

**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 **二专注会**  届 别 **2017届**

指导教师 **江泓**  职 称 **讲师**

二O 一七 年 四 月

# 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

目录

[前言](#_Toc480276953)

[1应收账款简述](#_Toc480276954)

[1.1概念 2](#_Toc480276955)

[1.2特点 2](#_Toc480276956)

[1.2.1坏账几率居高 2](#_Toc480276957)

[1.2.2账款逾期拖欠时间居长 3](#_Toc480276958)

[1.2.3信用保证度不足 3](#_Toc480276959)

[1.3应收账款的目标 3](#_Toc480276960)

[1.3.1应收账款的总体目标 3](#_Toc480276961)

[1.3.2应收账款的基本目标 4](#_Toc480276962)

[1.4应收账款的形成原因 4](#_Toc480276963)

[1.4.1企业原因 4](#_Toc480276964)

[1.3.2商业原因 5](#_Toc480276965)

[2.应收账款的两极影响](#_Toc480276966)

[2.1正面影响 6](#_Toc480276967)

[2.1.1增加销售 6](#_Toc480276968)

[2.1.2减少存货 6](#_Toc480276969)

[2.2负面影响 7](#_Toc480276970)

[2.2.1降低了企业的资金使用效率，企业效益下降 7](#_Toc480276971)

[2.2.2企业经营成果的夸大 7](#_Toc480276972)

[2.2.3营业周期的增长 8](#_Toc480276973)

[3.财务信息化管理现状](#_Toc480276974)

[3.1现有财务信息化发展水平 8](#_Toc480276975)

[3.2现有信息化的应收帐款模块的利与弊 9](#_Toc480276976)

[4.构建应收账款信息化管理平台](#_Toc480276977)

[4.1业务往来方的云平台记录 9](#_Toc480276978)

[4.2客户信用信息化评分 9](#_Toc480276979)

[4.2.1人工输入参数 10](#_Toc480276980)

[4.2.2网络数据参数 10](#_Toc480276981)

[4.2.3评分策略 11](#_Toc480276982)

[4.3实时计算每笔应收帐款坏账几率 13](#_Toc480276983)

[4.4信息推荐应收帐款追收策略和提醒 13](#_Toc480276984)

[4.5信息化应收帐款每月报表生成 14](#_Toc480276985)

[5.高效利用信息化平台](#_Toc480276986)

[5.1简化界面操作，加强会计人员操作培训 14](#_Toc480276987)

[5.2财务人员对数据的敏锐性 15](#_Toc480276988)

[5.3做高可用的信息化管理平台 15](#_Toc480276989)

[5.4根据现有数据做财务决策 15](#_Toc480276990)

[6.总结](#_Toc480276991)

[参考文献 18](#_Toc480276992)

[致 谢 19](#_Toc480276993)

**应收账款信息化管理**

# 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概念

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。

## 1.2特点

### 1.2.1坏账几率居高

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账款逾期拖欠时间居长

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信用保证度不足

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。

## 1.3应收账款的目标

### 1.3.1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。

### 1.3.2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。

## 1.4应收账款的形成原因

### 1.4.1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

### 2.1.1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。

### 2.1.2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。

## 2.2负面影响

### 2.2.1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。

### 2.2.2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。

### 2.2.3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

会计信息系统（AIS）是内部用户向投资者，债权人和税务机关报告信息的财务和会计数据的收集，存储和处理。会计信息系统通常是与信息技术资源一起跟踪会计活动的基于计算机的方法。会计信息系统将传统会计实务（如“公认会计准则”）与现代信息技术资源相结合。会计信息系统包含会计周期中重要的各种要素。虽然系统中包含的信息因行业和业务规模而异，但典型的会计信息系统包括与收入，费用，客户信息，员工信息和税务信息有关的数据。具体数据包括销售订单和分析报告，采购申请，发票，支票登记，库存，工资单，分类帐，试算表和财务报表信息。

现有会计信息系统中的应收帐款项目主要是被动生成的。根据一些日常的生产经营活动中，提供劳务或货物签订购销合同而未开票回款时，系统便生成了应收帐款单。在该订单中，记录了应收帐款的基本信息和相关订单号链接，以提供完整的订单信息。同时，在一些新模块的会计信息中，为企业提供了决策层设定的回款周期，在临近回款时间还未回款时，系统将提供一些警告。待应收款超期未回款时，系统需要人工转入坏账，或关闭库存继续供货等一系列操作。智能化水平相对贫乏，在实际问题上没有很好的解决方案。

### 3.2现有信息化的应收帐款模块的利与弊

传统会计信息系统中应收帐款模块的优势：

* 能够清晰展示应收往来业务的详细信息，方便会计人员操作查阅。
* 能够设置回款周期，对于临近回款周期的账单在系统中予以提示以提醒会计人员作出正确请示和处理。

现有模块中有待完善和提高的店：

* 未能在产生应收账款前对合作企业有一个信用评估云平台
* 未能将业务类型和企业回款周期定制化处理
* 未能智能分析每笔应收帐款坏账概率
* 未能将应收帐款纳入用户信征体系，未建立良好的客户动态管理平台
* 未能针对性对客户回款周期到期前提供有效策略
* 未能对应收账款提供模块化信息报表

# 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。除了传统会计信息系统中对每笔往来业务进行精准存储，我们需要对每一个客户建立客户信息库。信息库中包含用户的基本信息、近一会计周期信用体系评分、近一月份信用体系评分和每日信用评估。这些信息的数据源来自于部分人工录入和部分网络爬虫文本分析评估。

## 4.2客户信用信息化评分

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，企业可以直接和间接地去了解企业信用情况。而直接了解企业的信用情况需要会计人员在系统中做录入，间接了解需要基于大数据的实时分析。收集完客户企业的资信资料后，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。

### 4.2.1人工输入参数

客户信息体系建立的根基在于基础数据的准确录入。这部分数据支持Excel表格导入和人工手动输入。首先搜集客户公司的公司名称全称，法人代表，和统一社会信用代码（组织机构代码）。接下来，要求会计人员和销售人员在业务往来前对客户公司进行以下方式的轮询以得出一系列信用基本参数。

A．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。

B．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。

针对以上资料和信息，再结合以下几方面进行评估：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。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。最后针对“5C”系统来评估客户的各指标分数，包括：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）。

### 4.2.2网络数据参数

在现有的互联网环境下，信用评估企业俨然已经雨后春笋般出生并成熟。通过官方的工商信息、裁决信息、知识产权信息、企业涉事案件信息等以及企业信用业务型数据公司的数据作为评估标准。以下这些第三方评估记录机构数据可以作为参考。

信用视界、北大法律信息网、国家工商总局“全国企业信用信息公示系统”、全国组织机构代码管理中心、最高人民法院“全国法院被执行人信息查询系统”、最高人民法院“全国法院失信被执行人名单信息查询系统”、中国法院网“公告查询”、最高人民法院“中国裁判文书网”、人民法院诉讼资产网、国土资源部子网站“中国土地市场网”、国家知识产权局“专利检索系统”、国家工商总局商标局“中国商标网”、中国证监会指定信息披露网站“巨潮资讯网”、建筑业资质查询、和讯网、蚂蚁金服团队芝麻信用产品、天眼查--北京金堤科技有限公司、拓通综合信用信息查询平台--华源润通（北京）科技有限公司、点击律--点击律（上海）网络科技有限公司、搜赖网--广州市搜赖网络科技有限公司、企多维--安徽数洋科技有限公司、企+　--北京企嘉科技有限公司、量子魔镜--量子数聚(北京)科技有限公司、企查查--苏州朗动网络科技有限公司、启信宝--苏州贝尔塔数据技术有限公司、易起查--维氏盾企业征信有限公司、聚信立--上海诚数信息科技有限公司、水滴信用--北京奇虎科技有限公司和上海凭安企业信用征信有限公司共同运营、锐信视界--极网互联（厦门）信用服务有限公司。

以上网址全部提供关键字检索，对于信息类网站可以注入网络爬虫将企业信息爬取下来进行正负性判断并列表显示给会计决策人员。部分提供企业信用评分的企业可以按比例转换成本公司的信用评估标准作为评估参数。此外，对于用于评估企业信用的网络信息来源允许会计人员动态选择及权重调整，应收账款会计专员可以根据对第三方网站的信任程度已经企业经营性质选择不同的数据源及设置不尽相同的权重，以算出相对于不同企业定制化的网络数据评估。

### 4.2.3评分策略

根据人工输入参数和网络数据参数及相关权重进行评分。人工参数包括会计人员对企业考察之后得出的百分制评分以及人工参数占比。网络参数由会计人员选择网络数据源。对于企业负面信息将相关文章按日期分类列表显示给应收帐款会计专员以重新评估企业信用。对于可直接给出评分的第三发数据服务商:

企业信用评分（网络来源） = (（机构一评估分数 \* 100）／机构一评分满分 + （机构二评估分数 \* 100）／机构二评分满分 + （机构n评估分数 \* 100）／机构n评分满分)/所选机构数量n

最终系统得出的企业信用评分为：

企业信用评分 = 人工信用评分 \* 人工评分权重 + 网络信用评分 \* 网络评分权重

根据评分即可建立客户信用政策。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，在百分之的情况下，将信用划分为一等、二等、三等（一等为信用良好（评分>80）、二等为信用一般（80>评分>60）、三等为信用较差（评分<60））。企业也可以根据以往和该客户的交易往来明细或者是否如期回款等情况、近期资产负债情况（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。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，合理的信用政策可以保证该企业应收帐款的质量。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，就无法享受企业所提供的信用优惠正常。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。

企业同时应选择科学的结算方式。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。

## 4.3实时计算每笔应收帐款坏账几率

对与企业当前存在的所有应收帐款，进行每日计算其坏账几率。该数据的计算依据来源于前期的企业信用评分以及每日的网络数据影响。除了会计人员根据被评估企业近期在工商信息、裁决信息、知识产权信息等方面的负面信息进行重新评估人工评分和网络第三发数据评分之外，添加企业负面新闻自动扣除评分模块。网络爬虫会在主流媒体，如网易新闻、百度新闻、新浪微博等对该企业进行关键字搜索，将负面信息分类评估相关性和正负性，对于每条负面信息，将在原有更新后的评分做减法。即每日计算的每笔应收帐款坏账几率为：

应收帐款坏账几率 = （（更新后的人工信用评分 + 更新后的网络信用评分 – 负面新闻类n \* （1 - 该类别新闻正负性））／100 ）\* 信用占比 + （已过回款日期天数／回款日期天数）\* 回款期占比

新闻正负性为正面新闻的比例。即负面新闻的新闻正负性低于50%。

由此得出的几率可以供会计人员实时决策和分析以作出正确的会计处理和行为处理。

## 4.4信息推荐应收帐款追收策略和提醒

针对每笔应收帐款坏账几率低于阀值的应收账款进行实时提醒。将在系统内红色标注提示，同时短信推送给该账单相关的会计人员和销售人员。生成该笔应收帐款的评分明细供相关人员参考。

制定科学合理的收账策略尤为重要。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。同时，根据日程和企业信用及行业特点，推荐个性定制化追收策略。可能包括一下策略：

延长回款周期，在得知企业在短期内无法回款而存在还款实力时，将提示建议延长回款周期。

加强销售人员催账频次，对于故意拖拉，无重大资金周转问题的企业将提示销售人员增加频次，游击战形式对客户企业进行催账。

计提坏账准备，对于存在临时重大财务变故的企业将提示计提坏账并准备起诉该企业通过法律手段追回损失等。

这个策略库将由应收帐款会计专员维护，各策略应有不同围度的解决侧重，以供系统更好更准确的提出追收策略。

## 4.5信息化应收帐款每月报表生成

对于每笔应收帐款，从发生到处理到结束，每一周期内应有详细的报表统计。报表内容应包括应收帐款账单明细，账款客户企业信用评分记录，账款坏账几率记录，账款客户企业该周期内负面事件概括记录，总计统计等。

# 5.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

信息化平台应界面友好，充分体现其快速上手的特点。在初始录入时对数据的完备性做检查和提示，对数据的安全性和完整性做软件和硬件上的调控保障。

### 5.2财务人员对数据的敏锐性

由于每笔应收帐款账单的数据都是动态变化的，这要求相关财务人员对数据的变化由敏锐的嗅觉，对于客户企业的一些关键性变化需要及时从数据中发现并作出正确和及时地处理。

### 5.3做高可用的信息化管理平台

高可用指的是在配置尽量少的情况下，将各功能点高聚类，低耦合。即在产品的功能上可以分而治之，维护上根据用户的操作日志进行统一搜集作为数据提升平台完备性。从功能点来说 ，根据往期数据动态调整客户信息化评分指标是该系统需要考虑要点之一。与此有关的功能点数不胜数，需要会计人员和开发人员一同商讨注重。

### 5.4根据现有数据做财务决策

应收帐款报表生成后，给决策层提供的建议值得斟酌。决策者应当从以下方面综合考虑以加强应收帐款的进一步完善。

改善收账管理制度，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，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，企业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

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。

调整基于客户信用政策基础：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。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。

# 6.总结

应收帐款，作为企业资金流转中至关重要的一部分。起到了快速分销货物，加速资金有效流通等作用。对于应收账款的控制，我们提及的建立完整有效的企业商业信用监察更新体系，针对信息化数据提出和指定合理赊销方案，根据应收信息化报表建立和完善应收账款管理制度，建立销售回款一步到位制度，全方位数据监控管理每笔账单，最大可能的降低坏账几率。与此同时，我们也需要注意到平台的可持续发展需要注意更多，如数据平台的不断扩大和稳定管理，第三发信征机构的平台改革等。所以，想要建立一个完美的应收帐款信息化平台并不是一蹴而就的，是在版本基础和数据基础上不断累加完善和更新。

# 参考文献

[1]黄宪仁，2004：企业收款高手，广东经济出版社, P98～103。

[2]普雷斯曼，2006：软件工程：实践者之路，中译本，清华大学出版社,P238。

[3]简泽民,2010:企业ERP成功之道，厦门大学出版社，P23～P24。

[4]陆晓明，2002：应收账款融资与管理在现代国际贸易中的作用——国际保理业务评析，国际金融研究，P30～P31。

[5]李盈，2015:基于中小企业融资视角下的国际保理业务研究，海南大学。

[6]沈达明，1996:买卖合同上的保留所有权条款,对外经济贸易大学学报,第5期，P11。

[7]肖俊涛，2007:论应收账款的出质，湖北汽车工业学院学报,第2期，第B4版。

[8]蔡永民，2008:应收账款质押若干法律问题辨析，宁波大学学报(人文科学版),第11期，第5版。

[9]陈福录，2007：应收账款质押问题探析，河北金融，第5期，第7版。

[10]张艾,张翔，2011:浅析ERP在我国中小企业信息化管理中的应用，科技广场，第10期，P34。

[11]张希安，2004:建立我国信用体系的制度安排及信用评级问题，上海经济研究，第6期，P23。

[12]何忠勇,罗俊辉,杨蕊，2006：企业应收账款管理中的问题及对策，中国民营科技与经济，第3期，P66。

[13]周家齐，2005：企业应建立逾期应收账款防范和处置机制，全国商情，经济理论研究，第11期，P45。

[14]Mark J. Barrenechea, Tom Jenkins, 2013, "Enterprise Information Management: The Next Generation of Enterprise Software", OpenText, Waterloo (Canada)，P12.

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

[16]Gilberto Montibellera,Valerie Beltonb,Marcus Vinicius，2005，A.Limac Supporting factoring transactions in Brazil using reasoning maps: a language-based DSS for evaluating Accounts Receivable，January，P40.

[17]Ben J,Sopranzetti，2011，The Economics of Factoring Accounts Receivable，P32.

# 致 谢

行文至此，我美好的注会二专即将结束。我真诚的向三年来周末为我们上课的老师表示感谢。一个个充实的周末印证了我会计学业生涯的历程。

首先，我要感谢我的导师江泓老师，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，老师严谨的治学态度和渊博的专业知识使我受益匪浅。

感谢这三年里与我朝夕相伴的朋友和同学，还有在我论文写作过程中，帮我寻找资料，整理格式，探讨问题的朋友们，正是在他们的无私帮助下，我的论文才能得以顺利完成。

最后，千言万语也无法表达我对父母和家人的感激之情，他们的关怀、理解和支持使我能够在学校专心完成我的学业。