

四季度以来，各类主要建筑原材料出现价格波动。据中国水泥网行情中心消息，受原材料价格上涨、错峰停窑等因素带动，进入10月份，广东、福建等地水泥企业陆续上调水泥价格。受此影响，下游混凝土、粉煤灰、砂石价格也出现了不同幅度的上涨。

与此同时，近期，多地逐步放松地产政策，主要涉及放松限购、降低首付比例、降低房贷利率、涉房融资松绑等，地产产业链或将迎来进一步修复行情。

原材料价格大幅上涨，给上下游产业链企业带来的资金压力愈发明显。在此情况下，建筑业供应链金融迎来发展的新风口。五道口供应链研究院院长鲁顺认为，建筑领域的核心企业产业链条长，带动上下游大量中小企业发展。同时，由于具有很强的金融属性、资金需求旺盛，建筑业也成为供应链金融追逐的主要行业之一。

建筑企业融资需求迫切

近一个月，建材原材料涨价潮持续。据中国水泥网行情中心消息，近期，长三角江、浙、沪区域迎来新一轮复价，10月17日江苏苏锡常地区一些企业通知上调水泥价格30元/吨后，25日其余企业跟进上调20元/吨；26日起，上海地区一些主要厂家通知上调高标水泥价格20元/吨左右；21~22日浙北及浙中南地区主要厂家通知上调各品种水泥价格20~30元/吨。

与此同时，珠三角区域中材天山、中材亨达、华润水泥、台泥水泥、塔牌水泥、光大水泥、青洲水泥等水泥企业通知上调水泥价格10~30元/吨，下游商品混凝土企业纷纷跟进。

广东省建设工程标准定额站近日发布《建材价格波动风险预警通知》指出，9~10月以来，广东省砂石、水泥市场价格波动剧烈。受市场原材料价格上涨、施工旺季等因素影响，上述基础性建材价格持续上涨，且环比上涨幅度均已超过红线5%。提醒建设各方密切关注砂石、水泥、混凝土等基础性建材价格行情，积极防范因价格波动带来的工程造价风险。

砂石、水泥价格上涨，随之而来的是愈加高昂的建设成本。多种因素叠加影响下，上下游产业链企业的资金压力加大。鲁顺向第一财经指出，建筑业属于资金密集型行业，建材采购、保证金要求、垫资施工、工程结算周期长等诸多因素推高了企业的应收应付账款，持续稳定的现金流和资金高效利用成为企业核心竞争力之一。

与此同时，建筑行业也迎来新一轮窗口期。“从投资端来看，基建投资可作为主要的逆周期调节工具，当前政府的基建投资意愿明显加强。同时房地产开发投资触底有望，新开工增速降幅逐渐收窄，有助于房地产行业回归稳健发展轨道。建筑行业

将作为我国内源性发展的中流砥柱，在经济复苏回暖上发挥更大效用。”鲁顺表示。

进入2022年，建筑产业链上下游企业普遍面临较大的负债经营压力，建筑行业供需双方面临的资金问题愈发明显。根据五道口供应链研究院最新披露的数据，2022上半年建筑行业上市公司实现营业收入40284.7亿元，同比增长13.5%，实现归母净利润1022.7亿元，同比增长7.6%，增速较2021年H1分别回落20.7pp、29.7pp。

今年上半年，建筑行业经营净现金流-2831亿元，同比少流出485.2亿元，主要得益于各公司采取的多项举措加强回款、管理两金，营运能力有明显改善。由于上半年企业在疫情冲击下资金较为紧张，且二季度进入施工旺季，各企业加大负债，整体资产负债率小幅抬升。

在此背景下，供应链融资对建筑企业乃至整个行业的发展有着重大意义。鲁顺认为，建筑领域的核心企业往往同时承建多个施工项目，产业链条长，带动上下游大量中小企业发展。同时，由于具有很强的金融属性、资金需求旺盛，建筑业也成为供应链金融追逐的主要行业之一。

建筑供应链金融破局之路

建筑供应链金融的出现一定程度上解决了融资难、融资贵问题，但眼下整个产业依旧面临巨大的压力和挑战。鲁顺分析称，建筑行业具有特殊性，需要对其风险管理有特殊的方法及应对措施，才能保证有效开展，“之前这个行业出了很多风险，前段时间多个大型地产商爆雷，还有城投公司，极大影响了供应链金融的热情。”

供应链科技平台盛业（06069.HK）合伙人兼首席战略官原野此前在接受第一财经采访时提到，这可能跟传统供应链金融的模式相关，传统的供应链金融模式是重主体信用资质，中小微企业要获得供应链融资，需要提供报表、征信报告等材料，但问题在于，很多公司如送钢筋、混凝土的公司没有完整的报表，但它们的确是常年向中国建筑、中国中铁、中国交建等大型建筑央企供货，也很少出现质量问题。

也就是说，在传统供应链金融模式下，容易出现融资申请手续繁琐、线下审核流程长且需要核心企业确权等问题。

因此，要实现建筑业供应链金融的可持续化发展，可以从服务场景、运营流程和管理要素几个方面突破。盛业平台市场部总经理王峰向第一财经介绍，以中国交建旗下的“交建云商”为例，该平台拥有全线上化的交易数据，从下订单、签收、对账到付款的数据都可以在平台上体现，线下单据很容易造假，甚至发票开立了都可以冲红，“但是线上化数据不能篡改，在获得充分授权的情况下，盛业通过这部分数

据去验证每一笔交易的真实性，这就增强了交易风险识别和管控能力。”

另外，在供应链金融中，如果核心企业信誉受损，上下游中小微企业则很难再通过供应链融资。王峰表示，盛业采用“重交易、轻主体”的模式，可以通过多维度的数据验证交易的真实性，从而为更多中小微企业提供更前端的差异化金融服务。

“我们的客户是中小微企业，一般属于供应链上的弱势方，如基建工程的材料供应商、劳务分包等，他们同核心企业从达成合作意向、签合同、下订单、采购、配送、对账结算、再到回款，一开始在采购环节就有了资金的投入和需求。”王峰称，核心企业也有可能被下游企业方延迟付款，考虑到自身的现金流情况，把压力转嫁给上游的中小微企业，从而出现了账期，这就需要上游企业方进行垫资。核心企业资质好，融资能力强，不会因为延迟付款而资金链断裂，但是中小微企业不一样，如果延迟付款，很可能造成他们资金链紧张，甚至断裂，导致业务终止，影响自身的经营，这在今年表现得尤为明显。

“因此，发展供应链金融业务不仅要重视中小微企业征信情况，也应重视其履约情况。”王峰进一步指出。