

# 外贸公司如何加强 应收账款管理锁定应得利润

张 伟 高 进

近年来,我国进出口贸易每年以20%以上的速度快速增长,2005年度达到14 221亿美元。面对当今激烈的市场竞争,付款方式和信用限额作为各外贸公司国际贸易竞争的重要手段在创造贸易机遇的同时,也给外贸公司带来了巨大的潜在风险。因贸易往来而发生的应收未收的销售货款、进口垫付款、代理出口手续费、各种借款等各种应收款项的形成,具有促进销售和减少存货两大功能。但是,信用服务也是有代价的,外贸公司如何在机遇与风险面前作出理性的选择,如何科学合理地管理好应收款项,值得我们研究和思考。

造成目前外贸公司应收款项管理混乱的原因:一是观念陈旧、职责不清、缺乏制度保障。我国外贸公司的业务操作从签订合同到原料采购、加工、成品的检测直至出货全过程,均由业务部门处理,业务人员直接掌握客户情况。财会部门只针对业务部门提供的发票进行核算,凭有关单据记账,形成财务报告。这种状况导致了实际经营状况与财务报告信息的不匹配、财务部门被动进行核算、应收款项管理难度较大。二是汇率的波动吞噬着应有的利润。为拓展业务空间,外贸公司不得不接受更加苛刻的付款条件或条款,随着人民币汇率的上升,若货款不能及时收回,外贸公司将损失一部分

应得利润。假设外贸公司年出口1 000万美元,平均延期收款1个月,人民币升值2%,则损失近10万元人民币。三是应收款项潜亏的趋势没有得到有效遏止。应收款项是外贸公司资产中重要的组成部分,应收款项质量决定着资产的质量。目前,许多外贸公司应收款项质量普遍不佳,真正实质性内涵很少,资产出现空壳化。尽管许多外贸公司已经意识到这一问题的严重性,开始关注资产质量,下大力气加快资金回笼,但收效不大,集中体现在清欠的雷声大,回款的雨点小;边清边欠、前清后欠的现象还普遍存在。

为加强外贸公司应收款项管理,锁定应得利润,笔者建议可从以下几方面着手:

(一)借助外部专业力量,加强客户信息和信用评估管理。建议将公司财务部门作为客户信用管理部门,并借助专业咨询机构的力量代为收集客户在行业中的地位、资产结构和质量、发展能力、交易信用记录等客户信用状况,根据动态基础信息形成客户信用等级评估体系。不同资信等级的子公司享有不同的放账额度、适用不同的信用条件;信用状况较好的,给予优惠的结算方式;对信用较差的客户争取以L/C(信用证)成交,尽量减少信用额度;对信用较差的国家和地区应提高警惕。

(二)加强应收款项的日常监控,改善应收款项的日常管理。财务部门应根据会计核算,及时监控客户信用使用情况、应收款逾期状况等,并以应收款项工作例会形式,向相关部门、人员定期披露应收款项、拖欠款和诉讼状况(特别是重点金额款项)等。同时,要扭转业务人员“重业务、轻财务”的观念,将应收账款的考核管理纳入业务奖金的范畴。在会计上清楚反映每一项业务的资金占用、耗费情况,并核算到人。在考核上,以收付实现制代替权责发生制,把账面利润还原为现收的利润。对逾期应收款项要坚持“谁造成、谁负责”的原则,落实清欠责任,进行绩效兑现。

(三)充分运用金融衍生工具,锁定利润。为减少汇率变动可能给企业造成的损失,可根据自身业务特点,充分运用金融市场上的金融工具,如远期现货、期货和期权合同等,锁定利润;尽快取得提单、发票、装箱单等票据,向银行进行押汇、贴现或打包贷款,加快应收款变现,提高资产的流动性;对以D/P(付款交单)、D/A(承兑交单)、O/A(赊销)形式操作的业务,可通过投保出口信用险的方式,锁定风险。■

(作者单位:青岛市财政局)

青岛市保税区财政局)

责任编辑 闫秀丽