

<<账款催收技巧>>

图书基本信息

书名：<<账款催收技巧>>

13位ISBN编号：9787301139394

10位ISBN编号：730113939X

出版时间：2008-8

出版时间：北京大学出版社

作者：聂兴凯

页数：238

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>

## <<账款催收技巧>>

### 内容概要

市场经济是信用经济，但目前我国企业欠债不还的现象普遍存在，严重影响了企业的良性运转和扩大经营的潜力。

本书旨在帮助职业经理人提高管理应收账款的能力，系统讲授了职业经理人从对客户的资信状况进行信息收集、评价，到应收账款收回的全过程中应当采用的各种技能，详细介绍了信用机构的设立、客户信用评价、信用风险规避、财务报表分析、应收账款回收和呆账催收等方面的知识。

本书针对应收账款的管理实践讲授了54个技能点，经理人既可以在遇到相应问题时进行查询，也可以系统学习本书，掌握收账管理以及呆账催收的有效方法，确保货款及时回收，最大限度地维护企业的利益。

## &lt;&lt;账款催收技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 应收账款基础知识 技能点1 如何认识应收账款的性质和作用 技能点2 如何认识应收账款管理的意义 技能点3 如何确定应收账款管理的内容 技能点4 如何计算应收账款的成本 技能点5 如何认识我国的信用环境 技能点6 如何认识传统应收账款管理的误区第二章 信用管理部门设立与客户信息收集 技能点1 如何在企业内部设立信用管理部门 技能点2 如何处理信用管理部门和其他部门的关系 技能点3 如何选择客户信息来源渠道 技能点4 如何自行收集客户的全面信息 技能点5 如何委托专业机构收集客户的全面信息 技能点6 如何管理客户信用信息管理系统 技能点7 如何制定信用政策 技能点8 如何设计授信流程第三章 客户资信评价与信用风险回避 技能点1 如何对客户资信状况进行定性分析 技能点2 如何对客户风险进行定量分析 技能点3 如何进行客户选择与维护 技能点4 如何确定客户信用额度 技能点5 如何撰写客户评价报告 技能点6 如何考核信用管理责任 技能点7 如何撰写信用管理考核报告 技能点8 如何避免合同纠纷 技能点9 如何识破常见的商业欺诈第四章 客户财务报表分析 技能点1 如何进行财务报表分析 技能点2 如何确定财务报表分析的步骤 技能点3 如何分析资产负债表 技能点4 如何分析利润表 技能点5 如何分析现金流量表 技能点6 如何分析财务报表附注 技能点7 如何对财务报表进行综合分析 技能点8 如何识别会计报表粉饰 技能点9 如何分析合并财务报表 技能点10 如何认识财务报表分析的局限性第五章 应收账款的保障方法 技能点1 如何使用提前支付保障应收账款 技能点2 如何使用抵押权保障应收账款 技能点3 如何利用质押保障应收账款 技能点4 如何使用第三方保证保障应收账款 技能点5 如何使用所有权保留条款保障应收账款 技能点6 如何使用银行保函保障应收账款 技能点7 如何使用代位权与撤销权保障应收账款第六章 应收账款回收 技能点1 如何进行账龄分析 技能点2 如何进行应收账款跟踪管理 技能点3 如何选择应收账款回收方式 技能点4 如何使用电话收款 技能点5 如何使用收账信收款 技能点6 如何上门追讨应收账款 技能点7 如何委托专业机构追讨应收账款 技能点8 如何采用保理业务收回应收账款第七章 呆账催收 技能点1 如何分析呆账形成的原因 技能点2 如何使用债务重组收回呆账 技能点3 如何对客户进行财务重整 技能点4 如何在客户破产清算时收回货款 技能点5 如何采用仲裁方式收回呆账 技能点6 如何采用诉讼收回呆账

## &lt;&lt;账款催收技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

技能点1 如何认识应收账款的性质和作用 主题词 收账管理与呆账催收·基础知识·应收账款性质和作用 适用情景 当管理人员不了解应收账款时, 查看此技能。

技能描述 市场经济是信用经济。  
商品经济的产生和发展是信用产生的客观基础。

1.应收账款的性质 商业信用是信用发展的最初形式。  
伴随着经济的不断发展, 原先存在于简单商品经济条件下的赊购和赊销现象得到了广泛的发展。在企业资本循环过程中, 企业之间的生产时间和流通时间存在不一致, 造成了一些企业的商品正待出售, 而另一些需要这些商品的企业又因为现金不足无法立即购买的现象。倘若只允许现金销售, 必然会导致商品待售时间的延长与企业生产过程的延迟和中断, 进而将会导致整个国民经济再生产过程的延迟和中断。因此, 基于经济发展需要, 赊购和赊销现象的产生和发展就有了客观基础。

提醒 应收账款的存在有其客观必然性。  
在整个信用体系中, 商业信用和银行信用是基本的信用形式, 商业信用又是银行信用乃至整个信用体系的基础。  
商业信用的不断发展推动着银行信用、消费信用和国家信用的产生和发展。

在企业资产中, 赊销行为的表现形式是应收账款。  
应收账款在本质上是商业信用。  
我们一般把企业因销售商品、产品或提供服务而应向购货单位或接受服务单位收取的款项称为应收账款。

随着改革开放和现代化建设事业的不断推进, 我国社会主义市场经济体制逐步确立, 国民经济的市场化程度日益提高, 企业应收账款的数额迅速增加, 应收账款管理也日益成为企业资产管理尤其是流动资产的重要组成部分。

从1997年上海和深圳证券交易所公布年度财务报告的772家上市公司来看, 上市公司应收账款平均增幅达224.33%, 最大的增幅为99 297.03%, 而同期上市公司主营业务收入平均增幅仅为16.99%; 有126家上市公司应收账款增幅超过100%, 其中深市有1家、沪市有6家应收账款年增长幅度在1000%以上。

2.应收账款在企业生产经营中的作用 (1) 扩大销售, 增加企业的市场份额。  
企业要在竞争激烈的市场经济环境中不断发展壮大, 就必须不断扩大销售, 提高产品或服务的市场占有率, 增加企业的赢利水平。  
采用赊销方式是扩大销售的最有效手段之一, 特别是在宏观经济不景气、市场萎缩和资金匮乏的情况下, 赊销更是一种抢占市场的主要手段。

此外, 在企业开发新产品、开拓新市场时, 采用赊销方式也是提高企业市场占有率的有力武器。  
(2) 降低存货占用水平。

企业存货占用水平影响到企业的费用支出水平。  
一般来说, 存货占用的增加在很大程度上会导致仓储费、保险费和保管费等营业费用的相应增加。因此, 无论是季节性生产企业还是非季节性生产企业, 当存货占用水平过大时, 为了减少可能发生的费用或损失, 都会采用较为优惠的条件进行赊销, 将存货转化为应收账款。  
这样不但可以提高企业的偿债水平, 增加资产的流动性, 而且也能减少费用支出和损失的发生。

认识到应收账款的性质和意义, 就不会产生为了提高收账比率而一味地采取现金销售的现象, 从而有利于企业经营业绩的提高。

技能点2 如何认识应收账款管理的意义 主题词 收账管理与呆账催收·基础知识·应收账款管理意义 适用情景 当需要了解应收账款管理的意义时, 查看此技能。

技能描述 应收账款的存在是一把双刃剑。  
企业在增加销售收入的同时, 经常会面临一种两难处境: 采用宽松的信用政策来扩大销售, 可能会导致应收账款数额居高不下, 企业的资金被长期无效益地占用, 严重影响到企业的偿债能力; 实行严格的信用政策、扩大现金销售在全部销售收入中的比重则可能会导致销售额下降, 企业业绩下滑, 存货

## &lt;&lt;账款催收技巧&gt;&gt;

占用水平过高和市场占有率下降，以至于无力偿还银行贷款而面临破产的风险。

总之，应收账款在扩大销售、提高市场占有率和降低存货占用水平的同时，也会对企业的生产经营管理带来一些负面作用。

1.虚增企业资产 厦收账款数额的增加，必然导致流动资产和总资产的增加。

然而，应收账款的质量和数量之间存在一定程度的背离，即应收账款数量的增加可能隐含着应收账款质量的下降。

从应收账款的账龄角度来看，账龄越长，发生坏账损失的可能性越大。

如果不将三年以上的应收账款在企业资产总额中注销，必然导致企业资产虚增。

在1996年，中国证券监督管理委员会发布了第2号公开发行股票公司信息披露内容与格式准则——《年度报告的内容与格式》，要求上市公司将三年以上的应收账款列为股东权益计算的首要调整要素，在此基础上披露上市公司调整后的每股净资产。

2.造成企业短期清偿能力不足 现代财务理论认为，货币资金是企业最重要的资产。

企业购买原材料、商品或者服务，向员工支付薪酬及其他各种经营管理费用（如保险、维修、办公用品和税金等），以及向投资者和债权人支付股利利息等经营管理活动都需要货币资金。

但是，在某一时间段，企业应收账款的运动和货币资金的流动可能是相互脱节的，这就会导致企业缺乏货币资金来进行各种支付。

因此，应收账款数额过大，不但可能会导致企业以流动比率和速动比率衡量的短期偿债能力的虚假提高，而且还会削弱企业的财务适应性，丧失潜在的投资机会。

3.虚增企业利润 按照企业权责发生制的会计核算原则，应收账款的增加必然会导致销售收入的增加，进而导致企业利润总额的增加。

在企业应收账款不能及时、有效回收的情况下，企业的销售收入和利润总额可能会虚增，并进一步导致企业负担的流转税和所得税的增加。

因此，应收账款产生的虚假赢利可能会侵蚀企业的实际运营能力，导致企业陷入经营危机。

由于应收账款为企业带来积极作用的同时也蕴含着很大的消极影响，因此，对应收账款的管理意义巨大。

应收账款管理的主要目的在于尽可能地扩大应收账款在增加销售和减少存货占用水平方面的积极意义，同时尽可能地减少应收账款数额过大带来的负面影响，最大可能地增加应收账款产生的收益并减少其所带来的风险，实现企业发展的良性循环。

技能点3 如何确定应收账款管理的内容 主题词 收账管理与呆账催收-基础知识·应收账款管理内容 适用情景 当对应收账款管理的内容缺乏了解时，查看此技能。

技能描述 企业财务管理的目的是实现企业价值的最大化。

因此，企业应收账款管理也必须围绕着如何提高企业价值的角度来开展。

企业价值不仅体现在为投资者创造最大价值，也体现在企业为社会、为员工等创造的价值，表现为股利、利息、税金和工资等诸多方面。

然而，这些创造的价值是对企业在一定期间实现利润的不同阶段的扣除。

所以，应收账款管理应该围绕着如何实现利润来进行。

应收账款的管理是一个全过程和全方位的管理过程。

全过程的特点体现在企业需要建立信用管理机构、收集客户的信用资料、分析评价客户的信用状况（主要是对客户提交的财务报表的分析）、制定合理的信用政策、建立针对销售的内部控制制度、应收账款回收、应收账款保全和呆账催收；全方位的特点体现在应收账款的管理不单纯是销售部门或者财务部门的事务，而是集合了销售部门、财务部门、会计部门和法律事务以及内部审计等相关部门的力量，这些部门共同致力于实现应收账款收益的最大化，以提高企业的赢利水平。

为了实现企业对应收账款的全过程和全方位管理，企业应采取如下措施： 1.建立相对独立的信用管理部门 为了加强应收账款的管理，大中型企业应根据业务发展的需要建立相对独立的信用管理部门，专门负责对应收账款的管理。

但是，需要注意的是，销售部门、财务部门、会计部门和法律事务部门以及内部审计部门等应配合该部门的工作，以加强对应收账款的管理。

## &lt;&lt;账款催收技巧&gt;&gt;

## 2.开展信用调查，建立客户信用资料库

信用调查是加强应收账款管理的源头。

只有取得了丰富翔实的客户信用资料，才能有效分析评价客户的资信程度，制定合理的信用政策，从而有效地加强应收账款的管理。

对客户的信用调查方法包括直接调查法和间接调查法。

直接调查法指采用采访、询问等方法来获取客户的有关资料；间接调查法指采用获取并分析客户的财务报表，或者取得外部信用评级机构的信用评级报告。

目前社会上有很多内资和外资信用评级机构，具有国际知名度的信用评级公司有标准普尔和穆迪公司等。

这些信用评级机构的评级报告具有一定程度的客观性，因此具有一定的可信度。

在评估等级方面，目前主要有两种分类方法：一种是采用三类九级分类法，即把企业的信用等级分为AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC和C，其中AAA为最优等级，C为最差等级；另外一种分类方法采用三级分类法，即将信用等级分为AAA、AA和A三级。

除此之外，开户银行、工商行政管理部门、证券交易部门和社会媒体也都能提供有关交易客户的信用状况。

## 3.分析、评价客户的信用状况

在充分获取客户信用资料的基础上，需要采用科学、合理的分析和评估方法，客观地评价客户的信用状况。

用以评估企业信用状况的方法有很多，但通常主要采用两种方法：（1）5C评估法。

5C评估法指对影响企业信用状况的五个方面的因素进行的评价，由于这五个方面的英文的第一个字母都是C，因此被称为5C评估法。

这五个方面分别是品德（Character）、能力（Capacity）、资本（Capital）、担保（Collateral）和条件（Condition）。

其中，品德指客户愿意履行还款义务的意愿，能力指客户偿还款项的财务能力，资本指客户的财务实力和财务状况，抵押指客户为了获取商业信用而提供的担保资产，条件指外部可能影响客户偿还能力的各种经济环境。

### （2）信用评分法。

信用评分法指对一系列可能影响客户信用状况的因素分别赋予不同的数值和权重，然后采用加权平均的方法计算客户的综合信用分数，以此来比较和评价不同客户的信用状况。

## 4.制定合理的信用政策

信用政策指企业针对赊销过程中可能出现的风险而制定的业务管理原则、标准和风险控制方法，包括信用标准、信用条件和收账政策等内容。

制定信用政策的主要目的在于从总体上控制应收账款可能出现的风险，它是企业进行事中控制的核心内容。

### （1）信用标准。

信用标准是企业根据客户的信用状况而给予客户信用需求的最低标准，通常用预期坏账损失率来表示。

信用标准是企业在通盘考虑了销售收入增加和应收账款成本增加两者之间的利害关系后权衡的结果。

### （2）信用条件。

信用条件指企业要求客户支付赊销款项的条件，包括信用期限、折扣期限和现金折扣三个方面。

信用期限是企业给予客户的最长付款期限，折扣期限是客户可以享受现金折扣的付款期限，而现金折扣是企业因为客户在规定时限内支付款项而给予客户的优惠。

### （3）收账策略。

收账策略是当客户违反信用条件时企业应该采取的收账方法和措施。

企业所采取的收账政策和实际发生的收账成本存在负相关关系。

当企业采用积极的收账政策时，可能会有效地减少应收账款的成本（包括坏账损失），但是也可能会产生较大的收账成本；当企业采用消极的收账政策时，可能会增加应收账款的成本（包括坏账损失），但是也可能减少收账费用。

因此，企业应该衡量增加收账费用和减少应收账款成本之间的利害关系。

企业可针对原有客户和新开发客户、大客户和中小客户分别制定不同的具有弹性的信用政策。

## &lt;&lt;账款催收技巧&gt;&gt;

5.建立针对赊销业务的内部控制制度 企业应该针对赊销业务制定一整套科学规范的管理办法和程序。

这些办法和程序主要包括以下六个方面的关键内容： (1) 适当的职责分离。包括销售人员和应收账款的记账人员的相互分离、赊销批准职能和销货职能的分离等内容。

(2) 适当的授权审批程序。

必要内容包括赊销业务是否经过审批，销售价格、运费和折扣等是否经过核批，以及是否存在未经适当授权而擅自发出货物的现象。

(3) 充分的凭证和记录。

赊销业务的发生通常会连带产生订货单、销售凭单、销售发票和出库票等一系列凭证，因此每一笔赊销业务都必须在会计制度所规定的科目内根据取得的合法凭证进行准确核算。

企业应定期清点开出的销售发票，防止漏开账单现象的发生。

(4) 凭证预先编号。

企业应当对赊销业务所涉及的各种凭证进行事先编号，防止在销货以后忘记向客户开具账单或登记入账，也可防止重复开具账单或重复记账。

(5) 按月寄发对账单。

企业应按月向赊销客户寄发对账单，除与客户及时对清账款之外，也能起到提醒客户及时支付款项的作用。

(6) 内部审查程序。

企业应委派内部审计人员或其他独立的人员审查赊销业务的处理和记录。

6.加强应收账款的回收 企业应采用账龄分析的方法计算每一笔应收账款的账龄和所有应收账款的平均账龄，并以此来强化应收账款的回收工作。

为了加快应收账款的变现速度，企业除了制定合理的奖惩措施之外，也应该制定合理有效的收账程序和方法，如采用电话、信函和发电子邮件等通信方式，也可采用个人拜访或委托专门收账机构进行回款，必要情况下，企业也可对欠账客户采取提起法律诉讼的方式来收回应收账款。

7.应收账款的保障 为了最大限度地保证应收账款的安全和完整，企业应在分析、评价客户信用状况的基础上，采用资产保全的方式来防范和化解可能出现的各种风险。

企业通常采用的债权担保方式有定金、保证、抵押、质押和留置等。

此外，债务重组也是最大限度保全应收账款的有效方式之一。

因此，我们绝对不能把应收账款管理与呆账催收看作是一种单纯的赊销后的事项，而应该把它看作一个时间上连续的、空间上全面的完整过程。

## <<账款催收技巧>>

### 编辑推荐

职业经理人应收账款管理锦囊。  
应收账款管理在很大程度上关系到企业的生存和发展。  
因此，掌握收账管理以及呆账催收的有效方法，能够确保货款及时回收，最大限度地维护企业的利益

<<账款催收技巧>>

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>