

如何强化连锁店的资产、财务管理？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/71/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_BC_BA_E5_c44_71009.htm

（一）速资金周转 与其他一般商店一样，连锁店的资金周转也极为重要，正确的资金周转，不单是资金的筹措，还要扎实地管理日常的资金收支。按照帐簿，正确地预测什么时候需要多少资金，有计划地筹措使用资金，使将来不致发生资金困难，是维护连锁店信用和形象的保证。为使资金有计划地周转，必须做好以下工作：

1. 确实管好现金和银行存款。连锁店应编制每一期间现金剩余与不足的情况，编制现金预算，规划未来的现金流入量和流出量。
2. 确实掌握借贷关系，正确地预算销售计划中将来的收款和付款，把必要的营业费用估计好。
3. 整理好资金周转表，计划好长期和短期的收支计划。
4. 为保持收支平衡，要研究筹措资金，延长支票和赊购支付期限的对策。

（二）大力推行电脑化存货控制系统 连锁店作为一种新型的零售商业形式，一切要有现代化的管理手段和经营手段，传统的商品库存、价格及类别管理已不再能适应现代连锁店资产、财务管理上的要求，已有越来越多的公司应用电脑化存货控制系统来控制存货量，而连锁店，尤其是超市条码的运用特别适合存货的电脑化管理。连锁店的顾客将其所要的物品到柜台结账时，收银员将每件物品通过电子读码，以便将货物已被买走的信息传达给后台电脑，而电脑在收到讯息后就会立即将该物品的库存量调低，并且当存货量已降到再订购点时，电脑就会印发订单给供应商以补充存货。连锁店总部受到供应商交来的货物时，电脑再向上调整库

存量。这样，对连锁零售店与供应厂商两方面都带来了便利。如日本“花王”与零售网点电脑连网后配置了机器人管理商品分配、包装，及时交由运输部门送到零售网站，及时保证了供货，同时也提高了企业销售额。因此，在近年日本经济不景气的情况下，“花王”仍保证了领先增长的地位。

（三）积极开拓筹资渠道及新的合作形式 资金的筹措是连锁业发展的一个关键，发展中的连锁业要积极开拓筹资渠道及新的合作形式。当然，借鉴“肯德基”国际连锁集团采用的发展“特许加盟”连锁店的策略，也是国内连锁店开拓发展的一个很好的方法。总部在出卖特许权获得一笔可观的特许费用外，通过加强管理，还可获取一定百分比的管理费用。当然，首先要创造一个象“麦当劳”、“肯德基”那样响的牌子，具有较高的无形资产价值，这样，可在合作中科学、合理地提出无形资产投资的股份比例。上海华联超市公司已在这方面作了可贵的尝试，一些便民连锁店通过政府部门的协调帮助，也吸引了不少加盟连锁店，对壮大企业实力发挥了积极的作用。

（四）抓紧高级财务人员的培养和管理 连锁店是现代化的零售企业，需要大批的现代化管理人才，特别是复合型人才。人才的缺乏是日益影响连锁店发展的一大因素。从事连锁店事业的人才，尤其是财务方面的人员需要学习很多更新的东西，现在开办连锁店的同时，也正是这批人才形成的阶段，连锁店有意识地为商店物色人才。发掘培养的途径：一是“发掘至上”，可以从本企业物色、培养专门人才，这类人才对企业熟悉，有感情，稳定性也较高，可外派进行培训、考察，使其超常发展、迅速成为本企业财务及其它部门中坚力量。二是“筑巢引鸟”，招聘或礼聘海外考察

、学习归来，对连锁业经营管理熟悉有研究的专业学者，让他们来指导企业发展，“拿来主义”可省去不少盲目探索的时间。三是“双向交流”，可与有关财会院校订立双向交流合同，让院校为本企业负责职员、财会人员的培训提高，又每年吸收院校毕业生加盟企业，院校教师也可定时来企业带薪实习。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