

如何加强应收账款的管理

杨旭芳

(山西兰花科技创业股份有限公司伯方煤矿分公司)

摘要:在市场经济条件下,商业信用的规模扩大,加强应收账款的管理日益重要。应收账款管理的目标是在不影响销售收入的基础上尽可能降低应收账款投资成本。加强应收账款的管理,主要应做好信用政策的制订、应收账款的日常管理、收账三方面的工作。

关键词:信用政策; 应收账款; 管理

这里所说的应收账款是指因对外销售产品、材料、供应劳务及其他原因,应向购货单位或接受劳务的单位及其他单位收取的款项,包括应收销售款、其他应收款、应收票据。

一、信用政策的确定

应收账款赊销的效果好坏,依赖于企业实行的信用政策。一般包括:信用期间、信用标准、信用条件三方面。

(一)信用期间。信用期间是企业允许顾客从购货到付款之间的时间。信用期的确定,主要是分析改变现行信用期对收入和成本的影响。延长信用期,会使销售额增加,产生有利影响;与此同时,应收账款、收账费用和坏账损失增加,产生不利影响。决策时可列表计算各种信用期下收入成本费用的净增加额,然后采用净增加额最大的信用期。

(二)信用标准。信用标准就是企业同意给予顾客信用所要求的最低标准。信用标准会引起销售量、应收账款总额、坏账损失风险和成本的变化,企业制订信用标准时,必须考虑不同信用标准对收益与成本的影响。若企业放松信用标准后所增加的销售利润大于由此而增加的坏账损失和应收款的机会成本,那么企业就应该放松信用标准;若企业收紧信用标准后所减少的销售利润小于由此而减少的坏账损失和应收账款的机会成本,那么企业就应收紧信用标准。

制定一个恰当的信用标准,主要应做好以下两项工作:

1. 决定企业应收账款的最佳投资水平。应收账款的投资成本包括机会成本、管理成本、短缺成本。机会成本是因应收账款占用资金而减少的潜在收入;管理成本是应收账款日常管理中发生的诸如工资费用、办公费用、收入费用、坏账损失等各项开支。短缺成本是企业不能向信誉好的客户提供信用而遭受销售额的潜在丧失。应收账款最佳投资水平是指投资成本总额最小时的应收账款占用水平,它的确定关键在于企业能否较为准确地预测不同应收账款投资水平下的机会成本、管理成本、短缺成本。

2. 根据客户信用状况,把应收账款投资总额分配给企业客户,确定其信用额度。

(1) 收集客户的信用资料。一般可从以下几个方面着手进行;①查阅和分析客户历年的财务报表,尤其是近期的;②向信用评估机构咨询;③客户开户银行的证明以及银行和其他金融机构已公布的一些企业信用等级;④向给客户提供信用的其他企业调查;⑤企业自身积累的资料。由于资料来源渠道很多,企业要考虑获取这些信息本身的成本效益。

(2) 分析客户信用状况。一般可借鉴国外的“5C”进行信用分析,评判客户是否达到企业

信用标准。“5C”即①品质，指客户愿意履行其付款义务的可能性，道德因素在信用评估中是最重要的因素。②能力和经营状况。③资本，指一个企业的财务状况和财务实力，表明顾客可能偿还债务的背景。④抵押品，指顾客拒付款项或无力支付款项时能被用作抵押的资产。这对于不知底细或信用状况有争议的顾客尤为重要。⑤条件，指一般的经济情况对企业的影响，或者某一地区的一些特殊情况对顾客偿还能力的影响。影响客户信用状况因素是复杂多变的，必须将定量分析与定性分析结合起来进行。

（三）信用条件。信用条件是指企业要求客户支付赊销款的条件，包括信用期限、折扣期限和现金折扣。折扣期限是为顾客规定的可享受现金折扣的付款时间；现金折扣是鼓励客户在折扣期限内及早付款而给予的优惠。一般情况下，提供较优惠的信用条件能增加销售量，但也会带来额外负担，如会增加应收账款机会成本、坏账损失、现金折扣成本等，必须仔细权衡。

二、应收账款的日常管理

应收账款日常管理包括单个账户管理和总额管理。在对客户制定信用额度后，不能等到出现拒付或信用规模过大时才采取措施，而应进行过程控制，使应收账款的周转处于正常状态。

（一）单个客户管理

1. 做好记录，了解客户付款的及时程度。基础记录工作包括企业对客户提供的信用条件、建立信用关系的日期、客户付款的时间。目前尚欠款数额以及客户信用等级变化等。
2. 检查客户是否突破信用额度。企业对客户提供的每一笔赊销业务都要检查是否有超过信用期限的记录，并注意查验客户所欠债务总额是否突破了信用额度。
3. 掌握客户已过信用期限的债务，密切监控客户已到期债务的增减动态，以便及时采取措施与客户联系，提醒其尽快付款。

（二）总额管理

赊销业务繁忙的企业，不可能对所有客户都进行单独管理，则应侧重于总额控制。

1. 分析应收账款周转率和平均收款期，看流动资金是否处于正常水平。企业可将该项指标与以往实际比，与计划比，与同行业比，藉此评比应收账款管理中的成绩与不足，并修正信用条件。
2. 考察拒付状况。观察应收账款被拒付的百分比，即坏账损失率，以决定企业信用政策是否应改变。如实际坏账损失率大大低于预计坏账损失率，企业必须看看信用标准是否过于严格；反之，则应看看其是否太松了，从而修正信用标准。
3. 编制账龄分析表。检查应收账款的实际占用天数，企业对应收账款回收的监督可通过编制账龄分析表进行。据此了解：（1）有多少欠款尚在信用期内，这些欠款虽是正常的，但到期后能否收回，还要到时才能确知，仍有必要及时监督；（2）有多少欠款超过了信用期，计算超过时间长短的款项各占多少百分比，估计有多少款会因拖欠时间太久而可能成为坏账。如大部分应收款超过了期限，企业应检查其信用政策。

三、不断完善收账政策

客户违反与企业约定的信用条件，拖欠甚至拒付账款时，企业应该怎么办？

自古以来，欠账还钱是天经地义的道理。从理论上讲，履约付款是客户不容推辞的责任和义务，也是企业正当、合法权益所在。但是如果企业对所有客户拖欠或拒付账款的行为都对簿公堂、付诸法律手段加以解决，往往不是最好的办法。因为企业解决与客户账款纠纷的目的，主要不是争论谁对谁错的问题，而在于怎样最有成效地将账款收回。在实际经济活动中，各位客户拖欠、拒付账款的原因是多方面的，即使信用表现一贯良好的客户也会因某些客观原因而无法如期付款。特别是在宏观经济环境偏紧、国家实施经济结构战略性调整的时期，客户受大气候影响，资金短缺、拖欠债权企业账款的现象时有发生。此时，如果企业直接向法院起诉追债，不仅需要花费大量的诉讼费，而且除非法院裁决被告破产，强制执行，否则，效果也不理想。所以，通过法院回收账款一般是企业不得已而为之的最后办法。基于这种考虑，企业能够同客户商量个双方都能接受的折衷方案，通过实施债务重组，也许就能够将大部分账款收回。

当企业应收账款遭到客户拖欠或拒付时，企业应当首先分析现行的信用标准及信用审批制度是否存在纰漏，然后对违约客户的资信等级重新调查摸底，进行再认识。对于恶意拖欠、信用品质差劣的客户应当从信用清单中除名，不再对其赊销，并加紧催收所欠，态度要强硬。催收无果，可与其他经常被该客户拖欠或拒付账款的同伴企业联合向法院起诉，以增强其信誉不佳的有力证据。对于信用记录一向正常甚至良好的客户，在去电发函的基础上，再派人与其面对面地沟通，协商一致，争取在延续、增进相互业务关系中妥善地解决账款拖欠的问题。

企业在制定收账政策时，要在增加收账费用与减少坏账损失、减少应收账款机会成本之间进行比较、权衡，以前者小于后者为基本目标，掌握好宽严界限，拟定可取的收账计划。

四、应收账款的事后管理

(一) 确定合理的收账程序。催收账款的程序一般是：信函通知、电话、电报、传真催收；派人上门催讨；法律行动，在采取法律行动前，应考虑成本效益原则。遇以下几种情况不必起诉：(1) 法院诉讼费用超过债务偿额；(2) 客户抵押品变现可以冲销债务；(3) 客户的债务额不大，它拥有广泛社会关系，起诉可能会使企业运动受到连累，甚至导致损害；(4) 即使胜诉，收回账款的可能也极为有限。

(二) 确定合理的讨债方法。客户拖欠账款的原因可概括为两类：无力偿付和故意拖欠。

1. 对无力偿付的讨债要进行具体分析：

(1) 若客户确实遇到暂时困难，经过努力可以东山再起，企业应帮助顾客度过难关，以便收回较多的账款。一般的做法是进行应收账款债权重整：①接受欠款户按公允市价以低于债务金额的非货币性资产抵偿；②改变债务形式为“长期应收款”，确定一个合理的利率，同意客户制订分期偿债计划；③修改债务条件，延长付款期，甚或减少本金，激励客户还款；④在共同经济利益驱动下，将债权转变为对客户的“长期投资”协助启动亏损企业，达到收回款项的目的。

(2) 若遇客户已达破产界限的情况，则应及时向法院起诉，以期在破产清算时得到债权的部分清偿。

2. 针对故意拖欠的讨债，可供选择的方法有：(1) 讲理法，(2) 恻隐术法，(3) 疲劳战术，(4) 激将法，(5) 软硬术法。

参考文献

[1]王黎明.浅议应收账款的管理[J] 会计师, 2008, (09).

[2]王璟.企业应收账款风险防范及管理[J]冶金财会, 2009, (03).

[3]彭海颖.应收账款风险管理刍议[J] 财会通讯, 2009, (02).