

电商企业主导的供应链融资分析

——以 x 公司为例

孙姝敏

(北京印刷学院,北京 102600)

摘要:当今互联网技术深入发展,我国经济市场环境不断变化,电商企业发现自身供应链条中存在问题:中小企业融资难度大、需求多、成本高等,如何高效的给中小企业融资成为企业的关注点,而互联网与供应链的结合有利于缓解中小企业的融资困境。x 公司充分发挥电商平台与核心企业的地位优势为供应链链上企业提供融资服务,已经成为较成熟的金融服务商。本文对 x 公司供应链融资的运行模式进行分析,探讨其所存在的问题并提出相应的对策,希望能对其他企业供应链融资业务提供参考。

关键词:电子商务;电商企业;供应链融资;x 公司

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.14.092

1 x 公司供应链融资总体实施过程

x 公司通过搭建具有全品类招商、供应云服务、智慧零售和一体化服务职能的“x 智慧供应链平台”致力线上线下融合发展,将合作关系良好、信用度良好的优质供应链上下游企业报送给银行与业务对接平台,根据融资企业的类型、需求和订单的生命周期各个阶段的差异给不同企业设计针对性的融资方案,形成信息流、物流、资金流的高效闭环循环流转,管控融资流程,提高供应链的综合竞争力。

2 x 公司供应链融资分析

2.1 x 公司供应链融资的原因。2.1.1 转型见成效,供应链融资进入黄金期。2009 年 x 公司革新推出线上平台,提出十年战略规划——“科技转型、智慧服务”和“去电器化”线上线下融合模式,内部布局全渠道新的零售版图。从 2017 年开始,x 公司供应链融资交易额飞速增长,两年同比增长 119%和 55%,进入黄金期。2.1.2 x 公司线上线下扩张,需要盘活现金流。x 公司为线上线下能够双线融合,不断扩张线下门店,快速抢占电商线下市场份额的同时,对经营性现金流的需求加剧,地产租金和人工费用不断增加线下门店的运营成本。x 公司通过供应链融资能有效缓解上下游供应商的现金压力,也可以间接缓解线下门店迅猛扩张带来的现金压力。2.1.3 国家政策支持,践行普惠金融。国家实行金融牌照政策后,x 公司迅速取得多项牌照,使其拓展业务一路畅通。供给侧结构性改革很大程度上使零售渠道向商业本质靠拢,进一步协调零售行业的供求关系。x 公司积极践行普惠金融政策,搭建供应链的金融服务平台并接入银行等金融系统,支持中小企业供应链领域的融资活动。2.1.4 行业竞争白热化,运转供应链抢占先机。虽然 x 公司进入供应链融资的时间较晚,但其积极转型并认识到自己的线下优势,整合线上线下资源,借助线上平台主导供应链金融,建立全国首家 O2O 银行助力供应链金融的发展。

2.2 x 公司供应链融资的优势。2.2.1 提高供应链中资金使用效率。x 公司利用供应链融资提高了资金使用效率,加强企业的营运能力。x 公司应付账款周转天数与应付票据周转天数呈明显下降趋势且下降幅度越来越大,提高了应付票据与应付账款的管理水平,资金流转速度明显提升,减少了对上游供应商资金的占用。x 公司的存货周转天数逐年大幅减少,在物流和电子商务平台的大规模投资建设下,销售水平大幅提升。2.2.2 x 公司小贷与 x 公司银行优势互补。x 公司发挥核心企业的优势,利用供应链融资巩固上下游企业关系,促成企业群规模效应。x 公司小贷的优势是小额贷款的快速便捷,以更灵活的方式直接发放融资款,但大额现金支取有限额规定,会降低公司的支付结算效率。x 公司银行在大额贷款方面弥补了 x 公司小贷的不足,上下游企业借助 x 公司银行快速得到融资款,公司利用 x 公司银行整合上下游资金,打通供应链盈利渠道,使资金流转更高效。2.2.3 合理化供应链融资成本。x 公司在物流、金融方面构建供应链网络促进供应链管理优化升级,期间费用有所上升。x 公司零售业务需要快速抢占市场,营运资金成本上升,供应链融资业务发展加快,债务规模攀升,财务费用上升;管理体系的日渐完善使得管理费用下降;销售费用因营业收入的增加有所提高。公司的市场竞价战略扩大电商平

台的业务,努力提高线上业务的占比,在重大促销节点实施积极的竞争策略;在优化供应链结构和运行的同时进行价格策略的调节,尽可能地提升毛利水平。2.2.4 降低信用风险。x 公司将线上业务与线下业务融合打造为自身特色,x 公司小贷和 x 公司银行依赖公司的电子商务平台系统,平台提供监控管理服务,降低供应链链上企业因信息不对称引发的信用风险;另外还引进先进的信息技术,从技术上降低信息不对称产生的成本和信用风险。

2.3 x 公司供应链融资的建议。2.3.1 细化融资产品功能。x 公司金融应细化融资产品功能,划分产品体系,避免功能覆盖或重合。一方面,因为前期的产品精致设计,中小企业更能精准找到适合自身的融资产品;另一方面,公司作为核心企业也能省去后期大量的精力去审核。2.3.2 审慎甄别合作企业,完善信用风险控制体系。x 公司应从源头着力筛选优质的中小企业,防范信用风险,事前应制定客户准入标准,做好核心客户的准入,对下游经销商进行严格审查和筛选,划分责任与义务,在把控风险的基础上服务实体经济,还可以通过 x 公司银行加强客户身份识别,防范操作风险。2.3.3 引进供应链专业人才。x 公司可以组建供应链金融运营团队,针对行业、客户进行对点营销,制定专项考核标准,团队可以针对不同行业的差异来设立营销机制。x 公司还应建立供应链正式化审批管理系统,建设和调动专业化审批团队,与客户深入交流,加强营销与审批在客户选择、风险偏好的协同性。

3 结论

在零售企业蓬勃发展的信息化时代,电商供应链金融有成为发展新趋势必然性的特征。对供应链融资来说,核心企业良好的信用、信息共享、平台创新和链上企业紧密的合作关系都是其能成功实施并发展的重要因素,良好的供应链融资不仅能降低企业的经营成本,还可以提高企业的效益,长久地为企业输送利润。本文通过对 x 公司的供应链融资进行分析,发现其供应链融资发挥电商平台优势,优化了资金流,实现资金合理配置,缓解了链上企业的融资压力,形成了共赢的积极局面,提高了供应链的综合竞争力,同时也为其提供了一些建议,希望能为其他企业的发展提供借鉴。

参考文献

- [1]闫熙霖.试论电商平台主导的供应链融资[J].企业导报,2016(10):114-115.
- [2]屠建平,杨雪.基于电子商务平台的供应链融资模式绩效评价研究[J].管理世界,2013(07):182-183.
- [3]刘铮,鲍新中.基于电子商务平台的供应链融资研究综述[J].金融理论与实践,2018(11):104-110.
- [4]陈洁,宋梦莹,李彩霞.先进制造业互联网供应链金融运作模式研究[J].会计之友,2019(23):148-152.
- [5]张曼.核心企业在供应链融资中的作用[J].冶金财会,2011,30(08):37-39.

作者简介:孙姝敏(1998.9-),女,汉族,籍贯:江苏东台人,北京印刷学院经济管理学院,20 级在读研究生。