

**普**

**通**

**本**

**科**

**毕**

**业**

**论**

**文**

题 目**：应收账款信息化管理**

学 院   软件与通信工程学院

学生姓名  **万文涛**  学 号 **0133634**

专 业 注册会计师 届 别  **2017届**

指导教师 江泓 职 称  **讲师**

二O 一七 年 四 月

普通本科生毕业论文（设计）诚信承诺书

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 毕业论文（设计）题 目 | | | 应收账款信息化管理 | | | |
| 学生姓名 | 万文涛 | 专　业 | | 注册会计师 | 学 号 | 0133634 |
| 指导老师 | 江泓 | | | 职 称 |  | |
| 所在学院 | 软件与通信工程学院 | | | | | |
| **诚信承诺**  本人慎重承诺和声明：  我承诺在毕业论文（设计）活动中遵守学校有关规定，恪守学术规范，在本人的毕业论文中未剽窃、抄袭他人的学术观点、思想和成果，未篡改研究数据，如有违规行为发生，我愿承担一切责任，接受学校的处理。  学生（签名）：  年 月 日 | | | | | | |

# 摘 要

应收账款是每个公司在营销过程必然会产生的，它是企业发展过程中必不可少的，它是一把双刃剑，既可以让公司销售量增大，增加公司利润，也可以让公司利润下降，面临亏本。同时随着“互联网+”的号召形势愈加强烈，以往的实体事物都将以互联网的思维分析处理并提出优化方案。在会计信息化的基础上，将着重以应收账款为分析目标提出应收帐款信息化管理。本文从五个部分介绍应收账款信息化管理。第一部分先介绍应收账款的定义、特征、目标以及形成原因；第二部分说明应收账款所造成的影响，从正面影响和反面影响来说明应收账款既有利也有弊；第三部分介绍现代财务软件中应收帐款模块信息化管理水平；第四部分介绍构建应收账款信息化管理平台，最后介绍如何如何高效利用好应收账款信息化平台来使企业有效规避财务风险。

【关键词】应收账款 互联网+ 信息化管理

# Abstract

Accounts receivable is a company in the marketing process is bound to produce, it is essential to the development process, it is a double-edged sword, both can increase the company's sales, increase the company's profits can also let Company profit decline, facing a loss. At the same time as the "Internet +" call shape is more intense, the previous physical things will be analyzed and put forward the Internet thinking and optimization program. On the basis of accounting information, we will focus on the accounts receivable for the analysis of accounts receivable information management. This article introduces the information management of accounts receivable from five parts. The second part describes the impact of accounts receivable, from the positive impact and negative impact to explain the accounts receivable both beneficial and disadvantages; the third part of the accounts receivable of the first part of the definition of accounts receivable, Part of the introduction of modern financial software accounts receivable module information management level; the fourth part of the construction of accounts receivable information management platform, and finally how to make efficient use of good accounts receivable information platform to enable enterprises to effectively avoid financial risk.

【Key words】Accounts receivable; Internet +;Information management

# 前言

应收账款是指公司有权向客户提供货物或服务的资金。例如，制造商在6月1日向客户交付卡车货物时，将有应收账款，客户可以在30天内支付。从6月1日至公司收到款项，公司将有应收账款（客户将有应付账款）。应收账款也称为应收账款。

企业信息管理结合企业内容管理（ECM），业务流程管理（BPM），客户体验管理（CEM）和商业智能（BI）。 企业信息管理采用这两种方法来进一步管理信息，从企业的角度来看信息管理。 在BI和ECM分别管理结构化和非结构化信息的情况下，EIM不会将此“技术”区分开来。 根据信息工作者的需要，从企业信息化战略的角度对信息进行管理。 ECM和BI在某种意义上选择一种宗派的方法，因为它们只涵盖了组织内部的一部分信息。 这导致在决策过程，市场分析或程序定义期间缺乏可用信息。

出售信贷的公司不太可能对客户的财产留有留置权。因此，应收账款全部可能无法收回。这意味着公司在给予信贷和建立应收账款时需要谨慎。如果潜在客户（或现有的）客户的信用价值不确定，公司在交付商品或服务之前要求客户使用信用卡付款是明智之举。

一家公司监控其应收账款并立即跟进任何尚未按协议付款的客户，也很重要。应收帐款的老化是一种有助于大多数会计软件的工具。一般的规则是，应收账款的年龄越大，收款的可能性就越小。

应收账款报告为公司资产负债表上的流动资产。良好的会计要求对不太可能收集的金额作出估计。这一估计数是作为可疑账户津贴等相关应收账款中的信用余额报告的。余额余额的任何调整也将记录在损益表帐户中无法收回的帐目费用。

想要规范会计人员以良好会计习惯对应收帐款作出处理，以及在向客户提供货物或服务时快速真实了解客户方的信用情况和资金回转状况。我们需要建立一套完整体系的企业应收帐款管理体系平台，用以防范应收帐款坏账，处理应收帐款及时回款以及会计处理应收账款坏账。

# 1应收账款简述

## 1.1应收账款的定义

应收账款是伴随企业经营过程中产生，比如销售商品、提供劳务等，它是购买方应收取的账款。它有很多种类，例如购买单位或者劳务单位所支付的税金，代购放要支付的运费以及到了额定日期却未能收到账款的汇票等。应收账款使企业生产经营环节中必不可少的一环，与企业销售密切相关，它是企业销售的附属品。当商品卖出，订单生产时，企业要同一时间确认应收账款。

## 1.1应收账款的特点

### 1.2.1坏账几率大

应收账款可以说是企业向客户进行的一种信用贷款，客户在未收到应收账款之前，这笔钱都处于未知状况。由于应收账款没有相应的法律条文或者书面律文说明以及买卖双方的法律保证，在客户应收账款出现下列情况时：

* 客户在法律上被宣布死亡，其名下遗产不足以偿还的应收账款；
* 客户依法宣告破产，其余下财产不足以偿还应收账款；
* 客户发生意外事故或者受自然灾害影响，出现经济损失严重，其名下财产（包括保险赔款等）确实无法偿还应收账款；
* 客户在规定时间内未履行偿还账款的义务，经法院判决，无法偿还的应收账款；
* 超过三年以上还未能收回的应收账款；
* 国家税务总局下达的准备核销的应收账款。

企业将面临坏账的风险，应收账款收不回的概率增大，而企业也无法通过法律的方式进行索回，即使索回成功，也会失去一个客户。

### 1.2.2逾期拖欠时间长

应收账款从它的产生到收回，中间往往会因为各种因素从而造成未能准时收回账款的情况，例如：客户推脱、客户资金不足等。企业对客户进行追讨，客户未必能准时偿还，这会导致企业的这部分资金处于空缺状态，从而造成资金流动不足。

### 1.2.3信用保证差

对客户的信用调查是应收账款管理的重要内容，但并不是每个客户的信用额度都是值得保障的，如若遇到信用额度差的客户，应收账款就会面临拖欠不还，甚至坏账的情形，这对企业来说是一笔不小的损失。

## 1.2应收账款的目标

### 1.2.1应收账款的总体目标

应收账款在企业中具有两面性，一面是较高的应收账款保证了商品较高的销售收入，另一面是较高的应收账款伴随着较高的成本费用，应收账款持有水平的高低决定着销售规模和成本规模的大小，当成本费用大于销售收入时，企业不得不动用自身的资金去填补多余的成本，这会造成企业的资金亏损；当销售收入大于成本费用时，企业可以从中得到收益。应收账款的目标就是在两者之间保持权衡，采取有效的措施，先保证企业的销售收入能大于成本费用，再逐步的扩大两者之间的差距，保证应收账款的流动性，使企业利润渐大化。

应收账款是企业在财政上的流动资产的一部分，它的流动性很强，比库存强，但它不能用来直接支付或者对外支付，这是它的局限性，因此，应收账款的目标是要加强自身的流动性管理，制定科学的、高效率的措施，尽快收回账款，缩短产生到偿还的时间，以便实现较高的销售收入。

### 1.2.2应收账款的基本目标

应收账款的基本目标是增加商品的销售额，减少库存，减少成本的产生。企业实施应收账款的一个重要原因就是希望通过这种手段去解决商品堆积所带来的各种费用，比如场地租赁费、商品成本费用等等，应收账款的实施可以有效的解决此类问题。此外，降低坏账的可能，同时有充足的对策去应对坏账所造成的损失是应收账款的另一个目标。坏账的出现是无法避免的，当客户因某某原因破产或者死亡、资金不足无法归还应付账款时，企业不得不放弃应收账款的索取权，一则是因为没有足够的法律条文可以证明双方进行的这笔交易，再者，法律申诉所要支付的费用对企业来说是一笔亏本的买卖，而且也会面临失去客户的风险，所以，应对坏账的对策必不可少，企业应该去预估坏账出现可能会带来的损失以及总结坏账出现的原因，以便制定应对的计策。尽量减少应收账款的管理成本，制定合理、高效率的管理制度是应收账款管理不可或缺的目标。科学的、合理的管理政策是每个公司政策运行的关键所在。与客户建立良好的信用链接，即使在未能收回账款的情形下，也能保证公司正常运行，有足够的资金流去填补这部分的资金漏洞，不影响企业的生产经营，提高应收账款对企业的牟利，按时收回账款。制定适当的信用标准，以防坏账的产生。应收账款的最终目标就是在约定时间内，能收到客户偿还的账款，为企业谋取更大的利益。

## 1.3应收账款的形成原因

### 1.3.1企业原因

* 企业赊销活动增加。企业生产经营的最终目的就是最大限度地实现利润，而利润的最大化是建立在销售收入最大化的基础上，只有销售收入增加，利润才能增加。应收账款是企业资金流的组成部分，对企业来说，资金流的链接代表公司是否能够正常运行，一旦资金链出现断裂，企业将面临资金周转不灵，企业正常运转收到影响，严重的可能导致破产。因此，赊销就此产生。赊销的出现一方面解决了自身材料购买问题，另一方面可以延迟付款。对于销售者来说，赊销的出现解决了自身商品堆积成库的问题，扩大了销售量，同时，也带来了不能准时收到账款的风险。
* 企业信用体制管理薄弱。市场经济换句话说就是信用经济，而应收账款的产生是建立在信用政策的基础上。早期，社会主义市场经济刚刚建立，很多企业没有形成成熟的经营体系，没有诚信经营的价值理念，对客户的信用程度没有进行深入的调查，没有建立完善的信用体系，缺乏有效的信用决策，从而导致赊销的生存危在旦夕。
* 企业缺乏风险意识。大多数企业对于应收账款所存在的风险没有去预估和防范，只是一味的注重把销售额度提升，而去忽略因客户长期拖欠而不归还的大量流动资金，没有风险意识。他们没有在脑海里建立牢固的自担风险、自负盈亏意识，对日益渐长的市场经济的竞争没有适应，缺乏自我防范的意识，从而导致只顾账面的高利润而忽略收账可能存在的风险，最终企业可能面临坏账，更严重地会致使企业资金链的断裂，商业运转不灵。
* 企业管理制度的松弛。很多企业为了提高销售额度，往往将销售额度与销售人员的工资绑定在一起，迫于无奈，销售人员为了达到公司要求的销售业绩，追求个人利益，不得不采用赊销的方式去提高个人的销售业绩。同时，企业对于客户的信用额度管理不完善，没有针对性的去调查客户的信用级别并进行等级分类，对于应收账款出现坏账的原因没有深入去探究以及总结方法去应对，对坏账的审计考察力度不够，坏账出现的责任应该谁负责也没有仔细的分析，致使大量的应收账款堆积，给企业经营带来沉重的负担。
* 企业财务监管乏力。财政部门是一个企业规划预算必不可少的部门，而赊销所采取的方式、信用政策实施的方案往往由销售部门决定，财政部门无权参与，然而销售部门仅仅考虑销售额度的多少而不去考虑预算的大小，财政部门与业务部门的缺乏交流，将会导致销售和预算脱节，从而造成一些应收账款居高不下，赊销难以解决，企业资金漏洞层出不穷。

### 1.3.2商业原因

* 商业竞争激烈。

国家为了抑制通货膨胀实行银根紧缩政策，使企业流动资金紧张，再加上日益激烈的市场经济，错综复杂的企业三角债，企业迫于市场的压力，采用赊销营销手段去增加自身的销售量，同时提高竞争力，这是应收账款出现的主要原因，适者生存，不适者淘汰，为了企业能够适应快速度的发展，避免因为产品更新速度快而造成的库存堆积，销售者除了采取价格折扣优惠措施、依靠商品质量、良好的售后服务、广告宣传之外，赊销是一种很好的解决大量库存的方法，在同等的条件下，采用赊销营销手段卖出的产品比用现金支付营销手段卖出的产品多。再者，赊销对于企业在市场占据商机有促进作用，可以帮助企业扩大市场。通过竞争产生的应收账款，是一种商业信用。

* 业务产生和回收的时间差。

业务的发生时间和款项的回收实现存在时间差也是应收账款出现的原因之一。由于商品卖出，在结算时需要时间，当结算的方法太落后，花在结算上面的时间会增多，企业对此往往不得不承认并且需要支付资金去垫付，通过销售和收款的时间差产生的应收账款，不是一种商业信用。

# 2.应收账款的两极影响

## 2.1正面影响

### 3.1.1增加销售

随着市场经济的日益激烈，企业为了提高竞争力，而采用信用销售的方式去增加销售量，顾客也热衷于这种方法，因为顾客总是希望可以通过赊销的方式去购买商品，同时顾客也希望能够在收到商品并检验商品的质量是否符合自己的要求之后再支付金额。在银根紧缩、市场疲惫和资金匮乏的情况下，企业为了扩大市场的占有率，不得不采用信用销售，如若不这样做，企业的销售就会持续减少，相应的利润也会减少，更严重的将会导致公司周转资金不足，面临破产。

### 3.1.2减少存货

企业的流动资产有很多种类，存货和应收账款就是其中的两种，两者相比，应收账款比企业存货优势更大。原因在于企业存在在一定程度上要支付管理费用、场地占有费以及保险费等，这会造成很大一笔成本，而应收账款不需要支付这些费用。再者，商品堆积太多，无法卖出会造成商品被潮流淘汰，从而被丢弃，这对企业来说无疑是一笔很大的损失，因此，企业想要解决商品存货堆积现象，可以采用信用销售的方式，减少库存，减少成本，增加利润。

## 3.2负面影响

### 3.2.1降低了企业的资金使用效率，企业效益下降

由于企业的物流与资金流不一致，商品发出，开出销售发票，却不能同一时间的收回货款，这种没有货款回笼的商品销售，势必会造成企业流动资金损耗的现象出现。大量应收账款的存在，会导致企业大量流动金额被不合理的占用，从而影响企业周转资金不足，对企业正常运转和正常生产经营也会造成影响，若是造成坏账的出现，企业将面临更大的损失，使企业无法完成既定的效益目标，企业收益降低。

### 3.2.2企业经营成果的夸大

我国大部分企业都是采用权责发生制是作为他们的记账基础，它的原则是应收应付制，收入和费用的确认应当是以当即收付实际为准；同时它的权利与责任也是以收付实际为准；所以凡事当前会计周期的费用都算入当期，不属于当期的即便收到或者提供服务支出，也不归入本期费用处理。所以，企业账面上的纯利润收入不能代表如期的现金流入。采用赊销政策，虽然可以使企业销售额上升，这部分收入是包括了成本的收入和各种税费的增加，为了抵消这部分的费用，企业不得不动用自身的资金去填补，这将导致企业现金的大量流出，因此，所谓的应收账款收益只是“表面”的假象，实则企业的流动资产仍处于被动状态。

### 3.2.3营业周期的增长

营业周期是指从取得存货到销售存货，并收回现金为止的这段时间。营业周期的长短取决于存货周转天数和应收账款周转天数，营业周期为两者之和。由此可以看出，长时间收不回应收账款会影响营业周期的长短，营业周期延长，会导致企业资金循环滞留，使大量流动资金停留在非生产活动上，使企业流动资金流断缺，影响企业正常营销。

# 3.财务信息化管理现状

### 3.1现有财务信息化发展水平

### 3.2现有信息化的应收帐款模块的利与弊

# 4.构建应收账款信息化管理平台

### 4.1业务往来方的云平台记录

将所有已合作和将要合作的企业信息存入云端管理

### 4.2客户信用信息化评分

根据你写的这些策略制定一个评分策略，该人工录入的（直接沟通）路人，由软件搜集处理然后最终评分，该结果动态变化，因为会根据每一次该公司的回款情况进行时间金额上的计算。此外还包括输入公司名进行网络爬虫搜集与该公司

财务信息的相关新闻进行正负面判断，将该参数加入到评分规则。A.选择合适的合作对象，在应收账款回收环节中是至关重要的。为了加强对应收账款的管理，首先企业就要从客户下手。合适的合作伙伴必须具有良好的资信状况，企业可以从以下两个方面了解客户是否具有良好的资信状况：

1. 直接法。所谓直接法就是通过与客户面对面的交流或者访问，来获取客户的信用信息。
2. 间接法。间接法的途径有很多，比如企业可以通过询问以前与该客户合作的企业，收集与客户相关的资料，或者访问客户以前所在的单位，收集各种核算资料以及信用档案，可以从企业财务报表、信用评估机构提供的资料、客户所使用的银行、企业主管部门以及其他等等下手，以便得知客户的盈利能力以及偿债能力。

收集完企业的资信资料后，企业可以对这些资料进行档案建立，为建立客户信用政策做好前提准备。

B.建立客户信用政策。

信用政策是应收账款的基础，好的信用政策可以大大减少坏账的出现。企业可以从以下几个方面建立客户信用政策：

1. 从经营能力方面，根据客户的销售额、销售毛利率以及拥有客户数量这些指标，对客户的信用进行相应的评估。
2. 从商业行为方面，根据客户的市场开发能力（营销能力）、服务质量、市场口碑、顾客反馈情况好坏、商品价格水平和质量水平等指标进行评估。
3. 从信用等级方面，企业可以对客户进行定期的评估，结合客户类型，将客户的信用情况进行等级划分，可以将信用划分为一等、二等、三等（一等为信用良好、二等为信用一般、三等为信用较差）。企业也可以根据以往与客户的交易及往来情况或者按期回款情况、其净资产状况（经济实力、偿债能力状况），以及其对外提供担保或者与其他企业之间有无法律上的债务关系或者潜在债务关系以及有负债等因素进行合理确定相应的信用等级和赊销额度。企业应根据不同客户的信用等级以及他们行业的特点，授予客户相应的信用额度以及信用资格。
4. 从信用政策和经济环境方面，信用政策和经济环境是应收账款回收的重要因素，对于企业来说，经济环境难以控制，也无法预测它的具体走向，因此，企业可以制定合理的信用政策来控制应收账款的质量。信用政策主要包括信用标准、信用期间和现金折扣三部分。信用标准是指顾客获得企业信用所应具备的某些条件，如果顾客不具备该条件，则无法享受企业所提供的信用优惠。企业可以通过“5C”系统来制定客户的信用标准，所谓“5C”是指：品质（顾客的信誉，即履行偿债义务的可能性）、能力（顾客的偿债能力，即流动资产的数量与质量以及与流动负债的比例）、资本（顾客的财务实力和财务状况）、抵押（顾客付款或无力支付款时能被抵押的资产）、条件（可能影响顾客付款能力的经济环境）。信用期间是指企业允许客户从购货到支付款项之间的时间或者说是企业给予客户的付款期间。企业必须慎重选择合适的信用期间，针对不同信用等级的客户，实行时间长短不同的信用期间，对于信用等级高的客户，可以给予周期长的信用期间，这样可以给予客户更大的空间，对未来的合作有促进效果；对于信用等级低的客户，企业应尽量缩短信用期间，防止客户拖欠账款，造成坏账可能。现金折扣是指企业对客户在商品价格上所做的扣减。企业实行现金折扣可以吸引客户来购买商品，客户都希望可以通过较低的价格去购买自己所需的材料，所以他们都会比较关心有优惠的商品，现金折扣可以增加销售，增加企业利润，同时，成本也会增加，企业应权衡利弊，制定合理的现金折扣。

实时计算每笔应收帐款坏账几率

### 4.3实时计算每笔应收帐款坏账几率

### 4.4信息推荐应收帐款追收策略和提醒

制定科学的结算方法。

科学、合理的结算方法可以有效的降低应收账款存在坏账的风险。目前企业所使用的结算方法有支票、银行本票、银行汇票、现金、银行转账、汇款等。企业可以根据客户的信用等级高低、盈利能力、偿债能力，针对其制定相应的结算方法，对于信用等级高、盈利能力和偿债能力强的客户，企业可以放松对客户的管辖，实行风险系数较高的结算方式，比如委托付款，这样可以建立起购销双方的信任，对于后期的合作，有利而无害；对于信用等级低、盈利能力和偿债能力弱的客户，企业应该采取较为保险的结算方式，比如支票、银行汇票等，以防收不到回款的情况发生。

### 4.5信息化应收帐款每月报表生成

根据报表制度一系列管理制度等等。。加强收账管理制度。

收账管理制度是治理应收账款的有效措施，应收账款产生后，企业应该制定相应的制度去收回账款，实现盈利，避免出现坏账，造成资金损失。收账管理制度应该包括对应收账款的风险预估、建立切实可行的对账制度以及科学有效的收账系统。

1. 做好应收账款风险准备。风险是应收账款从产生到收回期间不可避免的，企业要做的就是做好应收账款的风险预估、发生风险的情况分析以及相应的应对策咯。从商品的卖出，到销售订单的生成，再到账款的收回，企业应时时刻刻的追踪应收账款的走向，做好相应的措施，降低应收账款的风险。企业可以根据风险程度不同高低的应收账款制定相应的政策。对于风险较低，安全性能指数高的应收账款，比如客户因资金暂时周转不灵而无法偿还款项，用自身资产进行抵押，企业可以与客户签订协议，规定推后收回账款，一来表示企业对客户的信任，而来可以留住客源；对于风险高、安全性能指数较低的应收账款，比如客户误将赊销产生的应收账款看成是一笔低利息的贷款而不偿还，企业要高度重视此类应收账款，因为很有可能，它将成为坏账，使企业流动资金损失；对于因应收账款收账周期过长而收不回的账款，企业不必重点关注，只需缩短周转期即可。
2. 制定科学合理的收账策略。当企业无法按期收回应收账款时，就要采取收账策略去回收账款。一般，客户拖欠不还账款有两种情况：一是客户因自身资金周转不灵，无法偿还账款。企业应该深入调查客户是暂时无法偿还还是自身已破产无力偿还，若是前者，企业可以暂时推后客户偿还期限或者帮助其度过难关，以求日后更多的应收账款可以收回，若是后者，企业应及时向法院起诉，通过法律的手段收回账款；二是客户故意拖欠，不想偿还账款，针对这种情况，企业应当催促客户偿还应收账款，必要时给予法律上的警告。

# 如何高效利用信息化平台

### 5.1简化界面操作，加强会计人员操作培训

### 5.2财务人员对数据的敏锐性

### 5.3做高可用的信息化管理平台

说一说可以根据往期数据动态调整客户信息化评分指标等

### 5.4根据现有数据做财务决策

1. 基于客户信用政策基础：利尔达科技有限公司把客户的信用分为A、B、C三个等级，根据不同的客户信用等级分配不同的信用额度以及信用优惠。可是，当客户出现拖欠应收账款不还的情况时，利尔达有限科技公司的员工仅仅采取打电话催促客户归还应收账款，事后再跟客户说明不能拖欠应收账款的方式，并没有进一步对拖欠事件做相应的处理。因此，在此基础上，利尔达有限科技公司应该与客户签订信用协议，规定当客户在规定日期未归还应收账款或者故意拖欠应收账款不还时，第一次给予相应的警告，第二次开始，根据客户拖欠的金额以及超过归还日期的时间，公司相应的减少客户的信用额度以及信用优惠，并做好客户信用不良的记录，当不良记录超过某个数值时，公司可以降低客户的信用等级。客户若想提升自己的信用等级，可以根据自身的偿债情况、自身净资产情况、市场营销情况等通过公司的考核，若合格，可以相应的提升信用等级；若不合格，则不提升信用等级。
2. 基于收账策略基础：利尔达科技有限公司在收账上的策略是不严谨和不完善的，公司的员工一旦发现有客户拖欠应收账款不还，就立即采取打电话催促客户偿还账款的方式，这种方式的效率是比较低的，大多时候，客户会当场保证很快偿还拖欠的应收账款的，之后却迟迟不归还，利尔达科技有限公司的员工只能再次采取打电话催促的方式，结果只是恶性循环。大多数员工对于这种情况不知道怎么处理，只有工龄较长、有经验的老员工面对这种情况知道怎么处理。因此，利尔达科技有限公司应该安排老员工对新员工进行不同情况下如何收账的培训，再者，公司应该制定一套规定，当客户拖欠应收账款超过某个时间段，应该对此客户给予法律上的警告，必要时，采取法律手段追回应收账款。公司要加大应收账款的收账力度，以便减少坏账的风险，同时降低到了制定日期还未收回的应收账款的比例。
3. 基于应收账款管理基础：管理，是应收账款系统至关重要的一环，管理不到位或者松懈，对于企业应收账款管理系统来说都是致命的，都会引起大量坏账的出现，从而使公司流动资金大量损失，公式运转不灵，面临破产，因此做好应收账款的管理工作是保证企业流动资产不出意外的关键一步。首先，利尔达科技有限公司可以对到期还未支付的超过一定期限的应收账款进行全面停止发货的措施，这样既可以警示客户应及时偿还应收账款，也可以使公司即使面临收不回应收账款的风险时不至于损失太多。再者，企业可以从销售部门入手，将销售人员的年终奖或者平时奖励同未在额定期限收回的应收账款相连，未按期收回的应收账款按照一定的比例从销售人员的奖金中扣除，同时在销售人员的业绩考核中加入应收账款回收进度考核，这样可以激发销售人员的斗志，将应收账款的回收效率大大提升。

# 总结

白驹过隙，转眼间论文终于到了收尾了阶段。

# 参考文献

[1]蔡春、鲜文铎，2004：《会计师事务所行业专长与审计质量相关性的检验—来自中国上市公司审计市场的经验证据》，《会计研究》，第3期：P59～64。

[2]陈龙，2013：《会计师事务所合并动因与整合研究》，《中国注册会计师》，第6期：P65～66。

[3]耿建新、房巧玲，2005：《我国会计师事务所规模研究—基于审计市场经验数据的聚类分析》，《会计研究》，第3期：P22～27。

[4]何晶，2007：《从两个合并案例谈会计师事务所发展之路》，《财务月刊》，第9期：P86～87。

[5]李丹，2014：《不同的合并方式为视角研究我国会计师事务所发展问题》，《商》，第3期：P93～94。

[6]李凯，2010：《会计师事务所合并方式与审计质量》，《中南财经政法大学学报》，第6期：P98～103。

[7]李明辉、刘笑霞，2010：《会计师事务所合并的动因与经济后果》，《审计研究》，第5期：P61～67。

[8]李眺，2008：《“低价揽业”与审计市场的价格竞争》，《财贸研究》，第10期：P132～140。

[9]李兆华、武力铮，2011：《会计师事务所的合并对审计质量的影响分析》，《哈尔滨商业大学学报（社会科学版）》，第5期，P89～92。

[10]王咏梅、王鹏，2006：《“四大”与“非四大”审计质量市场认同度的差异性研究》，《审计研究》，第9期：P49～56。

[11]刘成立，2008：《会计师事务所规模能否反映审计质量—基于会计师事务所合并动机的分析》，《财会通讯（学术版）》，第9期：P7～9。

[12]裴丽、王菊云，2002：《国内外会计师事务所的差异与对等》，《湖北审计》，第3期：P30～31。

[13]张龙平、鲁清仿，2012：《本土会计师事务所集团化发展研究》，《财会通讯》，第1期：P25～27。

[14]张俊瑞、王玲、贾宗武，2005：《规模化:我国注册会计师行业国际化发展的现实选择》，《西安财经学院学报》，第4期：P20～23。

[15]吴溪、张俊生，2012：《本土会计师事务所的市场地位与经济回报》，《会计研究》，第7期：P80～87。

[16]中国注册会计师协会，2012：《关于支持会计师事务所进一步做强做大的若干政策措施》。

[17] Mark J. Barrenechea, Tom Jenkins, "Enterprise Information Management: The Next Generation of Enterprise Software", OpenText, Waterloo (Canada), 2013, [ISBN 978-0-9936047-0-6](https://en.wikipedia.org/wiki/Special:BookSources/9780993604706).

[18]GAO，2003，“Public Accounting Firms: Mandated Study on Consolidation and Competition.”，*Government Accountability Office Reports*，P88～94.

[19]Gary Colbert，Dennis Murray，1999，“State Accountancy Regulations, Audit Firm Size, and Auditor Quality: An Empirical Investigation”，*Springer*，March，P34～37.

[20]Ghemawat,P，Khanna.T.，1998，“The nature of diversified business groups: A research design and two case studies.”*Journal of Industrial Economics*，P35～61.

[21]John F.Raspante，2011，“Traps for the Unwary in CPA Firm Mergers and Acquisitions”，*Journal of Accountancy*，August，P23～27.

[22]Khanna,T，Palepu，1997，“Why focused strategies may be wrong for emerging markets.”*Harvard Business Review*，July，P41～51.

# 致 谢

行文至此，不知不觉我在江西财经大学的四年大学生活行将结束。往事历历在目，我忘不了在这大学四年中所有帮助我、支持我的人，在此我谨向他们表达最诚挚的感谢。

首先，我要感谢我的导师张洪辉老师，从论文的选题到思路的梳理以及其他诸多论文细节张老师都给予了细心的指导，张老师严谨的治学态度和渊博的专业知识使我受益匪浅。

回想起这大学四年生涯，我还要感谢班主任谢波老师及其他所有给过我无私教诲和热情帮助的老师，他们的教导是我一生的精神财富。

感谢这四年里与我朝夕相伴的朋友和同学，感谢他们在我学习、工作和生活上的帮助和支持，是他们使我的大学四年温馨和谐、丰富多彩。

最后，千言万语也无法表达我对父母和家人的感激之情，感谢他们对我无私的爱和支持，我也相信我的明天会更好。