

渠道视角下营运资金管理问题研究

——以南山铝业为例

宗孟霖

南京信息工程大学商学院, 江苏 南京

收稿日期: 2024年7月9日; 录用日期: 2024年10月23日; 发布日期: 2024年10月30日

摘要

营运资金是企业的血液, 与企业的生存发展息息相关。本文以山东南山铝业股份有限公司(简称南山铝业)为例, 从渠道视角出发, 对南山铝业营运资金管理问题进行研究。将南山铝业在2019~2021年间的经营数据与行业龙头企业中国铝业的经营数据进行对比, 从而对南山铝业营运资金管理过程中存在的问题进行全面分析。通过本文的研究有助于企业改善营运资金管理现状, 提高资金使用效率, 促进企业高质量发展。同时, 本文也为铝行业其他公司的营运资金管理提供一定参考。

关键词

营运资金管理, 渠道, 高质量发展, 铝行业

Research on Working Capital Management Issues from the Perspective of Channels

—Taking Shandong Nanshan Aluminum Co. as an Example

Menglin Zong

Business School of Nanjing University of Information Science and Technology, Nanjing Jiangsu

Received: Jul. 9th, 2024; accepted: Oct. 23rd, 2024; published: Oct. 30th, 2024

Abstract

Working capital is the blood of the enterprise, and is closely related to the survival and development of the enterprise. This paper takes Shandong Nanshan Aluminum Company Limited (Nanshan Aluminum) as an example, and studies the working capital management problems of Nanshan Aluminum from the channel perspective. The operating data of Nanshan Aluminum during the period of

2019~2021 is compared with the operating data of Aluminum Corporation of China (Aluminum Corporation of China), a leading enterprise in the industry, so as to comprehensively analyze the problems that exist in the process of working capital management of Nanshan Aluminum. Through the research in this paper, we hope to help enterprises improve working capital management, improve the efficiency of capital utilization, and promote the high-quality development of enterprises. At the same time, this paper also provides a certain reference for the working capital management of other companies in the aluminum industry.

Keywords

Working Capital Management, Channels, High Quality Development, Alumina Industry

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

营运资金在企业生产经营的全过程中，是公司赖以生存的生命线，营运资金管理水平在一定程度上反映了企业的竞争力和发展质量。传统要素视角下的营运资金管理侧重于对单项要素的分析[1]，缺乏对整体的考虑而且也忽视了各要素间的内在关联，而后，渠道理论的出现弥补了要素视角的不足，渠道视角下将企业经营活动营运资金分为采购渠道、生产渠道和营销渠道营运资金三部分，实现从整体范围对企业营运资金管理做出评价[2]。2019年以来，铝行业企业面临巨大冲击，一方面，国家对铝行业实行扶优汰劣、环保节能，推进企业转型升级的产业政策，另一方面，存在行业“内卷”严重、外循环困境、环保压力、创新不足等问题。因此，在国家政策和市场环境的双重压力下，提高企业营运资金管理能力，是铝行业企业实现转型升级、提高市场竞争力、推进高质量发展的重要出路。

2. 南山铝业营运资金管理相关制度

山东南山铝业股份有限公司是一家大规模的铝材、铝原料生产企业。目前，公司铝加工产能约为127.5万吨，在规模和效益上，处于国内铝加工行业前列。公司在印度尼西亚、新加坡、美国、澳大利亚等多个国家设立了分公司和驻外机构，通过分公司进行区域覆盖，实现从中国走向世界。南山铝业的产品主要包括氧化铝、铝合金锭、挤压材、压延材等多个类型，其广泛应用于各行各业。

南山铝业营运资金管理相关制度中，供应商管理方面，南山铝业对供应商准入实施精细化管控，各生产单位自主提报采购计划，由采购专员与总公司供应部进行调配安排和采购方式的沟通协调，企业会以资格预审和现场调研的方式来确认对方是否具有稳定、长期供货的能力和资质，通过审核的供应商将被记录在企业的供应商库中，与公司开展后续的相关合作。同时，为了进一步保障原材料的品质，公司会通过供应商打分评价机制，实现供应商名录的不断更新管理；客户管理方面，南山铝业建立了完善的客户管理体系，整个体系以顾客沟通为始，以客户满意度调查为终，南山铝业重视客户权益保障，致力于为客户提供高质量的服务并持续优化客户体验。

3. 南山铝业营运资金规模分析

为了对南山铝业营运资金有整体的了解，现对其2019至2021年的营运资金规模变动进行分析，分

析结果见表 1。

Table 1. Analysis of changes in the size of working capital
表 1. 营运资金规模变动分析表

单位：(亿元)

	2021 年	2020 年	2019 年
流动资产	306.97	231.25	227.24
流动资产占资产总额比例	48.59%	41.29%	41.50%
流动负债	150.14	106.68	109.41
流动负债占负债总额比例	95.91%	90.99%	82.82%
营运资金	156.83	124.57	117.83
营运资本配置比	51.09%	53.87%	51.85%

数据来源：南山铝业年度报告。

2019 至 2021 年，南山铝业流动资产不断增加，并在 2021 年增长幅度最大，增长率为 32.74%，同时，流动资产占资产总额比例在前两年保持基本稳定，在 2021 年增长了 7 个百分点，说明企业的生产规模可能在不断扩大，从而使流动资产的配置增加；对流动负债进行分析，企业流动负债规模三年来也呈上升趋势，并在 2021 年达到最大值 150.14 亿元，同时，流动负债占负债总额比例由 2019 年的 82.82% 上升到 2021 年的 95.91%，可见南山铝业多使用短期负债，筹资策略比较激进，虽然使用流动负债的资金成本低，但企业要面临巨大的还款压力[3]，南山铝业要多关注流动负债的管理，对流动负债进行合理配置；对营运资金进行分析，三年来，南山铝业的营运资金规模不断上升，从 2019 年的 117.83 亿元增长到 2021 年的 156.83 亿元，说明南山铝业流动资产的增长速度更快，短期偿债能力在不断提升。另外，南山铝业三年来的营运资本配置比较稳定，均保持在 51% 到 54% 之间，表现出南山铝业稳定的营运资金管理策略[4]。

进一步地，我们对南山铝业流动资产结构进行分析，具体结果见表 2。

Table 2. Structure analysis table of Current assets
表 2. 流动资产结构分析表

单位：(亿元)

	2021	2020	2019	平均占比
货币资金	182.73	132.27	103.46	54.09%
应收票据	10.30	13.26	7.94	4.19%
应收账款	28.65	23.21	19.72	9.35%
预付款项	11.10	9.34	6.88	3.56%
其他应收款	3.74	3.00	2.60	1.22%
存货	64.29	46.24	51.18	21.15%
其他	1.51	1.44	0.69	0.47%
合计	306.97	231.25	227.24	100.00%

数据来源：南山铝业年度报告。

2019 至 2021 年，南山铝业流动资产中，货币资金占比接近 54%，说明南山铝业的资金流动性很好，不容易出现资金链断裂的风险，但同时应该意识到企业的货币资金并不是越多越好，过多的货币资金，

会影响企业资金的有效分配,影响股票价格,增加信用风险,因此南山铝业应当采取有效的资金调配措施,提高资金利用率,避免资金闲置。在流动资产中平均占比排名第二的是存货,平均占比 21.15%,存货在 2021 年增长幅度较大,存货过多会占用企业的资金、增加企业的管理成本等,因此,南山铝业要加强对存货的关注,注意采购计划与市场变化的衔接,避免出现盲目生产的现象。总的来看,流动资产中,南山铝业要特别关注货币资金和存货的管理,保证流动资产结构的合理稳定,从而促进南山铝业营运资金管理水平的提升。

最后,我们对南山铝业流动负债的结构进行分析,具体结果见表 3。

Table 3. Analysis table of current liabilities structure

表 3. 流动负债结构分析表

单位: (亿元)

	2021	2020	2019	平均占比
短期借款	80.92	50.73	48.64	48.63%
应付票据	7.59	8.93	7.53	6.77%
应付账款	31.91	26.82	28.73	24.22%
预收款项	0.00	0.00	1.95	0.60%
应付职工薪酬	6.06	5.49	5.10	4.62%
应交税费	3.40	1.84	2.47	2.08%
其他应付款	3.86	2.93	5.50	3.45%
其他流动负债	9.69	7.92	0.00	4.63%
流动负债合计	150.14	106.68	109.41	100.00%

数据来源:南山铝业年度报告。

2019 至 2021 年,南山铝业流动负债中,短期借款的平均占比高达 48.63%,这反映出南山铝业的营运资金主要来源于短期借款,企业面临着较大的还款压力。应付款项(应付票据、应付账款、其他应付款)的平均占比约为 34.5%,表明南山铝业在行业中有一定的优势,可以占用一定程度的供应商资金,但同时也应注意应付款项的管理,避免影响企业信誉。预收款项的平均占比仅为 0.60%,比值偏低,且预收款项在 2020 年和 2021 年的值为 0,表明南山铝业在销售过程中预付现象很少,基本不会占用客户资金。综上,流动负债中,南山铝业要特别关注短期借款和应付款项的管理,避免出现较高的财务风险和企业信誉受损的情况,同时,企业在销售过程中可考虑预收款项融资。

4. 渠道视角下南山铝业营运资金管理存在的问题

4.1. 采购渠道营运资金管理存在的问题及成因

采购渠道是原材料供应商和生产商之间的资源交易渠道[5],是营运资金流动的起点,对企业的发展至关重要。南山铝业 2019 至 2021 年采购渠道营运资金的周转情况见表 4。

根据表 4 数据可知,南山铝业采购渠道营运资金周转期略高,在 2021 年,由于预付账款大量增加,其周转期达到了-4.71 天,而当期中国铝业仅为-12.43 天,二者存在很大差距,这表明南山铝业在预付账款管理方面存在问题。因此,南山铝业要关注对预付账款的管理,要进一步加强与上游供应商的合作,对供应商进行分类管理,针对不同类型的供应商选用不同的策略方法,以降低总体采购成本,提高采购渠道营运资金周转效率。

另外，供应商集中度会对企业应付账款周转产生影响[6]，2019至2021年，南山铝业与行业龙头企业的前五大供应商的采购情况见图1。

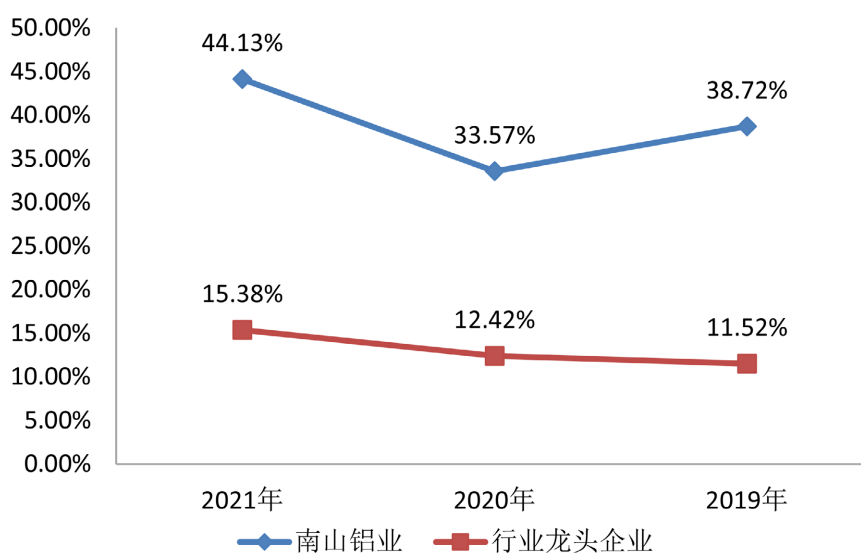
Table 4. Analysis of changes in working capital turnover of procurement channels

表 4. 采购渠道营运资金周转变动分析表

单位：(亿元)

	2021年	2020年	2019年
原材料	24.64	17.91	21.61
预付账款	11.10	9.34	6.88
应付账款	31.91	26.82	28.73
应付票据	7.59	8.93	7.53
采购渠道营运资金	-3.76	-8.50	-7.77
营业收入	287.25	222.99	215.09
采购渠道营运资金周转期(天)	-4.71	-13.72	-13.01
行业龙头企业采购渠道营运资金周转期(天)	-12.43	-14.49	-9.95

数据来源：南山铝业年度报告。



数据来源：南山铝业、中国铝业年度报告。

Figure 1. Analysis of the top five suppliers' purchases as a percentage of total purchases

图 1. 前五大供应商采购额占采购总额的比重分析图

由图1可知，南山铝业三年来的前五大供应商采购总额占比均超过33%，在2021年更是达到了44.13%，也就是说，在2021年有一半的原材料采购都来自这五大供应商。而中国铝业三年的占比均保持在16%以下，是南山铝业的三分之一，可见，南山铝业存在供应商集中度过高的问题，南山铝业需进一步扩大供应商库，以获得更多的优质供应商。

4.2. 生产渠道营运资金管理存在的问题及成因

生产渠道是企业创造价值的过程[7]，2019至2021年，南山铝业生产渠道营运资金的周转情况见表5。

Table 5. Analysis of changes in working capital turnover of production channels**表 5.** 生产渠道营运资金周转变动分析表

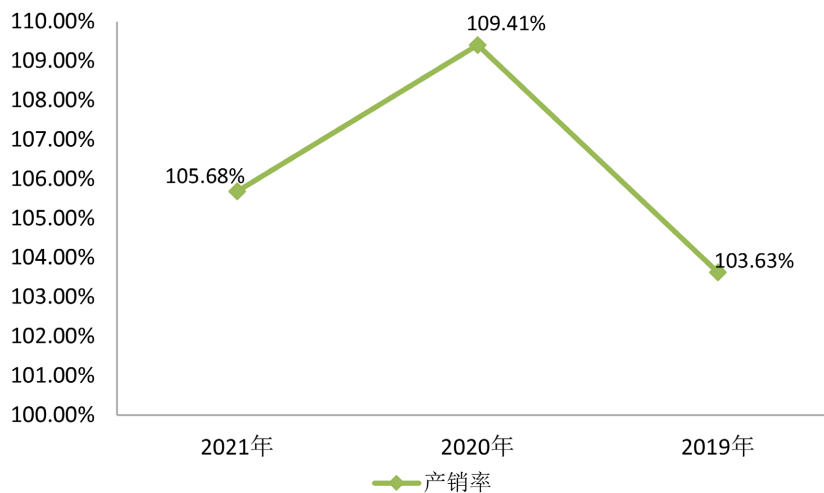
单位: (亿元)

	2021 年	2020 年	2019 年
在产品	22.22	15.80	16.63
其他应收款	3.74	3.00	2.60
应付职工薪酬	6.06	5.49	5.10
其他应付款	3.86	2.93	5.50
生产渠道营运资金	16.05	10.38	8.62
营业收入	287.25	222.99	215.09
生产渠道营运资金周转期(天)	20.11	16.76	14.43
行业龙头企业生产渠道营运资金周转期(天)	4.48	3.90	4.48

数据来源: 南山铝业年度报告。

2019 至 2021 年, 南山铝业生产渠道营运资金从 2019 年的 8.62 亿元增加到 2021 年的 16.05 亿元, 增长率高达 86.19%, 其中在产品增长率为 33.67%、其他应收款增长率为 44.11%、应付职工薪酬增长率为 18.74%、其他应付款增长率为-29.83%, 即在产品和其他应收款的大幅增加导致了生产渠道营运资金的上升。在产品的增长与南山铝业生产计划的调整有关, 而其他应收款的增长, 反映出企业忽略了对其他往来款项的管理, 需要在以后的生产经营活动中重点关注。另外, 从生产渠道营运资金周转期上来看, 南山铝业三年的周转期均保持在 14 天以上, 并在 2021 年高达 20.11 天, 与之形成对比的, 中国铝业的周转期三年来均维持在 4 天左右, 因此, 反映出南山铝业的生产流程和生产周期存在很大问题。

为了进一步探究南山铝业生产渠道营运资金的增长是否是由存货的不合理增长所致的, 现对南山铝业主要产品的产销率进行分析。分析结果见图 2。



数据来源: 作者计算。

Figure 2. Analysis chart of Nanshan Aluminum production and sales ratio**图 2.** 南山铝业产销率分析图

由图 2 可知, 2019 至 2021 年, 南山铝业主要产品的销量均略高于产量, 产销率均大于 100%, 说明南山铝业在之前期间可能有库存积压, 或存在预售及委外加工情况, 但仍有些许不足, 如果产销率过高,

可能会出现供不应求的现象，导致不能及时交货，破坏与下游客户的关系[8]。因此，南山铝业要进一步细化生产计划，加快部门间的信息共享，对订单和产量进行精细化管理，以防止销量突变等意外情况的发生。

4.3. 营销渠道营运资金管理存在的问题及成因

营销渠道是企业产品流转的最后一个环节，在该渠道，产品进入市场，企业取得收入并获得利润[9]。2019至2021年，南山铝业营销渠道营运资金的周转情况见表6。

Table 6. Analysis of changes in working capital turnover of marketing channels

表 6. 营销渠道营运资金周转变动分析表

单位：(亿元)

	2021 年	2020 年	2019 年
库存商品	17.40	12.53	12.94
应收账款	28.65	23.21	19.72
应收票据	10.30	13.26	7.94
预收账款	0.00	0.00	1.96
应交税费	3.40	1.84	2.47
营销渠道营运资金	52.96	47.16	36.18
营业收入	287.25	222.99	215.09
营销渠道营运资金周转期(天)	66.37	76.13	60.56
行业龙头企业营销渠道营运资金周转期(天)	8.68	16.11	15.06

数据来源：南山铝业年度报告。

2019至2021年，南山铝业营销渠道营运资金三年连续增长，增长率为46.37%，其中，库存商品增长率为34.43%、应收账款增长率为45.28%、应收票据增长率为29.69%、预收账款增长率为-100.00%、应交税费增长率为37.39%，可见，对南山铝业营销渠道营运资金影响最大的是应收账款的增长和预收账款的减少，但因为预收账款与其他项目相比绝对额较低，它的减少对营销渠道营运资金的增加不会产生很大影响，所以这里不再对预收账款进行考虑。应收账款的大幅增加，反映出企业宽松的信用政策以及款项回收的不及时性，南山铝业要加强对应收账款的管理，加速企业营销渠道营运资金的流转效率。另外，从营销渠道营运资金周转期上来看，南山铝业这三年的周转期要远远长于中国铝业，因此，南山铝业要深刻意识到其在应收账款管理中存在的问题已影响到企业整个营销渠道的营运资金周转期。

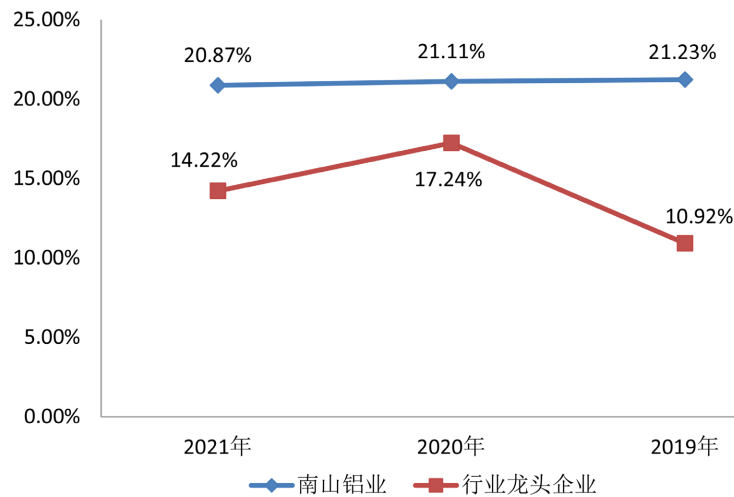
为了对南山铝业营销渠道营运资金管理的问题进行更深入的剖析，现对其前五名客户销售额占年度销售总额的比重进行分析，分析结果见图3。

由图3可知，2019至2021年，南山铝业前五名客户销售额占年度销售总额的比重均保持在20%左右，而中国铝业三年来最高不超过18%，在2019年更是低于11%。可见，与中国铝业相比，南山铝业对主要客户的销售比重较大，客户较为集中，从而限制了企业针对不同客户制定不同的定价和信用政策[10]。

4.4. 经营活动营运资金管理存在的问题及成因

通过对各渠道管理状况的分析，我们对各部分的管理状况有了一定的认识，现将三个渠道结合起来，从整体出发，共同分析经营活动的营运资金管理[11]，分析结果见表7。

由表7可知，南山铝业2019至2021年的经营活动营运资金呈现逐年上升的趋势，从构成上来看，



数据来源：南山铝业、中国铝业年度报告。

Figure 3. Analysis of the top five customers' sales as a percentage of total annual sales chart
图 3. 前五名客户销售额占年度销售总额的比重分析图

Table 7. Analysis of changes in working capital turnover from operating activities

表 7. 经营活动营运资金周转变动分析表

单位：(亿元)

	2021 年	2020 年	2019 年
采购渠道营运资金	-3.76	-8.50	-7.77
生产渠道营运资金	16.05	10.38	8.62
营销渠道营运资金	52.96	47.16	36.18
经营活动营运资金	65.25	49.03	37.03
经营活动营运资金周转期(天)	81.77	79.16	61.97
行业龙头企业经营活动营运资金周转期(天)	0.73	5.52	9.60

数据来源：作者计算。

三个渠道的营运资金规模相差较大，其中营销渠道占用的资金最多，使整个经营活动的营运资金绝对额变大。同时，从经营活动营运资金周转期来看，南山铝业三年的周转期分别为 61.97 天、79.16 天、81.77 天，而中国铝业三年的周转期分别为 9.60 天、5.52 天、0.73 天，要远远短于南山铝业，因此，反映出南山铝业的经营营运资金管理存在不足，特别是营销渠道营运资金的管理问题突出，需要管理者多加关注。

5. 优化建议

5.1. 采购渠道优化建议

针对采购渠道存在的预付账款大量增加、供应商集中度过高的问题，我们可以：预付账款方面，预付账款是在企业在未取得货物之前，而提前支付部分或全部货款时形成，属于企业的流动资产，过多的预付款项会束缚公司的资本，影响公司的运营[12]。首先，要制定预付账款额度并进行严格的控制，对于金额较大的，要进行集体决策以防范不能收到货物的风险；其次，要建立完善的预付账款控制体系，当企业与供应商签署了预付款合同后，要将其提交给财务部门进行审查，如果合同还未签订，则不能进行款项的支付；最后，要明确不同部门和岗位之间对预付款的管理责任，并对预付款实施过程中每个阶段

的责任进行分配，以避免出现问题时权责不清，影响公司的资金安全。

而对于供应商集中度高的问题，南山铝业要积极开发优质供应商，扩大供应商库，为企业提供更多的选择，提高企业与上游供应商博弈过程中的地位和话语权。采购部门可以通过成立专门的招标小组，发布招标信息，来吸引更多的供应商加入企业。另外，还可以通过建立激励机制的方法，鼓励供应商推荐，对推荐成功的给予适当的奖励。

同时，根据南山铝业的供应商管理现状，建议其运用矩阵分类法对供应商进行分类管理，即根据供应商的利润影响和供应风险，将供应商分为战略类、瓶颈类、常规类和杠杆类四类[13]。战略类供应商，企业对这类供应商的依赖性很强，对其的采购金额在企业年度采购总额中占有很大一部分，因此，企业要加强与这类供应商的沟通、联系，从而构建长久的良好合作关系；瓶颈类供应商，对于这类供应商企业面临着较高的缺货风险，因此，企业要尽量争取与其建立长期的合作关系，从而获得稳定的货源和较低的采购价格；常规类供应商，是指提供低价值、低风险产品的供应商，其替代品多且采购量大，企业可以对其进行集中采购，或者通过签订短期采购协议的方式，来获得最大的优惠；杠杆类供应商，这类供应商对企业的增值潜力小，但有一定的竞争力，因此，企业要对其进行多方位的评价，以实现总体采购成本的降低。

5.2. 生产渠道优化建议

针对生产渠道存在的其他应收款管理不善、生产流程和生产周期需优化升级的问题：其他应收款方面，其他应收款涉及的内容多且复杂，管理难度大，对于其他应收款的管理，首先，企业要完善其他应收款的管理和内部控制制度，规范财务核算流程，将责任落实到具体的人员上，实现权责分明，提高其他应收款的质量；其次，可以通过聘请会计师事务所等外部审计机构，来审查公司制度是否完善、运行是否有效；最后，财务人员要对公司相关制度进行深入学习，提高专业能力，使公司的其他应收款能够健康流转，实现经济效益最大化，获得长期收益。

而生产流程和生产周期方面，对于南山铝业来说，除了需要改善生产技术、引进先进设备外，企业还需要建立生产管理信息系统[14]。通过建立该系统，加速信息传递，对生产信息进行整体把握，实现对各生产环节的及时管理。同时，公司应尽量保证产品一次性合格，以避免因返工造成的浪费和损失。此外，企业还要加强车间之间的沟通，实现不同车间信息共享，通过利用其他车间的相关数据，以加强对生产的实时监测，避免盲目生产，造成产品囤积和资金的低效使用。

5.3. 营销渠道优化建议

在经营活动营运资金管理的问题分析中，我们得到三个渠道中，营销渠道占用的资金最多且其周转效率影响了整个经营活动营运资金的周转效率，而营销渠道营运资金的周转效率深受应收账款周转率的影响，所以，南山铝业要加强对应收账款的管理，以提高企业整体运营效率。首先，财务要对应收账款账龄进行定期分析，通过分析，一方面，关注那些账龄在逐渐变长的客户，另一方面，关注那些应收账款金额大的重点客户[15]。企业需要要求这些客户定期提供回款计划以及公司的经营现状报告，同时企业要关注客户有无发生重大事项变化、重大经营损失等，防范企业因破产、重组而不能收回款项的情况；其次，对于超过期限还未偿还所欠贷款的客户，企业可以通过建立专门的催收部门，指派专人进行催收。同时，还可以运用特殊的方法，比如通过律师发放催款函给客户，引起客户对还款的重视，加速款项回收。

另外，针对营销渠道存在的客户集中度较高的问题，南山铝业可以通过扩展销售渠道的方式来缓解。首先，在传统线下营销的基础上，建立互联网线上营销平台，通过建立线上营销平台，可以对产品进行

更好的推广和宣传,让更多客户了解到企业产品信息,增加产品知名度,实现销量上升,同时可以将线下资源整合到线上,加强对已有客户的联系,促进二者长期合作[16]。其次,要注重对营销人员的培养,企业可以通过定期聘请专业人员进行讲座、组织交流会等方法,来不断更新营销人员知识,促进新型营销理念引入,实现销售渠道的有效建设。

5.4. 经营活动营运资金管理优化建议

整体来看,南山铝业的采购、生产、营销渠道都存在着一一定的风险,营运资金管理时,除了关注流动性、盈利性外,还要注重对营运资金运用风险的控制,因此,南山铝业应当加强对营运资金管理绩效考核体系的建设。

首先,针对南山铝业营销渠道周转期过长给公司带来的不利影响,应将应收账款周转率、回款期、存货周转天数等有关指标纳入到每年的业绩评价体系中,并提高对应收款项回收的比例设置,在制定指标时,应充分考虑各部门所关注的重点,以采用不同的权重;其次,南山铝业要定期组织与营运资金管理有关的培训,使各个部门员工认识到营运资金管理对企业运营和盈利的影响,将营运资金管理贯穿到企业中,成为企业的基础性工作,同时,企业可以建立一个定期的营运资金管理学习、交流、共享机制,并请优秀的员工来分享经营经验,把经营提升纳入到年终奖金的考核中,以调动员工的积极性;最后,南山铝业要构建一个完整的营运资金管理绩效考核体系,必须要有相应岗位的支持,例如,财务部门中,可以增加资金预算、资金回款管理等岗位,把营运资金管理融入到财务部门的日常工作中,同时,对经销商要定期或不定期地组织企业管理人员去实地考察,落实购销责任,强化监管,保证制度的有效运作。

基金项目

江苏高校哲学社会科学研究重大项目(2022SJZD007)“江苏国有企业混合所有制改革对盈余质量的治理效应与作用机制研究”;国家自然科学基金项目(71602091)“盈余管理中的市场择时行为研究:基于市场态势的视角”。

参考文献

- [1] 高琼华. “要素 + 渠道”双视角下企业营运资金管理绩效评价[J]. 财会通讯, 2021(6): 117-121.
- [2] 王竹泉, 逢咏梅, 孙建强. 国内外营运资金管理研究的回顾与展望[J]. 会计研究, 2007(2): 85-90+92.
- [3] 钟俊达. 我国市场短期负债筹资的影响因素研究[J]. 物流技术, 2012, 31(5): 10-13.
- [4] 赵彬. 营运资金管理策略对企业盈利能力的影响[J]. 财会月刊, 2020(7): 19-23.
- [5] 韩祉清, 张常青, 杨军. 营运资金管理绩效评价研究述评及展望[J]. 财会通讯, 2017(5): 53-56.
- [6] 王贞洁, 王竹泉. 基于供应商关系的营运资金管理——“锦上添花”抑或“雪中送炭” [J]. 南开管理评论, 2017, 20(2): 32-44.
- [7] 张殿荣. 基于供应链的企业营运资金管理研究——以济源钢铁有限公司为例[J]. 财会通讯, 2018(35): 65-69.
- [8] 程新生, 侯煜程. RS 公司基于供应链营运资金管理的优化研究[J]. 会计之友, 2019(6): 69-76.
- [9] 宋晓缤, 王苑琢, 孙莹, 等. 中国上市公司资本效率与财务风险调查: 2022 [J]. 会计研究, 2023(9): 180-189.
- [10] 王竹泉, 马广林. 分销渠道控制: 跨区分销企业营运资金管理的重心[J]. 会计研究, 2005(6): 28-33+95.
- [11] 曹玉珊. 经营性营运资金管理效率与企业绩效的相关性——来自中国上市公司的经验证据[J]. 当代财经, 2013(8): 109-120.
- [12] 安喜秀. 浅谈预付账款的风险与防范[J]. 财务与会计, 2014(6): 48.
- [13] 于俊甫, 于珍. 基于物料分类的差异化采购管理策略[J]. 制造技术与机床, 2022(3): 162-165.

-
- [14] 李彬彬, 王虹. 类金融模式下 S 集团营运资金管理绩效评价研究——基于“要素-供应链”双视角的多案例[J]. 财会通讯, 2022(22): 121-126+162.
- [15] 江劲松. 对我国企业应收账款管理方式的思考[J]. 山西财经大学学报, 2011, 33(S4): 49-50+87.
- [16] 程昔武, 程炜, 纪纲. 客户集中度、市场竞争与营运资金管理效率[J]. 会计之友, 2020(7): 45-51.