

中基供应链商票模式与下游客户的合作方案

在国家大力提倡改革的背景下，中基招商集团通过 1+N 的供应链金融模式进行建材贸易的改革，以收取下游客户电子商业承兑汇票模式从事水泥、矿粉等建材贸易。中基集团的供应链商票模式能带给搅拌站客户获得 1-6 个月的赊销额度，相对于传统模式，搅拌站客户降低了企业成本，获得了足够的账期，企业的资金管理更具计划性。

一、合作方案

购货方根据其下游客户签订合同等情况向中基提出垫款时间长度（即赊销期限）要求，中基根据尽职调查实际情况，给每个搅拌站客户核定赊销额度（原则上每个搅拌站不超过 3000 万，根据实际情况有变动）。在合同签订后根据合同赊销期限开具足额的、时间对应的电子商业承兑汇票给中基作为支付手段。例如：

搅拌站根据 3 个月预估的水泥用量一次性给中基开具账期为 3 个月的电子商业承兑汇票。每笔电子商业承兑汇票间隔一个月，即第一笔的承兑日期在 3 个月内，第二笔的承兑日期在 4 个月内，以此类推；以 3 个月为一周期，搅拌站应在上一周期最后一个月的前 5 个工作日给中基一次性开具下一周期的电子商业承兑汇票，以此类推直至合同结束。每张电子商业承兑汇票面额不得超过 100 万元人民币。若搅拌站的月实际提货量未达到当月对应开具的电子商业承兑汇票额度，未提货额度顺延到下月；若搅拌站当月实际提货量超出当月对应的电子商业承兑汇票额度，则须补充开具到期日一致的电子商业承兑汇票给中基或以转账方式支付超提部分货款。

二、风控措施

- 1、下游客户实际控制人及配偶提供连带担保责任。
- 2、下游客户须在中基集团指定的授信银行开立结算账户并开通票据结算功能。
- 3、下游客户需配合我司提供盖章的相关纸质资料，并配合进行实地考察、尽职调查等了解客户基本情况的工作。

三、操作流程

操作流程图如下：

