

# 浅析公司应收账款管理

## ——以苏州金近幕墙有限公司为例

吕丽莉 戴群慧

南京师范大学中北学院 江苏省镇江市丹阳市正德路 8 号 212300

**摘 要:**在现代企业发展的历史进程中,管理者们逐步形成了加强各环节企业管理的意识,也相应的制定其管理策略,而应收账款作为管理企业财务管理中的一项重要分支,起到不容小觑的作用。本论文以苏州金近幕墙有限公司为例并结合该公司的相关数据,首先运用趋势分析法和比率分析法分析了应收账款管理现状中存在的不足之处,主要有:对应收账款管理没有正确认知,内部应收账款管理制度未加完善,信用评价较为淡薄等。然后,本文追溯其产生的原因并提出了相应的建议与解决策略。通过对苏州金近幕墙有限公司应收账款的分析,调查其内部隐患,发现其存在多起销售货物合同纠纷,提出了改变认知、完善制度、完善信用调查三大建议,希望能使苏州金近幕墙有限公司应收账款风险降到最低,公司得以更好的发展。

**关键词:**应收账款;赊销模式;财务风险;策略

### 一、苏州金近幕墙有限公司应收账款管理现状

苏州金近幕墙有限公司成立于千禧年,所属行业为金属制品业,主要经营生产铝幕墙板、铝合金建筑型材、各类建筑幕墙及产品安装,并提供相关服务;销售公司自产产品、建筑幕墙工程设计与施工、建筑装饰装修工程设计与施工、金属门窗工程、钢结构工程的设计与施工。该公司对于应收账款的管理仍留存着一些问题,因此针对该公司应收账款管理进行研究具有一定的现实意义,如下为苏州金近幕墙有限公司近三年财务数据分析。

表 1 2019-2021 年苏州金近幕墙有限公司应收账款占比表(单位:万元)

| 项目             | 2019 年 | 2020 年  | 2021 年 |
|----------------|--------|---------|--------|
| 应收账款余额         | 147.22 | 1023    | 840.19 |
| 流动资产余额         | 814.75 | 1412.57 | 1382.3 |
| 应收账款占流动资产比例(%) | 18.07% | 72.42%  | 60.78% |

表 2 2019-2021 年苏州金近幕墙有限公司资产分析表(单位:万元)

| 项目名称          | 2019 年  | 2020 年  | 2021 年  |
|---------------|---------|---------|---------|
| 销售收入          | 2689.41 | 5835.76 | 6012.79 |
| 应收账款期初数       | 1253.4  | 147.22  | 1023    |
| 应收账款期末数       | 147.22  | 1023    | 840.19  |
| 应收账款平均余额      | 700.31  | 585.11  | 931.6   |
| 应收账款周转率(单位:次) | 3.84    | 9.97    | 6.45    |

分析表 1,苏州金近幕墙有限公司 2019 年到 2021 年应收账款占比分别为 18.07%、72.42%、60.78%,其中 2019 年的占比及账面余额最低,结合表二苏州金近幕墙有限公司 2019 年应收账款期初数和期末数可以看出,2019 年末应收账款账面余额大幅度减少至 137.22 万元,表明该公司在 2019 年有较好的应收账款回收效率,这是期末数额骤然下降的主要原因。而 2020 年占比和账面数额均为最高,由此可以初步判断,苏州金近幕墙有限公司在 2020 年把握了销售机遇,相应实现了较高的收入流入,2021 年应收账款占比及账面数有所下降,需要注意的是,2020 年及 2021 年应收账款数均过高,容易引发坏账的财务风险。

再观察表 2,近三年苏州金近幕墙有限公司的应收账款周转率分别为 3.84 次、9.97 次、6.45 次,其中 2020 年计算数值最高,2019

年最低。从账面上来看,苏州金近幕墙有限公司 2020 年的应收账款管理效果最好,反观 2021 年,销售收入虽较 2020 年呈增加趋势,但应收账款周转速度远不及 2020 年,公司管理者应当加强应收账款管理,促进公司有序发展。2019 年苏州金近幕墙有限公司应收账款数额从期初到期末虽大幅度降低,但其周转速度也较低,一方面企业在这一年间可能产生了一定的坏账,另一方面,由于应收账款周转率的分子为销售收入,2020 年和 2021 年的销售收入均为 2019 年的两至三倍,因此 2019 年应收账款周转率较低,也存在受销售收入制约的影响。

### 二、应收账款存在的问题分析

#### 1.对应收账款管理没有正确认知

苏州金近幕墙有限公司管理层对于应收账款管理的重要性没有正确的认知,盲目追求经济利益而忽视了应收账款会带来的坏账和呆账风险,一方面对于管理较为片面,没有遍及到各个部门,相关财务人员也缺乏相应的财务素养及风险意识。另一方面缺乏合理的应收账款管理制度,比如 ABC 分类管理法的应用,比如日常的账龄分析、收账催账制度等。

#### 2.内部应收账款管理制度未加完善

相关调查表明,苏州金近幕墙有限公司虽有建立内部应收账款管理制度,但其缺乏合理性和实用性。由于公司的销售收入是靠部门销售人员所实现,而在苏州金近幕墙有限公司中,销售收入的高低又和销售人员的工资体系所挂钩,在这种金钱效益趋势的作用下,部分销售人员无法抵制诱惑,一味着眼于追加订单而忽视对方单位的信用基础,最终签订销售合同,为公司应收账款产生财务风险埋下伏笔。

由上文分析可以看出该公司近三年的销售收入发展呈直线上升趋势,应收账款也随之增加,但公司为了节约人工成本仍未设立专门的催收部门,一方面会导致有关财务人员分散工作精力,另一方面也使应收账款无法进行有效追踪和收回。尤其针对超过付款期限 60 天以上的应收账款,公司没有明确界定由哪一部门哪一人员进行催收,部分外加完善的管理制度,在一定程度上也拉低了其管理效率,扩大了未收回账款逾期、变成坏账的风险。

#### 3.信用评价较为单薄

公司在进行交易时,通常要对往来单位的信用背景按照一定的

方法进行评价,要求较为严格的公司也会制定一定的信用标准。当前苏州金近幕墙有限公司由信用评审人员进行调查,主要以资产负债表、利润表、现金流量表等财务报表为信用评价基础,当对方单位未公开财务报表时,则通过协商的方式进行获取,由于苏州金近幕墙有限公司经营范围广且经营项目多,这一信用评价方式无法全面核查对方单位的信用条件。因此,苏州金近幕墙有限公司评审人员应全面考察对方单位的四项因素,即通过品行、能力、资本、条件四项内容进行综合评定。品行是信用评级首要考虑的因素,指往来单位按期付款的可能性,评审人员可通过了解其过去付款情况进行相应评价;能力是指交易单位的偿债能力,该公司评审人员可通过获取对方的财务报表,对其进行短期偿债能力分析、长期偿债能力分析;资本则需要考虑对方的经济实力和当前财务状况,具体也可通过财务报表进行相关比率的计算、分析;条件是指影响交易方进行付款的外部经济环境,如这次2020年的新冠疫情,制约了大部分中小企业的经济发展,因此在这种经济环境下,苏州金近幕墙有限公司评审人员则需要谨慎考虑是否提供商业信用。除此之外,评审人员也应当多方面搜集潜在客户的信息,使用互联网调查其发生的司法案件,以及通过信用咨询机构获取对方的信用资料,使信用评价逐渐丰盈,从而提高公司应收账款的周转速度、降低公司未来发生坏账的可能。

### 三、解决办法

#### (一) 改变应收账款管理的认知

苏州金近幕墙有限公司必须由上至下的认清应收账款管理工作的重要性,上到管理层,下到部门工作人员,都应将应收账款管理放在工作的核心位置。具体可将应收账款的管理效率纳入相关工作人员的工资考核体系,另外,苏州金近幕墙有限公司管理层人员也应当定期开展针对性的职业素养培训,这是提高部门工作人员工作能力最有效的途径,培训中可适当提出应收账款管理的重要性、应收账款管理所涉及的人员范围,增强工作人员风险防范意识及改善对应收账款管理的认知,使全员参与这项管理活动,降低苏州金近幕墙有限公司应收账款潜在的回收风险。

#### (二) 完善内部应收账款管理制度

苏州金近幕墙有限公司需要关注并归纳应收账款的账龄,在即将发生坏账的情况下,相关工作人员应及时上报上级领导,对可能发生的坏账进行预估,及时做出调整及应对方案。当应收账款接近约定的付款期限,对方单位却迟迟未付时,苏州金近幕墙有限公司应派专人进行账款追踪,适当的向对方进行催收,防范坏账风险。若应收账款逾期未收回,应与对方单位进行协商,协商无法解决的情况下,则可采取司法手段。

另外苏州金近幕墙有限公司应建立应收账款坏账准备金余额,根据公司历史经验和相关信息,合理的预估产生坏账损失的可能性,使其能够真实准确地反映企业财务状况。苏州金近幕墙有限公司财务人员在计提坏账准备时需要掌握如下几点,第一,公司向债务人函证应收账款,对应收账款的可回收性进行评估;第二,应当选择适合企业的坏账准备计提方法和计提比例;第三,企业在确定坏账准备计提比例时需要根据以往经验和实际情况进行合理预估,另外还要关注外部市场环境变化和行业走向。

#### (三) 完善往来单位的信用调查

##### 1. 制定有效的信用政策

为了制定有效的信用政策,苏州金近幕墙有限公司可以核定信用标准,根据对方单位的信用情况预测可能发生的损失,并以此作为判断准则。根据该公司以往发生的法律诉讼情况来看,应当适当调高信用标准,适当减少同信用标准低的单位进行合作,缩小公司应收账款的坏账风险。同时,信用标准也不是一成不变的,苏州金近

幕墙有限公司可以视公司情况的不同,采取不一样的信用政策条款。对于信用标准较高的单位,可以适当放宽使用政策,激发合作单位的合作欲望扩大销售;对于信用标准较低的潜在合作单位,应当合理提高信用门槛,当签订销售合同时,应当明确规定对方单位超过付款期限未付款需要支付的赔偿金额和违约金,确保在无法避免发生坏账时能以此维护该公司的合法权益。

##### 2. 实施具体的信用条件

苏州金近幕墙有限公司以信用政策为标杆,在制定具体的信用条件时,需要着重考虑客户的付款能力、资本、抵押品和影响付款的环境。具体可以通过调查对方单位过去的付款情况,以及对方单位与其他供应商的合作情况,还可以通过对方单位的审计报告,以及信用咨询机构获取信息,在综合分析潜在合作单位的信用条件基础上,给予相应的信用期限,对于信用条件较好的企业,苏州金近幕墙有限公司可以适当延长信用期限以此来达到刺激销售的作用,但同时也需要综合考虑机会成本。同时,为了加快应收账款带来的资金流入,苏州金近幕墙有限公司可以适当给予一定的现金折扣,促进对方单位尽快支付采购款,也能在一定程度上降低坏账的可能。

##### 3. 采取可行的收账政策

收账政策是对方单位超过付款期限仍未付款,促使收款方采取相应手段进行催收的管理活动。通常情况下,收账政策越严密,应收账款回收的可能性就越大,从而应收账款周转速度也就越高,但同时也会产生相应的催收费用、影响客户间的关系。因此,对于逾期的应收账款,苏州金近幕墙有限公司在收益与损失间进行权衡,在提高效率的同时也要注意降低成本费用。应视情节严重程度采取不同的收账政策,具体一方面可向客户寄发账单、信函催收、上门催款等;另一方面,财务部门安排专门人员建立账龄分析表,定期进行ABC分类管理,根据客户不同的情况,安排科学合理的收款政策。

### 四、总结

外部市场环境朝令夕改,苏州金近幕墙有限公司只有结合自身的实际情况,重视应收账款管理,采取有效的管理制度,才能防范应收账款的潜在风险。本文通过对苏州金近幕墙有限公司应收账款的分析,调查其内部隐患,发现其存在多起销售货物合同纠纷,提出了改变认知、完善制度、完善信用调查三大建议,希望能使苏州金近幕墙有限公司应收账款风险降到最低,公司得以更好的发展。

### 参考文献:

- [1]晋晓溪. 制造企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J]. 质量与市场, 2022, (21): 16-18.
- [2]刘刚. 现代企业应收账款风险管理与防范措施[J]. 老字号品牌营销, 2022, (21): 114-116.
- [3]高利花. 浅析中小企业应收账款管理现存问题及改善对策[J]. 西部财会, 2022, (11): 32-34.
- [4]李敏. 强化应收账款管理 控制企业经营风险[J]. 中国产经, 2022, (20): 100-102.
- [5]田帅. 浅析企业应收账款管理存在的问题及对策——以Z公司为例[J]. 中国集体经济, 2022, (29): 151-153.
- [6]徐杭. 关于企业应收账款管理中的问题及解决方法探析[J]. 质量与市场, 2022, (19): 52-54.
- [7]马海霞. 现代企业应收账款有效控制策略探讨[J]. 商讯, 2022, (22): 136-139.
- [8]燕南彤. G公司应收账款风险管理研究[D]. 太原理工大学, 2022.