

## 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: 温州星球玩具制造有限公司应收账款问题分析

学生姓名: 康莉琼

学 号: 202010300679

系 部: 财会工商系

专 业: 会计

班 级: 会计 1182 班

指导老师: 陈雅檀

二 0 二 一 年 五 月 三 十 日

## 目 录

一、温州星球玩具制造有限公司概述 .....	7
二、温州星球玩具制造有限公司应收账款的现状 .....	7
(一) 应收账款规模快速增长 .....	7
(二) 应收账款周转率差 .....	8
(三) 应收账款坏账风险集聚 .....	8
三、温州星球玩具制造有限公司应收账款存在的问题 .....	9
(一) 公司信用管理部门设置不合理 .....	9
(二) 应收账款管理职能设置不合理 .....	10
(三) 公司对销售风险的控制滞后 .....	10
四、完善温州星球玩具制造有限公司应收账款的对策 .....	10
(一) 设立专门的信用管理部门 .....	10
(二) 实行合理的收款制度 .....	11
(三) 建立管理责任落实到位制度 .....	12
参考文献 .....	13

# 温州星球玩具制造有限公司应收账款 问题分析

**【摘要】**本文以温州星球玩具制造有限公司为研究对象，对该企业的应收账款管理进行了深入、细致的分析研究，通过对比近几年的财务历史数据，揭示了企业应收账款方面的问题并针对性地提出了相应改善建议和对策。

**【关键词】**应收账款管理；信用；风险

## 一、温州星球玩具制造有限公司概述

温州星球玩具制造有限公司成立于 2018 年 9 月，位于浙江省温州市永嘉县桥下镇京岸社区西岸街 30 号，注册资金 200 万元，现共有员工 80 人，是玩偶、毛绒公仔、娃娃等产品专业生产加工的公司，拥有完整、科学的质量管理体系。

公司的产品主要是销往国内各批发企业、大型商场和玩具专卖店。赊销占销售收入的 70%，现销占销售收入的 30%，赊销占比较大。我们公司的销售对象主要还是批发企业，批发企业购销活动大多是成批进行，交易量大，同时，为了确保销售业务的展开，需要有适当的商品库存量。现在很多的批发企业都实行了层层代理模式，分省级代理、市里又分二级代理、县里分三级代理、乡里分四级代理，一般都是先拿货后给钱再拿货，形成了很多的赊销款。

## 二、温州星球玩具制造有限公司应收账款的现状

温州星球玩具制造有限公司有限公司是一家制造商贸公司，应收账款占温州星球玩具制造有限公司有限公司的总资产的比重在 60%以上。应收账款风险也是温州星球玩具制造有限公司有限公司近三年中面临的主要风险。以下将分别对温州星球玩具制造有限公司应收账款状况进行分析。

### （一）应收账款规模快速增长

表 1 温州星球玩具制造有限公司 2018-2020 年应收账款变化表（单位：元）

财务指标	应收账款		总资产		应收账款/ 总资产
	金额	同比增长	金额	同比增长	
2018 年	1,379,230.25		4,075,748.61		33.84%
2019 年	1,536,995.88	11.44%	4,453,738.52	9.27%	34.51%
2020 年	1,902,647.74	23.79%	4,773,881.64	7.19%	39.86%

如上表所示，温州星球玩具制造有限公司 2018 年时应收账款金额为 1,379,230.25 元，同期总资产为 4,075,748.61 元，应收账款规模约占总资产的比重为 33.84%。2019 年，应收账款同比增长 11.44%，达到了 1,536,995.88 元，总资产仅增长 9.27%，为 4,453,738.52 元，应收账款占总资产的比重上升到了 34.51%。2020 年，应收账款规模继续上升，同比增长 23.79%，达到 1,902,647.74 元，总资产仅实现了 7.19% 的增速，总资产规模达到 4,773,881.64 元，应收账款占总资产的比重上升至 39.86%。从表中可以看出，其一是应收账款的增长速度明显要快于总资产的增长速度，尤其是 2020 年应收账款同比增长速度是总资产增长速度的三倍多，应收账款规模急速增长也导致坏账风险剧增。其二，应收账款占总资产的比重节节攀升，2018 年仅为 33.84%，三年内攀升至 39.86%，应收账款占比居高不下，星球玩具制造有限公司的资产质量明显下降。

## （二）应收账款周转率差

表 2： 公司 2018-2020 应收账款周转率 单位：万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年
应收账款周转率（次）	4.72	4.5	3.7
应收账款周转天数（天）	76	80	97

公司 2020 年应收账款周转率为 3.7 次，较 2019 年降低了 0.8 次，较 2018 年降低了 1.02 次。公司 2020 年应收账款周转天数为 97 天，较 2019 年的 80 天增加了 17 天，较 2018 年增加了 21 天。

## （三）应收账款坏账风险集聚

表 3 温州星球玩具制造有限公司 2018-2020 年应收账款期限结构表（单位：元）

表 3： 公司 2018-2020 年度坏账在应收账款中持有百分比

	应收账款（万元）	坏账金额（万元）	坏账占应收账款比率（%）
2018 年度	24 000	235.83	0.98
2019 年度	35 000	262.82	0.75
2020 年度	40 800	282.06	0.69

表格出处：此公司 2018-2020 年度年报。

而在坏账比率的这一方面去看坏账规模虽然扩大，但 2020 年坏账率下降，说明应收账款规模扩大导致了坏账总体规模扩大，但总体坏账比率控制良好，资本流动也仍然处于良好

的健康方向进展中。信息不共享,因此各部门都没有完整的客户信用情况与还款情况。

表 4 星球玩具制造有限公司 2018-2020 年度坏账占应收账款比率

	销售收入 (万元)	应收账款 (万元)	坏账金额 (万元)	坏账占应收账款比率 (%)
2018 年度	180.57	32.18	12.3583	0.38
2019 年度	226.63	44.16	22.6282	0.51
2020 年度	355.34	79.89	42.8206	0.54

资料来源:星球玩具制造有限公司 2017-2019 年度年报

公司在 2020 年已经积累了一定的客户量,并且对传统的销售模式进行了改变。通过老客户对我们产品的推销,为我们介绍新的客户,我们公司可以延长老客户还款时间,实行合作共赢,为此我们公司不仅和很多老客户维持了合作关系,还赢得了新客户的支持,在销售收入增加的同时,应收账款也随之增加。

从上表中我们可以看到,虽然星球玩具制造有限公司的坏账金额在不断增加,从 2018 年的 12.3583 万元增加到了 2020 年的 42.8206 万元,但导致坏账增加的原因并不是公司应收账款管理出现了问题,相反,产生这种结果的原因是企业每年都在不断扩大销售量,应收账款余额在不断地提高,因此导致了坏账的增加,但从坏账占应收账款比率来看,2020 年的 0.54%却是三年来最高的,说明星球玩具制造有限公司在应收账款不断增长的同时使坏账比率的增加,从这张表中我们可以看出星球玩具制造有限公司目前正在进入一个快速的成长期,销售业绩不断提高,在赊销的同时加重了应收账款的坏账风险,资金周转还是存在一定的问题。

### 三、温州星球玩具制造有限公司应收账款存在的问题

#### (一) 公司信用管理部门设置不合理

根据如今市场经济情况分析,因为信用销售的不断进步,所以其则在公司里起到关键作用。但是公司却没有对这一方面的管理做到重视,因为公司并没针对这方面建立一个部门,自然而然就导致了公司对于应收款的这一块风险就加大了很多。如果继续这样发展下去,对于公司来说应收款的数量也会越来越多,从而在资产收入方面的风险也会越

来越大。如果不马上针对这方面的问题对症下药，公司以后的发展前景也会面临越来越大的风险甚至可能面临很大的损失。

## （二）应收账款管理职能设置不合理

对于公司现在来说主要是由市场部去对应收款进行回收，市场部的作用主要是直接面对客户与客户进行合作谈判，或者是进行推销产品之类。根据这样的做法，对于本来应收账款无人去管理就得到了解决，但从另一个角度来看，它其实是带给了公司风险越来越大——在高销售计划的基础上，销售者利用销售业绩测定考量指标。只会追求目标，增加了应收账款，从而造成了更严重的欠款。销售部门以业绩冲刺为主要目的，而不考虑这样做会不会对公司的盈利造成影响或者说不会考虑这样做会不会导致公司产生很多坏账，他们只想着增加销售业绩增加自己的订单，因此，即使是市场部的目标，也和公司的整体管理的目标是不同的。

## （三）公司对销售风险的控制滞后

因为公司对销售人员的考核是与他们的销售量和业绩是与直属有关的，甚至升职机会都遭到直接影响。因此想要得到更好的业绩成果，他们可能就不会理会应收账款有没有及时收回，然后又毫不顾虑的用赊销的做法来冲刺业绩，由此导致了应收账款大规模增加，造成公司的资金流动性难以流通。

对于公司的管理者来说，他们只看重销售量和会计利润，而没有充分考虑到账目恢复的困难，没有经济意识，管理质量也不强。此外，因为销售部与财务部做不到很好的配合，两者之间不能很好的及时清理财务系统，金融体系不明确，会计问题的过程没有及时曝光，时间很长，问题堆积如山，问题不解决，形成应收帐款老化，无法核算，更加没法谈回收<sup>[10]</sup>。

# 四、完善温州星球玩具制造有限公司应收账款的对策

## （一）设立专门的信用管理部门

公司可以设立专门的信用管理部门，配备专职的信用管理人员。从事信用管理人员不仅要掌握营销、公关、财务、统计、管理、信息等各方面的综合知识，还要具备出色的实践能力和工作经历，对客户进行细致深入的调查研究，主要关注客户的企业所属性质、财务状况、信誉等方面的情况。信用管理部门与财务部门、销售部门由总经理管辖，不由其他部门管理控制

需要根据公司的实际状态，出台一套应收款事前控制的系统。这样有利于减少拖欠款

的增长，防止产生坏账和长期被占用的应收款。所以能够在出事前得到这等等问题的控制的话是管理应收款的基本。

根据与客户签订的合同里有违约金这一条项目，该条款明确了收款额的期限，超过了合同期限，温州星球玩具制造有限公司有权根据对方在违约的情况下通过这一条款要求赔偿，这样也可以更好得做到催收作用。温州星球玩具制造有限公司要针对合同上的这一条款在一点上要严格执行并且要学会去利用这一条款维护自己公司的利益。合伙人逾期未付款的，应当利用好合同里的违约条例去维护好自己的利益，必要时需要通过法律手段。通过这类方法，为公司树立威信。从长远来看，合作方将不会拖欠付款，并将缓和应收帐款的情况。

## （二）实行合理的收款制度

### 1. 做好并及时完善客户信息记录

需基本填写保存顾客信息，公司向顾客开放的信用条款也应涵盖，确定信用关系的具体时间，最迟给钱时间，确认好现在欠款的部分顾客，以及顾客信用评价，让专人管理这一方面的信用管理并设立个信用管理部门，只要掌握这些基本信息，才能更好的应对和解决会发生的情况。

### 2. 对顾客用户信息定期核实

关于与信贷销售相关的业务，公司必须隔一段日子就审查并且多加留意。主要确认有没有并未按时交纳的情况，留意顾客尚未交纳的款有没有打破自身信额，而与赊销有关的合同也必须整理并想出应对方法。以上的做法对于避免应收账款的坏账形成和利益损失具有一定的作用。

### 3. 判辨应收账款的拒付现象

公司应该要及时记录并且分类应收账款的不肯给钱的占有量，这称作坏账的亏损几率。我们要比较坏账的实质亏损值跟大概的坏账亏损值哪个更小，然后需要判辨公司自身的信用标准有没有偏下，从而去判断是否需要调整合同上的信用标准。

### 4. 建立账龄分析表

公司有必要制作账龄分析表，用于追踪回笼天数，并分类出规定时间内可以处理完毕或是还没处理的款，还未处理完毕的还需要对其具体延迟时间进行详细记载。在以上的基础上，我们必须对在规定时间内没处理的款更上心的追踪，留意其信贷问题，用来衡量与顾客日后赊销交易是否可行。

### （三）建立管理责任落实到位制度

既然如此，那么就会有一个极其重要的事后整理工作。就是当公司产生了应收账款后，要确保对其实时足额的回笼。公司如果要拿到充足的售后利润的话，就一定要在客户手里拿到工程单的现金款项。而如何抑制售后应收账款增加是公司日常运营的关键，同样的对其督促缴纳也是需要费些心思，为此我们要寻求相应对策：

#### 1. 配备专职销售人员进行追踪管理

在某些暂时无法支付的顾客中只要清楚了对方的难处，也可相应地给予其时间。那么如何做才能既可以为以后的合作做好根本准备，又可以开展业内业务并广泛宣传口碑呢？这就需要公司出台相对合适的制度来放松对客户缴纳应收账款的期限，这样不仅在留住顾客这个问题上有所帮助，更能替公司在行业竞争中留有一席之地。但关于某部分故意不缴纳的，一而再再而三地交流无果后，就需要严格利用合同上的违约金条例，走法律程序解决。

#### 2. 应收账款的督促交纳和问责

公司给款项回收的时间给予宽限，如果逾期则要走公司收款流程，而这个任务是非常核心的。为此我们总结出以下对策：通过致电、信函和现场督促缴纳这几个对策来实现。若以上对策能帮助公司解决逾期收回款项的问题固然是好，但如果是处理某种故意不缴纳的情况，前面这些均尝试过也没能拿回货款的话，就要按照具体情况寻求相关部门或是人员又或是相关途径解决。

#### 3. 坏账准备制度的建立

面对已成为坏账的应收款，一定要对坏账造成的损失做账。债务人不履行偿债义务的，具有明显的不能解决的特征的，这两条都做坏账处理，对于这方面会计务必要遵循会计谨慎原则，公司对这方面的发生要做好充分准备，根据应收账款的余额计算提取坏账准备，如何计提就根据公司自身情况去安排。

一般来说企业应收账款的收款方式有电子邮件催收、电话催收以及人员当面催收，但这些方式都存在一定的局限性，效果并不明显。企业因规范催款流程，细化催款方式。信用管理部门应该先根据客户的信用资料找出账款逾期的原因，根据原因再进一步制定具体催款方案。根据款项逾期的长短，客户以前的信誉及偿债能力情况可以将催款方式细化为三个类别：对于款项逾期不超过 3 个月，且以前年度信誉及偿债能力强的，可以采用协商的办法解决应收账款回款问题；对于那些经营出现明显危机的客户，可以采用法律手段收回，但一定



得慎重,不然会得不偿失。总之企业应该加强应收账款催收,规范催款流程,并形成书面文字记录,形成良好的信息反馈机制,用以完善客户的资信资料,从而达到完善应收账款管理的目标。总体来说温州星球玩具制造有限公司应收账款管理制度还是较为合理的。

## 参考文献

- [1] 李颖利. 应收账款中不良资产的化解措施. 现代营销学(学苑版), 2020(04): 140.
- [2] 谭志容. 应收账款风险管理及其防范. 合作经济与科技, 2020(17): 80~81.
- [3] 李凤. 企业的信用管理政策及应收账款管理研究. 营销策略, 2020(38): 39~40.
- [4] 李涛. 浅谈供电企业应收账款差异化管理. 商业会计, 2020(03): 37~39.
- [5] 张敏. 武汉市中小企业信用管理现状及对策研究. 现代企业教育, 2020(12): 453~454.