

应收账款管理新视角：业务应收

姚朝军

(横河电机(中国)有限公司 西安 710075)

应收账款管理主要是基于财务报表上的应收账款余额进行的,但财务报表所反映的情况并不全面,其中按照合同约定到期的预收款、发货前款、发货后未开票的验收后款和调试后款很少在财务账簿上显示。另外,财务账面上所记录的应收账款很难区分是否到期。

根据权责发生制原则,企业取得应收账款的权利时即应确认相应的债权,也即企业与买方签订合同后,就取得了对预付款的应收权利,企业完成合同中约定的相关产品的生产任务后同时就取得了对发货前款的应收权利。但是,从收入的角度来讲,产品本身的所有权尚未转移,企业没有开立发票,不能确认收入。

一、财务应收与业务应收的区别

会计上的应收账款是以销售收入确认的时间为确认依据,在确认收入的同时确认相应的应收债权。销售商品的收入应该同时满足以下条件,才能予以确认:一是企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方;二是企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也不再对售出商品实施有效控制;三是收入的金额能够可靠地计量;四是相关的经济利益很可能流入企业;五是相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

这样根据收入确认的应收账款在管理上就存在两种困境:一种困境是,对于应该作为企业应收款进行管理的按照合同进度应收买方的预付款、发货前款等,这些款项在财务上不具备开立发票和确认收入的条件,一般会被疏于管理;另一种困境是,财务上开立了增值税专用发票,相应的收入确认为对客户的应收账款。但是通过与合同上约定的支付条件进行比较,我们会发现,并不能完全按照开票金额计算账龄和管理应收账款。然而从财务角度来看,既然向客户开立了全额增值税发票,就应该从客户那里收到全部金额。

为了帮助企业走出应收账款的管理困境,我们另外定义了业务应收款,以区别于财务上的应收账款。即在合同生效后,按照合同上所描述的应收金额和到期时间,分别将每笔款项作为业务应收款进行管理,之后再随着合同的执行进度对这些业务应收款的到期时间进行随时更新。以笔者所在的单位为例,有超过80%的销售合同与买方约定的付款方式为非一次性全额收款,根据经验,我们将业务应收款分为预收款、发货前款、验收后款、调试后款和质量保证金五个类别。

业务应收更好地体现了权责发生制原则,事先按照到期

时间进行确认,以分别管理到期和未到期的应收款;而财务应收则侧重于收入实现后根据发票确认的全额应收款项记录。从现实情况来看,业务应收能够更真实地反映企业的应收账款情况,有利于企业督促买方按照合同履行支付义务。如果要把业务应纳入财务范畴,则可以在确认业务应收款的时候,将相应的金额暂列为主营业务收入下的“待实现收入”,这对现行会计准则是一个很大的挑战。

二、利用 ERP 系统管理业务应收款

业务应收款的管理基础是在合同签订后即根据合同所描述的支付条件和支付日期确认应收款。业务应收款的确认有利于企业按照应收款类别进行管理,同时要求企业实时更新应收款的到期日,以便对应收款进行准确的控制和管理。

通过 ERP 系统进行业务应收款的管理,需对财务模块下的应收模块进行改进,参照用友 ERP-U8 系统中的应收模块和合同管理模块,首先需要在合同管理模块中建立合同档案,然后根据合同条款录入合同的收款计划,其中包括预计收款日期、收款比例、收款金额、结算方式和收款条件。由于结算方式不作为应收管理的重点,我们在新系统中将其更改为收款类别,即分为预收款、发货前款、验收后款、调试后款和质量保证金。收款计划中的每一条记录将自动生成一个收款计划单。系统设计某一笔应收款在没有核销前可以无条件进行修正,一旦有部分核销或整体核销后,则必须先取消核销才能进行修正,但是修正后必须再次执行核销。财务上将收款计划单视同形式发票进行管理。

收款计划录入系统后即标志着已经进入企业的应收款管理程序,每天由业务部门派专人在系统中抽取到期应收款的业务单,并通过 E-mail 发给相关的业务员。由业务员分别与客户进行沟通和确认,如果因为合同双方的其他问题变更了合同的交货期,则由业务员提供证据后修改业务应收单。

当财务部门实际收到客户的回款后,在系统中手工录入一个收款单,通过 ERP 系统设置自动核销,核销时由系统自动搜索待核销单据,按照收款单上的客户名称和合同编码自动匹配核销,不同的应收款类别下按照预计收款日期到期的顺序核销。

在统计分析过程中,经过核销的应收单集中反映了未收回款项,可通过报表查询到期应收款,也可按照部门、业务员分析到期应收款。根据未到期的应收账款数据可以清楚地预计未来的现金流入。○