

<<企业信用管理>>

图书基本信息

书名：<<企业信用管理>>

13位ISBN编号：9787508488271

10位ISBN编号：750848827X

出版时间：2011-7

出版时间：中国水利水电出版社

作者：卜庆军 编

页数：274

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<企业信用管理>>

内容概要

《企业信用管理》系统地介绍了企业信用管理的基本知识及实用管理技术和方法。

《企业信用管理》共分十章，内容包括：总论、企业信用管理的机构和人员、企业信用管理流程和模式、资信调查及客户管理、信用销售管理、国际信用销售管理、应收账款管理、信用风险的转移、信用管理信息化、企业信用管理相关法规。

《企业信用管理》可以作为信用管理职业资格考试制定教材，也可以作为高等院校的工商管理、市场营销、财务管理、金融学等专业教材或参考书，也可以作为企业信用管理人员的工作参考书。

<<企业信用管理>>

书籍目录

- 前言
- 第一章 总论
 - 第一节 信用概述
 - 第二节 信用风险
 - 第三节 企业信用管理
 - 第四节 社会征信体系
- 典型案例
- 本章自测题
- 第二章 企业信用管理的机构和人员
 - 第一节 企业信用管理部门
 - 第二节 信用管理人员
 - 第三节 信用管理部门的运作
- 典型案例
- 本章自测题
- 第三章 企业信用管理流程和模式
 - 第一节 企业信用管理流程概述
 - 第二节 全程信用管理模式
 - 第三节 全面信用管理模式
 - 第四节 “3+1”科学信用管理模式
 - 第五节 双链条全过程管理模式
- 典型案例
- 本章自测题
- 第四章 资信调查及客户管理
 - 第一节 资信调查概述
 - 第二节 客户资信调查的过程
 - 第三节 客户财务分析
 - 第四节 信用要素分析
 - 第五节 资信等级评定
 - 第六节 企业客户管理
- 典型案例
- 本章自测题
- 第五章 信用销售管理
 - 第一节 信用销售总论
 - 第二节 信用销售管理
 - 第三节 信用政策的制定与决策
 - 第四节 信用政策的评估
 - 第五节 信用销售文件的制作
- 典型案例
- 本章自测题
- 第六章 国际信用销售管理
 - 第一节 国际信用销售的风险
 - 第二节 国际信用销售风险的防范
- 典型案例
- 本章自测题
- 第七章 应收账款管理

<<企业信用管理>>

第一节 应收账款的概述

第二节 未到期应收账款的管理

第三节 逾期应收账款的管理

第四节 坏账管理

第五节 破产客户信用管理

典型案例

本章自测题

第八章 信用风险的转移

第一节 信用风险转移的重要性

第二节 信用风险转移的方式

典型案例

本章自测题

第九章 信用管理信息化

第一节 信用管理信息化概述

第二节 信用管理信息化系统

第三节 信用管理系统软件简介

典型案例

本章自测题

第十章 企业信用管理相关法规

第一节 合同法

第二节 票据法

第三节 担保法

第四节 《UCP600》的相关规定

典型案例

本章自测题

附录A 客户走访报告

附录B 信用额度申请表样本

附录C 信用审批表

附录D 信用审批书

附录E 客户档案表样本

参考文献

章节摘录

二、双链条信用管理模式的关键环节 双链条控制，既要控制客户风险，又要控制内部管理风险，而且对客户风险的控制往往是通过完善的内部管理实现的。其关键环节如下。

1.签约前风险的控制应侧重于客户选择 业务人员在开发客户和争取订单的过程中，往往基于开发业务的考虑，忽视对客户的全方面考察，在缺乏对客户信用了解的情况下贸然签约，或迫于竞争压力和开拓市场的急切心情，与信用不良客户签约。

这种由于客户选择不当造成的不良应收账款占了企业逾期应收账款的绝大部分，因此，签约前的风险控制是多数企业的控制重点。企业应做的具体工作包括：通过对客户的初步筛选，排除掉交易价值不大和风险明显较大的客户，选择有潜力客户和风险不确定客户进行资信调查，调查时广泛利用企业内外部渠道，以确保客户信息的完整和准确；有关客户信用信息的收集、使用和维护，应有统一的管理规定和制度，这些规定和制度要明确到具体业务流程中去，并有考核和激励措施；有条件的企业客户信息管理要实现信息化，即建立客户数据库，并配备信用管理软件或客户关系管理软件。

2.签约风险的控制应侧重于科学决策 现在，许多企业的信用销售决策往往是凭感觉或经验作出的，没有一个科学的决策程序和充分的决策依据，重要交易决策通常凭借高层决策者的一支笔。这样既没有发挥各级员工和经理人员的积极性和责任感，又使决策难度和风险加大，高层领导陷入到具体的交易决策时间过多。

或者，有的企业让业务人员完全承担交易风险，这样往往会出现失控的应收账款或业务人员无力承担风险。

正确的方法是：基于业务人员收集到的信息和销售建议，基于外部渠道对客户的资信调查结论，由专门的部门或人员对客户信用进行分析，得出结论和信用销售决策意见，交给主管部门或经理审批。企业应有明确的客户信用审批程序，针对不同类型客户和不同情况的信用政策，外挂于计算机系统上的自动的信用评估模型，使评估分析和信用决策能够较快作出，并实现与客户信息库和日常监控工作的集成。另外，企业应不断完善自己的标准合同文本，使其漏洞和条款风险尽量减少，非标准合同文本要经过严格的评审，避免合同条款风险和履约风险。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>