



## 邵阳职业技术学院 毕业设计说明书

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目：湖南七进科技有限公司应收账款管理的优化方案

学生姓名：夏丽娟

学 号：201810300623

系 部：财会工商系

专 业：会计

班 级：会计 1181

指导老师：锁琳

二〇二一年六月四日

## 目 录

湖南七进科技有限公司应收账款管理的优化方案.....	1
一、 湖南七进科技有限公司应收账款现状.....	1
(一) 湖南七进科技有限公司概况.....	1
(二) 湖南七进科技有限公司应收账款现状.....	1
二、 湖南七进科技有限公司应收账款管理存在的问题.....	2
(一) 赊销额度过宽.....	2
(二) 收款不利，坏账率高.....	3
(三) 应收账款管理责任不明确.....	3
三、 完善湖南七进科技有限公司应收账款管理的优化方案.....	4
(一) 制定应收账款信用体系.....	4
(二) 公司要加强自身领导素质培养.....	4
(三) 制定科学合理的催收程序.....	5
四、 结论.....	5
参考文献.....	6

# 湖南七进科技有限公司应收账款管理的优化方案

**[摘要]**应收账款管理作为现代企业财务管理的重要组成部分，对促进经济效益的提高具有现实意义。本文以湖南七进科技有限公司应收账款为设计对象，分析公司应收账款存在的问题，针对发现的问题提出合理的优化方案，以促进公司加强对应收账款的管理。

**[关键词]**应收账款 管理 优化方案

## 一、湖南七进科技有限公司应收账款现状

### （一）湖南七进科技有限公司概况

湖南七进科技有限公司成立于 2017 年 3 月，注册资本为 200 万元，地址在长沙市开福区新河街道幸福桥潘家坪路。是一家致力于消防科技创新和消防文化产业发展的优秀企业，公司经营理念一直以提高全民消防安全意识为主，生产经营高品质、高档次，适用不同火灾和人群的自防自救的消防产品，不断地将消防安全带进机关、企业、学校、社区、农村和广大家庭。目前还大力发展了环境保护和健康医疗两大领域产业，成为国内大型的消防，环保，医疗产品的专业销售服务企业之一。

### （二）湖南七进科技有限公司应收账款现状

#### 1. 应收账款总体分析

近年来，随着湖南七进科技有限公司销售人员销售队伍的增加，产品在市场上的竞争力增强，销售收入也在逐年增加。然而，随着销售收入的增加，湖南七进科技有限公司并没有实现良好的资金周转，大部分资金流都在应收账款上。对湖南七进科技有限公司 2018 年至 2020 年的销售收入、应收账款及流动资产分析如下：

表 1-1 湖南七进科技有限公司公司 2018-2020 年有关财务指标 单位:(元)

项目	2018 年	2019 年	2020 年
主营业务收入	1367894.58	1957864.97	2259856.82
主营业务收入增长额		589970.39	301991.85
期末流动资产	1184763.94	878453.56	1559647.59
期末流动资产增长额		-306310.38	681194.03
应收账款	295407.01	516047.53	663862.44
应收账款增长额		220640.52	147814.91

从以上数据就可以看出，湖南七进科技有限公司的主营业务收入 2019 年比 2018 年增加了 589970.39 元，而随着收入的增加，应收账款也在大幅度增加，增加了 220640.52 元，这就说明在收入的增加中四成都来自于赊销。而湖南七进科技有限公司公司 2020 年的主营业务收入比 2019 年多了 301991.85 元，而应收账款增加了 147814.91 元，这说明基本上大部分的收入都来自于赊销，应收账款总额也达到了收入的四分之一。

## 2. 应收账款账龄管理

湖南七进科技有限公司的应收账款基本上都是在一年内的回收率大，超过一年以上一定账龄的应收账款回收的几率不大。如若这些应收账款无法按期收回，则很有可能甚至会直接增强对于坏账业务所产生的影响，这样也就使得公司的现金流也就可能会因此而导致了出现了周转困难等情况，进而影响湖南七进科技有限公司的正常生产和运作。通过下表对应收账款账龄情况进行分析：

表 1-2 湖南七进科技有限公司公司应收账款账龄分析表 单位:(元)

账龄	2018 年末		2019 年末		2020 年末	
	账面余额	比例(%)	账面余额	比例(%)	账面余额	比例(%)
未到合同收款日应收款	70247.78	23.78	148776.5	28.83	184812.72	27.84
1 年以内	108030.34	36.57	166923.72	32.35	208454.9	31.4
1-2 年	117128.89	39.65	102312.1	19.83	97807.97	14.73
2-3 年			98035.21	18.99	90334.59	13.61
3 年以上					82452.26	12.42
合计	295407.01	100.00	516047.53	100.00	663862.44	100.00

由上表分析可以清楚地看到，合同收款日前和 1-2 年内的应收账款占比是呈逐渐下降趋势，2-3 年的应收账款占比整体上还是呈上升趋势。

## 二、湖南七进科技有限公司应收账款管理存在的问题

### (一) 赊销额度过宽

应收账款主要是指企业通过赊销的方式向客户销售产品、材料或提供服务，并向对方收取相应资金和运费而形成的资产。同时，它也是一种被对方经营使用的资产，但是企业自己却没有办法得到控制。只有通过收回应收账款并将其转化成为现金而流入到企业，该

资产才可以直接参与企业的正常生产和经营中，给企业创造出新的价值。截至 2020 年 12 月 31 日，湖南七进科技有限公司账龄超过一年的应收账款逾期 270594.82 元，约占总收入的 50%。由此可见，企业的销售收入一半都是依靠赊销。当时只有二分之一的人收到了付款，逾期情况重。三年以上应收账款已达 12%以上。企业对大部分客户采取赊销方式，造成应收账款余额大、逾期情况比较重，且客户赊销范围过宽，占应收账款余额的 70%以上，说明企业信用额度过宽。湖南七进科技有限公司缺乏应收账款风险防范意识，销售人员赊销扩大销售业绩，导致湖南七进科技有限公司应收账款金额不断增加。

## （二）收款不利，坏账率高

湖南七进科技有限公司因为盲目地进行赊账促销，关顾着不断扩张公司产品的日常销售，却忽视了对应收货款的有效处理和日常回收，与其他企业公司之间的相互推诿拖欠应收货款的竞争现象也就更加严重，造成了没有流动性的资金被大量的企业应收表外账款所占和挤占。由于公司在对收款人的管理控制措施也确实还是不是很完善，导致目前湖南七进科技有限公司的坏账比率也在大幅提高。

对于老客户，该公司害怕自己会失去，不愿意采用激烈的收款方式。客户就会抓住公司销售人员的心理特点，拖欠应收账款。销售部的人员为了处理此类情形所采取的手段只能局限于打电话与信件。一旦公司的老客户们表现得出了一定的坚决态度，该公司的销售工作人员便会做出妥协。对于普通的客户，我们还是采用了温和的邮件信函与电话，最激烈的交易方式只有面对面的收款。该公司对账管理分析及回收系统不完善，增加了客户的期望。结果，顾客会找到各种借口。在获得信贷后，客户希望继续拖欠付款，甚至寻找不付款的理由。

## （三）应收账款管理责任不明确

湖南七进科技有限公司从事应收账款管理业务密切联系的主体是销售、财政等部门。但是，各个单位对其岗位责任的具体要点以及其权责的划分却不明确。这样，企业就无法对产品从客户订货到销售、货款回收、销售利润等进行及时有效的监督和控制。

湖南七进科技有限公司销售部的主要职责是与客户谈判和签订合同。同时，湖南七进科技有限公司对合同的形式和内容没有明确的规定，这就导致了湖南七进科技有限公司的销售人员有很大的自主权，公司的销售人员为了提高销售业绩，开始进行赊销。湖南七进科技有限公司财务部的主要职能集中在应收账款形成后，无法掌握客户的信用状况，信息

只能来自销售人员。

### 三、完善湖南七进科技有限公司应收账款管理的优化方案

#### （一）制定应收账款信用体系

湖南七进科技有限公司应收账款逐年大幅增长的原因是对销售的过分关注。为了增加销售额，提高业绩，公司的一些销售人员赊销。另一部分原因是没有对客户的信用进行调查，双方的交易关系是在不了解对方信用的情况下确定的，造成了大量的应收账款。此外，湖南七进科技有限公司营销工作缺乏监督管理也是应收账款规模不断扩大的原因之一。鉴于上述原因，湖南七进科技有限公司应根据自身经营情况制定本公司应收账款信用管理制度，具体如下：

一个重点就是要建立相对独立的信贷监督和管理机构,完善信贷监督和风险控制的组织结构。湖南七进科技有限公司主要是由公司的销售或财政部人员负责做好客户的资信和风险调查。为了使其能够大幅增加利润,提升其业绩,公司的销售机构通常都会选取一些信誉度较低的顾客来做为其营销目标。而且该企业的财务部仅仅是负责会计的一个部分,通过这种方式进行会计核算很容易减少和缩小了客户需求范围,这种做法虽然可以有效地减少应收账款的金额,但也大大减少了我们公司的销售额。如果该银行想要解决这个问题,需要该公司内部成立一个专门的客户信用监督和管理机构和人员,主要是负责该公司对其新客户的信用情况进行调查,以及对其他旧客户进行还款的定期跟踪。

二是建立客户信用档案。湖南七进科技有限公司应建立客户信用评估档案。并随时对这些内容进行监控，使公司信贷员及相关领导能够掌握公司应收账款情况，及时采取改进措施。客户信用档案每季度修订一次。

第三,制定合理的企业信用政策。公司已经在拥有相对独立的企业资信监督管理机构和部门并且已经建立了完整的客户资信档案,接下来公司的企业资信部门工作人员将会针对每个客户的企业资信状态和情况不同做出各种企业的信用政策。在公司中信用政策主要涉及到的就是该公司对于客户的信贷标准,信用条件即现金折扣以及信贷额度三个方面。

#### （二）公司要加强自身领导素质培养

对于湖南七进科技有限公司而言,各级管理人员的每个行动都会给其下属所有员工的每个行动都带来很大程度的影响。由于小企业规模有限，公司管理人员的经营决策有可能关系到公司的发展前景和生存。因此,公司的领导需要进一步强化对自身行为的约束,深刻

地认识到应收账款的管理对于公司的意义和重要性,监督好公司的销售员不盲目地赊销,防止公司的应收账款不能收回。同时,公司的领导也需要加强对相关财务知识的学习。由于该公司是一家家族企业,大部分领导都有销售经验,但缺乏对相关财务的系统了解。因此,该公司的领导应该最大限度地提高财务管理的意识和水平,从而提高自身的综合素质。最后,公司的管理者需要学习各种管理知识。

### (三) 制定科学合理的催收程序

为了保证湖南七进科技有限公司的应收账款能够在一定期限内收回,公司必须制定更合理的收款政策。收款程序的前提是按照时间顺序安排应收账款,并根据公司信贷人员所掌握的客户信用额度将应收账款对账单发送给公司,约定好具体的还款日期。公司应专门组织客户的独家销售人员定期或不定期的去走访相应客户,了解客户的账单审核情况、近期财务状况和付款情况。公司需要采取合理的催收方式和制度,过于严格的催收方式和制度将有助于降低公司的坏账损失和相关的应收账款所被占用的一切机会性成本,但也有可能大大增加了公司的催收成本,反之亦然。所以公司在制定催收政策时,基本目标应该是使其催收成本小于坏账损失。

## 四、结论

企业应收账款的管理问题并非是一朝一夕就能够得到解决的,企业必须在应收账款管理上引起高度的认识。同样,企业应收账款的管理问题也不是一味地光靠公司管理层的"一支笔"亦或仅仅是公司财务部门的"一本帐"即已经可以得到彻底解决的,企业在进行应收账款的管理上,它们还需要公司的财务部门、销售部门、信用控制部门、等多个方面的密切协调和配合,必须要求公司做到分工明确、责任清晰。企业对应收账款的内部控制从开始打造一个企业的内部控制环境,到现代化的企业信用政策,应收账款的控制,乃至最终的监督和审计,这是一个完整的相互配合、彼此牵制、相互监督的内部控制管理体系。所以企业在对应收账款的管理上一定要始终秉承持之以恒的基本原则,着重对其关键环节进行控制,确保其责任落实到人,只有把自己的应收账款长期地处于有效的管理与控制之中,才能够减少因应收账款的留存而直接带给企业的潜在风险。

## 参考文献

- [1]许建水. 浅析企业应收账款风险管理对策[J]. 行政事业资产与财务, 2021(07): 92-93.
- [2]王金荣, 李若郡, 王宁. 上市公司财务风险应对探讨[J]. 中国集体经济, 2021(11): 109-111.
- [3]曾伟伟. 基于风险管理视角的中小企业应收账款内部控制研究[J]. 企业改革与管理, 2021(06): 144-145.
- [4]黄俊锋. 基于内部审计视角的企业应收账款管理与风险防范研究[J]. 企业改革与管理, 2021(06): 150-151.
- [5]王红丽. 中小企业应收账款风险管控研究[J]. 投资与合作, 2021(03): 129-130.
- [6]王洪国. 医疗器械流通企业应收账款管理模式创新实践——新设客户服务部牵头负责应收账款管理[J]. 会计之友, 2021(07): 72-77.
- [7]师敏. 试论企业应收账款管理问题及法律对策[J]. 中国集体经济, 2021(08): 135-136.
- [8]吴柳卿, 张舒婷. 上市公司会计舞弊行为的防范——以欣泰电气为例[J]. 北方经贸, 2021(03): 105-107.
- [9]郑桂波. 民营企业应收账款管理[J]. 财富生活, 2021(06): 135-136.
- [10]曾翠玉. 制造企业应收账款管理问题及对策——以C企业为例[J]. 大众投资指南, 2021(06): 185-186.
- [11]蔡霞. 新金融工具准则下应收账款减值财务应用及影响[J]. 财会学习, 2021(08): 102-103.