

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：重庆江小白酒业有限公司应收账款
管理分析

学生姓名：邓芳

学 号：201810300757

系 部：财会工商系

专 业：会 计

班 级：会计 1183 班

指导老师：王 榕

2021 年 5 月 30 日

目 录

一、公司简介.....	3
二、重庆江小白酒业应收账款现状分析.....	3
（一）公司财务现状分析.....	3
（二）公司应收账款现状分析.....	4
三、重庆江小白酒业应收账款管理存在的问题.....	6
（一）应收账款规模增长过快.....	6
（二）周转周期长.....	6
（三）回款能力变差.....	6
四、重庆江小白酒业有限公司应收账款管理措施.....	7
（一）管控赊销情况，降低应收账款规模.....	7
（二）缩短周转周期.....	7
（三）调整绩效考核方式，降低坏账风险.....	8
参考文献.....	9
致 谢.....	9

重庆江小白酒业有限公司应收账款管理分析

【摘要】本文主要对重庆江小白酒业有限公司应收账款管理能力进行研究，文中从应收账款规模、应收账款周转期及回款能力三个方面分别分析了重庆江小白的应收账款管理方面存在的问题。研究发现企业应收账款规模增长过快、周转周期长、回款能力变差，并由此提出了改进建议。

【关键词】重庆江小白公司 应收账款管理分析 指标分析

一、公司简介

江小白酒业是一家综合性酒业公司，拥有完备的全产业链布局，集高粱育种、生态农业种植、技术研发、酿造蒸馏、分装生产、品牌管理、现代物流和电子商务为一体，现拥有占地约 1300 亩生态种植示范基地江记农业，总投资逾十二亿元的高粱酒酿造基地江记酒庄，并占据重庆 60% 以上的酿酒专家团队，和布局全国的渠道网络和营销团队。

二、重庆江小白酒业应收账款现状分析

（一）公司财务现状分析

表 2-1 江小白 2018 年到 2020 年主要财务数据数据总表

单位：万元

主要财务数据	2018 年	2019 年	2020 年
主营业务收入	34988.18	54761.85	57961.70
净利润	25361.31	29869.05	33660.82
期初应收账款余额	5403.50	7667.32	9181.64
期末应收账款余额	7667.32	9181.64	12641.19
利润总额	3296.97	3882.98	4375.89
年末流动资产	30451.17	39296.04	45373.22

年末资产总额	38094.77	44025.58	51823.34
--------	----------	----------	----------

根据表中数据可以得知，至 2020 年 12 月 31 日，江小白酒业已经有了比较大的规模，年收入达到了近 6 亿元，净利润达到 3.3 亿以上。应收账款占流动资产总额的比率为 27%，占资产总额的比率为 24%。从账面上看，应收账款占资产总额的比例较大，一旦坏账，对企业财务将造成巨大风险。

（二）公司应收账款现状分析

1、变动趋势分析

2018 年——2020 年，是江小白酒业的飞速发展期。随着江小白酒业的知名度越来越高，近三年江小白酒业的主营业务收入大幅度增长。为了充分抓住市场，江小北酒业在销售过程中，采取了信用销售等销售方式抢占市场，而公司又缺乏严格的信用政策和风控手段，使得应收账款总额增幅加大。具体数据如表 2-2 江小白酒业 2018-2020 年应收账款与主营收入变化表：

表 2-2 江小白酒业 2018-2020 年应收账款与主营收入变化表

年份	应收账款（万元）	应收账款增幅	主营业务收入（万元）	主营业务收入增幅
2018	7667.32	41%	34988.18	/
2019	9181.64	19%	54761.85	56%
2020	12641.19	37%	57961.70	5.8%
三年内增长	7237.69	133.9%	22973.52	65%

我们可以看到，从 2018 年至 2020 年，江小白酒业的应收账款总额在不断的增加，应收账款所占的比率也在逐渐攀升。（如图 2-1 江小白酒业 2018 年-2020 年主营业务收入与应收账款增速对比图）由于近三年江小白酒业加大资金管控和销售管理制度，将应收账款的资金回笼与业务员的提成挂钩，并不断加大对往年应收的清收力度，2018 年——2020 年江小白酒业的应收账款增长速度远低于产品销售增长速度。

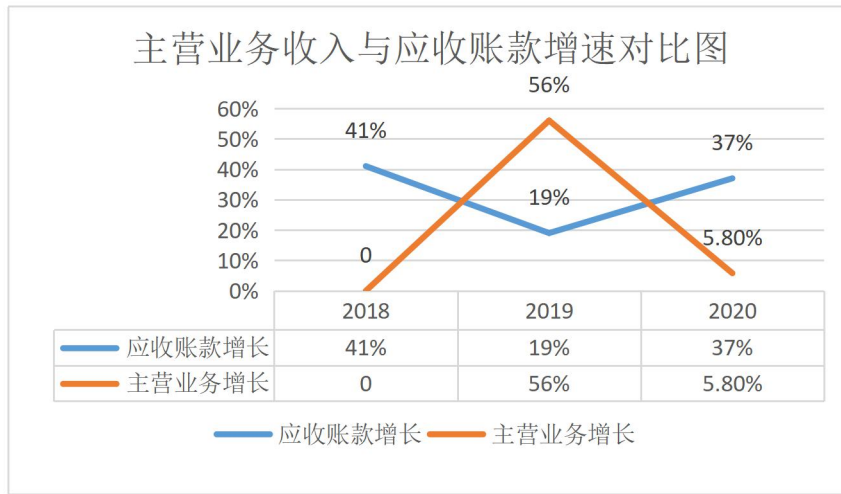


图 2-1 江小白酒业 2018 年-2020 年主营业务收入与应收账款增速对比图

2、周转率分析

2018 年--2020 年三年内，江小白酒业的应收账款周转率如表 2-3 江小白酒业三年内应收账款周转率分析表：

表 2-3 江小白酒业三年内应收账款周转率分析表

年份	应收账款平均余额（万元）	周转率	周转天数
2018 年	6535.41	5.35	68.23
2019 年	8424.48	6.50	56.15
2020 年	10911.42	5.31	68.74

由此数据可看出近三年来，江小白酒业的应收账款周转率在 5 以上，周转天数为两个月左右。

3、账龄分析

截止至 2020 年 12 月 31 日，江小白酒业应收账款余额的账龄情况如下表所示：

表 2-4 江小白酒业应收账款余额账龄情况表

账龄	账面金额（万元）	比例
1 年以内	5824.33	46.07%
1-2 年	3025.11	23.93%
2-3 年	2503.38	19.80%
3-4 年	688.22	5.44%
4-5 年	578.36	4.58%
5 年以上	21.79	0.18%
合计	12641.19	100.00%

从上表可以看出，江小白酒业截止至 2020 年 12 月 31 日，一年以上的营收账款占总应

收账款的 53.93%，坏账风险较高。

三、重庆江小白酒业应收账款管理存在的问题

随着当今市场竞争日趋激烈，企业承受着巨大的压力，不得不提供赊销以降低存货、增加市场占有率。然而，赊销在给企业带来利益的同时也形成了应收账款，它的增减变化会对企业经营活动产生很大的影响。

（一）应收账款规模增长过快

江小白酒业在进行赊销时，在商品以信用销售的方式售出时便确认了收入，确认应收账款的同时也确认了信用销售商品的账面利润。但这并不是实际利润，公司实际的现金流并没有增加，只是一种虚假的收入而已。一旦发生无法清收的情况就会造成坏账。企业管理者也可能因为这样的虚假数据而产生错误判断。

在 2018 年--2020 年的 3 年间，江小白酒业为了抢占市场，大幅度以赊销的方式进行产品销售以降低存货、增加市场占有率。应收账款的规模在三年间增加了 7237.69 万元，增幅达到 133.9%之高，应收账款的增长过快，容易导致坏账的风险。

（二）周转周期长

据江小白酒业周转率分析，近三年内周转率分别为 5.35、6.50、5.31，周转天数为 68.23、56.15、68.74。应收账款周转率在 6 左右，周转天数将近两个月，周转周期存在较长的情况，应尽量缩短周转周期。

（三）回款能力变差

据表 3-1 江小白酒业 2019--2020 年应收账款余额账龄情况对比分析表可知，2020 年同比 2019 年，一年以上应收账款增多了 3620.55 万元，且所占比例增加了 19.14%。由此可知，江小白酒业回款能力变差，坏账风险相应增加。

表 3-1 江小白酒业 2019--2020 年应收账款余额账龄情况对比分析表

年份	2020 年		2019 年	
	账面金额（万元）	比例	账面金额（万元）	比例
1 年以内	5824.33	46.07%	5985.33	65.19%
1-2 年	3025.11	23.93%	2100.30	22.87%
2-3 年	2503.38	19.80%	672.39	7.32%
3-4 年	688.22	5.44%	262.31	2.86%
4-5 年	578.36	4.58%	121.58	1.32%
5 年以上	21.79	0.18%	39.73	0.43%
合计	12641.19	100.00%	9181.64	100.00%

四、重庆江小白酒业有限公司应收账款管理措施

（一）管控赊销情况，降低应收账款规模

江小白酒业目前应收账款规模飞速增长，是由于销售人员进行无差别赊销所造成的。因此江小白酒业有必要管控赊销情况，降低应收账款的规模。

设立独立的资信管理部门，内设信用管理经理和信用管理专员，聘请专业的信用管理人员或者有经验的风控人员帮助企业进行资信的管理和控制。该部门负责公司日常销售信息的收集、整理和分析工作，对不同信用程度的客户进行分类管理，设定最大损失额度，防止损失扩大等。

设立客户信用调查机制，建立详细的客户信用档案。资信管理部门将收集到的客户信息进行整理，按照统一的表格进行登记，表格内包括客户的注册信息、公司规模、经营状况、支付能力等；其次，要对客户进行信用状况分析，评价客户的信用等级；最后，利用客户信用等级制定销售策略。对于不同信用等级的客户，需采取不同的销售策略及结算方式，对于信用等级低或者出现失信情况的客户，应拒绝合作以避免损失。

（二）缩短周转周期

重视应收账款的计划管理，强化计划管理的约束力。在制定长期财务管理规划中，要根据所处的行业特点、流动资金结构等，设置应收账款占流动资产总额的比例上限，对应收账款的比例进行严格控制，避免因片面追求销售业绩而过度依赖信用销售手段，从制度上将应收账款形成的财务风险控制可在可承受的范围之内。

加强信息系统化管理，对客户首营和资信管理实现信息系统化管理，实现在资信额度内系统自动发货，额度外需在系统中执行审批流程，提高应收账款管理效率。

加强应收账款的回收和清理工作。首先，做好应收账款台账管理及日常监控工作。按照客户名称进行明细核算，并定期对客户应收账款金额、账龄进行统计分析。重点关注信用即将到期或超期客户，将该类客户列为应收账款的重点监控

对象。其次，加强与客户的沟通交流，每年至少一次覆盖全部客户出函及对账工作，对账函的管理也是应收回款重要的法律依据。最后，重视大客户应收账款的回收及催收工作。大客户的应收账款占总账款的比例较大，应将有限的资源和人力投入到产出回报高的工作。

（三）调整绩效考核方式，降低坏账风险

调整绩效考核方法，将偏重销售改为偏重回款，从领导班子到业务员增强回款意识，狠抓应收账款清理，应收账款考核指标层层落实到人。根据“谁揽货、谁收款”的原则，应收账款的责任人应为授信核准人及赊销业务经办人员，并将应收账款纳入相关责任部门及个人的绩效考核指标。摒弃以往单纯以销售额进行绩效考核的传统做法，将应收账款的质量、回收及坏账情况纳入销售人员的绩效考核中，从制度上遏制销售人员不顾客户信用状况，过度利用赊销方式扩大销售的道德风险。

参考文献

- [1]李育珠. 企业应收账款管理案例研究[J]. 环球市场, 2016, (30):13-14.
- [2]蔡芳. 应收账款管理实践研究[J]. 中国总会计师, 2019, (11):38-41.
- [3]盖晨馨. 李宁公司存货与应收账款管理案例分析[J]. 现代商业, 2018, (6):123-124. doi:10.3969/j.issn.1673-5889.2018.06.064.
- [4]徐玉坤. L公司应收账款管理的具体案例研究[J]. 现代商贸工业, 2016, 37(31):94-95. doi:10.19311/j.cnki.1672-3198.2016.31.045.
- [5]李娟. 应收账款管理策略研究[J]. 中国市场, 2017, (27):195-196. doi:10.13939/j.cnki.zgsc.2017.27.195.
- [6]加强中小医院应收账款管理 提高资金周转速度[J]. 马巧霞. 市场周刊:理论研究. 2014, 第 012 期
- [7]论加强应收账款管理制度建设,提高资金周转速度[J]. 李宝. 现代商业. 2018, 第 0 03 期
- [8]加强应收账款管理,提升资金周转速度[J]. 逯立文. 时代金融(下旬). 2013, 第 00 5 期
- [9]合并报表与决策有效性之研究——以存货与应收账款周转天数为分析基础[C]. 马嘉应, 张先治, 张力. 2002 中国会计教授会年会. 2002
- [10]中国企业海外应收账款维权策略选择——基于广东企业海外逾期应收账款的研究 [A]. 李敏仪. 2009

致谢

转眼时间三年过去了,感谢毕业设计指导老师对我提的修改意见,给了我很多指导性的意见和建议,把需要改进的地方都做了批注,让我能更好的完成此次毕业设计。同时还要感谢所有专业老师们对我的培养因为他们的悉心教导,让我学到了很多专业知识,也掌握了一些基本技能。我还要感谢所有帮助过我的朋友和同学们。