

# 枣庄电信公司应收账款管理问题及对策

## 目 录

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 1 绪论 .....                   | 1  |
| 1.1 研究背景和意义 .....            | 1  |
| 1.1.1 研究背景 .....             | 1  |
| 1.1.2 研究意义 .....             | 2  |
| 1.2 文献综述 .....               | 2  |
| 1.2.1 国内文献综述 .....           | 2  |
| 1.2.2 国外文献综述 .....           | 2  |
| 1.3 本文的章节安排 .....            | 3  |
| 2 相关理论基础 .....               | 4  |
| 2.1 应收账款相关概念 .....           | 4  |
| 2.1.1 应收账款 .....             | 4  |
| 2.1.2 应收账款管理 .....           | 4  |
| 2.2 应收账款管理的内容 .....          | 4  |
| 2.2.1 客户信用管理 .....           | 4  |
| 2.2.2 确定最佳和最大应收账款持有金额 .....  | 4  |
| 2.2.3 欠款回收 .....             | 4  |
| 2.3 应收账款管理的流程及方法 .....       | 5  |
| 2.3.1 应收账款的管理流程 .....        | 5  |
| 2.3.2 应收账款管理的方法 .....        | 5  |
| 2.4 应收账款管理的意义 .....          | 6  |
| 2.5 应收账款管理相关理论 .....         | 6  |
| 2.5.1 信用管理理论 .....           | 6  |
| 2.5.2 内部控制理论 .....           | 6  |
| 3 枣庄电信公司应收账款管理现状及其问题分析 ..... | 8  |
| 3.1 公司概况 .....               | 8  |
| 3.1.1 公司基本情况和组织架构 .....      | 8  |
| 3.1.2 公司经营情况 .....           | 9  |
| 3.1.3 公司客户的基本情况 .....        | 9  |
| 3.2 枣庄电信公司应收账款管理现状 .....     | 9  |
| 3.2.1 现有应收账款管理制度 .....       | 9  |
| 3.2.2 现有应收账款管理流程 .....       | 10 |
| 3.3 枣庄电信公司应收账款管理存在的问题 .....  | 11 |
| 3.3.1 没有单独设置信用管理部门 .....     | 11 |
| 3.3.2 应收账款收账政策不完善 .....      | 11 |
| 3.3.3 应收账款管理效率低 .....        | 12 |

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 3.3.4 考核制度不合理.....           | 12 |
| 4 枣庄电信公司应收账款存在问题的原因分析.....   | 14 |
| 4.1 销售部门盲目销售不及时回款.....       | 14 |
| 4.2 应收账款风险防范意识不足，事后管理缺乏..... | 14 |
| 4.3 客户集中度高.....              | 15 |
| 4.4 应收账款管理的职责分工不明确.....      | 15 |
| 5 枣庄电信公司应收账款管理改进策略.....      | 17 |
| 5.1 设置信用管理部门和职责.....         | 17 |
| 5.2 制定合理的收账政策和采用风险转移机制.....  | 17 |
| 5.3 加强应收账款日常管理.....          | 18 |
| 5.4 合理化考核制度.....             | 19 |
| 6 结论与不足.....                 | 20 |
| 6.1 研究结论.....                | 20 |
| 6.2 研究不足.....                | 20 |
| 参考文献.....                    | 21 |

# 1 绪论

## 1.1 研究背景和意义

### 1.1.1 研究背景

随着当今世界经济的蓬勃发展，国内外制造企业的规模持续扩大，为市场提供的产品类型以及供应数量呈现井喷式增长。迫于国内外企业生存的竞争压力，为了抢占市场，提升占有率，国内外制造企业纷纷采取多样化的营销手段，在确保产品质量持续提升的同时，不断控制生产成本，并且投入更大力度的市场营销费用，提供全生命周期的服务等(李明哲，张海涛，王雪莉,2022)。除此之外，在结算方式上采取先货后款的信用销售模式，该模式能为客户带来赊销的体验，成为企业销售引流的趋势。因此客户在进行产品采购时，将信用政策作为采购的重要评判标准，也进一步迫使卖方加大信用销售的政策力度。由此导致卖方企业产生大量的应收账款，对企业生产经营及利润造成重大的不确定性。如果无法及时收回销售货款，应收账款将继续增长，而企业一旦无法对应收账款增长的趋势进行应对，将会使企业的销售陷入非常不利的局面(刘俊华，陈子昂，杨琪,2021)。

实体经济企业应收账款增加问题需要关注。统计局公布的数据显示，2020年1-11月份工业企业总利润较上年同期增加2.4%，营业收入的增加比率为0.1%，达到94.22万亿元；然而同期的应收账款增长比率却达到了16.5%，总金额17.28万亿元<sup>1</sup>。工业企业2020年底应收账款已经连续8个月大幅增长，全年数据同比增长比率达到15.1%，充分透露出生产制造企业的资金紧张局面。应收账款规模的扩大速度与收入和利润的提升速度相差巨大(赵文杰，黄静妍，吴晨曦，徐婷悦,2021)。按照常态，卖方企业的应收账款规模与企业的现金流风险呈正相关关系，因此卖方企业应收账款的增减将影响整体资金风险的大小。应收账款的回款率，将直接影响企业的生产经营周转情况，只有正常回收的应收账款才能确保企业的有效销售，而长久无法收回的款项很可能对卖方企业造成巨大的负担和损失。枣庄电信公司有限公司是一家主营通讯服务的企业，生产规模大，员工数量众多，对资金需求量很大，保持充裕的现金流才能确保电信公司经营的正常运转，因此非常有必要加强应收账款的管理。对应收账款进行科学有效地管控，有助于合理监控枣庄电信公司财务风险，提前规避枣庄电信公司未来发展过程中可能产生的坏账等风险。

### 1.1.2 研究意义

本文研究枣庄电信公司应收账款管理具有理论意义和实际意义。

通过对以往文献的研究，本文明确了应收账款的概念，并对相关的理论基础进行分析。研究了其在枣庄电信公司中的主要应用可能会对应收账款理论起到补充作用。另外，以上理论在案例研究中的实际价值能够检验这些理论的实际应用，有助于完善应收账款的理论体系，具有理论意义。

枣庄电信公司可以有效地管理销售应收账款，倘若应收账款不能及时收回，会扰乱资本周期，使能够继续利用的资源不足。枣庄电信公司应投入大量资金整合其他的资金，这一举措对公司有重大作用。所以，枣庄电信公司加强应收账款的管理已经成为各生活领域公司日常管理中重点关注的内容。现阶段，众多公司对应收账款控制不力，缺乏相关管理意识(孙伟峰，周晓璇，冯嘉)。此外，由于枣庄电信公司的法律意识差、公司制度不健全，应收账款收不回来，使电信公司面临大量损失。所以，应收账款的风险管理对公司发展非常重要。对本文研究具有实际意义。

---

<sup>1</sup> [1]本刊. 一季度规上工业企业利润同比增 1.37 倍两年平均增长 22.6%[J]. 经济技术协作信息, 2021(13):1.

## 1.2 文献综述

### 1.2.1 国内文献综述

郑雅楠,蔡宇轩 (2020) 探析了制造企业的应收账款管理中存在的问题,她认为管理应收账款应贯穿销售的全过程,可以依靠销售员的业务能力,把控应收账款坏账风险,尽可能地降低应收账款的数额。胡志强,朱晓彤,秦思雨,陆凯(2020)分析了上市公司内部存在的应收账款问题,作者认为要加强应收账款管理,需要公司各部门的共同合作,企业可以制定相对应的管理和奖惩制度,提高员工的能力和应收账款质量,这可以为后续发展奠定良好的基础。何子萱,赖建华,邓伟霖(2019)认为企业应收账款的风险主要受市场情况和行业政策的影响,同时,应收账款的风险藏的比较隐蔽,管理者很容易就忽视了。作者主张对应收账款风险进行动态化管理,可以采取质押应收账款、对企业信用资信进行保险和证券化管理等手段来管理。

### 1.2.2 国外文献综述

Jamila Leontieva 和 Guzaliya Klychova (2017) 研究了应收账款的买方信用等级构成,构建了信用等级构成的模型,这个模型为有效的预防控制应收账款提供了方法。Salima Yassia Paul, Cherif Guermat (2018) 查寻262家制造业上市公司,通过分析这些公司的应收账款管理情况发现,他们在管理过程中都存在着没有明确职能和分工、不具备规范的信用评价体系,甚至部分管理层都重视这个问题,因此这些公司的坏账风险都比较高(冉浩然,孔舒婷,袁志伟,蒋佳)。Mark Edmonds, Tad Miller (2019) 提出要为每一位客户建立专门的档案,并且及时跟进客户情况,作者认为要想保证企业的可持续发展,就要加强应收账款的风险防范与内部控制。

## 1.3 本文的章节安排

本文一共分为六部分来写,第一部分介绍了研究背景和意义、文献综述。第二部分写了应收账款的相关理论基础。第三部分对枣庄电信公司应收账款管理现状及存在的问题进行分析。第四部分对枣庄电信公司应收账款存在问题的原因分析第五部分写了枣庄电信公司应收账款管理的改进策略。第六部分总结了全文并发表了自己不足之处。

## 2 相关理论基础

### 2.1 应收账款相关概念

#### 2.1.1 应收账款

债务人可以了解买方的企业必须通过销售商品和提供就业服务从买方那里获得但尚未收到的金额，其中包括买方的资本、税收和产品或服务的运输成本。债务人拥有公司的资产，这些资产是流动的，公司销售商品或提供就业服务(邱子阳，丁瑾萱,2019)。如果他选择赊销，他会与买方签订销售合同，先交付货物，然后买方在未来某个时间点索赔发生时支付某些货物的费用，应收账款也可以理解为公司的一种信用形式。

#### 2.1.2 应收账款管理

应收账款管理是根据债权的担保，对应收账款从赊销的发生到形成、收回或坏账处理的全过程进行管理(薛沛霖，韦晨旭，任欣然)。应收账款的管控对企业来说非常重要，如果管理得当，可以增加企业的产销量，同时增加市场份额，反之，则会出现经营危机。

### 2.2 应收账款管理的内容

#### 2.2.1 客户信用管理

通过客户信用管理对客户整体信用状况进行分析和评估，全面了解客户的信用和资产偿还情况，信用评估是管理信用的重要组成部分，由单独的信用管理部门管理。

#### 2.2.2 确定最佳和最大应收账款持有金额

根据之前的客户信用检查，客户获得了特定的信用额度。在检查每个客户的信用额度时，必须确保公司账户中的总金额不超过最高限额。因此，就需要采用估值方法来确定账户的最高值(谢晨辉，阮子涵，范志鹏，鲍雪,2019)。本文使用信用规模模型来确定企业平衡其应收账款的最佳和最大持有量。

#### 2.2.3 欠款回收

客户欠款的催收包括及时催收和全额催收。其目的是在产生账户后立即转换公司可用的资源，并将损失降至最低(陶晓婷，景云飞，毛思)

。因此，它也是短期账户管理中的一个重要环节。我们可以从完善绩效评估体系、不同的收款方法、标准化收款程序和制定相关对账制度等方面确保收款及时进行。

## 2.3 应收账款管理的流程及方法

### 2.3.1 应收账款的管理流程

签订采购合同——收货通知——台账——入库单——会计审核制单——付款结算——对账(魏悦然, 龚子默, 施明熙)。说明：1、参与采购合同文本会签。2、物运达后，由采购部验收入查验数量和毁损情况，质检人员依据合同规定的标准检验质量后，采购经办人员制作：“收货通知单”经会计签字确认后，交仓库人员办理入库。3、计在审核“收货通知单”时，登记采购管理台账备案。4、审核无误后，仓库人员开“入库单”，仓库负责人审核确认，采购经办人将“入库单”中的一联交给采购部备查，一联交给会计审核入账。5、会计审核入库单无误后，制作记账凭证，并在采购台账上做记录。6、会计依据企业管理程序办理付款，结算。7、会计和采购部门定期对账。及时处理差异(袁雪飞, 侯俊杰, 纪雅, 2020)。

### 2.3.2 应收账款管理的方法

第一，全程应收账款管理，全程应收账款管理是在企业经营的全过程中加强对应收账款的管理，在管理的过程中依据专门的制度进行，规范应收账款管理的行为，及时发现应收账款风险，并采取切实可行的措施加以改善，尽可能收回账款，减少风险的发生(尹宇航, 蔡乐妍, 侯振)。为了保障全过程管理的协调性，在开展业务的过程中，需要重点关注应收账款系统性风险控制，减少“前清后欠”的情况发生，使得授信与授信处于有效的管理状态。

第二，“3+1”科学应收账款管理。综合国外对于应收账款管理研究的先进理论，在结合我国众多企业的实际情况。我国商务部国家研究所的专家提出了“3+1”的应收账款管理方法，这种方法是应收账款管理方法中相对更为科学的一种管理方法。

“3”是指企业内部建立三个密切相关的应收账款管理机制。它是在应收账款管理的早期阶段进行的信用调查和信用评价机制(关泽瑞, 包子晴, 熊晓宇)。“1”是指企业设立独立的信用管理机构或者专门人员。负责公司信贷销售的各个方面。

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/725141312014012010>