

【供应链金融案例研究】揭秘泰德煤网的煤炭供应链管理金融模式

2015-08-08中国港口供应链

泰德煤网创立于 1999 年，2007 年改制为“泰德煤网股份有限公司”，为客户提供专业化的用煤解决方案及创新服务，推动客户低成本运营，是中国领先的煤炭供应链管理服务商。

泰德煤网围绕商业流、实物流、资金流、信息流构建的煤炭供应链综合服务能力日趋成熟，通过全球煤炭供应链网络不但可以为客户提供多样化煤种选择和高效、便捷、低成本的交付，还可以提供配煤、规模采购、计划管理、检验委托、物流运输、分销送达、供应链金融、电子商务、代理等多种专业化增值服务，端到端、一对多的全链条、节点或节点组合服务，满足客户多元需求。

1、一站式煤炭供应链+灵活的解决方案

泰德煤网煤炭供应链管理业务的核心是为煤炭终端用户高效配置煤炭资源，通过煤源采购、原煤加工、煤炭仓储、煤炭配送、煤炭分销，提升煤炭流通价值链的效率与附加值，降低终端用户的用煤成本，为客户提供多品种、全链条、一站式的煤炭供应服务。

小长协解决方案是泰德煤网根据煤炭业务特点提出的一种创新性的战略合作模式。泰德煤网与客户以一定时间（通常为三个月到一年不等）为周期签订采购合同，规定煤种及采购数量，且在每月根据市场价格定价后，发生一定执行量的销售方式。

2、全球煤炭供应链管理业务+个性化创新业务

泰德煤网通过遍布国内的销售网络及渠道，集约客户需求，建立稳定、高效的煤炭供应链网络；以供应链计划管理为核心，完成集中采购、集约物流、高效资金流管理、精细质量管理及专业化配煤；并兼顾传统煤炭对接业务，为客户

提供用煤解决方案。同时，通过不断创新供应链金融服务、探索和完善电子商务、开发泰德易通手机客户端等多种业务模式，以满足客户个性化的服务需求。

3、覆盖全球主要煤炭生产区的采购网络+覆盖国内主要中转区的物流网络

为了保障泰德煤网日趋专业化的煤炭供应链管理服务，泰德煤网稳步拓展采购网络建设，形成了更具辐射功能、更具动态优化和动态统筹能力的煤炭采购网络。整合涵盖东北、三西（山西、陕西、蒙西）地区主要的烟煤、褐煤煤源和国际煤源（澳大利亚、印尼、朝鲜、越南、哥伦比亚、美国、俄罗斯），为客户提供专业化服务奠定基础。

泰德煤网物流网络覆盖国内煤炭流通主要下水和中转港口，可为各类客户提供集约、高效、个性化的供应链物流与配送服务。泰德煤网物流途径以海运、江运为主，并以铁路直航、汽运等方式作为有力补充，物流范围遍布环渤海地区、东南沿海、长江沿线港口，形成了完备的物流网络。

4、多样化的交付方式

泰德煤网交付方式主要包括以下六种：

（1）**平仓**：为客户提供在泰德煤网中转基地交付货物的交付模式服务。在这种交付模式中，以北方港口下水煤为主，泰德不负责组织运输，主要由客户自备船来泰德煤网基地提货。

（2）**海运送货**：为客户提供送货到厂或送货到客户指定地点的交付模式服务。在这种交付模式中，以北方港口下水煤为主，由泰德煤网组织运输，承担运输成本。

（3）**江海联运**：为客户提供进口煤源、北方港口煤源直接送货到港或者进江减载，短驳等复杂路径送货服务。

（4）**上水港销售**：为客户提供北方港口煤源或者进口煤源到南方上水港上岸销售的交付模式服务。

（5）**北方港地销**：为客户提供北方港口煤源辐射周边的小规模“零售”式服务，通过自提汽运等送货模式销售。

（6）**火运直航**：为客户提供从采购端到直发电厂的端到端交付模式服务，采用铁路运输或海运等物流途径，实施点对点的销售模式。

5、多种资金服务

泰德煤网整合金融机构资源，实施多样化的融资手段及创新资金管理模式，为煤炭行业下游消费企业提供稳定、及时和高性价比的金融服务产品。泰德煤网可为客户提供包括保理、商业发票贴现等多种资金服务。

(1) **保理案例：**泰德煤网与某大型电厂签订销售合同，希望发货后即可收回货款，电厂却希望 3 个月后再付款。泰德煤网和电厂可向银行申办保理融资，银行在泰德煤网发货后即可将 80% 货款付给泰德煤网，电厂将 20% 货款汇付给泰德煤网。3 个月后电厂再将 80% 的货款付给泰德煤网，泰德煤网归还保理融资本息，利息的支付可由泰德煤网和电厂商定分摊。

(2) **商业发票贴现案例：**某客户采购泰德煤网煤炭产品，但因资金紧张，暂时难以支付货款，为减轻客户资金压力，泰德煤网在核实客户相关资质之后，可向银行申请 3 个月商业发票贴现融资，并给予客户 3 个月帐期。同时，在银行开设专用账户，向银行转让应收账款债权，银行在受理泰德煤网商业发票贴现申请后将货款支付给泰德。3 个月到期后客户将货款汇入泰德煤网在银行的专用账户，由泰德煤网支付融资本息。

6、返利+团购实现战略合作共赢

(1) **返利方案：**客户需提前与泰德煤网确认返利合作意向，承诺在一定期限内完成固定数量的煤炭采购，若在该周期内累计采购数量达到上述约定数量，则泰德煤网将给予客户相应的煤款返利，并在客户下次采购的货款中进行减免。

(2) **团购方案：**针对采购量小，导致船运费较高、议价能力薄弱的客户，或因采购规模限制只能以地销方式采购的客户，泰德煤网推出此项合作方案。不同客户可集中采购需求，总计采购量达到一定规模即可享受价格折扣，最大程度降低客户成本，提高客户竞争力。

泰德模式评注：

在国际、国内各种不利因素的综合作用下，煤炭行业陷入了近十年的最大困境，需求低迷、库存高企、价格持续下跌，煤炭生产企业、流通企业、运输企业等市场参与者无一能够幸免。

泰德煤网为客户提供个性化煤炭定制需求服务，可在中短期内以明确的交付总量进行一次打包合同的签订，根据客户的燃煤需求、堆场状况、运输能力、资金能力、结算方式等个性化特征，提供个性化高性价比的煤炭产品，并按需求进行分批次、及时、高效、高质量的煤炭产品交付服务。泰德煤网的创新模式帮助其能够在复杂的煤炭供应链当中最大程度地降低风险，从而确保了企业自身生存的能力和活力。

来源：中国港口供应链