



中征应收账款融资服务平台 在线供应链融资模式介绍

CRC Receivables Financing
Service Platform

Introduction of online supply
chain financing mode



微信公众号: crcfsp
服务网站: www.crcfsp.com 客服电话: 400-009-0001
客服邮箱: rfsp@crcmir.org.cn 邮编: 300450
办公地址: 天津市滨海新区塘沽洞庭北路融汇商务园二区四号楼

 中证(天津)动产融资登记服务有限公司
CRC (Tian Jin) Movables Interest Registry Co., Ltd

前言 PREFACE



应收账款融资，不仅为缺少不动产的小微企业拓宽了融资渠道，也有助于核心企业紧密与供应商的合作关系，减少自有资金占用，从而降低核心企业供应链整体成本。

中征应收账款融资服务平台（以下简称平台），是中国人民银行征信中心在总行的指导下建设的，旨在服务于应收账款融资的金融基础设施。平台依托互联网在银企之间搭建信息沟通的桥梁，助力解决

应收账款融资中信息不对称、账款确认难、质押 / 转让通知难等关键问题。平台推出的在线供应链融资模式，支持供应链企业和银行实现高效、全流程的在线融资，提高应收账款融资业务效率，促进供应链核心企业与上游中小企业协同发展。

目录 DIRECTORY

第一部分 业务概述	01
1. 为什么供应链核心企业需要主动参与应收账款融资？	01
2. 核心企业确认账款是否需要承担额外的义务？	01
3. 核心企业开展应收账款融资通常会遇到哪些问题或不便？	02
4. 平台在线供应链融资模式的设计框架是什么？	03
5. 平台在线供应链融资模式如何使核心企业、融资供应商、商业银行实现三方共赢？	05
6. 与平台系统对接的流程是什么？	06
7. VIP 客服有哪些服务？	06
第二部分 应用案例	07
1. 汽车制造业案例：实现线上化、标准化融资，缓解上游资金压力	07
2. 畜牧养殖业案例：解决农户启动资金问题，促进生猪养殖规模发展	09
3. 酒类制造业案例：提高供应商融资效率，保障原材料供应稳定	11
4. 家电制造业案例：一次开发，多方接入，大幅降低开发成本	13
第三部分 信息安全	15
1. 功能设置	15
2. 技术支持	15
3. 数字证书	16

01 业务概述

SUMMARY OF THE BUSINESS

1. 为什么供应链核心企业需要主动参与应收账款融资?

在应收账款融资业务中,作为债务人的核心企业,基于自身付款信用,通过配合确认供应商应收账款真实性并在账款到期后付款至银行指定账户,即可帮助供应商顺利获得融资并能有效降低融资成本。同时,供应链核心企业自身也能获得实质性的好处:



2. 核心企业确认账款是否需要承担额外的义务?

根据中小企业促进法修订起草工作组编写的《中华人民共和国中小企业促进法释义》,核心企业确认账款仅限于形式上的认定,即确认与该供应商发生债权债务关系,也就是确认该笔应收账款的真实性,并不给债务人增加实质性义务,并不改变应收账款债权人和债务人之间基于合同相对性基础上的法律关系,也不会给债务人增添向债权人以外的第三方(金融机构)承担任何额外的义务。

3. 核心企业开展应收账款融资通常会遇到哪些问题或不便?

一方面,线下操作方式对于核心企业财务人员、银行经办人员而言都过于费时费力,同时在盖章确认账款真实性、发送质押/转让通知等环节难以控制业务风险;另一方面,个别大型商业银行通过与核心企业财务系统直连确实一定程度上解决了效率问题,但“一对一”的对接方式难以快速复制,且每次对接都涉及高成本、长时间的系统改造与开发,不能及时响应供应链成员的融资需求。在此背景下,平台推出在线供应链融资模式,通过发挥中间系统作用,将银行与核心企业“一对一”的信息交互方式,升级为“多对多”的高效交互方式,进一步提升业务效率,防范法律风险。

7 大优势

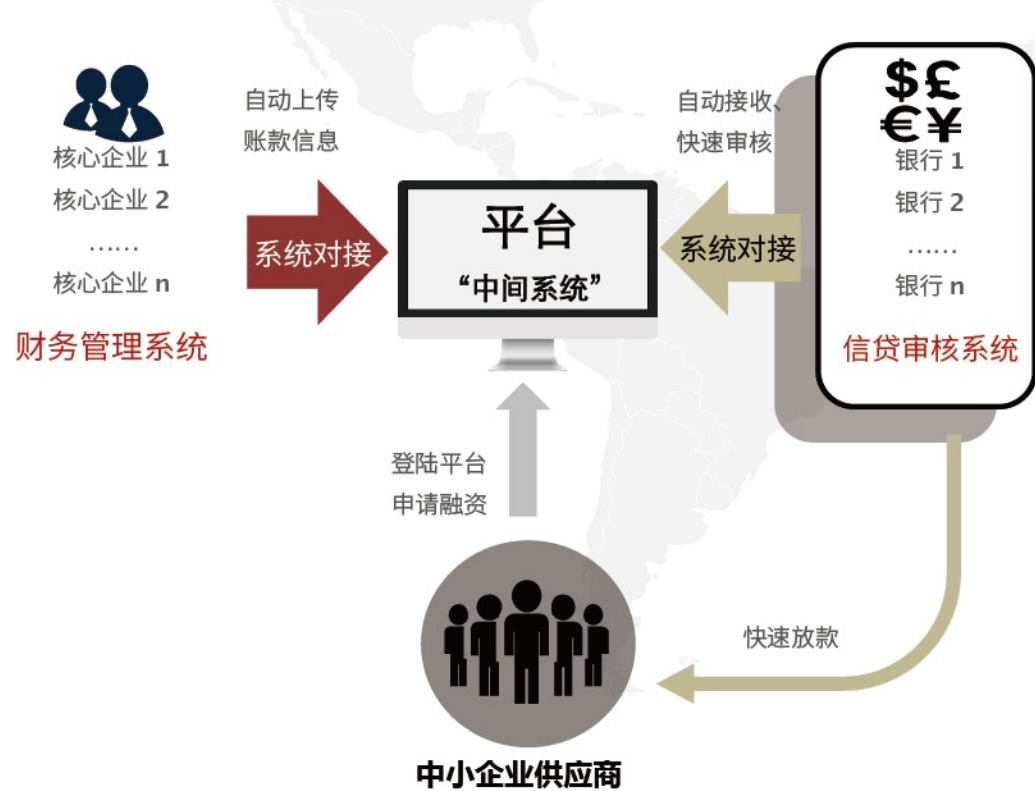
advantage

- 01 指定的账款信息由核心企业 ERP 系统自动传输至平台,从而取代人为手工录入操作,极大节约人力成本,降低操作风险
- 02 数据直接来源于核心企业 ERP 系统,直接流入银行核心系统,确保贸易背景的真实性,提升业务效率
- 03 相较于银企直连,降低重复开发的成本,对接平台即可实现与多家合作方快速对接
- 04 避免单一银行授信额度调整风险,企业有更多的融资选择和金融产品选择
- 05 平台反保理业务管理模块,提高核心企业对供应商融资的管理和把控能力
- 06 平台作为独立、公允的第三方机构,保障各方信息安全
- 07 支持应收账款池融资,盘活账期短、频率高、金额小的应收账款

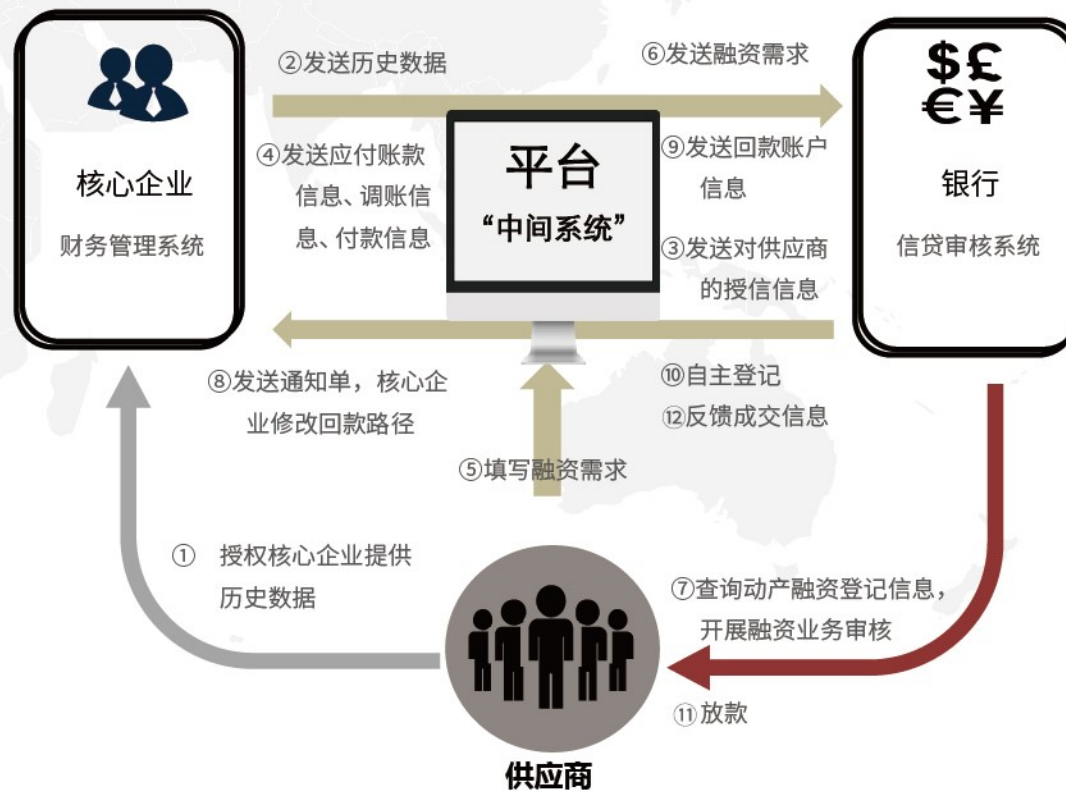
4. 平台在线供应链融资模式的设计框架是什么？

供应链核心企业、商业银行分别与平台系统对接后，可依托平台实现应收账款业务数据的自动、精准、快速交互，同时，配合平台的查询登记应收账款质押/转让信息、在线发送质押/转让通知单等功能，可实现从融资应用到快速放款的全流程在线融资模式，帮助核心企业供应商完成批量、快速、持续融资。

平台将标准化的对接流程与个性化的用户需求进行融合，核心企业需提供的对接数据项包括：与供应商的历史交易数据（作为银行授信参考）、新增应付账款数据（方便融资企业发起融资）、调账信息（及时更新调整过的账款数据）、付款信息和回款账户信息（便于银行控制回款）等。商业银行需提供的对接数据项包括授信信息、融资结果等。



应收账款融资服务平台在线供应链融资模式示意图



应收账款融资服务平台在线供应链融资模式业务流程图

5. 平台在线供应链融资模式如何使核心企业、融资供应商、商业银行实现三方共赢？

核心企业

- 基于线上标准化、自动化的操作流程，避免了核心企业线下应对不同银行需要提交不同的手续、盖章等繁复环节，有助于节省人力物力，提高操作效率
- 与平台对接一次，即相当于与多家银行对接，极大降低系统改造及开发成本
- 避免单一银行授信调整风险，企业有更多融资选择
- 平台为核心企业提供集中的反保理业务管理模块，有助于加强供应链管理，提高供应链协作能力

融资供应商

- 由于核心企业提供历史交易信息、账款信息、付款信息等关键性信息支持，供应商可极大提高融资可得性
- 基于核心企业确认并发送至供应商平台用户系统中的应收账款数据，供应商可便捷推送融资申请给商业银行
- 由于融资流程效率提高，供应商可快速获得资金用于经营周转

商业银行

- 核心企业与融资供应商的历史交易数据、账款数据直接来源于核心企业系统，有助于保证贸易背景真实性、提高贷前审查效率
- 线上自动化操作节约人力成本，提高业务操作效率
- 与平台对接一次，即相当于与多家核心企业对接，有助于拓展优质客户，同时节省了对不同核心企业的系统改造及开发成本

6. 与平台系统对接的流程是什么？

前期，核心企业需投入若干技术开发人员（1-2名），根据平台提供的接口规范标准，对自身的财务管理系统或ERP系统进行接口开发及测试。系统对接上线后，核心企业即可组织供应商、合作银行使用在线供应链融资模式开展业务。系统对接工作的主要流程如下：



另外，平台在系统对接开发以及实际业务开展过程中不收取任何费用。

7. VIP客服有哪些服务？

- 协助核心企业供应商注册平台用户
- 配备专人客服，为核心企业供应商提供专门服务
- 远程在线业务指导，协助用户进行平台操作

02 应用案例

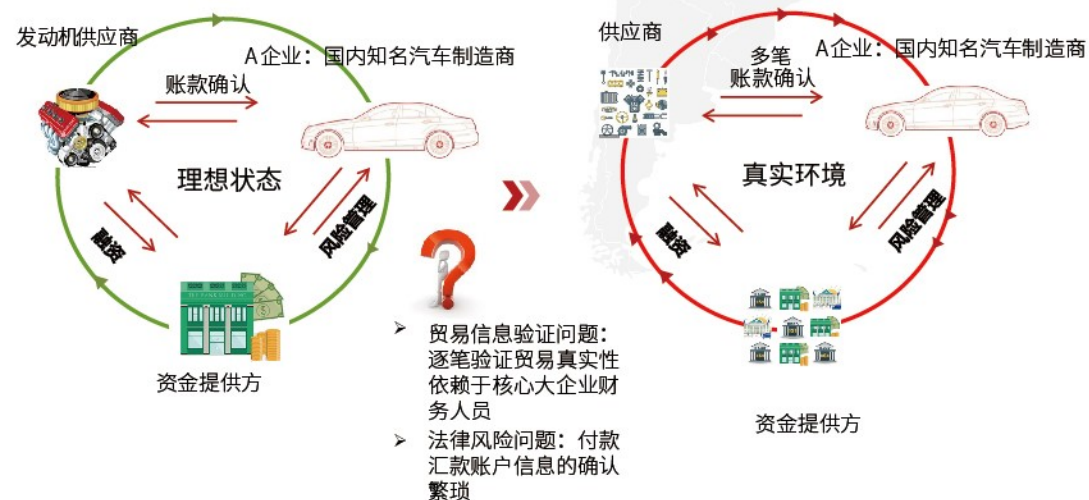
THE APPLICATION CASE

平台在线供应链融资模式自推广以来,受到越来越多的供应链核心企业以及金融机构的认可。目前,平台已与长虹集团、奇瑞汽车、TCL集团、东贝集团等60余家知名企业以及中国银行等10家商业银行开展系统对接合作,开展在线供应链融资模式。

1. 汽车制造业案例: 实现线上化、标准化融资, 缓解上游资金压力

供应链融资困境:

A企业支持供应商以应收账款融资。但A企业的供应商数量庞大,且对应多家资金提供方。一方面,A企业线下帮助供应商确认应收账款真实性,导致财务人员工作量大增,多笔账款信息交织易导致法律风险,且资金提供方对于账款真实性的调查较为繁琐,使得供应商融资效率低下;另一方面,数量庞大的供应商对应着不同的资金提供方,A企业难以同时同多家资金提供方进行系统对接,且单一资金提供方受自身业务流程、授信额度、监管等限制,A企业无法通过与单一资金提供方系统对接的方式满足不同供应商的融资需求。



解决方案:

A企业主动与平台开展系统对接。将供应商的历史交易信息、应付账款信息、付款信息、回款账户信息等从ERP系统通过平台自动传输到不同供应商的合作银行,实现了从融资申请、审批、放款、登记等融资全流程电子化操作,A企业也可以及时掌握供应商融资情况,既提高了供应商的融资效率,也有助于加强供应链管理。



- 产品创新动力提升: 系统管理供应商, 主导推进产品战略
- 解决了“多对多”融资问题: 降低财务人员压力和法律风险
- 降低采购价格: 在多方共赢的商务环境中落实了降本增效
- 融资利率得到降低
- 解决了生存问题
- 可持续发展成为可能
- 在低风险的受控环境下开展业务
- 通过平台降低操作成本



2. 畜牧养殖业案例：解决农户启动资金问题，促进生猪养殖规模发展

供应链融资困境：

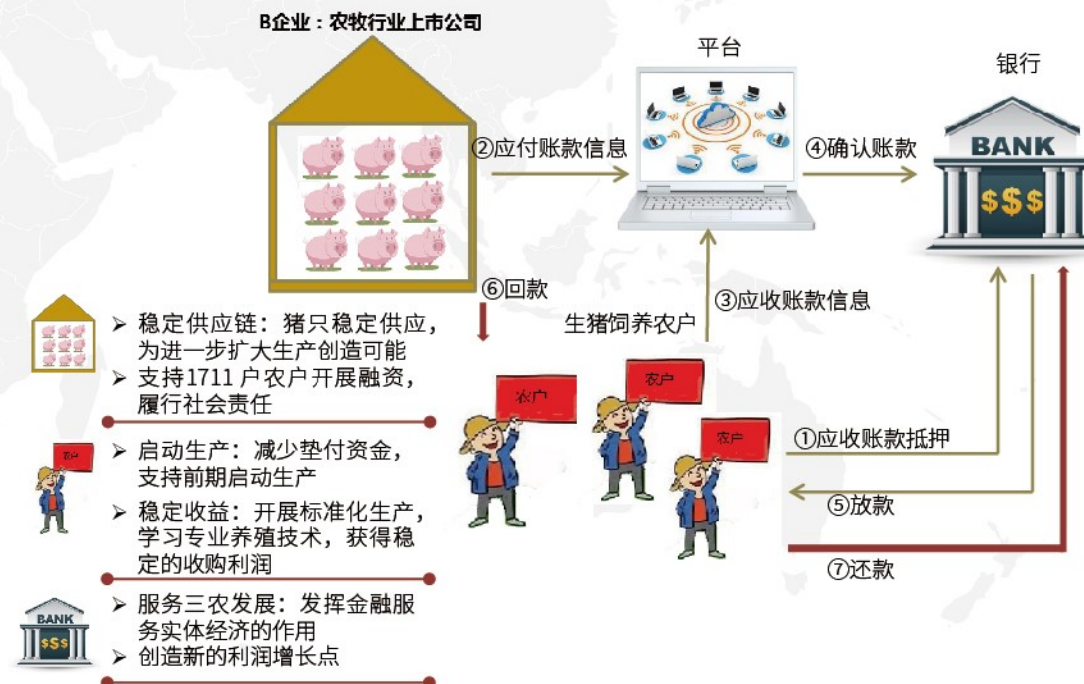
B企业是农牧行业上市公司，与农户合作进行生猪养殖。根据B企业与农户签订的生猪饲养合作协议，农户需向B企业交纳高额的履约保证金，B企业向农户提供仔猪、饲料、疫苗、技术等科学养殖支持。现实中，高额的保证金成为供应链健康发展的障碍。农户缺乏传统抵押物，难以获得贷款用以缴纳保证金。B企业受生猪供给能力约束难以扩大市场，限制了销售额增长，进而影响投资者的投资热情。



- ✓ 挫伤积极性：对于农户而言保证金是一笔高额费用
- ✓ 马太效应：农户收益能力有限，与B企业合作可获得稳定收入，是农户改善收益的优先选择。高额保证金实际上提高了农户的准入门槛，进一步拉大贫富差距。
- ✓ 影响供应链稳定性：抑制B企业扩大生产规模，影响投资者积极性

解决方案：

B企业通过与平台对接，搭建了农户与资金提供方的融资渠道，解决了农户融资难、养殖生产难以为继的现实困境。

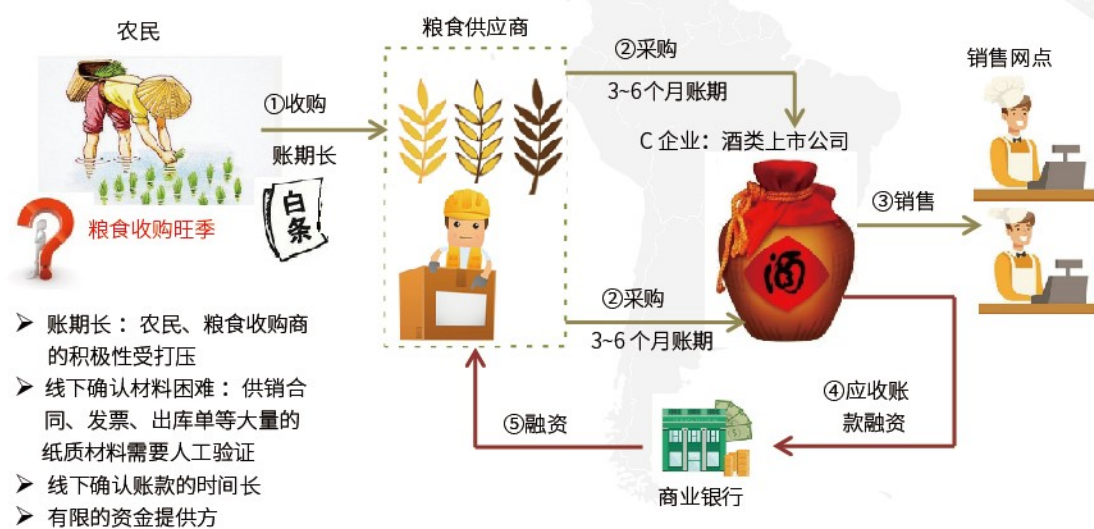


3.酒类制造业案例：提高供应商融资效率，保障原材料供应稳定

供应链融资困境：

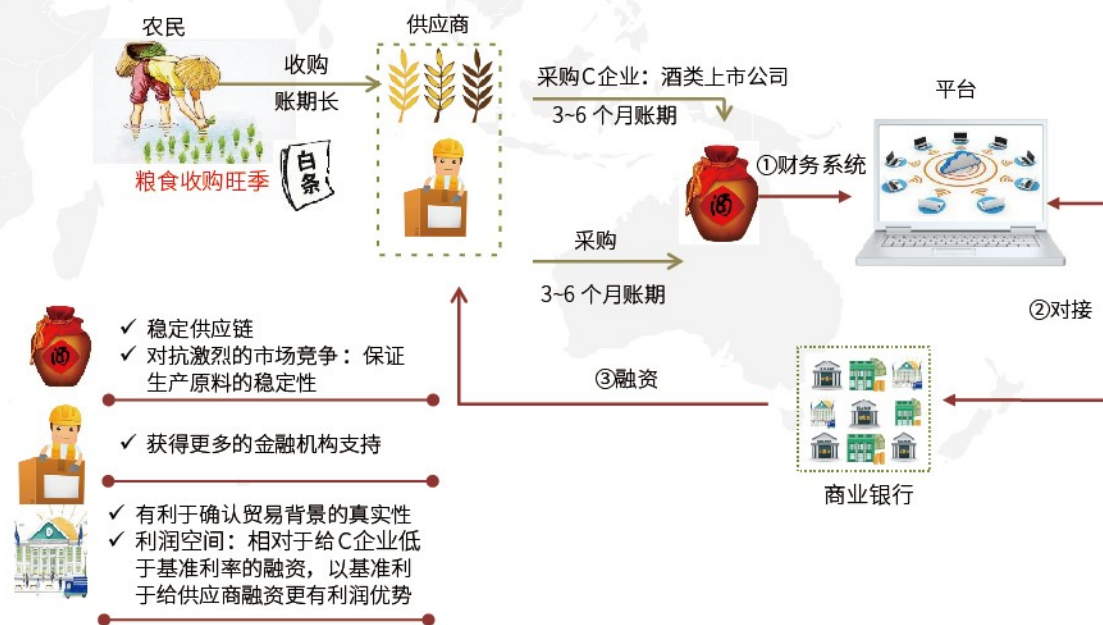
C企业是酒类上市公司，上游供应商包括粮食供应商、包装品供应商等。C企业从粮食供应商采购粮食进行生产，季节性生产特点明显。通常，供应商结算周期为3-6个月；在收购旺季，粮食供应商也因缺乏资金难以支付农民收购粮食款，打白条的问题长期存在。账期问题制约了轻资产型供应商和农民的生产热情。

C企业积极引入合作银行，利用企业在银行的授信为供应商提供融资支持。但是由于合作银行贷款规模限制，能够提供的授信额度和服务的供应商数量有限，并且线下需要提供购销合同、发票、出库单等大量的纸质材料，线下确认账款时间长、效率低。



解决方案：

C企业积极与平台系统对接，开展在线供应链融资。系统对接后，C企业帮助粮食供应商引入了更多的合作银行，可以为供应商提供更好的融资服务，与供应商的合作更加紧密。数据来源于C企业财务系统，有助于商业银行确认贸易背景真实性。



4. 家电制造业案例：一次开发，多方接入，大幅降低开发成本

供应链融资困境：

D公司是一家家电制造业上市公司，上游零部件供应商数量较多，建设了完善的供应链管理系统，实现对供应链的信息化管理。

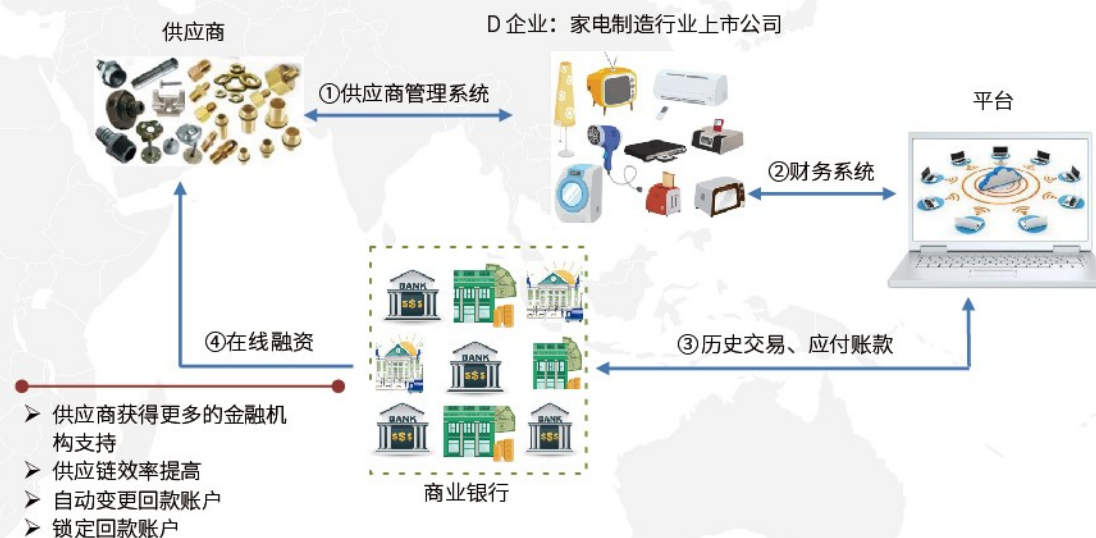
D公司上游供应商多为小微企业，为帮助供应商实现在线高效率融资，拟通过开放供应链系统，将与供应商的历史交易、应付账款等信息与商业银行实现共享。

由于商业银行的接口规范不统一，为实现与商业银行的系统对接，D公司需要对其供应链管理系统和财务系统进行大量改造。



解决方案：

D公司与平台系统对接后，只需开发一次，就实现了平台与所有的资金提供方对接，开发成本大幅降低。在线融资模式满足了银行锁定回款账户、自动变更回款账户的需求，提高了融资效率。



03 信息安全 INFORMATION SECURITY



功能设置

接口数据不含商业机密

平台在线供应链融资模式中，各接口所传输的数据不包含贸易数量、单价等涉及商业机密的信息，并经对接机构充分协商同意，避免商业机密信息泄露。

核心企业接到指令后才提交数据

平台所展示的数据分为供资金提供方参考的历史数据与用做融资交易的新增数据两部分，这两部分数据的展示均以核心企业端收到来自供应商/资金提供方的操作指令后才发送，且数据展示对象是完全由供应商在平台的操作决定的，完全规避了平台擅自使用数据的可能性，并确保数据相关三方信息对称。

设置融资关系确定唯一资金提供方

通过功能设置，如支持债权人设置融资关系，保障只有现存关系中的唯一资金提供方能够接受和查看业务数据。

技术支持

- 中征应收账款融资服务平台生产中心机房符合国家a类机房标准，从硬件配备上保证各类数据和信息安全。
- 平台支持Https协议，使用SSL证书，对传输隧道进行加密，有效防止用户信息被泄露和篡改。
- 平台与核心企业之间的信息传递，通过公钥加密私钥解密的方式进行，确保数据加密传输。
- 平台有严格的数据访问权限，非业务相关客户不能查看核心企业的业务数据。

数字证书

平台上应用的数字证书是中国金融认证中心（CFCA）依法认证并提供给用户的包含证书持有者身份以及公开密钥等相关信息的电子文件。

- 用户使用“证书登陆”方式登陆平台时，证书密码和平台用户名、密码相匹配才可以登陆平台进行操作，为盗用账号设置了“双障碍”，保障了用户的账号安全，也进一步增强了平台操作的不可抵赖性。
- 用户选择“证书登陆”方式登陆平台后，其操作信息均为加密传输，增强了平台信息传递的安全性。

