

# A公司应收账款管理问题研究

朱檬檬

河南省南阳市西峡县南阳职业学院, 中国·河南 南阳 474500

**【摘要】**现代企业在持续经营发展中需要进行更为有效的应收账款管理,在A有限公司与同行业公司竞争压力相对较大时,提高企业管理能力可以带动主营业务更好地开展,从而使企业能够更好地发展。文章然后根据A有限公司应收账款管理当前的状态,对A有限公司有关应收账款管理中问题进行研究,比如没有足够重视前期信用管理、对于应收账款账龄管理不足、坏账风险大和事后应收账款催收措施不到位。最后提出提升A有限公司应收账款能力的建议。

**【关键词】**A有限公司; 应收账款; 管理

## 1 研究背景

在当今竞争激烈的现代市场环境中,为了提高产品销售量,扩大企业销售额,越来越多的企业使用赊销产品这种营销方式,以求更大的利润。随着赊销金额占企业总收入比重的加大,由此产生的应收账款也在增加,从而使得企业的信用风险越来越大。A有限公司作为造纸制造行业,公司的销售规模逐年扩大,销售收入逐年增加,因此造成应收账款也随之增加且在资产中的比重不断上升,形成了潜在坏账。在这种背景下,构建适合A有限公司实际的应收账款管理体系,对其健康发展至关重要。

## 2 应收账款的特点

应收账款具有以下特点:第一、风险性大。在经济学中,应收账款不能认为是一种实质性的资产,而是一种债权。只有良好的企业财务状况、信用和偿债能力才能及时的收回应收账款,否则就会有坏账的风险,所以说应收账款就是一种风险资产。第二、流动性小。因为应收账款不可以卖出,因此流动性不大,企业中存在没有到期的应收账款,只可以靠自己来催收,其他办法很少。第三、时间长。企业的应收账款很多都不能如期收回,有一定的时间滞后,而且时间都不会很短,给财务造成很大的压力和损失。第四、较高的回收成本。为了收回账面上的应收账,企业将会投入大量人力、物力来完成账款的回收。

## 3 A有限公司应收账款管理存在的问题

3.1 信用管理薄弱。A有限公司没有独立的信用管理部门,应收账款管理机制尚不完善,一方面是对客户没有进行事前信用评估,很多时候都建立在对客户浅显的了解上。有关负责人也没有特别专业的技术方法来进行分析。还有一点是客户信息过于简单,让管理人员没有足够的信息来评估客户的信用。有了上面情况的存在,加上在管理中的疏忽,当发生应收账款超过期限时,就没有很好的收款手段,不能及时收回货款,让应收账款发生坏账的风险变大。另外公司还是将销售看的比收回货款要重,对信用问题依然没有足够重视,让应收账款的管理无法取得进步。

3.2 应收账款账龄管理不完善。研究应收账款账龄的目的是预防管理中会出现的不足,通过对相关数据进行分析可以及时提出解决措施。A有限公司存在赊销行为,为了扩大市场份额,企业过于追求销售,往往忽略客户应收账款的回收,致使大量流动资金被应收账款占用,账龄老化风险也会增加。盲目追求销售数量,为获得业绩,进行大量赊销行为。导致应收账款账龄过长,增加营运风险,增加账龄时间,降低资金回收效率,可能会使公司面临极大的经营风险。

3.3 款项催收不力。从表3-4看出A有限公司应收账款余额在逐年增长,表3-5中得出应收账款周转天数也在逐年增加,这与A催收不力有很大的关系,首先公司没有专门负责应收账款催收的人员,也未制定具体的工作范围以及权限,部门责任不清楚,未建立合理催款步骤,没有及时有效地对款项追寻和催收;其次在催款方式上是仍然是传统的,大多是电话联系客户进行催款,这种方式存在一定局限性,距离较远的客户电话联系效果并不

好,款项收不回来,无形中加大了应收账款成为坏账的风险,这在一定程度上会影响企业的发展战略,甚至严重影响企业的持续运营。

## 4 A有限公司应收账款管理对策及建议

4.1 完善应收账款的事前管理。企业只有重视应收账款管理,才能在激烈的市场竞争中减少管理成本,尽快回笼资金,增强企业活力。应收账款是否可以有效收回,还有一项重要工作就是对应收账款明细的核算。在管理中,要详细保存客户的基本信息,且跟踪客户过程中,不断更新客户信息,还要将客户分门别类,区别不同类型的客户。这些信息主要有企业与银行和客户打交道时留下的信息,如:企业名称、地址、法人代表、资金往来情况、财务状况、合同档案等。同时,将整理好的客户信息递交财务部门,使其补充完整客户信息,有利于企业的经营管理。

### 4.2 完善应收账款的事中管理

4.2.1 完善销售合同的管理。由于A有限公司的销售规模较大,各级经销商遍布各地,所以A有限公司的销售合同管理不完善。销售合同的完整性与科学性将决定了企业应收账款的管理水平,所以要严格控制合同的管理办法,可以完善企业的销售制度,对应收账款的管理起到增强作用,也让企业管理层明白风险所在并制定预防措施。A有限公司应规范销售合同的约定,如:明确付款方式、付款时间、结算期限、违约责任等;对于客户的口头承诺,公司销售人员应要求客户形成文字并签字盖章,或者以邮件的形式发送。这样不仅可以避免不必要的纠纷,又可以维护自身权利提供依据,避免造成损失。

4.3 完善应收账款的事后管理。A有限公司要把客户的信息录入到资料库中,并且根据不同的条件来分类,例如基本信息、信用状态等,这些信息都是收回应收账款的有力保障,如果客户还款出现麻烦,企业能够准确及时找到客户的基本情况,制定应对措施。销售是企业生存和发展的一个重要组成部分,只有抓住销售和货款回收,才能加强对应收账款的控制。A有限公司可以采取激励销售措施,如销售人员完成销售任务的同时,追回货款将会得到更多奖金。一定程度上可以转变“重销售轻回收”的现象。

## 5 结论

影响A有限公司应收账款管理主客观因素相对较多,这些问题也无法在短时间内得到有效解决。由于时间限制以及实践经验的匮乏,再加上本人知识储备、能力水平有限,公司内部部分财务数据涉及公司机密,导致本文在数据收集、对相关理论分析和研究上带有一定局限性,所提的建议尚不完善。本文还可能存在很多不足之处,恳请各位老师和专家批评指正,在未来的工作与生活中,我会更为努力地对相关知识进行学习与思考。

## 参考文献:

- [1] LH 保理公司应收账款保理业务的风险防范问题及对策[D]. 张乐. 江西财经大学 2019.
- [2] 深圳ZL技术服务有限公司应收账款内部控制的问题和对策研究[D]. 于凤泳. 云南财经大学 2018.