

2010高级会计师论文范例财务咨询之应收账款管理 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2010\\_E9\\_AB\\_98\\_E7\\_BA\\_A7\\_c45\\_645421.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E9_AB_98_E7_BA_A7_c45_645421.htm) 在做咨询的过程中，经常会碰到一些企业的老板找我诉苦，不论企业的大小，他们都有一个共同的苦恼就是企业的业务做得还可以，但总感觉自己口袋里没钱，带着这个问题我调阅了他们的财务资料，发现了一些类似的问题，其中之一就有：在这些老板反映业务做得还可以的企业中，普遍是销售业务实际已经发生，但收不到钱，在企业的流动资产中，应收账款所占比重比较大，应收账款周转率(应收账款周转率=赊销收入净额÷应收账款平均占用额)比较低，我想这也应该是我国很多企业家所面临的一个共同且棘手的问题吧。众所周知，应收账款是指企业因赊销产品或服务而形成的应收款项，是企业流动资产的一个重要项目，根据调查，目前我国企业中应收账款已经占到流动资产比例的40%-50%之间了，而且逾期一年以上的账款占很大的比例，触目惊心，因此对于应收账款的管理已经成为企业经营活动中日益重要的问题。在这里我想提出一个问题，为什么企业会出现这么多的应收账款呢，很明显，赊销是解开问题的钥匙。赊销是很多企业老总比较感兴趣的词语，因为它能够带来很多好处：1、扩大了销售，增强了企业的市场竞争力 在市场比较激烈的情况下，赊销是促进销售的一种重要方式，尤其在市场疲软，资金匮乏的情况下，赊销具有明显的促销作用，对于企业的新产品来说，可以达到迅速占领市场，从而快速获得利润，当然这样也会产生一些后患，这在后面会提及2、减少库存，降低存货风险和管理开支 我

们知道企业持有存货，相应的要追加管理费，仓储费和保险费等开支，相反如果企业把存货变成应收账款则没有这方面的烦恼。当然应收账款是把双刃剑，我们在得到上述一些好处的同时，相应的也会为应收账款的存在付出一些代价，其弊端主要表现在：1、费用的增加 应收账款的存在，自然而然的就会发生一些收款费用、利息支出等，当然最重要的是财务费用和税金，对于这点可以这么解释，企业应收账款的存在，使企业加速了现金的流出，包括税金和利润等，税金方面包括企业的流转税及所得税的支出，应收账款可以带来销售收入，但这并没有带来现金，而根据中国的会计准则，流转税是以销售收入为计算依据的，企业必须按时以现金交纳，企业交纳的流转税如增值税、营业税、消费税、资源税及城市建设税等，必然会随着销售收入的增加而增加，应收账款产生了利润，但并没有以现金的方式实现，而缴纳所得税则必须按时以现金支付，这样所得税支出也增加，假如这笔应收账款收不回来，对企业来说，就有点“赔了夫人又折兵”的味道.2、企业周转不良 产品转化为现金的时间拉长，应收账款使企业的不良资产增加，使企业的流动资金被一块块的压死，不合理的应收账款的存在，使营业周期延长，影响了企业资金循环，使大量的流动资金沉淀在非生产领域，致使企业现金短缺，影响了工资的发放和原材料的购买，严重影响了企业的正常生产经营.3、呆账 企业应收账款的发生，必然面临这样的一个问题，在这些应收账款中，不是所有的应收账款都能够收回，企业必然要承担呆账的风险，呆账的存在也会给企业带来心理和精神上的创伤。作为一个财务咨询顾问，发现问题-解决问题成为了我工作的全部，应收账

款的存在就给我提出了一个问题，我们知道一个企业在正常的经营中，假如不发生应收账款一般是不可能的，我们不能否认赊销能带给企业销售上的好处，但是基于上面出现的一些问题，我们也不能盲目的相信赊销是解决企业经营上的灵丹妙药，那如何在应收账款存在带来的好处及引起的弊端中寻找一个最佳的结合点就成了我应思考的问题了，确切的说是找到一个解决在不影响企业正常经营情况下应收账款在流动资产中所占比例过大问题的方法，根据我以往做咨询的实践经历和参考国际上的一些成功经验，这里我提出自己一些不成熟的想法，供大家参考。解决应收账款在企业流动资产中所占比例过大问题的办法：

- 1、建立应收账款自动记录系统 通过询问客户可以支付货款的情况，将电话询问发生的时间、内容和有关的当事人记录下来，这样可以及时催收.
- 2、尽早开具销售发票 如果对客户提供的是长期的或连续保持合同的有效性，那么我们为了早日收回账款，可以尽早向对方单位开具销售发票，注意这个前提是我们对客户提供的是长期的或连续保持的有效合同.
- 3、修改支付佣金的付款条件 支付给销售部门的佣金标准应以实际收到的销售款为依据，而不是以销售总额为依据，这样做的好处是可以促使销售部门重视客户信用等级，及时收回账款.
- 4、鼓励客户采用自动清算系统付款 假设有的应收账款金额比较小，那我们在开具销售发票时可以在发票上注明本企业接受信用卡付款，这样将会加速企业的现金流入.
- 5、给予客户现金折扣 可以制定一项政策，规定客户如果能在销售发票日起的规定期限内支付货款，那么可以给予客户适当的现金折扣.
- 6、对应收账款分类 根据金额的大小和期限的长短可以将应收账款分类，这样可

以使销售部门(假如企业大的话可以专门成立收款部门)能够分清轻重缓急，及时将应收账款中的大项目转为现金，为企业周转之用. 7、收缩对客户的授信额度 加强对老客户的信用记录以及新客户资信情况的审核工作，对一些耍赖大户，坚决予以促其出局，以避免坏账损失的发生. 8、对应收账款的回收加强管理 有很多企业是采用的传统应收账款管理方法，销售和财务是分开的，没有人明确自己的职责，导致管理真空，应收账款无人管理，产生大量的拖欠和呆账坏账. 9、加强对应收账款的监控 在实践的过程中，企业可能会或多或少的碰到这样的客户，假如你不催收，他就不会还款，所以对这类型的客户，企业应该采取积极的督促收款措施，当然要加强应收账款的监控，首先是要强化会计核算和监督。

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)