

专栏 3-9 公司资金的故事

A 公司资金（紧张到宽裕）的故事

A 公司是一家东莞地区的中型企业，业务为批发食品，其客户多为超市及小商店。该公司的平均月营业额为 500 万，贷款平均在外天数为 60 天，坏账率平均为 3%；

当该企业建立赊销管理系统后，其贷款平均在外天数减为 37 天，坏账率降为 0.7%，需要现金的压力开始减轻！

因贷款平均在外天数减少：

原来成本： $500 \div 30 \times 60 = 1000$ 万

现在成本： $500 \div 30 \times 37 = 617$ 万

此项节省： $1000 - 617 = 383$ 万

因坏账率下降：

原来成本： $500 \times 12 \times 3\% = 180$ 万

现在成本： $500 \times 12 \times 0.7\% = 42$ 万

此项节省： $180 - 42 = 138$ 万

合计共节省： $383 + 138 = 521$ 万

B 公司（弱势到强势）的故事

B 公司是一家佛山地区的小企业，业务为批发日常用品，所以客户大多为小商店；该公司的平均月营业额为 200 万，贷款平均在外天数为 98 天，而向供应商取货是现金结算；

从上述数据，我们了解到该公司的现金压力非常重！明显属于弱势企业！

该公司在引入赊销管理系统之初是非常疑惑的，因为客户都是小商店，能否接受赊销管理是一个疑问？

当推行后，发现大部分客户是合作的。

现其应收账天数已降为 60 天，因其还款能力提升，所以其供应商亦给予 30 天的赊销期：

原来成本： $200 \div 30 \times 98 = 653$ 万

现在成本： $200 \div 30 \times [98 - (98 - 60) - 30] = 200$ 万

总共节省： $653 - 200 = 453$ 万。