



●圆桌论坛三

供应链金融变局与产业效率



主持人:上海鲁兹商务副总裁、圆石金融研究院高级研究员赵家贤

嘉宾:上海汽车集团财务有限责任公司总经理沈根伟、上海日立电器有限公司首席财务官刘惠诚、花旗银行(中国)有限公司贸易融资部总监陈虹、渣打银行(中国)有限公司交易银行部中国区董事总经理许晟、美国普达科技有限公司副总裁崔志明、圆石金融研究院供应链管理总监雷文军

沈根伟:多年前新桥资本进入中国,收购原来的深圳发展银行,引进了现代意义上的供应链金融,即通过产业链上下游的关联度,通过核心企业的推荐,根据上下游企业和核心企业之间的供应链关系,确定授信,提供贷款,由此上下游企业资金得到解决,银行资金安全问题也得到了相应的保证,大家发现新的供应链金融能够给产业发展带来不同于以往的竞争力。

但这10年来,深发展还是始终停留在10年前的供应链模式上。产业链金融真正给中国产业带来实质性变化的是2004年中国第一家汽

车金融机构——上汽财务公司的诞生。汽车金融公司和以往银行作为产业之外的第三方金融机构不同,它是属于产业链内部产生的金融机构,通过供应链金融,现在旗下已经有1200家经销商和我们做批发融资业务。上汽财务公司有很高的授信效率,我们一年一定,如果有临时性需求,我们最快1—2天解决。我们可以提供24小时采购车辆服务,这就带来一个好处,经销商不需要怕银行收贷而保留大量的贷款,做到需要多少用多少。另外,额度随时可以增加,整车厂也可以马上取得贷款,不用担心影响销售。由于我们这种业务模式的加入,给经销商带来了效率,降低了成本,同时也加快了整车厂资金的周转。我们这种产业链金融是真正嵌入式的,嵌入到产业内部。真正做到一条线上一个链条无缝连接,通过这种嵌入式金融,确实给我们核心企业、上下游企业带来了很大的便利,大大提高了他们的效率,降低了他们的资金成本。

陈虹:目前花旗在全球已经拥

有超过1100个供应链融资项目以及超过78000个参与供应商,无论我们的核心企业客户是在纽约还是伦敦、上海、香港,我们对于供应商融资项目的实施都是由全球统一协调的专业供应链管理团队提供本地支持,正是因为这种强有力的支持,使得我们供应商融资项目能够在全球得到快速而且持续地发展。

怎么样把供应链从方案设计到成功的把它实施下去,总结下来就是一句话,把供应链变成共赢链。我们要帮助核心企业达到它的上下游,供应链的外部共赢以及内部共赢。核心企业作为买家,它能够拿到什么样的好处呢?一方面,它可以借为供应商融资项目稳定供应链,对它的生产肯定有帮助。另一方面,它可以拉长自己的DPO,延长应付账款账期,优化报表。还有如果共赢的盘子做的更大,再进行商业谈判可以有降低货价的好处。供应商参加供应链融资方案,首先他可以拿到一个无追索权的应收账款贴现,无需用自己的授信向银行申请贷款,用的是核心企业在银行比

较好的授信级别的授信去做的,所以供应商拿到的贴现价格、融资价格一定比自己做贷款融资拿到的价格更优惠,节省了财务成本。更值得一提的是供应商拿的是无追索贷款,在他的报表中可以直接把DSO缩短到0天,应收账款变成入账了,对他的报表具有提升的意义。那么银行的赢点在哪里?大家知道我们银行做任何一个融资项目最看重的是风险控制,供应链融资因为是端对端服务,一方面像上汽这样的核心企业,是银行的核心买方企业客户,银行是基于企业真实的贸易流、采购,每一笔上传到我们银行的平台上,我们即刻把资金打给供应商,这叫“精准地把流动性注入供应链”。从银行的角度来讲,风险控制成本、操作成本、合规成本都是低的。正因为有这些好处,所以作为银行我们愿意去发展这些供应商融资项目。

许晟:渣打银行去年开始正式推出一个口号,“与企业的生态环境共存、共进、共退”,这意味着我们和客户洽谈时,不是从卖产品、卖方案的角度入手,而是真正从一个客户所存在的生态圈入手,帮助企业衔接上下游的需求。

渣打整个方案的设计是非常多元化的,是以客户需求和出发点作为基准的。多元化的体现一是在经销商方面,以产业为导向,通过和核心企业经销的关系给它进行独立地授信,使得它有足够资本能够为它的核心企业进行更好地分销。这样,分销商可以销售更多的车,核心企业可以把更多的车辆卖给中国的用户,银行从中也能够得到收益,从而形成三赢关系。多元化的体现二是在渣打供应链融资概念里,整个前端、后端都非常多元化,都可以做。另外渣打的方案也可以是纸质、电子化的,从具体融资的工具角度来说可能是一个发票融资,或是银行存兑汇票,可能是应付账款。

刘惠诚:上海日立电器是一个供应链金融的实施者。在供应链金融上有三个方面的体会:第一,融

资。大家都知道最近几年经济持续低迷,制造业的压力也相当大,我们采购中心面临供应商的压力也很大。我一直想我们财务部门能不能做一些工作,为采购部门释放一点压力。一个就是解决供应链的资金和成本的压力,让采购部门和供应商商谈的时候能够轻松一点。第二,在财务报表结构上是不是能够改善,资金成本上是不是有所变化。另外,我们财务部门能够做什么让财务监管嵌入到公司运营当中,而且让采购部门、运营部门对财务部门介入离不开。斗争了很久,觉得供应链融资这事可以做,想明白以后就开始做这个事情。

经过近一年的时间探索发现,第一,现在现金周转的天数下降很明显,大概10多天。第二,财务费用有一些下降,还有结合其他的金融工具,财务费用有明显下降。第三,负债结构发生了很大的变化,整个公司的有息负债明显下降,这也是我们大股东有明确要求的。

崔志明:供应链金融就是帮助企业怎么加快资金的周转。过去这些年从欧美到国内,第三方金融服务的平台起到很大的作用,因为供应链金融对每一个企业都需要个性化设计,和企业的产品、所在的服务行业、IT系统整合对接,这个任务是非常大的,可能银行并不能完全达到企业的要求或者很快速的反应。我们公司两年前搭建了供应链金融服务平台,帮助核心企业管理供应链金融的业务,在企业 and 银行之间搭建一个桥梁,帮助企业把供应链金融业务管好,实现共赢。供应链金融毕竟还是一个金融业务,挺复杂,作为企业来讲比如生产性企业,没有团队、系统,



王廷富:中小企业从上到下和从下到上结合,五个围度看企业。首先是看行业,你的行业是不是新兴行业,或者传统行业有没有开拓新的市场。第二个围度,我们看你企业核心竞争力在哪里,是通过你的技术、市场、品牌还是通过你的规模经济来创造和你竞争对手不一样的护城河。第三,看企业的团队。企业管理团队应该是持大股东或者持有一定比例的股份,这样才会真正投入企业经营当中,把个人利益和经营结合在一起。包括团队整个构成,有没有较强的团队组合,企业整

个构成还是比较优秀的。第四,看企业整个财务状况是否健康,企业现金流是否稳健,看你企业是否存在舞弊的情况,如果为了融资出现舞弊,我们绝对是一票否决制。第五,看企业的合规性。我们投资的企业希望在资本市场实现退出,无论你是上海股交所、新三板、创业板、主板上市,希望它具有比较好的合规性,包括历史沿革是否出现不可逾越的障碍。从这五个围度考察企业是否具备我们挑选的标的。通常不到1%的企业会成为我们最后投资的目标。

●圆桌论坛四

中小企业发展与资本市场

如何通过场外市场实现融资和快速成长

主持人:中颐股份董事总经理于顺喜

参与嘉宾:昂华(上海)自动化工程股份有限公司董事长陈亮、华东师范大学金融学客座教授、天使投资人潘鸿、上海股权托管交易中心创新业务部总监陈妍妍、兴富资本创始合伙人王廷富。

潘鸿:谈到中小企业面临的问题,我觉得面临两种压力,体现一种结果。第一,竞争的压力。第二,经营的压力。这两种压力都是如影随形的,体现的结果,没有钱,原因是没有利润。另外现金流更困难,因为我们中小企业采购原材料预付,现金流比利润更差。同时,通过银行融资非常困难,所以我们中小企业在目前这种情况下如果没有得到外来资本的支持确实压力很大。

现在很多中小企业关于资本的意识越来越强,以下两个没有争议,第一,要不要股权融资。很多中小企业觉得拿到融资很好。第二,要不要上市。包括创业板、中小板甚至主板,这个也没有分歧。现在有争议的主要是以下两个问题:第一,要不要在场外市场挂牌,没有成交量,价格很低,交易不活跃,融不到资,先进入场外市场挂牌,然后再去上创业板和中小板,这样效率高,成本低,合乎逻辑;第二,如果我已经确定了要挂牌,是在新三板还是上海股权交易中心还是深圳的前海?这个问题也很好比较。遵循三个原则。第一,就近;第二,要分析了解自己的需求;第三,了解各场外市场的特点。若企业产品经营做得很好,如果有资本运作与资本经营意识和能力,相当于我们有两个翅膀,这样我们企业在竞争当中就会处于优势。

陈亮:中小企业要拿到钱挺挺不容易的,昂华是作为一个项目型的公司,客户基本上是欧美企业或者主要的车厂,类似于上汽这样的车厂或者主机厂,员工基本上都是外企500强企业出来的、非常好的资质,我们的财务非常规范。2011年成立,2012年就在上股交挂牌,有专业的审计和所有的保障。同时我们是订单型的,客户给一个订单,我们开始做。即使在这样的情况下昂华拿第一笔贷款的时候也非常困难,谈了几十家银行,刚开始都非常好,都会跟你说这个可以,国家支持这样企业的发展。但实际操作时因这样那样的原因全部是空话,比如说银行会给你推荐一些保理业务,但后面操作不了。它要求你的客户承诺你在什么时间段一定把资金打到银行的账上,我们类似的装备制造型企业是非标的,客户不可能在你还没有完成验收的情况下给你做承诺,所有好的东西都没有办法达成。我们第一个成功的案例是科技履约贷,一个信用的贷款。对于我们来说,中小企业要拿到第一笔资金非常难,还是靠朋友借款、亲戚借款比较可靠,但后续信用贷款可能要注意,要在企业还不缺资金时就要建立起银行的交流和流水,帮助企业今后需要资金时更方便贷款。其他的中小企业一样会遇到这些困难,希望我们可以拿到更多的中小企业的支持。尤其是信用类贷款的支持,从我们现在来看,也要感谢股交中心的平台,有了科技履约贷之后,股交中心还有新开发的股权质押贷款包括其它的各种融资方式,这也是我们身处上海好的地方。

陈妍妍:中小企业的发展核心

问题是融资难、融资贵的问题,要解决融资问题,融资渠道有两个:股权融资和债权融资,债权融资主要依靠银行贷款,银行的风控体系决定了科技型中小企业和银行风控体系无法匹配。所以我们要寻求另外一种渠道,股权融资,从哪里来?天使、PE和其他的股权投资,这些社会资本它的风险承受能力比银行要高,但是资本的本质是逐利的,它和企业“结婚”的前提是要“离婚”自由,退出渠道要比较通畅。当下我们国家主要是靠资本市场,不管是我们中小企业科创板还是新三板,要有退出渠道。中小企业要想解决融资融智的问题,就要尽早对接资本市场,找到一个能够挂牌的地方。

我们场外市场这几年大发展,取决于几个方面的因素。第一,政府的大力推动,很多过去非常给力的政策,补贴非常高。第二,以中介机构进行的市场教育,让很多人认识到有一个场外市场是服务于中小微企业的。我们大量的中小微企业涌向场外市场,以新三板为代表,还有上海股交中心科创板、Q板等等,为什么会出现僵尸股的现象呢?主要原因是它挂牌以后没有人管理,没有人提供服务,融不到钱,也没有交易。企业进入资本市场如何利用好资本市场获得融资和交易,这方面知识技能还不够。另一方面,我们的交易所还是传统的衙门思维,你到我这里来我监管的思维,根本谈不上服务。比如创新业务部,就是服务于企业的,过去这种部门交易所没有,事实上我的目的是为了解决企业的融资和交易的问题,股交中心我们有三分之一的员工都是在帮企业做服务的。还有一个就是很多中介机构因为服务中小微企业

不挣钱,在这方面的投入包括挂牌以后的后续跟进懈怠了。为什么会有一些非法集资的现象出现呢?企业挂牌没有人管,要解决融资交易的问题,每年挂牌的成本都是很高的,几十万元,还有信息披露。怎么办?自己去找投资找资金,在这个过程中当中有一些黑中介出现了,他们帮助企业融资,收取高昂的成本,甚至有5成的融资成本,这个过程当中使用了公开路演、上电视、上报纸、发传单、打电话,牵连了很多企业,挂牌不仅没有融到资,还使得企业在违法违规上留下了一笔,可能影响到以后的规范运作。我们企业在登陆资本市场的时候要对自己有一个比较好的评估,同时要找到切实有服务能力规范的中介机构。



论坛专题由本报编辑部根据速记内容编辑整理,均未经本人审定。