



INTERNET CREDIT

第三章：企业信用管理



思维导图



课程网站

本章简介

学习目标

了解企业信用管理概念和企业信用管理制度

掌握企业**客户管理制度**和**赊销管理政策**

重点掌握**企业应收帐款管理制度**和**帐款催收技巧**

本章大纲

第一节 企业信用管理概论

第二节 企业信用管理制度

第三节 企业客户管理

第四节 企业赊销管理

第五节 应收账款管理

第一节 企业信用管理概论



一、企业信用风险



二、企业信用管理内容

(一) 企业信用风险因素

1

外部因素

- 1、市场竞争压力大
- 2、缺乏良好的社会诚信环境
- 3、法律法规不完善
- 4、社会信用体系不健全

2

内部因素

- 1、企业信用意识缺乏
- 2、企业缺少科学的信用管理制度和组织体系
- 3、企业对客户缺少科学的信用政策和规范的业务管理流程

(二) 企业信用风险来源

企业信用销售流程的6个环节是企业与客户交易过程中最容易出现问题的，是企业信用风险控制的关键点。

客户开发

信用不良的客户

争取订单

错误地选择信用条件、如，给予过高信用限额

签约

合同条款订立不当将使企业丧失应有的权利

发货

货物纠纷是日后货款拖欠的一个间接原因

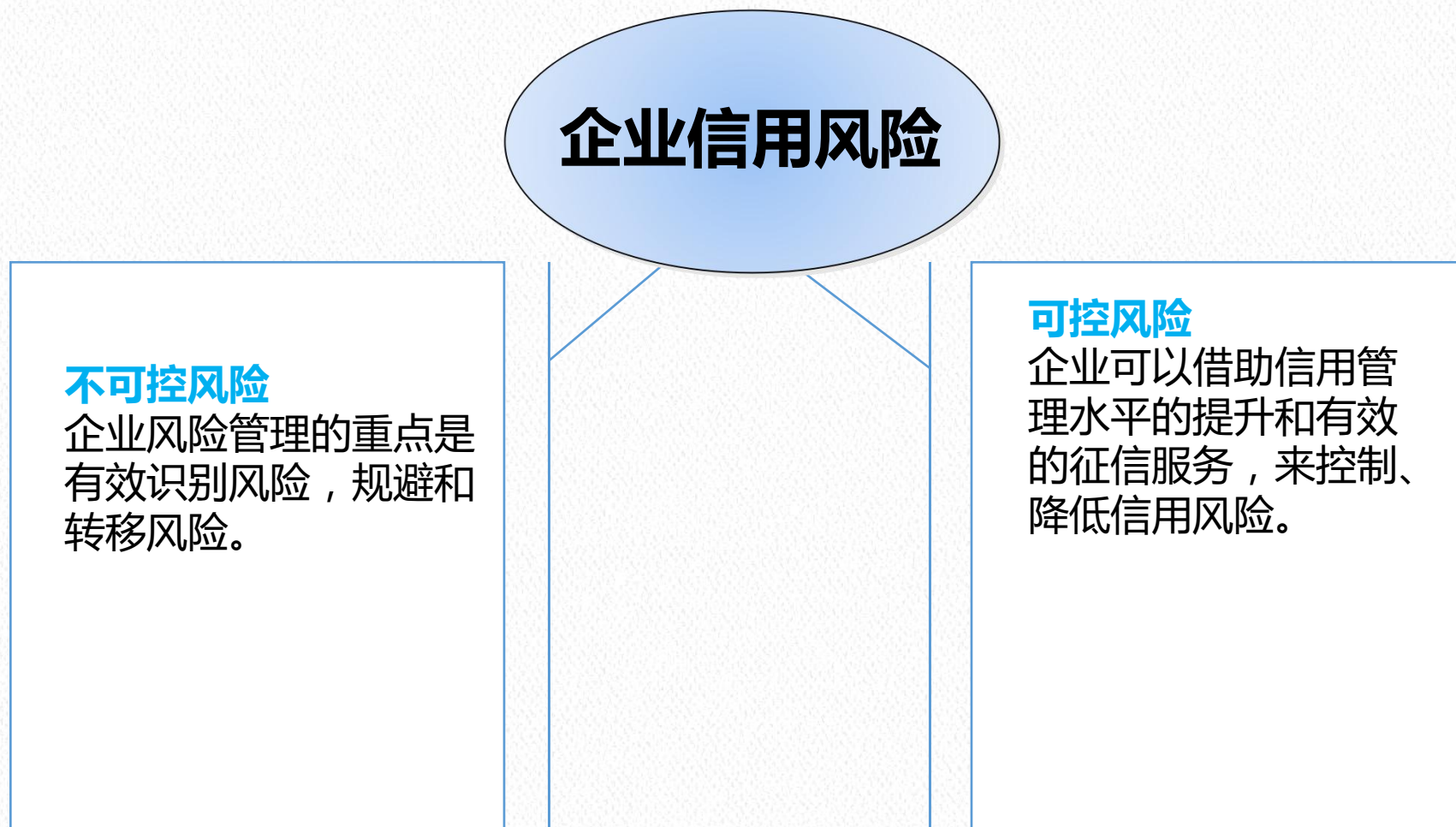
收款

能否积极主动地催收货款，决定了帐款回收率

货款拖欠

如不采取有效措施，有变成呆帐、坏帐的危险

(三) 企业信用风险控制



（四）信用风险控制的环节

◆选择客户

1 识别信用良好的客户

◆信用标准

2 对客户信用评估，并执行严格的信用政策

◆信用条件

3 科学地确定赊销的条件

◆货款跟踪

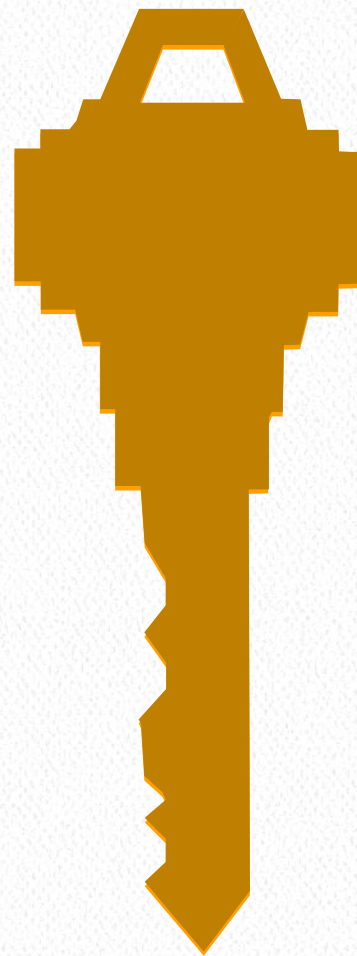
4 应加强对应收帐款的监控

◆早期催收

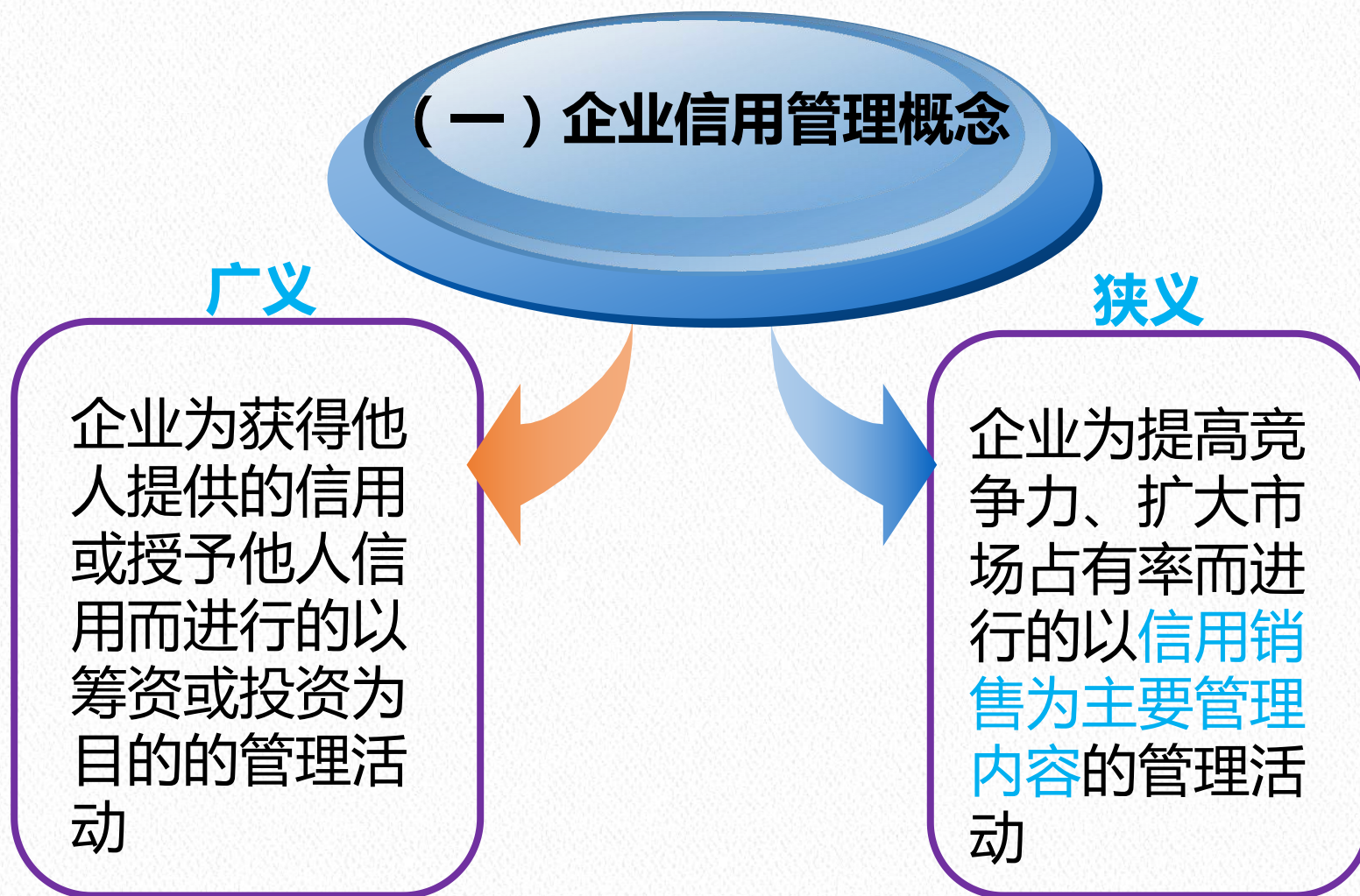
5 货款拖欠的早期，是企业最好的催收机会

◆危机处理

6 长期拖欠，应作危机处理，积极追讨



二、企业信用管理内容



(二) 企业信用管理职能

(1) 建立信用管理制度。

组建企业信用管理机构，制定信用管理规章，开展企业日常信用管理活动。

(2) 制定信用政策。

建立客户信息收集、加工制度；建立信用评估制度；制定企业授信政策，并进行授信管理。

(3) 完善监督机制

对交易各环节进行管理和监督；建立债权保障机制，降低交易风险。

(4) 制定应收账款管理制度

通过对应收账款的诊断，建立应收账款催收程序和具体的催收办法，落实专人负责催收，保障应收账款的及时全额回收。

(三) 企业信用管理目标

信用管理的目标：力求企业在实现销售最大化的同时，回款最快化、坏账最小化，以实现**现金流最大化**的目标，将信用风险降至最低，使企业的效益和价值得到最大程度的提高。

成功销售平衡等式：最大销售（包括赊销）+及时付款+最小坏账 = 最大利润（**信用管理追求的最佳目标**）

一般销售的平衡等式：低销售+（快或慢）付款+零坏账 = 低利润

较差销售的平衡等式：低销售+慢付款+零坏账 = 负利润+现金流量的不足

最差销售的平衡等式：最大销售额+缓慢付款+较高坏账 = 现金流量严重不足 = 破产

信用管理四大平衡等式

(三) 企业信用管理目标

❖ 要实现信用管理目标，必须做好以下3方面工作：

1 最大化的高质量销售

2 最快的应收账款周转

3 最小的坏账损失



INTERNET CREDIT

谢谢

