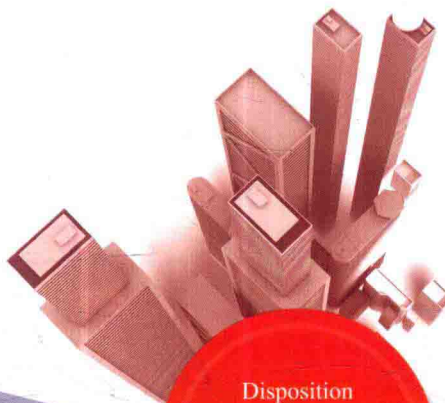


让每个案件进入司法程序前，
都可以得到一次充分的调解



Disposition
Practices of
Non-performing
Assets

商业不良资产 处置实务

——揭开逾期账款催收的面纱

位二兵 / 著



法律出版社 | LAW PRESS

商业不良资产 处置实务

——揭开逾期账款催收的面纱

位二兵 / 著



法律出版社 | LAW PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商业不良资产处置实务：揭开逾期账款催收的面纱 /
位二兵著. -- 北京：法律出版社，2018

ISBN 978 - 7 - 5197 - 1978 - 4

I. ①商… II. ①位… III. ①不良资产—资产管理—
法规—研究—中国 IV. ①D922.291.04

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 024845 号

商业不良资产处置实务

——揭开逾期账款催收的面纱

SHANGYE BULIANG ZICHAN CHUZHU SHIWU

——JIEKAI YUQI ZHANGKUAN CUIZHOU DE MIANSHA

位二兵 著

策划编辑 郑 导

责任编辑 郑 导

装帧设计 汪奇峰

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 中煤(北京)印务有限公司

责任校对 郭艳萍

责任印制 张建伟

编辑统筹 独立项目策划部

开本 720 毫米×960 毫米 1/16

印张 16

字数 227 千

版本 2018 年 3 月第 1 版

印次 2018 年 3 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话：

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85330678

重庆分公司/023-67453036

上海分公司/021-62071639/1636

深圳分公司/0755-83072995

销售热线

咨询电话



书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 1978 - 4

定价:49.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

自序(一)

众人平日随口提及的那份所谓的“道德”“原则”“底线”，总是沉默于时间的长河里随波逐流，直至最终沉淀于淤泥之中。这都是初心遗弃，但庆幸的是，初心拾遗的心灵尚在闪光。有言论不拘小节难成大器，又有言论拘小节方可成大器，想想我们自己，在过去有多少行为是在轻易间决定的，这样的决策或没有依据，或依据不足。商业与生活都离不开完美的计划，运筹帷幄决胜千里之外实为老生所为，老生必有阅人无数、行万里路之历。若没有老生之历，众小生且不穷尽所能，也未必如老生之愿。《礼记·中庸》：“凡事预则立，不预则废。”毛泽东《论持久战》也有提及：没有事先的计划和准备，就不能获得战争的胜利。由此可见，成功来自完美的计划和坚持不懈地执行。

我想首先给大家讲一个故事。

故事发生在遥远的北方一个小村庄里，村庄里住着日出而作、日落而息的村民。村民每日勤劳耕种，邻里之间和睦相处，一家有难，百家相助。眼看着春节即将来临，本应很幸福的一个节日却让村民王二很是苦恼。王二今年40岁，仍是单身，上有70岁老母亲，眼看就要过年了，可是家里还没有置办像样的年货，王二虽然生性好吃懒做，但却是个大家公认的孝顺孩子。到了夜晚，王二孤身一人躺在没有生火的土炕上，翻来覆去难以入眠。回忆自己这已过去的半生，竟然连过个年的钱都没有，王二是越发心理难受，不由的痛哭了起来，就这样王二哭着、哭着，在不知不觉中，居然睡着了。本来睡着事小，事大的是王二做了一个梦，梦见隔壁邻村的三虎借了500元钱给他，王二拿到了钱就往集市上赶，买了

肉和母亲最爱吃的点心,当然也没有忘记给自己买一瓶烧酒,王二边走边唱,突然一阵冷风吹来,一个寒颤把王二从梦中惊醒。

哦,原来是场梦!

王二一声叹息。虽然是梦,可这也给王二指明了方向啊,为何不求助于三虎呢?三虎平日在外忙碌,家中颇富,若要求助,或许真的可以得到帮助呢?此时的王二心中百感交集,他很不确定三虎是否会借钱给他,若要借了,王二必然感恩戴德,来年开春就进城打工挣钱还债,即使不进城,来年那圈里的猪也该出圈了,一样可以还债。

盘算好后,天一亮王二就去找三虎。

王二:三虎啊,俺们村里头都说你这几年发财了啊,没少挣吧!

三虎:俺二哥,也还凑活着吧,在城里头吃点苦就能挣点,开春了俺带你一起出去吧?

王二:是啊,俺也想出去,可是你知道的,你大娘那身体不好,需要有个人在身边照顾。

三虎:这倒也是,王二你找俺不是想出去做工,还有啥事啊?

王二:是这样的,三虎。眼下马上就要过年了,今年养猪行情是好了点,但是你也知道俺家那二头猪也刚刚上圈,要想出圈怎么也得等过了节。你大娘身体一直不好,过年了,怎么也得置办点年货吧。既然俺找到你了,俺也不废话,你看你还能周转点钱给俺先用着,500块就够了,过了年俺要么去城里做工要么等猪出了圈就还你,不会使太久的。

王二的这番话说完感到异常的轻松,要不是因为情况所迫真不愿意如此。话说回来,三虎倒也还算淡定,毕竟王二和自己是从小长大的好朋友,朋友之间有难,伸手相助,义不容辞啊!何况王二已经答应了还款的时间,心想这钱应当借给王二。

三虎:二哥,这多大点事啊,不就500吗?俺就给你上屋里拿去,不够你再跟俺说,俺们都是亲邻,不用客气,先使着再说。

就这样,王二顺利地借到了500元。有了这500元,王二的这个年算是过去了。年虽然过去了可是王二答应三虎还账的日子也就要来临了,想想家里的老母亲,看看圈里的猪,一来老母亲尚在,不可远游,二来,猪价是一天不如一天,这可如何是好!钱要是还不上且不说失约于三虎,三虎可是好心啊。王二下定了决心:要是三虎来要钱,就把猪给它卖掉还账。

此时的三虎正忙着整理行李外出务工,边整理的时候边想起年前王二那里

还有500元钱没有还,可毕竟是村里人,不用着急去催他,等等吧,没几天三虎就进了城。

听说三虎进城了,王二感到从未有的轻松,心想三虎真是发了财了,要不500元怎么不来要呢?这样一来,家里的猪也不用卖了,等几日行情好了再卖也不迟啊。就这样王二开始不再像过去一样,对欠款念念不忘了,不久王二的猪出了圈,钱当然也没有还给三虎,但王二还是留500元等着还三虎的账。

时间过得很快,转眼又到了年底。

三虎回到了村子里,善意地等待着王二主动还钱。但王二始终闭口不提还钱的事,而三虎还是欲言又止,羞于开口。

这时的王二心理世界已经发生了实质的变化,心想三虎这一年出去应该早忘记了500元钱的事情。

就这样,时间过去了2年,村上有户人家娶媳妇,王二和三虎坐在同一桌。酒过三旬后,三虎借着酒劲终于把要账的想法说了出来。

三虎:俺二哥,你现在手里宽松了些吧?

王二:怎么了,二哥今年还行,猪市火了,二哥挣到钱了。

三虎:二哥,你看2年前你不是从俺这里拿走了500元钱吗?你不记得吗?

王二的酒劲刹那间醒了一半,他怎么不记得呢?

此时的王二感到极为没有颜面,一桌子的熟人,若要认了账,显得自己太不诚信。若要不认账,良心倍感谴责。既然你三虎不留情面,我王二就做回恶人。

王二:三虎,你有欠条吗?俺啥时候从你那里借了500元?你有什么证据吗?俺还说你欠我500元钱?

三虎:王二,当初若要知道你如此不讲诚信,俺一定不会借给你!

于是乎,二人在众人目光之下大声嚷叫,险些发生肢体冲突。

至此,三虎的钱永远没有要回来。

至此,二人永不联系,反目成仇。

心理世界因时间、空间无时无刻地在变化,留下的不仅仅是一声叹息,还有——

强大的信念源于“过分”的付出(自序)

大约两年前,我与一位多年从事信用控制工作的朋友闲聊,期间他提到希望找一个“接地气”的业内人给他们企业提供一次内训服务,言语中流露出对我的诚邀。会后,我深有感悟的是当今市场恐怕并不需要太多的理论知识体系作支撑,相反,需要的是把实践中积累的那些可以让企业有效防范、处置不良账款的方法回归到企业日常中去。这就是我一定要写本书的目的所在。十多年的积累,每日与众多企业家商谈中国信用管理模式,尤其是对于企业发展中涉及商业不良账款的处置模式进行切磋琢磨。这些年处置了很多很多的离奇案例,或晓之以理、或动之以情、或绳之以法、或导之以利。这些源于企业的案件,让我有了深入见解。若可以让这些“接地气”的见解再次回归到企业日常中去,岂不美哉?若可以帮助企业规范自己的赊销模式,让不良账款案件产生后可以有更高效的处置方案,岂不美哉?

我们知道,企业在发展过程中时常会面临种种风险,这包含市场风险、政治风险、自然风险等,其中尤为重要的是市场风险体现出来的商业不良账款,轻则会导致企业资金链循环不畅,重则会因债台高筑而造成停业或是倒闭。

时至今日,我仍然记得十多年前我从事商业不良处置行业时的市场概况,那时很少有企业会主动加强“风控”,相反的是随意性的将产品赊销出去,这样的销售模式理论上是基于市场的激烈竞争。我从不排斥赊销这样的市场行为,但我极力反对不科学的赊销行为。多年来,在与很多信控经理或销售总监沟通的过程中,我了解到有的企业仅仅通过销售人员的单方申请,就可以将产品赊销到客户手中,而相应的赊

销期间、赊销额度等也设置得很随意,殊不知其结果是产生了大量的不良账款,甚至给双方恶意牟取私利提供了良机。本书在开始定位的时候,笔者不仅要把催收的技巧全面的展现出来,更重要的是把产生不良账款的原因以及相应的防范措施给予深入的解析,这样或许对于大家今后的工作更有帮助。

2008年我拜访过一家无锡的轴承企业,这家企业在当年被另一家企业吸收合并了,合并后新的总理由原先的销售总监接任,其当即给全体销售设定了高于原计划50%的销售目标,希望通过自己的销售优势提升公司竞争力。我们并不反对销售目标的设定,但反对不知疲惫的“信用政策”。6个月过去后,我接到该公司财务总监的电话,从中我了解到该公司资金压力极大。大家可以设想一下,大量的资金来源于杠杆负债,企业面临着资金成本问题,而销售出去的产品不能及时回款,甚至出现了坏账,资金压力可以说是极为巨大的。随后言忠信商账处置团队经过近1年的时间才基本将该企业不良账款处置完毕,最后发现产生8%坏账,通过测算该企业净利润还不足8%,这种盲目赊销而致的结果是非常可怕的。

记得我刚刚入行的时候,一时很难理解信用控制行业是如何演变的,只记得每次都羞于向朋友、家人介绍自己的具体工作,因为这总让人误认为是“讨债”,直至今日仍有些人不明白真相。但从2007年以后,这样的误解趋于淡化,到了2012年,或许是基于经济市场的大批量恶性竞争,导致了极多的逾期账款大,高达5%的不良率让很多企业急于实现债权。这时候,我每日都有很多不同行业的信控经理、财务总监前来咨询不良账款处置的合作事宜,更多的企业会选择培训课程,寄希望于通过有效的课程培训解决赊销后收款难的问题。些许受宠,让我产生了一种从未感受过的人生自信和成就感,多年来从事的行业突然变成了所谓的“蓝海”,至此,我再也不用掩饰自己的职业,这也确切证实了“过分”的付出是正确的。

我们需要注意的是,在债权实现过程中处置手段不同将直接影响处置的效率和效能。如果说诉讼是一种手段,那么我认为诉前调解就是这种手段的前置程序。通过诉前调解不仅可以有效地收集部分原本缺失的资料,也可以更进一步地了解债务人现状,为后续胜诉裁判提供有力保障。通过有效的数据调查显示,通过诉前调解处置的不良商业账款纠纷可以实现47%左右的回款率。意味着这样的案件基本就是在法院门前被拉了回来,它们有的是基于信息不对称、资料匮乏,有的是基于人员离职、质量纠纷、售后服务等原因未能积极实现债权,而在通过专业运作顾问介入后实现了全部或部分债权。

本书的主要任务是总结我从常年工作实践经验中得出的有效处置商业不良

账款的方法,同时结合具体商业案例,让企业可以有效防范商业不良账款的产生,让企业在未来生产经营过程中更加重视预防商业不良账款,也可以更有效地处置商业不良账款。

这么多年来,商账管理经验通说认为,一笔账款绝对不会是到期或逾期了才去催,一旦逾期了就意味着不确定性风险将开始逐步扩张。这样的时间点也正是众多债权人容易忽视的节点。记得有一次,我和一位信用经理聊起这个话题,无论我如何解释,他总是认为在账款没有到期就做出催收的动作不利于双方的友好合作。我对此并没有感到不妥,因为对于大多数债权人而言的确存在不必要的“顾虑”。

就上文提到的顾虑我想引用一个简单的例子。当下我们多数都有信用卡,其本身允许透支消费,只要你如期如数偿还你透支的金额即不构成违约。《中华人民共和国刑法》第196条第1款规定了信用卡诈骗罪:有下列情形之一,进行信用卡诈骗活动,数额较大的,处5年以下有期徒刑或者拘役,并处2万元以上20万元以下罚金;数额巨大或者有其他严重情节的,处5年以上10年以下有期徒刑,并处5万元以上50万元以下罚金;数额特别巨大或者有其他特别严重情节的,处10年以上有期徒刑或者无期徒刑,并处5万元以上50万元以下罚金或者没收财产:(1)使用伪造的信用卡,或者使用以虚假的身份证明骗领的信用卡的;(2)使用作废的信用卡的;(3)冒用他人信用卡的;(4)恶意透支的。

法律所称恶意透支,是指持卡人以非法占有为目的,超过规定限额或者规定期限透支,并且经发卡银行催收后仍不归还的行为。该罪名规定恶意透支通过法定程序即可判决定罪。因为大家都很忙,每日忙于交际、忙于工作种种,这样就很容易错过了还款时间。为此,银行每个月定期以信件或短信的形式发送提醒还款信息,而我们从来不因为收到这样的短信生气,也不会因为这样的短信解除与银行的合作关系,相反我们都会很认真对待并及时安排还款。这就是基于银行拥有完整的、科学的征信管理体系,也正是因为有这样的体系让消费者产生了敬畏之心。至此,我们应当可以看出体系流程的重要性!

记得在一次拜访客户过程中,客户是一家压缩机的代理商,2009年那时全年可以实现1个亿的营业额,这家客户要求我公司帮助其设置信用流程。在设置信用流程的过程中,我们发现他的很多客户虽然和他一样都是贸易公司,但却都会依照不同方式被给予账期,而他自己却很少获得账期。简单些理解,就是他拿着全款把货买回来赊销给下游客户。我们暂且不分析他下游客户的风险是否预知,就这样的模式而言资金一定是紧张的。由于他代理的品牌公司也是我的

服务对象,我建议他可以尝试申请些信用额度,他听后惊讶地说:“怎么可能?他们从来不会有账期的。”基于保密协议我不便解释太多,实际上据我所知,只要这家客户满足一定的销售额、成立年限、良好的信用记录,是可以申请一定的信用额度的,目前没有额度只不过是没资格罢了。这样的例子,也是正面地回答了很多客户的问题,不要简单地理解客户关系是依靠账期而获取的,依靠账期获取客户一定是您的产品质量或者服务出现了问题,否则您怎么会连要回自己的钱都不自信呢?

首先,信用管理应当将流程在账款逾期前基于科学性的规划设计好。我们把信用管理平台分为事前、事中、事后,如果再加一个基础设置的话,即为四个部分。大部分欠债人并不是没有钱,只是想拖延,意图获得免息贷款。据统计,约有37%的公司在收到“付款通知”时当做没有收到。没有收到问题还稍微缓和,怕的是收到了也就当没那一回事,没人去负责,这里我们就会涉及这个催款函如何去发、发给谁以及如何去确认的问题了。大部分企业的营运资金是不足的,他们只会付款给对其压力最大的,中国有句谚语如是说:“会哭的孩子有奶喝。”“谁哭的声音大”、谁催收的急,就给谁,一样的道理。客户的不良付款习惯是由供应商长期纵容下形成的。多数的企业从项款拨出后就没去管理,每个月顶多打电话催一催,事前不告知相关人员应收账款逾期的管理模式,事中没有发函,事后也没有采取实质性的措施,这给了债务人拖欠的机会,久了也就无须付款了,随后也就不了了之了。实际上,我们一开始就应该给债务人一个态度,让他知道我们是一个不容易得罪的人,是一个需要尊重的人。其次我们认为,收账的成功率和接触的频率是成正比的,但和拖欠的时间成反比,债务人的还款心理会随着账龄的延长而产生微妙变化。法律上给债权人三年的诉讼时效主张债权,但是,债务人的还款动力随着时间的推移而逐渐消退。很多作为债权人的企业担心要求客户付款而“冒犯”了他们,我们会告诉企业这种风险是短期的,长期依靠信用逾期维持的客户价值不大,我们会建议企业“长痛不如短痛”,这个客户还不如不要,不能为了短期的利益而承受更大的风险。最后我们说“各司其职”,销售主要负责开拓市场、管理销售业务,尽量避免由销售人员负责收款,交给其他的人或信用管理部门负责收款效果会更好。

位二兵

2018年1月

目 录

第1章 信用管理的概念和范畴	1
第1节 信用征信历史沿革	1
第2节 信用赊销模式的起源	4
第3节 信用赊销对企业的影响	7
第4节 企业风险的类型	10
第5节 企业为什么要赊销	23
第6节 商业不良账款产生的原因	25
第2章 商业不良账款对企业的影响	28
第1节 商业不良账款影响企业的三大成本	28
第2节 商业不良账款对销售的影响	31
第3章 预防商业欺骗与陷阱	33
第1节 “赖”的前世今生	33
第2节 警示格言	35
第3节 如何核实商业不良前端风险	39
第4节 市场经济面对的诸多风险	41
第5节 尽职调查需要的工具	44
第4章 内部协调的重要性	50
第1节 企业内部商业账款管理存在的问题	50
第2节 科学的信用控制管理模式	58
第3节 信用风险控制系统应当涵盖的重要要素	83
第5章 逾期账款形成的前因后果	89
第1节 经验与法则	89
第2节 揭开债务人真实的面纱	99
第6章 催收技巧	103
第1节 商账催收的基本原则(TSP)	103
第2节 电话催收五部曲 POWER 原则	108
第3节 处置涉及的关键性问题	115

第4节 信函的使用技巧	119
第5节 面访过程中需要关注的问题	125
第7章 不同类型企业催收的方法与手段	129
第1节 催收的基本原则与指导思想	129
第2节 基于微妙关系的商业不良处置	131
第3节 基于债务方人员多次变更的商业不良处置	136
第4节 基于以“验收合格”为付款条件的商业不良处置	139
第5节 基于结算流程繁杂的商业不良处置	146
第6节 严重质量瑕疵的商业不良处置	148
第7节 基于挂靠关系的商业不良处置	158
第8节 基于履行能力欠缺的商业不良处置	160
第9节 基于法人资格非法注销的商业不良处置	164
第8章 商业不良账款处置的相关法律知识	174
第1节 订立合同需要注意的问题	178
第2节 与商业不良资产有关的犯罪刑罚	182
第3节 相关制度(管理)规范	201
1. 征信业管理条例	201
2. 中央企业全面风险管理指引	209
3. 企业内部控制基本规范	223
4. 小企业内部控制规范(试行)	231
参考文献	237

第1章 信用管理的概念和范畴

第1节 信用征信历史沿革

“征信”一词源于《左传·昭公八年》中的“君子之言,信而有征,故怨远于其身”。其中,“信而有征”即为可验证其言为信实,或征求、验证信用。

征信是依法收集、整理、保存、加工自然人、法人及其他组织的信用信息,并对外提供信用报告、信用评估、信用信息咨询等服务,帮助客户判断、控制信用风险,进行信用管理的活动。征信在促进信用经济发展和社会信用体系建设中发挥着重要的基础作用:

1. 防范信用风险

征信降低了交易中参与各方因信息不对称而带来的交易风险,从而起到风险判断和揭示的作用。

2. 扩大信用交易

征信解决了信用交易的瓶颈,促成信用交易的达成,促进金融信用产品和商业信用产品的创新,有效扩大了信用交易的范围和方式,带动信用经济规模的扩张。

3. 提高经济运行效率

通过专业化的信用信息服务,降低了交易中的信息收集成本,缩短了交易时间,拓宽了交易空间,提高了经济主体的运行效率,促进经济社会发展。

4. 推动社会信用体系建设

征信业是社会信用体系建设的重要组成部分,发展征信业有助于遏制不良信用行为的发生,使守信者利益得到更大

的保障,有利于维护良好的经济和社会秩序,促进社会信用体系建设的不断发展完善。

一、中国征信业产生和发展的历史背景

我国征信业的发展,自1932年第一家征信机构——“中华征信所”诞生算起,已经有八十多年的历史。但其真正得到发展,还是从改革开放时期开始。改革开放以来,随着国内信用交易的发展和扩大、金融体制改革的深化、对外经济交往的增加、社会信用体系建设的深入推进,我国征信业得到迅速发展。

(一) 市场经济和信用经济的发展推动了商业领域征信的产生

随着我国社会主义市场经济的逐步完善和信用经济的发展,信用交易在各种商业交易中的比重逐渐增加,因交易中的信息不对称而引发的交易风险日益严重。为防范信用风险,扩大信用交易规模,由此产生了专门的第三方机构,收集交易过程中的各种信用信息,对外提供专业化的征信服务。专业化的征信机构在发展的过程中又促使商业主体基于信息应用加快产品与服务的创新,推动了商业信用进一步蓬勃发展。

(二) 金融体制改革催生了金融领域征信的产生

征信体系是重要的金融基础设施,是获得便利金融服务的必要条件。我国金融领域内的征信体系建设是随着金融体制改革的深化、金融市场的逐步完善而产生和发展的。20世纪90年代,四大国有银行开始由专业银行向商业银行转型,实行市场化运作,客户群体多元化,与此同时,一些股份制银行和地方性银行陆续设立,加剧了金融市场的竞争。2003年以后,国家开始对国有商业银行实行股份制改造,提高银行经营管理水平和风险防控能力,维护金融稳定,发挥金融在经济中的核心作用。在金融体制改革中,中央银行、商业银行开始逐步认识到,征信对于防范信用风险、降低融资成本、维护金融稳定和改善金融生态方面的作用至关重要。

(三) 对外开放促进了我国征信机构的产生和发展

改革开放后,特别是加入世贸组织后,随着我国经济逐步融入世界经济发展格局,国内企业与国外企业之间的经济交往越来越频繁。规避外贸风险,了解交易对象信用状况的需求日益增加,以以往对外经贸往来中交易记录为基础的信用信息服务加速了我国早期企业征信机构的产生。与此同时,国际知名征信机构进入我国市场,为我国征信业发展提供了成熟的经验和先进的技术,进一步推动了本土化的征信机构与外资征信服务机构的交流与合作。

(四) 社会信用体系建设推动了征信业的发展

2007年3月23日国务院办公厅发布《关于社会信用体系建设的若干意见》(国办发〔2007〕17号)指明了我国社会信用体系建设的方向,提出“培育和发展种类齐全、功能互补、依法经营、有市场公信力的信用服务机构,依法自主收集、整理、加工、提供信用信息……”2011年,党的十七届六中全会对社会信用体系建设提出了更高的要求。应该看到,社会信用体系的基础在于信用信息的归集与应用。在政务信息方面,依赖于政务信息的公开;在非政务信息方面,主要依靠征信体系的完善。因此,征信作为社会信用体系建设的重要组成部分,具有巨大的发展空间和潜力。

二、中国征信业发展历程

(一) 探索阶段

20世纪80年代后期,为适应企业债券发行和管理,中国人民银行批准成立了第一家信用评级公司——上海远东资信评级有限公司。同时,为满足涉外商贸往来中的企业征信信息需求,对外经济贸易部计算中心和国际企业征信机构邓白氏公司合作,相互提供中国和外国企业的信用报告。1993年,专门从事企业征信的新华信国际信息咨询有限公司开始正式对外提供服务。此后,一批专业信用调查中介机构相继出现,征信业的雏形初步显现。

(二) 起步阶段

1996年,中国人民银行在全国推行企业贷款证制度。1997年,上海开展企业信贷资信评级。经中国人民银行批准,上海市进行个人征信试点,1999年,上海资信有限公司成立,开始从事个人征信与企业征信服务。1999年底,银行信贷登记咨询系统上线运行。2002年,银行信贷登记咨询系统建成地、省、总行三级数据库,实现全国联网查询。

(三) 发展阶段

2003年,国务院赋予中国人民银行“管理信贷征信业,推动建立社会信用体系”职责,批准设立征信管理局。同年,上海、北京、广东等地率先启动区域社会征信业发展试点,一批地方性征信机构设立并得到迅速发展,部分信用评级机构开始开拓银行间债券市场信用评级等新的信用服务领域,国际知名信用评级机构先后进入中国市场。2004年,人民银行建成全国集中统一的个人信用信息基础数据库,2005年银行信贷登记咨询系统升级为全国集中统一的企业信用信息基础数据库。2008年,国务院将中国人民银行征信管理职责调整为“管理征信

业”并牵头社会信用体系建设部际联席会议,2011年牵头单位中增加了国家发展改革委员会。2013年3月,《征信业管理条例》正式实施,明确中国人民银行为征信业监督管理部门,征信业步入了有法可依的轨道。

第2节 信用赊销模式的起源

《中国大百科全书》将信用解释为:借贷活动,以偿还为条件的价值运动的一种特殊形式。在中国古籍《周礼·地官·泉府》中,就已经有了春秋战国时期关于“赊”的记载。在封建社会中,随着商品经济的发展,“赊”逐渐成为商业习惯。在宋代,商贾贩卖的惯例,多是一年后付货款。

对于赊销这个名词的定义,首先我们要清楚地认识到其一定是以“信用”为基础的,信用是经历过一段周期性的习惯而养成的。没有多个周期的反复实践,就会导致信用数据不准确,甚至没有信用数据。但通过对系列资质的确认,列举其他行为的表现也可以得出信用数据,这样的信用数据就是基于静态定量而来。不管是基于过去动态表现得来的信用指数还是基于静态表现得来的信用指数,一旦需要作为基础去测算授信的额度和账期,我们就会发现这样的信用只是参考而已,更应当关注的是从授信后到履行偿付义务前的这段周期能否被买方给予足够重视。信用赊销简单地说就是在没有抵押、担保、质押等措施的前提下实现的一次信用价值运动的过程。

赊销是通过采取信用模式进行市场销售活动的俗称,是以科学的信用模式为基础的销售。买方与卖方在订立购货合同后,卖方让买方在未支付货款或支付少量货款的情况下即可取走货物,而买方按照协议的约定在规定日期内履行其付款或分期付款的全过程。赊销使商品所有权的让渡和商品价值的实现在时间上分离开来,使货币由流通手段转变为支付手段。它实质上是提供信用对冲的一种交换状态。这一系列的赊销活动让卖方成为债权人,买方成为债务人,这种债权债务关系是在商品买卖过程中产生的。商品售出后在没有特别约定下所有权发生了转移,商品的销售已完成,双方或因为产品质量瑕疵、迟延发货、服务等因素产生债权债务关系和其他民事关系。

企业的任何商业活动都会带来风险,但这样的风险也并非无法预测,只要人们通过以往的经验加之科学信用体系的建立是可以减少现存风险的。人们对于风险的认识经历了一个不断发展的过程。美国学者海恩斯(Haynes)于1895年在其所著的《经济中的风险》(*Risk as an Economic Factor*)一书中最早提出了风

险的概念,并将风险定义为“损害或损失发生的可能性”。这样的理解显然是基于市场变动而来的,既然赊销和信用存在,其必然面对不同层面的损害,也应当为损失额度做出必要计划。另外,美国经济学家富兰克·H. 奈特(Frank Hyne-man Knight, 1885 - 1972)将风险定义为“风险是可测定的不确定性,是经济主体的信息虽然不充分,但可以对未来可能出现的各种情况给定的概率值”。德国学者斯塔勒认为,“风险是影响给付和意外发生的可能性”。现如今,随着对信用风险和征信管理的理解不断增强,我们对企业或个人的信用记录保存也更为慎重。

基于以上笔者对于风险的理解,笔者认为,所谓企业风险,就是在未来的生产经营过程中,因为种种不确定性因素导致目标的不确定性。国务院国有资产监督管理委员会(以下简称国务院国资委)在《中央企业全面风险管理指引》(以下简称《全面风险管理指引》)中将企业风险定义为:“未来不确定性对企业实现其经营目标的影响。”

我们可以从以下四个方面理解风险:

1. 风险具有不确定性

事实上,无论人们的认知能力如何,都不可能完全避免意料之外事件的发生,这是基本常识。但是,基于必要的科学体系是可以对风险起到些许影响的。尽管不确定性的存在导致很多专业人士尝试通过各种工具手段来干涉自然规律,但不确定性仍没有完全地变为预知,这或许正是企业信用管理瓶颈得不到突破的原因所在。

2. 目标导致风险的出现

每年企业总是要设定一个目标,这样的目标是否可以实现,很大程度上取决于当年“信用政策”的设定。企业时常因为目标的压力不得不默示信用政策的变动,甚至在后期执行信用政策时给予随意调整,这样必然导致风险的出现,因此,信用风险的出现和目标的设定是具有一定关联的。

3. 风险具有可控性

风险是可以控制的,且能够有效控制。风险因有效的控制而减少,在现实生活中,有经验的财务管理者及销售管理者都在为控制企业赊销的风险提供支持,他们通过尽职调查、数据风险、政策观察等方式在很大程度上减少了企业的经营风险。

4. 风险目的性

所有的“目的”显然是任何计划前设定的终点,那么企业风险的目的何在