

局限,从整个供应链的角度考察中小企业,从关注静态企业财务数据转向对企业经营的动态跟踪,从根本上改变了银行业的观察视野、思维脉络、信贷文化和发展战略。

(二) 核心企业实力是实现电子供应链业务的前提条件

供应链金融从新的视角评估中小企业的信用风险。基于供应链金融的思想,银行等金融机构从专注于对中小企业本身信用风险的评估,转变为对整个供应链及其交易的评估,这样既真正评估了业务的真实风险,同时也使更多的中小企业能够进入银行的服务范围。

供应链融资最大的特点是银行在供应链中寻找出一个大的核心企业,以核心企业为出发点为供应链提供金融支持。竞争力较强、规模较大的核心企业在协调供应链信息流、物流和资金流方面具有不可替代的作用。核心企业的自身条件决定了供应链融资项目成功与否和产生的效益大小,条件主要包括以下几点:①核心企业供应商数量较多,且交易额较大。②核

心企业针对上游供应商多采用“先交货、后收款”的方式,有一定账期。③核心企业有比较成熟的ERP系统。④核心企业有较好的商业信誉和较强的履约能力。

(三) 信息系统建设巩固供应链信任

供应链中的各个企业可通过ERP系统、银企互联等信息技术,保证物流、资金流、信息流的无缝整合,保证信息的及时性和准确性,实现信息的高度共享,加深各成员间的相互信任。

实现电子供应链融资,供应商需在合作银行开立账户(即银行监管账号),核心企业配合银行将应付账款支付至该监管账号。银行在整个融资过程中能够有效掌握供应链中企业的经营信息,缩小银企之间的信息不对称性,有助于防范资金风险。

(四) 供应链资金信息化建设强化核心企业竞争力

在供应链金融运作中,银行由单纯的资金提供者变为全面了解企业、为企业提供全方位金融服务的合作方,企业可依托银行自身的信息优势

和风险控制手段,改善经营并降低企业经营风险。

将银行信用融入上下游企业的购销行为,增强了正泰电器的商业信用,改善了其谈判地位,使供应链成员更加平等地协商和逐步建立长期战略协同关系,提升供应链的竞争能力,促进了整个供应链的持续稳定发展。

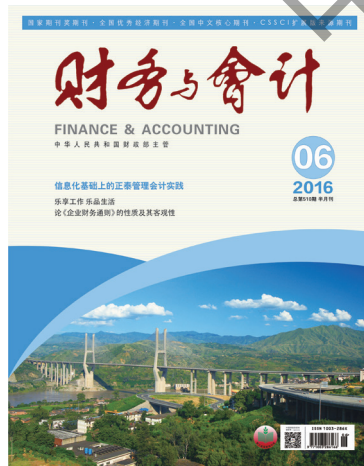
作为核心企业还可以压缩自身融资,从供应链整体增值的部分直接获利,实现“低成本融资”甚至“零成本融资”。供应链上的“融资”行动带来了资金驱动能量,推动了供应链上的产品流动,实现了从低端产品向高端产品的转换。向整个供应链中的上下游产品要效益,提高产品的附加值和核心竞争力,间接地为核心企业带来更多利益的同时也防止了资金的沉淀,提高了资金的运行效益。

(本文是中国总会计师协会立项课题《浙江企业财务管理与管理会计创新的案例研究》的阶段成果)

(作者单位:浙江正泰电器股份有限公司 杭州电子科技大学)

责任编辑 李斐然

封面图片·封面读说



封面图片:西攀高速公路金沙江大桥
(供稿:中铁大桥局集团有限公司)

云山经用

王枰

古人入山,寻路、览胜、采药、访仙,皆有所求。他们行走空谷,倾听自己的足音回响,见白石而遐想,遇幽兰而惊喜,找不到隐士,就吟咏“云深不知处”。

这境界有如读书,一册在手,不厌百遍,细听作者谆谆教诲,字里行间,峰回路转,崎岖过后豁然开朗,便是看懂了、学到了。

千百年后,大桥轻轻架起,地图详尽到毫厘必现,药品在工厂里批量生产,而神仙,那只是传说罢了。

但人们对山的赞美依然继续,爱它山花烂漫,爱它碧色千里,爱它远如眉黛。并不入山,不亲自触及奇幽险峻,而感慨领悟,从不曾减少,只是换了另一角度。

这境界仍有如读书。书有各种读法,务求精熟是一种,观其大略也是一种,读百遍后奉为规则日日遵循,和浏览一番择要演绎为自己学问之一角,并无高下对错深浅之分,都是用,都是用到该用的地方。

因此,结庐静看多年,和在路桥上飞驰而过,都是好的,只要青山白云仍在那里。