

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：湖南创远投资集团有限公司应收账款问题优化方案

学生姓名：朱海湄

学号：201810300634

系部：财会工商系

专业：会计学

班级：会计 1181

指导老师：蒋向阳

二〇二一年六月一日

## 目 录

一、 湖南创远投资集团有限公司基本情况介绍.....	3
(一) 湖南创远投资集团有限公司介绍.....	3
(二) 湖南创远投资集团有限公司应收账款现状.....	3
二、 湖南创远投资集团有限公司应收账款问题所在.....	5
(一) 开拓及占领市场太过于盲目.....	5
(二) 经营者风险意识差.....	6
(三) 对销售人员没有进行相应的考核.....	6
三、 加强湖南创远投资集团有限公司应收账款的优化措施.....	6
(一) 开拓市场的同时加强销售合同的审查和保管.....	6
(二) 对经营者进行培训以及建立应收账款催收制度.....	7
(三) 建立信息控制系统.....	7
(四) 明确销售人员职责，建立信制系统.....	7
参考文献.....	9
致谢词.....	10

# 湖南创远投资集团有限公司应收账款问题 优化方案

**【摘要】**应收账款作为湖南创远投资集团有限公司的重要资产，湖南创远投资集团有限公司的持续经营和发展受到公司应收账款的规模和持有时间的影响，公司应收账款管理的好坏直接影响湖南创远投资集团有限公司的资产质量和资产营运能力。随着当前社会商业信用的不断发展，公司与公司之间因赊销业务而导致的应收账款问题越来越严重。本毕业设计在分析这些问题的基础上提出了应加强应收账款管理、采取应收账款收账措施等策略。

**【关键词】**湖南创远投资集团有限公司 应收账款 存在的问题 优化方案

## 一、湖南创远投资集团有限公司基本情况介绍

### （一）湖南创远投资集团有限公司介绍

湖南创远投资集团有限公司成立于 2003 年，湖南创远投资集团有限公司地址位于长沙市岳麓区。湖南创远投资集团有限公司法定代表人是李国胜。湖南创远投资集团有限公司主要经营是房地产开发和数控装备研发，其余的经营还有建筑安装、石油化工等，是一家现代民营企业集团。经营范围是以自有资产进行制造业、房地产业、建筑业投资等等。

### （二）湖南创远投资集团有限公司应收账款现状

表 1 湖南创远投资集团有限公司 2020-2017 年应收账款金额及占比

年份	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
应收账款	235113211.16	15.76%	227016408.77	22.73%	155060821.24	17.86%	100566479.18	14.26%

表 2 湖南创远投资集团有限公司 2020 年应收账款

2020 年		应收账款	坏账准备
帐龄	1 年以内	160561958.80	8028097.95
	1-2 年	44792193.03	4479219.30
	2-3 年	11129894.89	2225978.98
	3-4 年	10560768.28	4224307.31
	4-5 年	5872818.03	4698253.81
	5 年以上	2195578.03	2195578.03
合计金额		235113211.16	25851436.08

**表 3 湖南创远投资集团有限公司 2019 年应收账款**

2019 年		应收账款	坏账准备
帐龄	1 年以内	180925439.47	9046272.02
	1-2 年	22949310.41	2294931.04
	2-3 年	13896090.13	2779218.03
	3-4 年	6627956.53	2651182.62
	4-5 年	1534181.39	1227345.12
	5 年以上	1083430.84	1083430.84
合计金额		227016408.77	19082379.67

**表 4 湖南创远投资集团有限公司 2018 年应收账款**

2018 年		应收账款	坏账准备
帐龄	1 年以内	119402221.19	5970111.07
	1-2 年	23319913.20	2331991.32
	2-3 年	8447617.35	1689523.47
	3-4 年	2583652.67	1033461.07
	4-5 年	1217122.44	973697.95
	5 年以上	90294.40	90294.40
合计金额		155060821.24	1208907927.50

**表 5 湖南创远投资集团有限公司 2017 年应收账款**

2017 年		应收账款	坏账准备
--------	--	------	------

帐龄	1年以内	85051815.43	4266523.92
	1-2年	10946173.29	1094617.33
	2-3年	3068523.92	613704.78
	3-4年	1388672.14	555468.86
	4-5年	92422.40	73937.92
	5年以上	18872.00	18872.00
合计金额		100566479.18	6623124.81

由表1可以得知湖南创远投资集团有限公司2017年到2020年应收账款总额是逐渐上升的,应收账款不断地提升,可以表达出积极和消极两个方面的影响。一是创远投资集团有限公司现今发展较好,创远投资集团有限公司每年的销售额都在超过上年的销售额,公司资产利润提高;二是随着销售额的不断上升,公司的应收账款也会持续上涨,所以就会导致坏账也越来越多。从这几年应收账款占总资产比例可得知,公司还是处于一个比较好的发展水平,虽然公司的应收账款占总资产的比率在2019中超出了20%,但是又在2020年回到20%以下,且根据上面分析,可以知道2020年本公司的收入更加可观。充分说明了公司占领着足够的市场份额,并以良好的发展形势立足于市场。

由表2到表5可以得知,创远投资集团有限公司2017年到2020年每年账龄的一个变化数据,随着公司的不断发展,超期应收也在以不小的幅度增长,但从这几年的总体水平来看,大部分应收还是在1年之内,说明创远投资集团有限公司的应收账款控制的比较稳定,但其余账龄的涨幅的幅度也不小,虽然对于总体来说不足为虑,但还是会给公司造成了一些不必要的损失,所以创远投资集团有限公司对应收账款的控制这方面还是需要加强,尽量把坏账产生做到最低,这就需要创远投资集团有限公司的全体员工一起加入应收账款的控制来。

## 二、湖南创远投资集团有限公司应收账款问题所在

### (一) 开拓及占领市场太过于盲目

根据上述对每年的应收账款分析,可以得知应收账款每年都在增长,说明目前市场各行与各行之间的竞争越来越激烈,对于创远投资集团有限公司而言也同样如此,公司为了更大的市场而加大了对销售的力度。现销的方式已经不适合创远投资集团有限公司的发展,创远投资集团有限公司为了不让销售额下降,只能

应用当前流行的赊销方式和信用销售的方式来增强本公司的竞争能力，所以导致了大量的应收账款产生。尤其是当创远投资集团有限公司研发出新产品，为了推销本公司的新产品，来开拓这个新市场，实行赊销就显得特别重要。为了防止创远投资集团有限公司在新产品存货方面的积压问题，公司只能通过赊销将本公司的新产品存货转变为公司的债权，这样就能减少对新产品存货的管理和对仓储的管理，减少相应的管理费用。为了达到这些目的，导致了创远投资集团有限公司在开拓市场的时候太过于盲目。

## **（二）经营者风险意识差**

因为市场竞争的激烈，创远投资集团有限公司中一些经营者为了抢占更大的市场来增加自己的销售量，有时都没有对即将面临的财务风险，进行准确的财务评估，就以自己对市场的大概的了解和以往的经验，而擅自采用赊销政策和商业信用政策这两种政策。这些经营者只看到了在账面上标注的高利润和自己的销售成绩，却完全忽视了因为销售货款而带来的财务风险问题，这两种财务风险分别是公司本身资金周转的问题和是否能收回货款的问题。这些经营者的冒进行为不但会造成创远投资集团有限公司虚增资产，而且还会导致创远投资集团有限公司的短期偿还能力不足。

## **（三）对销售人员没有进行相应的考核**

目前创远投资集团有限公司对销售部门以及销售人员的考核指标是以账面上的销售收入为主要参照标准，而不是实收的货款，这也是公司为了调动销售人员的工作积极性。创远投资集团有限公司的这种考核制度就使许多销售人员有可乘之机，于是许多的销售人员大量的采用赊销来快速增加销售业绩，从而使自己走上便捷的途径，导致创远投资集团有限公司总资产显得很高，其实大部分是应收账款，。同时公司为了追回应收账款，需要耗费大量的人力物力去追回款项，还要防止公司的资金流转困难和坏账损失等问题。根据创远投资集团有限公司应收账款所产生的原因，加强本公司应收账款的内部控制就变得很重要，就需要公司加强管理，制定良好的改善措施。

# **三、加强湖南创远投资集团有限公司应收账款的优化措施**

## **（一）开拓市场的同时加强销售合同的审查和保管**

创远投资集团有限公司为了防止快速开拓市场而带来的风险,公司可以建立一个专门对销售合同进行审查和保管的部门。该部门人员在签订合同前要对各方面做相应的准备工作,签订时要仔细阅读销售合同内容,签订后要亲自交由财务进行专门保管,登记该销售合同信息保存到电脑,对其进行编号完善,以便随时查找。

## **(二) 对经营者进行培训以及建立应收账款催收制度**

创远投资集团有限公司应对公司的经营者进行集中的培训,来加强这些经营者在销售方面的能力和认知,同时将公司之前的应错误的销售方法而带来的问题总结起来,交予公司的经营者,来提高经营者的财务风险意识。

创远投资集团有限公司需要运用合理的收账方法,建立应收账款的一个催收的制度。应收账款的催帐程序可以采取以下几个程序来进行:先是电话提醒客户,告知他他已逾期归还货款,然后再是用信函的方式通知和催讨,实在不行,便安排专门负责的人员上门催讨,最后货款还未收回,走法律程序。

## **(三) 建立信息控制系统**

创远投资集团有限公司建立一个信息控制系统,在创远投资集团有限公司各部门中及时有效的传递。每次有合同签订或者当账款逾期未能收回时,应该将有关信息提供给相关部门和人员,通过大家的沟通,使各部门和员工都能够了解知道这个情况,一起商量并提出一些好的意见,以便能够及时对应收账款的收回采取相应的措施。这样才能充分发挥信管理部门、会计部门、销售部门、生产部门等相关部门的监督管理职能。

## **(四) 明确销售人员职责,建立信制系统**

创远投资集团有限公司需要明确销售部门每一个员工的职责,将每个责任人员的收入和销售业绩与应收账款的回收时和回率相结合,使销售人员都需要对每笔赊销业务负责到底,从而建立起销售回款一条龙责任制,来防止创远投资集团有限公司的销售部门片面追求销售业绩而忽视资金的安全性和回收率的发生。

通过对创远投资集团有限公司 2017 年到 2020 年应收账款的分析,可以得知应收账款每年都有不同幅度的提升,还对每年不同账龄的应收账款和坏账进行分析,可以知道其带来的财务风险越来越大,需要及时对问题进行解决。随后得出

公司在市场开拓方面太过盲目，而且公司的一些经营者为了销售业绩不择手段，对于赊销和信用销售会给公司带来的财务风险问题，完全不予理会；还有创远投资集团有限公司对于销售人员的控制和监管的力度不够，导致销售人员为了自身的利益，而不顾公司的利益。根据这些问题，也提出了相应的解决方案，首先是建立对销售合同的监督 and 控制的部门，来控制公司对市场的开拓速度；其次对公司的经营者进行培训和学习，来提高经营者在销售时的风险意识，还建立了相应的应收账款的催收制度和信息控制系统；最后明确每个销售人的责任，建立信制系统，来加强销售人员对自身责任的认知。目前创远投资集团有限公司对应收账款要进行一个合理的、正确的分析，这也是本公司当前的首要任务，只有应收账款控制得好，创远投资集团有限公司才能创造出更多的经济效益。



## 参考文献

- [1] 基于新旧金融工具准则比较的应收账款减值损失防范策略研究[J]. 李玉龙. 企业改革与管理. 2020(06)
- [2] 关于应收账款减值在新金融工具准则下对财务应用的影响. 许钰帅, 袁玉婕. 环球市场 . 2019
- [3] 基于自收运费模式的国际航运公司应收账款管理探讨[J]. 林月凤. 现代商贸工业. 2020(32)
- [4] 中小企业应收账款管理存在的问题及对策[J]. 杨天植. 财经界(学术版). 2018(01)
- [5] 基于现金流的企业财务风险防控体系研究[J]. 许建荣, 徐彩云. 企业改革与管理. 2018(19)
- [6] “双重身份”的中小服装加工厂的内部控制探析——以中合服饰有限公司为例[J]. 吴诗璐. 时代经贸. 2019(07)
- [7] 中小企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J]. 卢丽萍. 中小企业管理与科技(上旬刊). 2020(10)
- [8] 基于价值链视角的应收账款内部控制设计问题研究——以 P 公司为例. 赵曼曼. 对外经济贸易大学. 2018
- [9] 施工企业应收账款的风险管理——基于 A 企业清收清欠视角[J]. 王萍. 时代经贸. 2020(02)
- [10] 浅析中小民营企业应收账款管理存在的问题与对策[J]. 周书兰. 中国商论. 2019(04)

## 致谢词

在毕业设计的结尾，首先我想要感谢我的指导老师蒋向阳老师，是您一直为我批改我的毕业设计，才让我的毕业设计得以完美结束，再次谢谢您的教导，让我成长为今天的自己，然后我要感谢陪伴了我这么久的青春岁月的同学们，是你们教会了我成长，给了我陪伴，最后我想要感谢我的家人们还有我自己，感谢这三年来所有的经历与磨难，如果没有这些经历与磨难我想我也无法成长为今天的自己。