

图书基本信息

书名：<<银行供应链融资、货权质押融资培训 >>

13位ISBN编号：9787504962263

10位ISBN编号：7504962260

出版时间：2012-2

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：268

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>

内容概要

货押融资，是银行客户经理营销中小贸易商的王牌银行工具，尤其是钢铁、汽车、石油、煤炭、粮食、橡胶、有色金属、化肥、焦炭等行业。

货押融资业务，是银行通过监管公司实现严密控货，客户随打款随赎货，实现封闭自偿。

货押融资必须牢牢控制货权风险。

货押融资要求属于大宗商品、具备较好变现性、市场价格透明、易于保管等。

货押融资最大优势：较专业的担保公司担保方式，成本更低；较房产抵押担保方式，更易实现；在市场上大受欢迎。

书籍目录

第一篇 汽车行业

- [案例一] 北京百利汽车贸易有限公司货押业务方案
- [案例二] 北京博瑞迪汽车销售服务有限公司货押业务方案
- [案例三] 北京立宝行汽车销售服务有限公司货押业务方案
- [案例四] 北京盈芝汽车销售服务有限公司货押业务方案

第二篇 工程机械行业

- [案例] 合肥中天工程机械有限责任公司货押业务方案

第三篇 钢铁行业

- [案例一] 四川省达杰钢铁集团有限责任公司货押业务方案
- [案例二] 广西旺源物流有限责任公司货押业务方案
- [案例三] 双立集团有限公司货押业务方案
- [案例四] 山西天汇无缝钢管有限公司货押业务方案
- [案例五] 介休市新佰钢铁有限公司货押业务方案
- [案例六] 四川万鑫不锈钢有限责任公司货押业务方案

第四篇 煤炭石化行业

- [案例一] 宁波大榭开发区金远沥青销售有限公司授信方案
- [案例二] 华海进出口有限公司货押业务方案
- [案例三] 辽宁亿翔交通技术有限公司货押业务方案
- [案例四] 营口远辰燃化有限公司货押业务方案
- [案例五] 广州华业聚酯有限公司货押业务方案
- [案例六] 张家港锦杰化纤有限公司货押业务方案
- [案例七] 辽宁安远化工有限公司货押业务方案
- [案例八] 上海锦能国际贸易有限公司货押业务方案
- [案例九] 莱芜市泰辉焦化有限公司货押业务方案
- [案例十] 烟台市中顺供销石油公司成品油货押业务方案

第五篇 农副产品行业

- [案例一] 沈阳金源食品有限公司货押业务方案
- [案例二] 郑州恒通粮食批发市场有限公司货押业务方案
- [案例三] 黑龙江省千和粮油贸易有限公司货押业务方案
- [案例四] 黑龙江省仁禾米业有限公司货押业务方案
- [案例五] 鹤岗市力盛粮油有限公司货押业务方案
- [案例六] 山东西旺食品有限公司货押业务方案
- [案例七] 铜陵县华青棉业有限公司货押业务方案
- [案例八] 鹏远糖业有限公司货押业务方案
- [案例九] 日照市云海糖业集团有限公司货押业务方案

第六篇 电子行业

- [案例一] 中天电子交易市场有限公司货押业务方案
- [案例二] 西安志信电子有限责任公司货押业务方案

第七篇 化肥行业

- [案例一] 合肥方富磷复肥有限责任公司货押业务方案
- [案例二] 郑州高威肥业有限公司货押业务方案
- [案例三] 广西富满农资股份有限公司货押业务方案

第八篇 造纸行业

- [案例一] 诚信纸业有限责任公司货押业务方案
- [案例二] 深圳市中晖纸业有限公司货押业务方案

[案例三] 金辰纸业(郑州)有限公司货押业务方案

第九篇 电缆行业

[案例一] 浙江宏波线缆股份有限公司货押业务方案

[案例二] 成都市金太线缆有限公司货押业务方案

第十篇 酒行业

[案例一] 塔达酿酒有限公司货押业务方案

[案例二] 四川省宜宾市一夏酒业有限公司货押业务方案

第十一篇 纺织行业

[案例一] 郑州茂锦纺织有限公司货押业务方案

[案例二] 仙桃市华池纺织有限公司货押业务方案

第十二篇 汽车零部件行业

[案例一] 湖南斯达橡胶科技发展有限公司货押业务方案

[案例二] 天津联盛轮胎橡胶有限公司的货押业务方案

第十三篇 木材行业

[案例一] 上海和胜木业有限公司货押业务方案

[案例二] 深圳市昇升木业有限公司货押业务方案

章节摘录

版权页：插图：3.应收、应付账款明细及应收账款周转情况。

应收账款840万元，主要是一汽大众车款、保险应收款、个人应收款；应付账款1866万元，其中，广告费193万元，汽车配件1600万元。

(二) 资信情况 1. 银行信用记录。

A银行5000万元，B银行8750万元，C银行2500万元。

2. 与银行的合作情况。

该公司在银行授信额度已用完，开立2张银行承兑汇票，总金额2500万元，期限均为3个月。

二、银行切入点分析 某银行认为该公司上游客户是汽车制造厂商一汽大众有限公司和奥迪(中国)有限公司，下游是购车用户。

由于汽车厂商是著名品牌，有非常好的市场前景，又有生产厂家支持，所以对于银行而言风险系数相对较小。

由于一汽大众车属于畅销车型，厂商的销售策略为货款先到者优先提车。

银行经过对百利汽车贸易有限公司进行“体检”，发现该公司已经没有房产或可以寻找的有实力的第三方提供担保。

因此，认为该客户不适合提供银票，而应为法人账户透支业务。

该公司最有价值资产就是仓库中奥迪品牌乘用车。

出于公司必须保留一部分库存车需要，公司库存车价值超过6000万元，可以采取库存车质押方式，帮助企业盘活存货，银行提供流动资金贷款融资。

对该公司的奥迪品牌乘用车存货，可以采取输出监管方式，委托专业的物流公司对奥迪品牌乘用车进行监管，只要合理地控制车辆，银行的授信风险就可以控制。

编辑推荐

《银行供应链融资、货权质押融资培训2》适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用

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>