

在传统的供应链模式中，供应商难以利用自身信用优势去协助经销商向银行等金融机构申请资金融资。由于银行对经销商的信用持怀疑态度，为了避免资金无法回笼的风险，维护自身权益，不向他们提供融资服务，失去大量的中小企业服务对象。

“牵一发而动全身”，由于经销商融资难的问题得不到解决，经常出现资金缺口，影响企业运转。同时，没有充足的资金向供应商采购经销产品，无法得到采购折扣；因而供应商销售渠道受限，导致产品积压现象日益严峻，成本加重，带来流动资金短缺的风险。