

第五节 流动负债管理

（二）商业信用的优缺点

优点	商业信用容易获得	商品信用的载体是商品购销行为，企业总有一批系由供需关系又有相互信用基础的客户，所以应付账款和预收账款是自然的持续的信贷形成。
	企业有较大的机动权（还款和延期方便）	企业根据需求选择筹资金额大小和期限长短，若有特殊需求也可以商量
	企业一般不用提供担保	不需要第三方担保，也不需要企业用资产进行抵押。
缺点	商业信用筹资成本高	与银行信用相比，成本略高
	容易恶化企业的信用水平（期限短，还款压力大）	期限短，还款压力大，企业对现金流量管理要求高
	受外部环境影响较大（受商品和资金市场的影响）	受商品市场影响和资金市场的影响

【单选题】（2021年）下列筹资方式中，由企业之间商品或劳务交易活动形成的能够成为企业短期资金经常性来源的是（ ）。

- A. 短期借款 B. 留存收益
C. 融资租赁 D. 商业信用

答案：D

解析：商业信用是指企业在商品或劳务交易中，以延期付款或预收货款方式进行购销活动而形成的借贷关系，是企业之间的直接信用行为，也是企业短期资金的重要来源。商业信用产生于企业生产经营的商品、劳务交易之中，是一种“自动性筹资”。

【判断题】（2019年）企业利用商业信用筹资比较机动灵活，而且期限较短，不会恶化企业信用水平。（ ）

答案：×

解析：商业信用筹资的缺点之一是容易恶化企业的信用水平。商业信用的期限短，还款压力大，对企业现金流量管理的要求很高。如果长期和经常性地拖欠账款，会造成企业的信誉恶化。

二、流动负债的利弊

经营优势	容易获得、具有灵活性，能够有效满足企业季节性信贷需求。短期借款一般比长期借款具有更少的约束性条件
经营劣势	需要持续地重新谈判或滚动地安排负债

三、流动负债的管理策略

流动负债管理核心：平衡流动性安全&最小化融资成本

策略	内容	
短期借款管理策略	维护良好银行关系	定期向合作银行通报经营、财务情况，建立信任按时还本付息，维持良好信用评级，为低成本贷款打底多家银行合作，不单一依赖，分散风险、择优争取利率条件
	优化借款组合与结构	依托 LPR 浮动机制，谈判争取低贷款利率坚守短期资金短期用，杜绝短借长用活用循环授信额度，随借随还，提升资金效率、节约利息
	管控续贷与展期风险	借款到期前 1~3 个月提前和银行沟通续贷 / 展期备好备选融资渠道，其他银行、短期融资券作为兜底替代
短期融资券管理策略	主动做好信用评级管理	发行门槛：公开市场信用评级 AA 级及以上维稳盈利能力、负债率、现金流，保证评级稳定提升；评级直接决定发行利率与发行难度
	把握发行时机、控制融资成本	紧盯货币市场利率，选资金宽松、利率低位窗口发行市场利率低于银行贷款时，发融资券置换高息银行贷款，优化债务结构
	严控滚动发行风险	到期刚性兑付本金，保持发行连续性，维持市场活跃度预留足额银行备用授信，市场发行遇阻时，用银行资金兑付到期券，避免公开违约
商业信用（应付账款）管理策略	开展成本效益分析	有现金折扣（如 2/10，N/30）：测算放弃折扣年化成本，远高于借款利率则借钱也要享受折扣无现金折扣：不破坏合作前提下，尽量信用期期末付款，占用无息资金
	精细化供应商关系管理	商业信用≠恶意拖欠，无故逾期有损信誉分类管理：战略核心供应商严守付款约定；非核心供应商可在信用期内灵活安排付款
	优化付款周期	谈判延长应付账款周期，扩大无息融资规模理想状态：应付周期≥应收周期，实现先收后付，用供应商资金支撑日常运营

【单选题】下列关于短期借款管理的说法，错误的是（ ）

- A. 应与多家银行合作，避免单一依赖，分散融资风险
- B. 坚持短期资金短期使用，严禁短借长用
- C. 借款到期应临近还款日再与银行沟通续贷事宜
- D. 可依托 LPR 浮动机制与银行谈判，争取更低贷款利率

答案：C

解析：借款到期前应提前 1~3 个月和银行沟通续贷、展期，临近还款日沟通易引发续贷失败、资金链紧张风险。

【单选题】关于商业信用（应付账款）现金折扣决策，企业正确的做法是（ ）

- A. 无论放弃折扣成本高低，一律拖延至最晚付款日
- B. 若放弃现金折扣的年化成本远高于银行借款利率，应尽量享受现金折扣
- C. 商业信用就是可以无故逾期拖欠供应商货款

D. 对战略核心供应商可随意延后付款周期

答案：B

解析：放弃折扣年化成本远高于借款利率时，借钱享受折扣更划算；商业信用不能恶意拖欠，核心供应商需严守付款约定，维护合作信誉。

章节总结



