

试论产品出口型企业应收账款管理

文/吴玉

应收账款是由于商品和服务的交付以及在一般商业活动中扩展信用而造成的顾客拖欠公司的款项，是企业一项重要的流动资产。由于商业竞争的原因，赊销已成为现代企业促进销售、减少存货的重要手段，因此应收账款管理成了企业财务管理中的一项重要内容。对所有企业而言，企业应收账款管理的核心就是要确定一个最佳信用政策，使其增加销售所产生的边际利润超过增加应收账款投资的边际成本。应收账款投资成本主要包括应收账款的机会成本、管理成本、坏账损失缺口资金的组织成本和税款利息等。

(1) 应收账款的机会成本是指企业的资金由于占用在应收账款上而不能用于其他投资时所丧失的潜在收益，如当投资于有价证券时可能获得的红利收入。应收账款机会成本的大小通常与企业维持赊销业务所需要的资金数量、资金成本率或有价证券利息率有关。通常情况下：

应收账款机会成本 = 政府债券利率 × 应收账款总额

当然如果将该资金投放于其他渠道，则企业期望报酬应大于投资政府债券的预期收益，该期望报酬便形成应收账款的投资机会成本。

(2) 应收账款的管理成本

应收账款的管理成本是指企业为管理应收账款而发生的费用支出，主要为收账费用和调查费用。如果通过司法途径解决欠款争端，收账费用还包括仲裁、司法程序中发生的相关费用。

(3) 坏账成本

是指应收账款因某些原因无法收回而给应收账款持有企业带来的损失，一般同应收账款数量成正比。

(4) 应收账款的管理成本除了以上三项基本内容以外，还有一项就是税款利息，产品销售在确认销售成立时既已负有纳税义务，企业必须依法及时缴纳相关税费，但销售产品的款项却未能及时收回，给企业造成了提前纳税的事实。另外对于资金状况不佳的企业，还可能会造成缺口资金的资金成本，当企业应收账款占用过大，造成现金流入小于现金流出时，为了持续经营，企业不得不重新筹措资金投入运营。这样企业就必须承担筹资的相关费用。

(5) 对于产品出口型企业，应收账款成本还有一项重要内容就是外汇风险。外汇风险一部分直接反映在会计的“汇兑损益”账户中，汇兑损益是在持有外币货币性资产和负债期间，由于外币汇率变动而引起的外币货币性资产和负债的价值发生变动所产生的损益，同时也可导致企业资产的流入或流出。另外一部分隐性外汇风险虽不直接体现在“汇兑损益”账户中，但确实对企业造成实际影响，比如从合同签订(或价格谈判完成)到实际完成货物交付出口方实现收入这段期间，虽然会计核算上没有产生“汇兑损益”，但若汇率发生变动，势必会对企业应收、应付项目和项目收益产生实际影响。这是因为在价格谈判中，出口方一般是依据当时的汇率水平做出的价格决策。下面举一例子加以说明：比如某一出口企业，2006年1月1日与一外商签订了一机械产品出口合同，合同价USD1000万，交货期2006年10月1日，2006年10月20日外商验收后按合同要求支付USD500万货款。2006年1月1日、10月1日、10月20日美元对人民币汇率分别为8.0702、7.9087、7.8995。若不考虑其他因素，2006年10月1日--20日汇兑损失体现在“汇兑损益”账户，但2006年1月1日--10月1日的汇兑损失就不能在会计核算上反映出来。

应收账款成本常常为企业带来经营方面的风险，因此企业必须加强对应收账款的管理，以使应收账款在规避风险的同时，最大程度上发挥对企业的功用。

1. 确定信用标准。信用标准是指客户获得企业的交易信用所应具备的条件。如果客户达不到信用标准，便不能享受企业的信用或只能享受较低的信用政策。企业管理部门与销售部门应联合对客户进行资信调查，特别对大宗出口合同在必要时通过权威机构进行详细调查，建立起尽量详细的客户档案，对欠款余额进行不同信用等级的分组归类，分别分析和确定回收难度，预测回收金额并制定回收计划，不能盲目为了扩大销售而放宽信用政策。在难以取得国外客户资信情况时，对于大宗出口合同，可以采取代理方式出口，以降低风险。

2. 加强企业内部管理，建立健全内控制度。应收账款内控制度应包括编制销货通知单、批准赊销、发货开票、收款、坏账处理、内部审计等。建立健全良好的内部控制制度，是企业对应收账款进行管理的前提。在组织上，建立财会、业务、风险、法律等部门共同参与的应收账款管理部门或委员会，可以是临时或永久性的；在业务交易上，实行交易审批程序，防止总经理或业务员单独控制业务的情形，企业应对交易审批程序执行情况定期进行监督检查；在付款程序上，实行总经理和

财务双签制度，保证企业的每一笔支出都正常和有记录；在结算方式上，考虑两个方面：既从自身角度出发，安全、及时地收回全部货款，保证企业的资金周转和应收账款的周转率，又从客户的角度出发，选择的结算方式应具有竞争力，目标是在两者之间进行权衡。

另外，财务部门还应在应收账款对账制度、大宗合同的评审、坏账准备、会计处理等方面进行严格的财务监督检查，避免坏账发生。

3. 在以前欠款尚未付清之前，不应继续给客户信用。或停止发货，或要求预付全部货款，或要求其开信用证。同时，销售人员对于账龄较长的应收款项做好协调催收工作。

4. 将应收账款转换为应收银行承兑汇票。将商业信用转化为银行信用，降低应收账款风险。

5. 通过银行保理业务利用应收账款进行融资

应收账款保理业务更多的是主动地将应收账款视为一种资源进行投资融资，而不是被动地将它看作负担。

国际保理 (international factoring)，又称国际付款保理或保付代理，是商业银行或其附属机构通过收购货物出口债权而向出口商提供坏账担保、应收账款管理、贸易融资等服务的新兴综合性金融服务。它可在一定程度上缓解企业资金需求压力，加速企业资金周转速度，而且在出口贸易中利用国际保理业务由于进口保理商的介入和提供信用担保，可以使出口商在赊销的方式下，消除由于对进口国催收账款的法律和实务缺乏理解带来的困难和风险，还有利于出口竞争，可以说是一种良好的国际贸易结算方式。对于新的国外客户，在客户资信状况难于取得的情况下，最好采取无追索权的保理业务。

6. 外汇风险防范是外币资金管理中的重要内容之一，良好的外币资金管理不仅可以避免风险，还可以优化企业的资产结构和质量。所以外汇风险防范在企业的日常经营管理和财务管理中占着重要位置。

因此在汇率变化较大的情况下，出口企业在首先在签订合同时要提前考虑汇率风险，根据国际贸易顺差或逆差、货币供应量、利率等因素准确预测汇率变动的趋势，在出口贸易中尽量选择硬币或具有上浮趋势的货币作为计价货币，还要选择安全及时的结算方式，例如即期L/C；其次要运用银行开展的外汇套期保值业务来规避此风险。

套期交易是目前国内外涉外企业广泛使用的确实可靠的避险形式，可以把国际汇率变动的风险转移到国际金融市场。套期交易运用的金融工具主要有远期外汇交易、期货、期权。

出口企业在外汇市场上进行远期外汇交易目的是为了避开在货物成交到支付款项期间内因汇率变动而遭受的风险。当出口企业在未来要支付或收入外汇，并已预测外汇汇率要发生变动时，则签定一个协议，规定在未来按照远期汇率交割一笔外汇，数额与货款相等，确保公司的外汇数额的价值。

期货交易与期权交易。金融期货交易的实际操作和具体做法与远期交易基本相同，也是根据目前约定的远期汇率在将来到期日办理交割的一种避险交易。所不同的是：远期交易中多以实际外汇收支需要为基础，而外汇期货通常可以不需要实际外汇收支为背景；远期交易按照企业实际外汇收支确定交易金额，而期货交易则是以标准化合约标的物，可以不断对冲，金额难以与实际需求完全吻合；远期外汇交易，事实上只是到期外汇交易在交割时间上的延长，性质仍属现货交易，而外汇期货则是一种衍生的交易工具。此外，出口企业可与办理期权交易的外汇银行签订一份期权合同，规定享有在某一时间以商定的价格买入或卖出某一种外币的权利，但并不承担义务。出口企业在经营出口业务时，如计价外币预计会下跌，则卖出看跌期权，若在合同期满时，计价外币汇价下跌，即市场价格低于协定价格，则卖权所有者可按协定价格结汇，若计价货币上升，则可放弃出售权而按市场价格结汇。

外汇风险防范的综合方法主要包括BSI（借款-即期合同-投资法）和LSI（提前收付-即期合同-投资法）两种。这两种方法实际是上述几种方法的综合利用，同时也是因为某些方法必须与其它方法相互配合，才能消除全部风险。

7. 在出口风险特别大的情况下，可考虑投保出口信用保险。

出口信用保险 (Export credit Insurance) 是指国家为了推动本国的出口贸易，保障出口企业的收汇安全而制定的一项由国家财政提供保险准备金的非赢利性的政策性保险业务。主要承保一般商业保险公司不愿意承保的商业信用风险和国外的政治风险。

8. 现金折扣政策。现金折扣是企业对客户在商品价格上所做的扣减，向客户提供这种价格上的优惠，主要目的在于吸引客户为享受优惠而提前付款，缩短企业的平均收账期。另外，现金折扣也能招揽一些视折扣为减价出售的客户前来购货，借此扩大销售量。但是采用现金折扣，引起价格折扣损失，使企业增加了成本。在确定该项政策时，应考虑折扣所带来的收益与成本孰高孰低，如果折扣带来的收益增量大于成本增量，应给予现金折扣，否则，应放弃给予现金折扣。

总之，产品出口型企业应收账款管理是一项系统性的管理活动，同时要坚持原则性与灵活性相结合的原则，从成本和收益两方面确定管理对象和管理重点，充分发挥应收账款管理的整体效率，既确保经营成果，更要避免蒙受呆账损失，促进企业健康发展（作者单位：南阳二机石油装

相关链接

海外油气勘探开发项目风险分析与评价指标体系研究
分析我国国际收支不平衡的成因和对策
我国对外直接投资的问题与策略选择
中日经贸合作发展态势分析
论我国软件外包服务贸易
试论产品出口型企业应收账款管理
从国际贸易链分析贸易便利化的必要性
我国企业跨国经营面临的机会与威胁分析
我国肉制品行业出口中的质量安全问题探析

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心