

获取销售收入的同时取得理财收益。但要实现销售的增长和贷款的及时回收,必须以对客户质量的科学评估为基础。中联重科基于营销策略和理财手段的业务流程设计了风险控制关键点,并以此作为切入点进行客户质量评估。对于采用信用促销模式的企业来说,客户质量评估重点至少应包括:客户的购买意图、客户的商业模式与产品运用效果、客户的销售模式与销售能力、客户的资金实力与偿债能力等。

2. 事中控制与事后补救措施相结合

只有战略性营销与理财决策的制定、严格风险管控措施的落实,才能实现以销售增长推动盈利增长、提升企业产生经营现金流的能力。对于非现销业务,企业应该事前对客户进行信用资信审查和风险评估后,履行复核程序,并根据交易性质、单笔交易金额大小、对某一客户累计金额大小建立和实施分级授权审批程序;对于未按期履约的客户,必须启动催收清欠预案。中联重科严格执行评估、复核和审批程序,以及“事中共事后清欠人员、法务人员职能前移营销

大区,加强公司债权管理力度,提高法律案件的办理质量”的措施,这些对于降低资金成本和信用损失起着至关重要的作用。

3. 提高信息披露的透明度

销售环节中出现的销货方为客户贷款提供担保、向购货方发放委托贷款等国内买方信贷业务最近两年逐渐普遍,依托应收货款采取的理财工具也不断创新,但信息披露方面的问题日显突出。有的公司只常规性地披露委托贷款收益,未披露向购货方发放委托贷款这一事实;未将因以向购货方提供贷款方式收回的应收账款、向购货方发放委托贷款方式收回的应收账款而终止确认的应收账款在附注中进行揭露;未对担保业务计提预计负债,甚至在为此承担较大金额代偿义务的情况下也未计提预计负债;未对理财手段产生的损益表外注释。由于信息披露方面缺乏透明度,即便是具备较高专业素养的报表使用者也无法分析判断买方信贷业务对销售增长的贡献度以及存在的潜在风险,甚至无法获得专业判断所需的信息。

对于买方信贷业务及相应理财业务的信息披露,公司起码应做到四点:一是根据代偿风险的大小对为购货方提供的担保计提预计负债,并在附注中对买方信贷的具体运作方式、风险评估和预计负债的计算依据进行详细披露;二是将以向购货方提供贷款方式收回的应收账款、向购货方发放委托贷款方式收回的应收账款按《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定》的要求在“终止确认的应收款项情况”明细表中分项列示;三是将因购货方未按期归还按揭贷款而由销货方负有回购义务的累计贷款余额在应收账款余额中详细列示;四是表外附注单独列示理财工具产生的收益和损失。■

[本文为“科研基地建设—科技创新平台—中国企业集团发展研究基地”(PXM2013014213000039)和北京市属高等学校长城学者培养计划“我国企业财务报表改进研究”(CIT&TCD20130308)的阶段性成果]

(作者单位:北京工商大学)

责任编辑 陈利花

● 词条

挣值管理

项目的挣值管理(Earned Value Management,EVM),是用与进度计划、成本预算和实际成本相联系的三个独立的变量,进行项目绩效测量的一种方法。它比较计划工作量、WBS的实际完成量(挣得)与实际成本花费,以决定成本和进度绩效是否符合原定计划。相对其他方法,它是更适合项目成本管理的测量与评价方法。挣值管理可以在项目某一特定时间点上,从达到范围、时间、成本三项目标上评价项目所处的状态。与挣值分析密切相关的三个基本参数是:①计划值(PV),又叫计划工作量的预算费用,是指项目实施过程中某阶段计划要求完成的工作量所需的预算工时(或费用)。计算公式是:PV=计划工作量×预算定额。②实际成本(AC),又叫已完成工作量的实际费用,指项目实施过程中某阶段实际完成的工作量所消耗的工时(或费用)。③挣值(EV),又叫已完成工作量的预算成本,指项目实施过程中某阶段实际完成工作量及按预算定额计算出来的工时(或费用)之积。计算公式是:EV=已完成工作量×预算定额。挣值管理的评价指标包括:①进度偏差(SV),指检查日期EV和PV之间的差异:当SV为正值时,表示进度提前;当SV为负值时,表示进度延误。②成本偏差(CV),指检查期间EV和AC之间的差异:当CV为正值时,表示实际消耗的人工(或费用)低于预算值,即有结余或效率高;当CV为负值时,表示实际消耗的人工(或费用)超出预算值或超支。③费用执行(CPI),指预算费用与实际费用之比(或工时值之比):当CPI>1时,表示低于预算,即实际费用低于预算费用;当CPI<1时,表示超出预算,即实际费用高于预算费用。④进度绩效(SPI),指项目挣值与计划值之比:当SPI>1时,表示进度超前;当SPI<1时,表示进度延误。