

论企业业财融合的四层结构

李倚天 谢志华

摘要：业财融合的本质是一切业务都要实现价值，由于企业内部实行会计与业务的分离，会计只是提供价值结果信息，而业务主要拥有业务原因信息，二者的分离导致业务是否实现价值、如何实现价值以及实现了多少价值等信息无法充分反映。业财融合不仅表现在一切业务都要实现价值，还表现为只有通过企业内部的分部主体(部门、岗位)开展业务才能实现价值；企业内部分部主体开展业务实现价值，也必须要进行资源投入，企业要以最少的资源投入实现最大的价值；企业实现价值既需要自身的努力，也需要与外部协同形成供应链，从而实现价值共生和价值共享。所有这些方面都存在业务与价值的信息不对称，需要通过会计促进价值结果信息与业务原因信息的融合。

关键词：业财融合；四层结构；价值结果信息；业务原因信息；供应链协同

中图分类号：F275 **文献标志码：**A **文章编号：**1003-286X(2025)23-0050-06

当前学术界对企业业财融合的本质存在不同的认识。部分学者认为业财融合是财务要懂业务、业务要懂财务，但如果两者都懂实际上不存在业财融合的问题。更为重要的是，为什么财务要懂业务、业务要懂财务？说明业财之所以要融合，还有更底层的逻辑或者原因。也有部分学者认为业财融合就是要实现组织融合，财务部门要深入业务部门或者业务第一线，不仅要了解和熟悉业务，而且要通过这种组织融合的方式实现财务与业务有机的融合。一方面，财务与业务的分工是企业内部制衡的内在要求，也是通过分工提高效率的内在必然。另一方面，为什么财务和业务在组织上必须融合，也没有触及两者融合的底

层逻辑或者原因。还有部分学者认为业财融合就是要实现会计信息与业务信息的有机融合，这种融合确有必要，也是现实中所存在的根本性和实际性问题。但为什么要实现这两者信息的融合，也必然有更为底层的逻辑或者原因。

在市场经济条件下，企业设立和运行的最终目的是实现价值最大化。在这样的底层逻辑下，业财融合的本质或者内核是企业的一切业务都要实现价值。这里的业务不仅指生产经营业务，也包括所有的非生产经营业务，这意味着企业内部所设立的任何主体、所开展的任何业务都必须实现价值，如会计是提供信息的，称之为会计业务；企业设立会计部门进行会

计业务必须有助于实现更多的价值，否则就可以将会计业务委托给记账公司完成。既然市场经济条件下企业的一切业务都要实现价值，那么为什么会产生产业财不融合的问题，也就是企业的一切业务是否实现了价值、怎样实现价值、实现了多少价值尚未确定，甚至有可能出现有的业务不仅难以实现价值，还可能给企业带来价值损失。究其原因在于，企业的设立要求会计与业务相互制衡，会计只是提供一定时期财务状况和经营成果的价值结果信息，并不能全面、完整、系统地提供业务原因的信息，业务信息主要掌握在各业务部门，从而导致了业务原因信息与价值结果信息的分离，以致企业无法分析和判断其各项业务是否实

作者简介：李倚天，北京科技职业大学；

谢志华，北京工商大学商学院教授，博士生导师，通讯作者。

现了价值、怎样实现价值以及实现了多少价值,业务实现价值的天然属性或者底层逻辑伴随这种信息分离,就演化成现实的业财不融合。正是业务必须要实现价值,才使得在业财信息分离的条件下,企业无法分析判断各项业务是否实现了价值,从而存在业务不能实现价值的可能,这与市场经济条件下一切业务都要实现价值的底层逻辑是相背离的。

业财融合的本质是一切业务都要实现价值,由此出发,必须要进一步厘清这一价值实现的层次结构。由于价值结果信息与业务原因信息的分离,在该价值层级结构的各层面都存在业务原因信息与价值结果信息的融合。最终清楚地分析和判断企业的各项业务是否实现了价值、怎样实现了价值以及实现了多少价值,由此就可以通过决策选择和有效控制实现企业价值最大化的目标。企业业财融合的层次结构包括以下四个方面:

一、第一层级:一切业务都要实现价值

企业的设立和运行就是要通过开展各项业务实现价值最大化。实现价值最大化是一个长期化的过程。鉴于此,企业的一切业务都要实现价值既包括未来业务的价值最大化,也包括现实业务的价值最大化。未来业务的价值最大化是以企业战略选择正确为前提的,这显然是以企业的业务战略为基础。任何企业的设立和运行都需要确保其可持续稳定发展,为此,企业都会设定愿景目标,愿景目标表明企业在未来一定时期内所要实现的价值目标,包括利润、销售、成本、资产等价值指标。企业实现一定时期的愿景目标,必须建立在根据未来市

场需求变化趋势和市场竞争状况的预期所确定的企业业务活动之上。换言之,企业战略是包括了一定时期内所要达成的价值结果目标,以及实现这一目标的业务基础,这是战略中的价值结果和业务原因的因果关系。企业战略表现为一个从战略制定开始到战略实现为止的动态发展过程,在该过程中,为了实现业财融合,即业务能够真正实现价值目标,必须要在整个战略期内将最终所要达成的价值目标分期进行分解落实,形成一定时期内的战略预算和分期预算,通过分期预算与战略预算的有机衔接,最终实现战略预算目标;实现分期预算和战略预算中所确定的价值目标,显然是以相应的业务为基础的,在分期预算和战略预算中既要确定价值目标,也要确定实现这些价值目标的相应业务,企业在未来只有通过开展分期预算和战略预算中所确定的各类业务活动,才能实现分期预算和战略预算中的各项价值目标,这样形成的分期预算和战略预算,本身就实现了业务原因信息与价值结果信息的融合。也就是说,在战略层面上,会计通过分期预算和战略预算的编制,解决了价值结果信息与业务原因信息的信息不对称,形成了基于战略的预算报告,亦即会计的预算报表,这就是会计在战略管理中的表现,可称之为战略会计。

千里之行,始于足下。任何战略的实现最终都依赖于现实业务活动的开展。按照迈克尔·波特的理论,企业价值实现依赖于基本活动和支持性活动。基本活动是涉及产品实物创造、销售、转移及售后的一系列活动,按顺序包括进向物流、生产运营、去向物流、市场与销售以及服务,这些

活动直接创造了客户认可的价值。同时,支持性活动(如采购、技术开发、人力资源管理和企业基础设施)通过提供基础资源与技术,来增强基本活动的效率。二者共同构成了一个完整的价值创造系统。其中,每一环节的业务是下一环节业务的前提,每一环节的业务是上一环节业务的结果或者必然延伸。正是通过企业内部的这一供应链活动使企业能够对市场提供产品,从而为企业实现价值提供基础。伴随供应链过程,产品的使用价值得以形成,产品的价值也由此产生和实现,供应链形成的同时也形成了价值链;在企业进行基本活动的同时,必须为基本活动提供支持性活动,支持性活动包括企业人事、财务、计划、研究与开发等活动,这些活动并不直接对企业产品的使用价值产生作用,但能够使基本活动有序高效地进行,并为基本活动的展开提供前提和环境基础。支持性活动贯穿于基本活动所形成的供应链之中,伴随供应链过程,支持性活动促进了价值链的有序高效形成。正因如此,波特认为基本活动和支持性活动共同形成的供应链构成了企业的价值链,供应链是价值链形成的业务原因,价值链是供应链形成的价值结果。企业的业务可以按照资金循环进行分类,企业为了开展经营活动必须进行筹资,筹措的资金通过投资活动形成经营活动所需要的资产,并运用这些资产开展经营活动取得收入、弥补成本、形成利润,由此形成了筹资业务、投资业务和经营业务。资产负债表作为企业特定时期财务状况和经营成果的价值结果报表,反映的是作为筹资业务结果的负债及所有者权益的价值、作为投资业务结果的全部资产的价值和作为经营业务结果

的利润的价值。一个企业只有通过筹资业务、投资业务和经营业务的不断循环,才能使企业经营活动持续不断地展开。所以,资产负债表确实反映了企业特定时期全部业务活动的价值结果,这一结果就是全部业务活动所形成的财务状况和经营成果。按照企业的业务活动与价值的关系,可以将企业的业务活动进一步区分为增值业务、保值业务和减值业务。增值业务可以增加企业的价值,上述企业业务的基本活动和支持性活动就属于增值业务;保值业务虽然不能直接增加企业的价值,但可以防止企业价值的流失,如安全业务、环保业务;而减值业务则是指造成企业价值贬损的业务,这类业务会耗费企业的资源,但并不能实现企业价值。单独界定减值业务意味着企业很可能被迫发生此类业务,如果一个企业不发生此类业务,就可能意味着企业不能开展正常的业务活动。

总之,企业的一切业务活动都必须能够或者有助于实现价值,从横向的企业供应链过程中每个环节的业务,到纵向的企业总业务、每项业务乃至最小的作业,都必须和价值链接并助力实现企业价值最大化。这也意味着企业开展的所有业务以及对这些业务的分类,只有与价值进行有效的链接,才能直接表明业务活动存在的意义。实际上,企业的业务可以从不同的角度进行分类,每一种分类所形成的业务类型可以称之为业务单元,每一个业务单元都应该为企业实现价值,这样就形成了价值单元。业务单元是价值单元的基础,没有业务单元就没有价值单元的存在;价值单元是业务单元的目的或者结果,没有价值单元,业务单元就失去了存在的意

义。从企业内部出发,所谓业财融合就表现为构成业务单元与价值单元的融合。

但现实情况是,在企业内部,会计部门主要提供一定时期财务状况和经营成果的价值结果信息,而未提供业务原因信息;业务部门主要获得一定时期本业务部门的相关业务信息,而未获得其业务所实现的全部价值信息。造成的结果是,企业内部基于各个视角形成的各类业务是否实现了价值、怎样实现价值和实现了多少价值,这些信息基本上处于不对称的状态,从而导致企业必然存在低价值、无价值甚至贬损价值的业务(周华,2025)。这些业务就是企业的潜在风险点,如果不能及时发现、纠正和中止这些业务,很可能导致企业的危机或者失败。正因如此,在企业内部有必要构建事项会计,这里的“事项”就是按照各种分类标准形成的业务,也可以称之为业务事项会计。任何一个业务事项都可以称之为一个业务单元;任何一个业务单元都必须创造价值,从而形成价值单元;作为价值单元的业务单元必须能够通过会计运用各种技术手段,准确界定各业务单元的价值边界,也就是要划清各业务单元各自的收入、成本、费用和资产占用等的边界,各价值单元共同价值的边界划分尤为重要。只有各业务单元的价值边界能够准确划分,并通过事项会计予以反映,才能分析判断企业各项业务对企业价值贡献的大小,才能发现企业低价值、无价值甚至贬损价值的风险业务。也就是说,通过事项会计实现业务原因信息与价值结果信息的融合,才能真正发现业务与价值关系的风险点,并以此为基础进行相应的决策(汤谷良和王谊,2021)。

二、第二层级:所有主体都应实现价值

业财融合要求一切业务都要实现价值,但业务只有通过人的行为才能进行,离开了人来开展业务,业务就只是停留在概念的层面;而通过人开展业务,业务就转化为业务活动,正是业务活动由人完成,业务才能实现价值。这样,企业的底层逻辑是一切业务都要实现价值,而业务要实现价值必须通过人开展业务活动才能达成,人的主观能动性、创造性也就是人的内在潜力的发挥成为业务创造价值的主体前提。没有人的主观能动性和创造性的充分发挥,能够实现价值的业务有可能只实现低价值或者失去价值,甚至造成价值损失;相反,人的主观能动性和创造性的发挥可以使能够实现价值业务的价值最大化,也能够发现潜在的能够实现价值的业务。

业财融合,意味着一切业务都要实现价值最大化,关键在于企业内部的员工或者企业的各个部门和岗位(也就是分部)的主观能动性和创造性的充分发挥。现实企业怎样才能实现这一目标,实现这一目标的难点归结底是什么?企业制度经历了自然人企业向公司制企业的过渡,自然人企业的特点是企业主对企业资产与经营活动拥有绝对控制权,其个人财产与企业风险高度统一,经营决策权集中于企业主本人。自然人企业实行无限责任,自己的钱由自己经营,所有的收入都归自己,激励效应最大;自己的钱由自己经营,所有的损失都由自己承担,约束效应最大。没有一种企业制度能够比自然人企业对人们的主观能动性和创造性的发挥带来更大的

效应。自然人企业也存在天然的缺陷，自己的钱由自己经营，再加上无限责任，必然使得自然人企业难以实现规模效应；而有限责任的公司制企业可以通过向社会募集资金实现大规模经营，从而带来规模效应。规模效应意味着群体劳动，群体劳动很容易导致公司内部出现偷懒和搭便车现象，如果不解决这一问题，就会导致公司内部的激励效应和约束效应下降，有可能吞噬公司所带来的规模效应，甚至导致公司失败。理想的公司制企业就是在实现大规模群体劳动的前提下，还能让每个员工感觉到为自己而工作，这样就能把自然人企业的激励和约束效应与公司制企业的规模效应有效结合起来。企业中每一位员工选择进入企业任职，其基本动因是通过职业岗位发挥自身的职业专长，实现自身的利益，其中最为直接和根本的利益是经济利益，即通过岗位工作为企业实现价值的同时为自身带来相应的劳动报酬。按照按劳分配的原则，在企业内部为调动员工的主观能动性和创造性，就必须要实现多劳者多得、少劳者少得。

大规模经营的公司制企业在内部通过分工协同既能提升分工效率，又能产生协同效应，从而实现价值最大化。企业本身作为一个整体，在各个部门之间存在分工与协同，在各个部门内部也存在各个岗位的分工与协同，这表明一个岗位对企业价值实现的贡献程度既取决于企业层面的分工协同，也取决于部门内部的分工协同，而不仅由自身的岗位所决定。因此，企业每个员工的收入分配不仅要与自身岗位的价值贡献程度相联系，也必须要与企业和所在部门的价值贡献程度相联系。这表明企业员工的收入

首先由企业所实现的总价值决定。其次，部门内员工的利益分配，则应依据该部门在企业总价值创造中的贡献比例来确定。再次，由员工对所在部门实现价值的贡献程度所决定（周华，2025）。因此，对价值实现和分配的主体而言，业财信息融合必然涉及到三个层次：一是企业作为一个自主经营、独立核算、自负盈亏的主体，有其特定的经营业务，并通过其业务实现价值。因此，必须要在企业层面反映自身业务所实现的全部价值，企业内部所有部门和岗位收入分配的多少均与该价值挂钩，企业实现的价值越多，企业内部部门和岗位的收入分配相应增加，反之亦然，这就是企业必须要核算其全部新创价值的内在原因。二是部门作为企业内部的一个分部，有其特定的业务职能，以及因履行这一职能所实现的价值，部门内部的岗位收入数量必须与该价值挂钩，部门实现的价值越多，部门内部岗位的收入相应增加，反之亦然，这就要求要核算企业内部每一部门所实现的价值。三是岗位作为企业内部的最小主体单元，都有其特定的岗位职能，以及因履行这一职能所实现的价值，岗位在部门内部收入分配的多少与其对部门实现价值的贡献程度直接相关，岗位的贡献程度越大，分配的份额就越多，反之亦然（谢志华，2021）。上述三个层次的主体，既是一个业务主体，也是一个价值主体：作为业务主体要履行业务职能，作为价值主体通过履行业务职能实现企业价值。为此，必须要把作为业务主体的业务与作为价值主体的价值有效地融合，就是要实现作为价值主体的价值结果信息与作为业务主体的业务原因信息有效融合。通过这两者信息的融合，能清晰而真

实地反映企业内部各个部门和岗位对企业价值实现的贡献程度，根据这一贡献程度确定各个部门和岗位参与收益分配的份额。各个部门和岗位要想得到更多的分配份额，就必须要不不断提高自身在企业实现价值中的比重，从而各个部门和岗位就必然会尽其所能地发挥自身的主观能动性，通过持续不断地创新，以实现更多的价值（周华，2025）。

现实的问题仍然是，会计只是提供了企业一定时期财务状况和经营成果的整体信息，并没有提供企业内部每个部门和岗位（也就是分部）的信息。会计提供分部信息是以分部作为反映主体的，正是通过对分部主体的业务及其所实现的价值进行反映，才能够较好地实现分部成为企业内部相对独立的主体，从而具有模拟法人进行相对自主经营、独立核算和自负盈亏的特征。这可以使企业在大规模群体劳动的基础上，让每个部门和岗位甚至每个员工感受到在企业所履行的业务职责是基于自身利益的，进而激发员工的内在潜能和创新活力。会计对企业内部每个分部进行反映，形成了分部会计，事项会计反映的对象是业务，分部会计反映的对象是分部。分部会计在对分部主体进行反映时，必然要反映分部主体所进行的业务，正是通过对分部主体所进行业务的反映，才能真实和清晰地反映分部主体所实现的价值，从这个意义出发，分部会计是业务的分部主体化。分部会计只有将分部主体的价值结果信息与业务原因信息有效地融合，才能反映分部实现价值的多少，以及在企业中的份额，准确地考核评价分部的业绩。但是分部会计面临的现实困境是，如何有效地界定各个分部主体之间的业

务边界、权利责任边界、收入成本费用和资产占用边界。只有边界得以清晰地划定,各个分部主体的利益才能清晰地界定,对各个分部的业绩进行考核评价便能建立在客观公正的基础上,按劳分配、多劳多得、少劳少得才能最终实现。

三、第三层级：高效使用资源以实现价值

业财融合要求企业内部各分部主体通过开展业务以实现企业价值,分部主体进行业务活动必然要占用和耗费资源,只有通过资源的高效使用,才可以减少资源占用和耗费,从而实现以最小的资源投入(实现最大价值)。企业价值的实现既依赖于企业产品在市场上出售而获得的收入,也依赖于生产产品所占用和耗费资源的不断下降。从深层逻辑上来看,没有资源的占用和耗费就不可能生产出产品,也难以实现企业价值。企业要实现价值最大化,就必须在产出相同的前提下,尽可能使资源的占用和耗费降到最低。

资源的高效使用包含两个方面:一是企业的资源总量是有限的,如何将有限的资源在企业内部的不同业务和不同分部主体之间合理配置,只有通过有限资源的合理配置,才能在宏观上使得资源占用和耗费的总量降至最低,即不会造成有的业务或分部主体资源过剩、有的业务或分部主体资源短缺;二是配置到各项业务和各个分部主体的资源必须最大限度地利用,既不会产生资源占用过多,也不会形成无效的资源耗费。在市场经济条件下,一个国家的宏观资源配置主要通过市场机制进行,在此基础上通过政府的财政政策、货币政策和产业

政策等进行调节,以弥补市场失灵。在企业内部,资源的配置主要采用行政机制和预算机制,行政机制就是通过企业的最高管理层,采用计划分配的办法,将资源配置到各项业务和各个不同分部主体,这通常具有主观性。若要减少主观性,就必须提供有关资源在各项业务和各个不同分部主体之间进行配置的历史、现实和未来变化趋势的信息,也需要参考同类企业的相关信息,以此为基础,作为资源计划分配的依据;通过预算机制进行资源配置的最大特点是将资源的配置与预算目标直接挂钩,既要在宏观层面确定实现总的预算目标所要占用和耗费的资源,也要在微观层面确定各项业务和各个分部主体实现各自的预算目标所要占用和耗费的资源。预算配置显然实现了资源投入与对应产出之间的高效匹配,从而解决了任何资源的占用和耗费都必须要实现价值的问题。但是仍然难以分析和判断各项业务和各个分部主体实现预算目标所占用的资源是否经济有效,想做到这一点,就要获得各项业务和各个分部主体过去、现在和预期未来资源占用和耗费与实现的预算价值目标之间的数量关系,形成经验数据作为资源配置的依据。在企业内部的资源配置还可以采用模拟市场的方式,就是在企业内部构建资源的市场交易平台,由资源供给和使用方讨价还价,实现资源有偿使用。资源供给和使用方在讨价还价中为了确定资源的使用价格也必须获得与资源相关的定价信息,这些信息包括外部市场同类资源的质量和价格信息,以及资源供给与使用方资源供需的相关信息。

每项业务和每个分部主体对资源的占用和耗费最终都是为了实现和

超越预算所确定的价值目标,只有当实现这一目标所占用和耗费的资源最少时,预算价值目标的实现才是充分有效的。这涉及两种情形:一是占用和耗费的资源与其所带来的收入相比较,正值越大则实现价值也越大。二是占用和耗费的资源与带来成本费用的节约相比较,正值越大则实现价值越大。要使每项业务和每个分部主体所占用和耗费的资源最少,不仅取决于管理层对占用和耗费资源的合理配置和有效控制,更取决于每个分部主体能够发挥其主观能动性和创造性,不断完善资源占用和耗费模式,持续不断地促使资源占用和耗费降低到临界状态。除了将资源的占用和耗费与每项业务和每个分部主体的业绩挂钩外,也需要每项业务和每个分部主体提供相关资源占用和耗费与其产出的信息,这些信息不仅包括价值结果信息,也包括业务原因信息。只有这样才能有助于分析判断每项业务和每个分部主体所占用和耗费的资源是否经济有效及其成因,并依此提出改进的措施。

所以,企业业财融合要求一切业务都要创造价值,任何一项业务的开展都必须依赖企业员工借助不可或缺的资源来实现。用最少的资源占用和耗费实现价值最大化,业财融合的目的才能真正实现。实现这一目的必须要将资源占用和耗费与所实现的价值有效地联系起来,这就需要提供资源占用和耗费的原因信息与实现的价值结果信息进行融合,由此形成了资源配置会计(蒋盛煌,2022)。

四、第四层级：供应链协同实现共生价值

现代企业处在分工协作的体系中,每一个企业只是其供应链上的一

个环节。业财融合不仅存在于企业内部,也存在于企业外部,企业的业务只有与供应链上的相关企业分工协作才能实现价值最大化。供应链上各企业的业务是独立自主经营的,但各企业之间又相互依存,也就是彼此独立而相互依存的关系。各企业独立自主经营的业务,会实现自身的价值,而各企业之间彼此协同的业务会产生价值共生效应,这一共生的价值必然由供应链上相互协同的企业予以共享,由此形成了供应链上企业的价值共生和价值共享(汤谷良和王谊,2021)。供应链上所有企业的业务协同而形成协同效应,有两种基本形态:

一是分工的协同效应。就是在供应链上每个企业进行专业化分工,为最终产品的形成提供关联的或是不可或缺的部件或是中间产品,分工使得供应链上的每个企业专业化经营效率极大提升。但这种分工效率的提升是以供应链上每个企业业务的有效协同为前提的,这种协同包括供应链上每个企业所生产的部件或者中间产品都是最终产品所不可或缺的,它们必须保持数量和质量上的一致性;也包括供应链上每个企业生产进度的一致性。这就需要供应链上的所有企业进行有效协同以确保一致性,这种一致性使得分工效率得以实现,同时又能防止不一致带来的损失。分工的协同效应就是要使分工“分而不乱,分而有序”,典型场景是电子商务平台,通过把平台上所有分工的企业以及供求之间有效地链接起来,在提高分工效率的同时又通过平台产生协同效应,通过协同作用的发挥为平台企业以及平台上运营的企业带来共享价值。

二是合作的协同效应。企业与外部各关联企业会形成供应链关系,供

应链上各企业不仅由于分工而必须要实现产品生产的合作,而且由于供应链过程中商流、物流、资金流、人流、技术流、信息流等要素的流动形成业务关系,这些业务关系的协调和有序进行需要供应链上各相关企业的密切配合。在企业的外部供应链关系中,上游的原材料供应商与企业形成了供应链关系。供应商将原材料供应给企业,其生产和销售原材料的业务就会实现相应的价值,这一价值是由供应商作为独立自主经营的原材料供应者而形成的价值,并不是供应商与企业进行原材料供应协同而产生的共生价值;供应商对企业供应原材料,除了满足企业对原材料的需求外,也需要供应商将原材料供应的业务过程与企业的生产过程有机地衔接。这一衔接的根本目标就是减少企业原材料的库存,使原材料存货尽可能接近零库存的状态。当原材料库存减少或接近于零时,原材料存货占用资金减少、利息减少、保管费用减少、折旧减少、实物的质变和毁损减少等,相应会带来成本费用的节约和利润的增加,从而形成共生价值。当然这一共生价值不能只由企业享有,而是要与原材料供应商共享,否则原材料供应商就不可能加入到这一供应链协同业务之中。其实,企业采购原材料通常有大批量采购和小批量采购之分,大批量采购中企业的原材料存货必然增加,相关的成本费用也会增加,而原材料供应商的相关成本费用会相应减少;小批量采购能够更好地与企业生产业务过程衔接,企业的原材料存货会减少,相关成本费用相应下降,而原材料供应商的相关成本费用会增加。传统上对于原材料供应商与企业之间的供货协同所产生的共生价值,通过批量折

扣的方式实现价值共享,当大批量采购时,企业就会获得原材料供应商的批量折扣;相反,当小批量采购时,原材料供应商就会获得企业给予的采购溢价。这里的关键是通过供应链协同,实现企业与原材料供应商的共生价值最大化和共享价值的合理化。

在供应链体系中,所要了解的基本信息是,通过供应链的分工与协作是否能产生共生价值,怎样产生的共生价值,产生多少共生价值,供应链上各企业对共生价值的贡献程度是多少,共生价值是否得到了合理的分享。如果无法得到这些信息,就无法从分析和判断供应链是否应该形成,怎样运行,能否产生共生价值,共生价值的分享是否合理,这将导致供应链的形成和运行受阻。所以,必须要由会计来反映供应链所形成的共生价值,并以此对共生价值进行合理的分享,由此形成了共享会计(周华,2025)。

通观全文,不难看出业财融合四个层级是一种相互依存的递进结构,缺少任何一个层级都难以实现企业价值的最大化;每一个层级都需要会计提供相应的信息,这一信息架构的核心在于将已实现的价值呈现为可读的结果信息,而实现这一价值的业务、分部主体、资源配置、供应链协同则是原因信息。■

责任编辑 李斐然

主要参考文献

[1]王斌.论业财融合[J].财务研究,2018,(3):3-9.

[2]周华.大数据背景下企业财务分析优化策略研究[J].财会研究,2025,(6):139-141.