

催收 贷款的 一些 方法

舒玄良

尽快收回货款，加速企业资金周转，是每个企业都应该注意的一个重要问题。由于市场瞬息万变，企业经营受各种因素变化的影响，可能发生货款被拖欠的现象。我认为，凡托收一至二次后仍被拒付，或是结算票据虽未被拒付，但长期压在债务方未能收回货款，就应将此类帐视为呆帐，迅速查清拖欠原因，采取对策，争取尽快结清账目。现就个人经验，谈谈债权企业催款的一些方法、方式。

一、增强责任、专人负责。

对于呆帐，最好由负责销售的业务联系人亲自去催收。因为经手人熟悉业务往来单位人、财、物的情况，既负责销售产品又负责收款能使其增强责任心。

二、取得书证、回款有据。供需货双方若是老往来单位，有时供方仅凭需方某主管人员一句话便向需方发货。如遇该主管人员变更或外出，因无供需货物的书面约定，常出现货款被拒付的现象。按规定，这

种情况是不允许的。但一旦发生这种情况，催款人就应请债务方协助清查，与当事人协商重签或补签书面协议，约定或重新约定产品价格或付款时间，使货款回笼有依据。

三、情感诱导、尽快收回。有的债务企业由于经营不善，应付款多于销售实收款，为要维持本企业的生产，常常对催收次数不多的货款采取拖而不付的办法。对待这类企业，就要采取“晓之以理，动之以情，喻之以法”，的情感诱导法。主动协助该企业摸清市场产销动态，为货款回笼提供建议和安排还款计划，以情理动之。并注意收集债务企业的回款进度、回款时间、回款金额。了解得越清楚，催款面商时有依据和数据分析，对于货款的催收更有利。

四、协助转退、结清呆滞。有些企业在签定要货合同时不考虑自身的产销消化能力及市场上产销变化的趋势，形成货物积压，无力付款。催款人对此要摸清债务人情况，协助客户转退产品，帮客户解决难题这既是对客户负责，也是对本企业负责。既加深了企业在客户中的影响、提高了工厂的信誉，又防止出现呆帐、减少或避免经济损失。

五、以物抵款、减少损失。对亏损严重、濒临破产的债务企业，在未进行财产清理之前，就要果断地作出决定，以物抵款，尽可能地减少损失。

双重身份，提出了半个月前老科长不同意报销的那张“发票”。顿时，任廉眼前浮现了当时的那幕情景：

“老科长，请你审批。”王强笑脸递过发票，还奉上了一支烟。

“烟。10元。这可不能报销呀！”

“不能！接洽业务，为何不能！？”

“这有规定。”

“什么规定，你甭管得太死……。”王强一把甩掉刚点燃的烟，夺过发票匆匆而去……

时隔半月，老科长退了休。王强在这时又把“发票”端到了任廉的面前。

舞厅里红灯、绿灯……；脑海里朋友、家属……。兴奋、乐曲、工作，交织在一起，任廉一时不知所措。

“科长，烟是公用，我又不私抽。他（老科长）不同意报销，也太绝情了吧！”王强继续唠叨着。

任廉冷静地思考了一下，从容地说：“王强同志，公事我则公办，私事我会私办，明天再说吧！”

在休息室里，任廉碰见了白玉，悄悄地靠近了她。

“你知道王强要报销烟发票的事吗？”

“刚听他说。我本来就不准他抽烟，规定他每月

工资全额‘上缴’，他却偏偏想方设法，哎……”

“白玉，家里你是‘妻管严’，单位又靠你把关……。我们财会人员在亲属朋友问题上，如果处理不好，以后执行制度，要求他人就更难啦！”任廉既风趣又为难地说。

白玉沉思了一会儿，殷切地说：“科长，你说怎么办？”

“由你在他‘上缴’款中报销。行吗？”任廉信赖地望着白玉。

白玉会意地笑了。

第二天一上班，大家都期待着看这位新上任的科长怎样烧这第一把火。因为昨晚王强找任廉，任廉找白玉，人们历历在目。

王强终于来了。他走到任廉办公桌前，递上那张发票，同样奉上一支烟。

任廉接过发票，顺手交给了白玉。

白玉看了看发票，望了王强一眼。随即打开自己的钱包，抽出一张人民币塞在王强的手里。

王强凝视着“工农兵”，人们仰望着新科长，都在沉思着……