

P2P平台挤入供应链金融“混战”

银行电商大佬正面狙击

□本报记者 张莉

尽管年末网贷平台不断遭遇兑付风险，P2P仍然成为投资机构眼中的“香饽饽”，从联想亿元资金注入翼龙贷到互联网新秀小米领投积木盒子，不少刷新规模纪录的融资大案陆续见诸报端。红杉资本方面近日宣称，将首轮注资千万美元投资P2P平台金斧子，以深度布局互联网金融蓝海市场。伴随全球最大P2P平台Lending Club的正式上市，市场各方携带资金跑步进场的热情也日益高涨。

值得注意的是，在快速扩张的P2P市场中，不少平台机构基于风控等因素考虑，先后告别原始的小贷模式，逐渐向企业之间的供应链金融业务渗透。实际上，在P2P机构谋求转型同时，来自京东、阿里等电商巨头以及招商、平安等银行界大佬则早已在网贷垂直细分领域“谋篇布局”，以挖掘产业链融资的“闭环”价值，在线供应链融资俨然呈现各方“混战”局面。

不过，不少平台或因信息披露不完整、业务去向模糊、关联交易严重而遭遇市场对其“自融圈钱”的质疑，或因自身供应商上下游之间资金链条把控不足，而形成类似钢贸融资的“资金困局”，致使供应链融资虚有其表而难以普惠小微。P2P资深业内人士认为，深挖供应链金融，无疑可以形成平台之间细分化差异化竞争，P2P机构需区分电商和银行供应链融资的市场级别，将真实贸易环节与资金项目流向绑定起来，通过大数据分析风险并将信息公开化，才能摆脱“自融”嫌疑，来满足草根市场融资需求。



CFP图片

提前布局 产业资本“围猎”供应链融资

各路资本风控追逐P2P网贷平台已经形成一股投资大潮，从风投、券商、银行到上市公司等，先后加码互联网金融。有趣的是，不少来自实业层面的资本大佬也开始垂涎于P2P市场的新蛋糕，并纷纷在供应链金融领域提前布局，意图借助各自垂直领域的优势，来为旗下贸易、物流等上下游参与者提供相关金融服务。一时之间，供应链金融俨然成为P2P平台之间谋求差异化竞争优势的“利器”。

11月下旬，勤上光电连发公告，拟增资今年7月参股的好又贷平台，签订供应链金融合作协议，好又贷平台给予勤上光电上下游企业5亿元的授信额度，即时启动供应链金融合作，同时设立亿元的产业投资基金。随后三六五网公告，拟投资1.2亿元设立P2P服务平台，正式进军互联网金融行业。据不完全统计，今年以来，涉足P2P的上市公司已有40余家之多，总投资额度超10亿元。

在业内人士看来，产业资本近期以相对积极的动作入场P2P市场，一方面是P2P行业市场整体

火爆，巨大市场需求和收益令“吸金效应”显现；另一方面，实业企业自身需要转型，意图通过引入P2P网贷通道，来整合线下机构融资，并加速供应链内商流、物流、资金流转效率，这也使得“供应链金融”成为产业资本吸纳P2P平台的重要内容。

海吉星金融副总经理赖易峰表示，实体涉足P2P的思路主要在于：原本银行通道的贷款资金不流畅，通过在线供应链融资来增加资金渠道，以惠及旗下供应链农商户融资。“因为海吉星的母公司是农产品，有上市公司信用作为担保增信获得银行融资支持，其借贷风险也相对可控。”赖易峰认为，产业资本融合P2P模式做供应链融资，可以特色贷款方向占住市场份额，避免传统P2P模式的同质化竞争。对于农商户而言，借款成本可以降低到15%左右，大幅度减轻商户融资压力。

“网贷平台只有做垂直的细分化、打通供应链上下游的资金链，才可以做到借贷项目的阳光化、透明化。”煜隆创投董事长杨定平早先实业经营起步于家具行业，并借助网贷平台发展公司。在

他看来，实业企业做供应链金融有着天然的客户优势，对借款者信息和资金的掌控能力高，且每个项目的资金流向可查，项目的估值和风控也可控。基于此，杨定平接手此前发生逾期事故的“搜搜贷”，并将其改造成目前专注于深圳本地家具行业市场的P2P平台。2013年12月，杨定平正式设立煜达投资城，其主要向家具产业链供应商、运营商、加盟商、服务商、消费客户等提供融资服务，“专项定制化”也令其平台成为相异于其他P2P平台的亮点之一。

第一网贷的数据显示，截至2014年11月底，国内已有10多家P2P平台开始布局供应链金融，涉及的资金超过30亿元。中国P2P网贷指数课题组负责人胡尔义认为，“稳定的资金链条、充足的资金供应是企业实现长期发展的基石，而供应链上的企业金融需求将为P2P网贷行业发展的新生力量。长期来看，供应链金融的空间依然足够大，网贷通过行业细分、专业化实现市场个性化需求，是未来发展趋势。”

巨头加码“闭环”金融 差异化竞争势在必行

产业资本并非是看中供应链金融蓝海市场的唯一“猎手”。实际上，来自电商、银行等大资本代表也早已在产业金融领域率先布局，他们拥有大资金、大数据、大客户的旗下平台，令公司系P2P意图在供应链融资领域“划定江山”的努力显得异常艰难。P2P业内有关人士认为，银行、电商这类资本“大象”奋力赶超、加码互联网金融，或许将此前公司系P2P平台几年的积累一步跨过，甚至可能将实力较弱的平台挤出供应链金融市场，三方“混战”局面在所难免。

11月27日，京东商城与中国银行联合对外宣布启动供应链金融服务，向供货商提供订单融资、应收账款融资和协同投资等金融服务。今年以来，阿里巴巴、百度、一号店等互联网大佬陆续开展小贷业务，苏宁云商、敦煌网、珍诚医药、亚马逊、顺丰等电商巨头也相继涉足。与此同时，银行系大佬也开始主动谋求与互联网技术融合，在供应链金融领域加足筹码。比如，招行银行发布“电商和物流行业的在线供应链金融解决方案”，中信银行与海尔旗下“日日顺”平台合作共推供应链网络金融业务，邮储银行与一号店合作

上线电商供应链金融产品，交通银行、民生银行、平安银行和光大银行均推出了各自的线上供应链解决方案。

业界人士认为，电子商务平台发展，往往需要谋求供应链融资渠道通道，加码在线借贷，无疑可以化解电商平台所属供应商资金紧张、资金周转率不足、金融服务短缺等问题。中国电子商务研究中心主任曹磊认为，电商自营供应链金融，主要意图是通过控制商品和服务交易中产生的商流、物流、资金流和信息流来为整条产业链提供系统性的融资支持。

“O2O+P2P模式未来可能将是互联网金融行业发展的大趋势，跨界产业资本和金融资本融合还只是起步阶段，如果商业模式稳定、风险可控，信用资源得以通过电商圈不断积累起来，未来还会有很大的想象空间。”杨定平认为，无论是电商企业还是实体企业，都需要融入当前互联网技术爆发的背景，O2O平台的搭建最后落脚点将在各自主攻方向的垂直领域，形成各自熟悉行业体系下的“产业闭环”，通过完整的大数据系统和信用记录资源来控制借贷风险，评估项目价

值，加速全产业链规模扩张。“类似小米、联想这样的大型企业巨额资金注入P2P平台，其背后的逻辑不难猜到，主要是通过P2P渠道为O2O平台提供支持。”

面对银行这类大佬级别的竞争者，赖易峰坦陈，普通的P2P平台机构无论在资金实力还是风控能力方面都无法与之抗衡，银行优势在于资金、人员、网点经验以及牌照，P2P竞争供应金融领域需要争取“时间差”红利，“一方面，银行在融合互联网技术方面还需要学习探索，不少市场领域银行尚未涉足，P2P机构可以在此之前占据市场份额；另一方面，一些银行不愿触碰的高风控项目，还有大部分小额信用的担保融资，由于相关运营和风险控制成本较高，在银行未覆盖之前，P2P平台依然可以享受这种天然红利，来做这方面差异化的市场。”在赖易峰看来，P2P需在银行电商等大佬赶超之前做差异化竞争，既做风险差异的项目，也要做个性化差异的项目，与此同时阳光化、网络化传统线下民间借贷，避免触及红线和监管雷区，P2P平台在供应链金融市场方面并非“无所作为”。

风险把控能力不足 “自融者”或浑水摸鱼

不过，在大批P2P平台进驻供应链金融领域的同时，不少裹挟产业融资的企业却借助这股潮流而自开资金通道，大肆为自身企业项目进行融资，并模糊了项目具体信息和投资者资金流向，令P2P投资者对项目资金蒙在鼓里，一旦企业资金把控能力出现问题，则平台自身也会出现兑付风险。

而一些并不熟悉供应链金融的P2P平台贸然入场，也可能因对行业熟悉程度不高，风险把控能力不足而遭遇供应链资金链风险导致的“传导效应”，最终影响至平台。

熟悉供应链融资的银行系人士认为，尽管供应链金融从理论上可以为中小企业开拓融资通道，减轻融资压力，但对于整体产业链上下游而言，供应链金融的发展不排除核心企业需要拉长供应商资金链条，拖长还账周期，过多的银行及其他信贷资金进入供应链，而不加以进行风控，就会变成大企业自身盈利的通道，通过对供应链上下游企业资金的占用来进行其他方面的牟利。如果平台商与供应商相互配合，就会联手套取金

融机构的资金，令供应链金融成为其“曲线融资”的工具。

业内人士认为，所谓自融和供应链融资的根本差别在于其动机是否存在问题，如果是自融性平台，一方面，实体企业项目可能根本拿不到借贷资金，现金流和到期归还会出现问题，或者平台自身有意隐瞒项目的细节；另一方面，自融性质的平台管理也会流于形式，风控不过关，其资金运作模式类似庞氏骗局，很容易踩上“非法集资”的红线。

在杨定平看来，如果平台商自身需要做供应链融资的P2P平台，首先需要设立好防火墙，避免平台商企业和P2P平台之间形成关联交易。“以自身经营的平台而言，旗下家具供应商企业如果需要借款或者成立母公司平台下的体验馆，首先也要成为新公司的股东，占据有限股份并承担有限责任，如果通过平台借款，则将由该公司自己承担风险。并且平台自身对上下游企业的数据掌握相对充分，可以根据不同企业的信用记录来

决定借款风险等级，进一步控制供应链金融的风险。此外，平台所提供融资的项目进度基本公布出来，这在一定程度上也避免了企业和供应商之间进行串联。”

与此同时，发展供应链金融考验平台对所提供的融资的行业形成的资金、物流和信息等整体系统的熟悉程度，并做到对项目信息超高的把控能力，如果供应链上下游之间进行勾结，则可能造成平台陷入融资套利陷阱。今年下半年，红岭创投遭遇的纸业项目的亿元坏账事件，其核心根源正是在于借款人和物流第三方涉嫌合谋设骗局，由于平台自身对抵押物信息掌控不完全，遭遇仓储、物流公司合谋，将货物重复抵押给银行进行骗贷，同时借款人企业与下游核心企业的实际控制人之间恐存在关联，造成平台中招。在业内人士看来，平台涉及供应链融资，还需要对行业有一定的熟悉程度，虽然供应链金融业务的市场前景很大，但如果若没有完整的数据技术风控能力，创新业务也最终会拖垮平台，导致平台转型失败。

第三方平台：

供应链融资推动市场细分

□本报记者 张莉

对于P2P平台而言，由于供应链企业在上下游之间的融资需求强烈、期限较短、金额较小、信息相对透明，通过资金流和信息流的金融闭环实现在线融资风险可控。这也令越来越多的P2P公司愿意加入供应链融资业务，并试图在这一新兴市场分得一杯羹。

未来，供应链金融有望成为P2P的新战场。据第三方平台研究显示，供应链企业的融资需求将为P2P行业发展提供新生力量，长期而言，供应链金融空间巨大，P2P行业有望通过行业细分、专业化实现市场个性化需求，供应链融资模式将推动更为细分化的市场格局。

三条融合“路径”

在日益激烈的市场格局下，P2P平台也在积极谋求转型。近期，不少P2P平台开始传出即将涉猎供应链融资方面的业务的消息，意图通过垂直领域的细分和专业，进一步开拓互联网金融的市场。比如，投哪网与山东临沂跨国采购中心签订框架合作协议，积木盒子与全球领先的奢侈品交流平台寺库网签署了核心企业金融战略合作协议，大麦理财与深圳国投供应链有限公司签订了战略合作协议等等。

据了解，当前供应链金融主要有三种融合类型：一、传统的供应链金融模式，即银企合作触网，如中信为海尔旗下日日顺平台供应链网络金融业务等；二、拥有完整供应链企业资源的传统电商自建P2P，为供应链上下游企业提供金融服务，如京东、阿里巴巴等；三、“电商+P2P”模式，P2P平台通过合作、收购的方式对借贷的资源进行整合，为有融资需求的中小企业和个人服务，如网信第1P2P、工商贷、甬商贷和积木盒子等。

第一网贷分析师认为，在供应链模式下，P2P平台需围绕借款企业的上游平台的亮点之一。

第一网贷的数据显示，截至2014年11月底，国内已有10多家P2P平台开始布局供应链金融，涉及的资金超过30亿元。中国P2P网贷指数课题组负责人胡尔义认为，“稳定的资金链条、充足的资金供应是企业实现长期发展的基石，而供应链上的企业金融需求将为P2P网贷行业发展的新生力量。长期来看，供应链金融的空间依然足够大，网贷通过行业细分、专业化实现市场个性化需求，是未来发展趋势。”

据了解，当前供应链金融主要有三种融合类型：一、传统的供应链金融模式，即银企合作触网，如中信为海尔旗下日日顺平台供应链网络金融业务等；二、拥有完整供应链企业资源的传统电商自建P2P，为供应链上下游企业提供金融服务，如京东、阿里巴巴等；三、“电商+P2P”模式，P2P平台通过合作、收购的方式对借贷的资源进行整合，为有融资需求的中小企业和个人服务，如网信第1P2P、工商贷、甬商贷和积木盒子等。

据了解，当前供应链金融主要有三种融合类型：一、传统的供应链金融模

式和下游交易环节，通过产品设计管理借款用途和还款来源的资金流，把单个企业不可控风险转变为供应链企业整体的可控风险。对于网贷平台与上下游企业的信用融入，不仅有利于提升整个供应链的竞争能力，也有利于缓解中小型企业“融资难、融资贵”的问题。

运作模式多样

据了解，当前P2P平台为了深挖供应链融资业务的市场，并保持和电商银行等大佬级别的供应链金融方面差异化的竞争优势，不少机构采取了多方运作模式。据棕榈树研究显示，当前P2P平台发展供应链融资模式主要有三种模式：一种是与核心企业合作，将风险外包，资金批发；一种是与供应链管理公司合作，开发多行业中多链条上多企业的融资需求，海量的信息归集又能成为风险控制的有力补充；还有一种则是与物流公司合作，借助物流公司的融资解决方案来开展供应链金融业务。

不过，P2P平台参与供应链融资仍需警惕一定风险。据棕榈树北京分公司总经理曾红艳分析，在网贷平台和企业合作过程中，需要排除合作企业的信用风险，同时还要对整个供应链的管理状况、经营风险以及上下游的贸易真实性有准确把握，对相关物流监管信息有一定程度的了解，从而保证供应链融资的安全。

据P2P业内人士分析，尽管P2P行业与供应链金融相结合，可以在一定程度上控制接口风险，但最关键的是平台需要自身选择优质的借款人，以避免供应链金融体系上下游之间进行相互串联，以套取资金。此外，在核心企业为产业链企业提供担保或抵押时，平台也需要对担保的资质和抵押物能否支撑借贷资金的额度进行审核，否则会面临较大的兑付风险。

电商大佬精心布局

平台式金融渐成趋势

□本报记者 张莉

互联网技术的发展不仅令诸多P2P平台切入小微金融行业，同时也令一众电商大佬看到互联网技术带来的新机遇。而以O2O模式颠覆传统消费零售行业的电商精英们也开始摩拳擦掌进场互联网金融领域，并通过优秀的平台实力、强大的大数据技术以及成熟的互联网商业思维来谋得话语权，并在供应链金融领域与P2P机构形成强势的竞争局面。

据了解，从京东金融、阿里小微金融到民生电商，越来越多有实力的电商企业正在加快进驻互联网金融的节奏，并希望借助供应链金融来提升电商平台自身的竞争能力。分析人士认为，这种电商与互联网金融之间的跨界融合越来越成为当前金融创新的趋势，同时电商的大数据优势也将有利于互联网金融在垂直领域的细分，并通过相对可控的借贷风险令小微金融市场竞争更为迅速和健康。

电商推广“熟人圈”借贷

今年10月底，京东正式推出“京小贷”产品，为京东开放平台商家提供无抵押信用小额贷款，与之前为供应商提供贷款的“京保贝”一起实现京东对旗下平台商家的全覆盖。据了解，京东的模式是与银行合作，银行负责贷款事宜，京东的供应链金融团队负责对平台商家进行评级和调查，在对商家进行审核之后设定一个授信额度。其授信的依据是供应商在京东系统上的历史销售数据以及供货结算记录，而京东以担保者的角色存在。

基于平台连接的无数商家的现实融资需求，电商加大对互联网金融方面的布局。京东金融副总裁姚乃胜认为，无论是通过当前的小贷产品，还是京东在消费金融方面的“白条”业务，其目的是在于打造开放的、全品种的金融平台，为平台所服务的商家、供应商以及用户提供更多金融创新产品，并通过不同的场景为上述群体创造更好的金融环境和金融服务。

分析人士认为，在电商力量的影下，未来互联网金融或通过大数据方式实现让信用等于财富的市场化环境。阿里小微理财事业部袁雷鸣指出，互联网金融未来可以有能力将整个借贷融资的链条解析出来，透明化，并反映每项成本，让信用风险实现客观的市场定价。“通过C2B反向定制的方式，让社会上碎片化的资金直接满足碎片化的融资需求，并做到期限的高效匹配，从而消灭库存，进而消灭流动性的风险。”

相比京东的全产业链覆盖之外，阿里在互联网金融领域的布局显得更具颠