中国改革报 ·中小企业专刊
2022.09.30 星期五
本版编辑：王晓涛 Email：crdzbs@163.com 热线：(010)63691552

去中心化供应链融资 创新数字普惠金融(下篇)

□ 金端峰 芦晓东
张宇阳 刘延涛

三大组合工具

既然要去除对核心企业的深度依赖，打破了一个旧世界，如何建立一个新世界呢（供应链融资的风控机制如何实现）？答案是由授权交易数据驱动的去中心供应链融资平台，承载以下三大组合工具，从而成为实现供应链金融“去中心化”的主要手段。

一是核心企业虚拟化。

核心企业虚拟化体现在核心企业认定标准的规则化、认定方式的动态化和选定企业的集合化上。首先，核心企业认定的标准要求客观、一致，破除传统人工认定的主观性和随意性，从而突出供应链融资平台的专业性和特色；其次，核心企业的认定过程是按既定的标准透过融资平台动态、智能判别，从而保障了规则的有效性和认定的自动化水平；再次，不同于传统方式需要相对固化核心企业范围，通过动态认定产生的合格核心企业是一个符合既定规则的动态集合。

由于去中心化供应链融资模式并不必须建立与核心企业的直接联系，核心企业作用自动体现的融资平台风控流程中，虚拟化核心企业得以行得通。同时，核心企业虚拟化带来在可控条件下资产范围的指数级扩张，规则下动态化认定方式又能防止主观因素和时间因素带来的额外风险。

二是融资客户图谱化。

不同于传统供应链融资的融资客户名单由核心企业信息系统提供，去中心化供应链融资依据基于进项、销项发票的交易数据构建供应链拓扑关系，形成多级供应链图谱，通过交易链条穿透，可以进行合格的供应链融资客户准入。

在许多垂直供应链融资应用场景中，一级供应商和经销商经营规模较大，融资途径较广，供应链信用融资的额度和成本不能令其满意，而穿透到二级、三级供销商往往才是供应链融资的目标客户，这些客户信息就很难透过对接核心企业的信息系统获取，而通过交易关系建立的大数据图谱才是可行的方案。

以某金融机构设计大型商超供应商融资产品为例，按传统供应链融资方式选定两家愿意合作的全国性商超企业，由其提供各门店供应商名单和交易额度，首先其提供的门店数量只有实际通过股权分析得出结果的几分之一，各门店供应商的数据更会大打折扣，这样会大大限制缩小合格融资客户的基数；通过线下抽查发现，其提供的交易额度也只有这些供应商与大型商场供货量的一小部分，以此作为授信依据，显然将无法满足企业的融资需求，既减小了资产规模，也可能因此而丢失客户。通过全面采集融资客户交易数据，依据交易频度和额度来做准入评估就能消除这个缺点。

三是支用额度动态化。

去中心化供应链融资本质上是基于供应链信用传导机制下的信用融资，金融机构信用贷款通常做法是依据融资客户的还款能力确定授信额度，通过测算信用风险确定贷款利率，客户用款采用授信额度范围内随借随还的方式。

这种方式的优点是客户用款期非常灵活，可以降低客户的融资成本。其缺点是没有考虑客户的动态用款需求，也很难控制客户的资金用途，在供应链融资场景下，很有可能客户在生产周期某个阶段其授信额度大于用款需求，这样造成贷款资金没有用在生产经营上而带来融资风险，这是另一种意义上的授信周期和生产周期的错配和过度授信。

依据动态交易数据可以进行采购成本分析和销售预测，测算客户当前时期的原材料采购资金需求，通过资金周转率、采购预测、行业购销比反算确定企业当前供应链用款需求的动态计算，从而建立动态的支用额度模型，通过授信额度模型和支用额度模型对用户的放款进行双重控制，从不同的角度管控融资风险。

去中心化供应链融资的优势

去中心化供应链融资相比传统供应链融资具有以下五大优势：

一是标准化。去中心化供应链金融既不需要对接核心企业的ERP系统，也不需要对接上下游中小企业的ERP系统，因此信息化的开发工作量小，不需要考虑因企业而异的数据接口与数据标准，标准化程度高，便于业务的快速推广。

二是线上化。去中心化供应链金融依据真实交易数据可以实现线上获客、线上开户、线上申贷、线上授权、线上尽调、线上审贷、线上收款、线上支用、线上还款的全线上化操作流程，降低金融机构运营成本，并为客户提供便利。

三是智能化。可充分利用前沿技术引领的金融科技，极大提升供应链融资的技术含金量，从而提升整体风控水平。

四是普惠化。因为去中心化供应链金融不依赖于核心企业和第三方仓储物流企业，可以帮助上下游中小企业减少核心企业等第三方的有形和无形压榨，使中小企业降低成本、商业银行提高效益。

五是规模化。通过核心企业虚拟化和融资客户图谱化，供应链融资的客户基数显著提升，可以面向更多行业、不同层级的供应链企业延伸，帮助商业银行快速扩大供应链金融的市场空间和业务规模。

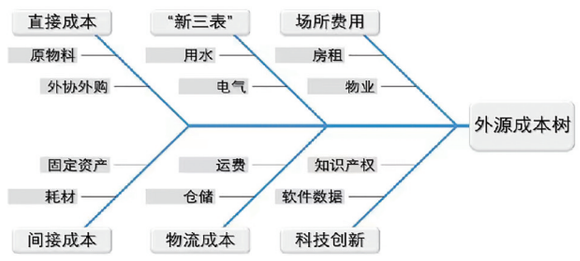
去中心化供应链融资的实现

整体风控利用大数据技术来对企业经营数据、行业积累数据、监管公开信息进行汇集分析，所构建的模型覆盖准入查验、经营周期求解、还款能力测算、还款意愿评估、资金需求预测等业务全周期。

主要业务模式有以下四种：

模式一：应收账款池融资。应收账款池融资是去中心化供应链融资的最佳实践，应收账款池是一个在一定时间窗口内已开发票销售收入的单向队列，应收账款池是用款需求和还款能力的量化指标，实现应收账款认定的通用化、自动化和动态化，基于应收账款池建立支用模型，从而驱动供应链金融进入隐形化和线上化。

与当前互联网银行和一些股份制银行推广的发票贷相比，应收账款池融资保持了可以全线上展业、获客渠道广泛、用户体验好和人力成本低等优点，又有着客户基础更好、双重模型更科学、展业更有层次性等新特性，从而支持了利率可以介于传统供应链融资与线上小额信贷之间，最大单笔授信额度可比发票贷放大，单笔用款超过一定额度可采用受托支付等。



外源成本树

类别	项目	特点
银行信贷	应收账款池融资	对小额高频的交易，建立应收账款池，以此综合测算授信额度和支用额度
	应收账款质押融资	对大额应收账款，设计回款资金保障机制
票据融资	票据贴现	通过票据与发票的智能绑定和对应发票的全生命周期监控，实现贸易背景验真和“四流合一”验证。
	票据质押	
商业保理	正向保理	保理公司主要服务于供应链下游客户
	反向保理	保理公司主要服务于中小企业供应商

去中心化供应链融资业务模式

贸易背景验真

模式二：应收账款质押融资。得益于《物权法》的相关规定和央行应收账款质押登记公示系统的建立，动产质押成为一种融资形式，但登记机构不承担对登记内容进行实质性审查的责任，登记内容的真实性、合法性和准确性由登记当事人负责，登记内容也仅限于质权人、出质人身份识别信息和质押财产描述等信息，去中心化供应链融资推出了增强型应收账款质押融资模式。

模式三：票据融资。票据融资信用评估中最为关键的是贸易背景验真，没有贸易背景的票据即为纯融资型票据，其风险就是敞口的。

模式四：商业保理。商业保理的业务模式，与银行信贷模式的区别是融资服务商的类型不同，融资的商业模式不同，但主要的融资标的还是应收账款，同样可以去中心化。

融资平台建设及应用

供应链金融在去中心化之后，整个拓客、申贷、尽调、风控全周期流程的全线上化才得以可能实现，从而形成营销、风控、银行三个系统三位一体的业务架构。

例一：银行应收账款池融资。H银行作为由城商行改制为股份制银行的后来者，将数字普惠金融作为公司发展的创新业务，银行领导指派信贷工厂作为主责部门，与金融科技公司共同研制、推广称为“H贷”的应收账款池融资产品，并进行了批量推广，风控效果令人满意，其开创意义和示范作用都是弥足珍贵的，为我们通过不断完善、改进从而推出成熟的去中心化供应链金融产品，提供了很好的借鉴。

例二：某行业供应商融资服务平台。该行业供应链融资有巨大的需求，由于核心企业多为大型国企，确权难等原因造成传统供应链融资难以开展，去中心化供应链融资正好是解决问题的一副良药。目前正在建设供应链融资平台，具有产业协同、信用评估和投融服务三大功能，预计年内上线。该行业供应链融资特点如下：

市场大。该行业是国民经济占比极大的重点行业，经认证的供应商企业数量有数十万之多。

企业优。供应商与核心企业大都形成稳定的供货关系，合同回款情况较正常，企业经营状况普遍较好。

信用好。供应商经过严格的准入评估、企业和产品认证、信用评价、履约行为考核，信贷风险较小。

推广易。供应商与行业有较强的定向性和黏性，平台较为容易汇集融资客户资源。

此外，在前期数字人民币试点的基础上，尽快推动扩大数字人民币的发放和使用，是央行的既定政策，也是七大数字人民币发行银行（五大行、邮储、招行）的重要任务，通过企业贷款的刚需，来拓展数字人民币的应用场景，是值得一试的途径。

总之，供应链金融的去中心化为银行的拓客和中小企业的融资获得带来了更大的机会，让授信难、确权难、对接难、推广难成为历史。去中心化的供应链金融为银行拓客拓宽了业务场景；去中心化供应链金融的风控效果优；去中心化的供应链金融业务制约少；去中心化的供应链金融的业务效率更高；去中心化的供应链金融的推广更加容易。由此可见，供应链融资的去中心化不仅是势在必行的事，也是势必能行的事。只有让供应链金融的业务设计摆脱核心企业配合度的制约，才能够释放整个供应链金融的市场，让更多行业供应链上下游的中小企业都享受到金融服务的普惠性。

（作者金端峰系中国人民大学财金学院专业硕士生导师，中国企业财务管理协会特聘副会长、常务理事，爱信诺征信有限公司创办人；芦晓东系中电联（北京）征信有限公司总经理，电力行业信用体系建设办公室副主任；张宇阳系中国水利电力质量协会机械委员会秘书长，电能北京认证中心有限公司董事长；刘延涛曾任国有、外资、合资及全国性股份制银行的支行、分行和总行部门总经理、区域风险官、首席审批官和董事长）

走进北交所

北交所上市规则之上市保荐和持续督导

在中国证监会投资者保护局的指导下，北京证券交易所（以下简称“北交所”）以“牵手北交所，共迎新起点”为主题，组织开展投资者教育专项活动，推出了业务规则系列解读，以帮助各市场主体更好地理解北交所相关业务规则，引导投资者理性参与投资。本期主要介绍《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（以下简称《上市规则》）之上市保荐和持续督导篇。

保荐机构资格

从事北交所保荐业务的机构应当为：具有保荐业务资格，且取得北交所会员资格的证券公司。

公开发行并上市的发行人应当聘请在申报时为其提供持续督导服务的主办券商担任保荐机构。

主办券商不具有保荐业务资格的，可以由其控股的具有保荐业务资格的子公司担任。

上市保荐人员配备及文件提交

配备人员：保荐机构应当指定两名保荐代表人具体负责保荐工作。保荐代表人应当为具有保荐代表人资格的自然人。

文件提交：保荐机构保荐股票上市时，应当向北交所提交上市保荐书，以及与上市保荐工作有关的其他文件。

保荐持续督导

履行责任：

保荐机构——（1）督导上市公司建立健全并有效执行公司治理制度、财务内控制度和信息披露制度。（2）督导上市公司按照《上市规则》的规定履行信息披露及其他相关义务。（3）审阅信息披露文件及其他相关文件。（4）保证制作、出具的文件真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。

保荐机构及其保荐代表人——督导上市公司的控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员遵守北交所业务规则，履行其所作出的承诺。

保荐持续督导期间

北交所不再实行主办券商“终身”持续督导，是如何考虑的？

北交所上市公司均来源于在全国股转系统挂牌满12个月的创新层公司，上市时已通过严格准入审核，并经过较长时间市场检验。

北交所不再实行主办券商“终身”持续督导，与证券交易所的实践安排保持一致，有利于进一步明确上市公司作为规范运作第一责任人的主体地位，增强提高自身质量的内生动力；进一步压实中介机构责任，激励加大对中小企业普惠金融投入，与全国股转系统基础层、创新层的主办券商机制形成服务合力。

公开发行并上市、上市公司发行新股的持续督导期如何设定？

公开发行并上市的，持续督导期为股票上市当年剩余时间及其后3个完整会计年度。

上市公司发行新股的，持续督导期为股票上市当年剩余时间及其后2个完整会计年度。

（持续督导期间自股票上市之日计算）

上市公司可以变更持续督导券商吗？

除中国证监会和北交所规定情形外，上市公司原则上不得变更履行持续督导职责的保荐机构。

例外情形：

（1）再次发行

上市公司因再次发行证券另行聘请保荐机构的，另行聘请的保荐机构应当履行剩余期限的持续督导职责。

（2）撤销资格

保荐机构被撤销保荐资格的，上市公司应当在1个月内另行聘请保荐机构，履行剩余期限的持续督导职责。另行聘请的保荐机构持续督导的时间不得少于1个完整的会计年度。

（北京证券交易所供稿）

长虹招募强链补链生态伙伴 聚焦融通创新

□ 本报记者 王晓涛

融通创新作为促进大企业创新转型、提升中小企业专业化能力的重要手段，备受关注。9月20日，在以线上直播方式举办的“虹创未来·融通创新”长虹强链补链生态伙伴招募大会上，“长虹强链补链产业升级计划”正式发布。作为“虹创未来·融通创新”的阶段性合作成果，10家企业顺利融通“结对”，共同签署了战略合作协议。

据了解，由长虹控股集团国家级双创示范基地组织的这一活动，是2022全国双创周重点活动之一。

如今，大中小企业融通创新成为释放大企业创新活力、激发中小企业创新潜力的有效渠道，提升产业链供应链稳定性和竞争力的重要途径。

四川省发展改革委创新与高技术发展处处长易成波表示，四川通过实施双创“升级行动”，全省创新创业生态体系加速构建，创新创业市场主体持续增加，创新创业成果大量涌现，双创带动就业能力明显提升。长虹集团作为知名大企业，依托产业链优势，带动上下游众多中小微企业共同发展，形成了良好的产业发展生态。

四川省科学技术厅成果转化与区域创新处处长赵新说，近年来，四川省坚持把双创作为实施创新驱动发展战略的重要抓手，充分发挥双创稳增长、稳市场主体、保就业的带动作用，激发了创新主体活力，提升了创业带动就业水平，为经济高质量发展注入了“源头活水”。

成都高新区创新创业服务中心主任杨超表示，在全球产业链加速重组的背景下，要着眼于提升产业链供应链现代化水平、加快构建现代产业体系，积极整合调动产业链要素资源，推动产业链优化升级，更好服务国家战略和企业发展，要将“专精特新”企业的培育和强链补链工作的实施，作为促进高质量科技创新和产业升级的重要举措。

四川长虹电子控股集团有限公司副总经理潘晓勇表示，希望借助长虹控股集团国家级双创示范基地产业龙头的优势，通过高质量供给引领创造新需求，进而实现供需互促的良性循环。由此开展补链强链行动，推动大中小企业融通发展，激发主体活性，提升产业链韧性，构建以创新驱动、高质量供给创造和引领新需求协同并行的发展新格局。

四川长虹创新投资有限公司总经理孟家富表示，为推动长虹产业链转型升级，长虹控股集团秉承“生态共融”理念，以长虹双创孵化平台为载体、长虹产业生态为主线，开展“长虹强链补链产业加速营计划”。据介绍，“加速营”聚焦新能源、半导体、信创、智慧家庭及智能制造等长虹五大优势产业，梳理强链产业图谱定向招募，依托长虹优势产业生态，协同产业资源及国内顶级“专精特新”科创资源，通过知识赋能、资源链接、链长深度陪跑的培育方式，打造人才链、产业链、资金链、服务链“四链融通”的长虹产业生态培育模式，帮助学员企业与长虹精准匹配供给需求，建立“长虹产业生态共同体”，推动产业上下游企业加入、融入长虹产业链，成为关键环节的“配套专家”，加入“专精特新”高质量科创企业行列。

据了解，为持续有效开展“融通创新”，长虹控股集团先后通过发布“强链补链”图谱、发布机会清单、推进产业链上下游对接等多种形式，加强“链上”企业与资本及相关要素交流对接，丰富产业生态，进一步激活产业多个环节的创新能力。

当天下午，在“虹创未来”产业对接会上，多家创新创业企业代表就技术创新、投融资、产业要素对接等方面展开深入交流。本次参加产业对接会的企业，主要聚焦于新能源、智能制造、半导体等新一代信息技术前沿科技领域，其中不少企业在技术研发、核心团队背景及商业化能力等方面，都具有很强的竞争力。

中国航空综合技术研究所国家及区域标准化研究中心主任、标准化专家陶岚，聚励资本执行董事张喆，中国信息协会数字经济专委会副秘书长、创兴动力合伙人、创头条副总裁陶蓉，四川申万宏源长虹股权投资管理有限公司常务副总经理李光辉及孟家富等业内人士参与了对接交流。他们表示，产业对接会为产业链上下游企业提供了更多的合作契机，对进一步促进强链补链企业融链、入链，打造融合共进、加速发展的新生态具有重要意义。

长虹控股集团相关负责人表示，接下来将继续秉承创新发展、生态共荣的理念，对内凝聚科技创新中坚力量，对外联合产学研用合作伙伴，融通创新、携手并进，进一步加强产业链上下游协同创新，推动电子信息产业实现高质量发展。