

新编财务与会计培训丛书

专家委员会主任 葛家澍

企业赊销管理与 账款追收

了解控制交易风险的基本思路和解决方案
熟悉赊销业务规范化操作流程和管理制度
掌握有效的信用风险防范措施和实战技能
通晓应收账款的科学管理方法和收账策略

陈斯雯 编著

目前，我国绝大多数企业都面临着“销售难，收款更难”的双重困境。一方面，在激烈的市场竞争下，企业为争取更多的客户和订单，不得不提供比竞争对手更加优惠的价格和赊销条件，导致利润越来越少；另一方面，客户随意拖欠账款，企业为收款势必要投入大量精力和财力，即便如此，企业依然面临着巨大的信用风险和坏账损失，使本已单薄的利润遭受更加严重的侵蚀。面对“赊销找死，不赊销等死”的局面，企业应该何去何从？



经济科学出版社

**Credit Sale
Debt Collection**

7274
118

新编财务与会计培训丛书

企业赊销管理与 账款追收

陈斯雯 编著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业赊销管理与账款追收/陈斯雯编著. - 北京: 经济科学出版社, 2007. 1

(新编财务与会计培训丛书)

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6034 - 6

I. 企... II. 陈... III. ①企业 - 赊销 - 研究②企业管理: 财务管理 IV. F274 F275

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 000724 号

责任编辑: 张 力 周胜婷

责任校对: 杨 海

技术编辑: 董永亭

企业赊销管理与账款追收

陈斯雯 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100036

总编部电话: 88191217 发行电话: 88191109

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

787 × 960 16 开 29 印张 320000 字

2007 年 3 月第一版 2007 年 3 月第一次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6034 - 6/F · 5295 定价: 58.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

新编财务与会计培训丛书

专 家 委 员 会

主任

葛家澍 著名会计专家、中国会计学会副会长、厦门大学教授、
博士生导师

专家顾问 (排名不分先后, 按姓氏笔划排序)

曲晓辉 厦门大学会计发展研究中心主任、教授、博士生导师

杜兴强 厦门大学会计系教授、博士生导师

张秋生 北京交通大学经济管理学院会计系教授、博士生导师

荆 新 中国人民大学会计系教授、博士生导师

盖 地 天津财经大学会计系教授、纳税筹划专家、博士生导师

韩传模 天津财经大学商学院副院长、会计系教授、博士生导师

丛 书 主 编 侯立新

总策划 申 明

前言

F O R E W O R D

对于许多企业来说，赊销是件很无奈、很心酸的事。不做赊销，经销风险大，经销商不敢冒险，产品就卖不出去；做赊销，企业就要面临账款无法回收、钱货两空的巨大风险。可以说，在当前的市场经济环境下，赊销是不可避免的，并且已成为许多企业心中永远的痛。

目前，国际上 80% 的商业贸易是以赊销方式进行的。对买方来说，赊销可以缓解其资金周转压力、减轻买方质量风险负担；而对于卖方来说，赊销的好处更加不言而喻，不但可以帮助企业扩大市场份额、刺激购买力、提高企业的竞争力，还可以起到稳定客户、减少库存的作用。然而，任何事物都有其两面性。赊销在带给企业众多利好的同时，也使企业面临着巨大的赊销风险。赊销犹如一把无形的枷锁，久拖不决，会把企业拉进泥淖而不能自拔，窒息而死。据悉，我国每年坏账损失 800 多亿元，应收账款（含“三角债”）2 000 多亿元，全国企业应收账款率为 37%，其中不少国有企业应收账款率高达 50% 以上。畸形的应收账款、巨大的坏账损失已成为制约我国国民经济发展的“瓶颈”。

商场如战场，布满“陷阱”和“地雷”。为了避免因赊销

产生的应收账款成为不良资产，最有效的办法就是对赊销进行有效的管理和控制，时刻警惕赊销陷阱，并且加强应收账款的日常管理和客户资信的评价，慎重选择经销商，采用合理有效的账款追收方法，从而使企业的应收账款能够及时、足额收回，最大限度地减少坏账损失。

这本《企业赊销管理与账款追收》的编写，正是针对赊销的现状，从赊销管理、客户信用评价、应收账款管理、催款讨债技巧和法律纠纷解决等多个方面进行了详细的分析和阐述，系统地介绍了赊销的基本思路和解决方案，力求帮助企业熟悉赊销管理的规范化操作流程、掌握各种简单实用的账款回收技巧和风险防范措施，从而全面提高企业的生存、发展和竞争能力。

本书主要包括以下内容：

引论“赊销是找死，不赊销是等死！”——企业赊销是把双刃剑

- 第1章 认识赊销
- 第2章 识别商业欺诈和陷阱
- 第3章 常见赊销风险类型及控制
- 第4章 慎重选择经销商
- 第5章 客户信用资料的收集与管理
- 第6章 客户资信评价与信用风险回避
- 第7章 认识应收账款及应收账款管理
- 第8章 企业应收项目的核算
- 第9章 应收账款日常管理技巧
- 第10章 应收账款风险管理技巧

- 第 11 章 应收账款追收技巧
- 第 12 章 特殊款项的回收技巧
- 第 13 章 账款追收实战案例
- 第 14 章 催款讨债必备法律知识

本书在编写过程中，参考了大量国内外文献，书中均已注明，在本书出版之际，特向这些作者表示衷心的感谢。由于编者水平有限，书中疏漏、差错在所难免，恳请读者批评、指正。

编 者

赊销

Credit Sale

“赊销是找死，不赊销是等死”

——企业赊销是把双刃剑

“赊销是找死，不赊销是等死！”企业只要建立一套合理及能贯彻执行的赊销管理制度，那么，大部分的应收账款都能在掌握之中！记住，经营企业不应是赌博，而是控制过程！

当“非典”在香港刚刚开始肆虐时，是有很大机会将其控制住的！我们不能以对“非典”认识不足为由来开脱，究其原因是香港政府的决策人员对该病毒的“风险”认识不足！“非典”在香港开始发生时，我们可以有两种思维方式来对应，一是“非典”已爆发！二是“非典”尚未爆发！据当时已知的资料显示，“非典”是具高致病性及高传染性的，而且还没有有效治疗的方法，如从“风险管理”的角度来思考，对付“非典”的方法只有面对一途；故此，我们只能选择方案一，假定“非典”已经爆发，必须采取非常的手段，来控制事件，不能让其扩散！但遗憾的是，香港政府采取第二种思考方式，拖延时日，结果酿成巨灾！

同样地，当企业主准备以“赊销”的方式来销售货物之前，应思考以下的“风险管理”问题：一是可以收回货款，二是不能收回货款或只能回收部分货款。在做决策之前没有任

何资料提供，就贸然相信对方会付款是愚不可及的！故此，我们只能以第二种方式：不能回收货款或只能回收部分货款来思考此事！

但事实告诉我们，大部分的企业主是非常乐观的，倾向于相信客户是会按时付款，但事实并非如此，不少的企业因此而陷入困境，并有不少倒闭的案例。

赊销管理让企业止血

在讲究个人信用及商业信誉的古代，我们经常看见“年底追债”这个词，这就证明了一点，“如果不主动去追收货款，它是不会自动回流的。”

因此，在我们决定采用“赊销”来销售货物时，我们必须明白：发货时间与实现利益的时间存在时间差，亦即存在着风险，故此，我们必须以“不能回收货款或只能回收部分货款”来思考。然而交易又不能放弃，所以，我们必须采取一切手段，来防止我们受到风险的损害！

美国联邦储备局主席格林斯潘先生于2003年底在“美国经济学会”上演讲，其主题是“风险管理”。他要求我们首先要从概念上认清及分开“风险”与“莫测”；风险是指能估算其发生的可能性，亦即是可以计算概率的；而“莫测”是指不可能计算出风险发生的概率的。当我们清楚什么是风险，什么是莫测后，我们就可将其排序，由最简单的风险，一直排至不能计算的莫测；只有这样，我们才能看清事实的真相，从而规避风险，控制风险！其实，做人如此，经营企业更应如此！

若企业采用赊销，又没有制订相关的赊销管理方案，这就好比盲人骑瞎马，危险之极。如果说“现金是企业的血液”，那么，没有管理的赊销，就像是让企业不断流血的伤口，如果我们不及时地将血止住的话，企业迟早会将流动资金花光，那就只有破产一途了！

赊销前的四点思考

因此，我们在进行赊销之前，必须要思考以下四点：

1. 我们面临的是何种风险？

其实，现在的销售，如不采用赊销，看来是十分困难的事；但是，当我们决定采用赊销来销售货物时，对单一的贸易来说，其最简单的风险就是：只能回收部分货款或全部不能回收，而最难估算的就是：对手会不会付款？但假如我们容许此欠款滚大，或企业大部分的赊销都不能回收时，势必带来最大的风险——企业破产！

2. 这个风险是否大到要关注的地步？

据国际会计组织的统计，应收账款解释了企业的流动资产的30%~60%，而应收账款明显的是由赊销演变而来的！我们也明白这些应收账款，如长期不能回收，将会变为坏账！而这些坏账，是会由纯利中扣除的！因此，无论您的应收账款有多少，都是非关注不可的事！

3. 这些风险能否采取措施避免？

“赊销是找死，不赊销是等死！”说明赊销的风险及对赊销的无奈！在买方市场主导之下，能收取现金的企业并不太

多，如有，通常都是拥有著名的企业声誉；拥有良好的产品名声；拥有领先的产品科技等。而其他的企业，他们都必须屈服于市场的压力之下，采取“赊销”！

其实要拥有“著名的企业声誉、良好的产品名声、领先的产品科技”，谈何容易；企业必须要投入大量的金钱及时间，才能达到这一目的！这并不是一般的企业能支撑的。所以，除了上述特点的少数企业外，大量的企业都必须要以“赊销”来销售货物，故此，企业必须要实施“赊销管理方案”，将风险降至一个合理的水平，只有这样，企业才能生存下去！否则，将会血本无归而踏上倒闭之途！

当我们发现风险是不可避免时，那么我们就只能面对了！将风险降为零是不切实际的，同样，不让坏账发生也是不可能的！作为一个企业的决策者，他必须要在利润与风险之间取得一个平衡，以保障企业向前发展！

根据我们近 20 年实施赊销管理的经验，在经营过程中碰上骗子的几率低于 1%，其实，很多客户都在不停地测试供应商的忍耐能力，他们不是没有偿还能力，只是想拖！企业只要建立一套合理及能贯彻执行的赊销管理制度，批核合理的赊销额度，按时向客户追收应收账款，不要让拖欠款滚大，那么，您大部分的应收账款都能掌握！记住，经营企业不应是赌博，而是控制过程！

4. 降低风险要付出什么代价？

年终，不少企业因缺乏流动现金而倒闭，大部分人都说：“这都是赊销惹的祸！”其实，这是因为我们把赊销作为销售的利器，为销售而销售，故意忽略赊销的风险，而导致的灾

祸！

其实，关乎企业生死存亡的事，任何代价都是值得去冒险的；关键是如何将风险控制在企业可以承受的范围内，并将损失降到最低。据我们在多个不同行业及多年实施赊销管理系统的经验得知，如能设计一个合理及能实施的赊销管理系统，一年后其业务额都会上升约 20%，而坏账率都会下降至一个合理的水平！从这个结果看来，实施赊销管理系统对企业来说，是非常有利的事！

当香港的淘大花园事件被公开后，香港政府不得不承认“非典”已爆发！这才采取面对的方式来处理“非典”事件，但此时，香港已有近 300 人死于“非典”。赊销与“非典”一样，只能面对，不能回避！各位企业家，您是否应该重新思考您对赊销风险的态度呢？

（摘自《世界商业评论》）

赊销

Credit Sale

目录

C O N T E N T S

引论 “赊销是找死，不赊销是等死!”

——企业赊销是把双刃剑

第1章 认识赊销

- 1.1 什么是赊销? / 3
- 1.2 赊销的六大环节/ 6
- 1.3 赊销的七大“功劳” / 9
- 1.4 赊销的八大“罪状” / 11
- 1.5 企业赊销应注意什么/ 15

第2章 识别商业欺诈和陷阱

- 2.1 商业欺诈的表面特征和一般手法/ 23
- 2.2 合同欺诈/ 25
- 2.3 票据欺诈/ 40
- 2.4 信用证欺诈/ 47
- 2.5 网上欺诈/ 52
- 2.6 兼并欺诈/ 53
- 2.7 破产欺诈/ 54
- 2.8 企业预防商业欺诈的五条金律/ 55

第3章 常见赊销风险类型及控制

- 3.1 常见的赊销风险类型/ 59
- 3.2 识别赊销风险的有效方法/ 63
- 3.3 降低赊销风险的策略/ 70

第4章 慎重选择经销商

- 4.1 选择经销商的总体思路/ 75
- 4.2 选择经销商的原则/ 76
- 4.3 选择经销商的标准/ 78
- 4.4 调查经销商资信的程序/ 81
- 4.5 经销商实况调查的内容/ 85
- 4.6 评定经销商的资信等级/ 87

第5章 客户信用资料的收集与管理

- 5.1 了解信用的基础知识/ 93
- 5.2 对信用环境的理解/ 95
- 5.3 设立信用管理部门/ 98
- 5.4 全面收集客户信息的渠道/ 102
- 5.5 客户资信调查的具体内容/ 106
- 5.6 客户档案的管理方法/ 110
- 5.7 客户的选择与维护/ 112
- 5.8 了解客户资信的方法/ 116
- 5.9 调查客户信息的最佳时机/ 122
- 5.10 信用管理责任的考核/ 125

第6章 客户资信评价与信用风险回避

- 6.1 客户资信评估策略和程序/ 131

- 6.2 客户资信评级及其调整/ 136
- 6.3 客户信用状况评价表/ 141
- 6.4 客户资信情况评估的“5C”法/ 143
- 6.5 客户赊销限额的确定方法/ 145
- 6.6 高风险客户赊销政策的制定/ 148
- 6.7 信用条件分析评价表/ 150
- 6.8 客户信用风险防范/ 151

第7章 认识应收账款及应收账款管理

- 7.1 应收账款的性质和作用/ 157
- 7.2 应收账款有哪些形式/ 159
- 7.3 应收账款对企业的潜在危害/ 161
- 7.4 应收账款管理的具体目标/ 165
- 7.5 应收账款的成本/ 168
- 7.6 传统应收账款管理的误区/ 171
- 7.7 应收账款管理不善的内因及弊端/ 173
- 7.8 应收账款管理制度的内容/ 182
- 7.9 加强应收账款管理的方法/ 184

第8章 企业应收项目的核算

- 8.1 应收票据的核算/ 191
- 8.2 应收票据贴现的核算/ 195
- 8.3 应收账款形成与收回的核算/ 197
- 8.4 坏账损失的核算/ 200
- 8.5 其他应收款的核算/ 206
- 8.6 应收债权出售和融资的核算/ 208

第9章 应收账款日常管理技巧

- 9.1 应收账款的管理政策/ 215
- 9.2 应收票据、应收账款处理制度范例/ 221
- 9.3 应收账款的日常监督和分析/ 225
- 9.4 应收账款管理的财务指标分析/ 227
- 9.5 应收账款分析评价的方法/ 231
- 9.6 应收账款分级管理/ 235
- 9.7 应收账款跟踪管理/ 237
- 9.8 减少应收账款的有效途径/ 242
- 9.9 呆账管理办法范例/ 246
- 9.10 问题账款管理办法范例/ 251
- 9.11 应收账款账龄分析/ 255
- 9.12 逾期账款管理流程/ 257
- 9.13 建立应收账款管理体系案例分析/ 258
- 9.14 会计员账款回收考核方法/ 261
- 9.15 应收账款保理业务/ 263
- 9.16 企业对应收账款进行保理的程序/ 265
- 9.17 应收账款日常管理案例评析/ 268

第10章 应收账款风险管理技巧

- 10.1 应收账款风险及其防范/ 277
- 10.2 应收账款风险的管理与识别/ 279
- 10.3 强化应收账款风险管理的措施/ 281
- 10.4 如何减少和防范坏账的发生/ 285

第11章 应收账款追收技巧

- 11.1 应收账款的回收方式/ 291

- 11.2 催款的场合及目标/ 295
- 11.3 催款人的知识基础/ 304
- 11.4 收账的基本原则/ 307
- 11.5 应收账款收账政策/ 308
- 11.6 收账政策分析评价表/ 313
- 11.7 应收账款收款日程安排表/ 314
- 11.8 收款通知单/ 316
- 11.9 企业收账的一般程序/ 317
- 11.10 十二步追账法/ 318
- 11.11 客户拖欠借口及危险信号/ 319
- 11.12 客户不付款的常见原因/ 321
- 11.13 债务催收方法概谈/ 325
- 11.14 电话催收技巧/ 328
- 11.15 信函催收技巧/ 332
- 11.16 上门催收技巧/ 335
- 11.17 会议催收技巧/ 338
- 11.18 针对不同类型企业的收账技巧/ 344
- 11.19 针对不同性格客户的收账技巧/ 347
- 11.20 不同追账阶段的收账技巧/ 350
- 11.21 逾期应收账款的审查和追讨/ 352
- 11.22 账款未收回的惩罚措施与法律诉讼/ 360

第12章 特殊款项的回收技巧

- 12.1 时效届满的款项回收/ 365
- 12.2 抵押关系的款项回收/ 367
- 12.3 监护人式的款项回收/ 370