

七招“解放”内部资金

版权所有：北京未名潮管理顾问有限公司
全套手册由未名潮、创业邦共同策划出品

说明：大多数小企业经常会遇到资金紧张的情况。这时候，经营者首先想到的可能是从银行贷款或寻求其他融资，但实际上在此之前还有更好的解决办法，那就是经常检视你的业务系统，把内部资金“解放”出来。本文档介绍了七种实践证明行之有效的方法，帮助你成功“解放”内部资金，缓解现金流紧张。

1. 严格控制现金支出

平常应加强现金支出的管理，有严格的计划、申请、报批制度和流程。即使是资金充裕时，也不能放松对现金支出的控制。在现金流短缺时，更应检视内部现金支出状况，查找漏洞，在不影响企业正常运营的前提下紧缩开支，杜绝一切不必要的现金支出。

2. 重新检视应收账款状况，尽早收回

应收账款通常会占用小企业很多资金，对小企业的现金流状况影响很大。因此，应加强对应收账款的管理，养成良好的债务收取习惯。

- ✓ 改变给一些客户或新客户销售条件，比如缩短发票开具日期与付款之间的时间。
- ✓ 对现款支付的客户给予一定的折扣。当然，对毛利低的业务，折扣未必划算。你要估算一下，看看更早收回货款是否能够弥补因折扣而损失的钱。林伟，如果客户有逾期付款的历史，那就绝对不要给折扣。
- ✓ 客户购货后，马上开具发票或出货清单，随同货物一起发给客户，并



记录在册。发票或出货清单开具日期越早，就越可能早一些收到货款。

✓ 计算应收账款平均账龄，就“每个月使平均账龄缩短多少”设定一个目标，并在收取应收账款时告知客户，比如：“我们以前的账款收回政策太松了，现在制定了新的政策，我们财务主管给我布置了缩短账款收回时间的艰巨任务。所以还得麻烦您理解，尽快付款。非常感谢！”

✓ 清查应收账款。对已逾期的账款，应马上追讨。如果你没有时间亲自追讨，那么就专门安排一个人来处理。追讨时要坚决，但同时要有礼貌、有理有据，尽量避免触怒客户。比如，可以用这样的语气：“××，您收到我们的发票（货单）了吗？您对我们的产品（或服务）是否满意？……。”

✓ 如果急需资金，对于未到期的应收账款，可以采取贴现的方式，即付款方少缴一定比例的账款。这实际上是对付款方资金时间价值的补偿。

3. 考虑进行保理

资金短缺时可以采取应收账款保理方式，即把赊销形成的应收账款有条件地转让给银行，由银行为企业提供资金，并负责管理、催收应收账款。这实际上是获得银行融资，可以帮助企业解决一部分资金短缺。

对小企业来说，应收账款保理比直接向银行贷款更容易。当然，银行对企业也有条件要求。我国已有不少商业银行开办了保理业务（如招商银行），企业可直接向银行咨询相关事宜。

4. 采取现款销售政策

急需资金时，你可以放弃赊销，而采取现款销售政策。如果客户现金紧张，你可以建议其用商务信用卡购货。不过，你要因此支付一定比例的信用卡结算费用。所以，对于用商务信用卡购货的客户，在谈交易条款时要把这一点考虑进来，相应地提高售价。当然，这样做也会存在失去某些客户的风险。应根据自身情况和客户的情况权衡决定。

如果你是分批供货或者是一家服务提供商，那么可以采取客户分期付款方式，不要等到供货或服务完全结束后客户才付款。这样做还有一个好处是如果期间发现客户不守信用，就可以及时中止交易，避免更大的损失。



5. 延缓货款支付

购货时与供应商协商付款条件，尽量延长付款期，比如商品卖掉后再支付货款。如果供应商不愿意让步，那么尽量缩短你的订购流程，以便准时订购，减少库存时间。

对于已经存在的应付账款，在不影响自己信誉的前提下，可以向供应商申请延期付款。可以坦率地告诉供应商你现在的资金暂时紧张，请对方支持。如果供应商是长期合作伙伴，而你以往的付款信用良好，他们一般都会愿意帮你度过难关。

6. 清查库存

你的库存是否占用了太多资金？存在两种情况：从供应商处采购了太多货物，或者周转缓慢的货物太多。

你应定期检视你的库存水平、存货周转率和采购政策，尽快处理掉周转缓慢的存货。比如：

- ✓ 降价销售。为尽快回笼资金，损失一部分收益也是值得的。
- ✓ 与供应商协商，退回一部分已订购的存货。坦率地向对方说明你面临暂时的现金流危机，同时表示你希望和他们建立长期的合作关系，那么对方可能为了更长远的合作而愿意帮助你度过难关。

7. 清查其他资产

预付款、车辆、厂房设备等资产，都可能成为你的资金来源，增加企业现金流。

✓ **预付款。**比如，把一次支付一年的保险，变成每月支付一部分。虽然每月支付会增加一些费用，但能延缓现金支出。其他账单也类似。要特别注意以前设定的自动支付的账单，记住在进行现金流预测时把它们考虑进来。

✓ **固定资产。**固定资产常常占用大量的资金，你应定期检视固定资产的利用情况。可以卖掉其中不常用的，需要时再临时租借。