

物流企业财务管理应注意的两个难题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E4_BC_81_E4_c31_37051.htm 制造企业的采购者们已使出了浑身的解数，可是原材料供应商们已经再也没利可图了。制造商们转回目光，把生产过程中所有的环节都打量一遍，这里可节省成本的空间也是越来越小。大家都听说物流是企业成本管理中最后一个利润源泉，便纷纷向物流供应商要利润。作为第三方物流，一方面要及时向上游的实际操作物流的供应商运输公司支付账款，另一方面却要给客户赊账，一般要三到六个月的时间才能收回，以一个年销售额一亿元的公司相比，就有差不多3000万元的流动资金，利息负担可想而知。资金稍微薄弱的物流公司都无法承受。应收账款控制管理 物流销售人员为了生意不得不向制造商们低头。一些中小型物流公司出于生意的考虑，尽可能地答应着制造商们的要求。没有一点要求和调查，只要有生意做就迫不及待地接回来做，不管制造商的信誉和前景，也不管做了之后能不能收到钱。对制造商付款信用的评估与审查在一般的物流企业里很少有能做到的。只是根据一次两次的接触或是业务人员个人的感觉和交情，就签了合同，而且有的应收款期长达一百多天，现在还有进一步延长的迹象。但是在物流行业竞争越来越激烈的时候，一些小型的、不知名的物流企业凭借什么抢占市场呢？让利似乎已是惟一之选了。对于一些资金不够雄厚的物流企业，押金可以压得企业喘不过气，押金随着生意的增多而增多，最后赚的钱不够交押金的。制造商们借着你的押金走出泥潭，而且越活越滋润，物流供应商们却

是有苦说不出，只好打碎牙齿和血咽。这种情况的存在也昭示着物流企业本身的身价太低，物流企业的诚信在制造商们心中还有很大问题。媒体在采访某一知名物流公司时，该物流公司工作人员称自身不存在押金的问题，姑且相信这一说法，但我国更多的物流供应商还是在低端市场竞争，无法避免的会遇到这样的问题。制造商与物流供应商的充分沟通与交流是必要的，只有充分的了解才是建立信任的基础。最理想的状态当然是彼此信任，而且彼此是可以信任的。不用押金也不用担心货物丢失或是损坏的发生，当然这不是一个企业两个企业所能做到的，而且这也不是一个短时期可以做到的事情。其实物流企业财务还存在着很多问题，这些问题在别的企业里也一样存在，只是物流企业因为是一个新兴的行业，有很多不成熟的行业规则与不公平的竞争的存在也是必然的。所以要改变现状，只有多练内功，从企业本身的管理上加强财务制度的建设，取得经济利益的同时也提高企业品牌的影响力。在采访宝供物流财务总监杨恩林时了解到，宝供基本不存在这样的问题，因为宝供的客户都是经过筛选与调查的，付款信用良好。比如他们的一个客户华为集团，该企业对财务人员的考核中有一项是财务人员对应付账款的及时给付。这样的考核标准不是一般企业可以做到的，这样的企业也不是一般的物流公司能服务的。所以对于中小物流企业来讲，如何更好的提高自己的服务，提高企业在客户中的诚信与美誉度，才是企业应该更进一步要思考的问题。当然我们希望每一个制造商都能像这家企业一样，但这样的企业现在还是少数，而且在短时间里也不会增加很多。可是在一些物流企业里这样的问题却是困扰企业的一大顽疾，让物流

企业疲于应付。为什么会存在这种情况？难道只是因为宝供是大公司？如果宝供没有完善的客户评估与审查手续，也许可能做到更多的生意，但是，做再多的生意又怎么样呢？做的生意再多，该收的钱收不回来，生意也是为别人做的，钱也是给别人挣的，宝供也不能这样良好的发展快速的成长。信用管理体系的核心就是客户评审制度。只有建立起完善的客户评审制度，有效考核客户的信用，才能真正地减少企业的呆坏账。小的或是新的物流公司，总是忙着四处找生意做，仿佛只要有生意做就可以赚钱。许多物流企业被应收账款拖死还不知道是怎么回事。但并不是说有了事前的评审就够了，一般在合同执行三个月之后，就要对此客户进行一次综合评审，对于一些毛利不理想的客户，在查找自我成本控制的问题的同时，也得对确实没有合理利润的客户中止合同。财务部也应该根据客户的业务量缩小或是扩大客户的信用额度。并随时对客户信用情况给予监控。慎重选择客户，只做有把握的生意，是物流企业长期优良发展的前提。如果不得不有应收账款的话，就尽量缩小应收账款期限和金额。控制风险、管理经营团队是企业减少呆坏账的基础和根本。因为有了应收账款，就要求物流企业必须在管理上更到位，特别是财务部门的管理一定要细致。押金难言之痛 押金是制造商们缓解流动资金压力大的一招妙棋，也是物流企业难以言表之痛。越是银根紧缩的时候，押金的需求就越多。特别是对于那些刚成立或是市场上没有什么知名度的物流企业，制造商们有的是办法和理由找你要押金，除非你不想做生意。需要付押金的一般有几种情况：一是货品确实价值较高；二是大的制造商故意对物流企业提高门槛；三是一般的制造商为

了解决自身的资金压力。最危险的是第三种。稍有不慎就会泥足深陷，无以自拔。面对押金一定要慎重选择。什么样的货物需要付押金？什么样的利润点值得付押金？什么样的期限是能承受的最长期限？货物与押金的比例多少是限度？如何保证押金及时全部的收回？而且押金的期限到何时结束？收取押金本身就是对物流供应商没有信心，需要资金的保障才敢于把货物交运。想想也是，那么多货交给完全陌生的人去运输，运输路途中危险随时都会发生，不但有人为的因素，还有自然的因素，谁能担保货物的安全？只有押金可以使制造商稍觉安心。制造商安心了，可是物流商呢？承运货物，不但不能收到钱，还得先拿钱出来押着。在运输的过程中，翻山越岭、穿乡过镇，谁能保证货物百分之百的安全呢？即使自然的问题都已无法控制，更别说还有许多人为的事件发生。一旦货物在路途中出现任何一点问题，押金首当其冲。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com