

物流师案例分析：工商银行的“沃尔玛供应商融资解决方案”

物流师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/620/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_620142.htm 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：
百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心

沃尔玛是世界500强企业，每年在中国的采购额高达120亿美元，上游供货商有上万家，其中大多为中小企业。长期以来，这些中小供货企业由于无法提供有效抵押，加上内部财务管理不够规范等因素，很难从银行获得贷款，资金短缺成为长期困扰企业经营的难题。工商银行深圳分行摆脱单纯依赖借款人自身信用的传统做法，依托小企业交易对手的信用，研发了沃尔玛供应商融资方案。依托交易对手沃尔玛公司优异的信用，对相关物流与现金流实行封闭管理，为供应商提供采购、生产、销售全流程的融资支持。沃尔玛供应商融资解决方案针对沃尔玛公司与其供应商之间物流、信息流、资金流运作特点，工商银行将沃尔玛公司认可的供应商纳入目标客户范围，重点审查客户供货历史、过往合同履行能力、信用记录等直接影响贷款回笼的因素，无需客户提供抵押担保，即可为客户办理融资业务。供应商在网上接到沃尔玛的订单后，向工商银行提出融资申请，用于组织生产和备货；获取融资并组织生产后，向沃尔玛供货，供应商将发票、送检入库单等提交工商银行，工商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，沃尔玛按约定支付贷款资金到客户在工商银行开设的专项收款账户，工商银行收回保理融资，从而完成供应链融资的整套办理

流程。供应商可以直接在工商银行柜面申请办理，工商银行柜面业务人员直接在沃尔玛供应链系统上查询确认应收账款，并在授信额度内根据订单或发票予以融资，快捷方便。

创新亮点 风险管理模式创新。供应链融资突破了传统的评级授信、抵押担保等信贷准入条件的限制，主要依托交易对手沃尔玛公司的信用，通过网络对供应链上的物流、信息流、资金流进行跟踪，建立还款专户，锁定还款资金，有效控制融资风险，实实在在支持了一批经营良好、产品畅销的小企业。

风险管理手段创新。依托强大结算平台，工商银行成功开发出现金流分析系统，详尽掌握沃尔玛与供应商之间的现金往来记录，并进一步与沃尔玛供应链系统对接，实时掌握供应商在沃尔玛的订单和应收账款情况，增加信息的透明度，降低了银行融资风险，同时为简化操作流程提供了技术保障。

业务流程创新。供应链金融单笔金额小、笔数多、频率快，按照银行现有的融资流程，根本无法满足企业对时效性的要求，同时贷款行也无力承担相关的人力成本。工商银行创新性地提出柜台化办理的思路，企业可以直接到工行柜面办理供应链融资业务，实时获得融资，就如同办理结算业务一样，极大地提高了业务办理效率，满足企业时效性的要求。

营销模式创新。凭借自己强大的结算优势，工商银行批量筛选出沃尔玛供应商名单及其收款情况，准确定位该项业务的目标客户。把传统单个客户营销模式转变为批量营销模式，组织沃尔玛供应商召开供应链融资方案推介会，一次推介会就有50个客户到场，有近一半的客户在一个月内申请开办供应链融资业务，成功率达45%。2005年6月，工商银行推出了沃尔玛供应商保理业务试点。2006年7月，在保理业务运作成

功基础上，进一步延伸服务链条，推出了供应链金融产品。自2005年6月至2006年6月，供应链金融创新短短一年时间，仅深圳市分行红围支行一家就为发放沃尔玛供应链融资300笔，金额8000万元。在2006年12月举行的“中国中小企业融资论坛”上，工行以支持沃尔玛供货商为背景的《核心企业供应商融资解决方案》被评选为了“最佳中小企业融资方案”。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com