关于伊利产业链金融案例的读书报告

一、案例概述

乳业产业链涵盖农牧业、制造业及商贸流通业，呈现“中间大、两头小”格局，上下游企业存在资金困境。伊利作为乳业龙头，自2014年起积极探索产业链金融新模式。通过成立惠商融资担保、惠商商业保理、惠商互联网小贷和伊兴奶业投资公司，获取4块类金融牌照，并投入千万搭建乳业产业链金融系统“乳链惠”，旨在解决上下游合作伙伴的资金需求，推动乳业共同繁荣与可持续发展。

二、核心内容

1、信用共享理念：伊利将自身“信用”资源与产业链伙伴共享，融资理念从“信息共享”迈向“信用共享”，体现大企业担当，为产业链金融奠定信用基础，改变了传统核心企业在产业链金融中的角色定位。

2、长效融资方案搭建：伊利通过申请并持有相关类金融牌照，得以更深入、自主地开展产业链金融业务，减少对外部金融机构的依赖，降低沟通成本，更好地根据产业链特点制定金融服务方案。不断探索新的信用融资模式，打破传统融资局限，如将奶牛资产标准化并建立抵押体系，盘活流动资产用于增信，为产业链中小企业提供更多元化的融资途径。构建“乳链惠”平台，整合产业链各方信息，实现业务流程线上化、数字化，提升融资效率与透明度，为上下游企业提供便捷的融资渠道。

3、精准产品设计:采用“标准化产品+专属方案+一户一策”原则，依据多年行业大数据和实地调研，精准定位伙伴需求，深入剖析交易场景，设计出符合不同企业需求的金融产品。基于产业数据和交易数据，运用数字化思维，实现精准获客、精准产品设计、精准定价、精准风控和精准服务，既满足伙伴融资需求，又有效控制风险。

4、严格风控体系：对上下游小微企业设立严格准入制度，例如针对牧场以忠诚度、专业度、专营度作为考量指标，确保合作企业具备一定的经营实力和稳定性。培训渠道销售队伍，使其参与经销商评价，将下月销售任务作为经销商获批额度的重要参考指标，并要求经销商配套至少50%自有资金，从源头上把控风险。

链路闭环：确保经销商融资资金全部打入伊利货款账户，防止信贷资金挪用，实现资金闭环管理，保障资金流向的合理性与安全性。持续探索将奶牛资产标准化，建立奶牛抵押体系，并积极实践存货、应收账款等流动资产增信，拓宽抵质押物范围，增强风险缓释能力。

5、数字化运营提升：2016年搭建“伊路通”系统，2021年升级为“乳链惠”2.0版本，借助移动互联网和产业互联网趋势，提升金融服务的可视化程度与业务办理效率，为产业链各方提供便捷、高效的服务体验。激活一线人员积极性，利用业务员遍布全国的优势收集融资需求和调查经营情况，降低尽调成本；通过制度设计与文化建设防范内部员工串谋风险，设置风险管理三道防线；坚持金融团队三三制人员结构，保障人员结构合理，提升运营效率与质量。

三、启发与思考

伊利作为核心企业，主动承担起解决产业链融资问题的责任，这启示其他行业的核心企业应意识到自身在产业链中的引领作用。当产业链上下游企业因资金问题面临发展困境时，应从产业链整体竞争力出发，通过共享信用、投入资源搭建金融服务体系等方式，促进产业链协同发展。通过搭建和升级数字化系统，实现了产业链金融业务的高效运作。对于产业链金融而言，数字化能够整合各方信息，实现精准风控和产品设计，提高融资效率，降低运营成本。其他企业在开展产业链金融业务时，应加大对数字化建设的投入，利用大数据、人工智能等技术优化业务流程。伊在开展产业链金融业务时，必须构建全面、严格的风控体系。要从客户准入、额度审批、资金流向监管到抵质押物管理等各个环节入手，结合行业特点制定合理的风控指标和流程，确保在为企业提供融资支持的同时，有效控制风险。

四、总结

伊利产业链金融案例为我们展现了一个成功的实践样本。通过信用共享、长效融资方案搭建、精准产品设计、严格风控体系以及数字化运营提升等一系列举措，伊利不仅为上下游8590户合作伙伴提供了930亿元的金融扶持，降低了融资成本，还带动了行业整体发展，产生了显著的可持续发展效益和社会效益。在未来，无论是乳业还是其他行业，都可借鉴伊利的经验，推动产业链金融发展，促进产业链的协同、健康、可持续发展，提升整个产业的竞争力。