



银行产品培训 畅销书



银行

供应链融资、 货权质押融资培训②

—— 立金银行培训中心 著 ——

- 透彻分析货押融资营销对象
- 详细讲解货押融资授信方案
- 系统诠释货押融资风险控制
- 收录最全营销货押融资产品

本书适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用



中国金融出版社

银行供应链融资、货权 质押融资培训②

立金银行培训中心 著



中国金融出版社

责任编辑：贾 真

责任校对：李俊英

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行供应链融资、货权质押融资培训② (Yinhang Gongyinglian Rongzi、Huoquan Zhiya Rongzi Peixun②) / 立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2012. 2

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6226 - 3

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—融资—中国—职业培训—教材 IV. ①F832.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 269700 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 利兴印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 17.5

字数 310 千

版次 2012 年 2 月第 1 版

印次 2012 年 2 月第 1 次印刷

定价 42.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6226 - 3/F. 5786

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

立金银行培训教材编写委员会

主 编：陈立金 云晓晨

副 主 编：马翠微 翟 丽

编写成员：索 莉 张的用 赵 辉

白 彭 江建伟 唐 娜

李 丹 严 硕 李 煊

前言

根据营销需要来学习产品

整日奔波，一直在各地培训银行客户经理，很多朋友问我：“够辛苦的，身体受得了吗？”说实在的，我一直以此为乐，立金银行培训中心已经成为国内最大的银行培训机构了，我们培训的银行学员超过2万人次，我感到非常自豪。由于我们的第一本《银行供应链融资、货权质押融资培训》大卖，本次有了《银行供应链融资、货权质押融资培训②》。

如何成为优秀的银行客户经理需要注意以下事项。

一、用什么，学什么

参加银行工作后，要进行功利性的学习，根据客户的需要来学习产品，哪些最有利于营销，就先学习哪些产品。

积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉。

上大学时，重学习基本功，学得很杂，很多都是基础知识，比如化学、物理、语文等。参加银行工作后我的学习方法非常功利，客户需要什么，我就学习什么，客户迫切需要什么，我就投入自己的全部精力去弄懂它。我自己就是一支部队，我给自己打仗，我要全力给自己配备最需要的装备，我只去攻占最可能搞定的山头。攻占山头需要迫击炮，我就去学习迫击炮的使用方法。

银行产品实在太多了，有些结构复杂，要想搞清楚，必须投入很大的气力。而像授信等产品，如果没有实践经验，很难彻底地理解。因此，我要求自己在学习产品方面绝对聚焦。

在银行，客户经理最应该学习的产品就是授信产品，首先应配置90%的时间精力认真学习授信业务，学习如何拉来存款。我的经历可以给大家分享，在成功搞定北京国美电器以后，我更加知道银行授信产品的重要性，为了熟悉银行授信产品，我干脆将本行的授信产品制度全部复印下来，制作了一本银行授信产品制度合集，放在自己的包里。只要有工夫，我就翻看，无论是在地铁里、在吃饭的间隙，还是在等客户的一段时间里，我都会赶紧翻翻制度合集，抓紧学习。



学习我掌握一个顺序，急用急学，缓用慢学。首先学习最经常用到的产品，如敞口银行承兑汇票和银行承兑汇票贴现，然后是银行承兑汇票贴现，对于复杂的固定资产贷款、项目融资等，由于使用到的机会很少，我就基本没有放到最前面来学。

二、学习不要在乎别人怎么看

我在地铁里翻看图书、银行授信产品制度合集等，从来不怕地铁里的人笑话，拉不来存款会饿肚子，我宁可不要脸面，也要一个吃饱饭的肚子。想一想毛泽东当年在闹市里读书，结果怎么样，打下了整个天下。

当然，绝对不是说只让大家学习授信产品，其他产品就不学习了。我作为一个过来人的肺腑之言，首先应该学习授信产品，当精通授信产品之后，再把时间和精力配备给其他产品。

我建议大家认真学习本行及同业的先进产品营销思路和成功客户业务案例，仔细揣摩其中使用的银行产品和客户营销的思路。学习就是案例式的学习，掌握其中的精髓，积极复制到其他同类客户。比如，其他银行成功使用票据产品服务了某钢铁经销商，你直接复制即可。

三、围绕完成存款任务来学习产品

银行考核来考核去就是存款，请永远记住，我们的第一指标就是存款。

作为客户经理，建议各位准备好本行的重点产品制度，装订成一个册子。每天利用一切时间学习业务，只要有空余时间就去学习。基础银行理论知道些即可，在没进银行前，应当认真熟悉银行基础知识，一旦进入银行，一切的学习活动就应围绕存款来进行。

我很喜欢新东方的培训方法，你无须知道复杂的英语基础知识，如英语语法、英语结构等，只要你能通过托福考试并考出高分就是胜利。我喜欢这种培训方式，现在我的培训也在沿袭这条思路。告诉你哪些行业客户资金量较大，通过哪种方法可以拉来存款就行了。至于银行复杂的流动性头寸管理、银行资本充足率管理、银行风险决策理论、银行产品基础属性、设计原则等，你无须知道。无论你是学什么专业出身，无论你出身于哪行，只要你头脑灵光，肯吃苦，我都能把你培养成为一名王牌客户经理。就如同战士一样，我告诉你如何拿下这个山头就行了，至于拿下这个山头的战略意义你无须知道。

陈立金

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	1
【案例二】	北京博瑞迪汽车销售服务有限公司货押业务方案	4
【案例三】	北京立宝行汽车销售服务有限公司货押业务方案	7
【案例四】	北京盈芝汽车销售服务有限公司货押业务方案	10

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	14
------	----------------------------	----

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	21
【案例二】	广西旺源物流有限责任公司货押业务方案	28
【案例三】	双立集团有限公司货押业务方案	32
【案例四】	山西天汇无缝钢管有限公司货押业务方案	38
【案例五】	介休市新佰钢铁有限公司货押业务方案	44
【案例六】	四川万鑫不锈钢有限责任公司货押业务方案	49

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	58
【案例二】	华海进出口有限公司货押业务方案	62
【案例三】	辽宁亿翔交通技术有限公司货押业务方案	65
【案例四】	营口远辰燃化有限公司货押业务方案	72
【案例五】	广州华业聚酯有限公司货押业务方案	79



【案例六】	张家港锦杰化纤有限公司货押业务方案	86
【案例七】	辽宁安远化工有限公司货押业务方案	93
【案例八】	上海锦能国际贸易有限公司货押业务方案	98
【案例九】	莱芜市泰辉焦化有限公司货押业务方案	103
【案例十】	烟台市中顺供销石油公司成品油货押业务方案	109

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	119
【案例二】	郑州恒通粮食批发市场有限公司货押业务方案	125
【案例三】	黑龙江省千和粮油贸易有限公司货押业务方案	132
【案例四】	黑龙江省仁禾米业有限公司货押业务方案	136
【案例五】	鹤岗市力盛粮油有限公司货押业务方案	140
【案例六】	山东西旺食品有限公司货押业务方案	143
【案例七】	铜陵县华青棉业有限公司货押业务方案	149
【案例八】	鹏远糖业有限公司货押业务方案	153
【案例九】	日照市云海糖业集团有限公司货押业务方案	158

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	164
【案例二】	西安志信电子有限责任公司货押业务方案	171

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	180
【案例二】	郑州高威肥业有限公司货押业务方案	185
【案例三】	广西富满农资股份有限公司货押业务方案	191

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	198
【案例二】	深圳市中晖纸业有限公司货押业务方案	203
【案例三】	金辰纸业（郑州）有限公司货押业务方案	209

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 215
- 【案例二】 成都市金太线缆有限公司货押业务方案 220

第十篇 酒行业

- 【案例一】 塔达酿酒有限公司货押业务方案 225
- 【案例二】 四川省宜宾市一夏酒业有限公司货押业务方案 231

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 238
- 【案例二】 仙桃市华池纺织有限公司货押业务方案 242

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 247
- 【案例二】 天津联盛轮胎橡胶有限公司的货押业务方案 252

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 257
- 【案例二】 深圳市昇升木业有限公司货押业务方案 262

第一篇 汽车行业

汽车销售服务商货押业务行业认识：

汽车行业是银行办理动产融资最经典的行业，中高档轿车市场价格较稳定、产销量较大，非常适合操作动产融资。汽车保管条件简单，有厂商的质量合格证，方便银行控制商品的质量。银行要高度重视对汽车销售企业的信贷资金用途，如果信贷资金支付给汽车厂商，银行应当采取受托支付方式，收购款直接划付给汽车厂商账户。这块市场非常巨大，客户群体数量非常众多。中国的各城市都有大型的汽车经销商，对这些经销商都可以模仿货押融资这个营销思路来营销。

通过本部分学习，客户经理应当学习掌握如何对汽车销售企业设计货押业务方案。

【案例一】 北京百利汽车贸易有限公司货押业务方案

一、申请人情况

（一）基本情况

百利汽车贸易有限公司（以下简称百利公司）是奥迪品牌在亚洲地区最大的经销商之一，位于北京亦庄经济技术开发区，主营业务为奥迪品牌系列汽车的销售与维修。其硬件设施、展厅环境、展厅规模在亚洲首屈一指。

该公司累计销售奥迪汽车 2 064 辆，在全国奥迪汽车经销商中排名第 5，实现主营业务收入 10.64 亿元、净利润 2 993 万元、总资产 2.53 亿元、所有者权益 9 992 万元、总负债 1.53 亿元、资产负债率 60.5%。

1. 上下游主要供货商。百利公司的上游主要供货商为一汽大众汽车有限公司，交易货物品种为奥迪汽车及其配件，年交易金额为 10 亿元人民币，占申请人总购买额的比重为 100%，合作年限 5 年。下游主要客户为北京及周边地区的个人客户。

2. 存货明细及存货周转情况。截至 2 月末库存车辆 76 辆，其中国产车 25



辆，价值919万元；进口车51辆，价值5290万元。国产车销售1641台，存货周转仅需15~20天；进口车销售423台，周转需50~60天，考虑到进口车单价高，体现在报表中存货占比大于国产车，测算出整体存货周转天数约为34.31天。

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。

三、授信方案

申请人：北京百利汽车贸易有限公司

质物：奥迪品牌乘用车

出质人：北京百利汽车贸易有限公司

业务模式：现货质押

授信品种：银行承兑汇票，敞口可申用为法人透支额度

供货方：一汽大众汽车有限公司



货权形式：动产

仓库位置：北京百利汽车贸易有限公司 4S 店内

监管人：中海现代物流科技股份有限公司

监管模式：输出监管

监管合同及厂、商、银合作协议：标准合同

盯市渠道及取值方法：<http://www.faw-vw.com/audi/index.htm>，一汽大众网站，取值按购入车辆的发票价计算。

保证金比例：10%

质押率：80%

赎货期：3 个月

回购/担保安排：控股股东北京百利汽车进出口集团有限公司提供连带责任保证，实际控制人提供无限责任担保。

货押业务方案流程描述（或流程图）：

百利公司将自有资金采购的奥迪汽车质押给银行，由中海现代物流公司提供输出监管，在银行参照出质车辆的发票价格，并按 80% 的质押率核定货值后，为其核定银行承兑汇票额度，敞口可申用为法人透支额度。本次授信业务，百利公司拟将价值 2 500 万元的车辆质押给银行，由银行为其核定 2 000 万元银行承兑汇票额度，保证金比例 10%，期限最长不超过 3 个月，开出银票过程中，随着质押车辆的销售，银票敞口金额逐步减少；授信敞口部分 1 800 万元可申用为法人透支额度，主要用途：（1）在贴现利率与贷款利率相当或略高的情况下直接现款购车；（2）部分紧俏车型现款提车优先，银票不具备竞争优势；（3）通过市场其他渠道购买零配件。透支账户持续透支有效期为 90 天，在此期间公司付款赎车，逐步偿还透支资金。

四、质押货物情况

（一）货物描述

1. 品种、规格。国产车：A4、A6；进口车：A8、R8、S8、Q7、TT。
2. 生产厂家。一汽大众汽车有限公司、德国大众汽车公司。
3. 物理特性、包装及储藏条件。物理特性稳定，包装、仓储无特殊要求。
4. 质量标准。国产车以机动车登记合格证为标准，进口车以商检单为标准。

（二）价格分析

1. 近期供需状况。北京地区市场需求长期稳定，生产厂商通过调整产能严格控制市场供给，销售目标明确、步骤详细、针对性强。新上市及热门车



型的市场需求不能得到充分满足。

2. 市场价格。(1) 市场价格获取渠道为一汽大众网站及相关车市网站；(2) 目前价格见存货表中一汽大众公司公布的市场指导价；(3) 近期价格波动状况及趋势。奥迪汽车的价格整体稳定，新车上市1年后会有1万~2万元幅度的优惠，成熟车型的价格基本无波动。

五、监管库情况

1. 仓库类型：出质人自有整车及零配件存储仓库。
2. 库容（仓储面积）：2 000平方米，可存储160辆车。
3. 仓库分析：储存环境较好、管理规范，完全具备储存质押车辆的条件。

六、风险点及控制措施

1. 货物控制。除由中海现代物流履行监管职能之外，出质人（百利公司）还需要提交质押车辆的合格证或商检单，由银行办理入库手续；凭货押中心放货通知书出库后，与质押车辆一并交付出质人。

2. 质量控制、保险等。出质人为质押车辆办理库存期间的保险，保险第一受益人为A银行，提供相应保单原件。投保险种应包括但不限于火灾险和盗窃险，保险期限1年，保险金额不低于银行授信要求的质押物总额。

七、收益分析

银行按授信总额的0.5%一次性收取货押业务管理费，按法人透支额度的0.5%收取年承诺费。预计可新增保证金存款1 000万元，中间业务收入30万元。

本案例中提供了八成的质押率，主要考虑到大众汽车属于中高档车型，价格一直较为稳定，提高质押率可以提升银行的竞争力。大众的汽车经销商一般都实力较强，不会选择担保公司担保的这种高成本的融资方式。

【案例二】 北京博瑞迪汽车销售服务有限公司货押业务方案

一、申请人情况

（一）基本情况

北京博瑞迪汽车销售服务有限公司主营英菲尼迪汽车销售及服务，截至11月销售51辆，实现销售收入2 900万元。

（二）上下游主要供货商

1. 上游主要供货商为日产中国投资有限公司，交易货物品种为英菲尼迪汽车，年交易量为126辆、交易额7 900万元，占申请人总购买额比重100%。下游主要客户为零售终端客户。

2. 存货明细及存货周转情况。存货约75辆，价值4 900万元，存货周转天数约90天。

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日产中国投资有限公司，下游是购车用户，公司发展前景向好、经营稳健、盈利能力较强，于是银行愿意提供货押业务金融服务方案。

经过对北京博瑞迪汽车销售服务有限公司进行“体检”，该公司已经没有房产或可以寻找的有实力第三方提供担保。

该公司最有价值的资产就是仓库中英菲尼迪汽车。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4 900万元，可以采取库存车质押方式，银行提供融资。该公司有大量的英菲尼迪汽车存货。可以采取输出监管方式，委托专业的物流公司对英菲尼迪汽车进行监管，只要可以合理地控制车辆，银行的授信风险就可以控制，银行可以提供流动资金贷款。

三、授信方案

申请人：北京博瑞迪汽车销售服务有限公司

质物：英菲尼迪汽车

出质人：北京博瑞迪汽车销售服务有限公司

业务模式：现货质押

授信品种：流动资金贷款

供货方：日产中国投资有限公司

货权形式：动产

仓库位置：北京博瑞迪汽车销售服务有限公司4S店内

监管人：中海现代物流科技股份有限公司北京分公司

监管模式：输出监管

监管合同及厂、商、银合作协议：标准合同

盯市渠道及取值方法：太平洋汽车网

质押率：70%

赎货期：120天



担保安排：股东提供连带责任担保

货押业务方案流程描述（或流程图）：北京博瑞迪汽车销售服务有限公司拟将采购自日产中国投资有限公司的英菲尼迪汽车质押给银行，由中海现代物流科技股份有限公司北京分公司派驻 4S 店提供监管服务，向银行申请流动资金贷款，质押率 70%，赎货期 120 天。

四、质押货物情况

（一）货物描述

1. 品种、规格、等级。

表 1-1

质押货物描述

车型	采购单价（万元）	零售价（万元）
EX25 顶配	48.77	53.0
EX25 豪华	45.82	49.8
EX35 顶配	59.72	64.7
EX35 豪华	56.03	60.9
G25 豪华	35.7	38.8
G37 两门顶配	67.54	73.4
M35	56	60.8
FX35	74.4	80.8

2. 生产厂家：日本日产汽车公司。

3. 物理特性、包装及储藏条件：稳定，无特殊要求。

4. 质量标准：以检验机构出具的进口车随车检验单为准。

（二）价格分析

1. 近期供需状况。中国地区销量分别为 1 550 辆、4 000 辆、5 000 辆，市场需求逐步放大的同时，市场占有率仍较宝马、奔驰等豪华品牌偏小，生产厂家对前期的市场投放较为谨慎，供需基本相当。

北京博瑞迪汽车销售服务有限公司是英菲尼迪在北京开立的第二家授权经销商，采购及销售计划分别为 500 辆和 473 辆。

2. 市场价格。（1）市场价格获取渠道：太平洋汽车网；（2）目前价格：见表 1-1；（3）近期价格波动状况及趋势：价格长期稳定。

五、监管库情况

1. 仓库类型：自有停车场



2. 仓库位置：北京市石景山区莲石东路莲玉桥西
3. 库容（仓储面积）：120 ~ 150 辆
4. 所有权人：北京博瑞迪汽车销售服务有限公司
5. 仓库分析：储存条件较好、相对封闭、可实现独立堆放

六、风险点及控制措施

1. 货物控制：监管公司实地监管，并控制车辆进口货物证明书及检验单。
2. 质量控制、保险：办理出质时需提交检验单，购买以中国银行北京建国门分行为受益人的财产险。
3. 其他管理措施：因地理位置较近、交通便利，易于落实核查库要求。

七、收益分析

新增货押发生额 3 500 万元，带动一般存款 1 500 万元。

【案例三】 北京立宝行汽车销售服务有限公司货押业务方案

一、申请人情况

基本情况

北京立宝行汽车销售服务有限公司注册资本 3 000 万元，主营宝马品牌系列汽车的销售与维修。

公司累计销售宝马汽车 1 533 辆，维修 13 014 台次，实现主营业务收入 7.78 亿元、净利润 2 919 万元、总资产 2.75 亿元，所有者权益 1.04 万元，总负债 1.71 亿元，资产负债率 62%。

1. 上下游主要供货商。上游主要供货商为宝马中国和华晨宝马汽车有限公司；交易货物品种为进口宝马汽车和国产宝马汽车；上年交易金额 34 853 万元（进口宝马）和 38 873 万元（国产宝马），交易量进口宝马 477 辆、国产宝马 1 043 辆，占申请人总购买额比重分别为 47.3% 和 52.7%；合作年限均为 5 年。下游主要客户为个人消费者。

2. 存货及周转情况。库存车辆 140 辆，价值 8 534 万元，10 月末库存车辆 185 辆，价值 11 645 万元，国产车周转约 60 天，进口车周转约 90 天。

3. 应收、应付账款明细及应收账款周转情况。

现款销售，基本无应收应付账款。

4. 与银行的合作情况。新客户，公司合作意愿较好，授信获批即全额用



于采购进口及国产宝马汽车，并开立一般结算账户。

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华晨宝马汽车有限公司和德国宝马公司，下游是购车用户，公司各项财务指标均正常，因为是现款销售，基本无应收账款。宝马品牌对经销商选择较严、准入标准较高。银行认为，由于宝马汽车集团对经销商的高标准要求，宝马品牌的经销商属于汽车经销商中的佼佼者，具备较强的抵御风险的能力。宝马非常重视经销商的品牌信誉，如果经销商在银行违约，将可能丧失经销宝马的资格，这是每个经销商非常忌惮的。

宝马的汽车经销商属于非常优质的中小企业群体，这是银行准备提供授信的前提。

经过对北京立宝行汽车销售服务有限公司进行体检，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。

该公司最有价值的资产就是仓库中的宝马品牌汽车。出于公司必须保留一部分库存车的需要，可采取库存车质押方式，银行提供融资。该公司有大量的宝马品牌汽车存货。可以采取输出监管方式，委托专业物流公司对宝马品牌汽车进行监管，只要可以合理地控制车辆，银行的授信风险可以控制。银行提供定向用途的流动资金贷款。

三、授信方案

申请人：北京立宝行汽车销售服务有限公司

质物：宝马品牌汽车

出质人：北京立宝行汽车销售服务有限公司

业务模式：现货质押

授信品种：银行承兑汇票、法人账户透支额度

供货方：进口车——宝马中国，国产车——华晨宝马

货权形式：动产

仓库位置：北京立宝行汽车销售服务有限公司4S店内

监管人：中海现代物流科技股份有限公司北京分公司

监管模式：输出监管

监管合同及厂、商、银合作协议：标准合同

盯市渠道及取值方法：太平洋汽车网，出质物参照购入增值税发票计价

保证金比例：20%