

# 应收账款管理之我见

刘勇

(山东省东方糖业有限公司 山东 济南 250001)

**【摘要】**应收账款是企业资产的重要组成部分,其正常、安全与否直接影响着企业的现金流量、期间利润和资产的真实。本文主要从应收账款的形成原因、存在问题进行了有关探讨,并对如何强化应收账款的管理提出了自己的看法和具体措施。

**【关键词】**应收账款;管理;措施

应收账款是指企业销售商品、产品或提供劳务而形成的债权,它是企业非常重要亦很常见的资产,应收账款的正常、安全与否直接影响着企业的现金流量、期间利润和资产的真实。其形成的主要原因是信用销售也就是所谓的赊销,随企业之间的竞争日趋激烈,赊销作为企业开拓市场、扩大商品占有率的主要手段之一,越来越被企业所采用。因此企业销售增加、市场份额不断扩大的同时,企业的应收账款金额也被逐步放大,加之企业间相互拖欠现象的发生,其结果是企业坏账损失加大、利润下降和财务风险的放大。如何加强对应收账款的管理、正确评价企业的信用成本和信用风险,制定企业合理的信用政策及及时收账、减少坏账也就成为企业管理的重要内容之一。

## 1. 应收账款形成原因

### 1.1 激励、考核办法不合理

部分企业实行销售人员奖励与销售量、市场开拓挂钩的做法,在业绩考核当中,片面追求市场份额的扩大和销售量的增加,而未将应收账款纳入考核体系。业务人员为了个人利益,只关心销售任务的完成,采取赊销手段强销商品,使应收账款大幅度上升。

### 1.2 应收账款管理的责任部门不清

不少企业有些应收账款账面金额同客户不符,款项难以收回,其中主要问题就是公司的管理层没有明确、落实部门的责任来管理应收账款,也没有建立起相应的管理办法,缺少必要的内部控制,导致对损失的应收账款无法追究责任。

### 1.3 企业内部控制不严、监督失控

部分企业对应收账款的管理缺乏规章制度,或有章不循,形同虚设。财务部门既不及时与业务部门核对又不同客户核对,销售与结算、核算脱节,致使问题不能及时暴露,一些企业应收账款居高不下,存在应收账款长期挂账现象。

### 1.4 企业片面追求市场占有率,淡化了风险防范意识

某些企业的风险防范意识不强,为了扩销,企业在未对客户资信程度做深入调查,对应收账款的风险未进行正确评估的情况下,盲目地采取赊销策略去争夺市场,采用较宽松的信用政策,被客户拖欠占用了大量流动资金,从而成为应收账款风险加大的主要原因。

## 2. 强化应收账款管理的有关措施

《企业财务通则》中明确要求:企业应当加强应收款项的管理,评估客户信用风险,跟踪客户履约情况,落实收账责任,减少坏账损失。为减少、降低企业的应收账款风险,加速应收账款的周转速度,企业必须采取相应的措施,建立健全管理办法,强化对应收账款风险的防范与控制。

### 2.1 应收账款的事前管理

#### 2.1.1 实行应收账款的预算、计划管理

在每一年的年度预算中应该根据销售量、销售收入的变动、资产及应收账款周转速度等有关指标明确应收账款的年末余额,并设定一个相对合理积极的平均周转期来做考核指标,作为考核业绩的依据,也可以设定应收账款占流动资产总额的比例,实施弹性控制,根据市场供求、价格变动等因素适时调整不同的销售策略,对赊销规模的升降作到有的放矢。

2.1.2 梳理、剖析客户,做好客户的信用评估并据此确定销售政策,即采取现销还是赊销、赊销的限额及信用时间

在市场竞争中,作为企业扩大销售份额提高市场占有率的重要手段之一,适当采取赊销和分期付款方式是可行的。因此企业就要对不同客户的信誉情况进行分析,确定不同客户的信用度并据此制定相应的信用政策(包括信用限额、信用期限、现金折扣等)。企业在制定信用政策时应充分考虑应收账款的成本,应收账款是企业的一项金融工

具,是为了扩大销售和盈利而进行的投资,而投资是要发生成本的。因此,相关部门在制定信用政策时,应在应收账款信用政策所增加的盈利和这种政策的成本之间做出权衡,只有当应收账款所增加盈利超过所应收账款的机会成本、管理成本、坏账损失成本之和时,才应当实施应收账款的赊销。有条件的企业可以成立专职的信用管理部门,广泛的收集客户信用信息并为之建立信用信息数据库;逐渐摸索出一套行之有效的客户信用分析和评价鉴定的管理办法从而为企业对不同的客户制定其信用政策及营销策略提供有力的依据。

### 2.1.3 重视销售合同管理

企业与客户洽谈业务签订的销售合同必须遵守国家法律法规,注意按《合同法》规定认真审查以避免无效合同产生。同时企业要授权有关人员同客户签订销售合同,未经授权,任何人不得随意签订销售合同。合同要素要齐全具体,尤其是收款日期,延期付款的具体违约责任、诉讼对方经办手续的有效性等应清楚,明确,只有这样,必要时才能运用法律武器最大限度保证自己的利益不受侵害。

2.2 应收账款的事中管理,企业发生应收账款后,要经常对所持有的应收账款进行动态跟踪与分析,加强日常监督,以便随时掌握企业应收账款的情况,做出科学决策。

#### 2.2.1 建立应收账款的动态报告制度。

一般而言,逾期拖欠账款时间越长,账款催收的难度越大,成为呆坏账损失的可能性也就越高。因此,财务部门应定期做好应收账款的账龄分析,密切注意应收账款的回收进度和出现的新情况。定期编制赊销客户的销售、资金回笼、账龄等分析资料,报送管理层及业务销售部门,以便管理层确定和及时调整坏账处理、赊销策略,以促进应收账款的回收。

#### 2.2.2 明确应收账款的工作责任制度。

企业管理层应坚持“谁经办、谁催收、谁负责”的原则,在内部明确追讨应收账款第一责任人是业务赊销人员而非其他人员。同时,制订严格的资金回款考核制度,以实际收到货款数作为销售部门的考核指标,每个销售人员必须对每一项销售业务从签订合同到回收资金全过程负责。做到人员、岗位、责任三落实,公司应规定把赊销的责任作为重要的工作交接内容之一,交接不清的不许相关部门办理人员的调离、辞职或离职、换岗等手续。

#### 2.2.3 建立定期对账制度

定期对应收账款明细账余额进行检查,了解客户付款的适时进度,检查应收账款是否在合同规定的赊销限额内,有无违反规定的应收账款。定期将明细账余额与客户进行签认,以便尽早发现问题,采取应对措施。

2.3 应收账款的事后管理,应收账款发生后,应尽量争取按期回收款项,避免因拖欠时间过长而发生坏账。为此,企业应制定出合理的清对、催收方法,以保证企业合法权益不受侵害。

#### 2.3.1 针对不同的客户关系,采取灵活的催收政策。

对远期、近期应收账款清理回收缓慢或陈账清理未动的客户,限制发货或拒绝发货;对有偿债能力却不履行偿债义务,在诉讼有效期内运用法律手段来解决;对欠款对方确实无力支付的,企业可以采取物资抵款;对能在约定期限内偿还货款的客户,要给予一定的折扣优惠,鼓励客户及早偿还货款。

#### 2.3.2 建立应收账款的坏账准备、核销管理制度。

企业要遵循稳健性原则,积极建立坏账损失的准备和核销制度。按照《企业会计准则》的规定:持有至到期投资、贷款和应收款项等金融资产发生减值时,应当将该金融资产的账面价值减记至预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值,减记(下转第389页)

# 做好孕期宣教 满足孕妇需求

潘 敏 孙玉洁

(济南市妇幼保健院产科 山东 济南 250001)

随着社会进步,生活质量的提高,提倡以孕产妇为中心的服务宗旨,推崇自然分娩,以期降低剖宫产率,最大限度地满足孕妇心理需要,提高产时质量,促进母婴安全。因此帮助孕妇及家属掌握各种孕期知识、产前知识、产时知识尤为重要。进行产前宣教,能够消除孕妇不必要的思想顾虑,建立分娩时最佳的心理状态,从而大大提高自然分娩率,降低剖宫产率。

## 1. 产前宣教的形式

我们利用多媒体演示、孕妇学校专职教师讲解、操作示范。每建立一个孕期保健手册向孕妇强化母乳喂养和孕期保健知识,每天利用孕产妇等候就诊的时间向他们讲解孕期保健知识。

## 2. 产前宣教的内容

2.1 孕期营养指导: 孕妇的营养除了满足自身妊娠期生理变化而造成的营养需求增加以外,还要提供体内胎儿生长发育所需要的全部营养素。胎儿的营养由母亲血液中的各种营养成分通过胎盘和脐带供给胎儿。妊娠期膳食的原则: 营养丰富、易消化、清淡适口、适量、质精。鼓励少食多餐,若早孕反应严重,膳食应清淡,易消化。进食高蛋白、高碳水化合物,少食多餐,变换花样,尽可能的调动食欲,想吃随时吃。若

呕吐严重出现酮体,应住院输液治疗。酮体是在饥饿状态下分解体内的脂肪产生的一类物质,对神经系统有害。

2.2 孕产期运动的宣教: 适度锻炼可使人体免疫球蛋白升高,从而提高人体免疫力;运动利于分娩。适宜的运动利于促进自然分娩;降低体脂,增加肌肉组织,降低心血管疾病,预防糖尿病,预防肥胖,这对于正常分娩时非常有利的。

2.3 母乳喂养指导: 包括喂养姿势、婴儿含接方法、早接触、早吸吮,母乳喂养的常见问题,如何判定宝宝吃饱了,母婴同室的重要性,宣传母乳喂养对产妇及婴儿的好处,尽可能树立产妇母乳喂养的信心。

对于孕产期的宣教,我们都是通过和孕妇及其家人良好的沟通来实现。我们鼓励孕妇及家属提问,并对所提问题认真解答。这样不仅满足了孕妇对孕产期知识的需求,还强化了她们的记忆,达到了孕期宣教的目的。

[责任编辑:张新雷]

(上接第 391 页)赔偿责任。或机动车驾驶人能证明事故的发生是基于非机动车驾驶人或者行人的故意或者重大过失所导致的,否则机动车驾驶人就要承担主要的损害赔偿责任。

## 4. 保险公司承担交通事故赔偿责任的认定标准

对于涉及保险公司的交通事故案件,由于机动车驾驶人所投的险种不同,处理方式也会有所不同。机动车驾驶人一般都会投保第三者责任强制险、交强险与车上人员险。由于交强险与第三者责任强制险有部分重合且第三者责任强制险适用的情况更广、争议更多,在此就主要分析第三者责任险与车上人员险。

4.1 第三者责任险是指被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中,发生意外事故,致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁,依法应当由被保险人支付的赔偿金额。一般情况下,保险公司在第三者强制责任险范围内承担无过错责任。如果肇事车辆参加了机动车第三者责任险,那么一旦发生交通事故导致他人人身伤害或者损失,保险公司就应在保险人投保的金额范围内对受害人予以理赔。若一方机动车驾驶人车上的乘客因交通事故导致受伤或者死亡,是否只能按车上人员险予以赔偿而不能适用第三者责任险呢?

4.2 车上人员险是指保险车辆发生意外事故,导致车上货物的损失和车上人员的伤亡以及施救费,由保险公司承担赔偿责任在保险事务中,车上人员险的保额一般都是数额比较低的,一般是一位一万元。而第三者责任险的保额一般就有二十万以上。若发生交通事故致使车上人员受伤或者致死,只申请车上责任险明显是不能完全补偿受害人的损失,若能申请第三者责任险,那么受害人的损失就能有更好的保障,那事实上能申请吗?应该说,《保险法》是没有正确对第三人做一个定义的,但从《保险法》第 50 条“保险人对责任保险的被保险人给第三

者造成的损害,可以依照法律的规定或者合同的约定,直接向该第三者赔偿保险金。责任保险是指以被保险人对第三者依法应负的赔偿责任为保险标的的保险。”来看,车上人员应该是可以申请第三者责任险来理赔的。但从保险会发布的一系列又明确规定了“第三人是指本保险合同中的第三者是指除投保人、被保险人、保险人以外的,因保险车辆发生意外事故遭受人身伤亡或财产损失的保险车辆下的受害者。”很显然,保监会这样的规定明显是更有利于保险公司而不利受害方的。

4.3 这种情况引起了一批法律人的注意,本人在一些判决中也看到一些法官正倾向于把车上人员视为第三人。正如湖南怀化中院案号为[2005]怀中民三终字第 0037 号案件主审法官就认为不应把车上人员排除在第三人之外。合同有如此的条款明显是对减轻了保险公司的责任,应作无效处理。所以,对于保险公司的索赔,应先由车上人员险来承担,不足部分再由第三者责任险来承担。这样才能最大限度的保护受害方。

## 【参考文献】

- [1] 梁慧星. 侵权行为法学. 法律出版社版.
- [2] 黄松有. 民事审判实务问答. 法律出版社.
- [3] 吴庆宝. 民事裁判标准. 法律出版社.
- [4] 王大勇. 律师. 雇佣关系的认定.
- [5] 史尚宽. 民法总论. 中国政法大学出版社.

作者简介: 肖乔(1976.10.19—),女,任宜昌电大自考研究生教育处负责人。

[责任编辑:张新雷]

(上接第 373 页)的金额确认为资产减值损失,计入当期损益。对收回无望且取得对方的有关凭据的长期挂账应收账款,予以及时核销确保企业账面资产及财务报告的真实性。已转销的坏账需在备查登记簿上登记,使其仍处于财务部门的控制之下,以免已转销的坏账有可能收回时被有关人员私吞。

## 2.3.3 及时对有问题应收账款进行剖析

企业在对有问题应收账款形成的坏账、部分或全部追讨完毕后

还应当组织有关部门进行认真剖析,从中发现企业在销售合同的签订、信用政策的制定、欠款催讨、法律诉讼是否及时等方面尚存在的问题和不足,总结经验、吸取教训,为下一步更好地抓好应收账款的管理工作夯实基础。

[责任编辑:王静]