

供应链金融与跨境电商

行云全球汇
 www.xyb2b.com

王维

目录 | CONTENTS

Part 1

**传统
做法**

Part 2

**结合
机会**

Part 3

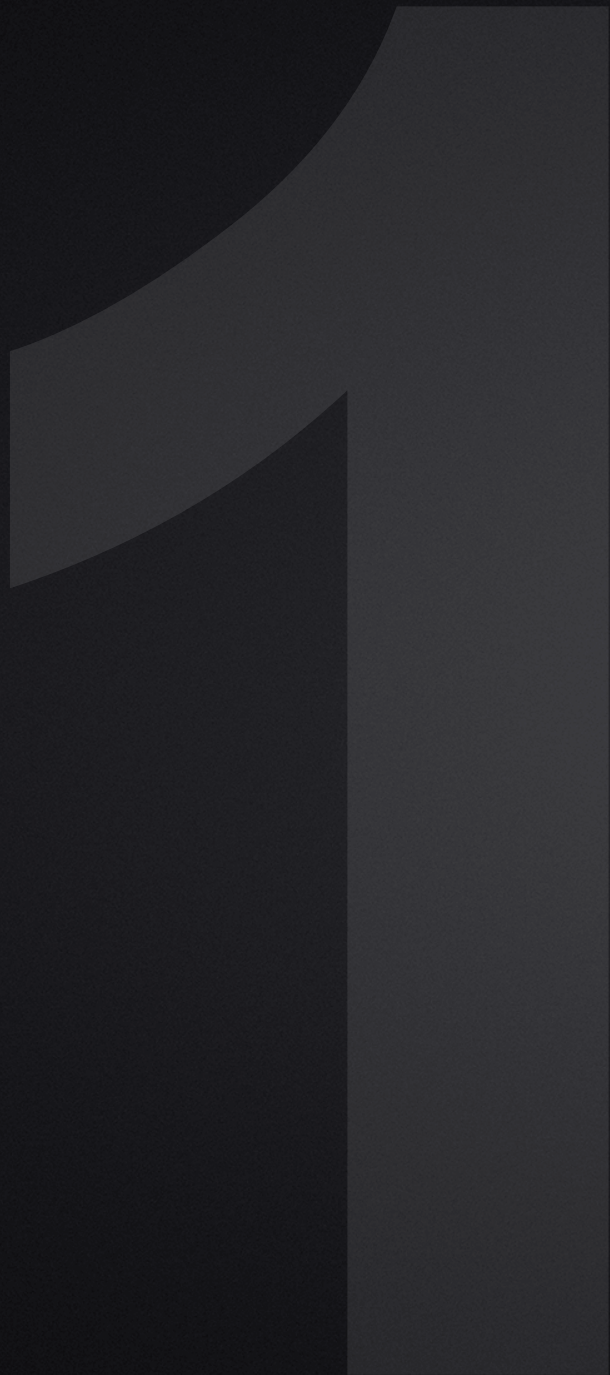
**如何
切入**

Part 4

**风控
系统**

Part 5

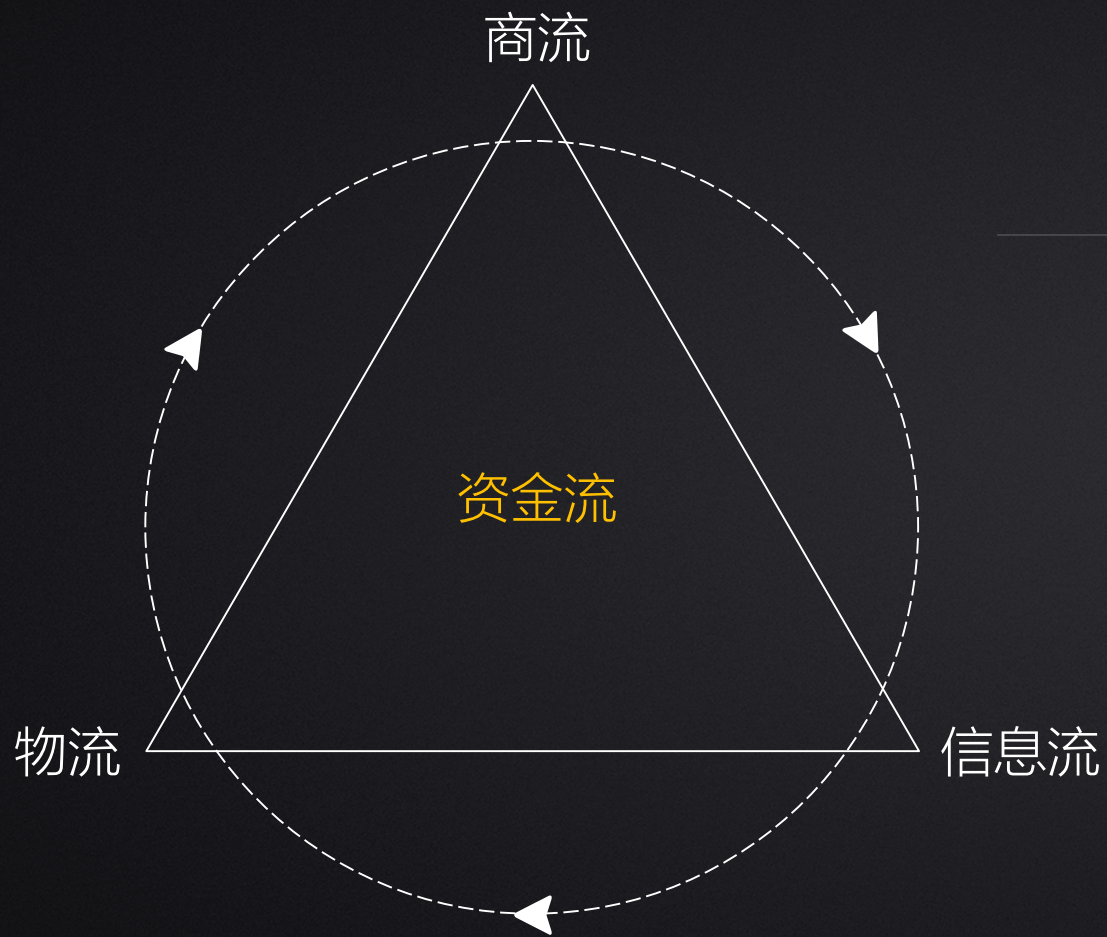
总结



Part 1

传统B2B行业的 供应链金融

B2B的本质： 运营+金融

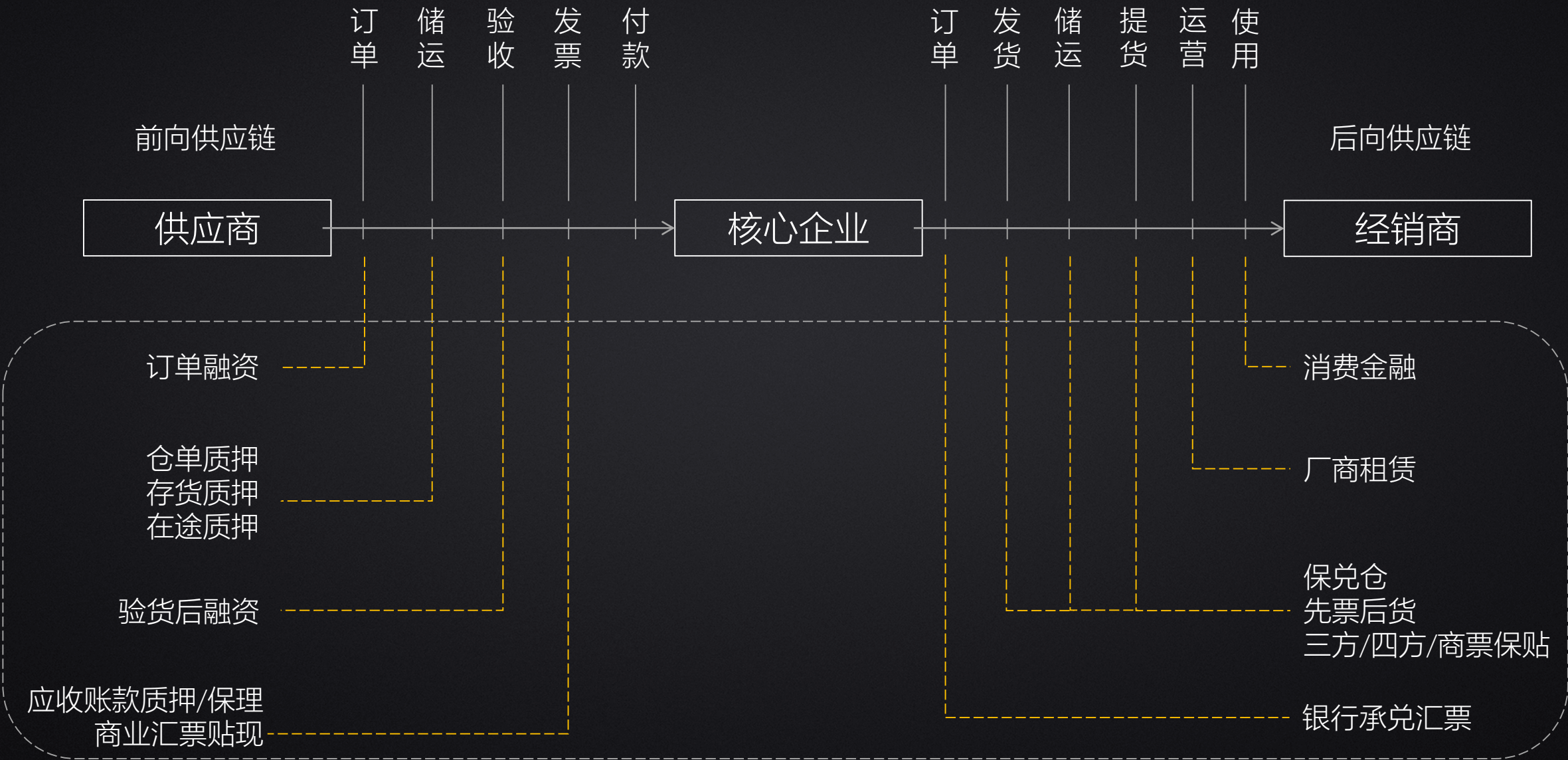


传统B2B行业的前辈们都做了什么

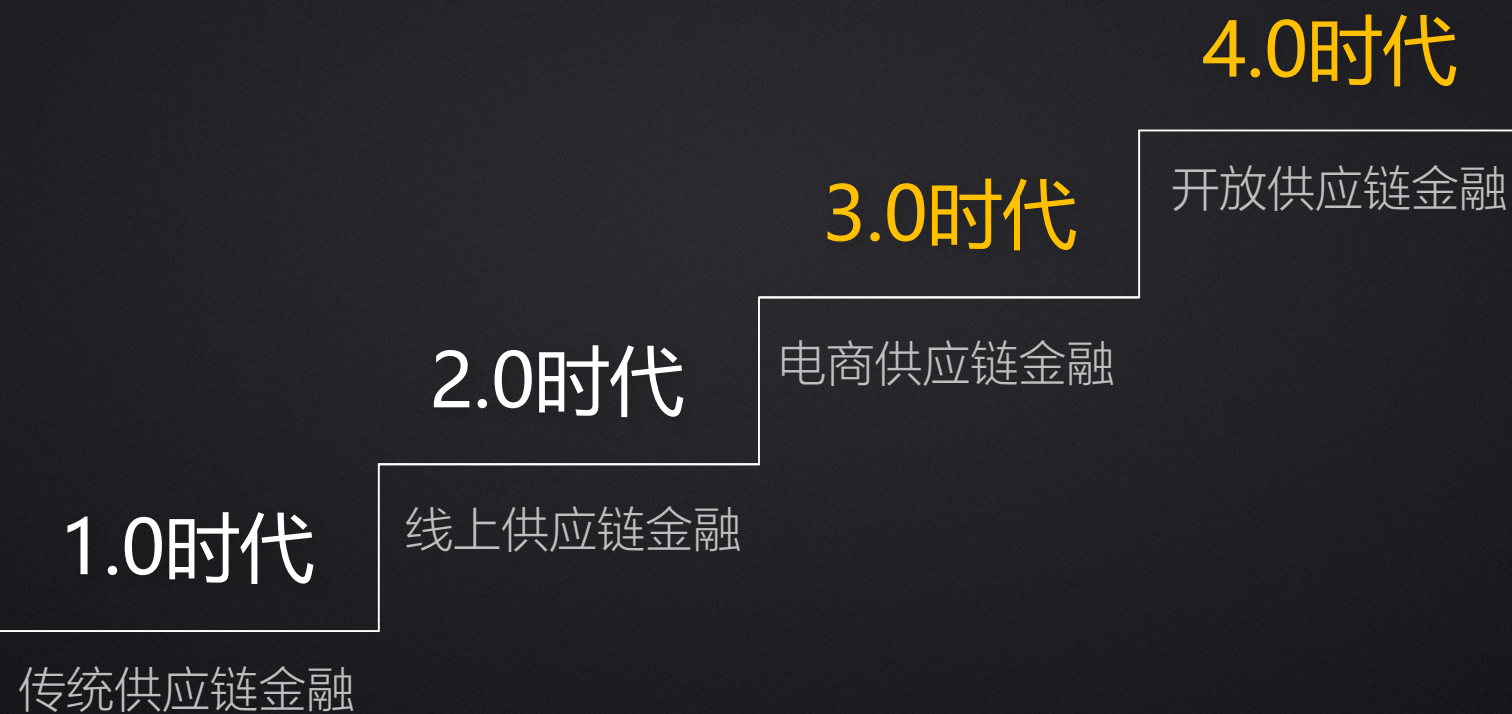
• 国内国外供应链公司业务对比

	国内某供应链公司T	国外某Capital公司U	国外某Capital公司G
创立时间	1997	1998	1995
业务特点	在一站式供应链管理服务的产业基础上开展金融业务	通过金融服务获取货运权，供应链金融与传统主业深度结合	大型设备融资租赁为基础的供应链金融
业务模式	- 整合物流、采购、分销等供应链环节 - 不保有大量存货，规避风险，降低成本 - 针对外汇结算业务开展金融衍生交易对冲外汇风险	- 收购银行解决资金端瓶颈 - 通过服务沃尔玛等大型进货商切入供应链中的中小供应商 - 初期提供存货、应收账款质押等供应链金融服务 - 后期逐步拓展至信用保险、中小企业信用贷款等其他衍生金融服务	- 初期以飞机融资租赁业务切入 - 自建金融分支机构为消费者和零售商提供金融服务 - 商业贷款和租赁为生产商、经销商和终端客户等使用的设备提供贷款和租赁等金融服务
盈利模式	银行借贷资金投放给客户赚取息差	- 作为物流企业收取服务费 - 大型购买方支付的垫付金及期间利息费用	- 大型设备的融资租赁和贷款收入 - 向终端消费者及零售商提供金融服务收取服务费
当前市值	158亿人民币	999亿美金	1577亿美金

• 供应链公司业务框架



供应链金融发展



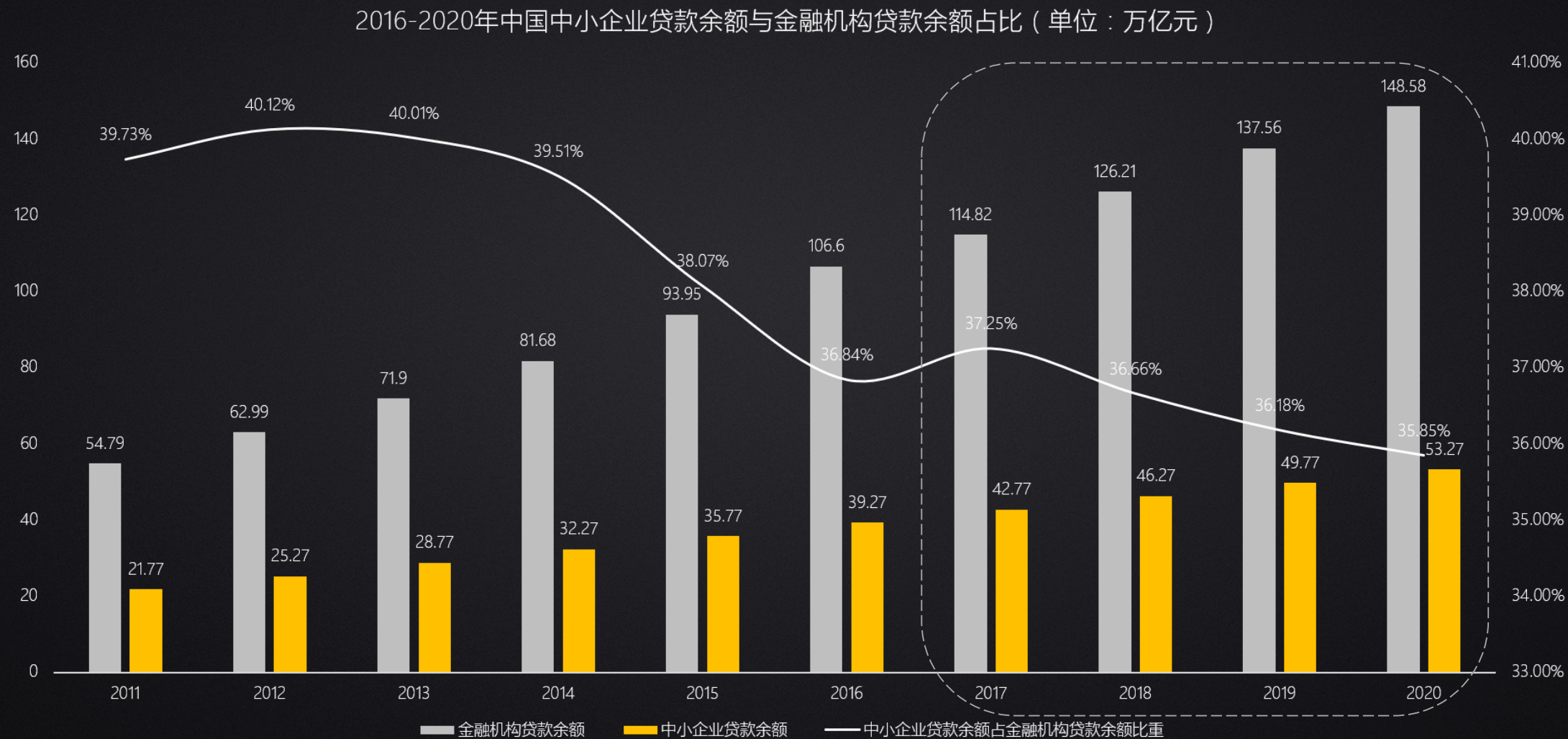


Part 2

供应链金融 与跨境电商 结合的机会

供应链金融的机会

- 中小企业贷款余额占比逐年递减



- 中小企业面临的痛点

中小微企业是中国经济中最具活力的部分，也是国家重点扶持的对象；其对资金需求旺盛，却因担保物不足等问题无法从传统金融机构获得贷款；“融资难、融资贵”是制约中小微企业发展的主要问题。

• 供应链金融的对比优势

		供应链金融	银行	互联网金融
借款企业	物流仓储监管服务	提供专业服务	无服务	无服务
	提升效率促进交易	高效率	中等效率	低效率
	有效降低资金成本	较高成本	低成本	高成本
	辐射覆盖企业广度	辐射面广，可复制性强	辐射面广，授信门槛高	辐射半径有限
平台风控	大数据自动化风控	自动化+人工	部分自动化	无
	量化手段判断价值	有	有	无
	系统化数据对接	有	无	无
	抵押物变现能力	高	中	低

供应链金融与跨境电商结合的机会

卖方

- 无法制定备货计划
- 无法制定排产计划

资金方

- 没有行业经验
- 没有货品处置能力

买方

- 上游备货垫资
- 下游账期导致现金流紧张

仓储方

- 空仓率高
- 盈利模式单一（发货服务费）

跨境电商 B2B的现状

- 搭建供应链金融平台的优势

为仓储方提供金融能力带来客源，共享供应链金融增值红利、分享利润；

为买方提供全链条资金服务，解决买方现金流问题，获取买方销售数据；

为资金方提供风控模型，作为货物处置托盘方，获取融资来源；

为卖方提供备货计划和统一的销售渠道。



Part 3

**如何切入
供应链金融**

供应链金融的切入点

B2B平台

交易闭环，具有企业的交易数据、物流信息和资金数据，更容易对整条供应链上下游企业进行增信，其平台结算也更效率。

仓储物流

掌握准确的物流信息和抵押物本身，在授信定价和不良处置上有优势，适合在流通领域开展供应链金融业务。

SAAS

通过打通ERP与CRM，得到企业真实经营数据及业务，了解业务往来情况，有利于增信。

IOT

与SAAS类似，依靠经营数据的采集，判断企业的偿还能力，帮助其增信。

不仅需要切入经营数据，还要切入交易信息，很难独立完成对供应链金融的切入。

产品方向

代理采购

面向境内外电
商企业及一般
贸易企业

仓单质押

面向国内跨境
及一般贸易仓
储企业

应收账 款保理

面向国内大型
电商平台及大
型连锁渠道

仓内设备 融资租赁

面向国内跨境
及一般贸易仓
储企业

增值业务

进口垫税

跨境电商综合
税的预付服务

代理出 口退税

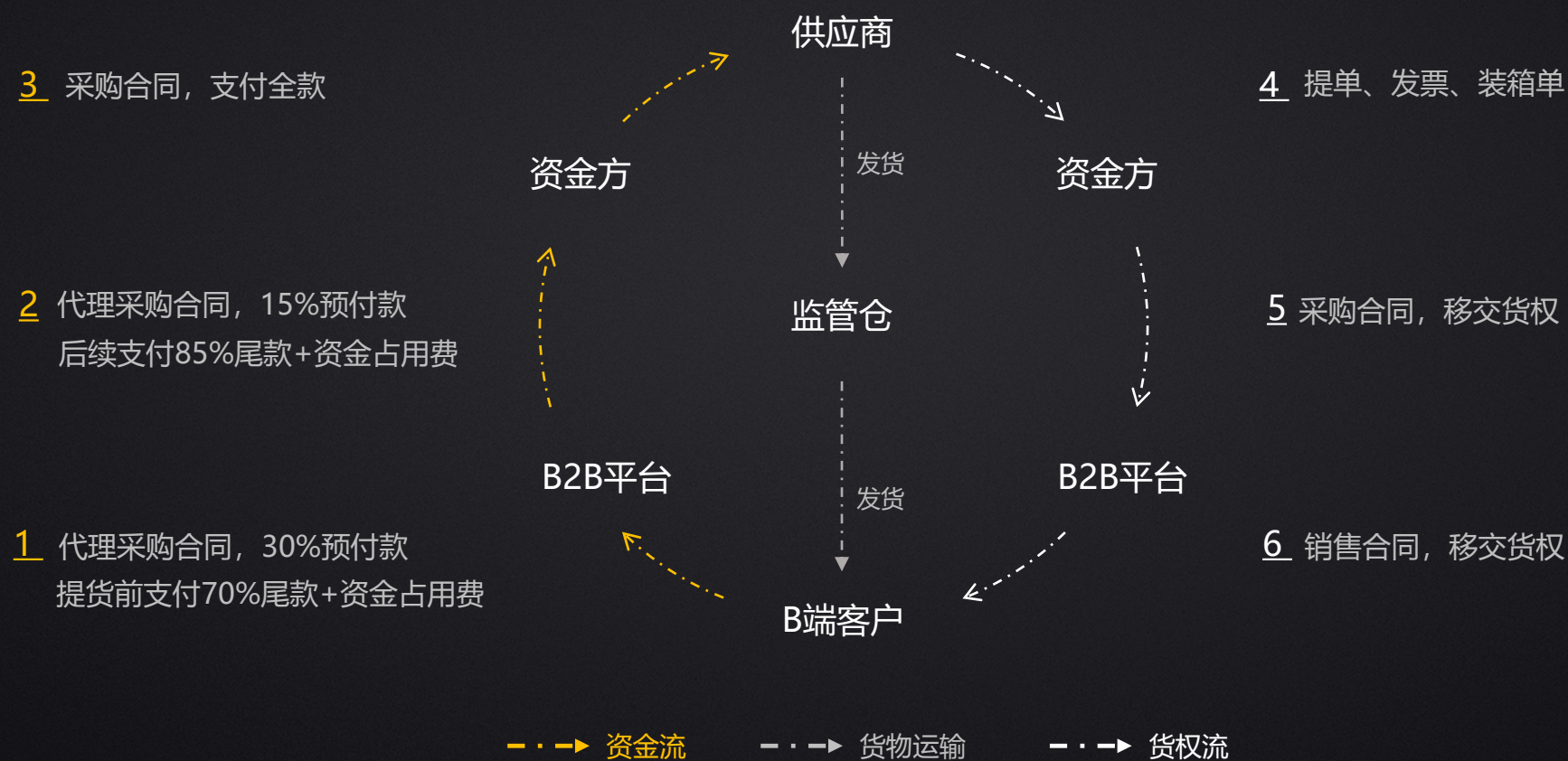
海外公司提前
支付退税款项
的服务，可积
累自身在境外
银行的直接融
资能力

关单理 财套利

银行不定期、
针对小范围客
户发布的理财
产品

.....

代理采购模型





Part 4

风控及系统构想

风控规则

商品

- 平台处置能力
- 库存周转
- 保质期
- 价格波动小

客户

- 企业征信报告
- 企业法人无限连带担保函
- 上下游关系
- 历史动销情况
- 商品分布图
- 终端客户分布图
- 近半年银行流水

模式

- 代采业务保证金比例
- 动态货压，第三方仓库及海关实时监管
- 保理业务须专项认定债务方并全程控制回款路径

供应商

- 优先使用已合作供应商
- 非合作供应商，采用封闭式资金管理进行放款
- 预付款采用屏蔽敞口方式
- 商业流程中多段进行业务切入

大数据风控体系

系统化

贷前客户准入模型
贷前客户评分模型
贷前客户财务数据结构化模型

贷中智能审批模型
贷中异常交易案例数据库
贷中关联交易识别模型

贷后风险标识模型
贷后智能优化模型
风险监管模型



贷前

信用分析模型体系

1. 客户过往交易数据（包括并不限于与上下游的贸易形式及“三流”相关佐证单据的多方确认）
2. 第三方征信数据
3. 线下走访
4. 客户在平台操作的用户行为心理分析

贷中

“三流” 闭环运行

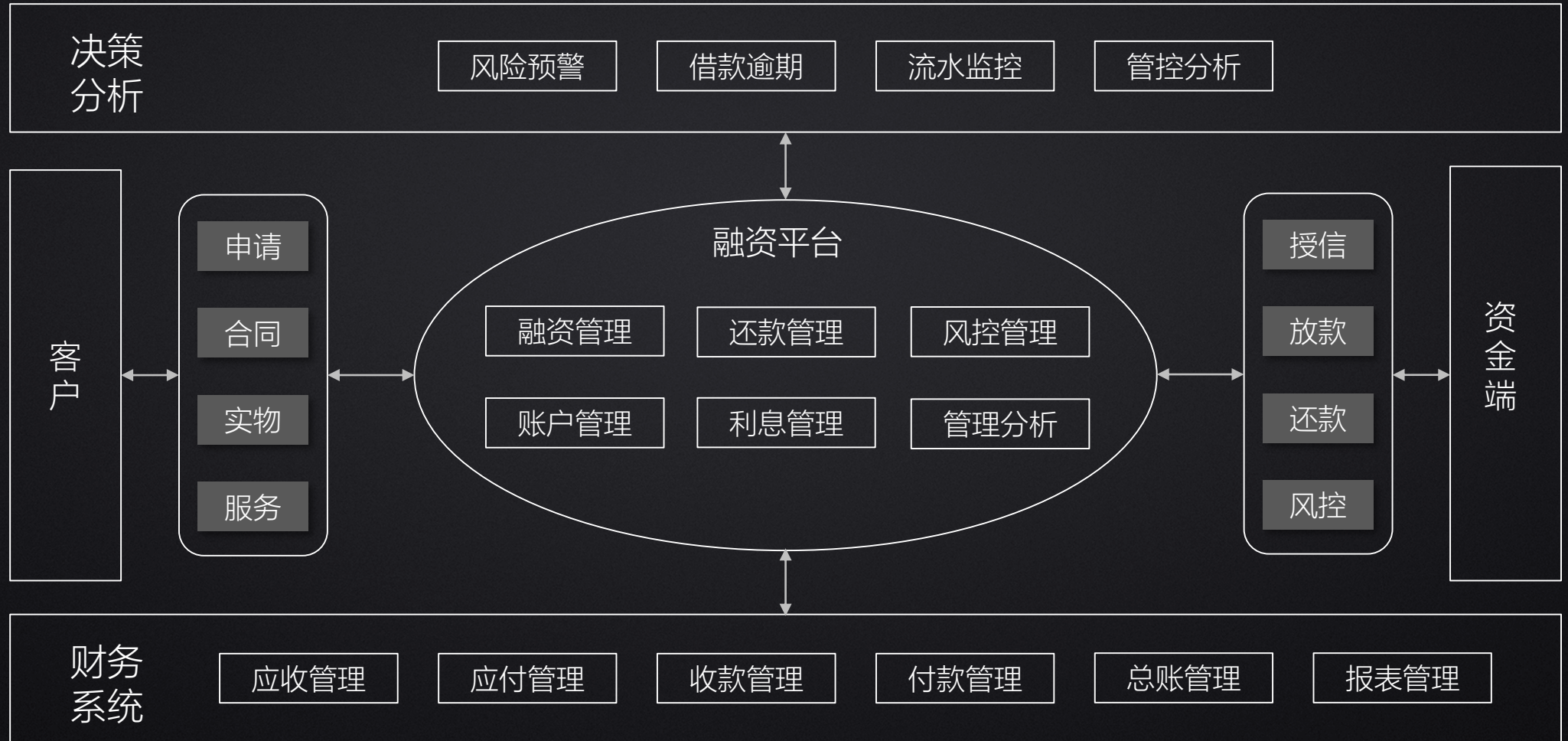
1. 严格控制资金流向
2. 通过跨境电商平台及第三方平台实时监控
3. 通过第三方物流及仓储服务商实时监控货物流向

贷后

动态化贷后模型体系

1. 对资金流、订单流以及周期性变化、成交频次等数据实时更新
2. 精准把握客户经营情况和资金需求走向

系统模型





Part 5
总结

供应链金融的系统构成

系统构成

参与主体

节点企业

核心企业、上下游中小企业

资金提供者

商业银行、互联网金融机构

第三方机构

物流、担保和相关监督机构

融资产品

供应商信贷

存货、应收账款、保理

分销商信贷

仓单、保理、应收账款

增值服务

进口垫税、代理出口退税、关单理财套利

外部环境

制度环境

法律法规、监管体系

技术环境

供应链金融技术平台、风控系统

跨境电商B2B怎么做供应链金融

核心企业

打造坚实的“三流”基础



增信手段



融资产品



提高协同

优化成本

Thank You



Nov 2017