



邵阳职业技术学院毕业设计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目:绿聚源环保节能公司应收账款管理优化方案

学生姓名: 张慧伶

学 号: 201810300628

系 部: 财会工商系

专 业: 会计

班 级: 会计 1181

指导老师: 何群英

二〇二一年六月一日



目 录

一、引言.....	6
二、绿聚源公司应收账款管理现状分析.....	6
(一) 应收账款余额占流动资产比重分析.....	7
(二) 逾期应收账款逐年情况分析.....	9
(三) 应收账款逾期金额占应收账款总额比重分析.....	10
(四) 绿聚源公司应收账款回收速度分析.....	11
(五) 绿聚源公司应收账款的账龄分析.....	12
三、绿聚源公司应收账款管理存在的问题.....	13
(一) 没有建立完善的信用管理体系.....	13
(二) 没有对应收账款进行相应的跟踪管理.....	14
(三) 没有加强账款催收管理.....	14
四、完善绿聚源公司应收账款管理的建议.....	15
(一) 建立完善的信用管理体系.....	15
(二) 对应收账款进行相应的跟踪管理.....	15
(三) 加强对公司账款的催收管理.....	16
五、结论.....	17
参考文献.....	17

绿聚源环保节能公司应收账款管理优化方案

【摘要】在商品快速消费的现代社会，随着商品的成长和企业之间的竞争日益猛烈，许多企业选择利用借贷账款来增强竞争力。一旦办理不妥当，企业就会面对大量应收账款过期的危险，发生资金不足的风险。所有人都知道，应收账款管理是企业的持续经营和发展最重要的一步，应收账款风险将会危害到企业的成长之路。然而，当下我国大多数企业无视应收账款的管理，只有单一的管理方法。由于应收账款打理不妥当，一些企业甚至发生断裂财务资金链。这些年来，由于销售范围扩大，销售收入逐年增长，所以绿聚源环保节能公司应收账款也大幅度增长。制约公司成长的重要“节点”就是应收账款的存在。

【关键词】环保公司 逾期金额 应收账款周转率

一、引言

本文通过对绿聚源环保节能公司应收账款制度的研究，发现了企业在经营发展中留有的实际问题，并相对提出了相应的解决方案，以帮助企业实现经济效益最大化的发展目标。完善企业的财务管理，有助于绿聚源环保节能公司的管理人员充分利用企业有限的资源，掌握资金产业的运营效率，提高资金的潜在后劲。同时，对绿聚源环保节能公司的股东来说，分析公司的应收账款能力有助于正确评价其对企业活动的影响。同样，对企业债权人而言，分析绿聚源环保节能公司的应收账款能力，有助于债权人判断债权的物质安全水平和安全系数，从而做出相应的财务决策。同时，希望本篇文章的研究能够为公司自身应收账款能力发展中存有的问题提供确切可行的解决方案。

二、绿聚源公司应收账款管理现状分析

绿聚源环保节能公司致力于工艺设施的开拓、制作和安装，对工程产业粉尘、烟气脱硫除尘、酸雾废气、产业废水等处理，具有丰富的水处理经验，并多次获奖。目前主要从事环评咨询、废水废气处理工程设计、施工、环保设施专业、机构验收、污水排放等业务，为客户供应“一条龙”式服务，为环保企业供应环保管理方案。

（一）应收账款余额占流动资产比重分析

从表 1 中可见，绿聚源公司的流动资产在 2017-2019 年的时候，其流动资产中应收账款所占比重分别是 27.73%、41.26%、58.71%。

表 1 绿聚源公司的应收账款余额占流动资产百分比表

年份	应收账款余额 (元)	流动资产 (元)	比重 (%)
2017	17050.6	61479.4	27.73
2018	35627.79	86354.8	41.26
2019	76938.44	131041.36	58.71



图 1 绿聚源公司应收账款规模

从图 1 可以看出，绿聚源公司的应收账款余额从 2017 年至 2019 一路上升，说明绿聚源公司的销售业务快速扩张，2018 年的应收账款余额比 2017 年的应收账款余额增长了 18577.19 元，2019 年的应收账款比 2018 年的增长了 41310.65 元，后者增长幅度较大，说明绿聚源公司开始开辟新业务，对外扩张新的销售渠道，增加了销售收入。



图 2 绿聚源公司流动资产规模

由图 2 可见，流动资产也是每年都在进行快速增长，同时对比应收账款余额，都是在 2018 年至 2019 年大幅度增长。2018 年的流动资产比 2017 年的流动资产增加了 24875.4 元，2019 年的流动资产比 2018 年的流动资产增长了 44686.56 元。从此处可以看出绿聚源公司的资产流动性比较强，有足够的偿债能力。



图 3 应收账款所占比重

具体参考图 3 绿聚源公司在 2017-2019 年的应收账款和流动资产之间的比重

相关图表数据。由此可见，2017-2019 年应收账款占流动资产的比重呈上升趋势，2018-2019 年的波动还是比较大的，整体上升了 17.45 个百分点，有数据也可以得知，2017-2018 年的应收账款波动较小，相比流动资产明显增加，说明绿聚源公司在 2017-2018 年的资金流动性比较灵活，而 2018 年应收账款上升，占比也提升，明显可以看出销售业务增多，公司有对外扩张的趋势。

（二）逾期应收账款逐年情况分析

为了了解绿聚源公司逾期应收账款的数额，对 2017-2019 年逾期应收账款数额进行了数据分析，如表 2 和图 4 所示：

表 2 2017 年-2019 年期间应收账款销售收入与逾期应收账款的金额状况
单位：元

项目	2017 年	2018 年	2019 年
销售收入	308489.83	327091.92	349684.29
应收账款	17050.6	35627.79	76938.44
逾期金额	7686.08	17050.6	48774.01



图 4 绿聚源公司逾期金额规模

从图 4 可见，逾期金额一路飙升，2019 年更是冲破了 30000 元，到达 48774.01 元。随着时间的推移，逾期金额越来越大，逾期时间越来越长，不仅

会增加回报成本，还会带来坏账的金融风险。这说明应收账款资金回流的时间将会直接影响着公司的交易买卖，经营的效果就会下降。而绿聚源公司的逾期金额越来越大，容易导致应收账款难以回收，长久下去，会导致资金链断裂，造成破产。

（三）应收账款逾期金额占应收账款总额比重分析

通过对绿聚源公司销售收入及逾期金额比例的调查，发现绿聚源公司的应收账款有着诸多问题。

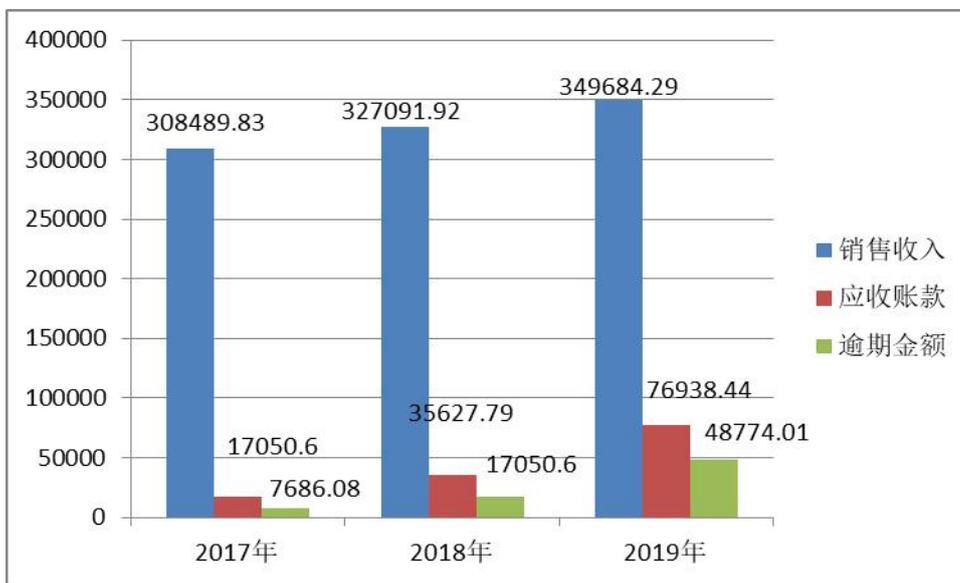


图5 销售收入、应收账款和逾期金额数据

据图5显示，2017年销售收入为308489.83元，2018年销售收入为327091.92元，2019年销售收入为349684.29元。从2017年到2019年，绿聚源的销售额增长了1.13倍，应收账款增长了4.5倍，同时，逾期账款占总应收账款的金额的比例逐年增长。虽然销售收入每年都在增加，但应收账款增长速度却在加快，这就使欠账情况越来越严重，导致收回应收账款这个任务更加困难，变成经营现况现金流不足，仍会让公司对其他项目的注资和公司以后发展能够持续下去的这个目标影响严重。



图 6 逾期金额所占比重

在 2017-2019 年度，绿聚源的逾期金额分别占总应收账款的 45.08%、47.86% 及 63.39%。从这些数据来看，公司应收账款余额情况并不理想，逾期金额比例每一年都在攀升，表明公司没有对客户进行信用调查和评审，销售合同内容和收款方式都缺乏规范化，致使逾期金额攀升得越发厉害。

（四）绿聚源公司应收账款回收速度分析

绿聚源应收账款三年的平均回收期及相关数据见表 3：

表 3 绿聚源公司 2017 年-2019 年应收账款平均回收期

年份	2017	2018	2019
主营业务收入（元）	308489.83	327091.92	349684.29
期初应收账款余额（元）	3489.08	9107.6	10927.79
期末应收账款余额（元）	17050.6	35627.79	76938.44
应收账款周转天数（天）	11.98	24.62	45.23
应收账款周转率（次）	30.04	14.62	7.96

根据表 3，绿聚源 2017 年的应收账款周转率为 30.04 次，2018 年为 14.62 次，2019 年为 7.96 次。很显然，绿聚源的应收账款周转率已经有下降的趋势，公司的资产流动性减少，增加了应收账款征收成本，风险极大。在 2017 年至 2019 年的三年期间，该公司的应收账款周转天数增加了 33.25 天，从此可以看出该公司的资金一直在被拖久还款，而且复苏速度正在放慢，坏账越来越多。

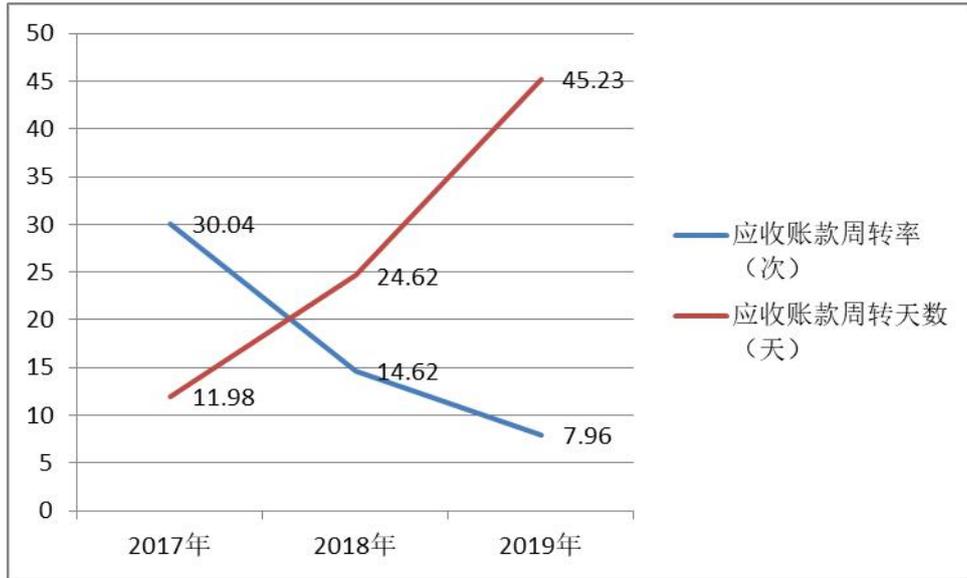


图 7 应收账款周转率和周转天数变化规模

绿聚源公司 2017-2019 年的周转率呈波动趋势的，其中 2017-2018 年出现爆降而 2019 年又开始下降缓慢回暖，但是下降情况依然持续。2019 年的营运能力比 2018 年有所提高，但是依然处于危险位置。2018 年的收款速度较 2017 年很明显地减慢，而与 2018 年相比，2019 年绿聚源的收款速度明显加快，账龄更短，坏账风险也比去年小。

(五) 绿聚源公司应收账款的账龄分析

根据该公司 2019 年的应收账款账龄分析，表 4 数据如下：

表 4 2019 年应收账款账龄分析表

账龄	金额(元)	比重%
未到期	38315.34	49.8
逾期 1-3 个月	11825.44	15.37

逾期 3-6 个月(含 6 个月)	3677.66	4.78
逾期 6-12 个月(含 12 个月)	2962.13	3.85
逾期 1-3 年(含三年)	7593.82	9.87
逾期 3 年以上	12564.05	16.33
合计	76938.44	100

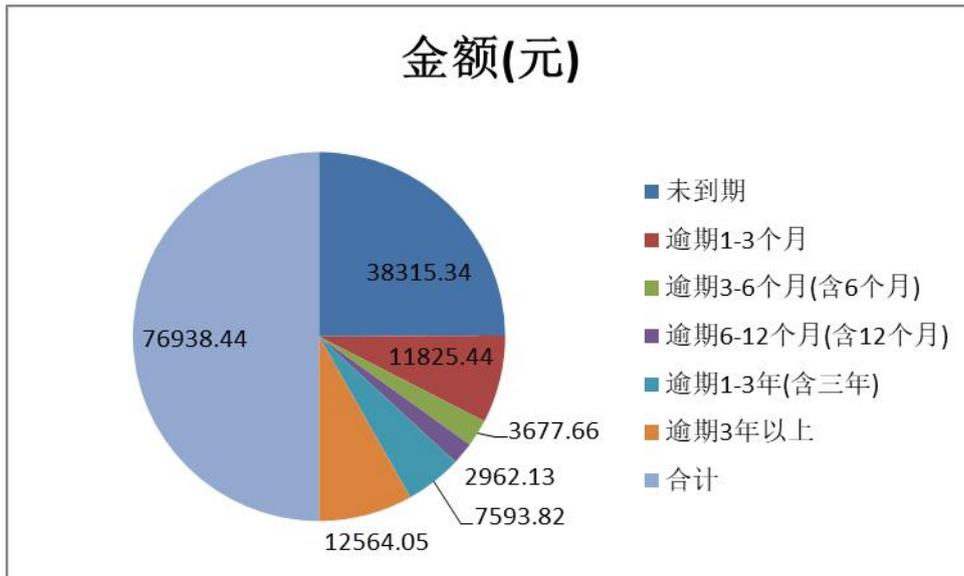


图 8 2019 年应收账款账龄所占比重

从表 4 和图 8 的数据可以看出，虽然未清偿应收账款就快要占总数的一半，但过期不足三个月的应收账款就占总额的 15.37%；过期 3 至 12 个月的款额占应收账款总额的 8.63%；逾期一年以上的应收账款占了 26.2%，这就属于坏账，须予注销以及适时入账。然而，绿聚源公司没有考虑到去计提属于坏账的应收账款，所以应该要注销的坏账没有去注销，而是长久挂在账户上，制造出了账面有利润的假象。

三、绿聚源公司应收账款管理存在的问题

基于上述分析，可以看出其应收账款周转率呈现出下降的趋势。说明绿聚源公司应收账款的清算速度越来越慢，平均回收期越来越长，资产的流动性越来越弱，从而降低了公司的短期偿债能力，增加了企业的坏账风险。

（一）没有建立完善的信用管理体系

1. 没有对进行客户资信调查和评估

绿聚源公司对客户信用问题的调查和评估没有完善，只有对部分客户进行了访问，但是对现有合作社客户的经济能力和信用问题没有全面的评估和分析，也没有该有的实际工具去评估客户的财务状况，全靠对客户的印象来考虑他是否值得继续合作，也不清楚这些客户能否及时或全额收回欠款。

2、没有规范销售合同的内容

绿聚源公司在发生买卖关系时，无视销售合同的相关内容，只是简单说明基本内容，对于那些交易金钱数量较小的客户，更是没有与之签下相关合同，客户就是利用了这点，屡屡逃债。

3、没有规范收账方式

绿聚源环保公司没有认真管理好其内部的应收账款的账单，以至于出现了很多收账的问题。而在结算的方面，绿聚源公司只能用现金这个方式支付，没有开拓其他支付方式。

（二）没有对应收账款进行相应的跟踪管理

1、忽视对账单的后期确认

绿聚源公司的财务人员只关注报表的问题，而没有跟进报表的后续操作。

2、不重视发票回执单的回收

绿聚源公司无视回收收据的重要性，在每个月的时候没有注意去装订好客户的回单，也没有去收集客户没有反馈的理由。因此，不清楚客户是否收到发票。

（三）没有加强账款催收管理

1、缺乏催收方式

绿聚源公司没有关于逾期应收账款的收取办法，如在逾期一个月和逾期一年的，应采取什么样的措施。即使逾期时间不断延长，绿聚源公司也没有规定催收时间以及催收方式。

2、缺乏坏账评估和申请流程

绿聚源公司没有认真去评估坏账的定义，对于如何避免潜在的坏账没有明确的定义，更是没有任何督促收账人员追讨账款和申请流程的措施。

3、对应收账款催收奖惩制度不完善

绿聚源公司通常采用通过销售产品数量来考核一线员工的能力。在公司的这

种考核下，一线员工为了提高业绩，盲目销售公司产品，没有注重应收账款的回收。为了推销，不惜随便赊账，越来越多的新客户在欠款，老客户的货款也同样没有收取。长期以来，应收账款没有办法收回，也就增加了公司坏账的损失。

四、完善绿聚源公司应收账款管理的建议

（一）建立完善的信用管理体系

1、设立资信管理部门

公司需要设立资信管理部门，信用管理部门需要有一套自己的信用等级制度，并以此作为管理公司应收账款的依据。信用管理部门的工作人员应该随时对过期的应收账款做出处理，并运用自己拥有的法律知识来为公司维权，收回无法收回的应收账款。信用管理部门要对客户进行严格的调查，要清楚客户的购买背景和信用关系。通过这些调查评估，确定客户信用水平，从而降低绿聚源公司的交易风险。

2、规范销售合同的管理

公司需要和每个客户签订合同，经信贷经理或者具有专业法律知识的总经理同意，双方签订的合同才可以盖章。规范管理合同，保护公司权益，保证账簿的收回，或未能足额收回账簿，但是却在一定程度上降低了收回成本。

3、规范收账策略

绿聚源公司需要通过客户的信用等级分别给客户制定一个优惠收款政策。当客户的信用较好，还款能力强，可以适当给予折扣。当客户与公司的交易较稳定的，可以以货抵债，减少坏账。为了能够可以顺利收取账款，公司需要增加各种支付方式，例如转账支票，银行汇票和移动支付手段。

（二）对应收账款进行相应的跟踪管理

1、跟踪对账单的后期确认

通过客户和公司交易的对账协议，公司需要派出相关工作人员与客户的财务人员进行相关的对账流程。

2、跟踪发票回执单的回收

为了保证对方公司能够收到发票和账单，对方公司要核对上面的内容及金额，并在票面上签字或盖章，确保在3天内将收据寄回绿聚源公司，防止发票不

丢失或遗漏。

（三）加强对公司账款的催收管理

1、催收方式和流程

当付款的时间过了以后，绿聚源公司的信用部门的操作人员就会通过催款函来催款。公司销售人员以此负责后续催款。若在一周之内还没有得到客户的回复，那就取消他们的信用记录，后续不再进行任何交易行为。在客户还清债务之前，该公司仍将被降级并列为坏账客户。当公司的收款人员经过一系列的催收，还没有成效的时候，公司就可以聘请专门的催收公司来进行催收。上述的催款方式不起作用时，可以通过法律程序来解决问题。

2、设立应收账款坏账准备金

预先估计当月所发生的坏账金额，建立坏账准备表。绿聚源公司的应收账款坏账准备计提比例如下：

表 5 应收账款坏账准备计提比例

客户	未到期	逾期					
		3个月以内	3-6个月	6-12个月	1-2年	2-3年	3年以上
A	0%	0%	0%	25%	50%	75%	100%
B	0%	0%	25%	50%	75%	100%	100%
C	0%	25%	50%	75%	100%	100%	100%

通过建立一个坏账准备计提比例表，信用部门就可以要求财务人员按照此表进行坏账计提。同样的，业务人员也不能轻易申请坏账准备。这一举措能够降低突发风险，公司的利润发展更加稳定真实。

3、实施应收账款催收奖惩制度

公司在实际操作中根据各部门的责任和业务下发收款目标，部门按照要求及时完成，并对已完成的项目给予额外奖励，对超过的项目给予额外奖励按一定比例立项，对未按期完成项目的，予以处罚。销售部门的考核指标是以实际收到的货款金额，每个销售人员必须从签订合同到收回资金的全过程负责每项销售业务，落实人员、岗位和责任。

五、结论

本文主要围绕企业应收账款能力的重要性,分析了绿聚源环保节能公司的应收账款能力,并针对绿聚源公司应收账款能力体系存在的问题提出了三点解决方案。尽管存在这些财务问题,绿聚源的整体情况还是相当可观的。但如果存在不足或遗漏的情况,如本文中存在一些难以解释或没有提出的例外或问题,也可以对本课题的进一步研究提出一些建议。

参考文献

- [1]邓贞玲. 企业应收账款管理存在的问题及对策思考——以恒达物流为例[J]. 中国市场,
- [2]于飞洋. 企业应收账款管理问题与完善策略[J]. 科技经济市场, 2019(10):64-65+116.
- [3]朱宏博. 企业应收账款风险管理及应对剖析[J]. 中外企业家, 2019(32):29-30.
- [4]张蕾. 山西汾酒集团应收账款管理问题及对策[J]. 现代营销(信息版), 2019(11):27.
- [5]何禹锋. 格力电器应收账款管理中的风险及对策研究[J]. 中国商论, 2019(20):90-92.
- [6]黄正琤. 企业应收款项的现状及管理措施[J]. 审计与理财, 2019(07):32-33.
- [7]谢慧民. 强化企业应收帐款的风险控制与管理[J]. 低碳世界, 2019, 9(06):262-263.
- [8]臧丽. 对企业应收帐款风险管理问题探讨[J]. 纳税, 2019, 13(20):284.