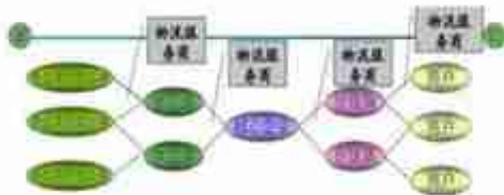


从供应链说起.....

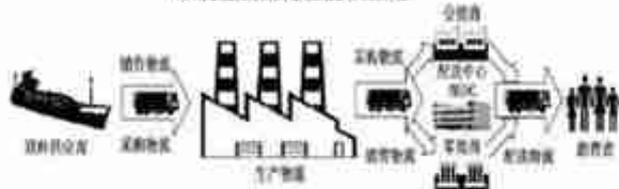
· 供应链(Supply Chain, SC)是围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,从采购原材料开始,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网络结构模式。(马士华)



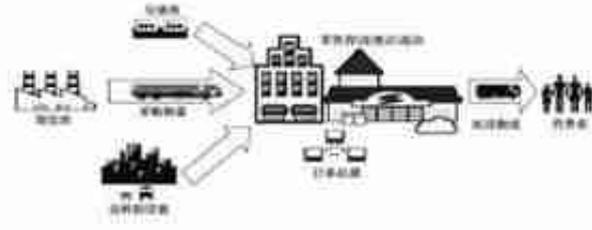
以三方物流为主导的供应链



以制造企业为主的供应链



以零售企业为主的供应链



供应链金融 VS 物流金融 VS 产业金融

· 供应链金融的含义比供应链融资宽泛,除融资服务外,还涵盖其他金融服务

概念	释义
供应链金融	商业银行/类金融机构根据产业特点,围绕供应链上核心企业,基于交易过程向核心企业和其上下游相关企业提供的综合金融服务
物流金融 金融物流	供应链金融的组成部分,指商业银行/类金融机构以对物流和资金流的控制为基础,借助第三方物流公司或核心企业的信用绑定等风险控制技术,为供应链上的客户提供的金融服务
产业金融	产业是具有某种同一属性的企业或组织的集合,产业金融指商业银行/类金融机构为这一企业或组织提供的资金融通服务,其包括供应链金融
产业链金融	产业内部形成了供应链,就叫产业链,等同于供应链金融



供应链金融 VS 银行传统信贷？

传统金融是从金融的角度谈金融，供应链金融是从产业的角度谈金融！

区别和特点	银行传统信贷	供应链金融
关键要素	以“好的资产负债表”为基础，对企业以往的财务信息进行静态分析，依据对受信主体的独立评价作出信贷决策	评估的是整个供应链的信用状况，加强了债项本身的结构控制。
业务流程	是一种简单的资金借贷关系，以一个或几个生硬、机械的产品“水平式”地覆盖不同细分市场及交易链条上的各个节点。各个交易主体需求	是根据交易对手、行业规则、商品特点、市场价格、运输安排等交易条件，为供应链上不同交易层次和交易地位的交易主体定制的专业金融解决方案。不仅仅是融资，更是流程优化方案和成本降低方案
组织结构	一般参与主体只有商业银行等信贷机构和中小企业双方，有些也需要第三方担保人的参与。	不仅仅有金融机构、融资企业，还包括供应链上的参与企业、其他服务型企业、以及物流企业

Confidential

Page 7

供应链金融的特点分析

- 供应链融资具有自偿性、商品融资的特点
- 自偿性是指所得销售收入首先用于归还贷款

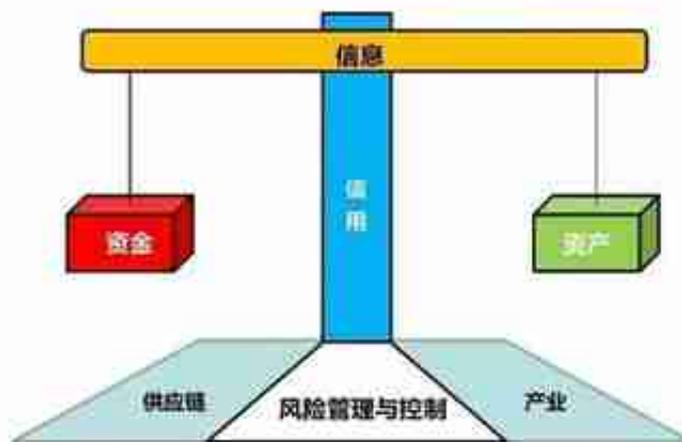
还款来源自偿性	操作的封闭性	注重操作风险控制	授信用途特定化
· 产品设计的基石在于授信项下的资产支持。授信偿还归结于资产项下现金回流，如保理	· 对资金流和物流的全流程控制，如动产抵押/质押授信业务	· 企业的信用评价相对降低，主动债项评级，风险控制重心后移至操作环节的实时监控	· 授信项下的每次出账都对应明确的贸易背景，做到金融、时间、交易对手等信息的匹配。

Confidential

Page 9

供应链金融的本质：天秤模型与漏斗模型

- 以风险控制 (Risk Control) 为基，以信息 (Information) 为梁，以信用 (Credit) 为柱，促进金融资源 (Capital) 与产业资产 (Resource) 相融合，建设健康、和谐、安全的供应链服务平台
- 金融需求始于供应链，金融落脚点是服务于供应链：从供应链中来，到供应链中去

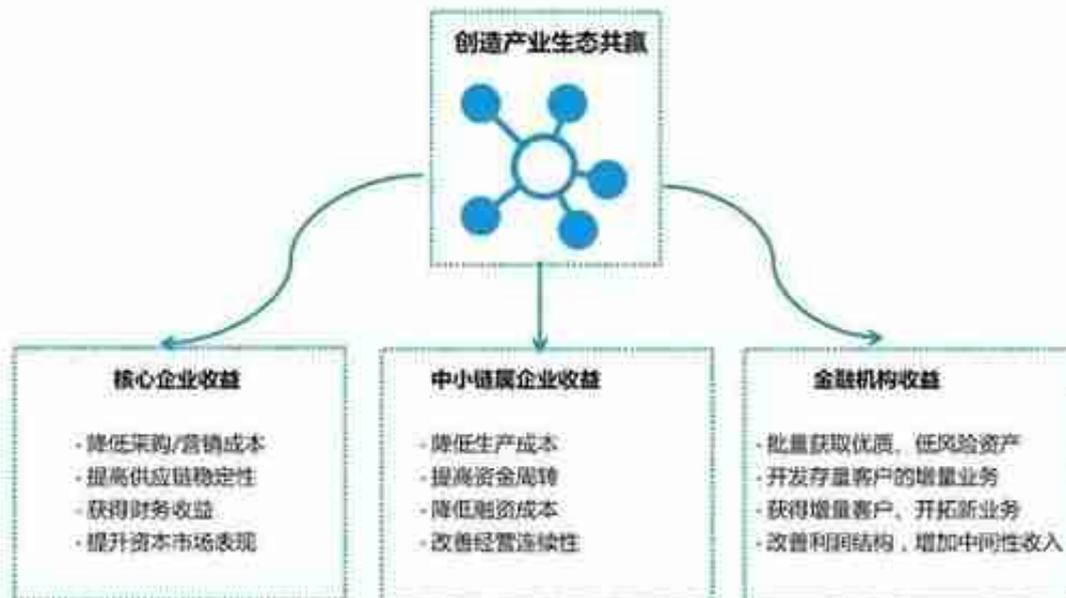


Confidential

Page 12

3 为什么需要重视供应链金融

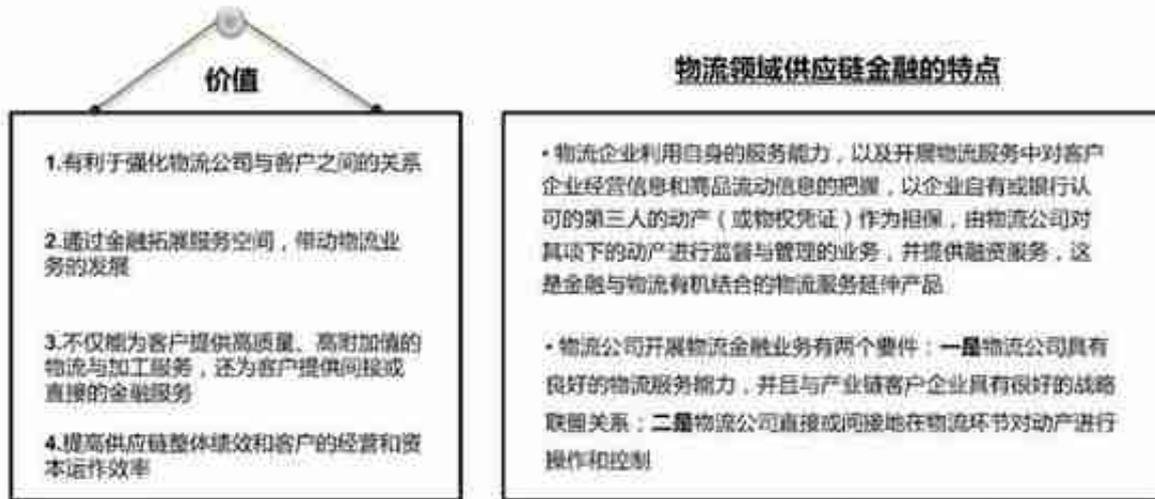
供应链金融能创造更和谐的产业生态



衍生供应链金融的三个基础



3、物流领域供应链金融

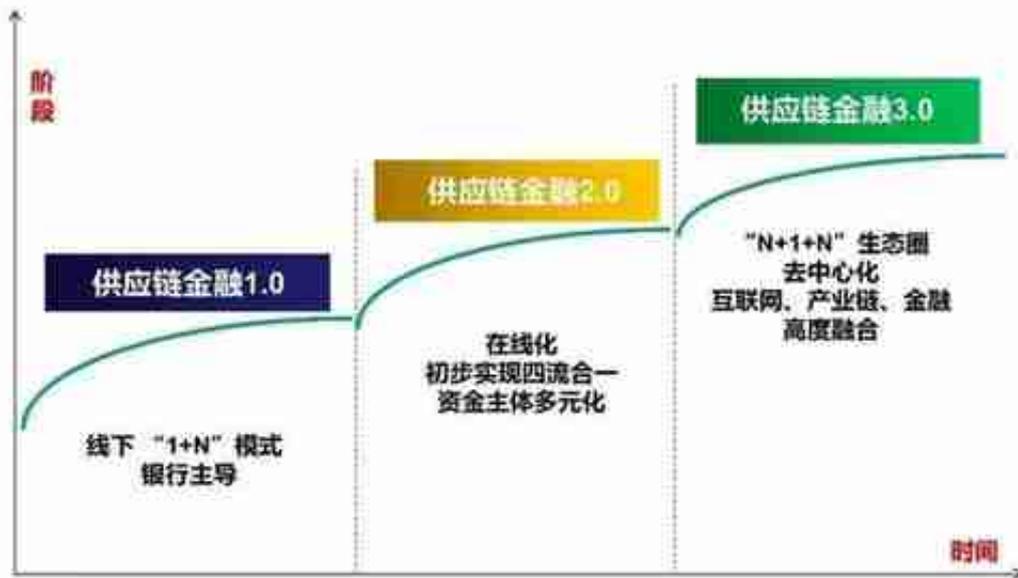


典型案例：弘信（略）

供应链金融的两个基本条件：数据+资金



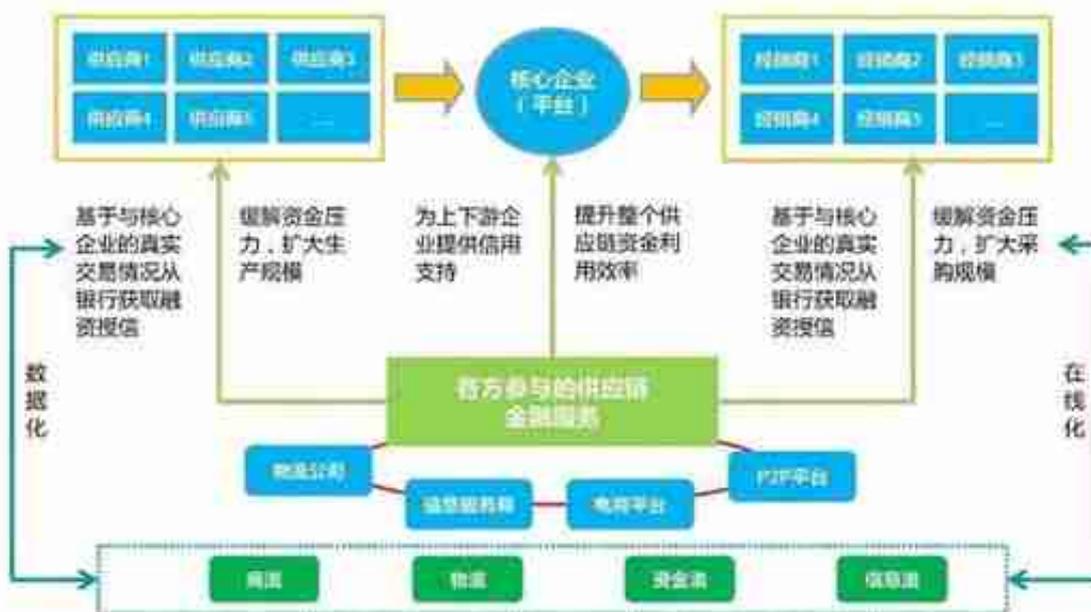
供应链金融发展可分为三个阶段



Confidential

Page 30

供应链金融2.0模式：初步实现四流合一



Confidential

Page 32

供应链金融服务已成为主流电商平台的标配

不管是B2C还是B2B，也不论是“平台+自营”还是纯平台模式，供应链金融服务成为知名电商平台的标配。



如何搭建供应链金融业务体系？



供应链风险VS供应链风险管理

- **供应链风险**是指因预期绩效水平的负向偏差给供应链企业带来不良后果。供应链风险包括两个方面：风险是由供应链或环境中的意外事件所引起；这一事件会对供应链中企业的正常运营产生不良影响。
- **供应链风险管理**是通过识别并评价全球化供应链的风险和相应的损失并通过整合供应链成员实施相应的战略来降低风险，最终实现真正的成本节约和盈利目标。



Confidential

Page 45

1、信用风险特点及防控

- **供应链内部核心企业、合作企业**，可以帮助防控贷款企业的信用风险。企业之间的长期合作，核心企业对供应链内部中小企业进行了信用筛选，可以提升供应链内部中小企业的信用等级；
- **供应链内部交易的闭环管理手段**，可以有效把握风险动态变化。供应链内部的每笔交易，都对应有物流和资金流的变化，通过供应链闭环管理手段控制物流和资金流，可以将风险防范渗透到企业经营环节，动态把握风险过程；
- **有效掌控供应链内部企业之间的商务活动信息**，可以弥补单个中小企业信息不全的缺陷，特别是供应链内部企业之间的交易规模、交易条件、结算方式、商业信用记录等信息可以对供应链内部企业的信用做出判断；

Confidential

Page 47

3、法律风险特点及防控

- 供应链金融的法律风险，主要指对借款人的流动性资产（包括存货、应收、应付等）进行控制过程中，可能导致的法律风险，包括金融机构及其代理人在法律上的无效行为，法律规定的不确定性，法律制度的无效性等。
- 供应链金融目前依据的主要法律是**合同法、担保法、物权法**等，但是**这些法律目前都不能完全覆盖在线供应链金融**
- 我国目前一些地区仍然存在**法律和行政权力界限模糊**，地方政府为保护当地企业利益，干涉法律审判和执行，不同地区的法律执行效率差异较大的问题。

Confidential

Page 49

风控关键点

1、重复保理/多头借贷

商务部业务系统统一交易平台信息共享，屏蔽信息孤岛，实现信息互认；

2、合同真实

通过电子签章和时间戳技术让购买方确认合同真实性；发票信息和供应链信息监管支撑；

3、发票真伪

全国增值税发票查验平台

4、买卖方信用

通过人行征信、大数据征信及自有业务信息排查信用情况，征信次数等

5、工程执行

自有订单系统和采集的供应链信息监管工程执行情况

6、黑名单

通过法院执行、三方征信、平台自我建立黑名单体系排查黑名单

Confidential

Page 51

示例：客户信用评分

十五级评级指标体系及计分表											
担保公司名称：		客户名称：		初评人：		复核人：		评级时间：			
一、客户信用评分											
(一) 客户信用评分——适用于制造业行业											
指标分类	指标名称	计算公式	计算标准及分值					系数	指标值	客户信用得分人	目标
			3	4	5	2	1				
偿债能力	资产负债率	$(\text{负债} + \text{总负债}) / \dots$	<60%	<55%	<50%	>70%	>80%	2			
	流动比率	$(\text{流动资产} + \text{流动资产}) / \dots$	>2	>1.5	>1.2	>0.8	>0.6	0.5			
	速动比率	$(\text{流动资产} - \text{存货}) / \text{流动负债}$	>1	>0.75	>0.5	>0.25	>0.1	0.5			
	经营净现金流量/流动负债	$(\text{经营活动净现金流量} + \text{净利润}) / \text{流动负债}$	>0.30	>0.25	>0.2	>0.15	>0.1	2			
运营能力	流动资产周转比率	$(\text{销售额} + \text{平均流动资产}) / \dots$	>2	>1.8	>1.5	>0.8	>0.6	2			
	存货周转率	$(\text{销售额} + \text{平均存货}) / \dots$	>8	>5	>4	>3	>2	0.5			
	应收账款周转率	$(\text{营业收入} + \text{平均应收账款}) / \dots$	>8	>5	>4	>3	>2	0.5			
盈利能力	销售净利率	$(\text{净利润} + \text{销售费用}) / \dots$	>10%	>8%	>6%	>3%	>1.5%	2			
	总资产收益率	$(\text{净利润} + \text{总资产净额}) / \dots$	>8%	>7%	>5%	>3%	>2%	0.5			
	净资产收益率	$(\text{净利润} + \text{净资产}) / \dots$	>12%	>10%	>8%	>5%	>3%	0.5			
经营能力	竞争力	与同类企业相比	优秀	良好	一般	较差	最差	0.5			
	产品	品牌、占有率、新品研发储备	优秀	良好	一般	较差	最差	0.5			
	质量控制	合作伙伴、客户投诉、客户满意度	优秀	良好	一般	较差	最差	0.5			
	经营管理团队	管理团队素质、行业经验	优秀	良好	一般	较差	最差	0.5			
技术	技术	专利有新技术研发能力	优秀	良好	一般	较差	最差	0.5			
	信用评级	银行信用评级、商业信用评级	优秀	良好	一般	较差	最差	0.2			
客户信用总分目标3								12			

备注：在指标计算中，凡计算中涉及0或0.05的指标数据均采用数据较好者；而对于涉及负数指标的指标均按一年前一年数据值进行计算，其中经营现金流数据采用最近两个会计年度平均值进行计算。

基本原则

- 先有需求和痛点，然后才有产品
- 快速启动
- 快速上线
- 快速试验
- 小闭环、轻应用
- 小而美、大市场
- 突出自身优势

2、“绑定资产/数据+自下而上”模式

- 有业务流数据沉淀的垂直领域自营电商平台+易有创业团队
- **电商平台**：想做供应链金融，有一定的业务流量和用户基础，有交易数据沉淀优势，缺乏金融业务专业化运营团队
- **易有团队**：有专业化经验和技術实力，但缺乏资金支持和客户资源
- **打法**：依托平台上交易数据，自下而上向上层金融业务运营延伸，在存量客户中挖掘种子客户，实现批量导流（这种打法难度低于第一种）
- **合作模式**：合作方参股成立合资公司或团队整体并入，并提供必要的资金和数据支持；创业团队负责金融板块业务运营
- **目标合作方**：农惠网（中农集团的）、集网+田田圈（诺普信的）、农一网（汇丰集团的）、农商1号（金正大的）

4、数据科技服务商



6、农业B2B电商领域SCF平台服务商

- **使命与目标**：为农业领域B2B电商平台赋能金融业务，以产品化形式将贷款资金的需求与供给进行安全、快捷、精准的匹配



Confidential

Page 62