

# 银行汇率避险产品手册



国家外汇管理局浙江省分局

2021年1月

# 前 言

当前，人民币汇率双向波动日益常态化。增强汇率避险意识，做好汇率风险管理，是外经贸企业稳健经营的必修课。为帮助企业进一步做好汇率避险工作，国家外汇管理局浙江省分局指导浙江省银行外汇和跨境人民币展业自律机制编写了《银行汇率避险产品手册》。

《手册》梳理汇总了当前主要的外汇避险产品、应用场景等信息，提供了银行联络方法，旨在帮助企业树立“财务中性”理念，更好应对汇率波动风险。其中，银行汇率避险产品中涵盖15个产品，主要包括产品简介、产品功能和办理指引；银行汇率避险产品案例中涵盖产品的具体应用场景15个，主要包括产品简介和运作实例。

汇率风险管理是一项素质要求高、专业性强的工作。企业应结合自身实际，加强与银行的沟通，加大对汇率避险产品的使用，探索出有效的汇率风险防范机制。银行在避险业务开展中既要加大汇率避险产品的开发和推介力度，提升汇率避险服务水平，又要树立合规经营意识，贯彻“展业三原则”的要求，提升外汇服务实体经济的能力。

# 目 录

一、银行汇率避险产品	1
产品一：远期结售汇	1
产品二：远期外汇买卖	2
产品三：人民币外汇掉期	3
产品四：人民币外汇货币掉期	3
产品五：人民币外汇期权	4
产品六：买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合	6
产品七：买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合	6
产品八：比率期权组合	7
产品九：价差期权组合	8
产品十：即/远期结售汇+卖出看跌/涨期权组合	9
产品十一：进口开证+进口融资+远期售汇	10
产品十二：订单融资	11
产品十三：出口商业发票贴现	12
产品十四：出口再议付	12
产品十五：福费廷	13
二、银行汇率避险产品案例	14
案例一：远期结售汇	14
案例二：远期外汇买卖	15
案例三：人民币外汇掉期	16

案例四：人民币外汇货币掉期·····	17
案例五：人民币外汇期权·····	18
案例六：买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合·····	20
案例七：买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合·····	21
案例八：比率期权组合·····	22
案例九：价差期权组合·····	23
案例十：即/远期结售汇+卖出看跌/涨期权组合·····	24
案例十一：进口开证+进口融资+远期售汇·····	25
案例十二：订单融资·····	25
案例十三：出口商业发票贴现·····	26
案例十四：出口再议付·····	27
案例十五：福费廷·····	27
<b>三、浙江省银行外汇和跨境人民币展业自律机制成员单位·····</b>	<b>29</b>
<b>四、浙江省外汇衍生产品服务联络员通讯录·····</b>	<b>30</b>

# 银行汇率避险产品

## 产品一：远期结售汇

### 产品简介

远期结售汇，是指银行与境内机构协商签订远期结售汇合同，约定将来办理结汇或售汇的外汇币种、金额、汇率和期限；到期外汇收入或支出发生时，即按照该远期结售汇合同订明的币种、金额、汇率办理结汇或售汇。如果客户无法确定未来具体交割日期，只能确定一个时间段，可选择与银行叙做远期结售汇择期交易。在择期交易形式下，交割日的范围可以从签约日至到期日的整个期间，也可以定于该期间内某两个具体日期或具体月份之间。

### 产品功能

远期结售汇可以帮助企业锁定远期汇率，固定成本，有效规避市场汇率波动的风险。企业经常项下和资本与金融项下的外汇收支均可向银行申请办理远期结售汇，进口企业可通过远期售汇提前锁定购汇成本；出口企业可通过远期结汇提前锁定出口收益。

### 办理指引

1. 远期结售汇业务实行按需原则。远端企业需提供能够证明其真实需求背景的书面材料。外汇资金的来源和使用须符合国家外汇管理规定。

2. 远期业务的履约宽限期最长不得超过签约银行规定的宽限期，在宽限期内办理的交割视同如约交割，展期后的业务不再设立宽限期。

3.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品二：远期外汇买卖**

### **产品简介**

远期外汇买卖，是指按照远期外汇合约中规定的币种、数额、汇率和交割日期，于到期日进行交割的外汇之间的交易。如果客户无法确定未来具体交割日期，只能确定一个时间段，可选择与银行叙做远期外汇买卖择期交易，约定在未来某一段时间内的任意时点，以事先约定的金额和汇率进行外汇交易。

### **产品功能**

远期外汇买卖最重要的用途是能够帮助企业提前确定未来某日或某一段时间的外汇买卖汇率、锁定汇率风险，规避由于未来汇率变动给企业带来的潜在损失。

### **办理指引**

1.远期外汇买卖需符合展业三原则。外汇资金的来源和使用须符合国家外汇管理规定。

2.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## 产品三：人民币外汇掉期

### 产品简介

人民币外汇掉期，是指境内机构与银行有一前一后不同日期、两次方向相反的本外币交易。

### 产品功能

人民币外汇掉期能够帮助企业解决中短期外汇资金来源问题，调剂本外币资金余缺，从而提升其资金筹措与管理的灵活性，降低资金综合成本，并能够帮助企业规避远期汇率风险，提前锁定成本收益。

### 办理指引

1.人民币外汇掉期业务实行按需原则。近端和远端企业需提供能够证明其真实需求背景的书面材料。外汇资金的来源和使用须符合国家外汇管理规定。

2.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## 产品四：人民币外汇货币掉期

### 产品简介

人民币外汇货币掉期，是指在约定期限内交换约定数量人民币与外币本金，同时定期交换两种货币利息的交易协议。

本金交换的形式包括：一是在协议生效日双方按约定汇率交换人民币与外币的本金，在协议到期日双方再以相同的汇率、相同金额进行一次本金的反向交换；二是中国人民银行和国家外汇管理局规定的其他形式。利息交换指双方定期向对方支付以换入货币计算

的利息金额，可以固定利率计算利息，也可以浮动利率计算利息。

### **产品功能**

货币掉期是一项国际上常用的债务风险管理工具，可以达到规避汇率、利率风险，降低融资成本的目的。货币掉期也可用于将企业一种货币的资产转换为另一种的货币，获得更高的资产收益。

### **办理指引**

企业办理货币掉期业务应该具有对冲外汇风险敞口的真实需求，办理结汇的外汇资金应为按照外汇管理规定可以办理即期结汇的外汇资金。企业近远端交易需符合实需原则。

## **产品五：人民币外汇期权**

### **产品简介**

人民币外汇期权，是指合约买方在向出售方支付一定期权费后，所获得的在未来约定日期，按照约定汇率用人民币买进或者卖出一定数量外汇的选择权。

企业买入外汇期权，是指企业支付给银行一笔以人民币计价的期权费，以获得在未来某一约定日期以约定汇率进行约定数量结售汇交易的权利；企业卖出外汇期权则相反，企业卖出权利，到期时必须根据期权买方的要求，以约定汇率进行约定数量结售汇的交割或买方放弃行权，无论买方是否行权，企业都会获得一笔期权费收入。

### **产品功能**

人民币外汇期权主要应用于人民币汇率风险管理。买入期权的



功能主要包括：规避人民币汇率波动的市场风险，锁定企业购汇或结汇成本。期权有以下四种交易方式：

1.买入看跌期权，企业在期初支付期权费用后从银行买入看跌期权，获得在未来特定时间按照约定价格结汇的权利，到期企业可以在市场价格和约定价格中以更优价格交割。

2.卖出看涨期权，企业在期初向银行卖出看涨期权，约定行权价格与行权日期，并获得期权费。行权日银行有权选择是否要求企业以约定价格结汇。

3.买入看涨期权，企业期初在支付期权费后从银行买入外币看涨期权，获得在未来特定时间内按照约定价格购汇的权利，到期企业可以在市场价格和约定价格中以更优价格购汇。

4.卖出看跌期权，企业在期初向银行卖出看跌期权，约定行权价格与行权日期，并获得期权费。行权日银行有权选择是否要求企业以约定价格购汇。

### **办理指引**

1.企业办理人民币外汇期权业务应具有对冲外汇风险敞口的真实需求背景。人民币期权合约行权所产生的企业外汇收支，不得超出企业真实需求所支持的实际规模，且交割资金应为符合相关外汇管理规定可以办理即期结售汇业务的资金。

2.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## 产品六：买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合

### 产品简介

买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合,是指企业同时买入和卖出两个币种、期限、合约本金相同的人民币对外汇期权所形成的组合,以达到企业多样化规避汇率风险的目的。

### 产品功能

将结汇价格锁定在一个区间。结汇价格得到保护,最优、最差价格已确定,且能做到零成本。

### 办理指引

1.对未来美元兑人民币的走势不确定,既担心人民币升值,又期望获得人民币贬值的收益,希望防范近期人民币汇率风险,但又不想支付期权费,且卖出执行价格为目标结汇价位,则可办理该产品组合。

2.企业办理卖出期权量应匹配未来收汇,符合实务背景。

3.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度,缴纳比例请咨询办理银行。

## 产品七：买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合

### 产品简介

买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合,是指企业同时买入和卖出两个币种、合约本金相同,但期限不同的人民币对外汇期权所形成的组合,以达到企业规避汇率风险的目的。

### 产品功能

近端通过买入短期看跌期权，在防范人民币升值风险的同时，保留市场反弹高位结汇机会，远端卖出期权获得的期权费用于抵补近端买入期权支付的期权费，实现整体无需支付额外期权费的效果，同时卖出期权执行价格符合企业心里预期。上述买入期权和卖出期权的期限和执行价可根据企业外汇收入期限和订单成本灵活搭配。

### **办理指引**

1.企业为预防风险事件冲击导致人民币快速升值，用一个较为合适的点位和期限规避汇率风险，同时希望保留市场反弹机会，又不想支付期权费，远端卖出期权的执行价为目标结汇价位，则可办理该产品组合。

2.企业办理卖出期权量应匹配未来收汇，符合实需背景。

3.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品八：比率期权组合**

### **产品简介**

该产品结构为客户买入一倍金额美元看跌期权，同时卖出两或多倍金额的美元看涨期权（执行价格一致），客户近端不需要付出成本就可以锁定优于远期结汇的汇率。到期日，根据汇率情况，银行将按执行价格为客户办理一倍或者两倍/多倍金额的结汇业务。

### **产品功能**

该产品主要将卖出期权本应收取的期权费，直接补贴到期初约定的执行价格上，使得客户可获得优于期初办理远期结汇的价格。

需要注意的是，该产品到期日企业的结汇金额具有不确定性，即为一倍、两倍或多倍金额的外汇资金。

### **办理指引**

1.企业可综合考虑目前的预期收汇金额、可接受的执行汇率和心理预期，选择办理比率期权的期限、执行价、预期结汇金额（以卖出端的金额为准）。

2.办理比率期权组合应当遵循实需原则，切记脱离实需背景办理业务，卖出期权端的行权金额，不得超出企业真实的需求背景所支持的实际规模，严禁过度套保，且能够提供交割审查时所需的证明材料。

3.该产品适合结汇金额比较弹性、有持续性的外币现金流，又希望一定程度上改善远期价格，获得比远期结汇价格更好的结汇价格。

4.认为人民币有升值趋势，且有一定的衍生品实操及风险评估与承受能力的持有美元待结汇客户。

5.在办理该产品前，银行需要详尽地向客户说明期权组合类产品的潜在风险与成本。

## **产品九：价差期权组合**

### **产品简介**

价差期权组合包括看涨价差期权组合和看跌价差期权组合两种模式，其中：

看涨价差期权组合，是指企业同时买入一笔执行汇率较低的外

币看涨期权和卖出一笔执行汇率较高的外币看涨期权，以规避一定范围内外币升值人民币贬值过程中的汇率风险，同时有效降低企业避险成本。

看跌价差期权组合，是指企业同时买入一笔执行汇率较高的外币看跌期权和卖出一笔执行汇率较低的外币看跌期权，以规避一定范围内外币贬值人民币升值过程中的汇率风险，同时有效降低企业避险成本。

### 产品功能

以较低的成本规避汇率风险，同时保留获得即期汇率优势的机会。

### 办理指引

1.企业可综合考虑签订订单汇率、可接受的期权费成本和心理预期，选择办理买入期权和卖出期权的金额、期限、执行汇率等。

2.办理价差期权组合应遵循实需原则，切忌脱离实需背景办理业务，期权合约行权所产生的企业外汇收支，不得超出企业真实需求背景所支持的实际规模，且能提供交割审查时所需真实性证明材料。

## 产品十：即/远期结售汇+卖出看跌/涨期权组合

### 产品简介

企业在银行办理一笔即/远期结售汇交易的同时，叙做一笔卖出美元看跌/涨期权，可实现优化即/远期结售汇价格的作用。

### 产品功能

即/远期结汇+卖出看跌期权组合，是指在市场汇率低于期权执行汇率时获得相应补贴点差收益，或者在高于期权执行汇率时以优化的即/远期汇率结汇。

即/远期结汇+卖出看涨期权组合，是指在市场汇率低于期权执行汇率时可按优化汇率结汇，或者在高于期权执行汇率时按照指定汇率再结汇一笔。

即/远期购汇+卖出看涨期权组合，是指在市场汇率高于期权执行汇率时获得相应补贴点差收益，或者在低于期权执行汇率时以优化的即/远期汇率购汇。

即/远期购汇+卖出看跌期权组合，是指在市场汇率高于期权执行汇率时可按优化汇率购汇，或者在低于期权执行汇率时按照指定汇率再购汇一笔。

### **办理指引**

- 1.企业办理外汇衍生品应匹配未来收付汇金额，符合实需背景。
- 2.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品十一：进口开证+进口融资+远期售汇**

### **产品简介**

境内进口商与国外出口商约定以信用证方式结算货款，银行为进口商提供融资先行对外付款，进口商以销售货款归还银行融资。为规避汇率风险，同时签订远期售汇协议，以融资到期日为期限，锁定售汇成本。

## 产品功能

- 1.满足企业融资需求；
- 2.规避汇率风险，锁定融资成本。

## 办理指引

1.远期售汇业务实行按需原则。远端企业需提供能够证明其真实需求背景的书面材料。外汇资金的来源和使用须符合国家外汇管理规定。

2.远期业务的履约宽限期最长不得超过签约银行规定的宽限期，在宽限期内办理的交割视同如约交割，展期后的业务不再设立宽限期。

3.企业需缴纳一定比例的保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## 产品十二：订单融资

### 产品简介

订单融资，是指银行为支持国际贸易项下出口商备货出运，应出口商的申请，根据其提交的销售合同或订单，向其提供用于订单项下货物采购的专项贸易融资。

### 产品功能

满足供应商备货装运的融资需求，通过提前结汇规避汇率风险，帮助供应商扩大贸易机会，减少资金占用。

### 办理指引

- 1.适用对象为出口商持有订单，需要在采购或生产环节得到资

金支持，同时规避汇率风险。

2.企业需缴纳保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品十三：出口商业发票贴现**

### **产品简介**

出口商业发票贴现，是指出口商将现在或将来的基于出口商与进口商（债务人）订立的出口销售合同项下产生的应收账款转让给银行，由银行为其提供贸易融资、应收账款催收、销售分户账管理等服务。

### **产品功能**

通过叙做出口贸易融资提前结汇，规避汇率风险，获得资金融通。

### **办理指引**

1.适用对象为有进出口经营权，采用赊销（O/A）方式结算的出口商。

2.企业需缴纳保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品十四：出口再议付**

### **产品简介**

出口再议付，是指银行在收到远期信用证项下单据并审单后，将单据交寄出口再议付合作行，由再议付合作行向出口商提供无追



索权的即期融资资金业务。

### **产品功能**

通过叙做出口再议付提前结汇，规避汇率风险，获得资金融通。

### **办理指引**

- 1.适用对象为有进出口经营权，采用信用证方式结算的出口商。
- 2.企业需缴纳保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

## **产品十五：福费廷**

### **产品简介**

福费廷业务，是指银行无追索权地买入因商品、服务或资产交易产生的未到期债权。通常该债权已由金融机构承兑/承付/保付。

### **产品功能**

福费廷能帮助出口企业规避汇率、利率、信用、国家风险，获得资金融通，优化财务报表，还能帮助出口企业以延期付款的条件促成与买家的交易，增加贸易机会。企业可提前向银行咨询福费廷报价并将相应的成本转移到产品价格中去，从而转嫁融资成本。

### **办理指引**

1. 福费廷适用对象为有进出口经营权，采用远期信用证方式结算的出口商；
- 2.企业需缴纳保证金或占用银行授信额度，缴纳比例请咨询办理银行。

# 银行汇率避险产品案例

## 案例一：远期结售汇

### 产品简介

远期结售汇，是指银行与境内机构协商签订远期结售汇合同，约定将来办理结汇或售汇的外汇币种、金额、汇率和期限；到期外汇收入或支出发生时，即按照该远期结售汇合同订明的币种、金额、汇率办理结汇或售汇。

### 运作实例1：远期结汇

某家电制造出口企业预计3个月后将收到一笔1000万美元销售收入。为做好汇率风险管理，该企业与银行签订3个月的远期结汇合约，远期结汇价格为6.6800。3个月后，企业按照6.6800的汇率在银行结汇，向银行支付1000万美元兑换得到6680万元人民币。如果企业未签订远期合约，则3个月后按照市场价格结汇，如人民币升值到6.6600，则企业1000万美元销售收入结汇得到6660万元人民币，与签订远期合约相比收入减少20万元人民币。企业通过在银行办理远期结汇，提前锁定了收益，规避了人民币汇率升值风险。

### 运作实例2：远期售汇

某石化能源进口企业预计1个月后将对外支付1000万美元采购货款。为做好汇率风险管理，该企业与银行签订1个月远期购汇合约，远期购汇价格为6.6420。1个月后，企业按照6.6420的汇率在银行购汇，向银行支付6642万元人民币，兑换得到1000万美元；如果企业

未签订远期合约，则1个月后按照市场价格购汇，如人民币贬值到6.7500，则企业1000万美元贷款需支付6750 万元人民币，与签订远期合约相比采购成本增加108万元人民币。企业通过在银行办理远期购汇，提前锁定了成本，规避了人民币汇率贬值风险。

### **运作实例3：远期购汇差额交割**

某外贸企业于3月6日向银行借入6个月国内外汇贷款1000 万美元，还款日为9月10日，预计贷款到期前有外汇收入可用于还款，但存在不确定性。为规避汇率风险，企业与银行签订交割日为9月10日的1000万美元远期购汇合约，约定远期购汇汇率为 6.9900，交割方式为差额交割。9月10日，当天参考汇率为 7.1350高于远期购汇合约约定汇率，企业可获得差额交割收益 $(7.1350-6.9900) \times 1000 = 145$  万元人民币。若企业到期时未收到美元收入，则在9月10日需以7.1350的价格购汇还款，即支付 7135万元人民币，考虑到差额交割收入后，企业实际购汇成本为 $(7135-145) / 1000 = 6.9900$ 。通过远期购汇差额交割，该外贸企业实现了将外汇贷款的还款成本锁定在6.9900的目标。

## **案例二：远期外汇买卖**

### **产品简介**

远期外汇买卖，是指按照远期外汇合约中规定的币种、数额、汇率和交割日期，于到期日进行交割的外汇之间的交易。

### **运作实例**

某大型企业由于产业升级，需要进口一批设备，预计6个月后需

要付汇1000万欧元，企业目前持有美元收汇资金1300万美元。考虑到欧元汇率波动较大，且企业实际持有美元资金，1月13日，企业在银行办理了本金为1000万欧元的买欧元卖美元远期外汇买卖业务，交割日为7月15日，锁定汇率为1.2250。到期日7月15日，不管市场价格如何变化，企业都可以通过1.2250的价格买入欧元卖出美元，有效规避了欧元汇率波动带来的风险。



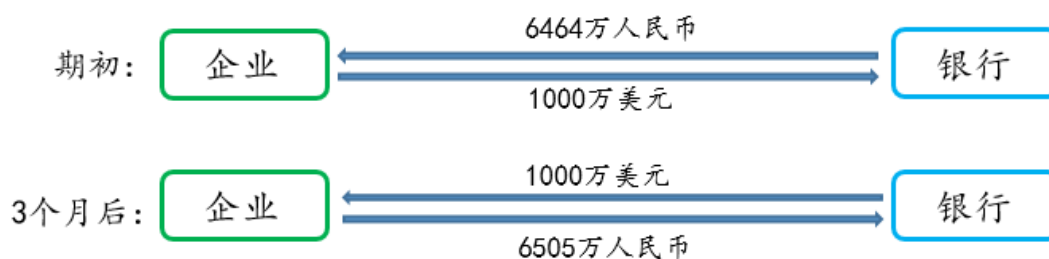
### 案例三：人民币外汇掉期

#### 产品简介

人民币外汇掉期，是指境内机构与银行有一前一后不同日期、两次方向相反的本外币交易。

#### 运作实例

某外贸企业近期收到一笔1000万美元的货款，计划用于在境内采购原材料，同时该企业需要进口原材料并于3个月后（4月15日）支付1000万美元的货款。此时，企业可以办理一笔即期结汇远期购汇（三个月）的掉期业务，企业的成本约为410个基点，通过掉期交易，企业以较低的成本解决了资金时间错配的矛盾，达到了规避风险的目的。



## 案例四：人民币外汇货币掉期

### 产品简介

人民币外汇货币掉期，是指在约定期限内交换约定数量人民币与外币本金，同时定期交换两种货币利息的交易协议。

### 运作实例

某外贸企业近日收到100万美元，近期亟需人民币资金用于经营周转，但一年后需付汇100万美元。

银行推荐企业叙做货币掉期业务，约定：

期初：企业按照汇率（假设为6.40），即期将美元换成640万元人民币。

期末：按照100万美元本金，银行向企业支付美元利息（利率假设为3.0%），作为交换，企业需要按照640万元人民币本金，向银行支付人民币固定利息（利息假设为4.5%）。

通过办理货币掉期，企业既满足了当期人民币资金使用需求，同时又规避了汇率波动风险，与美元质押办理人民币融资相比，成本大幅下降，有助于财务成本管理。

## 案例五：人民币外汇期权

### 产品简介

人民币外汇期权，是指合约买方在向出售方支付一定期权费后，所获得的在未来约定日期，按照约定汇率用人民币买进或者卖出一定数量外汇的选择权。

企业买入外汇期权，是指企业支付给银行一笔以人民币计价的期权费，以获得在未来某一约定日期以约定汇率进行约定数量结售汇交易的权利；企业卖出外汇期权则相反，企业卖出权利，到期时必须根据期权买方的要求，以约定汇率进行约定数量结售汇的交割或买方放弃行权，无论买方是否行权，企业都会获得一笔期权费收入。

### 运作实例1：结汇方向买入外汇看跌期权

11月11日，即期汇率6.6200，某企业预期未来1个月有1000万美元外汇收入须办理结汇。为防范人民币升值风险，同时享有汇率可能贬值带来的好处，企业买入1个月期限，执行价6.5700的美元看跌期权，期初支付期权费16万元人民币。

到期日，若人民币汇率升值至6.5000，则企业行权，可按照6.5700价格结汇，成功规避了升值风险；若人民币汇率贬值至6.8000，则企业放弃行权，可按照6.8000结汇，享受人民币汇率有利变动带来的好处。

通过买入外汇看跌期权，企业可将未来结汇的最差汇率锁定在期权的执行价水平，在规避人民币升值风险的同时，可享受人民币汇率可能贬值带来的好处。

## 运作实例2：结汇方向卖出外汇看涨期权

11月11日，即期汇率6.6200，1个月远期结汇汇率为6.6380。某企业1个月后有1000万美元外汇收入需要结汇，为降低人民币升值的风险，同时获取较好的结汇价，企业向银行卖出美元看涨期权，期限1个月，执行价6.7000，收到期权费20万元人民币。

到期日，若即期汇率为6.6700，银行买入的看涨期权不行权，则企业按照市场价6.6700结汇。考虑到期初期权费收入后，企业实际结汇价为6.6900，优于到期时办理即期结汇，也优于期初办理远期结汇。

需关注的是，若到期人民币汇率大幅升值，企业仍需承担一定汇率波动风险。例如，到期时市场汇率为6.5700，银行买入的看涨期权不行权，则企业按照6.5700结汇，考虑到期初期权费收入后，企业实际结汇价为6.5900，差于期初办理远期结汇，但优于到期办理即期结汇；若到期人民币汇率大幅贬值，企业仍需按照约定的执行价结汇，无法享受贬值带来的好处。例如，到期时市场汇率为6.9000，银行买入的看涨期权行权，企业按照6.7000结汇，考虑到期初期权费收入后，企业实际结汇价为6.7200，优于期初办理远期结汇，但差于到期办理即期结汇。

通过卖出外汇看涨期权，企业一方面在期初收到期权费收入，从而改善到期结汇的价格；但另一方面也将未来结汇的最优汇率锁定在期权的执行价水平，在人民币大幅升值场景下仍面临一定汇率风险，也无法享受人民币大幅贬值带来的好处。

## 案例六：买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合

### 产品简介

买入看跌期权+卖出同期限看涨期权组合,是指企业同时买入和卖出两个币种、期限、合约本金相同的人民币对外汇期权所形成的组合,以达到企业多样化规避汇率风险的目的。

### 运作实例

某出口企业预计9个月后会有一百万美元的货款汇入,且该企业认为后续人民币对美元汇率将呈现双向波动的态势,但是波动上限可能不会超过6.6,因此可以推荐企业叙做买入看跌期权+卖出看涨期权组合,锁定到期日的汇率区间〔6.5189, 6.60〕。即如果到期日即期汇率小于6.5189,企业行权,以6.5189结汇,企业避免了人民币大幅升值带来的风险;如果即期汇率大于等于6.5189小于等于6.60,两个期权都不行权,企业以市场价结汇;如果即期汇率大于6.60,银行行权,企业以6.60结汇,优于远期结汇。

需关注的是,若到期时人民币汇率大幅贬值,企业仍承担一定汇率波动风险。例如,到期时市场汇率达到6.80,则企业需按照6.60结汇,到期结汇价格将大幅劣于市场价格,无法享受到人民币大幅贬值带来的好处。

到期日即期汇率	行权情况	企业结汇价格	效果
小于等于 6.5189	企业行权 银行不行权	6.5189	成功规避人民币 汇率升值风险
大于 6.5189 小于 6.60	企业不行权 银行不行权	〔6.5189, 6.60〕	保留一定灵活度
大于等于 6.60	企业不行权 银行行权	6.60	锁定结汇汇率



## 案例七：买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合

### 产品简介

买入短期看跌期权+卖出长期看涨期权组合,是指企业同时买入和卖出两个币种、合约本金相同,但期限不同的人民币对外汇期权所形成的组合,以达到企业规避汇率风险的目的。

### 运作实例

某结汇企业在1月13日与银行叙做了一笔买入2周看跌期权和一笔卖出6个月看涨期权组合,从银行买入2周名义本金100万美元的美元看跌期权,执行价为6.48,同时向银行卖出6个月名义本金100万美元的美元看涨期权,执行价为6.70,两笔期权费相互抵消,企业实际支付的期权费为零(当日即期汇率6.46,半年期远期汇率6.50)。

到期日1月27日,如果当日即期汇率小于6.48,企业行权,以6.48结汇,企业避免了人民币升值带来的风险;如果即期汇率大于等于6.48,美元看跌期权不行权,企业以市场价结汇。到期日7月13日,如果当日即期汇率高于6.70,则企业需按6.70结汇100万美元,如果即期汇率低于6.70,则该笔期权不行权,企业不需要交割。

1月27日期权到期日,如果当日市场即期汇率6.3550,企业要求行权,以6.48的价格结汇,换得648万元人民币,与到期即期结汇相比企业多换12.5万元人民币。7月13日期权到期日,如果当日市场即期汇率6.6550,期权不行权,企业不需要交割;如果当日市场即期汇率6.7550,企业需按6.70结汇,换得670万元人民币,如果企业1月13日直接用半年期远期汇率6.50锁汇,那么只能换得650万元人民币,相比之下会少换20万元人民币。

## 案例八：比率期权组合

### 产品简介

该产品结构为客户买入一倍金额美元看跌期权，同时卖出两倍或多倍金额的美元看涨期权（执行价格一致），客户近端不需要付出成本就可以锁定优于远期结汇的汇率。到期日，根据汇率情况，银行将按执行价格为客户办理一倍或者两倍/多倍金额的结汇业务。

### 运作实例

某企业目前拥有约 1000 万美元的外汇存款，企业资金较为宽裕，计划锁定 6 个月以后的结汇价格。目前 6 个月的远期结汇价格为 6.51，企业希望至少一部分资金能够获得优于远期的结汇价格，并可接受到期结汇金额有可能仅为 500 万美元的情况。

以 1: 2 的比率期权为例。企业在 1 月与银行叙做了一笔“比率期权组合”，从银行买入 6 个月、行权价格为 6.57、行权本金为 500 万美元的看跌期权，同时向银行卖出 6 个月、行权价格为 6.57、行权本金为 1000 万美元的看涨期权。企业期初不需支付期权费，6 个月后的结汇汇率由普通远期结汇价格 6.51 改善至 6.57。

到期日，若即期汇率小于等于 6.57，企业行权，以 6.57 结汇 500 万美元，企业避免了人民币大幅升值带来的风险；如果即期汇率大于 6.57，银行行权，企业以 6.57 结汇 1000 万美元，但 6.57 的结汇价格远优于期初 6.51 的远期结汇报价。

在企业可接受到期日结汇 1 倍或者 2 倍金额存在不确定性的情况下，该产品组合可以有效改善至少部分资金的远期结汇的价格。

建议企业将大部分预期收汇办理基本外汇衍生业务的基础上再办理该业务，避免出现因不了解复杂衍生品组合而带来的潜在成本与风险。

## 案例九：价差期权组合

### 产品简介

价差期权组合包括看涨价差期权组合和看跌价差期权组合两种模式，其中：

看涨价差期权组合，是指企业同时买入一笔执行汇率较低的外币看涨期权和卖出一笔执行汇率较高的外币看涨期权，以规避一定范围内外币升值人民币贬值过程中的汇率风险，同时有效降低企业避险成本。

看跌价差期权组合，是指企业同时买入一笔执行汇率较高的外币看跌期权和卖出一笔执行汇率较低的外币看跌期权，以规避一定范围内外币贬值人民币升值过程中的汇率风险，同时有效降低企业避险成本。

### 运作实例

某境内航空公司，其年底需支付飞机租赁款项8000万美元，交易时同期限远期购汇价6.6155，即期购汇价6.5170。企业希望能锁定一定风险，又不想失去人民币升值的机会。

银行推荐企业办理看涨价差期权组合。其中，买入看涨期权，执行汇率6.5342，期权费1440点差；卖出看涨期权，执行汇率6.8，期权费500点差。

到期日情形如下：如果到期汇率低于6.5342，按即期汇率购汇，实际汇率为“即期汇率+0.094”；如果到期汇率在6.5342-6.80间，按6.5342购汇，实际汇率为6.6282；如果到期汇率高于6.8，按即期汇率购汇，实际汇率为“即期汇率-0.1718”。

## 案例十：即/远期结售汇+卖出看跌/涨期权组合

### 产品简介

企业在银行办理一笔即/远期结售汇交易的同时，叙做一笔卖出美元看跌/涨期权，可实现优化即/远期结售汇价格的作用。

### 运作实例

某企业预计2个月后有100万美元的合同收汇，目前2个月远期结汇价格为6.5260。企业可以按照6.5520价格申请2个月的远期结汇，并卖出11个月期限且执行价格为6.8500的美元看涨期权，同时获得410个基点补贴。因此，实际远期结汇价格为6.5670。

当客户期权组合远端11个月后到期时会出现两种情况：若市场汇率大于6.8500，则企业按6.8500结汇100万美元；若市场汇率小于等于6.8500，企业无需结汇。

### 交易条款：

交易	类型	金额	执行汇率	期限
交易一	远期结汇+补贴	100万美元	6.5670	2个月
交易二	卖出美元看涨期权	100万美元	6.8500	11个月

### 交易结果：

交割时点	交易	类型	金额	执行汇率	最终美元结汇价格
2个月后	交易一	远期结汇+补贴	100万美元	无论市场价是多少	6.5670
11个月后	交易二	卖出美元看涨期权	100万美元	美元兑人民币即期汇价 $\geq$ 6.85	6.8500
	交易二	卖出美元看涨期权	100万美元	美元兑人民币即期汇价 $\leq$ 6.85	第二笔交易不结汇

## 案例十一：进口开证+进口融资+远期售汇

### 产品简介

境内进口商与国外出口商约定以信用证方式结算货款，银行为进口商提供融资先行对外付款，进口商以销售货款归还银行融资。为规避汇率风险，同时签订远期售汇协议，以融资到期日为期限，锁定售汇成本。

### 运作实例

境内进口商与国外出口商签订销售合同，金额为100万美元，约定以信用证方式结算。为满足结算和融资需求，银行向境内进口商推荐“进口开证+进口融资+远期售汇”套餐，为进口商开出100万美元的即期信用证，收到进口信用证项下的单据后，为进口商办理期限90天的进口押汇并对外付款。

为锁定到期还款成本，境内进口商同时办理一笔100万美元的90天远期购汇委托，交割日为进口押汇到期日。押汇到期日，境内进口商办理远期购汇交割归还银行融资本息。

## 案例十二：订单融资

### 产品简介

订单融资，是指银行为支持国际贸易项下出口商备货出运，应出口商的申请，根据其提交的销售合同或订单，向其提供用于订单项下货物采购的专项贸易融资。

### 运作实例

某公司为一家生产小型发动机的企业，单个订单金额大，且产

品生产、回款周期较长，使得企业在备货阶段资金较为紧张，影响了企业生产经营规模的进一步扩大。

银行向该公司推荐了订单融资业务，企业提供订单合同等相关单据后，即可获得最高合同金额80%的外汇融资，并在办理结汇后，专项用于原材料采购，有效解决企业备货期间的资金需求，同时避免未来因人民币汇率波动给企业带来财务核算上的不确定性。

订单融资手续简便，凭订单即可获得资金支持，满足供应商备货装运的融资需求，能够根据企业业务情况提供本/外币资金融通。

## **案例十三：出口商业发票贴现**

### **产品简介**

出口商业发票贴现，是指出口商将现在或将来的基于出口商与进口商（债务人）订立的出口销售合同项下产生的应收账款转让给银行，由银行为其提供贸易融资、应收账款催收、销售分户账管理等服务。

### **运作实例**

某公司大部分出口业务采用赊销（O/A）结算方式，收款账期为60天。最近，公司感到流动资金不足，同时汇率波动也使公司希望尽快锁定收汇价格。

银行向该公司推荐了出口商业发票贴现业务，该公司向银行提供贸易合同、商业发票、运输单据副本及其他相关单据后，即可获得最高发票面值90%的融资款。

出口商业发票贴现业务手续简单，可轻松贴现远期出口应收账款，获得资金支持，提前结汇，规避汇率风险。

## 案例十四：出口再议付

### 产品简介

出口再议付，是指银行在收到远期信用证项下单据并审单后，将单据交寄出口再议付合作行，由再议付合作行向出口商提供无追索权的即期融资资金业务。

### 运作实例

某公司对印度的出口业务全部采用信用证(L/C)方式结算，收款账期为180天。因账期较长，公司常感到资金紧张，同时汇率的波动也使公司希望尽快锁定收汇价格。

银行向该公司推荐了出口再议付业务，公司向银行提供全套信用证项下单据后，银行审单并将单据交寄出口再议付合作行，由再议付合作行向出口商提供发票面值90%的无追索权融资资金。

出口再议付业务手续简单，可无追索权买断出口应收账款，获得资金支持，提前结汇，规避汇率风险。

## 案例十五：福费廷

### 产品简介

福费廷业务，是指银行无追索权地买入因商品、服务或资产交易产生的未到期债权。通常该债权已由金融机构承兑/承付/保付。

### 运作实例

某公司在业务拓展过程中，接到一笔西班牙的订单，由于双方为首次叙做业务，约定采用远期信用证方式结算，付款方式为提单装运日后120天。由于进口商是该公司的新客户，该公司对企业情况

了解不充分，对收款安全性存在较大顾虑，同时，由于人民币对美元汇率波动较大，趋势难以预测，企业担心到期后因汇率波动吞蚀利润，遂向银行提出福费廷业务申请。该开证银行有金融机构授信额度，可由银行直接叙做福费廷业务，银行对该笔应收账款提供无追索权的买断融资。企业提早获得资金周转，并获得银行后续进口商付款催收等相关服务。同期，人民币小幅升值，企业通过贸易融资有效规避了汇率风险。

福费廷业务可以帮助出口企业规避各类风险，获得资金融通，优化财务报表，还能帮助出口企业以延期付款的条件促成与买家的交易，增加贸易机会。企业可提前向银行咨询福费廷报价并将相应的成本转移到产品价格中去，从而转嫁融资成本。



# 浙江省银行外汇和跨境人民币展业 自律机制成员单位

中国银行浙江省分行	渤海银行杭州分行	浙江泰隆商业银行
中国工商银行浙江省分行	中国邮政储蓄银行股份有限	浙江泰隆商业银行杭州分行
中国农业银行浙江省分行	公司浙江省分行	浙江民泰商业银行
中国建设银行浙江省分行	杭州银行	浙江民泰商业银行杭州分行
国家开发银行浙江省分行	宁波银行杭州分行	杭州联合农村商业银行
中国进出口银行浙江省分行	上海银行杭州分行	上海农村商业银行嘉善支行
中国农业发展银行浙江省分行	北京银行杭州分行	三井住友银行（中国）杭州分行
浙商银行	江苏银行杭州分行	东亚银行（中国）杭州分行
浙江省农村信用社联合社	南京银行杭州分行	汇丰银行（中国）杭州分行
交通银行浙江省分行	温州银行	花旗银行（中国）杭州分行
中信银行杭州分行	温州银行杭州分行	恒生银行（中国）杭州分行
上海浦东发展银行杭州分行	嘉兴银行	渣打银行（中国）杭州分行
华夏银行杭州分行	湖州银行	南洋商业银行（中国）杭州分行
招商银行杭州分行	绍兴银行	星展银行（中国）杭州分行
广发银行杭州分行	金华银行	大华银行（中国）杭州分行
平安银行杭州分行	金华银行杭州分行	澳大利亚和新西兰银行（中国）杭州分行
中国民生银行杭州分行	浙江稠州商业银行	三菱日联银行（中国）杭州分行
兴业银行杭州分行	浙江稠州商业银行杭州分行	华侨永亨银行（中国）绍兴分行
中国光大银行杭州分行	台州银行	
恒丰银行杭州分行	台州银行杭州分行	

## 浙江省外汇衍生产品服务联络员通讯录

### 中国银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	金智明	金融市场部总经理	85010180		87919348
联系人	范国平	金融市场部主任级产品经理	85011899	13989800927	87919348

### 中国工商银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	邵秀峰	国际业务部资深经理	87336702		87336732
联系人	王寅	国际业务部高级经理	87336660	13185719974	87336732

### 中国农业银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	陈德龙	国际金融部总经理	89578952		87226282
联系人	叶之毅	国际金融部资深专员	89578958	13958019214	87226282

### 中国建设银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	韩文静	投资银行业务部副总经理	85314556		85313697
联系人	侯一鼎	投资银行业务部主管	85313940	18857895288	85313697

### 国家开发银行浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	周莉	市场与投资处处长	81686086		89778057
联系人	张少眉	市场与投资处员工	81686192	18867545608	89778057

### 中国进出口银行浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	王忠	贸易金融处处长	87851820		87851813
联系人	张维	贸易金融处经理	87851812	15224001608	87851813

### 浙商银行股份有限公司

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	黄文玲	国际业务部总经理	87659976		87659108
联系人	刘 岗	国际业务部产品经理	88261178	13515271860	87659108

### 交通银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	茹 滨	国际部总经理	87183730		87028295
联系人	吴晓莉	管理经理	87216113	18957177300	87028295

### 中信银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	徐 晰	国际业务部总经理	86678308		87913310
联系人	王 力	国际业务部副经理	86678394	13666683739	87913310

### 上海浦东发展银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	陆君君	金融市场部副总经理	87366577		87367432
联系人	陈璐敏	代客衍生团队主管	87366130	13868042831	87367432

### 华夏银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	吕存杰	贸易金融部副总经理	88366023		87234036
联系人	王书杰	出口业务室副经理	87239090	13777407902	87234036

### 招商银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	周 晓	国际业务中心总经理	87395916		85789065
联系人	董呈欢	衍生交易团队负责人	87395910	15990736069	85789065

### 广发银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	章 宏	金融同业部总经理	87019888-11898		87021389
联系人	陈佳佳	金融同业部高级主管	87019888-11165	18657158806	87021389

### 平安银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	吴 樯	交易银行部总经理	87248598		87210712
联系人	邢 达	跨境金融团队负责人	81993123	13968142623	87210712

### 中国民生银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	朱红霞	国际业务部总经理	87239770		87239760
联系人	单 丹	国际业务部产品经理	87668197	13806508605	87239760

### 兴业银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	李智伟	交易银行部总经理	87370722		—
联系人	曹 一	产品经理	87370778	13858091448	—

### 中国光大银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	孙 鑫	交易银行部总经理	87895441		87895438
联系人	吕津津	外汇管理中心主任	87895443	13805739447	87895438

### 渤海银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	周利民	同业业务营销中心总经理	28119992		—
联系人	徐 燕	同业业务营销中心客户经理	28119829	19957013316	—

### 中国邮政储蓄银行股份有限公司浙江省分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	杨蔡晓	交易银行部副总经理	87335088		—
联系人	林富斌	交易银行部主管	87335094	18957170786	—

### 杭州银行股份有限公司

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	张治青	资金营运中心副总经理	63799958		58206171
联系人	陆 晓	代客交易岗	85129106	18668616111	85872965

### 宁波银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	李 政	金融市场部总经理	87115683		87207050
联系人	娄舟吉	金融市场部高级经理	87206990	15067112490	87207050

### 上海银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	王 静	国际业务部副总经理	87560383		87560377
联系人	陈凌峰	国际业务部产品经理	87568616	13758153627	87560377

### 北京银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	周小龙	国际业务部总经理	81998261		81998374
联系人	郭 茹	国际业务部主管	81998284	18857110799	81998374

### 江苏银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	田 赟	国际业务部总经理	88359515		88359576
联系人	徐 丽	国际业务部团队经理	88359676	15857182014	88359576

### 南京银行股份有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	袁小玲	交易银行部总经理	81135937		81135900
联系人	张 瑜	交易银行部主管	81135070	13968134005	81135900

### 浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司

姓名		职务	办公电话	手机	传真
负责人	金国庆	金融市场事业部总经理	81105800		84788322
联系人	林 宝	金融同业部副总经理	84788343	18257561552	84788322

### 三菱日联银行（中国）有限公司杭州分行

姓名		职务	办公电话	手机	传真
联系人	张成楠	公司业务课专员	87928080	13511264757	87928087

