

现金流周期分析

是科学更是艺术

M²O



付款的手段
动机
和
机会

未来对方有能力（手段）付款吗？

没有审计过的财务报表？
利用神奇的现金流周期分析
(章节 2.5)

或者，利用《现金流分析的
侦缉学》



现金流周期分析法



不需要魔法配方

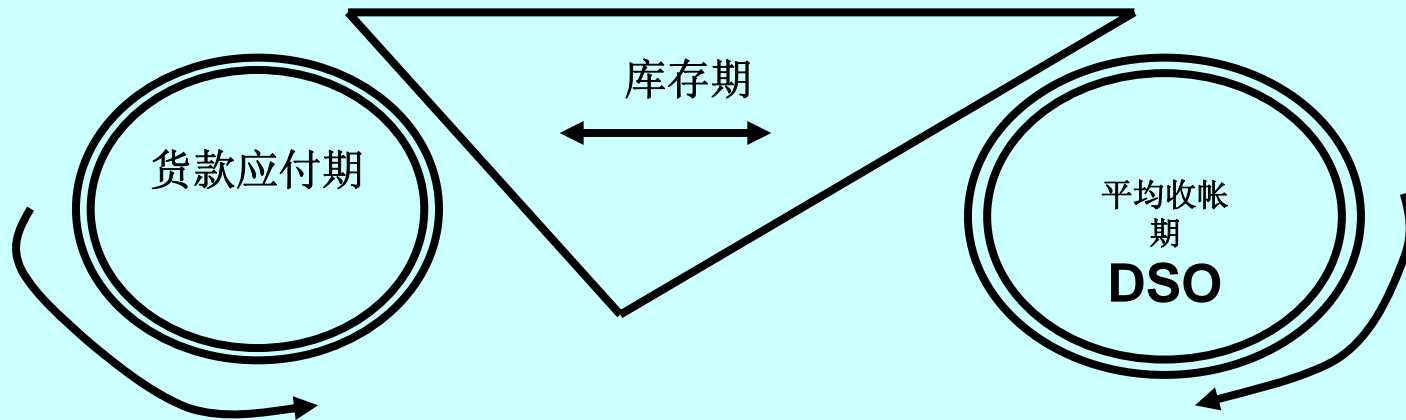
你不必是魔术师

神奇的现金流周期之所以神奇是因为它使得现金神秘地消失。



如果不加以控制，
它会使现金被吸入
黑洞令你无法触
其是在市场
升或者销售
量骤然增长的情形下。

“现金流周期”指的是将货物转变成现金所需的时间；从企业为购买的原材料/货物支付货款的日期到相关的销售货款收讫的日期。



计算公式

现金流周期

=

(库存期 + 平均收帐期) - 货款应付期

库存期 = 库存额 / (销售成本额 / 365)

平均收帐期 = 应收货款额 / (营业额 / 365)

货款应付期 = 应付货款额 / (销售成本额 / 365)

案例- 英国康力斯集团

从2004年到2002年，康力斯集团的现金流周期是64 - 66天。其2004年的营业销售额增长了13亿8千万英镑，这意味着有2亿5千万英镑的现金为此在现金流中被锁住了。这个金额相当于销售增长额的18%。换句话说，每增加了5英镑的销售额，康力斯就必须加多1英镑锁住在营运资金里头。





任何行业营业销售额的快速增长都会有对现金需求的极度饥渴的特点; 除非对现金流周期的各环节加以谨慎控制。



康力斯 2005

每天销售成本额	£24mio
货款应付期	78
库存期	82
平均收帐期 [DSO]	54
现金流周期	??
营运资金 £ MIO	??





康力斯 2005

每天销售成本额	£24mio
货款应付期	78
库存期	82
平均收帐期 [DSO]	54
现金流周期	58
营运资金 £ MIO	1,392



调试示范

每天销售成本	货款应付期	库存期	平均收款期 [DSO]	现金流周期	营运资金 £ MIO
£24mio	78	82	54	58	1,392
	78	70	54	46	1,104 (288)
	78	82	40	44	1,056 (336)
	90	82	54	46	1,104 (288)
	90	70	40	20	480 (912)

M²O



手段MEANS
动机MOTIVE
&
机会
OPPORTUNITY

信用

等同于

给与对方违 约的选项



TWO CHOICES

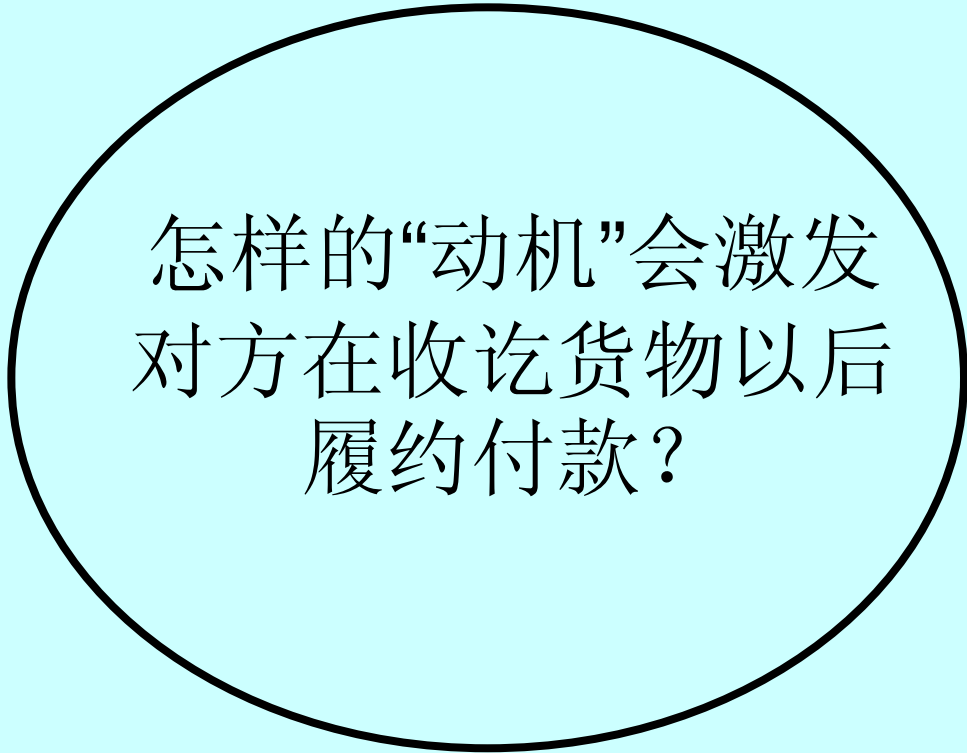
有能力付款吗？

付款的手段



有意愿付款吗？

付款的动机



付款的机会

需得怎样的外部条件允许
对方才会有机会和能力付
款？



唤醒平衡表上的睡狮 国际信用管理实用指南

BarrettWells™

《唤醒平衡表上的睡狮 - 国际信用管理实用指南》

ISBN 978-988-99586-1-9

Awaken the Sleeping Lion on the Balance Sheet
an Executive Summary for Global Credit
Management

本书在中华人民共和国由：
中国国际图书贸易总公司
(www.cibtc.com.cn) 上海分公司 独家代理销售。
地址：上海市福州路355号九层
邮政编码：20001
电话：+86-21-53510520, 63553214
电子邮件：cibtcsh@shtel.net.cn
在中华人民共和国以外可以通过登陆：
www.t3plimited.com 和 www.fcibglobal.com 购买。

TRANSLATED AND ADAPTED FROM THE ORIGINAL ENGLISH BOOK
GLOBAL CREDIT MANAGEMENT - AN EXECUTIVE SUMMARY
WRITTEN BY: RON WELLS



李明 及 朗恩·威尔斯 著
WRITTEN BY MING LI AND RON WELLS

