

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：仟亿公司应收账款问题优化方案

学生姓名：刘俊

学 号：201810300710

系 部：财会工商系

专 业：会计

班 级：会计 1182 班

二〇二一年六月一日

目 录

一、仟亿公司的概况.....	1
二、仟亿公司应收账款存在的问题及原因分析.....	1
（一）仟亿公司应收账款存在的问题.....	1
（二）仟亿公司应收账款的原因分析.....	2
1. 外部原因的分析.....	2
2. 内部原因的分析.....	2
3.现状分析.....	3
4.应收账款客户情况分析.....	3
三、仟亿公司应收账款的解决方法.....	4
四、结论.....	4
参考文献.....	5
致谢.....	6

仟亿公司应收账款问题优化方案

【摘要】

随着现代的经济社会发展，市场竞争日益激烈，越来越多的企业选择赊销来扩大市场份额，但是一旦管理不善将遇到很多的问题，问题严重的可能会导致公司破产。在有关的研究基础上，本文以仟亿公司为具体的研究对象，提出自身的思考，认为公司应该转变应收账款管理思路。以仟亿公司为例，对相应的应收账款问题的优化方案进行分析，发现其中许多的问题，尤其是客户信用的调查和财务原因等等方面，存在许多的问题，就此提出策略：进一步完善公司信用政策，改进公司制度的宽松，改进公司的业务流程，加强对客户的信用调查，提升应收账款的回收力，最重要的就是，要建立专门针对应收账款的部门，并且在实际生活中运用起来，然后加强执行力度。但在企业的实际经营过程中，会面临更多更复杂的外部和内部的因素，因此所提的建议并不适用，对于仟亿公司以及其他同类的公司，需要根据具体的情况进行调整和优化。

【关键词】应收账款 破产 问题

一、仟亿公司的概况

湖南仟亿公司注册资本到达 1000 万人民币，主要经营的业务范围有鞋业、鞋面、鞋帮、鞋材、鞋配件、以及纺织品、服装、皮革制品、体育用品、箱包皮具的制造、加工、销售；自己营销和代理的各种商品以及技术的进口和出口，但是国家限制公司经营或者不可进出口的商品和技术除外。

二、仟亿公司应收账款存在的问题及原因分析

（一）仟亿公司应收账款存在的问题

由于时代发展的迅速，许多的企业实行应收账款制度，使企业有了很大的提升。不在是以前对企业固定发展的局限性了，当然仟亿公司也不例外实行了应收账款制度，从而大大的提升了公司的发展和扩大了公司的市场，不在局限于只有一块的蛋糕多人分享的局面。当然也会存在许多的问题是，例如公司现金流的停滞、资金不到位、企业项目的运行、企业的信用缺失、员工懒散等诸多问题。应收账款换一种方法来说就是赊销，赊销简单来说就是卖方延长收款的一种方式。举一个例子，一家公司我们暂且称呼它为 A 公司，另一家公司称呼为 B 公司，A 公司因为项目的建设需要到 B 买材料，但是因为 A 公司资金的缺失暂时不能支付百分之百的货款，就只能支付百分之八十的货款，这时候 B 公司对 A 公司说：我们公司实行应收账款制度，你可以先支付百分之八十的货款，项目完成之后款项到位了在补上百分之二十的货款。由此可见实行应收账款制度不仅增加了企业的销售货物的收入，也增加了应收账款的风险。

再回到仟亿公司实行应收账款存在的问题来说，从上例我们可以得出实行应收账款我们可以得到更大的市场，同时如果 B 公司项目完成之后没有及时支付剩余百分之二十的货款那就会影响 A 公司的资金运流，市场越大剩余的应收账款不准时到位后期形成的结果就会是没有新的资金流、项目缺少启动资金、资金链断链、员工工资发不出、员工懒散、面临破产。想要加强企业的发展就要用科学有效的方法对应收账款进行管理，才能使企业的销售收入增大，赢得更多的市场空间。

（二）仟亿公司应收账款的原因分析

对于企业的应收账款的原因有很多种，其中最主要的原因就是外部原因和内部原因，外原因分为商业竞争非常的强烈、客户的信用机制不健全、客户不愿意支付等，内在原因主要在于财务方面和制度管理方面。

1. 外部原因的分析

（1）商业竞争的恶化，改革开放之后，中国的企业以多种形式发展，竞争相当激烈，各个企业为了生存、发展，对于资源争夺非常的凶猛。市场的扩大大大的增强了企业发展的要求，以至于在产品的品牌、营销手段、价格和品质上面有了很多的比较，许多的企业根据产品营销特征采用赊销的方式以最短的时间获取利润，由此就造成了营销赊销的风气。

（2）客户不能如约支付，本身购买者由于自身的经营状况或者市场的变化导致自己的原因，客户无法支付货款，采购者自己的客户因为没有及时的付款，导致与自己为了转移资金风险从而拖欠自己供应商的，还有一种就是因为销售企业的票据保管不善，遗失了重要的凭证，而无法支付所形成的问题。

（3）客户不想支付，因为产品的本身问题，使客户不能接受而导致客户不想付款，其次有关于企业的服务让客户不满意，而拒绝付款。

（4）信用机制的不完善，信用缺失的现象严重，可能会直接影响企业的发展，我国现在正处初级经济的状态，社会信用系统不完善。

2. 内部原因的分析

（1）财务原因，大多数表现在内部会计控制不够严格、不及时处理，立马执行，没有对发生的应收账款进行清算，注重与外部的销售，忽略对应收账款的管理造成外债不收回，企业金额流失，造成坏账的存在。还有就是应收账款的有关人员对工作的怠慢、不积极的态度，事后逾期了再对应收账款进行催收，催收的工作也没有落实。导致应收账款的拖欠时间延长，收回货款的可能性减少，还有就是工作人员不按时、不定期的与债务单位对账，不进行坏账的计提，从而导致企业的财产流失。

（2）制度管理原因，众多的企业对于应收账款的管理其实不算严，恰巧给了问题钻空子的机会，管理制度没有完善及对惩罚力度不够等原因，就造成了应收账款的问题，为了提高设备利率和生产能力，减少制造费用，增强对应收账款的

管理，才能使企业越发迅速的提升。

3. 现状分析

如下表所示，从 2017 年开始到 2019 年，仟亿公司的应收账款收入不断增加，从 2017 年的 4054.5 万元增加至 2019 年的 4764.9 万元，于此同时，净利润和流动资产规模不断增加，尤其是流动资产总规模指标，从 2017 年的 6083.5 万元，增加至 2019 年的 10992.8 万元，增加幅度较大，但是，公司应收账款金额也不断增加，2017 年为 2042.9 万元，2018 年增加至 4420.1 万元，2019 年则增加到了 2874.6 万元，2017 年的增加幅度为 116.36%（改增加）；相比与 2017 年，2019 年的增加幅度为 40.17%。

表 3.1 仟亿公司主要财务指标统计情况表 单位（万元）

项目	2017 年	2018 年	2019 年
产品销售收入	4054.5	4526	4764.9
净利润	1389.9	1430.4	1651.4
期末流动资产	5820.7	7077.7	10712.5
期末总资产	6085.3	7389	10992.8
期末应收账款余额	2042.9	4420.1	2874.6

4. 应收账款客户情况分析

根据仟亿公司的客户结构，许多大型的企业或者国家机关所占的比例要大于普通中小型企业，这些客户的信用状况通常都有较好的保证，如果客观的分析，我们可以看到仟亿公司的主要客户支付的能力是属于较强的，又出现坏账的情况，诞生时在实际的业务之中，因为集成商因素的存在，部分的款项就出现被延迟的情况，从而导致公司不能按照之前的协议及时收回货款，就有可能在短期内造成现金流压力升高。

表 3.2 仟亿公司应收账款周转率（次）及周转天数（天）

时间	2017 年	2018 年	2019 年	平均值
应收账款周转率	15.959	6.351	5.011	9.107
应收账款周转天数	22.558	56.688	72.848	50.698

从上表中可以看出仟亿公司应收账款的周转率最近三年的平均值为 9.107，而应收账款的周转天数为 50.698。并且应收账款的周转天数呈现出逐年上升的趋势，说明仟亿公司的信用政策是比较宽松的，因此就会有大量的客户存在赊销的行为。

三、仟亿公司应收账款的解决方案

(1) 解决企业赊销问题，如果说不允许进行赊销是不现实的。所以我们要做的就是对赊销业务正确、及时、详细的登记有关客户的明细分类账，好随时反应每个客户的赊欠情况，赊销的业务也要分工执掌，比如说登记的明细账、填制赊欠客户的赊欠账单。

(2) 加强管理制度，增加对公司的应收账款的严格，管理人员就像是一把刀，如果不锋利就不能发挥它的最大用处，就比如说如果一把刀不快、准、狠，那么就会钝，失去它原来的价值，企业的管理人员也一样，如果企业的管理人员对事情不严格，睁一只眼闭一只眼，就会对公司造成很大的影响，加强公司的制度，让公司的每一个员工都要严格遵守公司制度，另外加强对应收账款的管理，简单的账简单做，复杂的要条理清晰。

(3) 加强企业信用机制的完善，我们要做到讲诚信、有原则，对待事情不做“老赖”，不断完善法规制度、标准体系，加强对诚信文化上面的建设。

(4) 加强财务管理，做到严格控制赊销，及时处理，尽量做到不产生坏账，导致资金流停滞的原因也是因为财务管理的不严格、没有及时做到跟踪，如果财务可以做到单子及时跟踪，按时催还，对应收账款进行清算，就可以避免企业形成坏账。

四、结论

综上所述，以仟亿公司为例，对应收账款优化的问题优化方案进行分析，发现有很多问题存在，尤其是在外部因素的客户信用和内部因素的财务原因的问题，存在许多的问题，而这些问题直间影响了公司的发展，针对这些问题，讨论问题的原因，进一步分析如何改进，提出如下策略：进一步完善公司信用政策，改进公司制度的宽松，改进公司的业务流程，加强对客户的信用调查，提升应收账款的回收力，最重要的就是，要建立专门的应收账款回收部门和流程，并且在实际应用的过程中进行优化，然后不断的提高执行力度。

参考文献

- [1]虞希渭. 浅谈加强企业应收账款的管理[J]. 中国管理信息化, 2015(12):21-22
- [2]俞海芳. 基于财务信息化的企业应收账款内部控制制度案例比较研究[D]. 华东理工大学, 2015.
- [3]裘益政, 竺素娥, 高级财务管理(第二版) [M]. 上海: 上海财经大学出版社 2015
- [4]金星. B企业加强应收账款管理的对策研究[D]. 大连理工大学, , 2016.
- [5]刘旋进. OMT公司应收账款管理研究[D]. 华南理工大学, , 2016.
- [6]许福琴. 新会计准则下应收账款核算的若干问题探讨[J]. 中国管理信息化, 2017, 18(24):31-31

致 谢

首先要感谢我的毕业设计指导老师,对我毕业设计做出了指导性的意见和推荐,在毕业设计的撰写过程中及时对我遇到的困难和疑惑给予悉心指点,提出了许多有益的改善性意见,投入了超多的心血和精力。老师对我的帮忙和关怀表示诚挚的谢意!还要感谢朋友以及同学们在毕业设计编写中带给的大力支持和帮忙,给我带来极大的启发。也要感谢参考文献中的作者们,透过他们的研究文章,使我对研究课题有了很好的出发点。