年底必看！应收账款解决之道，老板与财务人需要掌握！

应收账款，是一项会计科目，指因出售商品或劳务所产生的债权，且该债权且尚未接受任何形式的书面承诺。应收账款的发生意味着企业有一部分资金被客户占用，在银根紧缩、市场疲软、资金暇乏的情况下向顾客提供了资金。但是，企业持有应收账款存在很大的风险，这种风险产生的原因、影响到底是什么？应当如何解决？



**应收账款风险产生的原因**

1

**催债意识淡薄**

在实际工作中，一些企业按应收帐款的数额计提了坏帐准备金，在符合一定条件时，企业在财务处理上就作为坏帐处理，予以冲销。虽然作此帐务处理并不等于债权的消灭，但这往往淡化了企业的催债意识。

此外，销售与收款的不协调性使得企业营销人员侧重于销售而较少考虑清收欠款，加之清收欠款力度不够，也是产生应收账款风险的原因。

2

**未合理管理应收欠款的催收工作**

一些企业由于对应收欠款管理不力，导致本可收回的欠款不能收回，或本可以全部收回欠款的只收回了一部份。由于内部没有进行充分的沟通，造成工作脱节，未将客户所欠的应收账款数额、账龄及增减情况状况公布，以达到督促相关人员催收的效果，特别是没有根据客户欠款情况进行分类建档，对逾期应收账款未能及时清收，导致企业出现呆账、坏账。

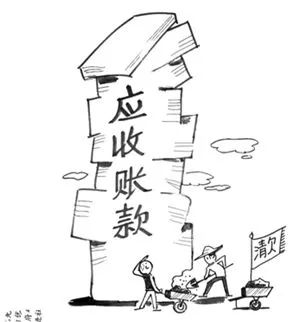
3

**催收方式和程序存在一定问题**

1.企业在运作过程中，往往关注数额较大的欠款，不关注数额较小的欠款，这就导致了数额较小的欠款大量存在。

2.在催债的过程中，业务人员往往注重表面催债，缺乏对债务人经营状况深层次了解，未识别经营困难、资不抵债的企业，导致了呆账、坏账的产生。

3.企业往往仅要求债务人作出口头回复，未要求对方作出书面还款承诺，甚至在催债中稍遇困难便退却，没有一追到底，连头口回复也多流于形式，甚至在不了解相关法律的情况下，仅与债务人进行私下协商，这导致催债次数虽多，但却都不属于法律上的有效催债。



**应收账款风险对企业的影响**

1

**虚增利润，现金流短缺**

应收账款发生时的会计处理是借记“应收账款”贷记“主营业务收入”、“应交税费、应交增值税（销项税额）”。因此，从账上看，应收账款的增加会使企业的利润增多，但是企业账上利润的增加并不表示能如期实现现金流入。

企业应收款的大量存在，虚增了账面上的销售收入，在一定程度上虚增了企业的利润，却使企业不得不运用有限的流动资金来垫付各种税金和费用，加速了企业的现金流出，给企业资金周转增加负担。

2

**产生催收费用**

大量应收账款的形成使管理应收账款的成本增加，对于应收账款量多的企业，除了管理应收账款的财务人员，企业还增设清欠办。清欠人员的差旅费、补贴等各种催款费用支出增加了企业的费用支出。当由于欠款发生纠纷不得不进行法律诉讼和破产申报时，将会耗费企业的大量人力、物力。



**控制应收账款风险的建议**

1

**加强应收账款的分析，监控力度**

1. 认真做好应收账款的分析。企业应于每季末定期上报的《应收账款分析表》，其内容除基本的应收账款欠款单位、账龄、金额和所占百分比外，还包括款项内容和责任人两个方面。利用此表，可了解到：⑴有多少欠款为金额较大或期限较长（超过信用期），可列为管理重点；⑵有多少欠款尚在信用期内，为正常欠款；⑶应收账款金额波动的幅度及趋势，提醒各成员企业予以关注；⑷是否存在超过信用额度的欠款。一般而言，客户逾期拖欠账款时间越长，账款催收难度越大，形成呆坏账的可能性也越大。因此，对超过信用期的欠款，应密切关注应收账款的回收进度和出现的变化，通过分析，评判客户的风险大小，对风险较大的客户，除积极进行催收外，还要注意相关书面证据的收集和保留。

2. 提出应收账款分析建议及回复清欠快报。在定期对应收账款进行分析的基础上，针对其中存在的问题，分析部门要及时对各成员企业销售部门提出预警及解决问题的建议，以提示其关注并采取措施。销售部门要定期回复清欠快报，以利于检查和分析应收账款的清欠情况。

3. 对应收账款进行追踪分析。在每季度末对应收账款进行分析，提出相关建议意见后，还应对应收账款进行追踪分析，落实相关建议意见是否执行或采纳。企业对赊购者的信用品质、经营状况及偿付能力要进行深入的调查，分析客户的偿债能力及信用程度。如赊购者经营出现异常情况，即使应收账款是在规定额度及信用期限内，也应指定责任人尽快追收。

4. 根据分析结果，调整信用额度。放账信用额度应视客户的长期信用与资产价值等情形而定。在对应收账款进行定期分析的基础上，对信用品质较差的客户，企业要尽快调整对其采用的信用政策，降低或取消信用额度，以防患于未燃，可建立信用高风险名单，进行定期跟踪。

5. 定期组织人员，对成员企业的应收账款内部控制制度进行检查，针对检查发现的问题提出建议，帮助成员企业整改完善。

2

**采取有效的收账措施**

在经营活动中，客户拖欠、拒付账款的原因是多方面的，因此，针对各种不同的逾期应收账款，企业应采取不同的收账政策。制定收款政策时，要在收账费用和所减少的坏账损失之间做出权衡，使应收账款的总成本尽可能的最小化。

3

**实行应收账款回收责任制度**

内审部门制定的《应收账款分析表》“责任人”一栏中，对应收账款的回收责任人予以了明确。一般情况下，应收账款形成的决策者和主要经办人就是回收债权的责任人。应收账款的货币资金回笼情况应纳入业绩考核之中，年末对未收回的应收账款应不作为销售业绩进行考评。



4

**不良应收账款的几种解决方式**

1. 成立清欠小组，催收应收账款。在内部招聘专人组成清欠小组，对逾期时间较长的应收账款进行催收。在清欠小组内部明确分工，并分解落实清理回收的目标任务，按收回金额的一定比例给予奖励，以提高清欠人员的积极性。

2. 以非现金资产收回债权。即债务人用存货、固定资产、短期投资、长期投资、无形资产等非现金资产绐予债权人以清偿所欠债务。在债务人用货币资金清偿确有困难的情况下，为减少企业的应收账款损失，我们也曾采取此种方法，如同意欠款客户以布匹、刀具抵偿原料款等，以最大限度减少应收款损失。

3 . 委托律师处理。委托律师通过司法途径解决，但作为企业需要注意的是尽量保存相关证据，若没有证据证明企业的诉求，一切都是白搭。

4. 出售债权。即应收账款持有人将应收账款所有权出售给代理商或信贷机构，由它们直接向客户收账的交易行为。此种打包出售债权的方式，企业往往会受到较大的债权损失，但对于已形成的无法收回的应收账款呆坏账，也可在一定程度上收回少量资金。

本期编辑：棠李

https://mmbiz.qlogo.cn/mmbiz_png/bdiagceDYfXjM95P6mb8kHYMvdmbWsq8zfUwPXmdxFibavDJ3RujfgeQfnmG1vSpTO3JIG1HAnYwgLaaQ5vPR6ow/?wx_fmt=png

长按二维码

关注“亳州创大”

创业培训     我们专业