

供应链金融：背景、创新与概念界定^①

胡跃飞¹，黄少卿²

(1. 深圳发展银行，广东 深圳 518001；2. 中欧国际工商学院，上海 201206)

摘要：供应链金融作为一项被国内外商业银行广泛关注的创新业务，不但给商业银行带来了新的市场和盈利模式，而且由于其有效地降低了供应链管理的成本而日益受到企业界的重视。本文从供应链金融业务发展的实体经济背景入手，讨论了从财务供应链管理向供应链金融业务的演变过程，并且对供应链金融的内涵与外延给予了学理上的界定。

关键词：供应链管理；财务供应链管理；贸易融资；供应链金融

中图分类号：F830.73 **文献标识码：**A **文章编号：**1000-176X(2009)08-0076-07

现代意义上的供应链金融概念，发端于20世纪的80年代，深层次的原因在于世界级企业巨头寻求成本最小化冲动下的全球性业务外包，由此衍生出供应链管理的概念。一直以来，供应链管理集中于物流和信息流层面，到20世纪末，企业家和学者们发现，全球性外包活动导致的供应链整体融资成本问题，以及部分节点资金流瓶颈带来的“木桶短边”效应，实际上部分抵消了分工带来的效率优势和接包企业劳动力“成本洼地”所带来的最终成本节约。由此，供应链核心企业开始了对财务供应链管理的价值发现过程，国际银行业也展开了相应的业务创新以适应这一需求。供应链金融随之渐次浮出水面，成为一项令人瞩目的金融创新。

一、供应链金融创新的实体经济背景

1. 分工的演变与制造模式的变化

最近二三十年来制造模式发生的一些重大变化，产品的生产过程往往需要经过若干工序，如果把这些工序按时间先后排列，则可以形成一条从原材料到中间产品再到产成品的产品链。按照

迈克尔·波特的观点，每一道工序都是一个价值增值的环节，因此，产品链本身就是一条价值链。就某一个产品而言，其生产过程往往需要不同的人分工完成，生产的分工正是基于产品链（价值链）上的不同环节来展开的。严格地说，这种分工可以以两种形式展开：企业内分工和企业间分工。所谓企业内分工，就是整个产品链的各个环节在一个独立的企业内部完成，企业管理层通过命令机制将不同环节安排到不同的班组、车间和部门来实现，这种情形通常也被称为“纵向一体化”。所谓企业间分工，就是整个产品链的各个环节分别由不同的企业独立完成，不同企业之间乃至整个生产过程通过市场交易机制来协调^[1]。

传统上，受市场交易成本的制约，产品链的绝大部分环节是在一个独立的企业内完成的，除了原材料需要到市场上进行采购之外，大部分中间产品的生产、加工、储存、运输，以及最终产品的组装完成，乃至销售，都是通过企业的集中管理来加以控制。20世纪70年代以来，生产的

① 本文为中欧国际工商学院—深圳发展银行“供应链金融研究”课题的成果之一，作者感谢课题组其他成员在讨论中给予的评论和提供的帮助。

收稿日期：2009-05-10

作者简介：胡跃飞（1962-），男，湖南永州人，经济师，主要从事商业银行的战略管理与公司业务创新等研究。

黄少卿（1972-），男，江西新余人，经济学博士，中欧国际工商学院研究员，主要从事经济转型、民营经济、民间商会和中小企业融资等研究。E-mail: hshaoqing@ceibs.edu

分工模式开始发生了显著的变化,越来越多的分工从企业内转向企业间。过去,企业间的分工往往以产业或产品为界,而最近三四十年来,一个产品的不同生产工序在多个企业间进行分工协作已经成为分工的新潮流。

从经济学的角度来看,不同的分工类型在整个产品链中的分布情况取决于两者进行转换时生产收益和交易成本的动态变化。制造模式的变化既有市场需求方面的考虑,也是基于市场交易成本的下降。首先,随着技术进步和工业化水平的提高,人们的消费水平也日益提高,大批量生产的单一产品渐渐无法满足人们日益多样化的消费需求。特别是20世纪80年代以来,用户的定制化需求越来越强,品种更新的周期越来越短,提高品质、增加品种和缩短推向市场的时间成为企业竞争优势的来源,过去纵向一体化的制造模式在适应这种变化方面存在明显不足。其次,70年代以来所出现的以下因素降低了市场交易成本:(1)远洋运输和航空运输成本的下降;(2)信息技术的突破性发展;(3)基于WTO体系的国际贸易自由化过程;(4)以模块化为特征的技术创新模式的重大变化^[2]。市场交易成本的下降导致更多的企业间分工交易变得有利可图。

企业间分工使得过去行业内大而全的企业可以集中资源,专注于自身最有优势的领域,而将其他环节通过生产外包或全球化采购渠道,交由外围的中小企业来承担。这种模式不但有利于发展各个企业的核心竞争力,而且可以通过不同生产环节的空间再分布来利用不同地区、不同国家的比较优势,从而尽可能降低整个产品链的生产成本。

在过去纵向一体化的制造模式下,企业为了降低生产成本,取得市场竞争优势,其主要的手段是通过标准生产流水线进行大批量、少品种的规模化生产。这种生产模式的典型代表就是福特汽车公司。但是,随着人们消费需求结构的多样化,企业间分工趋势的强化以及信息技术的兴起,市场竞争方式也发生了根本性转变。谁能在最短的时间内不断推出适应不同用户需要的新产品,谁就能赢得市场竞争的主动权。“大规模定制”成为许多世界级企业努力实现的生产模式。

2. 供应链管理的兴起

分工与制造模式的变化导致贯穿整个产品链的管理变得更加复杂。在纵向一体化的制造模式

下,整个生产过程的管理集中在单个企业的管理层手里。但是,一旦生产环节分配到多个企业,就需要有一个核心企业来对整个生产过程进行协调,因此,一种新的生产管理实践在最近20年便应运而生,这就是供应链管理(supply chain management, SCM)。所谓供应链,它是一个相比于传统企业内部产品链更为复杂的系统,它是围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。它是一个范围更广的企业结构模式,包含了所有加盟的节点企业,从原材料的供应开始,经过链中不同企业的制造加工、组装、分销等过程直到最终用户^[3]。

供应链管理的兴起导致传统的管理出现了两个重要的变化:一是资源管理的范畴从单一企业资源扩展到了社会资源,凡是处在同一供应链不同环节的企业都有可能基于市场交易展开合作,因此,每一个企业都要尽可能地与自己具有共同市场利益的企业形成战略联盟来解决终端顾客的具体需要。鉴于资源管理超越了企业的边界,显然,供应链管理对于社会制度环境提出了更高的要求,因为不完善的环境导致的组织成本和市场交易成本将扼杀这一新制造模式的优势。二是现代信息技术成为管理过程的基本依赖手段。为了实现看板生产(just-in-time)和精益生产模式,许多企业在采购、库存、资金管理方面都越来越多地借助于各类管理软件(尤其是ERP软件)和电子网络平台。而为企业之间的交易提供支持的物流公司、金融机构也通过各类电子交易平台提供电子货单、网上支付等电子化服务手段、甚至全球卫星定位系统(GPS)来提高物流和金融管理的效率。

3. 全球贸易的增长

企业间分工代替企业内部分工,供应链上的核心企业在全局范围内开展外包与采购活动,其产生的一个直接后果是全球经济的贸易总量快速增长,而且,全球贸易增长速度呈现出高于生产总量增长的态势。根据世界贸易组织(WTO)发布的有关全球贸易的统计数据,1973—1990年,全球制造品的贸易增长速度大约是全球生产总量增长速度的1.8倍,而1990—2005年,这一数字更是提高到了大约2.3倍。

相比于传统贸易,以供应链为基础的贸易在

产品结构、单笔交易量、交易频率和支付方式方面都存在很大的差别。

首先,从产品结构上看,传统贸易主要以初级产品(包括农产品、石油和矿石等原材料)和最终产品为主,而制造加工过程中产生的零配件、部件、半成品等中间产品的比重非常低。而供应链贸易的情况恰好相反,中间产品在其构成中占据了重要地位。由于供应链贸易的迅速发展,制造品中中间产品贸易额占贸易总额的比重持续上升,从而导致整个制造品贸易占全球贸易的比重由二战前的40%上升到20世纪90年代初的70%以上。

其次,从单笔交易量和交易频率上看,为了适应看板生产和品种多样化的需要,核心企业在管理上力争降低采购库存的同时保证供应的及时性,因此,在采购过程中出现了单笔订单采购数量下降、采购周期缩短、交易频率提高的特点。据统计,2004年企业间单笔贸易交货价值只有50年前的40%左右。

最后,从交易的支付与结算方式上看,传统贸易主要采用信用证(国际贸易)和支票(国内贸易)等支付方式,为了保证信用,购买方企业必须要在相应银行的账户上留存一定数量的保证金。而在供应链贸易中,由于交易双方往往保持较长的合作关系,对对方的信用状况比较了解,而且,由于交易频繁,反复开立信用证变得非常不方便,因此,赊账贸易正在越来越多地被采用,双方往往在交易一段时间后再集中进行结算。根据咨询公司 Killen 和 Associates (2002)的估算,如果供应链贸易采用传统支付方式,那么,全世界的企业将多搁置5 000亿至10 000亿美元的资金,从而大大提高企业的运营成本^[4]。

二、财务供应链管理在提高供应链竞争力方面的作用

1. 供应链生产模式对财务成本的影响

供应链本身包括三个“流”:需求信息流、货物与服务流、资金流。需求的力量是使整个供应链充满活力的驱动力,它以订单的形式从下游企业层层上传;物流是生产过程依次延续的基础,它以各种中间产品和产成品的形式从上游供应商往下游传递。而资金流则是供应链得以循环维系的最关键之处,如果供应商不能及时获得回款,则必然影响其下一阶段的生产,从而使整个供应链中断甚至崩溃。供应链管理的难点就在于

如何使三“流”尽可能做到有序衔接。从当前的实践来看,目前做得比较好的是前两个流,而表现最差、受关注最少的则是资金流。这一状况已经影响到了供应链制造模式的整体成本和运营绩效,从而必须引起所有采用这一生产模式的企业的高度重视。

和传统纵向一体化制造模式相比,供应链模式有可能大大提高了整个生产过程的财务成本。财务成本的增加来自两个方面:第一,由于更多的生产工序是通过市场来协调,因此,从原材料采购到中间产品生产,以及最终产品被消费者购买的过程中,贸易总量和交易频率都提高了,企业为了满足市场交易的需要,就必须准备更多的现金,从而带来了运营成本的上升。第二,当前赊销模式已经成为供应链贸易中主要的交易模式,该模式通过延缓买家的付款时间,表面上固然降低了作为核心大企业的财务成本,但是,却将资金需求压力推给了上游的众多中小企业,而按照传统的银行信贷实践,这些资金需求迫切的中小企业被认为属于高风险的贷款人,因此,需要支付更高的资金成本(甚至可能因为银行的信贷配给而根本得不到贷款),从而带来整个供应链资金成本的上升。根据 Hartley - Urquhart (2006)的估算,戴尔(Dell)公司比其上游的合同制造商 Flextronics 公司在市场上融资的成本(发行公司债的利率差)要低280个基点或2.8%。另一个例子是,零售业巨头沃尔玛(Wal-Mart)比其非投资级的供应商之间的平均资金成本差要大于64个基点。

2. 通过财务供应链管理降低产品成本

所谓财务供应链管理(financial supply chain management, FSCM),就是通过对供应链上下游不同企业之间的资金筹措和流动统筹安排,合理分散资金成本,从而实现整个供应链财务成本的最小化。财务供应链管理的主动权显然掌握在核心企业手里,然而,其上下游中小企业的配合也是必不可少的。为了改善财务供应链管理,在尽可能保证购买方的延迟支付期限的前提下,又能够让供应商尽早取得货款,以解决其资金压力,就必须借助于第三方的金融机构提供相应的融资服务。

供应链融资的发展正是适应了解决该挑战的需要。供应链融资是银行根据特定产品供应链上的真实贸易背景和供应链主导企业的信用水平,

以企业贸易行为所产生的确定未来现金流为直接还款来源，配合银行的短期金融产品和封闭贷款操作所进行的单笔或额度授信方式的融资业务。如果借助供应链融资方式，例如，尽管买家的付款期限不变，现在供应商在开票后几天内便可从金融机构得到大部分货款，则前面所讲的供需双方的资金矛盾就能得到缓解。

Aberdeen 集团在其提供的《供应链融资基准报告》一文中给出了一个具体的实例：ATJ 是一家在英国和爱尔兰拥有 90 家连锁店的快速时尚零售商，过去，其亚洲的供应商通常在当地银行从 ATJ 提供的信用证中提取预付款，但是这样做的前提是必须给予 ATJ 20% 的价格折扣。现在，ATJ 邀请其供应商利用供应链融资服务，这样，供应商在集装箱装船离开码头时即可从融资服务者哪里获得 70% 的货款，等到货物进入英国仓库时再得到剩余的 30%。要做到这一点，ATJ 必须向融资服务的提供者传递供应商的信息，以便其准确地评估融资风险。使用供应链融资服务后，供应商可以挽回 5%—15% 的订单价值，而且 ATJ 本身也可以通过享有 5%—10% 的折扣率来分享这笔节约的价值，从而实现了双方的双赢局面。

然而，根据 Aberdeen 集团的调查，即便在发达国家，运用供应链融资来改善财务供应链管理的做法也并不普遍，目前已经这样做的企业只占被调查企业总数的 13%，表示错过了机会，目前正在制定和考虑可行方案的企业占 56%，还有 31% 的企业在这方面仍然没有采取任何行

动。

根据同一个调查，Aberdeen 集团发现，购买商（通常是核心企业）关注供应链融资的主要原因分别是：“降低最终产品成本的压力”（77%）、“相互深化的财务往来压力过大”（55%）和“降低端到端供应链中的整体融资成本”（45%）；供应商关注供应链融资的主要原因分别是：“降低最终产品成本的压力”（50%）、“降低端到端供应链中的整体融资成本”（36%）和“由于缺乏资金而无法生产、无法安排工作和无法达到需求商要求的存货量”（32%）。由此可以看出，降低整体供应链的融资成本，从而降低最终产品成本、提高市场竞争力的要求，已经迫使发达国家的企业对通过供应链融资改善其财务状况问题日益变得重视起来。

Aberdeen 集团的调查还发现，尽管过去许多购买商在改善自身财务状况方面往往采用“延长支付期限”、“增加使用记账式赊账”和“提前支付折扣”等方式，但是，鉴于这些方式并非符合整体供应链利益的最佳战略安排，因此，它们开始转向其他更有效的方式。那么，有哪些供应链融资技术可以帮助改善供应链财务状况呢？大多数正在积极寻求供应链融资可行方案的购买商认为，未来最好的新融资方式是“通过第三方为‘供应商管理库存（VIM）’提供融资”（见图 1 所示）；而大部分供应商则认为，未来最好的新融资方式是“保理”、“第三方提前应收账款贴现”和“金融机构的存货融资”（见图 2 所示）。

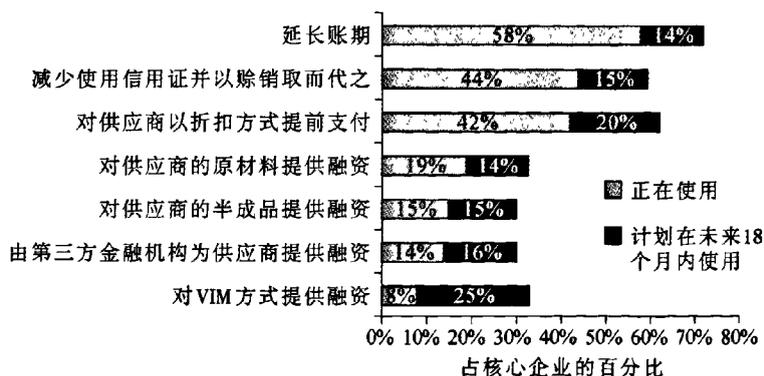
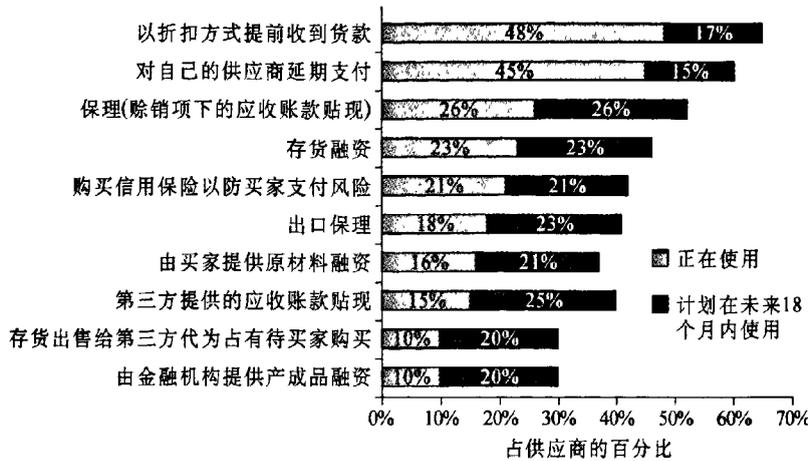


图 1 购买商当前使用和近期计划使用的供应商融资方式^[6]

图2 供应商当前使用和近期计划使用的供应链融资方式^[6]

三、供应链金融概念的界定

1. 金融机构（商业银行和金融公司）在财务供应链管理中发挥的作用

从被调查企业正在考虑实施的供应链融资计划来看，改善供应链整体财务状况离不开作为第三方的金融机构。那么，如何界定金融机构的具体功能呢？商业银行等金融机构从事供应链融资业务相比于传统贸易融资业务存在什么区别，需要进行哪些变革呢？

我们首先需要界定贸易融资的概念。所谓贸易融资，是指商业银行向从事国际贸易的企业提供流动资金融资，帮助贸易双方实现交易的融资方式，它是一种中间业务与资产业务相结合的银行业务模式。对银行而言，在风险控制有保证的前提下，贸易融资是一种较为理想的资金运用方

式，可以给银行带来两方面的收入，即手续费和利差，有时还可产生汇兑收益和外汇交易费用等。

现代意义上的国际贸易融资（也称为结构性贸易融资）已成为包括商业银行、保险公司、信托投资公司，甚至专业的公司、福费廷融资商等金融机构向贸易企业提供的融资服务，业务产品和流程设计随着创新而不断丰富^[7]。但其中融资所需资金主要还是由银行提供。目前，国际贸易融资的产品种类日渐丰富，银行像一个金融百货公司一样为贸易的双方在贸易的不同阶段，针对交易方不同的需求提供多达数十种的贸易融资产品。仅以基于出口或进口，以及属于传统产品还是新兴产品为分类标准，有如下的主要品种（见表1所示），每一种产品在不同的银行针对不同的交易条件还会衍生出很多子产品。

表1 商业银行国际贸易融资产品一览表

出口	进口	传统	新兴
打包放款 出口押汇 预支信用证 国际保理 福费廷 出口卖信贷 出口信息保险融资 出口退税账务托管融资	信托收据 对进口商提供承兑信用融资 远期 D/P，即期付款 减免开证押金 进口押汇 假远期信用证 进口买方信贷	打包放款 出口押汇 进口押汇 信托收据 预支信用证 假远期信用证 出口信贷	国际保理 福费廷 出口信用保险 出口退税账户托管贷款 出口退税信托贷款

本质上，供应链融资是贸易融资的延伸和深化。金融机构首要的角色定位无疑是供应链融资的资金提供者，这一点和传统贸易融资并无差别。但是，供应链融资突破了买卖双方形成的基

础贸易交易关系的局限，使融资活动沿着产品的供应链将生产商、供应商、第三方物流机构、金融中介机构、分销商以及消费者联结在一起，通过对整个供应链乃至供应链相互交叉形成的供应

网络中的资金流进行合理的安排与管理,提高整个供应链中流动资金的效率,从而为供应链各方提供了多赢的融资解决方案。显然,供应链融资要比贸易融资复杂得多。因此,它在产品设计、风险大小和风险控制方面与传统贸易融资存在很大差别。

相比于传统的商业银行授信业务,供应链融资又有一些不同于传统贸易融资的特点,主要体现在:

第一,从融资产品来看,在银行的贸易融资产品中,信用证仍然占据主流地位,在此银行用自身的信用保证了交易的顺利进行。但是,在供应链融资中,由于交易双方基于长期合作所产生的了解与信任,对银行信用中介的需求降低了,赊销贸易成为主要的形式,因此,供应链融资产品是要在存在大量赊销的前提下满足供应商的融资需要,从而保理业务、存货质押融资和应收账款质押融资等资产支持型贷款成为了主要的供应链融资产品。

第二,从融资风险来看,供应链融资比传统贸易融资具有更大的风险。以存货质押融资为例,传统贸易主要是原材料和产成品,其产品价值比较容易通过市场价格得到体现,而且当出现信贷风险时也容易通过担保物品的销售来收回贷款。但是,供应链融资中的存货大部分是中间产品,具有很强的专用性,因此,不容易通过市场来评估其价值,也不容易在市场上变现。

第三,从风险控制来看,传统贸易融资强调的往往只是特定交易环节供需双方企业的信用状况和贸易的真实背景;而供应链融资不但要强调这一点,而且更加强调整个供应链风险的监控与防范,针对各个交易环节潜在的风险都要加以识别与控制,所以,供应链融资的风险控制更加复杂、所需要的措施也更加全面。

除了发挥供应链融资中介的作用外,金融机构在财务供应链管理方面还可以提供若干中间业务服务,包括财务管理咨询、现金管理、应收账款清收、结算、资信调查和贷款承诺等,在涉及国际贸易的领域还可以提供货币和利率互换等金融创新服务。

因此,我们认为,金融机构在财务供应链管理中的整体定位应该是财务供应链管理问题整体解决方案的提供者。这一定位包括两层含义:首先,金融机构能够针对某一条具体的供应链,就

其财务成本最小化问题提出最优的融资方案,该融资方案对象不但包括供应链核心企业,还包括其上下游的供应商和销售商;其次,为了实现该融资方案,金融机构不但提供资金融通,而且也提供包括各种服务在内的中间业务,换言之,它必须具有开发一系列产品与服务来满足不同企业需求的能力。在财务供应链管理过程中,金融机构需要着重与供应链上的核心企业结成战略共同体,借助资金、人力资源和商业网络优势,运用多种产品与服务来实现自身的商业价值。

2. 供应链金融的定义及其有机构成

众所周知,金融是指人们围绕货币、资金和资本资产所从事的定价与市场交易活动。完整的金融体系包括金融产品、金融市场、金融主体和金融制度。我们可以基于对金融的上述理解,相应地给出对“供应链金融”的定义,即供应链金融是指人们为了适应供应链生产组织体系的资金需要而开展的资金与相关服务定价与市场交易活动。

第一,从广义上讲,供应链金融是指对供应链金融资源的整合,它是由供应链中特定的金融组织者为供应链资金管理提供的一整套解决方案。在静态上,它包含了供应链中的参与方之间的各种错综复杂的资金关系;更为重要的是在动态上,它倾向于指由特定的金融机构或其他供应链管理的参与者(如第三方物流企业、核心企业)充当组织者,为特定供应链的特定环节或全链条提供定制化的财务管理解决服务。供应链金融活动必须能够实现通过整合信息、资金、物流等资源来达到提高资金使用效率并为各方创造价值,降低风险的作用。

第二,从供应链金融具体产品来看,它主要是第三方金融机构提供的信贷类产品,包括对供应商的信贷产品,如存货质押贷款、应收账款质押贷款、保理等,也包括对购买商的信贷产品,如仓单融资(供应商管理库存融资)、原材料质押融资。此外,还包括供应链上下游企业相互之间的资金融通,比如购买商向供应商提供的“提前支付折扣”,供应商向购买商提供的“延长支付期限”等产品。除了资金的融通,金融机构还提供财务管理咨询、现金管理、应收账款清收、结算、资信调查等中间业务产品。随着供应链金融的发展,目前还不断有新的产品被开发出来(如表2所示)。

表2 供应链金融产品一览表

针对供应商	针对购买商	融资产品	中间业务产品
存货质押贷款	供应商管理库存融资	存货质押贷款	应收账款清收
应收账款质押贷款	商业承兑汇票贴现	应收账款质押贷款	资信调查
保理	原材料质押贷款	保理	财务管理咨询
提前支付折扣	延长支付期限	提前支付折扣	现金管理
应收账款清收	国际国内信用证	供应商管理库存融资	结算
资信调查	财务管理咨询	原材料质押融资	贷款承诺
结算	结算	延长支付期限	汇兑

第三,从供应链金融市场来看,根据上述产品列表,它基本上属于短期的货币(资金)市场,其供求双方或者是商业银行或金融公司和工商企业;或者是供应链上下游企业。

第四,从供应链金融体系中的参与主体来看,它大致包括以下四类主体:(1)资金的需求主体,即供应链上的生产和销售企业;(2)资金的供给主体,主要是商业银行和金融公司,有的国家还包括开发性银行;(3)供应链金融业务的支持型机构,包括物流公司、仓储公司、担保物权登记机构、保险公司,等等;(4)监管机构,各国的银行业务监管机构设置不一而足,在中国,目前主要是指各级银监会。

最后,从供应链金融制度来看,它涉及三方面的内容:(1)相关法律法规,包括担保物范围与担保物权登记公示的法律规定、企业破产清算中不同权利的优先顺序,等等。(2)司法体制,包括供应链金融业务出现纠纷时司法部门的判决机制、裁决公正程度与裁决的执行效率。(3)银行业务监管制度,包括监管的具体方法、对象、政策等方面。

以上方面结合在一起,便组成了一个完整的供应链金融体系。

四、结束语

本文从供应链金融业务创新的实体经济背景入手,详细分析了全球性生产外包和供应链生产模式的兴起对于供应链核心企业在财务管理上所提出的挑战。为了降低供应链生产的财务成本,提高整条供应链在市场上的竞争力,供应链核心企业产生了进行“财务供应链管理”的需求。适应这一新的需求,以商业银行为主的金融机构在传统贸易融资产品的基础上开发出一系列满足企业展开“财务供应链管理”的融资产品和服务,最终,基于这些单元产品,金融机构开始创

新出一整套解决财务供应链管理问题的集成方案,从而形成了供应链金融这一新的商业银行业务领域。对于中国的商业银行和企业而言,供应链金融为前者提供了新的业务增长点,而后者则可以充分利用该金融创新更好地实现自身的融资需求。

参考文献:

- [1] 卢锋. 产品内分工[J]. 经济学季刊,2004,(1).
- [2] [日]青木昌彦,安藤晴彦. 模块时代:新产业结构的本质[M]. 上海:上海远东出版社,2003.
- [3] 马士华,林勇. 供应链管理[M]. 北京:机械工业出版社,2007.
- [4] Killen a,d Associates. Optimizing the Financial Supply Chain (FSC): How CFOS of Global Enterprises Are Succeeding by Substituting Information for Working Capital [DB/OL]. <http://www.killen.com/whitepapers/index.html>.
- [5] Hartley - Urquhart, Roland. Managing the Finance Supply Chain [J]. Supply Chain Management Review, 2006,(9).
- [6] Aberdeen Group. Supply Chain Finance Benchmark Report[R]. 2006.
- [7] 纽行. 结构性贸易融资在现代国际贸易中的作用[J]. 国际金融研究,2001,(3-4).
- [8] Busch,J. LIVE Dispatch: Ariba and Orbian Partner to Take on the Banks [DB/OL]. <http://www.spendmatters.com/index.cfm/2007/5/23/LIVE-Dispatch-Ariba-and-Orbian-Partner-to-Take-on-the-Banks>.
- [9] 冯耕中. 物流金融业务创新分析[J]. 预测,2007,(1).
- [10] 邱志华. 裂缝与夹缝——中国近代企业家的生存智慧[M]. 上海:立信会计出版社,1996.

(责任编辑:孟 耀)