

Research on Accounts Receivable of Youyouhui Company

Meiying Cheng Xiaohui Fang Fei Han

Neusoft Institute Guangdong, Guangzhou, Guangdong, 528225, China

Abstract

The economic strength of our country grows day by day, the competition situation is day by day fierce. We focus on mould design and manufacturing, as well as metal casting production. Facing the huge accounts receivable, the enterprise gradually realizes that there are many problems. The phenomenon that accounts receivable are difficult to recover is increasingly prominent; the policies of accounts receivable are not in line with the development needs of enterprises; the credit management is not scientific; as the core element of the current assets of enterprises, accounts receivable, if there is no financial support, may lead to accounts receivable crisis. Therefore, this paper will take the management of accounts receivable as the research object, discuss its current management policy of accounts receivable, and deeply analyze the challenges faced in the process of accounts receivable management. Then, we will propose the corresponding solution, in order to achieve the goal of optimizing and improving the management of accounts receivable. I hope that the company's future accounts receivable management to provide help and reference.

Keywords

accounts receivable; bad debt losses; credit policy

好友汇公司应收账款研究

程美英 方小慧 韩飞

广东东软学院, 中国·广东广州 528225

摘要

中国经济实力日益壮大, 竞争态势日益激烈。友好汇公司专注于模具设计与制造, 以及金属铸件生产领域。面对庞大的应收账款, 企业逐渐意识到存在诸多问题。应收账款难以回收的现象日益凸显; 应收账款政策与企业发展需求不相符合; 信用管理缺乏科学性; 应收账款作为企业流动资产的核心要素, 若缺乏资金支撑, 则可能引发应收账款危机。因此, 论文将以好友汇公司的应收账款管理为研究对象, 探讨其现有应收账款管理政策, 并深入剖析在应收账款管理过程中所面临的挑战。接着, 我们将提出相应的解决方案, 以期达到优化和完善应收账款管理的目标。希望能为公司未来的应收账款管理提供帮助和借鉴。

关键词

应收账款; 坏账损失; 信用政策

1 概述

1.1 研究背景

财务管理中最重要的是应收账款管理, 企业之所以会产生应收账款, 是因为在这竞争激烈, 企业为了站稳脚跟, 持续发展不得不选择商业信用这一方式来提高市场竞争力, 扩大市场占有率。赊销对于销售方来说是弊大于利的, 对购买方而言则利大于弊。既然如此, 可为何现今各行各业都愿意采取赊销方式呢? 企业在应收账款管理过程中出现了哪些问题? 企业又该如何管理好应收账款呢? 通过了解到企业高层是如何管理应收账款的, 以及发现应收账款管理存在的问题及原因, 提出一些管理应收账款的措施与心得, 从而为企业的持续良性发展提供一些支持和帮助。

【作者简介】程美英 (1967-), 女, 中国江西人, 博士, 副教授。

1.2 研究的目的及意义

应收账款作为企业运营的核心要素, 亦是流动资产组成部分中不可或缺的元素。对于中国大多数企业而言, 管理层主要关注如何提升销售额和营业收入, 以实现销售量持续增长和营业收入逐年攀升的目标。然而, 这种策略导致了对于赊销所产生的应收账款管理问题的忽视。针对企业应收账款回笼不及时、应收账款政策亟待完善、为客户设定的赊销额度不适宜以及内部控制不严格等问题, 论文基于当前学术研究成果, 对好友汇公司的应收账款管理进行了深入探讨。通过分析, 旨在为好友汇公司的应收账款管理提供一些解决方案和参考性建议, 从而优化其应收账款管理流程。

2 应收账款概述

2.1 应收账款的定义与功能

应收账款是商业信用衍生下来的会计科目, 这一概念涉及企业在运营过程中向采购方销售商品、产品以及提供服

务时，所应收取的费用。其中，包含货款、采购方需负担的税费，以及销售方代垫支付各类运输杂费等部分。在企业向客户交付商品或服务后，若客户无法立即支付相应款项，此时“应收账款”科目便成为该笔款项的所有权归属地。若企业未能妥善处理应收账款，便无法充分发挥资金潜力，进而影响资金价值的最大化。

2.2 应收账款管理对经营的影响

随着经济市场的持续扩展和进步，消费者数量的增加以及企业销售额的提升，相应地，应收账款金额也呈现出逐渐膨胀的趋势。应收账款具有双重性质，公司还需要为购买方垫付税款和分红；销售也会增加资金压力，提高经营风险，让应收账款占据公司大部分的现金流，减少公司资金的流转效率，导致资金流转难度加大，容易引发资金链断裂，削弱公司的支付能力；赊销还会增加公司的机会成本、催收成本和坏账损失等，应收账款占用公司大量的资金将严重影响公司的生产经营活动，以及新技术新设备的研发，在催收过程中，可能会耗费大量的人力和物资，但并不能保证催收的成功率。

3 好友汇公司应收账款管理

3.1 公司应收账款管理现状

随着金属制造行业的持续扩张，好友汇公司的销售收入及营业规模逐渐增长，相应地，产生的应收账款数量亦呈现上升趋势。好友汇公司2016至2020年的应收账款变化情况见图1。

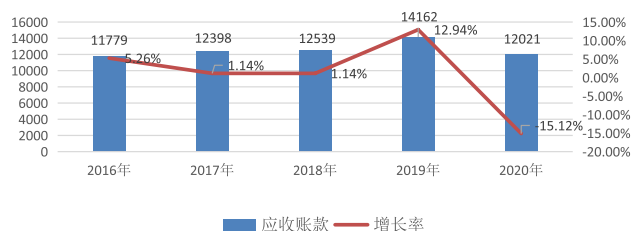


图1 好友汇公司2016至2020年的应收账款变化趋势图
(单位：万元) (资料来源：用友系统数据)

依据图1所示数据，可以观察到好友汇公司在2016年至2019年期间的应收账款总额并未显现出急剧上升的趋势，然而，每一年的增长率却呈现出稳定的提升态势。关于2020年的应收账款总量有所减少，增长速度呈现线性下降的趋势，主要是由于2020年初中国遭受了新冠这一不可抗因素的影响，各行业不得不停工停产而导致的。

3.1.1 公司的账龄管理与坏账准备制度

面对每年增长的应收账款，好友汇公司的领导层在应收账款的账龄管理上不断地改进和完善，企业将应收账款的期限划分为五个阶段：短于一年、1~2年、2~3年、3~4年、4~5年以及超过5年。目前公司依据长期的合作历史和管理层的意见，对不同时间的账龄采取不同的比例来提取坏账准备，现在，公司核算的比率为1年以下2%、1~2年8%、2~3年15%、3~4年30%、4~5年50%、5年以上及诉讼期间为100%。好友汇公司2016至2020年计提坏账准备如图2所示。

2所示。

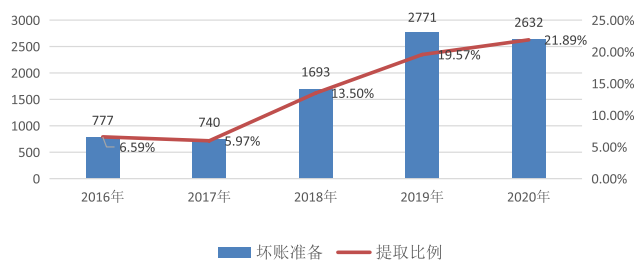


图2 好友汇公司2016至2020年计提坏账准备
(单位：万元) (资料来源：用友系统数据)

依据图2所示数据，观察到除了2016年至2017年计提坏账准备较为稀少外，2018年的比例已达前两年的数倍，而2019年与2020年更是超过了2500万元。这表明企业的应收账款持续上升，同时从一个侧面反映出公司应收账款中账龄较长部分所占比例较高。在典型情境下，具有较长账龄的应收账款面临较高的坏账风险，资金安全性较低，偿还难度增加，从而导致成功回收的概率降低。

3.1.2 公司采取的信用政策

信用政策 (credit policy) 又称应收账款政策，源自西方发达国家的企业应收账款管理，构成了企业信用政策的关键要素。通过调整信用政策，企业能够有效控制应收账款的规模和品质，从而实现提高回款率、降低应收账款总额以及减少坏账损失等目标。因此，信用政策成为企业优化应收账款管理的核心要素。在制定适合本企业发展的信用政策时，企业需考虑自身特点与市场环境。待管理人员测量和评估了客户的信用标准之后，就会交由市场部与客户签订合同，公司将依据测量的信用标准以及跟客户达成的协议从而将本次交易的金额、税收、现金折扣、支付条件与赊销期限等具有法律效力的信息展示在销售合同中。

3.1.3 公司采取的收款措施

好友汇公司的事业部构建了较为全面的客户档案体系，对每一项交易、每一份合同都进行了纸质版的整理、电子版的备份，并妥善保管，以便核实客户信用状况，追踪和管理。应收账款部门将首先与事业部对账，随后由事业部联系客户进行核查，以确定差额产生的原因，并在询证函上标明差额的具体原因。对于核查错误并逾期未结算贷款的客户，企业将根据逾期时间的多少采取不同区间的策略，如表1所示。

3.2 公司应收账款管理存在的问题

3.2.1 公司应收账款政策不合理

好友汇公司实行赊销策略，导致大量应收账款积压，这一现象成为公司发展过程中亟待解决的问题。在经营活动中，公司倾向于选择订单量大、销售额高的客户，因为这部分客户是推动公司销售增长和提升销售利润的关键因素。表1为好友汇公司2020年销售额和应收账款前五大企业的数字以及所占比重：企业未能实时调整客户信用状况，则无法对其应收账款实施优化管理。

表1 好友汇公司应收账款的收款措施

时间	措施	负责部门
逾期1个月以内	发邮件催收	事业部
逾期3个月以内	发邮件并打电话催收	
逾期半年以内	发首封催账告知单,并打电话催收	应收账款部、事业部
逾期一年以内	发第二封催账告知单,调查客户应收账款状况	应收账款部
逾期一年半以内	发第三封催账告知单	
逾期两年以内	发律师函	法律部
逾期两年以上	对客户提起法律诉讼	

3.2.2 公司为客户确定的额度不适当

企业为客户确定的额度不合适也是应收账款管理所面临的问题之一,产生不合适的原因主要包括以下几点:公司未能及时更新老客户的信用状况,应收账款系统中为老客户提供的赊销额度仍然停留在客户信用等级较高、经营情况良好的阶段,却忽略了应收账款是否能够按期全额回收的关键问题。在与新客户签订合同前,为了提升绩效,企业过分信任客户并根据客户需求额来确定初次赊销额度。对于经常拖欠或逾期的客户,按一定比例减少其赊销额度,或者直接限制其额度,待客户清偿逾期货款后再评估客户的信用等级,然后为其开放赊销额度进行新一轮的交易。

3.2.3 公司内部控制不严

企业内部控制是确保企业生产与经营运行的关键机制,各个部门之间的协同合作至关重要。在当前阶段,应收账款部门与事业部之间存在信息沟通不畅的现象,这成为了好友汇公司内部控制的主要问题^[1]。具体来说,应收账款部门负责记录应收账款的产生及回款情况,而事业部则承担着核对与催收的职责。在两个部门的职责交汇时,由于双方工作目标存在差异,因此导致职能界限模糊,政策体系难以全面执行,管理目标难以达成。

4 对好友汇公司应收账款管理的改进建议

4.1 加强应收账款事前、事中、事后的管理

好友汇公司的应收账款管理,其问题并非仅限于某一环节或阶段,而需要全面审视。若仅关注应收账款管理的某一环节,而忽视其他方面,将难以根本性地提升应收账款管理水平。因此,在应收账款管理中,需要实现事前预防、事中调控以及事后监督的全面互联,确保各环节紧密相连。只有通过全面的对应收账款的管理,才能提升企业应收账款的回款效率,降低坏账损失,推动公司的健康发展。

表2为好友汇公司的信用政策评定表。根据表2可知,鉴于A级客户的信誉最好,公司会给予其宽松的信用政策;鉴于B级客户的信誉相对较好,可以实施合理的信用政策,并关注其信誉状态的变化;鉴于C级客户的信誉状况一般,所以企业应该加强监督,采取相应策略来转移应收账款风险;鉴于D级客户信誉较低,公司在与客户进行交易前要求其提供担保物;考虑到E级客户信誉最差,公司对其实行即付方式进行交易,杜绝任何形式的信用销售^[2]。

表2 为好友汇公司的信用政策评定表

等级	信用状况	信用标准	信用额度上限	信用期限
A	很好	采取宽松的信用政策	800万	4个月
B	较好	采取适当的信用政策,动态跟踪其信用	400万	3个月
C	一般	采取较严谨的信用政策,要求其提供抵押品	200万	2个月
D	较差	采取严谨的信用政策,要求其提供抵押品	视抵押品而定	1个月
E	很差	不采取赊销,实行现销	0	0

4.2 利用应收账款进行融资

采取应收账款融资策略是一种积极的应收账款管理方法,同时也为应收账款风险转移提供了可行路径。应收账款融资的实施,在一定程度上能够缓解企业融资难题,同时提高企业资金流转效率。通过应收账款实现融资的途径主要有三个:应收账款质押、应收账款转让和应收账款保理^[3]。

4.3 规范公司内部管理

①要引起管理者对应收账款的高度重视。需要提升管理人员对应收账款的重视程度,强化与之相关人员的经济学习和推广,了解把企业的应收账款工作置于首位,不断地完善应收账款管理政策,达到降低销售利润的同时,减少坏账损失,促进公司健康发展。②明确管理责任,加强企业内部信息沟通。各部门需加强团队合作精神和集体意识,实现统一管理、明确职责、细致分工,并严格执行职责,确保各环节紧密衔接。避免失职发生后出现相互推卸责任的情况产生,做到有责可追。③企业管理层要统一管理思想。企业的管理层需要统一管理理念,实现自上而下的管理方式。思想不统一,就会使得员工难以满足公司的管理需求,降低生产效率,而且也会导致管理困难,凝聚力分散,进而影响公司的经济效益。

5 结论

应收账款是企业发展的重要组成部分,是赊销的产物。应收账款是把“双刃剑”,一方面,赊销有利于减少公司库存积压,提高销售量,增加营业额的积极影响;另一方面,赊销产生的应收账款占用了企业的大量资金,不利于企业的发展,如果应收账款无法回收,将导致坏账损失的产生。因此,商业实体需认识到应收账款管理的重要性,并根据自身实际状况,制订相应的应收账款管理策略。论文以好友汇公司为主要内容,指出了其应收账款管理过程中存在款项回笼困难,应收账款政策不适应企业发展,信用控制方面有缺陷等问题,并提出建立信用管理部门,做好应收账款预防、事中管理、事后监督等环节,需要确保职责分工明确,避免重叠或遗漏。

参考文献

- [1] 杜娟.企业应收账款内部控制制度研究[D].天津:天津财经大学,2010.
- [2] 曹雅婷.A企业信用管理体系构建研究[D].长沙:湖南大学,2019.
- [3] 刘奕佳.应收账款风险管理的问题研究[D].重庆:西南财经大学,2013.