

开篇语

金融是实体经济的血脉,是优化民营企业资源配置、助力民营经济高质量发展的重要抓手。当前,金融对民营企业融资支持与民营企业对经济社会发展贡献度之间,还存在不完全匹配、不相适应的问题,融资难、融资贵、融资慢,依然是横亘在不少民营企业特别是中小微企业面前的一座“高山”。

省委省政府《关于实施新时代民营经济强省战略推进高质量发展的意见》提出,强化融资支持保障。鼓励金融机构针对民营企业和个体工商户特点推出差异化金融产品,扩大普惠小微贷款投放,提高民营企业获得贷款便利性和实效性。供应链金融创新破解中小企业融资瓶颈,加大制造业中长期贷款投放助力民营企业做大做强,健全融资风险市场化分担机制激发金融机构支持民营经济的热情……今日起,本报推出“民营经济强省,金融创新作为”系列报道,记者走进我省民营企业,了解我省政银企协同发力,瞄准民营企业融资的痛点、堵点、难点精准发力,努力为民营经济发展注入金融“活水”的生动实践。

民营经济强省,金融创新作为

系列报道

供应链金融,何以共赢

□本报记者 王永珍 林蔚

学思想 强党性 重实践 建新功
——党报记者八闽调研行

核心企业为何乐“背书”

因为位置偏,更因为规模小,南安市保龙包装制品有限公司负责人黄种铁一度很难成为银行的“座上宾”。

近日,记者从南安市驱车40分钟,来到码头镇大光园。这家生产各种包装泡沫的小微企业,其产品一半以上供应九牧集团。

“2020年因‘退城进园’,企业从南安市区附近搬迁过来时,我去市区一家国有大行开对公账户。对方一查,工厂离银行有40多公里远,该行在工厂附近又没有业务,就一口回绝。”黄种铁说,“码头镇离这家国有银行太远了!开户都难,更别说贷款了。”

保龙于2014年开始成为九牧集团的供应商。对于产业链核心企业,与上游供应商的合作形式往往是赊销,一般存在几个月的付款账期。核心企业为供应商开具支付凭证(承兑汇票),凭证到期再付款。

黄种铁告诉记者,以前纸质的承兑汇票,想到银行提前变现很麻烦,要盖十几个章,有些还要提供抵押担保。如果资金周转不过来,就等3个月的账期到了,钱自动转到账上。“但搬迁后不一样了,购买了新的设备,规模扩大近一倍,流动资金需求大增,就等不及了。”

供应链金融创新解决了这一困局。

作为卫浴行业销量中国第一、世界前三的企业,九牧集团信用红利及金融资源集聚优势明显。而近千家的上游供应商,因企业规模、产品结构、技术实力等原因限制,融资难、融资贵问题突出。为解决上游供应商融资难题,九牧集团通过与中企云链、建信融通等数字化供应链平台合作,引入建行、农行、中行以及中信、民生、兴业等多家银行,开展供应链金融服务。

“利用在线供应链的应收账款,基于企业开立的付款承诺(确认)函及其电子付款凭证,可为遍布全国的供应商提供全流程线上应收账款融资服务。”九牧集团产业金融部总经理李华翰介绍说。

该模式还具有“多层穿透”的特点。九牧集团通过合作平台开立的信用凭证,一级供应商可直接用于解决自身资金周转问题,也可以选择向上拆分/流转,将“金融活水”引流至处于供应链远端端的中小型供应商。

“我们需要融资时,可随时线上操作,上传与九牧集团交易的购销合同、发票就可以。”黄种铁说。

此举也解决了“银行离码头镇太远”的问题。

为保龙提供资金支持的是中信银行泉州南安支行,该支行行长王文侨坦言:“中信银行在南安市只有市区一个网点,工作人员有的在柜面服务,有的做零售业务,只剩下三四名对公客户经理。码头镇距南安市区四五十公里,如果不是因为九牧集团与中企云链的合作,我们很难获悉该企业的需求。”

九牧集团为何乐“背书”,为链上企业增信?

与很多企业设立财务部不同的是,李华翰的名片上印的是“产业金融部”。她表示:“随着生产方式的转变,市场竞争已从单一客户之间的竞争转变为产业链与产业链之间的竞争,产业链中配套中小企业协同发展能力重要性日益凸显。引导金融机构、数字化供应链平台共同对供应链金融产品进行创新性改造,帮助下游企业实现融资便利,是基于‘稳链’‘固链’的实际需求。”

供应链金融有效增强了核心企业信用外溢效应,实现了多方共赢——

“在同一平台,多家银行形成竞争,提供比质比价服务。链属中小企业自由选择融资路径,当天申请,当天放款,融资可得率、有效率大幅提高。”李华翰告诉记者,2020年至今10月,九牧集团供应链金融共为上游292家企业融资8693笔43.49亿元,其中2023年融资成本维持在年化3.5%~4.3%低利率水平。

“线上便捷、高效、低成本的融资,有效解决了我们供应商的资金压力,企业产值由2019年的1800万元增至去年的2500万元,今年前三季度增幅又达16%。”黄种铁还表示,“提前将应收账款预支出来用于经营,虽说会产生一些利息,但用现金采购,价格上有优惠,总体上其实还有降本。”从2021年11月第一笔应收账款融资到账,该企业已累计融资83笔,金额3914万元。

“批量获客,解决了我们股份制银行做普惠业务所遇到网点少的难题。”王文侨说,“优质的中小企业如同大海捞针,而基于真实的贸易背景的数据,化解了客户信用和资金用途的政策风险,围绕核心企业批量开发,批量获取中小客户,实现了普惠金融的可持续。”

核心提示

伴随着企业的成长壮大,在龙头企业的上下游会出现很多与之配套的中小企业。这些企业由于信用级别较低、抵押担保物有限、财务信息不透明等原因,难以从传统金融渠道获得融资。

近年来,我省银企联手,依托产业链供应链核心企业信用、真实交易背景和物流、信息流、

资金流闭环,探索创新供应链金融模式,减轻对不动产等传统抵押物的过度依赖,为产业链上下游企业提供便捷、高效、低成本的订单融资、应收账款融资等,让中小微企业也能享受到普惠金融的甘露雨露,有效增强了产业链的韧性。

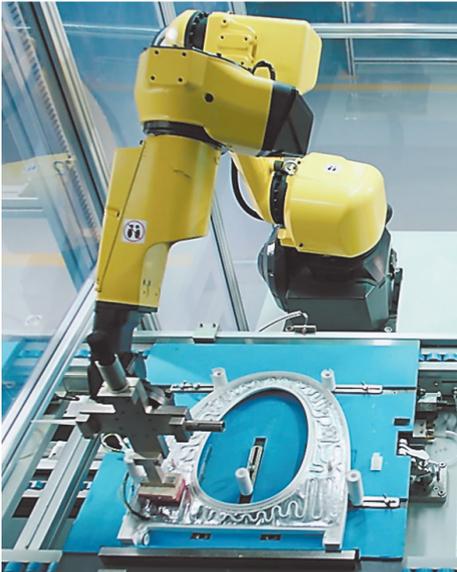


作为全国第二大内陆港,晋江陆地港每年服务超过2000家进出口企业,进出口额超60亿美元,晋江陆地港集团与金融机构合作,打造全方位供应链服务平台,为中小微企业提供高效、优质、便捷的供应链金融服务。



▲兴业银行已为361度集团11家一级经销商办理了供应链融资业务,授信金额达5亿元。图为361度集团车间。

►2020年至今年10月,九牧集团供应链金融共为上游292家企业融资8693笔43.49亿元。图为九牧集团生产线。



纾困解围,大大增强了与上游供应商的黏合度,提高产业链资金流转效率,降低产业链整体成本,提高了产业链韧性和整体竞争力。”李华翰说。

下游融资“短板”如何补齐

凭借核心企业的信用加持,上游供应商在供货环节的资金压力有效缓解,那么下游经销商的融资难问题如何解决?

记者近日走进361度晋江五里工业园区,在挂着“国家工业设计中心”“国家级体育产业示范单位”等多块牌匾的创新研发中心里,技术人员正在专心操作设备,从人体运动科学维度研发新一季鞋服。而在总部大楼的企业形象展示楼层大厅,361度的明星产品全方位立体呈现——这个可以容纳5000人的会场,即将迎来2024年第三季度订货会。

目前,361度在全国有一级经销商约60家。一级经销商通过直营或发展二级经销商开设门店销售鞋服,最终得以在数量庞大的下游经销商基础上建立起覆盖广泛的销售网络。

相比上游企业的“先货后款”,核心企业对下游客户则是“先款后货”。对于经销商而言,在旺季时候集中采购,要囤货,要促销,资金需求强烈。

事实上,下游经销商一直是供应链金融的痛点和难点。

供应链下游融资难,原因有二:首先,下游经销商多实行“订单预付款+款到发货”的结算方式,核心企业对货款的回笼和催收有较大主动权,即使经销商手中现金流短缺,也

很难得到核心企业的支持。其次,下游经销商分散在全国各地,尽职调查和贷后管理难度比较大、成本比较高,再加上其经营规模小、抵押物不足,银行或融资服务平台普遍担心信用风险,为其提供融资服务的积极性也不高。

“下游的经销商缺钱,就只能赊销。这无形中占用了集团资金,降低了效率。”361度集团财务负责人吴宝花说。

一方面是核心企业日益扩张的市场,一方面是经销商的采购资金和融资能力跟不上,下游企业融资难题如何破解?

数据增信成为解题之策。

“我们根据361度集团多年的下游采购数据,向经销商授信,当经销商订货时,通过网银开具商业承兑汇票,361度集团凭商票向银行办理贴现,提前取得货款。而经销商可视货款回收情况确定最长六个月的还款期。”兴业银行泉州分行交易银行部总经理林旭东说。

这一供应链金融模式契合了361度集团分销商体制的底层逻辑。“企业资金运转效率加快,体系内物流流通也加快,对集团整体销售渠道的建设和发展起到积极作用。”吴宝花说。目前,兴业银行已为361度集团11家一级经销商办理了供应链融资业务,授信金额达5亿元。

经销商在供应链中扮演着举足轻重的角色,但那些中小经销商或规模小,或只是租店面经营,它们在银行眼里多属“信用白户”。这些中小经销商的融资难题又该如何解决?

“我们从业务规模、风险承担能力等因素进行评价,将全国数百家经销商划分为三个

等级,通过融资产品设计与改造,满足不同层级经销商的融资需求。”李华翰说。

除携手建行为头部经销商提供最高限额为1000万元的“E销通”外,九牧集团与中信银行成立产业金融工作室,落地普惠数据模式“经销e贷”,并与微众、京东、百信等互联网银行合作为中小经销商提供免开户、纯信用的融资服务。

“我们通过中行信大脑,以九牧ERP系统订单情况结合外部工商、纳税等公开信息建立大数据模型为下游经销商进行授信,经销商贷款放款后受托向九牧支付货款实现资金流闭环,保证了贸易背景真实。”王文侨说,“两年来,中信银行累计为九牧集团在全国各地的78户经销商提供超过10亿元的融资服务,包括疫情期间,都没出现不良。”

数据增信,解决了金融机构核实业务真实性及经营现金流的“风控”痛点,实现了无需核心企业担保的信用贷款模式的落地,九牧集团下游经销商融资业务呈“量价减”之势:由2020年的62家、200笔、2.41亿元,增至2022年的132家、1573笔、7.12亿元。综合融资成本从2020年的6.2%下降到2023年10月的4.8%。

金融科技助力打造“共赢链”

“无需抵押担保,只需线上操作,流动资金贷款从申请到放款一共用了不到半小时,真是又快又方便!”福建计觉现代农业有限公司财务负责人点赞说,“眼下正是猕猴桃等水果大量上市季节,公司近期准备申请将融资额度提高到500万元。”

福建计觉是福州朴朴电子商务有限公司的供应商,随着水果销售的旺季临近,备货资金压力越来越大。今年9月,公司通过兴业银行数字供应链融资方案“兴享E(数融)”,快速申请到206万元流动资金循环贷款,两个多月来已提款5笔,累计融资352万元。

与九牧、361度不同,朴朴公司的产业链布局有其自身特点。

作为一家以生鲜为主的即时配送购物平台,朴朴公司在福州、厦门、东莞、广州、佛山、深圳、武汉、成都等8个城市设点,与全国600多家供应商深度合作。

新零售业态呈现交易频率高、账期短、凭证电子化、交易信息数据化等特点,如何实现供应商的扶持成为朴朴公司的关注点。如何满足类似朴朴上游供应商高频支付结算需求,并加快资金流转?供应链金融数字化正加速破题。

2021年,兴业银行的“兴享”供应链金融平台因势上线。该平台通过与核心企业、供应商形成数据互联互通,引入外部征信、工商、历史交易等大数据,辅以产业链结算路径锁定,截至目前已形成包括数字供应链、卖方担保买方融资等一系列产品融资解决方案,为供应链上下游客户提供便捷快速的线上信用融资。

一键申请,系统快速完成申请受理、额度审批、融资放款、款项支用四步操作。截至10月末,兴业银行福州分行已累计为朴朴、永辉等生活消费类商超的超百户上游供应商提供融资支持近10亿元。

近年来,我省在多个领域脱颖而出的一批实力雄厚的民营企业,形成了以行业龙头企业带动、众多配套中小企业齐头并进的产业发展格局,呈现出高景气度和高成长性。各家金融机构借助福建民营企业总部经济和产业链优势,加速推动供应链金融服务数字化转型。

供应链金融因其以“大”带“小”、由点及面的特点,正成为各方发力支持民营企业融资的新方向。

今年5月,我省有关部门出台的《金融支持福建民营经济高质量发展的工作意见》,将推动运用产业链供应链金融模式列入“路线图”。

作为民营经济重镇,泉州市专门印发供应链金融发展工作方案,从推动供应链金融主体聚集发展、加大供应链金融业务支持力度、加强供应链金融监测统计、营造良好的供应链金融生态环境四方面,助力供应链金融做大做强、创新发展。

“全市已落地中征应收账款融资服务平台、跨境金融区块链服务平台、应收账款电子债权凭证、供应链交易数据授信、政府采购贷款、供应链票据贴现等六类线上供应链融资模式,今年1至10月累计为480家上下游企业提供融资超40亿元。”中国人民银行泉州市分行副行长郑锦民说。

近日,国家八部委联合印发的《关于强化金融支持举措 助力民营经济发展壮大的通知》提出,银行业金融机构要积极探索供应链脱核模式,支持供应链上民营中小微企业开展订单贷款、仓单质押贷款等业务。

“银行自建应收账款融资平台或将迎来发展机遇。”在兴业研究公司金融行业高级研究员任图南看来,银行等金融机构作为供应链平台的主导机构,有两方面优势:一是通常有较多核心企业与其所属供应链企业加入,信用风险较为分散;二是银行具有持牌资格,受到金融监管部门的严格监管,风控更为完善。

任图南认为,银行应结合区块链技术与供应链的特点,通过区块链保证中小企业商流、物流、资金流、信息流等数据的真实性。从“数据信用”而非核心企业“主体信用”或交易标的“物的信用”出发,通过大数据模型衡量企业的经营状况,将切实改善中小企业融资难问题,助力金融服务实体经济。

“政策支持,科技赋能,正推动供应链金融形成产业与金融之间的双向奔赴。”国家金融监督管理总局福建监管局普惠金融工作相关负责人黄椿认为,“深化金融供给侧结构性改革,共建供应链金融新生态,将补强产业链薄弱环节,通过强化资金链韧性,有效促进产业链形成上下游贯通、产供销配套、大中小协同发展的‘共赢链’,助推产业链链、强链、补链,做优、做大、做强更多福建特色产业。”

本版图片由受访单位提供

穿透