

杭州老板厨卫公司应收账款管理问题及完善对策研究

究

目录

杭州老板厨卫公司应收账款管理问题及完善对策研究.....	1
一、应收账款管理相关理论.....	1
(一)应收账款管理概述.....	1
(二)应收账款质量的分析评价.....	4
二、杭州老板厨卫公司应收账款管理现状及分析.....	6
(一)杭州老板厨卫公司概况.....	6
(二)杭州老板厨卫公司应收账款管理及相关财务指标分析.....	7
三、杭州老板厨卫公司应收账款管理存在的问题.....	12
(一)事前防范存在的问题.....	13
(二)事中管理存在的问题.....	13
(三)事后控制存在的问题.....	14
四、杭州老板厨卫公司应收账款管理存在问题的原因.....	15
(一)应收账款事前防范存在问题的原因.....	15
(二)应收账款事中管理存在问题的原因.....	15
(三)应收账款事后控制存在问题的原因.....	15
五、完善杭州老板厨卫公司应收账款管理的设计方案.....	16
(一)应收账款事前管理.....	16
(二)应收账款事中管理.....	18
(三)应收账款事后管理.....	19
六、结论.....	21
参考文献.....	22

一、应收账款管理相关理论

(一)应收账款管理概述

1.应收账款的内涵

应收账款是指企业与客户公司在形成合作关系后，向客户公司提供产品与服务等而应该收取的账款，是公司的一项债权活动(李思敏，

王浩宇 ,2022)。

应收账款管理是指企业对与客户所发生的应收账款业务，从合同成立开始到收到款项或作为损失确认为坏账结束，进行的全程管理行

为。在这一过程中，企业运用与应收账款回收有关的全部措施或方式，确保应收账款能在合同规定的时间内收回(刘雨婷,陈欣，2021)。

2.企业应收账款管理内容

应收账款管理是一项通过多个部门且接触多项业务的全程管理行为，不止在一个部门或一项业务(赵天宇，钱晓，2023)。企业根据与客户公司合同的业务流程，可将应收账款管理的内容按照不同阶段划分。

应收账款管理具体内容包括：

1.应收账款事前信用管理

在赊销业务发生前，先通过市场调研、客户财务报告等了解客户公司的经营状况和信用信息，建立客户信息库，来更好熟悉客户的真实信用情况，高效评析客户信用风险(孙梓萱，周昕瑜，2022);并根据企业内部的信用评级制度划分客户的信用程度，以订立对应的信用决策。

在进行赊销交易前，先对公司营销项目合同在专门审批机构进行审批，合理避开合同风险，提高赊销条款质量(吴思聪，郑乐彤,徐海)。

2.应收账款的事中交易管理

应收账款的事中交易管理也属于应收账款管理的主要程序之一，在公司与客户公司的合同订立后，公司的相关负责人员要对合同进行规范化的整理，将合同内容在公司内部应收账款管理系统进行登记，对应收账款的后期管理工作、收款工作、合同期限的风险管理等有重要作用(高雨嘉,沈梦琪,韩瑞，2019)。应收账款管理人员应积极跟踪

贷款的收回，对金额大且账龄长的应收账款采取重点跟踪和管理，在公司与客户交易过程中，对公司制定的应收账款流程的各个环节，做到分工明确，保证应收账款能在规定的时间内收回(马紫薇,赖泽宇,朱慧)。

3.应收账款事后催收管理

应收账款的事后管理，以重视风险意识为基础，建立催收应收账款制度，应收账款负责人员及时对应收账款进行收取。如果客户有余款并有偿还款项意愿的，企业即可收回赊销款。在正常情况下，逾期账款管理的重点在于如何进行管理(庄婧妍，欧阳靖，2022)。如果管理方面出现问题，很容易形成呆账，且回收的成本较高，造成损失。对于超过规定期限的应收账款，需要分析其原因，实行不同的收款回收政策，来加强应收账款管理(蓝思远，施雅婷，2021)。在之前措施未达到理想效果后，采取相关法律措施，维护企业的合法权益。

3.企业应收账款信用管理

客户的信用信息管理亦是应收账款管理中的主要流程之一，它的内容主要包括对客户公司所做的信用调查，将客户公司的信用信息与本公司的信用评判标准相对应，分析客户公司的信用等级，并规定客户公司的信用额度，完善客户的信用评估体系等(陶欣悦,姜海琳，谢天，2022)。给予信用额度的多少是进行信用管理的重点，不同的信用政策，带给公司的影响也不同，若给予客户公司的信用额度过多，还款时间也充裕，应收账款的规模就会增加，且不好的地方在于其坏账率也会增加(邹梓涵，段莹莹，白雪，2021);如果给予的信用额度太少，还款时间短，公司与客户公司之间的友好合作关系会因为不信任等问

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/718047033142006075>