

OPM模式和现金流

刚才我们说科蓝软件的经营特征，会导致公司现金流压力很大。

现在我们再来说一种商业模式，它会让企业现金流非常充裕。

那就是我们在第三讲中说过的OPM模式。

这种商业模式的本质是在利用客户和供应商的钱做生意。这些钱实际上是无息贷款，所以风险并不高，而且还可以增加经营活动产生的现金流。

那我们怎么衡量一家企业OPM策略是否用得对，用得聪明呢？

在财务上，我们用一个叫现金转化周期的指标来衡量。

现金转化周期=（应收账款周期天数+存货周转天数）- 应付账款周转天数

这个指标当中的前半部分（应收和存货）指的是企业从别人那里回款的速度，后半部分（应付）指的是企业给别人钱的速度。

所以，现金转化周期越短，说明这家公司的OPM模式做得越好。也就是说，从别人那里拿钱速度比给别人钱速度更快，OPM策略越成功。

什么企业用OPM模式才有可能用得对呢？当然是行业里的龙头老大。比如伊利和京东。

他们身处龙头地位，自然对上、下游都能很强势，也就更能成功使用OPM策略。

我们刚才说的科蓝软件才刚刚上市，还不是行业龙头，甚至还受制于他的银行客户。所以科蓝就不可能用OPM模式来获取更多的现金。

——◆ 课堂小结 ◆——

在管理者的眼中，现金流结构与企业生命周期有关。对于初创阶段的企业，应该更多关注经营活动现金流的商业合理性。对于衰退阶段的企业，应该更多关注经营活动现金流水平。另外，你可以使用现金转化周期来判断企业资金运转效率。

——◆ 课后思考 ◆——

最后邀请你做一个分析：
你能不能把自己也放进一个现金流量表里，看看你的现金流结构和你所在的生命周期之间是不是匹配呢？

欢迎你给我留言，我们下节课再见。

贾宁·财务思维课
从此成为一个懂财务的人
版权归得到App所有，未经许可不得转载

