



邵阳职业技术学院  
Shaoyang Polytechnic

# 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：盛阳科技有限公司应收账款管理的优化方案

学生姓名：李梦香

学 号：201810300737

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、盛阳科技有限公司背景分析.....	1
二、盛阳科技有限公司应收账款基本情况分析.....	1
(一) 应收账款规模分析.....	1
(二) 应收账款周转率分析.....	3
三、盛阳科技有限公司应收账款管理中存在的问题.....	3
(一) 公司应收账款比率过高收款期限长.....	3
(二) 缺乏科学完善的应收账款信用管理.....	4
四、盛阳科技有限公司应收账款管理的应对策略.....	4
(一) 做好应收账款动态跟踪工作.....	4
(二) 强化客户应收账款信用管理.....	5
参考文献.....	6
致谢.....	6

# 盛阳科技有限公司应收账款管理的优化方案

**【摘要】**本设计对盛阳科技有限公司现行政策进行深入分析，细致分析盛阳科技有限公司近几年财务数据，运用指标分析法分析公司的应收账款现状，得出盛阳科技有限公司在应收账款管理上存在缺乏科学完善的应收账款信用管理制度，没有独立的应收账款管理部门，应收账款管理力度不够，忽略应收账款证券化等问题。针对盛阳科技有限公司出现的问题，本设计对公司应收账款的全面管理提出了改善的对策，总结出一套适合同类型公司的应收账款管理办法。

**【关键词】**应收账款管理对策 盛阳科技有限公司 周转率

## 一、盛阳科技有限公司背景分析

公司成立于 2010 年，盛阳科技从创立伊始即专注为酒店行业提供数字化运营服务，在面向酒店及高端商旅人士的智慧体验、智慧管理、智慧营销、智慧运营等多个维度持续发力，形成了由互动电视系统、智能 WIFI 系统、商旅自助系统、移动管理系统四大产品体系构成的盛阳智慧酒店平台，通过运营服务，与酒店建立起长期稳固的战略伙伴关系，助力酒店实现智慧转型。

## 二、盛阳科技有限公司应收账款基本情况分析

### （一）应收账款规模分析

列出盛阳 2015-2019 年的主要财务指标如表 1 所示。

表 1 公司 2015—2020 主要财务指标

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020
营业收入 (万元)	22115	22852	22903	40795	76580	89456
期末流动 资产(万 元)	43457	71628	66833	73341	130387	156324
期末总资	51387	80475	80168	97809	180512.	196358

产(万元)						
期末应收账款余额 (万元)	26949	35081	34928	45978	58082	59685
应收账款占流动资产比重 (%)	62	49	52	63	45	38
应收账款占总资产比重(%)	52	44	44	47	32	29

由表 1 可知从 2015 年到 2020 年,公司应收账款余额一直居高不下且持续递增,在 2015 年公司期末应收账款余额为 26949 万元,应收账款余额占总资产比重为 52.4%,应收账款余额占流动资产比重为 62%,而到了 2020 年盛阳科技有限公司期末应收账款余额则高达 59685 万元,占总资产的 29%,可以看出应收账款占比减少说明风险有所下降,但总规模越大,越应重视应收账款的回收。

## (二) 应收账款周转率分析

表 2 公司应收账款周转率及天数

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020
应收账款周转率(次)	0.84	0.74	0.65	1.01	1.47	1.56
应收账款周转天数 (天)	429	489	550	357	245	236

由表 2 可知,盛阳科技有限公司从 2015 年到 2017 年,应收账款周转率持续递减,2017 年的应收账款周转率低至 0.65,这表明公司资产周转速度变慢,资金利用率不高使公司资金流动性变差,但 2018-2020 年有所好转,而公司应收账款周转天数从 2017 年至 2020 年总体呈下降趋势,这意味着公司回款速度逐渐提

升。

### （三）应收账款账龄分析

当前，盛阳科技有限公司按照内部应收账款回收的主要期间进行分类，共分为一年以内、一年到两年、两年到三年、三年及以上等四个层次，经过整理，盛阳科技有限公司近五年各账龄的分布情况如下表 3 所示：

表 3 账龄分析法下 2016-2020 年公司应收账款分布情况

	2016		2017		2018		2019		2020	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
< 1 年	983.65	68.37%	1021.15	64.62%	1171.95	61.00%	1402.78	59.04%	1667.39	54.11%
1 年 - 2 年	141.43	9.83%	168.77	10.68%	218.44	11.37%	297.71	12.53%	414.15	13.44%
2 年 - 3 年	152.07	10.57%	174.93	11.07%	239.39	12.46%	275.38	11.59%	456.98	14.83%
3 年以上	161.57	11.23%	215.39	13.63%	291.45	15.17%	400.12	16.84%	542.96	17.62%

通过上表 3 中的相关数据显示，自 2016 年至 2020 年之间，赊销期限在两年

及以上的应收账款总额不断增加，逐渐由 2016 年的 313.64 万元增长至 999.94 万元，而 1 年以内回收风险较小的应收账款总额则呈现逐渐下降的趋势。

### 三、盛阳科技有限公司应收账款管理中存在的问题

#### （一）公司应收账款比率过高收款期限长

从表 1 数据我们可以看到，2015 年到 2020 年，公司应收账款余额一直居高不下且持续递增，在 2015 年公司期末应收账款余额为 26949 万元，应收账款余额占总资产比重为 52.4%，应收账款余额占流动资产比重为 62%，而到了 2020 年盛阳科技有限公司期末应收账款余额则高达 59685 万元，占总资产的 29%，占流动资产的 43%。可以看出应收账款余额与流动资产之比和应收账款余额与总资产之比一直都处于十分高的水平。应收账款的比例都比较高，应收账款几乎是呈逐年上升的趋势，这表明从应收账款的催收手段不到位，催收账款方式单一，无法及时控制应收账款。应收账款的出现，只是企业暂时将未收到的合同款挂账的一种行为，从内容上来看，并不会对企业的经营产生影响。然而一旦应收账款便成了坏账，将会让企业蒙受巨大的损失。企业有应收账款很正常，然而企业如果在应收账款存在以后，缺少一套行之有效的催收手段，长此以往会对企业带来很大的损失。

#### （二）缺乏科学完善的应收账款信用管理

不科学的信用评级标准。盛阳科技有限公司数据的收集大多来源于内部的数据，虽然也有收集到一些外部数据但是都不够全面具体，这也是因为盛阳科技有限公司没有第三方合作伙伴所导致的，这就使客户的信用评级标准的划分比较粗略，信用评级标准的不细致和考核指标的不完整使得客户分类缺乏科学性，很难具体地根据不同类型的客户来制定细致且有差别的信用政策。

不严谨的信用政策。公司的客户信用评级流程一般都很简易，信用等级是一样的客户就采取一样的信用政策。也就是说公司的信用政策是十分简单且粗略的，很难针对不同信用的客户实行不同的信用政策，来避免可能会产生的经营风险。

不够完善的信用管理流程。应收账款信用的管理是由不同部门的人一起负责管理，但大多数部门人员都不具备应收账款信用管理的专业知识，而公司又没有制定出方便各部门人员参考的规范的信用管理流程，这就使公司的日常信用管理

十分不规范。

## 四、盛阳科技有限公司应收账款管理的应对策略

### （一）做好应收账款动态跟踪工作

定期进行对账。公司财务部应定期对应收账款进行对账，将应收账款明细账与销售部门的明细账进行核对，对有差异的地方切实进行分析，对于那些不按时付清账款的客户，公司应收账款信用管理部门应及时对此类客户的信用等级进行调整。做好应收账款动态跟踪工作。应收账款信用管理部门应及时与财务部门和销售部门的人员进行沟通，以得到合同的执行情况、货款结算情况等资讯，并且需要时刻注意客户生产经营状况，财务状况等方面的变动情况，在快到临近应收账款到期日的时候，销售人员要及时提醒客户相关的付款事宜，若在与客户沟通的时候了解到有什么异常情况，必须及时上报给信用管理部门。销售人员在应收账款到期日要及时查看客户有没有付清账款，若没有付清，则需及时上报给销售部和应收账款管理部门，根据相应的政策对客户及时做出处理。

### （二）强化客户应收账款信用管理

加强应收账款账龄追踪分析。在应收账款正式产生之后，需要及时对应收账款进行后续追踪，每个环节的管理流程都要进行完善。应收账款的逾期时间越久，就越有可能变为坏账。盛阳科技有限公司必须设立专门的应收账款管理部门，来对应收账款进行账龄分析，一旦发现逾期应收账款所占总的应收账款比重在升高，而且平均回款时间也在变长，那么必须立刻采取应对策略。

做好应收账款日常管理工作。公司要想降低赊销风险必须做好科学的应收账款日常管理工作，财务部门要在规定的时间统计好应收账款的回款情况和逾期账款的动态，编制好赊销客户的信用资料表，这样也方便了后续的管理工作。财务部门应将客户签订合同以及付款的日期、客户信用等级变化情况和赊销的数额等信息进行详细记录。另外应收账款管理部门要定期编制应收账款回款时间表，以此为依据来计提坏账准备。

最后，公司管理层不应该盲目乐观，当大型酒店拖欠账款时不能一味放宽信用政策，应该一视同仁的按照应收账款管理制度来管理所有企业的应收账款，才能让公司应收账款日常管理工作的顺利进行下去。

## 参考文献

- [1]刘甜乐视网应收账款管理分析[J]现代营销(信息版),2019(08):45.
- [2]李娜.企业应收账款管理的问题及对策研究一以乐视网为例[J].现代经济信息,2019(05):210+212.
- [3]江志明.关联方交易中存在的问题与对策研究[J].纳税,2020,14(05):157-158.
- [4]牛田田.关联方交易中应收账款相关问题的探讨一以乐视网为例[J].产业创新研究,2019(04):77-79.
- [5]李凤.企业的信用政策及应收账款管理研究[J].中国市场,2019(38):39-40.
- [6]王强.论企业应收账款管理的重要性与实施策略[J].中国乡镇企业会计,2018(12):141-142.
- [7]朱培晓.信用管理视角下的应收账款风险管理——以液压行业为例[J].纳税,2019,13(06):280.
- [8]聂书苗.制造企业应收账款管理存在的问题及对策探析[J].中国市场,2019(07):110+120.
- [9]黎剑刚.中小企业应收账款管理的问题与对策[J].财会学习,2020(24):105+107.
- [10]刘晓婕,谢嘉倩.企业应收账款管理研究——以工程机械行业为例[J].商业会计,2020(03):50-54.

## 致谢

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，行文至此，落笔为终。大学生涯即将结束，始于2018年秋，终于2021年夏，目之所及，皆是回忆。在这座充满活力的校园中留下的是青春和沉甸甸的收获，纵有万般不舍，但仍心怀感激。

感谢我的毕业设计指导老师，论文的顺利完成离不开老师的指导和帮助，在此祝老师身体健康，万事顺遂。

父母之爱女，为之计深远。感谢我的父母二十余年来对我的培养和教育，一直在背后支持我，做我最坚强的后盾，祝愿我的家人身体健康，平平安安。