

应收账款管理刍议

福建省华龙饲料技术开发(集团)公司 林力进

近年来,许多企业由兴变衰的原因之一是应收账款管理失控,因此开展企业应收账款管理的研究具有必要性和紧迫性。为搞好应收账款管理,首先应明确应收账款的特性。

一、应收账款的特性和管理目标

应收账款是企业销售商品及提供劳务的价值确认与价值实现在时间上分离的结果。应收账款具有以下四种特性:

1.法律性。购销双方在交易中产生相应的权利与义务,销售方以其提供的商品及劳务为标的产生一项索取利益的权利,购买方以其接受的商品及劳务为标的产生一项偿还利益的义务。

2.盈利性。销售方之所以给购买方提供一项商业信用,是因为其想通过促进销售达到增加获利机会的目的。购买方由于获得了销售方的商业信用,客观上缓解了现金支付的压力,减少了财务费用支出。

3.经济性。应收账款的形成表明购销双方在经济上存在依赖性,即债务方的资产有一部分来源于债权方,债权方相应有一部分资产被债务方占用,应收账款具有短期融资等经济合作的功能。

4.风险性。由于债务方的经营情况随时可能发生变化,因此应收账款能否如数收回存在一定的不确定性,即债务方不利情况一旦发生,应收账款就有可能无法按时收回,而且欠

款时间拖得越长,欠款金额越大,发生坏账损失的可能性就越大。在市场经济条件下,应收账款风险有其存在的必然性,企业应当正视这个问题。

应收账款管理目标是:辩证地认识应收账款的四种特性,在不丧失法律特性的前提下提供更多的经济合作机会,在积极控制风险的前提下谋求更多的获利机会。

二、应收账款信用管理

应收账款信用管理包括风险评估和风险控制两部分。风险评估是通过开展客户资信调查,根据了解到的基本经营情况,按照企业预定的信用等级标准进行信用等级评估。风险控制是在风险评估的基础上,通过对过去一定时期应收账款投放和收回情况的评价,制定或调整后续的企业信用政策,提出相应的应收账款投放计划。

信用政策体现在信用等级标准、应收账款周转期和浮动度三项指标的制定上。信用等级标准是企业规定经销商获得其商业信用的条件,它主要是解决能否提供商业信用和怎样提供商业信用的问题。信用等级标准的设计通常采用评分制,企业根据自身条件和经营计划事先设计一系列指标、评分标准和及格分数线,对经销商的资信条件进行逐项评分,按权重统计出综合分数,然后对照分数区间和信用等级的关系判定各经销商相应的信用等级。信用等级标准的宽严同应收账

三、债务重组

债务重组业务中若以非现金资产抵偿债务,则可能会出现补价及相关税费的处理问题,其在现金流量表中如何反映呢?下面分债权方和债务方进行讨论。

1.债权方的会计处理。债务重组业务中,债权方接受债务方以非现金资产偿债,债权方有可能收到补价,也有可能支付补价。

若收到补价,则可视为应收账款的收回,在现金流量表中记入“经营活动产生的现金流量——销售商品、提供劳务收到的现金”项目。

若支付补价,则可视为相应的非现金资产的购置支出。如果以存货偿债,则应记入“经营活动产生的现金流量——购买商品、接受劳务支付的现金”项目;如果以股权投资和债权投资偿债,则应记入“投资活动产生的现金流量——投资所支付的现金”项目;如果以固定资产和无形资产偿债,则应记入“投资活动产生的现金流量——购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”项目。

支付相关税费与支付补价的处理原则相同。如果以存货

偿债,则应记入“经营活动产生的现金流量——支付的各项税费”项目;如果以股权投资和债权投资偿债,则应记入“投资活动产生的现金流量——投资所支付的现金”项目;如果以固定资产和无形资产偿债,则应记入“投资活动产生的现金流量——购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”项目。

2.债务方的会计处理。债务方收到补价,可视为相应非现金资产的处置收入。如果以存货偿债,应记入“经营活动产生的现金流量——销售商品、提供劳务收到的现金”项目;如果以股权投资和债权投资偿债,应记入“投资活动产生的现金流量——收回投资所收到的现金”项目;如果以固定资产和无形资产偿债,应记入“投资活动产生的现金流量——处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额”项目。

支付补价对于债务方来说,可视为应付账款或应付票据的减少、债务的偿还,应记入“经营活动产生的现金流量——购买商品、接受劳务支付的现金”项目。

支付的相关税费,应记入“经营活动产生的现金流量——支付的各项税费”项目。○

款风险程度、收账费用金额负相关,同获利机会正相关。应收账款周转期是企业对应收账款投放计划提出的资金收回期限的具体要求。浮动度是信用政策原则性与操作灵活性相结合的产物,它是对企业信用政策宽严进行有限度的修正。一般可在±10%的幅度内浮动。

在信用等级标准、应收账款周转期和浮动度三项指标确定后,接下来的工作就是编制客户信用授信表。客户信用授信表的重要性等同于产品销售价格表。客户信用授信表的主要项目包括授信客户、信用期和授信额度。在确定授信客户时,首先把及格分数线以下的客户排除在外,然后采用定额法确定各信用等级客户的标准信用期(天)和标准授信额度。计算公式为:信用期(天)=应收账款周转期×(1±浮动度),授信额度=计划期预计赊销净额×信用期÷计划期天数。浮动度取正值表示从宽,取负值表示从严。

三、建立健全应收账款管理的组织机构

为把应收账款管理措施落实到位,企业要在成本效益原则的指导下,建立健全企业内部组织保障体系。

1.建立经理办公会议制度。通过包括营销部门、财务部门负责人参加的经理办公会议,定期对客户进行信用评估,评价前期企业信用政策的执行情况,评审后续的客户信用授信表。

2.落实经理负责制。经理办公会议评审通过的后续客户信用授信表,要提交企业经理批准执行。

3.明确内部分工协作责任制。在客户信用授信表的指导下,营销部门经理负责日常审批和督促欠款收回,财务部门指定专人办理结算业务,财务部门负责人报告执行结果。

四、加强应收账款日常管理

应收账款日常管理主要包括赊销审查与批准、记录与分析、应收账款质量评估、制定欠款追讨计划和坏账准备金制度。依据客户信用授信表和自身掌握的信息,营销部门对赊销业务进行审查与批准,财务部门进行记录与分析,信用管理部门则对应收账款进行质量评估和制定欠款追讨计划。

日常管理工作量较大的部分是记录和分析。首先,对应收账款进行即时记录,随时观察、掌握客户的交易信息,然后分析各个时期的交易和结算情况,了解应收账款账龄分布情况,获得更多有价值的信息(如有多少应收账款在信用期内收回,有多少应收账款逾期收回,有多少应收账款仍未收回及其分布情况,有多少客户已经不再与企业交易),以便企业准确评估应收账款质量。

应收账款质量评估是建立一套评估系统对应收账款收回可能性进行评价,从而确定应收账款的质量。评估系统由影响应收账款收回的一系列重要因素及权数组成,具体包括:债权特征、拖欠特征、债务人特征和催讨特征4个类别;债权文件、债务确认、关联状况、债务认同、信用状况、偿债能力、偿还意愿、拖欠时间、拖欠地点、拖欠性质、自行追讨和司法或委托追讨12个项目,每个项目可依其重要性和相关性设计满分值。

企业信用管理部门应当定期组织营销部门和财务部门根据自身掌握的信息,在应收账款质量评估分析表中评分,求出综合评估值和各类别评估值,然后提出应收账款追讨方

案和实施计划。欠款追讨计划应包括确定追讨对象、选择追讨方式、预计追讨费用、选择追讨时机等内容。

依据应收账款质量评估表的评估值确定追讨方式:①综合评估值较高,表明欠款收回的可能性较大,适合自行追讨,应立即催收;综合评估值较低,表明欠款收回的可能性较小,适合委托专业追讨机构或委托律师诉讼,可避免过多的投入。②债权特征值较高,表明债权特征明显,适合自行追讨,应施加经济压力,不妥协地如数收回欠款;债权特征值较低,表明债权特征不明显,适合自行追讨,力求协商解决,必要时准备做出较大让步。③拖欠特征值较低,表明该债权为长期或恶性拖欠,适合委托专业追讨机构多途径向债务人施加压力。④债务人特征值较高,表明债务人经营状况较佳,适合自行追讨,应选择正常的方式催收;债务人特征值较低,表明债务人经营状况不佳,适合委托专业追讨机构实地调查。如果确认债务人无力还债,可考虑暂停追讨;如果债务人具备偿还能力却百般赖账,就应向其施加更大的压力,必要时可委托律师诉讼。⑤催讨特征值较低,表明现行追讨方式无效或力度不足,应改变追讨方式或加大追讨力度。

企业应建立应收账款坏账准备金制度。根据不同行业的经营特点和本单位的历史经验,结合应收账款账龄长短确定不同的坏账准备金计提比例,账龄越长,计提比例越高。

五、应收账款管理措施

1.程序控制法。企业主要从四个方面设定控制程序:一是设定恰当的岗位分离程序,赊销业务的受理、批准、记录、监督等,指定不同人员分别负责;二是设定审批程序,包括申报、授权、核实等环节;三是设定适当的凭证流转和记录程序,企业发生的每一笔赊销业务都要纳入会计记录,并保证凭证和记录的完整性、连续性;四是设定监督检查程序,对设定的上述控制程序进行全面、经常的检查,保证落实到位。

2.预算与考核控制法。定期编制和审批财务预算,定期检查预算执行结果,并将考核结果与相关部门、相关人员的经济责任挂钩,奖惩分明,以防止控制程序流于形式。在与经济责任挂钩过程中,对于一定时期应收账款收回成效明显的有关部门给予奖励,对于由于过失造成应收账款控制目标不能实现的有关部门给予适度处罚。

3.资金控制法。企业适时编制客户信用授信表,确定每个授信客户的应收账款余额,下达到各部门从严执行。资金控制法一般有合同法、限额法和限时法三种方法。合同法是购销双方通过签订购销合同约定提供商业信用并确定结算方式,适用于与经销商的长期(一般为一年)交易。限额法是销售方通过信用评估对采购方设定授信额度,适用于购销双方未签订购销合同的交易。

4.收账控制法。企业要制定常规收账程序和特殊收账程序,分别应对常规交易下的收账业务和非常规交易下的收账业务。常规收账程序为:收款开单→提供现金折扣→开出催收通知→取得对账单→自行追讨→债务重组→司法诉讼或委托收款。特殊收账程序是指采用常规收账程序后,授予财务部门特殊的权力,如暂停办理赊销、暂停提供优惠条件和提供一定的现金折扣等,这是对逾期付款客户的特殊追讨手段。○