



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： 湖南优卓牧业有限公司应收账款管理优化方案

学生姓名： 龙 莹

学 号： 201810300779

系 部： 财会工商系

专 业： 会 计

班 级： 会计 1183 班

指导老师： 王 榕

目录

一、湖南优卓牧业有限公司概述.....	3
二、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理现状分析.....	3
三、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理问题分析.....	4
(一) 信用管理职能设置问题.....	4
(二) 应收账款账龄风险缺乏信息平台管理.....	5
四、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理优化方案设计.....	6
(一) 建立信用管理部门.....	6
(二) 加强风险管理健全内控制度.....	6
(三) 完善应收账款责任制度.....	7
(四) 完善收款政策.....	7
参考文献.....	9
致谢.....	9

湖南优卓牧业有限公司应收账款管理优化方案

【摘要】本文分析了湖南优卓牧业有限公司在应收账款管理中存在的一些问题，然后提出了具体的优化策略，以便企业管理者提高企业应收账款管理的效率和质量，实现企业可持续性发展的目标。

【关键词】应收账款 问题 优化 策略

一、湖南优卓牧业有限公司概述

湖南优卓牧业有限公司成立于 2014 年 12 月，位于宁乡市双江口镇槎梓桥村，注册资本 8167.48 万元，是集生态奶牛养殖、种畜繁育、牧草种植、优质生鲜乳加工及销售、时鲜蔬果供应、农业休闲观光旅游、中小学生科普教育于一体的省级农业产业化龙头企业。湖南优卓食品科技有限公司成立于 2015 年 11 月，位于宁乡经开区永佳西路 9 号，注册资本 8000 万元，是优卓牧业的全资子公司，以母公司自建生态牧场提供的优质鲜奶为原奶依托，主要生产优质、高端、健康、营养的巴氏鲜奶和低温酸奶。公司已投资 1.8 亿元建设了存栏规模 2000 头奶牛的生态养殖基地 308 亩、年产牧草 1.5 万吨的牧草种植基地 3000 亩，花海观光基地 200 亩，高端乳制品加工基地 50 亩。

二、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理现状分析

如表 1 所示可知，由于市场的发展迅速，湖南优卓牧业有限公司产品的销售收入虽然持续在增加，但是由于客户对于供应链成本的压缩，湖南优卓牧业有限公司净利润自 2019 年之后持续递减，应收账款的金额及占流动资产的比例逐年递增，赊销额度的上涨，为公司的长远发展埋下了极大的隐患。应收账款相关指标如下图所示：

表 1 应收账款相关财务指标分析表 单位：万元

项目\年份	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
应收账款期末余额	2614	6148	11972	15385
流动资产期末余额	8500	17200	24500	29300
资产总计期末余额	17000	28200	37500	45200
净利润	6900	12250	17000	12000
主营业务收入金额	23000	49000	85000	100000
应收账款占流动资产的比重	30.75%	35.75%	48.86%	52.51%
应收账款占总资产的比重	15.37%	21.80%	31.92%	34.04%
应收账款周转率	2.13	2.31	2.54	2.81

企业的流动资产是公司经营活动中一个重要部分，如上图所示，应收账款比例由 2017 年的 30.75% 增长到 2020 年的 52.51%。主要在 2018 年至 2019 年之间增长，市场需求量在 2018-2019 年增加，对整体供应资金压力加大，湖南优卓牧业有限公司因为要获取更多市场份额，加大了对客户的货款赊销额度，延长了交易付款账期，导致本公司的应收账款占流动资产的比例逐渐增加。

三、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理问题分析

（一）信用管理职能设置问题

表 2 湖南优卓牧业有限公司营业收入的增长率和应收账款的增长率的比重分析表

	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
营业收入的增长率	11.36%	12.55%	14.08%	15.38%
应收账款的增长率	15.37%	21.80%	31.92%	34.04%

表 2 显示了湖南优卓牧业有限公司营业收入的增长率和应收账款的增长率的比重，该比例由 2017 年的 11.36% 增长至 2020 年的 15.38%，随着主营业务收入的快速增长，应收账款的金额也随之增长。湖南优卓牧业有限公司需要加强对客户赊销额度的管控，降低应收账款形成坏账的风险。

销售部门为了发展更多的客户，抢先占领市场的份额，目的是达成交易，以增加个人的工资绩效以及奖金，最终造成应收账款逐渐不合理的增长。财务部门与销售部门作为应收账款管理最为重要的两个部门，各自为营的后果就是导致应收账款管理不当。湖南优卓牧业有限公司的销售员没有应收账款的概念，不明白应收账款对于公司稳定发展的重要性，不清楚货款拖欠会给公司流动资产带来的资金压力。因为销售人员财务知识的匮乏和风险控制能力的不足，交易过程中应收账款风险控制与管理都存在问题。公司应收账款占营业收入的比例可以反应出公司应收账款的质量，可以体现出公司营业收入转化为运营所需现金流的速度。该比例越高，说明公司变现能力越差，应收账款金额越高，应收账款无法及时收回的风险越高。

（二）应收账款账龄风险缺乏信息平台管理

表 3 湖南优卓牧业有限公司应收账款账龄占 2020 年应收账款的比重分析表

账龄	3 年	2 年	1 年	本年
金额占比	10.75%	25.75%	48.86%	14.64%

随着湖南优卓牧业有限公司的客户群体逐年扩大。销售工作人员收集客户的基本资料如营业执照，税局信息表，信用信息等级等，缺乏一个完善的系统进行整理收集保存，只是将资料保存在各自的工作电脑上，完成新客户的信息建立工作。随着公司的发展，销售人员的变动，客户对接人员的变动，在后续的合作中，缺乏完善的客户资料与供应合同，本身就存在风险管控的漏洞，为后续与客户发生应收账款的处理纠纷埋下了隐患。

在新建客户的流程中，如果能够有类似 ERP，ORACLE 等高效的系统支持，销售人员便可以及时上传客户信息，将客户资料交予公司高层及财务部门人员进行审核分析，再进行后续信用等级审批工作。系统平台的落后不仅仅体现在客户资料管理保存的不完善上，在日常生产经营的过程中，销售主要常驻在客户的工厂或者公司，缺乏 ERP，PLM 等系统的支持，仅仅依靠邮件，销售，财务，生产人员无法准确高效的确认生产出货的数量和时

间，以及客户回款的金额所对应的货物出厂批次。长期缺乏内部基础数据的支持，销售人员对应收账款的收取任务往往形成心理上的懈怠，导致客户端形成湖南优卓牧业有限公司的应收账款可以不及时支付，拖欠支付并不会被发现的潜意识。

财务需要根据生产商品计划，商务提供的出货资料来计算出库存货的金额，再根据客户的银行汇款来进行对账，金额确认后，当应收账款金额出现错误，财务部门进行信息追踪时，需要耗费极多的时间及精力，极大的程度上降低了工作效率。如表 3 所示，应收账款的比例由 2017 年 30.75%，增长到 2020 年的 52.51%。主要增长点在 2018 年至 2019 年之间，市场需求量增加，对整体供应链的资金压力加大，湖南优卓牧业有限公司为了获取更多的市场份额，加大了对客户的赊销额度，导致应收账款占流动资产的比例逐年递增。

四、湖南优卓牧业有限公司应收账款管理优化方案设计

（一）建立信用管理部门

目前湖南优卓牧业有限公司还没有单独建立信用管理部门，应收账款的管理工作是由公司的销售部门与财务部门共同管理。员工作为公司运营中的重要构成部分，公司想要应收账款工作管理好，就需要员工具备对公司忠诚，诚信，有能力的员工。许多的大公司对于员工工作的合理性尤为重视，对于公司信用管理部门的建立，首先需要在湖南优卓牧业有限公司内部寻找到这样一批优秀的员工，重新组建团队。信用管理部门人员除了需要具备对公司极高的忠诚度，还需要具备包括法律，营销，财务，生产运营等在内的综合性的专业管理知识。仅仅凭借销售部与财务部，无法完全胜任这部分工作，公司需要另外建立团队，分别授予对应的责任，义务与权利，明确责任划分，促使员工在日常的工作中更加注重效率与合规性。

（二）加强风险管理健全内控制度

1. 当销售需要在系统上新建客户资料时，系统会自动提供新建客户所需要的资料信息表，销售可以明确的知道需要客户提供哪些资料给到内部财务与信用审核部门进行新建客户档案工作。可以解决供应商资料不完整与时间过久纸质档案失问题。通过将资料上传系

统，即使销售，财务人员发生变动也可以清晰的了解到客户公司的背景与往来账目信息。

2. 通过电子化系统签核管理，当销售提出新建客户需求，上传客户资料，申请客户信用额度申请后，首先由财务部门进行资料核实与审批，通过后流程进入到信用管理部门进行资料汇总，对客户信用额度进行确认，如果存在疑问可以在系统上提出疑点，财务与销售，公司高层都可以清楚的看到问题点且有记录。电子化系统签核管理有效解决了仅由销售提交申请便能通过的问题。待信用管理部门签核通过后，流程会进入到公司的总经理及高层进行签核，经过多层次，多部门的审核与确认，保证了新建客户的可靠性，从很大程度上降低了今后应收账款的风险。

（三）完善应收账款责任制度

应收账款的回款任务不单单是销售，财务，信用部门的责任，同时也是生产，质量等部门的工作职责。湖南优卓牧业有限公司可以针对应收账款回收成立工作小组，将应收账款未能及时回收的责任落实到每个部门身上，再落实到各个员工身上。谁造成应收账款的问题，谁就需要及时的提出解决方案。对于销售部门，应收账款的催收工作建立奖惩制度，对于逾期还未收回的货款，业务负责人及其经理需要接受一定的警告与绩效奖金减少，对于及时提前还款的客户，给予业务人员一定奖励与鼓励，加强员工催款的积极性，提供应收账款回款率。针对应收账款未收回金额较大的客户，公司需要聘请律师团队来进行诉讼。

（四）完善收款政策

收款政策指的是当本公司制定的信用条件被客户违约时，公司应制定合理的策略以便收回应收账款的款项。首先需要确认客户拖延货款的主要原因，例如公司的经营不善，投资的策略方向错误，导致资金的断裂，或者某一批产品市场反馈不好，阶段性的应付账款无法及时支付等问题可以解决后再进行支付。客户用应付账款的款项进行别的投资以获取收益，故意拖欠应收账款的款项。根据不同的情况，湖南优卓牧业有限公司需要制定不同的应对流程。在本公司的货物发送到客户后，销售及商务人员当月应及时与客户进行对账，例出应收账款明细表给到客户以及公司财务部门工作人员，及时开出发票给到客户。在应收账款收款日的前一周，销售人员要通过电话和邮件与客户的采购人员进行沟通，确定货

款是否可以及时支付。当应收账款金额较大发生拖欠时，需要及时向公司财务部门工作人员及高层报备原因，确认需要采取法律途径或者双方高层及时沟通解决的方法。收款政策的完善，需要公司财务部门，销售部门，信用管理部门的共同努力，针对可能发生的问题提前做好方案，问题发生后，积极与客户沟通，减少公司的损失。

参考文献

- [1]刘慧立. 浅谈应收账款的管理[J]. 中国科技财富 2010 (14)
- [2]马化征, 浅析加强企业应收账款内部控制中小企业管理与科技 2009 (18)
- [3]张淑云. 浅析信用销售风险的防范和控制. 沿海企业与科技. (12)
- [4]章振东. 加强企业应收账款管理之我见[J]湖南财经高等专科学校学报 2005(6).
- [5]《企业应收账款管理》编写组. 企业应收账款管理, 企业管理出版社, 2014. (1)
- [6]孙月. 我国环境会计未来发展及推进措施[J]. 合作经济与科技, 2019 (12)
- [7]韩雪雁. 关于加强行政事业单位固定资产管理的思考[J]. 中国集体经济, 2019
- [8]张雨. 浅谈制造业企业的营运资金政策[J]. 现代营销 (信息版), 2019 (06)
- [9]夏磊. 财务会计与管理会计融合发展分析[J]. 科技风, 2019 (13)
- [10]樊瑜. 现代企业成本会计发展趋势与对策探讨[J]. 经贸实践, 2017 (13)

致谢

感恩母校邵阳职业技术学院的辛勤培育之恩! 感谢财会工商系, 在这里我学到很多知识, 掌握了一定的操作技能, 在社会能更快的适应社会的发展。从实习开始到毕业设计的圆满完成, 其中经历了很多, 也收获了很多。首先我要感谢我的指导老师, 从毕业设计书的开始、毕业设计方案的拟定、修改, 一直到毕业设计方案的完成, 老师在繁忙的情况下仍给予我很多建议, 帮助我修改完善, 特别感谢老师的帮助和指导。我也要感谢我的企业指导导师, 从迷茫不解到有所成长, 给了我很多的帮助和教导, 也在毕业设计的完善中, 给我提供了很多有用的资源, 让我的毕业设计作品顺利完成。