

<節流高手>

付款也能省錢

■葉益成

現金進出關係企業運作，是企業生存的命脈。「Cash is king（現金最大）」更呼應現金流量的重要性。企業除需尋求準時收回帳款之道，也應妥善處理付款，以成就公司的最大利益。

準時付清帳款能讓企業與供應商維持友善互動，進而因建立良好信用，取得有利的交易條件和付款方式，達到省錢的效益。

現金付款折扣：非現金交易，賣方往往承受極大的帳款回收風險。資金不雄厚的賣方，通常願意提供現金折扣，一般而言，現金一次付清通常能享有約5%優惠。例如汽車商雖常以零利率作促銷，現金價卻能享有5%折扣，「零利率」的迷思不攻自破。

提前付款優惠：愈不景氣，賣家愈希望應收帳款「先入袋為安」。為了鼓勵客戶提早付款，並適時解除自己的現金壓力，供應商願意提供不同期限的提前付款優惠。

檢視帳單正確性：「百密常有一疏」，交易帳單處理亦然，平均每萬筆會有一筆錯誤。付款前，仔細檢查帳單、發票、交易紀錄和付款歷史，才不會多付帳款，甚至付了不存在的款項。

若無優惠就不需提前付款：如果供應商沒有提早付款的優惠辦法，大可不必放棄銀行的利息收入。常見企業員工為了省事，付款日未到的款項，卻與其他帳款一起出帳支付。

此外，企業現金流量不幸吃緊時，在不增加成本下，可要求延長應付帳款期限、以信用卡支付或分期支付等，以免入不敷出。

精明的企業即使握有可觀的現金，也常竭盡所能的延長交易付款期限和尋求更優惠的付款條件，以善用手中的現金，大玩「錢滾錢」的遊戲，讓每一分錢在進入別人的口袋前，發揮最大「錢」效。

（作者是ERA穀業國際組織亞洲區負責人暨中華穀業總裁、中華成本管控學會理事長。www.expense-reduction.com.tw）