

# 2018年供应链金融行业发展趋势研究报告

---

易宝研究院

## 蜜蜂内参

让您深入洞察整个商业世界



每天精挑细选3份最值得关注的学习资料；  
不定期分享顶级外文期刊。

关注公众号：**mifengMBA**

回复“入群”加入“蜜蜂内参”城市群

(不需要转发哦.....)



扫一扫

回复“入群”



## 目录 CONTENT

01 供应链金融背景

02 供应链金融现状

03 供应链金融商业模式

04 供应链金融发展趋势

**供应链金融=核心企业+产业链上下游企业+金融机构+风控**

“  
• 供应链金融，是指银行及非银行金融机构在信贷业务的专业领域中，以核心企业作为支撑点，为其提供融资和其他结算服务的同时，把信贷资金投入核心企业上下游的中小企业，将核心企业和其上下游企业视为一个整体，通过灵活运用金融产品和服务，为整个供应链内企业提供融资的行为。

## 核心

- 供应链金融本质上是一种融资模式，针对主体是产业链上下游企业，其中核心企业在产业链中居主导地位。

## 优点

- 中小企业融资新渠道，中小企业信贷市场不再可望不可及。
- 金融机构开源新渠道，且供应链金融提供了更加丰厚的利润。

# 与传统融资渠道相比，供应链金融更加灵活和普惠



# 供应链金融参与主体及各方诉求

主要受益方



## 供应链金融主体

- 满足了核心企业产业转型升级的诉求，通过金融服务，变现其产业链长期经营的价值。

核心企业



## 供应链金融产业参与方

- 弥补了中小企业年化融资成本8%-20%的空白，给予了中小企业全新的融资工具，解决了其融资难和融资贵等问题。

上下游企业



## 供应链金融资金参与方

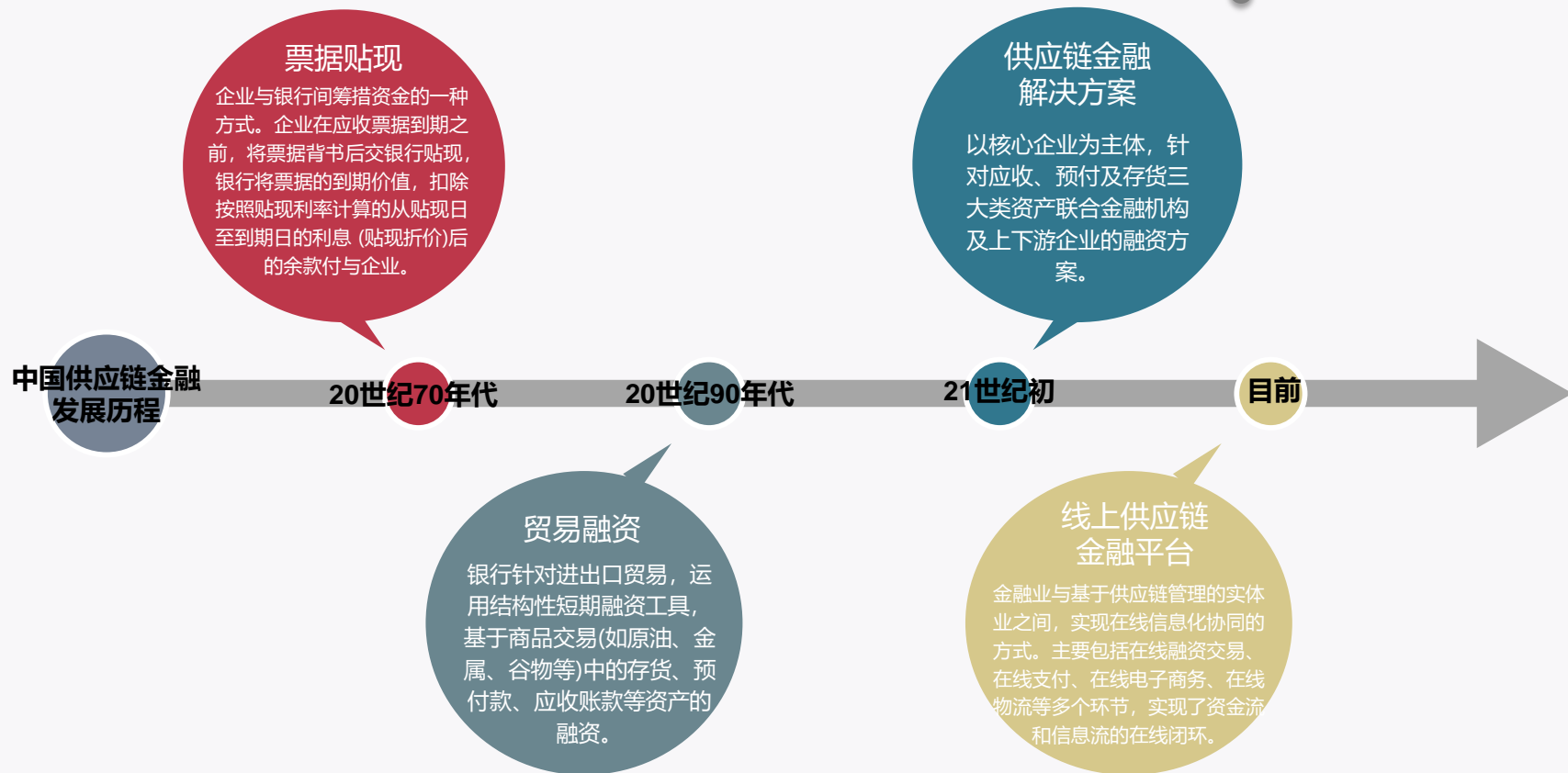
- 通过核心企业的隐性背书，降低了向中小企业放款的风险，并凭借产业链网络效应获得超额回报。

金融机构

# 美、日等国供应链发展历程



# 我国供应链发展历程





# 供应链金融发展的宏观背景

## 经济环境

- 1 • GDP增速放缓，产能过剩，经济发展动力面临调整
- 2 • 互联网+时代，传统产业面临转型升级
- 3 • 银行利率进一步放开，市场化机制下中小企业迎来转机
- 4 • 互联网金融生态崛起，企业融资手段多样化



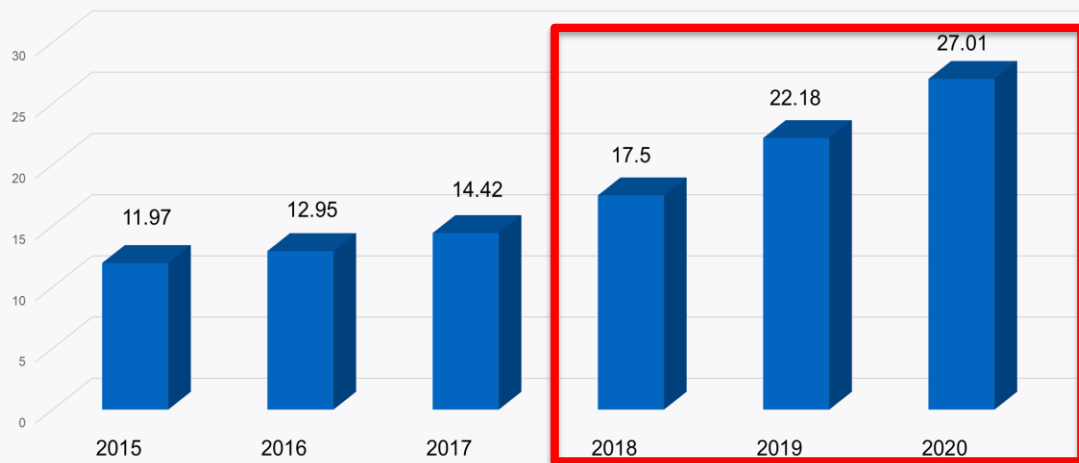
## 政策

- 1 • 2016年2月，人民银行等八部委印发《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》，提倡探索推进产融对接融合，探索开展企业集团财务公司延伸产业链金融服务试点。
- 2 • 2016年10月，发改委发布《促进民间投资健康发展若干政策措施》，强调建立财产权利质押登记系统，实现信息共享，以便于金融机构改进和完善小微企业金融服务。
- 3 • 2017年3月，中国人民银行等五部委联合印发的《关于金融支持制造强国建设的指导意见》提出，鼓励金融机构依托制造业产业链核心企业，积极开展应收账款质押贷款、保理等各种形式的供应链金融业务，有效满足产业链上下游企业的融资需求。
- 4 • 2017年10月，国务院办公厅发布《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，其中“积极稳妥发展供应链金融”是六项重点工作之一。

资料来源：易宝研究院搜集整理

# 供应链金融市场规模预测

供应链金融市场规模预测 (单位: 万亿元)



资料来源: 易宝研究院整理分析

数据显示, 2015年我国供应链金融市场约为12万亿元; 而供应链金融在中国、印度等新兴经济体的增长率超过25%。受监管政策影响, 互联网金融C端业务受到冲击, B端金融发展有望爆发。通过预测, 2020年我国供应链金融市场规模或将达到**27万亿**左右。



蓝海市场

# 目录

## 目录 CONTENT

01 供应链金融背景

02 供应链金融现状

03 供应链金融商业模式

04 供应链金融发展趋势

# 供应链金融3.0——互联网生态下的高效融资手段

## 供应链金融1.0——1+N

### 特点:

- 商业银行围绕核心企业，以核心企业的信用作为支持，为核心企业的上下游企业提供融资服务。
- “1”代表核心企业，“N”代表产业链上下游众多中小企业群体。

### 局限性:

- 纯线下模式，效率低下，银行风控能力有限
- 未实现信息流共享，以及物流、资金流的对接

## 供应链金融2.0——线上1+N

### 特点:

- 通过技术手段对接供应链的上下游及各参与方，其中包括核心企业上下游中小企业、银行等资金提供方、物流服务商等，将供应链中的物流、资金流、信息流在线化，实时掌握供应链中企业经营情况从而控制融资贷款的风险。

### 局限性:

- 仅初步实现物流、资金流和信息流的归集和整合，核心数据仍掌握在个别企业手中，难以形成综合性的风险评估。

## 供应链金融3.0——M+1+N

### 特点:

- 通过互联网技术的深度介入，打造一个综合性的大服务平台代替核心企业“1”来给平台上的中小企业“N”提供信用支撑。颠覆式的“1+N”生态圈。
- “1”代表服务于供应链的综合服务平台，“N”分别代表上下游中小企业，实现“去中心化”。

### 优点:

- 更多的运用场景得到构建，更多的底层数据能被收集，以此为基础构建的大数据与征信系统综合运用下，实现供应链金融对产业的全面渗透，从而真正达到中小企业和不同风险偏好资金的无缝对接：实现资金的高效周转，同时提升了供应链的运营效率。

# 供应链金融生态图谱



资金需求端

供应链上的中小微企业

# 当前供应链金融产品类别

资产类别	金融产品	抵押物	主导方	风控重点
应收类	保理，应收账款质押融资，订单融资，应收租赁款质押融资，票据类融资	应收账款	核心企业	下游核心企业的反担保作用
预付类	保兑仓融资，先票后货业务、担保提货业务、未来货权质押、开立信用证业务、卖方担保买方融资等	预付账款	核心企业	上游核心企业承诺对未被提取的货物进行回购，并将提货权交由金融机构控制，第三方仓储对货物进行评估和监管
存货类	融通仓融资，标准仓单融资，现货质押融资，浮动融资等	存货	物流公司	企业的历史交易情况和供应链运作情况调查，第三方物流对质押物验收、价值评估与监管
信用类	信用贷	数据	电商、ERP、第三方服务平台	长期的真实交易数据跟踪，大数据征信

# 供应链金融主要适用行业

## 医药

- 医院、药品生产商及医疗机构

## 大宗商品

- 石油、钢铁、煤炭、有色，对资金需求量较大

## 批发零售

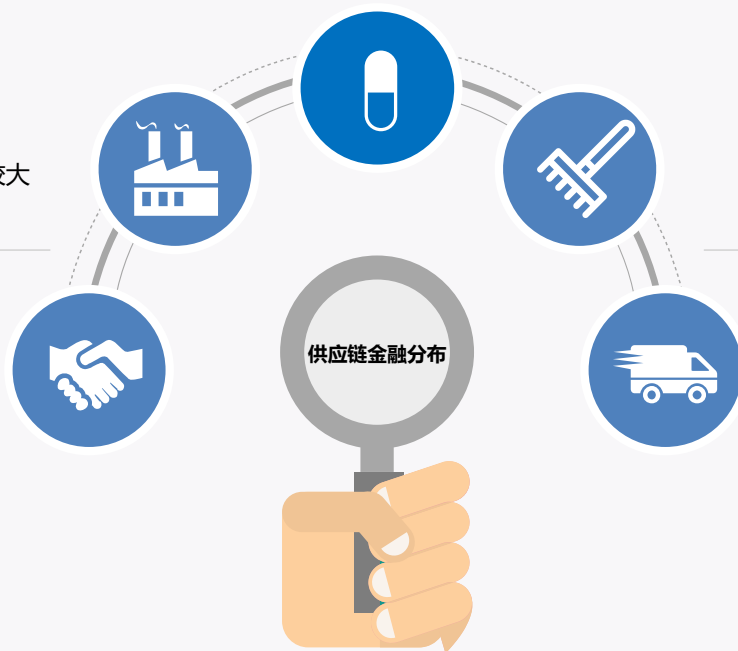
- 珠宝、3C、服装、日化用品等

## 三农

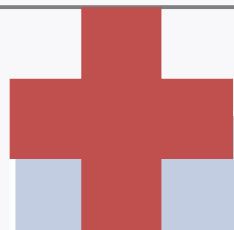
- 产前的农资购买
- 产中植保、成产管理
- 产后的销售、物流等生产环节，及从田间到批发的流通环节，产品到餐桌的消费环节

## 汽车

- 生产环节针对整车厂的配件供应链金融
- 销售环节新车流通供应链金融
- 售后环节针对汽车后市场的汽车维修、美容等



# 供应链金融盈利能力



## 赢利点增加

**利息差：**贷款利率水平在年化10%-18%左右，资金成本通常在5%-8%，P2P平的融资成本超过8%；

### 增值服务：

商业银行：现金管理等中间业务；

B2B电商平台：采购价差，交易手续费等；

ERP厂商：技术服务费，数据服务费；

物流公司：仓储物流，动产监管，价值评估等；

## 成本减少

**营销成本：**依托企业贸易关系线上批量获取客户；

**运营成本：**全程电子化交易；

**风险成本：**基于大数据综合风控体系能够对信息流和资金流进行有效监控；

**资金成本：**合格的机构投资者；



# 供应链金融潜在风险

## 01.企业信用风险

- 供应链金融中，核心企业的综合实力决定了外部金融机构对上下游企业的整体评估和授信水平，一旦核心企业出现问题，将会蔓延到整个供应链条。

## 02.上下游企业信用风险

- 供应链金融下，上下游企业的风险并不局限于自身，还受合作状况，业务交易情况等多种因素的影响。

## 03.贸易真实性风险

- 贸易的真实性是供应链金融存在的必要前提，一旦出现伪造合同，虚构交易等行为，金融机构将面临重大风险。



## 04.业务风险

- 由于供应链金融涉及到上下游等多个环节，因此对实际业务操作的规范性和严密性提出了挑战。

## 05.物流监管风险

- 物流信息的错误或信息不对称将会导致交易的迟滞。

## 06.抵押资产风险

- 抵押物的价格是否会随市场波动以及抵押物是否会因保存期限面临减值风险。

# 目录

## 目录 CONTENT

01 供应链金融背景

02 供应链金融现状

03 供应链金融商业模式

04 供应链金融发展趋势

# 五类商业模式



- 01 银行
- 02 第三方支付
- 03 电商
- 04 供应链 / 物流
- 05 P2P

# 商业银行主导的供应链金融

## 资产业务产品

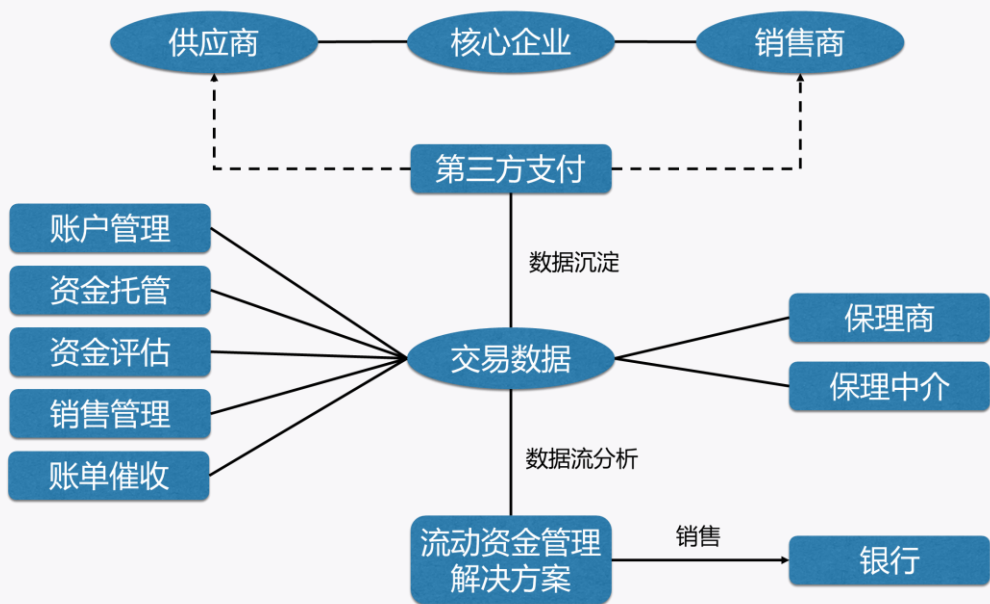
- 应收账款质押贷款
- 保理
- 保理池融资
- 票据池融资
- 提前支付折扣
- 存货质押贷款
- 仓单质押
- 未来货权质押
- 出口信用险项下授信
- 出票/款后货授信

## 中间业务产品

- 应收账款清收
- 资信调查
- 财务管理咨询
- 现金管理
- 结算
- 贷款承诺
- 汇兑
- 换汇

# 第三方支付主导的供应链金融

## 第三方支付介入供应链金融模式



- **数据：**第三方支付在交易数据的收集上具有天然的优势，尤其是B端支付企业，能够低成本地获取中小企业的交易信息，为银行或其他金融机构开展信贷业务提供数据支撑。
- **场景：**在不同行业场景下，企业的业务模式所导致的资金流动性也不一；第三方支付能够针对性地了解这些企业在资金处理上的需求，帮助企业更好地盘活、利用好资金。
- **风控：**根据企业与其商户的交易情况，第三方支付可以通过数据+场景的方式，做好供应链金融的核心之一——风控，帮助授信以及资金出借方将风险降到最低。

资料来源：易宝研究院搜集整理

# 电商主导的供应链金融：以阿里巴巴为例

## 淘宝小贷

- 1.平台类型：B2C平台，为天猫和淘宝的卖家提供订单质押贷款和信用贷款。
- 2.贷款额度：订单质押贷款：额度上限100万元，贷款周期30天；信用贷款：额度上限100万元，贷款周期6个月。
- 3.贷款方式：线上申请，快速放款。
- 4.盈利方式：订单质押贷款：日息万五；信用贷款：日息万六。

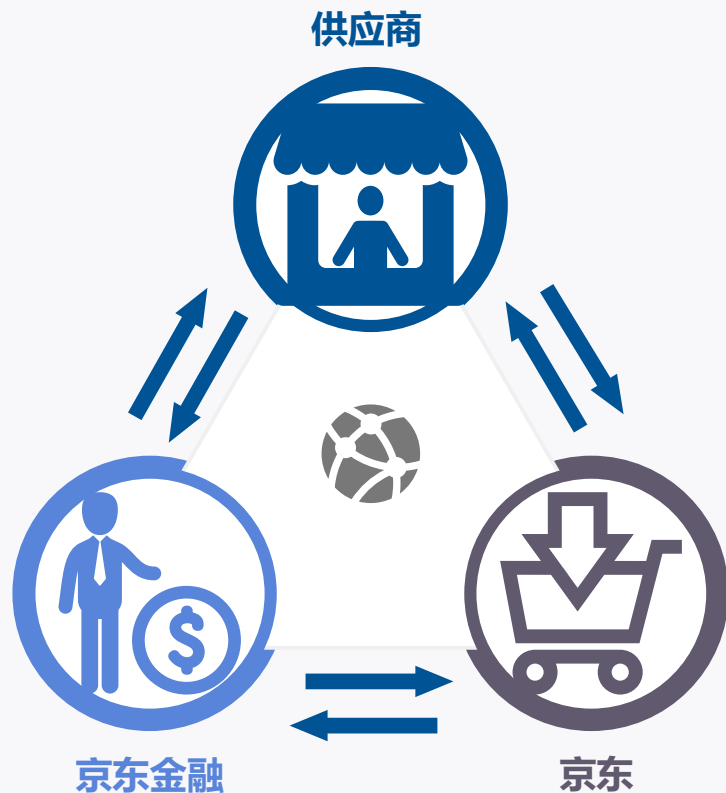
## 阿里小贷

- 1.平台类型：B2B平台，为阿里巴巴的企业客户提供信用贷款。
- 2.贷款额度：信用贷款：额度5-100万元，期限1年。
- 3.贷款方式：循环贷：获取一定的信贷额度，不取用不收利息，随借随还；固定贷：申请获批后一次性发放。
- 4.盈利方式：循环贷：日息万六；固定贷：日息万五。

## 合营贷款

- 1.平台类型：中国银行信用贷款，申请企业有一定要求，包括年销售额、注册地和经营时间。
- 2.贷款额度：50-200万元，贷款期限1年。
- 3.贷款方式：无须抵押物和保证金，随借随还，满1个月即可还款，阿里定制产品，通过率高。
- 4.盈利方式：技术服务费：贷款额的1%，日息万3.3。

# 电商主导的供应链金融：以京东为例



01

## 供应商

1. 与京东签署贸易协议
2. 产生稳定贸易记录

02

## 京东金融

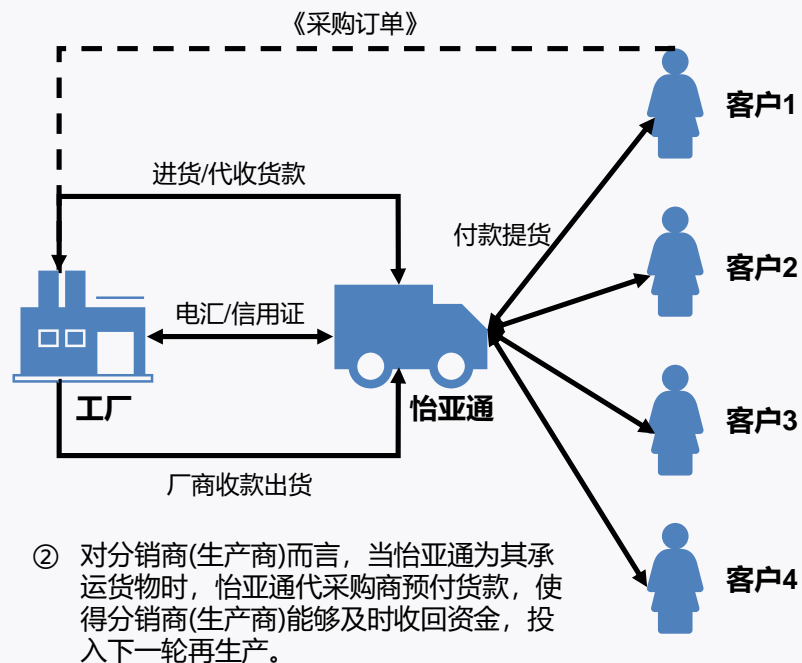
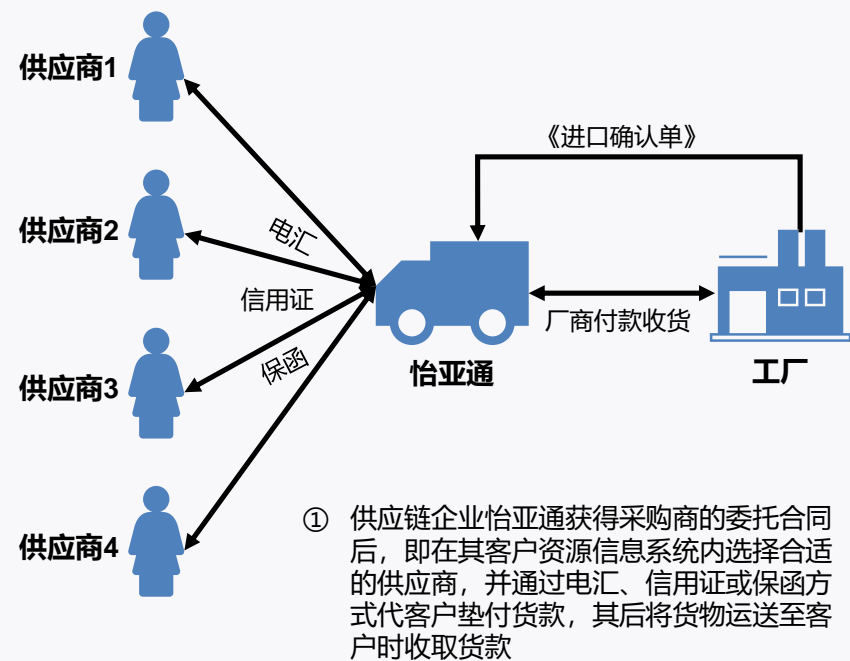
3. 供应商向京东金融签署合同并提交申请材料
4. 京东金融系统自动判定额度
5. 京东金融向京东发出通知确认
6. 系统自动处理审理和放款

03

## 京东

7. 结算单自动还款至京东金融

# 供应链/物流企业主导的供应链金融：以怡亚通为例





# P2P主导的供应链金融

融资产品	产品介绍	产品额度	产品周期
电商贷	无抵押、纯信用，拥有正常经营的电商店铺即可申请贷款	0-300万（平均额度20-30万，超100万的业务对接银行资金）	30-90天
垫资代采	电商在正常经营过程中因短期资金周转困难需要及时支付给供应商货款	0-300万（平均额度50万，超100万的业务对接银行资金）	30-90天
应收账款	正常经营过程与第三方平台发生一定周期的积压应收款，导致电商短期资金周转困难	0-1000万（超100万的业务对接银行资金）	30-90天
仓储金融	为电商提供仓储服务，以仓单作为质押标的提供对应金融的贷款	0-1000万（超100万的业务对接银行资金）	7-90天

# 目录

## 目录 CONTENT

01 供应链金融背景

02 供应链金融现状

03 供应链金融商业模式

04 供应链金融发展趋势

# 供应链金融发展方向



# 农业领域有望成为供应链金融率先突破的行业



## 《关于落实发展新理念 加快农业现代化 实现全面小康目标的若干意见》

- 引导互联网金融、移动金融在农村规范发展。扩大在农民合作社内部开展信用合作试点的范围，健全风险防范化解机制，落实地方政府监管责任。开展农村金融综合改革试验，探索创新农村金融组织和服务。



## 《中共中央国务院关于深入推进农业供给侧结构性改革 加快培育农业农村发展新动能的指导意见》

- 落实涉农贷款增量奖励政策，鼓励金融机构利用互联网技术，为农业经营主体提供小额存贷款，支付结算、保险等金融服务，支持金融机构开展适合新型农业经营主体的订单融资和应收账款融资业务。



## 《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》

- 乡村经济多元化发展。部分涉农平台响应国家三农政策，通过成立经济合作社或者经济发展公司形式借款，发展三农供应链金融。

- 近几年中央一号文件始终将农业发展列为重中之重，金融服务逐渐向农业倾斜；中小企业和个体农户众多，也是符合供应链金融发展的行业属性。

# B2B平台模式与供应链金融匹配度最高

## 以B2B电商角度切入供应链金融实现程度较高



### 批量获客

- B2B平台由单纯的信息中介逐渐转向交易中介，活跃用户不断增加；在平台达到一定规模时，具有批量获客的效果。

### 低运营成本

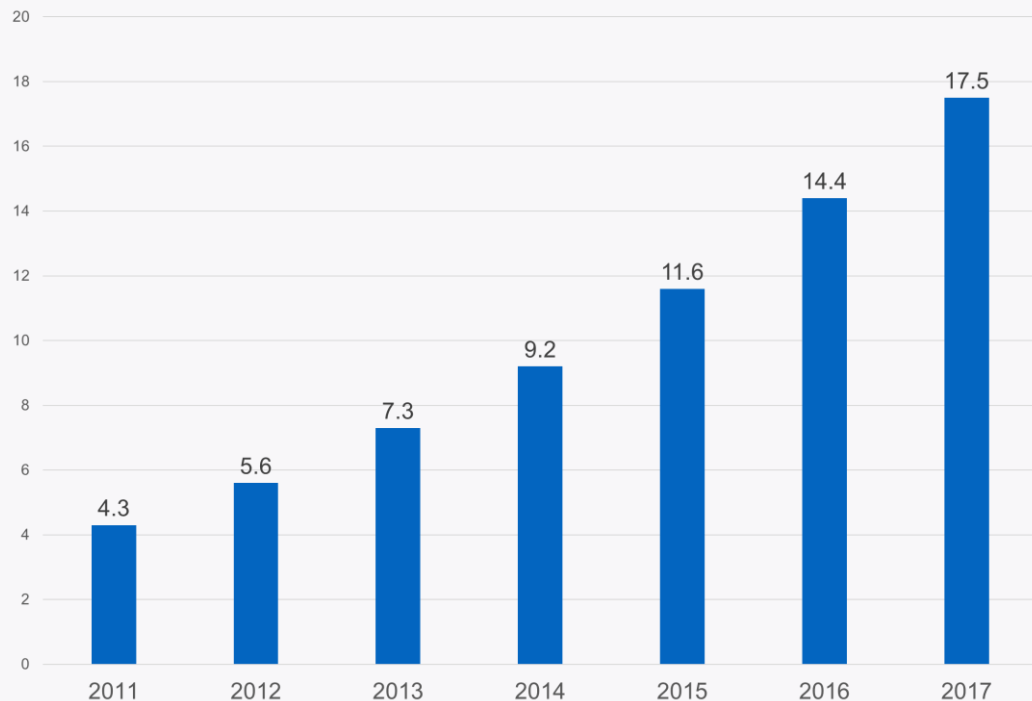
- B2B平台线上化，自动化的趋势明显，能够有效节省人工运营支出。

### 强风控体系

- B2B平台在有效获取交易数据上拥有明显优势，再结合人工智能、大数据等新科技，可以有效降低坏账率。

# 未来随着B2B电商的增长，供应链金融也有望实现爆发

2011-2017中国B2B电商市场交易规模（单位：万亿元）



资料来源：中泰证券、易观

## 交易增速明显

- 当前B2B交易规模年均增速超过20%，但与B2C相比仍有较大发展空间。
- 企业在线采购和销售比例稳步提升，习惯逐渐培育，线上化趋势显现。
- 国家提倡互联网+赋能传统产业，线上B2B平台成为重要升级方式之一。

## 线上线下一体化程度加强

- 线上销售支付+线下物流交付模式逐渐打通，完整的供应链模式初具雏形；B2B电商聚合广大商户，成为重要的信息和资金对接平台，能够穿透线上和线下，对企业进行增信。



# 蜜蜂学堂

Scholarship

## 超级年卡

让更多人享受到知识与成长的快乐

- ✓ HR全模块1000小时线上实战课程
- ✓ 50份超3000页可编辑PPT蜜蜂笔记
- ✓ 1000页PPT模板&图标集（每两周更新）
- ✓ 10本畅销书籍精美思维导图

~~原价3999元~~ 今限时团购**399元!!!**



【原价3999元限时团购399】 蜜蜂学堂学习  
年卡



长按识别二维码