

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： 长沙隆昌电子科技有限公司应收账款管理案例分析

学生姓名： 张敏敏

学 号： 201810300712

系 部： 财会工商系

专 业： 会计

班 级： 会计 1182

指导老师： 陈雅檀

二〇二一年五月三十日

目 录

一、长沙隆昌电子科技有限公司基本情况	8
二、长沙隆昌电子科技有限公司应收账款现状分析	9
(一) 应收账款结构分析.....	9
1. 应收账款变动趋势分析	9
2. 坏账准备分析	10
(二) 应收账款周转情况分析.....	10
2. 欠款方管理现状 (三) 应收账款账龄管理现状分析	11
(四) 应收账款的回收管理分析.....	11
1. 催收管理现状	11
三、长沙隆昌电子科技有限公司在应收账款管理方面存在的问题	12
(一) 应收账款金额大，坏账比率较高.....	12
(二) 应收账款的账龄较长没有及时处理，导致企业风险增大.....	13
(三) 销售合同管理不完善.....	13
四、长沙隆昌电子科技有限公司优化应收账款管理的措施	13
(一) 收紧应收账款管理政策，降低坏账风险.....	13
1. 构建“5C”信用体系，评估客户信用等级.....	13
2. 加强客户管理，注重过程沟通.....	14
(二) 建立有折扣的信用条件政策.....	15

长沙隆昌电子科技有限公司

应收账款的管理案例分析

【摘要】本设计通过分析得出该公司应收账款金额大，坏账比率较高；应收账款的账龄较长没有及时处理，导致企业风险增大；销售合同管理不完善。要从以下方面进行优化，收紧应收账款管理政策，降低坏账风险；建立有折扣的信用条件政策；注重合同管理。企业在日益激烈的市场竞争中，只有加强应收账款的管理，减少坏账损失，才能增加企业的有效销售，提升企业竞争力。

【关键词】应收账款；管理；优化

一、长沙隆昌电子科技有限公司基本情况

长沙隆昌电子科技有限公司是一家集团产品研发、规模化生产、品牌化销售于一体的高新技术企业。公司长期致力于各种工业自动化专用控制器、显示器的研制，为客户机械设备提供定制化的电控解决方案。公司产品在工业自动化控制领域中获得极高的声誉，在纺织机械、电动阀门、酒类包装机械新能源汽车、电力系统、无线传感等领域被广泛应用。纺织机械行业专用电控系统有：络筒机成套电控系统、并线机成套电控系统、倍捻机成套电控系统、经编机电控系统、正向精密络筒、自动络筒等高技术机型拓展。

二、长沙隆昌电子科技有限公司应收账款现状分析

（一）应收账款结构分析

1. 应收账款变动趋势分析

为了进一步研究应收账款方面的问题，通过应收账款三年原始数据的比对分析了其变动的趋势，如下表 1。

表 1 公司最近三年应收账款变动趋势分析表

单位：元

项目/年份	2018 年	2019 年	2020 年
期初余额	2032957.75	2389363.52	3014970.71
期末余额	2389363.52	3014970.71	2909735.62
增减金额	356405.77	625607.19	-105235.09
增减幅度 (%)	17.53%	26.18%	-3.49%

由上表 1 所知，公司在 2018 到 2020 年的应收账款大幅度增加，赊销比例变大，带动了公司的销售情况变好，到了 2020 年公司的应收账款有小幅下降。通过上述表格可以看出企业在最近三年应收账款的余额波动较大，尤其是在 2019 年，波动达到 26.18%，通过请教公司的财务人员，主要是在 2019 年新签了一个大客户，对方公司要求先付 60% 的货款，剩余货款要在 3 个月之后进行支付。尤其是 2018 年公司应收账款巨增，虽然当年销售货物的收入也与之对应增长，但是毕竟还是应收账款，不是企业的资金。应收账款的收回会给企业的资金链带来快速流转，企业出现资金问题的情况就会越小，企业发展的越好。

2. 坏账准备分析

坏账准备是公司预计没有办法收回的应收账款的一部分，坏账准备的比例决定了企业应收账款的回收质量。通过分析公司的坏账准备项目分析，可以了解公司应收账款的管理情况，可以有效地针对应收账款管理提出建议。公司通过分析可以看出企业在最近三年的坏账准备上面都计提的比例都较高，占到企业的应收账款 20% 以上，尤其是在 2018 年，这意味着该部分收入不能给企业带来效益，不过在 2019 年和 2020 年都有下降，下降幅度在 5% 左右，主要的问题在于企业的销售部门只管销售，产品销售出去至即可拿到提成，不需管账款的回收情况，所以造成了高比例的坏账准备。

(二) 应收账款周转情况分析

长沙隆昌电子科技有限公司 2018 年—2020 年应收账款指标如下表 2 所示：

表 2 应收账款周转率分析表 单位：元

项目/年度	2018 年	2019 年	2020 年
期初应收账款	2032957.75	2389363.52	3014970.71
期末应收账款	2389363.52	3014970.71	2909735.62
应收账款平均余额	2211160.64	2702167.12	2962353.17
营业收入	19378373.46	23290575.72	26349023.64
应收账款周转率	8.76	8.62	8.89
应收账款平均收账期	41.08	41.77	40.47

通过上述的分析表格可以看出长沙隆昌电子科技有限公司在最近三年的应收账款周转率是有波动的，波动不大，整体来看是较为稳定的，2020 年应收账款平均收账期相对于

2018 年而言缩短了，这对于长沙隆昌电子科技有限公司来说是一个好的信号，通过分析得出，使得长沙隆昌电子科技有限公司平均收账期缩短、应收账款周转率上升的主要原因是长沙隆昌电子科技有限公司优化了现金折扣，使得更多的购货方提前偿还货款，优化现金折扣之后长沙隆昌电子科技有限公司的应收账款能更快的转换为现金，减少了坏账的发生，也提高了长沙隆昌电子科技有限公司销售收入。

（三）应收账款账龄管理现状分析

通过查阅公司近三年的账龄分析表可知，超过三年的金额虽然所占比例不是很大，而且逐年成下降趋势，说明企业在有序的收回时间较长的应收账款，但是这部分款项的收回会很困难，很有可能会成为坏账。两年以上应收账款的回收困难已经很大了。而通常账龄越长，收不回的可能也就越大，坏账准备计提的比例更高，去管理或者收回这部分款项的成本也越高；这样也会占用企业的资金，企业的资金会发生断裂的可能。通过分析可总结出公司的应收账款的管理还是存在较大的问题。应收账款业务是持续发生的，在确认应收账款账龄时公司的规则是按先进先出法，即不论收回的款项是否直接对应某一笔业务，也视为收回的是最早的一笔应收款，依次确认最后的余额分别是哪个时点发生的，再确认账龄，如果客户较少，发生金额大但不频繁的，对每一笔收款要求对应到每一笔业务上的，用个别确认法。

（四）应收账款的回收管理分析

1. 催收管理现状

公司目前对应收账款的催收管理不重视，因为账款的回收情况不影响员工工资的发放。对于催收没有相关的管理制度。目前公司产生的催收费用以及收回的款项的关系如下表 3 所示。

表 3 公司近三年催收费用与收回款项的关系表

单位：元

时间/项目	催收费用	收回金额	催收费用占比
2018 年	136971.52	401987.36	34.07%
2019 年	156974.36	451321.36	34.78%
2020 年	167541.02	527463.51	31.76%

由上表 3 可知，催收费用居高不下，催收效果不尽人意，是目前公司在催收管理方面

的现状。通过催收所收回的款项也不多，每年催收费用占到收回金额的 30% 以上。

2. 欠款方管理现状

公司目前没有建立客户管理机制，对欠款方的管理依赖于公司的财务部门。欠款金额占比较大的客户信息如下表 4 所示：

表 4 前五名的欠款方信息及管理方式

欠款方名称	欠款金额	对欠款方资金的回收管理方式
长沙金龙电子公司	604621.62	销售员管理
长沙高新金联电子公司	551649.30	销售员管理
长沙云宝电子科技有限公司	201631.20	销售员管理
长沙英雁电子有限公司	200593.31	销售员管理
长沙秉胜电子科技有限公司	167943.28	销售员管理

由上表 4 可以看出，对于欠款比例较大的客户公司并没有遵循例外管理的原则，而是所有欠款方统一由负责该客户的销售人员催收，不仅给销售人员造成了很大的压力，回收效果也不尽人意。

三、长沙隆昌电子科技有限公司在应收账款管理方面存在的问题

（一）应收账款金额大，坏账比率较高

首先，通过上一章节表 1、表 2 的数据分析可以看出，应收账款不仅赊销比例高，普遍达到 50% 以上，而且占流动资产的比重大，公司大量流动资金被客户占用，限制了公司自身的资金链，还有进一步增长的趋势，究其原因，主要是因为公司为了占用市场扩大销售范围而盲目放宽赊销信用政策导致的。应收账款金额大，是公司应该关注的第一大问题。

其次，正因为公司盲目放宽信用政策，吸引新的客户，进而影响了应收账款的回收质量，使得坏账风险扩大，公司近三年的坏账比例分析情况如下表 5 所示：

表 5 公司最近三年坏账准备分析表

年份/项目	应收账款	期初余额	期末余额	坏账计提比例 (%)	增减额	增减率 (%)
2018 年	2389363.52	600216.32	650364.26	27.22%	50147.94	8%
2019 年	3014970.71	650364.26	682314.25	22.63%	31949.99	5%
2020 年	2909735.62	682314.25	702658.36	24.15%	20344.11	3%

通过上表 5 可以看出企业在坏账的计提比例是较高的，在最近三年中，计提的坏账比率都在 20% 以上，这个计提比例符合企业的坏账发生额，但是比例太高。造成这一问题的原因是因为企业的销售人员的绩效工资与应收账款的回款率没有关系，造成了销售人员只管销售，不要去负责回款的事项。企业应收账款的周转率是属于中等偏上的水平的，只要控制住坏账的比例，企业的盈利水平将得到大幅度的提升。

（二）应收账款的账龄较长没有及时处理，导致企业风险增大

一般而言，收欠的难点和重点是逾期款项的处理，特别是陈年老账，拖欠越久，收回的难度越大，变现的可能性越小，预期的价值也就越低。本公司的财务管理部门主要是利用账龄分析表来检测应收账款的发展趋势，避免长期应收账款的存在，减少企业风险。长沙隆昌电子科技有限公司 2018 年—2020 年应收账款账龄结构分析表如下表 6 所示：

表 6 账龄结构分析表

账龄	2018 年	占比 (%)	2019 年	占比 (%)	2020 年	占比 (%)
1 年以内 (含 1 年)	1652983.62	69.18%	1925861.94	63.88%	1863574.29	64.05%
1-2 年 (含 2 年)	502698.25	21.04%	695346.52	23.06%	632178.25	21.73%
2-3 年 (含 3 年)	206574.25	8.65%	365314.29	12.12%	334986.2	11.51%
3 年以上	27107.4	1.13%	28447.96	0.94%	78996.88	2.71%
合计	2389363.52	100.00%	3014970.71	100.00%	2909735.62	100.00%

根据上表 6 的相关数据可以看出，由于未对账龄较长的应收账款进行有效处理，导致公司 2020 年的账龄结构和 2018、2019 年相比，2 年及以上的应收账款占比增加了，坏账风险加大，预计到 2020 年公司回收的压力更大。

（三）销售合同管理不完善

销售合同是记录买卖双方在经济交往中发生的经济往来和业务内容的法定载体，不仅可以保护双方的合法权益、建立健全的合同台账还对于以后查询数据非常有力。一旦发生经济纠纷，销售合同对于依法处理应收账款，维护销售方的合法权益具有着关键性的作用。公司的各事业部就有不签订合同，就进行产品的交易，致使财务软件应收账款挂账问题无法查证。因该公司合同采用通用条款合同，即签订合同时支付 10% 的定金，发货时支付 40%，收到货物时支付 45%，留有 5% 的质保金。由于只规定了项目时点，并未写明每一节点的

最长时段，所以造成了应收账款的回收问题。

四、长沙隆昌电子科技有限公司优化应收账款管理的措施

（一）收紧应收账款管理政策，降低坏账风险

1. 构建“5C”信用体系，评估客户信用等级

一是建立市场化约束机制。弱化事前监管，信用评级机构完成机构备案后再向相关部门申请业务资质，有助于信用评级机构开展充分的市场竞争。二是以事中、事后管理为重点。加强对信用评级机构在独立性、透明度、利益冲突管理、评级程序规范等方面的监管，要求信用评级机构进行充分信息披露，便于市场各方对信用评级机构的评级质量、评级技术、人员配备、从业经验等做出比较和判断。三是健全符合管理实际的监管模式。《办法》作为基本监管规则，既建立了统一监管框架，又体现了各业务管理部门评级监管的相对独立性。四是明确相关部门的监管权及各方法律责任。

2. 加强客户管理，注重过程沟通

设立独立的应收账款资信管理部门，全面收集、整理、分析客户的资金规模大小、经营状况、盈利能力、偿债能力、营运能力等信息。及时掌握客户的信用变化情况，重点调查企业可能发生的会影响到双方合作关系的一些关键变化。按照以下指标对客户进行信用评估：

1、对经营能力与绩效进行评估主要指标为：销售额、平均回款周期、销售平均毛利率、拥有客户数量等指标。

2、对商业行为与信誉进行评估主要指标为：营销能力、价格水平、交货及时性、服务质量、市场口碑等评估指标。

3、对财务状况进行评估主要指标为：客户的交易及往来情况、其净资产状况经济实力、偿债能力状况，以及其对外提供担保或者与其它企业之间有无法律上的债务关系。

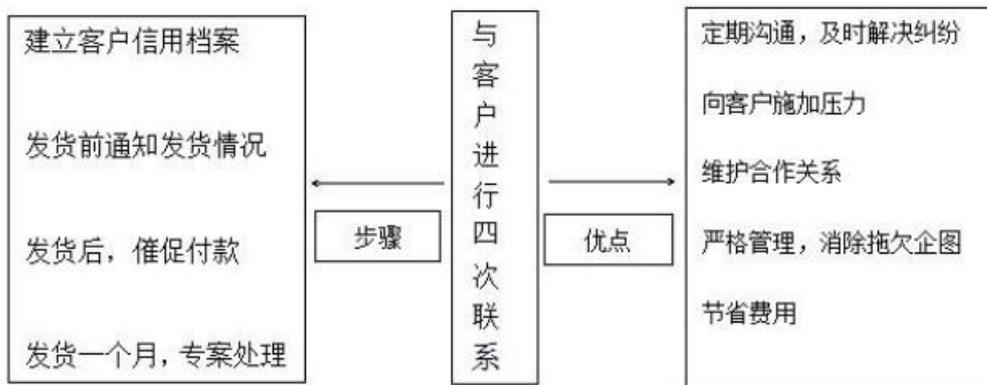


图 1 全程跟踪管理流程图

（二）建立有折扣的信用条件政策

应收账款发生后，企业应采取各种措施，尽量争取按期收回货款。一般情况下，大多数客户目的非常明确，愿意迅速付清货款，享受现金折扣。企业可以将现金折扣设置为：

表 7 应收账款信用政策表

付款期限	享受折扣
30 日内	1.5%
30 日—45 日	1%
46 日—60 日	0.5%
60 日以上	无折扣

（三）注重管理

了解用户付款的及时程度，记录基础工作，公司需要掌握这些信息（企业对用户提供的信用条件，建立信用关系的日期，用户付款的时间，目前尚欠款数额以及用户信用等级变化等）可以按以下流程来做：

1.公司的所有的业务都必须先签订合同，再进行下一步工作，如果一个新客户想要进行赊购的时候，销售人员必须先申请部门负责人，只有得到批准单之后才能签订销售合同。

2.销售合同的各项内容都应该写明，注明双方的责任和义务，尤其是付款方式、进行赊销的多久付款等要素。

3.另外，销售部门所产生的销售合同一式四份，经过审核之后财务部一份、经理室一份、自己部门一份、客户一份，以利于其对销售合同的执行、跟踪、检查起监督和预警的

作用。

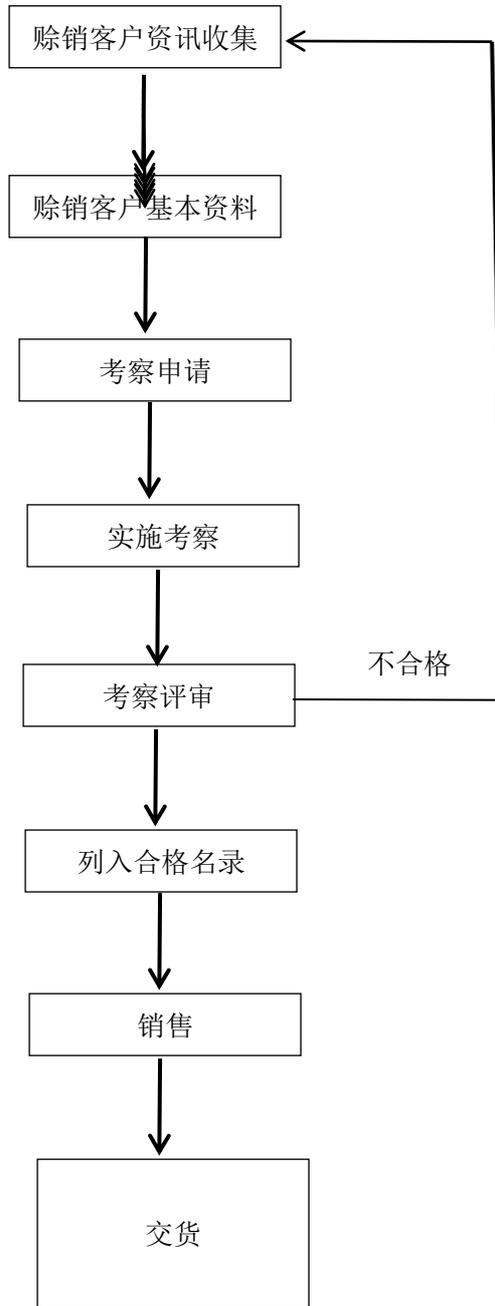


图 2 赊销客户选择流程图

参考文献

- [1]何腾燕.我国上市银行衍生金融工具信息披露现状调查[J]时代金融,2015(02):94-95.
- [2]王世军,晁艺璇,孟星辰.金融工具确认和计量准则的修订对银行业的影响分析——以A股上市银行为例[J].金融发展研究,2018(02):68-73.
- [3]王婕,林桂娥.金融工具国际会计准则变革及其对银行业的影响[J].金融论坛,2015,20(02):54-60+79.
- [4]王平,崔昊晟.金融工具准则修订后商业银行盈余管理手段研究[J].现代管理学,2018(09):46-48.
- [5]董钰凯,胡本源,岳俊侠.金融工具会计准则修订对银行业的影响分析[J].财会通讯,2018(19):57-58+129.