

物流综合辅导：物流企业应收帐款的管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/250/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_c31\\_250002.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_BC_E5_c31_250002.htm) 随着我国市场经济的逐步发展，市场竞争日益激烈。物流企业为保持或扩大市场占有率，大量运用商业信用提供物流服务，造成应收账款日益膨胀，财务风险也随之上升，严重影响企业资金运转和经营业务的开展。鉴于物流行业在国民经济中的重要地位。本文将对物流企业应收账款膨胀问题进行探讨，以期降低物流企业财务风险，提高资金的使用效率。物流企业应收账款膨胀的原因分析。近年来,物流企业应收账款日益膨胀，尤其是挂帐问题日益严重，使得企业普遍感到流动资金紧缺，究其原因，主要表现在以下四方面。1.物流企业缺乏风险意识。目前，大量的物流企业进军广州、深圳、北京、宁波、上海等地，相对而言，客户却呈微量递增的趋势。为了扩大或保持原有的市场占有率，部分物流企业财务风险意识淡薄，盲目采取赊销的策略去抢占市场，只注重营业收入、高利润,忽视了大量被客户拖欠占用的流动资金能否及时收回的问题。我国会计核算实行的是权责发生制，无论是否收到现款都应该作为营业收入入账。赊销增加了企业的收入，实现了账面利润，但并未使企业的现金增加，这样就可能导致收入或利润的虚增。物流企业按照账面收入核算经济效益，发放职工的工资，并且缴纳各种税金，就会造成物流企业占用其他流动资金，无形中造成了企业资金困难。2.物流企业内部管理不完善。部分物流企业实行销售部门员工工资总额与销售额挂钩，销售部门为了完成销售任务，往往采取赊销的方式，

并且很少签订还款合同，使得应收账款大幅上升。对于这部分存在坏帐风险的应收账款，即使要求相关部门全权负责催收，但由于没有提前防范，大量款项仍无法及时、全额收回，造成了账面资金来源充足，实际可供调配的资金却极其有限的虚盈实亏现象。

3.物流企业间的竞争加剧。近几年，物流企业发展异常迅猛，特别是在广州、深圳、北京、宁波、上海等地。企业的增加，必然会加剧同业间的竞争。有些企业为了扩大自己的市场占有率，除了压价外，还采取赊销的手段来吸引客户，使得物流企业的应收账款增加。再加上物流企业提供的服务属于同质的产品，客户选择的余地比较大，因此大量客户采用压低价格、欠款及拖延付款的方式，使得物流企业不得不利用赊销方式相互竞争。

4.信用制度不完善。目前，企业通常都是首先对赊销企业进行信用调查，然后决定是否给予赊销或给予多大的赊销额度。然而当赊销发生后，一些债务人总是想方设法钻信用制度的空子获取私利。例如：甲企业欠乙企业100万元的货款，乙给甲的信用条件是10天付清，给予2%的现金折扣，如果20天付清，给予1%的现金折扣，超过20天不给折扣。假如此时甲企业正好有一个机会进行投资，而且投资的利率高于2%，此时，甲企业可能会拿这笔钱去投资，而不是去还货款，致使乙企业的应收账款增大。

规范物流企业应收账款管理的对策。物流企业在应收账款方面存在着许多问题，给物流企业的发展带来了负面影响。因此，加强对物流企业应收账款的管理刻不容缓。我们认为，主要应该从以下方面来进行规范。

一、建立应收账款的风险防范体系

1. 建立完备的客户资料档案。应收账款的收回，主要是建立在对方单位的付款能力上，因此需要对

同意发生应收账款的单位进行信用考查，建立必备档案，加强对客户的管理，减少应收账款的坏帐和呆帐风险，同时给予信用好的、还款状况好的企业以政策倾斜，适当放宽信用限制，加大信用额度，有利于物流企业建立强大营销网络，增加企业的销售量。

2. 选择合理的信用政策。物流企业应根据自身承受风险的能力，选择最有利的信用条件。衡量坏帐损失和收帐费用的大小，确定采取怎样的收帐政策。在正确评估赊购单位的信用时，主要应该考虑三个方面的因素：首先，物流企业应该向赊购企业的开户银行了解赊购企业的信用状况，看赊购企业是否存在还款不及时的现象。其次，物流企业应该向税务机关询问赊购企业是否存在偷逃税的行为。最后，物流企业应该对赊购企业的经营状况进行分析，这里主要包括赊购企业的流动比率、速动比率、资产负债率、应收账款周转率等一些财务比率。

3. 利用现金折扣促使客户早日还款。可在签订协议时在协议上注明2/10、1/20、n/30等优惠条件，允许客户如果在10天内付款，可享受2%的折扣，20天内付款，可享受1%的折扣，30天全部付清。这样做的目的是通过让度一部分毛利，减少坏账损失的风险。

4. 建立分级审批制度。在物流企业内应分别规定业务员、部门经理可批准的赊销业务限额，限额以上需要报总经理审批的分级管理制度，各级全权负责自己管辖的范围。此外，实施赊销策略时应该结合市场的供需状况。当市场上对物流企业的需求较大时应采取现款现收的办法。反之，则采取赊销的办法。

## 二、强化应收账款的内部管理

1. 对赊销额度的控制。物流企业由于其提供产品的特殊性，一般是先提供服务后收款，虽然赊销难以避免，但企业内部对此应该把握一个“度”。笔者认为

这个“度”具有双重含义:一是赊销累计坏帐不能够影响到企业正常的资金运营.二是应收账款不能够超过临界线,一旦接近这个线,则应该立即停止赊销。这里存在着临界线的问题,从理论上讲,根据成本效益的原则,当实现的销售收益等于持有应收账款所发生的成本时,可以认为企业现有的应收账款达到了最大,这个最大值就是应收账款的临界点。在实际工作中,应收账款应该小于这个额度。

2.提取坏帐准备金。提取坏帐准备金是物流企业防范赊销账款风险、估计坏账损失的一项安全措施。2001年,我国的企业会计准则规定企业可根据自身的情况提取坏账准备金,企业如果能够充分利用这一规定,预计风险,就能够使坏帐实际发生时企业的经营资金不受太大的影响。

3.落实经营责任制。对形成赊销的业务部门和个人制定回收赊销账款与工资挂钩、“谁赊销谁负责”的经济责任制。对能够及时收回款项的人员应给予额外的奖励,对不能及时收回款项的相关责任人员要给予处罚并进行批评教育,做到奖惩分明。

4.制定严密的内部赊销管理制度。首先,明确企业内部分工及职责,规定赊销的审批程序及审批期限。如规定商品赊销必须有经手人、部门负责人签名,数额大的应由企业负责人批准,并且规定在赊销合同中,经手人、部门负责人、企业负责人应负的责任也应该明确.其次,签订赊销合同,建立和健全合同的管理制度。

5.注重应收账款的监控和回收。财务部门应该做好如下工作:第一,赊销发生后,不能坐等赊购方送款上门,在赊销期限到期之前,财务部门会同赊销经办人主动提醒赊购方准备还款,让赊购方有一个筹措资金的时间.第二,对赊销的客户和经办部门的欠款及回收情况进行日常分析,以供管理部门考核本企业应收

账款的回收情况，作为放账政策的信息资料，对迟迟不肯付款者应及时注销信用关系，以保证赊销收入的收回率。第三，详细注明各项应收账款的单位、金额、有关协定、付款期限，除与客户核对外，还应该分别进行单个客户管理、总额管理及部门管理，以便及时发现问题，采取措施。第四，指派熟悉业务的财会人员负责分析应收账款的周转率和平均收帐期，以判断流动资金是否处于正常水平。

### 三、注重应收账款的保值增值，规避坏帐风险

#### 1. 利用债转股降低企业的风险，加强应收账款的保值增值。

物流企业通过债转股，能够减少资金的不合理占用，转让债权的同时也减轻了企业发生坏账的风险，同时，物流企业成为赊购企业的合法管理者，有利于对赊购企业实施财务监督，并可以按投入资本分享红利，增加了企业的获利能力。债转股时涉及到转换价格的问题，我们应根据不同的情形分别采取如下的定价方法：

- (1) 按历史账面价值定价。对债务双方没有争议问题的欠账，应以账面金额作为定价的依据。
- (2) 按帐龄的长短定价。大量的应收账款是经过长期积累而形成的，如按历史账面定价，债务人有不完全认账的可能。对此，应按帐龄的长短来定价，即3年以内的欠账按原始价值计算。3~5年的欠账按原值的90%计算。5年以上的欠账按原值的80%计算。
- (3) 按评估价值定价。如果上述定价方法双方无法达成共识，就应委托社会中介评估机构(资产评估师事务所)出具资产评估报告，按评估价值作为定价的依据。

#### 2. 利用融通的方式促进应收账款的保值增值。

做法主要有两种：

- (1) 应收账款抵借。应收账款抵借，即应收账款所有者以应收账款为抵押，向融通公司贷入资金。通常，双方应签订一个具有法律效应的协议，规定贷款的最

高比例。在这种方式下，融通公司不仅有应收账款债权，并且在该账款的债务企业不付款时仍享有对申请企业的追索权，申请企业必须承担其损失。(2)应收账款出售。同样，融通双方应在事前签订法律协议。通常，企业应先申请，融通公司则对购货方的信用由所委托的专门信用公司判断，以决定是否接受申请，融通公司同意后，申请企业方能发货，并通知购货方，直接付款给融通公司，而其中的坏帐风险根据协议由融通公司来承担(即无追索权的出售)或由申请企业承担(即有追索权的出售)。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)