

企业应帮助其渡过难关,以便收回账款。一般做法为进行应收账款债权重整:接受欠款户按市价以低于债务额的非货币性资产予以抵偿;改变债务形式为"长期应收款",确定一个合理利率,同意用户制定分期偿债计划;修改债务条件,延长付款期,甚至减少本金,激励其还款;在共同经济利益驱动下,将债权转变为对用户的"长期投资",协助启动亏损企业,达到收回款项的目的。如客户已达到破产界限,则应及时向法院起诉,以期在破产清算时得到部分清偿。针对故意拖欠的讨债,可供选择的方法有:讲理法;恻隐术法;疲劳战法;激将法;软硬术法。

完善应收账款核算办法和管理制度

应在财务部下设立财务监察小组,由财务总监领导并配置专职会计人员。一是负责对营销往来的核算和监控,对每一笔应收账款都进行分析和核算,保证应收账款账账相符,同时规范各环节要求和操作程序,使经营活动系统化、规范化。二是改进内部核算办法。针对不同的销售业务,如公司与购货经销商直接的销售业务、办事处及销售网点的销售业务、公司供应部门和贸易公司与欠公司货款往来单位发生的赊销业

务、产品退货等,分别采用不同的核算方法与程序以示区别并采取相应的管理对策。三是对应收账款实行终身负责制和第一责任人制。谁经手的业务发生坏账,无论责任人是否调离该公司都要追究有关责任。同时明确界定相关人员的责任并作为业绩总结考评依据。四是建立健全公司机构内部监控制度。定期或不定期对营销网点进行巡视监察和内部审计,防范因管理不严而出现的挪用、贪污及资金体外循环等问题。■

(摘自管理人网)

索罗斯: 爱滑雪 就爱冒险

肖好倩

在乔治·索罗斯11岁那年冬天的一个晚上,父亲对他说:"乔治,我们下个星期日到阿尔卑斯山滑雪怎么样?"虽然这是一个令人兴奋的旅行,但前提条件是索罗斯必须独自到达再和父母会合,这对于11岁的孩子来说无疑是莫大的挑战,但是索罗斯做到了。也许就是这个很特别的冒险情节,让他爱上了滑雪,而在他日后的投资中,也是这种冒险精神使他在金融界呼风唤雨,富可敌国。

1953年,从伦敦经济学院毕业的索罗斯选择去英格兰的滨海圣地销售手提袋,买卖的艰辛让他认识到金钱的重要性,当他发现投资界里簇拥着大笔闪亮的钞票时,毅然申请到辛哥尔&弗雷德兰德(Siffler & Friedlandr)公司做一名见习生,从此开始了投资生涯。渐渐的,索罗斯发现自己在黄金套汇方面的专长,而单调的伦敦已经无法满足自己日益膨胀的欲望,于是他带着5000美元来到纽约梅叶公司从事欧洲证券分析。经过研究,他发现德利银行拥有庞大的德国产业股投资组合,而这个投资组合的价值远远超过了德利银行的市值,买进德利银行就相当于拥有西门子、拜耳这样

的高价股,这无疑是一笔划算的投资。紧接着,他又发现安联保险公司投资组合中的股票价值是安联公司股票市值的3倍,这一笔大胆冒险的买入又为他赢得了德瑞福斯基金和摩根银行两家最大的客户。

这位通晓法语、德语等多种欧洲语言的年轻人在欧洲证券领域打开了自己的一片天地。然而,给他投资生涯带来更大转机的还是遇见了从耶鲁大学毕业的吉姆·罗杰斯并创建索罗斯基金管理公司,在他们联手的10年里,"黄金搭档"成为他俩在华尔街的代名词。不论是挖掘到被市场低估的银行股,还是在以色列遭到军事重创后,索罗斯瞄准拥有大量国防部订货合同的公司股票以及卖空雅芳化妆品公司1万股股票,从而获得巨额利润,这些无疑都显示出索罗斯勇中有谋、谋中带险的投资风格。

不过金钱和名望也不总是垂青于索罗斯,他也有在投资场上失意的时候。1987年就曾因做多美元而在华尔街遭遇滑铁卢,也曾在1997年的金融危机中遭到损失。但索罗斯知道,冒险的人生才是收获财富的最大乐趣,就像一直钟爱的滑雪一样,只有站在银装素裹的山上,才能饱览人间的洁净,才能在那条冒险的雪道上滑出自己的轨迹。■

(摘自《投资者报》)

把选拔人才作为头等大事 来抓

吕国荣、曹永福等

人才的选拔是关乎企业经济效益和事业成败的头等大事,选准一个人才就等于搞活一个企业。人才是企业的根本,是企业的生命。作为企业领导者必须把选人放在第一位。

一天,唐太宗发现左右仆射房玄龄、杜如晦整天陷在事务堆里处理公文,根本没有时间考虑选拔人才等大事,就

