

实用的应收账款管理方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/70/2021_2022__E5_AE_9E_E7_94_A8_E7_9A_84_E5_c44_70708.htm

应收账款是企业对外赊销产品、材料、劳务等项目而形成的应向对方收取相应款项的一种外置资产。该资产被对方经营，对方可以任意调度使用，本企业却无法控制，形成一定时期内企业的“虚拟资产”，只有变现为现金流入企业后，才能参与到本企业再生产过程中，为企业创造新的收益。而这一过程的长短，对企业经营效果来说影响较大，历来令企业管理者感到棘手，难于操作。鉴于此，下面提供了三种应收账款的管理方法。

客户的信用管理 计算机技术的普及，为数据共享创造了方便，客户信用管理因此成为应收账款管理中的有效方法。企业（分公司或各销售部门）可设立专职的人员，定期在数据库中输入或刷新新客户信息，供指定人员共享。客户信息管理一般需要经过以下步骤：

1. 确定目标，包含两方面：对新客户和客户的定期调查。
2. 全面调查，包含分析客户的报表状况，实地了解其合作伙伴的评价等，越详细越好；
3. 进行客户的信用等级，确定相应的信用政策；
4. 定期拜访客户，分析往来，刷新数据，必要时调查信用政策。

客户信用管理使用于能比较深入了解客户且成本不高的情况。不过，它必须与下列方法配合使用才可。对于大型集团来说，此方法更见成效。

应收账款保理方式 应收账款保理方式是指企业将由于赊销而形成的应收账款有条件地转让给银行。银行为企业提供资金，并负责管理、催收应收账款和坏账担保等业务。保理方式作为一种新兴的业务，近年来，在全球得到了飞速发展。

我国这项业务虽然发展时间不长，可也已经在不少企业和银行得到了推广实行。采用应收账款保理方式，由专业的保理公司管理应收账款，保证货款的及时收回，可使企业获得融资上的好处，提高收款能力和收款的及时性，最大限度地避免坏账损失。但此种方式下企业需支付较高的收账管理成本。因此，比较适用于客户信誉较差及与客户初次合作，有关客户信息不熟悉的情况。这种方式的具体操作方法如下：1 . 确定一家保理公司，选择适用的保理方式。在我国参照《合同法》规定，一般选用明保理。即在双方购销合同中注明由哪家保理公司参与。2 . 为保理合同提供公证业务，以便更好地保证当事人的权利。3 . 签订应收账款的债权转让合同。项目经理（或第一负责人）负责制 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com