



供應鏈金融研究---廠商的觀點

A Study of Supply Chain Finance --- Corporate Perspectives

蔣成 Jiang, Cheng¹

張淑真 Shu-Chen Chang

摘要

現代企業若只僅僅關注自己本身的競爭能力，已經不足以應付競爭激烈的貿易環境，因此企業從供應鏈的高度來考慮整體效益，解決供應鏈中較為弱勢的中小企業供應商資金薄弱的問題，以降低整條供應鏈融資成本，提高供應鏈體系的效益，因而發展出供應鏈金融服務。

本研究主要是在探討供應鏈金融的發展沿革，透由大量的次級資料蒐集與整理，發現供應鏈金融服務基本概念是由應收帳款融資/承購業務所延伸創新發展出來的金融衍生性商品，再者整理出何謂供應鏈管理，並清楚地得知其與供應鏈金融的關係為何，同時針對供應鏈金融服務的特色加以說明。

另外，藉由個案深度開放式訪談方式，有助於讀者可以更進一步了解與認識目前供應鏈金融對於產業資金調度的現況。

關鍵字：應收帳款、供應鏈金融、供應鏈管理、金融創新

¹東吳大學國際經營與貿易學系副教授(聯絡地址:100 台北市貴陽街一段 56 號,聯絡電話 02-23111531 轉 2701, E-mail: Jiang101@scu.edu.tw)。

壹、前言

在全球化經濟的帶動下，台灣既有的經貿環境和產業結構已呈現不同以往的發展型態，這使得企業不得不重視其自身供應鏈管理模式的建構，以降低企業營運成本，並且在整個生產過程中尋求最佳的合作夥伴，贏得全球市場造成自身與上游供應商雙贏的局面。另外，全球化的經濟影響下，除了產業的結構改變，金融環境亦跟著急速變遷，金融機構皆在推動新的金融商品。隨著金融商品與服務的創新與多樣化的推動下，同一種金融商品運用也有日趨複雜的趨勢，然而，近幾年來，全球信用風險帶來的危機頻傳，傳統的信用風險管理方法已無力應付，進而提升了金融機構的訂價標準，同時其風險管理規則更為嚴謹。

供應鏈管理於 1990 年代被學術界拿出來研究發揚，時至今日已然成為一個成熟的企業管理模式，然而供應鏈管理還有最後一個領域未被發掘，那就是供應鏈金融。而國內供應鏈金融 (Supply Chain Finance) 一詞目前找到最早出現的文獻是於八十八年經濟部所執行的「推動資訊業電子化計畫 (即簡稱 AB 計畫)」之延伸 C 計畫²中。其最大特點是在各產業的供應鏈中找出一個中心廠商，以中心廠商為出發點，金融機構將中心廠商和上下游廠商聯繫在一起與既有之電子化供應鏈接軌，其主要目的，是解決中心廠商與上游供應商間帳款收付，以及中小型供應商融資不一的問題；中心廠商運用其信用優勢及與金融機構的良好關係，爭取金融機構業者加入產業供應鏈中扮演金流的角色，共同合作以便在國際市場上發揮更強大的競爭力。本研究希望透過文獻探討了解供應鏈金融發展背景，並經由與企業的財會人員實際訪談，藉以了解實務上金融機構與產業間對於供應鏈金融的使用狀況。

本研究採用質性研究分析，其研究方法以文獻分析法、個案研究法及訪談法為主要研究方法，經由資料蒐集和個案關鍵人員訪談後，進行資料整理與分析的工作，並就分析所得之結果做整體性的關係探討，再根據分析與探討結果提出建議與結論。本研究採用質性深度訪談法 (Interview) 方式進行資料之蒐集，採用此法更是希望能藉由深入訪談的過程中，能更實地了解產業界對於供應鏈金融的使用狀況。

貳、文獻探討

根據經濟部《2012 中小企業白皮書》報告中指出，台灣目前的經濟發展仍是以中小企業體為主，因此中小企業儼然是台灣經濟發展的基石，然而由於中小企業的資訊高度不對稱、財會

² C 計畫：行政院於民國八十八年推動「產業自動化及電子化推動方案」，積極推動企業間電子商務應用，並由經濟部研擬「推動資訊業電子化計畫」簡稱 AB 計畫，為持續保有 AB 計畫所建立之競爭優勢，經濟部繼 AB 計畫後，特針對資訊電子及半導體產業之電子化體系，推動金流(C:Cash)計畫，在既有的電子化供應鏈體系基礎上，進一步整合金流，包括應收、應付帳款處理、資金預測、融資服務等金融服務。

制度不健全，常淪為金融機構融資服務中的弱勢族群，再加上，國際貿易的激烈競爭，導致傳統的金融融資服務已無法滿足日趨變異的貿易環境，金融機構無一不想盡各種辦法開拓新的商機，同時，因應全球經濟自由化與國際化的變革，國際經濟市場的競爭已不是單單只有企業體與企業體間的競爭，現在已漸漸轉變成一條一條的供應鏈競爭，所以若是從供應鏈的高度來考慮整體效益，解決供應鏈中較為弱勢的上游中小企業供應商資金薄弱的問題，以降低整條供應鏈融資成本，提高供應鏈體系的效益，將會造成多方共贏的局面。

應收帳款承購業務亦是因應上述所提及，實則是因應國際貿易環境的變遷而日益發展且日趨複雜，應收帳款承購業務發展至今，已演變成企業可在產品生命週期的前半段(如接獲訂單)向金融機構取得融資服務，此乃所謂供應鏈金融服務之精神，供應鏈金融的發展是由供應鏈管理所延伸出來的一項創新金融服務，而相關金融授信政策的基礎是由應收帳款承購業務的概念展延出來的，本研究希望藉由研究應收帳款融資/承購業務、供應鏈管理及金融創新之相關定義和發展沿革，了解供應鏈金融的發展與限制。

一、 應收帳款融資/承購業務

國際貿易中所謂 Factoring，多指以一種利用債權移轉融通資金的方式，將其權利轉讓給金融機構；出口商(賣方)與金融機構訂立 Factoring 契約之前，必須先提供其往來進口商(買方)的相關資料予金融機構，以利金融機構辦理必要之徵信作業，而金融機構將依照徵信結果訂定其信用額度，出口商(賣方)完成交易後將相關貨運單據繳給金融機構，金融機構扣除各種手續費(服務費)後，將款項付給出口商(賣方)，等應收帳款到期時金融機構再憑單證請求進口商(買方)償付款項(謝甲輝，2012)。

本研究彙整有關於應收帳款承購業務的功能文獻資料，認為主要如陳冠志(2009)所提出整理：

1. 承擔買方信用風險
2. 短期資金融通及匯率避險
3. 帳務管理催款服務

對於應收帳款承購業務的種類劃分與田景雲(2011)的整理與本文之研究較為相近，認為主要可分成三大類：

1. 單一帳款管理商與雙帳款管理商
2. 有追索權應收帳款承購業務與無追索權應收帳款承購業務
3. 國內應收帳款承購業務與國際應收帳款承購業務

二、 金融創新

金融創新可分為廣義和狹義的定義。廣義上是指金融工具、金融市場、金融制度等；

狹義上是指金融工具的創新。金融創新可以理解為：在既有的技術環境下，金融機構和金融管理當局，對於當時整體的經濟環境的變化，而針對金融機構的設置、業務種類、金融工具與制度的改革。經濟的發展對金融產生需求，金融的發展可以滿足並促進經濟發展，所以金融體系正是在這種滿足經濟要求的條件下不斷的成長且愈變愈完善。

國際清算銀行(Bank for International Settlement, BIS)在 2011 年發表一篇報告指出，金融創新與風險之間的聯繫會遠遠超出原有的金融監管，新的金融產品和新的金融工具可以創造價值並增強風險能力的承擔，同時也可以幫助金融機構的客戶更有效率好地管理他們的業務，以符合客戶日新月異的需求。金融機構進入未知的領域中，它改變了原有承擔的風險，背離了之前一貫的做法，它使這種風險難以評估。然而更激進的創新，隨之而來的就是風險的不確定性越高。在金融風險和報酬最令人感到不安的是，金融創新的利潤往往隱藏著風險。在這樣的環境中，這是很容易忽視的風險。所以如果金融機構想要受益於金融創新中，那穩健的風險管理將是一個最重要的先決條件，尤其是不可分散的系統性風險更是要小心控管。

綜合上列論述金融創新涵蓋的範圍甚為廣闊，而本研究所關注的金融創新是指在金融體系中將新的想法或新的結果加以改良創新並運用於商業模式中，都是本研究所認為的金融創新的具體內容。

三、 供應鏈管理

企業的最終目標就是希望比其他競爭者更能滿足客戶的要求，得到客戶青睞，而成功的關鍵往往在於其流程的建立與簡化，然而當管理者試著要執行相關政策時，通常會發現公司缺乏所需的資源和技術，因此他們會開始主動向公司外尋找，思考如何利用上游供應商和客戶的資源來創造價值。因而產生資源分享與跨公司的協同合作，這就是所謂的供應鏈管理，以下就供應鏈管理之相關做一文獻的整理與探討。

劉文良(2008)於《供應鏈管理》書中提到，美國供應鏈協會(CSCMP)將「供應鏈」(Supply Chain)定義為：「供應鏈的範圍包括上游供應商、製造商到下游顧客，其為從產品生產到配送等相關活動流程」。

物流管理(Logistics Management)和供應鏈管理經常被混淆誤解，但學理上兩者雖然有著密不可分的關係，然其定義與範圍其實是不近相同的。胡逸芳(2009)在研究報告中指出，美國供應鏈協會定義物流應為供應鏈程序的一部分，針對在產品/服務的最初的起源點與最終端的消費點之間，將相關的資訊以有效率的正向與逆向的流通與儲存，進行規劃、執行及控管，以滿足客戶的需求。供應鏈管理是物流跨組織間的界限，也就是說，供應鏈管理被看作是物流企業外部，包括客戶和供應商。由於物流是公司的倉管的功能，也是一個更大的概念，即在整個供應鏈中的材料和信息流的管理處理。

綜合有關供應鏈管理相關文獻資料，本研究認為蘇雄義(2008)提出的詮釋較為相近，乃認為是企業管理的一種新經營模式，透過一連串與上下游企業資源緊密整合的活動，讓整個生產鏈更有效率的創造更大的價值，以達成「創造客戶、股東及供應鏈成員顯著之價值」最終目標。

四、 供應鏈金融

20世紀90年代，供應鏈管理理論日益風行，而供應鏈金融業務提供了一種新思維，金融機構在供應鏈某一節點切入該供應鏈，將資金注入該鏈條中，使得整條產業供應鏈能更有效率的運轉。這種融資模式跳脫了單一個企業的傳統局限，而是站在整個供應鏈全局的高度，透過綜合性的授信，將供應鏈中的相關企業視做為一個整體，提供靈活、全面的金融產品和金融服務，以促進供應鏈中心廠商及上下游企業建立長期戰略偕同關係，提升整條供應鏈的競爭力。這是一種為中小企業量身訂製的融資方式，為中小企業開闢了新的融資管道(湯曙光、任建標，2010)。在供應鏈中，似乎有更多的經濟和財政問題需要解決，不僅要考慮流通的貨物及相關信息，也應謹記現金流量以及財務方面的業務活動的影響。這些發展所帶來的挑戰將帶動整條供應鏈中的參與者和他們的關係和作用有了新的認識(Hofmann E.，2005)。

閔麗蓉(2012)於“中國學術期刊”中對供應鏈金融所下的定義：從理論上講，它是金融機構基於對某產業供應鏈結構特點及商品交易細節的把握，借助中心廠商的信用實力或單筆商品交易的自償程度，對供應鏈中單個企業或上下游多個企業提供的全面性的金融服務。從實務上講，它是把供應鏈上的相關企業作為一個整體，根據交易中構成的鏈條關係和行業特點設定融資方案，將資金有效注入處於相對弱勢的上游中小企業，並為大型企業提供理財服務，從而解決供應鏈中資金分配的不平衡問題，並提升整個供應鏈的競爭力

湯曙光與任建標(2010)依照分別從中心廠商的上游供應商和下游經銷商角度將供應鏈金融的融資分下列幾種融資方式：

1. 應收帳款融資
2. 庫存(存貨)融資
3. 訂單融資
4. 預付款融資

參、 金融機構執行供應鏈金融之研究

一、 如何利用應收帳款融資/承購業務包裝供應鏈金融

根據國際應收帳款管理聯盟(Factors Chain International，簡稱FCI)資料顯示：截

至 2012 年為止，台灣共有 20 家金融機構加入該體系，且 2011 年承做應收帳款為 79,800 百萬歐元，為亞洲整體之國際應收帳款承購市場第三名，僅次於中國與日本；由此可知，台灣企業利用營業活動所取得的應收帳款向金融機構進行融資或承購業務的比例非常頻繁，也因此實務上，金融機構常藉由推動應收帳款融資/承購業務時會同時向客戶行銷供應鏈金融。

金融機構從事供應鏈金融的策略有二種，一種是提供水平式服務，也就是僅鎖定某個供應鏈環節，確定這個環節是大部分供應鏈體系都需要的，就像是應收帳款承購，但缺點是可能因為進入障礙不大，所以競爭會較為激烈；另一種方式則是：金融機構提供整個供應鏈體系的金融服務，此種服務策略因為進入障礙較高，所以金融機構較能確保金融機構長期獲利。

二、 金融機構採行供應鏈金融相關授信政策

金融機構採行供應鏈金融相關授信政策不外乎與傳統融資業務的控管流程類似，也就是五種基本的授信原則：

1. 安全性、2. 流動性、3. 公益性、4. 收益性、5. 成長性

與 5P 評估標準：

1. 借款戶(People)、2. 資金用途(Purpose)、3. 還款財源(Payment)、4. 債權保障(Protection)、5. 授信展望(Perspective)

金融機構在供應鏈金融授信政策的訂定，風險為主要考量，其次是利潤及法律遵循。而風險必須考慮下列原則：

- 總量的管制：除應隨時注意該企業借款戶的交易活動是否有任何變動外，同時應注意以貸款予該企業借款戶的額度是否已超過整體的資產(抵押物)的價值。
- 例外案件的禁止：例外案件皆因借款客戶無法遵循正常授信管道取得貸款，此時授信審查人員，應確實把關。

一般而言，供應鏈金融非常重視企業貸款戶的上、中、下游的關係，所以在掌握該項融資需求時，可以從產業上游、中游及下游廠商，得知融資的相關資訊。藉由中心廠商(通常為大型企業)在產業中常往來的上游廠商中找尋潛在的授信客戶，然而在進行供應鏈金融融資時，買賣雙方是否真有實際的交易往來是更值得注意的事。供應鏈金融所面對的信用

風險與其他融資業務所面對的不甚相同，它不僅要針對借款的企業戶本身做評估，更重要的是對該企業所處的供應鏈狀況做一完整的評比與了解，尤其是所往來的中心廠商的信用風險尤為重要。供應鏈金融其中一種融資方式是訂單融資，相較於實務上常運用的“應收帳款融資”來說，其風險性較大，因為實際狀況常常發生：雖然中心廠商、上游供應商與金融機構三方面已建立供應鏈的訂單融資交易，但當該訂單因某種原因被取消或修改訂單內容，貸款客戶不一定會通知金融機構，因而造成金融機構與客戶間的資訊不對稱情形發生；而根據上述所提及的授信政策訂定的規則來看，風險與利潤兩相因素考量下，在實務上，風險偏好較為保守的金融機構通常是予以承做“訂單融資”，而願意承做該類型融資的金融機構，也只針對已經往來許久，且上游供應商與中心廠商的交易狀況十分良好時才提供融資額度，此時該融資成數相對於應收帳款融資來的低，手續費也收得較高。

三、 廠商透過金融機構所提供之金融服務籌資現況

供應鏈金融以應收帳款承購業務(Factoring)為基礎核心，以上下游廠商交易的訂單、驗貨、發票、付款通知，分別導入訂單融資、驗貨後融資、預付款融資及應收帳款融資，並將此一完整的交易過程電子化，整合成為一個供應鏈金流平台；依照「C計畫」的論述：企業營運週期一般可概分為五個階段—訂單、驗貨、發票開立、預約付款及到期付款。中心廠商會將其與上游供應商之間各階段的交易訊息，上傳到供應鏈平台上，而金融機構也可透過該電子平台得到相關的交易資訊，「C計畫」突破金融機構授信的傳統經營模式，當上游供應商於各階段的交易進行中向金融機構提出資金動用申請，金融機構會以中廠商所上傳至供應鏈金融電子平台上的交易訊息做為授信基礎予以核對其申請資料是否一致，核對無誤後，就會直接於該電子平台上將款項撥付給申請者。

當金融機構承做訂單融資時，大部分都會要求客戶同時申辦“應收帳款融資”，而金融機構的做法，會將所撥付的“應收帳款融資”款項先行償還之前的“訂單融資”的貸款，如此做法，不但可以保障金融機構承做訂單融資的債權，還可以讓該客戶將又會多出一筆可運用的資金，這和供應鏈金融所採取的動態定價特性有關。隨著各交易階段的進行，金融機構所承受的風險相對由高到低，利率水準也隨著風險的變化呈現動態的調整，舉例來說：相同的一筆交易，若供應商在接獲訂單階段即向金融機構申請融資服務，此時金融機構所給予的授信額度和貸款成數就會較低(一般大約為該訂單金額的三~五成)，而融資利率則隨著風險的變動呈現反向走勢呈現較高的狀況；但當交易愈接近帳款到期日，授信風險逐漸降低，申請者可取得的融資額度將會逐漸提高，則融資利率變得逐漸降低。

肆、 個案公司研究

一、 個案企業 A 簡介與訪談小結

(一)個案企業 A 簡介

個案公司 A 企業創立於 1980 年 5 月，主要業務為半導體電子零組件銷售服務工作，為國內第二大之電子零組件通路商，代理線中以 Samsung 為最大，占整體進貨量達 37%。為全球第六大 IC 通路商；2004 年和 2010 年分別於日本橫濱與中國大陸設地據點，已成為十足的跨國企業。

(二)訪談小結

個案企業 A 的商業模式為進、出口電子產品的通路商，企業本身並無參與製造過程，因此供應鏈金融所提供的相關產品製造週期上的融資(如：購料融資、訂單融資)就不適用於個案企業 A。然而，考量長期企業經營分散風險的理念，且在供應鏈金融發展推廣之下，使得企業申請融資的程序便較為簡便，所以個案企業 A 雖然不用準備資金由購料製造產品，但仍大量使用應收帳款金融機構進行融資或承購業務。

二、 個案企業 B 簡介與訪談小結

(一)個案企業 B 簡介

個案公司 B 的母公司成立於西元 1969 年，是台灣一家以鞋類代工為中心的製造商，乃世界最大的鞋品製造商的龍頭之一，目前代工的主要國際品牌客戶包括：Nike、Adidas、New Balance...等。天下雜誌曾公布台灣千大製造業排行榜，位居台灣製造業上市公司第 18 名。為更能分散生產基地及善用海外地區較低廉之生產環境，個案企 B 的母公司業透過轉投資 1980 年代後期陸續前往中國、印尼及越南等地設廠，並於 2002 年開始將旗下 67 家鞋材廠轉售予個案企業 B，使集團製鞋業務得統籌由個案企業 B 負責營運。目前個案企業 B 所處的集團為全球最大的運動鞋及休閒鞋製造商，鞋類年產量約占全球運動鞋及休閒鞋市場以批發價格計算之 20%。

(二)訪談小結

個案企業 B 位於越南地區的金融體系尚未與國際接軌，所以不論是“供應鏈金融”或較為被廣泛運用的“應收帳款債權轉讓”在越南的發展都還未成型，所以也就無法得知“供應鏈金融”這樣新興的衍生性金融商品對於鞋品製造業所帶來的效益為何。

三、 個案企業 C 簡介與訪談小結

(一) 個案企業 C 簡介

個案企業 C 是以 LED 陶瓷基板和影像感測 IC 為主的專業多晶模組封裝市場的製造服務商，成立於西元 1974 年，現在成為國內利基型多晶模組封裝之領導廠商，並且為國內少有較具規模之陶瓷電路板板廠。個案企業 C 於 1994 年 9 月於菲律賓成立子公司，擴充整體量產規模，這使得該企業在全球無線通訊市場供應鏈占有重要地位，在全球 LED 陶瓷基板的市占率高達 70~80%，客戶包括 Philips、Osram… 等一線品牌廠。

(二) 訪談小結

個案企業 C 為國內一知名的電子製造商，其所往來的客戶亦是全球知名的企業，所以當個案企業 C 接到訂單時，從備料到產品成型可以銷售換得資金的這段產品生產週期，其實是需要較多的資金，所以在個案企業 C 於草創時期，自有資金相較於目前是較為短缺的情形下，供應鏈金融所提供的服務確實可以協助當時還在起飛階段的個案企業 C，使其資金運用上更為靈活。而當個案企業 C 的自有資金較為充足時，該企業的融資方式就較少使用供應鏈金融中的“訂單融資”或“購料融資”…等這種前半段的供應鏈金融融資服務，主要是因為此融資型態所核貸的成數較低，手續費與利率相對於“應收帳款融資”來說較高，也就是說，若公司已經有足夠的資金可以償付貨款，就不會再額外花成本向金融機構借款。

伍、 結論與建議

一、 結論

(一) 金融機構執行供應鏈金融的相關授信政策

雖然金融機構不論是授予訂單融資或應收帳款融資，其主要評估的對象均為供應鏈中的“中心廠商”之債信風險。但不同的是，訂單融資申請時並無任何可提供的抵押物或權利予金融機構當作擔保品擔保，而應收帳款融資雖然也沒有提供“實際物品”(如：廠房、機器設備)提供擔保，但實際上金融機構還是有取得應收帳款的債權，相對上來說比較有保證。所以一般訂定授信政策較為保守的金融機構是不會承攬訂單融資業務，其他會承做的金融機構就算提供此項融資服務，也必須是已有往來一陣子，且該企業貸款戶的債信狀況十分了解、與中心廠商的交易狀況十分良好，而基於風險與利潤兩相因素的衡量下，此類型的融資成數相對於應收帳款融資來的低，手續費也收得較高。

(二) 了解目前供應鏈金融在實務上的被運用的情形

台灣推動 C 計畫的時間點正是台灣電子產業蓬勃發展的時期，此一供應鏈金融的融資服務，讓金融機構將資金注入到中小型的上游供應商，使其有較充足的資金可以接應中心廠商的“大單”，進而扶持整個產業的供應鏈，但當整個產業的供應鏈體系中成員的資金都很充足的話，則供應鏈金融前半段的融資服務被利用到的機會就會相對減少許多，而上游供應商(企業貸款戶)為了繼續和金融機構往來，只會選擇“成本”較為低廉的“應收帳款融資/承購”；而金融機構一方面和中心廠商協議合作(例如：分享一部分的利潤)，取得其上游供應商的資訊，利用此一新興融資服務當作敲門磚，進而爭取到其他更多的生意機會；另一方面，金融機構亦會利用較常使用“應收帳款融資/承購”的優質客戶，再往上延伸找尋適合的客戶。

(三)依照個案研究探討供應鏈金融服務較適合何種產業運用

根據作者訪談三家不同產業之企業後，發現下列結論：

1. 在沒有所謂產品製造周期的產業，供應鏈金融的前半段融資服務推行成效將不大。
2. 惟有在資金相對較為短缺，且需要一段時間進行產品製造的製造業，較能使供應鏈金融的功能發揮功效。

二、 建議

(一)對產業界的建議

相較於其他要提供實際物品做為擔保品的融資方式，供應鏈金融提供另一種更直接、方便且快速的融資管道，所以當公司型態為資金較為短缺的製造業廠商時，可以多加利用，解此專心於擴展自身的營運與產品生產。

(二)對金融機構與政府的建議

當金融機構在找尋想要承做此新興衍生性金融融資服務的客戶時，可以鎖定尚在草創時期資金較為短缺的製造業，若與中心廠商可以建置一套完整的 B to B 的電子化系統連線，就可以利用這些資訊針對中心廠商與上游供應商的需求創造出更多的交易融資商品，不僅可以降低中心廠商與上游供應商之間的交易成本，也能提升其自身的競爭力。

由於我國的徵信體系尚不夠健全，使得金融機構承做前半段供應鏈金融融資時，因為資訊的不對稱性，風險相對提高，金融機構只能降低貸款成數、提高貸款利率，同時收取較高的手續費用，以保障被倒帳的債權，造成客戶日後自有資金較充裕後就不常利用，因此建議政府可以建置一套較完善的徵信系統，使金融機構可以獨力完成對供應鏈或整個產業景氣相關數據調查分析，準確了解供應鏈整體的經營情況，縮小風險控制的難度。

(三)對後續研究的建議

為提升供應鏈金融融資的效益，因此建議後續研究可以從以下幾方面著手：

1. 供應鏈金融的費率設定，以順應日益變動的市場需求，研究金融機構的費率究竟應設多少，才能有更佳的发展。
2. 如何利用較有系統的方式針對交易的真實性，以降低金融機構與中心廠商或上游供應商之間的資訊不對稱情形。
3. 供應鏈金融下一個發展模式可能是結合物流業的服務，所導入的“物流銀行”，台灣尚未將「物流銀行」一詞導入金融產業界中，然而其法令依據與運作模式早已存在，只是以“物流銀行”模式活化動產資源，使其活化資金融通，可能將成為下一波的金融創新融資。

參考文獻

1. 王台貝(1994)，「新·金融商品設計」，台北：書泉出版社
2. 王舒慧(2004)，「國際應收帳款承購業務之法律製面研究」，東吳大學法律碩士論文
3. 田景雲(2010)，「影響台灣雙帳管理商模式之出口應收帳款量的因素」，中央大學產業經濟研究所碩士論文
4. 朱浩民(2001)，「衍生性金融商品」，台北：智勝出版社
5. 李智仁、林士傑 (2011)，「銀行大未來，搶攻大陸客源」，國際商情，第 315 期
6. 周維沛(2007)，「企業融資創新一物流銀行活化資金融通」，現代物流·物流技術與戰略，第 27 期
7. 林沛傑 (2008)，「供應鏈管理的下一個領域—供應鏈金融」，現代物流·物流技術與戰略，第 31 期
8. 胡逸芳(2009)，「零售服務業供應鏈管理與創新理論關聯性之探索性研究」，東吳大學企業管理學系碩士論文
9. 陳保全(2008)，「銀行應收帳款承購業務預警機制之研究」，中山大學高階經營碩士論文
10. 陳冠志(2009)，「應收帳款承購實務解析」，台北：宏典文化出版股份有限公司
11. 財團法人台灣金融研訓院(2011)，「銀行授信法規與實務」，台北，台灣金融研訓院
12. 章繼舜(2004)，「應收帳款債權讓與法律關係之研究」，東吳大學法律碩士論文
13. 許慶修(2003)，「金融創新與高科技產業的發展」，台北：五南圖書出版股份有限公司
14. 莊佩瑄(2008)，「供應鏈管理與財務績效關係性之研究」，義守大學工業工程與管理學士碩士論文
15. 深圳發展銀行-中歐國際工商學院“供應鏈金融”課題組，(2009)，「供應鏈金融—新經濟下的新金融」，上海：上海遠東出版社
16. 閔麗蓉(2012)，「我國商業銀行供應鏈金融業務研究」，中國學術期刊
17. 馮遠耀、陳志騰、陳秋逢 譯(2008)，Stanley E Fawcett 等著「供應鏈管理 — 從願景到實現」，台北：全華圖書股份有限公司
18. 湯曙光、任建標(2010)，「銀行供應鏈金融 - 中小企業信貸理論、模型與實踐」，北京：中國財政經所出版社
19. 楊欣榮(2008)，「淺談國內應收帳款承購業務」，今日合庫
20. 劉文良 (2008)，「供應鏈管理」，台北：基峰資訊股份有限公司
21. 劉榮輝(2009)，「中小企業融資與行銷實務」，台北，台灣金融研訓院
22. 謝甲輝、賴鈺城、曾郁珊 (2012)，「供應鏈金融與金融創新應收帳款之新型金融商品研究」，華人前瞻研究，第 1 期
23. 蘇雄義 (2008)，「供應鏈管理—原理、程序、實務」，台北：智勝文化事業有限公司
24. Anthony N. Cox and John A. Mackenzie (1986), "International Factoring", London: Published by Euro money Publication

25. Douglas M. Lambert and Martha C. Cooper(2000), “Issues in Supply Chain Management”, Journal of Industrial Marketing Management
26. Hofmann E. (2005), ”Supply Chain Finance – Some Conceptual Insights”
27. Jaime Caruana(2011), “Welfare Effects of Financial Innovation”, Journal of Bank for Internat
28. Loeora Klapper (2006), ”Reverse Factoring in Supplier Financing of Small and Medium Sized Antlerless” , Journal of The World Bank.
29. Lweis Julian (2007), “Demand Drive Supply Chain Finance”, Journal of Treasury Perspectives.
30. Martha C. Cooper, Douglas M Lambert and Janus D. Pagh (1997),”Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics, Journal of The Ohio State University, Volume 8 Number 1997
31. Mentzer, J., Stank, T., and Esper, T. (2008), “Supply Chain Management and It’s Relationship to Logistics, Marketing, Production, and Operations Management”, Journal of Business Logistics, Volume 29
32. Tom Davis (1993),”Effective Supply Chain Management” , Journal of Sloan Management Review , Summer 1993