

中小企业的融资难问题一直是亟待解决的问题，政府也在制定各种政策来降低中小企业的融资难度。在我国的经济体中，中小企业的数量占据百分之九十九以上，融资难问题制约着企业的发展。

制造业的发展推动整个社会的发展，现在的德国工业4.0代表着世界上最高的制造水平。我国的制造业经过改革开放以来的发展，也正从制造大国向制造强国转变。在制造业的整个供应链中，核心企业扮演着最重要的角色，但是下游的经销商也是核心企业必不可少的伙伴。

海尔在自己的整个供应链中利用自己的平台为下游的经销商进行融资，解决经销商在营运过程中的资金问题，是非常经典的案例，本文对海尔的供应链金融模式进行研究，总结海尔供应链金融的经验，希望为其他的企业提供参考。

近年来，全球市场经济发展遇阻，各国之间的贸易战不断升级，经济发展出现了下行的趋势，加上电子商务和互联网的发展，海尔大部分的下流经销商出现了经营困难、资金短缺、融资困难等问题。

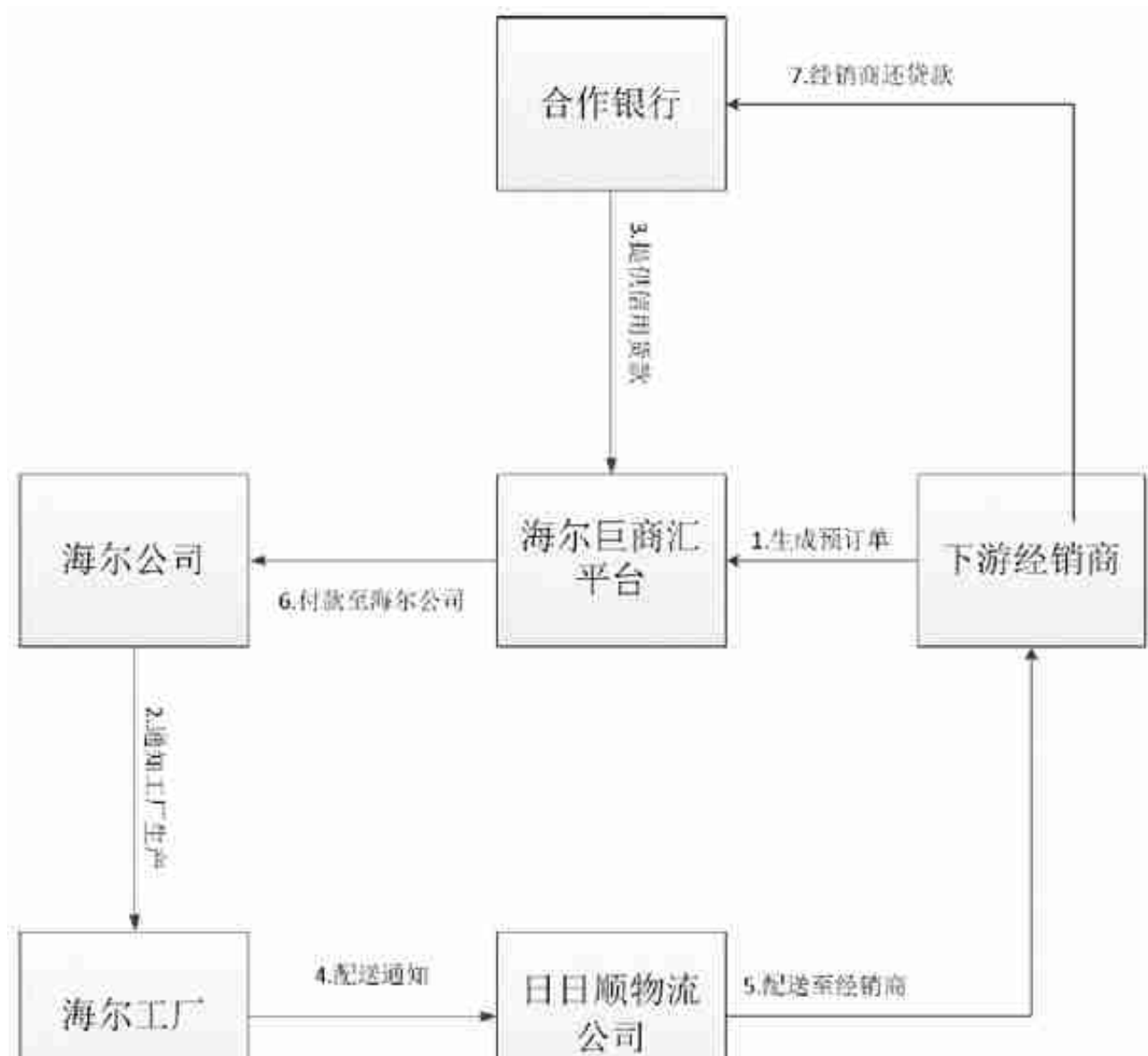
海尔作为整个供应链中核心企业，通过与银行合作，发挥银行的资金优势，发挥自

制定了针对经销商的两种在供应链中的融资模式，分别是“货押模式”和“信用模式”。

“货押模式”是针对经销商大批量采购中所出现的财务问题设计的金融解决方案，这其中包括但不限于节日促销、火爆产品的抢购、经销商举办的一些活动等；“信用模式”是经销商的销售量比较固定并且比较稳定规律的日常的采购出现财务问题的解决方案。

02

海尔供应链金融的货押模式



海尔供应链金融的信用模式是海尔和合作银行针对海尔的规模相对较大的经销商开发的融资产品。信用模式是海尔根据过去经销商的销售规模、信用状况等的综合评价对经销商进行评估，以判断其是否符合此产品的要求。

具体要求大概包括，第一，经销商从事海尔产品销售3年以上且年销售大于等于1000万；第二，过去的经销期间没有或者少有违约金记录，在海尔优质经销商的范围之内；第三，在银行的信用记录里信用良好。

信用模式的具体操作是：

首先，合作银行根据经销商等级提供相匹配的资金，并且将资金存入受海尔监管的指定账户内；经销商下订单并把订单金额从指定账户转到海尔公司，海尔公司进行订单生产，并且将产品配送至经销商，经销商出货，将贷款还给银行。

信用贷款对经销商的要求更高，对巨商汇平台的要求也更高，因为海尔、银行要通过经销商的以往资质对经销商进行评估，并且对以后的交易进行实时监控，通过交易次数的增加，数据得以不断积累，使银行和海尔对经销商的评估更加准确。

信用模式中供应商的融资是以五万元为单位，多次循环，这样既降低了银行的风险，又可以不断增加经销商的信用。信用模式如图2所示。

04

海尔供应链金融的风险分析

海尔供应链金融的风险主要有以下两

个方面。第一，产品本身的风险，

可以说海尔的供应链金融融资产品是自己摸着石头过河设计出来的，在设计过程中如首付款的比例是否合理，对经销商的评估时考虑的因素是否充分等，但是产品经过几年的发展，在实践中不断补充，现在已经是完整的产品。

第三，海尔供应链金融是依托互联网进行的，巨商汇平台的搭建过程中功能的考虑是否完全，系统安全能否保障，

在海尔巨商汇平台的发展中也总结了很多的经验。现在系统不断完善，产品不断成熟，为我们研究海尔的供应链金融模式提供了素材。

05

总结及启发

一、核心制造企业协助上下游经销商进行供应链融资

当供应商和经销商出现财务问题时，核心企业的经营也会遇上阻碍，核心企业帮助上下游供应商进行融资可以既可以解决上下游供应商的融资问题，降低上下游供应商的融资成本，也可以使自身的经营按计划进行。

二、核心企业可以根据自己的特点建立融资平台

供应链融资的优势是信息的共享，制造企业是整个供应链中所有企业的核心，可以利用其平台优势掌控足够多的信息，作为核心企业的制造企业可以根据自身的特点建立适合整个供应链中所有企业的融资平台，解决上下游经销商融资中的信息问题，以解决融资问题，使所有企业共同发展，利益最大化。