



**RESEARCHON THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS
RECEIVABLE UNDER THE BACKGROUND OF
FINANCIAL CRISIS — THE KUNMING
COMPANY ACCOUNTS RECEIVABLE
MANAGEMENT ANALYSIS AS
AN EXAMPLE**

BY

CHENGGUOQING

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
INTERNATIONAL CHINESE COLLEGE**

**GRADUATE SCHOOL, RANGSIT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2017**



金融危机背景下中小企业应收账款
管理研究——以昆明大树公司
应收账款管理分析为例

撰

程国庆

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

此论文为
工商管理专业国际贸易方向
之专业学术毕业论文

兰实大学中国国际学院

公历 2017 学年



Thesis entitled

**RESEARCH ON THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE UNDER
THE BACKGROUND OF FINANCIAL CRISIS---THE KUNMING COMPANY
ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT ANALYSIS AS AN EXAMPLE**

by

CHENG GUO QING

was submitted in partial fulfillment of the requirements
for the degree of Master of Business Administration

Rangsit University

Academic Year 2017

Assoc. Prof. Yang Shu Chen, Ph.D.
Examination Committee Chairperson

Chen Ao, Ph.D.
Member

Prof. Zhang Hong Lie, Ph.D.
Member

Prof. Liu Er Si, Ph.D.
Member and Advisor

Approved by Graduate School

(Asst.Prof.Pl.Off. Vanee Sooksatra, D.Eng.)

Dean of Graduate School

September 7, 2017

致谢

首先，在即将结束的研究所生涯前夕，我要向尊敬的刘教授报以真挚的感谢，从论文开题至即将完成论文，这个过程中刘教授在我的论文修改和论文结构上花费了大量的时间和精力，一点一滴的无比耐心的教导我。尤其最开始的时候，关于我的论文开题报告，我做的非常的随意和不合格，刘老师因此对我感到失望，但他却没有放弃我，而是教导我端正态度，不管是做人还是学习，只是态度端正了，革命的方向清晰了，才有路可走，才能开阔自己的一片天地。这段话我会一直记在心里，我想不管在何时何地，我总是会记住刘教授教导的这段话，端正态度，好好做人，好好学习，感谢刘教授！

感谢两年来，所有老师的辛苦教导，毕业后我会好好努力工作努力成长做一个对国家对社会有帮助的人；

感谢我的母校，让我在最美的时光里，在这里不仅学到很多知识，也留下最美的青春回忆；

感谢我的爸爸妈妈，从幼儿园到研究生，你们为我的学习操了很多心，你们一直是我生命中最重要的人。感谢你们。

最后，感谢我生命中这两年的留学时光，它使我这青春年华里不断成长，丰富了我的人生经历。

程国庆

研究生

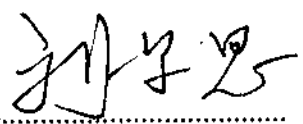
5907207 : MAJOR: BUSINESS ADMINISTRATION; M.B.A

KEYWORDS : ACCOUNTS RECEIVABLE, BUSSINESS

MANAGEMENT, ACCOUNTS , RECEIVABLE MANAGEMENT

CHENG GUO QING: RESEARCH ON THE MANAGEMENT OF ASSOUNTS RECEIVABLE UNDER THE BACKGROUND OF FINANCIAL CRISIS-THE KUNMING COMPANY ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT ANALYSIS AS AN EXAMPLE.,THE SISADVISOR: PROF. LIU ER SI, Ph.D., 48p.

With the reform and development of the social market economy system, the development of small and medium-sized enterprises has become a topic of concern and attention. The development of small and medium-sized enterprises cannot leave the money management, the enterprise of accounts receivable as an important current assets, is the important content of enterprise capital management, it directly affects the enterprise working capital turnover and economic benefits. If the management of accounts receivable is not good, it can not only recover the receivables, but also bring risks to the enterprise. This paper mainly for small and medium-sized enterprise receivables management study, for accounts receivable is introduced first, and then lists a variety of enterprise accounts receivable management methods, such as factor analysis, aging analysis, etc., In the case of kunming tree company, the application of factor analysis is carried out to the tree company, and the accounts receivable of small and medium enterprises are studied. Finally, some countermeasures and Suggestions are made for the common problems of small and medium enterprises.

Student's Signature.....CHENG GUO QING.....The Advisor's Signature.....

5907207 : 工商管理 ; M. B. A

关键词 : 应收账款, 企业管理, 提高效率

学生姓名 程国庆: 金融危机背景下中小企业应收账款管理研究——以昆明大树公司应收账款管理分析为例; 指导老师 刘尔思; 导师职称 教授; 48 页。

随着社会主义市场经济体制的改革和发展, 市场体制对于现阶段的企业发展而言有着不可替代的作用, 而在现体制下中小企业的发展问题一直以来都是一个热门话题也是现阶段经济发展的一个重要主题。每个企业的发展都离不开对资金方面的管理。而应收账款在企业的经济运转中作为一项重要的流动资产, 是企业资金管理的重要内容, 它直接影响到企业营运资金的周转和经济效益。如果对企业应收账款管理不善, 不仅不能收回应收账款, 还为企业带来了风险。文章主要对中小企业应收账款管理进行研究, 先对应收账款进行介绍, 其次列出多种企业应收账款管理的技术方法, 比如: 因素分析法, 账龄分析法等, 并对所有的管理的技术方法做出科学合理的评价。接着罗列和归纳中小企业应收账款管理存在的问题, 从第二章的技术方法中选出因素分析法对中小企业应收账款管理做出应用分析和总结。第四章以昆明大树公司为例, 将因素分析法的运用贯彻到大树公司, 深入研究中小企业应收账款。最后针对中小企业存在的普遍问题做出具体的对策和建议。

因此, 中小企业在企业运营的过程中必须加强应收账款的管理工作, 只有从各个方面将应收账款的工作做好, 中小企业才能够更好地利用资金, 促进其健康快速发展。

学生签字 CHENG GUO BING 指导教师签字 刘尔思

目录

	页
致谢	i
Abstract	ii
摘要	iii
目录	iv
附表清单	viii
第一章 绪论	1
1.1 研究背景	1
1.2 文献综述	1
1.3 研究的目的和意义	3
第二章 企业应收账款管理相关理论概述	7
2.1 应收账款的概述	7
2.1.1 应收账款的定义	7
2.1.2 应收账款的特征	7
2.1.3 应收账款的作用	7
2.1.4 应收账款形成的原因	8
2.2 应收账款管理的方法和技术	9
2.2.1 帕累托分析法	9
2.2.2 不确定性分析法	10
2.2.3 标杆管理法	11
2.2.4 因素分析法	12

目录 (续)

	页
2.2.5 平衡计分卡	13
2.2.6 账龄分析法	14
2.3 应收账款管理方法和技术的评价	15
2.3.1 对因素分析法的评价	15
2.3.2 对其他方法的评价	16
第三章 中小企业应收账款管理的方法和技术	18
3.1 存在的问题和研究的必要性	18
3.1.1 中小企业普遍缺乏应收账款管理的责任部门	18
3.1.2 企业内控制度不健全,应收账款管理无序	18
3.1.3 企业内部激励机制不健全	19
3.1.4 应收账款的风险防范意识薄弱	19
3.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的运用	19
3.2.1 因素分析法的详细介绍	20
3.2.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的运用	20
3.2.3 因素分析法在中小企业应收账款管理中的影响	21
3.3 因素分析法在中小企业应收账款中的不足与创新	22
3.3.1 因素分析法在应收账款管理中的不足之处	22
3.3.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的创新	22
第四章 案例调研及分析——以昆明大树公司为例	24
4.1 企业简介	24
4.2 企业应收账款管理现状分析	24

目录 (续)

	页
4.2.1 公司应收账款坏账准备制度	24
4.2.2 公司应收账款的账龄管理	25
4.3 企业应收账款管理存在的问题及对策	27
4.3.1 公司收款政策的不合理	27
4.3.2 公司收款不能及时回笼	27
4.4 因素分析法的运用	28
4.4.1 因素分析法在公司应收账款管理中合理性	28
4.4.2 因素分析法在公司应收账款管理上的具体运用	28
4.4.3 大树公司应收账款调研设计	29
4.4.4 数据收集与分析检验	30
4.5 大树公司应收账款分析评价	32
第五章 中小企业应收账款的管理的对策建议	33
5.1 从公司制度方面管理应收账款	33
5.1.1 强化应收账款的日常管理制度	33
5.1.2 加强内部控制制度	34
5.1.3 建立坏账准备金制度	35
5.2 从信用管理方面管理应收账款	35
5.2.1 建立相对独立的信用管理部门	35
5.2.2 建立客户管理档案对客户进行资信评价	36
5.3 从财务方面管理应收账款	36
5.3.1 加强财务基础工作	36
5.3.2 发挥会计监督作用	37
5.3.3 对逾期未付的应收账款应及时追加	37

目录 (续)

	页
5.4 技术方法的选用	38
5.4.1 因素分析法的运用	38
5.4.2 因素分析法运用应注意的问题	39
第六章 结论	40
参考文献	41
论文附录	42
个人简历	48

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

附表清单

	页
附表	
4.1 昆明大树公司应收账款和坏账准备表	24
4.2 昆明大树公司2014年应收账款账龄表	25
4.3 昆明大树公司2015年应收账款账龄表	27
4.4 各因素变动对“利润总额”指标变动表	28

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

第一章

绪论

1.1 研究背景

在这个竞争愈加激烈的国内外市场，在这种大环境下的买方市场开始逐步走向一个新的阶段，随之而来的信用销售也变得尤为重要。目前的研究调查表明我国在信用销售还存在许多问题以及缺陷，存在严重的拖款欠款现象和一些其他的弊端。商务部研究信用管理部主任韩家平曾在第二届中国国际信用和风险管理大会发布会上表示，造成很多商业机会的流失的原因不外乎信用风险存在的弊端，中小企业的问题和社会实践交易规模收到了极大的挑战。根据详细报告，欧洲国家的销售规模远远高于我国。与此同时，很多企业因害怕坏账带来的风险和账款拖延时间长，而不愿意赊账，致使企业市场竞争力削弱。这些可以体现出现行体制下的应收账款管理没有得到足够的关注。换个角度来看，管理的弊端是造成应收账款问题百出的主要因素。所以，我们需要明确应收账款管理的最重要的不足，找出原因去进行总结完善。

以下将会详细分析开解出应收账款管理存在的漏洞以及相对应可以弥补的措施方案，因为这对于中小企业的管理而言十分重要。

1.2 文献综述

(1) 金融危机背景下中小企业经营问题综述

房静（2016）应收账款的作用无形中造成了很大影响。应收账款对中小企业

的影响体现在三个地方。第一企业经营的根本的目的是营利，只有通过各方面销售途径才能保证不间断的利润。中小企业在生产经营过程中，经常采取赊销形式取得收入，获得补偿，并而取得利润。第二在应收账款的现金流管理这一块也存在很多的问题，比如说现金流在现行制度的市场环境下不够稳定以及中小企业不具备对应收账款的管理能力上的所作所为，现金流的问题对我们而已并不陌生，且在市场经济条件下已然不够成熟。第三就是增值税的问题，增值税是企业所有税种中最重要的组成部分，其重要性不言而喻，所以在加强企业增值税方面我们需要足够重视。李芳萍（2016）觉得中小企业存在问题由以下几个点第一个是企业的管理没有条理、技术革新、经营规模等多方面都不占优势，面对市场激烈的竞争显然不给力，要不惜承担高风险采用激进销售策略——赊销。现实中有很多经营者盲目追求销售业绩赊销产品而忽略流动资金被购货客户占用的事实，导致企业运行因缺乏资金而潜藏风险。第二客户信息掌握不足，客户信用管理不完善。第三应收账款管理责任分配不明晰，第四缺乏法律保护观念。蔡秀花（2011）认为中小企业存在以下两个问题，一是缺乏充分的资信调查。第二个方面呢，在于对社会主义市场经济体制没有充分的认识。众所周知，对于我国中小企业在信用这一块仅仅只是一张空头支票没有任何实际意义。商品交易过程中存在一些恶意拖欠货款、商业诈骗的不良行为，信用危机发生的频率居高不下。与此同时，那些所谓的销售员更是目光短浅，只看的见眼见的利益。企业手机宽带参加调查不仅仅对于销售来说毫无作用，对于社会大众的利益更是显得一文不值，但很有趣的是这些人却不在乎市场经济体制，只顾自身的有点小小的利益，对于市场经济制度下的中小企业而言无疑是一件难度很大的问题，急需得到解决。

（2）企业应收账款管理文献综述

宗文武，企业应收账款管理除了要对外，部门之间缺乏沟通交流，导致应收账款清收不及时在这个竞争愈加激烈的国内外市场，在这种大环境下的买方市

场开始逐步走向一个新的阶段，随之而来的信用销售也变得尤为重要。目前的研究调查表明我国在信用销售还存在许多问题以及缺陷，存在严重的拖款欠款现象和一些其他的弊端。商务部研究信用管理部主任韩家平曾在第二届中国国际信用和风险管理大会发布会上表示，造成很多商业机会的流失的原因不外乎信用风险存在的弊端，中小企业的问题和社会实践交易规模收到了极大的挑战。尽管在当前的市场经济体制环境非常差的情况下，企业应收账款依旧需要得到大家的足够重视。不仅细在制度方面，更是在经济方面，都需要足够的重视，这是中小企业应收账款发展完善的重要前提。根据详细报告，欧洲国家的销售规模远远高于我国。与此同时，很多企业因害怕坏账带来的风险和账款拖延时间长，而不愿意赊账，致使企业市场竞争力削弱。任亚茹（2017）认为改善中小企业应收账款的状况主要是要加强应收账款回收的力度。以此可以运用以下四种回收方式，（1）贴现回账款。考虑给予债务人一定的折扣（一般采用现金折扣方式）而收回逾期的应收账款，企业虽然损失部分债权，但收回了大部分现金，降低了坏账风险。（2）账款转为股权。为了避免债务人逾期因为各种原因不能按时缴纳欠款，企业可以与债务人通过协商，吸纳债务人进入企业，将其欠款作为企业的投资，实现债权债务双方互赢，利于双方进行深度合作。（3）不要收取现金，一切的现金都与现金流有关，一旦现金流出了问题，随之而来便是现金管理上的问题无论是市场经济体制下的经济环境还是资本主义市场环境下的经济体制，对现金的管理都是非常的需要重视。（4）收账代理机构。由于企业要关注产品的生产与销售，公司的整体运营，其能力与精力有限，企业的管理者可将应收账款这一事务托付专门的代理机构，无论是合同的签定还是其他的什么因素总归都是属于应收账款的问题。

（3）中小企业应收账款管理及方法文献综述

刘海涛（2015）研究表明因素分析法对于研究中小企业应收账款问题非常的重要，以下是与因素分析法有关联的一些因素如：因素分析表格、因素的偏完整

性、关键属性间的相似程度以及相关特性,之后提出了基于因素分析法的推理模型.通过在现实中考究验证获取相关结果,研究表明,不管是建立数据模型还是进行抽样调查其结果都会呈现出相同的趋势,这需从辩证的角度去看待这个问题,找出其最精确的相关性。

(4) 文献评述

从以上的文献资料中,我们可以大致的从两个方面来概述中小企业应收账款的管理,第一个方面是市场经济制度的发展对于中小企业在管理制度上无形产生了重要的影响,一个国家的经济制度和市场环境不您对于企业来说影响甚大,甚至跟每个人都息息相关,而与大型企业相比,中小企业存在应收账款管理方式简单,企业各项财务制度不健全等问题使得在应收账款管理方面存在一定风险。第二个人方面,中小企业应收账款与当今的中小企业发展状况有着紧密的联系,现阶段中小企业的发展是非常迅速的,但是正是因为他们过于追求经济上的指标和眼前的利益,基本忽略了一些潜在的危机,比如说应收账款,在这一方面,做的非常不够,以至于危机发生时,中小企业不知所措,没有事先做好任何防范措施,陷于企业倒闭破产的局面,所以说,加强中小企业应收账款的管理对于现阶段而言至关重要。

1.3 研究的目的是和意义

1. 研究目的:

随着企业信用销售方式的普遍采用,应收账款经营过程中的地位非常重要。如何管理应收账款风险,成为企业发展的一个重要一环。对应收账款风险的成因进行了了解和分析,结合应收账款管理对生产经营的影响,提出了相应的对策,还指出加强银行和企业的合作、创新营销模式是企业针对应收账款管理的发展方

向。企业信用销售和应收账款产生是市场经济发展的必然要求。应收账款的持有的多少和持有时间的长短对企业连续经营和发展具有很大的意义。如何对企业应收账款进行事前、事中和事后监控是应收账款研究的重中之重。我国企业应收账款管理经过很长时间的探索和研究,直到今天还缺乏系统化的解决方案,而且我国社会信用环境的好坏是影响企业应收账款管理的主要要素。对于那些持有应收账款很多而且资金比较紧张的企业,控制应收账款的多少和利用应收账款进行融资可以减轻企业资金需求的压力,提高资金使用效率和效益。

对于一个企业来说,应收账款是不可避免的,企业用这种方式来进行促销,扩大销售收入,增强在同行业中的竞争力,在这一过程中又要尽可能的避免应收账款给企业来的各种不理因素,例如资金周转困难、坏账损失等。怎样处理好这一对了又统一的问题,就作为企业应收账款管理的目标。企业如何管理好应收账款,就要制定科学合理的应收账款信用政策。但是企业应该要考虑一个重要问题,要对实施信用政策给企业所带来的销售盈利和采用这种信用政策所需要的成本进行比较。只有当实施类似信用策略所带来的收益大于成本时,方能开始使用推广。同时,应收账款管理还需要对当前的市场概括进行准确的预测判断,及对做好这方面的安全调查。如果企业前景好,应收账款的安全性就比较高,就可以放松信用政策,就可以扩大赊销,增加利润,相反,应该要实行信用政策,对客户的信用程度进行区分和辨别,进而做出相对应的调整和改善。

2. 研究意义:

在现行的经济环境下,中小企业加强对应收账款管理的工作势在必行,这不仅关乎企业自身的生死存亡,也关系到目前国家市场经济大环境下的存在意义,所以加强应收账款的管理应当是每一个企业所急需关注的问题,应收账款的存在意义主要有以下几点:

第一是中小企业信用制度的实施完善,也就是说加强信用体系的建设,信用

不仅仅对于企业，对于当心社会的个人而言也尤为重要，赊销一定是建立在信用优秀的基础之上，反言之，当一个人信用高，他也就具备了相应的赊销能力。所以加强企业信用制度的建设是每个企业的首要任务。客户具备了相应的条件后，才能赊销给他，并定好还款日期，只有这样才能减小企业的坏账损失。

第二提醒企业建立明确的，相互牵制的内部控制制度。严格开展审批工作，明确相关的权限分布和制约，目前就存在着这一问题，只有当权限责任得到明确规定，进而制定相应的惩处措施，便能有效控制赊款数额的快速上升。我公司近期由于审批监控的不严以及销售政策的漏洞，目前新增了一部分欠款，为了及时收回欠款，财务部采取了，每月中旬和下旬，都为销售部提供相应的关于客户欠款的明细账表，进行跟踪，提醒。

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

第二章

企业应收账款管理相关理论概述

2.1 应收账款的概述

2.1.1 应收账款的定义

应收账款作为一个会计科目在赊销商品风行的时代逐渐形成。是企业赊销各种劳务比如商品材料等所形成的债权。应收账款的形成是市场经济的必然现象，它又是企业流动资产的重要组成部分，它的质量状况关系到企业整个资产和会计信息的质量，正确的赊销和进行应收账款管理是企业减少应收账款的有效途径，只有降低相关成本，提高效率，才能实现企业价值最大化。

企业有了应收账款，就有了坏帐损失的可能。不仅如此，应收账款的增加还会造成资金成本和管理费用的增加。

2.1.2 应收账款的特征

- (1) 较高的风险性
- (2) 较低的流动性
- (3) 较长的停留时间
- (4) 较高的回收成本

2.1.3 应收账款的作用

(1) 扩大销售

在市场竞争如火如荼的势头中，赊销作为一种促销方式逐渐应运而生。企业运用赊销这个方式无非可以提供以下交易：向顾客销售产品然而需要在一个双方制定的时期内向客户提供资金上的帮助。对于客来说赊销是十分有利的，一般情况下他们都会选择这种方式。并且赊销具有相对明显的促销效果，对企业的销售前景有明显的帮助。

(2) 减少库存

每个企业都需要库存，由于库存需要企业在管理和仓储以及保险方面多余支出，但如果企业增加应收账款业务，则不再产出以上多余支出。因此，当企业产成品存货较多时，都可以选择采用赊销的方式，将存货转化为应收账款，从而减少产成品存货，节约企业费用支出。

2.1.4 应收账款形成的原因

1. 商业竞争

企业为了在市场竞争中取得先机，最大化企业的市场占有率，赊销可以说是一种重要手段之一被广大企业采用实施。一方面赊销可以给企业带来现金流上的好处，另一方面，顾客可以从赊销的方式中包住资金的不快速流失，因此不管是企业本身还是广大顾客都更愿意以赊销的方式购买企业的产品。

2. 销售和收款的时间差。

商品的成交日期与收货日期经常不能达到一致，从而形成了应收账款。对很多企业来讲，发货日期和收款日期的不同，再因为货款结算需要时间。结算手段越跟不上时代，所需时间越长，企业只能选择承认这种现实并承担由此造成的资金垫支。

2.2 应收账款管理的方法和技术

2.2.1 帕累托分析法

1. 方法介绍

帕累托分析法是由意大利经济学家维尔弗雷多·帕累托首创的。该分析法是储存管理中常用的分析方法，也是经济工作中一种基本工作和认识方法。帕累托分析法的核心思想是在抓住一件事物的主要矛盾找出影响该事物的主导因素，同时比较辨别出影响该事物的次要因素。

基本程序

(1) 收集数据

根据得到的数据情况去进行分析检验从而收集相关数据。例如，对企业应收账款的管理，则应收集影响应收账款增加的因素，比如企业管理者重视程度不够或是水平有限，抓不清应收账款大幅上升的主要原因。

(2) 分析整理

在应收账款管理中，可以利用帕累托分析法归纳影响应收账款的主要因素，从而采取相应的对策。影响应收账款的因素有多方面的，例如来自销售方的原因，也就是企业的本身问题，其中包括企业不完善的营销制度，不充分的客户信用调查，不健全的内部管理系统，财务人员的监管力度不到位，未充分获取经济咨询等；来自购买方的原因，也就是企业的外部原因，其中包括购买方拖延付款，没有正确的信用意识，购买方可供资金较少，付款困难，购买方蓄意诈骗等；当我们整理出这些影响应收账款因素后，及时整理分析对比归纳出主要影响因素，做出及时的预防措施和应对措施。

(3) 总结说明

如此说来，应收账款其实是一把“双刃剑”。如果管理得当，买家付款及时，它会在增加卖方的市场份额，提升产品竞争优势的方面大放异彩；但如果没有对应收账款进行有效的管理，则会使企业产生的应收账款中的呆账、坏账比重增大，因应收账款而产生的成本越来越高，从而变成不良应收账款，最终会导致企业没有足够的资金来支持其正常的经营发展，使企业的财务陷入经营泥沼难以自拔。

2.2.2 不确定性分析法

1. 方法介绍

不确定性分析是指对决策方案受到各种事前无法控制的外部因素变化与影响所进行的研究和估计。不确定性分析法是决策分析中十分常用的一种方法。该分析方法主要是弄清影响事物的不确定因素从而减少不确定因素在经济效益上造成的影响。

2. 基本程序

不确定性分析法的运用主要依赖决策人员的储备知识、日常经验、相关信息和对以后发展趋势的判断所采用的分析方法。

通常采用的方法如下：

(1) 运算它的损益值

就是指将每个因素得到的相对应收益计算出结果，选取其收益最大的方案。

(2) 估测运算方案后悔值

就是将出由于无法肯定因素判断所造成的失误所采取的方案收益值与最大收益值之差，选取后悔值最小的方案作为最优之选。

(3) 从概率入手计算期望值

即弄清算出该方案的标准值、期望值，以便得到最优方案；

(4) 全面考虑决策准则，保证遵循既定规则。

将以上总结得出结果不确定性分析分为三个方面：第一盈亏平衡分析，第二敏感性分析，第三概率分析和准则分析。当中的盈亏平衡分析仅限于财务评价，敏感性分析和概率分析在一定程度上可以一起用于财务和国民经济评价。

按不确定性类型及处理方法不同存在以下分类：当变化在已知范围内波动时采用盈亏平衡分析与敏感性分析；当变化遵循一定的统计规律时采用概率分析；当变化既没有范围又不存在规律时采用准则分析。

2.2.3 标杆管理法

1. 方法介绍

标杆管理是指某组织寻求某个绩效更高的组织进行比较，从而找到自己的不足去提升自己的绩效，不断突破，赶上并超过标杆，目标最大化，有创新能力。

2. 基本程序

实施标杆管理一般包括以下几个步骤。

(1) 寻找差距

实施标杆管理法首先需要明确自己与标杆之间的差距。对比发现双方差距。

(2) 树立标杆

明确差距进而寻找目标，即树立标杆。对公司而言，“标杆”主要可分为内部和外部两个层次，有利于带动企业的全面发展。

(3) 确定比较目标

在应用标杆管理中应注意以下两个方面：第一，比较目标一定是能够为企业在某一方面提供值得借鉴的信息，规模不一定相似，但在标杆比较方面是一流的。第二，挑选企业的性质、硬件设施以及地理条件等与企业基本相同的公司作为标杆。同时一切需要从实际出发，从而促进企业的持续发展。

(4) 数据的收集、分析

企业通过搜集、处理标杆数据并与本单位的同组数据进行比较，弄清了这些企业的运作机理，寻找差距，全面调整管理方案，改进业务流程。积极收集员工与专家意见，优化管理方案，提高凝聚力，推动企业变革。

(5) 评价与提高

模仿与创新是一个并举的循环过程。模仿是短期内取得明显效果的最经济有效手段，创新是提高企业整体质量的根本途径。因此利用标杆管理方法提升企业收益需要持续性地监测绩效，以持续更新的数据和记录作为改进绩效的基本依据。这就需要在完成每一轮的小目标之后，对比研究的企业实际与“标杆”之间的差异，进而根据考核结果重新设定“标杆”，在持续学习的过程中进入下一个循环。

2.2.4 因素分析法

1. 方法介绍

因素分析法通过利用调查找出制定图表去分析现象变动中各个影响因素的一种统计分析方法。该分析是现代统计学中一种重要而实用的方法，它是多元统计分析的一个分支。运用此方法可以支持研究人员将反映事物特质、状况、特征等变量转化成几个为数不多但能够反应出事物本质的因素。

2. 基本程序

因素分析法的运用程序：

- (1) 确定需要分析的指标；
- (2) 确定影响该指标的各因素及与该指标的关系；

(3) 计算确定各个因素影响的程度数额。

因素分析法的计算公式如下：

资金需要量 = (基期资金平均占用额 - 不合理资金占用额) × (1 ± 预测期销售增减额) × (1 ± 预测期资金周转速度变动率)

2.2.5 平衡计分卡

1. 方法介绍

科莱斯平衡记分卡，源自 90 年哈佛大学教授 Robert Kaplan 与诺朗顿研究院执行长 David Norton 所从事的一种绩效评价体系-未来组织绩效衡量方法。该计划最初的目的在于找到可以替代财务量度为主要标准的绩效评价模式，提高组织中“策略”向“行动”的转变。现阶段的平衡计分卡在集团的经营战略规划与管理标准制定方面发挥重要作用。

2. 基本程序

利用平衡计分卡评级企业管理业绩步骤主要如下

(1) 从财务指标看企业或组织的获利能力

利用平衡计分卡方法评价企业业绩，财务数据是必不可少的指标通常情况下，财务指标与企业获利能力紧密相连，主要包括：营业收入、销售增长速度或产生的现金流量、投资报酬率等，还包括一些随时更新的指标，如：经济增加值(EVA)等。而财务子模块在管理业绩评价体系中占有的权重，与企业类型以及发展阶段有关。如：传统产业企业通常设为 30%、40%；高新技术产业企业通常为 20%左右。

(2) 从内部经营看企业或组织的综合提升力

传统业绩评价体系仅能评价单个部门业绩，而不能用于评估整个企业的经营状况。而平衡计分卡强调评价指标的多样化，在财务指标之外，还包含了几个类似于平均时耗产品合格率的非财务指标。该部分指标所占的比例通常在 20%左右。

(3) 从客户子模块分析企业核心竞争能力

竞争优势在于为客户创造的价值，满足客户的需要是企业成功发展的必要条件。在平衡计分卡客户子模块中，要确定企业能够争取的客户和市场份额，计算在此目标范围内的业绩情况。该子模块核心指标包括客户满意程度、客户保持程度、新客户的获得、客户赢利能力。指标数据反映的数据比较客观，表示该企业对于顾客的管理成效较高。纵观全部的业绩评价体系，能够根据企业类型衡量客户管理指标的比例，如：工业和农业企业通常为 20%左右，第三产业通常在 30%-40%。

2.2.6 账龄分析法

1. 方法介绍

账龄分析法又称“应收账款账龄分析法”，是指根据应收帐款的时间长短来估计坏账损失的一种方法。当应收账款运用账龄分析法时，需要将应收账款按照账龄分组，找出之前发生的坏账资料，计算整理坏账损失百分比，进而将每个账龄组的应收账款产生的额度与对应的估计坏账损失百分比数相乘，最后计算出每一组的坏账损失的总额。

2. 基本程序

账龄分析法主要过程如下：

- (1) 编制“应收账款账龄分析表”
- (2) 在会计末期，应根据企业应收账款资料编制应收账款账龄分析表：
- (3) 根据应收账款账龄表和企业事先确定不同账龄的所占百分数进行计算然后制定和编制期末坏账损失估计表；
- (4) 有上述结果再计算得到的估计损失数额，为期末的坏账准备作补提冲销；
- (5) 最后编制对应的会计账

2.3 应收账款管理方法和技术的评价

2.3.1 对因素分析法的评价

因素分析法具有以下优点：

(1) 因素分析法是一种客观的、科学程度较高的数学推理方法。这种方法使研究者有可能从纯粹的思辨领域中走出来，将自己的理论和研究建立在比较牢固、扎实的数学基础上，从而摆脱了理论界长期存在混乱局面。

(2) 因素分析法能够帮助学者们从非常繁杂、相互影响的情形中发掘深藏其中的主导因素，进而探寻人类心路历程的本质，紧接着开始提出假设，营造概念，建构新的理论。这也许是因素分析法一直活跃至今，应用愈加宽泛的最主要原因之一。

(3) 因素分析法能够简化研究过程，在很多因素中去归纳位数不多的代表性因素。很多时候，利用少数重要的主导因素代替更多的变量，依旧能够使基本信息量得到充分保障，正因如此，测量结果的带来的解释更加明确清楚，并且在

科学研究的方法上也达到了化繁琐为简洁的初始目的。

(4) 因素分析法对于研究结果而言亦显突出。不管是一种科学还是一种思想他们是否能够历经考验，是否能够在不一样的研究人员之间产生不一样的结果，这是考验这个科学思想是否合理的可靠手段。即使因素分析法尚且还不完善，但是当使用同一种方式方法去完成，所得的研究结论总归是难以区别的。

同时，因素分析法总的来说不够成熟完善，其局限性在以下归纳了三点：

(1) 在运算过程中，其中的少数一些重要的运算环节仍旧存在多重选择的情形。作为一种相对客观的数学模型，但仍不能摆脱主观判断，因此在某种程度上来说它还不够严谨。因此，当使用者出于不同研究目的而对因素分析法有不同看法时，所得出的因素数量会有很大差别。

(2) 在不同的研究中，用因素分析法也常常得不到相同的因素，因为对因素的判别及命名无法从因素分析程序中直接得到。

(3) 就数学假设而言，因素分析法假定变量之间应呈线性关系，并假定因素以加成方式组合，但复杂的心理现象有时可能是直线关系，如因果关系，而更多情况下则可能是曲线关系。因此，这就使人从根本立论上对因素分析法提出了批评；再者，有时研究对象也可能不是以加成方式组合的，例如交互作用的行为就不是加成关系，这也是立论上出现的问题。

因素分析法既存在优点也有不足之处，其优点使得因素分析法得到广泛的应用，证明它有强大的生命力。尽管存在不足，但随着其发展这些问题都会逐步得到解决。

2.3.2 对其他方法的评价

帕累托分析法可以有效地对行政管理中种类繁多、错综复杂的行政事务进行分析排队，根据一定的数量标准划分类别，把主要精力集中于重点问题上，同时兼顾其他问题，保证行政管理有序地进行。但是该方法局部管理性能较差。

不确定性分析法可以尽量弄清和减少不确定性因素对经济效益的影响，预测项目投资抗冲击能力，降低企业亏损。但是此方法得到的数据都具备不确定性，这致使投资项目的决策分析与评价结果具有不确定性。

标杆管理法可以有效地节约资源获取时间优势，能够达到取长补短的目的，同时此方法树立的标杆可以起到一种积极的导向作用。但是此方法可能导致企业竞争战略趋同，同时科技的发展，企业容易陷入繁杂的“落后——标杆——又落后——再标杆”的标杆管理陷阱之中。更可能出现短期行为，进而影响企业长远发展。

平衡计分卡能够有效地克服财务评估方法的短期行为；使整个组织行动一致，服务于战略目标；有效地将组织的战略转化为组织各层的绩效指标和行动；有助于各级员工对组织目标和战略的沟通和理解；利于组织和员工的学习成长和核心能力的培养；实现组织长远发展；通过实施 BSC，提高组织整体管理水平。但是依旧存在以下缺点：难于实现“自动化”；确定绩效的衡量指标困难；当组织战略或结构变更的时候，平衡计分卡需要随之重新调整，需要耗费大量的时间和资源；同时平衡计分卡很难充分有效地执行。

账龄分析法的优点是运用简便，并能估计出应收账款不能变现的数额。缺点是不完全符合配比原则，因而会影响到各期的净收益数额的正确性。

第三章

中小企业应收账款管理的方法和技术

3.1 存在的问题

3.1.1 中小企业普遍缺乏应收账款管理的责任部门

事实上,很多中小企业都没有设属于他们的应收账款管理机构,无论国内外,销售都是作为一个独立的部门存在,由于部门的独立性缺乏相互监制从而导致账目上出现问题,并且又由于责任划分不够明确,导致应收账款面临的风险越来越高,一些权威人士认为很多的中小企业经营的业务比较简单,如果设立更多的责任部门除了会增加企业本身压力,经营成本也随之增加,导致原本相对简单的业务复杂化,所以他们便觉得设立应收账款责任部分没有必要。恰恰因为这些管理者的这种心理因素导致应收账款的问题迟迟无法得到改善。

3.1.2 企业内控制度不完善

越来越多的企业在应收账款上出现问题,其中有许多企业的应收账款数额出现严重问题,且存在应收账款无法收回的问题,在我看来不过是企业本身没有建立健全自己的内部控制制度。除了缺乏明确的管理部门,在管理上也没有自己的方法方式,加之缺乏建立健全内部控制制度,更加没有对应收账款进行信用方面的管理,没有任何风险评价和建立一套完整不缺的赊销体系。目前很多企业的应收账款是在销售部门的管制下进行管理。一方面带给销售部的影响是制约了它的主要职责开拓市场,严重影响了企业开拓市场的步伐;另一方面又使得销售部分对于市场开拓方面销售部分毫无保留的进行赊销。实际上,内控制度的不完善是

应收账款管理的重要部分，也是现代企业发展道路中的一个重要部分，所有企业都应该注重对内部控制方面的管理，这样有利于中小企业的长远发展。

3.1.3 企业内部激励机制不健全

很多中小企业十分注重对销售人员积极性的调动以提高企业销售的较高的市场占有率，仅仅只把取得的报酬和销售获取的业绩联系，直接忽视了这样会造成坏账的可能性，也不曾把中小企业应收账款放到与销售客户的合理考核体系里面。所以销售人员不惜获得高的销售业绩用来增加个人潜在利益，销售人员仅仅关心销售任务是否顺利达标，因此致使应收账款非常大幅度上升。从眼前看来，的确可以提升公司的销售率，不过从长远来看，大数目的账目没有收回必然会严重影响该企业的正常经营运营，长此以往将会变成企业长期发展的或大或小的障碍。

3.1.4 应收账款的风险防范意识薄弱

中小企业在发展过程中，有许多盲目的行为，比如他们追求经济商业利益密切相关的，所以整个决策的重点企业和资本投资管理和生产实践的偏见，很多时候忽略了应收账款管理及时。因此，在中小企业管理应收账款、账户混乱、分类不明确，但当企业运营资金不足时，记住没有过期的资金，这显然不是科学的。从根本上说，关注应收账款的管理是不够的。价值意识是不够的，一方面是中小企业大量债务不及时到位，和该公司的应收账款滞后繁殖和资本流动有很大的负面影响，另一方面，不采取应收账款管理，负责人员在收集的过程中，不注意应收账款的数量和其他细节检查，也有可能坏账。可以说，应收账款的管理和应收账款的缺乏导致了应收账款的无序和无序状态。

3.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的运用

3.2.1 因素分析法的详细介绍

(1) 连环替代法

例如：设某一分析指标 M 是由互为相关的 A、B、C 三个指标相乘得到，实际指标和计划指标分别为：

$$\text{实际指标 } M_1 = A_1 \times B_1 \times C_1$$

$$\text{计划指标 } M_0 = A_0 \times B_0 \times C_0$$

在按照各个因素变动情况针对指标 R 相关程度能够按顺序进行编排：

$$\text{计划指标 } M_0 = A_0 \times B_0 \times C_0 \cdots \cdots (1)$$

$$\text{首次替代 } A_1 \times B_0 \times C_0 \cdots \cdots (2)$$

$$\text{接着替代 } A_1 \times B_1 \times C_0 \cdots \cdots (3)$$

$$\text{最后替代 } A_1 \times B_1 \times C_1 \cdots \cdots (4)$$

(2) 差额分析法

差额分析法是简化了连环替代法的又一种方法，它将计算每个因素的比较值和基准值之间的差额，以结果来对他们之间的关系进行分析比较。

例如：某财务指标及有关因素的关系由下列的公式相关：

$$\text{原本指标： } P_0 = A_0 \times B_0 \times C_0;$$

$$\text{计划指标： } P_s = A_s \times B_s \times C_s;$$

原本与计划的总差异为 $P_0 - P_s$ ， $P_0 - P_s$ 与此同时还与 A、B、C 这些数据的联系，这些不同程度的影响由以下公式算得：

$$\text{A 指标变动的影响： } (A_0 - A_s) \times B_s \times C_s;$$

$$\text{B 指标变动的影响： } A_0 \times (B_0 - B_s) \times C_s;$$

$$\text{C 指标变动的影响： } A_0 \times B_0 \times (C_0 - C_s)。$$

最后，可以将以上三大因素各自的影响数相加就应该等于总差异 $P_0 - P_s$ 。。

3.2.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的运用

因素分析法是研究诸因素变动对总体指标变动影响程度的分析方法。由于财务指标大多具有综合性，只有把它们分解为原始因素，分析各个因素对财务指标的影响程度，才能明确指标完成好坏的原因和责任。在企业应收账款管理分析中，因素分析法又分为连环替代法和差额计算法两种。“连环替代法”从利润总额构成因素分析影响利润总额指标变动的原因，以说明因素分析法的运用。论文通过对我国当前中小企业应收账款风险存在的原因进行剖析，并提出相对应的方法和措施来加以防范。

连环替代法是通过依次逐个替代影响因素，计算各因素变动对指标变动影响程度。计算步骤如下：

(1) 根据财务指标的性质，将指标分解为各组成因素，并按一定顺序写成数学表达式。

(2) 将具体数据代入基数指标和变动后指标，通过计算得到的二者的差异即为分析对象。

(3) 将变动后指标各因素数据顺序替代基数指标各因素数据。当替代第一个因素时，后面的各因素要保持基数不变，从替代第二个因素开始，前面的各个因素则仍保持已变动后数据不变，一直替代到最后一个因素为止。

(4) 将上述替代式的计算值（第一式计算结果为基数指标，最后一式计算结果为变动后指标）依次反向相减，其差额分别为各组成因素变动对综合指标变动的影晌程度。

(5) 所有组成因素的影响程度代数和即为分析结果。

3.2.3 因素分析法在中小企业应收账款管理中的影响

中小企业应收账款管理过程中运用因素分析法，可以优化计提坏账的计算过程，更加正确地估计坏账风险。因素分析法根据分责原则提取坏账准备，这样可以有效地防范和减轻风险带来的危害程度，在实际操作中多次运用“连环替代法”，对内可以评价相关部门的销售业绩，加快货款回笼，减少坏账损失。对外可以让会计报表的使用者更加全面的弄清楚公司应收账款的账目。但这种方法还存在一些不足，尤其在应收账款计提方面，无论企业的资金信用是好是坏，直接根据账龄的长短进行计提准备，相应产生的问题是资信差的企业在表面账目上显示欠款时间短，事实却是没有还款能力，这样造成坏账频频发生，而一些资信度较高的企业出现资金周转的问题，欠款时间长，但是其具备还款能力，造成坏账发生的几率很小。因此，这种由资信的差别所引起的风险差别，在“连环替代法”下能更优化地体现，使得估计账款风险发生扭曲的可能性降低。因素分析法能够更加有效且准确地估计出坏账风险，优化企业及时进行账款管理。

3.3 因素分析法在中小企业应收账款中的不足与创新

3.3.1 因素分析法在应收账款管理中的不足之处

在企业应收账款的管理中利用因素分析法，存在诸多局限性。如：在因素分析以及计算企业应收账款过程中，主要运算环节均都存在多重选择，这就出现了管理者进行主观选择的情况。这就使得客观的数学程序中存在主观的随机性，因此一定程度上来说该方法不够严谨。因此，当管理者出于不同的统计目的时，所得出的因素数量会有很大差别，进而影响应收账款的计算结果。

3.3.2 因素分析法在中小企业应收账款管理中的创新

因素分析法在中小企业应收账款的管理过程中利用了客观的且科学程度较高的数学推理方法。因素分析法将研究因素的变动对总体指标变动影响程度的分析方法。企业应收账款中的财务指标大多为综合指标，需要将其分解为原始因素，进而可以更加明确的分析各个因素对财务指标的影响程度，明确指标完成好坏的原因，实现责任因素明确落实到责任人或责任部门，能够简化企业应收账款的管理过程，使得账款的管理结果更加清晰、明了。

因素分析法主要创新之处如下：

企业绩效评价指标的临界值是国家规定的最低标准。不同行业的运行过程各有其特点，需要根据相关的会计理论和所属行业的经验确定合理的绩效评价指标临界值。在系数和其它指标值的影响下，企业绩效评价指标值可能较高。如果将这一标准用于拟投资企业的评价，显然不科学。此外，还需要关注非财务指标和非计量指标的临界值。常见的非财务指标有安全生产指标 and 环境保护指标，非计量评议指标。这就出现了企业绩效评价财务指标难以确定的状况，而因素分析法可以帮助企业快速确定绩效评价财务指标。。

第四章

案例分析——以昆明大树公司为例

4.1 案例企业简介

昆明大树景观绿化有限公司成立于 2002 年 3 月，公司法人代表沙井泉，注册资金 1000 万元，公司注册地址位于昆明滇池旅游度假区四号路。

昆明大树景观绿化有限公司目前已取得云南省建设厅颁发的城市园林绿化施工贰级、风景园林工程设计专项乙级资质证书，是一个集园林景观设计、工程施工及后期养护管理、苗木引进、种植与销售为一体的综合型园林绿化企业，先后承建了中产风尚小区、万辉星城系列、欣都龙城、公园 1903 等多个园林景观项目。公司现有苗圃占地约 3000 亩。

4.2 案例企业应收账款管理现状分析

4.2.1 公司应收账款坏账准备制度

表 4.1 昆明大树公司应收账款和坏账准备

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
应收账款年末余额	16903123.59	26372793
减：坏账准备	9880642.28	7880642.28
应收账款净额	7022481.3	18492150.72

昆明大树景观绿化有限公司采用应收账款余额百分比法对应收账款、应收票据、其他应收款计提坏账准备。年末坏账准备=年末应收账款余额*规定提取比例。大树公司坏账提取的比例为3%。2014年12月31日及2015年12月31日所提取的坏账准备如图5-1所示：

从表中可以看出2015年末比2014年末应计提的坏账准备要多。是因为该公司没有健全的内部控制制度来管理应收账款，还有公司的收款政策不合理，不及时的对应收账款进行追加。针对以上问题公司应该加以重视，对应收账款进行合理有效的管理。

4.2.2 公司应收账款的账龄管理

表 4.2 昆明大树公司 2014 年应收账款账龄情况

单位：元

应收账款	账龄账户数量	金额	比重 (%)
信用期内(平均为3个月)	40	10015227.2	59%
超过信用期 1 个月	50	2350000	14%
超过信用期 3 个月	16	428783	3%
超过信用期 6 个月	15	201000	1%
超过信用期一年以内	10	200000	1%
超过信用期一年以外	6	3708113.3	22%
合计		16903123.59	100%

表 4.3 昆明大树公司 2015 年应收账款账龄情况

单位:元

应收账款	账龄账户数量	金额	比重 (%)
信用期内 (平均为 3 个月)	40	13458500	67%
超过信用期 1 个月	50	4287830	21%
超过信用期 3 个月	15	235000	1%
超过信用期 6 个月	17	900000	4%
超过信用期一年以内	12	491463	2%
超过信用期一年以外	8	700000	27%
合计		20072793	100%

信用期内 (平均为 3 个月) 比重=信用期内金额/应收账款期末余额

超过信用期 1 个月比重=超过信用期 1 个月金额/应收账款期末余额

超过信用期 3 个月比重=超过信用期 3 个月金额/应收账款期末余额

超过信用期 6 个月比重=超过信用期 6 个月金额/应收账款期末余额

超过信用期一年以内比重=超过信用期一年以内金额/应收账款期末余额

超过信用期一年以外比重=超过信用期一年以外金额/应收账款期末余额

一般来说, 客户拖欠账款时间越长, 账款就越难收回, 变成坏账的可能就越大。然而昆明大树景观绿化有限公司只有当发现应收账款有问题了, 才进行账目核对, 进行账龄分析。上面表 4-2 为昆明大树景观绿化有限公司应收账款账龄情况。

通过表 4-2 中数据的分析得知, 该企业应收账款余额中, 有 10015227.2 元尚在信用期, 占全部应收账款的 59%, 过期数额 6887896.3 元, 占全部应收账款

的 41%，其中逾期在 1 个月内、3 个月内、6 个月内、一年以内的分别为 14%、3%、1%、1%，另有逾期一年以上的为 22%。一般来说，账款逾期越短，收回的可能性就越大。因此，对于不同拖欠时间的欠款和不同信用程度的客户，企业应该采取不同的收账方法，制定出不同的收款政策。通过上表可以看出，该企业超过信用一年以上的应收账款所占的比重还是很高的，就是因为该公司的内部控制不够到位。

通过 2014 年应收账款账龄情况与 2015 年应收账款的账龄情况相比较，信用期超过 6 个月以上的账龄账户数量在增多，说明该公司的风险在增加。

4.3 案例企业应收账款管理存在的问题及对策

4.3.1 公司收款政策的不合理

昆明大树景观绿化有限公司有大量的拖欠款，第一是因为该公司内部有关部门的讨款力度不够大，还有就是催讨欠款不及时，这样就导致原本可以收回的的应收账款变成了难受账款，最后成为坏账。第二该公司的有关人员为难收款催收方法不对，他们仅仅采用打电话的方式进行催讨，不愿意上门催讨。讨债的方法莫过于力度和恒心，公司的坏账难以收回就出自爱一个“懒”字上。由于公司的有关人员催讨的力度不够，就有可能造成公司的大量欠款。

4.3.2 公司收款不能及时回笼

大树公司的应收账款不能及时收回的原因有两个，第一是因为该公司对它的客户过度信任，没有对它的客户信用额度进行调查，这样就在合同执行过程中缺乏信用风险意识，只为了眼前的收益和保障市场占有率，而导致很多的应收账款不能收回。第二没有对客户公司的经营状况进行调查，很多公司在赊款后没有能

力偿还，在被催讨下，只能用自己已有的实物进行抵债。例如大树绿化有限公司在昆明滇池路“公园 1903”进行的项目中，由于当前的形势下，该公司建起的房子无法卖出，没有收益无法偿还大树公司的绿化项目费用，用该公司建的房子进行抵债。大树公司拿到房子之后只能低价处理换取现金，在这过程中就造成了一定的损失。

4.4 因素分析法的运用

4.4.1 因素分析法在公司应收账款管理中合理性

通常情况下，企业应收账款的评估过程中涵盖的财务指标越多，评定结果越客观。范围广阔的模板，或是数量较多的要素会给予企业较为全面的信息，与此同时会让数据的解析工作更加繁重，更何况还有一些信息是相关联的，所以说不管怎样都会存在偏差。因素分析法的合理运用能够有效的规避这些问题。

在数量方面因素分析法能够明确某个指标，轮着追究它所涵盖的许多因素在变化中作用影响。首先企业要分辨各个要素的区别，再依据不易发现的连环替代法律，然后据此仔细将不确定的要素对已完成的目标的影响计算出来，最后将每个要素对该指标的影响程度的深浅表达出来，就能体现其差异性。如此一来很好的将不计其数的原始变量与已完成的指标的相同信息简化，这样的得出的评价是非常公正且具有客观性的。

通过上述因素分析可以得出：企业若能广泛的运用因素分析方法，就能轻而易举的解决再众多不同指标背景下，如何客观全面地评价综合业绩的问题。这一举措能有效的观察到众多影响要素在财务分析和管制期间的内部联系，即使变量错综复杂问题多变也能理性的分析研究出其根本问题。

4.4.2 因素分析法在公司应收账款管理上的具体运用

确定因素分析法的指标：

(1) 销售和盈利因子包含：各种不同产品的效益，总资产的周转率，总资产的利润率，净资产的收益率及利润率，还有应收账款的周转率。

(2) 偿债成长因子包括：流动比率、速动比率、权益增长率、资产负债率。

(3) 产品的能力因子包括：在每种产品收益以及可分配利润、净利润。

(4) 主营因子以及流动因子。

确定影响该指标的各个要素和与该指标之间的关系：

(1) 假如销售和盈利因子载荷值越大，那么就说明这些指标反映了该企业销售和盈利能力越强，经过计算得到的对全部初始变量的方差贡献率，可以作用于评价企业整体业绩。

(2) 偿债成长因子在流动比率、速动比率上载荷值越大，企业短期偿债能力越强；在资产负债率上载荷值越大企业长期偿债能力较强。企业的整体业绩较为可观时，其债务结构分配较好，就有足够的长期偿债能力，也有足够的短期偿债能力。

(3) 产品的能力因子在每种产品收益以及可分配利润、净利润上的负荷值较大，产品贡献率越高。

(4) 不确定性的流动因子在存货周转率的负荷值较大，企业变现本事越来越强；主营因子在主营收入增长率的负荷值越大，企业的主营业务这一块的比例也增加。

4.4.3 大树公司应收账款调研设计

- (1) 确定调查目的
- (2) 确定调查的单位以及调查的对象
- (3) 明确调查内容
- (4) 调查方式和方法
- (5) 分析调查结果

本论文的调研方案主要由以上五个步骤展开，首先，确定调查目的，本论文主要探讨的是中小企业如何管理应收账款风险，所以调查的主要目的就是实际企业中探寻管理中小企业对待应收账款存在风险的态度，以及对其风险的管理办法。确定调查对象和调查单位，本论文主要探讨的是中小企业的应收账款问题，选择的企业一定是中小企业，所以本文的调查对象选取了昆明大树公司。其次，明确调查内容，包括以下几点：大树公司有没有明确应收账款的整合中存在的各种毛病，大树公司应收账款管理制度，大树公司应收账款的风险预防和控制等。本文的调查方法主要是实地考察法和上网搜集相关资料。最后分析调查结果，2015年度利润总额较上年减少了72062.80元，主要是由于销售收入和营业外收入两个“利润总额”指标组成因素较上年减少影响的结果；与此同时，企业应收账款的各项指标均在中上，管理层级分工明确。营业外支出各“利润总额”指标组成因素的变动影响利润总额有所增加，抵减了下降的幅度。企业可以得到结论：应适当减少预算，避免没必要的开销，采取一系列有效的措施解决销售过程中出现的问题，增加净利润。

4.4.4 数据收集与分析检验

按照因素分析法的计算公式，得到以下数据：

资金需要量 = (基期资金平均占用额 - 不合理资金占用额) × (1 ± 预测期销售增减

额) \times (1 \pm 预测期资金周转速度变动率)

(1) 计算基期的“利润总额”指标数值。2014 年度利润总额=(销售收入—销售折扣与折让) \times (综合毛利率—综合销售税金及附加率—综合营业费用率)—管理费用—财务费用+其他业务利润+营业外收入—营业外支出。

(2) 逐个连环替换 2015 年度的销售收入、销售折扣与折让等十个“利润总额”指标组成因素的数额, 将各替代式的计算值依次反向相减, 计算出的差额即各因素变动对“利润总额”指标变动的的影响程度。各因素变动的的影响程度如表 4-4。

表 4.4 各因素变动对“利润总额”指标变动的的影响

影响因素	利润总额变动(增加/+, 减少/-)/元
销售收入	-48798.32
销售折让与折扣	+10903.84
销售结构的变动	+16235.96
销售税金	+23931.60
综合经营费用	+34251.76
管理费用	+67698.04
财务费用	+91088.50
营业外收入	-27530.401
营业外支出	+5690.18
其他	+223.965
总计	-7206280

(3) 根据表 4-4 的计算结果可以得出结论: 2015 年度利润总额较上年减少了 7206280 元, 销售折让与折扣, 结构变动, 销售税金等指标都无明显影响, 只

有销售和营业外的收入有明显影响；同时销售折扣与折让、综合毛利水平、综合销售税金及附加水平、综合营业费用水平、管理费用、财务费用、各“利润总额”指标组成因素的变动影响利润总额有所增加，抵减了下降的幅度。由此可以得出结论，企业今后提高经营效益的工作重点是：继续采取一系列严格控制费用开支的措施，节约费用；在合理的销售结构和更高的毛利水平基础上增加销售收入。

4.5 大树公司应收账款分析评价

通常情况下，企业应收账款的评估过程中涵盖的财务指标越多，评定结果越客观。范围广阔的模板，或是数量较多的要素会给予企业较为全面的信息，与此同时会让数据的解析工作更加繁重，更何况还有一些信息是相关联的，所以说不管怎样都会存在偏差。因素分析法在数量方面因素分析法能够明确某个指标，轮着追究它所涵盖的许多因素在变化中作用影响。第一求出因素与因素的不同点，第二根据潜在的连环替代法规律，接着详细计算出变动因素对已完成目标的作用大小，汇总各因素的影响程度即为该指标的总差异。如此一来很好的将不计其数的原始变量与已完成的指标的相同信息简化，这样的得出的评价是非常公正且具有客观性的。

论文根据大树公司的经营现状选择以下影响因素：销售税金，各种营业费用，销售结构的变动，营业性的支出和收入，销售因子。其中，各种营业费用有：各种产品的收益、权益增长率、资金的周转率、企业净利润率，并且载荷值较大；偿债成长因子包括：流动比率、速动比率、权益增长率、资产负债率；产品的能力因子包括：在每种产品收益以及可分配利润、净利润；主营因子以及流动因子。

根据表 4.4 数据分析，在目前的阶段，大树公司应收账款的问题逐渐体现，在各个部门应收账款的比例都在逐年增加，解决应收账款的费用问题，以及拖欠

问题成为大树公司的首要问题。不能让应收账款问题成为阻碍大树公司蓬勃发展的拦路虎，因此，本位对症下药提出了一系列方法，切实解决应收账款问题，在金融危机的大背景下，中小企业依旧能生存和发展。

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

第五章

中小企业应收账款的管理的对策建议

5.1 从公司制度方面管理应收账款

5.1.1 强化应收账款的日常管理制度

收账款的账龄分析，密切注意应收账款的回收进度和出现的状况，企业财务这块应该定期给顾客送对账单，并且应该由当事人和财务人员在双方都确认可以提交后进行签章，依据合理的对账凭证，如果发生差错并得以及时处理，加紧催收超时没有归还的应收账款。对尚未到期的应收账款，也不能放松警惕，防止发生新的拖欠款。

工作动态跟踪分析和加强平时的管理，企业相关部分在完成应收账款任务后，企业的财务机构必须每隔一段时间，以一些方式去调查去关注财务上的变化发展最好是一个月一次，工作上的监督必须是经常性的，但凡在工作中怠慢，应收账款的后期必然会发生严重后果，所以加强监督的任务所有的员工和哦工作任务必须时刻谨记，因为公司的里哟是所有人的利益，只要大家齐心协力了以后同时销售折扣与折让、综合毛利水平、综合销售税金及附加水平、综合营业费用水平、管理费用、财务费用、其他业务利润、营业外支出各“利润总额”指标组成因素的变动影响利润总额有所增加，抵减了下降的幅度。由此可以得出结论，企业今后提高经营效益的工作重点是：继续采取一系列严格控制费用开支的措施，节约费用；在合理的销售结构和更高的毛利水平基础上增加销售收入。

5.1.2 加强内部控制制度

财务部门应根据销售部门上报的销售纪录和数据进行汇总，并与销售部门应每月按时本月销售业绩及相关金额，设立专人负责管理好应收账款。同时要定期给相关工作部分派发收集任务列表清单。信用部门将照此财务部分提供的账单信息去对照核查之前留下的做出相应应收账款的催收计划并定期做出公布。企业应对应收账款每个环节的负责人落实到位，限定期限收回应收账款。在此同时，做好落实内部催收计划的责任，将应收账款的收回成效与各部门做出绩效考核相结合，制定相应的奖惩制度，并按之落实下去。

企业应发挥内部控制的监督作用。不断完善控制体系，改善内控制度；检查内部控制制度的执行情况，检查有无异常应收账款现象，有无重大差错、玩忽职守、内部舞弊、故意不收回账款等情况，确保应收账款的回收。

建立健全应收账款的监区检查部分。应收账款的核查制度应该包含收账，超时风险环节以及互相赊销的部分。当财务那块对应收账款着手管理分析时，财务的销售和信用部门同时进行他们后续的工作主要是跟踪调查以管理监控，这两个部门要相互配合，搞清楚他们自己身处的职责和本分以及他们的加之，争取做到彼此监督、彼此鼓励，增高它的回收率和工作效率，从而使企业销售到达一个新的高度。

尽量降低企业坏账的发生数目以及顾客拖延的情形。企业必须加强对应收账款的高度控制，促进企业内部控制的管理体系，财务和信用这两个部门不能对应收账款的管理掉以轻心，只有如此便高度控制应收账款的产出。财务部门必须设立培训专门的工作人员对应收账款项目进行跟踪管理，经常解剖数据结构以及账龄等方法方式，同时要常常与合作单位进行账目上的核对，从而及时高效的弄明应收账款的发生情况。

5.1.3 建立坏账准备金制度

坏账损失的发生离不开商业信用的发展，这个问题是所有人都无法忽视的一个在现实中占据主要因素的问题。这些年来坏账这方面出现的问题层出不穷，正因如此每个企业都必须制定自己的目标和遵循别人的原则，提前估计对账损失带来后果的严重性和必然性，每个企业都需要加强建设坏账准备金制度。只有当企业去做了，资产负债表可能会因此在应收账款这块出现净值的可能性，另一方面，应收账款占用的资金事实上跟现实资金不相上下，规避掉企业虚佳增加利润的情况，销毁虚假的的应收账款，对于加快资金周转增强企业承担坏账风险的能力有不可替代的好处，积极地提倡发张市场经济体制，增进企业处理收收账款的能力，杜绝潜亏和三角债的再发生。

考核的一项指标。使销售完成与收款和个人收益捆绑起来，与个人收入挂钩，明确风险意识，加强货款的回收。

5.2 从信用管理方面管理应收账款

5.2.1 建立相对独立的信用管理部门

信用评估是一项加强应收账款的管理非常重要的评估方式，在我看来，国内大型企业非常有必要建立一个独立的为自己公司全方位服务的信用管理部门，与此同时必须培训该领域专业的信用管理人员，让他们对应收账款进行管理，尽可能全面利用自己的职能为公司做贡献。信用管理部门的最高部门领导使我们的财务总监，同时财务总监也是销售财务这个部门最好的沟通桥梁。信用管理部门日常工作除了建立客户信用档案和管理客户信用，还必须具备信用风险分析的能力，科学有效的调明顾客的信用额度，行驶和执行监督权利。

5.2.2 建立客户管理档案对客户进行资信评价

顾名思义,每个企业最大的上帝是客户,同时上帝也是每个企业的风险所在,然而提高应收账款管理效率的前提工作就是做好每个客户的资信调查。21世纪大部分企业想要对客户的资产财务、经营偿债能力、之前的信用记录、企业本身的信誉问题进行客观调查并深入地了解总结就必须要先建立客户档案,收集所有关于客户的资信信息。然后依照调查的最终结果为其评定信用等级,并且企业需要为赊销客户去设立信用等级档案,以此弄清客户的信用状况,包括财务报表,银行证明,企业间证明三个类型的状况。对待客户的标准依据其资信状况来评定,依照之前定下的信用等级评价标准,充分利用现有的或潜在的客户报表数据,然后一一衡量他们的指标大小,从而进行分析比较,最后依据掌握的经验 and 主客观条件一一对各个客户的潜在风险做出精确判断,方能提高企业应收账款融资产资的作用。

5.3 从财务方面管理应收账款

5.3.1 加强财务基础工作

加强应收账款的管理首先必须规范应收账款账户设置,以企业的总分类账为基础,开展后以有信用的客户名称设定分类账明细,在此基础上用规定的且有效的赊销合同详细记录应收账款档案,尽然有序得记录其产生的原因时效合同具体的实施情形。然后按照专业负责人士的要求对应收账款进行管理,定时定期的检查其进出账问题,从中发现问题并采取措施解决问题,做好防止坏账风险发生的准备。

5.3.2 发挥会计监督作用

当一个企业及时弄清应收账款形成的原因之后，企业的相关部门和相关责任人士必须定期抽出时间精力与债务方核对账单，以动态的形式去弄清客户的最新进展，特别是对那些问题客户的账款必须高度重视并且及时认真核对，除了在对账单上签字之外，还要外加盖其企业公章才能确保万无一失，为了防止清偿债务人员与公司内部相关联人员进行暗地串通，无所谓的一再拖欠账目款项，在一个确定的阶段请求债务方商量确定应收账款的具体金额，这同意是对寻求债权保护在通过法律途径获得的基本要求。一般情况下，应收账款被拖欠账款的时间与催欠的难度成正比，这也是造成坏账居高不下的原因所在。所以我们需要更加重视对应收账款的账龄做出分析，并且我们需要时刻关注应收账款的回收额度，依照其时间，金额做出比较，分析每一笔账款的拖欠原因，计算其存在的损失以及潜在风险，规范的计算和刻量应收账款价值，还有我们需要制定应收账款的资金情况再全部流动资金所占的百分比等等。关于应收账款周转率和平均收账期问题，我们需要衡量流动资金是否处在一个标准水平上，企业在这条指标之上，和之前的实际情况进行分析，同时也要与现有计划和同行进行比较，以此弄清应收账款管理成绩的问题所在和缺点所在，以此重新制定客户信用条件前提，增快企业资金循环可利用周转。最后，对仍没有过期的应收账也必须抓起来进行管理从账龄分析开始着手处理，以此预防和制约未来出账的超期拖欠，账龄分析还可以评估赊销客户的资信等级，从而为调整赊销客户的信用等级提供可靠依据。

5.3.3 对逾期未付的应收账款应及时追加

在企业中，如果一年以内应收账款数额过高，会影响企业现金流入量，造成企业的资金的短缺，进而引发财务危机。并且企业的追债难度会更加大，其成功率就会变得更低。企业应该对所有的客户先进行沟通，如果遇到客户恶意或者使用不正当手段拒绝付款，企业应该学会运用相应的合法的法律手段来维护自己的合法权益。及时收回货款，企业才能将营运风险降到最低，企业的各项经济活动才能正常进行。

销售人员定期与客户对账，并将收款情款及时反馈给财务部门。销售人员可以按期管理的单位对产品发出、发开具及贷款德尔回笼进行序时登记，并定期与客户对账，由对方确认，从而为及时清收应收账款打好基础。作为企业经营者，应将销售与贷款回笼销售者的业绩结合起来考察，使他们意识到不但要使产品销售出去，更要是贷款能及时回收，最大限度减少损失。

5.4 技术方法的选用

5.4.1 因素分析法的运用

与其他可以应用在中小企业应收账款管理中的技术方法相比较，因素分析法能够做到全面、客观、科学地分析影响企业收益的因素，节约资源的同时可以更加系统的设定企业应收账款评价模式，避免陷入恶性循环。

在企业应收账款管理中因素分析法是一种利用数学推理方法，根据反映企业应收账款状况的具体数据，对企业状况进行评价分析。这种方法可以帮助企业经营者走出纯粹的思辨领域，将管理方法建立在牢固的数学基础之上。

因素分析法可以用于企业应收账款管理评价外，还可以作为一种技术手段，广泛应用于企业会计改革的许多方面。如：

(1)分析企业财务状况。尽管现代财务分析的重心由外部分析转向内部分析，不管外部还是内部都需要完成高难度要求，弄清企业的发展趋势和经营方向，资产负债以及资产与所有者权益之间的相关联系。

(2)做出决定性的风险评估。企业需要从六个指标因素入手，分别是环境，技术，市场财务、决策者、组织管理，这些因素的重要性在于其充分利用了信息技术，增强预测的能力以及提起做好规避风险的准备，风险评价的决策主要更多

的依据当下瞬息万变的市场行情和信息变化,以此增加资金和存储资金的准确性,不但可以节约资源而且还起到降低经营成本的作用。

(3) 中小企业财务管理。在运用因素分析法的基础上,弄清企业在活动中的全方位立体化的运行模式和状况。进行有效的管理分析,其中三方面的分析,分别是流动资金周转次数,应收账款周转率,以及固定资产使用率。

因素分析法的使用在企业的发展过程里中极具使用价值。第一利用因素分析法对于防止企业投资失误有不可替代的作用。在企业进行资金投入和进行企业决策时,可以充分学习各种各样能够产生错误情况导致投资最终失误。如:随着企业投资追加,需要特别的关注相同领域的新型产品状况。由于新产品在研发期间存在较高风险,并承担产品上市之后面临推广问题以及售后的责任,生产商不完全是价格规定一方,还有就是得依据市场定价。在很多产品面临社会需求弹性变化小的产品。当使用因素分析法,我们能够做到对新的投资的探索以及特别情况下突显了这一恒定规律,这也将决定投资者在什么程度上可以长期获益。紧接着,因素分析法多在财务管理里得到运用,这不仅对构建财务业务一体化系统卓有成效。且在以分析财务指标间的逻辑问题为主要前提,在企业管理中心运用因素分析法对实施不同层级管理的企业财务管理制度以及对会计核算办法都有好处。对于目标利润,成本,以及费用尽可能分析细化,以此完全发挥到不管是人、物、彩礼作用,做到高效率的运营。

5.4.2 因素分析法运用应注意的问题

因素分析法的正确使用需要注意他们产生的联系,以及替代他们的顺序之中的连环特征。如:每个被影响因素之见必须是要做到彼此独立的。根据分析指标的很定原理,明确规定各个因素之间有没有存在属于他们之间的逻辑顺序。因素分析除了要依据逻辑顺序进行排列因素之外。每个因素的顺序也尤为重要他们往

往能够弄清公司在各环节中的运营情况。

同时，因素分析法只是企业应收账款管理过程中对财务指标进行定量分析时所采用的技术方法之一，并不能排斥其他应收账款管理方法。因此，企业在运用因素分析法进行企业应收账款分析时，应联系企业的实际情况，科学的确定影响财务指标的因素及各因素之间的逻辑关系，将定量分析与定性分析科学灵活地结合，以便对企业财务活动做出全面、客观、公正的评价，进而实现企业经营的权责分明管理，方便出现问题及时寻找问题根源，尽快解决问题。

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

第六章

结论

总之，加强企业应收账款的管理工作，对企业的资金周转和利用的作用至关重要，它决定一个企业是否可以在这个强烈的竞争环境下存活。所以企业应采取积极有效的措施，运用合理有效的技术方法，切实做好应收账款管理的提升工作，企业必须要落实企业应收账款上的各项措施，争取能够将应收账款控制在可接受范围之内，减少坏账发生的可能性，将坏账做到最低限度，节省销售环节资金的占用。从而规避企业的经营风险，使其真正成为有利于商品交易的润滑剂。

文章主要对中小企业应收账款管理进行研究，先对应收账款进行介绍，其次列出多种企业应收账款管理的技术方法，比如：因素分析法，账龄分析法等，并对所有的管理的技术方法做出科学合理的评价。接着罗列和归纳中小企业应收账款管理存在的问题，从第二章的技术方法中选出因素分析法对中小企业应收账款管理做出应用分析和总结。第四章以昆明大树公司为例，将因素分析法的运用贯彻到大树公司，深入研究中小企业应收账款。最后针对中小企业存在的普遍问题做出具体的对策和建议。通过这次的研究，我知道了应收账款是企业资金营运管理很重要的环节，在当前的市场经济中，合理运用赊销，加强应收账款的管理越来越重要。应收账款管理应从应收账款防范的建立和逾期债权的处理两方面入手。企业应设立专门的管理部门，与销售、财务部门对应收账款进行发生监控、跟踪服务和反馈分析，由内部审计部门进行监督管理。对于存在的逾期应收账款，企业应成立专门机构进行催要，并积极寻找债务重组、出售债权的可能，争取及时收回债权。

参考文献

- 徐一千. (2010) 会计学基础[M]. 科学出版社,
- 刘倩茹. (2016) 浅谈企业应收账款管理[D]. 魅力中国,
- 熊玮. (2016) 试论应收账款的管理[D]. 教育界期刊,
- 张迪. (2015) 浅谈应收账款管理[D]. 经济研究导刊,
- 崔建梅. (2015) 企业应收账款风险的衡量及防范[J]. 经济师,
- 张海. (2015) 加强应收账款管理提高企业经济效益[J]. 中国总会计师,
- 张亚玲. (2014) 应收账款日常管理分析[J]. 知识经济,
- 田晴. (2014) 浅论企业期内应收账款的管理[J]. 科技致富向导,
- 吕婕. (2014) 浅谈企业应收账款管理问题与解决对策[J]. 时代金融,
- 施广庆. (2014) 加强应收账款成因分析和有效控制[J]. 中国农业会计,
- 汪秀兰. (2014) 加强应收账款的内部控制[J]. 现代企业,
- 叶炳周. (2014) 应收账款管理和控制管理研究[D]. 北京交通大学,
- 张军. (2014) 浅析企业应收账款管理与控制[D]. 中国乡镇企业会计,
- 李晶. 浅谈企业应收账款的管理与控制[D]. 专题研究,
- 周瑞卿. (2013) 企业应收账款管理研究[D]. 专题研究,
- 王保军. (2013) 浅谈企业应收账款的管理与对策[D]. 专题研究,
- 刘俊. (2013) 如何加强企业应收账款风险的防范[J]. 对外经贸财会,
- 陈玉珍. (2012) 对应收账款机会成本的认识[J]. 财会研究,
- 胡光君. (2012) 如何加强应收账款的日常管理[J]. 财务与会计,
- 赵淑红, 宋秀举, 孙成善. (2012) 关于企业应收账款的调查与分析[J].
- 孙丹梅. (2011) 基于风险导向的应收账款内部控制的研究[D]. 应收账款管理,
- 李丽玲. (2011) 外资企业应收账款信用风险管理研究[D]. 南京大学,
- 赵跃愚. (2011) 应收账款管理及注意事项[J]. 商业时代,
- 张晓龙. (2011) 浅析应收账款的管理与控制[J]. 财贸经济,

附录

附录 1

Receivable management

With the development of enterprises, a gradual increase in accounts receivable, the rising cost of funds, and enterprises to increase their market share, reducing the provision of goods or services on credit services, credit rating, to obtain more business channels and expand sales. In this case enterprises cannot be sufficient liquidity to pay day-to-day management activities and related taxes and fees, they need to rely on bank loans to solve this problem. However, the heavy interest, but also further increase the cost of the enterprise, and with the growth of accounts receivable aging, and its loss of the possibility of bad debts have also increased, so that the cost of capital rise. Some enterprises also exist as a result of malicious arrears accounts, and accounts receivable collection enterprises basically rely on their own collection, resulting in the recovery of accounts receivable due to unnecessary cost increases cannot be transferred, the cost of capital increase, increasing accounts receivable risk recovery section.

Accounts receivable risk causes

First, the causes of accounts receivable. To promote the sale of enterprises and accelerate the collection, to pay a certain cost to provide customers with a certain degree of credit terms. In determining the customer's credit terms, the enterprise must ensure that customer credit terms to provide the benefits to the enterprise greater than the cost of credit. If the credit period is too long, the blind implementation of the cash discount, or discount rate determined unreasonable, all the credit companies will only increase costs and increase the recovery of accounts receivable risks and cost recovery is not conducive to the development of enterprises. The lack of a number of small and medium enterprises engaged in full-time accounts receivable risk management, the

lack of a sound and effective customer profiles and professional credit rating, credit limits and credit control, there is no risk of bad debts in advance, a matter of prevention and control. Many enterprises, wages and benefits linked to the operating mode, the operator simply allows the pursuit of high-margin, commodity or the provision of credit blind services, to create indicators met or surpassed the illusion, do not consider value for money and recyclability, and increase business accounts receivable risk. Enterprise internal control system in a large number of claims for clean-up funds, poor collection, resulting in financial losses. Corporate accounting departments should timely accounting, accounts receivable reflect the situation correctly.

However, the prevalence of accounting in debt, debt accounts do not wither in time the entire problem of cleaning up failed to claim the funds, check, and many of the business of money is unknown, the possibility of increased bad debts. In order to inflated corporate profits, capital losses and the current cost of long-term hanging on subjects dealing with accounts receivable, resulting in actual loss virtual surplus. The existence of these issues to cover up the of business losses, is not conducive to strengthening the management of enterprises easily create the illusion of false claims, resulting in distortion of accounting information, serious impact on information users make the right decisions.

Second, accounts receivable management and prevent risks .(A) receivables in advance of risk control ,Bad debt risk is an objective existence, as long as there is likely to have bad credit. Not all accounts receivable can be passed on, all can be avoided, so must be provision for bad debts. Enterprises should be fully estimated bad debt losses that may occur will be the impact of gains and losses, bad debts on schedule extract prepared to break down the risk of bad debt losses. Their provision is based on sound principles and the principle of proportion. Accounting system of China's enterprises, enterprises can only account for bad debt allowance for loss method. Allowance for bad debts is estimated that loss of time, the formation of bad

debts. Have to guard against the risk of bad debts, to resist the loss of identity, is to guard against the risk of accounts receivable of the first barrier. Accounts receivable as a bad loss does not mean that companies give up to obtain the right to accounts receivable, business units should continue to pay attention to the debt situation, as far as possible to recover the receivable. Clear job responsibilities, the establishment of system of personal responsibility. Should accounts receivable management is a system, in accordance with the relevant provisions of enterprises, improve the sales management system, a clear job responsibilities and business processes for the refinement of management; to negotiate the contract, opening, distribution and delivery, to go out and receivables and other business-related departments and staff to ensure that the mutual separation of incompatible duties. The various departments to carry out their duties, fulfill their duties, responsible, responsibility to the people, to maximize the recovery of accounts receivable, to shorten the accounts receivable collection period.

To reduce the bad debt losses. Enterprises in the sales process, should be granted in strict accordance with the customer's credit trading volume control, and in accordance with the principle of limited authorization in the enterprise at all levels within the respective provisions of the credit limit may be granted. Hierarchical management system that is conducive to business at a reasonable credit limits, credit limits businesses to deal with the implementation of regular inspection and analysis, to ensure that the credit limit of safety and reasonable. Credit standards in the process, through comprehensive analysis, to find out will not affect the sales will not increase the risk of the optimal point of balance. Credit terms including credit terms and cash discounts, to extend the credit period to be appropriate to expand sales, but it can also result in accounts receivable to increase the opportunity cost of occupancy, at the same time increase the risk of bad debt losses. Enterprises to deal with different clients in credit and making necessary adjustments so that it has always been able to keep the scope of enterprise.

附录 2

应收账款管理

随着企业的发展，应收账款逐渐增多，资金成本不断上升，而企业为扩大市场占有率，降低了赊销商品或提供劳务服务的信用评定，以获取更多的商业渠道、扩大销售份额。在这种情况下企业可流动资金不足以支付日常管理活动和相关税费时，就需要依靠银行贷款解决此问题。然而，沉重的利息、又进一步增加了企业费用，且随着应收账款账龄的增长，其坏账损失发生的可能性也随之上升，从而使资金成本上升。还由于部分企业存在恶意拖欠账款问题，而企业应收账款回收工作基本上都靠企业自行催收，导致因回收应收账款而增加不必要费用无法转嫁，资金成本上升，增加应收账款回收风险。

一、应收账款风险产生的原因

企业为促进销售、加速收款，必须付出一定成本对客户提供一定的信用条件。在确定客户的信用条件时，企业必须保证对客户提供的信用条件给企业带来的收益大于其信用成本。如果信用期过长、盲目实行现金折扣，或折扣率确定不合理，都只会增加企业的信用成本，增加应收账款的回收风险和回收成本，不利于企业的发展。一些中小型企业缺少专职机构从事应收账款风险管理，缺乏完整有效的客户档案和专业的资信评级、资信限额和资信控制，没有对坏账风险进行事前、事中的防范与控制。许多企业实行工资与效益挂钩的经营模式，使得经营者一味追求高利润，盲目赊销商品或提供劳务，营造出完成或超额完成指标的假象，不考虑资金的使用价值和可回收性，加大企业应收账款风险。企业内部控制制度中对大量债权资金清理、催收不力，造成资金损失。企业财会部门应及时核算，正确反映应收账款情况。

然而，在财会中普遍存在债权、债务账务调整不及时问题，对债权资金未能及时清理、核对，许多款项的业务内容不详，加大了呆账的可能性。企业为了虚增利润，将资金损失和当期费用长期挂在应收账款科目内处理，造成虚盈实亏。上述问题的存在，掩盖了企业经营中的潜亏损失，不利于加强企业管理，容易使人对虚假债权产生错觉，导致会计信息失真，严重影响信息使用者做出正确决策。

二、应收账款风险的管理与防范

坏账风险是客观存在的，只要有赊销就可能有坏账。并不是所有应收账款都可以转嫁，都可以避免，于是必须计提坏账准备。企业应充分估计可能发生的坏账损失将对损益造成的影响，按期提取坏账准备以分解坏账损失风险。其计提依据是稳健性原则和配比原则。我国企业会计制度规定，企业只能采用备抵法核算坏账损失。备抵法是按期估计坏账损失，形成坏账准备。坏账准备具有防范风险，抵御损失的特性，是企业防范应收账款风险的第一道屏障。应收账款作为坏账损失处理并不意味着企业就放弃了对应收账款的索取权，企业应继续关注欠款单位情况，尽量收回账款。明确岗位职责，建立岗位责任制。应收账款管理是一项系统工作，企业应根据有关规定，健全销售管理制度，明确岗位职责和业务操作流程，进行精细化管理；对合同洽谈、开标、配货及发货、出门及收款等业务相关部门和人员，确保不相容岗位相互分离。各部门人员要各司其职、恪尽职守、认真负责、责任到人，最大限度地提高应收账款回收率，缩短应收账款收账期，减少坏账损失。企业在销售过程中，应严格按照授予客户的信用额度控制交易量，并根据授权有限的原则在企业内部分别规定各级人员可批准的赊销限额。这种分级管理制度有利于将赊销业务控制在合理限度内，企业应对信用限额的执行情况进行定期检查和检查，确保信用限额安全、合理。在信用标准制定过程中，应通过综合分析，找出既不影响销售又不会增加风险的最优平衡点。信用条件主要包括信用期限和现金折扣等，适当延长信用期限可以扩大销售量，但也会造成应收账款占用的机会成本增加，同时加大坏账损失风险。企业应对不同客户的信用额

度进行必要调整，使其始终保持在企业能够承受的范围内。企业在确定赊销单位的信用条件及信用额度前，必须对赊销商进行了解并做出评估，给出合适的信用标准，从而有效控制应收账款。信用分析可以从企业的品质、资本、能力、抵押品和情况这五个信用情况方面作出分析。

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University

个人简历

姓名 程国庆
生日 1993-8-4
出生地 安徽安庆
教育背景 大学：昆明理工大学津桥学院
课程名称 会计 2016 年
硕士：泰国兰实大学
课程名称 MBA 2017 年
永久住址 中华人民共和国云南省安庆市

มหาวิทยาลัยรังสิต
Rangsit University