

零壹智库出品

零壹财经书系

一本书让你了解互联网和金融创新时代下，供应链金融的投行思维和大数据思维理论体系及四大产销渠道开展供应链金融服务的精髓。

零壹财经继畅销书《互联网金融》
《互联网消费金融》之后全新力作

供应链金融

“互联网+”时代的大数据与投行思维

王雷◎著

郭田勇 欧阳日辉 钱志新 楼晓岸 柏亮◎联袂荐读

一本能够帮助B2B电商平台、上市公司、传统龙头企业、新型金融机构等供应链核心企业发育供应链金融功能的方法论体系。



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

零壹智库出品

α 零壹财经书系

供应链金融

“互联网+”时代的
大数据与投行思维

王雷◎著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING



未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

供应链金融：“互联网+”时代的大数据与投行思维 / 王雷著. —北京：电子工业出版社，2017.5

ISBN 978-7-121-31195-6

I. ①供… II. ①王… III. ①供应链管理—金融业务—研究—中国 IV. ①F259.22

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第 058472 号

策划编辑：刘声峰（itsbest@phei.com.cn）

责任编辑：刘声峰 特约编辑：徐学锋 文字编辑：彭扶摇

印刷：三河市鑫金马印装有限公司

装订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本：720×1 000 1/16 印张：29.75 字数：431 千字

版次：2017 年 5 月第 1 版

印次：2017 年 5 月第 1 次印刷

定 价：75.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：39852583（QQ）。

零壹智库书系总序

零壹智库：探索新金融的广度与深度

“零壹财经”是一个专注于互联网金融研究的团队。我们希望“零壹财经”的每一本书都淳朴、大方、谦卑、有力量。

这是三年前我为“零壹财经书系”所写序言的最后一句话。三年来，“零壹财经书系”出版了近20本“互联网金融+”专业书籍，很多朋友跟我说，它已经成为金融领域最具吸引力和影响力的阅读品牌之一。

但是，我们变了。

第一，零壹财经作为一家机构，它的业务已经从互联网金融研究升级为“新金融成长服务”（当然，互联网金融研究依然是我们的一项核心工作）。

第二，与之相应，零壹财经的研究范畴，扩大到“新金融”——在技术革新和市场变迁中不断诞生的新型金融业务及其伴生服务。

第三，我们成立了“零壹智库”。在零壹财经自身研究团队基础上，建立了学术委员会、特约研究员、青年学者计划等丰富的学术研究平台，共同打造一流的新金融智库。除了零壹财经研究团队的专业著作以外，我们也出版智库其他学术成员的优秀著作。

我们也没变。我们坚持“01 思维”：

第一，在研究和思考问题时，回归到“无”的状态（0），清零先入之见，用数据、事实描述事物的基本面目；

第二，关注事物的初始状态（1），尽最大努力厘清它的来龙去脉，注重基础、探望前沿。

大脑和心胸就这样敞着，沉浸于新金融世界。求其变、知其不变。

我们现在这样向您介绍：我们是专注于新金融研究，但不仅仅是一个团队，而是智库平台。我们依然希望，零壹智库的每一本书，都淳朴、大方、谦卑、有力量。

零壹财经创始人兼 CEO 柏亮

自序

经过近半年的努力，这本书终于脱稿了，当在计算机前，重新检查本书的章节安排，心中的思想终于落地开花，结出了果实。回想当初写这本书的初心，仍为自己的所举感到担当。

中小微企业在商业大生态中处于弱势地位。融资难，成本高，一直是中小企业拓展业务、升级产业、科技研发的掣肘。资金是工商企业的血液，存在资金问题的企业，命途多舛。

中小企业，尤其是轻资产的中小企业，无固定资产作为银行贷款的抵押担保，有的只是技术专利、订单、存货、应收账款。在资产负债表中，这些轻的流动资产甚至比厂房、生产线设备的变现能力更强，流动性更好。在金融领先的美国，动产融资早已占企业抵押融资的70%以上，从金融技术到法律制度已形成完善体系。然而，供应链金融并不是终极模式，它只是在信用征信不健全的当下的一个过渡性产物。

在经济周期中，一个危机浪潮足以把一些中小微企业掀翻在地，难再回生。中小微企业是社会的毛细血管，是人民群众谋生的主要载体，是社会的小单元，是社会长治久安的根基。

“人生在世，当有肩担”。笔者翻阅了近几年在供应链金融领域的专业著作来寻找解决事关中小企业生存发展的融资之道。毕竟这一个新的领域，书中供应链金融

技术的理念还只停留在理论层面上。在当下的中国“L”形趋势的经济走势下，笔者立刻着手把自己在供应链金融这一领域的所思、所见、所为，从思想到流程再到操作的方法梳理出来。自知没有洪荒之力，搭建中小企业的共荣生态圈，特通过布道思想这种方式，参与到供应链金融系统的生态建设上来，以供金融机构、电商平台、专业市场、产业链核心企业、上市公司、SaaS 平台参考借鉴。

在过去的一年中，很多朋友为本书的出版做出了贡献。我的恩师南京大学钱志新教授对本书悉心指导，是我完成本书的精神力量。我工作上的前辈德威投资集团的董事长周建明为本书的写作提供了很多实际的案例。协鑫金控集团总裁束兰根（原交通银行行长）为本书提供了很多有益的意见和卓有成效的支持。每次与他们交谈，我都汲取了大量的智慧。我的师兄张孝明（荣大德信资本）给我的建议，推动了我对这一领域的更高思维层级的探索和思考。感谢我的家人在我写书期间对我的理解和支持，感谢我女儿对我的陪伴，你们是我永远的依靠。零壹财经的柏亮、张潇为本书的出版做了大量辛勤的工作，在此一并向他们表示由衷的感谢。

一个人也许走得更快，但大家一起走，会走得更远。笔者搭建链融网供应链金融平台（www.51lianrong.com），希望与产业和金融实践者多多交流。

前言

PREFACE

近年来，供应链金融作为一个金融创新业务在我国发展迅速，已成为银行、互联网金融等金融中介机构、金融信息服务机构及企业拓展发展空间增强竞争力的一个重要领域，也为供应链成员中的核心/平台企业与上下游企业提供了新的融资渠道。

供应链金融是指在对供应链内部的交易结构进行分析的基础上，运用自偿性贸易融资的信贷模型，并引入核心/平台企业、物流监管公司、资金流导引工具等的风险控制变量，对供应链的不同节点提供封闭的授信支持及其他结算、理财等综合金融服务。供应链金融从整个供应链的每一个环节出发，金融机构利用各种金融工具，引进第三方监管公司参与监管，把物流、商流、资金流、信息流链条进行有效的衔接与整合，组织和调节供应链运作过程中货币资金流动与实物商品流通趋向同步，从而提高资金运行效率的一系列经营活动。

供应链金融最早发起于银行。过去，银行实行大客户战略，重点服务大客户，导致信贷授信过于集中，助推了贷款风险过度集中，还造成了现金流与资金价值不匹配的问题。通过提供供应链金融服务，不仅分散了信贷投放，为中小企业提供了广泛的金融服务，改变了过于依赖单一大客户的局面，还可以发现一批成长过程中的优质中小企业客户群，从而能够改变银行对大客户依存度过高的现状，由于银行面向的对象由单一企业变为供应链整体，也将为银行带来更大的市场和利润回报。而且银行通过对中小企业物流、信息流的长期跟踪监测，能够比较容易获得企业真

实的经营资料，利于发现和培育真正的优质客户群体。

2016年3月政府工作报告里面，李克强总理同时谈到“互联网+”、“大众创业、万众创新”、“金融和实体经济结合”这三个问题。这三个问题同时被提出，三者之间必定存在着一些必然的联系，必然会衍生出一些新型行业，或者使现有行业得到升级，供应链金融3.0时代正是传统贸易金融、供应链金融2.0时代的升级产物。

想要真正达到供应链金融3.0，须从五个维度进行分析：

多样化的服务，即发展丰富的供应链服务的能力，并且这种能力具有很好的内涵与广度。实际上这意味着未来在打造供应链时，它不再是一个局部的供应链体系，它会涉及B2B、B2C，甚至跨不同领域之间形成完整的闭合回路，这也是供应链金融未来发展的方向，现在京东已经将京东金融集团分拆，将B2B、B2C打通，供应链金融、企业和个人理财融入其中。现在有些垂直工业品行业电商平台也开始嫁接供应链金融云频道，以金融服务促进平台交易的顺利进行。但要实现这个并不容易，无论B2B、B2C，其业务一定要达到标准化，一旦做不到标准化，供应链金融的风险就非常大。另一个重要问题就是O2O问题，原来的O+O是线上线下在很多环节共同分享内部资源，包括物流等，而供应链3.0时代就是要做到O×O，即O融O，是指结合线上线下平台，把采购、生产管理、物流、系统、金融全部都互相结合，交叉验证，并不断从中发现商业模式上的可行性或盲区。

客户黏性，即做供应链金融时，需渗透到客户供应链底层，并且透过底层服务产生服务的价值和渠道。所谓底层服务就是能帮助客户或行业建构最基本的开放平台和构架，使之能低成本、高效率、有保障地展开供应链运营，说得简单点就是供应链的真正外包，即客户只需要做好研发和销售，其余的全靠供应链的生态基础解决。而底层服务的关键取决于四个层面：第一，交易服务底层化（便捷的交易平台、交易方式）；第二，交易数据底层化（便捷的云存储、云计算、线上系统）；第三，

交易物流底层化（便捷的物流管理、资源整合、物流多样化服务）；第四，交易投资底层化（便捷的财务管理、良好的现金流量周期、低度的资产性投资）。

产金闭环，即能够提升供应链生态与金融生态良好结合、互动的能力。产金闭环要实现几个循环回路：产业与金融、生活与金融、互联网与供应链（包括金融活动）、消费生活、生产经营、沟通社交这六个方面。目前很多供应链金融普遍存在的问题就产资闭环相对比较少。如所谓的 P2P 互联网金融跑路问题，表面上是资金收不回来，缺乏优质的资产标的，其深层次原因是未实现与产业的对接。这一点京东做得就很好，目前京东虽然还没有做到整个供应链产资回路，但是实际上，今天的京东已经形成一个相对稳定的金融回路生态圈，其利用供应链融资、跨产业金融、平台金融、消费金融、孵化金融、战略合作等一系列金融手段形成一个完整的产业和生活金融生态圈。

大数据，即通过供应链运营和其他各种渠道获得相应的结构和非结构、静态和动态、生产和生活数据的能力。未来的小微企业融资，企业经营数据可能是其唯一能够得到认同的抵押资产。除了传统的数据运营，第三方处获得数据，还需要嵌入到客户的虚拟和实体的网络中，或者在提供底层服务的过程中获得数据。例如，管家婆正式运用针对传统渠道中小贸易企业的这样一类群体，在基于它进销存的大数据基础上，找来经营稳定、有信用的企业嫁接金融机构，进行融资。

共同进化生态，即供应链聚合多样性主体的能力，这种能力能够把企业的业务伸展到客户端，能够整合供应链上各利益相关者，并且实现共同发展、协同创新的程度。在目前互联网经济下，客户分布是碎片化的，行业、区域、体量、层次都是不同。供应链金融 3.0 环境下，碎片化的客户如何对接供应链？如何做批量化的服务？如何做进行风险定价和控制？如何嫁接低成本的资金和渠道？如何处理与金融机构的关系？这些都是当今供应链金融需要思考的问题。可喜的是，现在各种业态的资源所有者和中介开始跃跃欲试，跨界合作，重塑供应链金融的生态，拼凑融资企业的多维度画像。

“互联网+”时代的到来，基于大数据的运用和竞争，将成为最强劲的创新动力之一，使得唤醒沉睡的数据、服务实体经济成为一种可能。如何整合分析海量数据中对于金融的独特意义？如何让数据创造新的价值、扶持小微企业？如何联手核心企业，打造供应链竞争优势？如何破解互联网金融落地课题、突破传统的信贷藩篱？

近些年来，供应链上的核心企业、平台企业、供应链公司、物流公司也纷纷依托自身的优势，开展围绕供应链的融资服务。这部分企业要么对产业链有较强的话语权和掌控力，要么熟悉整个的供应链环节，要么对供应链的某一环节有极强的控制力和信息渠道。涉足供应链金融，不仅是对自身业务的有力补充，也促进自身商业模式的升级。

本书共 12 章。首先介绍了供应链金融相关概述、中国供应链金融市场运行环境等，接着分析了开展供应链金融的大数据思维和投行思维的理念，然后介绍了供应链金融的风险控制方式和系统，开展供应链金融业务的工作流程和操作方式及案例。最后介绍了供应链金融平台化时代，传统交易平台的供应链金融开展路径，针对两个传统行业转型 B2B 平台做供应链金融进行可行性分析、中国供应链金融行业发展趋势的预测。您若想对供应链金融产业有系统的了解，本书是您不可或缺的重要工具。

PART
ONE

供应链金融技术解析

Chapter 01

第 1 章

供应链金融产生的内在逻辑/ 2

第一节 供应链金融产生逻辑/ 3

- 一、供应链金融概念/ 4
- 二、供应链金融的发生机理/ 7
- 三、供应链金融基本产品/ 10

第二节 供应链金融解决的问题/ 20

- 一、中小企业融资难/ 21
- 二、核心/平台企业生态升级/ 24
- 三、多层次金融服务缺席/ 25

Chapter 02

第 2 章

供应链金融的大数据思维与投行思维/ 27

第一节 供应链金融的大数据思维/ 29

- 一、金融创新与大数据/ 29
- 二、大数据对供应链金融的影响/ 30
- 三、大数据风控技术/ 32

- 四、大数据可视化和数据质押/ 37
- 五、大数据下供应链金融的发展趋势/ 38

第二节 供应链金融的投行思维/ 42

- 一、供应链金融市场容量/ 42
- 二、供应链金融资产证券化/ 43

Chapter 03

第 3 章

供应链金融风控技术/ 48

第一节 贷前资信调查评估/ 49

- 一、业务调查/ 50
- 二、公司治理调查/ 53
- 三、公司财务调查/ 55
- 四、公司合法合规调查/ 59

第二节 贷中风险管控/ 63

- 一、商流管控模型/ 63
- 二、资金流管控模型/ 70

Chapter 04

第 4 章

动产质押技术及系统/ 73

第一节 动产质押业务流程及风险防控/ 73

- 一、动产质押业务流程/ 73
- 二、贷前准备/ 74
- 三、贷中操作流程/ 80
- 四、贷后管理/ 84

第二节 动产质押系统/ 89

- 一、动产质押系统简介/ 89
- 二、系统设计/ 90

商业保理技术及系统/ 101

第一节 商业保理业务流程及风险防控/ 101

一、基本规定/ 101

二、业务流程/ 105

三、风险管理与内部控制/ 121

第二节 商业保理云系统/ 138

一、商业保理云系统简介/ 138

二、系统设计/ 140

PART

TWO

供应链金融操作及案例解析

商超渠道供应链金融/ 163

第一节 商超渠道简述/ 163

一、商超行业产业链介绍/ 163

二、商超行业产业链信息流分析/ 164

三、商超行业产业链资金流分析/ 165

四、商超行业产业链物流分析/ 166

第二节 操作模式/ 166

一、商超应收账款融资（融资方抬头）/ 167

二、商超应收账款融资（供应链金融公司抬头）/ 172

三、商超订单融资（融资方抬头）/ 182

四、商超订单融资（供应链金融公司抬头）/ 192

- 第三节 商超渠道供应链金融创新案例/ 202
 - 一、A 贸易公司飞利浦小家电存货质押融资/ 202
 - 二、J 生活用品有限公司生活用品存货质押融资/ 207

Chapter 07

第 7 章

电视购物渠道供应链金融/ 213

第一节 电视购物渠道简述/ 213

- 一、电视购物概述/ 213
- 二、渠道业务环节/ 213

第二节 操作模式/ 217

- 一、电视购物预付款采购模式/ 217
- 二、电视购物货到付款模式/ 233
- 三、电视购物销售单融资模式/ 246

第三节 电视购物渠道供应链金融创新案例/ 259

- 一、C 电器公司洗衣机分销融资/ 259
- 二、M 工贸公司手链产品分销融资/ 269
- 三、Y 通信器材有限公司数码产品应收账款融资/ 278

Chapter 08

第 8 章

传统渠道供应链金融/ 284

第一节 传统渠道简述/ 284

- 一、传统渠道产业链介绍/ 284
- 二、传统渠道金融服务需求/ 285

第二节 操作模式/ 286

- 一、批发分销-先款后货模式/ 286
- 二、托盘分销-融通仓模式/ 293

三、托盘分销-保兑仓模式/ 299

第三节 传统渠道供应链金融创新案例/ 305

一、H 电冰箱制造有限公司先款后货融资/ 305

二、X 通信设备公司预付款融资/ 309

Chapter 09

第 9 章

电子商务渠道供应链金融/ 319

第一节 电商渠道简述/ 319

一、电商渠道产业链介绍/ 319

二、电商渠道金融服务需求/ 320

第二节 操作模式/ 321

第三节 电子商务渠道供应链金融创新案例/ 328

一、K 电商贸易公司 kiddy 安全座椅预付款融资/ 328

PART

THREE

供应链金融平台化时代

Chapter 10

第 10 章

**建筑智能化系统建材 B2B 电商平台
供应链金融商业模式/ 336**

第一节 建筑智能化系统行业金融服务需求/ 336

一、建筑智能化工程行业总体产业链介绍/ 336

二、行业上下游产业状况/ 340

三、建筑智能化系统行业细分产业链经营模式/ 344

第二节 建筑智能化行业 B2B 平台供应链金融的
可行性分析/ 348

一、建筑智能化系统产业融资服务需求分析/ 348

二、建筑智能化系统建材 B2B 电商平台优势/ 353

第三节 建筑智能化系统建材 B2B 电子商务平台
商业模式/ 356

一、B2B 平台商业模式/ 356

二、B2B 电商平台供应链金融产品方案/ 362

Chapter 11

第 11 章

印刷耗材行业 B2B 电商平台供应链金融商业模式/ 369

第一节 印刷行业产业链概况/ 369

一、印刷产业链市场结构/ 369

二、印刷产业链金融痛点/ 370

第二节 油墨企业供应链金融方案/ 370

一、油墨行业供应链概述/ 370

二、油墨企业供应链金融服务方案/ 373

第三节 印刷企业供应链金融方案/ 377

一、印刷行业供应链概述/ 377

二、印刷企业供应链金融服务方案/ 395

Chapter 12

第 12 章

供应链金融的互联网化/ 401

第一节 供应链金融互联网化是垂直 B2B 电商主导的
时代/ 401

一、垂直 B2B 电商优势：专业/ 402

二、垂直 B2B 电商优势：O2O 闭环/ 403

三、垂直 B2B 电商优势：大数据/ 404