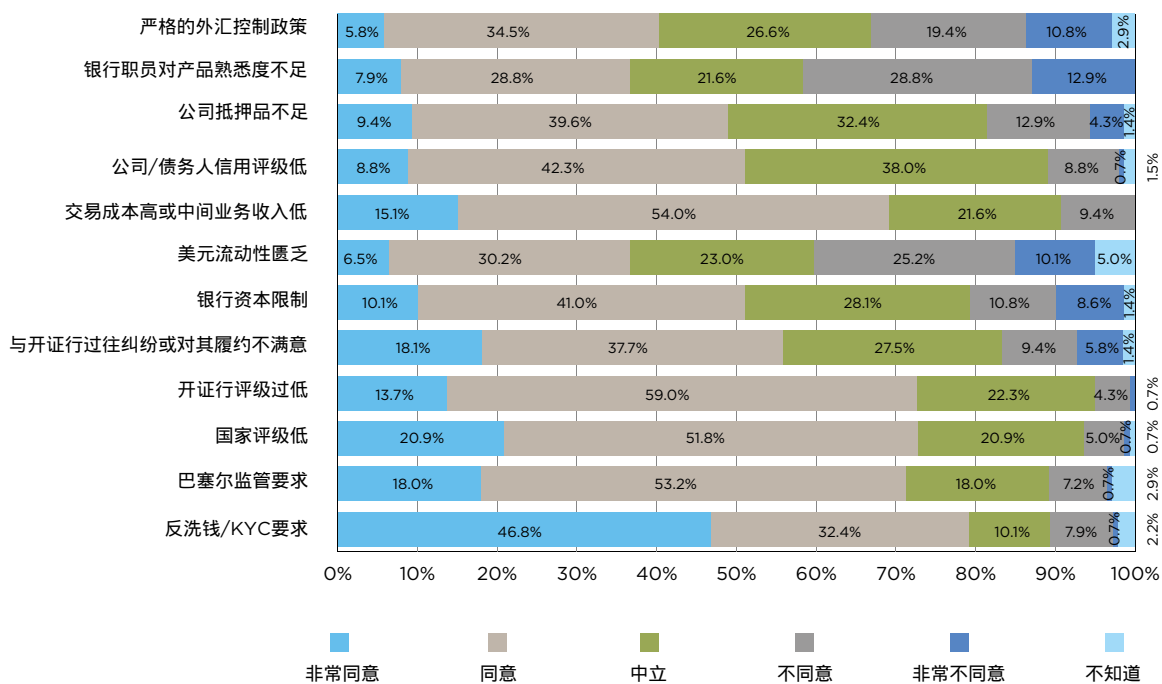


图70：贸易金融交易被拒的原因



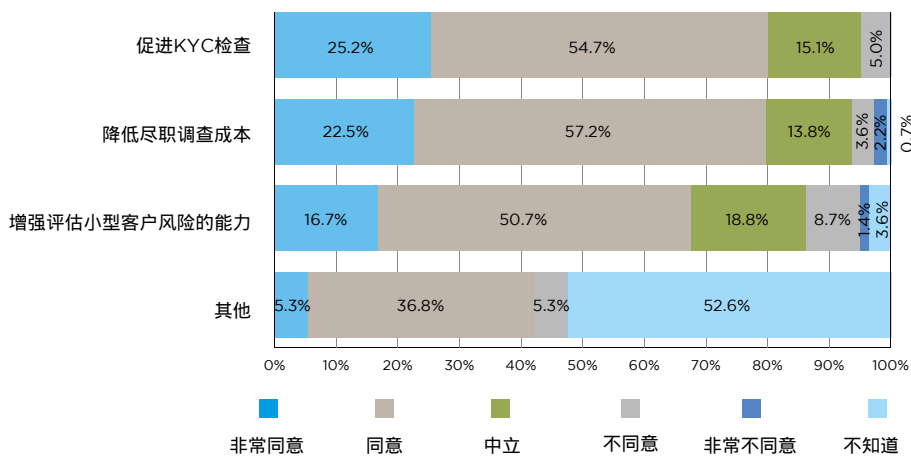
来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图71：满足贸易融资需求供给的潜在障碍



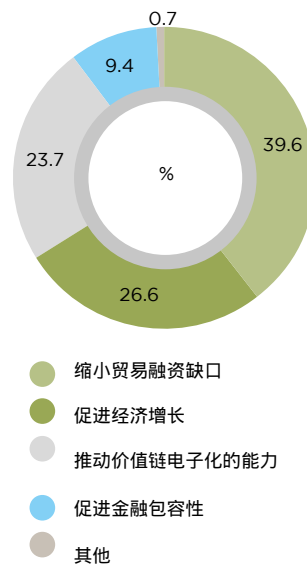
来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图72：金融科技可对银行受理更多交易产生影响的方面



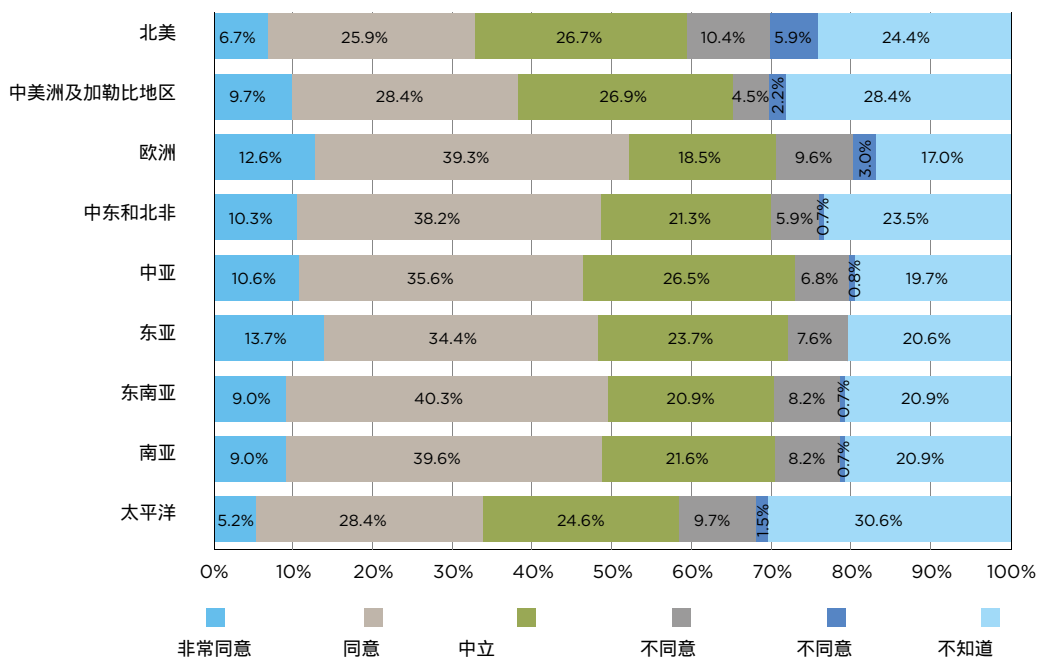
来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图73：贸易融资领域中规则、标准、监管和政策的进一步整合及统一的最大益处



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

图74：多边开发银行和出口信用机构在不同区域帮助满足贸易金融需求的程度



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告



编者评论：精选策略及战术启示

策略启示

今年调查报告中，亚洲开发银行的供稿强化了过往以逸闻描述的、关于全球贸易金融领域本质的重要发现，同时显著加深了对贸易金融业务每年支持数以万亿美元计的贸易往来和相关经济价值创造的理解。亚洲开发银行首先量化了目前经常被引述的“全球贸易融资缺口”，将全球范围内较大的未满足贸易融资需求置于焦点。

除此之外，亚洲开发银行的分析突出了几个具有策略启示价值的关键点。以银行作为中介的贸易融资特点是交易申请通过率较高，无论是传统贸易金融产品还是供应链金融，最终都会以某种产品类别中的融资形式作为解决方案，因而有高达95%的交易得以达成。与此相关的，贸易融资授信水平似乎在较大程度上仍然与前一年相近或高于前一年调查的水平。这也意味着这个领域内对于融资提供机构应该有更多机会、更大投资能力来发起新业务。

值得注意的是，供应链金融仍然在银行作为中介的贸易金融整体中占较小比例，至少调查反馈显示如此。从策略上来说，这意味着，要么银行贸易融资活动组合中仍然存在误差，要么组织结构中仍然存在脱节，并且传统贸易金融和大部分供应链金融或赊销相关的贸易金融仍然存在割裂。

也许令人惊讶的是，在银行与出口信用机构及多边组织合作的问题上，以及对这些伙伴的价值和影响方面，相当数量的受访者表示不了解其积极影响。从策略上来说，这意味着有机会开展更广泛的对话、意识提升以及增进贸易银行与多边组织（包括出口信用机构）之间的合作。尽管银行中贸易单元的部分专家可能非常了解这些机构，以及他们无可否定的、公认的角色，更广泛

的沟通可能有助于为贸易银行制造机遇，在全球范围内发展净增效益。

战术考虑

从战略上来说，亚洲开发银行的分析突出了一直以来监管在资本充足率和合规方面影响的市场观点。此外，受访者还发现了某些具体机会，即在围绕利用金融科技重构银行作为中介的贸易金融业务成本收入架构方面的机会。

历史悠久、信用良好的贸易金融银行应继续开展与金融科技相关的尽职调查和策略评估，但与此同时应单独或行业层面，在各领域内利用金融科技机会，仔细筛选概念验证、重检合作机会，并寻求具体的、具有高度可操作性导向的机会。例如，围绕贸易金融、供应链金融和贸易相关的风险缓释活动，开发额外的行业层面的数据池。

这些战术元素可以经由与多边组织合作的方式，借助其多种贸易融资项目（其中大部分现在都明确包括供应链金融）的技术支持和能力建设模块来广泛分享，以将这些措施扩展到发展中经济体的融资部门。



行业未来储备——培养未来的专家 振兴当下的贸易金融

国际商会学院

如今的世界正在快速淘汰传统的课堂培训方法，贸易金融专家正在经历一场监管、技术和结构变革的风暴。

作者
汤姆斯 G. 巴黎，
国际商会学院产品
总监

在金融危机以前，贸易是商业扩张的强劲驱动来源，全球贸易增长率表现优于全球GDP增长。贸易本身有效地促进了全球经济发展。

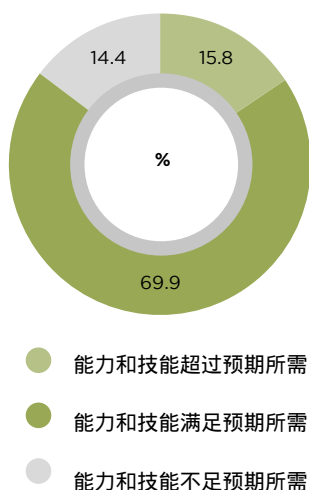
金融危机后，有报道称80-90%的全球商业交易（价值16万亿美元）是由某种形式的贸易金融来支撑的，且多为短期性质。这使得人们更多地关注贸易金融与经济增长之间的直接关联。

通过持续引领规则制定与标准设计，争取政策和监管支持，评估突破性的技术进步、电子商务及其他领域的发展等旨在促进国际商业融资的系列举措，国际商会始终站在行动的最前沿。正是在这种动态变化、高速发展的大背景下，而这项业务一定程度上仍然依赖拥有上百年历史的机制，国际商会学院在新加坡成立，初衷是关注贸易金融以及国际商会银行业委员会的工作。

贸易金融支撑着每年数以万亿美元计的贸易活动，一如既往地强调其专业性。特别是在当今，3D打印、物流发展、非银行机构介入跨境贸易融资等正在重新定义贸易性质。国际商会以其独特的地位可以应对清晰的市场需求，包括提供围绕贸易金融本质的意识提升和教育服务，这些服务不只是为下一代的从业人员，更多的是让广大的利益相关者、影响者和服务提供者受益。

这项业务必须通过
“从实践中学习”的
方式来发展。

图75：贸易营销方面的技术能力水平



来源：2017年国际商会全球贸易金融调查报告

贸易金融在经济价值创造、全球化发展和包容性方面影响力获得越来越多的认可，这也促进了政策制定者、政治领袖和越来越多的支持者群体之间积极的对话。过去只有贸易金融从业人员对上述影响力有充分的理解，现在越来越多参与国际对话的高层也意识到了贸易金融的重要性。

亚洲开发银行去年估算全球贸易融资的缺口在1.6万亿美元，同时有70%的公司不熟悉电子渠道融资。最近的国际商会《重新思考贸易&融资》调查报告也发现，61%的受访者指出其所在银行的全球贸易融资供给方面存在短缺。变革正在广泛酝酿中。

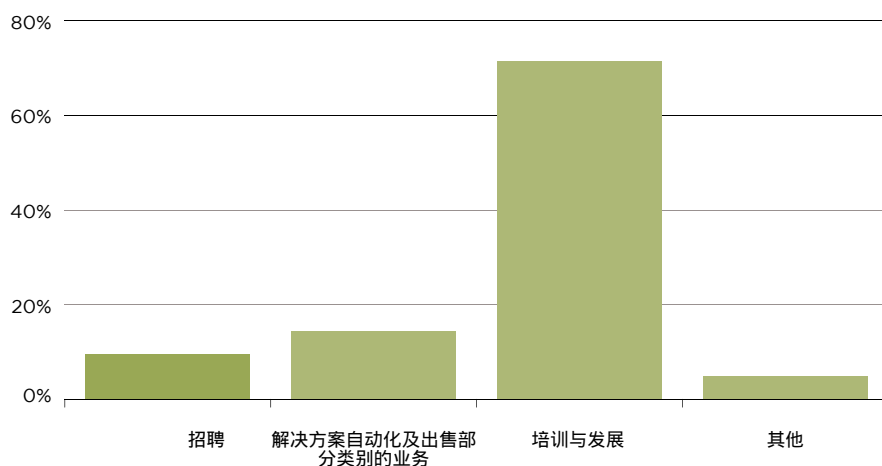
专业培训和教育如何提供行业所需的动力？

深根于“从实践中学习”的业务必须发展为更具有启示、更周全、高效的专业化模式，尽可能吸引技能熟练、专注投入的下一代贸易金融从业人员，以确保为行业的未来奠定基于科学健全竞争力框架的基础，在教育、培训和专业发展方面充分利用先进的方法和实践。

当前贸易金融快速发展的需求越来越突出，与之相关的能力发展也遵循相同的道路。随着支付途径的电子化，灵活的风险缓释产品和移动设备铺就下技术驱动的世界的漫长道路，我们面临着越来越短的窗口期来播种未来可能有所回报的创新种子。

在培训领域，互动和参与一直是成功的不二法门，我们贸易金融项目组合提供了一个结构化的、周期性的方式来解释和评估个人在职业发展的不同水平上需要了解哪些技能。

图76：弥补技术能力不足的方法



来源：2017年全球贸易金融调查报告

对终身学习的呼声越来越高，机会也越来越多，这就要求在传播选择和渠道方面提供更多的灵活性、按需随到、全球接入，以及专业发展的各个层级拥有来自强有力、具有活力的从业人员和有志之士社群的支持。全球大范围开放在线课程的发展和使用，也是世界级学术内容的范围和可获取性的写照，很多课程都无偿提供具有宝贵价值的内容。正是在这样的背景下，专业发展和认证项目当下需要竞相争取学习者有限的能力和带宽，无论是刚刚毕业职业生涯起航的年轻人，还是维持行业领先优势面临越来越大压力的高级行政人员。

正如在选择教育、培训和发展选项等方面，个人面临挑战也拥有无限机遇一样，机构和专业主体同样需要做出与他们人力资本发展相关的根本决策。

今天我们打造的是一个崭新的培训生态系统，通过创建围绕专业培养的在线社区中心打破了地域障碍。

为什么这是关键？

贸易金融行业面临着新的挑战和机遇的浪潮，包括需要确保吸引下一代精力充沛、专注投入的从业人员加入并留在这一行业中。这个行业不仅显著影响世界，可以提供个人和职业的丰富经历，还可以提供多种多样的职业路径，从公共部门到私人部门，从跨国性机构到创业，同时在全球范围内跨境的机遇。在这种过渡阶段作为一个整体行动，需要对贸易金融传承和基础职能的共同理解，还需要用进化路径的角度去看待国际商务行为，以及其背后的融资和风险缓释，否则我们将面临下一代竞争力危机的风险。

应对当前市场清晰的需求，国际商会学院为贸易金融行业提供了全天候可访问的在线模块，视频在线研讨会和社区主题讨论等，来让新一代的从业人员准备好迎接未来不断进化的市场的挑战。

ICC学院提供课程

30门

90+

多个国家参与到了
ICC学院社区

每月举办在线
研讨会



编者评论：精选策略及战术启示

策略启示

从紧迫性和长远性考虑，贸易金融行业培训的首选策略应是专业化、证书化、系统化、结构化和标准化。尽管目前部分目标已经达到，对于行业标准引用国际标杆和持续的投入方面人们依然有很长的一段路要走。

众所周知，贸易金融（包括飞速发展的供应链金融）业务人员能力和技术的欠缺需要全球化的协调解决方案，这一方案将持续影响行业的发展。

熟练掌握贸易金融行业不再是一种奢望或可有可无的选择，而是一个首要的战略，为达到这一战略目标，我们要利用一切可以利用的金融资源。职业规划和晋升之路必须与专业能力提升和目标资格获取紧密联系起来。

战术考虑

对于专业能力提升和目标资格获取定下明确的策略之后，全球贸易金融行业的运营管理者应当立即实施与取得相关证书有关的培训计划，确保用人模式与完成相关的培训计划关联。绩效管理和激励机制必须促进员工完成培训并获得相应的证书。

全球供应链金融论坛最新信息

国际金融服务贸易协会（BAFT）

全球供应链金融论坛（GSCFF）于2014年由国际金融服务贸易协会、欧洲银行协会，国际保理商联合会、国际商会、国际保理商组织和国际贸易与福费廷协会联合创办，旨在统一术语并理解供应链金融科技。

作者

托德·布维尔

国际金融服务贸易协会
总裁及首席执行官



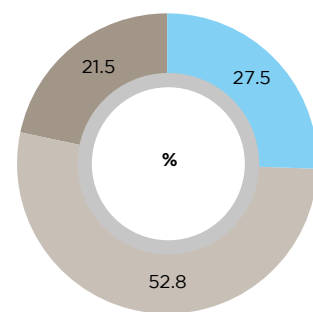
supplychainfinanceforum.org

《供应链金融技术的标准定义》于2016年年初发布，并在所有参与机构的成员中广泛传播和应用，而这些参与机构代表了由超过1000家主要银行、保理和福费廷公司、技术和服务提供商以及其他行业利益相关者所组成的全球统一体。

自从发布以来，全球供应链金融论坛一直致力于加大对该文件的关注和应用。本土银行协会、媒体机构、教育机构、监管及政府部门、法律/财务/其他专业服务公司及其他重要的利益相关者均分享了该文件，同时，全球供应链金融论坛成员定期参与培训计划和小组讨论以加大关注度。根据国际商会的调查，超过74%的受访者已在其实际业务中应用了全部或部分标准定义。2017年5月，全球供应链金融论坛上线了网站<http://supplychainfinanceforum.org/>以支持整理和交流供应链金融相关信息。

有些人提出质疑，为什么要对定义及术语小题大做？简单说来，沟通是理解的第一步，也是合作的必要条件。来自德国、日本或美国和中国、印度尼西亚或巴西的人们之间谈判非常困难，除非他们能够使用共同的语言达成共识。对供应链金融基本术语进行标准化可对此有所帮助。

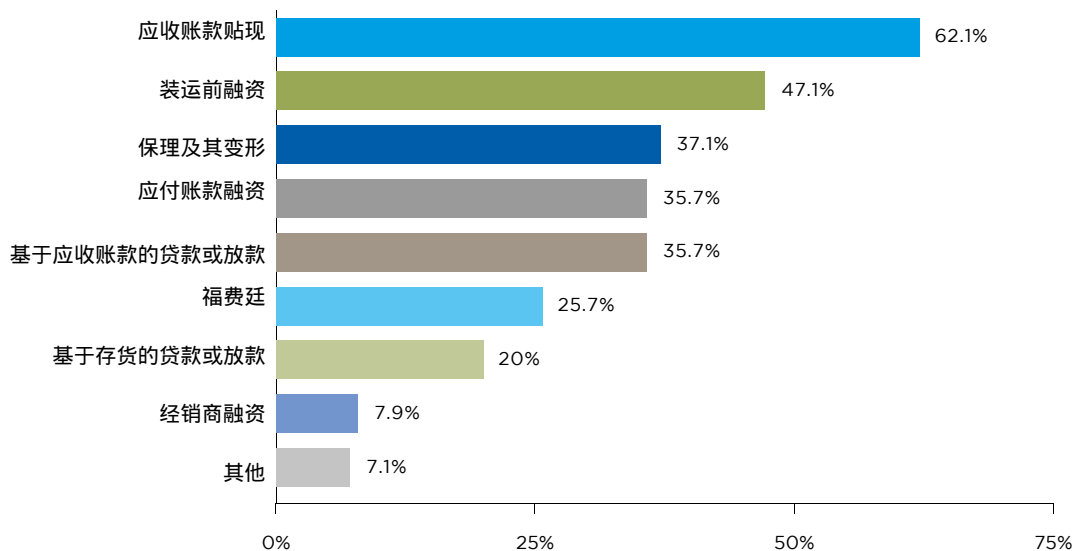
图 77：应用“供应链金融技术的标准定义”情况



- 截至目前，本银行仍不熟悉建议应用的术语
- 本银行部分应用了建议的术语，并实际应用了部分提议的语言
- 本银行广泛应用了建议的术语，并实际应用了大部分提议的语言

来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

图 78：供应链金融中使用最多的术语



来源：国际商会2017年全球贸易金融调查报告

由BAFT于2016年举办的首次供应链金融集训营是一个全日制活动，包含了对重要行业趋势的广泛概括和思考，以及顶尖从业者的案例教学，大幅提升了对本话题的兴趣、以及标准定义在与授信、风险及合规管理人员间的内部对话中经证实有价值的用处。

供应链金融 & 中小企业融资

阻止国际贸易和经济发展的一个最重要因素，可能在于无法为市场上最需要资金的那部分人提供流动资金，即中小企业，而他们通常是国际供应链中来自新兴市场和发展中经济体的供货商。据估算，全球超过90%的公司均为中小企业。世界银行一份2015年的报告显示，新兴市场上每5个新增就业机会中就有多达4个来自于中小企业。同时，中小企业在新兴国家及经合组织国家的GDP中均占据了很大份额。亚洲开发银行2016年的报告估算贸易融资缺口为1.6万亿美元，56%的中小企业贸易融资申请被拒绝。世界银行的报告则显示，如果微型企业和非正式成立的企业也包含在内，则缺口可能高达2.6万亿美元。新兴市场中接近70%的中小微企业缺乏授信渠道。供应链金融可能是一种解决办法。

中小企业获得授信需要由许多内部相关联的因素共同作用，包括：

- 对不支持中小企业群体的银行的资本和流动性规定
- 更高的准入标准、合规及服务费用作为收入的一部分
- 能够获取信用评估所需的质量数据
- 商业模式重点

为改进信用风险评估并获得合适的风险相称的贸易金融资本方案，该行业必须掌握足够数量和高质量的数据，且数据必须标准化。而标准化又需要清楚和一致的定义。同样，可通过扩大借款来源的方式帮助中小企业获得授信，或是直接借款，或是通过二级投资者市场。这也需要更多的关注度、持续性和执行力，并从明确所使用工具的定义开始。

应付账款融资和其他技术的发展已经使得一些贷款人一改往昔，开始将其融资发放给了中小企业。加强对供应链金融技术的市场关注度和使用率可为这些不被重视的企业带来融资。

智能贸易需要标准化

当某些国家的政策讨论迫使人们重新思考对依赖于复杂国际供应链相对于更为简单、更本地化或区域化的供应链时，技术上的进步带来了供应链效率经济学。但是随着世界越来越拥抱数字化、物联网、人工智能和认知计算的时候，贸易仍是纸质商业的最后坚守之一。不断增长的数字化手段将成为贸易相关密集型成本模型的规则改变者，而这已由许多仓储、运输和库存管理方面的革新所证明。为了在贸易金融中实现这种成本转换，就需要更多的标准化。

物联网已使得自助订购冰箱成为了现实。想象一下这样的未来：智能生产机器根据订单量以及生产和使用周期补充库存。考虑到交付和成本算法，智能供应链系统以最为节省费用的方式优化生产、采购和库存。这种效率模式的逻辑性延伸是将自动化融合到融资和保险风险模型、基于数字事件的融资、优化采购和融资渠道，以及供应链管理系统优化到岸成本的方式中去。智能贸易需要智能贸易金融。智能贸易金融需要标准化。

下一步是什么？

全球供应链金融论坛持续推进对供应链金融定义标准化的采用，从而提升对技术的认知度和使用度。该行业需要涉及供应链金融的组织在其日常操作中使用标准定义，从而可以跟踪更多的供应链金融相关数据。更优质的数据输入将产生更优质的数据评估、市场分类、风险评估、资本和会计方案，以及工具应用。培训和教育必须使用相同的定义标准来，并随着市场的发展进行更新。交易规则、法律框架以及更多的确定性也会为市场带来更多乐于为原本难以获取融资的中小企业提供融资的投资者。



超过80%的贸易为赊销交易

时至今日，始于产品定义，市场中的标准化已与日俱增。我们希望该行业完成以下工作：

1. 保证供应链金融术语标准定义在你们机构的日常工作、培训文件及交易准则中使用和体现。
2. 开始衡量交易量和交易数据时，保持与定义的一致性。ICC最终将考虑在贸易登记中加入供应链金融产品是否合适。
3. 文件标准，包括客户协议，应与定义相一致。
4. 应考虑实操指南和可能的规则，进一步明确SCF交易的行为基础。
5. 应继续明确会计方案和监管方案。

智慧型贸易需要
智慧型贸易金
融。智慧型贸易
金融需要标准
化。



编辑评论：精选战略和战术启示

战略启示

当市场和品牌中引入了多样化的语言和术语，就供应链金融目前的发展阶段而言，必须建立、保持并持续加强对供应链金融项目和技术的基本认知和一致理解。通过共享术语取得基本和一致的理解，是实现市场推进和倡导，将供应链金融概念不仅融入银行内部，并且引入专业服务公司、服务提供商、监管机构等的目标的重要的第一步。

供应链金融技术标准定义可作为基础性和通用性的参考，供行业组织和协会，法定的和地区性法院以及对贸易和供应链金融感兴趣的众多利益相关者使用。

随着对目前已使用术语的基本定义和相关参考条目的运用越来越广泛，可建立起类似于ICC出版物，如跟单信用证统一规则（UCP）的相关国际指南、实操和规则基础，以明确其积极作用。

战术考虑

从国际范围来讲，标准术语的传播和运用可能从相距甚远的产业实体开始，但是只有其具备可操作性，并融入供应链金融技术的提供者和使用者的日常操作和交易中，才能具有吸引力和影响力。

供应链金融：企业观点

供稿：中国银行

在中国，就供应链金融发展而言，根据近期对不同规模的企业访谈结果发现，从供应链金融战略策略、供应链金融政策及内部组织架构等不同方面，尽管各个企业之间存在差异，但是也有共同特点。

作者
徐珺
中国银行江苏省分行
贸易金融部副总经理

战略方法及组织架构

我们访谈了数家不同规模的企业，并将其中四家公司作为访谈的代表样本加以分析研究（参见下表）。受访的大中型企业均对供应链金融非常关注，并将其视为企业发展的重要方面。对于中小企业来说，情况则有很大不同。中小企业总体的反馈情况反映出他们缺少供应链金融的知识。

公司	地点	规模	行业
A	山东省	大型	家用电器生产商
B	浙江省	中型	厨具生产商
C	浙江省	中型	电动自行车生产商
D	江苏省	小型	纺织品生产商



A公司年销售额逾220亿美元。该公司的战略方法是完善供应链金融服务环境、搭建产业链管理体系、打造产业链清晰主线、扶助中小微企业发展、充分发挥管理优势。

大型和中型企业都认为供应链金融对其自身发展非常重要



为实现上述战略方法，A公司进行组织架构改革，成立了供应链金融部和经销商金融部。两个部门共同负责公司的产业链线条的研究，识别产业链融资的特有风险，设计具有针对性、标准化并兼具个性化的金融服务产品，提供基于互联网的综合金融解决方案。

A公司同时还将供应链金融政策传导的责任分配由其财务公司负责。这些供应链金融政策主要是针对满足供应链上下游供应商及经销商的融资需求，以解决他们融资顾虑和融资成本高的问题。结合企业的产业链特色和需求，A公司的财务公司设计了一系列特色产品，针对各个产业链的不同环节提供金融服务，包括票据融资、保理、仓单融资、订单融资、福费廷、建店融资等。

财务公司围绕企业的全产业链开展金融服务，以满足各个产业相关环节的资金流动性，加速产业订单的获取。

与大企业不同，中型企业在战略及架构建设等供应链策略上均有所不同。例如，B公司年销售额约1.5亿美元，但该公司并未针对其供应商或经销商制定任何特别的供应链金融政策；然而销售额约3.2亿美元的C公司则针对其供应链条上的各方制定了差异化的供应链金融政策。

鉴于中小企业在供应链条上的弱势地位，他们很少主动制定任何供应链金融政策。我们的访谈也证实了这一情况。

供应链金融的主要机遇与障碍

机遇

根据A公司的介绍，从供应链本身来说，如果能够对供应链条的需求环节全面了解和掌控，该公司便可以解决整个供应链条上下游的金融需求。这种金融需求的满足与生产及订单需求相配，能够带动产业链的整体发展。产业链的良性循环进而可大大降低供应链金融方案的风险。同时，具备供应链系统的企业一般都属于实体经济。国家对发展实体经济的支持也是供应链金融发展的机遇。

B公司认为，供应链金融的主要机遇是为核心企业扩大销售规模提供了基础，并为上下游客户解决了融资难问题。C公司认为线上供应链金融可使融资流程简化，并实现资金快速流转。

D公司是一家年销售额约1500万美元的公司。当被问及其业务中有哪些主要供应链金融机遇时，D公司称，由于他们的交易对手（买方）的资质优良，银行在核定授信额度时会降低担保品的要求，并可提供更为优惠的报价。

障碍

然而，当被问及供应链金融的障碍时，A公司认为，供应链金融的发展不在于金融，而在于产业本身。如果单纯地将供应链金融理解成为金融，将金融产品的价格过渡传导给产业，会给整个产业加重负担。而如果从支持产业整体流动性出发，加快获取市场订单的速度，通过共同创造的订单价值分享，才可能有效促进供应链金融的发展。A公司因此认为，供应链金融业务发展的最大阻碍还在于缺乏真正了解供应链金融和产业的人才，以及针对供应链金融产品的设计及考核上是否存在短视效应。

即使在供应链金融上拥有最高管理层的支持，大型企业看来还是面临更多来自内部的阻力。供应链金融解决方案成功实施的关键是需要各环节基层管理者的配合和支持，从而协调一致组织中不同部门的不同目标。

在实施供应链金融过程中，对于获得最高管理层倾力支持的中型企业来说，来自内部的阻碍不如大型企业那么显著。中型企业感到，目前银行提供的供应链金融解决方案未能全部满足他们最大限度地扩大销售规模的期望，并且占用了他们已经有限的授信额度。B公司称，作为核心企业，为支持供应商或经销商，他们在供应链金融方案中使用他们自己的授信额度，而这限制了核心企业自身的融资需求。

供应链金融领域与银行或IT提供商的合作

多数公司在供应链金融领域看来选择了与银行或IT提供商的合作，但是，部分将供应链金融作为重要战略发展的大型企业通常搭建自身的供应链金融电子化平台，与银行合作得较少。

以A公司为例。该公司与银行的主要合作是在对财务公司承兑的票据的授信额度方面。目前，A公司认为多数银行是其供应链金融的竞争者，在与其竞争供应链上的客户。

A公司与IT提供商的合作较为密切。IT提供商被视为其供应商资源，并通常在财务公司常驻，负责系统的开发升级及运营。

A公司指出，在他们开展供应链金融时，市场上还没有合适的第三方平台可以满足其特定的供应链金融需求。他们认为，如果对产业没有深度了解，很难会有第三方平台公司能够满足他们的供应链金融需求。

与大型企业不同，中小企业在供应链金融领域主要是与银行合作。然而，核心企业在对供应链条上各方提供支持时，其授信额度需要被占用，并且银行在提供融资给供应商或经销商时，核心企业需要先行审核所要求的运输单据并确认交易。C公司称，他们通过银行的在线平台为供应商提供融资支持，与其他金融公司开展经销商融资合作。

所有受访的中小企业均表示仅仅使用银行的某种具体供应链金融解决方案。针对资质较优的买方，D公司主要利用发票贴现获得融资，满足其运营需求。

没有一家受访的中小企业搭建了自身的电子化平台或应用第三方平台。





I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资

对银行及其他供应链金融服务商的期待

就供应链金融而言，不同规模的公司对银行的期待差别很大。但是，我们的采访发现，各公司对银行及供应链金融服务商的共同期望是更为简便的融资流程及更为低廉的融资价格，而对于中小企业来说，这种期望更为强烈。

具有内部供应链金融管理的大型企业通常将银行视为供应链金融领域的竞争者，并且他们感到银行未能深度满足其金融需求。A公司将此原因归结为银行对供应链的了解和认识程度还不能做到像企业那么贴近产业，因为银行不如企业那样更加贴近产业，并且缺少了解和认知的环境和条件。A公司建议银行调整他们的供应链金融战略，应该是合作者而非竞争者，提供有竞争力的低成本资金，支持企业进行供应链金融拓展。相应地，银行可获取优质的低风险信贷资产。

B公司则希望贸易融资授信额度随着其销售额的扩大而相应增加，并希望融资费用更低一些。C公司希望供应链金融方案的审批流程能够更加简便快速，以实现资金流转更为高效。

在问及中小企业客户对银行及其他供应链金融服务商的期望时，他们希望可以简化融资流程、降低融资成本。

国家政策对供应链金融的支持

近年来，尽管供应链金融在中国获得广泛认可并受到很大关注，但直到近期才出台了支持供应链金融的国家或地方性政策，以解决产业结构转型中的问题及中小企业融资难问题。

例如，2016年2月16日，八个部委部门，包括中国人民银行、银监会、发改委及其他相关部委，共同颁布了《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》，指出“大力发展应收账款融资”、“推动更多供应链加入应收账款质押融资服务平台”、“推动大企业和政府采购主体积极确认应收账款，帮助中小企业供应商融资”。

2017年3月28日，中国人民银行、银监会、工业和信息化部、证监会及保监会共同颁布《关于金融支持制造强国建设的指导意见》，鼓励金融机构依托制造业产业链核心企业，开展包括应收账款质押贷款、保理等供应链金融业务，满足产业链上下游企业的融资需求。

最近几年在中国
供应链金融已得
到广泛接受和认
同



中国人民银行于2007年建立了应收账款质押登记公示系统，2013年12月31日又进一步启动了中征动产融资统一登记平台试运行项目，以实现应收账款确认及融资申请。但是，政府层面的平台及相关法律实施仍然处于建设中，主要用户是银行及其他融资服务商。由于相关政策刚刚颁布，具体执行措施尚未明确，几乎所有受访的企业对中国国家层面在供应链金融方面的支持政策了解尚为有限。

关于标准化行业术语的了解情况

所有受访公司均不了解《供应链金融技术的标准定义》；但是，他们能够列举市场上供应链金融解决方案的部分典型产品。然而，由于这些术语反映了市场实务做法，因此市场表现出对了解标准化行业术语的强烈需求。



供应链金融： 公司视角

澳新银行集团

作者

马克·埃文斯
澳新银行交易银行董事总经理

供应链金融

不同于银行和借款人间的其他双边流动资金贷款，供应链金融方案的特点在于，银行面对的是买方或最终用户，但是接受来自于供应商的融资申请。确切地说，这些方案可为贸易双方带来经济利益。

尤其是对较大型的企业买方来说，优化流动资金仍是关注的焦点，因此有关供应链金融方案的话题越来越热门。虽然关于对供应链全程好处已有一定认识，但是也要注意供应商接受程度仍存在地区差异。我们已从多家企业买方处了解到，澳洲及新西兰的供应商对于新建一套关于更长付款期限的规则非常慎重。而且，他们还有一种根深蒂固的感觉，就是供应链金融方案暗示了供应商已走投无路，是其抓住的最后一根稻草。有趣的是，这与我们在更成熟的欧洲及北美市场所看到的正好相反。在欧洲及北美，供应链金融方案明显接受度和支持度高。近期买方调查的主要观点是，教育是改变澳新地区这种想法的重要方法。

更多的时候，阻碍供应链金融项目构建的首要障碍，是协调贸易伙伴使其达成一致。通过摒弃原先的消极观念，向交易中各方宣导其为供应链各环节所带来的积极影响，供应链金融项目将越来越被视为各种规模、各个地区的企业的的首选流动资金工具。

第三方提供者

我们看到在短期贸易资产领域，来自金融科技的竞争愈发激烈，其通过独立平台提供了一系列的在线供应链服务。脱离了金融机构，专注于便利客户的技术——通常这就是金融科技如何在市场中推广其不同之处。从全球来说，金融科技将通过其专有平台，直接面对并推广其自己的产品，这将可能至少是部分地削弱银行的显著地位。

始于大型企业的应付账款金融项目一般而言金额巨大。虽然国际金融机构已在大型项目的联合行动中占据主导地位，但最近对第三方技术平台的运用正在迅速增加，这些平台发展和推广了供应链门户，在供应链参与者和贷款银行之间提供了云端接口。金融科技所带来的对传统提供者（银

应以更积极的态度
看待供应链金融



行)的“脱媒”，为各方创造了一种额外的供应商关系，并通常消除了银行通过其自有供应链门户所提供的直通式处理的优势。然而从企业角度来说，好处在于所有关系银行的不偏不倚的交叉销售，而没有任何一方因为主导项目而特别受惠。

金融机构和金融科技间的合作与日俱增，也许能够降低脱媒的风险，并减少对传统提供者市场地位的削弱。某种程度上来说，这种合作包括投资于科技公司。虽然银行的自有平台一直备受关注，但是如果我们的客户有需求，有必要改善和创新以保证银行能够与第三方平台合作。

企业购买政策

就其性质而言，供应链金融项目，包括应付账款金融技术和广义供应链金融项目，均比较复杂，这使得要完成项目及和公司财务或会计系统进行对接耗时较多。

我们可以看到，买方绝对赞成并全力支持供应链项目。每家企业启动供应链项目时都有自身坚持的特定标准；但是一般来说，执行的成本、时间及所要花费的精力决定了企业投入所需资金之前，对供应商的最少数目以及这些供应商提供的最短付款期限均有要求。实践中，如果达不到这个内部设定的门槛，交易各方将会使用其他办法来优化流动资金。这些办法包括其他传统贸易工具，或是动态贴现。动态贴现目前所受关注不多，尤其是在亚非地区。

很明显，企业将可观的时间和精力投入到缩短、简化和加强其物理及金融供应链上。这就需要客户经理深入了解客户，积极参与关于流动资金的讨论，一旦客户决定使用供应链金融解决方案，要在合适的时间、用合适的理由提出合适的方案。



编辑结语：精选战略和战术启示

战略启示

上述访谈摘要，从地域及客户群体的不同角度，体现了有关供应链金融项目性质、机遇和缺点的观点上，明显且实质性的变化。

虽然澳新地区的部分供应商认为，参与供应链金融项目可能会被视为陷入了融资困境（因主动参与供应链金融，而让买方得以知晓），但是在中国，参与这些讨论的工商企业似乎很欢迎供应链金融，而且他们认为从行业角度或“供应链全链条”角度更能体现成功项目的潜在好处，同时他们认为供应链金融的定位应是广义的，而非是简单的融资。

各方观点均强烈认为继续在全球进行有关供应链金融的培训是及时且必须的，而有关供应链金融项目表达、设计和部署的最佳操作，将为贸易公司及其供应链带来极大好处。在供应链金融已有一定接受度和清晰度的市场上，已有历史使用记录的供应链金融龙头提供者可以将其运用到令人信服的市场主张中，或是将其作为强有力的协作模型的基础。

供应链金融供给方或希望在此领域开展业务的机构有明确的机会利用更广为宣传的培训，这些培训有关于供应商参与的必要性，从买方机构中引入非金融带头人的必要性，锁定并精简供应商准入的必要性，以及实质性推进有关供应链金融的讨论和市场接受度的必要性。使用并推广供应链金融技术标准定义、参与全球供应链金融论坛将被证明是有裨益的。

战术考虑

战术上来说，本章节中若干访谈内容重点谈及了对买方、供应商及整个供应链条健康性和持续性来说，有关供应链金融特点和优势的相关教育、关注度和对话的必要性。

将供应链金融银行定位成可以保持供应商机密性的值得信赖的伙伴，以消除供应商有关参与供应链项目会被视为陷入融资困境的想法；将供应链金融定位为能够保证战略合作供应商健康发展的一种方法，以鼓励买方予以支持，这些都是银行可以用来提升市场接受度的具体的、战术性的步骤。



供应链金融的市场趋势： 应收账款融资

国际贸易和福费廷协会

作者

肖恩·爱德华兹
国际贸易和福费廷协会主席

去年国际贸易和福费廷协会对《调查》的供稿强调了应用于供应链金融的一种技术的灵活性。福费廷当然不是在实体供应链中寻求融资帮助时唯一可用的技术。去年由国际商会、国际贸易与福费廷协会、国际金融服务贸易协会、欧洲银行协会及国际保理商联合会共同出版的《供应链金融技术的标准定义》中，将供应链金融定义为“使用融资、风险缓释手段及技术组合，优化对供应链过程和交易中的流动资金和流动资产的管理。供应链金融尤其适用于赊销交易，并由供应链事件触发。在这些融资安排中，融资提供者必须能够看到基础交易流程，而这可由技术平台予以实现。”

在合适的节点使用合适的技术，是银行贸易金融从业人员专业水准的体现；而《定义》旨在对此提供帮助。虽然已有大量数据显示和证明，贸易、甚至更糟的是贸易金融增速放缓，但是供应链金融被认为正在逐渐增长且蕴藏潜力。原因在于，贸易应收账款尚未充分货币化，也未被充分挖掘或办理，或者这样做费用过高或不现实，尤其是对中小企业来说，而截至目前他们在很多情况下只能局限于福费廷市场。



国际贸易与福费廷协会调查报告

结果显示：

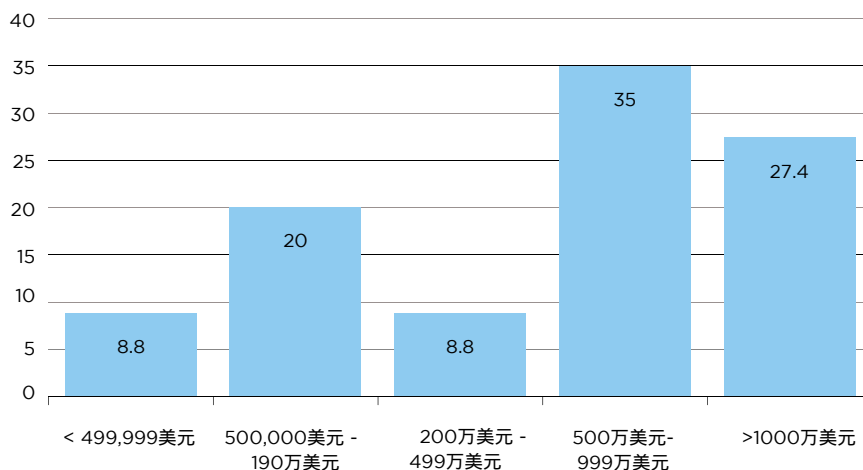
今年以来贸易金融仍然十分平稳，虽然银行较于非银行更为乐观。非银行的平均交易金额更高，但是银行平均交易金额在很大程度上得到提升。

新兴市场似乎最强，虽然关于发达地区（北美及非洲）的多数反馈认为这些市场并无变化。考虑

到2015年大宗商品价格大幅下降，贸易金融市场的这一稳定表现虽可预计，但仍表明了其弹性。

贸易金融的风险，也许可以预计是反洗钱和了解你的客户，以及银行监管。相较于其他领域，这些特征在贸易金融中更为强烈，但是反馈主要来自于银行而不是非银行，非银行不太认为这些是问题。

图79：贸易金融交易平均金额，在受访者中所占百分比



来源：国际贸易与福费廷协会调查报告，2015-16

大额交易占据了
市场主要地位：

830
万美元

活跃的应付账款贴现受
访者的平均交易规模

790
万美元

活跃的应收账款贴现受
访者的平均交易规模

780
万美元

活跃的贸易金融贷款受
访者的平均交易规模

更为联合的供应链金融解决方案，为中小企业以及更大型企业的需
求，提供了可伸缩的、连贯的、广泛的且灵活的方法。

这个大型私密市场的相关数据不易收集。协会去年的供稿中，预测中
国福费廷市场规模约为300亿美元。显然，这只是一个国家的一个市场，虽
然其规模很大。国际贸易与福费廷协会借助等价分析，对其成员进行了调
查，阐明了在某种程度上，福费廷这一有潜力的市场已成为近期黑暗中的
指路明灯。头条结果令人感兴趣，并且令人鼓舞地展现了非银行（金融科
技、保险公司及其他）的健康交易量及积极参与程度。

非银行贸易金融交易的平均金额远高于银行，前者为1210万美元，后
者为420万美元。保险公司在这其中占据了主导，而金融科技的平均交易量
要小得多。（然而这并不让人沮丧，因为保险代表了一种逐渐发展的风险
缓释手段—见下文）同样的，非欧洲地区的平均交易量刚刚超过1000万美
元，远高于欧洲地区450万美元的平均交易量。逾四分之一的市场构成了相
当高额的平均交易量，超过1000万美元，其中包括一些大型个人交易。因
为相当部分的供应链金融，尤其是应收账款融资都是高频次业务，这个发
现说明该市场的参与者有能力配置可观的资源。交易数据也很健康。

图80中为每年的交易笔数。乍一看来，每年交易笔数超过300笔的受
访者数量最多。然而，区别在于：

- 60%的银行每年完成超过300笔交易，而非银行仅13%；
- 37.8%的欧洲受访者每年完成超过300笔交易，而非欧洲受访者仅
6.8%。

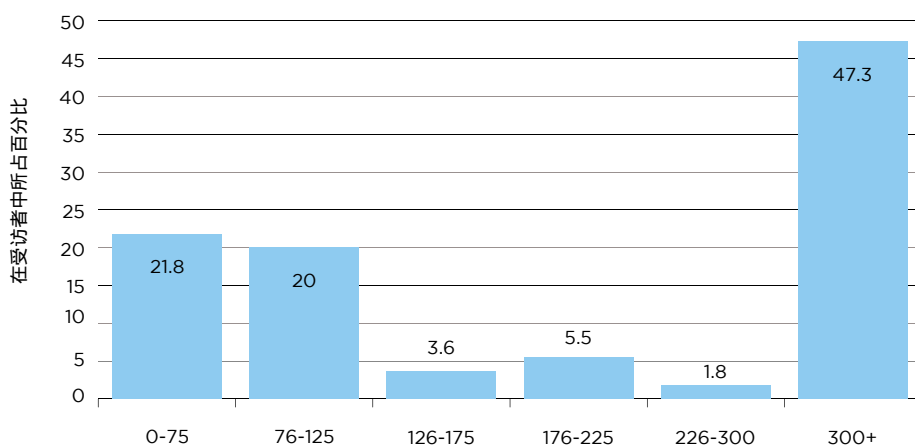
所以传统贸易金融中心仍为市场主要支撑。但这并不是以新兴市场作
为代价。

地理市场

本次调查的受访者称，全球新兴地区仍在扩张。亚太、MENA、中南美及撒哈拉以南非洲的多数受访者认为增长多于衰退。北美和欧洲地区的多数受访者则仍认为衰退多于增长，但是仍有大量受访者称所有地区的情况都保持不变，如图81所示。

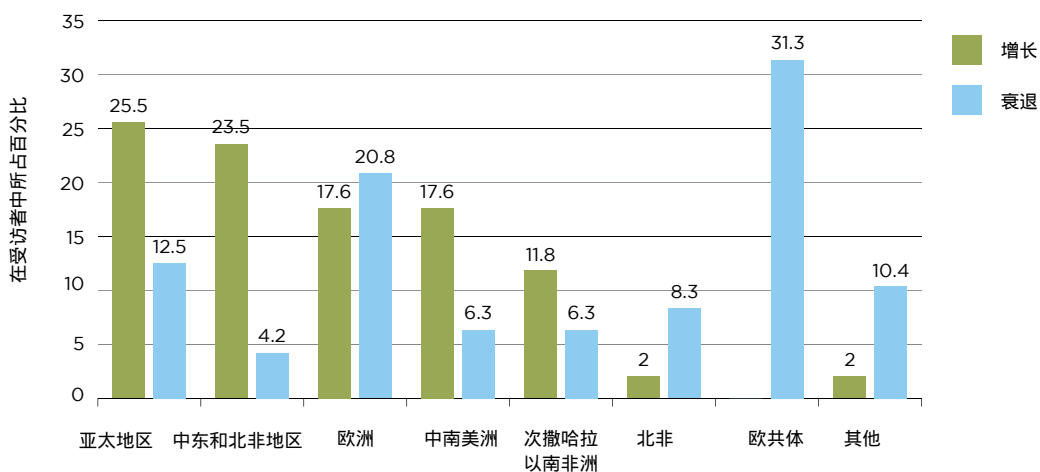
非欧洲地区机构的受访者观察到，贸易金融产品需求量增长最多的是MENA地区（27%）。

图80：每年完成的贸易金融交易笔数（在受访者中所占百分比）



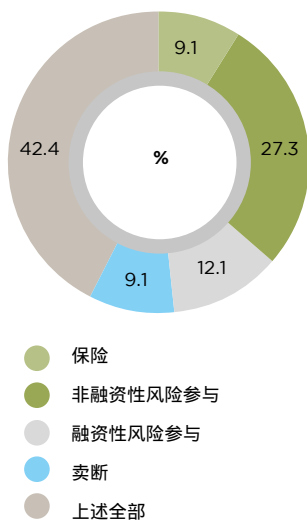
来源：国际贸易与福费廷协会调查报告，2015-16

图81：贸易金融产品需求量增长和衰退最多的地区，占比，总样本



来源：国际贸易与福费廷协会调查报告，2015-16

图82：风险出让或风险缓释的首选方法，占比，总样本



来源：国际贸易与福费廷协会调查报告，2015-16

毫不意外，欧洲本土机构在欧洲所见到的需求增长最高（24.2，而非欧洲机构仅5.6%）。实际上，非欧洲地区的受访者在该地区的需求下滑最多，达29.4%。非欧洲地区机构在中欧和东欧的需求也在减少。有趣的是，欧洲受访者反馈交易量仍在增长，意味着虽然需求可能没有增加，但是交易量可能。

中小企业需求的改变未影响相关反馈。也就是说，似乎中小企业需求没有变化，也没有影响贸易金融市场的整体改变。受访者在新兴市场所见到的增长幅度超过了衰退幅度，但撒哈拉以南非洲仍是约束最多的地区。这也许是因为KYC和反洗钱是贸易金融产品的最大风险，而撒哈拉以南非洲确实有KYC和反洗钱的约束，因此该地区深受影响。

分配

在贸易金融调查中，资产分配不常被提及，因为这是一个银行间或银行-保险市场。然而，有效的分配渠道为一级市场中的金融运用提供了支持，加速了良性循环。例如福费廷将“可分配”融入其结构，因此十分有效。调查中69%的受访者出让风险资产。在这其中，90%的受访者称其出售银行资产，69%的受访者称其出售企业资产。在出售金融工具或企业资产的机构中，27.3%选择非融资性风险参与作为风险出让和缓释的手段，而42.2%的机构选择综合使用所有的可用方案（图82）。

有趣的是，相比其非银行对手方，银行更乐意出售银行资产和企业资产。同样的，比起非欧洲的银行，更多的欧洲金融机构称其出售两种资产。

结论

供应链金融被认为是一个广阔而深远的市场。某种程度上来说，这可能反映了为SME及新兴市场寻求融资供给不足补救措施的必要性。调查规模有时相对较小，只从供应链金融两端挖掘数据；结果显示《定义》中所设定的不同的供应链金融方案，均支持了并将继续支持双方。对供应链金融技术的谨慎选择，将增强有效连接金融及物理供应链的能力。但是银行自身获取融资的可能性也一定不能忽视，如显示的与资产分配相关的调查结果。这可被归为二类金融供应链，用以支持面对最终金融用户（即构成了实体供应链的进出口商）的金融供应链。若要从贸易金融中选取冠军，供应链金融胜算极大。

供应链金融在行动： 福费廷案例

一家濒临倒闭的西班牙太阳能企业在供应链金融圈内引起广泛关注，因其应付账款融资项目饱受争议。

该公司重组时较不为人所知的一面对银行来说更具积极意义，而且彰显了使用传统福费廷工具所带来的固有效力和保障。由该公司南非子公司签发、并由母公司担保或保兑的本票，是独立重组的重点，而该重组可忽略母公司现已不值一文的合同契约价值。本票是一种两人签名的单据，虽签发时仅计入进行保兑的母公司的信用科目，但签发人仍要完全承担其责任。重组时持票人的权益不受影响。虽然其他方案也能有争议地取得该结果，但本票使用方便、操作简单且有法律支持。

转向新兴市场，在摩尔多瓦，一家大型西方欧洲银行的当地机构，在ERBD的协助下，已成功使用福费廷帮助当地电信公司进口生产物资。使用福费廷来进口生产物资以重建二战后的欧洲，在如今常常可见。从摩尔多瓦地区的情况可见，新兴市场也可从一项如今和战后世界同样重要的技术中获益。



编辑结语：精选战略和战术启示

战略启示

福费廷尤其会涉及到相对高额的交易，特别是和传统短期贸易融资如跟单信用证相比，同时也更容易有更高风险的发展中市场的参与，且全球非银行机构在提供该项服务时扮演了重要角色。

福费廷包含了长期形成的银行和融资机制的特点，已作为一种技术和供应链金融价值议题的重要元素，成功与供应链金融相结合，在发展和新兴市场产生了实质性的积极影响。

那些想要提升市场表现、扩大业务范围的贸易融资和供应链金融提供者，应使用战略视野，不再局限于所谓的“普通贸易融资”，而是将技术和交付能力（以及授信、风险及资产负债表能力）拓展至涵盖福费廷，发挥其自身优势，并同时将其作为传统贸易融资和供应链金融技术之间的潜在有效桥梁。

战术考虑

可以看出，福费廷为银行及其他参与者在贸易金融领域提供了很多机会，能够发掘非常互补的合作关系和联盟关系，且该联盟关系应在短期内具有可操作性。福费廷相关的技术能力、传输能力和使用途径具备为传统贸易金融和供应链金融提供支持的潜力。

供应链金融的市场趋势： 保理

国际保理商联合会 (FCI) 供稿

作者

彼得·马尔罗伊，

国际保理商联合会 (FCI) 秘书长

保理产业正在增长，虽然增速放缓

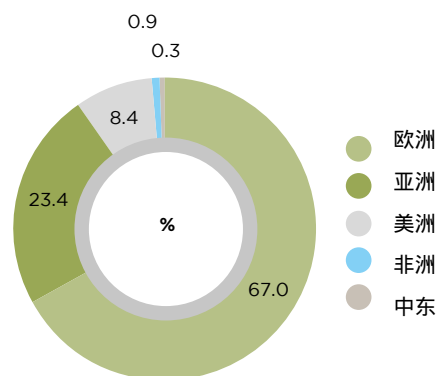
FCI公布了2016年全球保理数据，这是我们连续两年目睹保理业务的缓慢发展，去年仅增长了0.35%。总的来说，该产业已在众多市场上保持了其步伐，有着明显的持续增长。然而，这些增长被中国地区交易量的持续减少所抵消，该地区的下降也影响了跨境保理数据，该数据自2009年开始了第一次下降。2016年的总体交易量为23760亿欧元，稍稍高于2015年的23670亿欧元，如下文中图83所示。

欧洲市场增长了约2.5%；然而需要注意的是，这些采集数据均以欧元和英镑为货币单位，深受汇率波动影响，代表了逾20%的欧洲交易量。将英镑换算为欧元，则数据将下降超过13%，而若是以英镑计价，则市场年增长率超过1%。其他“成熟”市场如意大利（约+10%）、法国（+8%）及德国（+4%）呈现出持续增长趋势，而在另一端，土耳其萎靡的出口业务

图83：FCI2016年全球保理数据和市场份额（按地区）

	2015	2016	同比增长%
欧洲	1,557.0	1,593.0	增长 2.31%
亚洲	596.6	555.6	下降 6.89%
美洲	187.4	199.5	增长 6.46%
非洲	18.7	20.4	增长 8.93%
中东	8.0	7.5	下降 6.89%
合计	2,367.8	2,376.0	增长 0.35%

数据单位：十亿欧元



来源：国际保理商联合会 (FCI)

全球保理产业正在增长，虽然增速放缓



拖垮了其整个市场数据，持续下降幅度约达10%。值得注意的是，俄罗斯市场增长了20%，而荷兰增长了26%。

在美洲，因中国地区下降导致进口保理数据明显下降，北美市场下降逾5%，但美国国内保理市场增长了3%。鉴于巴西（逾50%增幅）、阿根廷（+22%）、墨西哥（+17%）及智利（+12%）的表现，南美国家的数据增幅超过20%，一方面是因为这些地区本土货币的走强，另一方面是因为全球经济回暖使得大宗商品价格回升。该地区保理产业的前景看上去很有希望、令人期待。

非洲地区则增长了9%，即使代表了非洲地区最大市场、市场份额超70%的南非遭遇了兰特约20%的贬值，但南非增幅仍超过了11%，这也使得该增长率更为引人注目。我们希望新参与者在撒哈拉以南非洲的努力能够很快产生积极结果。中东地区下滑了约7%，部分是因为过去两年大宗商品价格的总体下降，同时也是因为来自中国的投资和贸易放缓，这些都影响了该地区的交易。

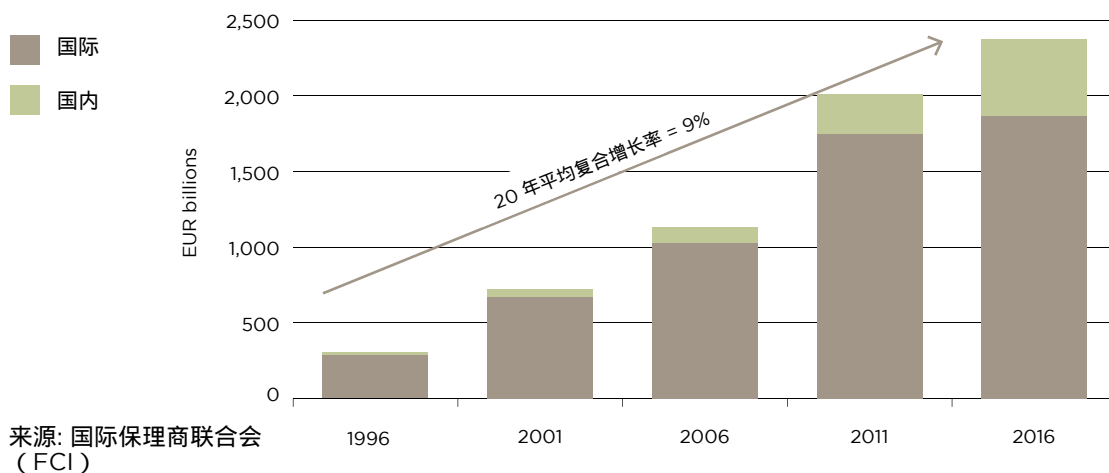
亚洲则如上所说，深受中国影响。中国的保理产业在2016年下滑了15%，如果再加上2015年的下降，则该市场自2014年保理行业达到巅峰之后已缩水了约28%。近15年以来，中国一直在猛涨，发展速度远超过其他大部分市场，并取代英国成为全球最大的保理市场，仅在2015年因增速减缓而失去其领先地位。但历经15年不间断的增长后，中国地区的保理市场首次面对重大考验并不意外。就像多数经济低迷周期一样，风险增加，中国在此次经济破坏中的经历也不例外。

该市场经历了欺诈行为的急剧增长，中国几乎每家银行的保理业务都受到影响。资本约束也是下降原因之一，这被认为是国内人民币计价保理交易量下降的一个因素。亚洲一些地区参与者也被中国的放缓所影响，一些传统实力参与者如台湾（-10%）及日本（-9%）都遭遇了明显下滑。然而，其他市场逆势上涨，如香港（+28%）、澳大利亚（+14%）及新加坡（+4%）都取得了稳健增长。

自1996年以来，全球保理产业发展相对较快，年增长率约9%。然而，主要增长点在于这二十年来的跨境保理，从1996年的300亿欧元增长到2016年的5070亿欧元，如下页中图84所示。

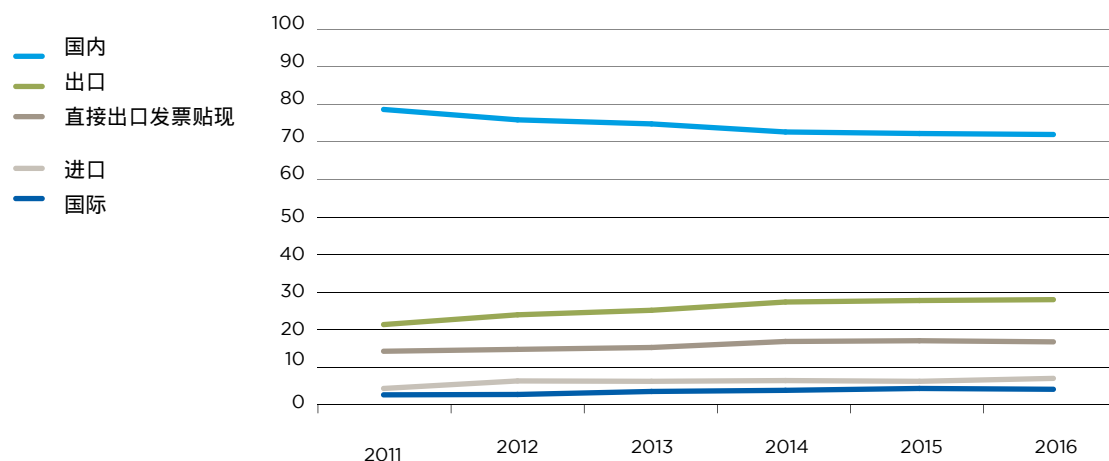
10年前，跨境保理占比不足5%，而国内保理占比超95%。自彼时起，跨境保理飞速发展，时至今日，跨境保理占比21%，而国内保理占比79%，如下页中图85所示。

表84：1996-2016年全球保理数据



然而，自2009年结束的经济危机后，跨境保理首次下降，去年交易量为5070亿美元，同比下降4.2%。实际上，全球贸易十年来首次增速低于全球GDP，这是很罕见的。事实上，自2010年经济大衰退结束至2016年，国内保理平均增长率为5%，而国际跨境保理发展更快，增速为13%，如下页中图86所示。

图85：FCI成员各产品市场份额



来源：国际保理商联合会 (FCI)

图86：2010-2016年保理总量

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	变化	复合年均
								2015/2016	增长率
全球国内保理	1,402,331	1,750,899	1,779,785	1,827,680	1,857,410	1,838,366	1,868,855	1.66%	4.90%
全球国际保理	245,898	264,108	352,446	402,798	490,114	529,379	507,112	-4.21%	12.82%
全球总量	1,648,229	2,015,007	2,132,231	2,230,477	2,347,524	2,367,745	2,375,967	0.35%	6.28%

来源：国际保理商联合会（FCI）

相比其他时期，过去20年中，国际保理在总量中占比最高。跨境保理的发展主要也是因为赊销交易的增长，尤其源于来自发展中国家、被发达国家的主要零售商/进口商如此要求的供应商，以及对将保理作为传统跟单信用证合适替代方式的接受。大中华地区在这个令人难忘的发展史上扮演了重要角色，但正如上文所述，自2014年起，中国保理业务量已下降了约28%，对保理总量及跨境量都产生了巨大影响。

成立于1968年的FCI已发展成为全球有代表性的保理网络和协会，在90个国家拥有400名会员。2016年，IFG（国际应收账款承购商协会）的活动并入了FCI。如今，FCI已切实成为保理和应收账款融资产业的全球代表性机构，是世界上最大的保理网络，其成员交易在2016年全球国际跨境代理保理业务中占比近84%，如下文中图87所示。

FCI成员在全球国内保理业务量中约占60%。2016年，国内保理较2015年仅增长了1.7%，反映了全球GDP的整体放缓。

保理被认为是为中小企业提供融资的一种产品。融资基于客户产生的应收账款而发放：根据保理方案，一旦应收账款转让给了保理商，保理商同意向卖方支付一定比例的受核准账款。正常情况下保理商还将承担所有的信用管理和催收工作。通常，催收服务及坏账担保（如需）均要收取费用，而催收前提供的融资也会收取贴现费用。大部分业务不仅是在FCI框架内及成员间进行，FCI还为办理跨境代理保理业务提供了法律基础。《国际保理规则》（GRIF）形成了法律基础，几乎所有的跨境代理保理业务交易都在此基础上办理，且该法律框架几乎被全球所有国际保理公司所接受。FCI成员还使用一种专有通讯系统：edifactoring.com。和SWIFT报文系统一样，edifactoringv.com提供了一种可靠、安全的方法，使得成员能够出具保理担保、发送发票信息、出具争议通知及发送付款信息。

13%

2010至
2016年国际
保理增长率

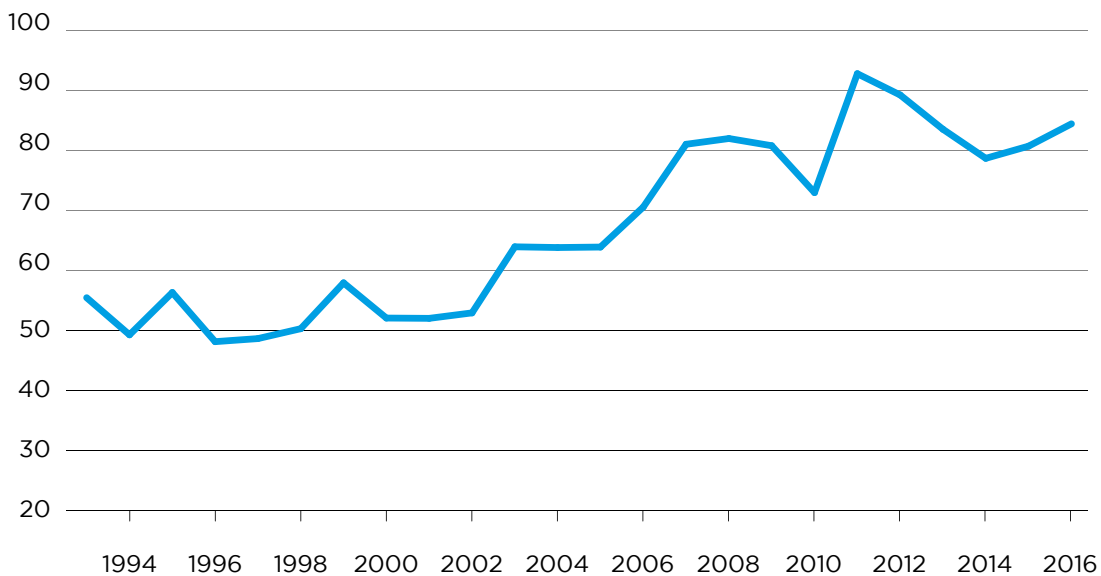
我们看到，自2009年经济危机后保理产业的规模已扩至两倍。世纪之交时，应收账款融资在融资中还十分小众，但现已成为全球大多主要市场的主流现象，因此如今利害关系也更甚。保理的其他形式，如反向保理/保兑已逐渐完善了这种赊销交易下独特的融资形式。赊销交易的系统性发展带动了全球保理量的显著增长，从事保理业务的商业银行引领了该发展，尤其是在欧洲及亚洲。在多数市场，商业银行主导了该领域。仅在欧洲，逾90%的保理产业形成于银行拥有的保理附属公司；而在亚洲大部分地区，商业银行的贸易金融部门控制了这些地区的绝大多数保理业务。实际上，直到近期之前，中国都仅准许银行办理保理业务。然而，在美国、英国和中国，非银行拥有的商业保理公司起着重要作用，且随着金融科技的崛起，越来越多的非银行参与者将在该产业中产生巨大影响。在一些市场，如美国、英国和巴西，保理业务并无监管，这在传统保理领域给予商业保理商一些他们的银行对手方没有的优势。

该产业的爆发性增长，尤其自经济危机之后，很大程度上是被全球不断增强的风险意识所激发，同时也因为从透支/无担保信贷到应收账款融资的转变。巴塞尔协议II/III的问世和它们从资本处理角度影响银行的有利处理方式也加速了这种转变。

自2009年保理产业的规模已扩至两倍



图87：全球国际跨境保理中FCI份额



来源：国际保理商联合会 (FCI)

如今，相当比例的无追索权保理具有信用保障，而仍有一些来自监管者的未解决的问题：这种风险缓释手段是否能够被认为是一种付款担保，从而在巴塞尔协议下获得资本释放，最终允许银行及其保理附属公司达到资本优化。

FCI和信用保险行业及各行业参与者进行了讨论，以获得确切的、一致的结论。但监管者间如今已达成一种共识，即保理是一种安全、有保障的融资形式。政府、开发银行及行业利益相关者已认同并意识到，保理是一种有保障的、可依赖的贸易融资方式，也是为中小企业提供流动资金的宝贵方式，而中小企业在大多数经济中是增长的引擎和就业机会的创造者。

保理与应收账款融资，和传统贸易融资间的界线继续模糊，因为越来越多的银行在其组织内发展应收账款融资策略。鉴于此，国际商会2016年全球调查报告是推广保理业务的极佳载体。同时，对那些有兴趣发展跨境应收账款融资，作为传统信用证和跟单托收的替代的潜在新公司也很有价值。作为撰稿人，我们希望这一好的出版物能够帮助更好地理解我们的产业。

保理的爆发式增长在很大程度上由不断增强的风险意识所激发

编委会评论: 精选战略及策略启示

战略启示

越来越多人将保理定位为主流的融资及供应链金融方案和技术，这促进了传统贸易融资提供者和那些主要致力于各种形式保理业务的提供者之间更好的合作。这在供应链金融作为一般性总框架的背景下，可以很好地实现。

常见的监管挑战，和在全球实现中小企业高效服务更紧密合作的机会，再加上跨境交易中的共享战略利益，有力地表明一个战略性产业级对话及实际合作正在展开，也许是从对产业数据和标准的共

享开始，然后通过协同宣传工作及对供应链金融下附加市场议题的互补发展来展开。

战术考虑

有效的风险控制和欺诈防范的相关教训，可在常规基础上、以系统性的方式，在参与贸易融资和应收账款融资的银行，以及跨境商务保理方案的提供者之间，进行有益的分享。为实现跨境融资风险整体降低的具体工作，将同样有利于市场中的所有参与者。



出口融资市场趋势

贸易和出口融资杂志供稿

基于2017年贸易和出口融资杂志《国际商会全球出口融资调查报告》

面对国家风险面改变、选举受挫、监管改变被广泛讨论、以及贷款人融资意愿回升的一年，2017年贸易和出口融资杂志《国际商会全球出口融资调查报告》为出口融资领域提供了概述出口融资市场当前的趋势和挑战的机会。该调查报告包括大约100位资深出口融资实务从业人员的观点，他们既有来自领先银行的全球出口融资负责人，也有出口信用机构的首席执行官们和主要进出口企业的首席财务官们。

作者

何山姆·扎卡，
贸易和出口融资杂志副总监

马克斯·汤普森，
贸易和出口融资杂志记者

由定价造成的问题

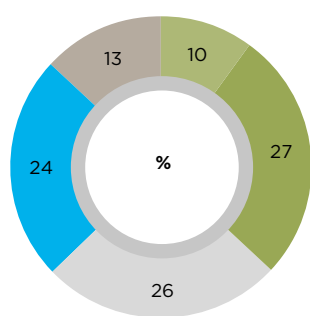
鉴于定价是盈利的一个核心因素，因而定价有助于许多依赖出口融资解决方案的公司对未来的展望，本报告收集了业内在定价模式以及驱动因素方面的观点。

三分之二的受访者提到去年定价下降：27%的受访者观察到11-20%的降幅，26%提出降幅在1-10%之间，而10%的受访者则称定价降幅超过20%。

24%的受访者称定价保持不变，而其余的13%则称定价上涨1-10%。这一低定价环境彻底反转了上年度调查报告中的预期，当时近半受访者预期定价会上涨。

本年度，当被问及定价在未来12个月内升降这一问题时，近半数（46%）的受访者称定价将保持不变，28%认为会降低，而其余26%称将上涨。

图表88：去年出口融资定价变化情况如何？



- 降幅超过20%
- 降幅11%-20
- 降幅1%-10%
- 持平
- 增幅1%-10%

信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

低定价对许多银行从业者来说问题尤其严重。银行从业者们或许可以承受这种短期情形，但长期的低价趋势可能无以为继。

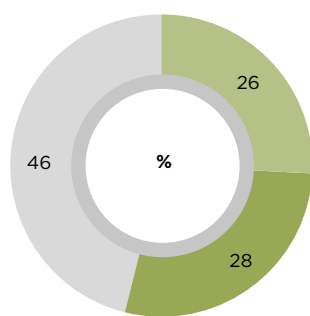
超过半数（58%）的受访者称定价的关键驱动因素是竞争，包括市场流动性水平，而五分之一的受访者认为是合规及监管要求，包括巴塞尔III协议要求。外部的低利率环境使贸易融资作为资产类业务的吸引力上升，因而这些更大的流动性资金池可能导致定价下降压力增加。

一份观察材料指出，与银行相比，非银行受访者更可能将合规和监管要求作为定价的驱动因素。其余18%的受访者认为缺乏可获取的项目是定价的关键要素。

当被具体问及巴塞尔III协议是否被纳入出口融资交易定价时，三分之二（65%）的受访者表示会纳入。这一结果比去年增长了6%，在离巴塞尔III协议落实的最后期限临近之时，这一令人鼓舞的轨迹可能会持续下去。尽管如此，还有15%的受访者报告称巴塞尔III协议还未被纳入交易定价，而20%的受访者尚不确定。

仅从非银行受访者的反馈来看，三分之一的受访者不确定巴塞尔III协议是否被纳入其出口融资交易定价。尽管这可能是因为银行想要根据其内部要求进行管理，但是，这确实为银行与客户之间就监管和未来的进一步影响留下了更多的议价空间。

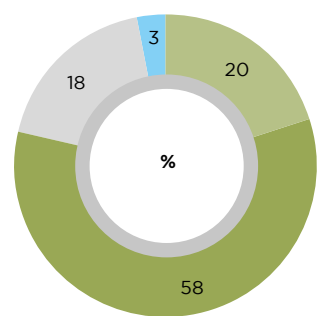
图表89：你预计未来12个月内定价上涨还是下降？



- 上涨
- 下降
- 持平

图表89：你预计未来12个月内定价上涨还是下降？

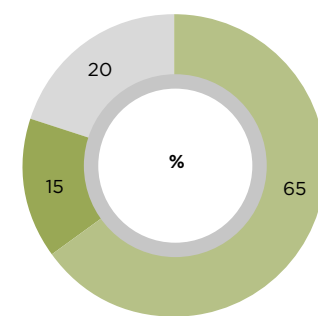
图表90：目前市场上定价的关键驱动因素是什么？



- 合规和监管要求，包括巴塞尔II
- 竞争，包括市场流动性水平
- 缺少可获得的项目
- 其他

信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

图表91：巴塞尔III是否被计入出口融资定价交易？



- 是
- 否
- 不确定

信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

定价和直接贷款的交集

银行和非银行受访者一致认为，尽管出口信用机构直接贷款偶尔涉足自由市场，也是对银行贷款的补充。而且，出口信用机构也可以影响上述定价的关键因素。受访者注意到，小规模交易或异议管辖权的交易能否获得商业参考利率（CIRR），常可推动直接贷款交易的达成。

银行受访者评论称，出口信用机构直接贷款造成了竞争问题，尤其是当直接贷款人进入目前已充分竞争的市场时。银行受访者的强烈情绪是，出口信用机构应该仅作为最后的手段，在银行能力无法覆盖的时候提供直接贷款，或者在困难的市场中为项目融资交易提供补充资金，从而使出口信用机构更为有用，而不是竞争威胁。

直接贷款的问题也很重要，因为其有助于预示银行出口融资业务的发展。目前，许多银行着力于在安排和架构方面的努力，而这是出口信用机构无法轻易参与竞争的专业领域。

商业银行注意到，随着当前创纪录的低商业参考利率（CIRR）下前述定价上的轻微区别，他们面临的主要威胁是正在被从这个有限的供应市场中挤出。

过去一年的定价显示出，低商业参考利率（CIRR）将对定价下降的促成略有影响，因为更多参与者选择便宜的出口信用机构的融资，于是银行转而减少盈利空间以参与竞争。例如，匈牙利进出口银行（HEXIM）和加拿大出口发展公司（EDC）去年为印度尼西亚国家电力公司（PLN）开发8个通用电气提供的移动电站联合融资。这笔12年期4.36亿美元的债务的定价是固定的商业参考利率：2.56%。

目前，本次调查报告的定性分析揭示，受访者没有感受到出口信用机构直接贷款被大量用于中小企业融资，而这本应是出口信用机构应填补市场缺口之处。相反，出口信用机构在消减这类融资。

在一个只有47%的受访者认为历尽所能支持中小企业的市场中，这加重了中小企业的问题。原因不一而足，包括从成本及融资工具复杂，到出口信用机构的主要职责不是支持中小企业这块细分市场。这是贸易融资领域从短期到长期融资正在致力于解决的挑战，而这可通过数字化、简单化、协调化的新解决方案来推进。

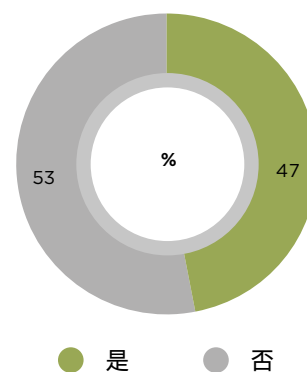
费率与定价同步明显降低

大部分受访者在过去一年中看到银行费用的降低：28%指出降幅在1-10%之间，17%称费用降低11-20%，而9%的则反映降幅超过20%。

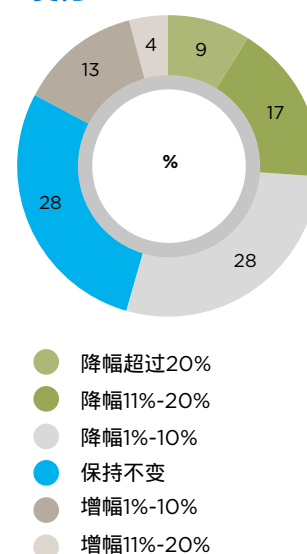
13%的受访者反映费用上涨1-10%，4%的受访者称涨幅在11-20%之间。

与大约30%的非银行受访者报告银行费用增加相比，只有11%的银行报告了某种银行费用的增加。尽管限制价格的因素有增加，此处列出部分因素，但费用仍然出现紧缩。

图表92：现今出口信用机构对中小企业的支持是否足够？

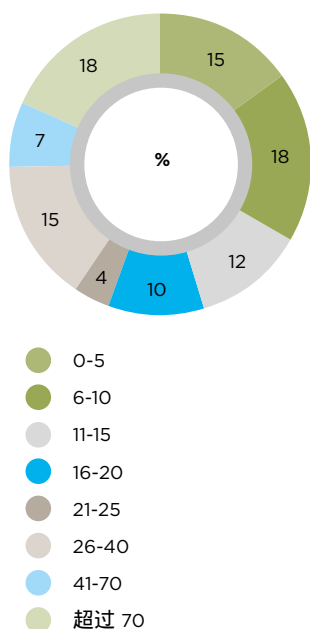


图表93：过去一年银行在出口融资方面的费用有何变化？



信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

图表94：2016年您参与了多少笔出口融资交易？



信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

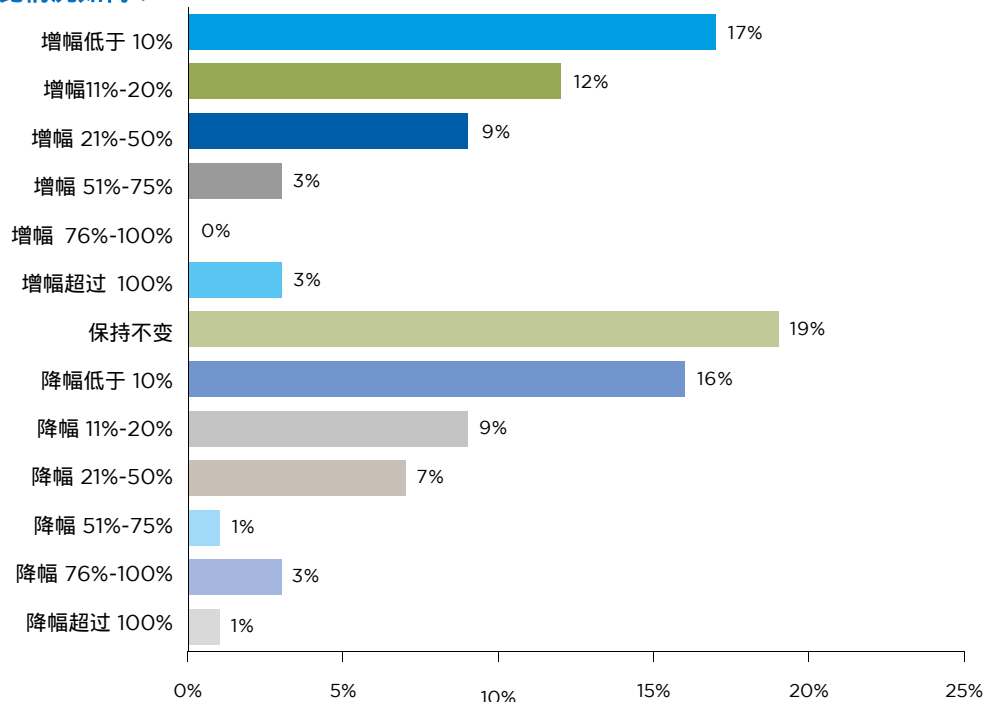
呈现增长，但增速放缓

上述障碍造成不可辨别、没有统一模式的增长格局，对出口融资参与者来说并非喜忧参半，而是带有新兴色彩。积极的信息是，62%的受访者反映至少参与了与2015年同等数量的出口融资交易。而从29%的受访者反映其交易活动增加1-20%来说，这一增长总体温和。但是，有很小一部分受访者（3%）反映其2016年的出口交易活动是2015年的2倍。

另一方面，38%中相当少数一部分的受访者反映出口贸易融资活动减少，尽管其中的65%反映降幅在20%以内。

总之，尽管更多从业者经历了增长，但是，市场上重要地区的不均衡增长和业务量显著下降，暗示着有赢有输的这一竞争局面。

图表95：与2015年相比情况如何？



信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

法律上的忧虑限制新兴市场的增长

当被问及在新市场进行出口融资交易最大的限制因素时，法律问题居首。三分之一的受访者感到进入新市场的前三大障碍之一是监管要求（占52%）或制裁（占42%）。这两个问题均有一定程度的流动性问题，因此出口融资市场上的受访者仍然面临采取稳定的内部机制管理流动性的挑战。将本年及去年的反馈相比较，看起来，出口融资行业尚未成功应对，而且合规状况持续繁冗不堪：在去年的调查中，40%的受访者挣扎于法律和监管障碍中（今年该比例是52%）。

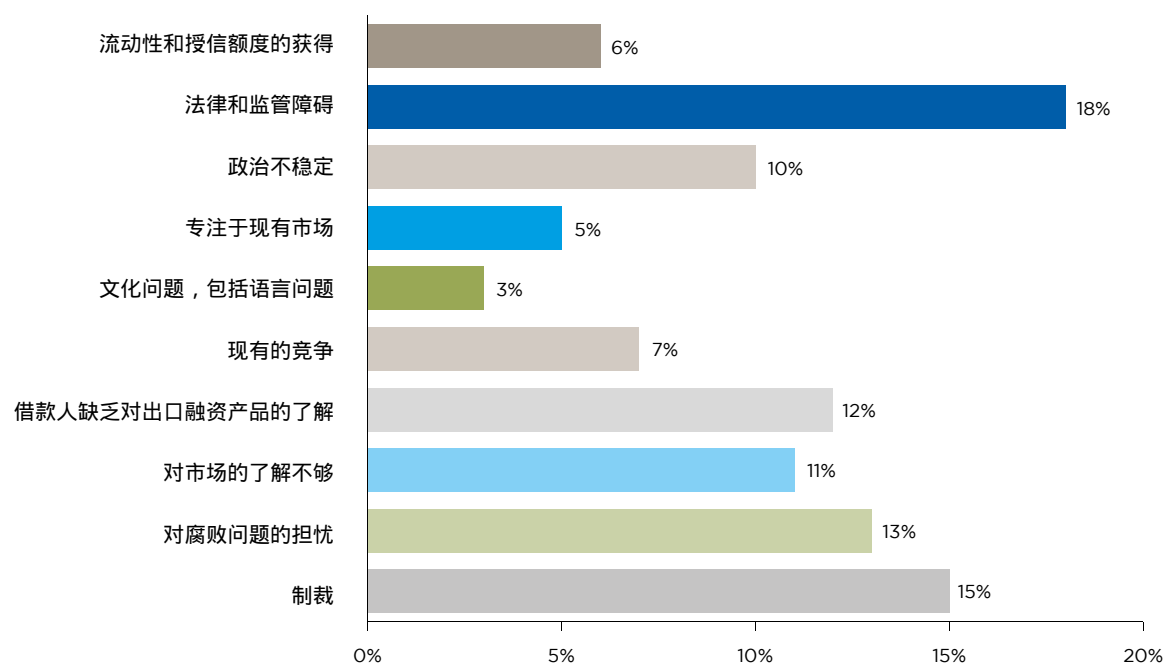
腐败占比也很高，36%的受访者称腐败为其面对的主要障碍之一。鉴于出口融资是针对以其他方式不能推进的交易所设计，从而促使交易达成的一种工具，考虑到目前部分市场的风险状况，因而这并不令人惊奇。

公司和融资者的知识空白也是重要因素。30%的受访者感到缺乏对新市场的了解，这使他们对新市场的业务拓展裹足不前，而35%的受访者最担心潜在借款人对出口融资产品的了解。通过更好地协调需求、向潜在用户推销产品，国际商会出口融资工作组的推广尤其可以协助应对这一切。

其他问题，包括政治的不稳定、竞争、授信额度的获得和流动性以及文化问题，都是小问题。关于政治的不稳定问题，今年与去年相比有很大的进步，去年43%的受访者认为主要障碍是政治不稳定。



图表96：你认为在新市场开展出口融资业务的最重要限制因素是什么？



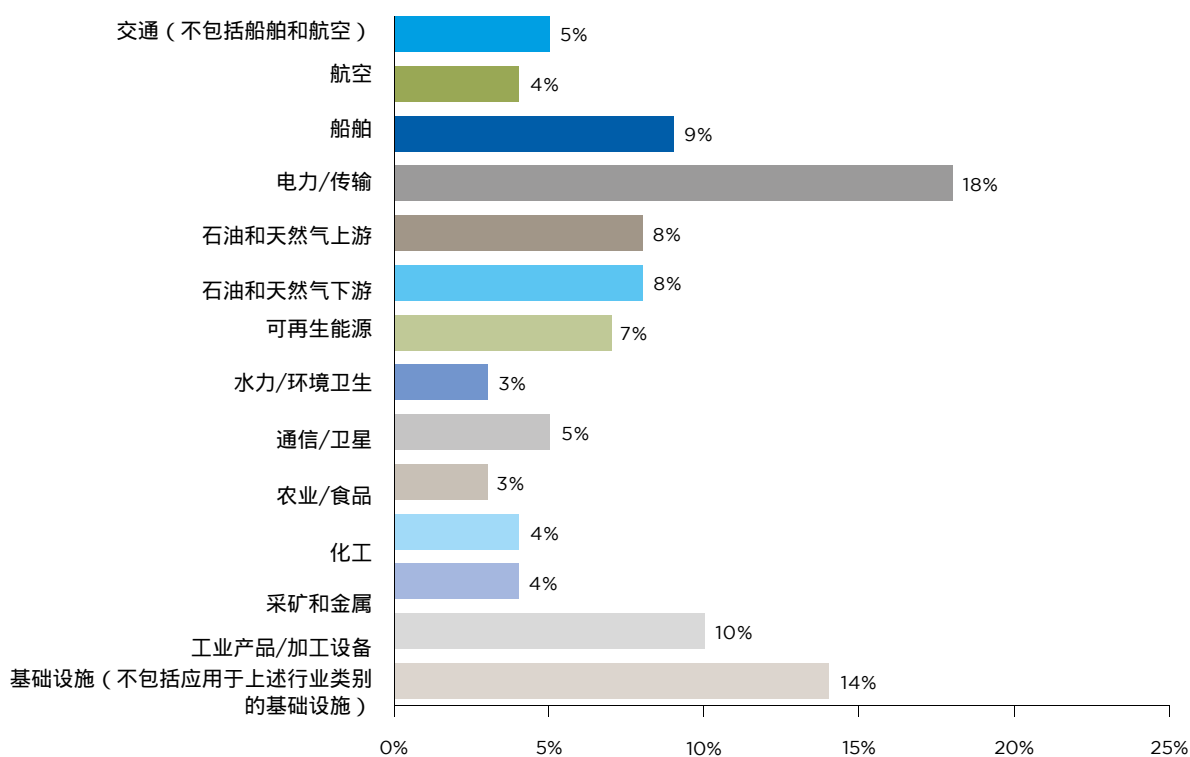
信息来源：2017年贸易和出口融资杂志
《全球出口融资调查报告》

电力和基础设施居首

电力和基础设施尤其是出口融资的活跃行业领域，对于18%和14%的受访者来说，分别是位居前三的行业。尽管近期对船舶业低迷存在关注，9%的受访者仍然将船舶行业列为第四位。石油和天然气行业的上下游均被8%的受访者认为是位居首位的出口融资领域。但是，可再生能源紧跟其后，7%的受访者认为其位居前列，这表明，近来新燃煤电站发展受限可能刺激了可再生能源行业融资活动的增加。

因为巴黎协定的未来正处于争议之中，可再生能源的未来轨迹正受到密切关注。尽管如此，新兴国家，如印度，正坚定地推动非化石能源，而中国发表声明支持全球应对气候变化的行动，可再生能源领域看似将成为具有较大增长的行业。

图表97：你在出口融资业务的首选行业是什么？



信息来源：2017年贸易和出口融资杂志
《全球出口融资调查报告》

美洲提供了广阔的机遇

2016年，埃及是最大的借款人市场，因为该国持续推进其巨大的能源需求，且现任阿卜杜勒·法塔赫·塞西政府一直受到其国际伙伴的支持。更多的能源交易已在该国完成，并且这一趋势还将持续。

尽管美国的出口信用机构美国进出口银行做了艰苦努力，美国仍在借款市场上位居第二位，进一步支持了出口融资不只是用于向新市场出口的产品这一事实。美洲作为一个整体，为出口商和融资者提供了巨大的机会，巴西和墨西哥也在借款人市场上名列前茅。

其他受人欢迎的地方还包括印度尼西亚、俄罗斯、中国和土耳其。

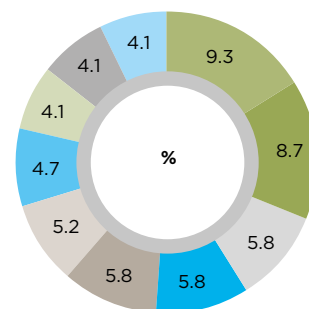
关于出口融资解决方案的整体观点

以往年度反复开展的出口融资调查报告中浮现出一主要信息，即出口融资在何种程度上是依据很强的关系预测出的循环周期解决方案。考虑到这一点，今年的调查报告基于这一发现着手展开，并深入了解银行内部对出口融资产品的定位和观点，以及这对于银行与客户关系有什么更广泛的影响。

首先，当被问及如何考虑出口融资产品的全局性地位时，银行家们几乎一致同意金融机构的商业关系及客户粘性受益于出口融资产品。第二个强有力调查结果对这一客户关系的正向提高做了补充，即出口融资解决方案有助于稳固回头生意（90%）。

但是，潜在的担忧是，受访者们对于出口融资的复杂和延迟因素抱有复杂的心情。四分之三的受访者，对复杂和延迟是出口融资的特点这一论断或同意或保持中立，预示着这个行业需要持续尝试并寻找加速处理并简化流程的方法。

图98：你认为2016年前三名借款国是哪些？



- 埃及
- 美国
- 印度尼西亚
- 中国
- 俄罗斯联邦
- 土耳其
- 巴西
- 沙特阿拉伯
- 安哥拉
- 墨西哥

信息来源：2017年贸易和出口融资杂志-全球出口融资调查报告

图表99：对出口融资产品在整体产品中布局的考虑

从银行角度，你是否同意出口融资是：

回答选项	同意	中立	不同意
赢得商业交易的关键	53	47	0
复杂和延迟的因素	39	39	23
有益于商业关系和客户粘性	94	6	0
有助于稳固回头生意	87	13	0
必不可缺之恶	6	25	69

信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》

整体来说，
银行与出口
信用机构的
工作关系看
起来处于很
好的状态

“银行想要什么”：在出口信用机构伙伴方面

一贯性反过来促进可预测性，形成更有效的规划，而灵活性是银行与出口信用机构合作看重的关键特点。60%的受访者称这两个因素“极为重要”，后者，即出口信用机构，在期限和结构方面的灵活性是最有帮助的。假如更严格的方法有可能阻止交易达成，业内各方会共同面对面在具有连贯性和可预测的为人熟知的产品上寻找平衡，同时又不牺牲灵活性、允许各方从不同角度围绕中心寻求平衡，以帮助交易不越界。

有趣的是，最不重要的因素是商业支持。10%的受访者称商业支持完全不重要，超过半数的受访者认为商业支持是中性因素。这暗示了以下两者之一情况：1) 目前银行对其自身强大的商业地位的感觉，或者2) 出口信用机构的职责描述并不仅是提供商业支持。

整体来说，银行和出口信用机构之间的工作关系看起来处于很好的状态。大多数银行家认为与每个合作紧密的出口信用机构都是一种前瞻性的关系，例如，分享未来的商业机会、主要市场、对已确定的交易预先进行合作。这对于出口融资领域无疑是健康的驱动力，但也应该注意到，尽管银行和出口信用机构有这样良好的关系，仍是出口商或进口商驱动交易，因而常常是出口商和进口商决定了银行和出口信用机构在特定交易中的组成。

“银行想要什么”：在产品和创新方面

谈到产品和创新，银行认为结构灵活性（90%）、担保质（85%）、索赔程序和业绩记录（也是85%）是极为重要或者相当重要的特点，总体上反映了对强有力、安全和有担保的交易的诉求。

最不重要的特点是出口信用机构的直接贷款能力，其中五分之一的受访者声称这一点根本不重要，60%的受访者声称这一点是中性因素，证实了前面关于银行关于出口信用机构的主要职责和提供的产品的观点。

当受访者被要求在同一范围内的因素评价领先的出口信用机构时，最高分和最低分广泛地镜像般地反映了最重要的和最不重要的特点。担保质量获得极高评价，而直接贷款能力评价相对较低。实际上，看来银行的共识是，出口信用机构在那些银行认为出口信用机构的帮助最具价值的指标上表现更好。

公平竞争环境里的奋斗

数名银行和非银行的受访者都希望出口融资产品能够简化。他们反映最担心的问题包括过于复杂的单据要求、在不同国家运营的出口信用机构之间建立公平竞争环境的需求、过于严苛的（有时相互矛盾的）监管要求。银行或非银行受访者在相当平等的评判标准下表达了这些担忧。其他的愿望包括修订严苛的本地规则以更好地反映全球化、美国进出口银行全面覆盖，以及更标准化的文件要求。

与此相联系的是感到非专业人士不了解业务产品。一位银行受访者希望“最高管理层更好地了解我们在做什么，”而其他人感觉金融监管者不了解出口融资低风险的特点。

关键性挑战仍在

在谈及行业面临的关键性挑战时，银行的看法都相当一致。几乎所有受访者都担心：严苛的监管；难以把控的了解你的客户（KYC）和反洗钱（AML）要求；流动性过剩加上缺少银行能接受的交易，导致了激烈的竞争和不可持续的低价策略。

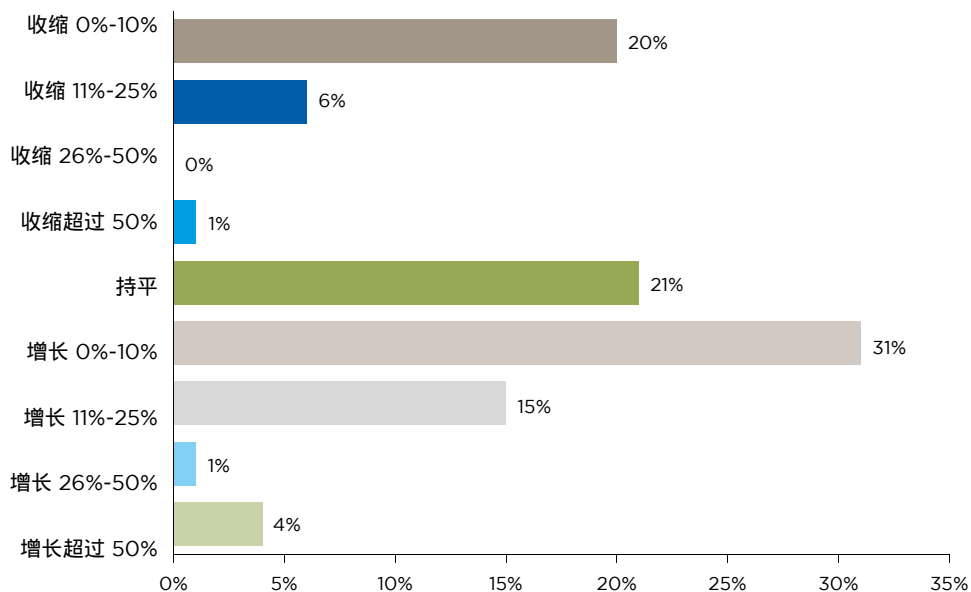
但这些担忧并没有引起非银行机构的共鸣。对他们来说，最紧迫的问题是缺乏项目以及对可获的项目的激烈竞争。其他担忧包括：多边金融机构（MFIs）和其他市场参与者之间的合作不够；行业无法有效服务中小企业（SMEs）；以及产品知识缺乏。

从更积极的方面看.....

本行业有很多乐观的方面。许多银行对于新技术工具持有积极态度，这些新技术工具一定会帮助解决之前所述对于出口融资产品复杂性和缺乏标准化的担忧。也有许多银行一直对新市场和新部门增长抱有热情，其中一份反馈提到受访者享受参与“全球多元文化和带来新体验”的业务。非银行受访者同样分享到这种热情，他们发现了“他们所开发的项目能够对经济作出实质影响”的满足感，也对跻身于“每个交易都不同，每个交易都有新的参与者和新的结构”这一行业感到满足感。

银行一致认为在严苛的监管、KYC/AML要求和竞争方面面临挑战

图表100：你认为2017年的出口融资市场将发生什么？



信息来源：2017年贸易和出口融资杂志《全球出口融资调查报告》



编委会评论:精选战略及策略启示

战略启示

出口融资,通常理解为贸易融资市场的中长期端,由出口信贷、出口保险或担保公司组合支持,常常在商业政策或公共政策授权下,与系列私营服务商混合作。出口融资的价值定位和运作模式差异还无法使我们得出一个广泛的声明或结论,但却可以阐述世界范围内一系列运作模式的有机进化路径,从而满足市场需求的多样性。

比如多边机构的工作,尤其是出口信用机构的贡献,和那些至少有部分公共政策授权而不受商业可行性制约的机构,对于贸易和贸易融资的重要性已经显示出来。在人们公开争论出口信用机构的持续相关性的时候,全球危机达到最高点,非常清晰地揭示了这一现实。

本次调查报告参与者的反馈,他们将与出口信用机构的关系视为非常前瞻性,结合人们对技术及其应用在出口融资领域的积极预期,为这一领域预示了好兆头。与此同时,厘清出口信用机构和银行之间到底是互补关系还是竞争关系的争论还在持续。即使是最受政策驱动的出口信用机构也在积极寻求扩大其价值定位和市场产品,因此合作和竞争之间一定程度的紧张态势可能还会是出口融资业务的一个特征。

由于新的出口信用机构进入市场,主要是进入那些高增长的新市场,何种运作方法最优仍是全球贸易融资业务的关键。

战略上,市场观察的结果和以往的调查结论认为,选择出口信用机构作为合作伙伴是深思熟虑的选择,这不仅是出于关注某个地域的考虑,也是基于对每一个出口信用机构使命和优先业务的了解,包括了解任何政策驱动因素可能使商业上难以维持的交易获得支持。围绕出口融资定价的动态很值得

注意,包括去年的预期和观察结果之间重大的不匹配。

至于短期贸易金融业务,竞次及陷入价格商品化漩涡的风险必须予以监控。围绕出口贸易重要性以及出口融资可能性的讨论值得仔细考虑。

战术考虑

在全球贸易当前的条件下,加强出口融资提供者和出口信用机构(以及私营风险担保商和其他类似机构)之间更频繁对话和相互交流的重要性绝非夸张之举。

在交易及工作层面建立理解贸易的变化的特性中常见的参考点(包括整个集成了采购与生产的复杂供应链条),并建立缓释的风险动态特征,这变得日益重要。出口信用机构在保护单一维度的“本地成分”要求之外,还应保护标准化要求及更有意义的保护“国家利益”的方式,这些应该是战略上和关系/交易层面坦诚探讨的主题。

银行和其他出口融资提供方全面了解可从世界各地获得的各种出口支持方式,将会从中受益良多。与那些可以被明显识别出来的方式相比,如关注某个地理范围或只与某个特定的出口信用机构合作,这种深入了解将使他们发现更宽泛的选择途径。

同样重要的是,在战术、交易层面,更好和更细致地了解融资提供方和出口信用机构之间竞争性和互补性的动态情况将对贸易有好处,并将帮助改善对贸易融资市场可获取资源的配置。



出口信用保险市场趋势

伯尔尼联盟供稿

作者

文可·大卫，
伯尔尼联盟秘书长

行业情况

出口信用和投资保险行业目前处于相当健康的状态，私营和公立的保险提供商都是如此。但是，很多风险可以改变这一良好形势。这些风险集中于三个方面：保险费水平、索赔和监管。

2016年的积极成果

首先是好消息。2016年对大多数保险公司来说是积极的一年。出口保险和对外投资保险（包括保函和从多个出口信用机构的直接贷款）业务量小幅增长至1.87万亿美元。伯尔尼联盟成员继续为相当一部分全球跨境贸易提供支持：11%，该份额参考2016年世界贸易组织（WTO）记录的16.9万亿美元得来。

但是如果更细致地审视，我们可以发现不同类别的保险公司在发展趋势上的一些变化。

2016年，由官方出口信用机构所提供的贸易相关的新增业务中，包括1.63万亿美元短期出口信用保险和1340亿美元中长期保险。承保中长期出口和国家风险的私营保险机构成员称其新业务金额为255亿美元。同时，所有伯尔尼联盟成员承保的对外投资上升至690亿美元。

一方面，提供贸易信用和政治风险保险的私营保险公司，交易量拓展到约1万亿美元，比2015年几乎高出了9%，并首次在伯尔尼联盟业务总量中占比超过50%。而承保短期贸易信用、中长期出口信用及对外投资的公立保险公司，承保额小幅下降。但是，2016年9000亿美元的业务总量仍是一个很棒的数字，是行业健康的一个积极指标。

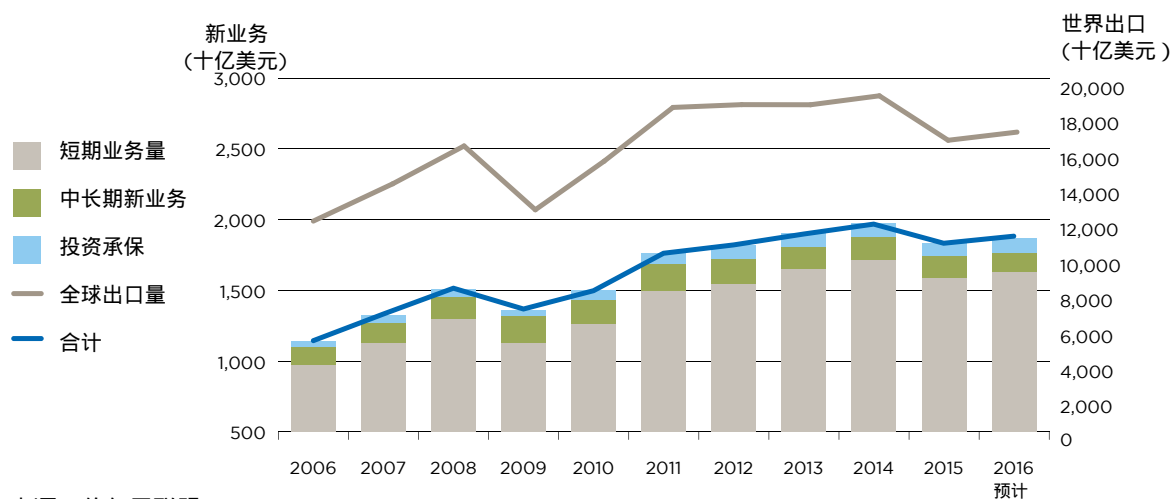
伯尔尼联盟有关新业务的数据被视为跟随了世界贸易增长的整体趋势，并被定期拿来与世界贸易组织（WTO）的数据进行比对。下面两个图表的比较也反映出信用保险的弹性，以及相较于整体经济，承保金额下滑趋势较为平缓，体现了该行业的逆周期功能。

1.87

万亿美元

2016年出口和
对外投资承保额

图表101：2006-2016年伯尔尼联盟新业务和全球出口



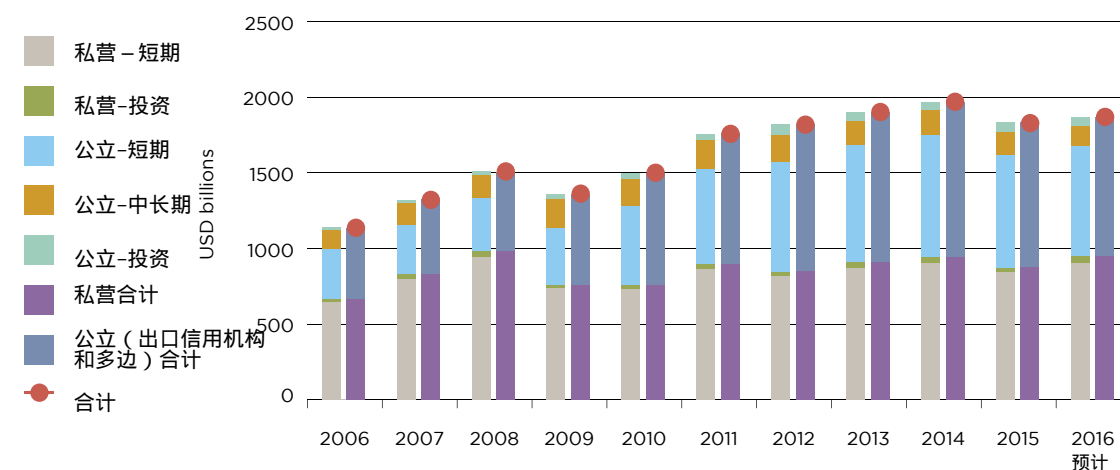
来源：伯尔尼联盟

伯尔尼联盟有关新业务的数据被视为跟随了世界贸易增长的整体趋势，并被定期拿来与世界贸易组织（WTO）的数据进行比对。下面两个图表的比较也反映出信用保险的弹性，以及相较于整体经济，承保金额下滑趋势较为平缓，体现了该行业的逆周期功能。

索赔趋势

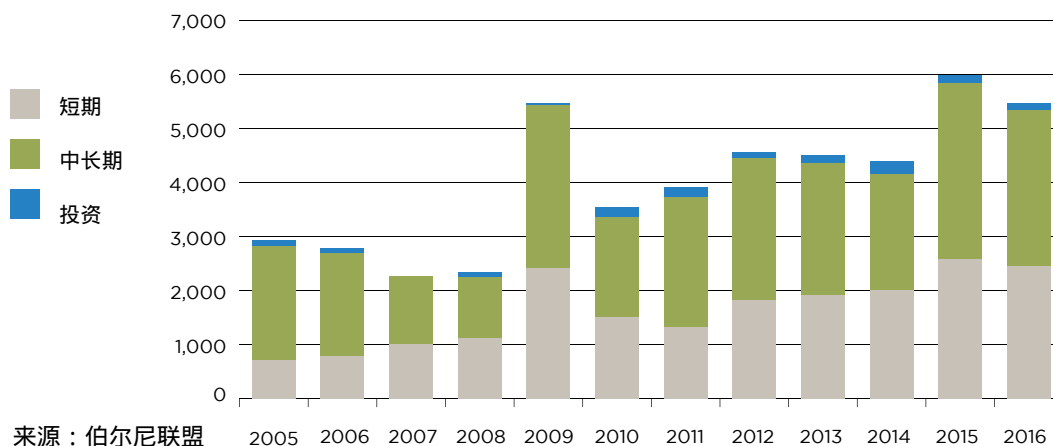
与上一年相比，2016年的赔付有所下降。2015年，因为破产和政治事件导致的索赔总额为60亿美元；去年该数字减少了5亿美元。尽管这是一个积极的调整，还是应该注意到，这些数字还是偏高，事实上堪比2009年的水平，而当时正处于高度信用危机之中。这引起对该行业目前正面临的风险的关注。

图表102：2006-2016年伯尔尼联盟私营公司和公立公司新业务



来源：伯尔尼联盟

图表103：2005-2016年伯尔尼联盟全球赔付



保费水平和索赔的对比

私营市场的保费水平一直以来相对较低，短期业务、中长期信用和投资业务都是如此。这主要是由私营保险提供商间的激烈竞争所导致。

在短期保险领域，竞争主要集中于全球最大的三家保险提供商；裕利安宜、安卓和科法斯，尽管其他私有或半私有保险公司也有参与。

在中长期信用和投资保险领域，近几年承保能力大增，但需求持稳。目前全球约有60家这种类型的保险公司。尽管近几年该业务被证明确实是盈利的，但是否这就是保险公司和其他资本市场投资者市场参与度提高的主要原因仍然存疑。由于利率和美元、欧元等货币的公债利息持续偏低，投资者正在寻找高回报的投资，其中的一个选择就是信用和投资保险。

我们可以看到，供给面驱动保费维持在较低水平，而一旦利率开始上升，可以预计供给能力将衰退，最终可能将导致保费水平的提高。

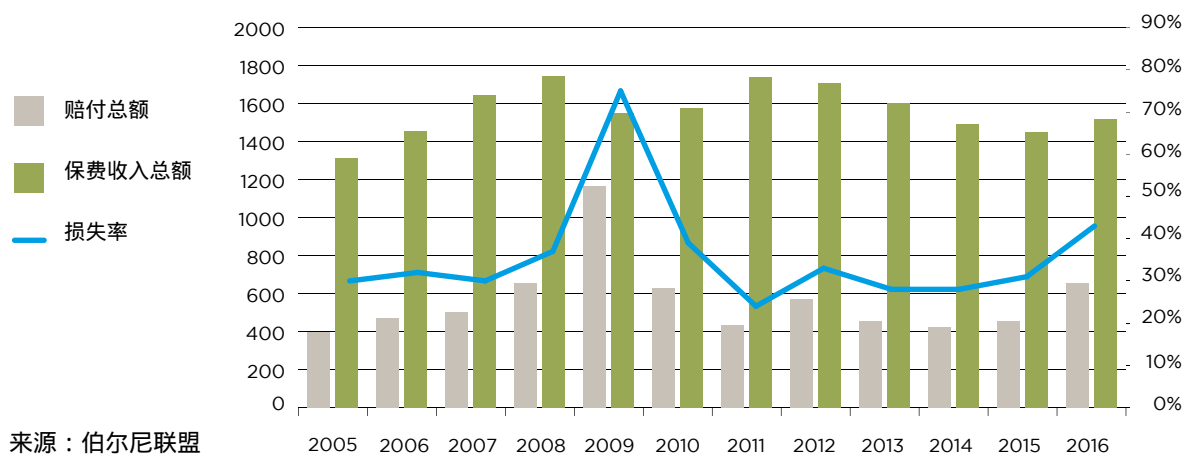
从图表中可见，该业务的总体保费收入在2011至2015年间已下降约17%。2016年的数据显示保费收入持稳，但随着索赔再次井喷，2016年短期业务的损失率也将随之升高；目前指标显示损失率约为43%。

这一数据只代表伯尔尼联盟的部分成员，因此并未给出完整数据的全貌，但它说明私营市场价格疲软的整体趋势。

随着索赔再次井喷，2016年短期业务损失率随之上升。目前指标显示保费收入持稳，损失率在42%左右。

私营保险公司之间的激烈竞争驱动了保费水平的下降

图表104：私营成员的短期损失率、赔付和保费收入

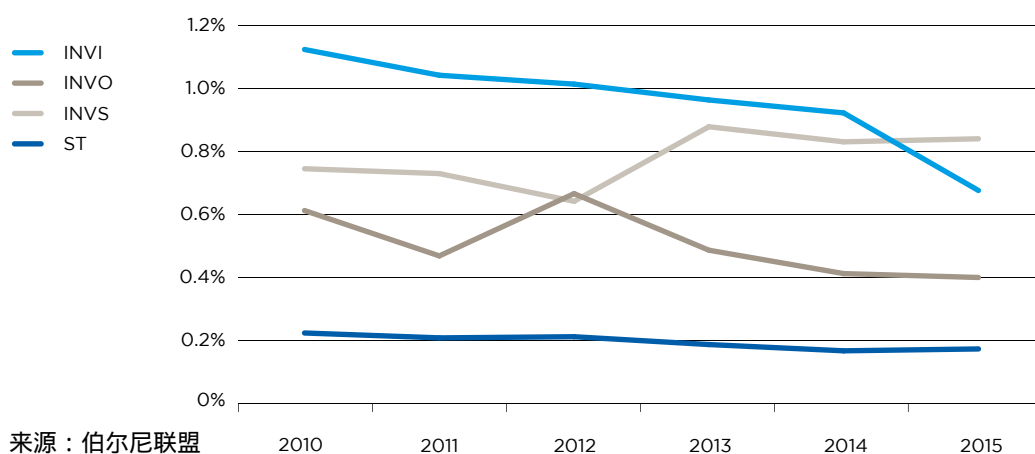


来源：伯尔尼联盟

图表105展示了伯尔尼联盟内部每个报告条线的平均定价（按照保费收入/暴露计算）。在本表中，INVS代表主权债务人保险，INVO代表对其他私营买方的信用保险。ST和INVI代表上述的短期信用和投资保险。

该图确认了正是来自供给面的压力，通过价格竞争拉低保费水平，而不是业务量的下降。

图表105：伯尔尼联盟私营成员各报告条线的平均定价



来源：伯尔尼联盟

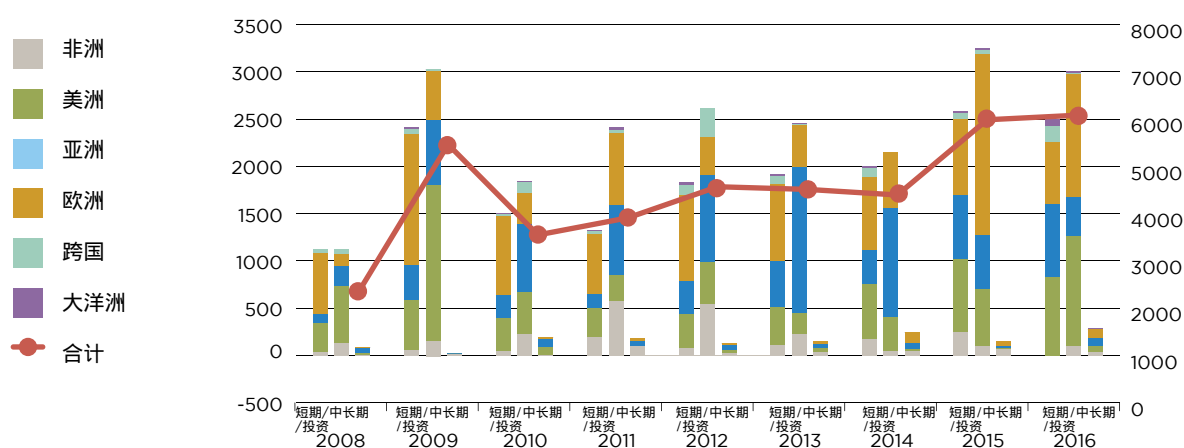
索赔水平

该行业目前是盈利的，因为索赔水平可控。对于行业整体来说，平均损失率稳定在30%，使得风险可管理、市场需求高。但是，如上所见，激烈的竞争和随之而来的疲软市场（对私营保险公司而言）可能会打破平衡，而如果持续有大量索赔，那当前相对良性的局面可能改变。如果保费水平持续下降，而索赔上升，则可能导致保险公司在财务上无力为继。

以往出现过这种情况，即：自2008年开始的信用危机期间，尽管并未预测有新的危机，2015和2016年的赔付金额均明显提高。确实，伯尔尼联盟各业务条线成员所报告的综合索赔（包括私营保险公司和出口信用机构）在这些年要高于自2009年以来的任何时候，如上图所示。

由于过去几年全球市场上几乎所有的大宗商品价格都相对较低，位于非洲和拉丁美洲、依赖于这些大宗商品出口的国家尤其处于风险之中。这一情况对在这些领域运作的公司，以及这些国家的整体经济都有着负面影响，对这些国家整体经济也是同样。当然，2016年索赔最多的国家是巴西，在那里伯尔尼联盟成员去年累计赔付8.6亿美元，约占全球赔付总量的16%。

图表106：2008-2016年所有伯尔尼联盟成员按地域和报告委员会统计的索赔



来源：伯尔尼联盟

保护主义（通过其对贸易的影响）能够影响保险公司的收入增长



图表106也清楚地反映了这一趋势，2016年美洲地区的索赔显示出高增长，尤其是中长期业务，而中长期业务总的说来与新兴市场的经济状况密切相关。

但是，高收入国家当然也存在风险，而且尽管目前经济缓和增长，但仍有大量索赔。美国政府议程和英国脱欧无疑影响了国际贸易流动，但影响程度及影响范围仍属未知。这些因素引向了第三个主题：监管。

监管

贸易壁垒对贸易从来没有好处。有大量证据证明国际贸易能促进繁荣。这一点虽不言自明，但并非所有政治家都在其政策中铭记该点，且近来有关保护本国产业的号召很普遍。虽然有时因为充足的原因，需要暂时保护本国某些处于起步阶段的行业，或者某个国家极少数的战略产业；但一般来说，保护主义措施最终会导致生产力的下降。

尤其是，这类政治措施会导致资源的不当分配，并最终损伤他们想要保护的这些产业的竞争力。美国的造船业，或中国所谓的“僵尸企业”都是很好的例子。但是同时，向这些筑起贸易壁垒的国家出口的出口商也会受到影响。举例来说，如果美国政府实行贸易壁垒政策，那么墨西哥和越南这类国家必定会受到影响，如果他们主要是出口至美国的话。

令人担忧的是，近期鼓吹保护主义措施的声音愈演愈烈，尤其是在高收入国家，而这种观点以往在这些国家是相当少见的。

如上所述，保护主义对贸易无益，因此对出口信用和投资保险公司无益。跨境贸易可能减少，影响了保险公司的收入。但这还可能导致环境更为危险，造成更多破产。目前尚无发生的迹象，但是这无疑应是我们成员密切关注的发展趋势。

与我们行业相关的另一个监管领域是对银行监管。对于贸易融资和出口融资，以及为出口商及其供应商提供流动资金，银行必不可少。

因为一些充足的理由，对银行的监管日趋严格，现在是巴塞尔III（也有人认为是巴塞尔IV）及其在国家或地区层面的执行，这一定程度上是信用风险所造成的后果。银行资本化程度在提高，总的说来这是好事。但是一刀切地执行这些监管措施，可能导致出口和贸易的可用融资资金减少。而这显然不利于出口和贸易，且最终不利于繁荣，进而更现实的是，不利于信用保险公司的收入。

银行，尤其是欧洲银行，某种程度上（在伯尔尼联盟的支持下）能够像监管者证明出口融资和贸易融资完全不是高风险业务，当然如果是

由（公立）保险公司承保的话。例如，欧洲委员会提议执行巴塞尔III时，由公立保险公司承保贸易融资和出口融资，比起原先的提议，这将减少对资金要求。这是一个值得称赞的进步，但可能无法解决所有已承保的出口融资和贸易融资的问题。这主要取决于银行（作为被监管的机构）来决定是否需要更多的资本释放，以全面继续对贸易和出口的融资，但作为贸易保险人，伯尔尼联盟成员将继续做好他们所提供的风险转移产品的后盾工作。

一个积极的迹象是：在应对这些监管挑战的过程中，银行更加清楚地认识到，信用保险对银行资产负债表的积极影响，不仅是出于资本要求的原因，也使银行更好地管理自身。

结语

出口信用和投资保险行业在全球信用危机之后恢复良好。目前这个行业适度盈利，主要由于索赔可控。但如果索赔继续保持高位，这一情况可能改变。可以预计索赔水平将升高，如果大宗商品价格持续低迷（影响了大宗商品出口国家），或者如果设置了更多贸易的壁垒，影响了那些大量出口至实施这些保护措施国家的出口国。

趋严的银行监管也会影响贸易，进而影响我们保险行业的经营成果。但是，出口商和伯尔尼联盟成员都对这个变化的环境十分乐观和适应，而且尽管面临这些挑战，仍有一些令人瞩目的理由支撑对该行业未来的乐观看法。



编委会评论：精选战略及战术启示

战略启示

作为全球危机的直接结果，身为公立领域和私营领域风险保险和担保的提供商，伯尔尼联盟成员的重要作用在大多数司法管辖区内都得到了加强。虽然行业报告显示整体正强劲复苏，但最近高企的索赔水平让人担忧。此外，关于将出口信用保险转为更有利的资本处理的讨论还在持续进行。

战略上，整合出口信用机构和他们的银行客户以及贸易融资提供者的宣传能力，为以出口信用机构为基础的贸易融资争取合适的监管和资本待遇，

无论是在传统领域，还是在风险缓解和出口信用机构作用均不断增强的供应链金融领域，都是一个很有说服力的提议。

战术考虑

在交易层面，出口信用从业者和贸易融资者之间存在着更多的对话机会，无论出口信用机构的工作是否涉及到公共政策层面，也无论该机构是否主要定位于私营部分。



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资





政策、主张 和包容性： 塑造贸易的全球架构

外商直接投资-拉出泥潭 >

让贸易为所有人服务 >

多边发展银行贸易便利化的影响，区域视角 >

国际化主张的重点要素：
贸易、金融和发展 >

可持续贸易及银行业的职责 >

中小企业竞争力展望 >

二十一世纪的保护主义和
企业面临的贸易壁垒 >

法律和监管问题对银行在贸易和
供应链金融方面的不利影响 >

合规问题：从客户角度 >

外商直接投资- 拉出泥潭

联合国贸易和发展会议 (UNCTAD) 供稿

自2008年全球金融危机以来，全球外商直接投资 (FDI) 一蹶不振。2016年FDI流动再次下降2%至约1.75万亿美元。这已是金融危机后八年内的第五次下降，间断出现持续疲软的全球经济增长和全球交易量的微弱增加。

作者

詹晓宁

联合国贸易和发展会议
(UNCTAD) 投资与企业司司长

经济危机对信心的打压是空前的，自此投资流动深陷困境。在FDI流动切实增长的这一年（2015年上涨了36%），但这是由企业并购或企业为了税务目的重组所激发的，对世界经济的生产能力并无或很少有提升，也未新增就业。

FDI的下降情况在各地区并不一致，反映了各国目前经济环境所带来的不同影响。受冲击最大的地区是欧洲（-6%），发展中亚洲（-15%）以及拉丁美洲和加勒比海地区（-14%）。北美地区（+9%）的适度增长以及其他发达经济体投资的大幅增长，尤其是澳大利亚和日本，缓和了发达国家投资流动的下降。

仅转型经济体彻底避免了下降趋势，投向这些经济体的FDI快速增长（+81%）。英国也逆转了该趋势。虽然发生了脱欧公投，英国的FDI仍增长了约八倍，增至了2540亿美元，这很大程度上是源自企业并购的急速上升。而世界上大多数其他地区的FDI流入增长则不太多，或实际减少了。

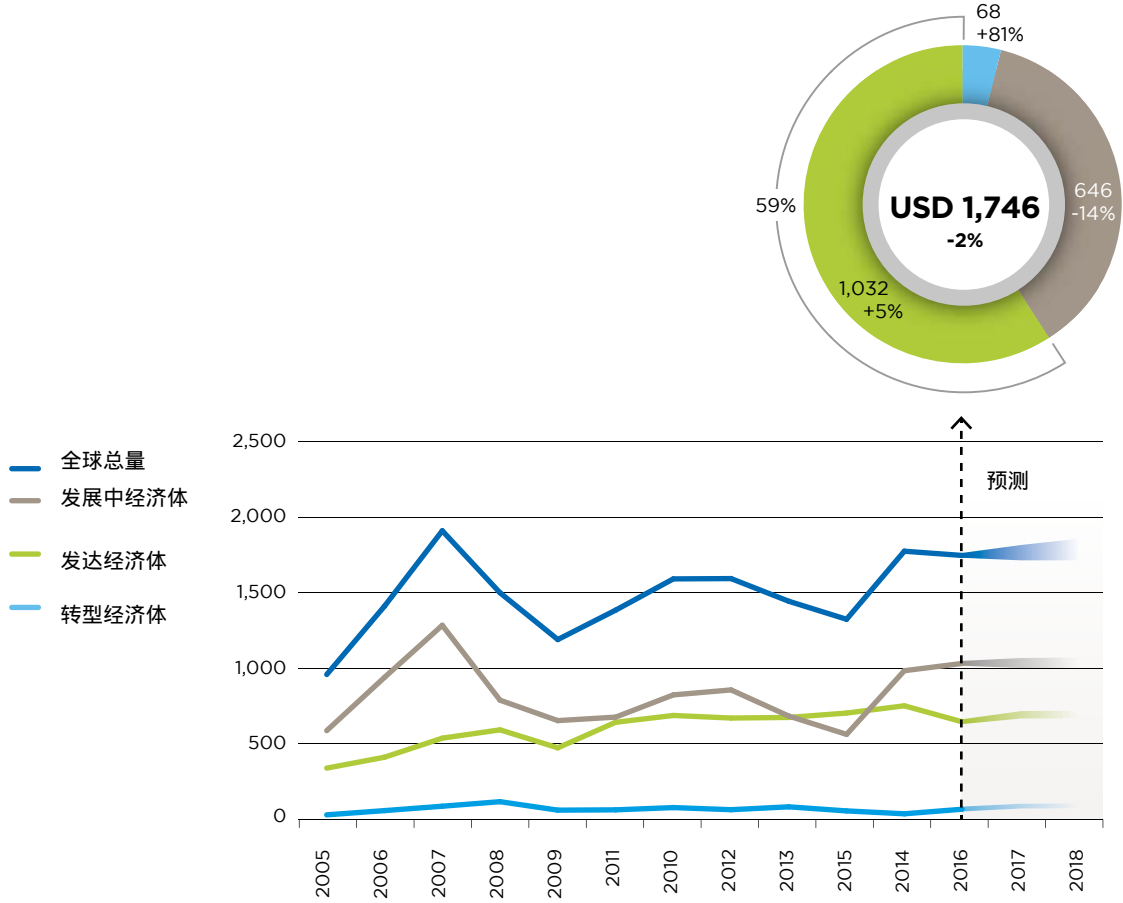
2016年，缓慢的经济增长和下滑的大宗商品价格尤其影响了对发展中经济体的投资。对这些经济体的投资流入下降了14%（降至约6460亿美元），衰退来源于对发展中亚洲和拉丁美洲及加勒比海地区的投资大幅减少。因为对发展中地区投资量的普遍下降，发达经济体在世界FDI流动中的份额再次升高，达到了总量的59%。



数据摘自UNCTAD2017年世界投资报告，出版于2017年6月7日。

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

图107：2005-2016年全球及按经济体类别统计的FDI流入量及对2017-2018年的预测



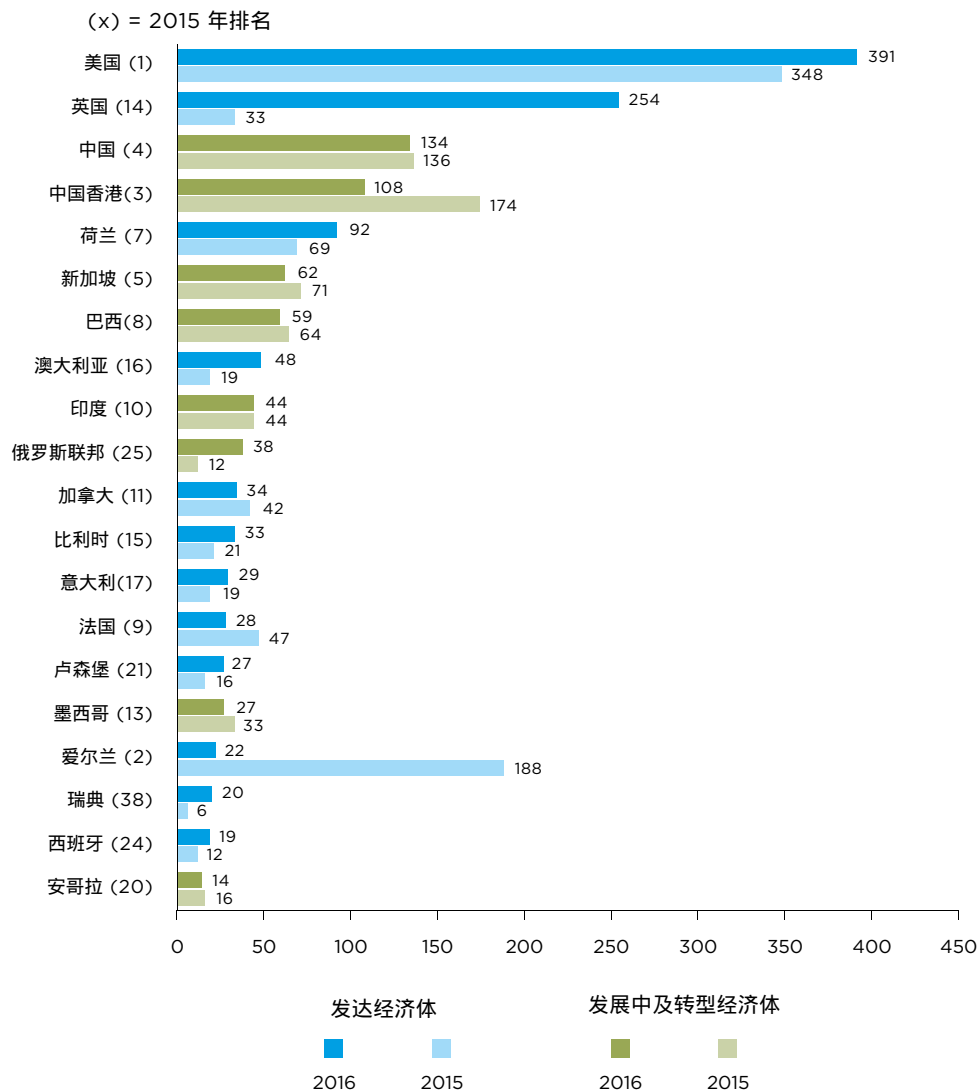
来源：联合国贸易和发展会议 (UNCTAD) 《2017年世界投资报告》

美国仍为FDI最大接受者，吸引了约3910亿美元的投资。英国以2540亿美元排名其后，从2015年的第十二名一跃而上。中国仍位居第三，流入量为1340亿美元。

经济基础支持了2017年FDI流动的可能性反弹。据预测，全球经济将在来年加速增长，增幅为3.4%，高于2016年危机之后3.1%的低速增长。发达国家的发展预期将增加，包括在美国通过财政刺激来改善。

新兴和发展中经济体也被预测将在2017年实现反弹，由自然资源出口国家的发展带动，以大宗商品价格的预期增长为支撑，尤其是原油。此外，更多的经济活动将帮助促进世界贸易量，据预测2017年将增长3.8%，而2016年仅2.3%。从这方面来说，根据联合国贸易和发展会议 (UNCTAD) 预测，投资活动可能会加快，2017年可能增长10%。

图108：2015及2016年前20名东道国的FDI流入量



来源：联合国贸易和发展会议 (UNCTAD) 《2017年世界投资报告》

然而，仍存在大量的不确定因素，将对经济复苏的规模和过程产生实质性影响。美国货币政策“正常化”（历经约10年的历史低利率后）将引起资金流组成结构的巨大变化，影响全球的汇率及金融系统，尤其是对发展中经济体而言。而关于近期经济政策的形式也存在很多的不确定性，尤其是在发达经济体，而这将可能抑制FDI。

政治变化，比如英国展开了脱欧计划，美国的特朗普执政团队宣布退出跨太平洋伙伴关系 (TPP)，以及欧洲选举都加大了这些不确定性。

FDI复兴之路仍然崎岖



对新兴及发展中经济体而言，发达国家投资者长期的不确定性，将阻碍这些国家投资流入的增长。政策制定者的主要关注点仍是如何恢复本国的生产性投资，以创造就业、刺激生产。

尽管经济活动正在加速，国际劳工组织仍预测2017年全球就业增长会继续下滑，将降至1.1%。为在不断改善的全球经济环境中充分获益，各国应有侧重地采取行动，通过合适的政策手段刺激国内及外商投资。近年来，FDI流动的增长很大程度上是源自跨境企业并购，但这并不一定能相应增加固定资本形成总额。

吸引未开发地区项目的招商引资活动回报丰厚，尤其是考虑到全球未开发地区公告的价值，虽然并不精确，但是表明国外子公司的资本支出水平仍远低于它们在2008年达到的峰值。

因此，各国可能考虑制订符合联合国贸易和发展会议（UNCTAD）可持续发展投资政策框架的投资政策，旨在使投资活动获得可持续发展和包容性增长。

FDI复兴之路仍然崎岖。其中一大顾虑在于制造业投资项目公告价值锐减，而这在促进发展中经济体所迫切需要的生产力改善中十分重要。

为疲软投资注入活力已然成为全球首要工作。投资对于全球经济的范围和影响越来越重要：如今全球近四分之一的产出均源自投资，且投资通过全球价值链促成了约80%的国际贸易。

此外，国际团体在可持续发展目标（SDGs）下设定的有关改善经济、社会和环境发展的宏大目标将需要大量资源。据联合国贸易和发展会议（UNCTAD）估算，从现在开始到2030年，若要在可持续发展目标下取得长足发展，则全球年投资额需达到5-7万亿美元（其中发展中国家为3.3-4.5万亿美元）。目前，发展中国家可持续发展目标相关部分的年投资缺口为2.5万亿美元，该金额超过了公共投资、援助资金和汇款金额的总和。因此很明显，私人投资对保证可持续发展目标的实现至关重要。

如何开启及促进投资以实现该目标成了政策制定者的主要议题。然而，投资便利措施在多数国家的政策体系中颇为低调。一份联合国贸易和发展会议（UNCTAD）有关FDI政策的调查显示，过去10年中出台了超过1000项投资新政策。其中323项为促进投资和便利措施相关，而仅24%可被归为具体的投资便利化措施。

这意味着许多花费不太高、但有潜在价值、可以刺激投资流动的政策尚未被使用。投资便利化措施可包括清除投资者面临的不明晰的法律或行政要求、繁琐的操作环境、花费甚高的商业要求。解除这些限制对开启投资流动至关重要，并可创建一个有助投资者持续投资的商业环境。

国际层面的投资政策也同样缺乏投资便利化措施。大部分现有的3300个国际投资协议（IIAs）中，实质性的招商引资和便利行为是缺失或不足的。联合国贸易和发展会议（UNCTAD）检查了1200个国际投资协议，发现仅22%的协议包含某种投资便利化条款。即使是那些明确有关投资便利化事宜的协议，也很少包含有效措施。要想赢得投资者，还有大量工作要做。

为了强调该不足，联合国贸易和发展会议（UNCTAD）为投资便利化精心制作了一份操作指南，系统地指导政策选择，这可被各国在国内及国际层面使用和改良，从而为投资创造更好的操作环境。首要原理是开启投资流动，尤其是有生产能力的部分，并致力于可持续性发展。

简单概括，操作指南建议：

- 在与投资者相关的政策、监管和手续规划中，提升可操作性和透明度。这可包括法律法规的集中登记；以及提供有关程序、标准、技术规则和结构要求变化信息的机制。
- 例如通过对投资监管的实施进行系统化和制度化，在投资政策实施中加强可预测性和连贯性。
- 提升投资行政手续的效率和效力。这可通过缩减和简化许可、注册和税务相关手续，建立在线一站式审批，及明确政府不同层级的作用来实现。
- 在投资活动全程中，通过建立和维持与投资利益相关者的定期咨询及对话，建立起建设性的利益相关者关系。
 - 指定牵头机构或申诉专员，要求其处理投资者意见和建议；跟踪并处理纠纷，管理信息流，以及和相关政府机构保持联系。
 - 为投资便利化建立监测和审查机制，如行政手续效率的诊断工具及指标，以及评估负责投资便利化的机构的表现。
 - 加强投资便利化的国际合作，尤其是通过相关专家间咨询，反腐败斗争合作，以及机构间专业知识交流。
 - 通过多领域提供技术帮助和支持，加强发展中国家伙伴的投资便利化力度，包括支持透明的、有效的行政手续，增强为监管可行性

许多花费不太高、但有潜在价值、可以刺激投资流动的政策尚未被使用



6

投资便利化和推广：一份全球操作指南，可访问：

<http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/Investment%20Facilitation%20Action%20Menu.pdf>

准备的能力以及培养实体机构、包括投资促进机构的能力。

- 加强发展中国家伙伴的投资政策和推广，包括政策重检及设计高效的促进投资策略，并培养提供投资后和后续服务的能力。
- 通过国际投资协议中所提供的条款，加强投资促进和便利化方面的国际合作以获得发展。这可包括提倡企业管理高标准和外界投资者负责的商业行为；鼓励各国提供对外投资支持，如政治风险保险，投资保险或便利化服务；建立相关当局间的协商机制，或建立对外投资机构和投资促进机构之间的正式合作。

从上文看出，操作范围从两方面进行制定：第一部分的建议可由各国为了其自身利益而采用；而第二部分行动旨在优化发展中国家伙伴的投资环境、围绕投资便利化刺激全球合作。因为缺乏国际投资的正式管理机制（类似于管理贸易的WTO）缺少激起正式的集体合作的火花。

如联合国贸易和发展会议（UNCTAD）之类的机构依然持续开发专有技术，不断对比得出帮助引领各国走向正确方向的最好方式。最终目标是在有这些强烈需求的领域逐步为更好的国际合作铺平道路。



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

从历史上看，从业者能够清楚地区分贸易活动和跨境投资，并能有效地讨论出到底是贸易伴随着投资活动而来还是国际市场上的投资由贸易产生。然而，在过去十年中，贸易和投资之间的相互依赖和勾稽在一个被称为“一体化贸易”的框架中得到了强调（S. 柏洛兹加拿大出口发展局）。

投资流动和理解资本市场动态及实务的需要与贸易融资高阶领导能力越发相关。这可能在两个层面上有所相关，首先是在理解贸易流动发展方面，因为它们关系到资本的流动。其次，资本流动可以有效地与对非银行资本的需求相关联，以帮助解决已知的、未予满足的1.6万亿美元贸易融资需求。

其次，资本流动可以有效地与对非银行资本的需求相关联，以帮助解决已知的、未予满足的1.6万亿美元贸易融资需求。

战术考虑

在之前大约十年的时间里，贸易融资从业人员一直被促使着更好地了解提供贸易融资的更广泛背景。这可从贸易金融从业者和他们客户之间对话的变化中看出：从双边进口商/出口商交易到更复杂的供应链交易，以及从融资和风险缓释到更广泛的流动资金相关讨论。

战术上，加大对FDI流动的了解以作为评估新兴交易活动的一种方式，这所带来的可能性值得特别和集中思考。



让贸易为所有人服务

经合组织供稿

作者

肯·阿什

经合组织贸易及农业总监

如今，贸易正处于困境之中。自经济危机以来，贸易增长实际上已停滞，而全球部分地区反对全球化的情绪使得政府进一步放开市场的难度日益增加。我们能做什么？

首先，我们可以承认强烈抵制全球化的那些担忧都是真实的：大多数发达经济体在过去十年中相当低的经济增速、飞速的技术变迁、众多国家内部与日俱增的不平等、不同公司之间日益扩大的生产力差距、大量工人停滞的工资增长。

但我们也应该记住贸易开放带来的这些事实：贸易助力10亿多人口脱贫，减少国家间的不平衡。贸易降低了价格，尤其使低收入家庭受益，这些家庭需要将其大部分收入用于购买食物和衣服等贸易商品。而且贸易能刺激增长；经合组织的分析预估，如果减少等值于执行WTO贸易便利协议的贸易成本，可以促进全球GDP增长1.5%。对比来看，封闭市场会扼杀增长，而开放的经济则会增长更快，创造更多就业，贸易公司的薪酬水平和工作条件一般也更好。

我们必须明确贸易本身并不造成导致反全球化情绪的情形，贸易本身也不会解决这个问题。贸易能够成为可持续性解决方案不可或缺的一部分，但我们需要在以下三个方面制定一套更完整的政策，使整个体系更好更公平地运行。

我们需要推行能够带来机遇、竞争和创新的政策，从而在国内创造更多人可以从预期利益中实质性受益的环境

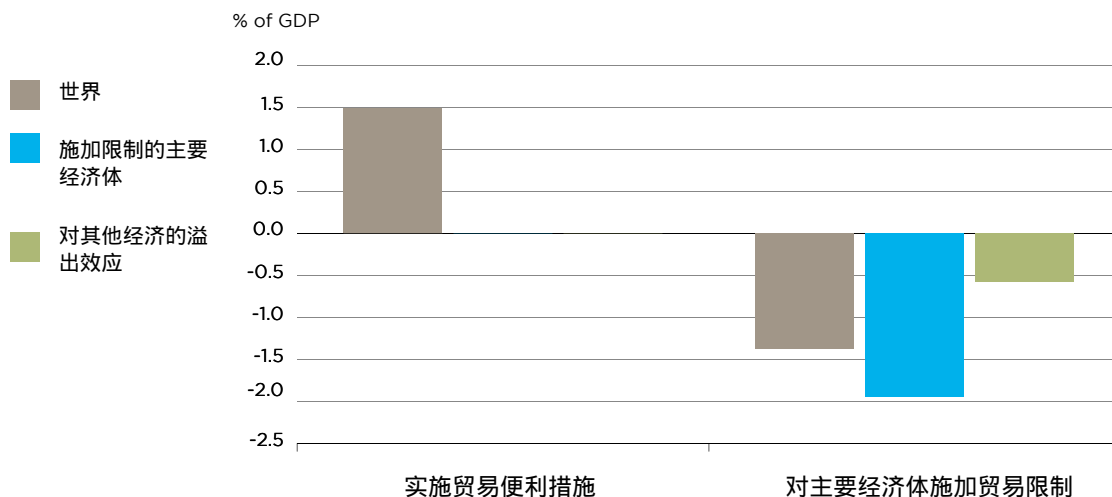
这意味着减少政策在无意中给贸易商增加的不必要的成本，并减少那些尤其加大了中小微企业和新成立公司参与国际贸易、发展其业务及增加就业难度的困难。旨在解决贸易便利性和服务贸易限制的改革提供了重要的、直接的和广泛的益处，包括对于制造商。

这也意味着更多的投资于人，给女孩和男孩、女人和男人提供平等的机会（健康、教育、技能）。这意味着通过投资于实体和数字化的基础设施，把人们与工作和市场连接起来。同时，这还意味着促进竞争的透明监管，以法律规定为基础，给予投资者、公司和公民信心。

贸易本身并未带来反全球化的情绪，贸易本身也无法解决



图表109：不同贸易政策情形下对GDP的预计中期影响



来源：经合组织大都市区模型；经合组织计算结果

让国际体系运行得更好

我们需要做更多工作来带动每个人，以确保无论何种原因造成的暂时性的挫折，都不会转为永久的不利因素。这意味着：

- 提供激活框架，使更多人加入劳动力大军并有偿工作，同时提高就业能力、扩大就业机会
- 预测和响应技能需求的改变，更好地使用工作技能
- 促进劳动力市场对弱势群体的包容性，尤其是妇女、青年和老年劳动力
- 加强临时收入支持政策和反周期的社会支出
- 将权利与个人而不是与工作相关联，以便支持劳工流动性，可从一个工作带往下一个工作
- 考虑采取特殊措施激活区域经济，因为贸易冲击集中在那些缺乏其他工作机会的地区，同时应鼓励创业。

我们需要促进国际体系更好地运转，充分利用各种国际经济合作工具

贸易也被全球经济中国家间如何相互影响的系列问题所影响，从金融监管、税务和打击贪污受贿方面的合作，到确保可靠的商业行为、劳动者权利和环境保护。解决这些问题的国际经济合作工具箱包括法律约束下的多边和地区规则，自发的指导原则和行为准则，政策透明以及对话。需要利用所有这些工具做更多工作，为商业和消费者创造公平的国际环境。

为使该体系更加自由，公平和开放，我们也需要解决从农业到服务业的未完成交易，并处理“新”问题，如竞争和数字化政策。重要的是，我们需要做更多工作，确保每个主体，从公司到国家，按照约定的规则行事。

“如何”达成贸易协定也非常重要。贸易政策的制定需要变成更加开放的对话，让更多人员可以争论问题，评估孰优孰劣，并有足够的信心，相信达成协定时必然存在的权衡是有意义的。

让贸易为所有人服务

这个世界比以往任何时候都更加紧密和一体化；政策需要迎头赶上。只有一个更现代、进步、全面和连贯的国际贸易和国内政策组合，才能有助于确保贸易为更多人过上更好的生活做出贡献。

贸易政策制定-需要变成更加开放的对话



编委会评论：精选战略及战术启示

战略启示

民粹主义者对贸易和全球化的反对有一些基本的合法性，这一观点在很多情况下已经被认可，因为有必要采取行动保证贸易经济利益的分配更具包容性和更公平。

战略上来说，关于贸易的积极贡献、精准融资的价值和效果，金融从业者有机会影响这些观点，这需要认真对待。与终端用户及政策制定者的互动，提供了有效呼吁支持贸易和国际参与的独特机会。

战术考虑

贸易金融和供应链金融的提供者，可以通过确保发展中市场上的中小企业和交易对手获得充足的贸易融资，从而在交易层面上更具包容性。此外，贸易金融从业者能够确保那些增加了贸易成本和复杂性的系统因素（包括失控的监管）通过有效宣传得到减少。正如金融，包括贸易金融，在选择为何种贸易流进行融资时，已经逐步形成了考虑社会、环境和其他更广泛影响的重要性这一全面的观点。同样地，这个行业能够并且现在应该以更开阔的视野看待包容性的重要性，以及确保全球贸易框架可持续性的商业价值，而如今贸易金融和供应链金融恰处于这个框架内。



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资



多边发展银行 贸易便利化项目的影响， 区域视角

国际金融公司

2004年，国际金融公司将全球贸易融资计划(GTFP)定义为一个将新兴市场机构与国际银行联系起来的全球银行网络，其目的是促进贸易，并为新兴市场企业参与全球价值链创造新机会。继全球贸易融资计划(GTFP)成功之后，国际金融公司启动了其他项目，如全球贸易流动性计划(GTLP)和关键的大宗商品融资项目(CCFP)，以扩大新兴市场的贸易机会和促进大宗商品的融资。

增长迅猛：尽管国际金融公司在2015年的所有贸易中贡献了3亿美元的贸易额，但到2014年，每5天就能实现同样规模的贸易增长。2016财年，国际金融公司所有的贸易解决方案支持新兴市场的贸易总额达到190亿美元。

通过担保与贸易相关的债务支付来降低风险，并在90多个新兴市场中拥有了279个符合资格的金融机构。该计划提供了对国家和个人贸易相关工具商业风险的100%覆盖，包括信用证、备用信用证、保函、汇票以及由新兴市场银行发行的本票。实质上，GTFP提高了新兴市场银行及其客户贸易融资的额度，并降低了这些客户获得信用证的成本。12家保兑行在2016财年加入了GTFP网络，同时在阿根廷、孟加拉国、巴西、喀麦隆、埃及、斯里兰卡、土耳其和越南也有10家新的开证行加入了该项目。截至2016年底，GTFP保障了4.6万多笔的交易，实现零损失，示范效果显著。

全球贸易融资计划 (GTFP)

90

参加该项目的国家数量

2005

项目起始年份

46,000

截至2016年末交易笔数

530亿美元

项目开始以来交易总额

1,300

代理行数量

0

截至目前赔付笔数

对开证行的专业培训是GTFP的一个重要组成部分。为配合国际金融公司推出的金融产品，贸易咨询服务工程与区域贸易中心和投资团队紧密合作，量身定制培训计划，以满足市场和客户的特别需求。该咨询计划通过研讨会、现场能力培训、电子学习课程、贸易认证等方式，帮助提升新兴市场金融机构的贸易融资能力。这些培训项目是为了将当前国际最好的实践经验传输到本地市场中去；提高贸易融资后台的操作和技术技能；提升贸易融资的风险控制能力；并加强其在错综复杂贸易融资环境下的交易技巧。国际间的合作项目可能需要对相关银行进行集体培训，或为有关实体，包括中央银行、银行家协会和商会提供额外技术支持。

在2016财年，国际金融公司通过其银行网络为撒哈拉以南地区贸易支持了19亿美元。亚洲通过GTFP获得了7亿美元的贸易支持。国际金融公司为缅甸担保了价值约500万美元的18笔贸易交易，一个FCS国家为缅甸的进口粮食和农产品如精制糖和小麦等提供了多种交易途径。其他的例子包括，与孟加拉国的银行合作，国际金融公司帮助：(a)为新建的发电厂进口机械设备和维护现有的发电厂，该项目通过三个全球贸易融资计划实施完成，交易总额达3900万美元；(b)为孟加拉国现有的发电厂运营进口燃料，该项目通过15项交易完成，总额达4800万美元；(c)为新建和维护RMG，从美国、日本、德国、瑞士进口机械设备，该项目通过20项交易完成，总额达1900万美元。国际金融公司也担保协助其他地区的贸易：以信用证的方式长期支持英国从土耳其进口能源玻璃制造设备，总额达600万欧元；以履约保函的方式支持从罗马尼亚出口到阿布扎比的电信服务，总额达600万美元；以信用证方式支持从乌克兰进口到格鲁吉亚的铁路车辆，总额达200万美元。黎巴嫩银行处理的另一笔交易使得荷兰向伊拉克成功出口了价值210万美元的土豆种子。

动员合作伙伴进行可扩展的融资方案

利用GTFP的单个交易模式下的经验、基础设施和创新能力，国际金融公司已经开发出一套投资组合解决方案产品，为与新兴市场债务人合作的众多金融机构提供融资和风险控制。

在GTFP和CCFP下，这些规模较大的风险共享方案将许多小型贸易工具汇集到单一的方案中。一个有针对性、国家特别指定的“工作资本系统解决方案”(WCSS)向新兴市场银行提供了短期贷款，向因宏观经济事件造成外汇管制和外国投资管制的低收入国家注入美元流动性。自2009年以来，国际金融公司已经承诺履行了33个贸易组合风险共享方案和28个与银行相联系的短期营运资金方案。所有方案共支持了20亿美元的国际贸易。除了利用国际金融公司自身账户的资金外，投资组合解决方案还通过一系列政府、发展金融机构和私营保险公司筹集了超过76亿美元的额外资金。

90

亿美元

2011年以来国际金融公司支持国际重要农业和重燃燃料商品贸易总额

在2016财年，国际金融公司签署了Bansicredi担保协议，为巴西中小企业、家族企业、农民和农业企业生产者等服务受限人群提供融资渠道。此外，国际金融公司还创建了孟加拉CCFP机制，做出了两项重要贡献：1) 将关注重点向过度受重视的服装行业转移至重要经济部门行业和企业的发展；和2) 通过对主要农产品和燃料提供融资，使食品和能源更具普遍性。通过与其合作银行的风险共担机制（各承担50%），使投资组合金额达3.5亿美元，孟加拉国加工商利用提高的融资额度去进口重要的大宗商品(如糖、食用油、小麦、玉米)，将他们的生产能力从50%提高到80%-90%，从而使本地的终端消费者可以享有更低成本的最终产品。

通过另一个方案，GTLP SMBC、国际金融公司与住友三井银行(SMBC)合作，在由住友三井银行发起的贸易资产组合中投资高达10亿美元。投资采取风险共担的形式，国际金融公司和住友三井银行将以50：50资金为基础分担风险。GTLP SMBC方案将在三年期内向新兴市场（包括国际开发协会和国际开发协会混合国家）提供贸易融资。

大宗商品融资方式创新

在欧元区危机之后，许多新兴市场国家，尤其是在非洲、东欧和中东，贸易融资已成为其迫切的需求，这些国家严重依赖欧洲银行来支持其大宗商品的贸易流。作为回应，国际金融公司为支持全球和地区银行合作伙伴创建了新的产品，如仓储融资和结构性商品融资等，不仅为银行提供贷款，还为其部门客户提供融资。这系列产品的重点是为农业和能源商品进出最贫穷国家，包括脆弱和受冲突影响国家的贸易流动提供资金。仓储融资产品为银行合作伙伴提供流动性，缩小以仓单为支持的风险敞口，可为出口前的农业生产者和贸易商提供融资。结构性商品融资产品使大规模的跨境商品贸易流动使用抵押品管理来支持供应链的各个阶段的贷款：出口商/生产商、贸易公司和进口商/加工者。再加上咨询服务和其他支持，包括撒哈拉以南非洲国家的几个发展中的商品交易所，国际金融公司的商品融资产品已成为国际金融公司进行转型交易的新工具，特别是在国际开发协会和FCS国家。

自2011年以来，国际金融公司已承诺建立18个仓库融资方案和7个结构性大宗商品融资方案，在国际重要农业和重燃燃料商品贸易中支持90亿美元，确保粮食和能源安全，特别是在国际开发协会和FCS国家。

2015年7月，国际金融公司与Vitol Bahrain E.C.签署了价值1亿美元的投资协议，作为3.5亿美元的贸易融资方案的一部分。该项目融资占埃塞俄比亚每年进口的石油和汽油的40%，并标志着国际金融公司与主要石油贸易公司Vitol的首次投资合作。该项目是非洲最大投资者之一的

投资开创性投资（9.5亿美元的潜在投资，包括目前正在与Vitol、IFC、IBRD和MIGA共同讨论的上游天然气开发项目）。

在2016财年，国际金融公司和法兴银行为布基纳法索15年正值最佳收获季节棉花种子的购买、加工、储存和出口提供了融资便利。作为布基纳法索最大的公司之一，Softex负责全国80%的棉绒生产量。棉农的人数约为375,000人，估计约有300万人依靠棉花生产活动来谋生。方案收益用于：(i)偿还从布基纳法索当地银行获得的预收贷款；(ii)从农民手中购买种子棉；以及(iii)满足与当地棉花活动相关的其他营运资金需求。Softex种棉的采购融资方案对确保农民及时付款至关重要。

2016年4月，国际金融公司承诺在由法国巴黎银行(瑞士)安排的1.5亿美元贸易融资方案中出资5000万美元。该项目允许法国巴黎银行(瑞士)向国际化肥贸易公司Nitron Group Corporation增加融资，该公司是拉丁美洲最大的商业化肥供应商之一，同时也是非洲日趋重要的参与者。该方案将使Nitron能够提高其在新兴市场的销售额，并继续为更多的供应和融资渠道受限的经销商和农民提供融资。预计这一方案将使约100万农民受益，农民生产力的提高将有利于缓解粮食安全和贫困问题。

市场前景和未来发展方向

自2007-08年金融危机以来，大多数国家的银行都面临着各种挑战，这些挑战改变了他们的决策方式，决策方式的改变是为了保持活力，最终服务他们的客户，从而助力国家的繁荣发展。在短期内，银行不得不适应频繁新增的监管条例，并且还得时刻关注风险控制问题。资本储备要求的改变限制了银行对其客户的投资。与此同时，打击洗钱和恐怖主义融资的工作也越来越多。基于事件的银行标准使银行监控和评估客户风险的流程更具灵活性，但同时银行也将承受不明和潜在巨额罚款的风险。这些要求对金融机构的盈利能力也有一定的影响。

合规风险的财务效应已成为代理行难以量化的重要内容。金融机构报告称，洗钱和恐怖主义融资相关制裁的风险越来越受关注。自2014年对银行进行的调查显示，合规管理支出不断增加。新资本和流动性标准的形成和实施，合规监管要求的增加，帮助银行降低了在某些市场和客户的风险。

2017年初，国际金融公司开展了“2017年新兴市场代理银行业调查”，以评估去风险化对开展业务的影响。这项调查的结果预计很快就会公布。调查发现，去风险化正在影响跨境银行业务，尤其是那些靠代



理行关系支撑的业务。去风险化、损失及代理行的潜在损失可能会限制银行提供的服务，即贸易、汇款和外币结算。去风险也可能会限制银行和金融体系在维持国家稳定和宏观经济增长方面所能做出的贡献。考虑到代理行关系的下降，包括至少16个多边机构在内的多个机构都学习了以下内容：关于合规综合考虑因素的指导意见，个别监管机构指导意见应用以及对正式金融系统参与者的影响。

市场情报来源于网络参与者所提供的一手数据，如“2017年度新兴市场代理行调查报告”和本报告其他地方引用的“IFC年度开证行调查报告”。此外，与客户的更多非正式接触将继续推动国际金融公司未来的战略和方向。

去风险化正在影响跨境银行业务，尤其是那些靠代理银行关系支撑的业务。

欧洲复兴开发银行
贸易便利化计划
(TFP)

27

参加该项目的国家数量

1999

项目起始年份

19,600

截至2016年末交易笔数

147亿美元

项目开始以来交易总额

800

代理行数量

2

截至目前赔付笔数

欧洲复兴开发银行

贸易便利化计划 (TFP) 是为了推动和促进与中欧、东欧、独立国家联合体 (CIS) 和地中海南部和东部地区, 以及欧洲复兴开发银行受惠国之间的国际贸易。在TFP项目下, 欧洲复兴开发银行为国际商业银行 (保兑银行) 提供担保, 从而承担参与银行 (开证行) 在欧洲复兴开发银行受惠国之间的政治和商业支付风险。

贸易便利化计划 (TFP) 是为了推动和促进与中欧、东欧、独立国家联合体 (CIS) 和地中海南部和东部地区, 以及欧洲复兴开发银行受惠国之间的国际贸易。在TFP项目下, 欧洲复兴开发银行为国际商业银行 (保兑银行) 提供担保, 从而承担参与银行 (开证行) 在欧洲复兴开发银行受惠国之间的政治和商业支付风险。

目前, 有27个国家的超过100家开证行参加了该项目, 并与超过800家保兑行以及他们的下属公司展开合作。贸易便利化计划 (TFP) 可以为欧银受惠国之间的任何真实的贸易提供担保, 包括消费品、商品、纺织品、设备、机械和电力供应以及建筑和造船合同、跨境工程项目和其他服务。

2016年是该项目成效最好的一年, TFP的业务量从2015年的8.67亿欧元上升到15.43亿欧元。其中, 乌克兰产生的交易数量最多, 其次是亚美尼亚、塞浦路斯、白俄罗斯和塞尔维亚。

2017年3月, TFP促成第20000笔贸易融资交易。通过尼科西亚的塞浦路斯银行给意大利米兰人民银行发行了1.8万欧元的担保, 从意大利进口服装到塞浦路斯。

绿色贸易便利化计划 (GREEN TFP)

在2016年,欧洲复兴开发银行推出了绿色贸易便利化计划(GREEN TFP),该项目与其他TFP项目具有相同的条款和规定。该项目仅为进出口贸易,以及具有能源、材料环保认证的绿色经济转型技术和服务项目提供融资。

在第一年,绿色贸易便利化计划支持了14个受惠国家的220个外贸绿色经济的技术服务项目,总金额1.98亿欧元。例如,从德国进口风力发电机组至乌克兰,以及从法国进口水电厂设备至格鲁吉亚。绿色贸易便利化计划大多支持规模较小的项目,平均交易金额仅为90万欧元。

技术合作

由于资金要求以及合规成本高,外国商业银行往往不太愿意为小型的TFP合作银行提供贸易融资额度。业务能力有限的小银行,与规模较大的银行相比需要支付同等或更多的成本。由此带来的不幸后果是,最脆弱的这些小型银行被阻挡在代理行关系之外。

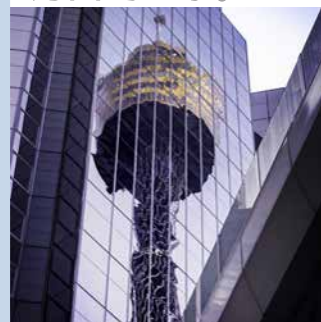
因此,TFP计划开展与合作银行的技术合作项目。由欧洲复兴开发银行指导合作银行,完成TFP合规报告,并定期更新,以满足欧洲复兴开发银行以及TFP主要的保兑行对信息报告的要求。

此外,TFP持续在帮助小型的TFP合作银行发展其贸易融资业务上发挥重要作用,使其能够吸引到外国商业银行的贸易融资支持。

技术合作有助欧洲复兴开发银行持续发展并强化其在贸易融资业务方面的组织能力,提升技术力量以至更广泛地加强其转型影响。为了实现这些目标,欧洲复兴开发银行使用了一系列工具,包括:根据具体合作银行的需要提供咨询服务、支持合作银行的专题培训班以及为合作银行的贸易融资人员提供创新的网上培训。

亚美尼亚、白俄罗斯、格鲁吉亚和蒙古的银行是转型的成功例子。几年前,这些国家的银行在大部分贸易融资交易中仍然需要TFP支持,而现在他们已经能够用外国商业银行提供的资金来完成大部分的贸易融资交易。

欧洲复兴开发银行贸易便利化计划 (TFP) 帮助超过170家合作银行创下了贸易融资方面的记录。



73%

的合作银行报告称需要欧洲开发银行贸易便利化计划在贸易融资方面的持续支持

展望

TFP成立的目的是培养合作银行的专项能力，加深与外国商业银行的合作关系，并不断协助合作银行维持贸易流，特别是在金融危机的时候。

该方案帮助超过170家合作银行创下了贸易金融方面的记录。TFP每年仍会新增少量新合作银行，这已然不是TFP的主要目标。

我们目前的主要目标是帮助确保合作银行拥有为其客户提供贸易融资产品的贸易融资授信额度，不受商业银行短期性及风险偏好流动性的考虑的影响。

虽然中欧和波罗的海地区更发达的国家不再需要我们的支持，但独联体国家的银行和西巴尔干地区较不发达的国家仍然对TFP担保有需求。

2015年的合作银行调查显示，73%合作银行无法取得国外商业银行的贸易融资，这些银行仍需要TFP的支持。46%的合作银行（均为中小型银行），需要TFP来支持其大部分的贸易融资交易。我们预计，小型银行，早期转型国家的银行和国家风险评级较高的银行（如乌克兰）将对TFP有较大需求。

在过去的几年中，我们也看到了新兴地区银行（包括希腊、塞浦路斯和地中海南部和东部地区）对TFP的需求。

地中海南部和东部地区较大的TFP合作银行受益于外国商业银行提供的较大贸易融资额度。然而，多数情况下，这些配额仅适用于小额且交易周期在6-12个月内的交易。规模较大、期限较长的交易仍需要TFP的支持。例如，在18个月内，通过信用证融资将粮仓进口到埃及，是一个大额的TFP担保交易。埃及是粮食最大的进口国之一，粮仓将增加埃及的粮食储备能力。

大多数外资商业银行仍然不愿对于希腊和塞浦路斯进行任何无抵押的贸易融资。最活跃的保兑银行已经减少了希腊和塞浦路斯的担保额度和期限。TFP促进贸易流，并鼓励保兑银行与选定的合作银行保持合作，直到其商业融资额度恢复到适当的水平。

亚洲开发银行

亚洲开发银行的贸易融资项目（以下简称ABD TFP）通过保函以及贷款给200多家银行填补了贸易融资的市场缺口。2016年，ABD TFP在贸易领域内支持了30.9亿美元，与2015年的25亿美元的支持金额相比增长了24%。ABD TFP的支持金额在经历了2016年前三季度的缓慢增长后，在第四季度大幅上涨，并在2017年上半年保持增长态势。这反应出国际贸易和货物价格的持续增长。

背景和市场

在亚洲发展银行运营的20个国家中，2016年其最活跃的市场是孟加拉国、蒙古、巴基斯坦、斯里兰卡和越南。TFP并未在中华人民共和国、印度、马来西亚、泰国及其他相对发展的金融市场承担风险，而是专注私营部门提供贸易融资的能力相对最小、市场缺口最大的市场。2016年，TFP扩展到缅甸；今年扩展至太平洋岛国国家。

个体活动总结

（截至2016年底的数量和价值）

自2004年以来，TFP在这一地区已经支持了逾14,000笔交易，金额逾260亿美元，涵盖了包括中小企业在内的9300多家企业，行业范围包括从大宗商品到生产资料，从医疗设备到消费品。为帮助管理容量，充分利用资源及限制，并“挤进”私营企业及其他参与者，TFP采取了与分销合作者们共担风险的方式。2013年，新加坡政府与TFP及瑞士再保险公司签订风险共担计划，近期，2016年5月，与驻德国的慕尼黑再保险公司签订了该计划。这些合作者是除了TFP与澳大利亚出口信贷机构（EFIC）、OFID（欧佩克国际发展基金）及FMO（荷兰私营企业为主的发展机构）之间风险分摊安排以外的合作者。

亚洲开发银行
贸易融资项目
(ABD TFP)

20

参加该项目的国家数量

2004

项目起始年份

14,312

截至2016年末交易笔数

261.8

亿美元

(2009-2016)

项目开始以来交易总额

200+

代理行数量

0

截至目前赔付笔数

发展影响总结

ADB的TFP在2015年支持了1400多家中小企业。这一数字尤为重要，因为中小企业是创造就业的源头。并且，ADB的年度研究报告《贸易融资缺口、增长及就业调查》提及中小企业在贸易融资方面仍然缺少足够的支持。TFP将通过其正在发展的供应链金融项目（SCFP）尽可能地为中小企业提供支持。

ADB的TFP促进发展中经济体银行业的运营和发展。TFP拥有严格的尽职调查和持续的风险监控流程，以及持续的反馈机制。TFP对优秀的银行管理实务表示赞赏。

对有关于TFP的国家运营及合作银行的宣传信息已经产生了可见的发展影响。ADB的TFP保持了与银行及保险公司（包括他们的风险管理部部门）之间的常规化讨论，以提供有助于这些机构进入前沿市场或保持并提高支持贸易的限制的有价值信息。TFP的全面尽职调查及风险监控流程，以及其在这些运营的国家的常态化存在，巩固了其提供有价值信息的能力。

ADB的TFP还提供贸易金融及银行方面的培训及研讨会。ADB于2016年在以下国家开展了七个培训研讨会：斐济、老挝人民民主共和国、缅甸（两次）、巴布亚新几内亚、菲律宾和瓦努阿图。高加索等地区的8个国家的银行参与了TFP举办的中亚贸易金融年会。

违约/索赔或损失经历

ADB的TFP自其启动以来无违约或索赔。

创新

TFP将在2016年推动新的贸易金融产品称为“融资新风险参与协议”（FRPA），在此产品中，TFP根据基础交易篮向合作的金融机构进行支付；并且，在50%/50%的风险分担份额基础上，资金将被用于参与开证行与融资性贸易交易相关的风险（例如，贸易贷款、贴现）。一旦基础交易结算完毕，资金可以重新用于新的交易。

展望未来

亚行的TFP准备继续支持新兴亚洲的贸易。

ADB近期已经启动并创建了其供应链金融项目（SCFP）以补充TFP项目。新的SCFP项目将使ADB扩大其在发展中亚洲国家对贸易的支持，尤其是在以赊销方式交易的中小企业中。

2017年2月，TFP完成了在缅甸市场上的第一笔交易，达成了TFP在缅甸运营的新里程碑。同时，TFP扩张至太平洋地区计划的发展势头良好。2016年6月，TFP与两家萨摩亚银行签署了贸易金融协议。于2017年5月签署了巴布亚新几内亚和斐济协议，这是TFP首次支持萨摩亚向日本出口可可豆。



泛美开发银行集团

贸易融资促进计划 (TFFP) 支持拉丁美洲和加勒比地区 (LAC) 银行通过担保、贷款、咨询服务和知识产品进入国际贸易融资市场。该计划旨在通过扩大拉丁美洲和加勒比地区银行的贸易融资来源规模和增加其多样性, 以及保障市场波动期间的流动性, 来促进该地区的发展和经济增长。这样, 贸易融资促进计划力求通过其银行扩大和加强对拉丁美洲和加勒比地区进出口商的贸易融资支持, 促进该地区融入全球和区域内供应链。

背景和市场

2004年, 泛美开发银行 (IDB) 执行董事会⁷批准了贸易融资促进计划作为授权工具。该计划已经从30家参与的银行 (本地和国际) 增加到200多家, 最大批准金额从4亿美元增长到15亿美元。从2016年1月起, 泛美投资公司 (IIC) 在兼并了泛美开发银行的集团私营部门活动之后承担了该计划的管理⁸。这一历史性合并旨在通过确保更广泛和更有效地利用其资源, 来增加泛美开发银行集团私营部门以及贸易融资促进计划运作的发展影响力。

截至2016年12月31日, 贸易融资促进计划包括了21拉丁美洲和加勒比地区国家中的104个拉丁美洲和加勒比地区金融中介机构 (LACFIs), 批准额度超过31.3亿美元, 在全球37个国家设有130个全球金融中介机构 (GFIs) 网络。

贸易融资促进计划支持的交易额在该计划期间也大幅增长。该计划的年均交易额从2008 - 2010年的2-3亿美元 (以泛美开发银行的发行额计算), 增长到了2013年的12亿美元这一纪录。该计划在2016年已完成的交易额达9.92亿美元, 达到了历史第二高纪录。

贸易融资促进计划 (TFFP)

21

参加该项目的国家数量

2005

项目起始年份

1,571

截至2016年底交易笔数

64.5

亿美元

项目开始以来交易总额

100+

代理行数量

0

截至目前赔付笔数

6%

2016年LAC地区出口贸易总量降幅

个体活动总结

(截至2016年底的数量和价值)

在2016年期间，泛美开发银行集团该项目下总计开立并支付金额为6.1亿美元的57份保函、发放61笔贷款，由泛美开发集团承担风险。1792笔贸易融资交易支撑起11.4亿美元⁸的价值。通过联合贸易贷款筹集的资金达到了3.815亿美元这一纪录。年底时，贸易融资促进计划在买卖交易中累计投入7.6亿美元。

2016年的交易数量和金额明显高于上一年，发行贷款和担保的数量几乎翻了一番，增长了41%。

2016年区域亮点

在国家方面，巴西、多米尼加共和国和危地马拉的银行得到了2016年该计划下担保和贷款总量的71.8%。洪都拉斯、厄瓜多尔和阿根廷的银行占这一总量的14.2%，接下来是萨尔瓦多、智利、秘鲁和哥斯达黎加的银行占8.4%。其余的部分发生在玻利维亚、尼加拉瓜、巴拿马和巴拉圭。

同样按交易量计算，交易总额的82%是跨区域贸易（拉丁美洲和加勒比地区与其他地区交易），而拉丁美洲和加勒比地区内部贸易额占18%。

从该计划支持的拉丁美洲和加勒比地区出口总额来看，巴西、危地马拉和阿根廷占73.2%。在拉丁美洲和加勒比地区出口货物中，45.1%为农产品，其次为制成品占20.5%，加工食品占19%。拉丁美洲和加勒比地区商品的主要目的地分别为美国（23.8%）、瑞士（14.7%）、德国（7.7%）、智利（5%）、中国（4.6%）和荷兰（4.2%）。

在进口方面，拉丁美洲和加勒比地区的主要买家是多米尼加共和国（33.7%），其次是危地马拉（18.9%）、洪都拉斯（8.6%）、阿根廷（6.2%）、智利（5.2%）、厄瓜多尔（4.7%）和巴拿马（3.5%）。进口方面，30.6%的货物来自美国，14.7%来自巴西，9.7%来自中国，其次是韩国（9.6%）和德国（8.8%）。主要进口产品为制成品（35.7%）、石油和天然气（18.7%）、车辆（15.3%）、农产品（13.8%）和加工食品（8.6%）。

从宏观经济角度看，拉丁美洲和加勒比地区经济体系的国际贸易量在2016年连续第四年下滑。这表明由于商品价格的稳定，出口收缩率较低。根据《泛美开发集团贸易趋势预测，拉丁美洲及加勒比海地区（2017年版）》：“2016年，拉丁美洲和加勒比地区出口贸易量预计下降了6%，这与去年15%的急剧下降相比下降趋势有所减缓。相关的改善得益于商品价格的稳定性似乎已经触底反弹，量的下降在南美洲明显放缓，但在墨西哥、中美洲和加勒比地区的一些国家仍然相对稳定。”



7 贸易融资促进计划 项目方案 (RG-L1003) PR-2871

8 解决方案 AG-9/15 and CII/ag-2/15

9 数据截至2016年12月31日

重点需要指出的是：“2016年拉丁美洲和加勒比地区国家的贸易表现必须放在其主要贸易伙伴，特别是中国和该地区本身较慢和不规律经济增长的背景下，这导致对区域间出口的需求减少……出口到本地区和美国的货物量比到中国、亚洲其他国家和欧盟下降得更为明显。区域内需求的下降主要影响南美洲国家，而美国经济复苏与其进口需求之间的脱节对墨西哥和中美洲国家的表现产生了负面影响……总之，拉丁美洲和加勒比地区的进口贸易量减少与世界其他地区大多数合作伙伴类似，欧盟除外，其全球进口有所回升，而拉丁美洲和加勒比地区尚未恢复。

发展影响总结

贸易融资促进计划对发展的影响承诺由以下几点衡量：(i) 支持小型和脆弱经济体的个体买卖交易的比例（从计划开始以来为53%）；(ii) 为中小企业处理的买卖交易量（从计划开始以来累计76%）；(iii) 支持区域内贸易的比例（从计划开始以来总计18%）；和(iv) 通过银团贷款和共同贷款筹集的第三方贸易资金数额（从计划开始以来将近14亿美元）。

贸易融资促进计划打算不仅通过金融支持，还通过能力建设，实现对发展有意义的影响。贸易融资促进计划继续推广从2014年开始的培训计划。根据这一计划，2015年在8个拉丁美洲和加勒比地区国家的十个金融机构举办了十场面对面培训班，其他人将从2017年的这类培训中受益。

贸易融资促进计划继续与合作金融机构签署双边协议，共同承担我们对于改善和扩张地区可用贸易融资资源的承诺。2016年，18个新的金融机构与泛美投资公司合作，作为保兑或参与银行加入了贸易融资促进计划。为了追求对发展更大的影响力和加强其责任性，贸易融资促进计划还实施了一种衡量对发展的影响的工具，另外还针对向本地区银行提供的所有贸易融资促进计划。

违约/索赔或损失的经验

自2005年计划启动以来没有任何违约。

创新

产品的创新和增强是新泛美投资公司的优先注意事项。泛美投资公司正在致力于开发直接融资或与金融机构（FIs）合作的方法以调度其资金支持。泛美投资公司希望提高其在支持最终受益人方面的有效性。这包括了贸易融资。在贸易融资促进计划下通过金融机构支持贸易的现有知识，泛美投资公司创建了一个专门针对贸易和供应链的新领域，包括为微小中型企业（MSMEs）提供融资的贸易融资促进计划和供应链。鉴

TFFP不仅给予
金融支持，还
提供能力建设



于微小中型企业在重要公司供应链中的关键作用，特别是与农业等重点行业相关，这一包括供应链的扩张加强了其融资包容性。

这种对供应链金融和现金转换循环的重新关注发生在供应链复杂性和国际经济不确定性日益增加的背景下。财务总监、财务主管和财务部门面临挑战。艰难的贸易条件需要财务弹性。流动性的约束减少了外部资金的选择，特别是对于微小中型企业。随着成本增高、财务团队正在缩小、财务透明度和市场不确定性的压力越来越大。采用新的金融科技技术正在破坏各级金融服务行业，切断银行等传统融资来源。

在这个充满挑战的时代，解放传统供应链中的资本成为每个公司的首要任务。泛美投资公司正在开发一套金融和非金融产品，以改善拉丁美洲和加勒比地区卖方和买方的现金转换循环和/或减轻与其供应链相关的风险。

这些产品同时包括了交易性贸易融资产品（如应收账款贴现、短期应收账款承诺等）和结构性贸易融资产品（如出口前融资、仓储融资、库存融资等）。对这些新供应链产品的开发与泛美投资公司的创新，影响和资本战略一致，是泛美开发银行集团为促进拉丁美洲和加勒比地区的生产率和经济增长而做出的努力的一部分。

展望未来

泛美开发银行集团预计2017年相对于2016年的贸易融资需求将会有非常细微的变化。在价格方面，该地区将继续拥有充裕的流动性头寸，虽然近期某些市场的经济下滑将继续对价格上涨施加压力，在那些受去风险活动影响的市场和部门，这种趋势可能加剧。

展望未来，《泛美开发集团贸易趋势预测，拉丁美洲及加勒比海地区（2017年版）》，区域出口增长的风险已经下降，但是仍残留着一些不利的影响，“反转下降趋势的前景与商品价格在美元可预见升值的情况下继续改善的情况有关，该地区又回到了增长轨道，从而重新启动了区域内贸易渠道。加大外部需求，特别是在美国和中国，将会维持出口，而贸易保护主义的复苏则会使这一预测结果下降。实际汇率贬值的国家可能受益于提高价格竞争力，从而可能刺激制造业出口，减少该地区对商品贸易的依赖。”在这方面，迫切需要实施贸易促进和贸易融资便利化政策，这有助于扭转下滑趋势，支持贸易多元化。



参考资料

《贸易趋势预测，拉丁美洲及加勒比海地区（2017年版）》-Paolo Giordano, Kathia Michalczewsky, Alejandro Ramos. 版权 © 2016 泛美开发银行。
<https://publications.iadb.org/handle/11319/7984>.

非洲开发银行

非洲开发银行的贸易融资计划成立于2013年2月，目的是减少非洲的贸易融资差距，该数据估计为每年1000亿美元。该计划为保兑银行提供部分支付担保（风险参与协议，RPA），以及向本地银行和软商品集合商/公司分别提供外汇流动性支持。

在所有54个非洲国家经营的民间金融机构（包括区域开发银行）和大宗商品公司都可以从该计划中受益。符合特定标准的主权国家所有实体也有资格获得支持。

2016年业务摘要

本年度，非洲开发银行以担保、短期流动性和股权的形式批准了9.6亿美元的贸易融资工具。这包括向埃塞俄比亚、科特迪瓦、贝宁和津巴布韦的非洲贸易保险局（ATI）支付国家会员权利（股权），使这些国家的公司能够从非洲贸易保险局的贸易信贷保险机构中受益。

2015年主要出口大宗商品价格下跌的影响将溢出至2016年，并继续对许多非洲国家的外汇储备产生负面影响，从而限制了国际贸易可获得的外汇。像尼日利亚和安哥拉这样的国家受到了严重打击。因此，许多全球银行对这些国家的银行采取了谨慎和削减贸易融资额度（保兑和流动资金）。这是国际银行不断减少在整个非洲大陆代理银行关系的补充。为了缓解这些决定的影响，非洲开发银行在2016年迅速采取行动，为各国的金融机构提供反周期贸易融资贷款。例如在尼日利亚向以下银行提供3年期短期贸易贷款：尼日利亚第一银行300美元、FSDH 5000万美元、泛非洲银行集团310美元，由泛非洲银行尼日利亚等子公司使用。这些支持对于使这些银行能够解决不利的贸易义务和便利进出口基本商品至关重要。

金融机构第二次大陆贸易融资调查于2016年进行，结果预计将于近期公布。最后，由于贸易融资计划的成就，并对银行干预贸易融资的相关性作了适当了解，该计划的2017年“日落日期”在2016年9月被解除，使之成为正常的商业活动。随后在2014年底成立了一个专门的贸易金融部门。

贸易融资计划

54

(所有非洲国家)

参加该项目的国家数量

2013

项目起始年份

1,300

截至2016年末交易笔数

50 亿美元

项目开始以来交易总额

329

代理行数量

850,000

美元

截至目前赔付金额

发展影响总结

从2013年8月至2016年12月，非洲开发银行支持了至少20个非洲国家85个金融机构超过1300多笔贸易交易，累计贸易额超过50亿美元。其中非洲内部贸易额超过10亿美元，占贸易总额的20%。大部分支持是投资组合担保（RPA）的形式。约50%的交易属于中小企业。

该计划为对非洲国家社会经济发展至关重要的必需商品和中间商品的进出口提供了重大支持。例如，农业、林业、渔业和制造业分别占贸易总额的28%和22%。采矿业和采石业占32%，主要由石油产品组成。

违约/索赔经验

在2016年，非洲开发银行偿付了投资组合担保工具下其主要保兑银行之一的违约金约85万美元。该索赔涉及一家进行了破产接收的本地银行的9份信用证保兑交易。这是一个独特的情况，因为开证行在没有任何预警的情况下被中央银行接管。

展望和未来发展方向

随着各经济体和金融机构适应了低出口商品价格的“新常态”环境，2017年被证明是适度增长和巩固的一年。总体而言，非洲大陆的前景乐观，银行期望与所有合作伙伴加强合作，帮助减少未来几年非洲的贸易融资差距。

同时，非洲开发银行正在努力为非洲的当地银行提供更多的技术援助（能力建设）。在2016年的“非洲贸易融资”调查中，当被问及贸易融资业务增长的主要障碍是什么时，银行将员工人数不足列为重大制约因素之一。这种能力的缺乏有助于推出各种非传统贸易融资产品，如供应链金融和其他结构性贸易解决方案。因此，非洲开发银行正在探索各种形式的伙伴关系，来为非洲的当地银行提供贸易融资电子学习培训解决方案。

为应对不断增长的市场需求，非洲开发银行还正在研究提供单一贸易融资交易担保（直接担保）以承保100%的开证行支付风险的可能性。这将补充现有的仅提供部分风险担保的投资组合担保工具。直接担保将对在非洲大陆有志于进行贸易融资业务战略布局，但目前尚未建立当地的代理银行业务关系的国际保兑银行十分有益。同样重要的是促进在整个非洲大陆使用替代贸易金融工具的渴望。在这方面，非洲开发银行正在探索向各银行提供供应链金融工具的可能性。

在一个多边开发银行努力利用资产负债表来“花小钱办大事”的时代，非洲开发银行将继续与其他在非洲贸易融资方面积极行动的姐妹机构寻求合作机会，如风险分担、提供联合短期流动资金和对当地银行能力建设的支持，以及与主题贸易融资有关的调查和研究计划的共同赞助。

2017年被证明是
适度增长的一年



国际伊斯兰贸易金融公司

尽管面临着全球货物市场下行的巨大压力，2016年，国际伊斯兰贸易金融各司（ITFC）仍旧取得了相对好的成绩。

2016年有两个关键特征：一方面，对款项支付的高度重视带来了获批项目上支付率的显著提高（增长5.5%）。这也得益于ITFC为了给自身客户带去切实影响而实施的支付优先策略。另一方面，在部分地区，ITFC愈发增强的影响力使得获批项目得以更快启动，并由此带来了支付率的提高。不过，当年获批项目总量有所下降，这也反映了部分成员国的商业竞争日趋激烈。

大多数融资获批项目集中在原油与石油产品行业部门（大约占总数量的60%），其次是农业（占13%），以及矿石与化工（6%）。获得融资最多的地区是亚洲与独联体（CIS），占比48%；其次是埃塞俄比亚（35%）与撒哈拉以南非洲（17%）。在所有的融资工具中，70%为主权信用，20%为银行保函，7%为结构性融资，2%为无担保性融资，1%为信用保险。

以项目批准国别为依据，获得融资款项最多的前十名国家分别为：

埃及	8.92 亿美元
土耳其	8.60亿美元
巴基斯坦	6.94亿美元
孟加拉	4.03亿美元
喀麦隆	2.08 亿美元
摩洛哥	1.93 亿美元
吉布提	1.75 亿美元
布基纳法索	1.746 亿美元
突尼斯	1.60亿美元
印度尼西亚	1.44亿美元

贸易融资促进计划
(TFFP)

48 亿美元
1437H-1438H (2016)
获批融资

26% 
获批融资较1436H降幅

48 亿美元
支付金额

5.5% 
支付金额较1436H提高



吉布提药物与医疗产品供给

吉布提地处非洲东北角的独特位置，位于印度洋与红海交汇处。在2035展望与2015年至2019年五年发展策略中，吉布提的目标是发展成为东非地区贸易枢纽。而且，因其拥有大型现代化港口基础设施，包括建成的以及另外一个在建的石油终端，吉布提成为区域性贸易枢纽的潜力很大，尤其在能源产业部门。

除了支持能源部门，ITFC还用将近一千万美元的资金扩展了一条循环生产线，以确保吉布提药物与医疗产品的供给。这些融资款项属于吉布提整体贸易方案中有关健康卫生的部分。ITFC大力支持吉布提政府在市场准入普遍性与健康类服务与产品可负担性，尤其是为社会弱势群体提供最具竞争力的价格等方面做出的努力。同时，ITFC通过推动执行机构CAMME参与区域性B2B项目与去生产国实地考察等方式，为其提供市场准入支持。

持续支持并与成员国共同应对挑战

从仅注重交易到整体解决方案

ITFC采取了整合两种核心干预工具的方案，即贸易融资以及与贸易相关的能力建设。这些方案与ITFC三大主要战略目标的达成直接相关。

- 扩展伊斯兰合作组织（OIC）成员国内部贸易往来；
- 支持成员国经济的多样化进程；以及
- 伊斯兰金融的全球增长。

整体解决方案的首要目标是增强ITFC干预措施的整体影响力。

接下来介绍的两个例子，一个发生在印尼，另外一个在土耳其，都体现了ITFC新的解决方案。在印尼的例子中，ITFC设计了一项出口发展方案来支持印尼咖啡出口商。而在土耳其，ITFC促进了其棉花贸易商与西非棉花出口商的直接对接，因此推进了土耳其贸易商与西非棉花生产商之间的直接购买交易，实现了双边利益共赢。

农业、食品安全与健康

ITFC对农业的干预一直侧重于那些能创造就业，提升生产力，减少贫困的农产品贸易，以及对食品安全的持续支持。值得一提的是，ITFC对撒哈拉以南非洲的食品安全提供了重要支持，在这些地区，贸易融资组合的大部份份额集中在当地农业部门，他们对于提升农民的食品安所有重要影响力。实际上，在ITFC对撒哈拉以南非洲提供的贸易融资组合比例构成中，农业占比最大（54%）。值得注意的是，虽然ITFC对农业的融资主要针对如棉花或者花生等经济作物，但尽管如此，仍在客观上促进了食品安全，因为农民可以利用他们因产业获得融资带来的部分农业收入来种植粮食作物。另外，这些资金使得农民在出售农产品时，能获得即时性的付款，从而提升家庭收入。而且，尽管占比较小，仍有专门指定用于食品安全的融资项目。在2016年，这一项目金额达到1700万美元，而对于马里政府的支持累计为4200万美元。

► 印尼咖啡出口发展方案

2016年8月，ITFC与印尼咖啡出口商协会（AICE）合作发起名为“印尼咖啡出口发展方案”的旗舰项目。对ITFC来说，该方案首要内容是为印尼咖啡产业提供资金与能力建设支持。

印度尼西亚是世界上第四大咖啡生产国与出口国，咖啡产业部门对该国社会经济发展起着重要作用。2015年，咖啡出口带来了16亿美元的外汇收入，支撑起印尼两百万农民的生活。印尼咖啡总产量的96%是由小农场农民种植的，生产率与产量都有改进的空间。为咖啡产业中小企业提供资金是一项长期关注事项，传统的资金拓展渠道已经不足。

利用这个项目，ITFC通过能力建设条款与拓展贸易融资，以期为两百万农民改善生活并为咖啡供应链注入亟需的流动资金。作为贸易解决方案的提供者，这一方案使得ITFC通过促进贸易与改善人民生活，在印尼咖啡产业部门留下了不可磨灭的印记。

方案背景说明

印尼是世界上最大咖啡生产与出口国之一。但大部分产量为质量较低的罗布斯塔咖啡豆，大约占据了咖啡产量的75%，余下的25%是质量较好的阿拉比卡咖啡豆。相比于罗布斯塔咖啡豆，阿拉比卡咖啡豆在全球市场价格更贵，口味更淡，咖啡因含量大约相比减少70%。同区域咖啡产量巨头越南相似，印尼咖啡豆产量大部分为质量较低的罗布斯塔咖啡。

继巴西、越南、哥伦比亚之后，印尼是第四大咖啡豆出口国。近几年，咖啡出口有所下降，主要原因是受到厄尔尼诺现象的影响，小部分原因是印尼国内咖啡消费的增长。印尼的咖啡消费的增长速度已经快于生产速度。据报道，咖啡消费增长主要原因在于可溶咖啡消费以及瓶装咖啡等即食咖啡饮料消费增长拉动。

贸易商以及大公司构成了咖啡供应链并在咖啡出口中起到重要作用。这些参与方拥有物流，基础设施以及市场能力来影响全球市场的买方。对于这些参与方来说，美国是他们最受欢迎的出口目的地，其次是欧美和日本。

面临的挑战

在印尼，96%的咖啡产量由农民种植，由于小种植园缺少正式的制度与组织形式，成为难以传递信息与培训、以及获取资金的最大困境。为了克服这一困境，政府鼓励农民成立合作组织。

尽管合作社是更好的传递信息的组织形式，但对农民来说获得融资仍面临着持续挑战。银行不愿意贷款给合作组织，因此许多农民不能获得资金支持，而资金支持对于增加咖啡豆的产量与价值至关重要。AICE指出了影响其成员国发展以及限制印尼咖啡产业发展潜能的下列挑战。

跨国公司直接参与上游采购，利用其资金力量，为咖啡种植农民降低价格；

- 农民扩大咖啡种植的资金有限；
- 农民缺少咖啡种植知识，导致咖啡产量低；
- 生成与出口过程的技术含量低。

以上挑战可以归结为两点：获取资金与能力建设。这两点将ITFC的授权计划与IDB的策略重点达成共识。

- 融资包容性：为作为咖啡产业支柱的小农场主与小企业贸易商拓展资金支持非常重要；
- 发展影响：对农民以及合作企业的能力建立拓展会直接影响到两百万咖啡种植农民的生活，因为生产力的增长会提高他们的收入水平，以及相应的促进印尼的咖啡出口。

这些挑战让ITFC有机会转变两百万农民的生活并在印尼咖啡产业留下永久烙印。为了应对上述挑战，ITFC通过合并贸易融资与能力建设为咖啡出口商设计提供了整体贸易解决方案。



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资

支持塞内加尔与冈比亚的花生行业

花生作物对塞内加尔与冈比亚两个国家的许多方面都起着重要作用。作为基本的粮食作物，落花生在减少贫困与食品安全上起着核心作用，为两个国家110万的小农户提供了收入来源，也为牲畜喂养与出口增收做出贡献。

花生作物的种植、加工与贸易都进一步影响着社会经济的发展。根据ITFC与ITC在2011年进行的联合研究发现，在外汇增收与贸易赤字的减少方面，落花生作物占据冈比亚总出口的27%，以及塞内加尔出口的32%。在这两个国家，通过小型或者中型加工增加产品的附加价值，对于国内产业结构优化与出口价值增加都至关重要。

考虑到以上情况，ITFC开始资助塞内加尔和冈比亚花生产业部门。由于两个国家都是政府通过建立国有企业来参与落花生的市场，ITFC即与政府合作来为该产业提供资金支持。自ITFC对该产业进行干预以来，ITFC分别给两个国家提供了累积2亿美元的资金支持，支持其从当地农民手里，以贸易季开始的定价来购买落花生。购买来的落花生经过半加工后出口到欧洲与亚洲各个国家。

ITFC在塞内加尔地区资助落花生产业带来的主要影响是减少了相关公司的赊账。过去，农民只能凭落花生公司开出的本票，就出售他们的花生。因此，很多时候，农民在出售花生之后好几个月才能得到支付，迫使许多农民寻求其他途径来销售花生以换取现金。这会给农社团体造成很大的困境，因为对大多数农民来说，种植花生是他们唯一的收入来源。现在有了ITFC的介入与支持，在很大程度上改变了这种情况。冈比亚NFSPMC组织的报告显示，从农民那里赊账购买花生已经成为过去式，现在农民已经可以通过多种渠道来取得现金结算。





编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

国际金融机构（IFIs）和多边金融机构对于确保贸易融资全方位的充分开展，尤其是在危机时刻，特别是对于那些当前处于经济高增长率以及处于经济包容性全球研讨重心的发展中经济实体来说，毫无疑问起到了关键作用。


贸易融资的提供者，包括银行，有机会同IFIs在合规基础上去风险化，以及应对全球贸易对应关系网收窄等方面进行进一步的合作。

支持发展中国家实体以及促进以贸易为基础的经济包容性，这一能产生良好声誉影响的战略重要性是无需多言的，同时，在新兴市场追求盈利商机也同样值得关注。

战术考虑

在促进贸易融资的便利性上，与国际机构合作一样，在前沿与发展中市场，IFIs合作者也会同当体的金融机构合作。参与贸易融资方也有机会通过直接参与交易或者在多边交易中认可IFI的领导地位，以支持IFI贸易融资方案持续深入与扩张。

IFI计划在利益与价值的链接上能得到公众的支持，有利于其方案的推进，同时，通过在全球最复杂最具挑战性的市场进行贸易融资，有助于直接增强其全球影响力。



国际化主张的 重点要素： 贸易、金融和发展

作者

亚历山大·马拉卡提
CITP、CTFP、国际商会
银行委员会市场信息主席

银行委员会重点关注国际银行业，主要涉及贸易相关融资（包括传统贸易金融和供应链金融）。除了长期致力于业务范围内多项领域的规则制定、标准设定及思想引领之外，银行委员会还投入了大量的时间和精力探究国际商业融资业务各方面的良好做法。

银行委员会是国际商会两个最大的政策委员会之一，由巴黎秘书处支持，由委员会主席领导，并且由咨询部和执行委员会支持。银行委员会高级管理层由来自全世界贸易与供应链金融行业的管理人员和贸易融资各方面的资深专家组成。银行委员会的工作范围很广，但每项都需要细致稳妥的推进。

我们认为我们的活动以及对行业工作的参与是值得倡导的,其中包括意识提升、教育以及与行业利益相关者（包括监管机构和各种国际机构的高层领导）交流。

在全球金融危机之前，贸易金融是一门晦涩难懂的、未被充分认识的、未受到充分重视的学科。在2008之前，通过最活跃的网络搜索引擎几乎很难查到关于这个领域的有用信息。

全球金融和经济危机的爆发，使得贸易作为经济增长和价值创造驱动器的重要作用迅速被大家所关注，同时也让政治、商业和国际机构的领导者们认识到贸易和贸易融资的重要性。

贸易金融促成全球每年80%货物贸易流的重要作用目前已经被明确认可。贸易金融也是现在贸易和贸易相关融资相关课题的核心部分。

全球金融和经济危机的爆发使得贸易融资受到关注



银行委员会与 巴塞尔银行监 管委员会已经 成为贸易融资 相关倡导工作 的核心

国际商会银行委员会通过独自参与的方式以及与亚洲开发银行、世贸组织、国际金融服务贸易协会、国际货币基金组织、世界银行及其他机构合作参与的方式，投入了大量的精力，在世界范围内提升贸易融资在政治、商业和学术领域的地位和认知度。

除了概念、主要出版物（类似本报告及《国际商会贸易登记报告》中的“贸易融资全球风险”报告）的创作和传播，银行委员会已经在世界范围内为行业媒体撰写大量的政策文件、文章，并在行业活动中宣讲。

银行委员会与巴塞尔银行监管委员会已经成为贸易融资相关倡导工作的核心，目标是实现贸易融资的风险组合资产处理——一项需要借助对贸易融资相关信用风险进行大数据收集和分析的工作。这项工作的范围和可明确的积极影响已经反映在《国际商会贸易登记报告》计划和2009年以来每年发布的相关报告中。最新版本可以在国际商会网站上获得¹⁰。

除了资本充足率，银行委员会深入参与贸易与贸易金融相关合规问题的行业交流和分析。了解你的客户、反洗钱及反恐怖主义融资是对贸易融资业务有重要影响的领域，对于这些领域，银行委员会也通过法律合规工作组和加入多银行行业倡议（沃尔斯夫堡组织）¹¹等方式积极地、部分地参与其中。

可能不太为人所知的是，银行委员会国际化政策最高层次的倡导工作，是通过参与世贸组织、参与每年的B20/G20峰会及特别工作组、以及利用国际商会作为联合国官方观察员的最新地位等方式实现的。在这些不同背景下，与亚开行和其他机构的伙伴关系对国际商会的努力成效起到至关重要的作用。

世贸组织在现任和前任总干事带领下，成为了支持贸易融资的倡导者，已经发布了几篇有关贸易融资的文章，并且在2016年，撰写和推广了一篇重要文章，题为《贸易融资和中小企业：弥补准备中的不足》¹²。这篇文章明确阐述了对促进贸易融资培训和专业化发展需求的思考，也提出了很多关于贸易融资和供应链融资的观点和建议，这推进了贸易相关融资的全球交流。

值得注意的是，该文章的发布是在一次世贸组织的会议上，会上总干事现场对文章主旨进行了演讲，国际商会也受邀与国际金融公司贸易融资计划高级成员一起回答世贸组织大使、代表团首脑和他们团队的提问。代表们特别详细地了解了贸易金融的状况，包括贸易金融和供应链金融监管体系重大、特殊的细节。

对贸易融资的定位和对其详细、深入讨论，不仅对贸易金融本身，而且对广义上的贸易、对经济价值的创造、对通过贸易实现的包容性都具有非常重要的价值。



10

请访问下述网址阅读《2016年国际商会贸易登记报告》：
<https://iccwbo.org/publication/icc-trade-register-2016/>

11

请访问下述网址了解沃尔斯夫堡更多情况：
<http://www.wolfsberg-principles.com/>

12

请访问下述网址阅读《贸易融资和中小企业“弥补准备中的不足”》：
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf

国际商会在每年的B20/G20举办过程中都很活跃且获得很高的关注度，包括通过参与国际商会G20首席执行官顾问团的方式，而在技术层面上，更有参与B20各种工作组的方式，最近的活动参与使得贸易融资受到了很大的关注。贸易金融和供应链金融相关解决办法和建议自2015年以来特别受到关注。B20/G20现在实行的是轮流主持的制度，土耳其、中国和德国主持时都有提及相关内容。在世界范围内的这些高级别政治场合，贸易金融和供应链金融都成功获得很高的关注度和地位。融资工作组、中小企业工作组以及一些中小企业融资工作组都在积极讨论一个几年前除了少数从业者团体外很少提及的话题。

工作组文件和建议在公开领域可以看到，而且全部已经在G20活动以外的范围正式提交给主席国首脑。贸易融资基础的教育内容，新兴产业实务相关的最新评论，以及大量的案例使得现在对贸易、融资和包容性/经济价值创造（包括发展中经济体）各个方面看法都相当细致清楚。

这些基于倡导所获得的成功在实务方面仍有待取得进展；然而，可以清楚的看到，全球社会对数万亿贸易金融的认识度有了很大提高，这与国际商会、银行委员会以及我们众多的伙伴和合作者的努力倡导是分不开的。

国际商会的倡导工作今年又达到了另一个高度，前所未有地取得了联合国观察员的地位。支持贸易金融的倡导工作已经在纽约的一次贸易援助大会上启动，国际商会的最高层对银行委员会工作和贸易融资这一主题做了明确且重要的说明。

对贸易金融
认识程度的
提高与国际
商会的倡导
密不可分



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

自20世纪以来，银行委员会致力于发展贸易金融事业，未来，银行委员会将继续领导和发展贸易金融。银行委员会将继续主导贸易金融领导的权威规则，使之为贸易金融的未来夯实坚实基础。当然，在贸易金融发展和全球贸易演变过程中，不论是现在还是将来，银行委员会将继续领导行业对贸易金融进行广泛宣传，成为一股促进贸易金融发展的积极力量。

国际商会和银行委员会的影响力和发挥的作用，主要依赖于行业发展，依赖于其是否能吸收并获得世界先进专业技术、行业数据和先进理念。对于银行委员会、行业相关者和其他参与者来说，重要的是应在国际商会的运转轨道中，采取高度的战略视野对待各类关系及动议，继续积极致力于响应市场需求的领域，还应致力于前瞻性领域的工作，以发展贸易金融实务、提高经济利益、促进来自贸易融资的发展与包容性的影响。

虽然植根于规则制定，银行委员会广泛关注贸易金融领域当前及未来的市场需求，在满足不断变化的市场需求过程中，行业领导者、相关利益者和其他相关方毫无疑问将发挥重要作用。

战术考虑

当前及未来几年，银行委员会将继续审视现有规则，并将完善发展使之适用于新的技术。纸质单据向电子交单的转变速度非常之快，这迫使银行委员会改变现有的观点和发展策略，以适应于快速变化的规则环境。银行委员会非常有必要随着贸易融资领域的变化做出快速反应。监管环境变化与规则的变化一样，将对贸易金融领域产生影响。银行委员会将快速对监管环境变化做出反应并提出对策，持续对全球监控层进行关注并采取行动。



可持续贸易及银行业的职责

国际商会银行委员会可持续贸易金融工作组供稿

作者

国际商会银行委员会可持续贸易金融工作组成员

可持续贸易对全球发展至关重要，不仅将刺激经济增长，还可提高生活水平，帮助解决贫困，以及保护环境。作为全球商业的重要便利化促进者，金融机构具有独一无二的机会去识别可持续贸易的动态情况，帮助铺平未来可持续经济发展的道路。

可持续贸易为什么重要？

我们生活在面临巨变的世界中，三种主要因素在促进这一转型：首先，世界人口水平持续增长，导致我们这个拥有有限资源的星球对食品、居住场所及能源的需求增加；其次，全球生活标准提高，这使日益增长的中产阶级改变了他们的消费习惯，以适应不同的生活方式；第三，由于世界劳动力资源、数字化及新的利益相关者对环境、社会及治理（以下称ESG）影响的审查，供应链变得更为复杂。为应对这些转型，联合国于2015年正式通过了17条可持续发展目标，并且地标性的《联合国气候变化框架公约》（即巴黎协定）生效¹³。

可持续贸易与银行之间的关联性

鉴于银行在便利全球贸易方面的核心角色，银行尤其可以很好地帮助企业客户达成可持续性目标。实际上，由于银行拥有组织性的基础设施可缓释风险，他们可帮助全球贸易达成与ESG实务一致。银行通过使用尽职调查的计量手段，可以识别环境、社会及道德标准可能起到重要作用的交易、贷款及商业关系，因而在给予贷款前需进行广泛地调查、分析及评估。考虑到2015年世界货物贸易量16.5万亿美元这一因素，利用金融机构的影响采取全球贸易的可持续做法不应被低估。

进一步与银行业展开可持续贸易关联的行动是政府的法规。例如，2014年，欧洲议会通过了雄心勃勃的法规，促使员工人数逾500人的公



国际商会关于可持续贸易的定义

国际商会关于可持续贸易的定义是以下的业务及活动：

- 采购及销售大宗商品、货物及服务，
- 符合环境、社会及经济标准，
- 并能够惠及所有参与方以培育全球可持续发展。



13
请访问网址了解更多信息：
<http://www.un.org/sustainabledevelopment/climatechange/> and <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>

可持续性是企业生命力及由此的国际贸易的永久性特点

司通过企业社会责任报告¹⁴披露社会和环境信息。该法规侧重于诸如银行及保险公司等先前较少受环境法规影响的公司。该监管标准的发展结果是，即使小型金融机构目前也被要求在他们的核心业务中履行关于可持续性的新要求。

而且，商业银行的活动正日益受到他们自身客户及利益相关者、媒体、各类拥护支持组织、以及可持续评级机构的严密关注。由此，银行正被敦促在促进可持续性发展中主动承担责任，并重新考虑已经创建的实务做法，从而打造可持续性的未来。但是，这些措施的实施不是仅仅提高了金融机构的品牌价值、声誉、或者生态评级，可持续贸易还开辟了银行业的崭新业务机会！例如，通过与开发银行紧密合作，商业借贷机构可以缓释风险并便利在以往难以进入的国家或市场的交易。而且，贸易融资是促进自由市场及将新兴经济体整合入全球贸易流中最有效的方式之一。由可持续目标产生的成长中的市场一类似例子是绿色债券，例如欧洲投资银行与可靠的合作机构长期合作定期发行的气候意识债券。这些金融产品帮助实现与联合国创建的可持续发展目标协调一致，且结构性地将环境、社会及经济标准（例如，执行环境及社会影响评估）加以考虑。

国际商会银行委员会下一步的措施

经合组织内外部的国家日益达成共识：可持续性是企业生命力及由此的国际贸易的永久性特点。尽管多数大型全球性公司认同可持续措施可能是长期战略及运营的重要方面内容，但是，在如何将此转换成可持续贸易的实务做法方面仍未形成全球化协议。明晰性的缺乏很可能在一定程度上制约企业的承诺及行动，并将几乎肯定对政府落实到位连贯的、相关的法规带来挑战。经合组织及非经合组织的金融部门的目标均应捕捉可持续贸易中的业务机会，包括建立原则，在贸易中引入更详细的可持续实务做法，在清洁能源及清洁技术方面投入更多的资金。

由于认识到取得这一结果的重要性，国际商会银行委员会已经成立了可持续贸易金融工作组，该工作组由商业银行及国际开发银行的贸易金融及企业责任专家构成。工作组从对“可持续贸易金融”进行定义起步，将“可持续贸易金融”定义为支持减少不利的环境或社会影响或风险，或促进环境保护或社会效益的货物及服务贸易交易的金融服务。工作组致力于利用开发银行参与方的专长为银行委员会会员开发培训项目并强调可获取的资源。



14

欧洲议会和理事会2014年10月22日的第2014/95/EU号法规修改了第2013/34/EU号法规关于特定大型企业和团体披露非金融机构及差异信息的内容。
<http://>

eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095

我们的目标是提高银行对供应链上所产生的不利环境及社会的影响方面的意识，包括大宗农产品供应链条，并使他们认识到他们可以借助各类工具识别并更好地管控风险。例如，由于生产棕榈油而对土地未经检查即清理及焚烧，该种行为已经导致热带雨林的严重毁损、空气污染及对野生动植物的伤害。为加以应对，系列认证机构已确立促进大宗商品生产中的负责任做法，许多大买家已承诺采购经已建立的认证项目认证的大宗商品。现有数据库可被用以识别与特定大宗商品相关的ESG风险，并提供银行可参考的可用标准及认证方面的指导。

银行委员会通过赞助该工作组的工作，在提高行业执行可持续贸易实务职责方面继续发挥着积极的作用。



参考资料

森福特，R.:《可持续贸易及银行业的作用》，发表于《2016年全球契约国际年鉴》。可在以下网址获取：
<https://www.yumpu.com/en/document/view/55855070/global-compact-international-yearbook-2016>

世界贸易组织：《2016年世界贸易统计评论》，世界贸易组织2016年发布。可在以下网址获取：
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf

德国商业银行，剑桥分析生化展：《视野：可持续贸易的五个驱动力》，德国商业银行股份有限公司2013年发布。可在以下网址获取：
https://www.commerzbank.de/media/nachhaltigkeit/iv__markt__kunden/Sustainable_Trade_Part_1_EN.pdf



编委会评论：精选战略及战术启示

战略启示

银行及金融机构在促进商业发展及经济价值创造方面的作用获得广泛共识。即使行业评论家及深思熟虑的分析家也认为，银行可在实现传统成功标准的同时，又可在其活动中拥有更大的社会影响力。

正如对环境的考虑，一旦位于商业考虑的边缘，可持续性问题移至负责任领导力的中

心，那么，在很多的反复事件中，该问题也正日益成为战略规划流程的核心及高级行政人员的优先考虑事项。

贸易金融，定义为一项跨境及全球性业务，能够促进贸易横跨基本重要产品及部门范围开展，而这不可避免地会涉及引起贸易流可持续性问题的。由于金融机构在思考致力于寻求商业可持续性发展的潜力，贸易金融提供者在这一领域尤

其特别适合承担领导责任。

战术考虑

贸易金融从业人员及行业领袖应寻求多方参与以促进可持续贸易发展，还应寻求创新解决方案，诸如可持续运输信用证，或该类机制的各变体产品，同时支持发展与可持续采购相关的供应链可追溯解决方案的努力。



I. 参考信息


II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资



中小企业竞争力： 区域一体化及区域价值链 的策略思考

国际贸易中心供稿

跨国贸易对各种规模企业的竞争力日益重要。区域性和全球化的市场不仅为企业提供了业务扩张和收入增长的机会，而且还为技术转让和学习培训提供了机会。然而,对于中小企业而言，跨国市场经营往往是复杂且有风险的。

作者

马里昂·詹森

国际贸易中心首席经济学家

奥尔加·索勒地

国际贸易中心经济学家

费尔南多

国际贸易中心贸易

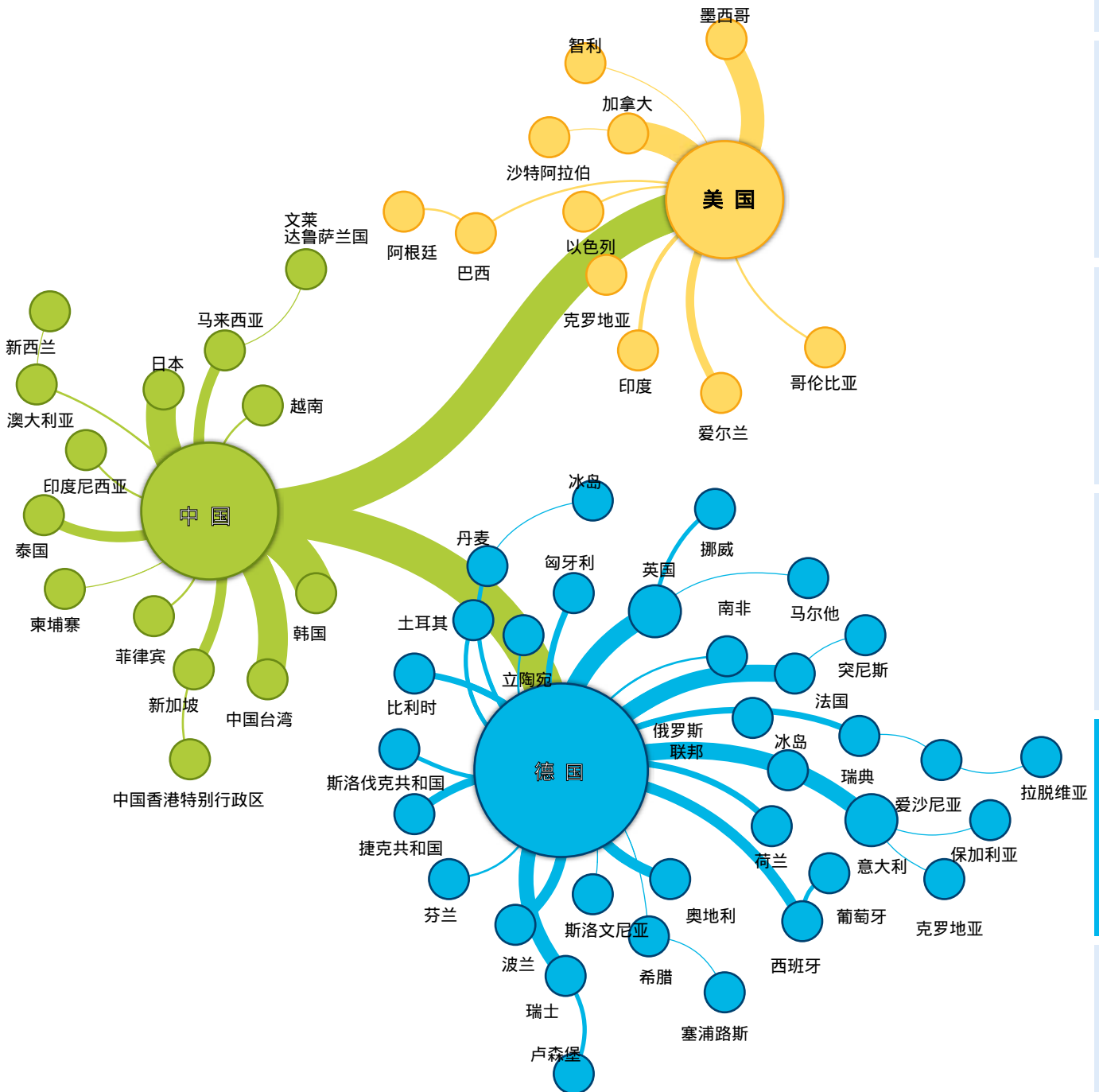
当中小企业确实考虑到出口时，他们往往倾向于到邻国并/或通过国际价值链进行首次跨国经营。这两种情况下的交易成本往往都低于替代方案。出口到邻国所遇到的语言和文化障碍往往低于出口到距离更远的贸易伙伴。通过价值链出口可以显著降低与执行标准有关的成本。例如，来自国际贸易中心标准地图的证据表明，在四分之一以上经审查的自愿可持续发展标准中，生产者可以与其他供应链参与者（通常是龙头企业）分担可持续发展标准的执行成本。

进入区域价值链

然而，进入国际价值链未必容易。通常情况下，比起进入全球价值链（GVCs），中小企业更容易在区域价值链中取得一席之地。因为区域价值链对严格认证的要求较低，对统一程度的要求低于大量供应商参与的全球价值链。区域价值链也比全球价值链更普遍。有时，区域价值链和全球价值链在同一个市场上并行，如撒哈拉以南非洲企业服装价值链的情况。这些企业一方面面对由美国最终需求和台湾跨国生产商境外直接投资驱动的全球价值链，另一方面面对由南非最终需求和南非境外直接投资驱动的区域价值链。

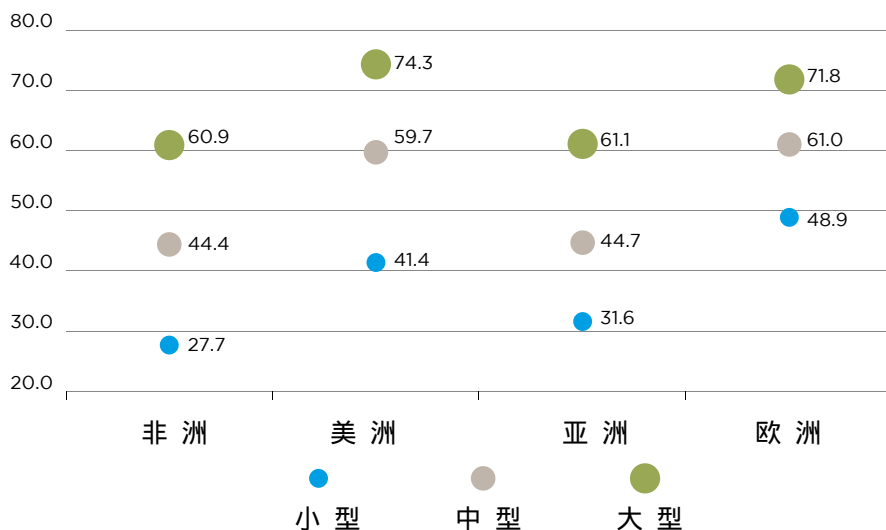
世界银行的证据表明，许多价值链主要在一个地区内活跃，而非真正的在全球范围内活跃，如图110所示。

图110：美洲、亚洲和欧洲的工厂



来源: Santoni, Gianluca, and Daria Taglioni (2015)

图 111：按地区和企业规模分类的竞争力得分



来源：国际贸易中心中小企业竞争力展望 2017年(即将发布)

注：上图依据109个国家的数据。得分值是竞争、关联和变革三个分项得分值的简单平均值。区域根据联合国的地理分类确定；受限于数据的可获得性，大洋洲被排除在外。

对于尚未融入任何一个价值链的企业而言，他们面临的问题是：如何吸引国际龙头企业。单个企业或集群企业的竞争力将在相关价值链领域起到根本性作用，而区域间的竞争力差异依然非常显著。例如，按区域分类的中小企业竞争力信息表明，非洲的小型甚至中型企业进入欧洲工厂可能非常不容易，因为他们与欧洲同等规模的企业间的竞争力差异相当大。图111按区域说明了小型、中型和大型企业在竞争性、关联性和变革方面平均竞争力的差异。

融入区域价值链可以成为中小企业进入全球价值链的跳板。也就是说，区域层面的政策制定对于中小企业进入全球价值链而言是很重要的。确实，为了让中小企业充分利用开放市场带来的机遇，充分利用与周边国家的经济关系非常重要。同时，出台有吸引力的国家政策，打造企业层面的竞争力也很重要。

融入全球价值链的境内措施

贸易协定和相关的国家政策有助于改善中小企业参与全球价值链和提升他们在全球价值链的地位。重视解决境内的问题能够影响一个国家对于那些正决定外包其生产功能的龙头企业的吸引力。当企业跨越国界分散其价值链时，他们将资本和专业技能暴露在新的国际风险之下。在这种情况下，企业对于海外投资的安全性有所顾虑，包括他们的知识产权是否得到尊重，以及是否存在能够有效运作的法律机构来惩治违法犯罪行为。



参考资料

国际贸易中心和欧洲保险委员会 (2016)。

社会和环境标准：为更可持续价值链做出贡献。

日内瓦：国际贸易中心

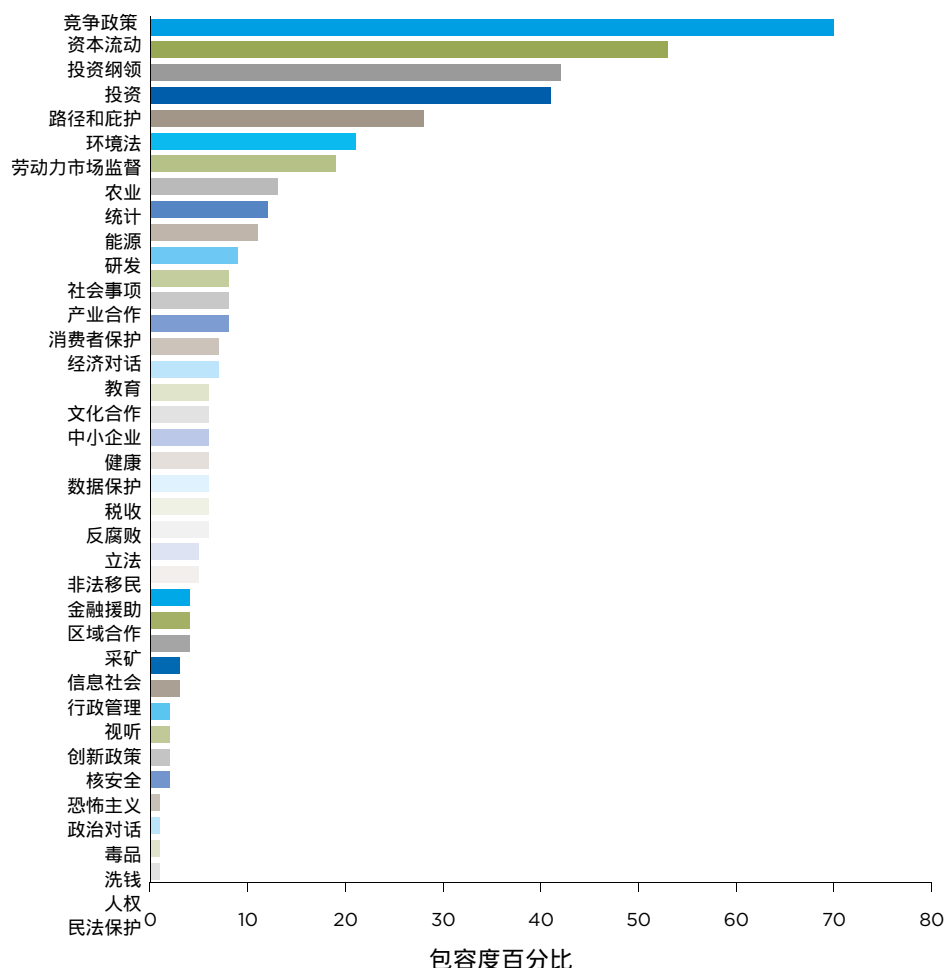
Staritz, Cornelia和Morris, Mike (2013).地方嵌入、升级和技能发展：全球价值链和莱索托服装行业的外商直接投资。获取收益工作底稿 20。参见SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2237488>

Lawrence, R. Z. (1996). 地方主义、多边主义和深层整合.华盛顿特区：布鲁金斯学会。

Hofmann, Claudia, Alberto Osnago, 和 Michele Ruta. “水平的深度：关于优惠贸易协定的新数据库”。世界银行政策研究中心工作底稿 7981, 2017. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2923535

2017年中小企业竞争力展望 (国际贸易中心，日内瓦，即将发布)，<http://www.intracen.org/SMEOutlook/>

图 112：贸易协定中有效法律条款分布频率



来源：世界银行，深度贸易协议的内容 (Hoffman, Osnago and Ruta, 2017)

注：包括所有2015年仍然有效的协议。平均值取自协议数据。只有法律上有效的条款才被绘制入图。参考261个协议。

可以证明, 全球价值链 (GVC) 议程甚至可以主要被视为一项“国内”议程, 因为好的国内政策比多边政策更有力度。某些国家政策的协调有利于跨境生产模式的顺利运行, 从而产生更深层次的一体化。深度区域贸易协定(RTAs)和双边投资协议(BITs)都尝试增加一些为适应全球价值链参与者需求而定制的条款数量, 以消除他们的顾虑。

最近大量新增的贸易协议包括了世界贸易组织 (WTO) 现行规定未涉及的方面就是对此的反映。例如, 针对投资和竞争的政策在这样的些协议中变得越来越重要 (图112)。

国际贸易中心每年发布的《中小企业竞争力展望》, 集中关注那些影响中小企业在全球市场中表现的因素。2017年最新的版本分析了区域一体化和区域价值链及其对中小企业的影响, 尤其关注能够使中小企业进入全球价值链并得到提升的因素。

在此背景下，国际贸易中心对贸易协议进行了实证分析，控制了现存双边投资协定和特定国家决定因素的变量。价值链参与，是指对一个参照国的出口来说，后向关联和前向关联赋予该出口的附加值。后向关联是指参照国的出口从国外获得的附加值（整合作为“买方”）；前向关联是指在目的国为生产出口而投入的国内附加值（整合作为“卖方”）。

从“买方”集成和“卖方”集成的角度来看，签订深度的贸易协议都是有好处的。深度贸易协议与国外附加值11%的增长，和对第三方国家再出口的国内附加值7%的增长都呈正相关。这一结果的重要性在整合作为卖方的情况下尤为重要，因为深度贸易协议的成果远远大于平均深度贸易协议的成果（平均深度贸易协议为出口的国内附加值仅带来1%的轻微增长）。这些发现支持了签订深度贸易协议的当地企业更容易融入国际价值链的观点。

对于发展中国家、新兴经济体和工业化国家的决策者来说，上述结果意味着地区可以成为进入世界的重要门户。区域价值链可以成为一国中小企业进入全球价值链的垫脚石，区域政策有助于吸引全球龙头企业，从而促进国内中小企业进入全球价值链。



编委会评论：精选战略及战术启示

战略启示

世界上许多司法辖区已将更好地为中小企业服务，使其能够在国际市场取得商业成功，积极参与国际市场列为优先事宜。中小型企业作为经济增长引擎和就业岗位创造者的重要性在经合组织经济体和发展中国家市场中被广泛报道。

在此背景下，考虑到该市场所需的教育培训与资源配置水平，及服务中小企业的商业现实，银行常常不能满足中小企业客户的需求。

人们越来越期望银行将其财务业绩与其运营范围内的更广泛的社会影响和责任进行一定程度的平衡和考量，其中一部分期望即是更好地支持国内中小企业，使中小企业可以更好地参与到国际供应链中。

贸易金融提供者特别有利于促进这种发展，例如，通过一定的供应链金融技术，可以帮助中小企业获得负担得起的贷款。同时，与支持中小企业发展的公共政策和国际机构密切合作，可以成为银行更好地服务于全球中小企业客户和交易对手的有力手段。

战术考虑

银行致力于为中小企业提供服务，但单方面去做也许做不到最好，可以探索与国际贸易中心、世界中小企业论坛和中小企业金融论坛等组织建立良好的合作伙伴关系。贸易金融提供者尤其应该探索如何有效地确保中小企业的健康发展和成功，这些中小型企业往往是全球供应链中的关键供应商，许多这样的中小型企业 在供应链管理最佳实践中已被认定为“战略供应商”。



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资



为中小企业和非洲银行首次融资客户提供贸易融资的途径 (从金融机构的角度)

非洲开发银行供稿

作者

拉明·M·德拉梅

非洲开发银行首席贸易融资官

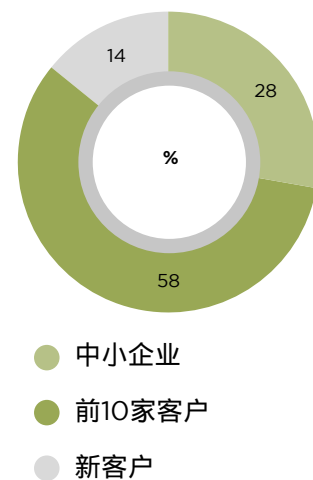
2014年非洲开发银行做了关于非洲大陆贸易融资调查报告，取得了积极市场反响，继此之后，第二次调查于2016年进行。此次进一步调查的领域之一是从金融机构的角度来分析中小企业获得贸易融资面临的问题。非洲49个国家的240多家银行完成了调查，从多方面给出了答案，尽管结果并不完全让人意外。

获得贸易融资对于中小企业扩大或增强国际贸易活动至关重要，但他们往往并不容易获得贸易融资。这绝对不是非洲独有的问题，我们的调查结果表明，这些中小企业与世界其他地区的同行面临着相似困难。非洲银行业的贸易融资资产只有28%来自中小企业，前10名客户的贸易融资资产平均占比为58%，首次叙做贸易融资的新客户占比为14%。考虑到中小企业担负着非洲所有私营部门就业率的至少80%，中小企业的贸易融资资产占比低得不成比例。

图113涵盖了所有地区（非洲北部、西部、东部、中部和南部），不考虑各国的收入分组（低收入国家相对于中等收入国家），脆弱程度（脆弱和转型国家相对于非脆弱国家），或银行的所有权结构（本地银行相对于外资控股银行）。

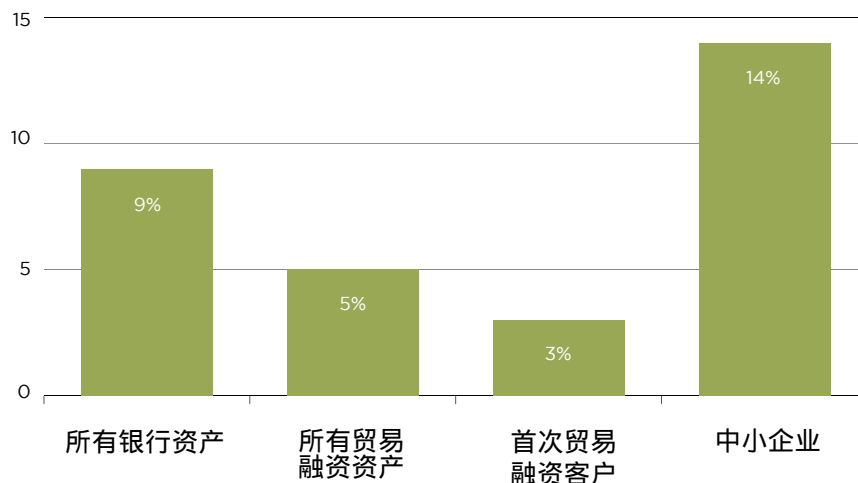
高度集中于某些银行高端客户的贸易融资可能是由于大企业的财力雄厚、风险更低以及与银行建立的长期合作关系。相比之下，新兴市场参与者的低曝光率可能反映了这样一个事实，即这些客户由于没有明确的贸易融资追踪记录，尚不能被银行当作可靠的交易对手，尽管有证据表明它们不一定像中小企业那样有风险，但还是会被认为信用较差。可以想象，总体上尽管银行长期持有贸易融资本质上是交易业务的观点，但他们仍将贸易融资重点放在银企之间的长期合作关系上。

图 113: 非洲银行贸易融资组合的组成



来源：非洲开发银行

图 114：按客户群分类的银行贸易融资违约率



来源：非洲开发银行

中小企业是高风险的客户群吗？

虽然中小企业被认为是非洲经济增长的引擎，因此需要取得所有的支持以获得更多贸易融资的机会，但我们的调查发现，这个客户群的违约率高达14%，因此比起大企业以及银行的首次贸易融资客户，中小企业贸易融资风险更大。这种相对较高的风险水平可能是中小企业在这些银行的贸易融资组合中所占比例相对较低的主要原因之一。

有趣的是，首次贸易融资客户的平均违规率为相对低的3%，远低于中小企业和贸易融资市场的平均水平。在调查中没有探讨这一现象的原因，但是银行很可能对这类客户群适用了比其他客户群更严格的信贷标准，因此违约率偏低。

总体来说，非洲银行贸易融资资产的不良贷款率（违约率）估计为5%。与所有资产类别9%的不良贷款率相比属于适度，但是显著高于不足1%的全球平均违约率。

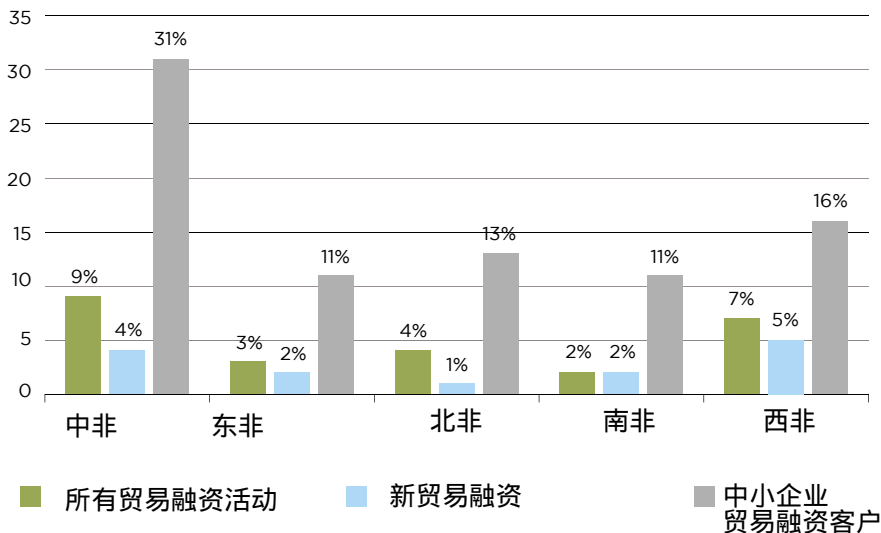
然而，中小企业的风险因地区不同而有显著的差异。虽然中非的违约率高达31%，几乎是西非的2倍（16%），但东部和南部非洲的违约率都各为11%。

为什么银行拒绝为其客户，尤其是中小企业提供贸易融资？

鉴于中小企业的风险相对较高，因此不足为奇的是银行拒绝客户贸易融资申请的最普遍原因就是客户的信誉不佳（36%）。

另一个主要原因是客户的抵押物不足（30%）。这些调查的结果证实了早些时候的研究结果，并表明非洲薄弱的信用基础设施是企业，尤其是中小企业获取更多贸易融资的主要瓶颈。

图 115：按客户群和地区分类的贸易融资违约率



来源：非洲开发银行

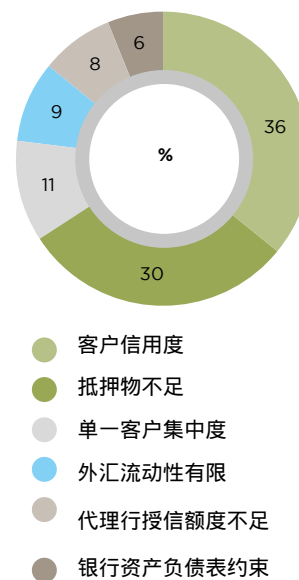
值得强调的是，对比那些非脆弱型国家的银行，脆弱型国家和转型国家的银行在进行贸易融资信贷决策时，更关心其从国际代理银行取得的同业授信额度是否充足。确实，与经济发展比较稳定的国家相比，国际代理银行向高风险国家的银行分配的同业授信额度会更少。

我们可以一起做什么？

考虑到中小企业对非洲经济的重要性以及越来越多的证据表明它们有相当大的风险，应采取足够的措施提高其信誉度，从而促进其获得贸易融资。但为使其实现，各种利益相关者，包括多边开发银行，如非洲开发银行（AFDB），应该加强与本地银行和非洲大陆其他利益相关者的合作水平。

对中小企业不成比例的低比率贸易融资，以及由于信用薄弱而造成的贸易融资申请的高回绝率，反映出银行对于这类客户群采用了严格的信用风险评估体系。另一方面，中小企业的高违约率也可能是由于对行业的了解不足或银行内部缺乏评估、量化和管理中小企业风险的能力。多边开发银行（MDBs）和其他机构可以通过建设地方银行的中小企业客户关系管理能力和风险化解能力，来实现增加贸易融资投放和减少中小企业风险的双重目标。

图 116：银行拒绝客户贸易融资需求的原因



来源：非洲开发银行

同样，多边开发银行（MDBs）也可以考虑通过多种可行的方法来激励地方银行，例如：通过提供量身定制的中小企业贸易融资组合担保来承担中小企业的违约风险。这将使当地银行逐渐建立起对中小企业的认知，并开发适当的风险管理技术，最终使其无需借助外部激励即提高对这些中小企业的贸易融资水平。我们观察到了银行对这类支持日益增长的需求。

替代融资机制和金融科技解决方案，如供应链金融、金融科技和专门的贸易融资基金对弥补非洲，特别是中小企业的贸易融资缺口具有重要作用。近年来，我们见证了贸易融资基金的出现和贸易信用保险的广泛应用，作为替代融资的资源或风险分散的手段。像非洲开发银行这样的机构有助于促进对这些工具和机制的有效利用，增强金融科技和银行之间的更多合作，支持本地银行不断学习，提高其提供各种供应链融资解决方案（如应付款融资和保理等）的能力。但是大多数非洲市场使用这些工具的数量仍然十分有限。

最后，承诺弥补非洲贸易融资缺口的多边开发银行（MDBs）和其他机构可以做更多工作，从中小企业自身的角度去了解贸易融资的需求和面临的挑战。随着从供给侧角度研究贸易融资缺口的知识体系不断完善，也应该从需求侧角度对贸易融资缺口进行更多的合作研究。这将丰富我们对面临的挑战和机遇的理解，并使我们更加清楚，如何有效地促使各利益相关方积极为中小企业增开贸易融资的渠道。



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

非洲，像亚洲和欧洲一样，经常被认为是一个同质化的区域，但实际上，非洲大陆的市场和区域却具有广泛的特点。其高速增长经济率和蕴含的潜力，加上有利的人口基数，以及对技术的新兴关注与仍然丰富的大宗商品资源进行互补，意味着非洲是贸易和贸易融资的高价值市场。

一些地区贸易融资报出的高违约率要求人们在交易层面进行有效的风险缓释，并且提示人们应在行业范围内采取有针对性的措施，通过国际金融机构（IFIs）技术支持和能力建设的形式，专注为本地

银行和本地客户提供帮助，使违约率和损失率得到有效控制。

供应链金融看来为非洲大陆提供了重要的机会，因此，提高对供应链金融认知度的多种举措能对该地区产生重大而积极的影响。

战术考虑

就战术而言，提高本地贸易融资者的技术竞争力，同时协助贸易各方，尤其是中小企业，更好地了解贸易和贸易融资的性质将是第一要务。

二十一世纪的保护主义和企业面临的贸易壁垒

瑞典国家贸易委员会供稿

作者

佩尔·阿尔滕贝格
瑞典国家贸易委员会高级顾问

最近，瑞典国家贸易委员会完成了两个关于保护主义的重要项目。第一个项目报告，名为《二十一世纪的保护主义》，综合了各国监测保护主义所做的工作。在报告中，我们运用全方位的视角看待保护主义，包括货物贸易、服务贸易、投资流动、人员流动和数据流动等方面的壁垒。

第二个项目是一份关于瑞典企业面临的贸易壁垒商业调查报告。调查样本规模为2000家企业；这些企业中有1700家从事国际贸易，其中850家企业做了回复。

以下，我们总结一下这两份报告的调查结果。

保护主义 - 全球视野

保护主义的做法在国际机构和独立分析师之间存在很大差异。关于这个术语的定义没有一致的共识。然而，至关重要的一点是，所有被调查的机构（世贸组织、经合组织、贸发会议、世界银行、欧盟委员会、美国贸易代表办公室和全球贸易预警组织）都强调了两个核心要素：

- (1) 对外国经营者的歧视，或
- (2) 贸易限制

最后，我们得出结论，歧视的方法最适合成为与保护主义相关的研究课题。它将规范合法性（非歧视性原则是世界贸易组织的中心原则）与实际应用相结合（不需要高级定量分析）。此外，只要外国经营者受到低于国内经营者商业利益的对待，就可以提出证据加以证明隐含着歧视的意图。

二十一世纪保护主义趋势

在2008年全球金融危机期间，世界贸易大幅下滑，人们担心保护主义会紧随其后。为了解决这一风险，二十国集团承诺“避免对投资、或货物贸易或服务贸易增加新的壁垒”。从我们的分析中可以清楚地看出，这一禁止追加贸易壁垒的承诺并没有得到兑现，多个政府目前新增的贸易保护措施远远多于其废除的贸易保护措施。

政府目前新增的贸易保护措施远远多于其废除的贸易保护措施



各国越来越多地采取随意和不透明的措施，而不是透明和规范有序的贸易壁垒

货物贸易

关税（二十世纪后半叶呈现下滑轨迹）在二十一世纪第一个阶段在许多主要经济体中都已经趋于平缓。对于此趋势，一个可能的解释是，各国维持着关税，以便在目前和未来的贸易谈判中将其用作筹码。这一矛盾的后果是，21世纪的贸易谈判可能妨碍而不是促进关税自由化。

对于许多非关税措施，近年来我们观察到关于保护主义的措施在增加。各国越来越多地采取随意和不透明的措施，而不是透明和规范有序的贸易壁垒。从这个角度看，涉及补贴、本地化需求和公共采购方面措施的发展尤其令人担忧。它们代表着对贸易影响巨大的非关税措施，并具有高度的随意性。

涉及非关税措施增多的一个重要考虑事项是其对政府管治的影响。历史上，良好治理问题意味着数量限制（即通过许可证进行市场准入限额分配的做法）是被关贸总协定禁止的。相比之下，提前宣布和公开发布的关税是被允许的。不幸的是，这个历史教训似乎在二十一世纪初被丢弃了。因此，今后应再次特别优先考虑限制随意的和非透明的非关税措施。

最后，就农产品贸易而言，我们发现，许多经合组织经济体呈现出减少对农业支持的长期趋势。

投资和服务

大多数国家认为继续放宽国外直接投资和通过本土机构提供服务符合自身的利益。与此同时，对准入、所有权和运营仍有许多限制，对贸易和投资的地方壁垒也呈上升的趋势。

人员流动

持续对劳工移民和人员临时流动的高度阻碍是备受关注的一个问题。同时存在着一种风险，即公众重新认为劳工移民是一种威胁，这可能会扭转先前形成的积极趋势。

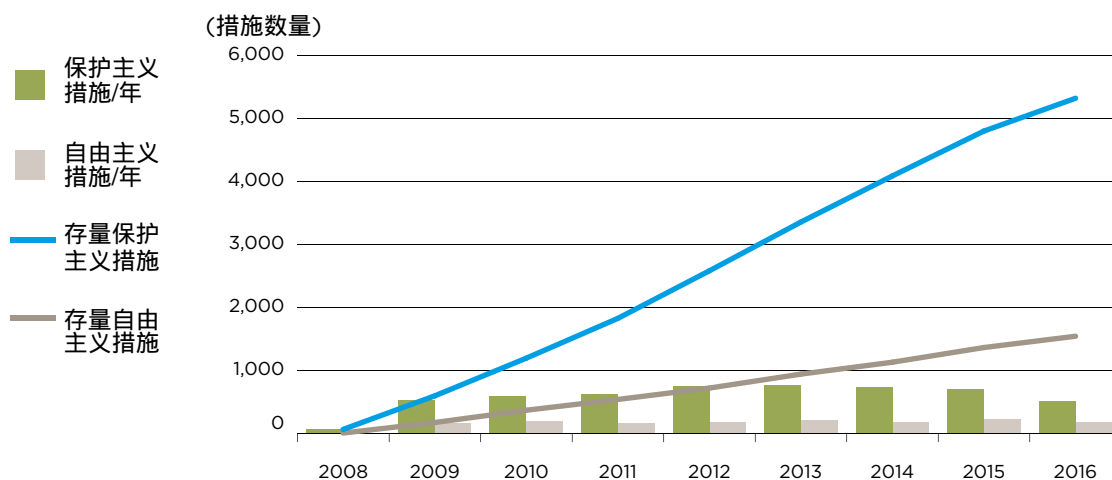
数据流动

对数据流动逐步加强限制正在成为一个日益严重的问题，这可能会危害并割裂全球数字经济，并提高货物和服务的成本。越来越多的限制正在被实施，它们可能对贸易产生越来越大的负面影响。与此同时，国际贸易中心的变革措施，如通过开放新的供应模式或创造成本更低的供应方式等，使得规避贸易壁垒变得更容易。

总结

令人担忧的迹象表明，贸易保护主义正在抬头。虽然在农业支持、外商直接投资和通过地方机构提供服务等方面很大程度上正在朝着正确的方向发展，但近几年来关税自由化的速度已大为放缓，几种非关税保护措施迅速抬头。对数据流动的限制和坚决反对人员流动的风险使得形势日益令人担忧。

图117:贸易保护主义与贸易自由化措施——自2008年以来实施的并且在每年年底仍然有效的措施数量



来源：全球贸易预警组织

保护主义——商业的观点

以下是我们调查的瑞典企业面临的贸易壁垒的总体结果。首先呈现与欧盟其他国家进行贸易(占2016年瑞典贸易的64%)问题的调查结果。然后讨论与第三国贸易有关的部分调查结果(占2016年瑞典贸易的36%)。

欧盟内部贸易

在欧盟内部，瑞典企业最常面临的问题是由于不同国家的监管政策，以及涉及服务贸易和增值税程序等机会的不平等而导致的产品适应性(图118)。对于这三方面问题，表示遭遇过此类困难的企业至少达15%。自从我们上一次2009年的调查以来，可以看到在产品适应和服务贸易方面已经有了进步，但是增值税程序方面的问题仍然没有得到解决。

根据这些结果，应该优先考虑减少欧盟内部的监管政策差异问题。通过进一步的协调来促进货物的自由流通是非常必要的，尤其是在相互认可进行得不顺畅的地区之间。

相对而言，很少有瑞典企业(3%)在欧盟内部遇到数据流通障碍的问题。对于那些依赖电子商务的企业来说，情况也是如此。15%的受访企业表示，他们通过电子商务向其他欧盟成员国出售商品或提供服务。在这些受访企业中，有10%的企业反映了某种程度的问题。尽管这些数据相对温和，但是雄心勃勃地执行欧盟委员会的单一数字市场战略依然非常重要，尤其是考虑到目前欧盟电子商务快速增长的情况。

最后，只有3%的受调查企业表示在欧盟内部员工流动困难。然而，重要的是要记住，调查的问题是针对企业的。欧盟的SOLVIT网络调查结果表明，在欧盟内部，自然人经常遇到流动障碍。

调查的一个令人鼓舞的结果是，90%的受调查企业表示，他们没有与任何一个特定欧盟成员国发生过问题。为进一步减少商品、服务、资本、人员和数据在欧盟内部自由流动的障碍，应最好通过常规立法程序和简化监管工作来推动。

与非欧盟国家进行贸易的壁垒

海关手续和关税是瑞典企业出口到第三方国家面临的最大问题。大型企业中，（占瑞典对非欧盟国家出口的近70%），大约50%认为存在高关税和繁琐的海关手续问题。此外，超过一半的企业不知道欧盟自由贸易协定允许免税出口。调查显示，在意识到免税出口机会的企业中，大企业远比中小企业更能利用好这个机会。

鉴于此，我们建议将WTO中的关税自由化作为欧盟要解决的优先事项。如果关税自由化不能在多边范围内实现，在行业协议框架内，如信息技术协定（ITA）或环境产品协定（EGA）等领域，设置零关税待遇是一种潜在的进步，因为这种方式消除了企业执行自由贸易协定产地规则时所面临的问题。

瑞典企业在向欧盟以外国家出口时面临的另一个主要问题与监管透明度有关。30%的受调查企业回应说，他们很难弄清楚在出口目的地国家要适用哪些监管规则。因此，欧盟的贸易政策和发展合作应继续追求良好的管治、开放性和透明度。

四分之一的受调查企业回应称，由于要适应非欧盟国家的监管政策，他们不得不调整自己的产品和服务。这一结果表明，调整技术规则是全球市场面临的一个重大问题。因此，这也需要在世贸组织和自由贸易协定中进行国际监管合作。

自从2009年以来，与欧盟以外国家进行服务贸易面临问题的瑞典企业数量逐步上升，但比例仍然比较低。由于对欧盟成员国的服务出口情况有所改善（见上），与欧盟以外国家的服务贸易条件日益恶化的情况尤令人担忧。

根据调查，向第三国设立的投资壁垒对瑞典企业来说并不是一个大问题。与此同时，有13%的瑞典企业遭遇了当地政府对外国直接投资本地化要求的问题。

在与非欧盟国家的贸易中，人员流动的障碍并不被视为一个重大问题。然而，我们在与小范围内一些企业（共24家）的深度访谈中了解到，在一些国家，包括美国和中国，却存在此类问题。在这些采访中，

海关手续和关税是企业出口到第三方国家面临的最大问题

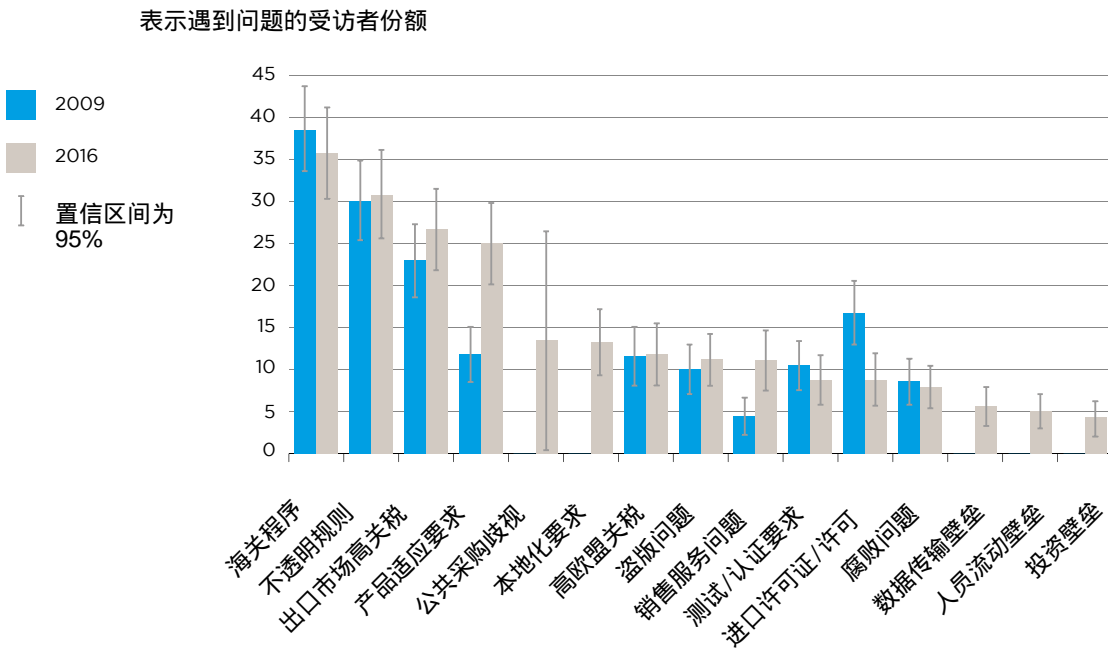
几家企业还对目前人员流入瑞典的相关程序表示不满。

尽管数据流动的壁垒迅速增加，但只有6%的瑞典企业在欧盟外的国家遭遇了此类问题。然而，如此前所说，我们估计，随着数据流动壁垒的增加，企业可能会遇到越来越多的问题，因此应对数据流动壁垒给予优先考虑。

最后，由于地理位置的优先关系，欧盟以外的挪威、美国、中国和俄罗斯四个市场对瑞典企业尤为重要。有趣的是，大多数瑞典企业都遇到过问题的国家却是挪威(30%的受调查企业表示他们遇到过问题的国家是挪威)。这一结果很可能是由于挪威是瑞典第二大出口市场，当然也可能与心理预期有关。出口到德国(瑞典最大的出口市场)、丹麦(第三大出口市场)或芬兰(第四大出口市场)不需要海关手续，因为它们都是欧盟统一关税地区的一部分，而出口到挪威则需要满足报关手续。在这方面，我们注意到，未来欧盟的海关程序也可能适用于英国。此外，许多企业还指出，印度、巴西、日本和土耳其都是重要的市场，要么是因为企业想要更好地进入上述市场，要么是他们认为这些市场的开发特别困难。



图118：瑞典企业在欧盟以外遇到的问题



来源：瑞典国家贸易委员会



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

在当前的地缘政治背景下，坦率和直接地谈论贸易保护主义的话题是至关重要的，而提议对贸易保护主义行为进行清晰定义是这个话题的重点。

对外国企业歧视对待的概念是比较直观清晰的和稳定的，也比较容易落实和锁定，贸易融资的提供者可以积极地帮助客户识别、表述和倡议反对这种做法，并与商会和外交商业服务机构共同努力来反对这些歧视。

具备为自己的贸易融资业务和供应链金融业务提供强大咨询服务特色的金融机构，甚至可以将跨司法辖区监管政策的一致性要求，与跨国界产品技术标准的一致性要求联系起来。

战术考虑

随着金融服务企业进一步参与供应链金融和广义的供应链管理，在物流、通关和其它实物供应链管理的核心层面发展出更程度的专业性，在交易层面会出现很多机会，来帮助客户有效应对进入市场的首要障碍，如通关。

国际商会能够为解决这些事项提供增值服务，它致力于与不同的政策委员会及各类成员组和伙伴开展广泛的对话，合作和结盟，如世界商会联合会和世界海关组织。



法律和监管问题对银行在贸易和供应链金融方面的不利影响

萨利文&伍斯特律师行供稿

非银行机构能否从监管较少的环境中获益，从而对市场产生影响？

作者

杰弗里·魏恩
萨利文&伍斯特英国
有限公司合伙人及贸易
和贸易融资出口负责人

银行监管——我们的现状？

今年3月，巴塞尔委员会主席斯特凡·英格维斯在一次会议上宣布，该委员会已进一步推进了巴塞尔III的最终改革（被称为巴塞尔IV）。在拟定的对《巴塞尔III》的修订中，有更严格的资本规定，和对银行使用复杂内部模型来评估风险的限制。尽管巴塞尔委员会汇报了未来的进展计划，但预计将会延迟发布。

预期延迟并没有因为美国对全球银行业监管态度的变化而有所改变。美国态度上的转变，不仅会造成协议最终定稿的进一步延迟，而且会导致金融监管方式更加分散，对希望在全球范围内运作的机构产生负面影响。

《巴塞尔III》通过《监管资本要求》(CRR)和《资本要求指令》在欧盟内实施。如下所示，在某些情况下，这些规则和指引对贸易融资的影响并不是积极的。

拟议中的巴塞尔协议改革并未特别涉及贸易金融，也没有解决巴塞尔III对某些贸易金融银行造成的最大弊端中的任何一个。目前正在讨论的是限制银行根据《资本监管要求》194条到217条采用标准化方法用于信用风险缓释的资产种类。这些银行不能使用应收账款或实物抵押作为合格的信用风险缓释措施，因为这些资产是信用风险内部评级法下明确为银行运营储备的资产。这是一个重大的限制，因为许多贸易融资结构涉及到将正在融资的实物商品进行抵/质押，和/或用出售这些货物所产生的应收账款对融资进行担保。在《监管资本要求》下采取的信用风险缓

释方法，未能辨识许多规模较小的贸易融资机构所拥有的知识和技能，与在信用风险内部评级法下运作的同行相比，他们被置于不利地位。还有更多会对贸易金融产生不利影响的问题需要认真考虑。

巴塞尔IV

有人建议改变风险权重资产的框架，这将支持标准化的方法，对银行运用内部模型计算监管资本的能力施加限制。这些改变的意图在于减少银行内部评级模型的差异，并降低监管的复杂性，但是这些改变并没有受到市场参与者的欢迎。这些改变据说可以有效地为采用标准方法的银行和采用内部评级法（IRB）的银行营造公平竞争的环境，但这并没有使贸易金融领域的各家银行总体上感到满意。

其他监管问题

今年早些时候，《警务和犯罪法案2017》在英国生效。该法案包括允许英国财政部对违反金融制裁的行为处以高达100万英镑罚款的条款。

这应该与要求银行服从制裁和反洗钱(AML)的情况一起看待。加上有关“了解你的客户”(KYC)的条款，所有这些规定导致合规领域对银行的要求更紧了。所有这些规定也导致银行在这一领域非常谨慎。在极端情况下，许多银行都在去风险化，下面将详述。

其他影响金融机构的监管措施，包括总损失吸收能力的最低水平(TLAC)，将会在2019年1月1日实施，并将影响巴塞尔委员会认定的30家具有全球系统重要性的银行。从2022年1月1日开始，这些银行的集团风险权重资产（RWA's）水平将从至少16%提升到至少18%。对于想要从事贸易金融业务的银行来说，似乎不是什么好消息。

进入市场的非银行金融机构

过去几十年，银行业格局发生了重大变化。监管改革的广度和规模，可以说是推动了“影子银行”，或以市场为基础的金融的兴起。特别是过去十年，进入市场的金融科技兴起，并与一些更有远见的传统金融机构合作，目的是革新传统的金融实务，包括贸易和供应链金融。

以市场为基础的金融并不新鲜，欧盟委员会在2012年发布了一份经济报告，评估非银行金融机构对金融体系稳定性的影响。报告指出，基于市场的金融领域的参与者包括货币市场基金、私募股权公司、对冲基金、养老基金和保险公司、中央对手方、UCITS(可转让证券集合投资担保计划)和交易所交易基金。欧盟委员会一直在努力改善市场，并在最近

在《监管资本要求》下采取的信用风险缓释方法置很多较小的贸易融资机构于不利的境地

发表了一项关于建立资本市场联盟的行动计划。

最近，“P2P贷款”和“众筹融资”都出现了增长。在欧盟内运营的一些平台将受到MiFID II(欧盟金融工具市场指令II)的约束，而其他平台可能不会。然而，他们可能会受到本国法律的约束。他们不是银行，目前也不受巴塞尔III的制约。

营造公平竞争的环境

由于围绕其活动的监管相对减少，非银行金融机构可能会被市场所吸引，但为了营造公平的竞争环境，对它们进行相应的监管可能正是监管机构所要求的。

实施“支付服务法规”带来的变化意味着传统银行无疑会增加与安全相关的成本，例如，它们将与非银行机构共享客户账户就会增加安全成本。与非银行金融机构相比，传统银行将受到更宽泛的监管。但是，非银行金融机构并非不受监管，例如，它会受制于国家法律和制裁规定。除非或直到上述监管到位，非银行金融机构仍具有竞争优势，应该充分利用。

非银行金融机构的优势

鉴于上述情况，非银行金融机构可以并应该利用优势，更多参与贸易融资吗？它们的优势又是什么呢？

非银行金融机构的关键优势在于，它们没有被要求达到与整个风险资产框架规定相符的要求，也没有被要求符合资本要求的限制性规定。

这意味着，为市场提供资金，在很大程度上是非银行金融机构可以通过自己的筹款活动实现的。

如上所述，银行正在看到自身被内部合规要求所限制，尤其是受到了解你的客户(KYC)的制约。在许多情况下，受限的结果被称为去风险化。简单地说，银行不准备维持他们认为从合规角度来看代价高昂的合作关系。他们正在终止这些合作关系。这种情形多发生在新兴市场，通常是那些眼观六路、耳听八方、信息灵敏的当地银行。同样，建立新的合作关系也被认为过于昂贵且高风险。因此，新兴市场中新的信贷投放机会尤其是贸易金融并未被充分利用。事实上，由“发展融资论坛”发布的一份报告估计，贸易融资的资金缺口为1.6万亿美元。由此产生的结果是，非银行金融机构可以充分利用整个领域的信贷投放机会。

非银行金融机构在制定新客户准入规则和如何为客户提供融资服务方面更加灵活。他们自己在银行市场之外融资，并且运行顺畅。新监管规定的一个不利的影响是，当非银行金融机构筹措的资金依赖于银行贷款时，对筹措资金的限制条款通常也适用于非银行金融机构。

由于围绕其活动的监管相对减少，非银行金融机构可能会被市场所吸引

这并不是说非银行金融机构可以随心所欲地开展业务。这些机构同样受到与制裁、反洗钱和金融犯罪有关的法律的约束。所有这些都需要经过检查，但是首先要满足非银行金融机构自身内部规章制度的要求。非银行金融机构还可以利用在合规领域和货物追踪领域的金融科技解决方案。这会降低这些领域的风险，进一步加快非银行金融机构的发展。

非银行金融机构正在对市场产生影响。然而，它们并不是解决方案，或许监管机构会充分考虑这些机遇，不对非银行金融机构进行限制，但对银行业采取更灵活、更宽泛的监管措施。

关于未来

英国即将脱离欧盟（Brexit）会使未来格局进一步复杂化。因此，在巴塞尔III和巴塞尔IV下，英国将如何采取措施仍然存在不确定性。就目前而言，相对于谁为贸易提供融资的主要问题，上述只是一个次要问题。贸易需要获得融资支持，如果非银行金融机构能在这方面发挥更大的作用，那肯定是个好消息。



编委会评论：精选战略及策略启示


战略启示

全球监管环境将持续变化，合规要求将对银行的运营环境更具干扰性。贸易金融行业将需要不断努力，以确保监管机构高度重视和持续关注贸易金融的重要作用，确保该行业获得与其风险状况相一致的监管对待方式。从业人员必须继续关注非预期的监管后果对于中小企业市场参与者和发展中国家的不利影响。随着越来越多的非银行金融机构进入贸易金融领域，监管机构对市场进行通盘考虑，并由此发展其监管要求将是十分重要的。

与此同时，更为重要的是，行业领袖们需要继续前瞻性地努力发展和赢得市场的更多信任，以支持一个共同的目标：健全的和可持续发展的全球金融体系。

战术考虑

这个行业将需要与该领域的新进入者合作，以确保共同标准和风险预测适用于全球。现有的银行、非银行金融机构和金融科技企业有必要为了贸易融资的整体利益来合作，共同开发贸易金融和快速发展的供应链金融的未来环境。



全球贸易在强化的监管控制环境下的挑战

汤森路透供稿

作者

B•C•塔恩
汤森路透全球贸易
对策负责人

近些年来，合规要求严重阻碍全球贸易的发展已成为社会密切关注的话题。在2016年的国际商会全球贸易和金融调查中，有90.3%的受访者认为反洗钱和了解你的客户（KYC）的监管要求是影响贸易融资发展的重要障碍。

有大量论点有充分的根据表明在金融领域，以及延伸至贸易金融领域，正确地保持这些监管控制的重要性，这给全球贸易融资缺口造成了进一步的压力。

然而，同样重要的现实是，金融机构为不合规付出的成本是现实而昂贵的；未能符合反洗钱管控的要求导致数百万美元的罚款和处罚成为常态。此外，随着越来越多追究合规官的个人责任（60%的企业预计合规官们个人承担的责任在未来12个月内将会增加），金融机构对业务的风险偏好比以往任何时候都要低。

为什么中小企业受监管控制的影响最大？

合规的纯粹成本和复杂性大大降低了许多金融机构的风险偏好，他们通常在选择地理环境和市场参与时会更多地去平衡成本和收益。根据汤森路透在2016年进行的一项调查显示，今天的金融机构每家每年仅在了解你的客户（KYC）一项程序上就平均花费6000万美元。

在高成本敏感性的环境下，许多金融机构非常关注反洗钱/了解你的客户（AML / KYC）项目的管理成本，对照其市场参与的预期收益，及在那些市场中运营所感知的风险。这在某种程度上解释了为什么中小企业和发展中经济体在开展去风险化活动时，往往处于不利的局面，在成本效益分析中盈利能力通常是一个关键考虑因素，如果系统缺乏可靠的背景信息，往往会增加声誉风险。

尽管我们确实需要适应监管新常态下的新的运营环境，但在某些方面，整个行业需要团结起来解决问题。也就是说，作为一个产业来开展工作，降低合规成本和新客户准入成本，以及合规程序文件要求标准化的成本。

合规的纯粹成本和复杂性大大降低了许多金融机构的风险偏好

尽管金融机构每年平均花费5800万美元在新客户的准入手续上，一家金融机构在引入一个新准入公司客户时仍然平均花费24天的时间。使情况更复杂的是，跨司法管辖区运营的企业发现自己不得不与多家银行保持业务联系。汤森路透的调查发现，跨司法管辖区运营企业平均与全球11家银行保持业务关系。因此，从本质上讲，对寻求贸易融资的同一家企业来说，合规的付出和成本就增大了11倍。

使问题进一步复杂的是，通常这11家金融机构在客户准入和常规了解你的客户（KYC）流程上，可能有不同的准入标准、严格程度和文件要求（对企业来说非常复杂和费力）。而国内的KYC应用类型安排会特别与贸易融资行业相关，移除了维护多个银行关系时产生的重复劳动，KYC的检查成本可以通过消除此类重复劳动大幅降低。

在1989年由G7峰会倡议成立的金融行动特别工作组(FATF)的任务是发展和协调在全球层面打击洗钱犯罪的政策努力。1990年第一批国际反洗钱标准建议发布后，标准经历了几次修订，最近一次修订是2012年版本。2012年版的一个关键变化是，主张操作采用风险基数法(RBA)，放弃了更加普遍和规范的方法。

由于RBA的采用，国家监管机构和金融机构发现他们处于必须解读KYC政策的情形之下，并要尽最大努力和能力来调整他们的程序以适应监管的要求。这在一定程度上解释了为什么在不同的司法制度和机构中会存在不同的合规要求标准。在不同司法管辖区运营的中小企业和公司，传统上并不适应如此严格的合规程序，它们必然会发现这非常具有挑战性，如果不仅是令人沮丧的话。甚至在国家层面上，给了政策制定者、贸易机构一个机会向中小企业提供帮助以应对这些复杂情况。

新加坡金融管理局(Monetary Authority of Singapore)和香港银行业协会(Hong Kong Association of Banks)发布的打击贸易型洗钱活动和贸易融资合规方面的指导文件，应被视为在合规程序中引入某种程度的标准化做出的积极努力。但是对中小企业焦虑的进一步缓解，可以通过针对有助于实现合规程序的必要文件进行教育培训和咨询援助的形式来实现。



编委会评论: 精选战略及策略启示

战略启示

监管部门和贸易金融领导者一直在寻求找到一个公平、有效的平衡，既确保必要、适当严格的监管，又允许开展合法、创造价值的业务，以扩大经济包容性和推动经济增长。

当前政治上的动态风险正在改变格局，但无论如何，在资本和合规要求方面，仍需要努力争取与风险相匹配的监管对策。从战略上讲，贸易融资提供者、风险承保人、行业机构和其他知情倡导者应该加强和增加协作，为针对政治领导人的信息传递补充监管约束，而且同时必须持续在确保资产和交易审慎管理方面取得真正的进展。

同样地，监管部门应该继续推进各行业的平衡监管，并认识到粗线条的监管方式不可能取得预期的效果。同样，也必须承认监管要求影响商业发展的现实。

战术考虑

从战术上讲，贸易金融从业者应该加强行业层面的合作，以提高合规进程的连贯、效率和提速，以及降低整个行业的合规成本。可以运用全行业的有利因素，提倡稳健的、有数据支撑的主张，开发和宣传监管的最佳实践。





重新思考贸易融资： 数字化和金融科技现状

贸易融资数字化：
加速进程 >

贸易数字化 >

数字化改革和供应链演化 >

供应链和区块链的中断 >

数据是B2B银行的新燃料 >

促进贸易银行中金融科技的作用 >

业界领军专家
讨论贸易的数字化 >



贸易融资数字化： 加速进程

国际商会数字化工作组供稿

数字处理的增长（包含区块链、直通处理、大数据和人工智能）正在驱动向无纸化贸易的转变

作者

亚历山大·古兰德里斯
essDOCS首席执行官

迈克尔·韦泰施
渣打银行贸易和产品管理
全球负责人，国际商会数
字化工作组联合组长

对贸易融资来说，数字化正在影响公司和银行的商业模式和策略。这主要是由于数字化能够简化和降低成本，并且使得银行更好地服务于中小企业，并刺激贸易流动。如今，数字化的好处被广泛接受，并在去年的报告中大幅摘录，强调了其在降低风险、提高速度、改善流动资金管理、高效性、透明度和改善操作等方面的能力。

贸易增长放缓时期，数字化更广泛的宏观经济好处也值得关注。实际上，世界贸易组织（WTO）估计到2035年，技术进步将对GDP水平产生最大影响，在发达国家将约占GDP水平的9%。在新兴市场，变化则更大，在巴西将提高至约20%，在中国将达55%¹⁵。

当处理信用证的成本下降时，贸易融资的整体成本也会下降-这将有助于金融包容性。简易流程也会给通关程序带来便利-使得货物在供应链上更便捷地传输，更快地到达消费者手中。

总体上，新兴市场最快地采用了数字化操作，且移动技术的应用率更高（比如南非的“M-Pesa”）既显示了区域先进性，也体现了实验和尝试新技术的愿望。与之相似，亚洲之前已有快速行动者开始数字化，这是在他们政府的数字化领先议程的帮助下进行，而他们的政府看到了数字经济的未来。

有清楚的迹象表明产业势头正在增长。去年，举个例子，大宗商品交易商嘉吉和富国在美国到台湾航线上，使用essDOCSde数字平台，合作了首笔电子出口信用证业务。该进展标志着嘉吉首次为一份电子提



15
世界贸易报告，2013：塑造世界贸易未来的因素。

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf

单使用第三方的买方出口信用证，而对富国来说这是第一次使用电子提单，将处理过程从10天降到5天甚至更短。

数字岛屿

尽管已有长足的进步和发展，贸易和贸易融资领域仍有大量工作要做，才能享受数字化的好处。数字化尚未到达行业内有充足需求、好处已得到实现的关键转折点。

许多从业者在其自身流程的数字化中做的很好，在数据“孤岛”或数据“岛屿”中运行。挑战在于将这些数字孤岛连接起来-使他们能沟通。

当然，这意味着整个供应链都需要数字化，并在实体供应链中实现数字化的真正潜力。很多人对把纸质文件转化为影像后交给银行的过程存在误解，这实际上并不是数字化。真正的数字化能够抽取和分析数据，目的是改进业务处理进程。

如果贸易融资要数据化，那该行业还需要关注货物流动。确实，银行业的无纸化目标只取得了部分成功，因为他们的努力集中于金融供应链的数字化，却常常忽略了实体供应链。2015年增长放缓到仅4.5%，是自2009年以来最缓慢的速度。因此，2016年的预计增长率调整了0.9个百分点。

加速数字化进程

所以，贸易融资行业如何能够使个各方参与者加速连接？专注于业内各方的合作，去除法律标准和规则的不确定性，加大对专业知识的使用，将会加速数字化步伐。让我们逐一说明：

合作

整个贸易融资生态系统需要成长，以帮助带动不同的参与者（卖方、买方、融资方、政府机构和其他）实现在线。因此，银行间、公司间、金融科技间，以及其他行业参与者之间的合作，对于帮助数字化达到临界规模将非常重要。

作为起点，业内应努力专注于市场上已有的数字化，专注于通过提高连通性来利用数字化的好处。创建一个框架或平台，使参与者能够更有效地对话，这将连接数字孤岛，并允许这些参与者分享其实践。

当然，商业利益是采用数据化的背后驱动力。该行业因此应该挖掘数字化需求。可采取更多行动来提升对数字化的认知，鼓励银行和公司参与，尤其是数字化已存在并在增长的地区。在数字化平台上合作的动机也非常重要。

挑战存在于
连接数字岛
屿，使其能
够沟通



此外，在前进过程中，政府合作将是非常重要的一部分。亚太地区政府的支持，以及一些非洲国家实验性心态都值得借鉴。为克服对失败的恐惧，可以先尝试在封闭环境里进行数字化实验，以便加速进入更广阔的市场。

标准和规则

实践、规则和监管方面的不确定性，都是数字化进程所面临的障碍。为了促进向无纸化贸易的转变，最低的标准和明确的规则将加速专业知识，允许银行和公司更容易与数字化平台连接。正如航运行业从1950年代到1970年代开始使用标准化的20英尺集装箱来体现货物体积，贸易融资行业也需要为数字化贸易找到自己的容器模型。的确，国际标准箱单位（TEU）行业标准使得不同运输方式可以使用同样的集装箱，解决了以前人工处理速度慢、难度大的问题。最低标准这一理念确保了所有的服务提供者都在同一标准下工作。

同理，为服务提供商们的数字化连接开发一套跨法律、义务、信息安全和技术的最低标准，将去除法律上的不确定性。如今，平台连接技术已经具备，应考虑不同平台之间数据转移的责任问题。事实上，平台相关的信息和安全问题需要大量的尽职调查，而这可能需要数月之久。

在其他领域，国际商会数字化工作组致力于评估国际商会各项规则，如电子交单模式《跟单信用证统一惯例》，确保这些规则适用于电子方式，使银行能够接受电子数据替代纸质单据。这一工作已延伸到电子提单，最低责任标准，最低安全标准，以及最低参考数据标准，例如除了建议使用的格式标准（如XML数据格式）以及信息审核标准格式外，还与世界海关组织（WCO）数据模型相兼容。

显然，对于数字化发展来说指南非常重要，能够分享过去的经验并更快地学习。这些还会帮助一些参与者分析平台风险，了解数字化对他们其他业务的影响。同样地，完善规则、保障某些文件的实施也非常重要，这将鼓励公司加速其数字化进程。在一本规则书中提供指南，全面涵盖文件材料的电子化传输，将为贸易金融从业者提供其所需要的信心。总的说来，提供的信息越多，数字化越容易被采用。

切实可行的解决办法

国际贸易跨越不同的国家和地区，而这些国家和地区处于不同的数字化发展阶段。因此数字化将在一个或多个贸易走廊背景下发生，一些具有前瞻性的参与方和行业更能接受数字化实践。需要鼓励行业参与者尝试以数字化方式盈利，这也将帮助行业达到一个最小可行的生态系统，涉及买方、卖方、银行、港口、海关和承运人（涵盖各行各业）。

贸易融资行业
越能缓解关于
数字化的担
心，它就能越
快实现

加大对现有技术的使用也为行业带来了前所未有的机遇。例如，银行越来越盼望着贸易融资使用区块链申请，这早已不是秘密。开发这些技术蕴藏着无限机遇；同样地，使用数据分析工具和以机器为基础的工具，从而做出有依据的信用决定和预测，并检测风险，也机遇无穷。

合作是关键

显然，贸易融资行业越是减少其对数字化的担忧，数字化的发展就会越快。更重要的是，显然没有一家机构能够独自实现全面数字化。银行间，公司间，行业参与者间通过数字平台进行的合作，将是贸易融资行业迈向无纸化贸易进程中的决定性因素。



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

贸易融资行业的战略重点必须彻底演变，超越有关传统工具中文件非实物化的初步讨论和举措，致力于在更宽广的数字贸易背景下，实现具有广泛基础和行业广度的贸易融资数字化。创造性的和非传统的合作方式，采用潜在颠覆性技术和商业模式的意愿，以及与客户需求和期望保持一致的必要性，应当是数字化贸易和金融战略格局的组成部分。

旨在促进法律、监管、会计和其他利益相关者对数字化贸易融资接受度的相关宣传工作，必须伴有大量概念证明，以及经过评估的各种平台

解决方案。至于公司付款领域，贸易融资业者可以从个人零售经验中获取有用的经验和见解，而eBay这种消费者电子商务平台以及PayPal或Alipay这种解决方案，可作为大规模银行领域类似模型的启动点。

战术考虑

从战术上来说，与贸易和贸易融资相关数字化模型的领先使用者，可以有效加大对数字化贸易相关事项的额外关注，包括对合规问题、欺诈风险和 Related 实践以及执行层面相关问题的关注。

贸易数字化

万盛供稿

作者

大卫·汉纳
万盛集团贸易负责人

本·贾罗尔德
万盛集团高级市场分析师

2008年之前，得益于全球供应链的扩张和相关成本的降低，全球贸易的增长速度大约是全球GDP的1.5倍，尤其是在新兴市场。2008年以来，贸易受到监管日益趋严和投资大幅放缓所带来的负面影响。当今世界联系紧密程度不断提升、交通运输成本正在下降，而矛盾的是，作为经济活动一部分的贸易却在减少。

作为服务于贸易金融市场需求的软件供应商，万盛集团近年来将其战略发展能力主要投向合规和降低风险。我们现在正处于关键性的转折点，重心已从强制合规的负面影响，转移至数字技术提供一个强大的平台以重建贸易在全球经济中卓越地位的可能性。

不能无所作为

根据去年的国际商会贸易金融调查报告，65%的银行表示它们业务的数字化程度非常有限或者完全为零。竞争局面急剧变化，再也不能无所作为。CBInsights 估计，在过去12个月里，逾240亿美元投资于金融技术。据认为，数字化进程可能促使额外3.5亿元的出口业务，下一个十年里数字经济将增加29万亿美元。

虽然众所周知，由于供应链中参与者和文件数量繁多，贸易特别难以数字化，但是将文件转为数据、将业务流程从模拟转为数字却机会无限。

数字化进程十分复杂，涉及多个用以实现动态风险和定价计算的外部数据流的融合，通常伴随着内部流程管理变革的更大挑战。然而，越来越多的银行已经意识到，数字化是他们贸易业务保持竞争力的唯一出路。

随着数字化的发展，贸易生态系统的连通性会得到扩展。面对日益复杂的企业价值链，以及整个贸易、供应链金融和贸易借贷中的碎片化技术格局，这一点至关重要。

所有提供传统贸易工具作为其流动资金融资服务一部分的银行，都受制于形成已久的基于纸质且又劳动密集的流程。用基于数字流的高度

125

美元/标准信用证

快递费用至少可下降
的金额

5000

万美元

预估贸易金融业务数
字化或可节约的成本

自动化交易来替代这些流程，将对操作风险和效率产生积极影响，帮助银行遵守复杂的合规规则，并更深入地了解客户业务，这些都将提升盈利能力，打开新的市场机会，支撑业务增长。

赊销的持续增加和供应链金融需求的日益增长也驱动了贸易金融数字化。就其本质而言，供应链金融需要被数字化，使得业务在任何范围内都是切实可行的。

SWIFT组织 2018/2019 关于信用证和保函报文的变化将影响每家开展贸易金融的银行，这将引导银行或者花费高额成本更新年久失修的基础设施，或者借此契机构建最佳的全流程贸易金融平台。克服来自SWIFT的挑战，对于保持或提升数字化竞争水平至关重要。

未来的数字贸易银行将会是怎样？

将来，一个真正意义上的数字银行将支持与客户间的无纸化处理及沟通。它将利用外部服务来证实数字单据如电子海运提单和空运单的货权，及交换数字产地证、保险证明、发票和订单。银行将可购买用以确定运输中商品位置和质量的相关数据。它将具备一个开放的体系结构和精神气质，使之与金融技术平台、政府机构、系统集成商以及其他服务供应商合作，以成为支持公司客户需求的生态系统的中心。

数字银行将具有领先优势，因为它能够利用数据来更好地了解操作、市场、行业和客户风险，从而确保银行资本的最优配置。银行将更好地理解并能够预测客户的未来需求，从而提升销售潜力。通过更多的数据访问途径，以便企业能够将其ERP系统与之对接，并围绕流动资金需求进行预测数据分析，银行将提升客户的自助能力。数字化将更好地理解风险，从而打开新的市场机会。受限于现有的数据信息，银行主要关注大型企业业务。通过数字化获取更多的数据并运用预测分析，会让银行更高效地管理中小企业市场相关风险。

衡量成功的标准

通过与我们的战略伙伴essDOCS合作，万盛已在一些银行进行了研究，来量化数字化的好处，包括将无纸化贸易整合至银行后台处理。

一家银行的保守估计显示，贸易金融业务数字化每年或可节约高达5000万美元的成本。其他银行估计，无需处理单据后他们每笔交易可节约两个小时；此外，通过自动交易合规审核，每笔交易可节约30%的合规审核时间，通过自动预审解决方案，每份单据的审核时间可减少15分钟。每份标准信用证的快递费用可下降至少125美元。

30%

通过自动交易
合规审核，每
笔交易可节约
的合规审核时间

图 119: 对数字贸易和供应链金融的未来展望



来源：万盛世界贸易学术报告会摘要

就活跃于大宗商品的公司客户来讲，应收账款周转天数（DSO）的临界比从15天缩减至4天，从而增加了现金流，提高了可预见性/可预测性，改善了库存管理，降低了风险。

与我们合作过的银行估计，借助于完全整合的全流程解决方案，大约10%的客户可以在第一年转为线上操作，而第二年将提升至30%。

将来还会怎样？

去年的热议都和区块链有关。值得庆幸的是，现在这个对话已经更理性、更具建设性地进入分布式账本技术领域，佐以智能合约和智能物体。但是重心已又进一步转至人工智能、机器学习和3D打印等新型的、激动人心的创新。

特别让人感兴趣的是有机会将数字化应用于商业利益之外的领域，例如可持续贸易。物联网使我们能够创造用于追踪供应链的智能物体。如果我们可以追踪在途商品的位置和状态，我们就能更好地管理操作风险。如果我们可以运输途中做到，为何不在源头就如此操作以保证商品的原产地？物体的内置感应和无线技术使得数字追踪和转移财产所有权成为可能。这些智能物体可以传输关于身份、状态和周围环境的数据信息。这样的技术优势不仅将新增价值创造机会，而且将给监管部门和政策制定者带来新挑战。银行将需要在KYC的基础上，增加KYO（了解你的物体）。

行动号召

最近在雅加达召开的银行委员会会议上，国际商会启动了其全新的数字化工作组。这是一个重要进展，强调了国际商会的持续影响，为行业专家和利益共享者提供了一个恰当时机，使其在塑造下一代数字化贸易金融中发挥积极的作用。



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

贸易金融和基于平台的供应链金融的数字化正在更广泛的背景下发生——在此背景下，真正的变革动力正在形成，将不可避免地改变实体供应链的基本性质，从物流和交付过程向决策过程和可追溯性、可持续性的驱动转变。

尽管贸易金融在其自身数字化的道路上，面临特定的、有时候艰深的挑战，但是站在复杂的全球供应链数字化发展的全局视角，这些发展的前景更为明朗和被人赏识。

拥有贸易金融创新授权的国际领导者将通过推进数字贸易，对他们所处的机构和行业，以及全球经济做出巨大贡献。挖掘全球国际市场3.5

亿交易的潜力是一个明确目标，且对贸易壁垒和供应链有实质性影响。

战术考虑

迄今为止采取的用以量化数字化的操作、金融和其他具体影响的措施，包括在传统贸易金融和供应链金融的情况下，已显示了巨大进步。贯穿于贸易金融活动和全球供应链的额外的、详细的标准将使业内人士从中受益。

应鼓励主动在这一领域收集、分析、分享和测试数据，积极支持和充分提供资金，以确保这些努力产生最大的价值。

供应链和区块链的中断

普华永道供稿

作者

谢默斯·卡什利
普华永道金融科技董事

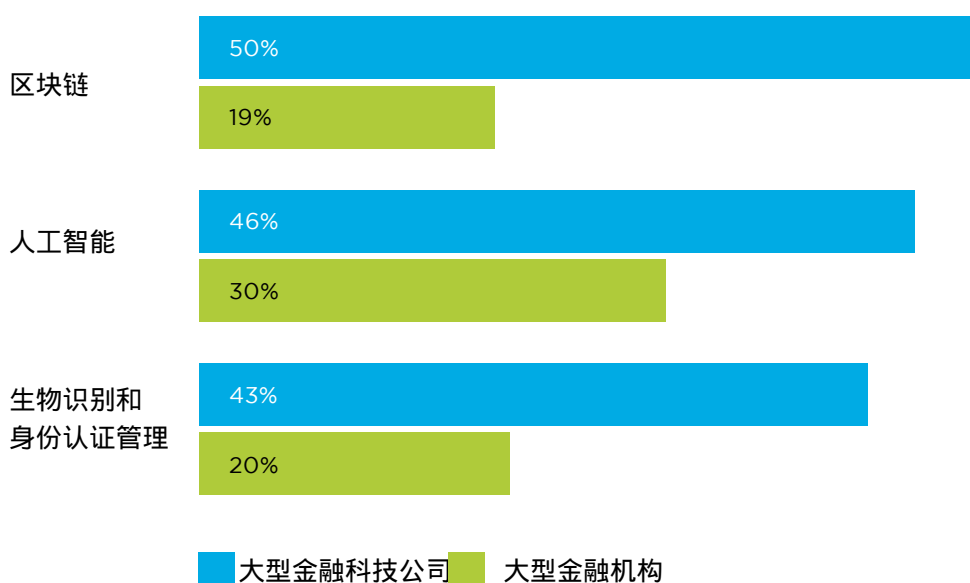
迈克尔·麦克福
普华永道总数据工程师

介绍

在现代工业众多的创新催化剂中，技术通常被认为可能是最大的贡献者。虽然技术创新并不是新事物，但新兴技术的最新发展却为中断许多我们认为理所当然的想法和业务提供了无限可能（图120）。只需要看看诸如AI、AR/VR以及IoT等领域，就会发现发展速度及现实应用之快速。区块链是新兴技术的另一个例子，它具有从根本上改变组织如何交互、交易和分享数据的潜力。

图120: 聚焦新兴技术¹⁶

大型公司认为未来12个月中最具投资价值的新兴技术的比例



来源：普华永道2017年全球金融科技调查

什么是区块链？

区块链允许多个参与者通过一个单一的、共享的、分散式的账本进行交易，每个参与者看到相同的账本视图，但任何一方不得独立控制或操纵其中的内容。如今区块链已有数种模式，并迅速蓬勃发展。私有区块链局限于单个组织，仅在其范围内进行运作。联合区块链在多个组织间共享，但对参与者有明确要求。公共区块链在公共网络上（例如，比特币、以太坊）进行运作，任何人如果愿意都可参与。

区块链也可按其所支持的功能进行区分，智能合约提供了将商业逻辑和规则嵌入账本交易的功能，从而通过契约密码协调结合预定义动作。不过，所有区块链的共同点在于，它们的基础都是密码学和达成参与者之间共识的措施的结合。

每个动作的时间戳和记录都独立于其他参与者，无需任何集中式仲裁。只要使用实例/应用程序需要，区块链也可以提供保护敏感信息的功能和选项。

因此，可以建立一个覆盖多个参与者的系统，在提供透明性、机密性和执行速度的同时，降低所有方的风险、磨合和成本。

因其具备这样的能力，很容易理解为什么区块链技术持续引起各行业的兴趣。

贸易金融和供应链管理中断的潜在可能

贸易金融和供应链管理被认为是创新成熟领域。尤其是对于中小企业（SMEs）、发展中和新兴经济体来说，这些地区的高欺诈风险始终是信贷提供者关注的问题。高企的运营成本、传统融资服务渠道的缺失以及贸易周期的不透明也提高了入门门槛。区块链技术提供了无限可能，不仅可简化和改进现有流程，而且可实现新产品、服务和交易类型。贸易金融被视作是最具吸引力的FS使用实例之一，且80%的银行认为在技术带来的新型商业模式中，贸易金融、企业借贷和参考数据最具潜力¹⁷。

由于涉及大量的纸质处理，且交易周期中的参与者间缺乏黏性，现有的贸易金融通常伴随着高额运营负担和成本。区块链提供了完全数字处理的可能，所有的文件材料和参与行为都记录在链，对所有有需求的参与者来说均安全、可视，同时降低了每个涉及方独立处理、加工和协调的成本。

通过提高参与者黏性及降低成本，入门门槛得以降低，提升了贸易金融服务的可及性，并进一步推动其适用性^{18/19}。这种网络效应可类和交

易类型，例如，受智能合约控制的应答保险，基于区块链上现有的历史交易数据以及从这些数据推导出的结论的欺诈识别，出于风险、合规、制裁和监管目的的自动报告，强化的AML/KYC合规，税金计算，可替代的支付和结算方式，例如托管服务等。

风险和可追踪性是贸易金融的另一个关键领域，特别是由于典型贸易周期中步骤不连贯，以及可见性和透明性所带来的挑战。区块链方案有助于解决这些问题，允许所有参与者看到相同的、连续的交易视图，以确信这些数据是可信及可证实的，且不会被非授权或恶意行为者不当篡改、删除或毁灭。

此外，区块链方案的包容程度允许监管者和/或审计师直接参与其中，使得问题或违规行为可以在早期阶段被识别和处理。很多行业已对此有所关注，全球最大的集装箱航运公司马士基生成了概念验证计划，利用区块链来数字化船载货物库存²⁰，而其他公司也已经研究在供应链中使用区块链来提高产品的可靠性和真实性²¹。

总结和结论

区块链在相当短的时间内迅速发展，且我们预计该速度将持续不减。2015-2016年对于很多人来说是学习期，早期使用者开发了概念验证（PoC）来证明技术和相关业务流程的可行性。2017年学习将会继续，一些人将选择开发原型来验证真实场景和应用程序。在未来几年中，我们预计这一趋势将会持续并提速，产品应用程序必将完全成熟。在普华永道的一个报告中，77%的受访者预计区块链最早会在2020年进入生产系统或流程²²。



16 “模糊的界限：金融科技是如何塑造金融服务的”，普华永道，<https://www.pwc.com/gx/en/advisory-services/FinTech/pwc-FinTech-global-report.pdf>

17 “区块链应用在银行业和金融市场迅速推进：约65%的受访银行预计将在三年内投产”，IBM，<https://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/50617.wss>

18 BC和Cegeka尝试突破中小企业区块链应用”，KBC newsroom.kbc.com/kbc-and-cegeka-trial-ground-breaking-blockchain-application-for-smes

19 “德意志银行、汇丰银行和五个其他大型银行正在合作某区块链项目”，英国业务内幕，<http://uk.businessinsider.com/deutsche-bank-hsbc-kbc-natixis-rabobank-socit-gnrale-and-unicredit-work-on-digital-trade-chain-dtc-2017-1>

20 “区块链如何可以重建贸易中的信任”，世界经济论坛（WEF），<https://www.weforum.org/agenda/2017/02/blockchain-trade-trust-transparency/>

21 “消费升级：将区块链应用于贸易金融”，巴克莱银行（“Barclays”），<https://www.barclayscorporate.com/content/dam/corppublic/corporate/Documents/product/Banks-Trading-Up-Q1-2016.pdf>

22 “重新划分界限：金融科技对金融服务日益增长的影响”，普华永道，<https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/assets/pwc-FinTech-exec-summary-2017.pdf>



编委会评论：精选战略和策略启示

战略启示

分布式账本技术及更为细分的区块链变化形式，处于演化和市场接纳的初级阶段。虽然看起来贸易金融为该技术的应用提供了一些引人注目的使用案例，但行业领导者似乎采取了双管齐下的办法：实施概念验证计划、探索战略联盟的机会，并扩大新闻稿的积极影响，同时谨慎地在有限范围内进行实施。

一些市场计划谨慎地避免过早决策基础性技术架构，倾向于选择以业务需求和影响为重点的更为深思熟虑的方法，而不是为了自身利益追求最新技术。

为贸易办理融资的业务提出（甚至是要求）众多层面的创新以及可能是实质性的转变，无论是通过OCR、人工智能还是更广泛的数字化的谨慎应用。与不断发展的实践相关联的战略决策，以及围绕供应链管理的技术能力，提供了进化的

充足机会，而DLT和区块链可能是最优选择，也可能不是。早期使用者可能会获得市场优势，但是与许多旨在将贸易金融带入21世纪的其他举措一样，在没有明确定义的需求或价值主张的情况下，仍存在风险。基于DLT的架构和交易的相关监管处理的基本问题仍然存在，并且，鉴于该项业务的性质，就像在电话投入使用的初期，DLT的可用性和实用性可能很大程度上取决于全球范围内的远程应用。

战术考虑

在战术方面，贸易金融管理者和他们的管理团队必须精通于DLT和区块链技术，且应当开展关键性评估，以了解基于DLT的解决方案的适用性、明确的价值主张以及该方案被国际贸易金融吸纳的可能性，无论是作为内部解决方案，还是作为跨行业或多供应商合作的促成者。

促进贸易银行中 金融科技的作用

西蒙斯律师行供稿

作者

乔利恩·埃尔伍德·罗素
西蒙斯律师行合伙人

融资服务领域正在进行一场革命，并以惊人的速度促进创新。金融科技和贸易融资数字化已明显不再只是词组或流行语。每天都有银行或贸易商得意地发布新闻，声称他们在区块链上实施了国际货物贸易（尽管都处于概念验证阶段）。显然这是一波关于金融科技可能带给贸易金融的益处的潜在乐观情绪。

智能契约、智能投顾、加密货币、跨境汇款应用程序、监管科技、保险科技和新的可替代的融资平台提供者都被誉为给贸易和贸易融资模式提供了真正的效率。据报道，这些方法可以将纸质贸易融资成本降低15%。因此，这样潜在性的瓦解，是不可能被忽视的。

然而与此相反地，金融科技领域也正在经历新兴产业不可避免的一些发展阵痛，无论是监管的不确定性，还是普遍存在的对采用新技术和调整现有商业模式的不情愿。

在由西蒙斯联盟律师行最近开展的一项覆盖200家以上金融机构（其中包括许多世界领先的贸易银行）的超级金融研究中，只有7%的机构认为他们是在行业创新的前列，59%的受访机构认为自己与竞争对手处于相同水平，或者落后（以下简称“超级金融报告”）。

与此同时，80%的创新领导者称，过去三年中他们推出的数字型产品和服务已开始带动收入增长。这个矛盾表明，加速数字创新的需求切实存在，但仅有少数金融机构知道目前应该如何构建其数字战略。

一些银行拥有他们自己的加速器计划、孵化器或创新实验室，并创造环境来采用原来就预测是颠覆性的技术，而超级金融报告则测试了其他一些可被用来加速银行数字创新结构。

金融科技和
贸易金融数
字化已不再
只是词组或
流行语

合作、合伙和收购提供了其他的创新路径

创新之路

正如超级金融报告中所指出的，合作是目前市场上最受欢迎的方式。55%的受访者已经开始采用这种形式的创新。然而，这一过程被视为一项长期战略，因为利益不匹配导致参与者之间的摩擦。事实上，只有16%的受访者认为这种方法非常有效。

一个联盟如能从更广泛的参与者池中获得成功将十分高效，并有助于缓解较少部分参与者之间可能存在的矛盾。此外，有若干持截然不同观点的参与者的优势是显著的。以R3联盟为例，2016年底，R3联盟及其成员银行利用分布式账本技术成功完成了信用证原型。

正如从R3联盟初期所凸显的问题上能看到的，当每个参与者都认为做出贡献是为了其最佳利益时，基于商誉的合作项目就已走到尽头。举例来讲，未来可能会与监管机构更深入合作，但目前看来，多数金融机构正在寻求另一条创新之路。

与金融科技公司合伙是第二种最受欢迎的创新方法。48%的受访者视其为第二策略。考虑到合伙的速度，以及当双方建立更紧密的信任关系时能够取得的真正进展，这无疑是以贸易为基础的金融机构正在考虑创新的一种创新方法。

然而，合伙天生就比单纯的合作风险系数更高，因为每个公司将需要同意这种更密切的联系。的确，54%的受访者担心在这样的环境中协调不同的组织文化将是一项重大挑战，而高度管制的跨国公司无力解决。

收购，可能是风险最大的策略，无疑是迄今为止使用最少的方法。然而，在未来的12到18个月内，这种情况可能会开始改变。32%的超级金融报告受访者预计在那个时间段会承担集中于金融科技的企业投机，31%的受访者期望在这个时间窗口收购一个金融科技公司。

然而，这是基于最佳目标发展充足、为自己代言这样的假设。在香港，需要关注的是，不同于全球性的收购欲望，66%的受访者表明，由于缺乏确定的理想目标，他们推迟了收购金融科技的计划。

创新障碍考虑

虽然必须考虑促使创新的策略，但同样要考虑普遍性风险，这些风险可能导致银行目前与金融科技合作的谨慎性。这些适用于整个行业，也是贸易银行考虑怎样缓释创新的潜在风险时应该想到的关键问题。

网络安全：这是更好地与金融科技公司合伙及更好地使用监管科技方案时，面临的巨大障碍之一，也是贸易银行需要克服的巨大障碍，使其有信心与金融科技公司合伙、有信心使用监管科技解决方案。这将需要对系统访问和传递至第三方的数据进行仔细的尽职调查和控制。它还需要强有力但切实可行的契约保护，以设定明确的安全期望，及发生网络安全事故时的应急措施。

知识产权（IP）：在联营体（JV）或联盟安排中，尽早确立（最理想的是在任何知识产权（IP）创建之前）成果的所有权和许可安排是至关重要的。更灵活的知识产权结构化路径十分关键。当与金融科技合作时，一个机构拥有知识产权的渴望可能影响其合作效率。

监管风险：对于寻求与合伙、收购或投资金融科技公司以及实施新的技术方案贸易银行而言，监管风险是一个关键问题。一些金融科技/创新公司在新的监管领域经营，在这里，跨不同司法管辖区的新法规混杂在一起。因此，风险缓释的一个关键领域，是确保金融科技业务对其所处的监管环境有清晰的认识，并有强大的合规文化。

解决方案

超级金融报告确定了加速数字创新的6个重要步骤，当思索承担超级金融的战略时应予以考虑。逃出“四堵墙”。无论是创建一个独立的法律实体，还是在一个初创生态系统内建立一个创新实验室，从大型金融机构的官僚文化中逃离出来，对于加速创新和与其他伙伴的合作都是大有裨益的。与主要组织谨慎合作有助于确保该单位的创新在商业上的成功。38%的受访者表示，这样做会“非常有效”地改进他们的数字创新。

适应加入流程。大型机构可以通过采用更加灵活的和度身定制的方法，以更好地体现这些实体的敏捷性，从而加速金融科技公司的加入流程。与金融科技公司合作时，法律和合规团队尤其需要准备好使用业务导向风险手段。将潜在的合作项目留给一个机构的采购团队，常常被视为并且迅速成为成功实施的直接障碍。

务实对待知识产权（IP）。灵活的知识产权（IP）获取方法十分关键。许可安排对于金融科技公司在某些方面的创新越来越重要，尤其是当他们显然对自己的创新有重大的个人投资时。适应许可结构的银行可成为早期的使用者，并获得更多利益。47%的受访者认为这是他们所在机构尝试合作的一个重大挑战。

监管风险对于寻求与金融科技公司合伙、收购或投资的贸易银行是一个关键问题



集中数字创新战略。当金融科技公司在活动中变得更加多样化，同时新的金融科技枢纽在全球兴起，跨国银行需要一个协调一致的进攻计划，以使自己和其他全球办事处的同事能跟上其他新型技术的速度。一个卓越的中心或中央知识库对于有效结合正确创新与业务需求至关重要，也能够融合不同司法管辖区的不同观念。

了解你的伙伴。在对潜在的金融科技伙伴进行尽职调查时，无可取代地，必须花时间亲自去了解创始人和其他高级职员。要求创始人描述他们的技术开发周期和他们的合规政策，能对初级阶段业务带来的风险有更清晰的认识。这比要求他们填写一份200页的采购问卷调查和提供一系列他们可能从未读过的政策要好得多。

选择正确的投资模型。彻底地收购金融科技企业可能会阻碍创新，因为公司可能需要与多个参与者合作开发跨行业的解决方案。持有金融科技公司的少数股权避免了这一风险，使金融机构和资产管理能够更接近这项技术的发展。

尽管因其基于纸质的古老系统，贸易和贸易金融已有些过时和无名，但它一直处于创新前列，是利用技术来便利支付和商品运输的先驱者。从骆驼列车发展至信用工具、汇票或多式联运集装箱的标准化，贸易已经适应了商人的要求和需求。当前的数字时代对于贸易来说又是另一个机会，从而拓宽现有的实务界限，促进贸易和贸易金融技术效率实现更大更好地提升。

编委会评论：精心战略及策略启示

战略启示

贸易金融被明确视为一个可能显著受益于数字化、受益于新兴技术在核心业务方面创新应用的领域。银行与金融科技可选择合作或竞争，两种选项以不同的速度进行；十分明确的是，对于银行/金融科技合作的巨大潜力的重视越来越多。

战术考虑

与转换技术发展、金融科技与银行合伙关系发展相关的操作注意事项，被证明正如预期的那样十分重要。通过回顾经验教训，贸易金融领导者可以提高行业功效和影响——在全球范围内十分重要。而这些经验教训来自于早期概念验证，以及在全球贸易流动融资中持续提出潜在转型提议的联盟基础模式。

数字化改革和供应链演化

GT NEXUS供稿

作者

库尔特·卡瓦诺，
GT NEXUS创始人、副主席、
首席战略官

吴安迪，
GT NEXUS区域副总裁

制造商和零售商持续努力应付这样一个事实：技术和客户需求已从根本上改变了商品采购、生产和销售的方式。如果公司不接受创新，他们面临与柯达和百视通同样的命运，因为从来不乏意欲击败并驱逐现有参与者的IT新贵。

供应链的卓越性已经成为很多领域的区分者。那些持续提供及时且性价比高的品质商品，以跟上不断变化的消费者的公司，将保持市场份额并蓬勃发展。供应链的数字化改革包含了许多创新概念，包括大数据、3D打印、云技术、物联网和机器人技术，如今它推动了供应链的进化，领导者们奋勇向前，试图弄明白如何适应。

根据凯捷咨询和GT Nexus最近在20个国家对330多名高管所进行的调查²³显示，大约75%的全球供应链高管认为数字化改革对于他们的业务很重要。然而，仅约1/3的人表示对目前取得的进展感到满意。

一个巨大的挑战是如今供应链中产生的大量数据。引进更多的系统和传感器只会使数据的海洋更加广阔。在未来五年内，94%的供应链高管期望从整个供应链中获得更多的实时状态更新。一些公司，如卡特彼勒²⁴，已经在利用一些这样的先进技术来更好地了解他们的全球供应网络，并通过将实体供应链联结到数据供应链，实时响应需求的变化和供应链的中断。

风险缓释也是关键。最近对250多个北美供应链高管的调查发现，大约40%的制造商²⁵在过去的12个月内受到某种中断的影响。这些事件可能是任何事件，从自然灾害到供应商和生产现场的崩溃，到货币和地缘政治风险的波动，更不用说消费者需求的变化了。简单来说，无法简单预测一年中可能发生的一切。完全避免风险则更为困难。



23

数字供应链改革信息图:

<http://www.gtnexus.com/resources/blog-posts/digital-supply-chain-transformation-infographic>

24

CAT解决的3个问题节约了2.5亿美元过剩库存: <http://www.gtnexus.com/resources/blog-posts/cat-saved-250-million-in-excess-inventory>

Levi's: Jeans Maker Launches Cheap Financing for More Ethical Factories: <http://www.gtnexus.com/resources/customer-stories/jeans-maker-launches-cheap-financing-for-more-ethical-factories>

25

全球供应链金融情况：一项关于行业高管面临的主要议题的研究报告：
<http://www.gtnexus.com/resources/papers-and-reports/state-of-the-global-supply-chain-top-issues-facing-industry-executives>

26

丰田、本田和日产在一系列地震后暂停了日本机动车生产（已更新）：<http://blog.caranddriver.com/toyota-suspends-vehicle-production-after-earthquakes-strike-japan/>

27

供应链中断：如果这可能发生在丰田身上，则任何人都可能：<http://www.gtnexus.com/resources/blog-posts/supply-chain-disruption-risk-can-happen-to-anyone>

28

将时尚变得更环保的3个供应链行为：
<http://www.gtnexus.com/resources/blog-posts/3-retail-supply-chain-moves-for-sustainability>

29

李维斯：牛仔裤制造商为良知工厂提供了低成本融资：<http://www.gtnexus.com/resources/customer-stories/jeans-maker-launches-cheap-financing-for-more-ethical-factories>

在像2011年丰田面临的日本地震和海啸的情况下，甚至在最近2016年袭击日本的地震中²⁶，我们看到即使是最令人称赞的供应链也容易受到风险的影响²⁷。如今最好的公司已认识到破坏是不可避免的，且认识到相较于僵硬的、不灵活的供应链，迅捷、反应灵敏的网络更适合管理这些风险。

供应链也成为公司品牌的一个重要组成部分，因为今天的消费者要求他们购买的商品承担一定的社会责任。几十年前，公司迈出了第一步，向他们的业务中引入了更为环保的措施。然后，我们通过碳足迹减少和燃料效率标准看到了物流的发展，现在我们看到了特斯拉电动卡车的兴起。

如今，越来越多的证据表明²⁸，这些制造商和零售商采取了可持续发展，并将其注入他们的品牌宗旨。李维斯特劳斯公司的使命是将可持续性引入他们的供应商基础，因为他们相信产品生产的良知标准是他们品牌的核心使命。李维斯推出了一项计划²⁹，可以向那些在它们的可持续性绩效指标中取得高分的供应商提供低成本融资。

无论是在实体店或在线购物的能力，从全球精选商品中选择的自由，或者与广阔的社交网络分享感受的能力，消费者比以往任何时候都更具有影响力。这种转变对供应链产生了深刻影响。零售商建立了更少的实体店，诸如塔吉特百货和沃尔玛这样的大卖场正在将他们的重心转为类似于配送中心，将商品运送至在线买家，并确保有足够的库存提供给那些想买的人，无论他们在哪里。

与此同时，消费品制造商发现他们自己正在适应瞬息万变的环境。该行业正致力于更好地觉察需求，并将延迟和细分策略有效运用于他们的供应链。还有一种感觉，即配送中心的作用正在发生变化，制造商正在努力接近需求，库存更为智能化，并加强与伙伴公司在供应链执行方面的合作。

把所有这些连接起来的是把技术作为卓越供应链核心的信息。没有它，上述概念很可能永远不会发生。公司越更好地了解贯穿于他们供应网络的数据并据此采取行动，越会变得迅捷和灵敏，最终有助于紧跟目前全球业务带来的一些不可预测性和持续变化。



编委会评论：精选战略及策略启示

策略启示

世界各地新兴重点企业所驱动的全球供应链发展，为贸易金融者提供了强大动力，来推动建立以客户为中心相关提议长期目标的实现。正如贸易和贸易金融领域的若干举措一样，顾客十分重要，他们通过创造需求来引领带路，而该重要性将对于市场发展和采用至关重要。

从战略上讲，市场涌现出的巨大期望之间的一致性，能够丰富分析的数据海洋，以及进行分析、设计和部署解决方案的技术能力，正在以转换的方式进行融合。

供应链的可视性、可追溯性以及不断增多的在可持续基础上开展业务的愿望十分明确且不断增加，其影响尚未得到充分的理解，但很明显的是，金融（特别是与贸易有关的金融）可以成为这些发展的重要推动者，正如它是贸易的关键推动者一样。

策略考虑

从战术上讲，供应链管理和相关实践的发展需要中小企业（SME）、商业和企业客户、贸易相关金融服务商之间更广泛的、可靠的和彻底的对话。贸易金融的一线和操作人员，以及那些有供应链金融（SCF）相关职权的人，有重要的机会来提升超出目前贸易金融单元覆盖领域的专业技能和专业知识，从而更好地服务于现有的和新兴的客户需求。

数据是B2B银行的新燃料

TRAXPAY供稿

作者

马库斯·鲁普雷希特
Traxpay创始人和首席执行官

金融科技经常被描绘成银行脱媒。18年前，贝宝，当时一个新的市场参与者，开始了其令金融服务行业震惊的探索，并最终在B2C支付中分得很大的一杯羹。这是一个巨大的成功，其他的B2C支付提供商也随之加入了在这一领域挑战银行的行动。当银行继续在诸如房地产融资、退休计划和消费者投资策略等其他B2C细分领域占据主导地位时，他们现在必须将关注的焦点转向逐渐逼近B2B交易市场的威胁，这是一个估价超过每年300万亿美元的全球市场。

B2B网络：银行的新威胁

B2B市场对于集成和创新的金融产品的需求正在前所未有地增长。企业寻求便捷性、灵活性、自动化交易流程以及优化的流动资金。他们需要简化的流程，从而在国际贸易变得更加复杂、更具竞争性和成本更高的时代取得成功。长久以来银行依赖于他们在金融业中体现的垄断，以及他们的长期客户关系。这导致了一个巨大的创新缺口，而新的竞争对手正急于填补。

近年来，B2B网络在其平台上发展了庞大的全球客户基础，这些平台连接了供应商、经销商和物流供应商，并简化了贸易。他们现已意识到通过向客户交叉销售金融产品来补充软件服务化（SaaS）收入的巨大机会。锐博（Ariba）与美国运通（American Express）、第一资讯（First Data）和Prime Revenue的合伙体现了他们在这方面雄心勃勃的目标。

在B2B业务中，银行面临一个非常现实的威胁，即，不得不放弃大量更多的业务给迫在眉睫的竞争对手，而这些对手可以在他们的网络内部执行一整套交易。如果他们不采取行动，他们可能只能作为中央银行支付服务的处理者和收取交易费用的做市商。由此导致的一场纯粹基于成本效率的价格战最终可能会威胁到他们最重要的资产：客户的信任和潜在的个人关系。如果那都丢了，银行将沦为中立的、可替换的服务提供商。

不幸的是，历史已经证明，即使是信任的价值也可被便捷性因素超越；可能在B2B中比在B2C中少，但银行仍然应该非常谨慎。

B2B市场对于集成和创新金融产品的需求从所未有地增长



更好的数据库 可以大幅改善 银行的数据分 析和信用决策

数据竞赛

2006年，克莱夫·亨伯特，著名的数据科学家和创新者，创造了“数据是新燃料！”的短语。银行迫切想要捕获能使他们大规模交叉销售的数据。

一个更好的数据库可以大幅改善他们的数据分析和信用决策。例如，在过去30个月内每次都按时支付的发票在下个月也很有可能将予支付。或者，一次性票据不被支付的风险实质上更高。关于发票内容的信息也可以帮助评估不付款的风险，因为即使在流动性差的时候，相较于不重要的C商品，公司一般更愿意支付战略上重要的采购费用。举例来说，一个公司更有可能支付服务器发票，而不是去年的公司圣诞节晚会。

但是，利用这种新的数据仅仅是挖掘交叉销售的开始。

它将信贷决策转移至另一个层面：如今，一些银行利用数月或数年的数据进行信贷决策；在新时代，将能够根据最新的客户状况和行为进行自动决策。

一些银行为了实现这一雄心勃勃的目标，最近开始与B2B网络合伙或进行投资。但是这种合伙就像玩火，从中长期来看，如果他们不谨慎选择，他们很可能被灼伤。仅仅投资于非银行的发票融资或保理业务提供商，并不能使银行获得这种宝贵数据。当然，银行也面临着被这些同样的合作伙伴脱媒的风险。

机会

批发银行交易的复杂性对客户和银行方面都有很高的技术和人力专业知识的要求，不仅指正规培训方面，还包括在这些组织内部积累的经验。像司库和首席财务官这样的金融专家习惯于规避风险，这对现有的银行/客户关系是一个巨大的好处。

尽管创新和增强未来竞争地位面临的挑战太多，许多主要的股份制商业银行实际上拥有比他们的B2B网络竞争对手大得多的活跃客户群，但他们根本没有加以利用。

例如，去年在拉斯维加斯的Ariba现场会议上，某公司声称拥有超过250万客户。其中，我们可以假设大约1%是大买家，即大约25000家大公司。另一方面，比如美国银行，自称有300万个公司客户。

根据梅特卡夫定律，至少在理论上，全球银行有潜力开发一个巨大的潜在的客户群网络。此外，问题来了：为什么银行不激活自己的网络，而是开始提供SaaS产品。通常情况下，只有B和C商品是在诸如Ariba这样的B2B采购平台上采购的。银行也可能会促成那些提供A级项目的战略上重要的供应商的交易。

他们可能提供的金融服务也不限于反向保理（应付账款融资）和动态贴现，还可以包括保理以及诸如信用额度等标准银行产品。那些经常需要再融资的供应商很少考虑产品范围，而更关注改善他们流动性短缺的最佳办法。如今，他们必须优化整合上述提到的各种领域，这是复杂的，在许多情况下甚至是不可能的。为他们提供一个综合解决这些挑战的方案将必然引起他们极大的兴趣。

例如，一家供应商已经向一家保理公司请求其权利，通常会约定一定的字母范围，例如他出具给名字开头为A到E的买方的发票。他出具给宝马（BMW）一张发票，尽管他在此刻流动性情况很好，但他必须将这张发票以高的再融资利率出售给保理公司。反过来，如果他给大众开出了一张发票，并且急需资金，却因为合同条款的原因无法再融资。基于特设条件对发票进行再融资是可取的，但只有在你拥有自动化作业需要的所有数据才有可能。

另一方面，有现金流充足的买家愿意将多余的现金进行投资实现收益最大化。他们虽然欢迎现有的反向保理业务，但他们对利率通常更高的标准保理业务合作更感兴趣。在一个灵活的平台，他们可以介入并提供一个比任何第三方更好的价格。尤其在如今欧洲是负利率的情况下，任何首席财务官都会认为这是一个有吸引力的替代方案。买卖双方之间的直接结算风险为0，这使交易更具吸引力。

还有一些买家为了表面原因而想要更具吸引力的付款条件，以免激怒他们的供应商或仅仅是因为他们知道他们的供应商不会合作。如果完全透明，就很容易通过中介为双方的不同需求提供优化的解决方案。其结果将是基于买方和供应商之间的双边协议，或者通过第三方的参与，来实现更灵活的到期日。

最重要的问题之一仍然是应付账款和应收账款之间的往来。只要发票不能通过完全自动化的流程进行分配，就难以在灵活的、特设的基础上进行再融资。人们普遍认为B2B单张发票的平均金额为10000欧元，期限60天、利率为3%将产生50欧元的利息。由于大多数账款往来的研究是基于更高的收益率，一次性的再融资无甚意义。

结论

毫无疑问，数据在未来会变得越来越重要，尤其是在B2B领域。然而，问题是，银行是自己获取并使用这些数据，还是把这一领域留给第三方，或者与之并肩合作。现在很少有供应商，将自己确立为银行的合作伙伴，能够帮其收集和分析数据，又不会给银行带来脱媒的危险。那些能使用大数据和人工智能一起开发新产品，同时允许银行继续控制他们客户关系的供应商，将会非常受欢迎。回到亨伯特的比喻，找到对的合作银行的银行，将有机会进入21世纪最大的油井源泉。

那些能使用大数据和人工智能一起开发新产品，同时允许银行继续控制他们客户关系的供应商，将会非常受欢迎



编委会评论：精选战略及策略启示

战略启示

这个行业逐渐意识到这一环境中固有的巨大潜力，其中有大量数据，并伴有前所未有的分析能力。最近，精选的战略联盟的互补价值，被快速发展的金融科技引入，与令人瞩目的相关提议进行了融合。

使用大量数据来预示信贷决策和风险分析，显然是关注的重点，将一系列国际环境中数据的

潜在价值进行翻译，是相当复杂的，但又相应是有价值的。贸易金融家将通过评估新来源的洞察力、跨境和供应链数据，来推进行业的功效。

战术考虑

收集、验证和利用大量数据以支持更高质量交易水平决策的可行性值得更深入的分析，在个体机构以及在整个行业层面均是如此。



圆桌会议讨论

业界领军专家 讨论贸易数字化

圆桌会议主持人：

文森特·欧布朗, ICC 银行委员会
执行委员会委员

**圆桌会议参与者：从左至右从上
排开始**

亚历山大·古兰德里斯,
essDOCS 首席执行官

爱德华·黎倍罗, 西非银行贸易金
融运营部负责人

谢赫扎德·沙吉尔,
IFC 全球贸易金融项目负责人

迈克尔·韦泰施, 渣打银行产品管
理全球贸易负责人

徐璿, 中国银行江苏省分行贸易
金融部副总经理

阿德里安·里格比, 汇丰银行全球贸
易和应收账款融资首席营运官

多米尼克·布鲁姆, 纽约梅隆银行
贸易业务发展全球负责人

安娜·卡夫塔拉泽, 格鲁吉亚银
行贸易金融部负责人

大卫·梅内尔, 贸易信用证顾问,
常务董事

维诺德·马德哈万, 标准银行非洲
交易产品和服务负责人

贸易融资的数字化 — 发展现状和未来之路

欧布朗 (ICC)：让我来设置一下场景。我们的主题是关于贸易的数字化，这对于不同的人来说可能有不同的理解，但我们的重点是如何利用先进的金融科技来推进和促进贸易。

我认为这是一种进化而不是一场革命，今天我们的讨论至少可以说是及时的。在得到164个成员国的三分之二的必要批准后，WTO《贸易便利化协定》于2017年2月22日生效，此时我们来到了一个转折点，在我看来，这将在便利贸易数字化方面取得真正的进展。直到现在，共同贸易便利化标准在国家政府层面的缺乏，阻碍了数字化的进程。

对于中小企业的好处是显而易见的，有人提出，如果《贸易便利化协定》实施得当，可以额外促进4750亿美元的贸易，主要被发展中市场所驱动。

《贸易便利化协定》也重点强调减少贸易文件、增加关税管理的透明度、快速追踪海关管理流程和提高信息技术应用，这些都相应地为所有利益共享者带来一个包容性的供应链环境。正

如我们所知，这些方面中有很多已经出现在国际商会的雷达屏幕上。

技术显然是这里的一个关键推动者。毫无疑问，尽管有一些不足之处，贸易促进了生产力、创新、质量、工资和生活水平。中国已用贸易完全证明了这一点，生产力、创新以及随之而来增长大幅提升，而这些都改善了人民的生活。

迈克尔·韦泰施，如果我可以直接问你。昨天我们在雅加达国际商会银行委员会的第一场数字化会议上，你说的一些话引起了我的共鸣。你提到了在世界贸易供应链环境中，存在着“卓越孤岛”，在那里，技术在促进贸易方面发挥了巨大的作用。但是，你也指出，还有一些地方仍有很多改进空间，这些地方充斥着效率低下和官僚主义。请与我们分享更多一些关于“卓越孤岛”的概念，以及它将带我们去往何处。

韦泰施 (渣打银行)：当然可以，文森特。贸易的数字化是活生生的，也做得很好，只是其出色的表现往往存在于一些隔绝的情况下或“孤岛”。这就是为什么我用了“数字孤岛”这个概念，因为我看到的是参与者聚合在一起，通常是在一个垂直的群体中。无论是航运

业，还是一个公司或者物流集团，它们已经在自己封闭的集团内开发了电子数据交换或EDI网络。实际尚未真正存在在供应链内部连接所有参与方的能力。因此，如果链条某处发生断裂，我们会默认回到了纸质件。挑战，事实上是机会，是使这些数据孤岛能够通过使用共同的数字标准和协议进行有效地交互，以便我们可以避免纸质件。WTO的《贸易便利化协定》是一个伟大的起步，但是它重点强调了海关因素，至少在早期阶段是这样。我觉得我们需要拓宽我们的视野，将海关、船公司、检验公司、银行与所有的供应链参与者连接起来，以成为真正的贸易数字化绝非易事！

合作

欧布朗（ICC）：迈克尔，这对我很有意义。《贸易便利化协定》主要由WTO和世界海关组织（WCO）推动，据记载，因为需要从根本上提升跨境贸易效率，尤其是针对中小企业，国际商会促成了谈判。《贸易便利化协定》现在成为覆盖超过95%全球经济的多边贸易体系的正式组成部分，这一点很了不起。

谈及孤岛，在座有人心里有一个可以证明科技正在促进商业和贸易便利化的“卓越孤岛”吗？

卡夫塔拉泽（格鲁吉亚银行）：文森特，你知道，我代表一

个非常小的国家：格鲁吉亚。格鲁吉亚已经朝着数字化和无纸化商业实践方向迈进步伐，但正如你推断的那样，政府的支持是必要的。就在最近，在格鲁吉亚，在我们政府的支持下，我们对土地登记处的土地所有权登记实施了区块链系统。这意味着土地所有权的变更是无可辩驳的、实时的，并且能明显减少产权纠纷的可能性。

欧布朗（ICC）：这个区块链的土地所有权登记在格鲁吉亚是现行有效的吗？

卡夫塔拉泽（格鲁吉亚银行）：是的，文森特，这个自2017年2月以来一直有效。据我了解，截至目前已经登记了超过100,000以上的土地产权电子档案。其好处是它提供了一个非常透明和安全的实时信息系统，而且大家都认为它使用起来非常方便。格鲁吉亚是第一个实施这种区块链方案的国家，对于像格鲁吉亚这样的小国家来说是相当令人印象深刻的。接下来，政府计划在区块链系统中实施智能契约来办理产权交易、公证服务，假以时日可能还有银行抵押。

欧布朗（ICC）：安娜，这是很好的实务案例研究。我们稍后将回到智能契约，但也许我们组的其他人可以分享这些“卓越孤岛”的其他案例，可以说明金融科技是促进贸易的。

沙吉尔（IFC）：有一个例子，是我们在开发IFC全球仓储融资计划的时候遇到的。这个计划的

主要目的是大宗商品融资，尤其是农产品，到目前为止，IFC主要支持非洲，在那里的几个市场上，传统的小型农场主正在使用移动设备对他们的产品进行交易，用的是当前的大宗商品价格。看到除了传统的实物大宗商品交易市场之外，预想的落后业务流程取得了飞跃式发展，跳出了传统的贸易平台，十分令人鼓舞。农场主在数字的、移动的环境中贸易，在我看来是相当革命性的。

连通

欧布朗（ICC）：毫无疑问，这个神奇的故事是没有争议的，谢赫扎德。告别纸质件的最大障碍之一，即使是在谢赫扎德举的这个很棒例子中，仍是如何使参与者信任技术。使人们信任数字系统并开始使用的关键要素是什么？

沙吉尔（IFC）：与安娜说的相似。这个“提议”的好处需要从一开始就透明。当好处显而易见，那么类似于我举的非洲的例子，就很容易鼓励采用新技术，因为前提是简化了真实的业务流程。当技术提供了明显的效益，采用曲线就会飞速上扬。

欧布朗（ICC）：这令我印象深刻。我没预料到我们的前两个“卓越孤岛”来自于非洲和格鲁吉亚。徐珺，就在我们开始这个会议之前，你提到了中国银行已经推出了eURC交易，并正在考虑实施电子托收规则。对于大多数人来说，

这听起来很不可思议，你能分享一些有关如何运作的领悟吗？

徐珺（中国银行）：事实上，在essDOCS的协助下，今年我们在中国测试了首笔eURC业务，或者叫跟单托收电子规则。过程中，我们遇到了一些困难，因为没有官方认可的关于电子跟单托收的规则。最后，这一过程顺利进行，我们认为，这是纸质跟单托收向数字世界演化的过程中的一个成功操作。然而，再一次说明，很明显我们需要针对这些操作的公认标准和协议。

欧布朗（ICC）：到目前一切都很好。围绕“卓越孤岛”，我们看到了来自格鲁吉亚的政府支持下的土地产权登记案例，来自非洲的农场主使用移动手机技术来数字化大宗商品贸易，此外，还有来自中国的电子或数字贸易托收的规则演进。

里格比（汇丰银行）：我想让大家考虑的是，所有这些首创的集体力量可以产生什么，以及我们怎样可以更好地连接这些“卓越孤岛”。一些区块链的首创已经产生了初期积极成果，但改变贸易的规则从而充分实现技术的潜力可能并不是那么容易，所以我认为我们需要更多的集体头脑风暴，思考贸易技术格局在未来10年或甚至20年可能是怎样的。

我认为合作是开启创新和进一步数字化贸易的关键。好消息是，我们看到了比以往任何时候都要多的行业内合作：银行与其他银行合作、银行与金融科技合作、

银行投资于金融科技、以及银行与海关机构合作。汇丰银行在其合作项目、投资和合伙中，是完全接受这一新理念的。

就是说，我认为该行业确实需要认识和解释我们所说的“纸”。本质上，我们讨论的是权属凭证和其他关键性的贸易处理文件。我们需要更清晰地表达未来贸易中的文件是什么样的。

另一个重大挑战是我们在发展现有的贸易业务的同时，如何管理研究和发展，特别是在新兴市场。内部的努力，当然是在我们组织内（我相信在其他组织内部也是一样的）是重要的。在一个金融科技公司内部运作，需要大量的资源来管理一个合作、一个首创、一个投资，或者一个创新。

创新

欧布朗（ICC）：深入的见解，阿德里安。至此关键词有“合作”、“连”和“创新”，这些都促进了对新技术的信任。

黎倍罗（ICC）：我可以添加一个关键词吗？那就是“和谐”。这是一个极为重要的要求，因为它可以达到减少工作量、最大限度减少浪费和降低风险的目的。正如阿德里安所说，这个解决方案是“合作”，或者简单地说，共同努力以寻求解决方案，但是这个解决方案必须适用于全行业。我可以举一下西非银行的例子，技术迎头赶上，

在某些情况下像谢赫扎德所描述的那样，是一个飞跃式发展。西非银行现在认为自己是一个数字银行，并仍在其覆盖30个国家的贸易、供应链、零售和公司业务领域不断发展。好处是确实的。端至端处理的交易数量实现了增长，而参与处理的员工数量保持不变或者在一些情况下因为数字化而有所减少。这一效率提升也为员工提供了再培训和寻求为银行创造更多价值的机会和时间，而这也为他们带来了更大的回报。技术带来了许多改变，但如果任何机构想要收获数字化的全部收益，各单位的协调至关重要，否则我们将浪费大量时间、金钱和人力资源。

布鲁姆（纽约梅隆银行）：我们在正确的轨道上。对我而言，最重要是了解终端用户的利益。这一点极其重要。考虑一下：如果你看看贸易的一些相关业务，比如付款，有很多成功增值服务的例子，如SWIFT GPI全球支付计划。

我认为那是我们在贸易中要做的事情的核心。如果你看看大多数商业支付，它们往往与某种形式的贸易交易结算相关。这是我们都参与了的流程的后端。这可能还处于早期，但它已经具有广泛的基础。全球银行中有相当一部分正在以终端用户的视角，将区块链或者分布式账本式的好处带给现有的基础业务，而其中许多银行的代表现在正围坐在桌旁。我认为那是另一个关键因素。为了实现终端用户利益并保证可行性，我们需要发现更好的方法来优化流程，并进而优化技术。从现在我们在哪里，到我们需

要去哪里，这必须要进化，因为已经有了失败，一些个人团体有一些非常好的想法，但是我们都知道，整个行业采用并实施这些好的想法通常是不可能的。

易得

欧布朗（ICC）：好的，多米尼克。我们有了新的关键词“易得”，这在先前没有被优先考虑。继续这个对终端用户解决方案和益处主题，我是否可以请ICC银行委员会高级技术顾问大卫·梅内尔，就ICC银行委员会在这方面做的，分享一下他的观点。一方面是跟单信用证，另一方面是惊人的技术进步。现实是，我们仍在处理纸质件。这挥之不去的纸质单据意味着浪费树木、单据通过银行系统花费太长的时间、货物和海关手续延误、客户无法摆脱单据不符点费，可以一直列举下去。大卫，你应该还记得我们的一个老朋友格雷·辛克莱曾经说过“不符点费将导致信用证的死亡”。ICC银行委员会面对这些挑战是怎么做的？

梅内尔（贸易信用证顾问）：

跟单信用证和UCP的未来是银行委员会会议和沟通的首要议题。我们都知道，纸质世界有严重的问题。我们可以谈论修改规则、重检实务，但最终基础问题还是纸质。我们可以根据意愿改进规则和流程。不幸的是，eUCP没有被广泛应用。我们也在看eURC在中国的情

况。国际商会银行委员会需要在这个过程中更好地整合自己。我们在全世界都布有技能，不仅在银行业，还包括企业，但我们并没有充分利用这些技能。我们需要更深入地来审视这些流程，了解数字化是怎样改变我们的流程，并改变规则以便朝那个方向前进。谈论银行和金融科技之间的合作是很有趣的；这是未来，但问题不在于将两类机构中最好的结合起来，而是解决这个行业中存在的缺口。银行有诸如短期主义的问题。我在银行业工作了很多年，最近是金融机构产品管理团队的负责人。我必须说，我每年最大的问题之一是预算。我们可以花大量的时间把我们的预算放在一起，然后与其他部门、其他团队及银行其他部分竞争，但仍得不到回报。在银行业，这一点是真的，许多中长期项目因为短视主义带来更多立竿见影的回报而被扼杀。如果我们看一看如今的数字世界，它是不能在这样的架构上运作的，所以银行内有一个很大的缺口需要我们去解决。同样在银行，现在我们面临监管、合规、法律等方面的巨大挑战。金融科技也尚未解决这一问题。我们可以一起解决，金融科技公司和银行，我们可以在贸易中应对这一挑战。

欧布朗（ICC）：谢谢，大卫。我同意我们需要采取长远的观点；我们必须合作、创新、应对易得挑战，并保持对终端用户顾客利

益的关注。这里有一个关于ICC规则和中国的有趣故事。我曾经做客2016年11月我参加了中国国际商会在北京的一个会议。参加会议的包括银行家、律师，甚至还有一些最高法院的法官。讨论很棒，但最高法院的一位法官问了我一个有趣的问题：“我们已经使用了信用证这么长时间，尝试并测试，然后国际商会转移至银行付款责任BPO，法律上这些概念是相同的：一个是凭贸易单据付款的法律承诺，另一个是凭贸易数据付款的承诺，为什么不修订规则，而是重复劳动、浪费时间呢？”中国的银行家代表们大多都支持这个观点，将“e”加到UCP中，来促进和发展那些已经被尝试和测试的规则，甚至在法庭上。

古兰德里斯（essDOCS）：

好故事，文森特——我完全赞同！

里格比（汇丰银行）：让我们面对现实。我们在贸易行业中有一些华而不实的东西；一些有些发展但从未找到动力的首创。我认为这些没有实质性的发展还不够以客户为中心。对我而言，在我们的行业，没有足够的被终端用户驱动的变化。我们需要做的是与客户交谈，关于信用证流程、保函或者托收以及其他形式的贸易和供应链金融，他们喜欢什么，什么让他们感到受挫。即使是现在进行的与金融科技公司的合作，我们需要专注于客户驱动的输出。

欧布朗（ICC）：阿德里安，这太重要了。我们似乎已经达成共识，我们忽略了一个关键因素：明确确定作为贸易金融服务和流程最终用户的客户的需求。

马德哈万（标准银行）：同意。我们需要明确需解决的问题。长久以来，我们自己作为贸易银行家，却忽视了这一点。我是推进BPO的人员之一，我并不是说BPO是错的，一点也不，我想说的是它缺乏直接解决问题的表现。

我现在觉得这个很重要的原因是，如果我把这两套非洲的故事联系起来。第一个是M-Pesa，基于手机的转账、融资和小额贷款服务。M-Pesa有十分明确的问题陈述，对于目标市场有明确的、能即刻理解的解决方案。第二个我热衷的话题是，理想的解决方案应该在本地开发，至少在初始阶段应该这样。早些时候我们谈到了我所说的迅捷开发，一种能够推进的方法，而无需等待完整的解决方案出炉，也不需要等待成熟的规则出台。因此，在我看来，有必要让金融科技公司或者其他公司接近解决方案。我们作为银行家一开始应该远离。这并不容易，但我们必须让创新发生，当场；让它达到临界规模水平。如果我们不远离，就会扼杀新思路。作为贸易银行家，我们带着包袱，总是看到最坏的情况，扼杀了创新。

在南非，有一个很好的成功的故事，是关于使用这个被称为“快

照扫描（SpanScan）”的发展模式。它允许在中小企业和小型商人生态系统中的电子支付。它以创新的思维，完全回避了卡系统。这是在当地发展起来的，当他们达到临界规模时，它开始接管。我觉得ICC，作为世界商业组织，需要充当促进创新贸易和支付方案的推动者。

共识

欧布朗（ICC）：有趣的新鲜见解——大家有什么想说的吗？

古兰德里斯（essDOCS）：让我分享关于这个问题的一些观点。首先，关于数字贸易金融，如果银行不参与，就不会有数字贸易交易。没有银行，临界规模就无法实现。其次，有些东西银行可以具备，但有些平台银行不可能具备。你们中的一些人可能还记得有一个叫电子提单（SeaDocs）的项目，是当时由大通曼哈顿银行发起的。这是一个1980年代的项目，试图在油轮行业做电子提单，但失败了，因为这是一个大通曼哈顿银行的专有平台。评论员们说，该项目之所以失败，是因为其他银行不愿意参与一个竞争对手银行控制的平台。我们必须明白我们需要保持一个中立的立场。如果需要银行的所有权，可以通过一个联盟来实现中立。在我看来，任何情况下，都不能靠单一的银行所有权来实现。各方都有可能躲在桑坦德/汇丰银行风

险投资公司之后，但市场已看穿，因为这个平台本质上还是被一家银行控制的。总之，一些金融科技会成功，是因为有银行在它们的背后，但别搞错了，还有其他的金融的成功是由多家银行支持、建立在中立的平台上的。

徐珺（中国银行）：法官问文森特这个关于ICC规则的问题的时候我在场。她提出了一个很好的观点。在创建国际商会规则时，我们必须考虑法律以及实务和操作方面。诚然，信用证和BPO都是银行付款承诺。在中国，我们做了很多工作来推广BPO，我们翻译了所有与之相关的国际商会出版物，我们还帮助组织研讨会。然而，采用的情况非常少。有少数客户愿意探索大宗商品交易的BPO，即使如此，也是有限的。对于买方来说，他们不愿意早付款，他们希望拿到单据提货然后晚些时候再付款。而卖方则希望立即收到款项，所以基本参与方的立场是完全不同的。当我们制定数字化贸易规则时，我们需要采取一个平衡的做法，考虑双方的利益，否则是不会成功的。中国政府非常积极地支持电子商务和贸易。政府最近提出了有利的支持电子商务的指引，尤其是电子商务模式的基础设施建设，旨在减少税收、鼓励中小企业参与电子商务和电子贸易。然而，根据我的经验，我知道KYC和AML将成为贸易金融数字化的大问题。银行除了遵守这些规定和程序别无选择，因此即使这些客户通过电子方式交单，银行仍需向客户询问信息

息，到目前为止，这必须是纸质的。你可以想象，这部分数字/部分纸质的方法并没有受到客户，也就是终端用户的好评。

布鲁姆（纽约梅隆银行）：说得好！说到底终端客户的观点才是最重要的。冒着被贴上贸易异端的标签，我一直以来都说BPO是一个寻找问题的解决方案。没有终端客户提出的问题，解决方案就永远不会实现。然后我们进入整个竞争格局。说实话，银行家不是特别富有创新精神的人，这个体制并没有培养创新思维，因为我们受过多年的培训，变得保守而谨慎。我看到了口袋或者“卓越孤岛”，是因为那里有合适的参与者在合适的时间使用了正确的技能组合做了正确的事情。让金融科技保持创新性，使其从解决问题的视角深入地看这个世界是有用的。如果你看一下如今的金融行业，很多金融科技发展以及很多技术进步是在零售消费者领域。造成这种现象的原因很简单：消费者领域对于局外人来说容易理解，从而创造出真正有效的创新技术解决方案。银行的作用在于促进、主持和创造环境，使这样的人能在发展方面富有创新精神，重点关注基于解决方案的技术的早期采用者。在贸易世界，我们需要帮助创新者了解我们的业务，给予他们创新的自由，因为这反过来会帮助我们自己。

透明

欧布朗（ICC）：关于让金融科技创新，在座的还有其他观点吗？

韦泰施（渣打银行）：我对此有一点不同看法。我同意这都关于实际的问题解决。我不一定同意的是，你可以让创新者在某种意义上跑开去创新，而银行端坐后方等着金融科技之蛋孵化。我看到一系列好的技术缺乏聚合性，有了聚合性，这些技术可以改善贸易。当我们考虑分布式账本、智能契约、云计算、大数据、基于机器的学习、人工智能以及其他很多新技术时，我们必须想到聚合性。银行的作用不是坐视不管，而是着眼于如何将所有这些结合起来，使之能够满足客户需求。银行应携手合作，共同创造新的贸易金融方案，以解决市场所面临的一些尖锐问题。其中一个例子是中小企业贸易金融缺口，银行也可以考虑使用大数据来解决一些在合规、KYC和监管方面的挑战。有很多好的技术在那里，但当我与金融科技对话时，大多数似乎专注于技术，而不是先进的金融技术和数字化可以解决的问题。

布鲁姆（纽约梅隆银行）：我们完全同意——我们必须给金融科技公司以方向，作为合作过程的一部分。我也认为我们不应该过紧地拥抱金融科技创新，因为这样可能会挤压和扼杀它。

欧布朗（ICC）：谢谢迈克尔和多米尼克，我们的清单上现在又有一个新的关键词“聚合性”，我很高兴我们在技术融合需求上达成的一致。谈到终端用户作为早期使用者，我们在支付领域看到了惊人的技术创新，但是信用证或者保函如何呢？在这些领域又有什么早期的使用呢？

卡夫塔拉泽（格鲁吉亚银行）：格鲁吉亚还有一个关于数字担保的故事可能很有趣。格鲁吉亚国家公共登记局想出了一个实施电子担保平台的项目。当然，你可以想象，银行一开始是不情愿的。在我看来，政府在初期阶段采取了聪明的行动。

一开始银行不是这个项目的一部分，只是在项目需要实际输入和数据的时候才加入。这个电子担保平台在2011年实施，现在用于合同招标的90%的投标保函，以及拍卖担保都通过电子平台实现了在线操作。这对终端用户来说非常好。出于对规则和法律方面的顾虑，银行最初是审慎的。后来，登记局调整了规则和流程来应对银行的这些顾虑。合同招标的电子保函在线上操作，有一个特殊的登记平台可供银行接入。这不限于格鲁吉亚当地。国际公司也参与竞标，因为目前格鲁吉亚有许多大型基础设施项目，尤其是与政府四大支柱之一有关的，促进运输和旅游枢纽在2020

年之前完成所有宣布的项目，与脊柱公路建设有关的项目，以及与铁路、航空和海事有关的项目。当我们得到反担保，甚至是来自于西方银行的，我们解释说这个业务是在格鲁吉亚的一个电子担保数字平台上交易的，他们非常惊讶。当然，你可以想象，我们收到了很多来自新用户或使用者的问题，但是一旦熟悉了，并且通过了开始流程，它就会运作得非常好。

标准

欧布朗（ICC）：所以，安娜，你说你们可能会收到一个来自于外国银行SWIFT MT760格式的反担保，但是支持当地招标过程的当地担保将完全在电子平台上运作，而没有典型的纸质链。

卡夫塔拉泽（格鲁吉亚银行）：是的，Vin。这在格鲁吉亚是相当普遍的情况，并且已经成功运作了5年。数字化进入格鲁吉亚的时间不长，但毫无疑问它是存活的，并且发展得很好。

里格比（汇丰银行）：从我们的经验来看，增长最快的产品是由那些最强大的技术推动的，这并不奇怪。供应链金融中的应收账款融资就是一个利用先进技术来审核通过电子发票或一批发票的一个很好的例子。这样的产品更容易详述、评估、实施和管理。

黎倍罗（西非银行）：我想知道为什么推动数字化项目花了我们这么长时间？我在这次圆桌会议上的感觉是，共识是乐观的。现在正是时候付诸于行动，而不仅是说说而已。

欧布朗（ICC）：是的，这似乎是共识，爱德华。我们现在有了一些前所未有的真正机会。现在WTO的贸易便利化协定生效了，政府正在买进贸易便利化的四大支柱，即，“透明”、“简单”、“标准”，爱德华，我知道你会喜欢最后一个词，“和谐”。

显然，早期阶段更关注海关和物流，但这些贸易职能不会孤立地产生预期的积极结果。这是我们塑造贸易数字化未来的机会，ICC正在获得联合国观察员地位，这将进一步有助于此。

好了，我们的时间快到了——我们最多只剩下十分钟。我建议我们围着桌子做十个一分钟停留。你们有一分钟时间来表达，你觉得凭我们的集体努力以及ICC的支持，对于数字化有最大影响的一件事或一个倡议。

安娜，从你开始吧。

卡夫塔拉泽（格鲁吉亚银行）：过去，发展中国家通常向发达国家学习，这在当时是有用的。从我们今天所讨论的开始，我们现在需要一个更具包容性的辩论，它应该是开放性的且着眼于解决问题，并开始关注客户需求，这些必须利用我们已经得到的和现在正在论坛上所分享的经验教训来重新设计。

欧布朗（ICC）：45秒——很好，下面是徐璐。

徐璐（中国银行）：我的一个观点是从安娜那里延伸而来。当发展贸易数字化规则时，我们需要以

客户需求为起点进行深入思考。我们已经尝试并测试了在传统贸易金融环境中发挥作用的贸易促进规则。我们需要改进规则，以促进数字世界的贸易。就像中国法官向文森特概括的那样，无论承诺是基于纸质的还是电子的，性质是一样的。如果我们的想法足够深刻、足够合理，那么我毫不怀疑这项技术将提供解决方案。

欧布朗（ICC）：不错的观点。在我们试图发展规则或技术来解决问题之前，我们需要了解问题的性质。

爱德华，你一定很想发表评论。

黎倍罗（西非银行）：我们需要利用WTO贸易促进协定所产生的势头。我们需要利用ICC作为联合国观察员的地位。我们必须传递这样的信息：在世界任何角落，贸易金融都是贸易流程的必要组成部分。这意味着解决方案必须与供应链的财务方面及物理方面均有关。

简单

欧布朗（ICC）：谢谢，爱德华。是的，我们需要考虑物理供应链与财务供应链的融合。

梅内尔（贸易信用证顾问）：在我看来，不久的将来最令人兴奋的发展是关于物联网的。将感应和无线技术嵌入物体内部，使各种实体财产所有权的数字转让成为可能。传输关于身份、现状和其所处环境的数据，将改变我们的行业。银行和金融科技应该合作来促成这样的事发生。

里格比（汇丰银行）：数字化有成为全球贸易杰出推动者的潜力。我们必须认同共同标准，使贸易更简单、更快速、更便宜。所以，整个行业需要与政策制定者和监管机构密切合作，从而为这项技术创建正确的监管框架。TFA在协调海关相关标准迈进了一大步，而我相信，未来的合作将有助于贸易数字化实现可扩展性，使所有的参与方都能从中获益。

布鲁姆（纽约梅隆银行）：技术的发展对贸易融资的成功是不可或缺的，而API（应用程序接口）（可用来建立软件应用程序并将这些程序无缝连接起来的工具）可以显著促进贸易。重要的是，它们的彼此协作能力和可定制化功能使银行和客户可以更加协同地开发新的解决方案，允许客户从定制化的增值服务中受益。通过提升沟通的简便性、改善内在的协作环境，API有可能改变整个贸易格局。

韦泰施（渣打银行）：我为这些可能性感到兴奋。贸易和贸易金融将在未来的十年左右被数字化。虽然我们不知道具体的形式，但我十分确信，从银行、物流商、金融科技到政府，这些行业参与者所采取的行动正在朝着正确的方向推之进。

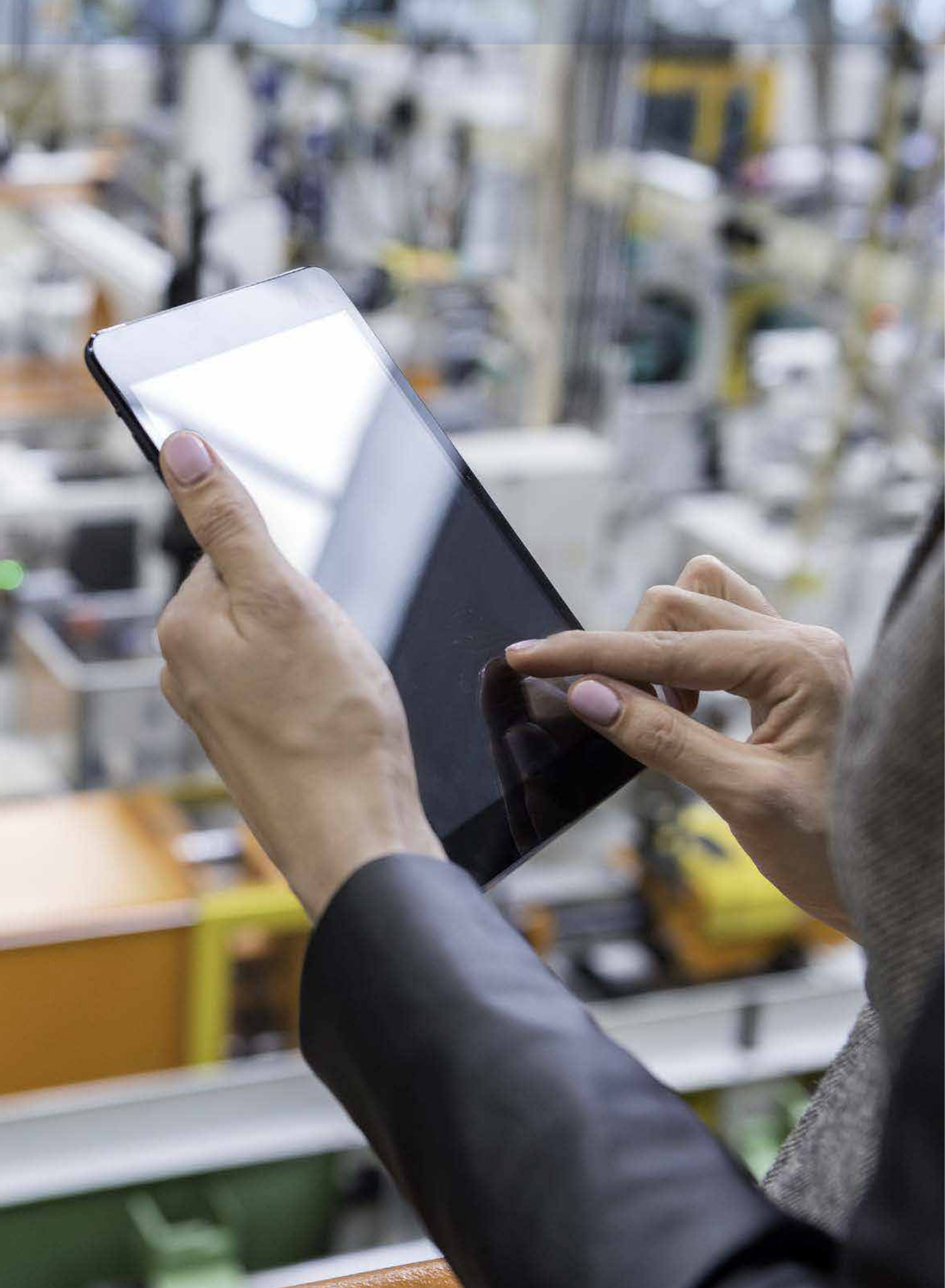
古兰德里斯（essDOCS）：一旦可行，银行需要开始设置数字贸易解决方案。理想的情况下，重点关注已经可以使用的解决方案，而不是花时间去研究不会立即推进解决方案的概念验证。国际商会数字化小组是一个重要倡议，需要得到大家的支持。

马德哈万（渣打银行）：贸易和贸易金融的数字化是必然的，变化的步伐在新兴市场例如非洲将会更快，尤其是因为产生的运营效率和风险管理。不过，实际的应用案例将取决于它们当场要解决的具体问题或要满足的需求。作为国际商会，我们在支持数字化方面要发挥作用，尤其是通过解决障碍、发展规则和实务（法律的和其他的）标准，以及培训全球贸易参与者的方式。

Sharjeel（IFC）：贸易数字化是一个即将到来的浪潮，最终将吞噬所有人，这种转变的两个关键驱动因素将是客户需求和银行端降低成本的巨大压力。实施的时间可能因地域而异，但领先的将是那些愿意改变、创新和协作的人。与此相关的挑战是更新贸易规则以适用这种快速变化，正是在这方面，国际商会需要发挥其作用。

欧布朗（ICC）：谢谢，谢赫扎德。每个人在最后一轮的圆桌旅途中都花了不到一分钟的时间。这是一次激动人心的、很棒的讨论！

易得
合作
连通
共识
创新
简单
标准
透明



I. 参考信息

II. 概要及精选重要内容

III. 市场现状

IV. 贸易及供应链金融

V. 政策、主张和包容性

VI. 重新思考贸易融资

结语

一份加强贸易金融市场信息工作的邀请

贸易金融作为一个行业，受到了监管机构和政策制定者的极大关注。由于促进了国际贸易流动，近10年左右，贸易金融一直受到更为密切的监控。

对于贸易金融的考虑和审查促成了对贸易金融市场特点和结构的一些高级研究，也促进了对这一业务在融资领域的过去和未来发展的高级研究。国际贸易、金融和银行业的支柱机构：仅举几例，如国际清算银行（BIS）、国际金融公司（IFC）、国际货币基金组织（IMF）、世界银行、世界贸易组织和区域多边开发机构等，在其联合倡议下引入国际商会，国际商会银行业委员会（ICC Banking Commission）有幸受托进行了其中几项的研究工作。

目前我们已经在了解贸易金融行业本质、阐明其变化模式并识别其脆弱性方面取得了重大进展。然而，当前的背景又需要我们采用新的方法从全球贸易金融提供者手中收集数据和见解，并为该行业提供强有力的市场信息。

在任何市场条件下，获取可靠的信息都是必须的，在当前经济快速发展但又易受破坏的情况下更是如此。国际组织、行业协会、银行、咨询公司等多种市场参与者对决定贸易金融行业现状和未来发展的问题进行了众多的独立研究。这些议题包括：贸易与贸易金融数字化、新加入者带来的市场力量变化、弱化的代理行网络、特定的客户群和地域获得贸易金融途径减少等。毫无疑问，所有这些努力付出都是值得赞赏的，其结果也都很有价值。但是如果有更全面、更协调的联合研究，贸易金融从业者和贸易金融行业本身将会从中获益更多。

这些论点也被世界贸易组织在题为《贸易金融和中小企业，弥补融资供应缺口（2016）》的报告中第6号建议中提及，还被反映在国际清算银行委员会关于全球金融体系的文件《贸易金融：发展与问题（2014）》中。

我们有这样一个信念：贸易金融行业需要更全面、更有力和更及时的市场信息。我们也意识到：贸易金融团队自发参与数据收集的时间和资源是有限的。我们还希望能够避免重复劳动。所以我们向我们的机构合作伙伴发出邀请，与国际商会银行业委员会共同努力，来汇集贸易金融行业的数据和见解。

将我们的集体洞察力、资源和网络结合起来，能够更有效地获得全球贸易金融提供者的数据和信息，这肯定会提高我们探索和理解所采集到的数据的能力，进而使我们能更好地评估当前的发展状况以及预测市场的变化。

作者

朵伊娜·布鲁依安娜
国际商会银行业委员会项目经理



At your side worldwide.

Leverage our worldwide presence to
increase your corporate success.



The magazine's readership selected a list of nominees, which were judged by financial experts and editors, who honoured Commerzbank for its market position, innovation and international expertise. World Finance, 07/08 2016 issue

www.commerzbank.com/worldwide

COMMERZBANK

The bank at your side





Defining **Digital** Trade

Digitise. Connect. Grow.

Misys **FusionBanking** **Trade Services**

With major changes to SWIFT trade finance messages in 2018 and 2019 will you invest in maintaining the status quo or take the opportunity to deliver a digital trade bank for your corporate clients? 200 banks rely on Misys to drive deeper corporate connectivity and seize new market opportunities with digital automation for Guarantees, LCs and the full breadth of supply chain finance.

Discover more at www.misys.com or email corporatebanking@misys.com for further enquiries



Connect
Innovate
Expand

Here for visionaries

You know that renewable energy can change lives.
By powering homes, businesses and communities.
Our commitment to support fast growing economies
is turning your vision into reality. That's good for progress.

Here for good

Surecomp

your trade finance partner

Innovative Trade Finance Industry Leader

Surecomp is the leading global provider of trade finance solutions for banks and corporations. Established in 1987, Surecomp is a market pioneer delivering proven end-to-end trade finance solutions worldwide. Acknowledged as an innovative industry leader, Surecomp has earned a reputation for implementing projects of all sizes on time, on budget and on quality.

Banking & Corporate Trade Finance Solutions

Serving both banks and corporations, Surecomp products address the full range of trade finance and supply chain finance requirements. Surecomp solutions cover all aspects of back-office and front-office operations, and interface seamlessly into the client's IT environment. Designed in a multi-tier architecture, Surecomp products are available on diverse platforms including UNIX, Linux and Windows. Surecomp solutions streamline the transaction lifecycle to minimize costs and maximize profits.

Surecomp offers:

- Innovative Leadership
- Proven Solutions
- Minimized Costs ensuring Maximized Profits
- Global Presence with Local Expertise

Global Footprint

With over 255 trade finance professionals, Surecomp maintains an international network of regional marketing, sales and support offices along with seven state-of-the-art development centers. By leveraging a value-added mix of global presence and local expertise, Surecomp successfully serves hundreds of banks and corporations in more than 85 countries across six continents.



Surecomp
your trade finance partner

Saseler Bogen 2,
22393 Hamburg
Germany
Tel: +49 (0)40 600 0010
Fax: +49 (0)40 600 00123
www.surecomp.com

Moshe Wolfson, Executive Vice President, Global Sales Manager
moshe.wolfson@surecomp.com / Tel: +44 1256 365 425 or +49(40)1819689278

Bringing the world to Latin America through foreign trade

Backed by solid experience in foreign trade, deep knowledge of Latin America, and access to a wide global network of financial institutions, Bladex provides financial solutions related to:

- Foreign trade financing
- Letters of Credit
- Working capital financing
- Structured/Syndicated loans
- International factoring
- Leasing

Head Office: Panama City, Tel: + 507 210-8500

Representative Offices:

Buenos Aires, Tel: + 54 11 4331-2535 • Sao Paulo, Tel: + 55 11 2198-9606

Bogota, Tel: + 57 1 214-3677 • Mexico City, Tel + 52 55 5280-0822

Lima, Tel: + 511 207-8800 • Agency: New York, Tel: +1 914 328-6640



www.bladex.com

IN A CHANGING WORLD, YOU CAN COUNT ON A BANKING PARTNER TO REDUCE DISTANCE.

ONE STOP SHOP TRADE SERVICING

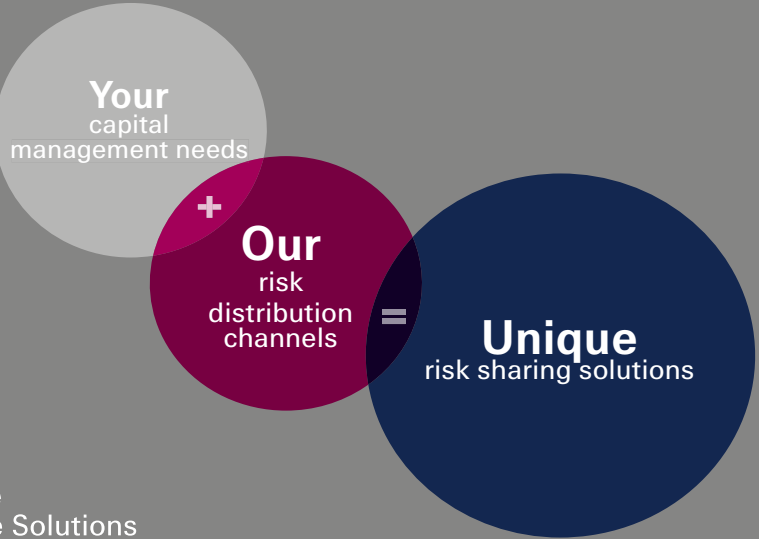
One of the major trade finance networks in the world, our 350 trade finance experts in over 60 countries support your needs to kick start, develop your trade and manage the risks of it.

www.cib.bnpparibas.com



BNP PARIBAS

The bank for a changing world



 **Swiss Re**
Corporate Solutions

With Basel III requiring you to find a more proactive capital management approach, you'll need a more efficient risk distribution channel. What's needed is a solution that goes beyond the capabilities of traditional insurance. Our Credit & Surety team brings together our structuring, transaction analysis and monitoring expertise with your capital management needs in order to offer a unique and highly flexible risk sharing platform. **We're smarter together.**

www.swissre.com/creditsurety



Swiss Re Corporate Solutions is proud to win the Best Trade Credit Underwriter award from TFR magazine for the 5th consecutive year.

ICC BANKING COMMISSION

The world's essential rule-making body for the banking industry

ICC is the largest, most representative business organization in the world. Its global network comprises over 6 million companies, chambers of commerce and business associations in more than 130 countries, with interests spanning every sector of private enterprise.

With 85 years of experience and more than 600 members, the ICC Banking Commission – the largest Commission of ICC – has rightly gained a reputation as the most authoritative voice in the field of trade finance.

RULES

ICC Banking Commission produces universally accepted rules and guidelines for international banking practice. ICC rules on documentary credits, UCP 600, are the most successful privately drafted rules for trade ever developed, serving as the basis of USD 2 trillion trade transactions a year.

POLICYMAKING

ICC Banking Commission is helping policymakers and standard setters to translate their vision into concrete programmes and regulations to enhance business practices throughout the world.

PUBLICATIONS AND MARKET INTELLIGENCE

Used by banking professionals and trade finance experts worldwide, ICC Banking Commission publications and market intelligence is the industry's most reputable and reliable source of guidance to bankers and practitioners in a broad range of fields.

DISPUTE RESOLUTION

ICC Banking Commission and ICC International Centre for Expertise administer the ICC Rules for Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise (DOCDEX) to facilitate the rapid settlement of disputes arising in banking.

EDUCATION AND CERTIFICATION

The ICC Academy is the world business organization's ground-breaking e-learning platform. Its industry-relevant Global Trade Certificate (GTC) provides an extensive overview of trade finance products and techniques.

SPECIALIZED TRAINING AND EVENTS

In addition to its bi-annual summit gathering 300+ international delegates every six months, the ICC Banking Commission organizes regular seminars and conferences around the world, in partnerships with ICC National Committees and other sponsors.

STRATEGIC PARTNERSHIPS

Well-established collaboration with leading policymakers and trade association, including WTO (World Trade Organization), ADB (Asian Development Bank), Berne Union, EBRD (European Bank for Reconstruction and Development), IDB (Inter-American Development Bank), IFC (International Finance Corporation), IMF (International Monetary Fund), SWIFT, the World Bank and others.



The world business organization

33-43 avenue du Président Wilson, 75116 Paris, France

T +33 (0)1 49 53 28 28 E icc@iccwbo.org

www.iccwbo.org  [@iccwbo](https://twitter.com/iccwbo)



本报告由国际商会中国国家委员会（ICC China）组织翻译，感谢各位委员会成员的辛勤劳动！

翻译及校译：徐珺、申丽珍、秦浩东、杨琳、洪韦、邵宇峰、杨慧、陈昊嘉、庞红、宋燕、黄卉

译审：徐珺

排版：薛磊、李园园