

供应链托盘融资，因其准入门槛低，灵活性高，受到中小微企业的热爱，特别是大宗商品领域。

但是这种行为，也受到了国资委和法院的重视。所以就出现了融资性贸易的新词，或者以合法的形式（贸易的形式）掩盖非法的目的（融资行为）无效法院判决。基于供需两旺，还又怕追责，很多从事供应链托盘融资的企业，都在偷偷摸摸的干。

还有人说，融资性贸易，没出事之前叫贸易，出了事叫融资性贸易。

所以我们还是非常有必要对供应链托盘融资，是贸易行为还是金融行为进行深入研究，给与准确的定义，让企业知其利弊，然后去选择未来的发展方向。

当然，到现在官方其实也没有对这个进行定义，我们今天只是做一个讨论，意见也只供大家参考。

01

解决企业资金问题的行为，并不都是金融行为

我们一说到解决企业资金问题，就会想到金融，想到银行，这当然也在合理之中，因为目前我们国家解决企业资金的问题主要靠外部金融机构，特别是银行融资。

很多的专家、学者，基本也是从金融的角度来研究如何解决中小微企业融资难的问题。

这样的环境，其实很容易让大家，只要一提到融资行为，就是金融。

其实呢，解决企业融资的方式有很多种。

比如企业对上游赊销，下游预付，供应商管理库存，是不是也同样解决了其融资问题，但这不是金融行为。

再比如，买设备没钱，企业租设备，同样也是解决了其资金问题，但这也不是金融行为。

还有，为了解决资金问题，把自己的资产卖了，这也不能说是其金融行为。

经营租赁和融资租赁，除了融资租赁公司可以做回租、有八倍杠杆、税收上一些差异外，其他的直租业务，没有太大的区别。

保理业务，如果直接是企业的应收账款卖断，其实完全是普通的商业行为，任何一家企业都可以买卖。搞个保理公司，无非就是为了控制损失，做有追索权保理，应收账款到期，买方不付款，还可以向卖方企业追偿。当然了，商业保理公司还有和融资租赁公司同样的金融组织的待遇，杠杆倍数、接入人行征信、、、、

所以，企业想融资，不一定非得通过金融行为从金融机构融资，解决企业融资的行为，不一定是金融行为。

02

现在的贸易商，已经不是过去的贸易商了

随着经济的进步、互联网工具的应用，商业的发展，今天的贸易商在供应链中的职能已经发生了很大的改变。

过去因为是卖方市场，加上信息不对称，所以贸易商一般是帮助卖方销售，买方的结算方式一般也都是预付或者现结。

但是现在有了互联网，信息已经很对称、而且现在很多商品都是买方市场，买卖双方，其实比较容易找到对方。

现在的贸易商，其中的资金垫付（对卖方预付，对买方赊销、囤货）功能占了很大一部分，当然也包括承担贸易风险（包括卖不出的风险和价格风险），贸易商的金融属性其实越来越强了。

因为很多贸易商要承担贸易风险（主要是指卖不出的风险和价格风险），挣的钱不是剩下一堆货，就是今天挣的钱，明天就亏掉了。

基于这些原因，很多贸易商都在转型，转为供应链服务商，其实就是不想承担贸易风险。

供应链服务，就是帮助企业，代理采购、虚拟生产、物流、分销、金融、科技等一站式集成服务。因为是代理行为，加上有需求采取采购，所以不承担贸易风险（主要是指卖不出的风险和价格风险），这样的业务模式，才能持续稳定。

。

03

大宗商品贸易的特点

供应链托盘融资，主要是在大宗商品贸易领域比较多一些，因为其他贸易一般买方对供应商都有严格的准入标准，更好供应商，买方一般不愿意。所以我们有必要分析一下大宗商品贸易的特点。

1、大宗商品供给量和价格波动大

大宗商品是所有工业品和消费品的上游，每个国家的资源禀赋不一样，一个国家想发展，必须要借助全球的资源，所以大宗商品是一个全球市场。

大宗商品需要从全球各运输到一个国家来，这里面涉及到金属、化工能源的开采、农产品的种植，还有物流，需求又不是一个稳定的，这里面还涉及政治、经济、自然等多方面原因影响着供给，所以大宗商品市场是一个供应量和价格波动的市场。

2、大宗商品都是标准化的产品

大宗商品，是工业品和消费品的原料，一般是标准化程度较高，标准化包括商品名称、计量方法、质量、等要素。不像消费品或者工业品一般没有品牌效应或者其精神价值。标准化的产品，特点是流通效率高。

3、走单、走票、不走货，是非常正常的贸易行为；

基于大宗商品下游刚性需求，链条长，受各种因素影响导致供应量和价格波动，流通过程中就产生了利润空间，很多贸易商就蜂拥而至，寻找套利空间。

因为大宗商品的标准化，信息相对对称，所以贸易商其实演变了金融商，金融属性非常强。

有的主体是为了生产备大宗商品，但是并不是一次性消耗掉，或者是经营的时候这批货不要了，有的是为了博价格涨跌备库存，货物每次移动都产生非常高的成本，从而也导致各个主体之间的交易呈现出走单、走票、不走货的情形。

04

供应链托盘融资，贸易行为还是金融行为的依据是什么

供应链托盘融资，是贸易行为还是金融行为的依据，目前还没有非常准确的标准，我从现在贸易商的职能、大宗商品贸易的特点、及其金融的特征进行分析，觉得划分供应链托盘融资，是贸易行为还是金融行为主要有以下几点：

1、是否承担贸易的风险

托盘方是否承担贸易风险，是托盘融资是贸易行为还是金融行为最主要的区别点。金融行为一般是不对任何的贸易风险承担责任的，贸易中的风险都是有客户本身去承担。

这里的贸易风险，主要有两点：

其一，是否向客户追索。主要是指拖企业上游的时候，控货模式下，到期企业不购买其商品，托盘方是否还向企业进行追偿。在拖企业下游的时候，在企业客户不付款情况下，托盘方是否还向企业追偿。

其二，是否承担货物质量等风险。主要是指在与客户签订的买卖合同中，是否要承担质量瑕疵、物流时效等关于贸易的责任。虽然这些贸易风险，有的最终会最终上游供应商承担，根据合同相对性原则，托盘方先要向客户解决并承担这些问题。

2、买卖双方贸易是否真实的

客户与其供应商或者客户的交易必须是真实的，如果是虚假的，是以贸易的形式把资金套出来干别的用途，这就是一个纯粹的金融行为。

这个真实，应该是整个供应链交易是真实的，不能是为了只看买卖双方真实，很多为了达到融资的目的搞循环贸易加入很多主体。

3、买卖双方是否关联交易的行为

即使是承担贸易风险，贸易是真实的，如果买卖双方或者供应链各主体都是关联方，也不能算是贸易行为。当然，这种如果主体多，其实就不好判断。

买卖双方如果是关联的，其实最终的贸易风险都是由客户自己来承担的，托盘方只起到了资金融通的作用，而且这个资金，本质并不是基于贸易产生的，很多都是为了融资故意伪造出来的。

以上三点应该是主要的区别点，也有很多人说走单、走票、不走货也是，这个我们前面说过了，这只是一种贸易的形式。当然也有借这个名义去套取资金的。

有人说要自己亲自参与物流、交付等贸易环节，其实不一定，这也要看是什么贸易、贸易的习惯等因素来确定。

作者：鲁顺 五道口供应链研究院院长