



热门文章

用多元线性

间借贷利率

何加强会计

国外汇储备

国次贷危机

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

[2008年12月] 国际货运代理企业应收账款的信用管理

【字体 大 中 小】

作者: [严哲] 来源: [本站] 浏览:

何谓国际货运代理(简称国际货代)?随着国际贸易的日益活跃和运输方式多样化发展,在易交流中,单一的贸易经营者或单一的运输经营者都没有足够力量亲自处理每项具体业务,委托代理人为其办理一系列商务手续,避免货物在运输、交割时的信用风险。在此背景下,代理业务应运而生,基本特点是受委托人委托或授权,代办各种国际贸易、运输所需业务,定报酬;或作为独立经营人完成并组织货物的运输、保管等业务。

改革开放以来,我国国际货运代理业经过20多年的发展,已经进入了一个崭新的历史阶段。加入WTO后,国际货运代理市场的竞争日趋激烈,货代企业的生存和发展必将面临更加严峻的挑战。代企业为保持和扩大市场占有率,大量运用商业信用提供服务,造成应收账款不断增长,严货代企业的现金周转及财务状况,财务风险也随之加大。于是,如何加强对应收账款的信用高资金使用效率,防范坏账风险,已成为各货代企业当前不容忽视的重要问题。

一、国际货代企业应收账款的成因

(一) 缺乏风险意识

近几年来,国际货代行业发展异常迅猛,加剧同业间的竞争。有些企业为了扩大和保持原有额,缺乏风险意识,对货主资源信息缺少系统化、科学化的集中统一管理,风险意识淡漠、不清。在未事先对客户的资信状况了解和对应收账款风险有效控制与管理的前提下,为争取目通过赊销方式作为扩大市场的重要手段,从而形成应收账款。

(二) 应收账款管理制度不健全

企业信用管理不力,应收账款缺乏完整的管理制度,销售部门与财务等部门工作脱节、缺乏方面销售部门盲目地对信用不好的企业赊销,另一方面财务等部门由于不了解交易细节和客无法控制应收账款的收回,使得应收账款大幅增加。加上追讨欠款工作不力,导致欠款难以因而形成应收账款。往往在应收账款出现问题时业务员仍存有侥幸心理,凭主观经验,而不取有效的措施,失去了避免风险的有利时机和主动地位,造成更大的损失。

(三) 片面追求销售额

大部分国际货代企业片面追求业务规模,单纯实行以揽货奖金为特点的激励机制,忽视以货制为主的约束机制。销售部门为了完成销售指标,只注重业务箱量,为揽取货源不顾自身实放账,而不关注应收账款回收情况。对于一部分存在坏账风险的应收账款,即使公司要求相权负责催收,但由于没有提前防范,大量款项仍无法及时、全额收回,造成坏账损失。

(四) 市场竞争加剧

近几年来,国际货代同业竞争加剧。再加上货代企业一直是先提供服务后结账,运费代垫(易)是一种普遍现象。企业处于买方市场的被动局面下,赊销几乎成为同行业竞争采用的普式。因此,应收账款也必然随之增加。很多客户拖延付款或改为采用承兑汇票结算方式,有履行合同时运输完成后一个月支付运费修改为运输完成后三个月支付;或修改为运输完成允许开发票,开了发票后三个月付款。客户经常寻找各种借口,如以单证手续不齐全、运输务质量问题为理由,拖延开发票的时间,从而达到拖延付款的目的。还有些客户违反合同的款时擅自将现金支付改为6个月到期的银行承兑汇票。

二、应收账款信用管理的措施

企业必须树立“没有现金流量的利润不是利润”的原则进行应收账款的信用管理,始终把资在首位。建立健全专门的信用风险管理职能,专业化地承担货主风险控制和应收账款管理职以信用管理为核心,对应收账款实行事前、事中和事后的全过程控制,将企业的业务、财务理有机地结合起来,构建一个完整、科学地经营管理体系。这就是我们要推行的应收账款信

(一) 事前控制

1. 建立客户档案,开展信用评价。由于企业原先存在内部各部门之间缺乏必要、有效的沟通,某些部门和销售人员将货主信息据为己有,货主信息零散;对已有的货主信息未进行及时的更新和修正,导致货主档案信息陈旧等问题,因此企业首先必须深入细致地做好客户的资信调查,收集客户的企业性质、法定代表人、注册资金、财务状况、经营规模、信誉等资料,建立客户档案,为信用评价提供相对完整和科学的依据。对已获资料进行分析,制定出一套合理的信用政策和信用标准,据以评价客户等级,决定是否给予客户信用。

2. 制定信用额度,控制应收账款规模。企业应根据客户的信用标准的评定情况,确定赊销金额的大小和期限的长短。对符合信用标准的客户可以采取放宽应收账款的信用政策,对于不符合信用标准的客户尽可能减少与其发生赊销行为,这样既能保证维护优质客户,又能减少企业坏账的风险。

3. 建立业务台账制度。建立业务台账制度是应收账款风险管理所必需的,先进的业务系统是应收账款风险管理的有效工具之一。国际货代业务操作环节多、费用项目杂、结算周期长、在结算时容易出现错误,实施业务操作系统后,按单票核算收入、成本可以明细列示,应收款项的收取、成本费用的支付都能及时地反映出来,这样无论是业务、财务还是公司经理层都可以随时掌握客户的付款动态,可以做到心中有数。

4. 完善公司内部分工,明确岗位职责,责任落实到位。为大力推进全程信用管理模式,成立应收账款全程信用管理专题项目组(由总经理、财务经理、财务人员、商务人员、操作人员组成)。同时建立应收账款岗位责任制,明确岗位职责和操作流程。将企业的业务、财务和信用管理有机地结合起来形

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The World MONEY SHOW
Uniting the Global Investment Community

insights... investment boutique discover

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The World MONEY SHOW
Uniting the Global Investment Community

insights... investment boutique discover

成“合力”，加强对应收账款的管理。

(二) 事中控制

1. 建立信用额度动态管理和预警机制管理。国际货代企业应建立信用额度动态管理和预警机制管理，从而有效地控制企业赊销规模和风险。根据业务系统中显示的客户付款情况，及时提示各销售人员加强催收运费。每月10日由信用评估小组对客户信用情况进行综合评估。商务部随时对客户信用情况予以监控。如果客户的应收账款达到限额或超期应收账款，就必须通知业务督促客户付款并通知相关部门通过滞留提单、核退、停止定舱等手段限制这些逾期客户。

2. 为了使企业制定的赊销额度能够有效控制，企业必须建立应收账款分级审批制度。应收账款管理的主管部门将赊销限额下达给各部门经理和业务人员，限额以上要报总经理审批。由此，业务人员就会减少签署赊销合同的随意性。业务人员提供赊销信用时，应该按照成本效益的原则，分析计算提供信用带来的收益是否大于由此形成的损失，如年收益大于损失，即有期望收益，可以提供赊销信用；反之，如年收益小于损失，则不能提供赊销信用。

3. 健全对销售人员的考核兑现指标。为防止销售人员片面追求业务量而滥用赊销手段，公司对销售人员的考核，既有业务量的指标，也有到账率的指标，而且必须以全额到账作为兑现奖励的先决条件。如果销售人员有逾期半年的应收账款，公司将令其暂停销售，而专门负责催收由他自己造成的应收账款。完成催收任务，可回原岗位工作；完不成任务，公司将根据情况予以处罚并追究其相关经济损失。由于在考核奖励体系中强调了到账指标，销售人员对赊销手段的利用、赊销对象的选择将会慎重对待，对应收账款的催收也会比较有效。

(三) 事后控制

1. 建立应收账款催收制度。公司专门成立商务部加强应收账款的催收，公司账龄长短和欠款金额的大小，制定出可行的应收账款催收制度，采取灵活多样的催讨方式（如书信联系、电话联系、上门催讨和诉讼法律手段等方式）催讨货款，以设法尽快收回欠款。

2. 定期对应收账款信用管理进行分析。每周一上午召开应收账款全程信用管理专题会议，对一周来公司应收账款、信用额度、资金回款等执行情况进行总结与分析。对取得的成绩进行总结，对出现的问题制定相应的对策，落实专人，采取有效措施予以解决。

3. 实行责任追究制。明确“销售人员为应收账款第一责任人”，应收账款管理必须与业绩考核挂钩。对于造成款项无法收回的，公司将追究相关责任人的责任，并责令其赔偿，情节严重的将追究其法律责任。

4. 保留书面材料，维护合法权益。公司应当定期或至少每年年末通过书面的方式与客户核对应收账款未达明细及余额，避免发生差错，并保存好有关业务及费用确认资料，确保债权法定追索权的延续，维护我们的合法权益。公司对逾期六个月的应收账款一律走法律诉讼途径。

总之，国际货运代理企业要在日益激烈的市场竞争中生存与发展，必须要加强风险防控意识，制定合理的信用政策，控制应收账款规模，深化应收账款的管理。企业只有在事前、事中、事后对应收账款实行全程信用管理，才能够使应收账款保持在合理的水平下，使其对企业自身的生存发展起到积极的促进作用。

(作者单位：江苏时运国际货运有限公司财务部)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...



笔名:



评论:

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例:

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事法律责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融

XML RSS 2.0



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: 经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦