

目前，中国的供应链金融行业，主要还是以应收账款融资为主，特别是基于核心企业信用的应付账款。

因为这类应收账款融资，深受银行的喜欢，包括在深沪交易所、银行间发ABS\ABN的投资人等。

因为主体信用好，可以不受制于地域，加上科技工具的使用，高效便捷。

但是，核心企业并不是很多，而且并不是每个核心企业都愿意做这个业务，或者说一些腰部核心企业，本身资信不好，也得不到金融机构或者金融市场的认可，也很难。

即使有核心企业，一般也都是核心企业自己干，第三方的供应链金融公司，营销他们很困难，也都在想各种办法去核心企业化。

基于货物的融资，是一个不严重依赖核心企业信用的产品。

但是因为货物融资，需要物理地址的仓库，加上看不清、管不住、卖不掉，金融机构很多也不愿意做。

虽然存货融资的问题很多，但是我们今天只聊一个话题，就是现货融资与采购控货融资的风险问题，其他问题以后再一个一个谈。

01

市场上存货融资的分类

存货融资大概分为两类：

一类是品牌商的成品，有些银行再介入，基于品牌商与分销商的交易数据、分销商的销售能力、品牌商的销售调剂等基础，做了一些，但其实也不多。

还有一类就是大宗商品（包括标准产品和非标产品），一般都是供应链公司采取托盘的形式做。之前银行是直接做的，后来因为重复融资等原因，银行很受伤，绝大部分银行都不干了，现在只有极少数银行在干。

存货融资，也有现货融资和采购控货融资两个方式。

现货融资，

主要是指客户现在仓库里有货，资金方以质押或者买卖的形式进行融资的方式。

采购控货融资，

主要是指，客户先付给资金方一部分保证金，资金方拿着保证金加上自己垫付的资金向供应商购买货物后，货物放到资金方指定的仓库里进行的方式。

两种方式，目前市场上都有，但是两个方式从风险的角度看，其实差别还是很大。

银行一般的做法是愿意做现货融资，因为没有货就放款不放心。

但是我个人的看法是：

采购控货融资要比现货融资风险低很多！

02

采购控货融资比现货融资靠谱

其一，资金用途特定。

现货融资，是钱给客户了，货给资金方了，客户拿钱干啥也不知道。而采购控货融资呢，是客户先支付一定比例的保证金，资金方拿着钱去采购，货放在自己可控的仓库里，客户没有拿到货。

两个方式，大家想想哪个风险高一些？

其二，货物所有权清晰。

现货融资，并不是从货物的源头做起，不知道现货的所有权是谁的，还需要客户提供各种单据，但是这些单据也很难证明货物的所有权。采购控货融资，是从供应商那源头采购，有合同有发票有货物，所以能够证明货物的所有权。

其三，货物数量和质量有保障。

现货融资，资金方还需要对货物的质量和数量重新检查、检验一遍，成本高效率慢，而且融资造假。采购控货融资，从供应商源头采购，质量和数量有供应商来保障，相比客户自己来保障，要靠谱。

其四，可以获得多种收益。

采购控货融资，如果是非银行金融做的话，还会有其他收益，例如集采的收益

、物流的收益、通关政务代理的收益等等。现货融资，就只能挣个资金利息了！

当然，以上四点也不是绝对的。

例如，客户与供应商勾结或者供应商不靠谱，给钱货没给、质量和数量不合格，也是有的，如果涉及进出口，还有通关的一些风险。

但从整体来说，采购控货融资要比现货融资风险低一些。

所以，从风险角度、从为企业提供端到端服务角度，从供应链金融企业未来发展角度，我个人还是比较支持采购控货融资的！

当然，每个机构都有自己的偏好，我的意见只供参考！



鲁顺

五道口供应链研究院院长

清华大学-澳大利亚国立大学管理学硕士 法律职业资格

长期主要研究产业+供应链管理+金融+科技的理论、方法和工具