

<<问道财务50种掌控现金的手段>>

图书基本信息

书名：<<问道财务50种掌控现金的手段>>

13位ISBN编号：9787550408999

10位ISBN编号：7550408998

出版时间：2013-5

出版时间：吉利 西南财大 (2013-05出版)

作者：吉利

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<问道财务50种掌控现金的手段>>

### 前言

血，是循行于脉中的富有营养的红色液态物质，是构成人体和维持人体生命活动的基本物质之一。

企业从一笔现金投入开始运转，从生产场所的建造、机器设备的配备、原材料的采买、工人工资的支付，然后到产品被生产出来，再售卖出去。

从现金到固定资产、到存货、到应收账款，然后再回到现金的转换，是企业运转的核心，也是企业生存的根本。

因此，现金流对企业而言，就像人体的血液循环一样，只有血液充足且流动顺畅，人体才能健康。企业亦是如此，现金流断裂的企业，如同失血的人体，一刻也无法生存。

良性循环的现金流，才可以使企业健康成长。

管好现金流，促进企业“血液循环”，就靠“生血”、“养血”和“活血”！

气血足，则百病不生。

为企业生血，就是要扩大现金收入。

从收入来看，售卖出去的产品都收到现金了么？

企业账面“赢利”了，但真的“赚钱”了么？

再逆向思维：没有售卖出去的产品可能预先收到现金么？

“空手套白狼”的高招在商战中可行吗？

养血，是治疗血虚的方法。

血虚是因血不足致脏腑组织失于濡养所表现出来的症候。

为企业养血，就是要高效运用现金，把有限的资金用在“刀刃”上，最大限度地提高资金的经济效益和时间价值，同时，也要保证资金的安全。

活血，是畅通血脉、消瘀散滞的一种治疗法。

为企业活血，就是要加速现金周转，避免现金过长时间停留于某种实物形态，使局部“血脉不畅”或“阻滞”。

比如，存货可用于抵押融资，应收账款可以证券化变现……本书由高校会计学者和企业财务经理共同编著，为那些正在探寻企业“财务之道”的读者，给出现金流管理的基本内容，即扩大现金收入、高效运用现金和加速现金周转。

以上问题，都可以在本书中找到答案，并让你有更多的手段保证企业现金流顺畅，维系企业的“血脉”畅旺！

编者

## <<问道财务50种掌控现金的手段>>

### 内容概要

本书由高校会计学者和企业财务经理共同编著，为那些正在探寻企业“财务之道”的读者，给出现金流管理的基本内容，即扩大现金收入、高效运用现金和加速现金周转。

以上问题，都可以在本书中找到答案，并让你有更多的手段保证企业现金流顺畅，维系企业的“血脉”畅旺！

## <<问道财务50种掌控现金的手段>>

### 作者简介

吉利，会计学博士，中国注册会计师，美国管理会计师协会(IMA)学术会员，全国学术类会计领军(后备)人才。

拥有丰富的企业实践经验和国际化视野，曾出版多本财会畅销书，并多次在财经类期刊、报纸上发表论文。

蔡丛光，财务管理博士，金融学博士后，高级会计师，全国企业类会计领军(后备)人才。

目前任职湖南有色国贸有限公司财务总监、湖南省青联委员、湖南有色金属会计学会理事。

## &lt;&lt;问道财务50种掌控现金的手段&gt;&gt;

## 书籍目录

一、开篇 认清现金流 现金流企业的“血脉” 手段一：现金真是“包罗万象” 手段二：现金为王——企业“长生不老”的秘方 手段三：“点”出来的现金 手段四：“百鸟在林，不如一鸟在手” 企业的起点是现金，终点也是现金——企业的“血液循环”图 手段五：让你的现金“动”起来 手段六：速度——企业生存之道 未雨绸缪作主轴掌榨企业现金流 手段七：一劳永逸的现金预算 手段八：步步为营，做好数学加减法 构筑企业资金管理的防火墙 手段九：管理好企业现金流的闸门 手段十：信息流拉动现金流 手段十一：增强现金管理的免疫系统生血篇 扩大现金收入 收入哪里去了 手段十二：真正做到“折扣生财” 手段十三：差之毫厘，失之千里 手段十四：管账细节决定成败 空手套白狼：小促销里的大智慧 手段十五：免费午餐计划，是“馅饼”还是“陷阱” 手段十六：巧用借鸡生蛋 手段十七：囤房不如囤“粮” “打飞的”收款划算吗 手段十八：邮箱仅仅是用来收信的吗 手段十九：银行收款中心，现金流转的不二法门 别让钱闲着 手段二十：一样的银行，不一样的利息 手段二十一：现金管理工具之王——证券市场理财养血篇 高效运用现金 供应商，也是“共赢商” 手段二十二：寓支持于监督之中 手段二十三：杜绝收付款的随意性 手段二十四：过度压价并非明智之举 使用现金浮游量，账上没钱也能完成交易 手段二十五：现金在缝隙中“游走” 手段二十六：利还是弊？现金浮游巧管理 以物易物：做不花钱的交易 手段二十七：企业也过把“换客”瘾 手段二十八：“换客”换来所需：为企业减少开支 手段二十九：“换客驿站”：为企业牵线搭桥 做一个称职的CFO 手段三十：认清成本，相机而动 手段三十一：诚信就是资本 手段三十二：借势取利“朝三暮四”——工资支付有技巧 手段三十三：勿入降薪的死胡同 手段三十四：工资支付中的拖延战术 手段三十五：薪酬激励，企业激励体制的“圣经” 税收筹划节约现金 手段三十六：移花接木少纳税 手段三十七：田忌赛马式纳税 过滤成本的法宝——互联网 手段三十八：双管齐下 手段三十九：预防“病从口入” 手段四十：管理成本的天敌 资金百宝箱，智能现金池 手段四十一：“汇流成河”的现金资源 手段四十二：现金池——资金管理新功能活血篇 加速现金周转 流水不腐，存货抵押融资 手段四十三：一样的存货，不一样的用途 手段四十四：双赢的智慧，新的融资方式 变废为宝，应收账款一定要收回吗 手段四十五：应收质押，乐在“融融” 手段四十六：借别人的名，成自己的事 手段四十七：学会变通，柳暗花明 玩转风险收益，适度灵活投资 手段四十八：投资策略灵活变换 手段四十九：“金牛产品”的充沛现金流 手段五十：打理现金流，投资者不妨量身筛选

## &lt;&lt;问道财务50种掌控现金的手段&gt;&gt;

## 章节摘录

手段十二：真正做到“折扣生财” 应收账款产生于企业的日常经营活动，商业竞争是发生应收账款的主要原因，激烈的竞争环境促使企业采取各种手段扩大市场销售份额，如提高产品质量、降低价格、完善售后服务、扩大广告支出等，赊销是扩大销售的主要手段之一。

出于扩大销售的竞争需要，企业通过赊销、提供商业折扣、现金折扣等扩大销售，于是便产生了应收账款；此外，销售和收款的时间差距，导致商品成交的时间和收到货款的时间经常不一致，同样会产生应收账款。

货款结算需要时间，结算手段越落后，结算需要的时间就越长，销售企业需要承担由此引起的资金垫支。

为什么企业会选择赊销，影响自身的资金周转呢？

归结起来，赊销具有以下优势： 赊销可以扩大企业的销售。

在竞争激烈的市场经济条件下，完全依赖现销方式是不现实的，在赊销方式下，企业在向购货方提供销售产品的同时，也提供了在一定期限内无偿使用资金的机会，即商业信用资金。

这对于购买方而言，具有极大的吸引力，不仅能及时取得所需产品，同时还可以延缓现金流出，降低企业的还款压力。

因此，赊销是一种重要的促销手段，对于企业销售产品、开拓并占领市场具有重要意义。

在企业产品销售不畅、市场萎缩、竞争不利或者企业推出新产品时，适时地采取各种有效的赊销方式，有利于扩大企业的市场销售份额。

赊销可以减少存货。

赊销可以加速产品销售的实现，加快产成品向销售收入的转化速度，从而可以降低存货中产品的管理费用、仓储费用和保险费用等各方面的支出，节约企业的经营成本。

凡事有利就有弊，在企业扩大销售，减少库存，增加账面利润的同时，需要为企业账上存在的大量的应收账款付出代价，这种代价就是应收账款的成本，其内容包括机会成本、管理成本和坏账成本。其中，机会成本是指应收账款占用资金的应计利息；管理成本是指企业对应收账款进行管理而发生的耗费，主要包括对客户的资信调查费用、收账费用等；坏账成本是因为商业信用而产生，存在无法收回的可能性造成的坏账损失即为坏账成本。

一般来说应收账款的收现期越长，坏账成本就会越大；应收账款的数量越多，发生坏账的可能性就会越大，即坏账成本就会越高。

应收账款在扩大企业销售收入、降低存货成本的同时，会产生持有成本，利弊并存。

美的集团的海外事业部负责人曾经表示，在市场机会和保护自己之间是有矛盾的，越是大胆，越容易以信用的方式结算，相反若把自己保护得太严，也会失去市场。

因此企业需要在权衡利弊的同时，设定合理的管理目标，强化应收账款的管理，将利润转变为真正的现金。

应收账款管理的目标是要制定科学合理的应收账款信用政策，并在这种信用政策所增加的销售赢利和采用这种政策预计要担负的成本之间做出权衡。

只有当所增加的销售赢利超过运用此政策所增加的成本时，才能判定这种信用政策是合理的。

同时，应收账款管理还包括企业未来销售前景和市场情况的预测和判断，以及对应收账款安全性的调查。

企业可以根据具体情况分析信用政策的制定，如果企业销售前景良好，应收账款坏账成本较低，则可进一步放宽其收款信用政策，有利于企业扩大赊销量，获取更大利润和现金流；相反，如果企业坏账成本较高，收回的可能性较低，则应制定严格的信用政策，确保企业获取最大收入的情况下，把损失降到最低。

手段十三：差之毫厘，失之千里 制定合理的信用政策是企业加强应收账款管理，提高应收账款投资效益的重要前提。

可以用“差之毫厘，失之千里”这句话来形容政策和信用政策实施后果之间的关系，信用政策的制定会影响到企业应收账款的管理，从而影响企业的现金回流。

## &lt;&lt;问道财务50种掌控现金的手段&gt;&gt;

在日常的赊销活动中，企业要根据实际经营情况和客户信誉情况制定合理、可行的信用政策，并在经营活动中严格执行信用政策，保证在扩大销售，增加利润的同时，使得现金能及时回流，满足企业的发展需要，防止资金链断裂，这是企业为达到应收账款管理的目的、防范和降低应收账款风险的重要措施。

应收账款赊销的效果好坏依赖于企业的信用政策，而信用政策是指企业对商业信用进行规划和控制而确定的基本原则和行为规范，主要包括信用标准、信用条件和收账政策三方面的内容。

信用标准是客户获得企业商业信用所应具备的最低条件，通常以预期的坏账损失率表示。企业必须坚持对申请赊销的客户进行信用状况分析，根据事前调查对客户的信用进行评估，决定是否给客户赊销以及提供赊销的额度。

一旦企业决定给予客户信用优惠，就需要考虑具体的信用条件，主要包括信用期间和现金折扣政策。其中，信用期间是指企业允许客户从购货到支付货款的时间间隔，企业产品的销售量与信用期间之间存在着一定的依存关系。

一般延长信用期间，可以在一定程度上扩大销售量，增加销售利润，但过度的依靠延长信用期间来扩大销售收入，会伴随大量的应收账款，给企业带来不良后果。

上海三菱根据市场竞争状况、自身的生产能力和客户的信用情况，将信用期限确定为：一般情况下，70%的货款到后发货，30%的货款是货到后30天付款，5%的质保金为电梯验收合格后一年内付款。在特殊情况下，根据风险评估结果，对实力强的客户调整信用期间。

例如，北京某房地产开发公司有意向公司订购200台电梯，总价4000多万元，但要求70%的货款在货到验收后支付，对于这么大的订单，公司希望能签约，同时又存在货款能否收回的风险。

于是公司便进行客户信用调查，发现其信用良好，经济实力较强，最终与其签约。

企业制定正确的还款期限，在扩大收入的同时，保证了资金的按时按量收回。

该案例中，上海三菱在签订合同之前进行了客户的信用状况分析，然后再制定有关的信用政策，既降低了风险，又扩大了销售，增加了企业的利润。

许多企业为了加速资金的周转，及时收回货款，减少坏账损失，往往在延长信用期限的同时，采用一定的优惠措施。

如现金折扣，即在规定的时间内提前偿付货款的客户可按销售额的一定比率享受折扣。

“2/10, n/60”表示如果用户在10天内付款，企业将给予用户销售额的2%的折扣，但如果还款时间超过10天将不能享受折扣。

企业在制定现金折扣时，如果折扣率太低，无法产生激励用户提前还款的效果；如果折扣率过高，会增加企业的折扣成本。

现金折扣实际上是对现金收入的扣减，企业决定是否提供以及提供多大幅度的现金折扣，应权衡提供现金折扣后所得的收益和现金折扣成本。

应收账款产生之后，便要考虑账款的回收问题，客户一般都会按信用条件的规定到期及时付款，履行还款义务，维护企业的信誉，但是也会存在拖欠货款的现象。

企业应采取相应的收账政策，以加速应收账款的回收，收账政策就是指对于逾期的欠款公司应采取的收账策略。

企业对于不同信用质量的客户要采取不同的收账政策：对于信用质量高的客户，可以采用宽松的政策；对于信用质量低的客户，应采取积极的、严格的收账政策。

企业应灵活地制定收账政策，要在增加收账费用与减少坏账损失、减少应收账款机会成本之间进行比较、权衡，以前者小于后者为基本目标，掌握好宽严界限，拟定可取的收账计划，使收账成本最低、效益最大。

此外，还应讲究收账技巧，即对不同类型的客户采取不同的策略，既要收回账款，又要留住客户。对于无力偿付与故意拖欠，以及欠款期不同的企业要采取不同的收账策略进行收账，如暂不打扰、信函催收（电子邮件等通讯方式）、电话催收、上门催收、双方协商解决、借助于有权威的第三者调解、由仲裁机关仲裁解决、上诉司法机关，加强司法执行力度等。



## <<问道财务50种掌控现金的手段>>

### 媒体关注与评论

只要有稳定的现金流，就把它证券化。

——华尔街名言 利润是一种观念，现金才是实现的东西。

——西方经济学名言 对待现金流，企业家要轻舟漫泛。

——《商界评论》 现金流会一刀杀了你。

——《企业家的12把财务砍刀》 有时候现金流比利润重要。

——达晨创投傅忠红

## <<问道财务50种掌控现金的手段>>

### 编辑推荐

吉利、蔡丛光主编的《问道财务（50种掌控现金的手段）》内容介绍：问道财务，决胜千里，把脉现金流，促进企业“血液循环”，知名青年会计学者，联合企业财务总监，教你玩转现金流。企业从一笔现金投入开始运转，从生产场所的建造、机器设备的配备、原材料的采买、工人工资的支付，然后到产品被生产出来，再售卖出去。从现金到固定资产、到存货、到应收账款，然后再回到现金的转换，是企业运转的核心，也是企业生存的根本。

<<问道财务50种掌控现金的手段>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>