

证券论文：销售人员如何对客户进行信用调查？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/42/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E8_AE_BA_E6_c33_42285.htm 当前我国的信用环境相当严峻，失信事件时有发生，“钱敢借敢用敢不还”、“欠款有理、欠款致富、欠款出业绩”、“废债有偿，赖债有功，逃债有理”等在社会风靡。在这种社会风气下，你公司进行信用调查，不失为控制赊销风险的一种重要方法。信用调查是现代化企业经营管理中一项十分重要的内容，信用调查工作又是一项基础性工作。通过资信调查工作，能了解投资对象（包括投资环境）或合作伙伴的事实真相，藉以判断其信用的优劣，并作为决定授信或合作与否的重要参考依据。在整个贸易过程中，贸易活动之前的资信调查工作固然重要，但对于在贸易活动中和贸易活动后的资信调查工作也是必不可少的。因为在贸易活动中和活动后仍有各种信用风险的存在，诸如受信人（债务人）的倒闭、欺诈、经营不善而破产或故意赖帐等，致使授信人（债权人）蒙受无法收回货款、帐款、货物或其他财物的损失。因此，为防患于未然，减少或避免这些信用风险的发生，有必要在贸易活动中和活动后开展资信调查工作，以了解对方最新的信用状况。只有这样，才能运筹帷幄，稳操胜券。资信调查应力求全面了解被调查企业的经营状况，一般来说应包括以下内容：一、企业概况。包括公司名称、地址、电话、传真、邮编、企业性质、业务范围、员工总数。通过以上这些资料，可以对企业有个大概的认识和了解。依据不同的企业性质可以制订不同的信用政策。比如说，对独资企业和股份公司就应区别对待。

独资企业是由个人出资成立的，企业的欠债和资产也就是出资者的欠债和资产，如果企业资产不足以偿债，出资者就要以个人的资产补上，这对债权人来说是有保障的。但这类企业的规模一般都不大，经济实力较薄弱，经不起大的风浪，故与之交易要慎重。而股份公司的成立，一般对其资产、利润等方面都有一定的条件和要求，因此与这类公司交易，有坏帐的机会较少。

二、历史背景。包括成立日期、注册机关、注册资金及号码、历史沿革、股东/股份、上级主管部门。有了这些资料，首先可以判断出企业是不是合法成立的，即其合法性。另外，通过企业的注册资金可以估计企业的规模大小。从企业的历史沿革中可以看出它过去的经营与变化。比如股东是否有过变动，业务范围是否有过变化，如果有，则应考察变动的原因是什么。同时，公司经营历史的长短也是其经营水平的一个标志。如果公司有较长的经营历史，那么该公司就应该有比较丰富的经营经验，较高的经营管理水平，也会有较稳定的供货渠道和销售渠道，与这样的公司做交易可以放心一些。还有一个重要线索，即股东的背景资料（包括基本情况、个人简历等）和他们各自所持有的股份。一个股东持有的股份越多，他对企业的控制权就越大，特别是中小型企业，大股东往往同时也是企业的经营者，对他们的了解显得尤其重要。另外应注意的一点是企业的主要股东是否还投资于其它企业，这些企业经营状况如何，特别是独资企业或无限合伙企业，其股东负无限责任，如果他们所投资的某一个企业发生欠债、破产等情况，他们的其它企业就可能受影响。除此之外，还能了解所有股东的学识、经验以及健康状况等情况。这些资料看似简单，但若透过现象看本

质，对现有资料进行分析则可看出股东的这些基本情况对企业的经营和发展有着至关重要的影响。因为股东是企业的经营管理者，他们要决定企业的经营方针，制订企业的发展战略，指挥管理企业的全部经营活动，对一切重大问题做出决定。不难看出，他们的学识、经验直接影响着公司的经营思想和经营手法。一个成功的经营管理者往往学识渊博、经验丰富、为人正直、守信用、有较强的组织和领导能力，且社会关系广泛。

三、管理人员。包括企业最高权力机构、法定代表人、董事长、总经理、副总经理等的姓名、教育背景、工作经历、组织机构。一个企业能在稳定中求发展，主要在于公司本身组织健全、人事安定、有精明强干的经营领导，这样才能使公司步上坦途。假如企业经常改组，董事长及总经理时常易人，表明该企业人事紊乱，经营政策摇摆不定，一旦与这样的企业做交易，就应密切注意其动态，以做参考。

四、是财务状况。包括资产负债表、损益表、财务比率分析。财务分析是很重要的信用信息，通过对企业财务状况的分析，可以预测潜在的信用风险。从损益表中可看出企业的赢亏情况，这是企业经营是否成功的重要标志之一。企业的资产管理和融资结构则从资产负债表中体现出来。从资产负债表的分析中可看出企业资产的种类分布是否合理，债务和权益各自所占的比例，以及债务的组合是怎样的（短期还是长期，银行债务还是应付帐款）。据此能大致预测出企业在应收帐款到期时是否有能力付款。财务比率分析是用财务报表的不同项目的比率关系来评价企业的财务状况。通过这些比率，如投资报酬率、销货报酬率、平均收款周期，可以衡量出企业的经营效率以及企业对应收帐款管理的有效程度。

五、银行

往来。包括企业开户银行及帐号。按规定，企业资金往来帐户只能有一个开户行和一个帐号，如是进出口企业，则还另有一个外币帐户和帐号。六、是经营状况。包括主营、兼营范围，主要产品及产量，原材料采购，产品销售区域，购买及销售付款方式，企业商业信誉，主要供应商的名称，电话，附属企业基本信息，员工状况，办公环境及面积。七、发展趋势调查。主要是了解客户近期是否会扩大生产规模，是否会上新的设备，是否会转产等等。这些都是我们降低合作风险和扩大合作范围和深度的重要依据。从以上信息可看出企业经营的是何种业务以及业务的多样性；企业有无稳定的供货来源；产品或服务的市场分布如何，是地区性的、国内的，还是国际的；办公、地理位置条件如何；员工工作紧张程度如何……。所有这些都能反映出企业的经营水平和经营状态。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