

# 题目：应收账款管理问题研究

## 应收账款管理问题分析

〔 〕 应收账款是指企业因销售商品、产品或提供劳务而形成的债权。近年来，越来越多的企业

垫付在应收账款上的资金逐年增加，造成了企业流动资金短缺，财务管理成本猛增等一系列的消极作用，影响了税收发挥积极的调节作用，破坏了正常的市场秩序。本文结合当前普遍应用的收账方法，结合国外的成收账款的先进管理方法，尝试着探索适合我 m 企业实际的应收账款的管理和控制方法。

本文从五个方面对应收账款管理问题进行了分析、论址。第一部分应收账款管理概述，主要说明了应收账款管理的含义、A 标和意义；第二部分提出我鬧企业成收账款管理中存在的问题；第三部分分析我国企业应收账款管理存在 M 题的原因；第四部分提出解决我国企业应收账款管理存在问题的措施；第五部分表述了对应收账款管理的展望。我深信，随着应收账款管理和控制体系的不断完善，应收账款的事前与事形控制必将趋于合理化、科学化，企业必将走出流动资金紧缺的困境，提高资金的使用效率，维持正常的资金周转和生产经营，达到促呆变活，降低管理成本的目的，维持整个社会经济的良性循环和整个国家的稳步发展。

〔关键字〕 应收账款 应收账款信用额度 收账政策

## Abstract

Accounts receivable refers to the company from selling goods, products or services to the formation of the claims. In recent years, more and more enterprises to advance the funds in accounts receivable increased year by year, resulting in a shortage of liquidity of enterprises, financial management costs soared and a series of negative effects, affecting the tax regulation play an active role in damage the normal market order. In this paper, the billing method currently widely used, combined with the advanced foreign accounts receivable management, try to probe into our business practice accounts receivable management and control.

This article analyzes and argues the accounts receivable management problems in 5 parts. Overview from the first part of the accounts receivable management, it is mainly to explain the meaning of the accounts receivable management, objectives and significance; the second part is our business accounts receivable management problems; the third part is the causes of the analysis in the Accounts Receivable Management; the fourth part solves business problems receivables management measures; the fifth part of the statement of accounts receivable management outlook. We are confident that with the accounts receivable management and control system, continuous improvement, accounts receivable and the subsequent control will advance to rationalize the scientific, business will surely pave the plight of the liquidity shortage and improve efficiency in the use of funds to maintain the normal cash flow and production, to promote change to stay alive, the purpose of reducing management costs, the maintenance of a virtuous economic cycle and the steady development of the country.

Keywords:

引言 .....	5
1 应收账款管理概述 .....	6
1.1 应收账款管理的含义 .....	6
1.2 应收账款管理的目标 .....	6
1.3 应收账款管理的意义 .....	6
2 我同企业应收账款管理中存在的问题 .....	8
<b>2.1 应收账款管理责任没有落实</b> .....	8
2.2 销售部门考核扭偏 .....	8
2.3 财务部门难以控制信用销售和收账 .....	8
3 我国企业应收账款管理存在问题原因分析 .....	10
3.1 迫于市场竞争，扩大销售 .....	10
3.2 迫于市场竞争的压力，销售部为超额完成任务 .....	10
3.3 企业担心催款过急影响业务联系 .....	10
3.4 应收账款管理不完善 .....	11
3.5 对销售人员激励机制不健全 .....	11
4 解决我W 企业应收账款管理存在问题的措施 .....	12
4.1 加强应收账款的日常管理工作 .....	12
4.2 加强财务的管理 .....	16
4.3 设置赊销批准的职级权限 .....	17
<b>4.4 坚持依法治债</b> .....	18
5 对应收账款管理的展望 .....	20
<b>5.1 建立健全完善的科学的生产经营责任制和考核机制</b> .....	20
5.2 准确了解对方信用程度，制定合理的营销策略 .....	20
5.3 强化专门监督 .....	20
5.4 企业重大生产经营活动实施比主决策、科学决策 .....	20
结论” .....	22
至女i射 .....	23

## 引言

应收账款是企业因销售商品、产品、材料、提供劳务等业务，向购货单位或接受劳务单位收取的款项，是企业拥有的在未来期间向对方收取货币资金或其他等价物的权利，是企业的债权。企业应收账款中难免有一部分无法收回，因此，会形成坏账损失。但是通过调查综合分析，有的企业应收账款逐渐形成呆死账的过程不仅仅是由于赊账销售产生的，而是企业在管理上存在这样或那样的漏洞，有的甚至在主观上存在失职渎职、违纪违规等问题，形成了大量呆坏账，这样不仅造成企业资金周转困难，而且也使企业的会计信息失真，甚至给企业造成了巨额潜亏和重大损失。

应收账款给企业正常运营带来了沉重负担，危及到企业的生存发展。充分把握应收账款提供的财务信息，加强其分析与管理，是财务管理的重要内容，也是企业控制和降低经营风险的重要举措。应从管理角度出发，真正做到应收账款在事前评估分析，制定事中控制策略，事后回收政策。在企业应收账款管理及对策问题上加强应收账款的核算和管理关系到企业的资金周转，甚至影响到企业生死存亡。因此企业应把应收账款作为一项长期的、制度化的工作来抓，使各项措施落实到实处，力求将应收账款控制在合理水平上，把坏账降到最低。企业应从自身做起，社会各方共同努力，齐抓共管，推进整个社会大环境改善，从而确保企

业正常运营，实现企业长远的生存与发展。

## 1 应收账款管理概述

### 1.1 应收账款管理的含义

应收账款是指企业因销售商品、产品或提供劳务等原因，应向购货单位或接受劳务的单位收取的款项或代垫的运杂费。它是企业经营过程中发生的一项债务，也是企业向购货方或接受劳务方提供的一种短期信用。应收账款从性质上讲，是销货企业向客户提供的一笔短期无息信贷，作为一项被外单位占用的资产，在收取款项上，债务人比债权人具有更大的主动权，应收账款的这种不易控制性，使它具有较大的风险。应收账款的管理是财务管理的一个重要内容，管好用好这块资产对企业的发展有着积极的作用。

### 1.2 应收账款管理的目标

应收账款管理的目标是要制定科学合理的应收账款信用政策，并在这种信用政策所增加的销售盈利和采用这种政策预计要负担的成本之间做出权衡。只有当所增加的销售盈利超过运用此政策所增加的成本时，才能实施和推行使用这种信用政策。同时，应收账款管理还包括企业未来销售前景和市场情况的预测和判断，及对应收账款安全性的调查。如企业销售前景良好，应收账款安全性高，则可进一步放宽其收款信用政策，扩大赊销量，获取更大利润，相反，则相应严格其信用政策，或对不同客户的信用程度进行适当调整，确保企业获取最大收入的情况下，又使可能的损失降到最低点。企业应收账款管理的重点，就是根据企业的实际经营情况和客户的信誉情况制定企业合理的信用政策。

### 1.3 应收账款管理的意义

根据有关部门的调查，我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，企业的应收账款总额一般部高于10%，而在我国，这一比率高达60%以上。

从增收节支、提高效益的管理目标考虑。企业的应收账款管理主要是应充分估计应收账款持有成本和风险，强化回收工作，降低有关成本损失，在总体上应权衡有关信用政策的利弊得失，争取企业利益最大化。长期以来，我国财务管理工作中对应收账款的U常管理重视不够，造成企业之间相互拖欠十分严重，0前许多企业在应收账款的管理上存在着以K主要倾向：

(1) 在赊销货物前对客户的信用状况调查不够，导致丛收账款不断增加。目前，许多企业在对客户的信用状况还没有充分调查了解情况，为了扩大市场份额，提高竞争能力，增加销售收入，就一味地增加赊销额，致使许多赊销款项无法及时收回，企业的应收账款规模也就越来越大，从而增加企业经营的风险。

(2) 对应收账款的账龄没有及时分析，导致企业风险增大。

目前，许多企业的应收账款的账龄没有及时分析，大量陈账、呆账常年挂账，造成企业资金周转困难，同时对挂账时间很长的应收账款也没有采取相应的措施，以至于在债务人破产或死亡，收款凭证资料丢失或损失，或当事人离职情况不明等使应收账款成为坏账，这样在增加企业管理成本的同时也直接减少企业的经济利益。

(3) 催收应收账款的方法和程序不当，导致应收账款的催收费用大量增加。

一般来说，企业催收应收账款应从催收费用最小的方法开始，即首先从电话联系开始，到信函通知、电告催收、派员面谈直至诉诸法律等，而有些企业在催收应收账款时，没有坚持效益优先的原则，因催收方法不当造成催收费用大量增加，因而也增加了企业的管理费用。



## 2 我国企业应收账款管理中存在的问题

市场经济本质上是信用经济，信用销售已成为商家争取客户、扩大销售额和经营规模的最有效手段，以信用方式为主的结算方式已日趋成为取代现金结算而占主导地位的企业间交易形式。但是越来越多的企业发现：虽然利润表上的盈利数额非常可观，但实际上现金流量表上uH共支配的自巾现金流却捉襟见肘。企业无法将盈利转变为可供支配的现金流，从而无法把握投资机会，限制了企业的发展，甚至于影响到企业的生存。就中国的企业群体而言，这个问题更加突出。

企业能否有效地控制应收账款，不仅直接决定了流动资金的周转水平和最终营业利润，而且还直接影响到销售业绩和市场竞争能力。但是，我国企业在应收账款的管理中存在着许多问题。

### 2.1 应收账款管理责任没有落实

在许多企业中，销售部门和财务部门各司其职，没有人对应收账款的管理真正负责，因此也没有人对收款问题承担责任。在外部信用风险增大时，便产生大量拖欠账款，而且是在被拖欠了相当长的时间后才开始催收。其结果是前清后欠，屡禁不绝，包袱越背越重。

### 2.2 销售部门考核扭偏

由销售部门承担收账职责虽然改变了应收账款无人管理的状况，但实际上给企业带来更大的拖欠风险，因为销售业务人员的目标和能力在于销售而不在于收款。实际情况是：许多业务人员在销售激励机制下，盲目放账，而事后收款力度又不够，虽然销售额上去了，却往往给公司带来严重的呆账、坏账损失。2.3 财务部门难以控制信用销售和收账

由财务部门负责虽然加强了应收账款的专门管理，但往往与实际相差太远。

因为财务部门实际上不了解客户情况和交易背景，无法形成科学有效的管理。对于应收账款要么控制过严，企业销售额下降；要么失去控制，拖欠仍会大量发生。

### 3 我国企业应收账款管理存在问题原因分析

#### 3.1 迫于市场竞争，扩大销售

在市场经济的条件下，存在着激烈的商业竞争。竞争机制的作用迫使企业以各种手段扩大销售。除了依靠产品质量、价格、售后服务、广告等外，赊销也是扩大销售的手段之一。上述原因形成的情况，在企业中是普遍存在的，针对这样的问题，企业的实际工作中应做出相应的对策，来解决由应收账款而给企业带来的负面效应。

#### 3.2 迫于市场竞争的压力，销售部为超额完成任务

企业为扩大销售，制定销售任务，销售部门人员的工资与人物的完成情况直接挂钩，销售部门为完成“大销”目的，为每个销售员制定具体的销售任务，产品已经发出，即作为销售全过程的结束，多销多得。销售员在谋取私利的驱动下，只关心销售任务的完成，以赊销为诱饵推销产品，使应收账款大幅度上升。现代企业制度赋予国营企业充分的自主权和经营权，从总体上调动了企业的积极性。但由于缺乏相应有效的引导和约束机制，也在一定程度上诱发了企业之间相互攀比，拼人力、物力、财力的短期行为。经营者片面追求高收入、高利润不能正确处理眼前利益与长远利益，局部利益与整体利益的关系。企业既不考虑赊销资金之间价值，也不顾及应收账款可能带来的机会成本、管理成本，不加选择的扩大商业信用，造成资源的极大浪费。

#### 3.3 企业担心催款过急影响业务联系

一些企业尝够了讨债难的苦果，宁愿视相当部分应收账款沦为呆滞帐，也不愿低声下气催促欠款或诉诸法律来维护身合法权益。有债不愁，欠债有理的经

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/08811006125006072>