



平安银行首推供应链金融 2.0

携复旦大学共建供应链金融工作室

■ 本报记者 丁翊轩

2012年12月19日,复旦大学-平安银行供应链金融工作室成立仪式暨平安银行供应链金融2.0发布会在上海复旦大学逸夫科技楼举行。这是“平深”整合之后,供应链金融业务作为新平安银行的品牌业务首发登场,组合推出供应链金融2.0系列7大产品。同日,“复旦大学-平安银行供应链金融工作室”宣布正式成立,平安银行董事长、复旦大学林尚立副校长代表双方为工作室揭牌,开启产学研合作、助力供应链金融发展的新阶段。

供应链金融 2.0 助力供应链互动、协同和可视

中国迄今最大的金融并购——深圳发展银行与平安银行整合已于2012年9月胜利收官。摆在新平安银行面前的挑战之一,就是如何继续和发挥供应链金融这一原深发展的独特优势,助力新银行取得新超越。

早在2009年,平安银行推出线上供应链金融服务,以支持金融危机之后有远见核心企业的整合供应链行动,联合核心企业及其物流伙伴,帮助上下游配套企业融资,以优化财务供应链表现,保持供应链整体的稳定性。“这一举措非常适时帮助了大企业的供应链协同战略,到2012年11月底,已有150多家大企业采用我行线上供应链金融服务,支持3400家上下游配套企业获得供应链融资。”平安银行对公产品与现金管理部总经理金晓龙称,“因为银行系统支持了商务、物流与融资等主要经营活动,并与大企业及相关物流公司系统实现了信息即时交互与共享,线上供应链金融服务不仅在融资可得性和服务效率上显著优化,同时更有力提升了客户满意度。”

平安银行发现,网络技术在促进供应链加速协同步伐的同时,对供应链管理、供应链金融的互动性与能见度提出了全新要求。传统的供应链金融服务,银行有什么,企业“被动”接受什么,供应链上下游之间的物流、资金流、信息流无法共享和整合,流程无法有效衔接的情况,越来越难以适应供应链电子商务化的管理需求。为此,平安银行推出供应链金融2.0服务,致力于实现金融服务的“在线可得”与多方信息的“清晰可见”两大功能:一是在线整合与衔接各方流程,建立商务、资金服务与物流服务无缝衔接的高速工作通道,让融资“在线可得”;二是实现整合与共享银行、核心企业与上下游企业,以及物流伙伴之间割裂的分散信息,银行通过企业在平台上留下的“痕迹”信息,为企业整合所需信息、提供增值服务,让供应链管理与服务“清晰可见”。

该行最近完成的一项对800多家企业进行的供应链管理调查,有力印证了供应链协同趋势与可见性需求。数据显示,75%的受访企业认为企业建立的上下游供应链体系需要合作共赢,无论在产品和业务流程设计,还是在生产计划与预测,以及信息共享等方面需要开展广泛的合作和交流。有近70%的受访企业希望能够借助网络技术和供应链管理系统了解上游供应商的财务状况,库存和生产计划等信息,超过七成的企业也表达了希望获取下游经销商的财务状况、销售计划和库存等信息的诉求。

首期推7大产品与服务

金晓龙总经理在新闻发布会上给供应链

金融2.0下了一个定义,他认为,“供应链金融2.0以互动、协同、可视理念,利用成熟互联网和IT技术构建平台,链接供应链的上下游及各参与方,包括核心企业、中小企业、银行、物流服务商等,实现各方信息交互、业务协同、交易透明,并通过对相关各方经营活动中所产生的商流、物流、资金流、信息流的归集和整合,提供适应供应链全链条的在线融资、结算、投资理财等综合金融与增值服务。”

此次平安银行推出的供应链金融2.0服务,不仅仅是该行线上供应链金融服务的升级,同时通过供应链在线活动的信息整合,更强调基于网络服务平台之上各参与主体之间的互动与协同作业,以及彼此之间的“能见度”。供应链金融2.0涵盖了预付线上融资、存货线上融资、线上反向保理、电子仓单质押线上融资、核心企业协同、增值信息服务、公司金卫士等7大产品与服务。7大产品体现了多向互动,展现出供应链金融2.0协同、互



研究实践基地授牌仪式

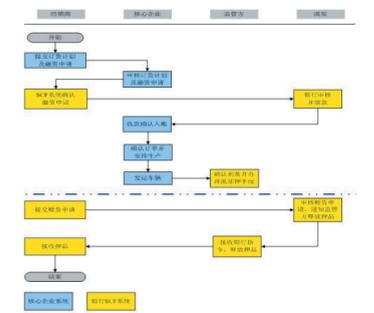
动、可视的特征,产品体系和内涵更为丰富,更加契合企业及相关各方的需求。

企业通过登录平安银行企业网银——“线上供应链金融”通道,即可在线完成合同签订、融资申请、质押物在线入库、存货管理、打款赎货等主要业务流程,实现供应链金融信息流在经销商、核心厂商、物流公司、银行间的全流程控制。同时,客户可通过网银、手机和邮箱等多种渠道实时获取业务信息。

4大产品贯通供应链全流程线上融资

平安银行产品专家介绍,本次供应链金融2.0实现了该行全流程供应链融资业务完整向网络平台迁移,并根据不同的“1+N”链条灵活应用产品组合。

面向核心企业驱动的“1+N”供应链企业客户群,平安银行整合了“线上存货融资+线上反向保理+线上预付融资”等产品组合,涵盖了从客户订单到原材料供应备货至核心企业生产的全过程。(图表1)



联合物流公司并实现“银行-物流-供应链电子商务”系统之间的工作流程对接与数据实时交互,是供应链金融2.0的显著特色。据悉,截止到目前,该行线上供应链金融系统已实现与3家物流公司系统的业务对接,支持该行供应链全流程线上融资服务。

供应链全流程线上融资的一大好处,在于给予供应链企业“精益金融”服务。据出席发布会的宝马金融市场总监刘军先生介绍,采用平安银行供应链金融2.0服务,宝马经销商融资可以做到“单车、与车价及订车到售车周期”精确匹配的融资服务,不仅融资效率高,更可以大大节省融资额与成本。

在发展迅速的大宗商品电子交易市场,该行针对电子交易平台及交易会员推出了以“交易资金存管”、“交易会员线上融资”两大产品线为主的综合解决方案。一方面,通过交易资金查询模式、出入金模式、全监管模式、存管模式等多样化服务,为平台及会



员提供多渠道的查询对账、出入金、自动清算等服务,并确保资金的封闭安全运行;另一方面,通过已有和拟交收电子仓单质押线上融资、定向透支、循环贷等多种融资模式,为交易会员提供与平台交易完全嵌入的全流程线上融资服务,并最大限度提升平台的实际交易量,助推平台健康发展。截至目前,该行已和近90家交易平台建立了业务关系,服务的交易会员超过5000户。

洞悉企业2.0管理诉求,推协同数据增值服务

平安银行产品专家介绍,供应链金融包括但不限于贸易融资、供应链融资、物流金融/融资,也包括与供应链交易活动协同匹配的现金管理服务、对账核销和数据增值服务。在微信、轻博客等web2.0典型应用备受追捧的时代,供应链协同信息“可读”、“可写”和“可交互”成为供应链金融2.0服务创新的创意原点。供应链金融2.0时代,企业需要什么,银行应当能快速识别、响应和提供服务。

平安银行选择在线数据对接与挖掘切入,开发供应链协同、增值信息服务。该行线上供应链金融系统,将“1+N”供应链企业、银行、第三方物流监管方等合作伙伴汇集于同一平台在线作业,然后,银行通过各方在平台上留下的“痕迹”,为企业进一步整合所需信息提供完善的金融解决方案与增值服务。

外围经济环境的不确定性与竞争加剧,



复旦-平安供应链金融工作室揭牌仪式

需要企业对日常经营生产进行精益管理。做到这一点,一方面要求内部管理的高效率,另一方面要求供应链上下游之间的信息互通互联。如前述,该行调查发现,高达七成的受访企业希望能够了解上下游财务状况、库存和生产/销售计划信息。一家核心企业要制定精准的生产计划,既需要知道上游供货商有多少授信额度,还有多少库存,又要知道下游销售商有多少授信额度、销量流转如何等。

本次平安银行推出的增值信息服务,可以整合供应链上下游各类信息,对业务数据进行数据挖掘处理。比如某商贸企业贸易量非常大,通常收取客户汇入款项后,安排发货。选取供应链金融2.0增值信息服务后,银行会根据企业的需要,每当客户账户有存款汇入汇出时,客户手机就能实时反映,“有多少钱、钱从哪里来、到哪里去”等等诸多信息,同时银行可以根据客户需要定制服务,如提供汇总业务台账、实现多方实时

干热点高度相关,如中小企业融资、金融变革、产业升级、商业模式创新等等,为经济学、金融学和管理学的研究开辟出一块交叉研究的沃土。

近年来,平安银行一直在开展供应链金融的理论研究和实践探索,同时推进理论研究和实践探索的互动和携行。早在2010年,平安银行就展开与复旦大学的合作,两年来携手在复旦大学经济学院研究生教学中,开设了全国首个供应链金融课程、设立了第一个供应链金融专业硕士方向、第一个供应链金融奖学金,在供应链金融风险管理、定价、交叉营销等多方面开展了课题研究,发表了多篇合作论文,协同研究与创新成效斐然。

在当天发布会现场,复旦大学携手平安银行,同时举办了“复旦大学-平安银行供应链金融工作室”成立仪式,共建研究实践基地,将平安银行作为供应链金融学科的教



供应链金融奖学金颁奖仪式

对账等综合金融服务,无需财务人员打电话、登陆网银甚至派人到开户行询问,企业省心省力、非常便利。

银校合作共促供应链金融2.0发展

供应链金融并不是一项简单的金融服务技术,它蕴涵了在全球化的产业组织变革背景下,银行业服务创新的破题之解。这一领域涉及信贷结构化设计、物流、资金流监控、信用捆绑、动产担保物权控制、反向融资、风险定价、线上化等一系列金融、物流和IT的前沿课题,并与当前国民经济中的若

学和平台。

据悉,复旦大学和平安银行将调派充足力量投入供应链金融研究,“供应链金融工作室”将由复旦大学国际金融系主任刘红忠教授亲自担纲。未来,双方将重点关注在经济转型升级、结构深化过程中,将供应链金融拓展到更广泛的行业金融、产业金融、平台金融领域,探求产业与金融深度融合、产业深度科技化背景下的商业模式创新,更前瞻地培育优秀人才,有力促进供应链金融2.0发展。

参考1:微案例

线上供应链金融系统核心企业协同是增强企业风险防范能力、提升供应链管理效率及供应链整体竞争力的一把“利剑”。一家汽车生产厂商内部ERP系统与平安银行线上供应链金融系统对接,将经过贸易背景审核的经销商融资需求数据发送给线上供应链金融系统;平安银行在此基础上通过全电子化的数据进行出账审核,半个小时即可发放贷款;厂商即时得到出账结果,据此安排生产计划。

当经销商赎货时,可以先通过网银提交申请,线上划转资金;平安银行据此审核,全电子化流程,5分钟即可通知厂商(或者监管方)放货。该厂商以此助力经销商获取融资,扩大销售规模,从而提升自身的产销量,稳定供应链运作。(图表2)



供应链金融2.0不仅实现了产品的网络化、营销的网络化、服务的在线化、风险控制的标准化和业务合规的自动化,同时构筑了适应于多个行业“1+N”供应链客户,满足多方无缝对接、可视界面统一、信息实时共享等条件的电子作业平台。而其更深远的意义在于,线上供应链金融有助于中小企业通过导入IT系统,更深度地融入供应链和协同于供应链的经营脉动。这不仅有利于开展供应链金融的银行创新出简约高效的业务模式,也有利于银行进一步管控融资风险,降低操作成本。

参考2:供应链金融2.0新产品简介

【增值信息服务】

线上供应链金融系统整合了供应链上下游各类信息,对业务数据进行数据挖掘处理。为核心企业提供了供应链管理中的资金流、物流、商流信息的查询,以及下游销售链的总账、经销商分账与额度等综合金融信息的查询功能;同时,也为授信客户提供了授信额度、业务台账、融资明细、库存押品、商品销售等综合信息的查询功能。

【存货线上融资】

该行与监管方合作,通过该行线上融资平台和监管方仓储监管平台的在线协同,为客户提供在线质押、在线出账、在线赎货、在线还款等服务。

【核心企业协同】

银行通过线上供应链金融系统实现与核心企业的数据协同,促进核心企业与供应链中合作者的在线商流、资金流、物流、信息流的交互,增强其风险防范能力,提升供应链管理效率及供应链整体竞争力。核心企业借助线上化数据协同的方式,不仅可实时获取上下游企业的融资数据,还可通过既有的监管方数据通道,掌握上下游企业的库存数据,从而预测市场变化趋势,有效防范供应链经营风险,为制定生产经营策略提供数据支撑。

【预付融资】

这是该行与核心企业、监管方合作,通过该行线上融资平台、核心企业电子商务平台和监管方仓储监管平台等多方在线协同,为供应链下游企业提供的一项全流程在线预付融资产品/服务。该产品为授信客户提供在线订贷、在线融资、在线抵/质押、在

线还款赎货等服务。

【公司金卫士】

这是该行继电话银行、网上银行后推出的又一全新、覆盖全国的以短信、邮件为渠道的客户服务产品。客户可以按需接收各类结算、授信信息,也可以主动通过短信实时查询相关信息,足不出户即可轻松享受快捷、专业、优质的7x24小时不间断服务。

【反向保理】

在买家(核心企业)资信水平很高,愿意向该行推荐供应商和提供应收账款信息,并承诺付款锁定的情况下,对对这些买家为付款人的应收账款或者订单,银行直接发放融资。

反向保理线上化模式是指通过线上供应链金融系统,核心企业可通过多种形式提供供应商应收账款(发票)信息、供应商可在在线完成应收账款转让及融资申请等操作、银行系统自动完成转让审核、融资在线发放及回款资金处理。

【电子仓单质押线上融资】

这是该行与现货类电子交易市场合作,通过该行线上融资平台、市场电

子交易平台和仓单管理平台等多方平台的互连互接,为市场交易会员特别订制的一项全流程在线融资产品/服务。通过拟交收电子仓单质押线上融资和已有电子仓单质押线上融资两种业务模式,买方交易会员和卖方交易会员的线上融资需求得以全面覆盖。买方交易会员,可以预先利用银行融资购得仓单,卖方交易会员,则可以以经市场注册登记的电子仓单在该行“贴现”,快速获得流动资金。(图表3)

