

集团公司应收帐款管理的探讨 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/70/2021_2022__E9_9B_86_E5_9B_A2_E5_85_AC_E5_c44_70562.htm

集团公司是指拥有其它公司达到决定性表决权的股份，而行使控制权或从事经营管理的公司，集团公司也称母子公司。应收帐款是企业因销售商品、产品、提供劳务等，应向购货单位或接受劳务单位收取的款项，其主要目的是为资金不足的买方提供一种信用。目前我国许多企业因应收帐款居高不下造成资金周转不灵，严重影响了经营发展。尤其是集团公司，因其销售规模大、组织结构复杂、管理链条长、内部控制难度大。集团公司巨额应收帐款的成因很复杂，从产品交易的全程看，它是由于信用管理薄弱而使信用决策失败造成的；从管理角度讲，它是由于对应收帐款持有水平的疏忽引起的；从内部控制来说，它是因为对整个交易过程的无效控制导致的。成熟的市场经济已验证，实施信用管理是防范应收帐款风险的有效办法。

一、集团公司应收帐款管理的长期、有效、规范的手段是实施信用管理 现代市场经济本质上是信用经济，信用关系或信用方式已构成社会经济运行的主要形式。企业若没有一个完善、有效的信用管理体制和政策，将缺少足够的市场竞争力。目前我国的信用管理仍处于薄弱环节，但随着市场经济的深入发展及我国加入WTO后，经济运行方式将逐步向规范的市场经济靠拢。故而我国大中型企业都应未雨绸缪，率先采取信用管理模式。概括说来，信用管理就是企业为了增强信用能力、控制交易中的信用风险而实施的一整套业务方案、政策以及为此建立的一系列组织制度。它是市场营销、财

务管理和信息管理相互交叉的一个管理领域。（一）集团公司信用管理模式 集团公司拟实施两级信用管理模式。母公司可单独设立信用管理部门，作为公司中层管理机构，其职能是计划、组织、指导、协调、监督集团公司的信用管理。其子公司、分公司、其它相关企业（以下统称子单位）都应单独设立信用管理机构，子单位信用管理机构的主要职能就是在母公司信用管理部门的指导下做好客户信息管理、客户信用分析、应收帐款管理、追帐管理四方面工作，并在此基础上强化信用决策，其主要目的是增加销售、加速现金周转、减少贷款、改进客户关系等。（二）子单位信用管理内容 1. 客户风险管理（1）客户信息收集 全面、准确的客户信息是对其进行资信评级和信用额度审批的依据，是企业信用管理的基础。客户信息主要包括以下几个方面：1）基本信息。主要是客户的注册记录及相关信息；2）发展史。包括客户的历史进程、重大变更事件、近期大事记；3）组织管理。包括客户的股东结构、组织结构及主要管理人员背景；4）经营状况。主要包括客户主营业务、主要供应商及付款方式、产能产量及品牌、销售及收款方式、经营场所及人员情况；5）财务状况。包括客户的财务报表和重要财务比率分析；6）信用记录。包括客户在银行、法院的公共记录，交易付款记录和同行评价等；7）内部评价。它是企业销售人员及其它相关主管在与客户的长期接触中对客户全面评价的总汇；8）实地考察。对客户进行实地考察获得的信息和印象；9）行业分析。包括行业的产品概况、产品需求、竞争环境、经营管理、付款惯例、坏帐情况、利润水平、清偿能力、资本结构、资本报酬率等。子单位可据此建立客户信息库。 目前我国的资信渠

道还不够健全，子单位可从下列途径获取客户信息：1) 对客户
的必要文件资料或证明进行审查；2) 对客户实地走访；3
) 与客户的同行进行信息交换与沟通；4) 通过大众传媒收集
信息；5) 通过行业主管部门、行业协会和政府其他相关部门
收集信息；6) 聘请各类咨询机构、评估公司对客户进行资信
调查。（2）资信评级，选择客户子单位信用管理机构对客户
信息进行汇总、整理、分析、归档，并利用信用分析模型
对客户的资信进行评级。常用的信用评价模型有两种：第一
种方法根据"5C"系统进行判定，即：品质（Character），指
顾客的信誉，即履行偿债义务的可能性，常被视为评价顾客
信用的首要因素；能力（Capacity），指顾客的偿债能力，即
其流动资产的数量和质量以及与流动负债的比例；资本
（Capital），指顾客的财务实力和财务状况；抵押（Collateral
），指顾客拒付款项或无力支付款项时能被用作抵押的资产
；条件（Conditions），指可能影响顾客付款能力的经济环境
。子单位可选择一些能够反映客户偿付能力的有代表性的财
务指标及其它反映客户自身特征、行业特点的非财务量化指
标，通过设定不同资信好坏程度的评价标准来获得客户的资
信评级分数。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