

# 供应链金融基于B2B电商平台的发展优势

中石化国际事业南京有限公司 王思敏

**摘要：**伴随着我国金融体系的不断完善，供应链金融的融资方式已成为中小企业在经营活动中的新选择。近年来，供应链金融市场由于金融中介对交易结构认知的局限性在实际中未能取得突破性的发展。B2B电商平台利用信息化技术，日益提升并规范中小企业的交易行为，极大推进了交易结构数据化透明化进程。本文基于对我国供应链金融发展现状的认知，通过列举分析现有电商平台的互联网金融业务，旨在论述B2B电商平台发展供应链金融的优势和机遇。

**关键词：** B2B；供应链；金融；信息化

## 一、供应链金融发展背景

在经济全球化不断深入的背景下，核心企业得以在全球大力进行生产布局和资源配置，产品制造在多个细分领域已经形成专业化分工。近年来，我国充分利用政策优惠、地域优势及人口红利等，在改革开放的浪潮中，催生出数千万的中小企业并成为我国GDP的重要组成部分。自2018年，新兴市场后劲不足，全球经济下行压力开始凸显。终端消费长期陷入疲软状态，中小企业在持续经营过程中出现“资产荒”，餐饮等行业甚至出现资金流断裂而被迫停业的现象。由此，提高融资效率并向实体经济精准注入流动性，让中小企业渡过难关成为时代所需，具有不可替代的意义。

供应链金融的内在逻辑要求从业人员必须深入供应链中分析企业生产行为和上下游关系，此举本身使资金流更具体明确。供应链金融在满足中小企业生存发展的同时，能够切实提高全社会资金的利用价值。供应链金融强调注重供应链上企业之间的相互联系、产品与服务交易结构，因此金融中介等出资方具有更强的贸易把控力、信息获取能力、资源富集力等。B2B互联网电商平台正是基于会员之间系统可靠的采购渠道，并依托时下热门的云计算、大数据、区块链等信息化技术，做到实时跟踪贸易的订单状态，有助于供应链金融的高效率实施和低风险运作。

## 二、我国供应链金融的发展现状及问题

### （一）供应链金融的产生与特征

供应链金融的产生始于供应链上核心企业与中小企业付款结算方式的变化。由于核心企业在上下游中处于强势地位，为了保证资金充裕，核心企业对与其关联单位逐步形成资金挤压，具体表现为要求上游供应商赊销原材料，同时利用自身产品优势要求下游客户预付，这种情况加剧了中小企业资金流的紧张，进而催生出供应链金融服务。目前，全球对供应链金融这一概念尚无统一的定义，其原理是以核心企业为中心，基于对企业内部及企业之间物流、信息流、资金流统筹管理，从而提供资金支持。

相较于传统的信贷金融业务，供应链金融立足于供应链本身，从内部结构来看，Hans-Christian Pfohl认为供应链金融主要由服务对象、参与方、杠杆三个单元组成。

1. 服务对象：保证企业持续经营的流动资产、净营运资本。

2. 参与方：涵盖供应链中各基础单位与支撑单位。一是供应链上下游的直接参与者，如供应商、客户、核心企业；二是贯穿整个供应链并提供服务的支持单位，如物流企业、金融中介等。

3. 杠杆：它是资金维度的概括，度量参数包括资金的使用时间、融资规模、资本成本率等。由此总结供应链金融是基于风险全局均摊、物流综合管理、对标资产动态评估的金融服务过程。这也是供应链金融的三个特征：一是风险评估不再局限于单个融资企业的财务报表、信用情况，而是利用核心企业的信用顺延来系统分析整个供应链的风险水平，评估面涉及行业发展趋势、核心竞争力、中小企业持续经营能力等，使资信情况低于平均水平的中小企业也有融资机会。二是供应链金融要求金融中介广泛参与到物流管理过程中，并追求物流与信息流的高度统一。金融中介动态管控中小企业生产原料、存货、产成品的库存状态及变现时点，如银行直接与物流单位签署仓储保管协议，

在未收到中小企业还款时，库存严格视为质押给银行的资产，中小企业不具有任何使用权。三是供应链金融一般对标融资企业流动资产的现金回流，通常表现为贸易自偿性，未来可由核心企业将清欠中小企业的债务直接以现金方式偿付给银行等资金供方。

## （二）传统供应链金融及其局限

传统供应链金融指未引入大数据、云计算、区块链等新型信息化技术，以银行等金融机构为主导开展的供应链金融服务。1999年，由深圳发展银行率先引入物流公司监管质押物，为中小企业提供闭环授信、结算、理财等综合服务，并开创了“1+N”模式，即围绕核心企业供应链上N家中小企业形成票据串联，建立自偿性贸易融资体系。这几年，我国众多非银行金融机构也积极涉足该领域，为中小企业缩小现金循环周期、盘活流动资产提供服务，其中不乏核心企业的资产管理公司、物流巨头的金融分部等。然而，传统供应链金融因其本身局限，并没有因金融中介的多元化而迅速占领市场，从而形成规模效应。我国仍偏好在传统行业，如基础设施、工程机械、钢铁制造等领域以上游应收账款为核心设计产品，而面向下游预付款类的产品保守推出，创新性不足。

## （三）传统供应链金融对供应链条上关联方约束能力较弱

由于供应链缺乏新型信息化技术带来的实时高效管理，传统供应链金融基本依赖于线下贸易订单合同、核心企业担保函文、仓库存货证明等文件形式开展与推进业务，对供应链条上关联企业的经营容易与实际情况脱钩。同时，银行等金融机构缺乏产业深耕经验，在争取核心企业授信配合及物流单位严格货物监管等方面话语权较弱，真正意义上深入供应链监管则略显不足。

## （四）传统供应链金融违约风险较高

企业与企业之间的商业互动，线下交易复杂多变，不仅受宏观经济形势、基本供需面再平衡的影响，还掺杂着各种人为决策的因素。“信息孤岛”问题在传统供应链金融业务中普遍存在，单纯依赖外部第三方数据进行风险管理在很大程度上出现滞后。银行等金融机构在有限信息源基础上，难以实现信息的交叉验证，包括对物流、仓储、工商、税务等海量数据逐一比对核验。传统供应链金融的风险防控具有较大的随机性，贷款主体选择不慎带来的违约风险较高，同时中小企业动态经营不善而被动违约的情况也难以及时发现。

## （五）“互联网+供应链金融”模式

随着互联网与金融的交互作用不断加强，“互联网金融”或“金融互联网”的内涵越来越丰富。由此，互

联网已经成为金融发展道路上重要的一部分。“互联网+供应链金融”可视为传统供应链金融的信息化升级，结合日益成熟的云计算、大数据、区块链等新技术驱动，为互联网演变成供应链金融集成管理平台提供了机遇。“互联网+供应链金融”的理想组织架构，在供应链运营中，包括但不限于上下游企业、物流仓储方、银行保险机构、政府部门之间多维多点的商业网络互动，纷繁复杂的商业场景产生的节点数据通过互联网信息化技术实现线上记录和分析，从而有针对性地追踪融资单位的经营行为，凸显出供应链金融赋能型服务。

史金召等着重强调银行与电商企业作为不同性质的金融中介，在“互联网+供应链金融”线上融合层面演变出三种模式：银行供应链金融2.0、电商供应链金融和基于电商平台的银行供应链金融。当前，银行与电商平台金融合作日趋紧密，一方面电商平台需借力银行资金供给及银行信用评估渠道快速做大供应链金融规模，另一方面银行需依赖电商平台深入贸易订单、资金流向及物流监管，扩大供应链金融客户源的同时，也一举提高供应链金融业务质量。此外，考虑到电子商务必将作为“互联网+供应链金融”的发展方向，下面将进一步模糊银行与电商企业差异化属性，重点从电商平台不同服务对象连接，将互联网供应链金融模式分为P2P、B2C、B2B三大类。

## 三、供应链金融在网贷平台及B2C平台的实践

### （一）网贷平台为主导

2007年，P2P网贷的诞生被视为互联网金融的一大创新，网贷平台利用互联网技术公开募集小额资金，并借给有资金需求的个人或企业，极大盘活了社会资金流转速度。网贷平台在我国经历了自2013年初爆发式增长的巅峰，也经历了自2015年底至今连续“爆雷”的低潮。虽然，网贷经营理念不断出新，扩展了投资渠道更有保障的P2B、P2F等模式，但基本不外乎消费金融、网络小贷、助贷等项目，2018年涉足供应链金融业务的网贷平台仅104家、业务成交量约300亿元，多数专注于解决供应链上中小企业应收账款提前变现的问题。

例如，网贷A公司主要利用集团公司资产板块多年累积的煤炭、地产行业经验，深入相关产品的供应链中。由于自身煤炭、地产贸易渠道畅通，直接评估大型央企电厂、地产上市公司等产品需方的还款能力。同时，为保证交易的法律效力，要求核心企业对相关债权盖章确认，以此完成对上游供应商的金融服务。例如，B公司围绕循环汽车物流承运商合作开展供应链金融，项目调研中发现中小汽运公司完成运输任务

后,面临资金垫付量大、回款周期长的问题,B公司利用大数据分析,以借款企业与循环汽车承运商有持久稳定合作关系为放款前提,有力提高了中小汽运公司的资金回报率,并全面促进该供应链的良性发展。

虽然网贷平台在供应链金融方面形成了一些业绩,但由于前期经营乱象,整个行业现已陷入投资人信心不足、借款人还款意愿降低等不利局面。随着2018年后行业不断洗牌,绝大多数网贷平台已陆续出清或退场,现存的网贷平台也正努力寻求转型机会,即便在供应链金融领域发力,也不可避免会受到资金规模的制约,仅能选择性地开展融资金额低、融资频次高的业务。

## (二) B2C电商平台为主导

我国电商平台在世界电子商务领域占有重要地位,以阿里巴巴集团为代表的电商巨头现已渗透到企业研发、生产、仓储、营销等各个环节,其发展也不再满足于单纯提供信息化技术服务,而是由虚拟经济主动转向实体经济。我国的B2C零售电商格局趋于稳定,前三大市场份额被淘宝、京东、苏宁易购牢牢占据。排名靠前的大型电商公司利用平台多年交易沉淀的存量数据、广大客户资源分析,获得平台客户的信用等级,为客户消费和企业运营提供部分金融服务。如推出为大众日常所熟知的“花呗”“京东白条”,一种基于个人消费信用记录金融产品,在一定程度上刺激了终端消费需求,从而提升平台交易的流量及活跃度。同时,蚂蚁金服、京东金融也积极与银行、保险公司合作,通过线下考察企业圈,结合商家线上的经营表现,给予一定程度的订单融资额度与贷款额度。近几年,京东做实物流网点城乡覆盖,深入参与中小企业的货物配送、货权监管等环节,京东金融不断丰富平台授信内涵,鼓励入库单融资业务的普及。2017年京东金融整体实现了超百亿元的营收,供应链金融2018年利息收入超20亿元。

然而,包括京东在内,现有B2C电商平台的上游零售商的资金需求体量较小,若平台谋求供应链金融规模效应,仍需深入供应链条还原上一级供应商或生产商真实的贸易与生产业态,短期内2C端电商平台开展该业务的操作成本处在高位。换言之,2C端电商平台运营模式集中在零售商向终端散户提供日用品环节,而非上游供应商向下游关联企业提供工业品领域。所以,向零售商提供供应链金融服务面临的先天性难题,即难以定位识别产业供应链中的核心企业并与其建立直接联系。

## 四、B2B电商平台发展供应链金融的优势与机遇

B2B电商平台利用互联网对信息分享、知识创造、组织方式全面升级变革,减少传统方式需要投入的人

力、财力和物力。众所周知,现代工业不得不再次重审“人工智能”“信息化管理”“电商交易”在对抗公共卫生事件中不可替代的优势,一些专家广泛呼吁降低在高风险作业环境中将人作为劳动载体的经济活动比例。B2B电子商务的发展顺应国家“供给侧结构性改革”“互联网+”经济新常态的要求。此外,随着2023年政府加大力度支持新基建建设工程,加强人工智能、工业互联网等新型基础建设,B2B电子商务平台利用互联网优势实现对供应链金融全面画像,从而最优配置工业各生产要素,为提升企业价值链增值,维护参与方共同利益奠定了坚实的基础。

### (一) 电子商务B2B的平台优势

2016年被誉为“B2B电商”年,细分领域钢铁、化工、塑料、农产品等已建立起一批业态成熟的垂直电商平台,如找钢网、化塑网、链农网等日交易额达到千万级,月交易额达到亿级。相较于B2C电商平台,B2B的交易规模与资金需求量无疑更大。部分核心企业利用行业优势地位,将资本源源不断投入平台的搭建中,并且有能力兼顾行业贸易属性,从而更好地富集上下游资源,共享需求信息,引导产业向高质、高效发展。

此外,由于不同企业所处的发展阶段各不相同,企业的痛点和需求差异性更大,B2B电商平台的交易模式更复杂,故能带动供应链金融在商业互动中更好地发挥实际意义。

B2B电商平台未来的演变路径必将遵从:轻模式日渐式微、重模式厚积薄发、还原真实交易场景是关键、渠道数字化道路漫长。虽然从运营角度出发,B2B电商平台对商业逻辑的内在理解、大数据识别判断、从业人员素质等方面的需求更高,随着渠道数字化日渐成熟,中小企业供应链实现电子商务升级,必然有助于指导生产、管理存货及销售产品。企业同样希望了解商品的动态变化,减少商品的滞留时间,提高市场响应速度。例如,B2B电子商务对复购率、月活频次等数据的分析反馈,在实践中已体现出优化商品组合的市场价值。同理,这些贸易记录对供应链金融内容上的决策与丰富,也能起到不可替代的作用,表现在存货估值、应收账款回款、流动资产运转等方面,B2B电子商务对传统供应链金融有更多层次的补充,平台供应链金融业务的发展潜力巨大。

### (二) 以B2B电商平台主导的供应链金融机遇

B2B电商平台为供应链金融产品的进一步创新和开发创造了得天独厚的条件。各大平台已经实现并积极推进的信息化手段包括转换物料数据、打通企业系统衔接、标准化票据支付、智能仓储监管等,因此中小

企业之间的物流、信息流、资金流等数据的采集与分析会更加贴近供应链金融对贸易把控、全局授信、风险防控的需求,给供应链金融发展带来新的机遇。

1. 拓宽商品销售渠道,企业流动资产的价值评估更有力

互联网将更透明、更高效、更活力地注入商业领域中,积极打造阳光供应生态链。B2B商业模式注重运营和管理供应链,提高企业资产运转效率的同时,帮助企业与关联方建立起稳固的合作关系,B2B电商平台的价值引导必然能铺开一张浩瀚的企业联结网。供应链金融对贸易中预付、存货、应收款项等债权变现能力的掌握,离不开B2B电商平台宽广的商品销售渠道。

基于平台不断富集需求并撮合交易,提升下游商品需方的谈判筹码,使得中小企业的预付款贸易风险通过平台统筹运营而降低。由此,B2B电商平台给供应链金融基于预付款的资金出借业务带来新的发挥余量。当中小企业无法履约还本付息时,平台利用自身的销售优势将产品直接售出变现来止损;此外,上游卖方企业回购产品的意愿也会受平台公信力的影响而大幅提升。

供应链中流动资产的价值评估必须是动态变化的过程,流动资产如存货类在不同时间段内由于市场供需再平衡、仓储成本的增加等赋有完全不同的公允价格。若B2B电商平台对某商品的交易份额占据行业中绝大比例,则平台生成的基本交易数据,如成交价格的变化,成交频次的波动等将是市场公允价格的直接体现。而B2B供应链管理进一步发展的结果是企业的存货数据将直连传递至平台数据库,当具备宏观分析某商品价格、交易频次及工厂库存变化的条件时,平台在一定程度上能科学判断和预测商品价格的后续变化,这正解决了传统供应链金融对存货价值一锤子评估,或对存货风险束手无策的问题。

2. 丰富中小企业信用评价体系,基于供应链的全面授信更准确

在开展供应链金融服务时,企业的信用评价是银

行或其他金融中介考量的重要依据。目前,中小企业的信用评价在供应链金融体系下仍存在诸多局限,一方面是财务数据本身不规范,透明程度不高,关键数据如盈利、偿债、利润指标等无法真实反映经营情况;另一方面供应链金融要求授信更多关注交易的质量、供应商与核心企业的关系等,这类指标在传统的贸易方式中难以量化,大多需依靠专家的经验判断,决策带有很大的主观性。B2B电商平台的数字渠道及在线订单功能,为基于供应链的全面授信提供了大量真实可靠的数据来源,完善了理论研究如主成分分析法及Logistic回归法等,建立了信用风险评价模型的样本空间。

值得注意的是,B2B电商平台的交易记录与企业的营商环境、经营情况、行业地位息息相关:中小企业在供应链中的营商环境可由平台记录的订单守约率、发货频次、应收款账期等数据描述;经营情况可通过平台上真实的销售收入、商品的成交记录得以动态反应;同时,针对上下游的商流网络,识别贸易涌入某企业的规模大小,可进一步判断该企业在行业中的地位。综上所述,B2B电商平台能科学促进中小企业动态信用评价体系的建立,从而进一步拓宽供应链金融业务的发展空间。

#### 参考文献:

- [1]姜浩,郭頔.新型供应链金融模式在小微企业融资中的应用研究[J].西南金融,2019(04):46-52.
- [2]Hans-Christian Pfohl.Supply chain finance:Optimizing Financial flows in supply chains[J].Logistics Research.2009(01):149-161.
- [3]林佩珊.我国供应链金融业务发展中存在的问题与对策[J].贸易经济,2017(04):4.
- [4]史金召,郭菊娥.互联网视角下的供应链金融模式发展与国内实践研究[D].西安交通大学学报(社会科学版),2015(04):10-16.
- [5]张叶霞,王春影.P2P网贷行业供应链金融业务深度报告[R].网贷之家研究中心,2018.