

供应链金融在建筑企业的应用

——基于建设银行“E信通”业务实践的思考

付军

摘要：本文基于对供应链金融的实质与意义的理解，从供应链金融在建筑企业的应用角度出发，结合案例分析中国建设银行“E信通”业务在施工企业的实施情况，并针对实践中存在的付款程序复杂、增加财务成本等问题，从核心企业、供应商和金融机构三个层面提出完善的对策建议。

关键词：供应链金融；“E信通”；融资；建筑企业

中图分类号：F275；F426 **文献标志码：**A **文章编号：**1003-286X(2020)11-0046-03

建筑企业较于其他类型企业，在投融资过程中具有以下特征：资金需求大，市场竞争激烈导致施工垫资增加，结算周期长，工程款拖欠难以收回；建设过程中需要耗用大量的人力和物资设备，施工成本高，利润率偏低。近年来受“降杠杆”等宏观政策影响，建筑企业传统融资受限，普遍面临资金紧张局面，特别是建筑施工企业链条上的中小企业，由于经营规模较小，优质资产少，难以在企业信用上进行自证。供应链金融是一种创新融资模式，能够以核心企业的黏性、交易历史，以及对供应链的管控效率来评估链条上企业的信用，据此为核心企业及其上下游企业提供融资。本文以建设银行供应链金融产品“E信通”为例，深入分析供应链金融的业务实质，解析供应链金融相关业务应用，以助力建筑企业及其链条上中小企业的生存发展。

一、“E信通”业务流程与相关方运用该产品的作用及风险分析

“E信通”是中国建设银行推出的一款供应链网络产品，为核心企业上游供应商提供全流程网上操作的应收账款融资业务。其主要业务流程为：核心企业与供应商发生真实交易并办理结算后，由核心企业在该行网络平台上以签发电子付款承诺函（融信）作为支付工具，支付给供应商；供应商在该平台上收到电子付款承诺函后，可以持有至到期或者任意拆分转让支付给上游企业或其他接收融信的单位，有资金需求的供应商也可将收到的融信卖断给建设银行，实现在线保理融资。具体流程如图1所示。

开展“E信通”业务，对于核心企业、供应商以及银行等不同参与方而言，具有如下优点：第一，对核心企业

而言，能够延长账期，改善支付结构，降低财务费用，缓解支付压力。因供应链上各级供应商均可享受核心企业分解出的授信额度，以此能够加强其对核心企业的依附性，从而提高核心企业议价能力，压缩交易成本。此外，核心企业能够借此梳理链条上游的全体企业，在此基础上压缩采购环节，降低购货成本。第二，对供应商而言，能够借助核心企业的信用获得融资便利。通过核心企业增信，供应商能够获得相对低门槛、低成本的融资渠道，特别对于中小型供应商企业，依附核心企业并利用供应链金融产品进行融资，在成本和难度上肯定会低于独立寻求融资。供应商更可通过电子付款承诺的线上流转、融资变现等实施对该融信的使用。第三，对商业银行而言，银行能够拓宽中小型建筑企业贷款市场，寻求新的利润增长点。银行改变了传统的信用评定角度，

作者简介：付 军，中铁大桥局集团有限公司。

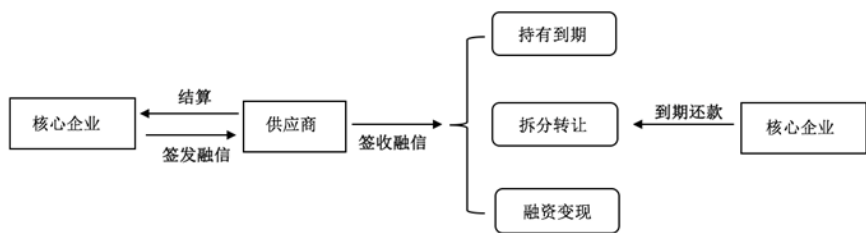


图1 “E信通”业务操作流程

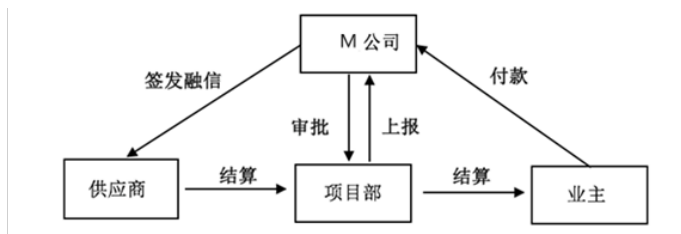


图2 通过“E信通”业务的付款流程

基于整个供应链的质量，以及中小企业与核心企业的真实交易提供融资支持，只要有了应收应付款就存在提供融资支持的基础，风控方式是通过给供应链上的核心企业进行征信和控制，省去了给中小企业贷款前后繁杂的审核和风控程序，降低了融资风险和成本。另外，供应商为了操作方便多数会选择去核心企业指定的银行开设对公账户，进一步扩展了银行的客户范围。

同时，这种模式对前述各参与方也具有一定的风险：首先，核心企业可能存在到期支付刚性兑付的财务风险和逾期风险，因为该模式固化了兑付期限和金额，如果到期不能兑付而出现违约，会对企业信用造成很大的伤害。其次，供应商也存在到期兑付的风险，若核心企业项目收益不佳或信用损坏，回款没有保证，也会导致到期时无法兑付，造成损失。最后，对于银行等金融机构，由于业务是基于真实交易的应收账款开展，最大的风险就是交易不真实，比如利用虚假应收账款骗取银行贷款，或项目管理员与节点企业相互勾结骗取融资资金等道德风险。除此之外，不同机构和企业对供应链金融概念的

认识和理解不同，导致对供应链金融相关业务的实践与探索也存在差异，再者，供应链与金融业务的结合具有一定的专业性和实操性，专业人才以及专业团队配置的缺失一定程度上也限制了相关业务的普及，这些现状对供应链金融更大范围的推行和更高层级的发展形成阻碍。

二、M公司运用建行“E信通”开展供应链金融的案例分析

（一）M公司应用“E信通”业务的实践

M公司为集团型大型建筑央企，公司工程项目遍布全国各地，公司通过设立项目部进行工程施工，常规的业务流程是项目部按照完工进度确认收入，并与下游业主进行结算，形成对业主的应收债权；同时与上游供应商进行结算确认成本，形成对供应商的债务——应付账款。相关结算办理完成后形成各方债权债务，由业主拨付现金给项目部，项目部按照一定的支付比例支付现金给供应商或分包商。M公司本部在该结算支付流程中，一般只负责支付环节的付款审批，参与度不高。

2018年以来，M公司与建设银行合作，通过建行“E信通”业务平台，开始向供应商签发融资。“E信通”业务付款流程如图2所示，M公司项目部根据结算形成对上游供应商的应付账款后，基于对供应商真实交易形成的债务，结合支付比例等合同的约定，确定“E信通”业务计划融信额度，连同相关的合同、结算资料，上报给M公司本部审批。M公司本部核实与供应商债务的真实性后，在建行“E信通”业务平台上将计划额度的融信金额签发发给供应商，供应商在平台上签收后，项目部层面随即减少对该供应商的应付账款，同时增加等额的到期向银行兑付的“E信通”债务，供应商则将对该项目部的应收账款转换成由M集团公司本部承诺付款的“E信通”债权。

供应商接受融信之后，会在该银行融信平台上收到电子融信凭证，表示整个支付流程完成。“承诺付款方”为M公司，M公司是整个融资过程中的核心企业。融信的签发必须基于真实交易形成的应收未收债权和应付未付债务，供应商与项目部之间债权、债务的真实性以及融信额度的合理性，由M公司负责审核，银行复核并对M公司进行征信和风险控制。融信的收发完成后，供应商可以根据自己的需求进行后续操作，将该笔融信拆分支付、融资转让或者持有至到期。

（二）“E信通”实践中存在的问题

在实际业务开展与操作中，目前还存在以下几个方面的问题：一是与直接用货币资金结算支付相比，“E信通”业务的付款程序更为复杂，增加了支付环节，每签发一次支付需要经过M公司本部审批、签发，付款时间增加、效率变低；二是供应商在收到融信之后，如果融资变现，则需要支付一定的贴现费用，增加财务成本，一些供应商由于在最初签订合同时并没有考虑这部分

费用,导致其盈利率下降,另外,部分供应商的上游并没有合适的对象进行拆分转让,将融信持有到期将延长收款时间,从而导致一部分供应商参与这种业务模式的意愿程度低;三是供应商对此类线上供应链金融产品缺乏理解和认识,不同资质的供应商对相关产品的探索和实践程度不同,部分企业对此类产品信任程度不高,接受融信的意愿也不高。

三、完善“E信通”业务在建筑企业应用的建议

通过前述案例可见,目前“E信通”业务在M公司业务链上的主要功能体现为缓解资金支付压力、解决资金短缺问题。但是目前供应链金融产品在产业链条上的普及率不高,建筑企业使用的供应链金融的量也不够大,暂时还未形成较为固定的融资规模,供应链金融业务的开展对于M公司盘活资产、帮助其上游中小企业高效便捷融资、打造更有竞争力的产业链体系的作用还有待进一步发挥。针对M公司业务实践问题、“E信通”业务有关风险及相关分析,笔者从核心企业(建筑企业集团)、供应商、金融机构三个层面提出对策建议。

(一) 核心企业层面

一是应当在招标文件、合同文本中引入供应链金融条款,并在与供应商开始合作的合同谈判时即展开供应链结算方面的协商,确定供应链金融结算双方的权利义务,并在正式合同文本中予以明确,使供应链金融业务在整个交易过程中有据可依;二是在实施过程中提高融信签发效率,项目部加快报批、公司本部加快审核,两个层级加强协调沟通,不断优化签发流程的各项步骤与程序,尽可能缩短办理时间,使供应商能够及时收到融信,避免签发时间过长,挫伤供应商的积极性;三是采取积极有效措施吸引供应商参与,比如对

于接受融信的供应商,可以适当提高中期支付比例,或者适度分担供应商的融资成本,一些盈利水平相对较高但资金临时性周转不足的核心企业,甚至可以考虑全部承担供应商的融资成本,以提高供应商的参与意愿,做大融信规模;四是对于同一供应链上具有竞争关系的企业,核心企业可以设立相应的供应链激励机制,合理规划收益和风险,将其与供应链整体对应起来,提高供应链管理效率;五是要密切关注自身财务状况和履约能力,超前做好到期兑付安排,切实防范信用损失风险。

(二) 供应商层面

一是应当尽量选择信用等级高、财务状况好、经营管理能力强、回款有保障的核心企业及其施工项目开展供应链金融业务,从合作伙伴的选择上防范结算收款风险;二是结合本企业实际情况,加强与核心企业及其项目部的沟通,在投标报价及合同谈判时充分考虑融资成本,协商融资成本的分担,尽量争取少承担或不承担融资成本,如己方须承担的融资成本较大,可提出增加中期结算支付比率、增加供应份额等条件,以抵销融资成本增加带来的不利影响,寻求做大企业营业规模与经营效益的综合平衡;三是加强新兴金融产品的学习,了解有关金融产品是否符合国家产业政策,金融产品当前的应用状况、优缺点、未来应用前景等,同时要打破传统与固有融资思维,适应供应链金融等新的融资发展趋势,有效拓宽融资渠道;四是积极配合核心企业及其项目部、金融机构加快结算与融信签发速度,密切跟踪融信签发进展,尽快取得融信;五是加强业务人员培训,熟悉后续融信拆分支付、融资变现等操作流程,高效运用融信等供应链金融产品;六是在获取所需资金的同时,注重建立良好的信用记录,优化企业财务结构,不断提高经营管理能力。

(三) 金融机构层面

一是对核心企业资质调查应分类进行,不搞一刀切,对于长期合作、已经比较熟悉的核心企业,对其资信以及其与供应商的交易真实性调查可以适当减化有关流程,以提高融资工作效率,对于合作时间不长的企业,则要全流程作好资信调查及交易真实性审查;二是进一步提高融资服务质量,加强供应链金融产品的宣传,为供应链企业提供全面技术指导和操作培训,及时为企业开展供应链金融业务答疑解惑;三是做好线上融信平台维护,优化平台开户流程,缩短开户时间,保障融信平台和签发流程运行顺畅,使企业办理线上新兴金融业务有良好的体验感;四是适当降低融资收费,减税降费是当前国家助力经济发展实施的既定政策,金融机构适当减少融资收费,有利于做大供应链金融产品规模,实现金融机构与企业各方多赢;五是利用金融大数据等新技术手段,通过控制有关节点和流程,适时提醒企业到期兑付,降低融资风险。

责任编辑 姜雪

主要参考文献

- [1] 张路. 博弈视角下区块链驱动供应链金融创新研究[J]. 经济问题, 2019, (4): 48-54.
- [2] 姚王信, 夏娟, 孙婷婷. 供应链金融视角下科技型中小企业融资约束及其缓解研究[J]. 科技进步与对策, 2017, 34(4): 105-110.
- [3] 宋华, 杨璇. 供应链金融如何助力中小企业融资——供应链网络嵌入性视角[J]. 研究与发展管理, 2018, (3): 22-33.
- [4] 李洋, 凡新凯. 对海尔供应链金融的研究与启发[J]. 中国储运, 2019, (6): 126-128.