

稳链强链补链，“链”式金融服务破解小微企业融资难题

云南农行以增强“稳链、强链、补链”金融服务为目标，全力提升供应链金融发展水平，不断提升服务实体经济质效。

一、供应链金融服务模式及具体操作流程

为顺应互联网发展趋势，响应国家推动供应链金融服务实体经济的要求，丰富我行链捷贷产品体系，促进业务健康有序发展，云南农行与中企云链（北京）金融信息服务有限公司、简单汇信息科技有限公司等供应链科技平台合作，通过区块链技术解决供应链应收账款确权和多级供应商线上流转问题，为核心企业上游供应链企业办理线上供应链业务。

核心企业上游供应商在第三方供应链平台系统上提交融资申请。农行后台系统收到该供应商准入申请后，人工指派贷前/贷后客户经理，由贷前客户经理在系统中向供应商发送邀请码。供应商收到邀请码后，在农行开立结算账户并开通企业网银绑定对公结算账户作为贷款账户，客户经理线上进行资料审核，审核通过后供应商在第三方平台勾选电子凭证，填写相关信息、提交贸易背景资料后发起融资申请，在线通过 CFCA 证书签订保理合同等协议文本。

农业银行后台系统通过内嵌的校验条件进行调查、审查及审批。系统业务审批通过后，农行系统对接人行动产融资统一登记平台自动进行应收账款转让登记，登记完成后农行按约定将保理融资款实时发放至供应商账户。全部流程均在

线上完成，系统自动审批无需人工干预，在资料齐备的情况下可实现“秒贷”。

二、线上供应链业务优势

（一）缓解供应链上中小微企业融资困难。

线上供应链业务通过占用核心企业银行授信解决供应链上中小微企业与农行间信息不对称问题，发挥核心企业对产业链的信用支持作用，帮助核心企业供应链上的中小微企业快速融资。同时农行积极履行国有大行社会责任，为线上供应链融资客户减费让利，线上供应链平均融资成本低于农行平均贷款水平。

（二）提升产业链整体金融服务水平。

通过线上供应链业务，农行依托核心企业，与第三方专业机构加强信息共享和业务联动，构建核心企业上下游一体化、数字化、智能化的信息系统，实现线上自动信用评估、风险管控前移。不仅解决了产业链上中小微企业传统“点对点”融资模式效率低、周期长的问题，而且通过金融科技实现产业链融资“非接触”智能化、批量化运作，即使是疫情也不影响业务操作和办理。

（三）提升应收账款的标准化和透明度。

农行要求提交融资的应收账款具有真实的贸易背景，需要供应链客户提供贸易合同和正规发票，并通过联网税务系统线上验证发票真伪，通过标准化验证提升应收账款的透明

度，并自动登记人民银行应收账款质押登记系统。通过线上供应链业务进一步加强核心企业财务规范化管理，同时也对融资的产业链客户业务合规性和标准化提出具体要求，有利于建立公平、规范的社会主义市场经济秩序。

三、具体供应链融资业务

（一）供应链客户案例。

1. 中国水利水电第十四工程局有限公司（以下简称“水电十四局”）前身是云南水力发电工程局，成立于1954年，注册资本86884.19万元。公司经营范围：水利水电工程施工及相关工程技术研究、勘察、设计等。公司主营水利水电建筑安装工程，具备水利水电工程施工总承包特级、市政公用工程施工总承包壹级等资质，具有年挖填土石方2500万立方米、混凝土浇筑300万立方米、人工砂石料生产600万立方米、各类钻孔灌浆40万米、发电机组安装350万千瓦、金属结构制作安装5万吨、公路施工300公里的综合施工能力，被誉为“地下铁军”和“水电劲旅”。水电十四局总部设在云南省昆明市，分部、项目部遍及全国10多个省区以及刚果、喀麦隆、斯里兰卡、缅甸等国家。

云南农行根据水电十四局承接工程量大、上游施工企业众多、分布全国各地的特点为企业办理线上供应链业务。

上游供应商情况：昆明XX建筑工程有限公司（以下简称“XX建筑”）主要从事机电工程施工，具有机电工程施工

总承包二级资质，企业员工 63 人，年营业收入 5000 万元以下，按照国家标准划型为小型企业。

XX 建筑因工程资金债务纠纷 2020 年被法院强制执行，有多起合同违约记录和诉讼纠纷，按照传统信贷业务要求，难以准入获取银行信贷支持。农行通过区块链技术确认水电十四局对 XX 建筑的应付账款、基础合同和发票等数字化信息，在线为 XX 建筑办理线上供应链融资 1951 万元。从发起业务申请至资金到账仅 4 小时，有力支持客户挺过疫情冲击，维持就业岗位和人员稳定。

2. 云南能投 XX 集团在我行综合授信 2.5 亿元，业务品种为短期流动资金和无追索权保理业务共用，目前存量保理 e 融余额 0.47 亿元，存量保理 e 融签约额度 0.5 亿元，鉴于客户的实际用款需求，将签约额度提升至 1.5 亿元。公司自 2017 年以来增资扩股以来，公司依托云南能投集团平台大力发展主营业务，公司中标工程增长迅速，授信金额主要用于公司购买工程建设材料使用，由于工程建设使用材料品种繁杂，材料供应商众多，公司应付账款增长迅速，无追索权保理业务主要用于云南能投 XX 集团作为核心企业为应收账款收款人的供应商的融资，公司支付建筑施工工程中原材料采购款的贸易背景真实，融资需求真实。云南能投 XX 集团上游供应商涉及大量民营中小微企业，据调查了解，截止目前公司的供应商已达 300 余家，预计公司 2022 年 2 季度整体

支出材料款项在 3 亿元左右，除了公司自有资金支付外，同时公司也通过银行融资解决部分支付资金。核心企业云南能投 XX 建设集团有限公司本部以及本部授权的分、子公司在开出“云信”后，上游供应商根据资金需求状况及内部管理要求，既可以将取得的“云信”流转至 N 级上级供应商，也可以选择向我行提出融资申请，将有力促进我行的中小微融资业务及对公结算业务的迅速发展。

四、下一步工作安排

下一步，云南农行将主动融入国家战略和经济发展方向，立足金融促进产业链现代化，推动供应链金融向更高层次迈进，加大对产业链核心企业、上下游企业的信贷支持力度，继续助力产业链供应链优化升级。

（一）加强对以下类型核心企业客群的重点营销：

1. 客户分类为支持类的行业重点客户、总行级核心客户和一级分行级核心客户；
2. 经营状况较好、近几年持续盈利的央企子公司或地方重点国企；
3. 省内高速公路、“四个一百”、十四五规划的重点建设项目；
4. 二甲及以上医院、高等职业院校、符合供应链准入要求的省内优质非核心法人客户、农业供应链客户。

（二）在风险可控的前提下拓展优质客户下游供应链。

各行以“保理e融”为重点营销产品，拓展上游客户群。在核心企业承担最终付款责任的前提下，以“订单e贷”批量拓展下游客户群；在落实政府偿债能力和历年企业中标结算情况的基础上审慎开展“政采e贷”业务，支持多年中标政府采购项目的小微企业。

（三）做好商圈二次营销。

对已审批、已落地的商圈持续开展营销，挖掘上游更多客户加入链条进行融资，针对低效链条组织开展“二次营销”并进行整治。

（四）利用合作平台优势，拓宽潜在核心企业。

与我行合作开展的“中企云链”“简单汇”均是全国性的供应链融资平台，普惠部将请他们提供外省优质核心企业在昆有分支机构的企业名单以及在他行已开展供应链融资业务的企业名单，以此为突破口拓展供应链融资业务。

（五）抓好组织落实。农行各级层层压实工作责任，确保供应链融资增量计划任务目标和工作要求传导到位、落到实处，核心企业拓展和链上客户营销要协同推进，确保完成计划。省分行按周进行业务通报，各行建立专项监测通报机制，明确督导措施，全力抓好任务落实。

（六）防范业务风险。一是严选优质核心企业客户，各业务环节要严格遵守相关管理规定要求，加强对合作机构的管理，严格做好监测和评估工作。二严格融资客户准入，加强贸易背景资料审核，加强融资客户贷后管理。严格遵守《个

人信息保护法》等有关法律法规，依法依规使用信息，切实保护客户信息安全。三是密切关注核心企业，做实核心企业风险监测，加强风险预判及处置能力。

（七）加强业务培训。各行组织好辖内各级行业务人员的参训及转培训工作，在各条线业务培训中应安排专项课程，不断提升各级行客户经理、产品经理的营销服务和产品管理能力。