# 最新清收清欠工作报告(五篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-10-04

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!清收清欠工作报告篇一因前期公路建设项目较为集中，历史欠账较多等原...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**清收清欠工作报告篇一**

因前期公路建设项目较为集中，历史欠账较多等原因，致使公司资金紧张无法正常支付工程款、农民工工资，突显出越来越多的矛盾，清欠工作任务也随之加重。

清欠工作面临着许多新情况、新问题、新挑战，必须积极探索解决清欠问题的新途径、新机制、新办法。

对此，公司综治办积极开展专题调查工作，深入\*\*、思小指挥部这两个基层单位，通过座谈的方式对20xx年清欠工作进行了调查。

通过此次调查工作，公司综治办认识到，\*\*指挥部在成立之初便树立\"干优质工程、建和谐公路\"的理念，建立长效管理机制，面对当前清欠工作存在的问题和面临的严峻形势，仍然为公司演奏出一曲催人奋进的和谐主题曲。

20xx年2月通车后近一年的工作中，\*\*公路指挥部共受理来访11起、45人次，比上年同期上升了27%(其中集体访9起、41人次，比上年同期上升了21%;个人访2起、4人次，比上年同期上升6%)。

来访反映的问题中，欠工程款的有10起、41人次，占来访总量的90%，清欠金额为2.3亿元，已支付1.47亿元，清欠率为64%;欠付民工工资1起、4人次，占来访总量的10%，清欠金额为1.2亿元，已支付0.88亿元，清欠率为73%。

\*\*指挥部按照省、厅、公司清欠工作的要求，围绕全面协调可持续发展的总体方向，为保护群众合法权益，创造和谐、稳定的社会环境，早在招投标阶段便积极采取许多有效措施，从源头上做好预防拖欠农民工工资工作。

(一)明确工作目标，超前制定预案

1、在招投标阶段明确施工单位责任

\*\*指挥部根据国家有关法律法规的精神，在招标文件中明确提出：(1)承包人雇用民工和购买地方材料，必须按双方合同协议约定履行各自的责任和义务，并按期支付民工工资和地方材料款，若不按合同或约定支付，引发的工资纠纷或供需纠纷，承包人必须承担相应责任，业主保留停止对承包人支付的权利，直至承包人妥善处理好纠纷为止。

必要时，业主将按承包人与其雇用民工和购买材料的合同代为扣款，用于直接支付承包人的民工工资及材料款。

(2)承包人在得到业主支付的工程资金后，要及时支付劳务承包人、民工等工程施工人员的劳务报酬，承包人要保证其使用的劳务人员的基本生活费能及时足额得到支付。

如随意克扣民工工资，造成民工上访，影响工程进度和质量，造成社会不良影响，业主将采取适当的方式代承包人支付，代付金额由业主从承包人工程款中扣除，并由承包人承担5～10万元的违约金。

(3)承包人必须严格实行专款专用，保证项目资金的正常运转，严禁将工程建设资金挪作他用，在工程完工之前项目部上交的管理费不得超过工程所支付的8%。

2、在合同谈判过程中提高施工单位的认识

\*\*指挥部组织承包人专题学习了《劳动法》、《劳动保障监察条例》、《工资支付暂行规定》、《最低工资规定》、《建设领域农民工工资支付管理暂行办法》及省委省政府的有关通知，引导承包人从法律的高度、讲政治的高度和落实\"三个代表\"的高度重视民工工资支付的重要性及其与企业声誉、社会形象、市场拓展的关系，从而增强做好此项工作的主观能动性和社会责任感。

3、在工程开工后及时制定预案

承包人全部进场后，指挥部在做好各项施工准备工作的同时，由领导带队、各部门参加共同对全线12个土建合同段农民工使用情况进行了调研，根据工程特点和以往经验，对民工总人数、工费总额、民工工资支付高峰期进行了认真研究，预估全线最高用工量约8000人，民工工资大约占工程计量款的15%左右。

根据调查结果，指挥部要求各合同段分别制定民工工资管理预案，从劳务用工合同签订、工资支付方式、保证措施、纠纷处理各方面作出承诺，经指挥部审核后执行，为规范劳务用工管理奠定了基础。

**清收清欠工作报告篇二**

第一章 总则

第一条 为解决公司业务活动中面临的经销商及客户迟付、拖欠、拒付款项，造成公司流动资金短缺，法律纠纷不断，制约企业生存与发展的重大难题，加强对催收货款工作(简称清欠工作)的管理，引导企业规范经营、防拖防欠，促进企业提高管理质量，增强企业竞争实力，特制订本办法。

第二条 应收账款是指根据各类供货合同(协议)约定，公司应收取买方的各类款项。其中包括主机货款、保兑仓垫款、融资造成公司回购及垫付款项、代垫运输费、配件款等款项。

第三条 拖欠账款是指超出合同规定期限应收未收的款项，其中包括因拖欠造成应补偿的利息。

第四条 公司根据我国有关法律，依据签订的供货合同和履约情况，通过诉讼或非诉讼方式催收应收账款，处理因拖欠货款引起的经济纠纷、解决历史遗留拖欠货款的事项以及为预防发生拖欠采取的措施均为本办法涉及的业务范围。

第二章 机构职责与人员配备

第五条 公司成立“清欠工作小组”(以下简称“清欠小组”)，公司清欠工作有总经理领导下指定分管领导全面负责公司的清欠领导工作。

第六条 清欠小组在公司直接领导下对公司的清欠工作实施专业性管理和业务性指导，参与大额货款清收工作，并协调解决清欠工作中发生的重大问题。

第七条 各部门及公司下属子公司要高度重视清欠工作，由总经理指派主要领导负责主抓清欠工作，并设立专门的清欠机构负责清欠工作，清欠机构要配备足够数量的工作人员，制定明确的工作职责。

第八条 公司要逐步建立和完善既有应收账款所在部门账目并独立负责，又有财务、

销售、法务和下属公司通力合作的清欠工作体系，并逐步建立保密案件、经销商信用、企业风险管理体系。

第九条 公司清欠小组工作人员要具备一定的专业水平和综合业务能力。要重视清欠小组工作人员业务素质的培养和业务能力的提高，支持并积极选派人员参加系统内外的各类与清欠工作有关的业务培训。

第三章 责任制度

第十条 发生欠款的负责人是清欠工作的第一责任人，全面负责本部门及公司下属子公司所发生欠款的清欠工作并由清欠小组协助。对于拖欠货款额度大、账龄长、难度高的经销商与客户，涉及公司主要部门的要亲自参加策划、决策并组织实施。第十一条 公司领导班子成员要积极参与协助清欠工作，根据分工职责承担相应的清欠工作责任，并将清欠指标纳入领导班子的经营考核指标体系。

第十二条 公司财务总监对清欠工作涉及财务数据负有专业管理职责。公司财务部按照合约规定的付款条件，及时监督货款回收，控制拖欠货款发生，督促拖欠款的清收和追索，核定清欠工作的成本，协助处理呆账坏账。

第十三条 部门责任

1、公司法务部负责公司和公司下属子公司的清欠工作的管理、协调和指导。认真贯彻执行上级有关清欠工作管理制度和管理办法;掌握汇总清欠工作进展情况，审核、填报有关报表，提供分析资料;对各环节清欠责任人的工作进行管理和监督。负责组织有关部门研究制订客户清欠的措施和办法。

2、营销部和下属子公司要对签约、履约全过程承担连续责任。负责协调解决清欠过程中涉及合同条款的争议问题，根据供货合同和结算资料，提供有效证据，为清欠工作提供收款依据。对清欠经销商及客户所在区域，驻外办事处必须协助清欠工小组进行对应。

3、财务部在清欠工作中要加强货款结算回收工作，严格财务核算和收款手续，提供有关拖欠款的准确数据，收集客户资金动态信息，及时与公司清欠小组沟通。参与实施清欠工作中的债转股、实物抵债以及实物变现、资产评估等工作。

4、技术中心及客户服务部和公司下属子公司要及时组织力量进行协调处理，解决

好客户投诉的质量问题，清除清欠障碍。

5、欠款业务所在下属子公司要提供相关结算凭据，以便财务、法务部和清欠小组掌握货款结算的数额，保证货款及时结算。

6、营销部要及时提供业务合作中的洽商签证等原始资料和数据，保证证据的完整和准确性。并在案件移交法务部之前把所涉及的所有资料交付法务部。

7、法务部应加强法律事务服务及合同审核管理，做到合同签定前签署意见、合同签定后内容交底，履约过程中进行检查等。及时准确的收集各种证据资料，提出有效的解决办法，依案情与诉讼审批程序对案件进行评估、立案、诉讼。

8、公司其它相关部门及下属子公司要根据本部门及下属子公司工作职能，担负清欠工作中应承担的责任。凡对公司统一安排的清收拖欠工作执行不力的，应承担其责任。第十四条 在公司及其它部门未同意下，签署的相关合同(协议)，造成公司重大经济损失的，业务及签署合同的经办人是清欠的直接责任人，也是货款清收的终身责任人。各下属公司应严格执行合约条款，把客户开发、关系维护和货款清收结合起来，视货款实收情况维护经销商及客户关系。

第四章 清欠原则

第十五条 清欠工作的指导思想是依约主张债权、依法维护权益。按照既积极清收又讲究策略的原则创造性地开展清欠工作。在清欠工作中要注意与还贷、抵税、清偿债务、处理不良资产结合起来。要处理好清欠与市场开拓、客户维护的关系。第十六条对拖欠货款的经销商、客户及相关债务人，要逐个分析，找出拖欠原因，确定清欠目标和实施方案，根据客户的资金、信用状况采取不同的清收方法，核定清欠指标。

对资金状况较好的经销商及客户和债务人，应加大催收力度回收现金。

对于经销商及客户和债务人资金状况不好，但项目市场前景看好的，在经过充分的调查论证后，可采用有效抵押担保的办法清欠，并报备财务部、法务部及相关部门审核后，经相关领导批准方可实施。

对于资金状况不好、经营不善的经销商与客户和债务人，可考虑以实物抵债的办法，并做好资产鉴定、评估、保全、资产所有权转移登记等工作。

对于资金状况恶劣、恶意拖欠、恶意逃债的客户和债务人，应果断采取诉讼或其它

法律形式，以及法律允许的方式维护企业权益。

第十七条 加强清欠基础资料、文档管理工作，认真清理正在供货合作业务和历史遗留拖欠货款业务的资料。建立应收账款台帐，对清欠工作实行动态管理。

第十八条 在条件允许的情况下，按照法律程序进行债权债务转移，减轻企业拖欠款和债务的双重压力。

第十九条 本着内部协商，内部仲裁，共同对债务人结算，按照市场经济运行规律办事的原则，妥善解决公司内部与下属子公司及部门之间的所牵扯债权债务问题。第二十条 《合同法》、《担保法》等法律法规以及最高人民法院对《合同法》、《担保法》等司法解释是解决拖欠问题的法律依据。对不按合同付款的债务人，要运用法律武器维护公司权益。

第五章 防欠措施

第二十一条 注重市场调研、客户信用调查、项目前景分析，强化前期防范工作。建立和完善销售合同评审制度，制订详细的合同内容条款，审慎签订供货合同，从源头上合理防范和化解拖欠风险，提高采购及销售业务质量。

第二十二条 坚持采用经公司评审的示范合同文本，强化供货合同中关于结算支付的约束条款。明确约定货款支付数额和期限、违约责任、结算方式。

第二十三条 下属子公司及各部门作为供货方，要严格履行合同，确保产品质量。对客户提出的意见要及时反馈、热情答复，发现问题及时解决，不给客户留有任何拖欠的借口。

第二十四条 强化各级、各类、各有关岗位人员的证据意识，加强基础资料管理。在履约过程中重视业务进度结算和收款，对每一项经济业务活动随时记录，做好信函往来登记、签证确认、变更洽商文件的归档，密切注视债务人信用信息，及时收集证据资料、随时为索赔和清欠做好诉前基础工作。

第二十五条 在履约过程中，一经发现经销商及客户等未按合同付款，或货款回收低于约定比例，各有关部门应依照职责立即采取行动，直至停止供货或相关措施，及时化解拖欠风险。

第二十六条 供货按照合同履约完成后，在未按合同约定足收供货款或对供货拖欠款的债权尚未合理安排或缺乏回收保障的情况下,不得再次进行供货。

第二十七条 大力加强综合smis信息化建设，逐步建立公司客户信用信息库，包括公司与经销商、经销商与客户终端合同、客户服务

报告

等信用资料和档案，要及时上传smis系统，实行网络管理，利用现代化手段防范风险。

第六章 责任追究

第二十八条 下属子公司及各部门对任何一笔拖欠款的形成和追讨不利情况都要作出具体分析，划清个人责任和单位责任。依责追究，决不姑息迁就。对构成违法犯罪的，依法追究法律责任。

第二十九条 对贻误清欠工作造成企业法人财产并造成公司国有财产损失的，按照国家有关法律、法规和公司有关奖惩规定进行处理。

1、对拖欠款严重、清收不力的经销商与客户，应直追究负责人和业务经办人的个人责任，追究处理方式包括通报批评、行政记过、免除职务、追究经济责任等。

2、对已分清责任确因拖欠造成重大损失的责任人，在未追回或减少损失前，不得晋级提升、不得同意调离本公司。

3、对财务人员在清欠工作中违反财务管理制度造成直接或间接损失的，依《会计法》及财务管理制度追究其责任。

4、对合同签订部门前期工作失误、客户信用失实等造成货款严重拖欠和损失的，应视情节追究该部门负责人和当事人的责任。

5、对发生严重拖欠并负有直接责任的销售业务人员，不得同意办理离职手续，取消其参加评优的资格。对未完成当年回收货款和清欠指标的，不得兑现提成奖励和享受年终奖。

6、不得以应收款或拖欠款额作为实际收入，对下属子公司及各部门经营团队或销售业务人员兑现提成、年终奖等奖励。凡是不主动清收清欠或拖延清欠工作，将拖欠款、应收款作为“小金库”用于“少数人”或“小团队”消费或以此谋取私利的，视情节追究责任人的责任。

7、对任何部门和个人怠于清偿欠款的行为将予以严肃惩处，对造成损失的视情节追究其经济和法律责任。

8、对虚报、瞒报清欠成果或统计数据的，应追究责任人责任，给予行政、经济处罚;构成犯罪的，追究其刑事责任。

**清收清欠工作报告篇三**

农村信用社不良贷款清收范围主要包括：

（一）全市各部门、各镇党政机关公务员、事业单位工作人员自贷或提供担保形成的不良贷款。

（二）各村干部自贷或他人承贷村干部使用形成的不良贷款。

（三）市政府、各镇政府部门自贷、自办实体或提供担保形成的不良贷款。

（四）各村级集体自贷或自然人承贷村集体使用形成的不良贷款。

（五）其他与政府部门及其工作人员有关的不良贷款。

（六）关停倒闭企业形成的不良贷款。

（一）谁借款、谁用款，谁还款；谁担保、谁负连带责任。实际借款人、用款人是还款主要责任人。

（二）一次还款与分次还款相结合。有能力偿还贷款本息的，在规定时间内一次还清；额度较大、短时间内全额偿还有困难的，要签订还款计划，分期偿还。

（三）现金还款与以物抵贷相结合。以现金还款为主，不能全额现金偿还贷款本息的，不足部分可以物抵贷。

（四）落实债务与明确债权相结合。对手续不健全的，要完善手续，明确债权债务关系，保全农村信用社信贷资产。

此次集中清收农村信用社不良贷款工作从20\*年9月20日开始至20\*年12月31日结束，全过程分为四个阶段。

（一）准备阶段。20\*年9月20日至20\*年9月31日。市政府成立清收农村信用社不良贷款工作领导小组，制定清收方案。召开由领导小组成员单位、党委政府部门、事业单位和各镇政府参加的动员大会，对清收工作进行部署。

（二）催收阶段。20\*年10月1日至20\*年10月30日。农村信用社向借款人和实际使用人发放逾期贷款催收通知书，借款人或实际使用人要主动与农村信用社联系，能一次偿还的，要一次偿还贷款本息；额度较大、生产生活暂时困难、规定时间内不能偿还全部贷款本息的，借款人或实际使用人要与农村信用社签订分期还款计划，或以物抵贷。借款手续不健全的，重新签订借款合同，明晰债权债务关系。

（三）清收阶段。20\*年11月1日至20\*年12月20日。对催收阶段不能主动还款的借款人或实际使用人，要依法采取经济、行政和法律手段进行清收。

1、公告清收。催收阶段结束后，对不能主动还款的借款人或实际使用人，通过电视等媒体以及在借款人所在单位张贴公告等方式，告知借款人或实际使用人限期偿还贷款本息。

2、行政督促清收。对公告清收后，仍然不偿还贷款本息的部门、单位和村集体，由清收领导小组根据实际情况，督促其偿还贷款本息，或落实还款计划。对不偿还贷款的党政机关、事业单位的工作人员、村干部，由单位负责同志采取约见谈话等方式督促限期偿还贷款本息。

3、依法清收。对于公告清收和行政督促清收后，仍然不偿还贷款或不落实还款计划的，农村信用社集中统一向当地法院提起诉讼，依法清收借款人或实际使用人的贷款本息。

4、总结阶段。20\*年12月20日至20\*年12月31日。清收工作结束后，领导小组要组织专人进行认真总结，于20\*年12月31日前，上报吉林省清收农村信用社不良贷款领导小组办公室。

（一）组织领导。清收农村信用社不良贷款领导小组各成员单位要确定一名联络员，在下设办公室的统一协调下开展工作。

（二）落实责任。按照农村信用社提供的不良贷款清单，清收工作实行领导分级负责制。市政府负责各镇政府及部门；各镇政府负责村委会；单位负责涉及本单位的工作人员。

（三）鼓励清收。对于清收措施落实到位，清收效果明显的镇，农村信用社在信贷投放上给予倾斜；对于清收效果明显的村（屯），农村信用社优先进行信用村（屯）评选，并在信贷额度和利率等方面予以支持。

（四）协调配合。市农村信用社要把清收进展情况，及时向领导小组汇报，加强沟通与协调。各成员单位要积极支持，密切配合。组织、人事部门要考核了解机关事业单位工作人员欠贷款不还情况；对农村信用社清收不良贷款的诉讼案件，在诉讼材料齐全的情况下，法院积极给予支持，抓紧立案和审理；对农村信用社清收不良贷款涉及的机关事业单位工作人员，构成职务犯罪的，检察机关要依法查办；对机关事业单位工作人员利用手中权力打击报复清收工作的行为，监察部门要严肃查处；对农村信用社提出立案的涉及清收不良贷款的案件，公安机关要及时立案并侦办；对农村信用社清收不良贷款过程中相关税费，税务部门要按照国家及省相关规定给予减免。

篇二：不良贷款清收措施方案（1648字）

（一）加强领导，高度负责，成立专门清收小组。针对义堂支行不良贷款当前现状，支行组织信贷人员进行了一次全面清收，成立了以行长为组长，客户经理及信贷人员为成员的不良贷款清收小组，全职进行不良贷款清收，逐一落实，挨家到户，取得了理想的清收效果。八月底合计现金收回不良贷款27元，转贷盘活不良贷款87万元。

（二）先内后外，内外兼收，搞好“门前清”。对已经形成的不良贷款，进行分门别类，认真梳理。特别是内部职工贷款或者由内部人介绍形成的不良贷款，要从这部分贷款抓起，实行谁受理，谁负责，限期收回，否则，停岗清收，直至完全清收为止。以内带外，在做好自家清的基础上，再逐笔对外部贷款进行清收，从而起到很好的模范带头作用。

（三）“打蛇打七寸”，攻其要害，借力生力，巧收不良贷款。对于部分关系贷款，摊派贷款形成的不良贷款，特别是政府机关工作人员，清收人员主动去所在部门交涉，并视借款人态度以及还款承诺等情况向其部门领导反映，借助所在单位领导的压力督促其还清不良贷款。比如临沂市兰山区政府房产科的借款人王某20xx年2月18日在我支行借款29万元一笔，于20xx年8月18日到期后，多次清收无果，总是应付从事。经清收小组登门催收，很快于20xx年8月30日还清了该笔贷款。

（四）灵活清收，通过对担保人施加压力，力促以物抵债或变卖有效资产偿还贷款。借款人因经营不善，工厂倒闭，屡次催收均无果，经调查，担保人有代偿能力，可通过给担保人施加压力，促使贷款收回。借款人杨某某在我支行20xx年6月30贷款4.9万元于20xx年6月30到期后，无力偿还，一直欠息。清收人员了解到杨某某有2亩左右厂房一处系对外出租，同时担保人张某的结算帐户上有存款余额3万元左右，清收人员及时把相关信息提供了兰山区执行局并当时给予了查封。担保人感到了压力，主动跟借款人和清收人员联系，最后一致协商担保人张某买下了借款人杨某某的厂房，还清了该笔贷款，很好的盘活了该笔贷款。

（五）通过法院，检察院等权力部门，依法扣划、查封等措施清收不良贷款。在清收过程中，对于多次催收不积极主动配合偿还不良贷款的贷户，可与其说明情况，采取诉讼、执行、逮人等手段强制收回贷款，借款人许某某20xx年3月13日在我支行贷款27万元，于20xx年9月13日到期，该笔贷款到期后，一直处于欠息收款。经支行研究决定直接将该笔贷款进行了诉讼，通过法庭从担保人吴某帐户上扣划了借款本金及所有欠息，保全了该笔贷款。

（六）具体问题具体分析，协议分期还款是良策。对于有些不良贷款户，具体问题具体分析，为最大限度的减少损失，一次性偿还所有贷款不现实，根据借款人的信誉状况，与其签订分期还款协议，也不失为不良贷款清收的一个良策。借款人王某某在我支行借款4.7万元一笔，考虑到借款人实际情况，与其签订了分期还款协议，每月还款1500元，到现在借款余额尚欠2.9万元。

（七）“放水养鱼”盘活不良贷款。对于因资金周转困难形成的不良贷款，经信贷人员实地考察，考虑到借款人的经营项目有一定市场前景和发展潜力，可根据信用评定和资信评级适当给予信贷支持，帮助其发展项目，逐渐偿还贷款。例如，特别是养殖贷款，由于资金周转时间比较长，容易形成不良贷款，但有一定的市场前景，可考虑经营户的信用状况和养殖项目，适当给予一定的信贷资金扶持，帮助渡过难关，从而更好的偿还贷款。

温馨提示：贷款是一种按照利率和归还条件而出借货币的信用形式，出借机构分为银行和各信用机构，贷款类型分为个人贷款，汽车贷款，住房贷款，公积金贷款，消费贷款，信用贷款，无抵押贷款。20xx年最新的贷款利率具体定位：

一、半年至一年的短期贷款为：

1、180天以内（含180天）5.6%；

2、180天至365天（含365天）6%。

二、一年至五年以上的中长期贷款利率为：

1、一至三年（含）6.15%；

2、三至五年（含）6.4%；

3、五年以上6.55%。为响应国家对个人征信的号召，快易贷建议用户遵守征信要求和相关法律，以免影响贷款和信用卡申请的信用。

篇三：镇信用社不良贷款清收方案（1217字）

为进一步优化农村金融环境，防范和化解农村信用社金融风险，推动我镇信用环境建设，确保信用社资金良性循环，有效支持我镇新农村建设和农村经济发展，结合我镇实际，特制定本清收方案。

一、指导思想

以党的十七大和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，为实现我镇经济稳健发展，维护农村信用社金融秩序、债权债务和农村金融稳定，构建和谐的金融环境，让农村信用社更好地为地方经济发展作贡献，服务好“三农”，需站在讲政治的高度帮助农村信用社清收不良贷款，依法打击逃废债行为，改善农村信用环境，促进我镇经济快速、健康、稳定发展。

二、清收范围和重点

1、清收范围：信用社发放并已形成不良的到、逾期贷款。

2、清收重点：到、逾期并有偿还能力且长期不还的“丁子户”、“赖帐户”；机关单位干部职工拖欠信用社的不良贷款；故意拖欠逃废信用社债务行为的贷款。

三、组织机构

为有效地帮助信用社清收不良贷款，依法打击逃废债行为，确保清收工作有序正常开展，特成立沙子坡镇清收农村信用社不良贷款领导小组，其组成人员如下：

组长：

副组长：

成员：

领导小组负责指导协调相关部门和单位做好清收工作，各村、支两委也相应成立清收小组，根据各村不良贷款情况，明确清收任务，并积极采取各种方式帮助信用社清收旧贷，实现信用社不良贷款总量和占比“双降”。

四、工作措施

1、清查摸底。镇信用社要对20xx年3月底以前的到、逾期贷款逐一进行摸底，对有偿还能力且长期拖欠或恶意拖欠不还的“丁子户”“赖帐户”造册登记，落实清收责任，明确任务，确保清收任务顺利完成。

2、根据不良贷款形成的情况和原因，信用社要细化清收措施，分类清收。

（1）各机关单位干部职工拖欠或引荐、担保、自贷的不良贷款，由单位督促其借款人、介绍人、担保人限于20xx年6月底以前全额归还贷款本息，对到期不能归还的，由该责任人所在单位负责人协助信用社按月全额扣发工资收回，直到贷款还清为止，若借款人直接为单位负责人的将直接报其主管部门处理并暴光。

（2）对恶意逃废债务的借款人、担保人，一是将公布不诚实守信人员名单，予以公开暴光。二是充分发挥司法机关的职能作用，加大执法力度，为清收不良贷款提供法律帮助和司法保障。

四、落实责任及工作要求

按照“区域管理，逐级负责”的原则，镇直各工作部门及村支书为第一责任人，对本单位、本村辖区内的清收工作负全责，将清收工作和计划层层分解落实，领导小组办公室要加强检查督办，镇纪委、财政所等相关部门要协助抓好干部职工拖欠、介绍、担保贷款的清收工作，对限期内未归还不良贷款公职人员采取相应的清收措施和处理办法。

1、镇派出所、司法所等部门要在办理信用社贷款案件纠纷和处理弃帐外逃的贷款户方面发挥作用，并对阻挠、抗拒清收工作的违法人员及时进行依法处理。

2、镇直各职能部门在清收和盘活不良贷款中，要充分发挥各部门职能作用，积极支持清收工作，对“顽固户”、“赖账户”、“钉子户”采取强有力措施，加大不良贷款清收和盘活力度。

**清收清欠工作报告篇四**

第一条

为解决公司业务活动中面临的经销商及客户迟付、拖欠、拒付款项，造成公司流动资金短缺，法律纠纷不断，制约企业生存与发展的重大难题，加强对催收货款工作（简称清欠工作）的管理，引导企业规范经营、防拖防欠，促进企业提高管理质量，增强企业竞争实力，特制订本办法。

第二条应收账款是指根据各类供货合同（协议）约定，公司应收取买方的各类款项。其中包括主机货款、保兑仓垫款、融资造成公司回购及垫付款项、代垫运输费、配件款等款项。

第三条拖欠账款是指超出合同规定期限应收未收的款项，其中包括因拖欠造成应补偿的利息。

第四条公司根据我国有关法律，依据签订的供货合同和履约情况，通过诉讼或非诉讼方式催收应收账款，处理因拖欠货款引起的经济纠纷、解决历史遗留拖欠货款的事项以及为预防发生拖欠采取的措施均为本办法涉及的业务范围。

第二章机构职责与人员配备

第五条

公司成立“清欠工作小组”（以下简称“清欠小组”），公司清欠工作有总经理领导下指定分管领导全面负责公司的清欠领导工作。

第六条

清欠小组在公司直接领导下对公司的清欠工作实施专业性管理和业务性指导，参与大额货款清收工作，并协调解决清欠工作中发生的重大问题。

第七条各部门及公司下属子公司要高度重视清欠工作，由总经理指派主要领导负责主抓清欠工作，并设立专门的清欠机构负责清欠工作，清欠机构要配备足够数量的工作人员，制定明确的工作职责。

第八条

公司要逐步建立和完善既有应收账款所在部门账目并独立负责，又有财务、1销售、法务和下属公司通力合作的清欠工作体系，并逐步建立保密案件、经销商信用、企业风险管理体系。

第九条

公司清欠小组工作人员要具备一定的专业水平和综合业务能力。要重视清欠小组工作人员业务素质的培养和业务能力的提高，支持并积极选派人员参加系统内外的各类与清欠工作有关的业务培训。

第三章责任制度

第十条发生欠款的负责人是清欠工作的第一责任人，全面负责本部门及公司下属子公司所发生欠款的清欠工作并由清欠小组协助。对于拖欠货款额度大、账龄长、难度高的经销商与客户，涉及公司主要部门的要亲自参加策划、决策并组织实施。

第十一条公司领导班子成员要积极参与协助清欠工作，根据分工职责承担相应的清欠工作责任，并将清欠指标纳入领导班子的经营考核指标体系。

第十二条公司财务总监对清欠工作涉及财务数据负有专业管理职责。公司财务部按照合约规定的付款条件，及时监督货款回收，控制拖欠货款发生，督促拖欠款的清收和追索，核定清欠工作的成本，协助处理呆账坏账。

第十三条部门责任

1、公司法务部负责公司和公司下属子公司的清欠工作的管理、协调和指导。认真贯彻执行上级有关清欠工作管理制度和管理办法；掌握汇总清欠工作进展情况，审核、填报有关报表，提供分析资料；对各环节清欠责任人的工作进行管理和监督。负责组织有关部门研究制订客户清欠的措施和办法。

2、营销部和下属子公司要对签约、履约全过程承担连续责任。负责协调解决清欠过程中涉及合同条款的争议问题，根据供货合同和结算资料，提供有效证据，为清欠工作提供收款依据。对清欠经销商及客户所在区域，驻外办事处必须协助清欠工小组进行对应。

3、财务部在清欠工作中要加强货款结算回收工作，严格财务核算和收款手续，提供有关拖欠款的准确数据，收集客户资金动态信息，及时与公司清欠小组沟通。参与实施清欠工作中的债转股、实物抵债以及实物变现、资产评估等工作。

4、技术中心及客户服务部和公司下属子公司要及时组织力量进行协调处理，解决

2好客户投诉的质量问题，清除清欠障碍。

5、欠款业务所在下属子公司要提供相关结算凭据，以便财务、法务部和清欠小组掌握货款结算的数额，保证货款及时结算。

6、营销部要及时提供业务合作中的洽商签证等原始资料和数据，保证证据的完整和准确性。并在案件移交法务部之前把所涉及的所有资料交付法务部。

7、法务部应加强法律事务服务及合同审核管理，做到合同签定前签署意见、合同签定后内容交底，履约过程中进行检查等。及时准确的收集各种证据资料，提出有效的解决办法，依案情与诉讼审批程序对案件进行评估、立案、诉讼。

8、公司其它相关部门及下属子公司要根据本部门及下属子公司工作职能，担负清欠工作中应承担的责任。凡对公司统一安排的清收拖欠工作执行不力的，应承担其责任。

第十四条在公司及其它部门未同意下，签署的相关合同（协议），造成公司重大经济损失的，业务及签署合同的经办人是清欠的直接责任人，也是货款清收的终身责任人。各下属公司应严格执行合约条款，把客户开发、关系维护和货款清收结合起来，视货款实收情况维护经销商及客户关系。

第四章清欠原则

第十五条清欠工作的指导思想是依约主张债权、依法维护权益。按照既积极清收又讲究策略的原则创造性地开展清欠工作。在清欠工作中要注意与还贷、抵税、清偿债务、处理不良资产结合起来。要处理好清欠与市场开拓、客户维护的关系。

第十六条对拖欠货款的经销商、客户及相关债务人，要逐个分析，找出拖欠原因，确定清欠目标和实施方案，根据客户的资金、信用状况采取不同的清收方法，核定清欠指标。

对资金状况较好的经销商及客户和债务人，应加大催收力度回收现金。

对于经销商及客户和债务人资金状况不好，但项目市场前景看好的，在经过充分的调查论证后，可采用有效抵押担保的办法清欠，并报备财务部、法务部及相关部门审核后，经相关领导批准方可实施。

对于资金状况不好、经营不善的经销商与客户和债务人，可考虑以实物抵债的办法，并做好资产鉴定、评估、保全、资产所有权转移登记等工作。

对于资金状况恶劣、恶意拖欠、恶意逃债的客户和债务人，应果断采取诉讼或其它

3法律形式，以及法律允许的方式维护企业权益。

第十七条加强清欠基础资料、文档管理工作，认真清理正在供货合作业务和历史遗留拖欠货款业务的资料。建立应收账款台帐，对清欠工作实行动态管理。

第十八条在条件允许的情况下，按照法律程序进行债权债务转移，减轻企业拖欠款和债务的双重压力。

第十九条本着内部协商，内部仲裁，共同对债务人结算，按照市场经济运行规律办事的原则，妥善解决公司内部与下属子公司及部门之间的所牵扯债权债务问题。

第二十条

《合同法》、《担保法》等法律法规以及最高人民法院对《合同法》、《担保法》等司法解释是解决拖欠问题的法律依据。对不按合同付款的债务人，要运用法律武器维护公司权益。

第五章防欠措施

第二十一条注重市场调研、客户信用调查、项目前景分析，强化前期防范工作。建立和完善销售合同评审制度，制订详细的合同内容条款，审慎签订供货合同，从源头上合理防范和化解拖欠风险，提高采购及销售业务质量。

第二十二条坚持采用经公司评审的示范合同文本，强化供货合同中关于结算支付的约束条款。明确约定货款支付数额和期限、违约责任、结算方式。

第二十三条下属子公司及各部门作为供货方，要严格履行合同，确保产品质量。对客户提出的意见要及时反馈、热情答复，发现问题及时解决，不给客户留有任何拖欠的借口。

第二十四条强化各级、各类、各有关岗位人员的证据意识，加强基础资料管理。在履约过程中重视业务进度结算和收款，对每一项经济业务活动随时记录，做好信函往来登记、签证确认、变更洽商文件的归档，密切注视债务人信用信息，及时收集证据资料、随时为索赔和清欠做好诉前基础工作。

第二十五条

在履约过程中，一经发现经销商及客户等未按合同付款，或货款回收低于约定比例，各有关部门应依照职责立即采取行动，直至停止供货或相关措施，及时化解拖欠风险。

第二十六条

供货按照合同履约完成后，在未按合同约定足收供货款或对供货拖欠款的债权尚未合理安排或缺乏回收保障的情况下,不得再次进行供货。

第二十七条大力加强综合smis信息化建设，逐步建立公司客户信用信息库，包括公司与经销商、经销商与客户终端合同、客户服务

报告

等信用资料和档案，要及时上传smis系统，实行网络管理，利用现代化手段防范风险。

第六章责任追究

第二十八条下属子公司及各部门对任何一笔拖欠款的形成和追讨不利情况都要作出具体分析，划清个人责任和单位责任。依责追究，决不姑息迁就。对构成违法犯罪的，依法追究法律责任。

第二十九条对贻误清欠工作造成企业法人财产并造成公司国有财产损失的，按照国家有关法律、法规和公司有关奖惩规定进行处理。

1、对拖欠款严重、清收不力的经销商与客户，应直追究负责人和业务经办人的个人责任，追究处理方式包括通报批评、行政记过、免除职务、追究经济责任等。

2、对已分清责任确因拖欠造成重大损失的责任人，在未追回或减少损失前，不得晋级提升、不得同意调离本公司。

3、对财务人员在清欠工作中违反财务管理制度造成直接或间接损失的，依《会计法》及财务管理制度追究其责任。

4、对合同签订部门前期工作失误、客户信用失实等造成货款严重拖欠和损失的，应视情节追究该部门负责人和当事人的责任。

5、对发生严重拖欠并负有直接责任的销售业务人员，不得同意办理离职手续，取消其参加评优的资格。对未完成当年回收货款和清欠指标的，不得兑现提成奖励和享受年终奖。

6、不得以应收款或拖欠款额作为实际收入，对下属子公司及各部门经营团队或销售业务人员兑现提成、年终奖等奖励。凡是不主动清收清欠或拖延清欠工作，将拖欠款、应收款作为“小金库”用于“少数人”或“小团队”消费或以此谋取私利的，视情节追究责任人的责任。

7、对任何部门和个人怠于清偿欠款的行为将予以严肃惩处，对造成损失的视情节追究其经济和法律责任。

8、对虚报、瞒报清欠成果或统计数据的，应追究责任人责任，给予行政、经济处罚；构成犯罪的，追究其刑事责任。

**清收清欠工作报告篇五**

对于建设工程施工合同纠纷中的承包人而言，其核心利益在于向发包人主张工程欠款。

基于不同的请求权基础，承包人可能主张多种清欠方案。

诉讼请求是当事人诉权的核心所在，是法官进行审判的最原始起点，是所有诉讼行为展开的基本依据。

同一类型的案件，依据不同的请求权基础，当事人亦可主张不同的诉讼请求，而不同的诉讼请求会产生不同的利益、内容、风险，引起的利益的差距极大。

因此，承包人的诉讼请求应当尽可能地全面、具体并具有可执行性。

一主张建设工程价款优先受偿权

根据《合同法》第二百八十六条的规定，发包人未按约定支付价款的，承包人可以催告发包人在合理期限内支付价款。

发包人逾期不支付的，除按照建设工程的性质不宜折价、拍卖的以外，承包人可以与发包人协议将该工程折价，也可以申请人民法院将该工程依法拍卖。

建设工程的价款就该工程折价或者拍卖的价款优先受偿。

根据最高人民法院《关于建设工程价款优先受偿权问题的批复》(法释[2024]16号)之规定，建筑工程的承包人的优先受偿权优于抵押权和其他债权;建筑工程价款包括承包人为建设工程应当支付的工作人员报酬、材料款等实际支出的费用，不包括承包人因发包人违约所造成的损失;建设工程承包人行使优先权的期限为六个月，自建设工程竣工之日或者建设工程合同约定的竣工之日起计算。

根据以上规定，承包人在建设工程竣工之日起六个月内可以主张对于建设工程价款享有优先受偿权。

当然，对于“竣工之日”的起算时间，实践中尚存在一定的争议。

二主张建设工程施工合同无效

建设工程施工合同是确定发、承包方双方权利义务的依据。

基于建设工程的特殊性，法律、行政法规甚至规章中都有大量的强制性规定。

实践中，除了适用《合同法》第五十二条规定的认定合同无效外，建设工程施工合同无效的主要情形包括最高人民法院《关于审理建设工程施工合同纠纷适用法律问题的解释》(以下简称《建工解释》)第一、四条规定的未取得建筑施工企业资质或者超越资质等级签订的合同、借用资质签订的合同、必须招投标而未招投标或者中标无效的合同、违法分包或转包合同，未取得建设审批手续签订的合同、违反招标投标法低于成本价签订的中标合同等。

根据《建工解释》第二条之规定，建设施工合同无效，但建设工程经竣工验收合格，承包人请求参照合同约定支付工程价款的，应予支持。

也就是说，当合同无效时，对于承包人而言，并无实质上的不利。

因此，当建设工程施工合同中关于工期、变更、索赔、违约责任等约定明显对于承包人存在不利，而合同又存在《建工解释》中规定的合同无效的情形的，承包人可主张合同无效，从而规避合同中不利的约定。

三主张给付工程款

在建设工程完工后，承包人除可以依据或者参照建设工程施工合同的约定主张合同约定的工程款之外，还可以主张以下权利：

1、调增合同价款

根据《合同法解释二》第二十六条之规定，合同成立以后客观情况发生了当事人在订立合同时无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化，继续履行合同对于一方当事人明显不公平或者不能实现合同目的的，当事人请求人民法院变更或者解除合同的，人民法院应当根据公平原则，并结合案件的实际情况确定是否变更或者解除。

此条规定就是学理上所称的“情势变更制度”。

实践中，建设工程施工合同因其履行期限相对较长，不确定性因素相对较多等特点，发生超出双方订立合同时的预期风险的可能性更大。

而大部分的\"建设工程都是通过招投标方式确定承包人，而价款是承包人得以中标的重要指标，故承包人大多是以定额为基础并结合企业自身情况进行一定的调整后确定投标报价。

通常情况下，承包人报价是不会考虑施工过程中可能出现的价格非正常波动、社会突发事件的影响等因素。

在施工合同履行过程中，如果发生了情势变更事件而导致合同的继续履行对于承包人明显不公平的，承包人可依据情势变更制度而主张调增合同价款。

2、工程增项款项

根据《建工解释》第十九条的规定，当事人对工程量有争议的，按照施工过程中形成的签证等书面文件确认。

承包人能够证明发包人同意其施工的，但未能提供签证文件证明工程量发生的，可以根据当事人提供的其他证据确认实际发生的工程量。

施工过程中，因发包人的要求，或者因自然条件的影响，超出施工图或施工合同确定的工程范围的工程增项在所难免。

在承包人能够证明存在工程增项以及增项的工程量的情况下，其可以向发包人主张增项部分的工程款。

3、工程索赔款项

索赔是指在合同履行过程中，对于并非自己的过错造成的实际损失而向对方提出的经济补偿或时间补偿的要求。

实践中，当施工过程中出现下列事项时，承包人可以向发包人主张索赔：不利的自然条件与人为障碍引起的施工难度增加、工期延长和延误、加速施工、非因承包人原因引起施工短期中断或效率降低、物价超越正常幅度上涨、拖欠支付工程进度款等。

承包人可因此而主张措施费增加的损失、窝工损失、材料差价损失、利息损失等相应的款项。

4、工程款利息

根据《建工解释》第十七条之规定，当事人对欠付工程价款利息计付标准有约定的，按照约定处理;没有约定的，按照中国人民银行发布的同期同类贷款利率计息。

因此，当发包人未按约定给付工程款时，承包人可以向发包人主张欠付工程款的利息。

5、逾期付款违约金

根据《合同法》第一百一十四条之规定，当事人可以约定一方违约时应当根据违约情况向对方支付一定数额的违约金，也可以约定因违约产生的损失赔偿额的计算方法。

因此，当建设工程施工合同中存在关于发包人逾期支付工程款应当给付违约金的约定时，承包人可以依据该约定向发包人主张逾期付款违约金责任。

但需要说明的是，对于同一笔工程款的利息和逾期付款违约金两种责任承担方式，当事人原则上仅得主张一种责任，如同时主张，很难得到法院的支持。

四主张变更或撤销结算协议

结算协议是指发、承包双方在工程完工后，就施工合同履行过程中产生的包括工程款争议在内的所有争议的一揽子解决的协议。

一般认为，当事人在诉讼前已经就工程价款的结算达成协议的，一方在诉讼中要求重新结算的，法院不应支持其主张。

在结算协议无特别约定的情况下，发包人以因承包人原因导致工程存在质量问题或逾期竣工为由要求拒付、减付工程款或者赔偿损失的，承包人以因发包人原因导致工程延期为由要求赔偿停工、窝工等损失的，法院均不应支持。

但是，如果承包人有证据证明结算协议系因重大误解而订立的，或者在订立时显失公平的，又或者是发包人以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使承包人在违背真实意思表示的情况下订立的，承包人可依据《合同法》第五十四条之规定，主张变更或者撤销结算协议。

当然，撤销权应当在承包人知道或者应当知道撤销事由之日起一年内行使。

五向发包人的债务人主张代位权

根据《合同法》第七十三条之规定，因债务人怠于行使其到期债权，对债权人造成损失的，债权人可以向法院请求以自己的名义代为行使债务人的债权。

根据该规定，当发包人无力支付或拒绝支付工程价款但其对第三人享有到期债权的，承包人可以自己的名义提起代位权之诉，请求发包人的债务人直接向自己履行给付义务。

需要注意的是，代位权的行使范围应当以承包人自身的债权为限。

六实际施工人的权利

根据《建工解释》第二十六条之规定，实际施工人以转包人、违法分包人为被告起诉的，人民法院应当依法受理。

实际施工人以发包人为被告主张权利的，人民法院可以追加转包人或者违法分包人为本案当事人。

发包人只在欠付工程价款范围内对实际施工人承担责任。

根据该规定，实际施工人是指无效建设工程施工合同的承包人，即违法的专业工程分包和劳务作业分包合同的承包人、转承包人、借用资质的施工人(挂靠施工人);建设工程数次转包的，实际施工人应当是指最终实际投入资金、材料和劳动力进行工程施工的法人、自然人等民事主体。

对于实际施工人而言，其较好的诉讼策略是以业主为被告，要求其支付相应的工程款。

诉讼过程中，由法院决定是否追加总承包人、转包人等人参加诉讼。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找