

作为企业流动资产的重要组成部分,应收账款管理直接影响企业营运资金的周转和经济效益。近两年来,应收账款回款难一直是困扰企业,尤其是制造类企业的主要问题,在经济下行期这个矛盾更加凸显。

应收账款动态管控

■ 刘晓翠

应收账款是企业销售产品、商品、提供劳务等过程中,向客户收取的款项和代垫的费用。作为企业流动资产的重要组成部分,应收账款管理直接影响企业营运资金的周转和经济效益。近两年来,应收账款回款难一直是困扰企业,尤其是制造类企业的主要问题,在经济下行期这个矛盾更加凸显。为此,如何监控应收账款以及如何处理企业的不良债权等问题,越来越受到企业的关注和重视。

应收账款难题

应收账款对企业经营的影响主要有以下两个方面:一是应收账款总额的高企,使得经营性现金流被大量挤占,从而影响企业的经营效率;二是逾期账款在资产比重中日益上升,也将计提的坏账准备逐年增加,同样会降低企业的资产质量。据统计,在市场经济发达国家,企业逾期应收账款总额一般不超过 10%,而在我国,这一比例却高达 50%以上,而且账款拖欠期平均达到 90 天左右。一般而言,应收账款拖欠时间越长,就越难以收回,而一旦形成呆账、坏账,则会严重影响企业的经济效益。为了避免出现危机,企业除避免制订过度激进的发展战略,在应收账款方面,同样亦需要加强风险管控。例如,“家大业大”的上海电气集团,就把控制风险尤其是防范应收账款风险,作为财务管理的重中之重,其建立的应收账款管理体系具有以下四大特点:

突出重点。关注逾期三个月以上的应收

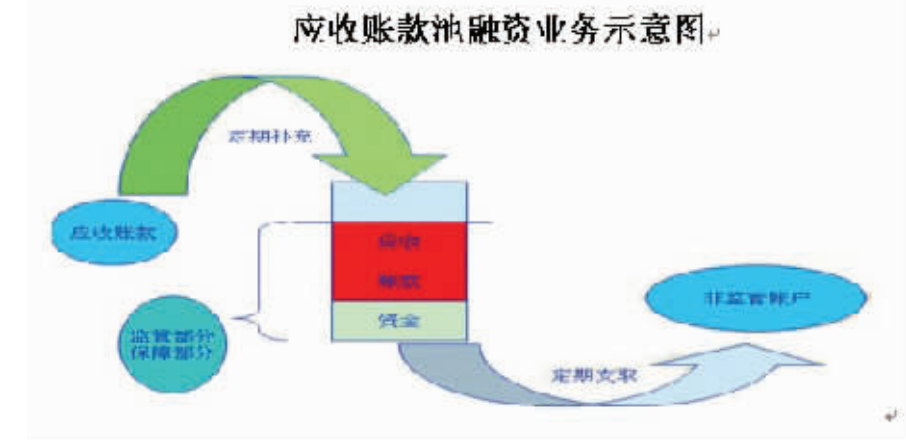
账款,特别是对资信等级较低的客户进行重点关注;并将应收账款的管理集中在风险最大的客户与款项上。简化流程。通过系统固化应收账款的管理流程,并定位项目负责人、收款责任人、责任部门接口人等,对款项回款全过程跟进;简化不必要的管理过程,提升催款效率。实时管控。每日动态更新系统应收账款和回款数据;管理层实时管控催款动态,进行必要的管理介入。

精细化管理。对每笔逾期超过三个月的应收账款进行单独跟踪,通过逾期原因描述、责任部门定位、具体措施跟进,做到对每笔款项的精细化管理。

应收账款动态管理

对应收账款的管理,要从简单的财务指标向客户信用、收款过程、内部管理等内容进一步深化。具体来看,应包括事前、事中、事后三部分的风险控制。以跨国公司梅特勒-托利多为例,其在应收账款管理方面颇有成效,就在于严格执行了事前、事中、事后的风险控制。在事前,梅特勒-托利多对客户进行分析、建档和评级,了解客户行业地位、资信状况、财务运营状况,结合项目情况和产品特点,并通过模型设定合理的账期;在事中,该公司会进行发货控制、到账情况监测等,对超过 30 天的欠款客户将进行锁单控制;在事后,公司对账龄进行监控,建立欠款催收管理制度、销售人员催款奖惩制度、收款专员绩效考核以及第三方催款制度。这些功能都可以在信用管理系统中录入、查询和分析。

“我们强调把大部分工作放在事前,



合同签署之前就完成了对客户的信用调查。我们有一套非常详细的管理流程,已经做了十几年,取得了非常显著的效果。”梅特勒-托利多中国区财务总监郑方顺表示。良友集团则进行统一的风险控制,要求下属企业根据经营规模、信用状况综合评定信用额度,通过财务信息化平台运行,避免不同企业对同一客户分别授信,由此规避风险。

面对应收账款难题,上海电气建立了应收账款动态管理体系,以此加强下属企业应收账款的过程管理,规范收款行为,减少坏账损失,同时防止应收账款管理过程中的各种风险。通过应收账款专项风险管理体系,管理层可以掌握集团应收账款的总体情况,包括账款总额和变动状况;并可以通过与竞争对手对标,了解行业应收账款情况,还可以深入了解具体款项的催款内容,例如谁在拖欠,为什么拖欠,企业能够做哪些事情,成效会如何等等。

上海电气的应收账款动态管理系统,是与全面风险管理相结合的。在应收账款动态关系系统上线前,应收账款的管理,主要通过指标分析加考核的方式进行,而在系统上线后,借助管理平台实施精

细化的过程管理,可以实时掌握应收账款的变动情况,形成财务和业务的一体化,提升应收账款的管理效果。

多部门协调

应收账款管理并非一个部门、一个模块的职能,而是涉及到全流程的风险管理,需要各部门相互协调,包括业务部门、财务部门、管理层等进行体系协作,共同解决问题。

财务人员根据企业特点制定详细的收款计划,针对滞期超过 30 天、60 天和 90 天的应收账款,列出明细,并且制订相应的催款手册,收款人员严格执行并及时反馈。

法律手段则是应收账款管理最后的守门人,企业的财务部门与法务部门共同制订收款销售合同,对于风险高的债务企业还需要做好法律风险防范,一旦出现逾期账款,债务人有明确还款计划或承诺的则要诉诸法律,追究法律责任,减少企业损失。

总而言之,只有明确权责,做到责任明确、分工具体、奖惩到位,将应收账款的回款情况、周转率指标与相关责任人的业绩考核指标挂钩,才能真正落实应收账款的全流程管理。

利率市场化趋势下财务公司的机遇与挑战



■ 胡萍

伴随着利率市场化大幕的拉开,利率的决策权将逐步交予金融机构,由其自己根据资金状况和对金融市场动向的判断来自主调节利率水平。面对新的市场环境,财务公司也开始着手应对这场没有硝烟的战争。在金融时报与中国财务协会联合组织的主题为“利率市场化趋势下财务公司的机遇与挑战”的座谈会上,各大财务公司高管各抒己见,分析新形势下财务公司的经营现状,展望未来的发展前景,共同商讨应对策略。

传统金融企业以利差为主要盈利点,利率市场化给各企业的管理带来了冲击,如何在利差收紧的同时增加盈利或是增加业务

量,则成为很多财务公司管理者们需要思考的问题。中电投财务公司总经理刘传东表示,“在利率市场化之前,我们关注的重点主要是业务量,现在还要考虑利率的因素。”经历了去年央行的两次调息,财务公司的利差普遍缩小很多,并且存贷款利率呈现出相反的变化趋势,中航工业财务公司副总经理刘敏对此作出进一步的说明,“去年两次调整存贷款利率的浮动幅度之后,利差通道收窄。存款利率大幅上行,贷款利率缓幅下行,使得经营面临双重压力。”

利率的市场化不仅缩小了利差、息差,还带来了利息的频繁波动,使得财务公司的经营风险进一步升级。中能财务公司副总经理杨波认为财务公司要走的第一步是“守”,防范未来 5-6 年内由于利率市场化带来的

流动性风险。只有在坚守住现有“战场”的优势,提升风险定价能力,方能进而针对集团所属行业成为产业的融资专家。而在风险管理方面,刘传东则认为这是新环境带来的机遇,有利于公司进一步加强利率的风险管理。由此可见,利率市场化不仅给财务公司带来了亟待解决的挑战,而且伴随着新的机遇。

与会的财务公司负责人普遍表示,在目前的监管政策和金融改革下,财务公司仍然需要面对很多挑战。其中之一就是在现有业务量接近顶面、利率变动时,财务公司如何更好地应对随之而来的利润的变动。刘传东认为财务公司下一步应该搞好产融结合,但由于一些重要业务开展受限,导致目前财务公司处于被边缘化的状态,利率市场

化开始后,地位的下降态势可能更加明显。面对如此不利的境地,财务公司需要凭借利率市场化,丰富企业的金融产业,使得公司的金融产品更加丰富。财务公司也试图从中间业务中寻求新的盈利通道,目前银行的中间业务的收益比例占到 20%,而财务公司只有 2%,可见财务公司在中间业务的盈利发展空间是很大的。除了在做好传统存贷款业务的同时,财务公司仍需进一步拓展投资面,国投财务公司副总经理李旭荣表示,公司下一阶段打算开始做定向的资产配置。刘敏则表示公司有意向开发理财性存款产品,希望有关监管部门放开政策,以保障财务公司未来推出结构性产品。

事实上,面对利率市场化这一必然趋势,财务公司势必要采取相应的措施予以应对。但前提条件是明确认识、准确定位。从集团角度看,集团需要改变管理和考核模式,将财务公司定位于提高财务管理服务、不以盈利为主要目的金融机构。业内人士普遍呼吁,财务公司应该是围绕为集团服务做文章,而不是为集团赚钱搞经营,集团可以尝试增加管理的多元化,将财务公司为成员单位的让利程度换算成考核指标,以减轻利润指标带给公司的经营压力。从自身角度看,财务公司首先应该摆正自己的地位,即服务集团是第一位的,处理好服务性、效益性和盈利性的关系。哈电财务公司副总经济师李煜还表示财务公司需要对自身进行再认识,“利率市场化初期变动可能会很大,震荡后就会趋于理性,市场供需双方的需求可以促使利率在一定的范围内波动。财务公司应把握好时机加快经营板块的建设,解放思想,将挑战转变为机遇。”

如何规避财务造假风险

■ 昱仁

多家企业都被指控财务造假,比如万福生科的现金交易体外循环虚增利润、中联重科的虚增订单等。对于投资者来说,在购买股票时规避财务造假风险是十分重要的,毕竟在投资的过程中“不求有功,但求无过”。不过普通的投资者都不具备财务分析的专业技能,有没有一些简单可行的手段来规避财务造假风险呢?其实是有的,这里就给投资者推荐几种简单的规避方式供参考。

从公司架构出发
挑选架构简单、业务单一的股票

在股票上市发行的过程中,发审委考量的一个指标就是企业架构和业务的复杂度。一般而言,如果公司的分支机构复杂,并且主营业务不突出,多半就会成为重点审核的对象。其实,同样的办法也适用于

投资者投资股票,中国的公司本身治理情况就不理想,如果它的机构设置又复杂,则会加大“藏污纳垢”的可能性。

贵州茅台前几年受到机构的追捧,也有其业务简单、关联公司较少的原因在里面。贵州茅台年报显示,其出资设立的公司数量为 5 个,长期股权投资仅有 1 项。

对于机构相对复杂的公司,投资者很容易忽略它掩盖利润并将利润进行隐蔽输送的事实。笔者就曾经接触到一家软件类的大公司,一直利用海外开设的公司操控利润转移。

从行业出发
经济低迷时,规避易发生财务造假的行业

行业造假风险几乎防无可防,在万福生科的案例中,连券商和会计师都接连“中刀”,普通投资者就更不用说了。一定程度上而言,某些行业天生就具有容易造假的特性,下面就简单罗列了一些存在

造假可能性的行业以及造假的原因:

在这些行业中,有些造假可以说是合理利用了会计政策,大打“擦边球”,比如日前媒体报道的中联重科疑似与经销商签订虚假订单,并在财务报告期后进行退回的事情。该类造假虽然明令禁止,但核查难度极大,在汽车销售行业、软件业、医药行业、通讯行业等均有类似行为,就连国外的大通公司也无法幸免。

虽有造假可能,也并不是说这些行业就都不能投资,而是说当经济周期陷入低迷时,要尽量避开相关衰退行业的股票投资。以银行股为例,目前估值接近 1 倍市净率,说到投资价值的确已经显露无疑,但正是出于机构投资者对于行业的谨慎,并未大规模投资,才有了目前的低估值。从中也可看出,即使企业并未进行任何的造假,投资者最好也要做到规避。

从投资策略出发
分散投资

如果你将大部分闲钱都投入股市,而且这部分钱又都投入一只股票中,那么这个风险敞口就太大了。不如将资金分散投资,即使是分散至 2-3 只股票,也能大大化解踩中“地雷”的风险。

在中国的股票市场,要想财务完全合规,几乎不可能,或多或少都会存在财务造假的事件。而在笔者过往的经年中,大部分财务造假事件都是通过举报结合专项调查的形式被揭发的。2011 年,国外做空机构 Citron 就曾指控中国多家上市公司财务造假,虽然截至目前都没有讨论出任何结果,但不可否认,即使是财务造假的指控也同样致命。在这样的情况下,分散投资的必要性就显而易见了。

另外,对于缺乏时间分析股票的普通投资者来说,分散投资也是可行的,比如可以同时购买基金和一只较为看好的股票,或是将大部分资金购买理财产品,将小部分资金投入一只股票中。

银行如何识别防范保理融资风险

近两年,实体经济面临的大环境形势十分严峻,需求不振与产能过剩并存,经营成本持续上升;应收账款也不断增高,三角债问题又有抬头。此种状况直接导致银行不良贷款率呈上升趋势,各类金融欺诈的发案率也有所上升。本文将着重探讨保理业务中隐藏的风险以及预防措施。

一、如何选择保理客户

在信贷紧缩、经济下行的周期,银行对于传统信贷业务的审批一般较为严格,而保理融资作为一项贸易融资产品,准入门槛明显低于传统的流贷等业务。一些企业实际上业务并无起色,需要借助银行中长期贷款来摆脱资金的压力。有的银行客户经理便以保理融资的名义为其申请银行授信,但因经营操作仍停留在传统信贷业务水平,最终导致出现了保理逾期违约等问题。

实际上,银行开展保理融资业务关键在于如何识别把握客户企业的应收账款质量风险。以某企业财务报表的数据为例。其一,报表上银行融资大幅增加的同时,“其他长期借款”余额也在同步增长,可以推断该企业向银行申请融资的渠道可能出现了问题,不得已转而向民间举债借贷。其二,“应收账款”占了销售收入的一半以上,表示该企业的应收账款账期收入,或者是逾期的应收账款没有提列坏账。其三,报表中“无形资产”的价值认定也存在不确定性。其四,财务报表数据显示,企业 2012 年总资产呈现增长,但其应收账款、其他应收款、无形资产和长期投资也都在增长,现金反而,是减少的,而银行借款是增加的。由此可见,表面上看该企业的业务是在增长,但企业应收账款的质量并不理想,所以这家企业不适合做保理业务。

当然,保理业务仅靠企业提供的财务报表进行书面审查是不够的,银行客户经理还必须对企业进行实地调查核保。如果无法了解到企业融资的真实需求,那么其应收账款的可靠性也将大打折扣。

二、哪些行业不适合做保理融资

对于那些行业风险性大的企业,银行大都不会提供保理融资服务。例如,为企业或银行某个系统开发项目的软件开发公司。虽然该类企业提供劳务服务所形成的应收账款,也能将债权转让给银行,但其项目验收的标准很难清楚地定义。如,某家上市的系统开发商承接了某跨国公司系统开发的项目,签约后就拿这份合同向银行申请保理融资。合同初期买方付款还算正常,到了系统开发商提请项目验收的时候,正值股市大跌,公司股票市值跌去了 70%,现金流也出现了问题。业主担心开发商一旦倒闭,系统上线后将无人维护,于是找出种种理由拒绝继续投资,包括系统有瑕疵、开发人员流动频繁导致服务质量差、操作界面不支持最新的浏览器等,最终双方协商解约。如果银行为其提供保理融资,就会面临失去还款来源的困扰。

一旦理方违约,应收账款债权转让给银行后,从理论上讲,银行仍能以债权人的身份向买方主张自己的权益。但类似上述服务所形成的应收账款,卖方倒闭就意味着无法继续提供服务或是之后的维修保养,买方就很有可能主张商业纠纷而合法地不付款。因此,银行需要把卖方自身的信用评估放在首要的位置来考虑。

三、如何防止买卖方利用保理融资骗贷

对于买卖方内外勾结向银行骗贷行为,实际上是防不胜防的,即便银行行长也无法保证下属客户经理不会与客户相勾结。但银行内部管理严密,职责分明,相互制衡,是能够有效把控保理业务风险的。

目前不少银行把保理业务当成传统的流贷业务来做,对于授信审批流程没有作任何改变,仍由客户经理将业务提交给授信审批部门审查审批,缺什么再通知补什么;有的银行允许企业把三个月账期的应收账款在一年内循环提款,也不控制其还款来源。如此简单的授信审批流程,是很容易被人钻空子做手脚的。

四、如何灵活运用信用保险强化保理产品

很多银行办理保理业务时都会引进信用保险。有关数据显示,目前我国信保项下国内保理约占整个保理业务量的 2.5%左右,而国际保理的占比却高达 28%左右。可见,银行引入信用保险机制,仍以进出口贸易为主。因为国内银行很难取得境外买方的信用资料,也无法对境外客户做信用评级和风险评估,只有引入保险机制才能较好地缓释保理风险。而政府对于出口信用险亦有保费补贴的政策支持,由此造成了出口险远超过国内险的情形。

但是,银行在与保险公司的合作中也发现有些问题。比如:保险公司承保时,不会对交易方的贸易背景及其资信情况进行调查,买方只要自证已付款,保险公司即可解除责任,但银行通常要求买方按合同进行付款,尤其是保理业务,保险公司的免责与银行的实际需求存在矛盾。为此,建议 保险公司根据银行的保理需求作出相应改革,以更好地运用信用保险这个工具。

(续)