

镑,根据同样的90天贸易信用,可以使总销售额增加到5 500 000埃及镑。根据对客户D的资信状况调查,发现客户D不能如期履约的概率为4%,应收账款融资的利息成本年利率为12%。假定该跨国企业销售的利润率为10%。则该跨国企业在什么条件下可以对客户D提供90天的贸易信用?

增量收益=500 000×10%=50 000(埃及镑)

增量成本=500 000×0.04+500 000×12%÷4+500 000×0.96×d=35 000+480 000×d

其中:d为90天后,埃及镑对美元的贬值幅度。

根据信用政策决策标准,必须满足:

增量收益>增量成本,即:50 000>35 000+480 000×d,此时,d<3.1%

所以,只要埃及镑对美元(90天内)贬值幅度低于3.1%,那么,对客户D提供90天贸易信用,即增加500 000埃及镑的应收账款,就是可行的。

(三)应收账款让售管理

在进出口贸易中,跨国企业为加速应收账款的回收,可以将应收账款转售给交易双方之外的第三方。应收账款的让售,一般采取下述两种方式:

1、福费廷。福费廷又称“买断”,起源于法语的“A FORFEIT”,是指一个票据持有者将其未来应收债权转让给第三方(福费廷融资商)以换取现金;在转让完成后,若此票据期满不能兑现,福费廷融资商无权向出口商追索。它是一种出口贸易融资方式,使出口商能够以此向进口商提供延期付款的优惠条件。同时,它提供给出口商一种只要履行合同就可以立即获得现金的途径。福费廷具有以下作用:(1)出口企业享受固定利率和无追索权贴现,达到了融资目的,并将一定的成本纳入销售价格,同时,又将所有的信用风险、汇率风险、国家风险转嫁给了包买商,以此达到资金的使用安全。(2)能够提供卖方信贷,加强了出口企业在交易中的竞争力,并且信用额度较大,融资期限长,对于大型外贸企业极为有利。(3)出口企业备货出运,取得票据,即可向

包买商贴现,避免了收汇风险,同时有利于企业资金流动。(4)出口企业把信用交易转换为现金交易,而出口商的资产负债表中不会增加应收账款、银行贷款或有负债,不会影响出口企业的信贷。(5)由进口方银行担保,不占授信额度,减少了我国银行风险,可避免目前我国外贸企业的应收账款较多,银行不愿意贷款给企业的现象发生。(6)福费廷业务不同与出口押汇和贴现,不占有客户授信额度,出口企业从银行获得无追索权贴现款后,即可提前办理核销及退税手续,进一步改善了出口商的资金流动状况。

2、保理。保理是保付代理的简称,是卖方与保理商间的一种契约关系,主要是为赊销方式而设计的一种综合性金融服务。它是指保理商从卖方那里买进以买方为债务人的应收账款,并提供贸易融资服务、销售分户账管理、应收账款催收以及信用风险控制与坏账担保的综合性售后服务。当卖方与买方处于不同国家(或地区)时,这项业务则称为国际保理。保理具有以下作用:(1)可以改善企业的流动资金管理,较为及时地收回大部分货款,继续用于生产、贸易循环,扩大销售,实现新的市场机会,并且用现金取代应收账款不会增加负债,还可以使公司的资产负债表更加健全,也有利于继续融资,以满足其他方面需要。(2)将应收账款跨国管理、催收等复杂的职能外包给保理商,无异于将专业融资管理机构用做自己的国际信用收账部门,可以大大减少后线工作量,精简信用部门,使企业更加集中于核心业务。(3)可以利用保理商的专业能力、海外网络来了解进口方的资信状况,甚至作为开拓市场、建立客户关系、掌握市场信息、调整销售战略的一条渠道。(4)将销售与收账分开,有利于保持与客户的良好关系,并且由第三方专业机构收账,也可以使客户认真对待,提高收账效率。(5)保理融资使进口商舒缓了付款压力,从而可以加快从出口商订货的周期,使出口商增加销售收入。

(作者单位:四川大学工商管理学院)

责任编辑 季建辉

· 简讯 ·

影响中国会计从业人员的十大IT技术评选结果揭晓

为了解中国会计行业IT的实际应用水平,引发会计从业人员对IT知识的关注,推进IT知识在会计行业内的普及,上海国家会计学院发起并主办了中国首届“影响会计从业人员的十大IT技术”的评选活动。2003年2月27日,“中国首届2002‘影响会计从业人员的十大IT技术’评选结果新闻发布会”在上海国家会计学院举行。根据活动事先约定的投票规则和计分方式,活动的秘书处人员将专家的投票统计结果和公众投票者的投票统计结果,按

照专家权重占65%,公众权重占35%的统计方法,经过汇总得出最终的评选结果。它们是:1、会计核算与财务管理软件;2、企业资源计划;3、数据/信息安全与控制;4、数据库技术;5、网络与计算机安全;6、计算机辅助审计;7、计算机病毒与防治;8、数据备份与恢复;9、企业网技术;10、制表软件与电子表格。

(本刊记者)