

对应收帐款的事前控制如何处理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/501/2021_2022__E5_AF_B9_E5_BA_94_E6_94_B6_E5_c43_501795.htm

应收帐款积累过多，会影响企业财务状况和正常经营，单纯的事后催收和控制远不能解决问题，不能清除应收帐款对企业各方面的消极影响，同时催收和控制本身也给企业带来诸如增加费用、丧失市场、内部失衡等新的麻烦，这就敦促经理人要创新思维，把眼光投向事前控制。预则立即搞好应收帐款的计划管理。不妨从下面三方面入手：在年度计划中明确规定应收帐款年末余额。在公司中长期财务政策中，根据行业特点和公司应收帐款的实际情况，设定一个相对积极的平均收帐期，允许每的平均收帐期在这个指标值的上下几天浮动，并可以在年度计划明确当年的平均收帐期。在公司中长期财务政策中，根据行业特点和企业流动资产的结构，设定一个应收帐款占流动资产总额的比例，对应收帐款的总额实行弹性控制。不宜将应收帐款的总额实行弹性控制。不宜将应收帐款与企业总资产进行比较，因为企业固定资产、无形资产、长期投资等与经营的关联度相对较弱，而且变化很大，使得这种比例既不稳定又不准确地反映问题。在搞好计划管理时，必须解决好两个问题：计划的务实、严谨。计划的务实体现在设定的指标符合实际，不能一厢情愿和想当然，各项指标是建立在对实际情况详细深入的调查和周密预测的基础上，有充分的事实依据和数字依据。计划的严谨是指在计划指标的设定上要充分论证、分解。以应收帐款年末计划余额为例，在有多家下属企业的集团公司，这一指标必须层层分解到各经营

单位，必要时应分解到业务大类乃至品种。作为时点性指标，还应该辅以阶段性指标计划，否则，秋后算帐可能无济于事。

计划的权威、严肃。一个好的计划，必须以公司上级或董事会的名义下发，使之体现决策层的意志，赋予较高的权威，才可能得到完全贯彻。在我国，企业这一微观层面的计划制订还存在一些不够严肃的地方，如一夜计划、一人计划、打足埋伏、调整计划等等，这些现象如不另以整肃，计划的所谓务实、严谨、科学、权威等都将成为一纸空文。

担保严肃性，还表现在计划的考核上，没有明确和量化的考核办法，计划的执行就缺乏激励因素，其效果无疑会大打折扣。

责任，不变的主题 事前控制突出的是预防，集中体现在健全机制和制度约束两个方面。责任管理就是针对应收帐款经常出现的情形，以制度的形式将债权债务明确下来，规范有关人员的行为，实现事前控制。主要内容应有：

- a、明确划分责任范围，对某一家客户在某个时段的欠款应由业务经办人员负责，对公司全部的客户尽可能落实到个人；
- b、明确规定应收帐款收回之前，责任人不得调离公司；
- c、明确规定对超越权限形成应收帐款和坏帐应负的各种责任；
- d、明确规定隐瞒、变更应收帐款事项应负的各种责任；
- e、明确规定不按程序办事形成应收帐款和坏帐应负的各种责任；
- f、明确规定责任的监督部门，防止责任管理流于形式。

合同管理岂可疏？合同之所以成为控制经营风险的手段之一，就在于它依照合同法以文字的形式明确规定买卖双方的权利义务关系，并受到法律保护。唯其如此，对合同的管理就应该更加慎重、更加完善。从应收帐款事前控制的角度看，合同管理应该强调以下几项重要内容：

- a、公司除现金收入之外的供货业

务都应签订合同； b、公司主要的供货业务应使用统一的合同范本； 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