

<<银行供应链融资培训-2>>

图书基本信息

书名：<<银行供应链融资培训-2>>

13位ISBN编号：9787513614092

10位ISBN编号：7513614091

出版时间：2012-7

出版时间：中国经济出版社

作者：立金银行培训中心教材编写组

页数：131

字数：109000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<银行供应链融资培训-2>>

### 内容概要

供应链融资的思路并不是直接解决核心企业的融资问题，而是着眼于解决核心企业上下游客户的融资问题，这比解决核心企业融资更有效，核心企业上下游企业融资问题解决了，核心企业问题也就自然解决。

供应链融资在国内是个既新鲜，又传统的产品，立金银行培训中心一直在各家银行培训客户经理，供应链融资是最热门的课程之一。

立金银行培训中心集中各家银行的精英讲师，整理了讲课中的内容，集成成本书，本书主要以理论结合案例。

本书提供：教练式培训，提供最真实的案例，做优秀客户经理最真实的体会。

本书将帮助你在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理。

## <<银行供应链融资培训-2>>

### 作者简介

立金银行培训中心是一家专业的银行培训机构，具备丰富的营销实战经验，案例讲学为该培训中心的最大特色，一直深受各家银行的欢迎。

立金银行培训中心专注于实务操作，尤其是在对公授信领域，经验丰富。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

## <<银行供应链融资培训-2>>

### 书籍目录

#### 第一篇概念篇

- 一、什么是供应链融资
- 二、供应链融资营销要点
- 三、发展供应链融资可以给银行带来利益
- 四、银行开展供应链融资业务模式
- 五、银行开展供应链融资业务的风险与防范措施

#### 第二篇案例篇

- 案例一CALL王牌电器（惠州）有限公司供应商批量授信方案
  - 案例二北京湘客隆商业集团股份有限公司供应链融资方案
  - 案例三天津交通基础管理局项目资金监管方案
  - 案例四庆达电器国内跨行式无追索权保理方案
  - 案例五红盛未来石油仓单质押融资方案
  - 案例六山南省交通厅供应链融资方案
  - 案例七手机经销商批量授信供应链融资方案
  - 案例八内蒙古科乐粮食物流有限公司货押融资方案
  - 案例九北京乐达塑机集团有限公司买方信贷授信方案
  - 案例十四川金辉麒兴汽车销售服务有限公司货押融资方案
  - 案例十一内蒙古钢铁集团“1+N”保理方案
  - 案例十二武汉新日物资供应有限公司授信方案
  - 案例十三联想区域总理商货押业务授信方案
  - 案例十四商务重工股份有限公司供应商链式融资方案
  - 案例十五钢铁保兑仓商商银营销授信方案
  - 案例十六中建二局集团物流有限公司批量授信方案
  - 案例十七水泥行业使用煤炭做货押方案
- 附录
- 附录一立金银行培训中心讲解供应链融资提纲
  - 附录二立金银行培训名言

## &lt;&lt;银行供应链融资培训-2&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：1.结构性出口前融资 结构性出口前融资是指出口企业在已签订的小合同的条件下，以履行该合同产生的应收账款为担保和基本还款来源的融资方式。

具体根据结算方式的不同有几个品种，如赊销（O/A）、承兑交单（D/A）项下的出口发票融资、信用证结算项下的出口打包贷款等。

在结构性出口前融资中，银行最关注的是借款企业根据合同要求生产、交付商品的履约能力和买方按期支付贷款的能力。

因此银行对物流的监控主要是企业按照合同生产、交付等履约情况，而不再是商品本身变现价值，由于销售价格多在合同中约定，因此可以进行此类融资的商品种类也更加广泛。

对于买方付款的风险，主要通过选择信用良好的大型买家（或者接受信用高的银行开出的信用证），在一些情况下也可以辅之以出口信用保险等第三方担保措施来规避。

2. “1+N”国内贸易融资——超市供应商融资模式 超市供应商融资模式是一种针对于超市上游供应商融资业务。

流程：供应商在网上接到超市订单后，向银行提出融资申请，用于组织生产和备货；获取融资并组织生产后，向超市供货，供应商将发票、送检入库单等提交给银行，银行即可为其办理应收账款保理融资，归还订单融资；应收账款到期，超市按约定支付货款资金进入客户在银行开设的专项收款账户，银行收回保理融资，从而完成供应链融资的整套办理流程。

这一模式以供应链中上下游的信用迁移为主，物流跟踪控制为辅，解决了融资企业信用缺失和信息不对称等问题，运行一段时间以来效果良好。

创新点在于：一是该融资模式主要考察企业的现金流和营运情况，特别是与供应链中核心企业的业务往来作为融资判断依据，突破传统的评级授信抵押担保等，产品畅销的中小企业。

## <<银行供应链融资培训-2>>

### 编辑推荐

《银行供应链融资培训2》将帮助读者在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理，激发客户经理生生不息的奋斗精神和创造价值的活力。

本书通过最详尽的案例培训，帮助您成为最优秀的商业银行客户经理。

培训过的机构包括招商银行、民生银行、浦东发展银行、中信银行、建设银行、兴业银行等，受到学员的高度评价。

<<银行供应链融资培训-2>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>