

經濟日報 企管副刊 <節流高手> 941019 A12版 ERA 剪報資料

<節流高手>

減少呆帳 降低經營成本

■葉益成

「做生意，接訂單是徒弟，會收錢才是師父。」這句話道出收帳的重要性。不景氣時，企業全力拚業績，忽略了隨之而來的倒帳風險。往來客戶屢次變更付款條件，或拜託展延到期支票時，企業便應提高警覺，因為這可能是對方破產的警訊。

爲了確保獲利，企業應掌握市場變化與市場脈動，快速找出經營風險與潛在問題。尤其不可忽略客戶的經營現況。

客戶財務出現問題，開始藉故拖欠時，

切勿讓對方一拖再拖，最後變成呆帳。客戶逾期未付帳款，應立即停止生意往來，密集催帳不可心軟。

爲確保債權回收，應掌握下述催收六大祕訣：

快速為先：立即評估客戶還款能力，分析原因、找出對策。掌握債務人的資產與付款能力，在其他債務人尚未出現之前，取得先機。

誘之以利：導之以利，提醒、點明債務人的付款義務。開門見山地向客戶分析按時付款或全數付款，未來可獲得更多

「利」益。

動之以情：搬出過往交情，甚至請他的親朋好友出面說情。

施以高壓：使出「得理不饒人」、「節節逼進」、「緊迫釘人」的手法，以善意的嚴詞，並施以高壓技巧，使欺善怕惡者就範。

持之以恆：以「不氣餒、不放鬆」的精神繼續催討，讓對方與相關人員煩不勝煩、付款了事。

少賠為贏：火速採取適當措施，私下先與債務人討價還價，以收回較其他債權人

更高成

數的債權，並本

著「好聚好散」的原則，尋求圓滿善後。

企業交易往來頻繁，應收帳款變成呆帳常令人頭痛不已，掌握事後催收技巧，就算遇到惡性倒帳、人去樓空的萬惡債務人，債權回收仍有一線希望。少呆帳就等於少了經營成本。

（作者是ERA毅業國際組織台灣區負責人暨中華毅業總裁，中華成本管控學會理事長。<http://www.expense-reduction.com.tw>；email: era@era-tw.com）