

Discussion on the Management of Accounts Receivable

Jing Li

Shandong Deyong Accounting Office, Jinan, Shandong, 250000, China

Abstract

In the modern economy society, the most trade is based on credit. The trade credit is the most efficient means of settlement in enlarging the market, reducing the whole cost of the business, strengthening the power of the competition, and etc. However, with the development of the trade credit, a serious problem of accounts receivable emerges. Since many businesses do not pay attention to accounts receivable management, credit blindly, so that accounts receivable remain high, the proportion of bad debts and bad debts increased year by year, the profit decline gradually, or even years of losses, it is difficult peacekeeping operation following the, eventually was forced to bankruptcy or reorganization. Therefore, in the current credit environment is a bad situation, strengthen the management of accounts receivable is particularly important.

This paper from the accounts receivable function of self-starting, on accounts receivable management of the adverse business impact, at about the status of accounts receivable management and objectives, however, propose to strengthen enterprise accounts receivable management, must be set up to improve accounts receivable management system, strengthen the daily management of accounts receivable, corporate internal control efforts, and reasonable deal with overdue accounts receivable method. And submit some suggestions on the use of accounts receivable and development trends of the accounts receivable.

Keywords

credit sales; account receivable; manage; internal control

浅议应收账款的管理

李晶

山东省德永会计事务所, 中国·山东 济南 250000

摘要

在现代商品经济中,企业之间的商品交易大都是建立在商业信用基础上,以赊销方式实现的。商业信用在扩大销售、拓展市场、降低整个经营成本、强化企业市场竞争地位和实力,进而实现规模经营等方面有着其他任何结算方式都无法比拟的优势。然而,随着商业信用的不断发展,企业之间由于赊销业务而产生的应收账款问题也日益严峻。许多企业因为不注重应收账款的管理,盲目赊销,使应收账款居高不下,呆账和坏账的比例逐年升高,利润逐步下降,甚至连年亏损、经营难以维继,最终被迫破产或重组。因此,在当前信用环境比较恶劣的情况下,加强应收账款的管理就显得尤为重要。

论文从应收账款的自身功能出发,阐述了应收账款管理不善对企业经营产生的不利影响,在了解了应收账款管理现状及目标后,提出了要加强企业应收账款的管理,必须建立完善的应收账款管理制度,加强应收账款日常管理工作、企业内部控制力度,和合理处理逾期应收账款的方法。并对应收账款的利用和应收账款的管理发展趋势提出了一些建议。

关键词

赊销; 应收账款; 管理; 内部控制

1 应收账款的概念及对企业经营的影响

1.1 应收账款的概念

企业应收账款的产生是企业采取赊销方式的必然结果。对于生产加工型企业而言,赊销是厂家在同购货客户签订购销协议以后,让客户将企业生产的商品产品取走,购货客户则按照购货协议规定的付款日期付款或以分期付款的形式逐渐付清货款。在了解企业赊销的概念后,就不难理解和定义企业的应收账款。应收账款的定义可以分为广义和狭义两种,广义的应收账款包括应收销货款、分期应收账款、应收票据

和其他应收账款;狭义的应收账款主要是指应收销货款,是指企业因销售商品、提供劳务等业务,应向购货单位或个人收取的款项。论文所论述的重点是指狭义的应收账款。

随着市场经济的不断深入和完善,应收账款数额占流动资产和总资产的比重不断加大。应收账款作为企业的一项资产,代表着企业的债权,体现着企业未来的现金流入。因此,应收账款在财务报表中越来越受人关注了^[1]。

1.2 持有应收账款的功能

应收账款的功能是指它在生产经营中的作用。应收账款

的发生会使企业的一部分资金被客户占用,同时企业持有应收账款既有风险的发生还会增加机会成本,既然如此,企业为什么还愿意持有应收账款呢?主要是因为应收账款有以下两方面的功能。

1.2.1 扩大销售、增加企业竞争力的功能

商业竞争是应收账款产生的直接原因。在市场竞争比较激烈的情况下,赊销是促进销售的一种重要方式。赊销实际上是向顾客提供了两项交易:(1)向顾客销售产品;(2)在一定时期内向顾客提供资金。在卖方市场条件下,产品供不应求,企业没有必要采用赊销而持有应收账款。只有当市场经济发展到一定阶段并且市场由卖方市场转变到买方市场时,各行业才会为了扩大销售,增加利润而采取赊销的方式。赊销的方式能够吸引客户的主要有以下两点原因:第一,在银根紧缩、市场疲软、资金匮乏的情况下,许多企业总是希望通过赊欠方式得到需要的材料物资和劳务。第二,许多企业愿意保留一段时间的支付期以检验商品和复核单据。因此,在市场竞争比较激烈的情况下,如果某家企业不采用这种商业信用销售方式,那么他的市场占有率就会急剧下降,销售收入和利润都会减少,严重时可导致企业大量亏损而倒闭。

1.2.2 减少存货的功能

在大部分情况下,企业持有应收账款比持有库存更有优势。(1)从财务角度看,应收账款是一种可以确认为收入的债权,而存货除占用一部分资金外,持有的成本也相对较高,如管理费、保险费、仓储费等。相反,企业持有应收账款则无需上述支出。(2)从企业生产的目的来看,产品售出并因此获得利润是生产的目的,如果将企业生产出来的产品放在仓库而不销售是有违企业建立的目的。(3)从资信评级的角度看,虽然二者都属于流动资产。但存货的流动性要比应收账款的流动性差的多,虽然财务人员在计算流动比率时将存货和应收账款一视同仁,但在计算速动比率时则将存货予以扣除。这些就是企业愿意持有应收账款而不是存货的理由。因此,当企业库存较多时,一般都可以采用赊销的方式,把存货转化为应收账款,减少产成品库存,节约相关开支^[2]。

1.3 持有应收账款的风险

在中国,大量的赊销出现在90年代,至今仍未形成真正的商业信用环境^[3]。例如,赊销的合理回报率没有保证,被动信用屡见不鲜;支持信用的资本资源不够充分,经常需

要自身和银行融资来保持还款等待期;信用记录以及与之相关联的信用监督和奖惩系统不完善等。因此,信用销售产生的应收账款对企业来讲是有相当大的风险。

1.3.1 企业经营成果失真

中国企业会计准则规定,企业进行收入与费用的核算必须贯彻权责发生制原则,并通过收入与费用的配比来确定经营成果。企业在赊销方式下,以发出商品确认收入,在应收账款增加的同时产生利润,增强企业的获利能力。但这种利润却没有实际的现金流入,是一种账面利润。因此,赊销在一定程度上夸大了企业的经营成果。

在企业经营实践中,利用应收账款这种核算方式来故意夸大经营成果的现象很多。这种情况通常发生在年末,企业为了完成利润目标或粉饰财务报表,在商品销售尚未发生,劳务尚未提供就开具销售发票,确认收入实现。例如,中国辽宁锦州某企业在当年12月底开具销售发票,虚列应收账款1000万元,而直到次年1月底才发出商品。这些行为直接影响会计信息质量,造成决策失误,给企业的经营带来极大危害。

1.3.2 资金链断裂的风险

企业的经营周期是指企业从取得商品或原料存货开始,到销售商品存货,并收回货款为止的整个时间。赊销仅仅是将企业的商品存货转化为应收账款,而应收账款的收回在很大程度上取决于客户的经营状况,使应收账款收回的时间和数额具有很大的不确定性,从而延长了应收账款的变现时间。企业大量的流动资金沉淀在非生产经营环节上,必然会影响到资金的循环和周转速度,使企业出现支付危机,影响企业的持续经营。

1.3.3 增加企业的总成本

企业赊销发生的应收账款何时能够变现,从理论上讲,以购销双方协商的时间收回,但在实际工作中十分复杂,客户往往有意无意地拖延时间。而企业持有的应收账款持续的时间越长,收账费用就越高,坏账风险也就越大,这样就会使企业产生额外的成本。持有应收账款的成本大体上包括管理成本、机会成本和坏账成本,管理成本是指应收账款进行管理而耗费的开支,如对客户的资信调查费用,收账费用、坏账损失等;机会成本是指资金投放在应收账款上所丧失的其他投入,即企业资金如果不被应收账款占用,就可用于其

他投资而取得相应的收益,或归还银行借款而减少的利息负担;坏账成本指的是企业持有的应收账款存在着无法收回的可能性,所以就会给债权企业带来呆坏帐损失,即坏帐成本。企业应收账款余额越大,坏账成本越大。

1.3.4 加速企业的现金流出

赊销虽然能使企业产生较多的利润,但并未真正使企业现金流入增加,相反,赊销的结果会使企业用有限的流动资金来垫付各种费用,如税金和盈利分配,从而加速企业的现金流出。赊销加速企业的现金流出主要表现在支付商品销售费用、支付流转税、支付所得税和支付给投资者股利几个方面。

2 应收账款管理的现状、存在的问题及目标

2.1 应收账款管理的现状

根据有关部门调查,中国企业应收账款占流动资金的比重为50%以上,远远高于发达国家20%的水平。据专业机构统计分析,在发达市场经济中,企业逾期应收账款总额一般不高于10%,而在中国,这一比率高达60%以上^[4]。目前,中国出口日前中国出口企业的坏账率超过5%,而发达国家企业却只有0.25~0.5%的水平,国际平均水平也只在1%左右。与这一组数据相反的是美国企业赊销比例在90%以上,而中国企业仅为20%。邓白氏国际信息咨询(上海)有限公司2006年开展了对中国企业应收账款和信用管理情况的调查,结果显示,中国企业的应收账款情况有所改善,但各行业平均应收账款周转天数(DSO)和付款拖欠情况与美国、欧洲和亚太其他国家地区相比仍有较大差距。

从以上的数据看出,中国企业应收账款的问题所在:中国的赊销业务一方面是发展严重滞后,企业产品的市场营销力度不够,但另一方面形成对比的却又是应收账款的比例异常偏高,伴生了一系列的债权债务危机,就销售方或债权方来说,则是对债权缺乏科学管理,没有形成健康良性的资金循环。

2.2 应收账款管理中存在的问题

企业应收账款总量呈逐年上升的趋势,占用大量资金,使企业资金流转受阻,加大了企业经营风险。在应收账款管理中主要存在下列问题。

2.2.1 片面追求利润最大化,盲目赊销

企业通常把追求利润最大化作为财务管理的目标,同时利润最大化也是考核企业领导绩效的重要指标。企业为了抢

占市场,扩大销售,追求高收入、高利润,过分看重眼前利益而忽视了长远利益,盲目扩大商业信用,大量赊销,从而导致企业流动资金周转不灵。

2.2.2 客户资信状况缺乏科学的分析与评估

企业对往来客户的资信状况进行科学分析与评估是企业赊销的前提。但目前很多企业为了占领市场,对客户的信誉程度、付款能力、财务状况等缺乏必要的科学分析和评估,不加选择地将产品赊销给客户,使企业的应收账款平均收款期延长、资金占用数额增大、坏账比率增大,给企业造成重大经济损失。

2.2.3 收款不力,坏账比率高

企业盲目赊销,只顾着扩大销售,却忽视了货款回收。企业之间相互拖欠货款现象比较严重,造成正常流动资金被大量的应收账款所挤占。由于没有强有力收款措施,企业坏账比率大幅上升。为了维持企业正常的经营活动,企业只好借助于银行贷款,而应收账款收不回来,就不能及时偿还贷款,甚至连银行资金也被逐渐转化成了应收账款。这种资金的不良循环,导致银行资金的大量沉淀,最终企业将无法生存下去。

2.2.4 内部控制不严

企业发生的应收账款应当及时清查、催收,定期与对方对账核实。经确定无法收回的应收账款,应及时处理^[5]。

2.3 应收账款管理的目标

2.3.1 应收账款管理的总体目标

企业持有应收账款是具有两面性的:一方面,企业持有应收账款的总额度直接决定了销售收入的规模,较高的应收账款持有水平通常会产生较高的销售收入;另一方面,应收账款持有水平的高低,又决定着持有成本的规模,较高的应收账款持有水平会导致较高的持有成本,并且会占用企业较多的现金,使企业的流动性降低。因此,应收账款管理的目标就是要在二者之间进行权衡,采取科学有效的措施,保证应收账款的流动性,并最终使企业的效益和价值得到最大程度的提高,实际上也就是在流动性和效益性之间取得平衡。从财务的角度来看,应收账款作为企业流动资产的一个组成部分,对其的管理要强调提高其流动性指标,应收账款流动性虽然比库存好,但它毕竟不能用来直接支用或对外进行支付。因此,在应收账款的管理中应该加强流动性管理,促使应收账款能够尽快收回,实现应收账款向现金的快速和足额

的转换。另外,应收账款的管理还应该讲求效益性,按照效益性的要求,应收账款要保持在一定合理的规模上,以便既能实现较高的销售收入,又不至于发生太高的持有成本。而且,应收账款发生之后应该及时催收,以免形成坏账损失。影响应收账款的主要因素是企业的信用政策,企业信用政策的变化会影响到平均收款期指标,又会影响到销售额,从而影响到应收账款持有水平。应收账款管理的总体目标就是采用适当的信用政策在效益性和流动性之间求得平衡,最终帮助企业实现股东价值的最大化。

2.3.2 应收账款管理的具体目标

企业销售的最理想状况是能够全部实现对产品的现金销售,但这几乎是不可能的,特别是对于在市场上同类产品和替代产品种类比较多的产品来讲,以及产品处在供大于求状态或处在饱和状态的激烈竞争市场。在计划经济体制下,企业账面上应收账款所占比重极小,因而在财务管理中对其并不重视。但是,随着中国社会主义市场经济日臻成熟,特别是在加入WTO后,商业信用得到广泛应用,市场竞争日趋激烈,应收账款日益成为企业流动资产中的一个重要的组成部分。对企业财务管理而言,应收账款的流动性仅次于现金和短期有价证券投资的营运资金项目,因此对应收账款管理提出具体目标是非常必要的。企业对应收账款管理的具体目标包括以下几个方面:

- (1) 确定合理的应收账款持有水平并在日常工作中予以保持。
- (2) 制定合理的应收账款收账政策并在收账过程中予以贯彻。
- (3) 保证应收账款周转天数低于行业平均水平。
- (4) 努力降低应收账款的成本,使企业因使用信用销售手段所增加的销售收益大于持有应收账款产生的所有费用^[6]。

3 应收账款的管理和控制

3.1 制定合理的应收账款管理信用政策

在应收账款管理中,最重要的就是正确衡量信用风险。所谓应收账款信用风险,是指企业不能收回赊销商品的货款而发生坏账损失的可能性。在买方市场条件下,要有效保护企业利益,必须制订切实可行的应收账款管理信用政策。

3.1.1 确定适当信用标准,谨慎选择客户

企业应以信用评估机构、银行、财税部门、消费者协会、

工商管理等部门等保存的有关原始记录和核算资料为依据,经过加工整理而获得客户的信用资料,在此基础上,根据对客户信用资料的分析,确定评价信用优劣的数量标准,以一组具有代表性、能够说明付款能力和财务状况的若干比率作为信用风险指标,根据数年中最好年度的情况,分别找出信用好和信用坏两类顾客的上述比率的平均值,依此作为比较其他客户的信用标准,再利用客户公布的财务报表数据,测算拒付风险系数的能力,然后结合企业承担违约风险及市场竞争需要,具体划分客户的信用等级。

3.1.2 评价客户资信程度

企业在设定某一客户的信用标准时,往往先评价其赖账的可能性,最常见的评价方法有“5C”系统,它代表了信用风险的判断因素。品质(character)是评价客户信用的首要因素,是客户履行偿还债务的态度。这主要通过了解客户以往的付款履约记录进行评价。能力(Capacity)是客户偿还债务的能力。它主要取决于客户的资产,特别是流动资产的数量、质量及其与流动负债的比率关系。资本(Capital)是客户的财务实力和财务状况,表明客户可能偿还债务的背景,是客户偿付债务的最终保证。担保(Collateral)是客户提供作为授信安全保证的资产。当企业对客户的底细未了解清楚时,客户提供的担保越充足,信用安全保障就越大。条件(Condition)是指可能影响客户偿债能力的各种经济环境,它反映了客户偿债的应变能力^[7]。

3.1.3 建立客户档案

在确定客户信用等级和对客户进行信用评价的基础上,为每一个客户建立一个信用档案,详细记录其有关资料。企业通常应事先决定档案的有关内容,以便信用控制人员的资料搜集是完整的而不是随机的。客户档案的主要内容一般包括:客户与企业有关的往来情况以及客户的付款记录;客户的基本情况,如客户所有的银行往来帐户、客户的所有不动产资料以及不动产抵押状况,客户所有的动产资料、客户的其他投资、转投资等资料;客户的资信情况,如反映客户偿债能力、获利能力及营运能力的主要财务指标,反映客户即期及延期付款情况,客户的实际经营情况及发展趋势信息等。

3.2 制定和完善信用政策

企业在充分进行信用等级评定和恰当进行信用评价以后,就可以在此基础上制定合理的信用政策。

3.2.1 现金折扣政策

现金折扣是企业为鼓励客户提前付款而给予的偿付款项上的优惠。它应与信用期限结合起来考虑,现金折扣政策一方面可以促进客户提前付款、减少应收帐款上的资金占用,扩大销售;但另一方面由于给予了客户折扣优惠,增加了企业财务负担。因此,企业在准备现金折扣政策时,应在折扣所能带来的收益和为此付出的代价之间进行权衡择优选择^[8]。

3.2.2 确定信用期限

信用期限是企业允许客户从购货到付款的时间间隔。信用期过短,不能吸引顾客,在竞争中会使销售额下降;信用期过长,虽然可以扩大销售额,但同时会引起应收帐款占用了资金的机会成本增加,增加收帐费用和坏帐损失。因此,企业必须确定合适的信用期限。另外,企业应根据情况的变化不断修改和调整信用政策,尽量协调三个相互矛盾的目标:(1)把销售提高到最大;(2)把应收帐款的机会成本降到最低;(3)把坏帐损失降到最小。如果改变后的信用政策所增加的利润,足以补偿其所包含的风险时,企业就应改变信用政策。

3.2.3 实行信用额度制度

它是企业愿意对某一客户承担的最大的赊销风险额,企业应根据客户的信用等级及有关资料,为每一客户设定一信用额度。在日常业务中,企业可以连续地接受某一客户的订单,只要对该客户的赊销额不超过其信用额度,就可以对其办理赊销业务;一旦超过信用额度,除非经企业有关部门批准,否则不能再对该客户提供赊销。它虽然不一定能够提高客户付款的概率,但它可以限制不付款引起的坏帐损失。同时,应随着市场销售情况和客户信用情况等变化,企业可能和愿意承担的赊销风险的变化,定期对客户的信用额度重新加以核定,使信用额度经常保持在企业所能承担的风险信用范围之内^[9]。

3. 3 加强应收账款的日常管理工作

公司在应收账款的日常管理工作中,有些方面做得不够细。例如,对用户信用状况分析、账龄分析表的编制等,因此应加强对应收账款的日常管理工作。

3.3.1 做好基础记录

了解用户付款的及时程度,基础记录工作包括企业对用户提供的信用条件,建立信用关系的日期,用户付款的时间,目前尚欠款数以及用户信用等级变化等。企业只有掌握了这些信息,才能及时地采取相应的对策。

3.3.2 检查用户是否突破信用额度

企业对用户提供的每一笔赊销业务,都要检查是否有超过信用政策期限的记录,并注意检查用户欠债总额是否突破了信用额度。

3.3.3 掌握用户已过信用期限的债务

密切控制用户已到期债务的增减动态,以便及时采取措施与用户联系,提醒其尽快付款。

3.3.4 分析应收账款周转率和平均收账期

看流动资金是否处在正常水平,企业可通过该项指标,与以前实际,现在计划及同行业相比,借以评价应收账款管理中的成绩与不足,并修正信用条件。

3.3.5 编制账龄分析表

检查应收账款的实际占用天数,企业对其收回的监督,可通过编制账龄分析表进行,据此了解,有多少欠款尚在信用期内,应及时监督,有多少欠款已超过信用期,计算出超时长短的款项各占多少百分比,估计有多少欠款就会造成坏账,如有大部分超期,企业应检查其信用政策。

3.3.6 合理分工、明确职责。

企业只有建立分工明确、配合协调的应收账款的内部管理机制,才能有效地降低不必要的应收账款占用,避免坏账损失的发生,同时也可以有效地防止业务处理过程中的舞弊和差错,避免或及时发现不法分子截留、贪污企业货款的行为,减少应收账款风险,企业的应收账款涉及到销售、仓储、财务等部门,企业必须将与应收账款相关的有关职责落实到各个部门和人员。

3.3.7 实行应收账款催收责任制和清欠奖励制度

企业应收账款的形成在销售环节,因此应对销售部门、销售人员实行应收款项的催收和清收责任制。企业销售部门人员要对到期的应收款项,及时提醒客户按约付款,对逾期不付的要采取多种方式催收。要建立起责任考核制度,使应收账款清收与职工薪酬挂钩,充分挖掘销售人员的营销潜力,调动其积极性。

3. 4 加强企业内部控制

3.4.1 设置独立的资信管理部门

根据企业内部牵制制度的规定,作为资信管理部门,应成为企业中一个独立于销售部门、在总经理或董事长直接领导下的中级管理部门^[4],该部门或人员的主要职能是对客户的信用

进行事前、事中、事后的全程管理，具体体现在：赊销前考察客户的资信情况，调查客户的品质、能力、资本、抵押和条件（“5C”系统），客户与企业往来的历史记录，客户的规模、财务状况、发展前景、行业的风险程度等，确定是否赊销以及赊销额度的多少、期限的长短、有无担保等；赊销后对应收账款采用科学方法进行日常的管理，协助并监督销售人员的催收工作；对逾期的应收账款分清情况分别采用不同的处理办法，力求达到销售最优化和将坏账控制在企业可接受的范围内。

3.4.2 注重合同管理

企业除现金收入之外的供货业务都必须签订合同，当销售部门收到经资信管理部门和企业法定代表审核签字后的赊销申报单后，根据审批意见并与客户意见达成一致的情况下签订销售合同。销售合同的要素必须齐全而且符合国家法律规定，特别是付款形式、账期和延期付款的具体违约责任都应清楚、准确，最好是能够采用统一的合同范本。另外，销售部门还要将合同影印几份，经有关部门或人员与原件核对无误后分别交信用管理部门、财务部门，以利于其对销售合同的执行、跟踪、检查起监督和预警作用。

3.4.3 建立应收账款清收责任制

企业要针对应收账款管理中经常出现的状况，以制度的形式将债权债务明确下来，以规范有关人员的行为。主要内容应包括：明确划分责任范围，对公司全部的客户的欠款尽可能地落实到个人；明确规定在应收账款未完全收回之前，责任人不得调离企业；明确规定各人的职权范围，对超限额赊销或未经审批赊销的应予以处罚，并承担由此而产生的后果；明确规定隐瞒、变更应收账款事项应负的各种责任；明确规定由于资信管理部门人员徇私舞弊，调查不实而产生坏账应负的责任；明确规定责任的监督部门，防止责任管理流于形式。当然，对于企业内部管理来说，责、权、利是不可分的，应收账款的清收与责任人的经济利益要挂钩，目标要具体、奖罚要有力，要制订严格的资金回笼考核制度，以实际收到货款数作为赊销申报人的考核目标，这样就可使销售人员明确风险意识，加强货款的回收。

3.4.4 严格按会计制度办事，建立坏账准备金制度

财务人员应严格按《企业会计准则》规定的要求对应收账款进行及时清算、对账等工作，工作岗位设置中也要注意不相容职务的分离，如记录主营业务收入账簿和应收账款账

簿的人员不得开具发票、经手现金，以形成内部、牵制，达到控制的目的。对于发票，也要定期与销售部门的销货清单和有关科目的金额进行核对，以防账外债权的出现。当然，不管企业采用怎样严格的信用政策，只要存在着商业信用行为，坏账损失的发生总是不可避免的。因此，企业应遵循谨慎性原则，建立坏账准备金制度，采用应收账款余额百分比法或其它的方法计提坏账准备金。

3.4.5 建立内部审计制度

内部审计在应收账款管理中的监督作用主要体现在两个方面：一是不断完善监控体系，改善内控制度；二是检查内控制度的执行情况，检查有无异常应收账款现象，有无重大差错、玩忽职守、内部舞弊、故意不收回账款等情况，确保应收账款的回收。在中国内部审计大部分还停留在经营效益审计等方面，而对于企业内控制度设计、遵守，揭示企业员工舞弊、贪污等工作进行得远远不够。内部审计对应收账款审计主要应在销货和收款流程，在销货流程应核查销售业务适当的职责分离、正确的授权审批、充分的凭证和记录、凭证的预先编号、按月寄出对账单等方面。在收款流程主要应检查收款记录的合理性、核对应收账款、分析账款账龄、向债务人函证等方面。根据应收账款管理制度，针对在企业应收账款分析中发现的问题采取相应的办法，解决公司在应收账款中出现的问题，加快公司的资金循环，提高资金利用效率，实现企业的效益目标。总之，企业要很好地控制、管理应收账款，必须做到以下几点：（1）正确评估客户的资信，权衡信用成本与信用风险，提高应收账款的回收率；（2）积极建立灵活有效的收账措施，及时回收账款；（3）做好应收账款账龄分析，努力减少和防范呆账、坏账的产生。应收账款防范的好坏，既靠制度的保证，又靠措施的得力与否，还靠领导重视程度。诚然，不管企业采用怎样严格的信用政策，只要存在着商业信用行为，坏账损失的发生总是不可避免的。因此，企业要遵循稳健性原则，对坏账损失的可能性预先进行估计，积极建立弥补坏账损失的准备金制度。根据《企业会计准则》的规定，应收账款可以计提坏账准备金。企业要按照期末应收账款的一定比例提取用于补偿因债务人破产或死亡，逾期未履行偿债义务，已无法收回的坏账损失，以促进企业健康发展。实践经验表明，越是制度完善、管理良好、措施得当的企业，应收账款的问题也就越少，应收账款的风险小，坏账损失也少；反之，问题也就越多，坏账损失发生也就越高。

3. 5 逾期应收账款的处理

3.5.1 逾期应收账款的诊断

财务部门应定期对应收账款的回收,账龄等情况进行分析,按照企业“应收账款账龄分析制定”,每年编制“应收账款账龄分析表”,根据“应收账款账龄分析表”判断企业的应收账款是否逾期,进而采取相应措施。

3.5.2 建立应收账款催讨制度

(1) 成立清收小组,对应收账款催讨,对不同拖欠时间的账款及不同信用品质的客户,企业应当采取不同的收账方式,制定出切实可行的不同首款政策和收款方案。

(2) 利用债务重组,采取贴现方式收回账款、债转股、以非现金资产等方式收回债权。

(3) 应收账款准备制度。按照谨慎性原则,对坏账损失的可能性预先进行估计,并建立弥补坏账损失的准备制度。

3.5.3 采取合理的逾期账款收账方法

对逾期尚未付款的客户,企业应采用适当的收款政策收取应收账款。若收款政策较严,虽然可以减少坏账损失及应收账款拖欠资金被占用的机会成本,但同时也会增加收账费用;反之,可发生较少的收账费用,但却又会增加应收账款的机会成本及坏账损失。因此,企业应制订合理有效的收款政策,在增加收账费用与减少坏账损失及机会成本之间权衡,使收账成本最低,企业效益最大。另外,要注意讲究收账技巧,欠款期不同的企业要采取不同的收账策略进行收账。对过期较短的客户,不予过多地打扰,以免将来失去这一市场;对过期稍长的客户,可婉转地写信催款;对过期较长的客户,频繁地信件催款并电话催款;对于无力偿付与故意拖欠的客户,可采取派人催收、双方协商解决、借助于有权威的第三者调解、由仲裁机关仲裁解决、上诉司法机关等方式进行催款。

4 企业对应收账款的利用

应收账款发生后,企业除了积极催收以外,还应想办法利用它。目前,西方国家流行一种应收账款转让的方法,是利用应收账款进行融资。应收账款融资是企业为了筹集或加速资金回收,将其销售商品,提供劳务所产生的应收账款以出售、抵押等方式向银行或其他金融机构融通资金的行为。它在直接有效地规避应收账款所带来的风险的同时,可以迅速降级成本筹集到企业所需的资金,开辟企业融资的新渠道。利用应收账款转让融资主要以下三种方式。

4. 1 应收账款证券化

企业可以根据自身的财务特点和财务安排的具体要求,对应收账款证券化融资,借助证券化提供一种偿付期与其资产的偿还期相匹配的资产融资方式,对资产负债表中具体项目进行调整和优化,盘活存量资产,增加资产流动性。特别是对于那些产品单价高、收到款项期限漫长的企业来说,应收账款往往在其资产负债表上占有相当大的比重,将应收账款进行证券化既能让这部分资产产生流动性又能很好的为企业融得资金。企业可以将其应收账款证券化,由银行担任委托机构,发行基于该比应收账款的短期受益证券。

4. 2 应收账款抵借

应收账款抵借是指持有应收账款的企业与信贷机构或代理商订立合同,以应收账款作为担保,在规定的期限内企业有权以一定额度为限借用资金的一种融资方式。合同明确规定信贷机构或代理商借给企业资金所占应收账款的比率,一般为应收账款的70%~90%,借款企业在借款时,除以应收账款为担保外,还需按照实际借款数据出具标据,如果作为担保品的应收账款中某一账款到期收不回来,银行有权向借款企业追索。但应收账款的抵借在一定程度上可以满足企业的资金需求,加速企业应收账款的周转率。

4. 3 应收账款让售

应收账款让售是指企业将应收账款出让给信贷机构,来筹集所需资金的一种方式。企业筹措的资金是按销售发票金额减去允许客户在付款时扣除的现金折扣、信贷机构收取的佣金以及在应收账款上可能发生的销售退回和折让而保留的扣存款后余额确定。扣存款占的比例由双方协商确定,一般为10%左右。应收账款让售后,假若出现应收账款拖欠或客户无力清偿,则企业无需承担任何责任,信贷机构不能向企业追索,只能自己追索或承担损失。

5 应收账款的管理发展

5. 1 企业应收账款管理的发展趋势

面对不断加大的工作量和责任,科技在信用部门得到了更加广泛的应用。例如,使用新的应收账款数据库系统,以更有效地报告销售及应收账款余额的情况;与信息技术部门合作设立自动收账系统,先对局部业务进行测试,然后对系统进行修改,最后在全公司进行推广;在信用部门安装光学

成像数据存储系统,以最大限度的减少纸张的使用。但这仅仅只是一个开始,随着计算机技术和互联网技术的发展,目前有三种技术潮流将要影响到现有的工作模式。

(1) 实施 ERP 系统,将应收账款业务分离。E 即是整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机软硬件和软件于一体的企业资源管理系统供应链和信息集成是 E 即原理所依据的两项最基本的概念。从本质上讲,ERP 是一套信息系统、是一种工具,ERP 在系统设计中集成管理思想与内容,可帮助企业提升管理水平。

(2) CRM 项目管理,使用电子商务软件进行优质客户关系管理已成为一种趋势。CRM 的内含是企业利用信息技术和互联网技术实现对客户的整合营销,是以客户为核心的企业营销的技术实现和管理实现。CRM 的本质是营销管理,是一种以客户为导向的企业营销管理的系统工程。这种管理技术方便了应收账款业务的处理,有利于客户资料的收集和管理,并最终改善客户关系。

(3) 在线商务的发展,通过网络能够提供更多的服务。在线商务即通过网络实现商品交易过程,内容包括信息管理、电子数据交换、电子资金转账等。电子商务能够协助企业建立全球、全国、地区销售网,同时建立信息数据库,解决企业信息发布、收集和服务。企业将建立信用评分系统,这是电子商务环境中信用业务处理的新模式。伴随着应收账款管理工作的日益系统化和科技化,必将走上职业化的道路^[9]。

5. 2 计算机在应收账款管理中的应用

随着计算机在企业管理中应用的普通,应收账款的管理也越来越依赖于计算机的信息处理和过程控制,计算机作为在应收账款管理中的优点也越来越明显,计算机管理应收账款的意义在于:计算机给信用分析者带来了明显的好处。在分析资产负债表时,计算机操作要比人工计算更方便快捷,尤其是对于定量分析中的数字分析,与人工相比它能更容易和能更快速地处理计算机联网有利于信息更快地传递。信息的快速传递方便参与应收账款管理的部门,及时、直观地掌握客户付款动态,以及信用政策的制订对产品销售的影响,以确定是否调整信用政策。计算机管理应收账款,能建立各有关应收账款管理部门之间的约束机制,使赊销策更加透明化。正因为应收账款产生的过程是在销售部门,而它的反映又在财务部门,其真正地控制应该在信用部门和企业领导部门。所

以建立应收账款管理信息系统尤为重要。它有利于各个部门数据和信息共享,又有利于各部门之间相互监督,从而共同把企业的管理工作搞好。

6 结语

企业的应收账款是一把双刃刀,它具有扩大销售,减少库存,提高市场竞争能力的功效,又具有降低资金使用效率、夸大企业经营成果、加速现金流出、延长经营周期的弊端。

随着中国市场经济日趋成熟,应收账款管理作为企业营运资金管理的重要方面已越来越引起企业管理者的重视,甚至已经成中国企业当前必须学习的一门“必修课”,做好应收账款的管理工作对于每一个企业管理者有着重大的现实意义,值得我们认真思考并付诸实践。应收账款管理手段的日益现代化,在市场经济条件下,随着企业生产和销售规模的不断扩大,许多大公司、大集团的销售涉及的国家或地区越来越多,应收账款规模不断增长,应收账款坏账损失不断增加,几乎每个企业都在为应收账款发愁。如何把大量的应收账款每笔都管理得清清楚楚,及时地发出每份催款单,方便、灵活、快捷、多角度地分析应收账款是大多数企业面临的急待解决的难题。随着电子信息技术的迅速发展,计算机也日益广泛地运用与应收账款的日常管理中,应收账款管理软件不断出现,采用计算机对应收账款进行管理的企业也不断增多,并且在加强应收账款管理,减少坏账损失方面取得了比较大的进展。

参考文献

- [1] 徐开金. 企业应收账款管理研究 [D]. 北京: 清华大学, 2004.
- [2] 李社伟. 企业应收账款问题研究 [D]. 昆明: 理工大学, 2008.
- [3] 沙亮. 论应收账款管理 [J]. 科技信息, 2008(19):482~483.
- [4] 龙文利. 如何加强企业应收账款管理 [J]. 财会月刊, 2005(10):72~73.
- [5] 刘晓丽. 中小企业应收账款管理中存在的问题及对策 [J]. 中国市场, 2008(52):142~143.
- [6] 林晖. 浅谈企业应收账款的管理 [J]. 企业家天地半月刊(理论版), 2008(10):69~70.
- [7] 柳君. 应收账款信用风险的防范与控制 [J]. 跨世纪, 2008(04):92~93.
- [8] 赵德武. 财务管理 [M]. 北京: 高等教育出版社, 2000.
- [9] 陈显兰. 企业走出应收账款困境的思考 [J]. 四川会计, 2002(06).
- [10] Lee, Y.W. and J.D.Stowe, "Product Risk, Asymmetric Introduction and Trade Credit.", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, June 1993.