

建筑业集团化供应链金融平台探索与应用

孟京冬

邢台市交通建设集团有限公司

摘要：受国际环境和国内形势等影响，国内宏观经济形势下行，地方政府财力严重受损，导致政府投资的或者政府授权地方城投实施的基础设施项目工程款拖欠严重，又因建筑业产业上游供应商多以中小微企业为主，其资产、实力以及资信等要素有所欠缺，“融资难，融资贵”问题日益突出，在国家保链延链政策下，各金融机构纷纷推出了围绕着核心企业应付账款向上游供应商提供融资服务的供应链金融业务，核心企业可以抓住机遇，集中集团供应链业务，打造自身的供应链融资平台，在降低采购成本的同时，解决自身短期资金需求。

关键词：供应链金融；产业链；建筑业；集团化；中小微企业

【DOI】10.12252/j.issn.2096-627X.2023.05.183

面对中美贸易战和国内经济政策影响，国内宏观经济下行，加之在“房子是用来住不是用来炒”的政策下，全国各地严控房价，房地产产业低迷，土地财政逐渐走到尽头，政府财力被掏空，固定资产投资影响严重，尤其是基础设施建设方面，以致建筑行业发展空间被挤压，竞争激烈，利润单薄，工程款拖欠严重，大型央企、国企和上市公司，借助其核心企业优势，可以通过外部融资解决资金短缺问题，但处于产业链上游的大量供应商，却以中小微企业为主，因其资产规模、综合实力以及资信等要素制约，“融资难，融资贵”问题日益突出。国家敏锐的发现了这个问题，在党的二十大报告中指出：“加快建设现代化经济体系，着力提高全要素生产率，着力提升产业链供应链韧性和安全水平”，因此，各金融机构纷纷推出了自己的供应链融资产品，围绕着产业链核心企业，为其上游供应商提供融资服务，解决核心企业资金短缺问题和上游供应商融资难问题。

一、供应链金融运行模式

供应链金融是指银行向客户（核心企业）提供融资和其他结算、理财服务，同时向这些客户的供应商提供贷款及时收款的便利，或者向其分销商提供预付款代付及存货融资的服务。简单地说，就是银行围绕着核心企业批复银行供应链产品，通过核心企业签发给其上游供应商，约定到期付款日（一般最长1年），供应商可以持有至到期，也可以去银行进行融资的业务，业务底层逻辑是核心企业作为优质客户，对于向上游供应商采购的账款有到期偿付能力，基于核心企业的资信，银行愿意提前垫付资金，把供应商的债权买断，同时，从中赚取融资收益，账期到期后由核心企业向银行兑付款项。

二、供应链金融模式

供应链金融具有以真实贸易背景为出发点，不单纯依赖客户企业的基本面资信状况来提供融资服务，资金流闭合，服务方案可定制，提高资金效率等特点。供应链金融一般有应收账款融资、库存商品融资以及预付账款融资三种模式。

应收账款融资是指上游供应商对核心企业提供赊销，回款放缓或者回款困难，为了尽快获得资金，以其对核心企业签订的真实合同产生的应收账款为基础，向金融机构申请应收账款为还款来源的融资行为，原理就是一种保理行为。保理一般分为有追保理和无追保理两种，供应链金融产品一般是无追保理模式，上游供应商如产生违约，会直接影响其征信，但是，因为为供应商提供融资行为是基于核心企业到期会如期支付欠款为前提，如果因核心企业到期未支付欠款导致供应商违约失信，虽然不会上核心企业的征信，但会直接影响核心企业的整体授信，有可能冻结或收回授信，影响核心企业与金融机构的整体合作。

库存商品融资主要指以贸易过程中货物进行抵质押融资，这种模式一般需要金融机构认可的第三方仓储物流平台介入。首先，拟融资企业按金融机构要求将产品运送到指定仓储平台质押后，金融机构向融资企业发放融资款，待货物出库交付，收取材料款后，用于偿还金融机构融资款。

预付账款融资类似于融资租赁业务中的直租业务，即融资企业提出采购需求，由金融机构代其采购，融资企业分批，或者约定一定账期后偿还的融资业务。

基于以上业务基础，本文以建筑施工类企业，通过建立集团化集采平台，对核心企业应付账款，即上游供应商应收账款进行融资业务的探索与应用，借助金融授信产品，降低核心企业采购成本，缓解付款压力，增加杠杆，扩大业务规模，同时解决上游供应商融资难、融资贵问题。

三、供应链金融的载体形式

宽泛的说，供应链金融的传统载体是商业承兑汇票、银行承兑汇票和信用证等，都是基于真实业务基础而形成的结算票据。随着互联网技术的发展，传统的票据也都改成了电子票据，尤其是承兑汇票，签发人签发后会通过银行系统实时传送到上海票据交易所。随着电子数据技术的发展，各金融机构通过研发，纷纷推出了

自身的线上信用凭证，如E信通，E账通等，签发人，接收人只需注册设置好账户，签发、接收、融资、转让以及拆分均在线上操作，路径、数据准确清晰，且有迹可查，真正做到了让人少跑路，数据多跑路。

四、目的

搭建供应链集采平台+供应链融资平台总体可实现三个目的：

(一) 降低集团整体采购成本

建筑施工企业因其项目多、分布广、资金结算情况不统一等特点，各项目各自为政，就近采购，因其采购量有限，没有足够的议价权，对上游劳务、材料、机械等货物或服务采购价格不一，对于资金充裕的项目，采购价款现金结算，采购成本趋于市场价格。但对于资金不充裕的项目，因其要完成阶段性施工任务，在工程款不到位的情况下，需要向上游供应商赊销物资或服务，又因没有明确的付款期，供应商在报价中会考虑资金成本，在原价款基础上上浮点数偏高，低的上浮10%，高的甚至能达到50%，导致采购成本居高不下且难以控制。

通过搭建集团化集采平台，首先，可以通过集中全集团采购业务量，掌握议价权，与厂家或者一级代理商进行价格谈判，降低采购成本；其次，资金紧张时，可通过金融机构供应链产品进行结算，供应商可以根据自身需求，随时申请融资，获得现金，等同于现金结算，可有效控制采购价格。

(二) 促使采购业务透明化、阳光化、规范化

因项目独立采购，赊销等问题，采购成本中多少是商品本身价值，多少是赊销成本，无从考证，而且，不透明的采购容易滋生腐败。

通过构建供应链集采平台，可以通过集团统一招采、定价，明确采购对象和定价。使用供应链金融产品结算的，融资成本即赊销成本，成本透明、明确，可以使采购过程、成本透明化、阳光化和规范化。

(三) 充分利用金融资源，增加杠杆，促进业务发展

建筑业一般是在项目开工前给付预付款，工程建设过程中根据项目进度定期分批结算，同时，扣回预付款，并留存质保金和农民工工资保证金等，定期一般是一月一结算。因经济形势下滑，业主单位资金紧张，导致建筑施工企业工程款回款缓慢，但施工企业为完成阶段性工程任务，尤其是政府投资的基础设施项目，施工企业需要垫资施工，这对施工企业资金实力提出了严峻的考验。为完成施工任务并控制成本，施工企业可以向金融机构申请供应链金融产品，如中国建设银行推出的E信通，中国农业银行推出的E账通，中国工商银行推出的工银E信，天津银行推出的天银E链，北京银行推出的京信链，京东科技控股股份有限公司推出的京票秒贴等

产品，用于支付上游客商，解决短期资金压力，延长付款周期，以时间换空间，按时按量完成施工任务，获得业主单位认可，从而扩大业务范围。

(四) 打造集团化新的利润增长点

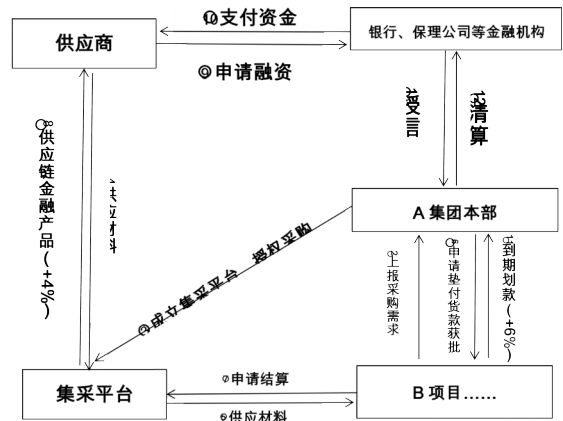
如上文所述，项目部自顾自单独采购，一是采购量少，缺乏议价主动权，二是没有充足的资本做后盾，采购成本中的赊销成本不易控制。通过搭建集团化集采平台，可以通过数量优势，最大限度压降采购成本。核心建筑施工企业，因其资信良好，获批的供应链融资成本也较低，这样再通过供应链金融产品，把融资成本控制较低水平，远低于项目上自采的赊销成本，从而可以从货物本身价值和赊销成本两方面创造新的利润增长点留存于集团内部。

(五) 举例说明

比如：A集团下属B项目自行采购原材料现金结算价格为100元，如果项目部资金紧张，需要赊购，具体付款时间不确定的话，供应商报价上浮10%，为110元。A集团在集团本部搭建集采平台后，对下属项目物资需求进行统一采购，因采购数量大，经与厂家协商，现金采购价格为95元。一年期供应链金融融资成本为4%，A集团本部与B项目约定垫款成本为每年6%。暂不考虑税费。

1. 货款的结算方式有两种，若B项目部资金充裕，可以以现金实时结算。B项目将货款100元给A集团本部，A集团本部按95元向供应商采购，B项目采购价格仍是100元，不增加其成本，而A集团本部因集中采购，采购成本为95元，实现集团本部盈利5元。

2. 若B项目资金紧张，为了实现施工目标，A集团本部需要为B项目垫款采购，为了压降采购成本，通过供应链金融产品进行结算，具体通过下图进行详细说明：



- ①A集团本部向各金融机构申请储备供应链金融产品授信；
- ②B项目向A集团本部上报采购需求；
- ③A集团本部成立集采平台，并授权其根据需求采购物资，集采平台建议为A集团本部下属分公司；

④集采平台向供应商以现金结算价格95元，供应链金融产品结算价格99元（ $95 \times (1+4\%)$ ），融资费用由A集团承担）的标准采购物资；

⑤集采平台将采购的物资向B项目供应；

⑥进入结算程序，B项目因资金紧张，向A集团提出垫付货款请求，A集团本部批准，并约定还款时间，假设一年，货款本金100元，垫款成本6%；

⑦B项目根据A集团准予垫付货款的批复，向集采平台申请代为向供应商支付货款；

⑧集采平台根据A集团批复，以供应链金融产品向供应商支付货款99元；

⑨供应商收到供应链产品，可以持有至到期一年后获得99元，也可以向金融机构申请融资，其中95元是货款自己拿走，4元是金融机构贴现费用，留给金融机构；

⑩供应商向金融机构申请融资，金融机构向供应商支付融资款95元；

⑪一年账期到期后，B项目须如期支付给A集团本部采购款106元，A集团向金融机构或供应商兑付99元，剩余7元作为本部利润留存集团内部。

向B项目收取的6%费用比融资成本4%多出2个百分点，多出的2%目的不是为了创造多大利润，是为了督促B项目按时按量完成施工任务，并抓紧计量，催要工程款，尽快回笼资金，降低采购成本，从而完成项目部的考核目标；

⑫供应链金融产品到期后，A集团本部向金融机构兑付资金99元。

通过这种模式，首先，可以降低集团整体采购成本，集团整体成本为99元，比项目自采、赊销降低11元，其中，B项目节省4元，集团本部创收7元；其次，使采购过程和成本透明化，阳光化，即集团采购成本99元中，货物成本95元，融资成本4元；最后，可以充分利用金融资源，增加杠杆，不需要过多的铺底资金，也可以顺利完成既定工作目标。

五、实施步骤

参考供应链金融平台先行公司的经验，现行供应链融资平台大体分三个阶段：

第一阶段：集合各金融机构的授信，做大做广授信资源，支持业务发展，即供应链金融平台1.0时代；

第二阶段：搭建自己的供应链金融平台，集合上下游客商数据资源，融合采购、合同、运输、仓储、销售、结算以及车辆维修、加油等全产业链环节于一体，结算环节与各金融机构供应链融资平台进行端口连接，实现数据互联互通，打造数字经济资源，即供应链金融平台2.0时代；

第三阶段：借助供应链金融平台上积累的数字资

源，以交易数据为依托，脱离主体授信限制，扩大金融机构的授信规模，即供应链金融平台3.0时代。

做的比较好的企业，如河钢和陕西建工等，它们正处在2.0向3.0发展的阶段，起步比较晚的公司有了其他公司的先进经验，而且，各银行或者软件公司对于供应链金融平台的搭建技术也已成熟，可以1.0和2.0阶段同步实施，在集合、扩大各金融机构的授信资源的同时，可建设自己的供应链管理平台，把上下游客商和与产业链相关主体都集合到平台上来，实现业务链条全线上流转。同时，积极沟通各金融机构，与自身供应链金融平台进行数据对接，打造金融机构认可的数据信用凭证，实现1.0到2.0的跨越式发展。

六、可能存在的问题和解决措施

（一）可能存在的问题

有些企业集团本部只负责管理职能，各项业务都放在子公司实施，因管理型母公司的定位，没有实际的经营业务，集团本部构建供应链金融平台时，在获取金融机构授信批复上存在一定障碍，尤其是中农工建交邮储等大行。

（二）解决措施

1、先从股份银行、城商行、保理公司等业务灵活的机构开始推进，先把业务做起来。

2、丰富授信产品类型，不局限授信品种，包括线上供应链金融产品、商票保贴、京东金融、商业保理等。

3、把集采业务集中到集团本部实施，为了便于实施，可成立供应链管理分公司，并按权限进行一定授权，一方面解决集团本部没有经营收入、利润的问题，另一方面便于申请金融机构授信支持。

七、结束语

面对复杂的国际形势，国家不得不调整发展战略，扩大内需，而国内基础设施建设趋于饱和，又受疫情影响，政府投资基础设施动力有但财力不足，工程款拖欠严重，影响整个产业链条，建筑施工企业在夹缝中生存。借助国家保链延链政策，积极推进供应链金融平台建设，不仅可以增加对产业链上下游客商的合作黏性，更可以增加与金融机构的合作规模和范围，对整个产业链条的商业环境具有巨大的改善意义。

参考文献

[1] 吴立源，陈金龙，郭荣新. 小微企业供应链金融平台案例研究—资源拼凑与网络嵌入视角[J]. 财会通讯. 2023年第14期: 171-176.

[2] 常艳妮. “互联网+”背景下我国供应链金融发展的创新路径[J]. 对外经贸实务. 2017年第9期: 56-59.

[3] 李善良. 基于供应链金融视角的中小企业融资问题研究[J]. 苏州大学学报. 2012年第6期: 130-137.