

# 供应链金融站上风口

新老“选手”抢滩万亿级市场 借助区块链破解信用难题

□本报记者 张晓琪



视觉中国图片

## 供应链金融风再起

“严格来说,供应链金融不是什么新概念,银行开展这项业务已经有近二十年的时间了。平安银行从1999年就开始通过供应链金融来服务中小企业,和300余家核心企业开展产业链合作,历年累计服务中小微企业超10万余家,提供融资近5万亿元。”平安银行供应链金融资深专家陈旭辉日前对中国证券报记者表示:“今年供应链金融确实成为一个现象级的金融热点业务,受到极高的关注,这一点我们也始料未及。前阵子我们刚接待了好几家上门进行专项交流的银行同业。”

2018年供应链金融站上风口,新老“选手”纷纷抢滩庞大的供应链金融市场。业内人士表示,尽管各参与主体的动机不同,供应链金融的再度崛起,背后离不开政策驱动和庞大市场空间带来的吸引力。

2017年10月5日,国务院办公厅印发了《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》(国办发【2017】84号,简称“84号文”),要求加快供应链创新与应用,明确提出到2020年要形成一批

适合我国国情的供应链发展新技术和新模式,培育100家左右的全球供应链领先企业。84号文被业内认为具有划时代意义,监管明确提出支持供应链发展,并设定了数量指标,各方积极性被充分调动起来。

分析人士指出,除政策驱动外,供应链金融火爆背后不乏市场吸引力。国家统计局数据显示,2018年1-6月,我国规模以上工业企业应收账款达13.7万亿元,余额占今年累计主营业务收入的比重为26.3%。应收账款是小微企业获得供应链融资的重要基础。

“目前我国的海量中小企业未能得到金融资源的有效支持,国内贸易应收账款、存货以及预付账款规模合计接近110万亿,天量的贸易资产规模蕴藏的巨大金融价值未得到有效利用。”金融壹账通董事长兼CEO叶望春表示。

这一轮供应链金融热潮中,以银行为主的金融机构及核心厂商成为当仁不让的主角。

陈旭辉表示,今年核心企业搭建产融平台、进军供应链金融趋势最为

明显,包括海尔、TCL、美的等大型企业核心企业都在抢滩这一市场。目前核心企业进军供应链金融的内生动力主要有三:一是核心企业通过支持自身供应链内成员企业,可以梳理并优化供应链管理节点,提升供应链整体经营效率;二是在现阶段,大型企业传统实业经营利润有所下滑,激发了其通过挖掘供应链金融价值、提升整体利润水平的动力;三是伴随企业内部财务管理要求不断细化,通过供应链金融安排优化财务报表,成为众多大型企业核心企业的共识及选择。

“对核心企业来说,上游决定采购成本,下游决定销售。只有帮助整个产业链提高金融效率,才能和其他核心企业的链条进行竞争,这是核心企业介入供应链金融最大的动力。”华南某银行业人士告诉记者,当前的竞争不是单个企业对单个企业的竞争,而是链条与链条的竞争。如果核心企业很强,但供应商很不稳定,会削弱核心企业竞争力。

传统金融机构方面,今年包括平安

银行、民生银行、浙商银行等数十家银行纷纷发力供应链金融业务。

过去中型股份行一直是银行业参与供应链金融的主力。由于供应链金融存在单笔贷款额小、操作环节繁杂等特征,相对于劳动密集型业务,不太受大行青睐,而小银行受制于核心企业客户资源和供应链专业风控技术,参与程度也相对较低。

“今年中小银行明显加大了供应链金融参与力度。”陈旭辉指出,这主要有三方面原因,一是国家政策鼓励,监管部门不断引导金融机构通过供应链金融支持实体经济;二是供应链金融通过嵌入企业日常经营流程提供服务,可以确保贸易背景的真实和资金的用途,风险相对较小,银行还可借此实现基础客群的稳定获取,有些外资银行将其喻为“银行业务稳定器”;第三,无论是授信资金规模还是价格,中小型银行都难以满足核心企业直接授信的要求,但可通过满足大型企业供应链金融服务需求,来拓宽、稳固与大型企业的合作空间。

## 破除“链”上难题

以参与主体和增信模式来划分,目前供应链金融可以主要分为四大模式:银行等金融机构的应收账款增信式、核心厂商的产业链增信式、电商平台的交易信息流增信式、物流企业的物流信息增信式。

传统供应链金融模式围绕核心企业展开,基于贸易真实背景(比如评估来自核心企业应收账款)为上下游企业放款,这种模式被业内称为“1+N”模式。

“这种做法会产生两个问题,一是对银行来说,一般只有特大型企业才能成为其核心企业,但不是所有银行都有这类客户资源;二是核心企业的信用传导是有限的,参与主体只能局限于服务核心企业的一级供应商或经销商,难以触达其二级乃至N级需求。”业内人士告诉记者。

从今年供应链金融发展情况看,一

大新趋势是通过降低核心企业门槛、解决信用多层穿透问题,甚至“去核心企业化”来破除“链”上难题。

目前已有不少金融机构将区块链应用到供应链金融,以解决核心企业信用无法穿透、门槛过高的问题。以平安集团下属金融壹账通发布的“壹企链”智能供应链金融平台为例,运用“区块链+电子凭证”技术,连通供应链各个参与方,将核心企业强信用层层传导至供应链的末端,将七成多原先无法覆盖的客户纳入供应链信用体系。此外通过将线下交易线上化,引入众多数据源实现交叉认证,降低核心企业准入门槛。

部分核心企业也将区块链技术嵌入自身的供应链平台。如TCL旗下的简单汇平台,目前已逐步开放自己的平台让更多的核心企业入驻,同时利用区块链技术解决开放平台的数据可

靠性问题,进而解决平台方、核心企业、供应商、保理商等多方机构之间的互信问题。

“借助新技术能够解决中小企业与金融机构间的信息不对称、推动供应链核心企业信用穿透多级,覆盖更多长尾端中小企业,将从根本上解决部分中小企业融资难题。”叶望春表示。

目前,已经有银行在“去核心企业化”上进行探索。陈旭辉说,平安银行正通过区块链、物联网、大数据及AI等技术升级供应链金融业务。如通过科技手段对特定供应链条进行穿透式分析,降低甚至取消对核心企业的信用依赖,通过强化贸易背景校验和借助对应风控模型,为供应链末梢的中小微企业提供金融服务。

辉腾金控脱胎于中铁中基供应链集团有限公司,旗下科技金融、产业投资、资产管理均围绕供应链金融展开。

## 多元竞争格局逐渐成形

仓储基础上的仓单质押等。

“企业之间的交易、运营会产生大量的数据,过去科技能力不足,数据无法得到充分运用。现在随着大数据、云计算、AI、区块链等技术发展,散乱、海量的数据可以被计算和观察。将供应链服务、资产进行数字化、标准化处理,是供应链金融行业变革的根本,大数据和科技的应用将决定未来的竞争走向。”岑鹏表示。

陈旭辉表示,过去主要是以银行为代表的传统金融机构作为提供供应链金融服务的主体,由核心企业协助提供相应的支持及配合。随着核心企业“产融结合”、“自金融”意识的觉醒,越来越多大型企业通过设立保理公司、租赁公司等类金融企业的方式进军这块市场。

“但核心企业的核心优势终归是产业经营,随着供应链金融业务往纵深开展,其资金体量和金融风控能力都会面临瓶颈。因此,核心企业和银行未来很可能会形成共生共赢的深度联盟合作机制。核心企业专注于自身生产经营优化,并定向开放产业链相关资源,而银行则负责专业风控技术的注入和资金资源的提供。”陈旭辉认为,相对于市场其他供应链参与主体,银行作为传统的供应链金融服务提供商,在某些方面也具有其他机构所不具备的特定优势,包括:经营及牌照合规、公信力高、管理体系完善、资金动员及头寸管理能力较强等;尤其在业务实践和风控能力方面,银行可凭借多年的供应链金融业务经验沉淀及成熟的风险识别、管控体系,实施有效的风险经营和业务创新。

辉腾金控董事长岑鹏日前对中国证券报记者表示,辉腾金控提供的供应链金融服务建立在能够观测到企业货物流通和仓储情况的基础之上。

“从我们这里获取供应链金融服务的企业,它的货物在流通、存储过程中我们都能看得见。在供应链金融领域,我们不仅仅关注核心企业,更应关注的是交易本身的风险,即商品流通性风险和商品价格稳定性,而非简单地看抵押品和担保品的价值。”岑鹏强调。

而在互联网公司模式中,阿里、京东、苏宁利用其平台累计的交易数据来推行供应链金融。“互联网平台供应链金融模式是平台信息流授信,通过提供的场景服务沉淀企业的交易数据、信用风险数据,再根据这些数据发放贷款金额。”一位银行业人士告诉记者。

岑鹏认为,中小微企业普遍抗风险能力较弱,提供供应链金融过程中要注重关注风控问题。他说:“小微企业出现风险问题大概有几种:一是盲目扩张,实行业务多元化,不踏踏实实干一件事情;二是上游的核心企业拖欠账期,把企业拖垮;三是其所处行业出现巨变,对企业生产经营造成冲击。”

岑鹏指出,经济下行的背景下,提供供应链金融服务需提前做趋势预判,对所服务产业进行一个配置或者组合,在第一产业、第二产业、第三产业进行一个有效比例的调配,尽可能降低经济周期波动对资金安全产生的影响。他说:“就辉腾金控来说,我们会降低对这种稳定性较差的中小微企业的支持,并通过风控模型判别企业在生产链条中的风险。”

前交所CEO陈国钢:

## 重点发力供应链金融

□本报记者 张晓琪

平安集团旗下深圳前海金融交易所(简称“前交所”)正蓄力布局供应链金融领域。前交所CEO陈国钢日前接受中国证券报记者采访时表示,除了已搭建的金融要素跨境金融平台和不良资产流转平台,前交所下一步会重点发力供应链金融。供应链链条上资产以不同形态存在,如应付账款、存货,前交所将通过保证资产交易的真实性和唯一性,为资产方和资金方提供撮合交易平台。

跨境不良资产交易额70亿

2016年,平安集团旗下陆金所完成了对普惠金融业务、重金所业务的重组,形成了小陆金所、重金所、前交所、普惠金融“三所一惠”的基本框架,前交所由此成为“三所一惠”架构中重要组成部分。前交所CEO陈国钢告诉中国证券报记者:“从2015年被平安集团收购,前交所经过三年探索,确定企业流动性资产交易服务和金融要素跨境交易服务平台的战略方向,希望通过为金融资产交易提供服务,促进金融要素更好地流转和更优地配置。”

前交所副总经理詹宇宏表示,前交所现已形成金融资产跨境交易和不良资产流转两大特色平台。在跨境交易过程中,交易所联合政府监管机构和外部第三方中介服务机构,共同完成包括业务备案、交易撮合、外债登记等一系列服务,促成资产和资金、卖方和买方之间的交易。

詹宇宏说:“我们做的是非标金融资产,交易难度远高于标准资产,我们需要提供更多的专业化服务,买卖双方才有可能达成交易,这就是我们交易平台的价值所在。”

他表示,从2017年跨境交易仅限于不良资产,到2018年进一步扩展到离岸人民币做保理、租赁等,前交所跨境交

易资产品种不断增加。2017年前交所跨境交易实现了220多亿元的交易量,今年交易量接近百亿。

不良资产流转方面,前交所主要通过线上对接、线下撮合、网络竞价为不良资产提供撮合交易服务。目前前交所完成的跨境不良资产的交易量已达70亿元左右,占整个跨境交易比例为70%左右。詹宇宏认为,不良资产跨境交易市场前景广阔,随着金融市场的进一步开放,金融资产跨境交易的市场容量会进一步增长。

发力供应链金融

前交所CEO陈国钢表示,除了已经搭建的金融要素跨境金融平台和不良资产流转平台,前交所下一步会重点发力供应链金融。供应链链条上,资产以不同形态存在,如应付账款、存货,前交所将通过保证资产交易的真实性和唯一性,为资产方和资金方提供撮合交易平台。

他指出,前交所的定位是一个撮合交易的平台,撮合交易的双方包括资产方和资金端。

“一个企业从产品生产出来到最终消费的链条称为‘供应链’。在这条链条上,资产以不同形态存在,如应付账款、存货。”陈国钢表示:“我们希望将不同形态的资产变成一种可交易的产品,使得资产端在需要资金的时候能够通过前交所找到合适的资金方,为中小企业融资提供新的渠道。”

“这个平台是开放式的,让不同流动性资产在平台上交易,同时让不同资金方在上面寻找所需资产,前交所需要做的就是保证资产交易的真实性和唯一性。”他强调。

陈国钢认为,科技是前交所从事供应链金融业务最大优势。前交所作为平安集团下属子公司,具备明显的科技优势。能够通过科技手段保证交易真实性,同时对在平台上进行交易的企业信用提供保障,资金端的客户才愿意到平台进行交易。

## 股市回暖 大金融板块表现分化

□本报记者 张焕昀

近期大金融板块成为A股市场最吸睛的板块之一。Wind数据显示,截至11月20日收盘,11月以来申万二级行业指数中,券商上涨6.05%,保险上涨0.13%,银行下跌2.86%。从近期金融行业的业绩数据来看,不同板块亦呈现一定分化。业内人士预计,年末的“翘尾因素”推动四季度险企负债端大力改善;近期股权质押风险缓解,以及科创板的消息将给予券商明显的助力。

大金融业绩分化

今年以来,保险板块数据表现抢眼。银河证券统计数据显示,上市险企(不含新上市的中国人保)保费收入持续改善。四大上市险企1-10月累计实现原保费收入合计14956.26亿元,同比增长12.63%;10月单月实现保费收入合计1010.00亿元,同比增长18.12%。分险企来看,1-10月中国平安、中国人寿、中国太保和新华保险分别实现保费收入6100.22亿元、4920.00亿元、2840.73亿元和1094.93亿元,同比分别增长19.23%、4.77%、14.52%和11.52%。

券商的数据则不尽如人意。华创证券统计显示,A股直接上

市券商10月合计实现营业收入100.45亿元,环比下降36%,同比下降48%,创造净利润24.79亿元,环比降50%,同比降67%。1-10月可比的28家上市券商累计营业收入1307.51亿元,预计同比下降20%,累计净利润452.85亿元,同比降33%,降幅扩大(前值为-29%)。

保险券商各有亮点

对于保险而言,中国人保A股于11月16日上市后至11月20日收盘,已经连续三个涨停,提振板块热度。此外,年末的“翘尾因素”正给予保险行业积极的影响。招商证券指出,保险公司四季度仍全力追赶全年目标,叠加去年四季度基数较低,预计翘尾因素推动四季度险企负债端大力改善。

近期股权质押风险缓解,以及科创板的消息给予券商明显的助力。万联证券指出,除了潜在的科创板上市企业外,券商和创投企业在业务上也将直接受益,券商板块估值有望持续修复。同时,尽管券商10月经营数据依旧不及预期,但随着监管层表态协力解决股票质押风险,鼓励地方政府、金融机构积极纾解上市公司股权质押风险,压制券商股估值的负面因素有望进一步出清。