

《2020-2021年全国供应链优秀企业及杰出个人白皮书》（第二部）优秀案例系列：
德益世 - 国际商业保理与跨境供应链融资

一、企业简介

德益世国际保理成立于2000年，总部设在德国，目前在全球14个国家和地区设立了超过20个分支机构，在国际贸易融资领域处于领先地位。

由律师Ansgar Hütten领导的德益世汇集着世界各地的专业人士。深谙国际贸易和现金流管理的每个细节，能够真正帮助企业维持和发展业务。客户遍布全球，无论是在发达国家还是在新兴市场，从事国际贸易的企业都可以利用我们的资金支持，来盘活现金流，获得发展的新动力。

德益世从服装和纺织业开始，为出口到欧洲的土耳其纺织品贸易商们提供融资。今天，我们在四大洲拥有20多个分支机构，客户遍布30多个国家，服务涵盖了多个行业。经过几年的耕耘，德益世的服务领域已从传统的纺织服装业扩展到工业制造、食品饮料、电子、汽车、化工和消费品等多个行业，有效地解决了中小型进出口企业流动资金短缺的问题。

德益世于2013年正式进入中国，在上海设立办事处，致力于为中国的中小型进出口企业提供无追索权出口保理和跨境供应链融资，解决企业运营资金问题。

目前，德益世中国已与多家国内外大型信用保险公司展开合作，能够为国内进出口企业提供更加多样化的信保额度选择，更好地满足企业的需求。

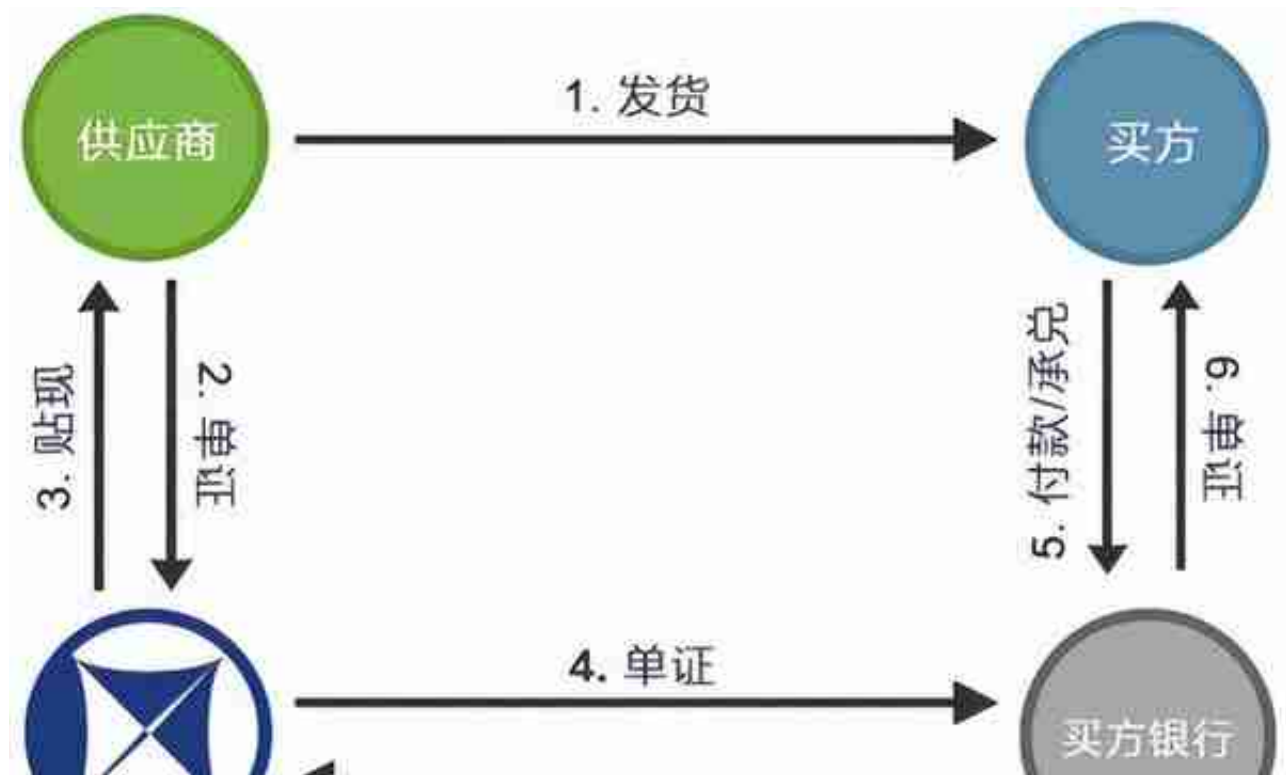
二、产品体系详细介绍

1. 无追索权出口保理

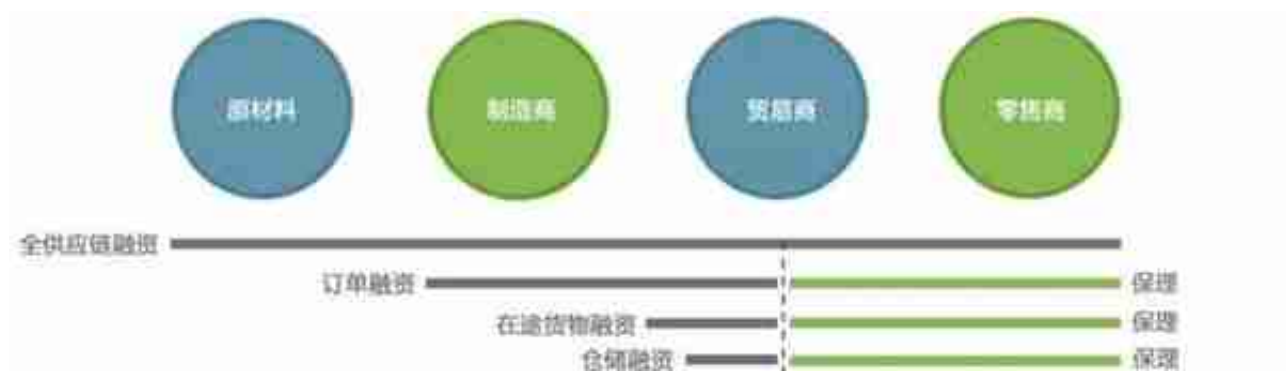
德益世专门为全球从事跨境贸易的企业提供融资，产品适用于赊销（O/A）、跟单托收、和信用证（L/C）等多种贸易结算方式。

德益世通过买断企业的应收账款来解决企业资金短缺问题，贴现比例高达95%。在发票到期后，德益世向买方收取货款，然后将余额返还给企业。为了最大限度的为企业消除贸易风险，德益世提供的是无追索权保理，有效地为企业提供信用保护。

业务模式：



如果企业通过单证结算，德益世将为企业贴现并代企业处理银行收款的手续
信用证结算下的出口保理



进口融资：结合应收账款贴现，德益世可以通过信用证或单证结算条款帮助企业从供应商处进口/购买其他预售产品。这种方式非常适合高增长或季节性业务。

库存融资：对于一些市场和价格波动大的商品，企业往往会选在将商品储存在有信誉的第三方仓库中。针对这样的企业，德益世可以根据常备库存安排融资。这种库存融资通常按照放款比例和融资期限进行安排，并且必须包括健全的备用清算计

划。

| 供应商融资：对于财务稳健且年收入超过5亿美元的公司，德益世可以为其设计供应商融资方案（也称为“反向保理”或“应付账款融资”）。这类方案通常以“表外”方式处理，真正实现“双赢”——为客户的供应商提供更高的流动性，降低利息成本，同时让客户获得更长的账期。

优势：

对买方：

- | 只需集中向一个账户付款，便能支付多个不同供应商的账单，节省大量文书工作
- | 根据企业的信用情况和财务实力为其外国供应商提供资金
- | 利用企业的表外信用度，供应商可以低成本提前收到货款
- | 获得更好的结算条件，延长付款周期
- | 可在更大范围内选择供应商：与小型供应商合作，直接与他们签订合同，减少中间环节
- | 通过德益世的全球网络，公司可以接触到全球性价比最高的市场

对供应商：

- | 获得额外的现金流，以保证按时交货，甚至增加产量
- | 减少资产负债表上的应收账款，改善财务表现
- | 获得快速资金回流和高比例预付的货款

三、具体案例实施过程

1.

广东一家激光设备公司：

产品销往德国、英国、意大利和波兰等地，客户要求赊销，账期长达120天，年销售额达千万。

尽管公司盈利能力较强，处于快速发展阶段，但研发和转型投资占用了大量的现金流，使得公司无法承接赊销订单，极大地制约了公司的发展。

德益世定制了出口保理融资方案，针对其出口欧洲长达120天的赊销订单提供了35万欧元的可循环额度，确保其在为海外客人提供账期的同时不影响自身的现金流。有了德益世的融资，该公司可以承接更多优质订单，促进销售额的快速增长，并有效地缓解了资金压力。

2.

江苏一家电缆贸易公司

：产品销往欧美国家和澳洲，客户要求赊销，账期长达90天，年出口额超2000万美元。

随着全球疫情形势越发严峻，海外工厂停工，订单转移至中国国内，该公司获得大量订单。然而，订单金额巨大、账期长，该公司需要大量垫资，而由于缺乏固定资产，该公司难以获得银行贷款。巨大资金压力之下，工厂甚至面临停产。

德益世对其出口订单提供175万美元的可循环额度，公司解决了账期长、资金压力大的问题，得以承接更多优质订单，这促进了销售额的快速增长。不仅如此，德益世融资流程短、操作灵活，无需固定资产抵押，还能提供保险，为客户免除后顾之忧，可谓一举多得。

3.

山东一家房车设备生产及出口商

：产品销往欧洲、北美和澳洲，客户要求赊销，账期达60天，年出口额3500万美元。

即便受到疫情冲击，该上市公司财务状况维持良好，盈利处于正常水平。然而，随着海外买方需求增加，公司原有融资难以满足需求，资金压力巨大。

德益世以高于平均水平的授信额度，提供150万美金的循环额度。企业不仅可以放心接受大额订单，还能更专注产品的研发和销售，赢得更多大客户的信赖。德益世将公司的应收账款快速转化为现金，降低贸易信用风险，提升财务表现，并提升其在证券市场的声誉。

四、绩效分析（需包含经营数据、经营成绩、经营亮点等）

1. 经营成绩

德益世自2013年正式进入中国以来，持续开发并提供更符合中国客户需求的融资解决方案，助力企业的国际贸易发展。随着为客户定制化服务的升级，德益世越发获得市场认可。

全球网络和国际实力向来是德益世的强项，深耕国际贸易融资20年，我们与不同行业的制造商、贸易商、批发商和分销商都有合作。德益世与全球客户保持了稳固的关系网络，客户可以通过德益世的网络与国际买家和供应商联系。

2. 经营亮点

近年来，德益世还推出针对大宗商品的出口保理产品，有效解决大宗商品贸易订单规模较大、商品价格波动等痛点，能针对大宗商品生产商和贸易商特定需求，提供定制的贸易融资方案，帮助企业加速现金流转，改善收款，并控制坏账风险。通过该业务，德益世帮助公司在不中断现金流的前提下为买方提供更长的账期，从而增加销售额。

五、合作意向及未来发展

1. 对外合作需求

德益世正积极拓展国际保理渠道代理资源。除了个人代理外,德益世也与同业机构在不同的国际领域合作。

即使在处理复杂的国际业务时,德益世也能够提供市场上最具竞争力的出口或进口融资产品。最重要的是,德益世不需要资产抵押,即可为全球进出口企业提供融资。德益世提供具有竞争力的价格、快速的放款和一流的客户服务。

2. 未来规划

德益世将继续为中小企业提供持续不断的资金支持,在保持服务品质的同时,针对国内进出口企业的特殊需求,提供根据针对性的产品和服务。