

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： 湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款的
管理优化方案设计

学生姓名： 甄思婕

学 号： 201810300723

系 部： 财会工商系

专 业： 会计

班 级： 会计 1183 班

指导老师： 申江艳

二 0 二 一 年 五 月 三 十 日



目 录

一、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款现状分析.....	3
(一) 公司简介.....	3
(二) 应收账款管理现状分析.....	4
1. 近 5 年与应收账款有关的基本财务指标.....	4
2. 应收账款财务指标分析.....	4
三、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款管理存在的问题.....	6
(一) 应收账款分析和反馈不到位.....	6
(二) 没有设立单独信用管理部门.....	7
(二) 信用政策制定不合理.....	7
四、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款管理优化方案设计.....	8
(一) 定期进行对账和反馈.....	8
(二) 设置独立的信用管理部门.....	8
(三) 完善信用政策.....	9

湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款的管理优化方案设计

会计 1183 班 甄思婕

指导教师 申江艳

[摘要]

随着中国经济的下行趋势，许多行业的市场竞争日趋激烈。为了获得更大的市场份额，信用销售被广泛采用。信用销售在促进销售方面发挥了重要作用，但也给企业应收账款管理带来了问题。应收账款直接影响企业的流动性。管理不善可能导致坏账风险，严重影响企业的生存和发展。因此，如果公司想要生存并在竞争中取得进一步发展，必须加强应收账款的管理。

本文对湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款的现状进行分析，并指出公司在应收账款管理中存在的问题，如应收账款管理效率低、没有设立单独的信用管理部门及信用政策制定不合理等，最后针对上述问题提出应收账款的管理优化方案

[关键词] 应收账款 信用政策 优化方案

一、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款现状分析

（一）公司简介

湖南盛世鸣城家具有限公司位于湖南经济技术开发区。是一家集设计，生产，销售实木家具为一体的中型家具企业。它有许多类型的产品，如卧室，客厅，书房，办公室，酒店和学生公寓。该公司成立于 20 世纪 90 年代末。2006 年，湖南盛世鸣城家具有限公司建在一个新的生产基地。占地面积 84,000 平方米，员工 300 多人。湖南盛世鸣城家具有限公司有一个现代化的工业园区和一个大型实木家具生产线。经过近 20 年的努力，公司产品畅销各个市场，得到了各界的认可。

（二）应收账款管理现状分析

1. 近 5 年与应收账款有关的基本财务指标

湖南盛世鸣城家具有限公司在 2016-2020 年的 5 年财务数据中应收账款部分如下表:

表 1-1 湖南盛世鸣城家具有限公司 2016-2020 年财务数据

	2016	2017	2018	2019	2020	平均
年末资产总额（万元）	5790	7084	8768	9775	12411	
年末流动资产总额（万元）	5653	6969	8560	9635	12302	
年末应收账款余额（万元）	1354	1495	1743	1993	2001	
产品年销售额（万元）	4369	5165	5618	6317	7216	
净利润（万元）	565	637	692	676	683	
销售未清账期（天）	119	105	113	115	101	109
年末应收账款余额占资产比例	24%	21%	20%	21%	16%	21%
年末应收账款余额占销售收入比例	31%	29%	31%	32%	28%	30%

从上表可以看出，截至 2020 年，湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款比例对公司总资产构成有重大影响。截至年末，应收账款占总资产的约 21%，占销售收入的比重。约 30% 的销售额，平均未结算销售期超过 100 天。公司的应收账款在流动资产中发挥着重要作用。流动资产的分配和管理是公司财务管理的重要组成部分。如果应收账款太多，公司回款和日常运营的恢复将很困难。应收账款与流动资产的比率是占用公司资本的重要指标比例的指标。资本占用情况越严重，资本周转率越低。

2. 应收账款财务指标分析

（1）应收账款增长速度分析

应收账款增长率反映了销售额的增长率，并描述了公司主营业务的发展趋势。如果应收账款增长率高于销售增长率，现金流量将减少，资金周转率将受到限制。



图 1-1 湖南盛世鸣城家具有限公司 2016-2020 年销售情况曲线

根据上图看出，在 2016-2020 年期间，销售额和应收账款均呈现了稳定的上升趋势，其中销售的的曲线上升角度大于应收账款的角度，说明营业收入的增长速度超过了应收账款的增长速度。

(2) 销售未清账期(DHO)分析

表 1-2 湖南盛世鸣城家具有限公司 2016-2020 年年度 DHO 表

	2016	2017	2018	2019	2020	平均值
销售未清账期	119	105	113	115	101	109

从上表的数据中可以看到，2016-2020 年湖南盛世鸣城家具有限公司的销售未清账期平均为 109 天。这意味着企业的资金需要 109 天才能回笼资金。同业竞争者的数据通常是 60 天之内，湖南盛世鸣城家具有限公司的资金流转速度相对较慢。

(3) 应收账款账龄分析

账龄分析方法从流动性角度反映了应收账款的质量。公司财务人员通常通过编制应收账款账龄分析表来分析逾期账户的时间分配和比例。根据应收账款风险评估方法，湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款的账龄如表 1-3 所示。

表 1-3 湖南盛世鸣城家具有限公司 2020 年 12 月底应收账款账龄情况

期限划分 (天)	存量 (万元)	占比 (%)
0-30	734.06	36.64

31-60	529.92	26.46
61-90	222.18	11.07
91-120	149.80	7.43
121-150	115.31	5.73
151-180	86.48	4.26
181-360	160.93	8.01
361-720	9.35	0.41
小计	2008.03	100.00

根据上表数据所示，湖南盛世鸣城家具有限公司的应收账款有 91.58% 的账龄都在 180 天以内，超过 8.42% 的应收账款的账龄在 180 天以上，超过 180 天的金额合计为 168 万元。由于所销售的是服务而非商品，不会涉及到产品质量问题和售后服务的争议，因此正常来讲，如果逾期已经超过 180 天，很可能最终出现不支付的情况。

(4) 坏账率分析

表 1-4 湖南盛世鸣城家具有限公司 2016-2020 年应收账款坏账表

	2016	2017	2018	2019	2020
坏账	7.82	3.63	7.25	0.15	64.20
坏账率	0.19%	0.06%	0.12%	0.01	0.89%

从上表可以看出，湖南盛世鸣城家具有限公司的应收账款坏账率不算太高，即使在最高的一年 2020 年，应收账款率也小于 1%。而 2020 年的 64 万元明显高于以前年度，原因是 2020 年年底统一将账龄超过 720 天的应收账款确认为坏账，而以前年度没有对账龄较长的应收账款进行处理。

三、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款管理存在的问题

(一) 应收账款分析和反馈不到位

对企业应收账款的最基本分析是账龄分析。湖南盛世鸣城家具有限公司的财务部门员工只记录不同客户的应收账款账龄，并将账龄转账给公司销售人员，督促收取坏账风险，主要包括到期金额和逾期金额。没有定期的账目摘要和对老龄化的深入分析，也没有按时

向管理层提出相关分析和报告。此外，财务人员没有及时分析逾期率和应收账款的收集率等重要信息，也未向销售部门人员反馈。

（二）没有设立单独信用管理部门

在内部控制环境方面，湖南盛世鸣城家具有限公司目前负责销售和财务部门的信贷管理。由于公司在此阶段对成本和人员配置的限制，尚未建立特殊的信用管理部门。在正常情况下，信贷管理部门主要负责早期客户的信用调查，并根据客户的各类信用评级制定适当的信贷政策。湖南盛世鸣城家具有限公司将应收账款的信用管理分配给财务和销售部门，这可能会给后续的收款带来不必要的问题。原因主要包括三点：

第一，销售部门的有效性评估主要以销售和销售额为基准，直接导致销售人员关注销售，忽视客户信用评级，谈判和签署合同。这是销售部门的责任。很可能会建立具有低适用性的合同条款，这将导致应收款形成的门槛降低。这将难以在后期实施对账户的有效控制，进一步增加应收账款，长期拖欠，甚至是无法恢复的情况。

第二，财务部门主要负责会计工作，更注重公司的利润，应收账款和坏账进行会计处理，不直接参与客户的信用评估，财务部门对客户信息的信息较少，并且不了解客户的支付能力和支付意愿。每个月只能执行对帐和电话提醒，收集效果非常有限。

第三，客户信用评估需求具备专业知识和丰富经验，全面评估客户的发展状况和财务信息，销售人员经常达到信用评估的能力。因此，湖南盛世鸣城家具有限公司缺乏协调和协调信用管理相关工作的部门，并负责完成这项工作。

（二）信用政策制定不合理

湖南盛世鸣城家具有限公司应通过以下方式加强客户信用管理：（1）在与潜在客户签订销售合同之前，公司销售人员可以通过各种渠道了解客户的信用状况。为避免评估的主观性和偶然性，应与信用管理部门和财务部门进行监督，检查和完成；（2）对于信用状况不佳或信用状况不佳的部分客户，可以通过预付款支付押金。交易，确保公司可以在交付后获得部分或全部付款，这样可以确保减少应收账款的风险；根据相关制度，逾期应收利息与卖方工资有关。按照相关经济限制盲目限制其销售，不论客户的信用状况如何。毫无疑问，上述措施确实有助于控制应收账款，这可能会给公司的应收账款带来坏账风险，但对湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款的管理不完善。应收账款管理不健全。虽然公司通

过一系列管理系统限制了营销和财务部门加强对应收账款的管理，但这些系统的制定并不科学，系统，具有很强的主观色彩。此外，公司的信用政策管理不健全，即使销售人员严格遵守适当的信用管理政策，也不能为客户实施差异化的信用标准，存款方式可以保证公司的利益，但如果信誉良好的客户没有提供最长的支付期限或与之相关的优惠规则，客户可以轻松感受到距离感，抑制客户的热情。反而会破坏公司与客户之间的长期关系。此后形成的伙伴关系影响了正常的营销活动。

四、湖南盛世鸣城家具有限公司应收账款管理优化方案设计

（一）定期进行对账和反馈

财务部门和销售部门按时停靠，分析应收账款情况。每个月，公司必须进行内部对账，即在客户单位，检查财务部门应收账款的详细账户和业务部门的业务表格，财务部门不开设销售发票状态和仓库。检查管理部门的交付表格，找出不同的地方，并实时探索原因。业务部门收到客户验收表，并且必须在财务部门进行总结以进行临时评估。销售助理必须及时核对财务初步估算并报告并及时接受预计销售收入。业务部门立即通知财务部门开具发票，并尽量避免因内部公司管理问题而导致发票延误。国家民事诉讼法规定，债权的有效期限为2年，客户对计算的回应足以作为债权人对公司权利的重要法律依据。因此，财务人员必须及时收集和核实应收款。因此，公司财务部门需要每年与客户进行全面协调，填写一份应收账款，销售助理和财务部对不一致情况进行详细讨论，并实时向管理层报告。根据实际情况合理有效地处理行为。

（二）设置独立的信用管理部门

尽管公司的坏账风险是由客户造成的，但也是由公司的管理制度不完善导致的，信用风险的大小与公司能否保持信用管理权责的统一性紧密相连。根据湖南盛世鸣城家具有限公司存在客户信用问题，结合湖南盛世鸣城家具有限公司的现状和公司目前的组织架构情况，湖南盛世鸣城家具有限公司应选择在财务处和市场部之外设立信用管理部，同时把原来由公司总经理亲自挂帅的清欠管理领导小组归并到信用管理部。保证市场部和财务处之间分工明确，权责清晰。

根据信用管理工作在公司事前管理中的重要性和复杂性，所以它所配备的部门人员一

是专业素质要资深，其范围囊括交易、电子计算机、财务管理、法律法规等关联领域，具有一定的专业胜任能力。

二是要具有若干年限的信用管理实践经历，具有理论与实际情况相结合、透过现象看本质、分析出问题和及时解决问题的能力。所以公司要建立信用管理机构不是一件简简单单的事情，需要公司的领导给予高度重视，从内选拔和从外聘用合适的信用管理人员。关于机构人员配备，根据湖南盛世鸣城家具有限公司的规模、交易额和客户数量，建议配备3-4人为宜。对于第一次设立信用管理机构的公司由于没有经验，建议湖南盛世鸣城家具有限公司从专业信用管理公司聘请一位专业顾问来进行指导。为节约高薪人才的成本，湖南盛世鸣城家具有限公司也可自己培养信用人员作为储备人才，鼓励市场部和财务处工作人员参加专业培训，他们必须参加信用管理方面的职业资格考试并取得证件，日常经营活动中要参与信用管理实践，借以积累相关的经验，不断提升信用管理水平。

（三）完善信用政策

信用标准指的是客户可以取得公司信用优惠政策的最低标准。以逾期的坏账损失率作为判断指标。不符合该公司最低条件的客户，不能够享受公司提供的商业信用，或者只能享受有限的商业信用。在制定信用标准时，管理层要充分进行本量利性态分析。高标准一方面降低违约风险及相关发生费用，另一方面削弱了公司市场竞争能力，降低了交易收入。相反，低标准一方面公司扩大交易，增强了市场竞争力和占有率，另一方面导致坏账损失风险上升，收账费用增加。

公司交易完成后，请参阅公司和客户指定的相关付款条款，包括信用条件，折扣条款和现金折扣。信用期是指客户从交易到支付租金的期限；折扣期是指公司给予客户一定的现金折扣的支付时间；现金折扣是指公司在预付款时给予客户的价格优惠。例如，1/10，N/30表示：如果客户可以在账单发出后10天内付款，他可以享受1%的现金折扣；如果放弃折扣，所有债务必须在30天内支付。这里，30天是信用期，10天是折扣期，1%是现金折扣率。

根据湖南盛世鸣城家具有限公司的所在的行业状况以及客户的交易记录，提出湖南盛世鸣城家具有限公司在交易时对信用条件分情况解决，如表1-5所示。

第一，对信用优良的客户授予信用条件。

第二，授信的客户范围为中型以上客户。对于大客户，授予90天的信用期限，若60

天内付款 2% 的现金折扣；对于中型客户，授予 60 天信用期限，若 30 天内付款 1% 的现金折扣；对于年交易额 10 万元以上的小客户本不应该授信，但考虑长期合作仅给予 15 天的信用期限；10 万元以下的客户不授予信用条件，且必须提供质押金，若该类客户交易量增加，信誉好，可以改变对其的信用条件。

第三，除了信用条件外，增设各级别的最高信用额度。该额度的设定综合了各年客户交易量、信用条件等因素。

第四，只要交易超过信用额度，客户就应支付超期租金。

表 1-5 湖南盛世鸣城家具有限公司信用条件分类表

客户级别	信用期限	折扣期限	现金折扣	最高信用额度
A 级大客户	90 天	60 天	2%	300 万
B 级大客户	90 天	60 天	2%	10-150 万
C 级中型客户	60 天	30 天	1%	50 万
D 级中型客户	60 天	30 天	1%	30 万
E 级小客户	15 天	无	无	无
F 级小客户	无	无	无	无

结论

应收账款作为企业财务管理的重要组成部分，是现代企业信用销售的产物，其作用是双向的。一方面，应收账款促进了公司的销售，减少了产品库存，并产生了积极的影响；另一方面，应收账款不是现金流量，占用了公司的流动资金，存在一定的坏账风险；如果应收账款比例过高，数量过大，可能会威胁到企业的生存。因此，企业应认识到应收账款管理的重要性。在充分利用应收账款的积极作用扩大销售的同时，企业还应根据企业的实际情况控制应收账款的规模。只有这样，企业才能在激烈的市场竞争中成长和发展。

参考文献

[1] 张爱华. 现代企业加强应收账款管理的对策探讨——以 TY 公司为例 [J]. 湖南财政经济学院学报, 2020, 30(3): 79-84.

- [2]李艳,李慧艳.企业应收账款风险管理现状调查与分析——基于湖南盛世鸣城家具有限公司[J].中国高新技术企业,2020,23:153-156.
- [3]吕智宇.企业应收账款管理与清收[J].财经问题研究,2020,H1:76-78.
- [4]高翠芳.关于应收账款管理的分析[J].中国总会计师,2020,09:88-90.
- [5]周瑞卿.我国企业应收账款管理研究[J].中国注册会计师,2019,02:109-112.
- [6]黄艳秋.加强企业应收账款管理策略探究[J].现代商贸工业,2020,2404:154-155.
- [7]张玉扣.浅析应收账款管理的内涵及思路[J].中国商贸,2020,14:58-59.
- [8]严涛.浅谈如何加强企业应收账款管理[J].财会研究,2020,09