



您的生意是否面临收债问题？

请关注我们，
我们教您如何有效地管理您的债务人！



债务人账龄报告
到底该怎么用?

如何改善公司应收
账款的收款呢?



你知道，缺乏应收账款管理很有可能会
减缓或妨碍到公司的增长吗?



为什么我们需要管理 应收帐务？

1 有助于老板们了解公司的财务状况。

2 让您能更了解顾客的付款情况并对信贷期限做出适当的调整。



改善应收账款收款的小贴士：

1. 老板做担保人



- 要求对方老板成为债务公司的**担保人**.
- 若账单逾期未还，对方老板需承担该债务。





改善应收账款收款的小贴士:

2. 利用债务人账龄报告

	Current	1 – 30 days	31 – 60 days	61 – 90 days	Over 90 days	Total
ABC Company	RM 500	RM 300	RM 0	RM 200	RM 0	RM1,000
DEF Sdn Bhd	RM 0	RM 600	RM 200	RM 1,200	RM5,000	RM7,000

- 了解顾客的付款情况.
- 举个例子, 如果ABC Company的信贷期限是30天, 那么它的逾期债务将为RM200 (请看上述).
- 定期评估债务人账龄报告 (每个月最少1次), 以便能在现金流量紧缩前发现逾期未还的债务.
- 考虑**缩短信贷期限**以提示付款缓慢的债务人更快的付款.





改善应收账款收款的小贴士：

3. 建立积极的收款流程

- 坚持联络债务人。
- 定期联络顾客。
- 让收款成为公司的‘大事’。
- 建立清晰与简洁的收款政策并严格执行。
- 不要随意地延长信贷期限，这种策略从长远来看可能会造成资金紧缩。
- 设立最后期限，若余款认为付清，即时停止提供货物或服务。



改善应收账款收款的小贴士：

4. 利用特有软件中的‘自动提醒’功能

- 客制每个顾客的信贷期限与数额。



- 系统将会在账单预期时发出邮件提醒顾客。



改善应收账款收款的小贴士：

5. 在开始交易前进行信用评估



- 检查新顾客的信贷记录.
- 根据顾客的信贷记录决定他们的信贷期限与数额.

并没有法律规定顾客的信贷期限必须是30天！



改善应收账款收款的小贴士：

6. 发送提醒函/律师函

- 若您的多次尝试仍无法得到顾客的回应，您可以考虑发送**提醒函**，并在函件里列出逾期未还的发票。

(由公司开出)

提醒函就像付款通知，提醒顾客他们的账单已逾期。

- 若顾客依然对提醒函没有回应，您可以咨询律师的协助发送律师函。

(由律师发出)

但是，发送律师函也极有可能让您与债务人的
生意关系变差



改善应收账款收款的小贴士：

7. 提供优惠

- **即时付款折扣**将鼓励顾客在逾期前付款.
- 例如, **1% 10 Net 30** -
若顾客在发票日期后的10天内付款将享有10%的折扣.
- 允许顾客分期付款.



For more clarification, please contact us!
欲了解更多详情，赶快与我们联系吧！

Contact Us

■ Kuala Lumpur (HQ) 吉隆坡

Tel : 03 - 7981 1799
Fax : 03 - 7980 4796
Email : kuala-lumpur@ecovis.com.my

■ Johor Office 柔佛

Tel : 07 - 562 9000
Fax : 07 - 562 9090
Email : johor@ecovis.com.my

■ Penang Office 檳城

Tel : 04-226 7210
Fax : 04-226 2212
Email : penang@ecovis.com.my

■ Sabah Office 沙巴

Tel : 088 - 231 790
Fax : 088 - 266 842
Email : sabah@ecovis.com.my



本文中包含的信息仅供指导，并非详尽无遗。信息是无偿和无责任提供的。Ecovis Malaysia 将对使用或依赖本文中提供的信息和指南以及从其网站获得的其他信息而造成的任何损失或损害不承担任何责任。在根据所提供的任何指导采取行动之前，使用者必须获得专业建议和帮助。请参阅各自的信息来源、立法和监管机构，以获得权威指导。

