

# 要素视角下电商平台营运资金管理优化研究

## ——以D企业为例

秦心蓝

浙江理工大学经济管理学院, 浙江 杭州

收稿日期: 2026年4月16日; 录用日期: 2026年4月30日; 发布日期: 2026年7月9日

### 摘要

在电商行业由增量扩张向存量竞争转型的高质量发展新阶段, 营运资金管理已成为企业提升运营效率与抗风险能力的关键抓手。本文以国内领先的综合性电商平台D公司为研究对象, 基于要素视角, 聚焦存货、应收账款、应付账款三大核心模块, 系统分析其2021~2025年营运资金管理的演变特征与发展趋势。研究发现: D企业现金储备充裕, 财务安全边际较高, 但应收账款、存货规模的扩张对其营运资金造成了一定程度的占用; 应付账款占比长期维持高位, 体现出较强的供应链资金协同能力。三大要素周转呈现差异化特征——存货周转效率稳定且领先行业, 应收账款回收速度有所放缓, 应付账款周转在经历持续延长后呈现回落态势, 反映出企业在平衡资金效率与供应链生态方面的主动调整。总体而言, D公司的现金循环周期持续为负, 营运资金管理与业务增长实现了有效协同。基于此, 本文提出深化智能供应链建设、加强信用风险管控、优化供应商账期策略等建议, 以期为电商企业提升营运资金精细化管理水平、增强财务韧性提供实践参考。

### 关键词

营运资金管理, 要素视角, 电商平台

# Research on the Optimization of E-Commerce Platform Working Capital Management from the Factor Perspective —A Case Study of Enterprise D

Xinlan Qin

School of Economics and Management, Zhejiang Sci-Tech University, Hangzhou Zhejiang

Received: April 16, 2026; accepted: April 30, 2026; published: July 9, 2026

## Abstract

Against the backdrop that China's e-commerce industry has entered a new stage of high-quality development featuring a shift from incremental expansion to stock competition, working capital management has become critical for enterprises to enhance operational efficiency and risk resistance. Taking leading domestic comprehensive e-commerce platform Firm D as the research object, this paper systematically analyzes the evolutionary characteristics and development trends of its working capital management from 2021 to 2025 from a factor perspective, focusing on three core components: inventory, accounts receivable and accounts payable. The empirical results show that Firm D maintains abundant cash reserves and a high financial safety margin. Nevertheless, the expansion of accounts receivable and inventory has imposed a certain degree of occupation on its working capital. Meanwhile, the long-term high proportion of accounts payable reflects its strong capability in capital coordination across the supply chain. The turnover of the three factors exhibits differentiated features: inventory turnover is stable and outperforms the industry; the speed of accounts receivable collection has slowed down; and accounts payable turnover, after continuous extension, shows a downward trend, reflecting the enterprise's proactive adjustment in balancing capital efficiency and supply chain ecology. Overall, Firm D's cash conversion cycle remains persistently negative, indicating effective synergy between working capital management and business growth. Accordingly, this paper puts forward several suggestions, including advancing the construction of intelligent supply chains, strengthening credit risk control, and optimizing supplier credit term strategies, aiming to provide practical references for e-commerce enterprises to improve the refined management of working capital and enhance financial resilience.

## Keywords

Working Capital Management, Element Perspective ,E-Commerce Platform

Copyright © 2026 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

在数字经济与实体经济深度融合的背景下，电子商务行业已经告别高速扩张的增量时代，正式迈入存量竞争的高质量发展新阶段。随着互联网用户红利逐渐消退，行业的增长动力正由规模驱动转向效率驱动，企业之间的竞争焦点也从单纯的流量获取转向精细化运营能力的比拼。在此背景下，营运资金管理的意义愈发凸显——它不仅直接关乎企业的流动性安全与资产周转效率，更在深层意义上影响着企业的持续经营能力与抗周期波动韧性。如何在扩张业务与提升资金效率之间达成动态平衡，已成为当下电商企业共同面临的现实课题。

要素视角下的营运资金管理聚焦于资产负债表中的核心项目，按要素把企业营运资金分为应收账款、存货以及应付账款三个部分。通过分析应收账款周转期、存货周转期及应付账款周转期的变化，从财务层面评估企业的营运资金发展状况，揭示各要素之间的内在关联与结构性矛盾。学界对这一领域的研究经历了从单一要素优化向整体协同管理的演进。早期研究主要聚焦于现金、存货、应收账款等单个要素的最优配置问题。此后，学者们逐渐认识到要素之间的内在关联，王竹泉等(2007)率先提出基于渠道管理的“供应商 - 企业 - 客户”全流程分析框架，将营运资金管理从财务部门的内部职能拓展至供应链网络。

近年来,供应链金融理论的兴起为营运资金管理提供了新的分析视角[1]。Hofmann (2005)指出,核心企业凭借信息优势与议价能力,可通过商业信用工具对供应链资金进行统筹配置,从而降低整体融资成本、提升资金使用效率。在电商领域,以自营模式为主的企业普遍面临存货资金占用大、应付账款占比高等结构性特征,其营运资金管理的核心在于平衡资金效率与供应链生态健康[2]。然而,现有研究多集中于传统制造业,对电商平台在行业转型期如何动态调整三大要素策略、实现资金效率与供应链生态协同的研究尚有不足。

基于上述分析,本文从要素视角出发,聚焦存货、应收账款、应付账款三大核心模块,将营运资金管理视为企业流动性管理与供应链协同的关键环节。在此框架下,本文选取 D 公司 2021~2025 年的财务数据,从营运资金的整体规模与结构入手,系统分析三大要素周转效率的演变特征与趋势,并结合行业竞争格局与政策环境变化,探讨其管理实践中存在的问题与优化空间,进而提出针对性建议。研究既有助于 D 公司进一步完善资金配置结构、提升财务运行韧性,也为同类型电商企业在复杂市场环境中实现营运资金精细化管理提供可资借鉴的经验参照。

## 2. D 公司简介

D 公司是一家自营式电商企业,创立于 1998 年,最初仅以线下代理商身份从事光碟、磁盘等电子产品的销售业务。2004 年,国内电子商务行业萌芽兴起,D 公司精准把握行业机遇,果断启动线上化战略转型,正式布局电子商务领域,开通多媒体网并确立了以“自营模式”为核心的差异化竞争策略。这一决策为其日后构建供应链优势奠定了根基。2007 年,D 公司自主打造的电商商城完成了全流程建设并正式上线运营。2014 年,D 公司成功登陆美国纳斯达克证券交易所,借助资本市场巩固国内市场并开启全球化布局。

历经二十余年的发展,D 公司已从单一的线上电商平台成长为集零售、物流、科技、健康、工业等多板块协同发展的综合性数字经济平台,构建起“自营业务 + 第三方商家服务”双轮驱动的业务格局。在运营体系建设中,D 公司注重发挥大数据、人工智能等数字技术的赋能作用,将技术应用延伸至采购、仓储、配送、售后等关键环节。依托覆盖全国的一体化物流网络,D 公司逐步实现技术与供应链体系的深度耦合,在种群协同与机制赋能的双重作用下,为平台的高效运转和业态拓展提供了有力支撑[3] [4]。尽管行业竞争日益加剧,消费需求持续迭代,D 公司始终保持着稳健的经营态势,展现出强劲的发展韧性。

## 3. D 公司营运资金管理现状

### 3.1. D 公司营运资金现状

本文基于 D 公司 2021~2025 年的财务报表数据,经过整理并计算分析 D 公司营运资金的相关状况,如表 1 所示。本节分析所依据的数据均为 D 公司已披露的历史财务数据,时间跨度为 2021 财年至 2025 财年。所有原始数据均来源于东方财富网(East Money Information)整理的 D 公司年度财务报告,本文基于这些历史数据进行指标计算与趋势分析,不涉及对未来业绩的预测。文中涉及的行业对比数据来源于东方财富网、价值大师网及各公司公开年报,均为已披露的历史数据。

#### 3.1.1. 流动资产内部结构分析

从表 1 数据可以看出,2021~2025 年 D 公司流动资产的内部结构呈现出核心项目稳定增长、整体结构动态优化的特征,反映出公司在流动性管理、投资策略调整与业务扩张之间的持续权衡。

D 公司的现金及现金等价物规模由 2021 年的 707.7 亿元持续攀升至 2025 年的 1375 亿元,五年间增

幅达到 94.3%。这一变化表明 D 公司的流动性储备持续增厚，财务安全边际不断提升。充裕的现金储备与公司的商业模式高度相关：D 公司拥有超 1000 万个自营 SKU、3600 余个仓储物流节点，日常运营需要大量资金支撑。同期，短期投资的规模呈现先升后降的波动态势，2022 年达到 1411 亿元的高点后逐步回落至 2025 年的 757.4 亿元。这一调整与公司根据市场环境主动优化投资结构、适度收缩金融资产配置有关，体现了公司在追求资金收益性与保持流动性之间寻求动态平衡。

**Table 1.** Financial data related to working capital of company D from 2021 to 2025

**表 1.** D 公司 2021~2025 年营运资金相关财务数据

报表日期	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31
现金及现金等价物	1375 亿	1084 亿	718.9 亿	788.6 亿	707.7 亿
限制性现金及其他(流动)	121.4 亿	73.66 亿	75.06 亿	62.54 亿	59.26 亿
短期投资	757.4 亿	1256 亿	1183 亿	1411 亿	1146 亿
应收账款	273.3 亿	256.0 亿	203.0 亿	205.8 亿	119.0 亿
应收关联方款项	21.42 亿	48.05 亿	21.14 亿	61.42 亿	55.00 亿
存货	954.3 亿	893.3 亿	680.6 亿	779.5 亿	756.0 亿
预付款项(流动)	237.5 亿	235.7 亿	183.9 亿	189.9 亿	154.1 亿
流动资产其他项目	3.950 亿	20.40 亿	12.92 亿	12.03 亿	--
流动资产合计	3744 亿	3867 亿	3078 亿	3511 亿	2997 亿
总资产	6952 亿	6982 亿	6290 亿	5953 亿	4965 亿
流动资产占比	53.86%	55.39%	48.93%	58.98%	60.35%
应付账款	1884 亿	1929 亿	1662 亿	1606 亿	1405 亿
应付关联方款项(流动)	6.240 亿	13.67 亿	16.20 亿	4.880 亿	5.190 亿
应付票据(流动)	35.11 亿	--	--	--	--
应付税项(流动)	70.08 亿	94.87 亿	73.13 亿	59.26 亿	25.68 亿
预收及预提费用	500.5 亿	459.9 亿	435.3 亿	425.7 亿	344.7 亿
短期债务	80.14 亿	75.81 亿	50.34 亿	121.5 亿	43.68 亿
递延收入(流动)	26.84 亿	20.97 亿	20.97 亿	33.51 亿	34.58 亿
客户存款及垫款	364.1 亿	324.4 亿	316.3 亿	337.1 亿	291.1 亿
资本租赁债务(流动)	93.99 亿	76.06 亿	77.55 亿	76.88 亿	66.65 亿
流动负债其他项目	--	1.010 亿	5.060 亿	7200 万	--
流动负债合计	3061 亿	2995 亿	2657 亿	2666 亿	2216 亿
总负债	4014 亿	3849 亿	3326 亿	3211 亿	2497 亿
流动负债占比	76.26%	77.81%	79.89%	83.03%	88.75%

数据来源：东方财富网整理计算所得。

伴随平台业务规模扩张，D 公司的存货与应收账款规模同步增长，2021~2025 年分别由 756.0 亿元增至 954.3 亿元、由 119.0 亿元增至 273.3 亿元。这种变化符合电商企业发展的一般规律。但这两类资产占比较高，也在一定程度上形成资金沉淀，加剧营运资金周转压力[5]。此外，预付款项稳步增长，由 154.1

亿元升至 237.5 亿元，反映其在采购端对供应链资金的提前配置策略。

从资产结构来看，D 公司的流动资产总额由 2997 亿元波动上升至 3744 亿元，但流动资产占比从 60.35% 降至 53.86%，表明公司资产配置的重心逐步向长期资产倾斜。这一结构性变化与 D 公司持续加码物流基建、技术研发的战略导向具有内在一致性。总体而言，现金类资产占比提升增强了流动性基础保障，但应收及存货项目的较快增长仍对营运资金的周转效率形成了一定的压力。

### 3.1.2. 流动负债内部结构分析

从表 1 数据可以看出，2021~2025 年 D 公司的流动负债结构持续优化，流动负债占总负债比从 88.75% 逐年回落至 76.26%。这一变化表明 D 公司的短期偿债压力逐步缓解，负债期限结构趋于合理，财务稳健性有所增强。

应付账款作为 D 公司流动负债的核心组成部分，其规模从 2021 年的 1405 亿元增长至 2025 年的 1884 亿元，增幅达到 34.1%。凭借超万亿的年度采购规模与长期稳定的合作关系，D 公司拥有较强的供应链议价能力。通过合理的账期管理，D 公司实现了对供应链资金的高效利用，有效降低了自身营运资金的占用成本[2]。

值得关注的是，预收及预提费用与客户存款及垫款等良性负债规模稳步增长。预收及预提费用由 2021 年的 344.7 亿元增至 2025 年的 500.5 亿元；客户存款及垫款由 291.1 亿元增至 364.1 亿元。这类负债通常无需支付利息成本，且能够为公司提供相对稳定的资金来源，为 D 公司的日常运营与业务拓展提供了有力支撑。短期债务规模则始终处于可控区间，五年间维持在 43.68 亿元至 121.5 亿元区间，整体占比较低。从占总负债的比例来看，短期债务占比在 0.88% 至 2.04% 之间，财务杠杆水平保持在合理范围。

整体而言，D 公司的流动负债结构持续改善，以应付账款为核心的经营性负债成为其资金来源的核心构成；以预收及预提费用、客户存款及垫款为代表的无息负债，有效摊薄了综合资金成本；对有息负债的严格管控，保障了财务结构的稳健性。相较于电商行业同类企业，公司的负债管理既充分发挥了自身的供应链与平台优势，又严格遵循财务管理的核心原则，但在行业竞争加剧与政策监管趋严的双重背景下，如何协同资金效率与供应链生态健康、实现产业链各方的合作共赢，已成为公司后续流动负债管理的核心课题。唯有建立在协同经营与合理盈利基础之上的供应链生态，才能真正支撑企业的长期稳定发展。

## 3.2. 要素视角下 D 企业营运资金管理分析

本文选取存货周转率、应收账款周转率、应付账款周转率及其对应的周转天数为核心评价指标，基于要素视角对 D 公司 2021~2025 年的营运资金管理效率进行动态分析，相关指标数据详见表 2。具体计算公式如下：

$$\text{应收账款周转率} = \text{营业收入} \div \text{平均应收账款余额}$$

$$\text{平均应收账款余额} = (\text{期初应收账款余额} + \text{期末应收账款余额}) \div 2$$

$$\text{存货周转率} = \text{营业成本} \div \text{平均存货余额}$$

$$\text{平均存货余额} = (\text{期初存货余额} + \text{期末存货余额}) \div 2$$

$$\text{应付账款周转率} = \text{营业成本} \div \text{平均应付账款余额}$$

$$\text{平均应付账款余额} = (\text{期初应付账款余额} + \text{期末应付账款余额}) \div 2$$

$$\text{各项目周转天数} = 365 \div \text{对应项目周转率}$$

从指标变化特征来看，D 公司三大要素的周转效率呈现差异化趋势：存货周转效率稳中有升，应收账款周转持续放缓，应付账款周转整体优化。这一特征既体现了自营式电商企业的营运资金管理逻辑，也折射出存量竞争背景下企业资金管理的战略调整。总体而言，D 公司营运资金管理绩效处于行业领先

水平，但仍需关注部分指标的变化。

**Table 2.** Table of element turnover status for company D (2021~2025)

**表 2.** D 公司 2021~2025 年各要素周转情况表

报表日期	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31
应付账款周转率(次)	5.76	5.43	5.66	5.97	6.65
存货周转率(次)	11.90	12.39	12.67	11.71	12.23
应收账款周转率(次)	49.47	50.50	53.07	64.43	100.10
应付账款周转天数	63.37	67.22	64.49	61.14	54.89
存货周转天数	30.26	29.06	28.41	30.74	29.44
应收账款周转天数	7.28	7.13	6.78	5.59	3.60

数据来源：东方财富网整理计算所得。

### 3.2.1. 存货管理分析

从表 2 数据可以看出，2021~2025 年 D 公司的存货周转天数分别为 29.44 天、30.74 天、28.41 天、29.06 天和 30.26 天，五年间基本稳定在 28.41~30.74 天的窄幅区间内波动，均值约为 29.6 天。这一数据表明公司的存货周转效率较为稳定，存货管理能力维持在较高水平。据价值大师网数据显示，截至 2025 年 9 月 D 公司的存货周转天数为 30.9 天，在非生活必需品零售行业 438 家公司中排名高于 83.79% 的企业，显著优于行业中位数 94.04 天。

从变化趋势来看，2022 年 D 公司的存货周转天数上升至 30.74 天，为五年来的最高点，较 2021 年增加了 1.30 天。这一变化主要归因于外部宏观环境影响：公共突发卫生事件导致部分地区物流受阻，核心城市消费意愿减弱，叠加通讯电子、服装等品类出现阶段性库存积压。2023 年，D 公司迅速通过大数据需求预测、区域库存调配、智能补货等数智化手段优化库存管理，将存货周转天数压缩至 28.41 天，达到五年来最佳水平。这一调整印证了 D 公司供应链体系的高弹性与智能库存调控能力。2024 年和 2025 年 D 公司的存货周转天数小幅回升至 29.06 天和 30.26 天，在超大规模 SKU 管理背景下，此类波动属于正常范围，并非营运资金管理能力下降的体现。

与同行相比，D 公司的存货周转效率略高于全球零售标杆 Costco (27.59~29.26 天)，但后者管理的 SKU 数量远少于 D 公司。相较于亚马逊(36.63~41.78 天)和沃尔玛(38.76~43.90 天)，D 公司的效率优势明显。这一优势的形成，主要得益于公司长期投入建设的物流基础设施，以及“以销定采”智慧供应链模式的持续优化，通过大数据需求预测与智能补货机制，有效控制库存规模、提升周转效率。

### 3.2.2. 应收账款管理分析

从应收账款的周转情况来看，D 公司 2021~2025 年的应收账款周转天数分别为 3.60 天、5.59 天、6.78 天、7.13 天和 7.28 天，呈现持续延长态势，五年间增幅超过一倍，表明公司应收账款的回收速度有所放缓，回款周期逐步拉长。

分阶段观察，2022 年 D 公司的应收账款周转天数较 2021 年增加 1.99 天，这一变化与当年消费市场整体疲软、部分商家回款延迟存在关联；2023 年周转天数进一步攀升至 6.78 天，反映出业务扩张过程中赊销规模有所扩大；2024 年至 2025 年延续延长趋势但增速趋缓。这一变化趋势与公司近年来信用政策调整、促销活动增多以及第三方商家业务扩张存在内在关联。随着平台生态开放程度不断提升，对第三方商家的信用支持力度也相应加大，客观上拉长了整体应收账款的回收周期。

从行业对比来看，尽管 D 公司的应收账款周转天数持续延长，但 7.28 天的水平在零售行业中仍处于较优区间。与以企业业务为主的亚马逊(22.00~30.93 天)相比，D 公司的回款效率优势较为明显。不过，与同为平台模式的拼多多(1.74~5.39 天)、唯品会(1.22~3.07 天)相比，D 公司的周转天数偏高且差距有所扩大。这一差异主要源于业务结构的差异：D 公司以自营模式为主体，与平台模式在结算机制上存在着本质区别，其应收账款构成更为复杂。

### 3.2.3. 应付账款管理分析

从应付账款的周转情况来看，2021~2025 年 D 公司的应付账款周转天数分别为 54.89 天、61.14 天、64.49 天、67.22 天和 63.37 天，整体呈现延长态势，其中 2024 年达到 67.22 天的峰值，2025 年略有回落。

从变化趋势来看，2022 年 D 公司的应付账款周转天数较 2021 年增加 6.25 天，2023 年进一步升至 64.49 天，2024 年达到峰值，较 2021 年延长 12.33 天。这一变化反映出 D 公司对供应商资金的占用能力持续增强，通过拉长账期，公司得以将供应链资金沉淀为自身运营资金，支撑业务持续扩张。然而，这种以挤压供应商现金流为代价的竞争手段，本质上是将核心企业的经营风险向上游转嫁的表现。2025 年周转天数回落至 63.37 天，较峰值下降 3.85 天，表明 D 公司基于行业竞争、政策监管与供应链生态的多重考量做出了相应调整。

值得关注的是，行业内已出现缩短账期的竞争趋势。美团旗下“美团闪购”的账期仅为 3 天，跨境电商平台 Shein、Temu 的账期为 7 至 10 天。政策层面，国务院新修订的《保障中小企业款项支付条例》<sup>1</sup>于 2025 年 6 月 1 日起施行，明确要求大型企业自货物交付之日起 60 日内支付款项。这一政策对应付账款管理提出了更高的合规要求，过度占用供应商资金可能面临监管风险。2025 年 D 公司应付账款周转天数回落至 63.37 天，较峰值下降 3.85 天，这一变化或许表明公司已在平衡账期与供应商关系方面做出了调整，开始关注供应链生态的长期健康发展。

### 3.2.4. 营业收入增长与营运资金管理的协同分析

**Table 3.** D company's 2021~2025 operating revenue data  
**表 3.** D 公司 2021~2025 年营业收入相关财务数据

报表日期	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31
营业收入	1.309 万亿	1.159 万亿	1.085 万亿	1.046 万亿	9516 亿
营业收入增长率	12.97%	6.84%	3.67%	9.95%	29.28%

数据来源：东方财富网整理计算所得。

从表 3 数据来看，2021~2025 年 D 公司的营业收入从 9516 亿元增长至 1.309 万亿元，五年复合增长率达 8.30%。从增速变化来看，2021 年的增速高达 29.28%，随后三年明显放缓。这一增速变化反映出几个值得关注的变化：一是电商行业整体已从高速扩张期进入存量竞争阶段；二是公司的用户规模趋于稳定，增长动力正逐步从用户数量扩张转向单用户价值挖掘；三是 2025 年的增速回升与即时零售等新业务布局存在关联。

从营运资金管理与营收增长的协同关系来看，D 公司的存货周转效率始终保持稳定，为营收增长提供了供应链支撑。应收账款的周转速度随业务扩张放缓，适度宽松的信用政策对平台的扩张形成正向激励。应付账款账期的延长则在一定程度上缓解了现金流压力，通过将更多供应链资金沉淀为自身运营资

<sup>1</sup>[https://www.moj.gov.cn/pub/sfbgw/gwxw/xwyw/szywbnyw/202503/t20250324\\_516276.html](https://www.moj.gov.cn/pub/sfbgw/gwxw/xwyw/szywbnyw/202503/t20250324_516276.html)

金，支撑业务持续扩张。在这三者的共同作用下，公司的现金循环周期持续为负。对于电商企业而言，现金循环周期效率是评估营运资金管理水平的核心指标，较短的现金循环周期通常与更高的盈利能力相关联。D公司的现金循环周期持续为负，充分体现了其营运资金管理对业务发展的有力支撑作用。

## 4.D 公司营运资金管理优化建议

### 4.1. 深化智能供应链建设，提升库存周转效率

首先，持续发挥数智技术的核心赋能作用，将AI智能补货、大数据精准需求预测等成熟技术全面融入全品类与全运营周期，实现商品管理的智能化升级。鲁金林等(2025)发现，人智协同对零售企业的存货管理效率具有显著的正向影响，供应链弹性在其中发挥关键的中介作用[6]。其次，将品类管理理念引入库存管理体系，借助大数据分析构建精细化运营框架。针对不同品类、不同销售区域的商品制定差异化的库存管理策略与分仓备货方案，一方面保障平台商品的多样性与履约效率，另一方面精准控制备货节奏、压缩冗余库存，减少资金沉淀。最后，强化物流网络与库存管理的协同联动。智慧物流能够通过供应链关系稳定、资金周转与供需匹配三条协同机制路径，显著提升企业的库存周转效率[7]。企业应持续巩固并扩大存货管理的行业领先地位，推动库存管理从“规模控制”向“效率驱动”转型，并将效率提升外溢至全要素生产率与经营绩效的改善。

### 4.2. 加强信用风险控制，探索应收账款证券化

首先，搭建分层分类的商家信用评估体系，结合商家的经营规模、合作年限、回款记录等指标，制定差异化的信用政策，在赋能第三方商家发展、扩大业务规模的同时，有效控制信用风险。其次，建立贯穿事前预防、事中控制、事后优化的应收账款全流程管控体系[8]。事前加强客户账期评审与合同管理，事中规范发货与发票流程，事后强化应收账款对账、账龄分析及逾期款清收工作，推动应收账款管理从被动清欠向主动管控转变。最后，探索应收账款的多元化盘活路径，积极研究应收账款证券化、保理等金融工具的应用，盘活存量资金，提升资金周转效率，在业务扩张与回款效率之间实现动态平衡，构建健康的平台商家合作生态。

### 4.3. 平衡资金效率与供应链关系，积极应对政策变化

首先，主动响应《保障中小企业款项支付条例》等政策要求，构建差异化的供应商账期管理体系。针对中小供应商适度缩短账期，缓解其资金周转压力；针对核心战略供应商建立长期稳定的账期合作机制，实现企业与供应商的共赢发展。其次，推出针对性的供应商扶持举措，通过资金支持、资源对接等方式，助力供应链上下游企业稳健发展，强化供应链生态协同能力。最后，密切关注行业竞争态势，结合企业发展战略动态调整账期策略。在维持资金运营效率的同时，避免因账期问题削弱供应链资源竞争优势，推动电商供应链生态的持续健康发展。

## 参考文献

- [1] 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.
- [2] 代莎. 采购视角下电商平台型企业营运资金管理研究——以Y商城为例[J]. 中小企业管理与科技, 2025(9): 123-125.
- [3] 吴群, 程浩. 平台型电商企业物流生态系统协同演化研究[J]. 江西社会科学, 2019, 39(12): 199-207.
- [4] 山红梅, 程梦珍, 王晓燕, 葛文妙, 王武锁, 张夏恒. 平台生态系统赋能供应链协同机制研究——以恒盛集团为例[J]. 北京交通大学学报(社会科学版), 2024, 23(4): 106-115.
- [5] 刘慧杏. 供应链视角下企业营运资金管理研究——以苏宁易购为例[J]. 河北企业, 2021(9): 82-84.

- [6] 鲁金林, 何文龙. 人智协同对零售企业存货管理效率的影响研究[J]. 商业经济研究, 2025(23): 177-180.
- [7] 朱先锋. 智慧物流对批发零售业库存管理效率的影响——基于供应链协同效应的考察[J]. 商业经济研究, 2025(23): 82-85.
- [8] 邹纯格, 王辉平. A 公司应收账款全流程管控体系构建与应用[J]. 财务与会计, 2018(24): 29-30.