金川供应链金融案例：

一个学生眼中的“大树底下好乘凉”与“小草的烦恼”

案例来源：《政银企联袂打造供应链金融生态——金川集团中征平台供应链金融实践》（中国今日新闻网）

金川集团中征平台供应链金融实践**案例简述**

**背景**：中国人民银行甘肃省分行积极推广中征平台，鼓励企业借助平台解决融资问题，金川集团作为核心企业参与其中。

**举措**：金川集团与中征平台实现系统对接，中小微企业可共享其信用，以应收账款为抵押开展线上质押融资业务。通过批量开发线上额度审批、供应商线上提款模式，缩短业务办理周期，降低融资成本。

**成效**：金昌市众盛华工贸有限公司等中小微企业借助该平台，拓宽了融资渠道，缓解了资金压力。截至2024年，甘肃省内已有32家核心企业、2家法人银行及2家地市级财政部门加入平台，相关上游供应商通过平台获得融资近20亿元。

读书报告：

看完金川集团在中征平台搞供应链金融这个案例，我的第一反应不是那些“20亿融资”、“系统对接”的酷炫名词，而是想起了小吃街的那些小个体户。金川这个案例，感觉就是给个体户那样的“小草”们，在大企业“大树”底下找了片能遮风挡雨（借钱）的地方，但仔细想想，好像也没那么简单。

**一、“大树”的荫蔽：共享信用这事儿，真的好吗？**

案例里说，中小微企业能“共享金川集团的信用”，用应收账款（就是金川欠他们的货款单子）去线上借钱。这听起来让人感觉很美好，想想看，平时银行看到小吃街的一些小个体户，估计连门都不让进，嫌他没房没车抵押。现在好了，只要手里有金川打的“欠条”（应收账款），就能借到钱，利息还低，速度还快（线上提款）。这就像我们学生，自己申请信用卡可能额度就几千，但如果有个信用超好的家长做担保，一下子就能批个大额度的。金川集团，可以说是这些供应商的“信用家长”。

我觉得最厉害的是“线上”这个操作。不用跑银行、不用填一堆表、不用看柜员脸色，点几下手机钱就到账了。这跟我们点外卖、网购一样方便！省下来的时间和精力，小老板们能多跑几单生意，或者多睡会儿觉。案例里那个金昌市众盛华工贸公司，估计就跟借不到钱的个体户一样，以前被钱愁得睡不着，现在能喘口气了。这实实在在解决了“等钱救命”的问题，效率是真高。

**二、“小草”的视角：阳光真的雨露均沾吗？**

不过，能借到钱只是一个好的方面。案例里说“相关上游供应商”获得了融资。这个“相关”是啥意思？是所有给金川供货的小企业都能沾光，还是只有一部分。

1.“抱大腿”的门槛：金川是大国企，它的供应商估计也得是有点规模、手续齐全的正规公司。像小吃街的小商贩这样，偶尔给学生们供点特色小吃，连个正规发票可能都开不利索的“超小微”，能进得了金川的供应链系统，拿到能被中征平台认可的“应收账款”吗？我怀疑，这套系统可能优先惠及的是“中小”企业里的“中”，那些“微”和个体户，可能还是被挡在外面。

2.“欠条”就是命根子？风险都转嫁了？小企业借钱全靠金川开的那张“欠条”（应收账款）。万一，如果金川自己遇到点困难（比如行业不景气），付款慢了点，或者…更糟，出点问题付不出来了，那拿着这张“欠条”去借钱的小企业，岂不是立刻就要被银行追债。这风险，感觉全压在小企业身上了。大树底下好乘凉是不假，但大树要是晃一晃，掉下来的叶子也能砸疼小草。这让我想到小组作业，要是抱了个学霸或者厉害点大腿，作业是能很快完成，但万一学霸那天有其他重要事情或者理解错了题目，整个组都得跟着翻车。小企业对核心企业（金川）的依赖，好像更深了，也变得更脆弱了。

3.“便宜”的钱，真的便宜吗？案例说“降低融资成本”。利息可能确实比高利贷便宜多了，但有没有其他“隐形”成本。比如，要接入这个平台，小企业自己的财务系统要不要升级，要不要专门雇人操作，平台会不会收点服务费。这些加起来，会不会又把“降低成本”的效果抵消掉一部分。就像网购，商品是便宜了，但加上运费、可能还有会员费，算总账未必真省多少。这些小细节，案例里没提，但我挺好奇的。

**三、作为学生的“胡思乱想”：未来能不能更“草根友好”**

看完这个案例，我觉得金川和中征平台做的事儿，方向是对的，确实帮到了不少像众盛华工贸这样的企业。但作为一个旁观的学生，我比较关心那些更小的、更“草根”的经济细胞怎么活。

1.能不能让“小草”也晒到太阳？除了像金川这样的大树，那些地方性的小龙头企业、特色产业的领头羊，能不能也接入类似的平台。让服务于它们的小微商贩、家庭作坊也能沾点光。比如，让小吃街的商贩，凭着他们给本地知名连锁快餐稳定供货的单据，也能轻松借到周转资金。技术平台能不能设计得更接地气一点，让文化程度不高的老板也能操作。

2.除了“欠条”，还能押点啥？很多小生意人，可能没有规范的大企业“应收账款”，但他们有手艺、有口碑、有稳定的客源。这些“软实力”能不能也变成信用的一部分。平台有没有可能探索用经营流水、客户评价甚至未来订单合同作为补充的增信手段。这听起来有点难，但想想我们支付宝的芝麻信用，不也在尝试评估个人信用吗？

3.“大树”的责任感？金川这样的核心企业，在享受供应链稳定、获得更优质供应商服务的同时，是不是也该更自觉地按时付款，保障好这张“欠条”的含金量。甚至，能不能在平台规则里，对核心企业的付款期限、违约成本有更刚性的约束，保护“小草”不被随意晃动的“大树”伤到。

四、我的小结：技术是工具，人才是核心

金川的实践让我看到了金融科技的力量，它像一台高效的“输血管”，把大企业的信用“血液”导出来，滋养供应链上的中小企业。效率的提升是实实在在的，值得点赞。但作为学生，我更关注的是这台“机器”运作的细节和温度：

**普惠的“普”字，要落到实处。**不能只惠及供应链上的“优等生”，更要想想怎么覆盖到边缘的、更微小的经济单元。**风险分担要更公平。**不能让最脆弱的一环承担所有风险，核心企业和金融机构的责任需要更明确。**“人”的因素不能忽视。**技术再先进，最终服务的对象是小老板们实实在在的经营困难和资金需求。规则设计、操作流程，都要考虑他们的真实处境和能力。

这个案例给我的最大启发是：好的金融创新，光有高大上的平台和技术还不够，最终要看它能不能真正理解并解决普通小生意人的痛点，让他们也能感受到金融的便利和温暖，而不是门槛和冰冷。希望未来能看到更多这样既高效又充满“人情味”或者说“小微关怀”的实践！