

## 绪 论

### 1.1 问题的提出

近几年,随着移动互联网络的概念深入人心及其相关技术的快速发展,使互联网企业、金融企业,甚至物流企业、传统零售企业、制造企业相互融合或相互向对方领域拓展的趋势越来越明显。首先是以阿里巴巴为代表的电商企业纷纷开展供应链融资业务,以求在资金流转层面更好地服务会员。同时以中国建设银行为代表的商业银行正以电商平台为渠道加大对互联网的使用效率,向广大企业和个人提供专业化的电子商务服务和金融支持服务,以求规避被边缘化的风险。而以苏宁和国美为代表的传统零售企业也都纷纷开始布局互联网金融大战。目前,获批成立的最新民营银行,包括苏宁云商的“苏宁银行”、凯乐科技的“荆州银行”以及红豆集团幕后控制的“苏南银行”等。这种由阿里巴巴引起的多米诺骨牌效应,会激起更多的电商寻找资金流与商品流、信息流的对接。人们不禁会问:为什么互联网企业、大型制造企业和零售企业等各类型企业会纷纷将其关注点或利润点转向为供应链上的成员企业或会员提供融资服务?

进入 21 世纪以来,全球经济环境已经或正在发生着剧烈的变化。整个全球经济社会环境与以往不可同日而语,新的变化如:移动互联网的到来;产业结构的剧烈调整与融合;网络经济的迅速崛起等。这些新的变化也已经或正在深刻地影响或改变着企业间的传统运作方式和供应链成员间的关系。这也使企业所拥有的资源形式和内涵在不断丰富和拓展,一方面资源的约束显得越来越多,越来越突出;另一方面资源的约束又可以通过供应链范围的扩大在一定程度上得到缓解。这也就

是供应链管理的核心思想所在——企业的最大资源不在企业内部而在企业之外。企业的决策越来越依靠供应链中的上下游企业。

### 1.1.1 中小微企业融资难

中小微企业的快速发展现已成为各国促进经济增长的一个重要动力,而资金不足是制约很多中小微企业发展的最大瓶颈。从银行等金融机构获得融资是很多企业解决其资金不足的一种重要途径。但是,我们知道银行等金融机构在考虑办理贷款融资时一般都有很严格的规定和要求,以减少坏账隐患。加上中小微企业存在经营规模较小、用于担保的资产较少、抵抗风险能力较弱、信用较缺乏、监管成本又较高等原因,中小微企业想从银行等金融机构取得贷款并不是一件容易的事情。这已成为各国政府所面对的共同难题。

国内外对中小微企业贷款难问题的关注及研究由来已久。1929年,在全球性的经济危机的大背景下,英国政府指派当时以麦克米伦为首的“金融产业委员会”对英国的金融行业与工商业进行全面的调查。1931年,“金融产业委员会”提交了著名的《麦克米伦报告》,报告指出:在英国的金融制度中,中小企业在筹集必需的长期资金时,即使有担保,但也存在融资的困难,政府应对此进行干预。后来将金融制度中的中小企业融资壁垒的现象称之为“麦克米伦缺欠”(纪琼骁,2003)。

在我国,中小微企业在整个国民经济体系中同样占有举足轻重的地位。在增加就业、稳定社会、繁荣经济、促进创新和满足人民群众需求等诸多方面都发挥了巨大作用。中小微企业融资难问题一直受到整个社会的关注,且日益提高。例如,仅2013年,国务院就发布了《国务院关于金融支持小微企业发展的实施意见》,以及国家发改委的《关于加强小微企业融资服务支持小微企业发展的指导意见》,还有更早的《中小企业促进法》都有具体的为中小微企业融资的要求。这反映了国家从政策层面对中小微企业的重视,同时也从侧面反映出我国中小微企业从银行等金融机构获取融资仍然十分困难,融资难的问题还非常突出。

据全国工商联调查结果显示,银行贷款主要集中在大中型企业,而小型企业不足20%,有80%的中小企业长期以来处于融资不畅的局面,95%的小微企业没有与银行等金融机构发生过任何借贷关系(陶雯岩、

王婉菁、孙昊,2013),这说明企业信贷的实际效果不尽如人意,需求与供给严重失衡,究其原因在于:一方面,银行在资金有效的情况下,更愿意向有优势的大企业提供贷款,获得有利收益;另一方面,由于信息不对称,中小微企业信用体系不完善且等级评级普遍偏低以及财务制度不健全,银行担心融资对象出现逆向选择或道德风险,给银行造成损失,为了控制风险,仅以固定资产抵押担保方式提供贷款等服务(郭娜、李政,2013)。

在当今这种纷繁复杂的竞争环境中,经济运行中的不确定性因素空前增加,任何企业都不是孤立的。任何企业资金不足或资金链断裂都可能会影响其上下游企业的有效运作,带来不同程度的损失,甚至导致相关企业的倒闭,对经济发展造成冲击。

### 1.1.2 资金流在供应链研究中重视不够

长期以来,企业出于对生产和经营资源进行直接控制的目的,为其提供原材料、半成品或零部件的上游企业采取直接投资或兼并,为其提供产品销售的渠道商也进行一定控制,最后形成了无所不包的超级组织,在运营管理模式上称为“纵向一体化”管理模式。这种管理模式在传统的市场竞争环境下给企业带来了巨大成就,有其存在的合理性。

然而,自20世纪90年代以来,由于互联网和高新技术的飞速进步及生产力的快速发展,顾客(Customer)的消费水平和要求等不断提高,市场竞争(Competition)日益惨烈以及社会政治经济环境不断变化(Change),使市场的不确定性因素大大增多,“纵向一体化”管理模式无法适应快速市场机会的种种弊端和问题逐渐显示出来。而原先在企业内部完成的研发设计、生产制造、销售、物流等业务,由于信息技术的迅猛发展,现可由分散在世界各地的不同企业来共同完成,而且与消费者之间的信息沟通渠道更加便利。因此,越来越多的巨型组织开始对传统的“纵向一体化”管理模式进行改造或变革,逐步将自己不擅长的业务外包,充分利用外部资源。同时,在激烈的全球竞争环境下,企业也认识到只有将上下游企业间的关系从过去的买卖交易关系转变到合作关系,从控制导向转变到关系导向,建立战略联盟才能抵御市场的剧烈变化,在这样的背景下,一种以集成观和系统观为核心思想的供应链运作管理模

式便应运而生。

Houlihan(1985)是最早使用供应链一词的学者。供应链也称为供应—需求链、价值链和增值链。目前,有关供应链的概念还没有形成统一定义。经济学家 Stevens(1989)指出,供应链是通过增值过程与分销渠道控制从供应商的供应商到用户的用户的流,其始于供应的源点,而结束于消费的终点。美国西北大学 Chapora 和 Meindl(2012)认为:供应链是指直接或间接地满足客户需求的各个阶段的组合,这些阶段包括供应商、制造商、分销商、零售商和客户等。

国内著名学者马士华和林勇(2012)认为:供应链是围绕核心企业,通过对物流(服务流)、信息流、资金流的控制,从采购原材料,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把商品配送到消费者手中的,将供应商、制造商、零售商直到最终消费者连成整体的功能网状结构。《物流术语》(GB/T 18354—2006)认为:供应链管理是指利用计算机网络技术全面规划供应链中的商流、信息流、资金流、物流等进行计划、协调与控制。通过实施供应链管理,链上成员间建立战略合作的伙伴关系,以高效地整合链上成员的内外资源,实现优势互补,实现供应链网络中单个成员无法达到的高效的市场反应,从而最终实现“双赢”或“多赢”的目标。

典型的供应链网络结构如图 1-1 所示。其中,信息流在任意节点间的流动是双向的,而物流是从上游向下游流动,资金流则与物流呈反向的单向流动。这三个流贯穿于供应链的全过程。供应链上的成员企业通过利用各自所在领域的资源优势,如资金、信息、技术、人力等,形成资源共享、优势互补型的一体化的供应链联盟。它不仅是一条信息链、物流链、资金链,更是一条增值链,给链上相关节点企业都带来收益。供应链已经得到企业界和学术界的广泛认同。同时为提升业界对供应链秩序的认识,著名市场研究机构 Gartner(高德纳)每年宣布全球供应链 25 强,其中,苹果公司因其出色的表现已连续保持领先地位 7 年(2014 年 5 月 22 日发布)。

然而,众所周知,在现实的商务活动中供应链的成员都是属于不同独立的经营主体,有着各自不同的决策目标,并且各自的目标往往会发生冲突。这样在分散化决策过程中,链中各成员企业都试图优化自身的

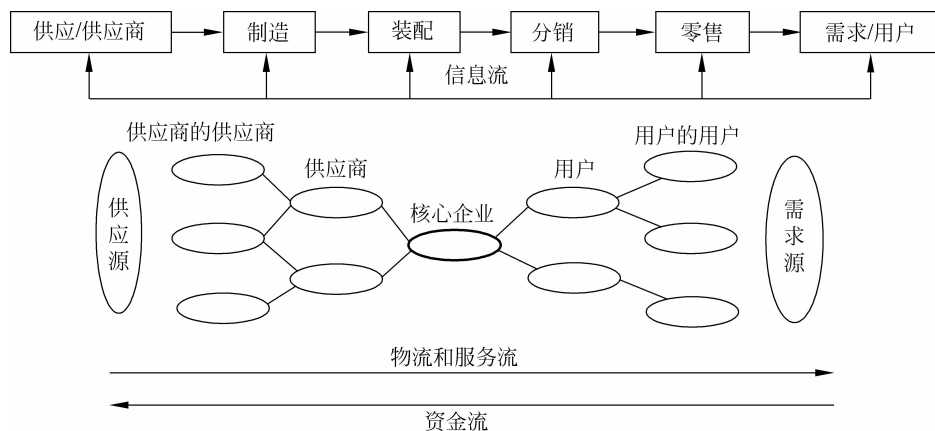


图 1-1 典型的供应链网络结构

目标,出现“双重边际化”效应,进而系统整体利益受到损害,造成供应链失调、运营效率低下,最终影响顾客服务水平下降。

因此,为了消除或者缓解“双重边际化”效应,使链上各企业共担风险、共享利益,各成员间往往签订供应链契约。通过签订合适的条款和激励措施来约束和协调链上各成员企业,克服“双重边际化”现象,提高整体供应链系统的利益,达到各方“共赢”的目标。这一直以来都是供应链管理研究的一个重要领域和核心。

所谓供应链协调,是指基于链上各成员之间物流、信息流和资金流等设置有效的协调激励机制,使供应链从无序转换为有序,达到协同状态,在链上各成员间建立战略合作伙伴关系,合理分配利益,共担风险,提高信息共享程度,减少库存及成本,最终实现供应链系统的整体效益大于各部分子系统的效益之和(刘永胜,2006)。简单地说就是通过参数的设置使各成员在协调之后所获得的收益大于协调前的收益。而供应链契约(合同)是指为实现供应链的协调,保证商业交易过程的顺利开展,交易参与者之间而签订的具有法律约束力的合同。有效的供应链契约可以协调和控制供应链成员间的销售、生产制造、研发、运作、资金和库存管理等,使链上各成员的目标与供应链整体的目标达成一致。

学术界对供应链契约机制进行了大量深入的研究,这一直是供应链管理中永恒的话题,而且能切实改进整体绩效,增加整个渠道的收益(Kim、Hong、Lee,2005)。目前已形成了多种契约形式,如批发价格契

约(Wholesale-Price Contract)、回购契约(Buyback Contract)、数量柔性契约(Quantity-Flexibility Contract)、销售回扣契约(Sales-Rebate Contract)、数量折扣契约(Quantity-Discount Contract)、收益共享契约(Revenue-Sharing Contract)、利润分享契约(Profit-Sharing Contract)、两部定价契约(Two-Part Tariff)、质量担保契约(Quality Contract)等,实现了供应链协调。

然而,在现有文献有关供应链管理的基本理论和研究内容中,虽然对资金流的流动和管理一直被视为其重要的内在组成元素,但是,现有的文献大多数研究都是假设资金充足情形下,侧重对供应链中的信息流和物流的相关问题的研究,而供应链中的资金流的作用、运作方式及其价值对于供应链整体运营管理所具有的巨大影响以及蕴藏的诸多潜在问题,长期未得到运营管理学者应有的重视或理解。正如 Padmanabhan 和 Ganesh(2007)所言,每个企业组织只考虑内部优化,没有注意到资产和负债对上下游企业的相对影响和价值,更很少考虑合作伙伴之间资金流的优化。国内学者王婷睿和兰庆高(2013)也认为在过去近 30 年里,供应链企业通过流程改进技术、信息技术及互联网等应用,使实物供应链和信息供应链都得到了跨越式发展和进步,但是,改进资金供应链的研究较少。每个企业仍然根据固定的规则经营,如标准的支付和折扣条款,没有人注意到资产与负债对链上贸易伙伴的相对价值。另外,资金的优化传统上属于财务功能的管理范围,也使人们仅关注资金的利用率和收益率方面,而没以资金供应链的优化为目标。

正如上文所言,作为供应链管理中的“三流”之一——资金(流),日益成为企业特别是中小微企业最重要的资源约束,而且它与企业其他各项约束之间有着千丝万缕的联系,也可以说它是企业各项约束的终结。因此,它在企业的管理决策中,格外引人注目。一方面是资金不足所带来的决策的次优化;另一方面是金融市场融资的高门槛所引起的成本增加的压力,都使企业特别是中小微企业所面临的内外部竞争环境比以往任何时候都要惨烈得多。在这些压力综合影响下,也反过来促使企业不得不对自己的运营策略进行重新考量和调整。

随着全球市场竞争的白热化,供应链成员的经营越发受到资金瓶颈的约束。这种约束不仅存在于中小微型企业,甚至也存在于大型企业。

据公开资料显示,2013年年底,我国家电制造业的三大龙头企业青岛海尔、格力电器、美的集团目前的资产负债率分别高达69%、75.2%和61.1%,而零售行业的两霸——苏宁集团和国美电器的资产负债率分别为65.1%和58.4%。这在一定程度上反映出随着我国经济的迅速发展,企业对资金需求很强烈。

21世纪全球化的现代企业间的竞争主要体现在其所在供应链与供应链之间的相互竞争,即一个企业群与另一个企业群之间的竞争。链上任何企业的资金不足都会影响上下游企业的运营及收益,以及整个链条在市场上的竞争能力及链条的稳定性。受到资金困扰的企业,如果有能力从外部的金融机构获得某种融资的支持,当然很好。但是,对于很多中小微企业而言,由于现实的各种条件限制,想从外部的金融机构获得贷款融资很不易。即使能够获得融资,也是要支付融资成本的,这就会使供应链中的成员企业不得不在融资的成本和收益之间权衡选择,进而可能会影响企业的运营决策以及供应链的整个收益。因此,在整个供应链的运营决策中考虑资金约束和运营的联合决策,才能从真正意义上优化供应链。值得高兴的是,最近已有部分文献开始关注此类问题,但总体上仍处于研究的初始阶段。

### 1.1.3 商业信用融资广泛存在

在现实的商业活动中,供应链内的企业(融资对象)融资来源渠道有多种。基于供应链的视角,融资对象的融资来源可来自供应链外部(如金融机构、资本市场和风险投资),也可来自供应链内部(如核心企业或大型供应商)。然而,尤其是供应链中的中小微企业,由于其经营规模小,可用于抵押的固定资产更少,加上自身信用度低,使其单独直接在外部融资渠道获取资金的难度较大。值得注意的是,基于核心企业担保信用下的零售商向银行申请贷款融资,作为目前新兴的融资方式,近年来得到了快速发展,正在被越来越多的银行、企业及学术界所重视。

在供应链的商务交易活动中,由于交易双方长期的合作和频繁的交易,赊销贸易是主要的交易模式(胡跃飞、黄少卿,2009;钟远光,2014)。它是以信用为基础的交易形式,即商业信用。这种交易方式是相对于现

收现付而言的支付方式,随着市场竞争的日益加剧,商务信用成为一种重要的促销手段,在商业活动中被广泛运用。

商业信用通常可以分为两大类:一类是供应商向买方提供的卖方信用;另一类是买方向卖方提供的买方信用。购买商品或接受劳务供应时的延迟付款(支付)是商业活动中最典型和最主要的交易信用形式,是指卖方企业允许买方在交易发生后的一定时期内支付货款。对于买方企业而言,这种交易方式实质上是通过延期支付筹集到一定数量的短期资金。预付货款是指企业在销售商品时,如果销售生产周期长、售价高的产品或已知买方的信用欠佳,买方被要求在卖方发出货物之前支付一部分或全部货款的情形。本书主要研究供应商(卖方)向零售商(买方)提供的延迟付款的卖方交易信用方式。

这种融资需求是通过上游的供应商(卖方)对下游零售商(买方)在购买产品或提供服务时延迟支付资金来实现的。通常供应商是为了取得订单或保持扩大销量而给予零售商一定的延迟支付货款。由于这种商业活动方式与从银行贷款融资相似,所以很多时候也称为供应商金融。正如前面所说,当链上的核心企业利用其信誉和链上的商品为中小型企业担保,引入银行对商业信用交易关系融资,把资金注入相对弱势的中小型企业时,就是目前正在不断涌现的供应链金融模式。从广义上来说,商业信用融资也是供应链金融的组成部分。

商业信用,这种古老而又现代的融资模式,作为一种新的契约协调激励机制所蕴含的价值和巨大商机,正逐渐成为国内外企业提升供应链价值新的突破口(Luo、Zhang,2012)。商业信用销售在现实商业活动中具有悠久的历史。在欧洲,商业信用销售(赊账销售)可以追溯到中世纪,在我国赊销作为一种商业信用形式始于先秦时期,并在宋代得到广泛应用(孙智英,2002)。以商业信用的形式进行商业交易经过数百年的发展,不但没被银行信用所替代,而且是被广泛采用的一种短期融资模式。Barnett(1997)通过研究指出:在零售业中,赊账总额通常为应收账款的90%、库存成本的50%~60%。Carner(1998)研究认为,随着先进的资源计划系统(ERP)和收集销售大数据信息技术的不断涌现,使供应商得以了解零售商的资产状况,增强了供应商围绕资产的赊账活动。

商业信用能够有效地缓解供应链上的资金薄弱环节,使链上资金不足的成员企业获得短期的资金支持且有效降低交易成本,是企业短期融资的重要供应链内部融资方式。这种在供应链系统的内部进行的资金流运作有效地避免了外部融资渠道不畅所导致的融资风险,从而能随时缓解供应链成员企业的资金不足的压力。据有关资料统计显示,我国中小型企业支付一笔采购货款的平均时间是 37 天,而要收回一笔货款的平均时间则长达 55 天,两者相差近 20 天(梁冰,2005)。这表明,在我国中小型企业的商业交易活动中,商业信用现象是普遍存在的,而且占到了较大比重。

随着国内外市场竞争的日趋激烈,商业信用已经成为质量、成本、速度、服务以外又一新的竞争元素,是提升企业价值和保持竞争力的又一战略工具。上游供应企业提供商业信用给零售商除了是为了扩大销售量以外,供应商还基于以下考虑:与买方保持长期合作关系,同时,吸引更多的客户销售自己的产品,占据市场份额;可以对买方的信用状况更好地了解;若发生违约,卖方处理存货的成本更低;卖方可更有效地掩盖价格歧视行为,也可在某种程度上避免残酷的价格战。而且零售商也可利用延迟付款的时间进行其他的经济投资活动实现生产增值,同时也会根据商业信用期的长短来选择供应商。总之,适当有效的商业信用条款的设置有利于整个供应链绩效的提升,使各方依照系统最优的处理进行决策,使各方都能有所收益。商业信用的普遍存在已引起了学术界的持续关注,并进行了大量的研究。

这种支付形式被广泛运用于国内国际的供应链商业活动中,也成为企业必要的经营手段。例如,作为中国家电连锁业的两大巨头——国美和苏宁,凭借广泛的销售渠道网络,利用供应商的商业信用作为其重要融资来源,缓解资金的约束,实现规模扩张及快速发展(姚宏、魏海玥,2012)。沃尔玛也一直要求其供应商提供商业信用(Zhou、Zhong,2012)。而且沃尔玛等核心企业利用其强大的实力,积极安排其供应商使用商业承兑汇票贴现方式,将应收账款以折价的方式提前卖给银行,以获得资金。这不仅让中小型企业可以借助核心企业信用取得了资金,而且核心企业也可从降低供应链融资成本中取得更多利益和利润(罗齐、朱道立,2002)。

目前,商业信用已经成为欧美经济发达国家的主流营销方式(刘涛,2012)。据统计,国际上 80% 的商业贸易是以商业信用方式进行的,而在医药、食品、纺织、机械等竞争比较激烈的行业,则更为常见(张鹤,2005)。Wilson 和 Summers(2002)研究发现,在英国,企业短期债务总额的 70% 和信用总额的 55% 是商业信用,且超过 80% 的 B2B(企业对企业)业务都是做信贷。而在美国,80% 的企业给产品提供商业信用且企业的商业信用占企业总资产的 18% (Seifert、Protopappa-Sieke,2013)。Tirole(2006)实证研究发现,在发达国家,商业信用融资占企业总融资额的比例分别为:英国 5.7%,美国 8%,德国 8.2%,意大利 12.5%,法国 15.5%,日本 17.9%。在国际上,商业信用的总量水平已经超过短期银行信用(Blasio,2005)。而且大量实证研究已经解释了为什么现实中商业信用比短期银行信用更受欢迎。与成熟的市场经济国家相比,我国信用销售相对滞后。据专家估算,我国目前商业信用销售占总交易额比例不到 20%,目前的交易模式仍以现金为主(王英烈,2006)。

然而,值得注意的是,商业信用销售在给贸易双方带来利益的同时也隐含风险。在买方市场特征为主的市场环境下,我国一些企业由于缺乏科学的信用管理系统,盲目、被动地向顾客提供商业信用,甚至是很宽松的商业信用条件(赊销商品数量多且延迟付款时间长),结果导致授信企业(即提供商业信用的企业,商业信用的供给者)应收账款居高不下。据统计,在我国,企业应收账款总额占流动资金的比率高达 50% 以上,远远高于发达国家 20% 的水平(孙庆文、张琼琼、仇静莉等,2012)。另外,供应链中的受信企业(即接受商业信用的企业,商业信用的需求者)时常由于财务困难不能按时付款,甚至不愿意付款、逃避付款,发生违约行为,这给授信企业造成了巨大的风险损失,影响企业资金的正常周转,甚至引起恶性的连锁反应,影响整个供应链的总体经营目标。据统计,在国外发达市场经济中,企业逾期应收账款总额通常不高于 10%,而我国,该比率为 60% 以上(2012)。占用其他企业资金的行为成为一些企业流动资金的主要来源之一。2013 年 4 月全球著名的信用保险巨头科法斯(Coface)发布了对亚太企业信用风险的问卷调查,结果显示中国 56% 的被调查的企业实际逾期账款拖欠总额持续上升,处于亚太地区第 2 位(赵卫东,2014)。