



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: 怡清源办事处铁坤茶行应收账款的管理优化

方案设计

学生姓名: 谢丽君

学 号: 201810300645

系 部: 财会工商系

专 业: 会 计

班 级: 会计 1181

指导老师: 朱 剑

2021 年 5 月 30 日

目 录

一、怡清源办事处铁坤茶行概况.....	2
二、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理现状.....	2
(一) 应收账款数额变化情况分析.....	2
(二) 应收账款占资产的比例分析.....	3
(三) 应收账款与主营业务收入的分析.....	4
(四) 应收账款周转情况分析.....	4
三、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理存在的问题.....	5
(一) 追求销量而盲目赊销.....	5
(二) 对赊销客户管理不到位.....	5
(三) 账务处理不规范.....	6
(四) 应收账款催收困难，催收方式不合理.....	6
四、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理优化方案.....	7
(一) 建立科学的销售理念，赊销有度.....	7
(二) 加强对赊销客户的管理.....	8
(三) 规范账务处理.....	8
(四) 建立科学的应收账款催收体系.....	9
结论.....	10
参考文献.....	10

怡清源办事处铁坤茶行应收账款的管理优化 方案设计

摘要

【摘要】不良的应收账款管理会导致应收账款余额较大，部分资金被客户长期占用，企业自身财务风险不断上升，这将严重导致企业资金链的断裂，对企业的稳定发展产生较大影响。因此，企业应加强应收账款管理，树立适合企业发展壮大的经营理念，不盲目实现高销量和盲目赊销。本文分析了企业应收账款管理中存在的问题，分析了怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理的实际情况，提出了怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理中存在的问题。通过对每个问题提出解决方案，我们将进一步推进公司的战略目标。

【关键词】应收账款；财务风险；方案设计

一、怡清源办事处铁坤茶行概况

怡清源办事处铁坤茶行成立于 2003 年 12 月，资本金 50 万元。公司的主要产品是茶叶的生产和销售。公司产品销售主要集中在珠三角地区。公司以质量好、信誉好、服务好、价格公道、诚实守信、敬业为经营理念，以创新进取为企业精神。

怡清源办事处铁坤茶行属于生产制造类企业，其生产范围主要包括各种茶叶。如今茶叶市场几乎都上演着抄袭戏码，相类似的产品层出不穷。茶叶销售具有较强的季节性，这对于怡清源办事处铁坤茶行的茶叶销售而言具有较大影响，茶叶的销售旺季一般会出现在夏季与秋季，而春季与冬季销售量比较低，对企业的盈利造成一定的影响。

财务部主要负责公司生产以及销售所有账目的核算与处理。财务部则可细分为，如图 1-1 所示。

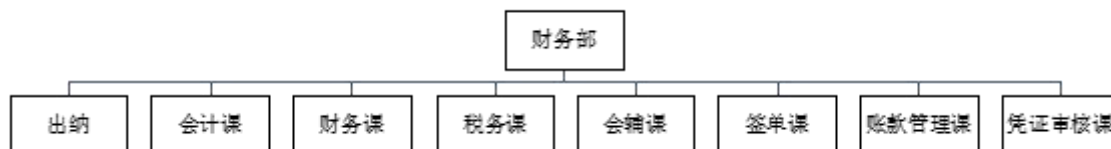


图 1-1 财务部组织结构图

二、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理现状

通过对怡清源办事处铁坤茶行 3 年来财务报表中应收账款相关数据的分析，发现怡清源办事处铁坤茶行应收账款呈现逐年上升的现象。但是，应收账款管理不到位就会给公司带来麻烦。表 2-1 是从怡清源办事处铁坤茶行近 3 年与应收账款的部分数据，通过分析，希望可以对怡清源办事处铁坤茶行 3 年内应收账款的变化有个直观的了解。

表 2-1 怡清源办事处铁坤茶行 2017-2019 财务数据（单位：元）

项目 \ 年份	2017	2018	2019
应收账款	512950	558210	618990
流动资产	792030	889330	922970
期末总资产	1489520	1559350	1541960
主营业务收入	1713090	2236930	2431690

（一）应收账款数额变化情况分析

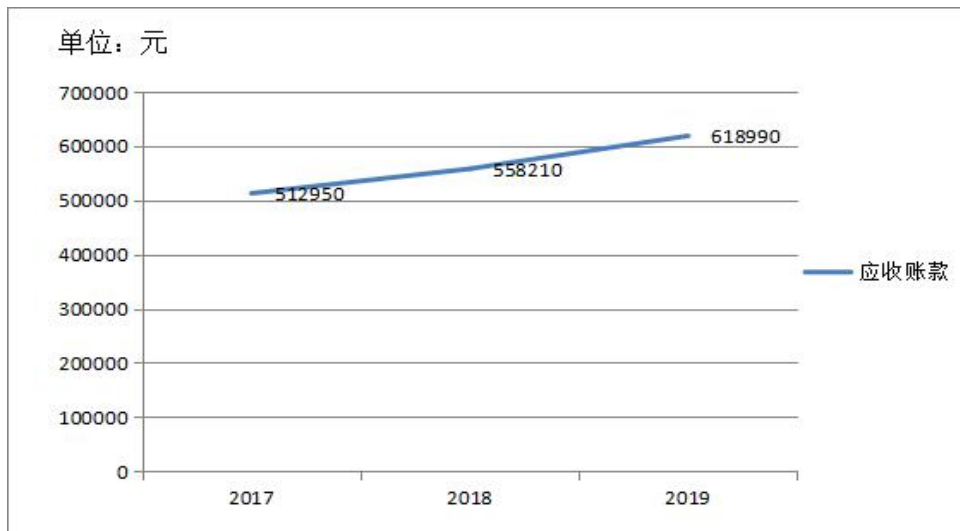


图 2-1 应收账款数量分析变化图

由图 2-1 可知，该公司在过去的 3 年里，应收账款的走向是一年比一年上升的。

(二) 应收账款占资产的比例分析

表 2-2 应收账款与资产相关数据

项目 \ 年份	2017	2018	2019
应收账款	512950	558210	618990
流动资产	792030	889330	922970
期末总资产	1489520	1559350	1541960
应收账款/流动资产	64.76%	62.77%	67.06%
应收账款/期末总资产	34.44%	35.80%	40.44%

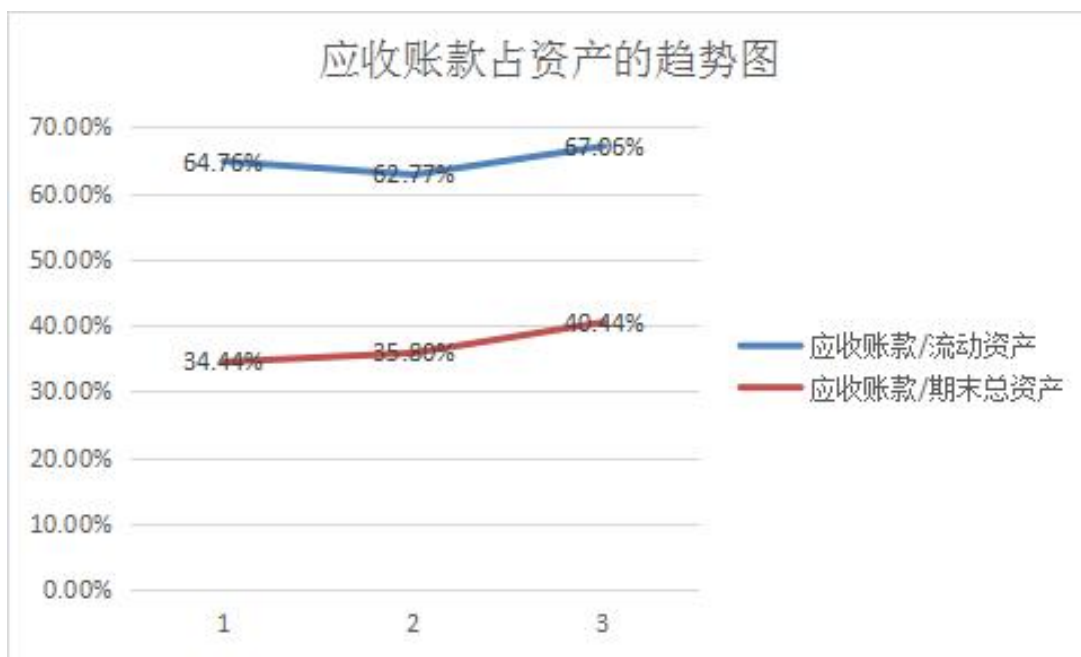


图 2-2 应收账款占资产的趋势图

从表 2-2 和图 2-2 中可以看出，应收账款占流动资产比重都严重到超过了 60% 以上，在 2019 年的时候可怕到超过了 67%，这说明资产非常容易受到应收账款的影响，大部分都是应收账款，严重影响现金流和资金的周转，这将会导致给公司带来风险，最后很可能出现资金短缺等问题。

（三）应收账款与主营业务收入的分析

表 2-3 应收账款与主营业务收入相关数据（单位：元）

年份 项目	2017	2018	2019
应收账款	512950	558210	618990
主营业务收入	1713090	2236930	2431690
应收账款年增长率		8.82%	10.89%
主营业务收入年增长率		30.58%	8.71%
应收账款周转率	3.34	4.01	3.93
应收账款周转天数	107.78	89.78	91.60

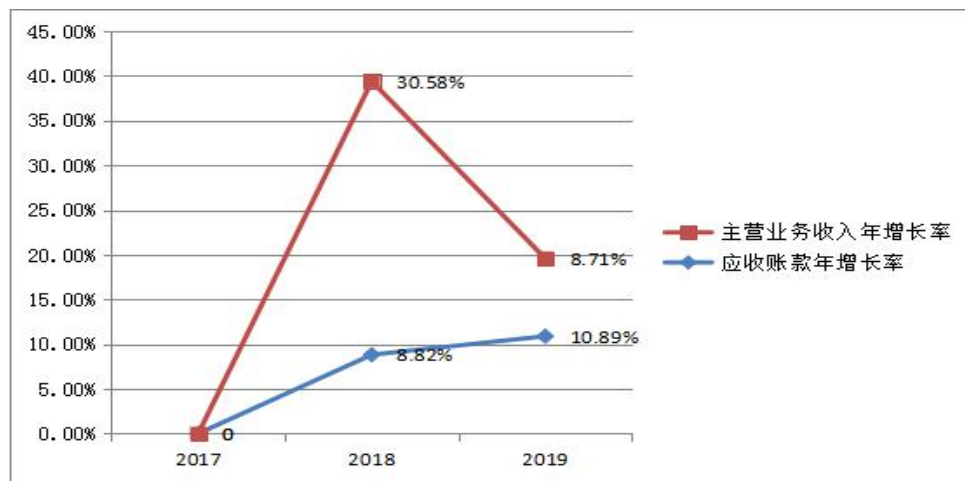


图 2-3 应收账款年增长率与主营业务收入增长率趋势图

从上图可知：应收账款的增长幅度在 2018 年小于主营业务收入，得出结论资金使用率高。而 2019 年的主营业务收入年增长率相对比较小，这可以说明当年的收入其实是不高的。

（四）应收账款周转情况分析

怡清源办事处铁坤茶行应收账款周转情况见表 2-3 所示。公司 2017-2019 年应收账款周转率呈现出上升趋势，其中，2018 年大幅度上升，2019 年上升幅度降低。应收账款周转天数 2017 年为 107.78 天，2018 年为 89.78 天，2019 年为 91.60 天，上述数据充分说明公司应收账款周转情况良好。

三、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理存在的问题

（一）追求销量而盲目赊销

赊销相较于进行产品的创新，提高产品的质量或者是提高品牌知名度能让企业在短期之内扩大销售量。此外，同一价格水平、质量水平、服务水平销售的产品和商品，比现金销售的产品和商品数量大。对比于现销，赊销不仅可以提高产品销售量、存货周转率以及市场占有率，而且降低了产品风险、储存成本以及存货管理费等。所以企业在面临如何提高销售量时，往往都会选择赊销策略。

表 3-1 应收账款占营业收入比例表

年份	应收账款余额 (元)	营业收入 (元)	应收账款与营业 收入占比
2016	504760	1038013	48.63%
2017	512950	1043691	49.15%
2018	558210	1058349	52.74%
2019	618990	1062597	58.25%

从表 3-1 可以知到，2019 年公司应收账款余额 618990 元。其中，应收账款余额如此巨大主要是由于企业过度赊销造成的。

由表 3-1 可知，怡清源办事处铁坤茶行 2016 到 2019 年间，应收账款余额不断增加的同时，应收账款余额与营业收入的占比也从 2016 年 48.63% 上升到 2019 年的 58.25%。怡清源办事处铁坤茶行为了提高产品销售量、抢占市场份额，对业务人员进行奖励性的激励。只要是销售量提高便可以得到相对应的奖励，但是面对难以收回的应收账款时，并未对业务人员进行相应的惩罚。导致应收账款余额不断增大，尽管销售量提高了，但是实际上就是虚增了销售收入，使得大量存货转化为资金积压在客户手中。

（二）对赊销客户管理不到位

诚信是立足之本，万变离诚信二字，无信无一立。我国信用管理体制仍然不健全、不完善，监控力度不到位，对于失信企业惩罚力度不大，很多企业认为“犯罪成本低”公然失信。当企业没有设立专门的信用管理部门时，将会对了解客户的信用程度造成一定的影响。不能比较准确地掌握客户财务状况、征信状况以及偿债能力等信息，只能比较主观地判断客户的信用状况。着将会对企业进行赊销管控造成一定的误导，对赊销客户的赊销

程度不断加大，而放松警惕。

怡清源办事处铁坤茶行在客户信用管理制度上存在着缺陷，不同的客户有着不同的信用情况以及财务状况，没有做到真正地调查以及了解与收集每一个赊销客户的信用情况。而是根据订单量的大小对客户进行放宽赊销程度，长期以往将会导致企业的正常经营状况受到影响。有人指出，每家公司都没有为每个客户设定应收账款限额，对应收账款限额的管理马虎。如果长期无人看管，信贷客户的管理就会混乱。

（三）账务处理不规范

在应收账款存续期里面，企业为了估算出在应收账款中难以回收甚至是不能回收的部分，对应收账款提取坏账准备。然而很多企业在日常应收账款管理中，只着眼于眼前的利润，往往会忽略坏账准备的提取，以至于高估利润。

表 3-2 坏账准备占应收账款比例表

年份	坏账准备 (元)	应收账款余额 (元)	坏账准备与应收 账款的比例
2016	20367.32	504760	4.04%
2017	19924.57	512950	3.88%
2018	19400.34	558210	3.48%
2019	18688.07	618990	3.02%

由表 3-2 可知，怡清源办事处铁坤茶行在 2016 年至 2019 年应收账款余额不断上升，但是企业每年提取的坏账准备占应收账款的比率却每年下降。坏账提取比率由 2016 年的 4.04% 下降到 2019 年的 3.02%。

怡清源办事处铁坤茶行在坏账准备的提取中存在着缺陷，而且没有对不同的客户进行比较详细的分类，根据客户的不同情况进行坏账准备的提取坏账准备。我们没有准备坏账计提，这是对本年应收账款余额的详细分析，同时应收账款余额增加，坏账计提金额减少。总的来说，它可能高估了一家公司的营业利润，并夸大了今年的利润。

（四）应收账款催收困难，催收方式不合理

在赊销交易中，往往会出现拖欠货款的现象。逾期收款或收款方式统一的，不能收回应收账款。有些企业为了能收回拖欠的货款，甚至运用一些不合法的手段，例如聘请追债机构等方式进行强行收款或者企业通过拖欠其他企业来弥补自身资金漏洞。这不仅对公司没有好处，公司通过拖欠其他公司的款项来填补自己资金的漏洞。如此下来不仅不会

给企业解决问题，还会影响企业信用，在社会经济发展中造成恶性循环。应收账款可以由公司自行收取，也可以通过法律手段维权。企业往往在进行授信前就与客户签订了授信合同，如果没有及时收取企业的价款，这是收取价款的重要依据。公司还可以向客户承诺一定的现金折扣，以鼓励在应收账款产生之前提前还款。

怡清源办事处铁坤茶行在出现客户恶意欠款时通常会采取自行催收策略，往往会忽略采取法律的武器维护自己的权益。自行催收一般是由对账人员在进账目核对的过程中，通过电话、信息等方式口头告知客户应收回账款金额。然而自行催收得不到解决时，将会延长应收账款回收期。同时，对于一些拖欠金额较大、时间较长的客户，自行催收往往不能取得较好的效果。

四、怡清源办事处铁坤茶行应收账款管理优化方案

（一）建立科学的销售理念，赊销有度

针对企业盲目赊销的缺陷，企业在与客户签订合同时，要以企业长期利益为目标，不能忽视企业的长期发展。在确定要以赊销的模式之前，要对客户信用、盈利能力和偿债能力等经营情况进行充分的调研。对于信用好、效益好的企业可采取相对宽松的政策，对于信用不好、盈利较差的企业就要采用收紧的政策。如果客户主动提出赊销要求，销售人员不能擅自为了自身利益答应客户，应及时先向上级和有关人员汇报情况，待批准之后再签订合同。

同时，企业应该根据自身特点以及管理的模式，建立信用额度审批制度。没有职级的人有权根据金额进行决策，决策者只在各自的决策限额内批准客户的记账，如果超过了该限额，则始终通过上述决策同意。从表 4-1 可以看出，每个应收账款的金额都实行了权限审批制度

表 4-1 客户赊销审批权限表

额度权限	超过相应等级额度	审批人
1 万以下	信用额度内	业务人员
1~5 万	超信用额度内 5%	销售部主管
5~10 万	超信用额度内 10%	财务主管
10 万以上	超信用额度内 20%	总经理

企业必须衡量赊销带来的风险和市场占有率两者之间的关系，将赊销业务稳定在安全

水平。要加强对赊销批准制度执行，企业通过对赊销的正确管理，建立科学的经营管理理念。

（二）加强对赊销客户的管理

首先，您需要了解客户的特点，并相应地加强应收账款限额的管理。根据信用状况、财务状况、担保状况等对应收账款信用限额进行分类，如下表 4-2

表 4-2 应收账款信用额度表

信用等级	客户特征	信用额度
A 级客户	征信状况好，财务状况好、无担保情况	月含税营业额的 3.5 倍
B 级客户	征信状况一般，财务状况良好、无担保情况	月含税营业额 2 倍
C 级客户	征信状况一般，财务状况良好、有担保情况	月含税营业额 1 倍或尽量争取现销

影响客户信用情况的原因是多样的，不同企业可以根据其自身面对的客户特点进行调整细化信用原因，制定出适合本企业的信用等级分布。

下一步，各公司要充分了解应收账款客户情况，根据财务状况加强应收账款回收期管理。公司应收账款回收期越长，收回应收账款的可能性越小。当应收账款回收期过短时，则无法吸引客户，销售量不断下降；另一方面，如果应收账款回收期过长，则应收账款占用企业资本的机会成本会增加，应收账款回收成本和不良贷款风险也会增加。

（三）规范账务处理

可以根据不同客户的信用特征以及财务状况采用不同的坏账准备提取比率。对于规模比较大的客户例如仓储、量贩的客户，我们可以在回款天数 90 天之前暂不提取坏账准备，但是当应收账款回款天数 150 天时，应该计提较大比率的坏账准备。但对于小规模客户，例如经销商和私人的超市、生活用品店，则需要在回款期超过 30 天开始提取坏账准备，当回款期超 150 提取较大比率坏账准备。因为客户规模较小、财务状况存在较大风险，企业应该根据客户情况提取对应的坏账准备。

采用余额百分比法的公式如下。初始入账时间：本期坏账准备=期末应收账款余额×坏账准备；重记坏账准备时：本期坏账准备=本期应收账款坏账准备+（或-）坏账准备借款余额（或出租人余额）

表 4-3 应收账款账龄表

账龄（天数）	应收账款回收金额（万元）	占比（%）
0~30	100	50
31~60	60	30
61~90	15	7.5
91~120	10	5
121~150	8	4
151~180	5	2.5
181~360	2	1
合计	200	100

如表 4-3 所示，信用期间的应收账款，在 0~30 天内的应收账款占总额的 50%，属于正常欠款，在日常工作中只需关注这些未收回款项是否在账款回收期内收回。

对于超出信用期间的应收账款，在 31~60 天内的应收账款占总额的 30%，属于轻微超出信用期间的款项。这一部分应收账款有很大的可收回性，企业应该加强对该部分款项的催收，可以每隔三天提醒客户应该归还的账款金额。在 61~180 天内的应收账款占总额的 19%，这一部分应收账款已经超出信用期间较长时间。要想收回有较大难度，企业应该对该部分客户进行不同程度的限制赊销策略，迫使欠款客户尽快还款。而对于 181~360 天内的应收账款占总额的 1%，这一部分的应收账款拖欠时间过长，极有可能形成不可回收的坏账，企业应该提取合适的坏账准备。

（四）建立科学的应收账款催收体系

收款政策是当客户违反信用条款、延迟付款或拒绝付款时使用的收款策略或措施。公司可以根据客户的信用状况采取各种收货政策。可以根据客户拖欠货款时间的长短，拖欠金额的大小的情况制定相应信用分类，根据不同类别来决定采用宽松政策或者积极政策。在催款时注意讲究收款技巧，灵活变通，最理想的结果就是，既能收回账款也能不失去客户。企业在制定催收政策时，必须以企业利润最大化为目标，在催收成本与减少坏账损失之间权衡成本效益。

企业在一般的收款过程中使用的收款政策：可以采用合理现金折扣，促进企业积极付

款，缩短企业的收款期限同时还能吸引客户，既能扩大企业销售也能准时收回货款。对于拥有合理理由拖欠货款的客户可以采用一般的收款政策，避免因为一笔账款而丧失以为客户。

结论

综上所述，在竞争越来越激烈的市场中，应收账款的出现以及增加已经成为了每一个企业不可避免的事情。我们不能否认赊销给企业带来的市场竞争优势，但是赊销同时也带来了诸多不利因素。要想正确处理应收账款与企业资金之间的关系，必须建立与完善应收账款管理。本文根据怡清源办事处铁坤茶行不良应收账款的原因分析并提出建立科学的销售理念合理赊销、加强对赊销客户的管理、规范账务处理、建立科学的应收账款催收体系、加强应收账款管理内部控制的措施。应收账款的管理制度要结合实际情况，与时俱进，才能真实有效的解决企业应收账款工作中存在的问题。从而提高企业资金运转效率，实现企业价值最大化。

参考文献

- [1]周瑞卿. 我国企业应收账款管理研究[J]. 中国注册会计师, 2012(02):109-112.
- [2]陈英新. 应收账款风险分析及防范措施[J]. 财会通讯(理财版), 2007(06):48-49.
- [3]朱勤丰. 应收账款管理过程中存在的问题及治理对策[J]. 重庆城市管理职业学院学报, 2007(01):25-27.
- [4]吴玉蓉. 加强企业应收账款管理的思考[J]. 当代经济, 2008(05):12-13.
- [5]李会萍. 我国上市公司应收账款管理的探讨[J]. 贵州大学学报(社会科学版), 2011, 29(02):55-59.
- [6]蔡秀花. 中小企业应收账款管理的必要性与可行性分析[J]. 民营科技, 2011(12):253+116.
- [7]何青. 浅析应收账款内部控制存在的问题及对策[J]. 科技视界, 2013(14):170+190.
- [8]王征, 郭兴华. 企业赊销信用风险管理研究[J]. 中小企业管理与科技(下旬刊), 2010(06):34-35.
- [9]曹虢虢. 企业应收账款管理存在的问题及对策[J]. 商业经济, 2014(03):34-36.