

防范应收账款风险的三道“防火墙” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/81/2021_2022__E9_98_B2_E8_8C_83_E5_BA_94_E6_c48_81251.htm

物流企业在社会经济中的中介地位和特有的经营模式，决定了其在买方市场的大环境下以赊销作为其经营的主要方式和管理的的重要内容。在现有的条件下应收款项所有权属于企业，但其主动权往往由债务单位控制。因此，应收款项已演变成了一种财务风险。企业的应收账款居高不下，其实质就是潜在的坏账“黑洞”。据国家统计局统计，我国企业平均无效成本是销售收入的14%。这意味着一个销售额在1亿元的企业，仅坏账、拖欠款损失和管理费用三项就白白耗掉了1400万元。据中国物流信息中心披露，2003年，我国物流产业继续保持高速增长，但物流总成本却有待降低。2003年全社会物流总值达295437亿元，同比增长27%（按现价计算），明显高于同期GDP的增长速度。全社会物流总成本为24974亿元，同比增长13.6%，较同期物流总值27.5%的增长速度低13.9个百分点。其中：管理成本为3570亿元，同比增长7.3%。在物流企业的管理成本中，绝大部分为企业赊销商品（应收账款）的代价。因此，对物流企业而言，加强应收账款管理已成为当务之急。面对应收账款的风险，物流企业可通过信用管理体系设立三道“防火墙”，防范风险。第一道“防火墙”事前评估企业在设定某一新客户的信用标准时，往往先要评估它赖账的可能性，即它的信用品质。这可以通过“五C”系统来进行监控评估。1. 品质[Character].即履行偿债义务的可能性。企业必须设法了解顾客过去的付款记录，看其是否具有按期如数付债的一贯

作法，与其他供货企业的关系是否良好。这一点经常被视为评价顾客信用的首要因素。

2.能力[Capacity].能力指顾客的偿债能力，即其流动资产的数量和质量以及与流动负债的比例。主要通过客户的会计报表这个商业语言，即资产负债表中的资产负债率、流动比率、速动比率、现金比率进行分析。顾客的流动资产越多，其转换为现金支付款项的能力越强。同时，还应注意顾客流动资产的质量，看是否会出现存货过多过时质量下降，影响其变现能力和支付能力的情况。

3.资本[Capital].资本指顾客的财务实力和财务状况，表明顾客可能偿还债务的背景。主要通过客户资产负债表中的实收资本（注册资本），以及资产总额进行分析。

4.抵押[Collateral].企业签订赊销合同时附有抵押条款。当顾客拒付款项或无力支付款项时能被用作抵押的资产。这对于不知底细或信用状况有争议的顾客尤为重要。一旦收不到这些顾客的款项，便以抵押品抵补。对此需关注：其一，资产负债表中的“其他长期资产”项目的数额，防止冻结资产。其二，分析会计报表附注，防止已被抵押过的资产充数。

5.条件[conditions].条件指可能影响顾客付款能力的经济环境。比如，万一出现经济不景气，会对顾客的付款产生什么影响，顾客会如何做，等等。这需要了解顾客在过去困难时期的付款历史。用“四比”方法分析，即企业的实际与其过去、最好水平、预算水平、行业平均水平的比较。在企业了解一个潜在客户相关的信用资料并认为值得与其合作且风险在可控的范围内之后，才会进一步商谈合作的意向和合作的具体条款。然后通过企业规定的合同审批流程，各部门在明确的职责范围内对合同和客户进行综合评审。例如，运营部将从收益的角度对合同

的价格、毛利率等进行评估，如果认为没问题，运营部经理签字确认；第二步交由财务部审查，主要是评估回款周期是否合理，如果没问题，由财务部经理签字确认后交给销售部进行下一个环节的审查；销售部对此进行法律风险评估，主要审查合同条款有没有法律陷阱，是否公平，万一不能合作，退出的风险和退出成本有多高，由销售部经理签字确认后交给主管副总经理审查，最后由总经理审查确认。三个部的部长和两位正副总经理共同组成合同管理委员会，对于合同可以“一票否决”，除非重新与客户沟通，争取调整相应条款以有效控制企业的财务风险。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