

China
Supply Chain Financial Innovation Practice
White Paper (2019)

中国供应链金融创新实践 白皮书 (2019)

完整版目录¹

前言：中国供应链金融的发展趋势.....	1
第一章 中国供应链金融发展综述.....	13
第一节 供应链金融的内涵、特点、价值.....	15
第二节 中国供应链金融生态.....	17
第三节 中国供应链金融的发展环境.....	21
第四节 在当前环境下，企业发展供应链金融的关键原则.....	33
第二章 中国供应链创新与实践案例.....	37
第一节 普洛斯金融：打造基于场景和区块链技术的金融科技平台，赋能中小企业.....	39
第二节 C2F0：一个全球独创的 B2B 运营资金交易撮合平台.....	53
第三节 壹诺金融：区块链 × 供应链金融，打造全球贸易融资网络.....	61
第四节 国网上海电力：基于供应商信用评价的保证金保险服务.....	69
第五节 中企云链：互联网时代下供应链金融共享平台.....	77
第六节 筑集采：顺应时代潮流，引领现代建筑产业数字科技.....	85
第七节 易见股份：打造可溯源供应链金融.....	91
第八节 宇票通——中小微企业线上电票融资的创新与实践.....	101
第九节 联诺金服：在线供应链金融创新与实践.....	111
第十节 厚朴金控：利用金融科技赋能供应链金融.....	121
第十一节 行云全球汇：不断赋能跨境进口全链条，让进口生意变得更简单.....	127
第十二节 华能大宗：智慧能源供应链智慧解决方案.....	135
第十三节 江苏跨境：推进跨境服务纵深发展，打造全球供应链新模式.....	147
第十四节 摩贝：大数据赋能供应链金融.....	155
第十五节 特米医疗：打造医药供应链服务与供应链金融云平台.....	161
第十六节 一润供应链：专注、链接、融合，打造大宗商品供应链整合服务平台.....	169
第十七节 量子金福：创新在线供应链金融方案助力产业互联网发展.....	183
第十八节 思贝克：金融科技与供应链产业服务创新模式.....	193

¹ 本精简版只呈现“完整版”的部分内容。

第十九节 找铅网:科技为引擎金融为燃油同助推铅循环产业发展.....	199
第二十节 浙商银行:供应链金融服务创新.....	207
第二十一节 郑州银行:以“商贸物流银行”推动金融供给侧改革.....	213
第二十二节 中农网:构建大宗农产品流通新生态,助推产业互联升级.....	223
第二十三节 工商银行:中国银行业供应链金融的领头雁.....	231
后 记.....	237

第二章

中国供应链创新与实践案例

第一节 普洛斯金融：打造基于场景和区块链技术的金融科技平台，赋能中小企业

一、普洛斯金融简介

普洛斯是全球领先的现代物流设施及解决方案提供商，在全球拥有和管理的物业组合达 6700 万平方米。普洛斯也是全球最大的地产基金管理平台之一，在地产和私募基金领域管理的资产总额超过 600 亿美元。

普洛斯金融，基于普洛斯全球领先的物流生态产业背景，致力于以场景金融赋能中小企业，是国内领先的大数据科技平台和供应链金融公司。普洛斯金融产生于场景，并通过与仓储，物流等合作伙伴共同搭建供应链金融生态，深入参与到企业从日常生产到经营，直至消费终端的各个场景，并通过供应链金融综合解决方案服务于实体经济。

二、普洛斯金融的客户及其痛点

普洛斯金融专注于产业场景中的融资需求，以仓库和物流作为基础，服务产业中上下游企业的各种融资需求，服务的客户可分为以下几类：

（一）物流服务端：物流服务企业

根据智研咨询发布的《2018-2024 年中国物流行业深度调研及投资前景预测报告》，17 年我国的物流成本占比 GDP 比重的 14.7%，而发达国家的物流成本占 GDP 的比重是 6%-8%，说明中国的运输成本相对较高，服务物流行业的空间很大。

当前的物流服务企业主要可以分为三大类：运输服务型、仓储运营服务型及互联网平台，前两类公司为物流行业的运输和储存提供服务，是整个产业的桥梁。在现有的生态下，还衍生出了第三类以互联网技术为基础的服务公司，行业内一般有系统软件服务商或者车货匹配平台等，这类型的企业让市场更有效率、更透明、更公正。

1、运输服务企业

整体来说这个类型的公司都是按照货主的要求把货物从一个地点送到另外一个地点。但是由于货物的种类，运输的温度、承重等等方面的要求不一样，所以衍生出来服务各个专业板块的公司，让配送也成为了一个非常专业的工作。

这类公司的主要收入来源为运费，运费的账期从十几天到一年不等；支出主要为车辆等承运设备、路费、油费以及司机的工资，并且要实时支付。费用支出时间与收入到账时间的错配，导致运输服务型公司的现金流非常紧张。

2、仓储运营服务型企业

这类型的企业比较专注在为货主提供仓库的运营，公司收入就是收取服务费，支出就是仓租、货架等设备以及人力的成本。

服务费收入的结账周期长，但是仓租等成本需要实时支出，对于企业来说现金流紧张，需要融资周转。

3、互联网系统或者平台服务企业

这类型的企业主要是利用互联网的技术来驱动整个产业发展，收入来源主要是企业使用软件或者平台的服务费。

当前市场竞争激烈，这类型企业迫切需要通过提供多样化服务来增加客户粘性，也非常希望与金融机构合作。

（二）品牌端：行业的成长性品牌商企业

总体而言，品牌端企业主要负责生产优质产品，而主要成本支出是原料的购买，生产线的扩建（这里就包括生产基地建设，设备等），人员工资成本等，收入来源主要是货款的回收。当前，一些行业的成长性品牌在市场上具有一定的竞争力，产品比较优质。对于成长性企业来说，规模扩大需要前期大量资金投入，因此他们的融资需求迫切。

（三）零售端：垂直领域的零售商

无论是线上还是线下零售商，其主要支出就是面对客户的服务设施（线上的就是系统、APP 等，线下的就是门店）以及商品的购买等，收入就是销售的收入，一般零售端针对个人客户都是现金结算。

在专属行业、一些 B2B 的零售端或者一些地区的小霸王企业，他们的融资渠道没有那么畅通，但是企业运行的非常好，需要扩张，需要升级，就有资金的需求。

（四）流通端：贸易商

链接品牌方及零售商的大量贸易商，是商品流动的主力军，也是物流运输服务的主要客户群。

当前，贸易商的主要收入是贸易的差价。但是，他们有来自品牌方的囤货压力以及来自零售商的应收账款的回款压力，所以融资的需求很旺盛。

三、普洛斯金融打造的产品生态体系

普洛斯金融通过旗下物流、食品冷链、快消、跨境、物联网等业务条线，针对不同的行业、场景、客群开展业务，已经形成从产业的生产端、流通端、销售端、物流端以及其他服务端的多款标准金融产品。

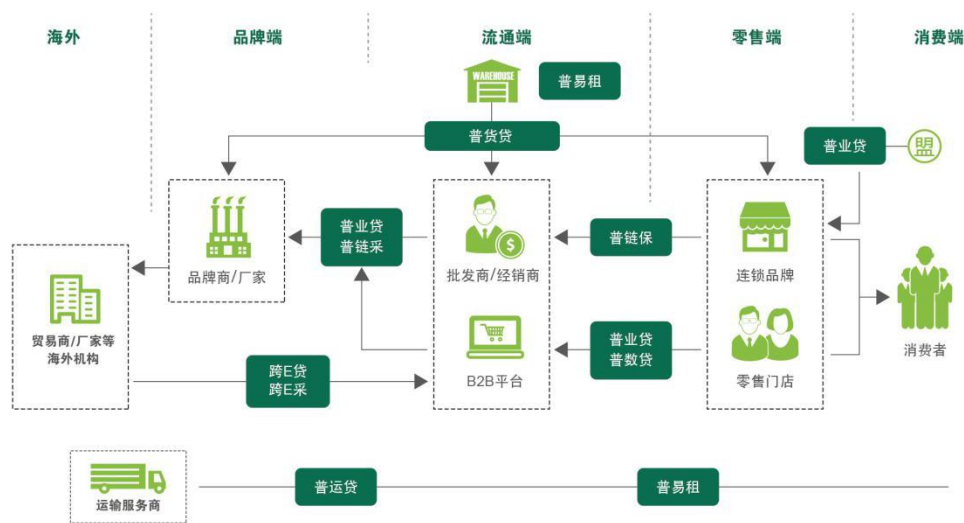


图 2-1 产品分布图

1.物流服务领域：普运贷和普易租

普运贷和普易租是针对物流运输企业和仓储服务企业的标准化供应链金融产品。基于物流行业的场景，借助核心企业和核心平台的数据，普洛斯金融可以对物流运输的商流和物流进行把控，通过大数据风控的方式，为物流平台及核心物流企业提供金融服务支持。



图 2-2 普运贷和普易租场景

2.跨境服务领域：跨 E 贷和跨 E 采

跨境服务领域的跨 E 贷和跨 E 采，分为进口和出口，产品会注重清关服务和物流服务。这两类数据比较特殊，对于进出口的产品需要跟海关的数据打通形成三单对碰保证数据真实性，难度就是对于数据的分析以及货物的管控。普洛斯金融借助普洛斯在保税仓以及物流领域的资源，已经形成了数据分析、物流控制以及货物监管体系，通过系统和物联网的设备，管控风险。

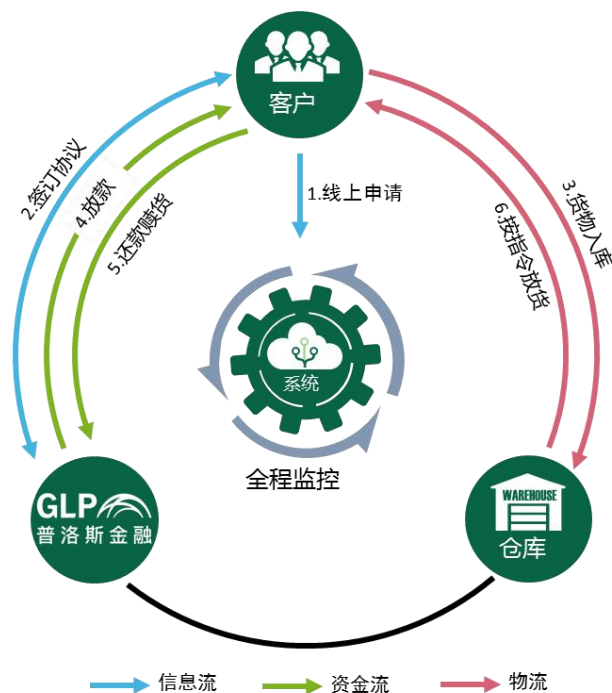


图 2-3 跨 E 贷流程

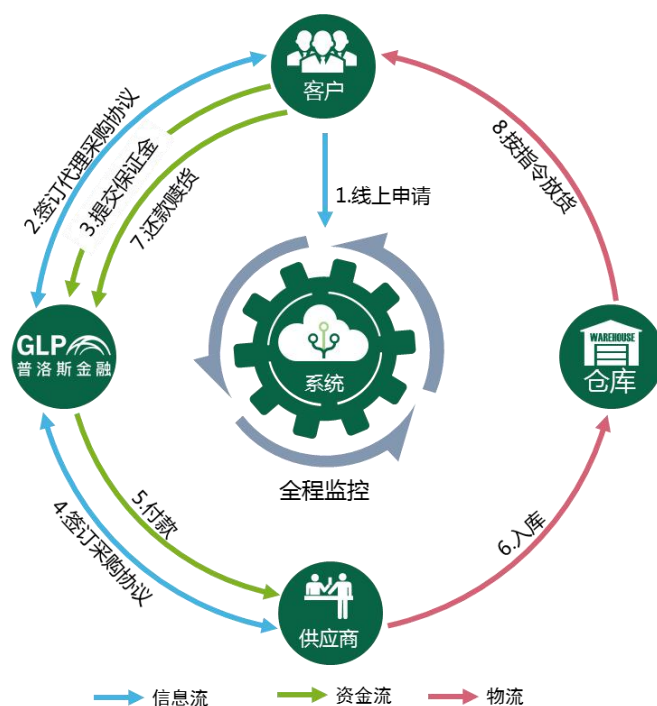


图 2-4 跨 E 采流程

3.冷链领域：普链采

针对冷链领域的普链采产品，基于食品冷链行业的场景，借助核心企业和核心平台的数据，对食品冷链贸易链条的商流和物流进行把控，通过大数据风控的能力，为贸易商、加工商、连锁餐饮等企业提供金融服务支持。经过多年的摸索，已经形成了对于整个产品链条的操作流程标准化以及线上化。

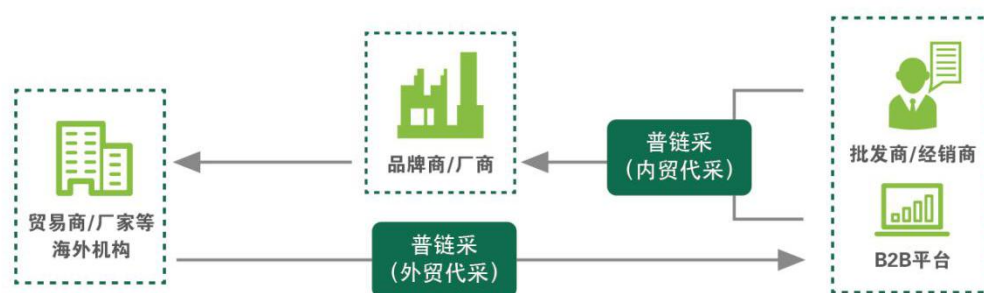


图 2-5 普链采场景

4.贸易领域：普链保

服务于贸易领域的普链保产品，通过标准化的流程，打破以前基于核心企业

信用的借贷模式，通过产业数据分析以及物联网设备追踪，管控风险。

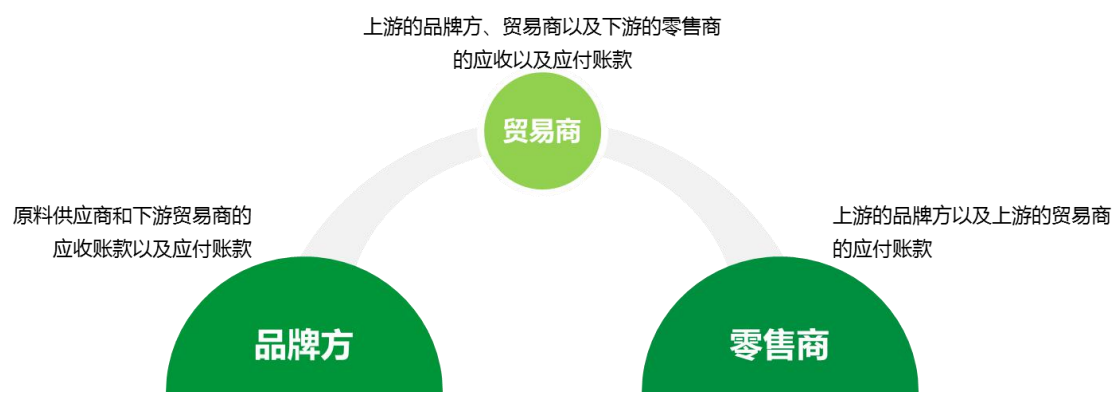


图 2-6 普链保业务场景

5.金融监管仓：普货贷

普洛斯在中国有将近 300 个园区，园区的仓库中有价值万亿以上的货物。基于普洛斯金融以往在供应链金融业务中关于货押产品的经验，对于业务规范以及业务流程进行了标准化的规范，对于推动整个行业形成规范化和标准化管理有非常重要的意义。

基于这个背景诞生的普货贷，是针对有货物的企业主，通过货物质押来获取融资服务的标准化产品，而配套这个产品落地形成的行业金融监管的标准以及流程，并在过程中建立监管联盟，质押联盟，将引导行业更加健康的发展。

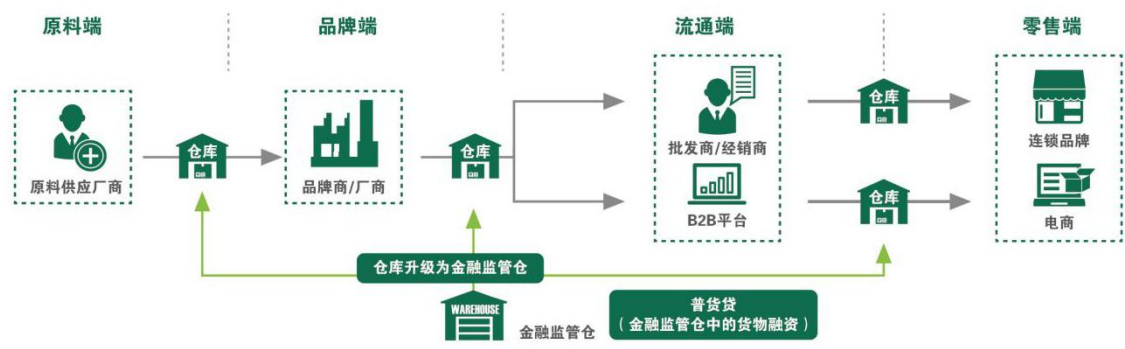


图 2-7 普货贷业务场景

6.大数据+场景：普业贷和普数贷

普业贷和普数贷是普洛斯金融基于物流中的数据场景推出的产品。普业贷是基于中小微企业在订货、开店等可受托支付场景下的数据信贷产品，为企业的经

营提供资金。普数贷是基于物流场景结合发票数据设计的金融产品，服务的客户主要是场景中的中小企业。

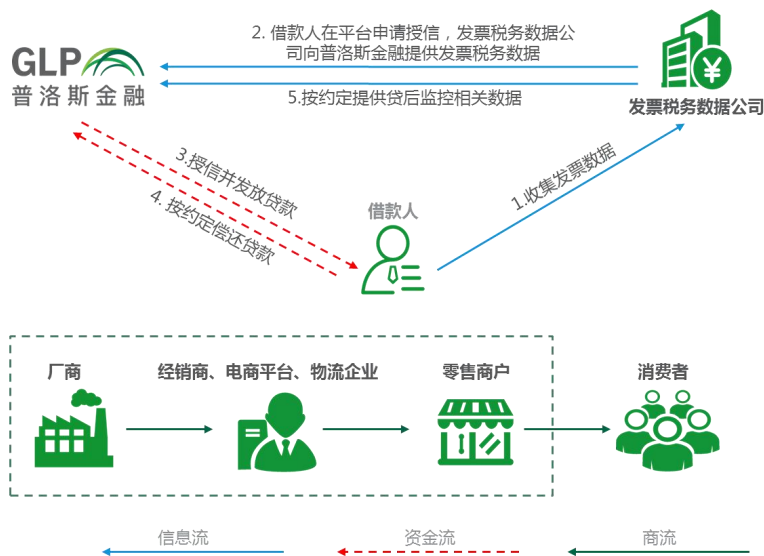


图 2-8 普数贷流程

第二节 C2FO：一个全球独创的 B2B 运营资金交易撮合平台

一、行业现状与机遇

（一）中小企业（即供应商）的现状与机遇

全球三分之二的中小型企业都在寻求额外的流动资产用于扩大运营，采购更多的库存和设备，并在研发和人员发展上进行投资。最新数据显示，2018 年 4 月，我国市场主体达到 1 亿户以上，其中 99% 以上为中小企业。近几年随着我国“大众创业、万众创新”的推进，新成立的中小企业数量快速增长，日均新设企业由 2012 年 5000 多户增加到 2017 年的 1.66 万户。中小企业已经成为推动我国新生业态发展和经济转型升级的重要力量。中小企业融资难融资贵是一个世界性的难题，难在中小企业数量巨大；难在融资成本高，难在没有足够的证据能体现其信用状况，难在不同地域、不同行业、不同规模之间存在融资可得性和成本的巨大差异。

C2FO 的资金流信息网络力量将多层级的供应商和核心企业联系起来，创造了一个“公平”融资的资本市场，消除了这些会造成融资成本差异化的因素，供应商是在有需要时自愿参与并且自定折扣利率，无任何额外的文书工作、费用或复杂流程。

（二）核心企业业务的现状和机遇

The Economist 对 300 名全球财务主管（资金主管、首席财务官和财务部门负责人等）进行的一项调查显示，30% 的受访者投入“大量时间”用于管理金融机构交易对手风险。财务主管也花费大量时间来学习监管变化。巴塞尔协议 III、多德-弗兰克法案（Dodd-Frank）和欧洲市场基础设施监管（EMIR）仅代表了现有全球监管的一小部分，金融管理者们必须跟上从一个迭代到下一个迭代的步伐。特别是国内近期的“强监管”金融环境，如何能“无风险创新”是每个企业都在思考的问题。

为了应对这一工作量，企业必须增加员工人数，这反过来又增加了已被标记为成本中心的资金部门的运营成本。然而，如果控制预算，无法新增员工，这反过来又影响资金部门没有足够人力来管理相关操作风险，并无法对现有法规进行

深入了解，以建立适当的风控体系。正如您所看到的，避免风险实际上会给企业带来更多的复杂性和操作风险。

金融科技行业拥有广泛的创新解决方案，在优化短期现金时显著提高了资金管理部门全面控制风险/回报平衡的能力。这就是 C2FO 解决方案对这些企业意义非凡的地方。核心企业可以选择自身期望的回报率，而他们的供应商自愿设定折扣率，C2FO 平台的价格发现机制则负责找出最益于双方的提前支付价格。

公司最终支付的是已批准的发票，因此不存在根据折扣率提前支付更多发票的风险，特别是当回报率比其他短期现金投资替代方案高得多时。通过在其供应链中投资短期现金，由于供应商数量众多，风险分散，CFO 和财务主管降低了交易对手的投资风险，同时使供应链整体更加稳健。此外，这些企业通过利用短期现金变得更具战略性，从而获得股东价值的增加。

CFO 和资金主管可以在不承担额外风险的情况下预期短期现金回报（8%APR C2FO 全球平均值/12%APR C2FO 在中国的平均值）。在这一过程中，收益和经济确定性都得到了保障，利用这一技术不但简便灵活、而且在全球规模效应和降低供应链的风险方面同样展现出显著优势。

事实上，随着注入的营运资金流动性向下游扩散，供应商的现金实力得以增强，供应链违约风险和交付中断风险大大降低。C2FO 技术中使用的基于市场的方法有助于发现独特的价格，从而确保每一个独特的供应商都能以比其短期借款方案更好的利率获得现金。

C2FO 基于市场的动态折扣技术可以提供更高的灵活性，因为核心企业可以根据需要设定资金池控制流动性。所有这些都是动态的、实时的，这使得 C2FO 成为降低风险和创造收益的真正最优方案。通过平衡风险和回报，资金部职能部门可以将其从成本中心转型到利润中心，从而使其能够将更多的时间用于运营改善与风险防范方面。

二、C2FO 业务介绍

（一）C2FO 的商业理念

就像许多伟大的商业概念一样，C2FO 的理念是基于其对一个有缺陷系统的批判性观察和思考后顺势而生的。其根源可以追溯到银行业，在这里 C2FO 认识到了金融机构的局限性，由于第三方信息的不完整，客观决定了他们无法为不同

规模和资质的公司提供一个透明的营运资金融资平台。

在一个信息不对称的市场中，信贷风险审核不仅效率低下且成本高昂。事实上，传统金融中介机构，无论是银行、基于资产的各类贷款机构还是保理公司等，他们都无法从应收和应付两个角度做到同样了解。**C2FO** 的成立就是为了解决这一根本难题。他们相信一个透明的市场可以规避风险，并允许资金供需双方共同为现金流定价。他们理解一个公司可能有很多原因希望能尽早获取现金，而那些有现金的公司也希望获得更好的回报。

基于此，**C2FO** 创建了首个营运资金市场，以实现应收账款和应付账款之间的无缝匹配。营运资金市场平台可以提高供应商与核心企业之间无风险的营运资金供应效率。供应商在线登录 **C2FO** 平台，审核批准付款的发票并自愿提供折扣以换取提前回款。与任何其他程序不同，在 **C2FO** 供应商自愿设定折扣，无需任何文书，完全免费使用。算法实现提前回款，从而消除任何减慢付款流程的人工参与。供应商在发票审核成功后在下个收款日即可收到货款，无需经历数月等待——以上这些都不需更改合同。**C2FO** 直接高效地将供应商与核心企业连接起来，动态撮合了买卖双方提前付款的请求，消除了交易中上游和下游合作伙伴的其他需求，合同流程或支付主体不会发生变更。

通过 **C2FO** 平台，一方面，核心企业资金部门和金融部门优化其营运资金。核心企业可以通过加速支付应付账款，以换取他们的供应商自愿提供的款项折扣率；从而降低了主营业务成本，提高了利润率、现金及短期投资回报。另一方面，核心企业的供应商可以免费通过 **C2FO** 平台，在需要现金流的时候，通过自愿提供折扣率申请提前收到货款。这些供应商（主要是中小型企业，但也包括大型企业）在无需任何费用、合同和文书的条件下，可以及时获取现金。对于供应商而言，**C2FO** 往往是比个人贷款、信贷、基于资产的贷款、保理或供应链融资更好的选择，因为它能够立即获得低成本的资金来发展业务、为库存采购提供资金、管理现金流、满足季节性需求或降低借贷成本。

第三节 壹诺金融：区块链×供应链金融，打造全球贸易融资网络

一、公司简介

布诺（深圳）科技有限公司（以下简称“布诺”）成立于 2016 年 8 月 31 日，是一家专注于区块链+供应链金融产品设计、客户营销和方案实施服务的产业落地公司，拥有一支业务、技术、金融全方面跨界融合的专业团队，在区块链技术与复杂供应链应用场景的结合方面具有丰富的实战经验。

布诺自主开发并运营的区块链+供应链金融服务平台—壹诺供应链金融服务平台（以下简称“壹诺金融”），依托产业链条中真实的贸易背景及核心企业付款信用，利用区块链不可篡改、多方共享的分布式账本特性，创新性的将区块链技术与供应链金融结合，把传统企业贸易过程中的赊销行为，用区块链技术转换为一种可拆分、可流转、可持有到期、可融资的区块链记账凭证。释放/传递核心企业信用的同时打破信息不对称、降低信任成本及资金流转风险大等问题，优化资金配置；为其他环节供应商带来融资的可行性、便利性；为金融机构提供更多投资场景，实现其在供应链金融业务领域上的降本增效，通过打造“供应链+区块链=产业链”的生态网络，有效提高当前碎片化经济下全产业链的资金流转效益，助力实体经济的快速健康发展。

二、行业痛点分析

（一）行业痛点

随着供给侧改革和工业转型发展推进工作不断深入，中小企业面临的融资难、融资贵瓶颈逐渐凸显。为推动金融业增强服务能力，支持工业加快转型升级，国家各部委制定一系列相关政策，鼓励供应链金融产业快速健康发展。

然而，在借助传统业务模式及信息化工具开展供应链金融业务的过程中，一些问题没有得到良好解决：

1、中小型企业融资难、融资贵的问题依然突出

在供应链金融的业务设想中，基于应收账款等沉淀资产，缓解中小型供应商对资金的强烈需求是核心目标之一，但在当前供应链金融体系中，金融产品的融

资对象局限性较大，一般仅限于一级供应商，处于供应链远心端的中小型供应商仍难以借助核心企业的信用进行融资，融资难、融资贵的问题依然存在并且突出。

2、金融机构缺少优质客群及业务场景

与传统金融产品相比，供应链金融产品单笔金额较小，同时，由于供应商体量不一，背景复杂，由于风控压力及政策要求，金融机构在开展此项业务的过程中，工作量大，边际成本高，且难以寻找到大量的优质客户及对应的资金出口。

3、核心企业对全供应链的渗透能力及促进作用不足

核心企业对供应链的渗透能力往往止步于一级供应商，对二级及以下供应商的影响衰减较快，对全供应链资金配给的促进和改善作用并不明显，这与核心企业参与到供应链金融体系中，提高全供应链整体竞争力的愿景是相悖的。

（二）根本原因

上述问题的存在，还间接导致核心企业参与度意愿不足、产品品类单一等问题，长远来看，不利于供应链金融产业的快速健康发展，还会对国家供给侧改革的进程造成消极影响。究其原因，可以概括为以下几点：

1.信息无法打通，存在信息孤岛

供应链金融天生具备多方协作特性。但是，在传统的供应链体系中，由于建设成本及信任问题，各级供应商与核心企业往往无法建设统一的业务系统（例如ERP系统），因此，与供应链整体业务相关的数据往往只能在企业内部流转，很难传递到上下级企业中。数据壁垒的存在，导致信息流无法随商流、物流共同在体系内流转。

2. 信任无法自证，无法传递

由于缺乏高效且低成本的信任传递方式，在传统供应链场景中，核心企业的良好资信只能传递到一级供应商，其他环节供应商难以依靠核心企业的信用背书进行融资。

3. 支付结算无法自动完成

核心企业与供应商，以及供应商和供应商之间的约定结算基于传统的清结算方式，且需要由欠款方主动发起，支付结算无法根据合同约定内容自动完成，因此，供应链各级欠款方延期付款、拒绝付款的风险始终无法消除，造成全链资金流转效率的降低。

4. 缺乏优质业务场景

在生产制造过程中，大多数的产品都是由多个零部件组成，涉及到多个供应商，在核心企业支付的过程中，如果核心企业付款方式是商票，由于商票具有不可拆分的属性，只能完整地背书转让，供应商拿到商票后，无法分拆背书转让出去，一级供应商没有融资意愿去服务其他供应商，核心企业信用无法传递给产业链上的其他客户。

因此，在以上各类问题的共同作用下，中小企业融资难题并未彻底解决，惠及中小企业的供应链融资产业仍有较大发展空间。

三、商业模式及壹诺金融平台简介

壹诺金融作为一个以“技术支撑+业务咨询+资源撮合”为业务输出体系的金融科技平台，可以看做是资产方（资金需求方）和资金方（资金提供方）的连接器，基于在区块链技术方面的技术积累，用区块链技术来创新解决传统供应链金融模式下的现有痛点问题；基于丰富的金融业务及实操经验，为各核心企业及供应商设计并推广供应链金融业务产品；为合适的企业匹配合适的资方，建立长期稳定的资产-资金供给关系，使平台真正发挥金融资源对接的价值。

对于核心企业而言，接入壹诺金融平台后，能够借助自身良好的信用资质，快速满足多级供应商资金需求，解决业务链条内中小企业融资难题；同时，基于供应链金融业务关系，可进一步掌握全链条关联性业务信息，有效实现供应链经营风险的有效把控；此外，在降低供应链综合成本、提高供应链粘性的同时，形成新的利润来源和报表优化路径（为核心企业提供提升综合竞争力及优化财务报表的可选方案）。同时，为金融机构提供低风险、低操作成本、高利润空间的优质金融场景。

第四节 国网上海电力：基于供应商信用评价的保证金保险服务

国网上海市电力公司是负责上海地区电力输、配、售、服的特大型电力企业，致力于为上海的城市经济发展提供安全可靠的供电服务，为上海城市发展做出了重要的贡献。

在国家大力推行清理规范保证金、为企业减负的政策背景下，上海电力聚焦现行保证金缴纳模式的痛点、难点、堵点问题，首创基于供应商信用评价的投标保证金保险服务。有效缓解中小企业融资难问题，优化营商环境，激发市场活力。

一、行业现状、痛点及其分析

为激发市场活力，中央要求切实推进企业减负。传统投标保证金多采用现金或保函，占用投标人流动资金、信用额度，造成企业经营负担；沉淀资金无法产生效益，也给招标人带来管理规范性风险。

（一）问题的提出

1.政策环境

方针：减税降费激发经济活力

- 1) 清理规范工程建设领域保证金降低企业成本。
- 2) 取消工程建设领域不必要的保证金；依法保留的保证金包括投标保证金、履约保证金等。

2. 实际存在的问题

集中规模招标情况下，虽然采取年度保证金形式进行了简化，但仍有大量保证金沉淀无法产生效益。在传统形式下，保证金多采用电汇（转账）、银行保函、支票、汇票等，对于投标人来说，即使采用银行保函，也需占用授信额度和流动资金，中小企业开具保函难度大，只能采用电汇（转账）。而对于招标人（代理机构）来说，大量资金挂账，存在管理风险；收取和退还（利息计算）工作量大；存在风险防控和审计检查压力。

（二）问题的分析

1.投标、履约保证金的实质

针对投标、履约保证金保险条款进行专门设计，使其有别于普通商业保险：有别于普通保险先评估损失金额、再根据具体损失赔偿的做法，保证金保险采用定额赔付、见函即付，保障了招标人权益；有别于普通保险对投保人的恶意故意行为有免责条款，保证金保险在发生赔付事项时，保险公司进行理赔，并对投保人进行追偿，防止不良供应商逃避责任；通过多重保障，消除保险与保证金效力差距。

2.开展保证金保险的需求驱动力

1) 采购方需求驱动

保证金收取、本金和利息计算退还等工作繁琐，大量资金挂账，存在管理风险，还需应对审计检查工作。采取保证金保险，避免资金挂账，不需进行收入和退还操作，大大降低工作量和管理工作。同时，与银行保函相较，如发生保证金扣缴事项，保险理赔可操作性更强，较为便捷。

2) 供应商需求驱动

传统方式保证金需长时间占用大量流动资金和银行授信额度，对企业生产经营造成负担。采用保证金保险，支付少量保险费用，可以避免上述资金额度被占用。只要诚信投标、诚信履约，不会发生保证金扣缴问题。

3) 产业金融单位需求驱动

国网产业金融单位具备开展保险业务的条件，希望推进产融结合，开拓新业务。供应链的交易特性带来资金的交互、流动，给金融业务提供机会，开展保证金保险业务帮助金融单位取得保费收入，实现业务增长。

3.保险服务的特征和保险替代保证金的难点

保险服务：常见的保险是一种风险转嫁，保险公司代替投保人向受益人进行损害赔偿；但投保人的恶意行为一般不在赔偿范围内。由此带来的问题：

1)在招投标或履约环节发生保证金扣减往往是因为投保人的不诚信行为(恶意行为)，此种情况下如果保险免责，则保证金赔偿将无法兑现，采购人权益受损。

2)通常保险针对损害（直接损失）进行赔偿，然而在招投标和履约中损失往往不能直观体现，如有发生，更多也是间接损失，难以进行认定。

3) 投标或履约保证金带有对不诚信行为进行惩罚的意义，如果仅由保险公

司承担赔偿责任，对不良供应商起不到惩戒作用。

4) 供应商群体鱼龙混杂，在诚信共赢前提下推进为供应商减负，也需防范不良供应商在招投标和履约中发生不诚信投机行为、利用保险机制逃避责任，给提供服务的产业金融的单位造成不必要的损失。

保险替代保证金难点在于：如何依法保障招标人权益，防止不诚信供应商逃避责任。

二、国网保证金保险业务模式

依托国网产业金融资源双重优势，结合集中规模招标特点，打造全新基于供应商信用评价的投标保证金保险服务。投标保证金保险标准产品申报保监会备案通过后，率先在年度保证金中应用，反响良好。通过实践形成完整可行的配套实施方案，具备大规模推广条件。产融结合实现风险可控、切实减负、诚信共赢，获得行业高度认可，作为挖掘供应链潜在价值典型应用，获得 2017 年 IMA 管理会计杰出实践企业大奖。

（一）设计思路

1. 保险产品的设计要体现保证金效力

摆脱普通商业保险产品“先定损、按损失进行补偿”的理赔模式，保证金保险的设计应当满足在赔偿情形（供应商不诚信行为）出现的情况下向采购人进行定额赔偿，无论具体损失如何。由于保证金模式下赔偿往往是投保人（供应商）不诚信行为引起，保险公司可考虑在保险合同中约定向投保人追索补偿的机制，以及下调投保人的信用评估，起到对不良供应商的惩罚作用。

2. 保险服务可与供应商评价相结合

保险行业对客户进行信用评估是提供保险服务前重要的一环。在保证金保险中，供应商的诚信度是影响索赔事项发生的关键因素，单凭保险公司的力量很难掌握供应商投标、履约的诚信情况。国网拥有产融结合的优势条件，采购人拥有大量供应商投标、履约历史记录数据信息，基于历史投标履约信息形成的供应商评价可以有效支撑金融单位对客户进行信用评估工作。同时，金融单位对财务、资金、经营状况的专业评估体系也可以对供应商评价工作提供支持。

3. 基于供应商评价的差异化增值服务

保证金保险作为供应链金融服务，可以理解作为一种增值服务，对信誉良好、

服务稳定的供应商优先提供。保险本身就具备差异化服务的特性，例如优质客户获得较优惠的费率，有过不良记录的客户费率提高，严重的可以拒绝提供保险服务。在不违反公平交易大前提下，按照诚信共赢原则，适当的差异化增值服务，使优良供应商享受服务便利和政策优惠，促使供应商群体向提升诚信度努力。

第五节 中企云链：互联网时代下供应链金融共享平台

一、企业介绍

中企云链（北京）金融信息服务有限公司（以下简称“中企云链”）是由中国中车联合中国铁建、国机集团、航天科技、中船重工、鞍钢、中国铝业、中远海运、招商局、中国能建、铁路物资等 11 家央企，中国工商银行、中国邮储银行 2 家金融机构，北京首钢、北汽集团、上海久事、厦门国贸、云天化、紫金矿业、金蝶软件、智德盛、北京华联、云顶资产等 10 家地方企业，经国务院国资委批复成立的一家国有控股混合所有制企业，中企云链作为商业模式创新典型被列为国资委央企双创平台，也是国资委重点支持的“互联网+”和央地协同创新平台。

中企云链旨在以互联网思维，为大型企业提供免费供应链金融管理服务，致力于打造大企业与供应链上中小企业、银行金融机构协同发展的产业互联网共享服务平台，通过盘活大企业优质信用资源，解决大企业财务费用居高不下、企业三角债及中小企业融资难融资贵等问题，促进产业链企业提质增效，实现共同发展。

二、市场分析

经济新常态下产业发展仍面临较大压力，工业企业面临较大的发展压力，部分产业产能过剩严重，低端发展、同质化严重，核心企业不得不转型升级、开源节流，上下游相对弱势企业账期长、资金压力严重，金融机构也面临资产荒困境。

（一）中小企业融资难、融资贵问题愈发突出

中小企业在国民经济中占有重要地位，以其灵活的经营方式、低廉的组织成本以及便捷的转移能力等优点广泛地存在于各行业中。截至 2015 年末，全国中小企业注册数量近 5000 万家，占全国企业总数九成以上，提供了全国超过一半的税收和 80% 的就业岗位。但是在我国由于中小企业绝大部分都是非公有制性质，因贷款交易和监控成本高、资信等级低、缺乏抵押资产等原因难以得到传统银行等金融机构的信贷资金支持，面对当前的经济形势，中小企业的融资难、融资贵问题更显得格外突出。

（二）核心企业需要开源、节流，并带领产业整体升级

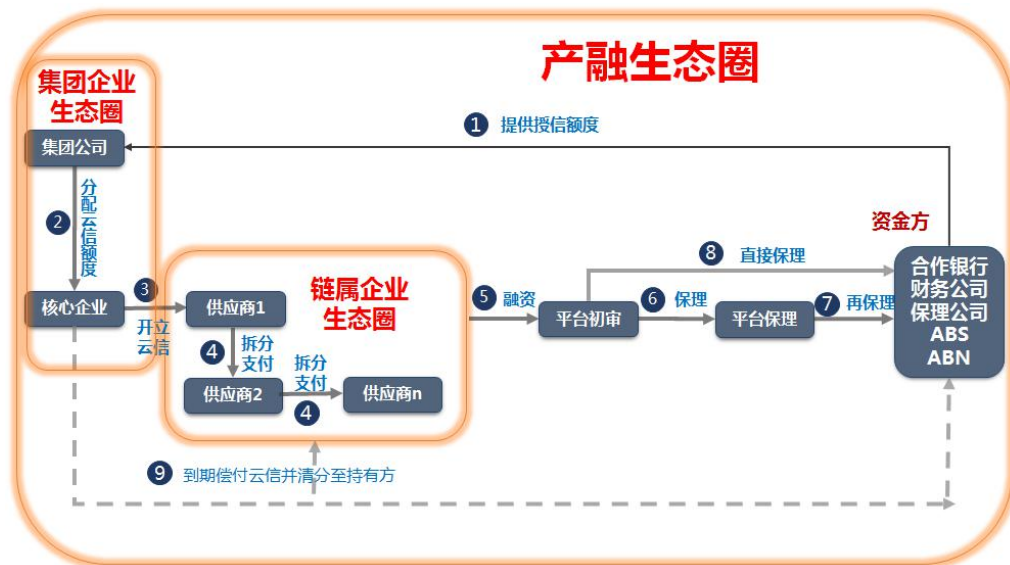
经济新常态下产业发展仍面临较大压力，核心企业也面临着供应链整体成本高、效率低，利润下降，财务费用与债务风险居高不下等等问题。具体来说，一方面，上游供应商面临的成本压力势必会通过产品价格、产品质量、效率、服务等不同方式转移给核心企业，核心企业很难再以其强势地位“独善其身”；另一方面，核心自身也急需提升创新能力，通过理念创新、模式创新、技术创新，实现自身往价值链高端环节升级，同时带领产业整体发展与升级；另外，2008年金融危机以来，央行实施宽松货币政策，我国企业（特别是国企）普遍出现加杠杆趋势，债务规模大幅扩张，实体经济趋向于高杠杆。

（三）金融机构急需转型升级、挖掘更多优质资产

在宽松货币政策时代与经济高速增长时代，金融机构的可选优质资产多，风险偏好上也养成了“嫌贫爱富”的习惯、风险管控机制也已针对优质资产进行了固化。但当货币宽松时代结束，金融监管趋紧，经济发展也进入高质量增长阶段，旧时代形成的金融习惯、金融机制就没法适应新的需求：一方面是实体经济的需求，新时代要求金融回归本源，脱虚向实、服务实体经济，尤其是在实体经济中占重要地位的中小企业；另一方面，金融机构本身的利润下降也使其急需开源，没有新的金融资源配置与风险管控机制就难以在经济不景气时代挖掘更多优质资产，迟早面临淘汰。

三、解决方案

中企云链在全国范围内首个打造了产业互联网+供应链金融服务平台，充分利用互联网开放、合作和免费等特性，整合企业资源、金融资源、供应商资源，打造“N+N+N”的供应链金融模式。在严格遵循国家法律框架基础上，以互联网思维，结合反保理应用实践，创新推出“云信”产品（一种可拆分、流转、融资的电子付款承诺函，其实质是基于真实贸易的企业应收应付债权凭证），为企业间往来款确权提供新选择，通过“云信”实现大企业信用流转和中小企业快速融资，让传统金融无法涉足的产业链末梢企业也能享受到产业链中大企业的优质信用，充分发挥互联网金融带来的长尾效应，惠及产业链上下游的广大中小企业。



大企业从银行获取授信支持，根据所属子企业规模大小和风险程度分配云信，并在云链金融平台设定所属子企业可使用“云信”最高额度。大企业在云链金融平台免费开立“云信”，利用“云信”向供应商确权远期应付账款。供应商收到“云信”后通过拆分流转所持有的“云信”，快速流转至更多供应链上的广大中小企业，实现零成本清理企业三角债，大幅降低供应链交易成本。同时，供应商也可以在平台上将持有的“云信”进行低成本的保理融资。云链金融平台依据核心企业确定的标准利率，并根据供应商类型、资质智能化自动判断供应商的融资利率水平。云链金融平台将获得的“云信”，向银行金融机构再转让融资，将银行资金更安全、更便捷的引导给中小企业。到期后核心企业将应付款转到自己名义开立的还款专用银行账户，平台将钱自动清分到不同的云信持有人账户（可以跨行），平台只收取非常低的服务费。未来将基于各类企业交易业务形成的“云信”流转数据，通过多维度数据分析模型，分析管理企业信用并逐步建立企业动态信用评级体系，解决供应链中小企业信用评级难题，实现企业级互联网征信。

云信具有以下几个显著特点：

- 1、易操作：**全程注册、收支付流转甚至融资等完全线上操作，可以足不出户，享受极致的客户体验和金融服务；
- 2、易拆分：**各供应商收到云信后，可以自主任意免费拆分，进行再次流转和融资；
- 3、易融资：**任意一级供应商收到云信，在线提供与上一买家的合同和发票，即可实现快速融资，享受足不出户、资金到户的极致客户体验。

第六节 筑集采：顺应时代潮流，引领现代建筑产业数字科技

一、公司简介

筑客网络技术（上海）有限公司（以下简称“筑集采”）是中国产业互联网领先者，建筑行业最大的 B2B 电商平台。成立于 2014 年 9 月，是改革开放 40 年新、老动力切换的产物；是消费互联网向产业互联网切换的领军者；是数字科技在现代建筑行业的践行者。筑集采致力于中国产业互联网领先者，建筑行业最大的 B2B 电商平台，为现代建筑产业链、供应链、价值链提供全生命周期管理、连接、赋能的数字科技企业。

筑集采在建筑行业首先提出了供应链战略，以精准供应链管理+生态圈，赋能现代建筑产业；创造性地运用移动技术、直播技术、人工智能、区块链帮助建筑企业降成本、控风险、提管理，让阳光采购变得可能；不断探索供应链金融科技，助力金融机构，让普惠金融真正服务到中小企业。

供应链战略突破了一般战略规划仅仅关注企业本身的局限，通过在整个供应链上进行规划，进而实现为企业获取竞争优势的目的。筑集采为用户打造的精准供应链管理和产业生态圈，以科技赋能现代建筑产业；利用互联网的信息对称、高效、去中心化等特性，以行业大数据为基础，依靠移动技术、直播技术、人工智能、区块链等前沿科技，将企业所有的人、项目、材料、机械设备、资金甚至物流等连接起来，通过三化融合（数字化、标准化、可信化），打通建筑行业供应链上的信息孤岛，实现管理模式的根本转变。打破建筑行业供应链上每个单独个体间的壁垒，实现建筑行业供应链的帕累托最优，无限缩短从产业生产者到产业消费者的距离，服务的距离，物流的距离，金融的距离等，重塑建筑行业的竞争力。

二、行业痛点

（一）行业信息化水平偏低

目前国际建筑业信息化率平均水平为 0.3%，而我国建筑业信息化率为 0.03%，仅为其 1/10，与西方发达国家相比则相差更远。

建设部原副部长谭庆琰在中国建筑业信息化高峰论坛上说，“必须加快以信息技术改造传统产业，才能实现建设领域跨越发展，否则将被飞速发展的时代抛弃。”较之金融、电信、制造等行业，国内建筑业信息化水平低下，处于行业发展初期。但是我国建筑业的生产总值和固定资产投资正在逐年增加，建筑业的技术投入和建筑企业对信息化的认可度正在提高，预示着未来建筑信息化行业潜在市场将被逐渐打开。按照 2018 年的数据估算：若我国建筑业信息化率提高 0.1%，就将覆盖 235 亿的市场。

（二）中小企业融资难、资金使用效率低

在付款结算方面，绝大多数的采购企业存在账款拖欠问题，供应商不能及时拿到货款，容易造成资金链的断裂，资金周转率低。

在融资贷款方面，我国中小企业融资难，本就是不争的事实，未来一段时间建筑行业，特别是建筑行业中的中小企业资金压力会更加显现。

（三）管理水平落后

在运行机制方面，普遍重视询比价、招标、谈判、签合同等商务运作，大部分人力和精力陷入大量低水平重复的具体采购业务操作，对市场分析、供应商管理、过程控制等管理控制工作重视不够、关注不够，不仅采购业务难以得到有效监督制衡，而且采购管理水平和风险防控水平也难以提升。

在操作模式方面，“一单一询价”、“一单一招标”、“一单一签约”、“一单一结算”的传统采购模式还没有得到根本转变。

在供应商资源方面，基本所有的采购企业都有自己长期合作的供应商资源，而这些供应商是否严格达到企业的各项要求，其实存在着大大的问号，线下的灰色交易严重增加了采购成本，影响了采购质量。

在供应商选择方面，过分注重供应商报价等当期表现，忽视供应商历史表现。虽然有的供应商提供的产品出现质量问题和拖期现象，但往往因为其报价低，仍然能够中标，这说明在供应商选择不科学、不理性，仅看重采购价格而不管供应商资信状况、制造能力和历史业绩等问题依然存在。

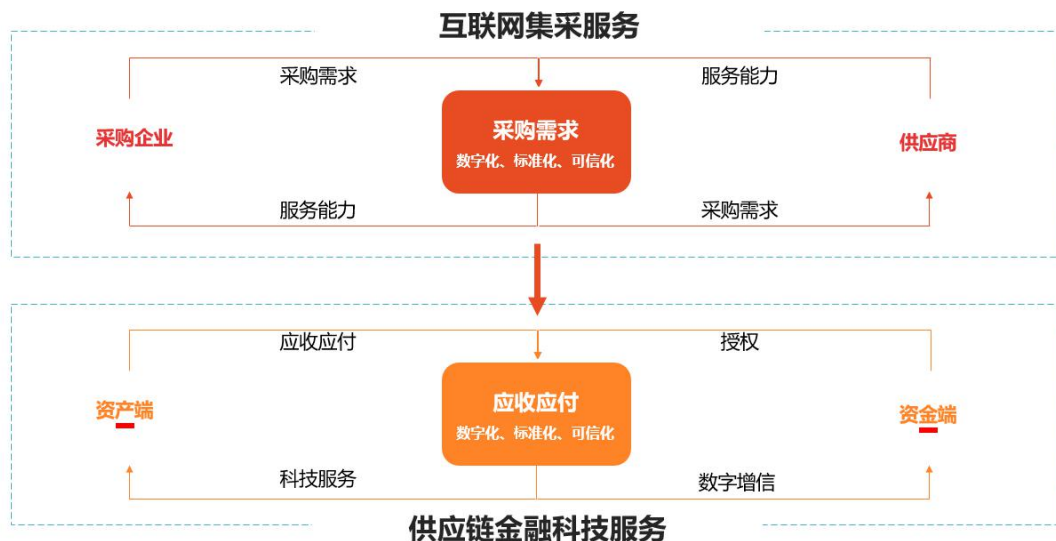
三、筑集采的商业模式

（一）商业模式

“筑集采”以互联网集采服务+供应链金融科技服务为业务核心，以大数据、

人工智能、区块链为技术核心，为全产业提供项目管理、采购、物流、仓储、供应链金融等全方位、一体化的精准供应链管理服务。

“互联网集采服务”聚集采购集团和优质供应商资源，把采购通道流量变效益，通过线上招投标的方式发挥建筑材料集中采购优势，完成项目物资采购，将传统的线下招投标搬到线上，实现招投标全程公开透明。通过后续的合同、订单、物流、入库管理，保证线上真实有效交易数据。采用分级管理，搭建管理层驾驶舱，避免灰色交易，有效监控项目招标全过程。在集采平台和信息平台产生的真实交易数据的基础上，打造“筑链智融供应链金融科技平台”与银行等金融机构合作，为供应商解决建筑行业账款拖欠，实现按时支付的承诺；解决中小型企业融资难、利息高等问题。在平台数据积累的基础上，最终实现大数据分析、行情预测、风险控制、聚类聚量集采（O2M 模式），辅助供应商实现柔性生产，为新贸易注入内涵，打造数字科技+供应链金融+连接赋能的新贸易模式。



第七节 易见股份：打造可溯源供应链金融

一、企业介绍

易见供应链管理股份有限公司（易见股份 A 股代码：600093），是一家现代供应链管理企业，专注于提供供应链管理和供应链金融科技服务。2016 年 9 月，公司基于对现代信息技术不断突破和对新业态蓬勃兴起的发展趋势判断，与 IBM 中国研究院合作开发和研究基于区块链技术的“可溯源供应链金融”系统，努力探索和实践“区块链+物联网”技术对传统供应链管理的效力提升和模式创新，进军供应链金融科技领域。公司基于区块链技术研发的“易见区块”供应链金融应用系统于 2017 年 4 月上线运行，系统围绕“核心企业+、可控商品+、动态资产 ABS+”场景，服务涉及制造、医药、物流、大宗、航空、地产等近十余个行业和十余家金融机构。截至 2019 年 2 月末，“易见区块”平台注册用户达 179 户，可信交易额 73.76 亿，融资金额 43.82 亿。

二、易见区块 2.0 服务体系

易见股份自 2016 年起致力于“区块链+供应链金融”技术平台的研发，依托技术创新和模式创新双轮驱动，联合 IBM 中国研究院共同开发了“易见区块”平台系统。

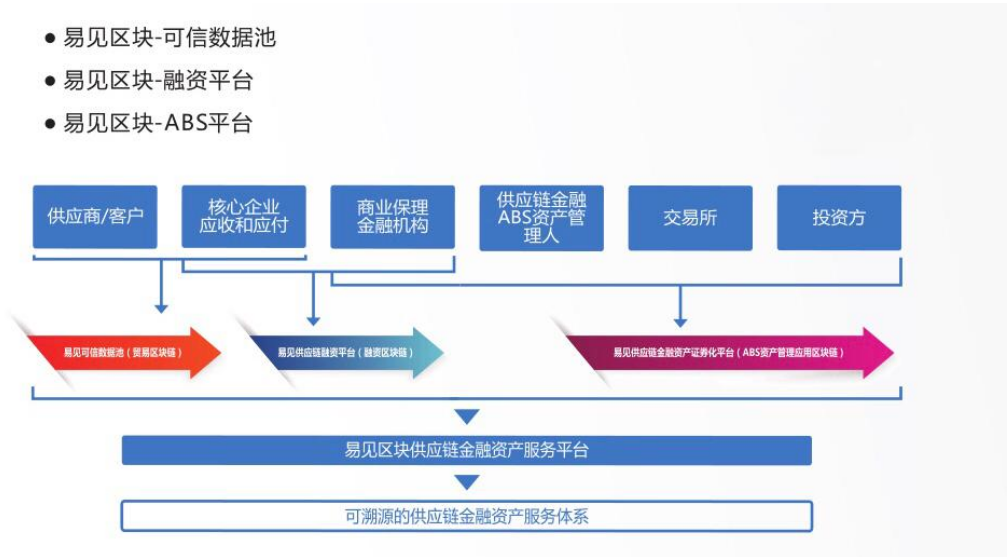
“易见区块”平台可实现“贸易刻画、交易可视、信用机器、银企直联、隐私保护”五大功能。其中，“贸易刻画”是平台采用区块链作为底层技术真实记录贸易双方的交易全流程且不可篡改；“交易可视”是平台上的用户根据需求选择对外公开已刻画的贸易背景，使其允许的第三方对已发生的交易可视；“信用机器”是平台的底层技术按照时间轴刻画的贸易行为真实不可篡改，建立无需第三方担保的（去中介化）自信任机制；“银企直连”是金融机构对选定的平台上的贸易背景投放后，融资直达企业专户，应收账款直接回款至金融机构，解决信贷资金的挪用问题；“隐私保护”是平台以加密算法做为技术保障，接入应该接入的，看到应该看到的，只有客户同意后才能查阅相关数据。

通过“易见区块”的五大功能，解决了数据采集的真实性和数据存储在公平性，以及资金与信息闭环等金融风险问题。在“易见区块”2.0 服务体系上，易

见股份增加了“易见可信数据池”——基于区块链多链、多通道的存储、审计和追溯技术。

“易见可信数据池”为企业独立部署，保证了企业数据不离开企业控制边界，不同的供应商数据存储于不同通道，从源头上防止不同企业之间的数据泄露问题。当供应商在发起融资，并进行数据推送时，由核心企业授权，做到核心企业对数据的“完全可控”。在此过程中，任何调用均需使用操作人的证书为数据做电子签名，保证了平台数据的不可篡改性，同时，任何读写操作均会记录于对应审计链，保证了平台所有数据及操作可溯备查。

综上，“易见区块 2.0”体系打造了可溯源的供应链金融服务方案，重点解决供应链金融场景中的数据信任和金融风险问题。



1、易见区块-可信数据池

可信数据池产品帮助企业基于区块链技术建立权属明晰、可信可溯源的数据保护机制，通过与企业的贸易系统、生产系统、ERP 系统实时连接，将数据以区块的形式写入企业权属下的“可信数据池”，对数据进行加密保护的同时也通过密钥管理建立数据授权访问机制，让数据增信并可追溯。基于区块链底层技术的“可信数据池”既可以架接多样化的软件应用又可以实现区块跨链交互引用，具有功能应用和连接模式的灵活性和延展性。

可信数据池产品的技术体现在：企业数据直连存证、数据上区块链、数据授权使用、数据审计上区块链、可选多种数据应用、数据应用提供网页入口、与金融平台集成等。

2、易见区块：融资平台

“易见区块”是国内首家落地区块链技术的供应链金融管理服务平台，打造了可溯源的供应链金融服务方案，在切实服务中小企业的同时，有效扩大了金融机构的低风险资金投放，提升供应商的资金周转率，降低融资成本，优化核心企业采购环境。

供应链融资平台产品，技术上主要解决数据加密和不可篡改的问题，即突破传统层层设防的访问控制，设计并辅以密码学和共识机制，使得修改某一数据需要变更所有的后续数据记录，修改难度极大，同时确保系统运转稳定，通过技术支持实现增信和增量。

3、ABS 动态资产管理产品

易见 ABS 动态资产管理主要是作为资产管理工具来设计和开发。由于其刻画了资产形成、审核、发行、循环及成熟的全生命周期，并利用区块链技术保障了数据的真实性和不可篡改，整个系统实现了信息闭环，能够准确把控资产的真实性和风险，为底层资产全量信息披露和穿透式管理提供了有效支撑。

ABS 动态资产管理产品，技术主要解决从数据源头对入池资产进行穿透管理，对资产属性实时监测和预警。所有操作均由系统记录上链，降低错误率，实现全链条在线协同提高效率，数据可溯源。通过对资产数据的分析和交叉比对，可以分析资产包属性分类和趋势，并对资产包的健康状况给出评估。

易见 ABS 解决了资产证券化过程中信息不透明、披露不充分的问题。同时有效保证资产自身数据和资产管理过程数据的真实性，实现全流程的价值转移和信用转移。

第八节 宇票通——中小微企业线上电票融资的创新与实践

一、企业介绍

深圳市宇商科技有限公司（简称：宇商科技）是专注于供应链金融领域的新锐金融科技企业，宇商科技团队为怡亚通供应链金融业务提供创新科技解决方案已超 10 余年。

宇商科技致力于用科技手段打通 B2B 供应链各类场景，让资金和市场需求配置更透明、更高效。宇商科技依托供应链大数据，提炼供应链金融行业经验，融合风险控制实践能力，与各类金融机构共同协作，在交易环节中为产业链上下游的中小微企业设计综合解决方案，输出创新的金融产品，提供高效优质的服务。



宇票通是由宇商科技推出的电子商业承兑汇票融资产品，链接着市场资方、金融机构，为中小微企业匹配合适的资金机构。上游供应商通过宇票通将通过贸易持有的一手/二手电子商业承兑汇票背书转让或质押，从而满足上游资金快速融通的需求。

二、市场分析

（一）、电子商票已成为贸易的重要结算方式

据票交所数据显示，2018 年上半年，商业汇票承兑发生额为 8.44 万亿元，同比去年增加 2.04 万亿元，增长 31.96%。其中，电票承兑发生额为 7.71 万亿元，占比 91.43%，纸票 7228.97 亿元，占比 8.57%。从数据分析可知，电子商票规模

呈逐月增加趋势，商票支付已经成为供应链贸易结算的一种重要方式。商票贴现发生额也呈现出季末增长的趋势，且每个季末同比于上一季末都有了新的增长，预计未来依旧会稳步增长。相应的，成交笔数随着时间的推移也处于增长的趋势，预计未来将呈现持续增长势态。

此外，政策支持给予电子商票发展提供了良好环境。2016年9月，中国人民银行下发了《关于规范和促进电子商业汇票业务发展的通知》，通知中强调：“各金融机构应严格落实电票业务各项制度规定，采取有效措施，规范有序开展电票业务，有效提升电票业务占比，确保办理的电票承兑业务在本机构办理的全部商业汇票承兑业务中金额占比逐年提高。”自2017年1月1日起，单张出票金额在300万元以上的商业汇票应全部通过电票办理。自2018年1月1日起，原则上单张出票金额在100万元以上的商业汇票应全部通过电票办理。

（二）、我国商业承兑汇票的发展困境

虽然电子商票让交易效率更高、成本与风险更低（得益于票据开具与托收等管理操作在ECDS系统的广泛推广下更加方便，核心企业信用可在被记载易传递），但我国的电子商票发展仍面对以下困境：

1.商业信用体系的不健全，使得商票难以在供应链生态中的上下游企业间作为贸易支付工具进行流转，不利于商业承兑汇票的推广。

2.小微供应商自身存在信用画像缺失、贸易关系核实困难、抵质押资产不足等诸多不利因素，难以从商业银行申请融资，持有核心企业开出的商票也无法进行变现或流通。

3.由于信息的不对称，造成金融及类金融机构展业拓客难，很多金融机构想从商票切入、拓展供应链金融业务却无从下手。原因主要有：1）中小微企业本身财务数据与资质并不能获取非常可观的授信额度。2）在核心企业缺乏配合的情况下，资金机构获取客户资源及客户信息（如企业在产业链中的位置、经营情况、订单信息、客户构成等数据）颇具难度。3）在缺乏数据支持下，金融机构对小微企业难以顺利进行风险测算和风险定价。

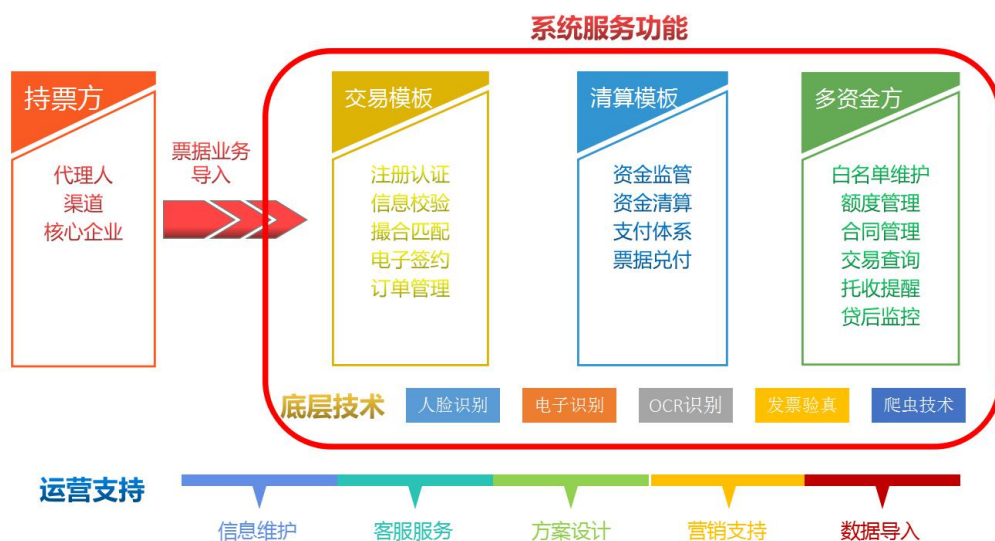
4.市场上缺乏为小微供应商进行小额商票融资服务的专业金融机构。传统金融机构出于成本控制、效益驱动等因素，更倾向金额较大的商业承兑汇票给予贴现，90%以上小金额的商业承兑汇票尚无合适的融资渠道。

三、解决方案：宇票通线上电票融资业务创新实践

基于上述背景，宇商科技基于多年供应链金融领域的积累设计研发了“宇票通”，并于 2018 年正式对外推向市场。

宇票通产品定位明确清晰，即链接市场资方金融机构，为中小微企业匹配资金机构，提供小额电子商业承兑汇票的线上融资撮合服务。

持票人（上游供应商“N”）通过线上选择多个资方，以此缓解持票人（上游供应商“N”）和出票人（核心企业）的资金压力，加速企业资金周转，同时将企业与金融资源进行无缝对接与深度绑定。



（宇票通产品模式）

四、亮点总结

（一）宇票通致力于有效链接资产端持票小微企业与市场资金机构，促成上游供应商、核心企业和资金方的多方共赢：

1. 上游供应商通过接受以真实商品交易为背景的商票，借用核心企业的信用进行低成本融资促进资金向实体经济特别是中小企业流通，减少应收账款，缩短应收周期，增加企业活力加快资金流转，增加企业活力，从而活跃商品市场交易从上游保持产业链生态的健康。

宇票通解决了中小微供应企业融资渠道有限的困扰：相比较传统模式下金融机构需根据自身实际资金情况，企业的资质信用等因素，给予客户授信额度。宇

票通项目可以涉及多资方管理，票据融资保证充分，提升中小企业的商业信用，促进企业之间短期资金的融通。

伴随着宇票通所对接资金机构在开票人/承兑人（核心企业）白名单的扩充，准入的核心企业也越来越多，核心企业使用商票作为结算工具频率越来越高。这不仅可以延迟其支付货款的时间，降低资金的流动性风险，还能节约资金使用的费用，有效提高资金使用效率，改善财务状态。

3.当前各资金主体如保理公司、小贷公司、银行等资金方的参与，进一步促进信贷资金或民间资金扶持实体经济，特别是向上游小微企业流入。未来将邀请更多金融机构参与，与证券公司、基金公司、保险公司等共同探索，开展票据创新业务。同时，宇票通项目具有完善的监控系统（22个维度维度监控核心企业、贷款企业、担保企业、实际控制人、关联方，杜绝非法企业进行商业融资），并在贷前、贷后智能化防控风险，解决金融机构控制风险的困扰。

（二）宇票通促进供应链商业信用传递，提高商票效能：

宇票通优化商票主体授信流程，通过线上身份识别、签署合同等一系列智能化操作，解决持票人繁琐手续、异地贴票的困扰，提高业务操作效率，扩大覆盖面。相比较传统模式下，客户需线下备齐资料前往实地办理，纸质资料堆积，手续相对繁琐，办理业务时间过长。在宇票通，持票方、资金方、出票方全程线上操作，系统智能审核单据，合同、协议采用电子签章，有助于提高工作效率，降低时间成本，解决异地商票贴现的困难。

宇票通引导小微企业间贸易背景下的商票流通、多级流转、融资变现，提高商票的效能。宇票通依靠供应链企业数据、信息优势，建立独特的客户关系管理数据仓库，完善对客户的信用评级标准，推行担保支付机制等方式提高商票的标准化，为小额商票跨时间跨地域流通创造条件。

总体而言，宇票通是宇商科技基于为怡亚通宇商金融提供多年供应链金融科技服务中所积累的风险控制、业务管理经验的提炼与升华，是金融与科技结合的创新实践。宇票通用供应链生意的角度审视票据流转、融资风险，帮助金融机构在供应链贸易中涉及票据融资服务的金融援助项目成功率高，且可以在供应链行业得到大量复制与推广。

第九节 联诺金服：在线供应链金融创新与实践

一、企业简介

北京联诺金服科技有限公司（以下简称“联诺”）是中国最早的独立第三方供应链金融科技平台公司，公司成立于 2014 年，致力于通过金融科技的力量，舒缓和解决基于供应链项下核心企业及上下游客户的流动性难题，为企业和国民经济健康稳定发展提供全新动力。

联诺专门从事大型、复杂的在线供应链金融计划的咨询、实施和运维。其全自动和可定制的技术旨在对接众多金融机构和保险承销商，满足客户建立多个银行关系基础上的广泛而复杂的日常管理，同时满足每个利益相关方的技术开发及运维需求，有效处理大量数据，通过适应性自动化程序设置，实现高效和成本的节约，在构建高度创新、定制的 SCF 计划方面表现优异。

截止目前，联诺实施的数字化供应链金融案例，是亚洲地区唯一获得阿姆斯特特供应链金融大奖的案例，成为中国在线供应链金融解决方案提供商的典范。

数年来，联诺不断升级系统建设和服务，在供应链金融产品、数字化 ABS、数字化风险管理、数字化票据交易以及另类融资方面做了大量工作和经验积累，公司拥有数项自主知识产权的针对供应链协同与融资服务领域的信息技术产品。

二、行业分析

供应链是由供应商、核心企业、经销商、客户直至最终用户所连成的一条价值链条，资金流是这个链条上各个企业的生命源泉。各个企业在业务发生的过程中，收入和支出资金不同步使各个企业“产生资金缺口”，对于处于中心位置的核心企业来说，下游企业资金困难，就很难采购所需的原料和产品，上游企业也因为核心企业延期付款形成资金压力，影响周转。大多数中小微企业采用内源性融资，因资本积累能力不足，资金有限，只能依靠银行信贷，但由于资信状况较差、财务制度不健全、抗风险能力弱、缺乏足够的抵押担保等造成“信用不足”而融资困难，形成了“融资难”，一定程度上影响了经济的良性运转。核心企业、医院等上游供应商及下游经销商也同样面临着融资难问题，间接对核心企业及医院等正常经营造成一定的影响。

随着国家创新驱动发展战略出台，互联网和各行业的深度融合日渐深入，新旧动能转化速度加快。在线供应链金融创新的模式随着技术的进一步发展，不仅使金融机构和产业构建生态圈，实现生态化发展，而且解决各中小微企业融资问题，同时扩展金融机构业务空间，优化各方业务流程。

三、解决方案：供应链金融业务

1. 主要供应链金融业务解决方案

(1) 在线应收账款融资:总体架构是基于有融资需求的上游供应商、核心企业和金融机构实现三者间的互联互通，并且实行全程在线，免去线下繁琐手续。例如，医院在供应链金融形态中相当于核心企业，资金流充足，信誉好。在医药采购与供应领域，医院需要采购大量药品和耗材用于日常的医疗服务。根据中国医药流通市场的商业惯例，上游供应商往往会产生大量应收账款，这样的状态不但给上游供应商造成巨大的资金压力，毛利率和资金流下降，而且对下游医疗机构而言，也产生了巨大挑战，一方面供需关系恶化，人为造成了紧张的供需关系，另一方面也损害了自身的经营利益，不利于控制自身的药品和耗材价格。如图 1 所示，医院供应商可以通过联诺在线供应链金融平台，根据来自医院的应收账款来在线申请融资，并将数据等信息同步至银行，可提前收回账款。

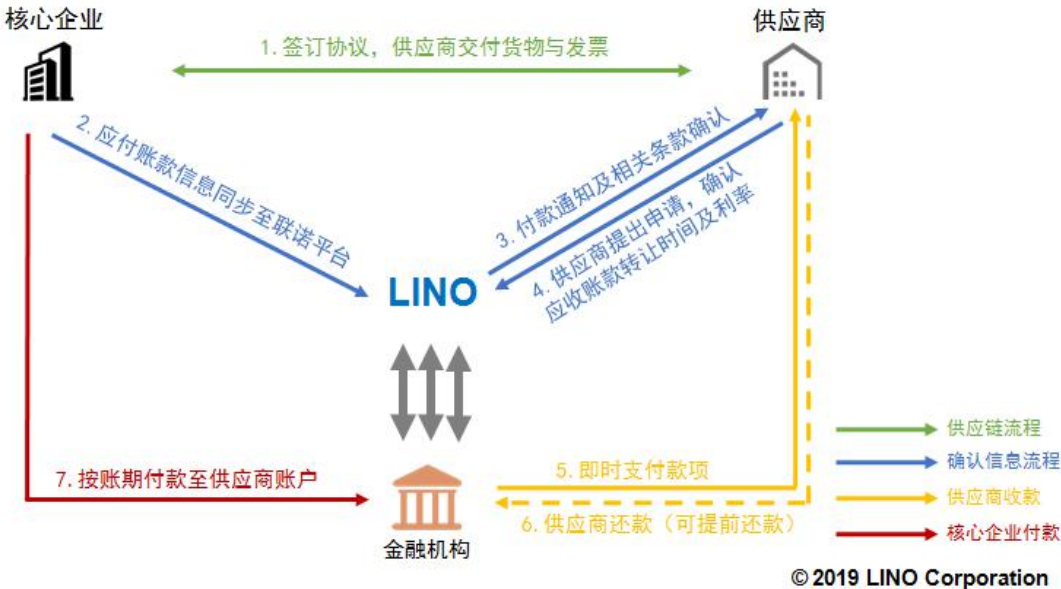


图 1

(2) 在线直接信用融资:总体架构是基于有订单融资需求的核心企业下游经

销商、核心企业和金融机构等实现多方的互联互通，并且实行全程在线，免去线下繁琐手续。例如，照明企业欧普照明，与各方合作，可以将其拥有的客户群体和规模庞大的经销商数据与金融机构系统连接，成为授信分析的重要依据。整合了金融机构的资金、业务以及联诺平台技术的专业优势和欧普照明分销渠道网络、交易数据和物流业务等要素的雄厚积淀，通过平台的交易记录，将产业和金融通过互联网的方式集合在一起，开拓了针对经销商当月实际销售而产生的采购实施的金融解决方案，即“在线直接信用模式”，详见下文的典型案例-欧普照明在线供应链金融解决方案。

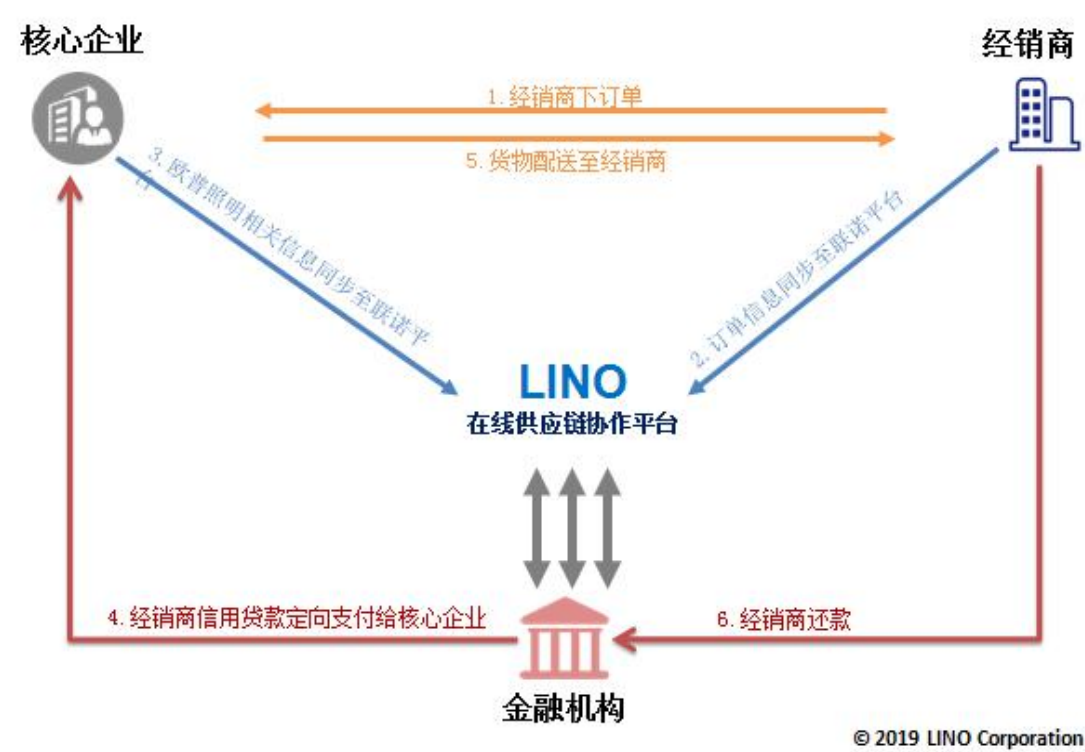


图2

2. 价值分析

通过信息化的手段，将供应商等实体企业和金融机构连接在一起，使金融机构和产业构建产业生态体系，实现产融结合，通过实时交互等方式，及时动态反应供应链的变化，并且从流程设计、系统实现等环节保障信息安全。金融机构依托产业生态带动金融资源的运用，通过加速现金流，降低产业资金使用的成本，最终打造具有强大竞争力的产业生态。同时，良好的金融创新活动，能够进一步推动网络的进化与发展，促进产业生态的演进。这种产业和金融之间的共同合作的生态，在高度共同互动中创造价值。

第十节 厚朴金控：利用金融科技赋能供应链金融

一、企业简介：

厚朴金控科技集团是由皖新传媒、国佳投资、五福投资、中润产业等多家大型国企、上市公司，于 2013 年共同发起设立的供应链金融科技综合服务提供商。2017 年中融资本、中朴创投、凯跃集团等战略股东相继投资厚朴，旗下产业包括供应链金融、大数据金融、互联网金融、供应链金融科技等。

厚朴金控业务定位于围绕核心企业及其上下游产业链，通过大数据、区块链、云计算和互联网技术，以核心企业的应付账款和中小企业的应收账款为核心资产，为中小微企业提供集股权投资、贸易融资、低风险高收益理财等于一体的综合供应链金融科技服务；为大型核心企业提供上下游供应链融资、供应链金融科技等全方位创新金融服务。

二、行业现状分析：

随着社会化生产方式的不断深入，市场竞争已经从单一客户之间的竞争转变为供应链与供应链之间的竞争，同一供应链内部各方相互依存，“一荣俱荣、一损俱损”；与此同时，由于赊销已成为交易的主流方式，处于供应链中上游的供应商，很难通过传统的信贷方式获得银行的资金支持，而资金短缺又会直接导致后续环节的停滞，甚至出现“断链”。维护所在供应链的生存，提高供应链资金运作的效力，降低供应链整体的管理成本，已经成为各方积极探索的一个重要课题，因此，“供应链融资”系列金融产品应运而生。

在全球的经济运行中，赊销日益成为中小企业贸易结算的主要方式，仅中国国内的应收账款余额已经突破 20 万亿人民币，全球应收账款超过了 45 万亿美金，且每年均呈递增之势。然而，现实中通过供应链金融业务进行应收账款融资的金额在 20 万亿当中占据的比例不高，渗透率不足 10%，面对巨大的蛋糕带来的诱惑，却又很难攫取太多，问题到底出在哪里？有什么办法可以有效地解决？

随着供给侧改革和工业转型发展推进工作不断深入，中小微企业面临的融资难，融资贵瓶颈逐渐凸显，作为以向中小微企业提供贸易融资，应收账款管理等服务为核心的供应链金融业务实践过程中仍存在诸多的痛点问题，如信息不透明

、缺乏可信的贸易场景、履约风险无法控制、企业融资难融资贵等。

三、商业模式及解决方案：

传统场景下的业务痛点，正是互联网、物联网、大数据、云计算，区块链等技术有效结合金融场景形成的金融科技的施展之处。

厚朴金控集团旗下的两大金融科技平台，乾润厚朴供应链金融平台（SCF）和金融科技平台 R2CF，正是利用金融科技赋能供应链金融的典范。其运作扎根行业，利用大数据，云计算等多项先进的科技，紧密结合供应链金融产品的各应用场景，为广大的中小微企业融资带来了极大的便利：

（一）乾润厚朴供应链金融平台（SCF）

该平台是厚朴垂直细分于零售、医疗行业而研发的大数据科技金融平台，通过厚朴多年来对零售、医疗行业交易规律和供应链结构的研究，将核心企业、供应商、金融机构多个角色共同构建在平台上，利用大数据进行智能化风险评估和贷前、贷后管理，实现了灵活的授信规则和超低的坏帐率，成为大数据赋能供应链金融的典范之一。

乾润厚朴的业务模式有两种。一种是核心企业参与的供应链金融模式，称为“核心宝”；另一种供应商直接融资的模式，产品名为“零供宝”、“医疗宝”。

（二）金融科技平台 R2CF（Receivables to Cash Flow）

厚朴金控对供应链金融大数据进行深耕的另一个成果是金融科技平台 R2CF。厚朴金控利用自身积累的及外部的大量交易数据作为基础，运用了大数据分析和建模方法，依据买卖双方的公司背景、营运资金状况、交易行为、融资环境、历史成交波动等上百个核心变量创建了独一无二的公允价值推荐模型，并运用了云计算及区块链技术。

R2CF 作为专业的 B2B 营运资金交易平台，以 SaaS 技术形式呈现，处于供应链条下游的买方企业通过提前向其供应商支付按照合同约定的应付账款，便可以获得供需双方确认的现金折扣，从而提高企业的毛利率水平，同时帮助上游供应商及时获取资金，实现融资的功能。

目前，通过 R2CF 平台，已经为 KY 集团、HK 机电等核心企业带来利润提升上千万元，同时对数百个供应商提供了便利快捷的融资，真正地实现供应链产生的利润仍然很好的保留在原供应链体系里，从而提升供应链健康指数。

金融科技赋能供应链金融的作用和价值日益凸显，在近几年的经营发展过程中，厚朴金控因使用金融科技而获益匪浅，大数据，云计算，区块链等技术的应用真正能够做到帮助中小微企业解决融资难融资贵、信息不透明等问题，将运营风险降到最低，而且利用线上交易大大提高了流程效率、降低了交易成本。

第十一节 行云全球汇：不断赋能跨境进口全链条，让进口生意变得更简单

一、企业简介

深圳市天行云供应链有限公司是国内领先的进口货源云供应链企业，国内主流大型电商平台的核心进口货源供应商。公司成立于 2015 年 5 月，现有全球员工 150 多人。总部位于深圳市南山区软件产业基地，在杭州、广州、香港、德国、日本、澳大利亚等地均设立控参股公司和境内外分支机构，在杭州下沙、广州南沙等地设有自营跨境电商保税仓，同时在全国八大跨境电商试点城市建立了配套合作仓。

旗下“行云全球汇”跨境电商平台是国内领先的跨境进口货源分销平台，已获得经纬中国、金沙江联合资本、钟鼎资本等多家机构的战略投资。平台主营产品类包括：母婴用品、美妆个护、食品保健、生活用品、服装鞋包等。向中国进口零售企业提供代采、分销及供应链贸易融资解决方案的一站式云供应链服务。

目前，行云全球汇在欧美、澳新、日韩、东南亚等海外多地设有直采分部，拥有 30 多个国家地区的 120 家海外侨团及商会资源、2000 多家海外品牌和超过 15 多万种精选优质商品，设有 5 大海外仓及 11 个国内自建仓，服务 34000 家国内中小进口零售商。

另外，天行云为了缓解行业内普遍存在的资金周转率低的现状，推出了供应链金融服务平台，与原有 B2B 交易平台结合，以 S2B 的综合服务平台解决了跨境进口电商行业性问题。

二、行业痛点

目前，中国已经成为全球第二大进口贸易国，大众对进口商品的关注度越来越高，使用电商平台来满足自己的消费需求已然成为大众习惯。

但是对于跨境进口行业来说，一条完整的跨境电商供应链，除了层层经销渠道，还涉及快递物流等繁多的参与主体，特别是在分销环节，中小企业参与者众多，行业内进口效率低下。

在跨境电商链条上的各个环节，往往上下游存在高库存和长账期，有的账期

甚至长达 3 个月，企业往往需要承受巨大的资金压力。

由于跨境电商供应链的专业度和复杂度，带来高难度的风险控制，导致该领域的金融产品目前主要是银行面向大中型商贸企业提供仓单质押、库存融资等产品，而面向分销体系下游广大中小企业的金融产品很少，且成本较高。意味着分销体系下游企业们往往难以得到银行及金融机构的资金支持，这对其日常经营造成了一定的约束，也限制了企业的进一步发展。

具体来看，在海外货品的供应端，由于中外交易习惯不同且不熟悉国内政策，品牌方进入中国后与市场的匹配度等问题都容易给交易带来困扰，而且受限于其在品牌运营方面的专业度，难以实现较高的渠道覆盖率；

对于跨境电商的贸易商，由于自身规模导致在上游进货时议价能力弱，且存在 SKU 数量有限、交易流程长、占用资金、账期长、回款难等痛点；

对于跨境电商零售端而言，从海外寻找货源、采购、签订合同、海外物流到境内保税区，再到落地配送，存在较长的供应链条。对于从事跨境进口的企业来说，需要投入大量的时间精力、资金等成本才能打造完整的供应链条。因此大部分的跨境 B2C 平台，往往都存在采购规模小、SKU、资源不足，预付款/无账期等瓶颈。

中国跨境进口电商中 80%以上的市场份额被中小 B 类电商占据，如：微店，淘宝店，海外买手等；而 B2C 平台中头部的天猫国际 2017 年交易额仅为 200 亿，占整体进口电商的 1.1%；

而市场份额占有率超 80%的小 B 类电商，却由于企业经营者资质参差不齐、自身备货资金压力大等原因，难以取得正规金融机构资金支持；同时，跨境进口的供应链条明显较长，中小 B 类电商很难承担其中全部环节，自身风控能力不强，物流、资金流、信息流、商流等四流无法把握；特别在 2019 年《中华人民共和国电子商务法》公布以及正式执行后，正式渠道的货源价格愈是趋于市场平均价格，小 B 类电商没有资源整合能力，缺少高质量低价格的商品；

在跨境电商行业合规经营的情况下，更需要能为之提供高品质低价格的跨境进口供应链企业的服务；与此同时，在日常业务运转以及扩大生意规模的过程中，资金周转的需求也愈加强烈。

在新电商法正式执行的背景之下，如何以合规的方式，获得更多的跨境进口

供应链资源以及供应链金融的支持，将直接影响跨境进口企业的发展。

三、商业模式

深圳市天行云供应链有限公司拥有自主研发的交易平台“行云全球汇”、供应链金融平台、ERP 等系统。“行云全球汇”跨境电商平台是国内领先的跨境进口货源分销平台，是一个专注于跨境进口的 S2B 电商平台。

目前，行云全球汇目前已构建了全程跨境供应链服务，形成了上中下游的交易闭环，可帮助品牌方和进口零售渠道高效对接，实现了交易流程的简化和资源互通。行云全球汇是一个链接的平台，努力让全世界的好商品通过行云全球汇的平台卖向全世界。

行云全球汇致力于打造一流的供应链服务能力，践行为渠道和品牌商提供一流云供应链服务的使命，帮助更多的海外优质消费品更便携地进入中国零售全渠道，成为海外品牌及贸易商最有价值的合作伙伴。为国内零售渠道提供多品类的消费品供应链服务，为其提供优秀的供应链服务，相当于扮演客户的一个供应链部门。坚持核心头部商品自营，打造强大的海外直采能力；中长尾商品联营，实现优秀供应商之间的库存共享。

供应链金融服务平台已搭载线上风控模型，通过大数据来监控平台数据，实现全部风控审批线上化，帮助中小企业客户加速实现融资需求，解决资金垫压问题，提高经营杠杆，赋能行业生态圈，推动行业繁荣和企业高速发展。

行云全球汇合作的金融类合作客户包括银行和其他资金提供机构，行云全球汇为其提供可控的、真实的供应链场景和风险控制模型，帮助其资产实现安全稳定的增值。

行云全球汇的上游客户包括：海外品牌方、经销商、贸易商、拥有优质货源的大型商超等；行云向上游客户集中采购拥有市场和价格优势的产品，一方面运用行云的仓库管理系统、商品品类运营管理系统、物流信息管理系统的仓储和物流数据监测能力为海外品牌方等上游客户搭建国内分销渠道，另一方面利用线上大数据风控模型以及资金能力帮助上游品牌商进驻中国市场。利用公司上游 BD 能力和下游渠道销售能力，撮合传统贸易，做一个集中、高效的中间服务平台。

行云全球汇的下游客户包括：国内各大 B2C 平台、O2O 实体店、淘宝店家、微商店家等；客户可在“行云全球汇”交易平台自行下单，天行云线上可帮其完

成采购、物流、仓储、配货等全链条服务；天行云已通过信息+资金+物流的方式完成了对传统链条的升级赋能，在中小企业客户资金需求量大，融资难时，可为其提供一站式贸易融资服务，如：代理采购、仓单质押等。另外天行云可以为大客户提供覆盖跨境保税、海外直邮、一般贸易三大类的进口商品交易服务，可以支持批量货物交付或货物一件代发等多种交付模式，满足大客户个性化需求。

第十二节 华能大宗：智慧能源供应链智慧解决方案

一、公司简介

上海华能电子商务有限公司是国家能源巨头——中国华能响应国家供给侧结构性改革和发展现代供应链号召，顺应能源行业市场化发展趋势，贯彻“央企改革”新思路而成立的互联网创新公司，旨在打造大宗商品供应链集成服务生态平台，深耕能源互联网、冶金供应链、工程配送、工业备品备件等 B2B 大宗商品领域，同时为客户提供智慧物流、供应链金融、电商交易、大数据应用等一站式、平台化集成服务，推动产业结构升级，树立央企转型标杆。2018 年，公司成功入选商务部等八部委公布的“全国供应链创新与应用试点企业”。

旗下华能大宗平台，聚焦电力、能源及相关产业链，服务领域以煤炭、电力物资、钢材为主，逐步拓展到建材、有色、化工等大宗商品主要品类，打造千亿级交易额、国内一流、业界领先、供应链管理服务一体化平台。平台基于央企品牌和资源优势，利用大数据、云计算、物联网等互联网技术，构建了以“能”系列产品为核心的智慧供应链集成服务平台，为产业链上下游客户和合作伙伴提供“端对端”的一站式服务。经过两年多来的快速发展，华能大宗已经逐步形成了一套打通线上线下，涵盖物流、采购、销售、金融和技术服务于一体的供应链集成服务体系。

华能大宗将通过运用智慧供应链解决方案为供应链上下游节点赋能，引领行业供应链转型升级，助力能源产业实现高质量发展，并在现代供应链领域培育新增长点，形成新动能，2018 年平台交易额突破 300 亿，未来两年，平台交易额将突破 1000 亿。

二、挑战与机遇

电改促使行业竞争环境面临重大变革，能源供应链转型升级迫在眉睫：

（一）挑战

挑战一：电力市场化改革促使电价逐步下行

新一轮电力体制改革的总体思路是“管住中间、放开两头”。放开两头。电力的商品属性将逐渐被还原，发电企业需要在市场上直面竞争，在供大于求的情

况下，电价将由政府定价水平向市场供求均衡价格水平方向趋于下降。

挑战二：售电市场同质化竞争将会加剧

电力市场充分开放后，如果发电企业不能够迅速转型为综合能源供应商、不能够设计出有差异化的能源服务套餐产品以满足终端大客户需求，将面临严重的产品同质化竞争局面。

挑战三：电力企业控制电煤供应成本压力将进一步增大

在电力市场价格竞争加剧的背景下，电力企业将会面临更大的降本压力。目前我国电力企业仍以火力发电为主，对煤炭资源依赖度较大，度电成本中电煤成本占 80%以上。而我国煤炭运输物流成本大大高于日美等发达国家，占煤炭供应总成本的 60%以上，成为了制约电力企业降低发电成本的关键因素。

有挑战，更有机遇，我国现代供应链步入重要发展机遇期，将重塑电力行业竞争格局。

（二）机遇

机遇一：电力行业将迎来供应链创新与应用的崭新阶段

党的十九大报告指出，深化供给侧结构性改革，建设现代化经济体系，要在现代供应链等领域培育新增长点，形成新动能。电力行业作为影响国家经济和民生的重点改革领域，将成为供应链创新与应用的主战场之一，供应链通过跨界融合和协同发展，重塑电力行业的血脉和神经，打通从前端煤炭采购、发电、输配电到最后用电的各个环节，实现供需匹配，促进电力行业降本增效。

机遇二：新型综合能源服务领域将成为电力企业竞争的新蓝海

未来的能源行业将是“客户为王、渠道为王、服务为王”的崭新时代，能源服务企业的竞争力将来源于为客户提供的能源服务方案竞争力，而不是单纯的能源产品竞争力，能源企业如果能够积极运用新模式、新技术为客户创造能源服务的新价值，势必将在未来的竞争中塑造全新的竞争优势。根据中国能源研究会和埃森哲联合预测，预计到 2030 年，中国能源产业链、能源管理和能效提升产业链的增加值将达到 12.3 万亿元，综合能源服务领域将成为新电改后电力企业竞争的新蓝海。

机遇三：煤炭物流基础设施格局的优化将帮助电力企业降低综合发电成本

国家正在推进蒙华铁路和瓦日铁路两大南北和东西向煤炭物流枢纽、国家和

地方应急煤炭储备基地等重大工程的建设。对于发电企业而言，如能积极布局线上线下现代物流基础设施，借助现代供应链手段，发展多式联运，并构建集采购、运输、仓储、配送、金融服务于一体的现代煤炭供应链体系，将能够最大限度的降低煤炭物流成本，提升发电企业在市场竞争中的核心竞争力。

三、平台功能体系

华能大宗通过数据驱动云端资源，以“智”打造“能”系列产品为核心的智慧供应链集成服务体系。

（一）平台整体架构概述

华能大宗平台基于行业庞大的产业业务规模基础，汇聚形成海量优质上游供应商资源池和流通渠道，高效整合仓储、运输、金融服务资源，并借助数据引擎的推动，以“智”系列子产品“能”系列核心服务产品，通过可视化、智能化、生态化的方式支撑能源及相关行业各类场景的智慧供应链解决方案。

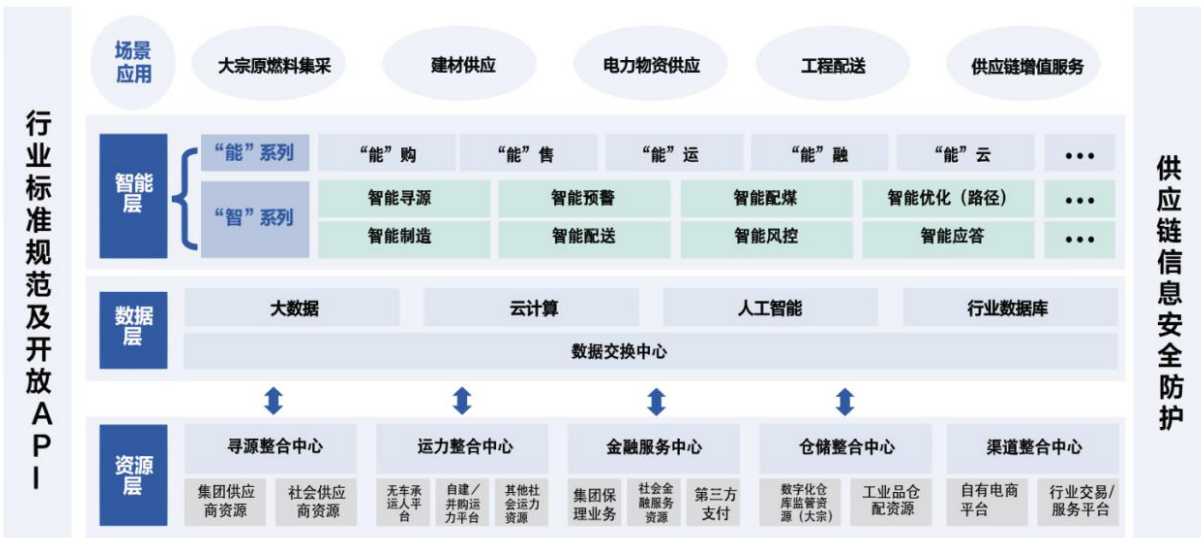


图 12-1 华能大宗平台架构

（二）“五能”供应链服务体系

针对行业客户供应链的痛点，华能大宗创新打造了以智能寻源、智能预警、智能配煤、智能优化、智能制造、智能配送、智能风控、智能应答为代表的“智”系列微产品库，再通过将多个“智”系列微产品进行有机组合，形成了针对采购、销售、物流、金融和技术服务环节的“能”系列核心产品体系。

“能”运：面向电力行业客户燃料运输需求，投入建设铁路、港口码头、公路物流港等基础设施，通过“LES+TMS+运力交易与管理”产品体系，整合火车、

船舶、汽车资源，为客户提供基于移动互联网、大数据、物联网等新技术的货源发布、运能交易、物流可视化跟踪、运输路线智能优化、厂内物流整体解决方案等综合物流服务，满足客户对物流集中、统一、透明化管理需求，帮助客户降低综合物流成本。

“能”购：整合培育能源行业优质供应商资源，以电子商务手段为客户提供电力行业备品备件超市、电力物资在线集采、定制化采购、端到端采购供应链优化和 VIU 配煤等综合采购服务解决方案，解决用户寻源难、采购成本高、采购效率低的痛点。

“能”售：凭借华能大宗的品牌、规模和专业技术优势，构建集客户管理、需求管理、渠道管理、价格管理和结算管理于一体的平台服务体系，为电力行业上下游供应链客户提供煤炭、电力物资、钢材乃至电力等商品的分销渠道服务。

“能”融：通过全面掌握供应链数据，构建商流、物流、资金流的闭环，形成“N+1+N”形态的数字化普惠金融服务生态发展模式，为上下游企业提供丰富的供应链金融业务，满足电力及相关行业客户在各种交易场景下的融资服务需求，实现“资产端”和“资金端”的高效低成本匹配，从而促进供应链整体融资成本的降低。

“能”云：运用信息技术将电力及相关行业客户供应链运行数据采集、传导至华能大宗构建的“供应链云”端，通过华能大宗大数据引擎分析、挖掘供应链运行数据潜在价值，以 SaaS 化的方式帮助客户实现供应链可视化、提升供应链精细化管理程度、降低供应链运行风险，提升供应链运行效率。

第十三节 江苏跨境：推进跨境服务纵深发展，打造全球供应链新模式

一、企业简介

江苏跨境电子商务服务有限公司（以下简称“江苏跨境”）成立于 2013 年 12 月，是一家专注于外贸综合服务的产业互联网公司。公司遵循“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念，本着“创造卓越服务品质”的经营思路，对标国际贸易规则，发挥外贸综合服务专业优势，通过整合市场优势资源，创新国际贸易供应链组织方式、运营机制和管理手段，运用“互联网+”等新技术，打造具有进出口经营管理、供应链金融和可视化物流服务功能的跨境供应链综合服务平台，构建高效、便利、透明、互信的国际贸易服务体系，提升广大进出口企业的国际竞争力，积极服务国家“一带一路”战略，为促进我国开放型经济发展贡献力量。

二、行业痛点

1.跨境贸易流程复杂，中小企业缺乏专业人才。跨境贸易流程复杂主要体现在：一是信息流、资金流、物流等多种要素流动须紧密结合，任何一方面的不足或是衔接不够就会阻碍整体商务活动的完成；二是流程繁杂，国际贸易通常具有非常复杂的流程，牵涉到海关、检验检疫、外汇、税收、货运等多个环节，对于开展跨境贸易的中小制造企业来说，想要自主解决这些问题，无疑会增加不少的企业运营成本。

2.中小企业在跨境贸易过程中存在信息不对称和信息不通畅的问题，从而导致资金困扰。交易双方的信息不对称，会导致拥有信息优势的一方给信息劣势者的决策造成不利影响，进而导致资源配置无效率。从目前看，大企业由于信息公开化程度高，社会信誉较好，金融机构很容易以较低的成本获取这些企业的信息，基于安全性和盈利性的考虑金融机构更愿意为这些大企业提供贷款，而中小企业由于信息披露机制不健全，使得银行难以对中小企业提供融资。此外，信息流是供应链条中产品流和资金流有效运转的必要条件和基础，作为供应链条上的神经系统，信息流支配着产品流和资金流的运作。

在供应链条中，信息的有效流动，往往比管理产品流动和资金流动更加困难。信息在流动过程中容易失真，而导致产品流和资金流的低效运转。例如，在跨境贸易的过程中，单据比产品更难对付（单据构成信息流），这对于资金困难的中小企业来说，信息对称以及通畅也是他们必须要面对的痛点问题之一。

3.中小企业在跨境贸易过程中面临较大政策风险。现如今世界各国的贸易摩擦日益激烈，各国为了保护本国市场纷纷应用关税壁垒手段或者技术性贸易壁垒手段。此外，很多发达国家还对产品生产企业的资质也进行了限制，这就要求开展跨境贸易的企业不仅要注重产品质量本身还要多多关注贸易国的相关政策法规，规避政策风险。

三、发展目标

江苏跨境致力于外贸综合服务与跨境供应链管理两大领域，打造全产业链的外贸供应链 B2B 服务平台，为开展跨境贸易业务的企业提供一站式服务。

1、智慧服务推动贸易便利化

跨境供应链综合服务平台在全面实现数字化、信息化基础上，积极开展智慧化服务。通过互联网、物联网、人工智能技术与供应链平台深度融合，达成自动归类、自动风险预判、自动协同，努力实现部分取代跨境供应链运营过程中人员的脑力劳动，将供应链服务柔性化、高度集成化，充分提高供应链生态效率，达到跨境供应链智慧化服务发展的目标。以智慧供应链服务体系帮助进出口企业与关务管理、航运物流、供应链金融高效协同，让用户充分体验到互联网为国际贸易带来的规则透明、程序精简、成本低廉、通关便利和运作高效的专业化服务。

2、供需对接促进产业升级

鉴于制造企业在跨境进出口业务中普遍存在信息不畅、资金不足、风险难控等问题，江苏跨境为帮助制造企业突破发展瓶颈，提升运营效率，增强融资能力，控制经营风险，通过整合相关资源，针对碎片化的进出口企业供应链需求，提供全面解决方案。通过建设跨境供应链综合服务平台实现与监管场所、理货公司、承运企业、货运代理等企业的数据联网，有效提升物流通关效率；与银行、保险、证券、投资等各参与方共建“数据信用”体系，打通供应链各参与方信息孤岛，促使信息透明化、提升风险发现和控制能力，为跨境业务全流程提供金融服务，

实现外贸综合服务企业向跨境供应链综合服务企业的升级。

3、对标国际提升服务质量

跨境供应链综合服务平台运用国际贸易惯例，遵循国际贸易规则，建立涵盖“一带一路”沿线国家及其他贸易大国的法律法规、国际贸易专业知识和商业管理等知识信息库，收集、归纳、整理和提炼进出口事务管理要素，针对不同用户角色，区分贸易方式，创新服务理念，建立国际贸易标准化的商业模型、信息平台 and 跨境供应链服务体系，提升中国进出口企业在国际市场中的竞争力；实现规则对标、管理对标、服务对标、平台对标，逐步提高中国标准在国际贸易规则应用及制定过程中的话语权，促进贸易便利化。

第十四节 摩贝：大数据赋能供应链金融

在中国化工流通领域，从上世纪九十年代中期化工经营的垄断被打破开始，国内从事化工产品进出口以及销售业务的企业成倍增长。贸易形态主要以直销、批发等为主，依托各大港口，将原材料销售给二级、三级的代理商进行分拨转销。这些传统型的贸易方式，价格博弈成份较重，交易链条冗长，企业风险难以预测。

化工流通市场中国内大型的石化企业，都有“大而全”的销售网络和仓储物流公司，基本自给自足；而大量中小化工企业，自建全国性物流和仓储的成本很高，因此主要依赖几十万家贸易商，这些贸易商主要从事传统的化工交易、物流和仓储服务，而具有市场营销能力的覆盖全国的综合性化工供应链服务商或者说高水平的分销商数量较少。

化工分销所提供的服务是一种基于化工供应链的增值服务，在增加收入、降低成本、减少业务复杂程度等方面，具有重要作用。现代分销商扮演的是供应链管理者的角色，承担了将原材料从供应端到终端客户的所有相关的物流和增值服务等。中国化工分销业比国外整整落后十几年，目前在中国市场，除了几家跨国化工分销商及国内分销巨头如 **Brenntag**、中化国际等，真正有实力的覆盖全国范围的化工分销商不多，市场整体分散，以中小型贸易商为主。而随着市场的发展，综合分销服务逐步取代传统贸易将是化工流通领域的发展方向。

总结来说，客户的痛点有两方面：第一即用户电商化。民用消费品的采购商最终客户往往是个用户，当前电商化程度已很高，而化学品电商行业交易多集中于上游原材料和中间产品，本身相当一部分企业的信息化程度低，现在直接迈入电商 2.0 的交易模式，而整体采购和决策流程复杂，涉及不同的利益相关方，因此化学品交易电商化，企业面临极大挑战。其二，综合供应链服务。中小型供应商原有的销售网络以及物流配送等都制约着其发展。而化工行业对产品运输的要求极高，很多产品为危化品，因此对于供应链服务尤其是物流和仓储有相比于其他行业更高的安全要求。

摩贝化学品电商的出现，即通过线上线下融合，可覆盖全国乃至全球市场的特质，解决了化学品行业上下游信息不对称、交易效率低下的问题。



摩贝化学品电商综合服务平台（简称摩贝），诞生于 2011 年 3 月，MOLBASE 数据中心上线。其商用版网站摩贝（MOLBASE.cn）于 2013 年 9 月上线，服务于全球化工、医药、新材料等行业，致力于打造集化合物数据库、行业资讯、化学品现货交易、供应链金融以及专业仓储物流为一体的化学品电商综合服务平台。

截至 2017 年 3 月，摩贝已先后获得了五轮数亿元融资，投资方为红杉资本中国基金，复星锐正，挚信资本，创新工场，盘古创富，天风天睿。

摩贝平台 MOLBASE.cn 目前已收录了 4500 多万条化合物数据，包括化合物性质、上下游关系、MSDS、专业图谱等的化合物百科数据，同时，摩贝先后推出了神经元产品推送系统、手机 APP、现货商城等，现已成长为商业数据与索引量全球第一的化学品数据与交易平台。迄今为止摩贝已为超过 10 万会员提供了优质的服务。

第十五节 特米医疗：打造医药供应链服务与供应链金融云平台

一、企业介绍

深圳市特米医疗供应链科技有限公司（以下简称“特米医疗”）是一家基于大数据及物联网技术的供应链科技公司，专注于为医药垂直产业链的核心企业与链属企业提供科学化的供应链技术应用及创新型产业金融解决方案。

不同于传统的金融服务，特米医疗侧重于建设平台化模式及金融科技服务赋能，通过平台连接产业需求方和金融供给方，利用自身在 IT、信息数据分析及产业资源方面的优势，创建符合医疗产业特点的全流程风险甄别及控制模型，实现智慧科技金融。

特米医疗平台不直接介入资金投放，专注完善自身金融科技服务功能。公司在产业供应链 IT 系统应用、产业通道、战略资金、项目储备等经营资源方面已逐步形成规模，2018 年 9 月开始，特米医疗通过平台化的创新型金融服务，为众多医药流通企业及医药工业企业提供订单融资、正反向保理、采购融资及融资租赁等产业供应链金融服务，投放规模超过 20 亿元。

目前，特米医疗平台开放了五个核心产品，二级以上公立医院供应商保理业务、连锁药房供应商保理业务、二级以上公立医院设备代付分期/商业公司设备融资租赁业务、结合三方储配功能的代采及融通仓业务以及零售药房主体授信融资业务；客户群体分布全国 13 个省份，业务覆盖全国 100 多家医疗机构。

随着特米医疗业务的快速发展，平台生态系统已得到了市场的验证。2018 年 8 月，特米医疗获得 A 轮战略投资。

二、市场分析

2016 年 12 月 26 日，国务院医改办会同国家卫生计生委等 8 部门联合下发《关于在公立医疗机构药品采购推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》，要求药品从生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。2017 年开始，各省逐步推行“两票制”，截止 2018 年 10 月，全国除甘肃外，内地其余 30 省份均已全面执行药品“两票制”。

从行业趋势上看，医药流通行业集中度逐渐提升，医药供应链平台化，生态化成为主要发展方向。

- 规模：行业销售增速放缓，盈利能力上升。在“两票制”影响下，调拨模式难以为继，行业增速下滑；调拨业务缩水，行业毛利率抬升。
- 批发模式：直销模式成为主流。在“两票制”影响下，短期直销模式占比提升，现金流压力加大；长期行业集中度持续提升。
- 零售模式：连锁药店成为零售渠道主要流通模式。连锁药房客户资源丰富、议价能力强，呈现快速扩张趋势。
- 在市场需求巨大、产业变革与升级的背景下，医药流通市场的供应链体系还处于比较落后的状态：

1、对上游医药制造企业：全国或区域龙头流通企业或有一定话语权

医药流通企业上游主要是医药制造企业，目前国内医药制造企业数量众多，市场集中度总体较低。对门槛较低、同质化较高的医药品种，处于中游的全国或地方龙头医药流通企业具有一定话语权；但对门槛较高的特色医药品种，医药流通企业话语权依旧较弱。

2、对下游医疗机构：医药流通企业处于绝对弱势地位

医药流通企业下游主要是医疗机构和医药零售企业。其中以医疗机构为主，包括各类医院、诊所、乡镇卫生院、社区卫生服务中心及零售药店等。

由于在我国医疗服务中公立医院占绝大多数，而以往补偿机制的不均衡又让药品承担了“养医”的功能。药企和代理商均专注医院渠道，药店的角色被弱化。

目前医改的重点整治对象，国家通过零加成、医药分开、控制药占比等政策，试图打破医院的垄断格局。但在目前时点，医药流通企业相对下游医疗机构仍处于绝对弱势地位。

另外，在医药流通行业供应链的互联网化、智慧化发展过程中，医疗机构的确权、支付结算、账期、流通企业融资等问题成为掣肘医药 B2B 平台发展的关键问题之一。目前，中国医药流通市场大概有 5000 亿资金，在传统线下模式中，医疗机构账期结算时间长，而多数医药融资平台主要的支付方式为人工尽调与线下放款，程序繁琐，没有办法解决企业用户在线账期结算的问题；另外，由于连锁药店在实际业务场景中的支付结算多为小额高频，而原来在线支付的企业网银

支付效率太低，不能满足药店支付高效的需求；同时，部分流通企业希望在线账期能够弹性，到期后可以付出一定的利息成本进行延期融资。

三、特米医疗全方位赋能医药供应链

特米医疗打造医药供应链服务与供应链金融云平台，赋能医药制造企业、医药流通企业、零售药房及终端。

（一）特米医疗赋能医药制造企业

特米医疗赋能医药制造企业，为其提供全程供应链看板，可以实时看到医药流通企业订单数据以及各级仓库库存数据，并基于数据指导流通企业实现更精准的补货生产并转型大规模定制。此外，特米医疗赋能流通企业实现扁平化短链分销，以及解决长尾商品的销售渠道。

（二）特米医疗赋能医药流通企业

特米医疗赋能医药流通企业，从药品供应、管理升级、金融服务、药品营销等多维度助力流通企业整合升级，全面提升市场竞争力。

- 供应链外包：特米医疗在 24 小时便利店、宾馆、机场、车站、TOD 商业区（注册地址以外）等人员密集场所内置无人药房自动贩卖机，扫码下单，并且实现及时补货；以及利用云计算和大数据，基于三级仓储物流体系实现智慧化看板备货、补货和送货。特米医疗对紧急用药械的客户提供更快捷，更高效，更优惠的药品服务，同时根据政策的情况，配置远程诊疗及处方流转功能。

- 管理提升：特米医疗为流通企业提供 ERP、WMS 系统，不断提升运营管理，核心包括上下游客户管理、进销存管理、财务管理、业务监控等功能模块。并且，企业 ERP 系统上游与医药供应链平台对接，下游与 O2O 药店服务平台对接，最终实现一体化门店管理。

- 金融服务：特米医疗为医药流通企业提供稳定的供应链金融服务，基于企业 ERP 数据为流通企业提供供应链融资，以及满足流通企业在线交易、支付结算、账期优化和在线融资等多位一体需求，并且随着数据积累信用额度会不断增大，实现信用变现、良性循环，助力企业经营发展，做到真正的产融结合。

（三）特米医疗赋能零售药房

特米医疗赋能零售商，为授权零售药房提供全品类药厂直采集采产品，有效降低成本、优化交付及周转周期。为实现本地化灵活经营，特米医疗为连锁药房

提供定制化本地商城，实现销售/库存数据简单可视。为零售药房提供在特米医疗电商平台的“白条”购药业务，实现快速回款并缓解小微药房采购压力，达到降本增效的目的。

第十六节 一润供应链：专注、链接、融合，打造大宗商品 供应链整合服务平台

一、企业介绍

一润供应链管理（上海）有限公司（以下简称“一润”）是一家专注于大宗商品供应链综合解决方案的服务提供商。公司成立于 2015 年，注册资金 10000 万元人民币，总部设在上海。旗下已拥有农产品、钢铁、有色金属等 8 家专业供应链管理子公司，为数百家行业龙头企业及其上下游中小企业提供服务，先后获评“2018 中国物流金融 50 佳企业”、“中国物流十大金融创新奖”等殊荣，成为“中国物流与采购联合会”的理事会员单位。

一润以客户为中心，以优化产业结构为使命，以打造产业链生态圈为愿景，通过构建信息化平台、深耕农产品、钢铁、有色金属三大领域，提供集“金融支持、贸易服务、风控管理、资源供应、物流服务”于一体的供应链全流程、定制化解决方案。

（一）发展历程

2015 年，一润供应链成立于上海，基于“运、贸、融”一体化，努力实现产融结合；2016 年，一润推出“运单质押”、“代采代销”等产品系列；2018 年，定位农产品、钢铁、有色金属三大业务领域；2019 年，重点发力“1+N”供应链产品，倾力打造供应链生态圈；经过近四年的实践探索，一润在大宗商品供应链领域已累计投资 50 亿元，各项业务营收超百亿元。

一润目前已初步形成集团化管理架构，拥有通畅的供应商及客户渠道，丰富的供应链管理经验和严密的风控体系、高效的运营团队以及领先的数字化技术平台，与供应链上下游建立了紧密的协同合作关系，为客户提供集大宗商品交易平台、供应链金融、物流运输仓储于一体的综合解决方案。

（二）三年规划

到 2021 年，一润将成为国内领先的供应链整合服务提供商。

1、资金投入：2019 年计划总投入 120 亿元，2020 年计划总投入 150 亿元，2021 年计划总投入 200 亿元

2、业务营收：2019 年预计实现 2000 亿元，2020 年预计实现 3000 亿元，2021 年力争超 5000 亿元

3、发展目标：通过与益海嘉里、维维集团等合作，农产品板块成为国内领先的大宗农产品链上服务平台；通过与鑫达钢铁、宝武钢铁等合作，钢铁板块成为国内有影响力的钢铁供应链集成服务商；通过与鹰潭市政府、江西国储库等合作，有色金属板块成为具有世界影响力的国内“第三大铜都”。

二、商业模式

双 1+N 商业模式：

一润供应链聚焦全产业链，围绕核心企业的产业链痛点，通过搭建全流程闭环的业务操作架构，整合产业链上行业、金融、物流领域等专家资源，打通产业链上的商业、资金、信息、物流等要素资源，为核心企业的上下游企业提供“贸、融、运”一体化的供应链综合解决方案，实现交易透明、过程可控、资金自偿的产业链上下游联动的运作模式。

一润供应链重点打造双“1+N”的业务模式，即采用组织管控上的“集团管控+行业专营”模式，业务拓展上的“核心企业+上下游企业”模式，形成双层“1+N”的矩阵式管理方式。

通过搭建“金融专家+行业专家”智力资源整合，四流合一的要素资源整合，为核心企业提供“贸、融、运”一体化的供应链综合服务解决方案。旨在助力核心企业实现经营提质增效的同时，赋能其上下游中小微企业，扶持中小微企业发展，专注本业，释放活力，创造价值。

下一步，随着一润供应链所服务的产业深度与广度的扩展，将致力于与相关产业核心企业及其上下游企业搭建信息共享平台，建立行业大数据中心，进一步优化一润供应链的行业解决方案、风控模型、运营模式，助力行业核心企业，赋能中小企业，建立供应链管理的信息共享、能力共建、利益共赢的生态圈。这一商业上的探索与创新，旨在为国家主导的产业升级和供给侧改革、调整经济结构，维护经济安全的战略部署与规划，贡献一润的思考与实践。

一润独有的双“1+N”业务管理模式，使专业化产业专家团队与金融服务团队紧密结合，围绕行业核心企业，与其上下游形成紧密协同合作关系。组织架构上，以一润的金融服务为核心，搭建相关行业板块的经营平台，确保供应链管理

团队与相关行业的专家团队实现高效协同。

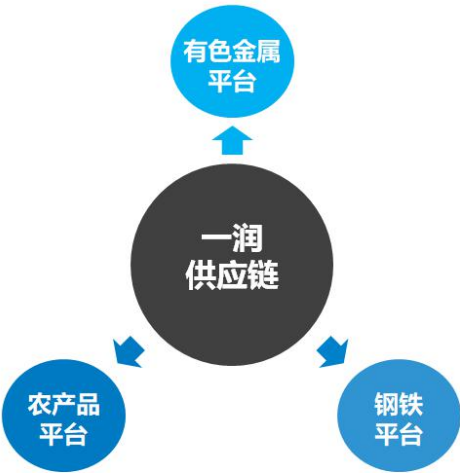


图 16-1 “1+N” 式的管理组织架构

业务架构上，围绕行业核心企业，促进其上下游中小微客户快速发展，进一步提升核心企业自身发展速度，促进整个产业链的稳定性和协同性。

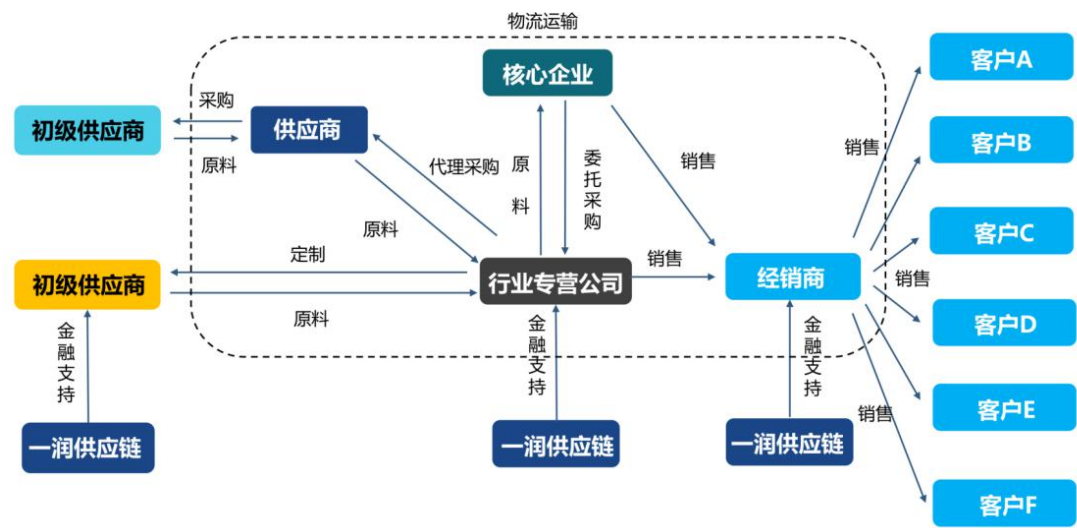


图 16-2 “1+N” 式的业务管理架构

三、基于农产品产业链上的场景化解决方案

（篇幅所限，本文仅以农产品供应链为例，详述一润的业务模式、风控管理及金融科技应用等创新实践。）

作为大宗商品供应链综合服务商，一润农业供应链以客户需求为导向，通过整合资源，切入到产业链中，围绕核心企业进行“1+N”向“N+N”拓展的全产业链供应链综合服务，实现贯穿农产品产业链内产品设计、生产、流通、服务等各个环节的全程信息化、智能化、可视化。

一润农业供应链以贸、融、运一体化为主导，以核心企业战略合作为平台，以风控创新和信息技术为支撑，通过整合供应链中的各项资源，实现业务商流、资金流、物流及信息流的“四流合一”的闭环操作，解决了风险难以控制的问题，实现各方共赢。

具体来说，在 1+N 业务模式下，通过打造“行业专家+金融专家”的业务模式，从贸易流通环节嵌入或下沉至供应链当中，紧紧围绕产业链内的大型核心企业，对供应链的上下游企业、横向合作企业、配套仓储物流、金融机构等资源进行整合，通过股权、债权、战略合作等方式，形成紧密合作关系，打造贸、融、运一体化的格局，在风控创新、数字化技术的支撑下，稳健完成整体商业模式的打造和创建。

通过深入农产品产业链，一润农业供应链团队切中行业痛点，发现了 11 个机会点，设计了 23 个产品，推出了覆盖产业链上下游、全要素、一体化的供应链解决方案。

第十七节 量子金福:创新在线供应链金融方案助力产业互联网发展

一、公司概况

量子金福是一家创新的“产业互联网+供应链金融”的金融科技（FinTech）平台，致力于通过大数据风控技术（DT）和互联网技术（IT）将产业互联网平台各类主体中小微企业的外部征信数据、内部业务数据转化为信用资产，基于真实的交易订单为产业链内的中小微企业沉淀信用数据。围绕产业链各环节打造可控的供应链交易场景，服务产业链内的各类小微交易主体。不断迭代升级供应链金融产品（如订单贷、运单贷、仓单贷、票据贷等）。随着交易量提升，不断签订及引进多资金方和非银机构，逐步引入信托资金和 ABS，不断降低资金成本。

量子金福团队由行业内极强的产业互联网+供应链金融背景经验、深度理解供应链业务场景、创新的金融及支付产品设计、资深金融服务及运营、顶尖大数据建模及风控、等专业人才构成。量子金福深刻理解垂直行业供应链，贴合产业互联网平台实际业务场景，构建创新的交易结构和大数据风控模型。并且，借助 IT 技术实现产品互联网化、利用 DT 技术进行数据挖掘及迭代风险建模、尝试区块链等新技术降低信用成本，同时，将基于大数据和区块链技术等进一步完善风控模型，打造“线上+线下”的风控联防体系。从而为产品创新、高效运营提供坚实保障。

二、主要产品

量子金福依托于银行、第三方支付机构等支付结算及金融机构，结合企业支付结算及供应链金融场景，自主搭建了资金见证系统、在线供应链金融系统、在线智能风控系统，用于支撑产业互联网平台用户的融资理财、钱包、支付、清结算等业务，并尝试通过区块链技术提升数据可信度，达到不断积累、沉淀小 b 数据最终形成自有数据征信平台。与国内最主要的 C 端金服平台——蚂蚁金服业务生态对标，类比来看，融资产品相当于企业端（B 端）的蚂蚁花呗、借呗，理财产品类似于余额宝，账户体系、分账结算的功能等同于支付宝钱包，量子金福数据征信平台致力于成为 B 端的芝麻信用。主要产品介绍如下：

1、量子金贷：基于中驰车福平台零售商到维修终端的零售业务场景、备货商（授权代理商）到零售商的配件分销业务场景和品牌/生产厂商到备货商的厂商分销业务场景，提供下游供应链金融产品-“量子金贷”。通过 Fintech 手段为备货商、零售商、汽修厂等中小微小 b 企业提供创新、高效的金融服务。对卖方，通过系统帮助其在线账期管理及应收账款变现，实现应收账款提前回款；对买方，一站式满足小 b 端高效支付、在线账期、延期融资三大需求。

2、仓单融资：基于中驰车福供应链业务场景提供仓单类金融产品-“仓单融资”。主要围绕世界五百强品牌的机油、电瓶、轮胎等标准化、高周转、硬通货的快消品提供仓单金融服务，缓解配件厂商及分销商的资金压力。

3、量子分期：基于中驰车福车主业务场景提供消费分期产品-“量子分期”。围绕车主用车的全生命周期联合金融机构提供金融服务，满足车主新车、二手车、保险、维修保养的消费分期需求。

4、量子钱包：量子钱包是依托于银行的账户体系，针对产业互联网平台企业的在线支付结算场景及在线供应链金融场景需求，通过与产业互联网平台系统的无缝对接，为产业链主体提供的线上交易资金支付结算见证体系，并通过引入银行密令控件平台和账户验证机制，服务于平台管控好交易资金的使用安全，助力平台交易和结算的效率、安全、规范。目前已经打通了网关、快捷、聚合等常用支付通道，并推出了基于企业应用场景的 O2O 智能结算服务（线下公对公打款同步核销线上订单），目前也在积极打通票据类支付结算的渠道，不断丰富和优化各类企业交易场景下的支付结算体验。

5、驮付宝（企业支付结算）：驮付宝是依托银行的账户体系并适应企业应用而二次开发定制的一款智能收款及结算工具，解决原有配件物流行业货到付款、物流代收等场景下发货方、收货方、物流配送方等各方对账、挂账、结算、分账等痛点，在不改变原有交易模式下，通过对接第三方支付通道及账户体系实现快速对账及收款。

6、其他创新产品：量子金福不断探索企业应用场景需求，产品体系分为支付结算、供应链金融、智能风控三大类，其中支付结算类创新产品或服务包括：量子金账、量子保兑、量子快收等服务；在线金融类创新产品包括：揽收贷、签收贷、保佣贷等；智能风控类产品涵盖企业工商、司法、税务、信用征信等各类

查询服务及企业信用分等综合评价类服务。

三、经营数据

量子金福自上线以来运营平稳，开户数与放款额快速提升。截止当前，量子金福已获银行及非银机构授信总额数亿元，开通中小微企业客户数千家，累计实现放款 10+亿元。与此同时，目前量子金福逾期率也远远低于行业平均水平，风控手段非常先进有效，资产质量非常优良。

第十八节 思贝克：金融科技与供应链产业服务创新模式

一、企业简介

深圳市思贝克集团有限公司是一家以科技创新为核心的“工业互联网+供应链服务+金融科技”的生态平台企业，致力于为工业企业提供集中采购、集中销售、供应链整合、供应链金融科技等服务，旨在通过物联网、大数据等手段优化产业链各个环节，帮助实体企业降本增效，并依托平台四流合一的闭环生态服务，打通金融进入实体的安全通道，为中小企业提供灵活、高效、低成本的融资体验，促进金融脱虚向实。

经过五年多的发展，思贝克已成为增值电信业务居于广东省第二位（仅次于腾讯）的产业互联网平台，年营收超 200 亿的中国互联网百强企业。曾获“中国互联网百强企业”、“中国产业互联网 TOP100”、中国民营企业 500 强”、“中国服务业企业 500 强”、“广东省百强民营企业”等荣誉。

二、行业痛点分析

中小企业是我国国民经济体系中“最活跃的细胞”，然而受制于各项成本上涨及国内外需求不振、融资渠道过窄等因素的影响，我国中小企业普遍面临着结构性失衡和发展中急切的资金压力，而且成本的过快上涨传递到产业链条上表现为整个采产供销系统的结构恶化：原材料价格经过层层经销传导，成倍放大了工业品采购成本；采购成本上涨意味着长周期赊销的普遍化；采购成本上升和账期又导致了上下游交易流程的复杂化；因为市场竞争加剧及产业链话语权弱势，中小企业不能完全转嫁成本，只能摊薄产品利润，降低营收能力，这也进一步削弱了转型升级、沉淀核心竞争力的资本。中小企业的发展也缺乏资金，银行出于对资产质量和风险收益的考虑，在对中小企业的融资上普遍持谨慎态度，而且即便银行有放款意愿，也不得不苦于对中小企业缺乏识别判断及实时监测的能力而惜贷、惧贷。因为信息的不对称，银企间的资金配置其实是脱节的。

思贝克针对工业企业普遍面临的产业结构分散、成本高涨、流动性不足等痛点，提出“工业互联网+供应链服务+金融科技”的生态闭环模式，瞄准了整个工业产业价值链系统升级市场，服务广大中小企业，振兴实体经济。

三、思贝克创新实践成效

深耕于产业互联网领域，思贝克平台的创新模式、技术的研发及应用优势已成为其持续发力的硬件，总结各项创新成就，包括通过整合内外部动态数据，以多维、多模型、多场景的信用评估系统实现数据新价值的创新；以云平台构建业务管控与物联网应用一体化的跨界融合集成创新；通过整个链条数据流动，发挥数据联动效应，实现风险评估与动态预警的风控管理创新；还有服务方式多元化和场景多元化下的平台体验等。

区别于传统供应链金融服务商，思贝克利用三大平台的互联互通，贯穿供应链的上下游企业，提供全方位的集工业品采购/营销、供应链整合、工业大数据、金融服务；利用四流合一的闭环交易应用，实现信息的透明化、安全化，可传递性，打通了资金进入实体经济的安全通道。

在发展成效上，思贝克“商流、信息流、资金流、物流”四流合一的产业交易应用形成强大的线上交易影响力，通过思贝克平台可为企业降低采购成本 5%-8%，同时通过构建金融科技与供应链产业服务生态体系，促进商业信用的传递，为中小企业获得优质的低成本金融服务提供便利。2017 年我国中小企业融资成本约年化 25%-28%，而思贝克平台通过运用产业和金融信息两端相配合的情况下，能够直接将银行的资金导入到实体经济中，帮助中小实体企业获得便捷低成本的融资服务。这也是当前在我国能用最低成本的资金来支持所有实体企业经营发展的方法。思贝克的创新商业模式及平台服务是真正且高效地利用互联网帮助实体经济发展。

第十九节 找铅网:科技为引擎金融为燃油同助推铅循环产业发展

一、企业简介

找铅网成立于 2015 年,是一家“互联网+铅循环产业”的产业金融科技平台。找铅网始终专注于促进铅循环产业协同发展、致力于实现人与自然和谐发展新格局。迄今为止已经有 3.5 万家废旧铅蓄电池销售与回收终端加入平台,累计规范回收废旧电池 2.1 万吨,交易额达 1.9 亿元,已成为铅循环行业最大的产业互联网企业。

找铅网的模式得到了生态环境部固废中心、有色金属协会、中国化学与物理电源行业协会的高度认可,并成为了中华环境保护基金会电池污染防治和救助专项基金的主要推动者。2017 年 6 月,找铅网作为行业唯一一家“互联网+”企业参加了由张德江委员长亲自指示、原环保部组织的废铅蓄电池行业和再生铅行业环境监管会议。接下来,找铅网还将与生态环境部合作,负责国家废旧铅蓄电池全流程监控系统的建设与运营,打造危废产品全生命周期监控的公共信息平台。

背靠产业,面向金融,植根产业服务于金融,借力金融服务于产业,找铅网用科技助推了产业与金融的深度融合。经过多年的行业沉淀,找铅网已与产业链内风帆、天能、电池厂等电池厂和新春兴、华鑫、陕西环保集团等冶炼厂在回收、冶炼、采购、销售等环节建立了紧密合作关系。良好、扎实的产业背景获得了多家金融机构的认可,并达成了良好合作。

二、行业痛点分析:行业不规范致融资极度困难

在找铅网介入该产业之前,传统的再生铅产业整体上处于一种无序的状态,存在以下几大痛点:

一是行业内“劣币驱逐良币”的矛盾较为突出。由于行政监管缺乏“抓手”,对于产废的源头数据没有掌握,就无法对其进行管控,也就无法对转运、处置的数据进行跟踪和监控,给了非法企业一定的生存空间,大量废旧电池通过门店销售给非法小贩,造成了行业内“劣币驱逐良币”困局。规范的废铅酸蓄电池回收网络体系、具备合法资质的正规冶炼厂反而只能在夹缝中求生存,使得正规回收

和处置的比率不到 30%。

二是行业信息不对称造成较大效率损失。传统的废旧物流回收体系中，大部分信息的传递是发散的、自发的、无组织性的口口相传，存在着极大的不对称性。这个局面将从两个方面带来效率损失：一方面，信息传导低效放大了供需矛盾，市场调节机制受到制约。由于缺少供需信息快速传导的有效渠道，市场价格的调节机制受到很大制约。尤其是在回收环节，价格上涨一窝蜂去收，价格下跌无人问津，加剧了价格的波动，放大了经营风险，伤害了从业人员的积极性，不利于产业稳健发展。另一方面，行业交易成本大大增加。由于信息的不对称，交易双方往往难以建立起信任度，双方将增加在交易风险管理上的投入，交易成本将长期居高不下。

三是行业信息流动不畅导致供应链效率难以提高。由于行业内没有规范、有公信力的信息流通渠道，导致产业链各节点均存在困惑，整体缺乏计划性、组织性、协调性，行业供应链的效率难以提高。如，对于冶炼企业来说，由于废旧铅蓄电池缺少规范、稳定（包括供应量及价格的稳定）的废旧电池采购渠道，原料采购没有保障，给企业的生产计划造成了极大的困难，也导致冶炼厂产量、价格的不稳定，影响了下游铅蓄电池厂商原料供应。冶炼厂铅锭生产的速度往往和铅蓄电池生产厂家的需求存在结构性供需矛盾，极大地影响了供应链效率。

四是行业标准缺乏导致行业运营效率低下。从再生铅及其应用产业发展来看，废旧铅蓄电池（再生铅原料）回收行业中回收、存储、转运、结算等节点均缺乏规范性流程和标准，物流、资金、信息流通等方面的成本浪费不小，效率损失很大，导致行业整体的效率相对低下。

五是企业信用体系缺失致融资困难、资金利用率低。不仅如此，一方面，由于产业链大部分主体资质较弱，又缺乏符合要求的抵押物，往往入不了金融机构的“法眼”，融资难成为普遍性问题；另一方面，由于产业链上下游企业间缺少良好的信用或信用中介，造成资金重复占用、资金利用效率较低。这些因素迭加在一起，使得行业运营效率的提升困难重重。

三：创新实践与案例分析

（一）产业金融切入点：以连接促提效，夯实产业基础迎接金融拥抱

找铅网通过以下几个方面的举措，推动产业提效，也使得供应链金融的落地有了良好的产业基础和丰富的业务场景：

- 一是建设与完善产业基础设施，帮助上下游企业实现低成本互通互联。
- 二是借助先进技术的应用，实现低成本增信，助推上下游企业建立互信。
- 三是依托模式创新，通过低成本赋能实现行业高效运营，实现产业协同。

（二）产融结合模式：金融之水育产业之鱼，产业之鱼活金融之水

找铅网通过与银行或非银金融机构的深度合作，以找铅网平台交易为基础，利用交易大数据、大数法则、信用评价模型等进行征信评估和风险管理，不仅可向电池厂、分销商、回收商、冶炼厂等产业链各节点提供融资服务，还使得面向门店的普惠金融变得具有广泛的可行性。比如，通过对门店回收数据的掌握，可以相对准确掌握各区域每个月的回收量，粗铅、精铅冶炼厂可据此制定生产计划，电池生产厂商通过找铅网与冶炼厂进行对接后，其供应链将得到优化，原材料供应将更为有计划性，生产体系变得更具柔性。再比如，金融机构可对门店进行小额融资，支持门店采购电池及其他配件，而门店则在一定时限内，以废旧铅蓄电池交给回收商，由回收商代门店偿还借款；而且，还可以将相关的电池及配件销售商导入平台，引导门店将借款定向采购。这样，一方面，平台能跟踪到借款用途，降低信贷风险，另一方面，既可以促进电池及配件商的销售，门店也可以获得一些销售让利，降低门店采购成本。同时，找铅网平台将回收的废铅蓄电池交给冶炼厂处置后，将再生铅定向供应给电池厂。如此，形成一个完整的闭环，良性运转。

借助此金融模式，电池厂一方面可借助找铅网平台帮助代理商获得资产的流动性，可以更好地帮助门店把生意做大，从而进一步增强电池厂对门店的市场影响力和掌控力；另一方面，还可为电池厂提供供给稳定、价格合理的原材料，降低采购成本，从而提高电池厂电池的市场竞争力。

第二十章 浙商银行：供应链金融服务创新

一、企业简介

浙商银行紧紧围绕“降低企业融资成本、提高金融服务效率”两大核心需求，创新“池化”和“线上化”融资业务模式，推出了以票据池、出口池、资产池产品为代表的“涌金”系列池化融资服务模式，以及至臻贷、易企银和应收款链平台，形成了一套比较完整的企业流动性及供应链综合金融服务解决方案，从提升企业流动性角度出发拓展供应链金融业务，成功打造“企业流动性服务银行”品牌，帮助企业盘活应收票据、应收账款等流动资产，减少企业资金备付和贷款总额，降低企业融资杠杆，减少利息支出，降低融资成本。同时依托核心企业延伸至上下游，推出易企银平台、应收款链平台等“自金融”业务平台，充分挖掘集团企业及上下游优质企业的商业信用价值，上下游企业依托核心企业或银行信用盘活应收账款，减少资金占压，降低融资成本，缓解融资难融资贵问题，营造良好的供应链生态圈。截至 2018 年末，浙商银行企业流动性综合金融服务共服务供应链实体企业超 3 万户，累计提供融资额超 2.4 万亿元。

二、浙商银行供应链金融服务主要方案

（一）池化融资方案

浙商银行通过建立“涌金资产池（票据池）”，有效解决企业闲置资产“转起来”，提高资金使用效率，进而实现“去杠杆、降成本”。具体做法是：为企业注册一个资产池，根据企业需要开通相关功能，企业可以把暂时闲置、难以变现或变现成本高的各类流动资产，如应收票据、信用证、应收账款、理财投资等，随时放进“池”里，生成相应的可融资额度，若符合授信条件，银行另再增加授信额度，企业在总额度内随时借款、开银票、开信用证等，支持 7*24 小时在线操作，高效安全，资金实时到账。银行的计算机系统每天轧计企业融资额度使用情况，优先使用企业入池的资产质押额度，不足时再使用银行授信敞口额度，按日计算利息，提高资金的时间价值，减少企业外部融资和利息支出。

在此基础上，依托池化融资平台基础功能，创新研发“超短贷”、“至臻贷”等支持客户随借随还的短期流动资金贷款功能，减少日常备付资金，节约利息支

出。据测算，企业通过“票换票”、“超短贷”等池化融资方式盘活票据资源，可有效减少企业传统融资约 20%，切实降低企业财务杠杆。

（二）应收款链方案

浙商银行积极响应国务院加强供应链金融创新的号召，抓住前沿技术带来的重大机遇，推出业内首个基于区块链技术的企业应收款链平台，有效解决企业应收账款的真实性确认、快速流转等问题，盘活企业沉淀的应收账款。具体做法是：以企业真实、合法的交易背景为基础，采用区块链技术对基于交易合同形成的债权债务关系的收款人、付款人、金额、付款日期、附带利息等信息进行记载确认，支持债权流转的电子支付结算和融资工具。应收款链平台可办理应收款的签发、承兑、保兑、支付、转让、质押、兑付等业务，是记录应收款状态的交易处理系统和技术平台。与传统应收款相比，区块链应收款具有数据可靠、权利明确、主动履约、流动性强、盘活融资容易等优势。同时，企业可依托应收款链平台构建“自金融”商圈，充分挖掘商业信用价值，有效盘活上下游企业的应收账款，减少资金占压，降低融资成本，帮助上下游企业“去杠杆、降成本、增效能”。

（三）外综平台服务方案

浙商银行创新“互联网+”应用和“池化”融资业务模式，针对外贸综合服务平台企业推出个性化金融服务，为其提供从结算、融资到数据、信息的专属服务方案，支持外综平台做强做大，助力实体经济发展。具体做法是：一是便捷结算服务，通过设置虚拟子账户，精准、快速识别收汇资金，支持结汇、划转，有效降低操作和管理成本；支持系统自动解付入账，实现资金快速入账，处理效率高；支持在线结汇，虚拟子保证金账户批量结汇；支持批量汇款与开立票据。二是创新融资服务，采用供应链“1+N”授信模式，支持平台企业提供担保或建立担保基金。结合出口池化融资模式，支持平台企业统一入池质押，允许平台企业和供应商在各自额度内提款；同时，支持平台企业主动申请还款，支持其为供应商还款。三是提供数据交互，与外综平台系统对接，出口应收账款等以电子数据方式入池，实现全流程操作线上化、无纸化；与电子口岸等第三方进行系统对接，省却纸质资料的提交和审核；实现银企直连，支持外综平台通过浙商银行“银企 e 通道”系统实时查询出口收汇信息，并可发起结汇申请、查询等；对收汇信息不完整的汇入汇款，支持企业通过网银线上确认收汇。

第二十一节 郑州银行：以“商贸物流银行”推动金融供给侧改革

一、企业简介

郑州银行地处大河之南，中原腹地。历经郑州市商业银行等多个时期，2009年12月正式更名为郑州银行。2015年12月23日，郑州银行在香港联交所主板挂牌上市，是河南省首家、全国第十家上市的城市商业银行。2018年9月19日郑州银行正式在深圳证券交易所挂牌A股上市，成为河南首家A股上市银行、全国首家A+H上市城商行。作为一家本土金融机构，郑州银行“守土有责”，确立了“商贸金融、市民金融、小微金融”的“三大特色定位”，秉持“中意你我他”的价值主张和“服务到心”的品牌理念，坚持走特色化、差异化发展之路，服务实体经济发展。近年来，郑州银行各项业务不断取得历史性突破，市场竞争力和综合实力显著增强。

二、商贸金融快速发展的原因

商贸金融自出现以来，为各方普遍关注，商贸金融快速发展的原因可以简单归为以下几个方面：

（一）打破银企之间的融资信用瓶颈

银行是最主要的融资渠道之一，由于特殊的银行管理体系和银行的风险规避需求，导致中小企业很难从银行融到资金，或是融到低成本资金。而实力雄厚、具有国资背景的大象型企业则是银行最心仪的对象。由这些供应链中核心的企业出面，为上下游企业的融资提供担保，再由银行放款的业务模式，轻松打破原先存在的融资风险瓶颈。

（二）中小企业的扩张瓶颈

随着国内整体制造业发展水平的提升和互联网经济的兴起，以核心企业为主导的供应链生态体系日益完善。在此过程中，具有较高成本优势的中小型企业得到迅速发展，其融资需求也快速增长。由于中小型企业的融资金额相对较小，对银行而言，融资次数是影响成本的关键，过多的小额融资带来的成本收益比较低，降低银行放贷意愿。

（三）满足短期过渡型的融资需求

商贸金融中的很大一部分资金需求是短期融资，具有金额小、期限短、放款速度快的特点。对过渡型或周转型的短期融资需求者而言，无抵押、低成本的资金提供方是最理想的。

基于对上述三个层面的原因及客观的市场空间和潜在的巨大利润，不同类型的企业和金融机构都在奋力拓展商贸金融的业务。

三、郑州银行“商贸物流银行”的战略选择

在“商行大特色、支行小特色”的倡导下，郑州银行采取差异化经营策略，走差异化发展路径，将商贸物流银行建设作为区别同业经营特色的显著标识，以更好的地服务当地、服务小微、服务居民。

郑州银行深入分析全省、全市经济发展状况、产业发展特征、结合区位优势与商贸物流业发展前景，在细致调研基础上，提出了建设商贸物流银行。

一是区位优势奠定了基础。郑州是“连通境内外，辐射东中西”的综合交通枢纽，是全国“两横三纵”城市化战略格局中陆桥通道和京广通道的交汇区域。中原经济区、郑州航空港经济综合实验区均是国家层面的战略，“建设大枢纽、发展大物流、培育大产业、塑造大都市”的主线持续得到落实。

二是产业优势提供了支撑。国务院、河南省委省政府在多项文件中提出，全省应实施大交通大物流战略，建设以郑州为中心、地区性中心城市的节点、专业物流企业为支撑的现代物流体系，将郑州建设成为覆盖中西部、辐射全国、连通世界的内陆型现代物流中心，打造成为亚洲最大的内陆航空港。区位优势为商贸物流产业发展提供了强大的平台支撑，大量货品在此集散，中小企业众多、商贸物流业发达，以交通运输仓储、邮政业、批发零售和住宿餐饮为代表的传统服务业占据较大比重。

三是政策环境推动了转型。2011年，城商行跨区开设分支机构暂停，促使城商行调整战略经营定位，回归到“服务地方经济、服务小微企业、服务城乡居民”的创立初心，不断探索差异化，特色化发展路径。

五、郑州银行对公业务转型经验

基于自身区位优势和市场发展机遇，郑州银行以商贸物流银行为核心战略方向，积极推进“物流银行、互联网+、供应链金融”为一体化的商贸物流银行战

略，推动公司业务转型，并致力于成为全国标杆的商贸物流银行。

商贸物流银行建设主要思路：

一是搭建“五朵云”平台(云交易、云融资、云服务、云物流、云商)，嫁接互联网资源，利用云计算和大数据，基于平台企业及其上下游、交易对手的交易信息，整合资金流、信息流、货物流，构建“三流合一”的金融生态圈，让金融运转效率成倍提升；

二是聚焦六大行业，提升商贸金融占比。聚焦以商贸物流为核心的“交通物流”、“商贸大消费”、“食品农业”、“先进制造”、“医疗健康”、“政府事业”六大行业，为行业企业上下游、交易对手和合作伙伴设计全方位解决方案；

三是通过开展客户经理分等级轮训、标杆行客户经理培训、总行产品经理定期培训考试、中层以上领导力培训等多层次多维度培训措施，培养商贸金融专业团队，打造一支专业服务商贸物流的客户经理、产品经理、审批官团队；

四是成立商贸物流银行联盟，联合“一带一路”沿线重要节点城市金融机构、全国著名物流、电商企业等，与商贸、物流、银行行业企事业单位、行业组织、信用评级机构和专家共同推动产业变革，聚集广泛的金融资源，借助大数据、区块链等新技术，打造“智慧平台”，聚焦解决会员企业的资金流、信息流、物流等难点问题，催生形成新型商业业态，为商贸金融行业发展做出贡献。

第二十二节 中农网：构建大宗农产品流通新生态，助推产业互联升级

一、企业简介

农业全产业链相对而言比较复杂，涉及环节及细分领域较多，主要涉及农资供应、农产品生产、农产品加工、农产品流通、农产品销售五大环节，此外还包括产业巨头布局的农产品全产业链环节和互联网化创新密集的支撑服务环节。

中农网作为一家多年专注于大宗农产品的垂直细分领域并在这个领域不断精耕细作的专业型 B2B 平台企业，针对不同行业特性，采用单品垂直运营的方式，例如白糖、茧丝、木材、苹果、脱水果蔬等，均由专业团队进行独立运营，并根据单品特性搭建行业垂直电商平台，个性化设计服务产品，通过提供诸如仓储、物流、供应链金融等服务，减缓参与者业务负担，为全产业链上下游参与者赋能。2018 年，中农网实现 GMV887 亿元，主营收入超 340 亿元。

在产业链中，无论农户、经纪人、一级批发商、二级批发商，还是各类商贩，他们的存在，一定有其存在的道理和价值，尊重业态本质很重要。中农网一方面将整个产业链上包括原材料现货的流转、加工生产、对外销售等环节连接起来，为各环节的不同需求提供差异化的产品服务；另一方面则积极与农资、农机公司、第三方物流、金融机构、政府等生态圈的其他参与者一起协同，推动技术改造、参与投资，建立信任关系，逐步实现产能的共享，发掘农业未来价值。

二、大宗农产品行业痛点

中国是一个农业大国，根据国家统计局过去五年给出的数据来看，中国农业生产总值呈现出逐年递增的态势。截至 2017 年，我国的农业生产总值已达 61720.23 亿元人民币。可惜的是，6 万亿的生产总值，却因为流通环节各自独立建设，从而倍受短板限制，没能释放它的能量。究其根本，是因为在农产品流通上存在着显著痛点：

1) 生产分散，集约化程度低

长久以来，我国农产品的上游端种植户都是以农民为主，单体生产规模小，分布分散，集约化程度低。这种情况下，导致了农民生产的农产品通常需要进行

集中收购，才能实现批量销售，而在这个过程中，大量的分散收购导致了人力、财力、物力以及时间的浪费，严重影响了农产品流通。

2) 产销分离，流通成本高

我国是一个幅员辽阔的大国，因地域及气候差异，不同地区主产的农产品有所不同，导致农产品的产区往往不是销区。为平衡市场需求，易出现“北粮南运”、“南糖北送”等情况，运输距离的遥远意味着我国农产品流通往往具有较高成本。

例如中农网旗下白糖业务，通常采用甘蔗作为原材料。甘蔗的种植区域主要集中在广西、云南两地，种植面积占到了全国的 74%，而甘蔗经过糖厂加工后产出的食糖，却会销往全国各地。无论是集中加工还是分散加工，产销分离的特征都决定了在原材料或成品流通环节中，企业需要承担较高的流通成本。

3) 产业链长，流通环节多

农产品流通交易中，产业链较长，且大部分情况下采用钱货两讫的传统交易方式，使得农产品流通过程中，部分交易行为信息容易丢失，造成产业链信息数据不完整，削弱了数据流通的价值，影响了市场对农产品价格的准确判断。

此外，农产品流通是一个非常复杂的过程，大致要经历采购、加工、仓储、物流四个环节，涉及产地批发商、加工厂、仓储服务商、承运商、分销商、零售商等的多方协作，使得整个产业链呈“中间大两端小”的特性。

可见，流通过程繁复、流通时间漫长、流通效率低下，成为禁锢农业发展的一大难题。

4) 产业链层层赊销，资金周转压力大

农产品贸易链条信用体系差、缺乏交易履约保障。大宗农产品交易属于大宗大额交易，每个环节都需要大量货源，每次供货后都需要至少几个月的时间才能回款，因此整个产业生态处于流动资金短缺状态，此种生态状况下的企业有真正的融资需求，又难以获得授信。

5) 季节分布不均

大多的农产品都存在一季生产、全年销售的市场现实，这使得农产品的现金流呈现出季节性。如何帮助企业构建起完整而健康的供应链金融体系是特别重要和现实的问题。

三、中农网商业模式

中农网始终扎根细分产业，注重于解决客户的核心需求。围绕交易、物流、金融、技术四大维度，为客户提供核心价值服务，从而分享服务利润：

1) 多元化交易

面向大型加工厂或贸易商，搭建白糖、茧丝、苹果、板材等多个品类的大宗综合交易服务平台——中农小易，为产业上下游的所有参与者提供贴近需求的交易场景，包括专业及时的行情资讯、精准的仓储物流匹配、定制化供应链金融等综合服务，减少无效中间环节，让交易更便利和高效。

面向上游农户或合作社，搭建农产品大宗交易 SaaS（Software as a Service）平台，通过与产业基金结合的方式，为企业和农户提供闭环结算、批次管理和基础农业服务，把产成品、仓库和销售平台对接，不断地向下游延伸，并纳入到溯源体系中。

面向下游中小型商户，例如包子店、甜品奶茶店、餐饮店等，打造“好伙计”标准食材智能化采配平台，帮助餐饮用户持续优化食材结构、节约采购成本。“好伙计”设立两年以来，年销售额已突破 10 亿元，拥有近 7 万的平台客户。

2) 物流可视化

中农网依托旗下各电商平台，搭建开放性的大宗商品第四方物流科技服务平台，为贸易商货主、物流供应商提供运输资源匹配、运输路线优选、物流资金结算、成本结构优化、多式联运、系统支持等一站式解决方案。在全国设立近 400 家仓储合作网点，引入智能仓储物流系统，对在库货物、仓配、通路梳理等进行全程可视化管理，集农产品陆运、海运、内河航运、冷链物流多种方式为一体，进一步提升仓储物流标准化服务能力，实现产业链上下游企业数据链一体化透明管理，不仅缩短了产品流通周期，同时降低了传统交易方式下的交易成本。

3) 资产数据化

统筹 ERP 系统、物流管理系统及自主研发的 B2B 电商平台系统，将上下游企业、订单、商品等所有场景的信息进行数据化处理，建立大数据中心，为业务分析、决策提供支撑，通过技术和数据手段更集约的匹配采购交易、选择最优物流方案，进一步降低流通成本。

4) 金融产品化

搭建金融服务平台，链接银行、商业保理、保险等合作机构，协同第三方交易平台和物流，打通各参与方的信息流，从全产业链角度设计产品线，为产业链核心企业定制方便快捷、期限灵活、安全可控的供应链金融产品。

第二十三节 工商银行：中国银行业供应链金融的领头雁

一、企业简介：

近年来，工商银行把供应链金融定位于服务贸易链条全过程的综合性金融业务，将其作为公司金融业务转型和信贷结构调整的长期战略重点之一。工行认真贯彻国家对于加大中小企业金融服务的精神，发挥自身专业优势和创新优势，加大供应链融资投入力度，实现了市场份额的稳步提升和稳固，并形成了产品多样化、行业多元化、组织多层次、渠道多覆盖和模式创新化的发展特色。截至 2018 年末，工商银行已为 3200 余条供应链提供全方位金融服务，为中航工业、中国中车、中石油、中石化、中海油、国网、南网、中交建、中建、中铁建等 12000 余名客户累计办理供应链金融业务笔数超 10 万笔，实现放款金额超 10000 亿元。2019 年预计累放款超 3000 亿元，余额超 1000 亿元。

二、创新举措：

在产品配套上，中国工商银行为核心客户及其配套中小企业提供了全面的应收账款类、应（预）付账款类、货权类融资产品，以及信用证、票据等全线金融产品，可覆盖企业全部供应链经营管理环节；在行业选择上，突破性地将供应链融资从传统的生产制造和资源能源型企业拓展到批发零售行业、航空军工和医院政府等领域，为多个大宗商品交易平台和重点建设项目提供全产业链纵深式的金融服务，子客户涉及近百种行业，积累起了丰富的行业管理经验；在组织推动上，建立起总行-38 家一级分行—二级分行—支行的多级营销推动机制，有效实现了上下级分行、部门间和区域间的联动营销格局；在业务渠道上，开创性地提供了从柜面到网银再到银企互联的电子化互联网渠道，供核心企业及供应链客户选择；在模式创新上，借鉴国内供应链服务积累的丰富经验，以走出去企业、境内核心企业为抓手，将供应链金融送出国门，培养了一批象华为这样的民族企业通过金融支持走向全球。

在产品创新方面，工商银行积极适应“互联网+”变革，依托互联网、区块链、大数据、物联网等“四位一体”的金融科技，解决传统业务风控、效率难题；通过整合全行融资、结算、网银、科技、区块链等资源优势，紧密围绕核心企业

上下游物流、资金流，创新了包括网贷通、网商微贷、电子保理、电子采购贷、买方融资、卖方融资等几乎涵盖 b2b 电商需求的各种在线融资产品；尤其在穿透式产品应用、风控体系建立、贸易背景防假反假、区块链技术应用以及大型客户资源共享等方面同业领先。在金融科技应用方面，工商银行基于前瞻性的整体设计，依靠技术支持和互联网思维，构建支付、融资、金融交易、商务、信息等“五大功能”于一体，提供全方位、系统化，高效率、个性化的供应链金融服务解决方案。

在流程再造方面，工商银行以供应链的信息传导为基础，创新总行统一牵头模式，即对跨一级分行的核心企业供应链，总行统一签署合作协议、统一认定核心企业、统一设计创新性业务方案、统一核定供应链业务授信、统一进行系统开发对接、统一进行额度推送；在此基础上，明确系统审批模式、融资模型、业务流程、期间管理条件及尽职免责等事项。将供应链融资“四级机构”运营管理模式扁平化为“总行-支行”两级运营，改变了传统模式下流程环节长、沟通层级多的不足，有效契合了供应链融资“流量化、短周期、高频率”的运营特点。

在风险控制方面，工商银行加大科技研发力度，基于区块链分布式记账、交易可追溯、信息不可篡改等技术特点，充分利用区块链技术解决银企信息不对称和传统业务模式防假反假的难点。对核心企业大力扶持的上下游企业，结合历史合作信息、行业前景、行业地位、财务情况和经营状况等信息，为客户提供评级辅助判断、授信审批预测、资金在线配置、融资用途、风险预警、参数与报表电子化管理等全流程电子化功能，推进供应链金融从“1+N”走向“N+N”的过渡发展。

经过近几年的发展，工商银行供应链金融取得了突飞猛进的发展。工行通过发展供应链金融，巩固和加强了与各大类型客户的合作关系，有效调整了客户结构，极大促进了全行信贷创新和风险管理能力。工行供应链金融业务不仅得到了市场和客户的高度认可，也得到了社会各界的认可。凤凰网、人民网等多家媒体均报道了工商银行业务发展模式，并被美国环球金融杂志、中国银行业协会评为“中国最佳供应链金融银行”、“最佳供应链金融银行”。



情报 | 报告 | 咨询 | 培训
您的供应链金融智库

地址：深圳市南山区深圳湾生态科技园二区9栋B4座518A室

网址：www.10000link.com

微博：@万联网官方微博

微信：万联网

电话：0755 - 26414910

