

<<应收账款管理最佳实务>>

图书基本信息

书名：<<应收账款管理最佳实务>>

13位ISBN编号：9787505858022

10位ISBN编号：7505858025

出版时间：2006-11

出版时间：经济科学出版社

作者：约翰·G·塞莱克

页数：196

译者：程淑珍

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>

## <<应收账款管理最佳实务>>

### 内容概要

应收账款资产是公司资产负债表中数额最大的有形资产之一。但除非出现严重问题，这数百万美元（有时是数十亿美元）资产的管理极少受到高层管理者的关注。作者约翰是一位资深的财务专家，曾在众多行业中的100多个公司工作过16年，在应收账款管理方面取得了众所周知的成就。

本书介绍了他在工作过程中形成、提炼和完善的应收账款管理最佳实务。

本书是为所有直接或间接负责应收账款资产管理的人士而编写的。直接管理者如客户财务服务主管，收账经理和信用经理等；间接管理者如其他相关部门负责人、财务主管和首席财务官。

## <<应收账款管理最佳实务>>

### 作者简介

约翰·G·塞莱克 ( John G.Salek ) 是帕林公司应收账款管理实务领域的全国领头人。帕林顾问公司是一家大型国际顾问公司，在英美两国各地都设有分支机构。塞莱克是一位资深的财务专家，他在订单和合同处理、账单开具、纠纷管理、信用控制、账款催收和现金核销等应收账款管理领域，都取得了杰出的成绩。

## <<应收账款管理最佳实务>>

### 书籍目录

第1章 绪论 1.1 应收账款管理重要的原因 1.2 如果应收账款的管理很容易, 每个人都能(很好地)对其进行管理 1.3 应收账款管理者控制范围之外的影响因素 1.4 相互冲突的目标第2章 应收账款的前期经营活动 2.1 报价 2.2 合同管理 2.3 定价管理 2.4 信用控制 2.5 订单处理 2.6 发票开具第3章 应收账款资产管理 3.1 引言 3.2 组合策略 3.3 收款过程 3.4 特别收款努力 3.5 折扣处理 3.6 逾期付款费用和及时付款折扣 3.7 争议管理 3.8 账户维护 3.9 付款处理第4章 科技 4.1 概述 4.2 应收账款应用软件 4.3 最佳实务 4.4 成本和收益 4.5 要点第5章 组织结构 5.1 概述 5.2 最佳实务 5.3 要点第6章 量度指标、报告和激励 6.1 概述 6.2 “报告引起的恶性循环” 6.3 最佳实务 6.4 激励.....第7章 兼并整合和企业资源计划(ERP)软件的实施第8章 职能外包第9章 专题附录 应收账款管理成功案例索引

## &lt;&lt;应收账款管理最佳实务&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘成本的衡量可以通过职能活动各部分(所购服务和供应品的成本、差旅费、人员成本)的费用加总得到总成本,它用占收入的比重表示。

最好的经营绩效是信用和收款职能的成本仅占收入的1%—2%。

报告中,还应该将实际成本与当年的预算成本作比较。

信用保险 信用保险的标的是坏账损失,它可以作为控制坏账风险的有效工具。

信用保险可以限制风险,但也有成本。

很多(保险)公司都提供信用保险,这些业务既面向国内客户,也面向国外客户。

承保范围可以根据公司的具体需要而加以调整,通常提供的保险具有这些特点:

- 承保范围只适用于保险公司批准的客户。

- 免赔额分别按照单次事故和整体损失规定。

- 适用共同保险条款。

- 保费取决于保险公司评估的应收账款资产组合的风险水平和本公司内部信用控制的力度。

- 保险公司倾向于依照除外责任承保整个应收账款资产组合,保险公司通常通过提高保费、免赔额和共同保险阻止投保人仅仅投保高风险客户。

虽然信用保险可能非常有帮助,但是也必须仔细评估成本与收益之间的抵换。

此项评估过程可以分三个步骤完成: 1. 获得三个保险提供者的报价,以及哪些客户没有资格投保。计算对这些没有资格投保客户销售的收入比重。

2. 利用最近三年注销的坏账数额计算有多少坏账可以通过信用保险、净免赔额、共同保险和支付保费而得以减少。

3. 预测下一年的收入和坏账损失。

计算并比较因投保而减少的坏账损失与保险的总成本之间的关系,包括不能投保客户的坏账损失估计,也就是未投保信用保险客户的坏账损失。

不能投保客户的损失率应该高于历史总损失比率,因为这些不能投保的客户是风险最高的客户。

这种分析将揭示保险的总成本是否高于被保险保障的坏账损失额。

出口和外国客户 在很多方面,对外国客户销售的信用控制采用与本章前面讲述相同的基本原则。

对欧盟、日本和其他国家财力雄厚大客户的销售,可以按照风险较小的开放型信用条款进行。

考虑到向国外运货和当地其他条件的限制,付款期限可能会略有不同,汇款通常通过电汇或其他电子方法进行。

但是,向较小的、资本不是很充足的公司或发展中国家任何规模公司进行的销售,供应商承担的损失风险较大。

这种风险可能是稍大或大得多,这些风险源于以下几个因素:

- 缺少有关客户财力和信用的可靠信息。

- 外汇风险。

如果支付的是外币,它可能由于外汇汇率变化而严重贬值。

即使支付的是美元,汇率变化也可能使美元升值或使客户获得美元和付款变得困难。

- 政治风险。

当地政府的更替可能破坏当地经济或加强对外支付美元的限制。

- 在当地法律体系下,行使自己权利非常困难。

许多信用信息服务机构提供信用决策所需的信用报告和国家风险信息,它们所提供的信息质量和可靠性不确定,因此不能排除风险。

获得的最佳信用信息来自现有客户,以及与客户之间的付款历史记录,或许还可以得到审计后的财务报表。

对于新客户,信息的质量通常不是所希望的那样可靠,因此,风险就会加大。

降低对外国客户销售的信用风险本身就是一门科学,有许多方法和金融工具可以确保获得付款。

一些融资来源和政府保险计划的制定就是为了促进出口(如进出口银行),上述的商业信用保险也可以

<<应收账款管理最佳实务>>

利用。

P30-31

## <<应收账款管理最佳实务>>

### 媒体关注与评论

书评对任何公司管理应收账款而言，本书都是一个极佳的参考工具。  
作者采用了大量的真实案例，把应收账款管理的理念与做法讲解得一清二楚。  
在此，我将这本书推荐给所有想要改善现金流量和减少坏账损失的人们。

——迈克尔·博利厄 卡地纳健康公司高级财务副总裁 约翰·塞莱克不是简单地解释如何从应收账款投资中获得最大收益，而是揭示了管理者制定政策和程序时忽视对现金流量的影响是如何使公司陷入困境的。

《应收账款管理最佳实务》一书不仅适合那些从事风险管理的信用与收账人员，更应该作为高层主管、销售人员、运营经理和其他任何相关人员的必读著作。

——戴维·施米特 A2资源公司的负责人《超强回款：实验账款回收管理的自动化》的作者之一  
塞莱克先生撰写了一本关于应收账款组合管理实务的佳作。

我愿意将这本书推荐给所有的首席财务官、会计主管、资金主管、信用经理和中小企业主。

——史蒂夫·科扎克 雷诺士壁炉产品部信用经理

<<应收账款管理最佳实务>>

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>