# 完善出口企业信用管理的对策(1)论文

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-02-18

*【论文摘要】 我国部分出口企业的信用管理不善造成了大量海外坏账的发生。本文认为出口企业应该建立独立的信用管理部门，在出口交易的整个过程，实施全面、有效地信用管理模式，将事前控制、事中控制、事后控制三者有机结合起来，并且不断提高信用管理人员的...*

【论文摘要】 我国部分出口企业的信用管理不善造成了大量海外坏账的发生。本文认为出口企业应该建立独立的信用管理部门，在出口交易的整个过程，实施全面、有效地信用管理模式，将事前控制、事中控制、事后控制三者有机结合起来，并且不断提高信用管理人员的素质才能最大限度地防范海外坏账风险的发生。

【论文关键词】出口企业 信用管理 收汇风险 目前，国际贸易的货款支付普遍采用付款交单（D/P）、承兑交单(D／A)以及赊销(O/A）等以商业信用为付款保证的支付方式。采用这些商业信用销售方式出口，对出口企业开拓新市场，提高销售额具有非常积极的作用。

但与此同时，信用销售方式也给出口企业带来了很大的信用风险，造成了许多坏账产生。据商务部对近千家出口企业调查统计，中国出口企业的平均坏账率约在5%以上，远远高于西方发达国家的平均水平0.25%～0.5%， 有的企业甚至高达30%以上。

目前，中国企业海外应收账款累计额约有1000亿美元，并且还会以每年150亿美元的速度增长。据有关调查显示，因为销售问题（即产品质量或违约）和收款问题（即买方无力偿还或破产）而形成的海外欠款坏账比例仅占25％左右， 大部分是由于出口企业信用管理不善所造成。

出口企业一般没有专业机构和人员从事信用风险管理工作，通常前期（交易前）由业务员和经理根据经验进行决策和管理，中期〔 交易中）无人管埋；后期（发生应收账款拖欠后）则由企业业务和财务部门负责追收。出口企业缺少专门的信用管理制度，内部信用管理机制不健全，是巨额海外欠款的主要原因。

出口企业要实施有效的信用管理，必须在出口交易的整个过程，也就是风险易于产生的六个业务环节：接触客户、谈判、签约、发货、收款、逾期催缴中，实施全面、有效地信用管理模式， 包括客户信息管理、客户信用分析、应收账款管理、账款催收管理，将事前控制、事中控制、事后控制三者有机结合起来，最大限度地防范风险的发生。对策如下：

一、建立独立的信用管理部门 目前绝大多数出口企业缺少信用管理职能设置，没有专业人员从事信用管理工作。国际经验表明信用管理部门是现代企业中的一个举足轻重的职能部门。

信用风险管理工作是一项专业性、技术性和综合性较强的工作，须由特定的部门才能完成。它的主要职责就是在企业信用政策允许的范围内做好客户资信管理、客户信用分析、应收账款管理和拖欠账款管理四方面的工作，通过信用管理部门的工作，企业可以增加有效销售，加速资金周转率，改进客户关系，从而增加企业整体运作的稳定性和实效性。

对于大型出口企业可设立专职独立的信用管理部门，小型出口企业则考虑设置信用监理。一套科学的信用管理组织机构是企业信用管理目标得以实现，业务流程和方法得以顺利运行的基本保证。

二、采用全程信用管理模式 目前许多企业解决拖欠问题主要是采取事后控制的方法，即在账款拖欠了相当长的一段时间后才开始催收。事实证明，这种方法不仅不能从根本上解决拖欠的问题而且往往会使呆账、坏账增加，甚至出现前清后欠的现象，使企业的包袱越来越重。

科学的方法应当是对企业交易过程中的各个关键业务环节进行全面控制，从而达到控制客户信用风险，迅速提高应收账款回收率的目的，即采用全程信用管理模式。这一过程可以划分为正式签订合同之前对客户的资信调查评估，即事前控制，对交易决策的审核，建立完善的客户授信管理体制即“事中控制”以及应收账款的专业化管理，即事后控制。

1.事前控制。加强客户资信管理。

指在正式进行签约之前对客户资信情况的审查。客户资信管理主要是搜集储存客户信息。

因为客户既是企业最大的财富来源也是风险的主要来源。对客户信息的管理是了解客户资信状况和信用风险控制的基础，应通过专业咨询机构对海外客户进行全面、认真、仔细地调查，及时掌握和了解其经营情况，资信及偿付能力，为扩大出口、安全收汇打下良好的基础。

对所有往来客户逐一建立档案，设基本资料和往来资料两部分。基本资料反映客户的整体实力，包括经营状况及财务状况等，往来资料则反映与客户的交易记录及内部评价，包括与客户的交易时间、金额、付款情况等。

对客户的档案管理应采用动态更新管理，及时载入新的信息，以防对老客户的信用掉以轻心。 2.事中控制。

建立完善的客户授信管理体制。指信用管理部门在交易过程中对客户信用额度和信用期限的控制。

通过客户信用分析进行信用评估，确定客户信用等级，授予不同的信用额度和信用期限，从而最有效地扩大销售，降低交易风险。信用分析是指企业对交易对象的资信状况及交易价值进行的判断。

它是企业选择交易对象，确定交易方式和条件，进行客户管理的最重要依据，是信用管理的核心内容。在这一过程中，根据客户信用资料的档案，对其信息进行综合分析，按照其信用程度及资金情况划分等级。

具体来讲，出口企业决定给予客户信用后，要综合各方面的信息，区别不同的情况来确定信用额度和信用条件。应该做到不同资信等级客户享有不同的放账额度，选用不同的信用条件，适用不同的审查程序，有不同的监督管理重点。

对资信好的客户可采用灵活多样的支付方式（如D/P远期、D/A、0/A），信用额度也可放大，而对资信差的客户可拒绝与其交易，或提供少量信用并定期核实；对风险高的国家或地区的客户，采用谨慎、严格控制的支付方式（如即期L/C)，力争规避收汇风险。 出口企业在交易中实施信用政策时，还要做好债权保障工作。

首先要做到合同条款明确清晰，贸易文件齐备，以免客户在以后就合同不明晰的条款对付款有争议。其次，将风险转移或加以保障。

在签订以D/A或O/A为付款方式的出口合同时，出口企业可以根据具体情况采取国际保理业务以及投保出口信用保险等措施，来防范信用风险。 3.事后控制。

加强应收账款管理， 建立有效的账款催收机制。应收账款管理主要作用在于防范拖欠账款的发生。

出口企业应建立一套行之有效的应收账款管理制度，以科学手段防范贸易风险，规范赊销管理，控制应收账款，加快资金周转，提高市场竞争力。实施应收账款账龄管理，严格监督客户的账款支付进度并通过账龄分析指导出口部和财务部的工作，加速营运资金周转；实施应收账款的跟踪管理，重视货款到期日之前的监控工作，减少发生账款逾期的可能性，防患于未然。

出口货物一经发出，就将应收账款列人信用管理档案，进行监控；按时与客户联系，督促客户及时付款；在付款期内对客户进行跟踪管理，一方面有利于与客户及时沟通，维护与客户的良好关系，另一方面能够及早排除可能导致货款拖欠的隐患，大大提高应收账款的回收率。如果出现逾期账款，早期要积极自行追讨。

根据美国收账者协会统计，应收账款逾期的时间越长，追账的成功率就越低。当逾期时间为一个月时，追账成功率为93.80％，当逾期半年时成功率急降至57.80% ， 当逾期两年左右时，成功率只能达到13.50％。

因此一旦出现欠款，应该马上追讨。 出口企业应确定合理的收账程序，对已经逾期的应收账款按其账龄长短和收回的难易程度逐一分类排队，针对不同的拖欠对象，采用相应的催收方法。

必要时可以求助于专业的账务管理公司或运用法律手段维护企业的经济利益，进行海外账款的追讨。

三、全面提高信用管理人员的素质 信用管理是一门实践性强于理论性的管理，知识对信用管理人员，尤其是信用管理经理的要求非常高。 信用管理人员要掌握信息、财务、管理、法律、统计、营销、公关等多方面的综合知识，同时实践能力和工作经历也必须出色。

因此，企业必须培养自己的优秀信用管理人员，通过各种培训方式提高信用管理人员的素质。使其熟练掌握包括客户信息管理技术、信用分析技术、应收账款管理技术在内的信用管理技术。

同时，出口业务人员也应具备信用风险管理的基本知识和技术。 随着世界经济一体化的加深，国际贸易竞争的日益加剧，各种贸易风险的发生是不可避免的，随时威胁着出口企业的生存与发展。

出口企业只有重视和强化信用管理，才能有效防范和化解出口信用风险。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找