

# 浅谈怎样减少涉外业务中的坏帐损失

张菁山

近几年来,我国外贸出口业务的坏帐损失,每年大约有近30亿美元,随着关贸总协定乌拉圭回合最后文件的签订,我国生产出口产品的企业将越来越多,出口业务量将越来越大,国际间的往来帐款也将随着日益增多。由于国际间往来帐款催收的难度比国内的更大,稍有不慎就会成为坏帐。因此,如何减少涉外业务中的坏帐损失,是我们每个财务工作者应该认真研究的问题。

要减少涉外业务中的坏帐损失,首先是要熟悉各国的商贸法规,了解客户的资信情况;其

次要要把避免坏帐损失的工作贯穿于整个涉外业务活动的全过程,第三是要采取有效措施及时催收货款,具体应做好以下几项工作:

## 一、签约前对客户进行周密的资信调查

所谓资信调查是指对客户的资本和偿债能力以及信誉等情况进行的全面调查,一般包括以下几个方面的内容:

1. 信用评估,是指客户的经济实力、偿债能力和经济效益以及履约守信程度等情况进行的综合评价。评估时应详细调查客户的总资产、总

**问:**1993年7月1日起分行业会计制度实施后外商投资企业执行什么会计制度?

**答:**根据财政部“关于外商投资企业如何执行会计制度的复函”[(93)财会四字第44号]的精神,外商投资企业应和其他企业一样,自1993年7月1日起执行1992年11月发布的《企业会计准则》。但在具体会计核算上,除以下几个问题与分行业会计制度的有关规定衔接外,其它会计核算方法仍执行1992年7月1日起施行的《外商投资企业会计制度》。

1. 关于会计报表的报送部门,应按照分行业会计制度的规定执行,即在《外商投资企业会计制度》规定的基础上,增报“企业开户银行”。

2. 低值易耗品和包装物的核算方法,改按分行业会计制度的有关规定执行。

3. 企业对外投资取得的收益及发生的损失,按分行业会计制度规定增设“投资收益”科目,单独核算。该科目借方核算投资损失,贷方核算投资收益。年终结转

时,该科目的余额应全部转入“本年利润”科目。“营业外收入”科目中的“投资收益”、“投资作价收益”和“营业外支出”科目中的“投资损失”、“投资作价损失”明细科目相应取消。

投资损益应在利润表“营业利润”项目下,增列“加投资收益”项目予以反映,如为投资净损失以“-”号表示,同时取消营业外收支明细表中营业外收入类“1. 投资收益”“2. 投资作价收益”两项目和营业外支出类“1. 投资损失”“2. 投资作价损失”两项目。

4. 各种存货发生盘盈、盘亏、毁损时,其净损益按分行业会计制度的规定计入管理费用。取消制造费用明细表中“存货盘亏(减盘盈)”项目,同时在管理费用明细表“坏帐损失”项目下增列“存货盘亏(减盘盈)”项目。

5. “投资人权益”按分行业会计制度规定改为“所有者权益”。

财政部会计司  
责任编辑 宋军玲

应付款、年收益、营运资本、流动比率、权益债务率；客户过去是否一贯按期付款，与其他供货商的关系是否良好等情况。

2. 付款情况。是指客户通常对货款支付的及时程度以及可能影响客户付款能力的经济环境等。应对客户过去困难时期的付款情况进行深入调查，分析如果出现经济不景气等因素，对客户的付款会产生什么影响等。

3. 财务状况。是指客户拥有的资本、流动资产的数量和质量以及与流动负债的比例，无力付款时能被用作抵押的资产有多少等情况。

4. 银行往来。是指客户在哪家银行开设了帐户，主要结算户在哪一家银行，与银行的往来关系是否密切，银行对客户的信任程度等。

5. 业务范围。是指客户业务涉外的范围，包括主要经营哪些商品，年销货额有多少，主要货物的年进(转)口量，这些货物的生产国和销售地区，与哪些国家或地区的公司有业务往来等。

6. 公司的背景情况。一是请驻外使馆的商务处调查；二是请专业机构进行调查。目前，世界上的资信调查机构有银行，保险公司，商会、行业协会，法院和社会记录，专业调查公司，其他。在这几种调查机构中，能较为客观而全面提供资信材料的是专业调查公司。

## 二、签约时选择可靠的结算方式

目前，国际结算的支付方式主要有三种：

1. 汇款。国际间汇款指一国付款人，运用支票、汇票、本票等结算工具，委托银行将一定款项汇给另一国收款人的结算方式。根据资金流向的不同，又可分为顺汇和逆汇两种：顺汇是指由债务人或付款人主动将款项交给银行，委托银行使用某种结算工具，支付一定金额给债权人或收款人的结算方式；逆汇是指债权人以出具票据的方式，委托银行向国外债务人收取一定金额的结算方式，汇款结算方式适用于小额贸易，货到付款，预付定金等业务结算。

2. 托收。国际间的托收指一国的债权人出具汇票或其他各种代表一定货币金额的债权凭证，委托银行向另一国债务人收取款项的结算

方式。根据汇票所附带单据的不同，又可分为光票托收和跟单托收两种，光票托收常用于收取出口货款尾数、样品费和佣金等。托收属于商业信用而非银行信用，如果进口方拒付，银行不承担责任，出口方所担风险很大。

3. 信用证(L/C)。是一种由银行作出的有条件的付款承诺。即进口方银行应进口商的请求或指示，在受益人遵守信用证所有条件的前提下，向出口人(受益人)开立一定金额，在一定期限内凭指定的单据支付(或承兑)的书面证明。用于国际货款结算的信用证通常有以下几种：(1)跟单信用证和光票信用证，(2)可撤销和不可撤销信用证，(3)保兑信用证和不保兑信用证，(4)可转让信用证，(5)议付信用证和限制信用证，(6)付款信用证，(7)承兑信用证，(8)即期信用证和远期信用证，(9)对背信用证和对开信用证，(10)循环信用证。

在上述几种结算方式中，信用证是现今国际贸易中的主要结算方式，它是以银行信用来保证商业信用，可靠性较高。因此，在一般情况下，除资信数好的客户可采用汇款或托收结算方式外，对其他客户则以采用信用证结算方式为宜。在使用信用证时，还要注意信用证上的条件，所有条件都是可以谈判协商的，最理想的条件是客户在特定时间内无条件的支付全部货款。为了消除客户的自由裁量权，应要求信用证以不可撤销的方式开立，只要信用证规定的付款期已到，并提供了双方同意的单据，证明货已运出或已运到目的地，银行就无法拒付货款。为此，还应要求这种不可撤销的信用证由一个可靠的银行保兑和支付，最好是在自己的国家支付。

但是客户为了保护自己的利益，也会要求签订某种履约保证书，就是规定当违反某个交货条件时(如交货时间、货物的质量或数量)应向他支付一定的信用保证金，并不附加任何条件。在这种情况下，只要进口方提出要求，出口方银行就必须支付给进口方银行一笔预先确定数目的钱，这即所谓的反担保。企业如果同意签订这种无条件的履约保证书，客户一旦接引保

证书中的条款要求赔偿,企业就会得不到货款,这是很危险的。因此,企业一定要坚持只有对方的信用证满足我方条件时,才可同意执行履约保证书。条件就是要求客户开立保兑的不可撤销的,由可靠银行支付的信用证。

### 三、交货后要经常研究客户的动向

国外一些公司成份十分复杂,倒闭率也很高,平均每年有30%左右。一般情况下,那些行将倒闭被迫赖帐和准备赖帐的公司,可显露出以下几种迹象:

1. 付款速度比过去放慢。国外公司惯用的拖延付款的手段有:(1)以老客户一向守信用为由,要求相信他;(2)以货物与合同规格、品种质量不符为由,拒绝付款,或以要求降价拖延付款时间;(3)以清盘不符相要挟;(4)以其他莫须有的理由,要求延期付款等。如果过去付款一向比较及时的客户,突然经常采取上述手段拖延付款的时间,或减少付款的数额,应引起高度注意。

2. 改变或推翻付款承诺,如原合同规定采用信用证结算方式,而前几批货物也是采用的这种结算方式,现在却以种种理由要求改用其他结算方式或要求改变信用证上的条件;或者干脆推翻原来的付款承诺,拒绝付款。

3. 与其联系不给你回电话或以种种借口不与你见面。

4. 一反常态突然下大额订单。

5. 转换付款银行。

6. 以种种借口压价或退货。

7. 突然低价倾销商品。

上述迹象可能表明:一、客户发生暂时支付困难;二、客户已没有支付能力;三、客户准备赖帐或准备破产。因此,企业在交货后,要密切注意客户的动向,并从各方面搜集情报,分析研究客户的真实意图,发现异常情况,及时果断的采取对应措施,尽力减少可能发生的坏帐。

### 四、采取多种形式及时追讨货款

尽管企业采取了各项预防措施确保货款得以收回,但由于情况总是在不断地变化,收款时仍有可能会遇到一些问题,为了尽量减少坏帐损失,对应收货款的追收应遵循灵活、及时、少收比不收强的原则。

企业应根据各国客户的不同情况,采取灵活多样的方式及时追讨货款。要及时地追收货款,在不能出国(或不能长期留在国外)收款的情况下,可以雇用客户所在国的商帐追讨公司来收款,世界上现已有一批专业商帐追讨公司,但企业应选择那些运用商业、法律手段依法进行追讨的公司来讨帐。对已发生的拒付货款,应尽量避免通过客户所在国的法律部门去帮助追收,因这种作法有时虽然也可以解决一些问题,但是费用却很大,而且有些国家的法律并不健全或极其偏袒本国人,收效甚微。较好的办法是,先对客户不能付款的原因进行详细调查,在弄清情况后再与客户谈判协商,提出各种双方都能接受的建议,来达到收回货款的目的。

责任编辑 郑维楨



春风吹得千家暖



改革迎来万户新

左 康 刻