**《基于电商平台预售订单的农业供应链融资模式研究》读书报告**

《基于电商平台预售订单的农业供应链融资模式研究》由鲁其辉等人发表在《运筹与管理》上，聚焦于农业供应链中的融资问题，特别是在电商平台预售订单背景下的三种融资模式：银行融资、电商平台反向保理融资和提前支付。通过对农业供应链成员的融资模式偏好进行分析，论文探讨了预售数量等关键参数对供应链成员利润和融资模式选择的影响。

**一、研究背景**

随着电子商务的迅猛发展，农产品预售模式逐渐成为连接生产者和消费者的重要桥梁。这种模式不仅为农民提供了新的收入渠道，也对农业供应链的融资模式提出了新的挑战。特别是对于中小农户而言，资金短缺问题尤为突出，因此，研究适合农业供应链特性的融资模式显得尤为重要。

**二、研究内容与方法**

论文构建了一个包含农户、电商平台和银行的农业供应链模型，分析了在不同融资模式下，供应链成员的利润变化和决策偏好。研究采用了数学建模和优化的方法，通过设定不同的参数和条件，对比分析了不同融资模式下供应链成员的期望利润。

**三、主要发现**

1、银行融资模式：在该模式下，农户通过电商平台向银行申请贷款，电商平台在此过程中起到增信作用。研究发现，农户的利润随预售数量的增加而增加，但当预售量过大时，利润增长趋于平缓。

2、电商平台反向保理融资模式：在这种模式下，农户直接向电商平台申请融资，电商平台根据收益平衡原则决定贷款利率。研究指出，当预售数量较低且批发价格折扣系数较高时，农户和电商平台均偏好此模式。

3、电商平台提前支付融资模式：该模式下，农户在生产前即可获得电商平台的全部货款，但需提供一定的批发价格折扣。研究发现，当批发价格折扣系数较大时，此模式对农户和电商平台均具有吸引力。

**四、管理启示**

1、农产品预售数量并非越多越好，过量的预售可能会削弱预售机制缓解资金压力的作用。

预售数量、批发价格折扣系数和期望资金收益率是影响融资模式选择的关键因素，农户和电商平台应综合考虑这些因素。

2、电商平台作为供应链的主导方，应从长远角度出发，合理设置期望资金收益率和批发价格折扣系数，以实现供应链成员的共赢。

**五、结论**

鲁其辉等人的研究为农业供应链融资模式提供了新的视角，特别是在电商平台预售订单日益普及的背景下。通过对不同融资模式的深入分析，论文不仅丰富了农业供应链金融的理论，也为实践提供了有价值的参考。随着电商平台在农业领域的进一步渗透，这些发现将对农业供应链的健康发展产生积极影响。

通过阅读这篇论文，我深刻认识到电商平台在现代农业供应链中扮演的重要角色，以及融资模式对于供应链稳定性和效率的影响。论文的研究方法和分析框架为我提供了一种系统思考农业供应链问题的方式，以及理论基础和启发。