

# 商业银行开展供应链金融的相关思考

李 飞(教授)

(大连广播电视大学 大连 116011)

**【摘要】** 供应链金融作为一种新兴的融资模式,成为各大银行相互竞争的领域之一。但是,供应链金融在我国还处于起步阶段,商业银行对供应链金融的认识还相对不足。本文在简单介绍供应链金融含义的基础上,着重阐释了供应链金融的三种具体融资模式及现实意义。

**【关键词】** 供应链金融 应收账款融资 保兑仓融资 融通仓融资

## 一、供应链及供应链金融

20世纪80年代以来,随着经济全球一体化,产品分工深化,分工模式由企业的内部分工转变为企业间的分工合作,一个产品的不同生产工序在多个企业间进行协作。供应链的概念应运而生,供应链管理也不断普及,不但提升了企业管理水平和企业竞争力,节约了交易成本,增加了收入和利润,而且通过不同环节的协同配合,最大限度地降低了整个产品生产流程的成本。

供应链是围绕核心企业,涵盖原材料采购、中间产品及最终产品制造、产品经销售网络送达消费者的链条,是包括供应商、制造商、分销商、零售商、最终消费者的网络结构。它不仅是一条连接供应商到用户的信息流、物流、资金流,而且是一条增值链,原材料在供应链上经加工、包装、制造、优化而增值。供应链中的核心企业为了自身利益及保障整条供应链的共同利益,凭借自身优势地位协调、控制供应链中上下游企业间的“第三方物流”,承担供应链管理的主要职责。

而供应链金融便是商业银行对供应链上核心企业的配套企业进行的融资。商业银行站在整条供应链的角度,结合企业上下游动产情况,为企业在原材料采购、生产制造和商品销售环节提供有针对性的信用增级、融资、担保、结算、风险规避等各种金融产品组合和解决方案。在供应链金融业务中,银行基于真实的贸易背景和对核心企业信用实力的掌握,以核心企业为切入点,通过对资金流、信息流和物流的有效控制,在信贷市场上实现对相关参与者的责任捆绑,为供应链中所有企业(尤其是中小企业)提供短期货币资金。

一个完整的供应链金融体系包含的参与主体主要包括以下几方:资金需求者,资金供给及结算服务提供者,第三方支持监督机构。

(1) 商业银行——资金供给及结算服务的提供者。商业银行是供应链金融中提供一系列金融产品和服务的金融机构。商业银行以核心企业为出发点,将资金注入到整个供应链体系,是供应链金融的主导。

(2) 核心企业——银行的战略合作者。核心企业资金实力

雄厚、信用等级高,很大程度上决定了整个供应链的信用等级。由于核心企业的“链主”地位及降低经营成本的共同目的,银行与核心企业之间达成了战略合作关系。

(3) 上下游中小企业——资金的需求主体。中小企业是核心企业的上游供应商或下游经销商,在供应链或产业链中处于从属地位。其信用水平较差,融资较难,由于受到核心企业的挤压,资金流紧张。

(4) 第三方物流企业——融资服务机构。第三方物流企业是完整的第三方物流综合解决方案提供者,是物流管理外包的承接者。

## 二、供应链金融的三种模式

在供应链中,中小企业的现金流缺口主要产生于应收账款、预付款以及库存商品。上游中小企业以应收账款的形式向核心企业提供原材料,下游中小企业以预付款的形式从核心企业取得商品,在这期间存货还会占用相当数量的现金。供应链金融作为给中小企业量身打造的融资模式,大致有三种基本融资模式,其比较见下表:

融资模式	动产担保物	参与第三方	融资企业在供应链上的位置	融资企业所处生产时间
应收账款融资模式	债权	物流企业(可能)	上游、供应商	发出货物未收款
保兑仓融资模式	欲购买的货物	第三方物流、仓储监管方	下游制造企业、经销商	欲购买生产资料或产成品
融通仓融资模式	存货	第三方物流、仓储监管方	供应链上任何节点企业	任何期间

1. 应收账款融资模式。应收账款融资模式下(见图1),供应链上游中小企业以对核心大企业的应收账款为质押,向银行申请期限不超过应收账款账龄的短期贷款。在该融资模式下,债权人(中小企业)、债务人(核心企业)和银行都参与其中,银行为中小企业提供融资,中小企业取得短期信贷资金,核心企业在整个运作中起反担保作用,一旦融资中小企业出现问题,将承担弥补银行损失的责任。如有必要,物流企业可以提供担保,以降低银行风险。

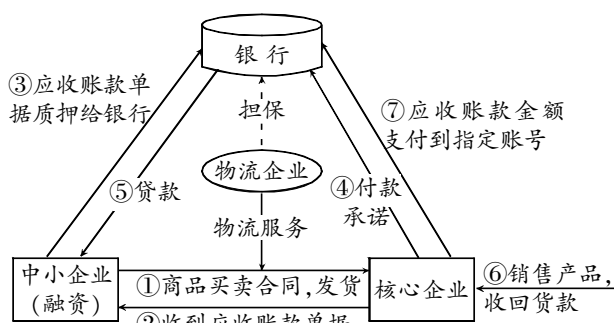


图1 应收账款融资模式

例1:A厂是为大型摩托车制造企业L摩托车厂生产火花塞的专门化企业,最近已经和L厂签下了长期供货合同。由于刚刚完成基础生产线的建设,流动资金消耗殆尽,A厂急需原料款完成L厂的大量订单,否则将导致破产。

Y银行经过调查后认为:A厂的优势在于订单充足,产能较高,下游企业资本雄厚、信用度高;造成A厂目前资金困难的原因主要是下游强势企业L厂要求先货后款,从而挤占了A厂有限的流动资金。于是Y银行在综合分析后为A厂设计了应收账款融资模式:

(1)A厂以对L厂的应收账款向Y银行申请期限不超过应收账款账龄的短期贷款。

(2)Y银行通知L厂,获得L厂付款承诺,A厂获得连续的融资安排和应收账款管理服务。

(3)应收账款到期前,银行通知L厂付款。

(4)L厂直接将款项汇入Y银行指定账户,余款划入A厂账户。

2. 保兑仓融资模式。保兑仓融资模式下(见图2),在产业链供应商(核心企业)承诺回购的前提下,由融资企业(下游中小企业)向银行申请以核心企业在银行认定仓库的既定仓单为质押进行贷款,并由银行控制其提货权为条件。该模式除需要核心企业、下游企业和银行参与外,还需要第三方物流企业进行质押品的评估和监管。该模式中,中小企业分批提取货物,分批支付货款,缓解了短期资金压力。

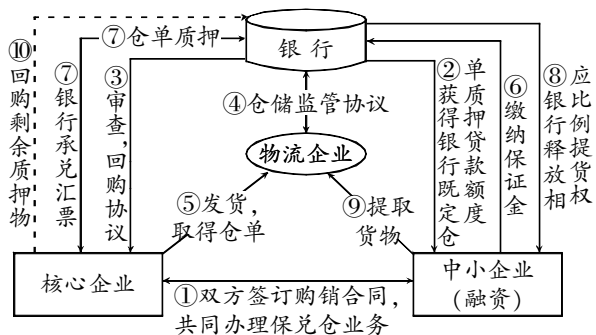


图2 保兑仓融资模式

注:①银行承兑汇票的出票人为买方,收款人为卖方。②虚线表示若汇票到期,保证金账户余额不足,卖方于到期日回购剩余抵押物。

例2:B集团是国内大型汽车生产企业,生产多个合资品牌和自主品牌汽车,年产量达1000万台以上。但是,其大部分经销商需要B集团销售部门予以融资支持,严重影响了货款的回笼速度。

2008年B集团与W银行联合推出了经销商支持战略,其中主要环节包括:

(1)经销商向B集团提出订货申请,B集团对该订单认可后通知W银行,银行据此对经销商给予融资。

(2)负责发货运输的物流公司由W银行指定,汽车合格证通过物流公司先交给W银行,后转交监管方保管。

(3)W银行根据经销商缴纳保证金的情况,向监管方发出指令,允许经销商提取相应数量的商品车和合格证。

(4)如果经销商在贷款或票据到期前一定时间仍未将全部商品车提取,则B集团负责将剩余商品车回购。

3. 融通仓融资模式。在融通仓融资模式下(见图3),中小企业将银行认可的产成品或存货交付银行认定的第三方物流企业监管,不转移所有权,以设置质押为条件向银行取得融资。银行、中小企业和物流公司三方签署相关协议,并形成一个封闭的资金运作模式。银行重点考察企业是否有稳定的存货、长期合作的交易对手和供应链的综合运作状况。

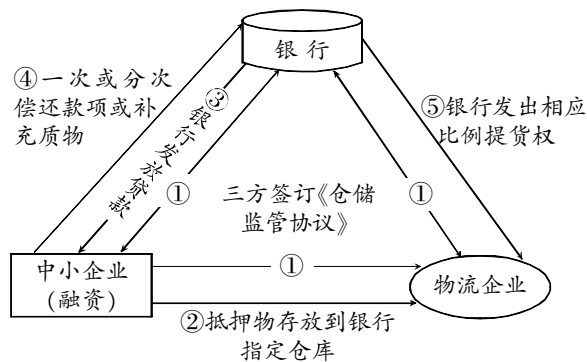


图3 融通仓融资模式

例3:始建于1958年的C厂是生产各类超高压输电铁塔、变电站构架的专业厂家,现有资产5亿元、员工600余人。由于我国电网建设严重滞后于电站建设的步伐,导致C厂开工不足,销售收入和利润空间较小,再加上近几年钢材大幅涨价,造成企业亏损的局面。2006年起,各大电网公司加大了电网建设的步伐,整个电网建设行业呈现快速增长的态势,C厂订单逐渐增多,2007年实现销售收入超过40000万元,工厂呈现良好的发展态势。C厂急需资金采购原料、扩大产能,但由于多年亏损,资产负债率高,一直无法从银行获得新的授信额度。

X银行考虑到C厂仓库有日均价值7000万元左右库存钢材,为C厂设计了融通仓融资模式,主要操作流程如下:

(1)X银行、C厂、X银行指定专业监管仓库(中远物流分公司)签订《仓库监管协议》。

(2)C厂将存货(钢材)质押给X银行(按照钢材进价70%折算),钢材由中远物流分公司负责储存监管。

(3)X 银行为 C 厂提供授信开立银行承兑汇票 (C 厂缴存不低于 30%保证金)给上游供应商采购钢材。

(4)C 厂补充保证金或打入款项或补充同类质押物 (钢材)后,X 银行向仓库发出放货指令。

### 三、供应链金融的现实意义

#### 1. 对商业银行的价值。

(1)供应链金融有助于银行深化客户关系,开拓中小企业融资市场,提供业务综合发展的机会。供应链金融通过融资条款、授信安排、信用捆绑等方式,实现了对核心企业的绑定。如银行为控制信贷资金的流动,要求核心企业在主办银行开设结算账户;在选定办理核心企业与配套中小企业结算业务的主办银行之后,由于存在较高的“转换成本”,核心企业继续选择由该银行提供进一步金融服务的可能性大大提高。另外,由于供应链的整体性,供应链金融体系中各个企业密切相关,相互配合,形成多维的供应网络特征,一个节点企业可能与数个企业相关联,所以在为供应链上某个节点提供金融服务时,可能会派生出其他的业务机会。

(2)供应链金融可以优化商业银行业务结构和盈利模式,提高行业竞争力。首先,供应链金融有利于商业银行拓展“零售银行”业务,增加手续费收入。中小企业融资具有“短、小、频、快”的特点,这势必增加办理相关业务的次数。以承兑汇票手续费为例,按照现行规定,银行承兑手续费按银行承兑汇票票面金额的千分之一收取,每笔手续费不足 10 元的,按 10 元计收,而不是以承兑日距到期日的时间长短为依据。这就是说,在承兑期限内(6 个月),在承兑金额一定的情况下,开票的次数越多,银行的手续费收入就越高。

其次,收益来源多元化。第一,供应链金融需要动用银行大量的金融科技资源,涉及多种具体模式中的多种产品,所产生大量金融服务具有较高的附加值。银行为供应链中的中小企业量体裁衣制定融资方案,势必带来表内、表外的资产收益。第二,供应链金融涉及以第三方物流企业为代表的支持机构,银行为其带来新的业务的同时,可以参与收益分成。第三,对资金流和物流的控制、银行与核心企业的战略伙伴关系,都会给银行带来大量沉淀资金,从而使银行坐享低成本存款收益。

再次,供应链金融降低了银行授信业务成本和风险。银行对核心企业的“批发性”营销模式进一步降低银行对中小企业的单位授信成本;供应链各节点企业依存度较大,各环节实现信息共享,加之物流企业的参与,降低了银行信息获取成本和授信风险。

2. 有利于解决中小企业融资难问题。供应链金融意味着银行业务营销模式和风险控制技术的创新,将中小企业融资的种种不利条件化为有利:首先,在供应链金融融资授信中,银行降低了对中小企业自身实力的要求,更加注重贸易背景的真实性、业务本身的自偿性、交易对手支付能力及运作的连续性与封闭性,信贷资金的偿还得到有效控制。其次,银行对核心企业进行信用捆绑,物流企业对其抵押品实施有效控制和监管,可以全面了解核心企业与上下游企业的交易情况,提

高信息透明度与准确性,改善信息不对称问题,有效降低道德风险。再次,在供应链金融中,商业银行依托核心企业的支付能力和信用支持,对中小企业的存货、预付账款和应收账款进行质押融资,并大幅提高动产抵押比例。如果一家处于供应链上游或下游的企业自身实力和资信水平达不到传统的银行授信标准,但与其稳定合作的交易对手实力雄厚,且拥有真实贸易背景,则这家企业就可能通过供应链金融业务获得银行的信贷支持。

3. 提高核心企业市场竞争力。企业要想获得成功,需要上下游企业的合作与支持。现代企业之间的竞争实质上是供应链之间的竞争,一条顺畅的供应链能够实现供应、生产、销售、服务一体化,使企业运营成本最小、经营利润最大。供应链中各企业之间的合作关系得以维持和巩固,有利于核心企业自身的发展壮大。

在供应链中,供应商决定着核心企业的原材料供应,经销商决定着核心企业产品的销售和售后服务。核心企业的市场竞争力很大程度上依靠供应商及时提供原材料,以更高的效率组织生产,需要经销商顺畅地销售产品以更快地回笼资金。可以说,核心企业是整条供应链的“链主”,链上其他企业都是为其服务的。但现实中配套的中小企业融资困难、核心企业“结算占款融资”会影响供应链的顺畅,造成核心企业供应或销售渠道不稳定。

供应链金融服务帮助上下游企业解决融资困难,保证核心企业与配套企业长期友好的合作关系,使整个供应链健康稳定地发展。核心企业与中小企业协同程度的提升,提高了以核心企业为主体的整个供应链网络的竞争力。所以,银行对上下游配套企业的融资,就是对核心企业的“间接融资”,就是支持了整条供应链。

4. 为第三方物流企业创造了新的利润增长空间。在供应链金融中,银行需要与物流公司建立业务合作关系,物流企业借助其专业化的技能、实地监管的便利,为银行提供商品仓储、货物运输、质物评估监管等服务,为其创造了新的业务机会。另外,金融增值服务可以派生出其他物流增值服务,这已成为第三方物流企业新的利润增长点。世界上最大的航运公司马士基和最大的快递物流公司 UPS 的第一利润来源都是供应链融资服务。供应链金融的出现为物流企业对银行嵌入物流功能提供了接口,物流企业对客户资产的有效控制为物流企业向金融服务延伸提供了资产支持。

#### 主要参考文献

1. 陈晓红,陈建中.中小企业供应链融资.北京:经济科学出版社,2008
2. 深圳发展银行——中欧国际工商学院“供应链金融”课题组.供应链金融——新经济下的新金融.上海:上海远东出版社,2009
3. 熊熊等.供应链金融模式下的信用风险评价.南开管理评论,2009;4
4. 楼栋,钱志新.供应链金融的融资模式分析及其风险防范.经济纵横,2008;9