



南嶺

風騷

姚金博士
嶺南大學運營與風險管理學系助理教授

貿易信貸： 供應鏈中的秘密武器

在商業交易中，除了商品和資金的交換，還有一種重要的金融工具 - 貿易信貸。貿易信貸是供應商允許買方延遲付款的方式，看似普通，卻是現代商業運作中不可或缺的“潤滑劑”。截至2023年12月，美國非金融企業提供的貿易信貸總額高達5.7萬億美元，而沃爾瑪這樣的零售巨頭通過貿易信貸欠下供應商近537億美元。這背後隱藏着供應鏈合作的重要邏輯。許多人認為貿易信貸僅是幫助資金緊張的小企業，但實際上，許多財務狀況良好的大企業也頻繁使用。以沃爾瑪為例，儘管資金充裕，卻依然從寶潔等供應商獲得貿易信貸。這揭示了貿易信貸的真正作用 - 它不僅緩解了資金壓力，還能促進供應鏈中更緊密的合作。

在供應鏈中，零售商需要進行市場推廣、促銷活動等投資以提昇需求，但這些投資可能受到“敲竹槓問題”的限制：零售商擔心投入過多後，供應商可能趁機抬高價格，導致自身利益受損。因此，零售商可能減少投資，進而影響供應鏈整體收益。我們的研究提出貿易信貸正好提供了一個解決方案。

如何實現雙贏？

通過研究，我們發現通過允許零售商延遲付款，貿易信貸改變了供應商與零售商的博弈關係，讓零售商有更大的博弈籌碼去爭取更多市場投資回報從而願意投資，而供應商也能從更高的需求中獲益。研究表明，貿易信貸能夠有效緩解“敲竹槓問題”，促進供應鏈中更高效的合作，實現雙贏。

什麼情況下貿易信貸更有優勢？

- 1)需求波動較大時：如季節性商品或快速消費品，零售商需要快速資金支持時，貿易信貸能提供靈活性。
- 2)利率較低時：當市場利率較低，延遲付款的成本更小，貿易信貸的吸引力更大。
- 3)投資回報較高時：當促銷活動能顯著提昇需求，貿易信貸的價值更加突出。

對企業的啟示

對於供應商而言，貿易信貸是穩固合作關係的重要工具。通過提供貿易信貸，供應商不僅能推動零售商的市場投入，還能在長期合作中獲得更高的利潤。而對於零售商來說，貿易信貸是一種優化資金分配的有效工具，能夠釋放更多資源促進業務增長。

參考文章：

Chu, Leon Yang and Yang, S. Alex and Yao, Jin, Trade Credit and Operational Investment: A Bargaining Perspective (February 15, 2024). Available at SSRN: or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4727605>

(資料由嶺大提供)