

国家开放大学

学士学位论文

题目：浅析企业应收账款的管理

分部：新城分校

学习中心：

专业：会计学

入学时间：2015.09

学号：1561001251876

姓名：余昭昭

指导教师：袁梅

论文完成日期： 2020 年 05 月

学位论文原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师指导下，进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本学位论文的研究成果不包含任何他人创作的、已公开发表或者没有公开发表的作品的内容。对本论文所涉及的研究工作做出贡献的其他个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本学位论文原创性声明的法律责任由本人承担。

作者签名： 日期： 年 月 日

学位论文版权使用授权声明

本人完全了解国家开放大学关于收集、保存、使用学位论文的规定，同意如下各项内容：按照学校要求提交学位论文的印刷本和电子版本；学校有权保存学位论文的印刷本和电子版，并采用影印、缩印、扫描、数字化或其它手段保存论文；学校有权提供目录检索以及提供本学位论文全文或者部分的阅览服务，以及出版学位论文；学校有权按有关规定向国家有关部门或者机构送交论文的复印件和电子版；在不以赢利为目的的前提下，学校可以适当复制论文的部分或全部内容用于学术活动。

作者签名： 日期： 年 月 日

目 录

摘 要	1
一、应收账款管理相关理论概述	3
(一) 应收账款的概念及形成的原因	3
(二) 应收账款管理的意义	3
二、企业的简介及应收账款管理的现状	4
(一) 企业的简介	4
(二) 企业应收账款管理的现状	4
三、企业应收账款管理存在的问题及原因分析	8
(一) 客户信息与项目评审不充分	8
(二) 应收账款内部控制制度不完善	8
(三) 合同签订存在缺陷及收款意识薄弱	9
四、加强企业应收账款管理的优化对策	9
(一) 加强客户信息与项目评审	9
(二) 完善应收账款的内部控制制度	10
(三) 加强合同签订及收款意识培训	11
五、结论	12
致 谢	13
参考文献	14

摘 要

企业间的竞争日趋激烈，而企业间的商业信用广度扩展，以企业之间的信用为基础，从而产生了大量的应收账款。大部分企业对应收账款的管理不够到位，面对市场的竞争环境，企业大多采用“业绩才是硬道理”的经营模式，在扩大销售规模的过程中，应收账款的数量逐渐增加，甚至出现坏账，不利于企业长期稳定的发展。科学合理的应收账款管理，能够最大限度提升企业资金的使用效率，确保企业能够长期稳定的发展。在结合本人的实践基础上，本文对我国企业的应收账款管理进行了缜密的探讨和论证。首先，我们就建筑施工企业的应收账款管理进行深入调查和研究。然后，发现实际管理过程中出现的问题。最后，对出现的问题进行分析和讨论，找出合理的解决办法。

关 键 词：应收账款，经营风险，管理措施

Abstract

The competition between enterprises is becoming more and more intense, and the spread of business credit among enterprises is expanding, which is based on the credit between enterprises, resulting in a large number of accounts receivable. Most enterprises do not manage their accounts receivable well enough. In the face of competitive market environment, In the process of expanding the scale of sales, the amount of accounts receivable increases gradually, and even bad debts appear, which is not conducive to the long-term stable development of enterprises. Scientific and reasonable accounts receivable management, can maximize the use of funds to improve the efficiency of enterprises to ensure that enterprises can long-term stable development. Based on my practice, this paper discusses and demonstrates the management of accounts receivable in Chinese enterprises. First, we carry on in-depth investigation and research on the management of accounts receivable in construction enterprises. Then, find out the problems in the process of actual management. Finally, analyze and discuss the problems and find out the reasonable solutions.

Key words: accounts receivable, operating risks, management measures

浅析企业应收账款的管理

面对建筑市场激烈的竞争环境，企业大多采用“垫资施工”的销售模式，以便获得一定的市场份额，然后不断的进行完善企业现有的体制和改变企业的经营模式，更多的企业越来越将企业的产品转移到企业合作伙伴，由此应收账款的数量逐渐增加。应收账款的科学管理能够最大限度提升企业资金的使用效率，使得企业获得更多的经济利益，促使企业增加市场份额，确保企业能够长期稳定的发展。但是，如果应收账款的数目不断增加，就会发生应收账款回收苦难的现象，那就很容易发生坏账，虽然看起来在计入收入时似乎是有利可图的，但实际上则是缺乏资金的先兆。数据显示，大部分建筑施工公司都存在大笔的应收账款，占企业流动资金的半数以上。本文对建筑施工公司的应收账款管理进行了深入的调查和研究，发现了相关问题，提出了相应的解决方案。

一、应收账款管理相关理论概述

（一）应收账款的概念及形成的原因

应收账款是指企业销售产品、商品、提供服务、劳务等日常业务活动，是指向购货单位应收、暂时未收到的金额。施工企业以提供建筑服务为主。工程项目往往建设时间长、成本高，需要在规定的时间内按时完成。应收施工工程款一般是根据工程的进度和施工质量在经过了建设单位和监理工程师的验收后按月或分阶段结算的，即使项目全部竣工并完成验收，建设单位也要扣留一定数额的工程质保金（按规定为工程造价的5%），这部分款项一般要在一年的质保期满后如无质量问题的情况下建设单位才会返还。这就决定了东升公司在施工期间就需先垫付部分的人工及材料等成本，导致了东升公司应收账款的必然存在。

（二）应收账款管理的意义

应收账款具有两面性，一方面东升公司通过前期垫支大量资金来承揽业务，可以提高业务收入，增加利润；另一方面东升公司较高的应收账款会导致较高的费用发生。

同时较高的应收账款，有大量资金被占用，会影响东升公司资金的流动性和资金的利用效率。因此，对于应收账款的管理尤为重要。

二、企业的简介及应收账款管理的现状

（一）企业的简介

东升耘科技有限公司创立于1999年6月1日，坐落于陕西省西安市。截止2019年末公司净利润1.6个亿，注册资本5200万元，经营范围：计算机机房工程设计与施工、安装及维护；建筑智能化施工工程、安装和维修；建筑装饰施工、维护；消防设施的施工设计、安装、维修；城市和道路照明工程。屏蔽施工、防雷工程的设计和施工；计算机软件的开发和销售；计算机网络工程的设计和施工、UPS电池、工业自动化设备的销售等。东升公司属于其他未列明建筑施工企业，属于科技型中小企业，属于国家级高新技术企业，属于西安市高新技术企业。具备陕西省安防员工一级资质，具备建筑智能化一级资质取得ISCCC信息安全服务的资质，取得ISO14001认证、取得ISO27001认证、取得OHSAS 18001体系认证ITSS三级资质，连续九年荣获全国机房30强企业，纳税信用等级评定A级纳税人，旗下有3个子公司、2个分公司、3个办事处。公司的宗旨是：成为行业中最具价值的一体化服务提供商，为智慧中国的发展做出贡献！

（二）企业应收账款管理的现状

1. 应收账款占用资金的分析

东升公司的未收工程款长期无法收回，由于应收账款余额大，公司的资金周转变慢了。如果公司不能在还款期到期后收回应收账款，那就很容易发生坏账，虽然看起来在计入收入时似乎是有利可图的，但实际上则是缺乏资金的先兆。应收账款的科学管理能够最大限度提升企业资金的使用效率，能够使公司从中取得更多的经济利益，促使企业占有一定的市场份额，确保企业能够长期稳定的发展。

应收账款无节制的增加将会对企业造成极大的负面影响。首先，应收账款数额的增加，会导致企业可利用的现金额度降低，流动资产的周转率将下降，极大的降低了

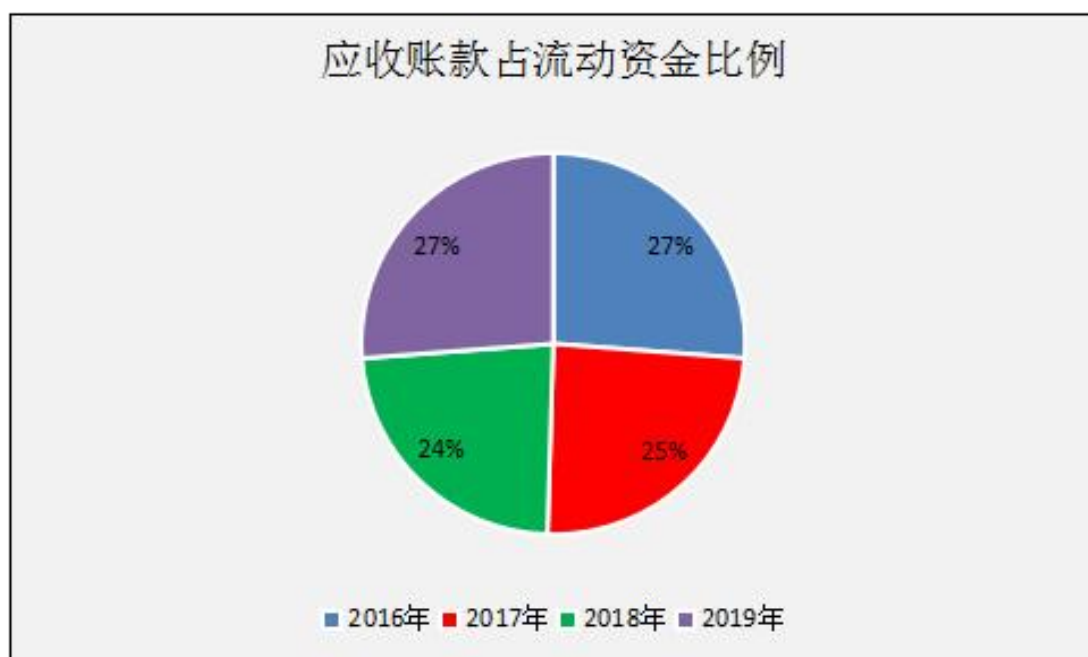
企业资金的使用效率。其次，应收账款需要安排专业的人员进行跟踪与催收，这样的做法，从某种角度而言增加了企业的人力成本等，不利于企业获得更多的经济效益，严重阻碍了企业目标的实现。最后，企业大量资金受到限制，使得利息费用上升，导致机会成本增加，造成企业的市场竞争力大幅度下降，使得企业难以长期稳定的发展。本论文选取主要的指标包括主营业务收入、净利润、期末流动资产、期末总资产、应收账款余额、应收账款周转率等与应收账款研究相关的指导指标进行分析。

东升公司的销售额、净利润、期末流动资产、期末总资产、应收账款余额、应收账款周转率的具体数据见下表 2-1。

表 2-1 相关财务指标表

名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
主营业务收入（万元）	1,030,260.00	1,037,820.00	962,158.00	1,160,110.00
净利润（万元）	20,631.70	16,877.50	20,596.20	16,371.80
期末流动资产（万元）	933,259.00	874,680.00	630,794.00	782,013.00
期末总资产（万元）	1,415,564.00	1,551,064.00	1,363,890.00	1,594,771.00
应收账款余额（万元）	251,978.00	218,670.00	151,391.00	211,143.00
应收账款周转率	4.6	4.4	5.2	6.4

图 2-1



由图 2-1 看出，东升公司应收账款在流动资金中占比较高；2018 年和 2019 年应收账款余额分别占流动资产的 24%和 27%。主营业务收入在应收账款余额中的比重均较高，由此可见，企业的应收账款管理水平有待提升，应收账款的收回存在一定的风险，不利于企业长期稳定的发展。而且从应收账款的周转率指标来看周转率也比较低，除了与市场竞争激烈有关系，也与材料价格等因素直接相关，导致企业的经济效益降低，表中也反映了，近 4 年来应收账款的情况对公司的盈利很不利。

2. 应收账款账龄的分析

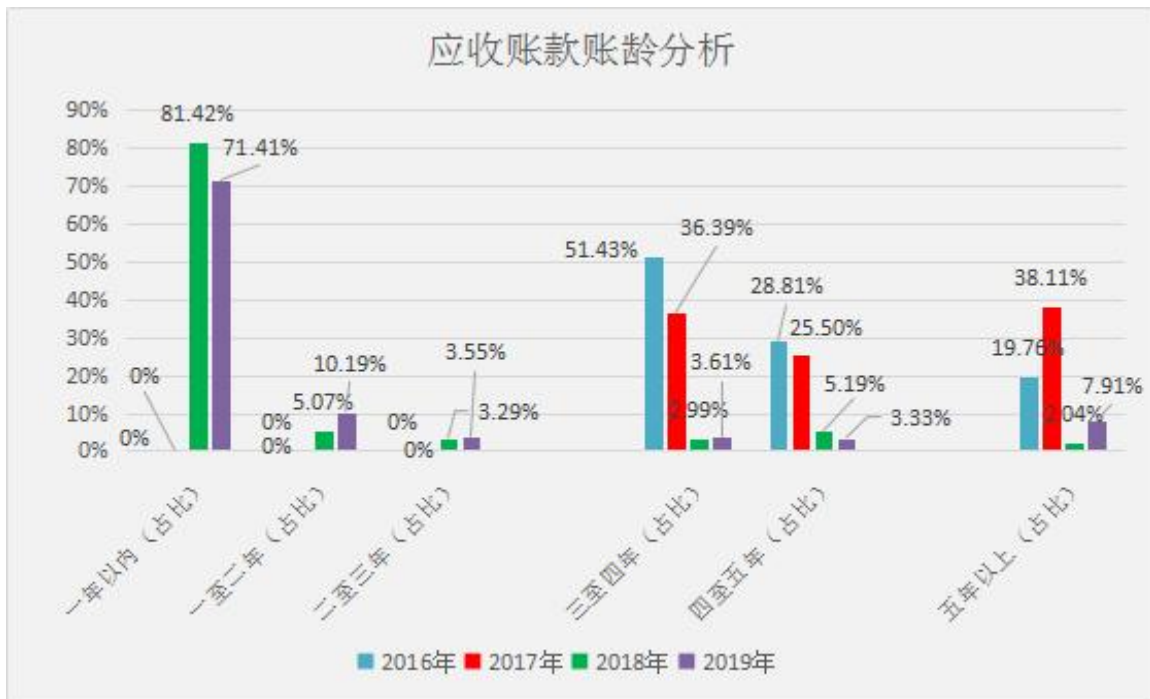
应收账款是公司的流动资产之一，维持适当的流动性是判断公司应收账款品质好与坏的关键。所以，公司应该对全部的应收账款进行充分的调查和分析。这是不可缺少的步骤。过了期限还没收到的应收账款通常是因为客户没有偿还能力或者不想还清。通常来讲，应收账款的账面年龄越大，回收的难度就越增大，就越会产生更高的坏账风险。从其流动性来讲，持续时间越长流动性越差。严格说来，存在应收账款且持续超过一年的，不能说是公司的流动资产。东升公司 2016-2019 年的账龄数据如下表 2-2 所示

表 2-2 东升公司应收账款表

(单位:元)

账龄	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
一年以内 (占比)	-	-	1,232,626,870.59	1,507,773,343.20
一至二年 (占比)	-	-	76,755,320.98	215,154,885.41
二至三年 (占比)	-	-	49,807,693.49	74,955,823.67
三至四年 (占比)	1,295,924,058.62	795,742,051.29	45,265,958.52	76,222,682.66
四至五年 (占比)	725,949,292.81	557,609,846.33	78,572,014.97	70,310,674.03
五年以上 (占比)	497,908,990.82	833,353,382.10	30,883,797.79	167,014,243.73
合计(占比)	2,519,782,342.25	2,186,705,279.72	1,513,911,656.34	2,111,431,652.7

图 2-2



由上述图表中数据得出，东升公司在 2018 年，2019 年一年以内的应收账款比值较大，说明东升公司这两年情况比较好，但是 2017 年，账龄在 3-4 年的 7.96 亿元，占总额的 36.39%，账龄在 4-5 年的 5.58 亿元，占总额的 25.5%，账龄在 5 年以上的 8.33 亿元，占总额的 38.11%。事实上，应收账款拖欠时长与最终坏账成正相关，因此，这些账龄较长的款项可能无法成功收回，严重的阻碍了企业长期稳定的发展。

三、企业应收账款管理存在的问题及原因分析

（一）客户信息与项目评审不充分

东升公司为了扩大市场份额，在山东、新疆等地成立办事处，寻找新的业务，开发新的客户。在没有对客户进行充分了解，也没有评估项目的情况下，东升公司就承接了高科消防公司叁佰万的机房项目，由此产生了大量的人力、物力、财力（如大额保证金、中标服务费、开工垫支项目的 30%等），之后由于高科消防公司没有能力付款，此项目暂时停止施工，导致应收账款长期挂账。经公司高层领导分析销售人员没有做好客户的调查，对客户相关资料掌握不够充分。东升公司的工程完成后，应收账款一直没有收回，导致坏账。由于应收账款的不断增加，资金回笼能力不足，极大的降低了公司资金的使用效率，加剧了资金的周转困难，企业不得不通过向银行借款等方式维持自身的正常运营。一旦遇到不可抗力的风险，企业将会造成重大的经济损失，严重阻碍了企业目标的实现，造成企业的市场竞争力大幅度下降，使得企业难以长期稳定的发展。

（二）应收账款内部控制制度不完善

首先，东升公司应收账款日常管理混乱，没有经过严格审批，手续不全就给客户开票，加大当月应收账款余额。应收账款发生后，负责往来账的会计没有及时将应收账款的动态信息反馈给销售人员，导致销售人员不知道项目是否回款。也没有将长期挂账的情况反馈给公司高层领导，导致应收账款没能得到及时处理。其次，东升公司也没有制定严格的对账制度，由于项目多，凭证多，往来账会计在做完凭证时，不能及时进行明细账与总账核对、账务与实际核对等，以至于挂错账户都没有发现，导致

应收账款汇总错误。最后，东升公司对应收账款的回收没有制定有效的催收手段，应收账款的回收情况未纳入销售人员日常审查范围。销售人员不考虑应收账款的回收情况，只是一味追求业绩，导致应收账款越来越多，金额越来越大。

（三）合同签订存在缺陷及收款意识薄弱

首先，东升公司销售人员在合同签订时从来都不考虑及时性，有时一个项目已经快完工了，客户才来补签合同，或者有各别小的项目甚至到最后都没有订立合同，使得在发生了经济纠纷等状况的时候，导致公司立场很被动，从而走上诉讼之路。其次，因为东升公司的销售人员在签订合同、审查合同时不严格。如合同总金额处未分别标明不含税金额和增值税额，也未注明不因税率的降低而改变合同总金额。导致在税率降低时，客户认为税率降低，就应该少付款，为此给东升公司造成了大量的应收账款。最后，东升公司销售人员只追求业绩达标，不去及时催收应收账款，再加上项目牵扯太远，有时监管不到位，没有准确了解应收账款的相关信息，确保应收账款的顺利收回，这就导致了公司各部门在应收账款方面的责任没有得到应有的划分，没有把相关责任落实到位，从而造成了居高不下的应收账款。时间长了之后，公司的应收账款数额并没有减少，反而是越来越多，长期挂账不及时收回就会很容易形成坏账。

四、加强企业应收账款管理的优化对策

（一）加强客户信息与项目评审

1. 建立客户档案及开展信用评审

公司应当全面调查客户的资质信用，搜集客户的公司性质、法人、实际控制人、注册资本、经营状况、经营规模、声誉等资料，建立客户详细资料，为信用评估提供相对完整和科学依据，公司根据客户的支付能力、质量指标、资本、担保、特殊条件等标准，使用定量和定性分析进行客户的信用评定，根据客户的信用评定结果，选定优秀品质的客户开展业务，构建健全的信用体系。按照信用等级确定是否可垫资施工，确保客户未来有能力付款的前提下，成功达成合作。

2. 做好项目评审工作

东升公司应该根据自己的实际情况进行相应的工程方案的制定，避免客户要求延期付款现象的发生。东升公司应当全面深刻的了解以下信息，包括融资渠道，项目前期的建议书、可行性报告、初步计划，以及项目的占地等方面进行具体的调研，在充分了解上面所述信息的基础上，对项目合同中的付款条件、工程预算、税额计算、奖惩制度等条款，有选择性的进行项目决策及项目汇总，以便在项目的成本预算中做到胸有成竹，投标后，不会因为某项条款的不完备而给公司带来不必要的经济损失。为此，在应收账款的防范措施中，我们只有仔细地了解了项目的具体情况，并拿出切实可行的风险管控措施，才能有效的进行投标，不至于到最后浪费大量的人力、物力、财力。

（二）完善应收账款的内部控制制度

应收账款内部控制制度是公司内非常重要的会计控制制度，只有确立公司内部控制制度，才能健全公司的运行机制。只有加强公司的自律和自我控制能力，才能在公司激烈的市场竞争中占有一定的优势。

1. 加强应收账款的日常管理

公司每一笔进款业务的发生，需要经过非常严格的审查，之后附上工程项目的结算书，确认项目的审查许可后，最终作为应收账款入账。在应收账款发生后，负责往来账的会计应当及时以纸质或邮件方式向销售人员传送应收账款的详细信息，每月最少核对一次，督促和提示销售人员及时催收，以增强他们的收款责任，不能不互相沟通，不能期限到了还不催收付款。对过了期限的，销售人员要去客户公司了解真实情况。对长期逾期未结清的应收款项，销售人员处理不了的，应及时反馈给公司高层领导。

2、制定往来款项对账制度

根据应收账款的特点，结合东升公司的详细情况，制定并严格执行交易货款的记账制度。第一，确认应收账款的总账和明细账金额是否一致，然后确认备查的交易台账金额是否一致。第二，询问函证确认应收账款明细账金额的真实性。第三，检查应收账款金额计算的准确性和账龄分析。第四，将应收账款按户名分为正常的、有疑虑的、特殊的、超过期限的、坏账损失的五大类，并对除正常以外的其余账户逐个进行

重点核查与分析，与此同时还要了解挂账客户具体的现时情况，并将情况及时反馈给公司高层领导讨论详细策略。

3. 制定有效的催收手段

对超过约定付款期限还没有收回的应收账款，根据不同的实际情况可以采取如下回收方法：写信通知、电告告知、派销售人员面谈、法律诉讼、从债务人那里获取相同价格的货物、低价抵偿其债务，债务人拿出一部分应收账款给债权人以抵自身债务。因此，东升公司必须制定严格的应收账款管理制度，明确有关部门和人员的职责，降低企业由于无法收回应收账款造成的经济损失，维护企业长期稳定的发展。

（三）加强合同签订及收款意识培训

定期对业务人员进行相关训练，提高业务人员的风险意识，充分调动业务人员的积极性。尤其要加强业务人员在回款方面的风险及法律意识的培训，做到知己知彼，方能百战百胜。

1. 规范销售人员合同签订

东升公司应对销售人员进行有关建筑工程合同相关条例方面的培训。销售人员在签订合同时对于不理解的地方要及时与财务人员、合同管理人员进行沟通，根据实际情况进行合同签订。比如，在签订合同时，应分别注明不含税金额和税额，还要注明不因税率的降低而改变合同总金额等。为此避免了因合同签订内容不明确的问题，造成应收账款回收的经济损失。

2. 提高销售人员收款意识

东升公司应当定期展开与应收账款管理相关的培训，销售部门的绩效评定指标中应当包含应收账款的回收情况，使得销售人员能够积极的展开应收账款的催收。首先，销售人员要与公司客户保持密切的联系，准确把握对方当前的经济状况，以便应对接下来的可能风险；其次，积极的与公司客户展开沟通，并且充分了解其未能及时付清应收账款的原因，提出一些科学合理的意见。对于确实存在还款困难的公司，东升公司应当减少与其的合作，甚至通过一定的洽谈，采取必要的解决措施，例如应收账款

所有权出售等。再者，通过较为强势的方法明确自我的立场与态度，增强应收账款追回的可能性。对于恶意拖欠应收账款的企业，由东升公司的法务部通过法律诉讼的形式，强制收回应收账款，以此减少公司的实际损失。

五、结论

应收账款的管理是信用交易所产生的必然结果，为了提高企业的经济效益，必须强化应收账款的管理。本文分析公司必须降低应收账款的余额，同时尽可能的保证营业收入不再下滑，最终提升公司的竞争能力。只有科学合理的应收账款管理才能维持企业正常的生产经营活动。又能最大限度的为现阶段的企业发展提供经济支持，使得企业的资金回收周期合理化，最大限度提高企业资金的使用效率，使企业获得更多的经济利益增加企业市场份额，确保企业长期稳定发展。

事实上，应收账款的出现与回收涉及的因素众多，企业加强对于应收账款的管理刻不容缓。施工公司应当对工程项目展开全面透彻的了解，并从项目的性质、用途、立项，手续等进行研究，加强对现金、应收账款和存货的管理，建立和完善营运资金的管理机制，提高营运资金的日常管理水平。

致 谢

在本次论文的研究工作中，首先要特别感谢指导老师在每个环节耐心的指导，正是老师一次次不辞辛苦的检查，及时的帮助我发现问题并改正，我才能保证今日论文的顺利完成。其次，要感谢所有教过我的老师们，没有他们的传道授业，就没有我如今的成长。最后，还要感谢各位论文答辩的老师，给予我的肯定和建议。

当我写完这篇毕业论文的时候，有一种如释重负的感觉，感慨颇多。因为学校与老师的教育与培养，才会造就如今的我，在此，我由衷地感谢学校对我的栽培，系领导给我的培育以及专业所有老师给予我的指导与帮助。

参考文献

- [1]刘志国. H 公司应收账款管理的现状及改进策略研究[D].河北经贸大学,2018.
- [2]杨楠楠.小微公司应收账款管理问题研究[J]. 现代营销(下旬刊),2018.
- [3]王晓川.浅谈公司应收账款管理中的风险防范与控制[J]. 财会学习,2018.
- [4]钟娟.公司应收账款和存货管理的压控策略探讨[J]. 中国总会计师,2018.
- [5]唐武.新形势下集团公司财务风险防范对策研究[J]. 西部财会,2018.
- [6]王帅.中装建设公司财务风险研究[D].青岛理工大学,2018.
- [7]许肖.我国酒类上市公司应收账款的管理研究——以东升公司为例[J]. 中小公司管理与科技(下旬刊),2019.
- [8]张柳青. 论公司应收账款管理中存在的主要问题及解决策略分析[J]. 时代金融,2019.
- [9]张黎.基于全面预算的建筑企业财务管理浅议[J]. 财会学习,2019.
- [10]于波.试析企业应收账款管理存在的问题及对策[J]. 商场现代化,2019.