

et 网上投稿

et 网上订阅

录用查询

汇款查询

杂志栏目

● 经济研究

● 西部大开发

● 改革探索

● 新观察

● 理论经纬

● 三农问题

● 热门话题

● 企业论坛

● 区域经济

● 财经论坛

● 对外开放和贸易

● 综合论坛

● 经济全球化

● 产业集群研究

● 社会主义劳动理论探讨

● 面向21世纪的中国经济学

论文正文

论企业财务管理环境与会计网络化

上传日期: 2008年3月8日 编辑: 现代经济编辑部 点击:170次

单艳梅

(辽宁省鞍钢结核防控所, 辽宁鞍山 114005)

我国的应收账款状况一向不容乐观, 企业之间的相互拖欠货款, 逾期应收账款居高不下, 已成为经济运行中的一大顽症。据专业机构统计分析, 在发达市场经济中, 企业间的逾期应收账款发生额约占贸易总额的0.25%~0.5%, 而在我国, 这一比率高达5%以上。应收账款管理的有效与否直接影响着企业的资金流动和收益实现, 只有对应收账款采取科学的管理才能实现赊销目标, 也使企业保持良好的财务状况。现在, 企业界大多已经认识到了这一点, 从而采取了一系列的措施来加强企业应收账款的管理, 许多企业已经建立了应收账款管理系统作为企业会计管理系统中重要的一环。然而, 伴随着网络的飞速发展和不断普及, Internet/Intranet日益深入人心并得到广泛的运用, 毋庸置疑, 广域网、局域网对应收账款的管理也将起到巨大的推动作用。那么, Internet/Intranet如何应用于应收账款的管理? 在这种情况下, 原有的应收账款管理系统应该如何加以完善以适应网络时代的新要求呢?

一、网际飞梭-让因特网成为企业应收账款管理的助推器

(一)通过因特网上的电子邮件管理来对赊销业务进行全程跟踪管理, 在应收账款无法收回的诸多原因中, 跟踪不利是一个十分重要的原因。在网络化步伐不断加快的今天, 企业可以建立客户的电子通讯录, 通过电子邮件完成下列功能来加强对应收账款的跟踪管理:

- 1、合同成立后即发出的确认信;
- 2、在货物发出的第二天向客户及时报告货物发出的时间、路径、运输工具等信息;
- 3、在货物发出一星期后发出询问函以确定客户是否完好的收到货物以及货物是否符合合同要求;
- 4、应收账款到期前的一周询问客户对于这项交易的满意度及对这次交易有何意见, 起提醒付款的作用;
- 5、收到款项的谢函;
- 6、如果客户未按时付款, 一周内, 询问客户是否已经发出支票、汇票;
- 7、到期后10天后发出请求函;
- 8、到期后20天后发出催款函, 根据实际情况跟踪发出相应各类动态处理意见;
- 9、定期向客户发出往来对帐单, 客户意见调查表等必要的文件;
10. 对于客户要求查询或获得的信息, 在信箱中进行回复。

(二)在网上寻找信用调查, 追讨代理以及专业咨询。随着电子技术、通讯技术的不断发展, 与企业发生业务往来的客户范围不断扩大, 而企业由于所在专业领域的限制和地域的限制, 对于信用调查, 商账追讨并不十分在行, 不知从何入手, 对于不同地区的相关法律及操作规范也不尽了解, 因此往往处于不利地位, 常常花费甚大却走了很多弯路难以实际奏效。对于海外客户来说, 如若派人前往调查处理应收账款代价更大, 搞不好还会得不偿失。企业里寻找征信机构, 主要是希望透过征信机构的专业知识以及长期以来积累的各行各业的财务总分析的数据、财务报告等资料, 较公正的诊断被调查者的财务状况, 给企业提供有关客户资信参考意见, 并且提供专业咨询服务。在企业对于过期账款催讨不利时, 通过专业化合法化的步骤和方式有效的替企业收回欠款、挽回损失。在互联网迅猛发展的今天、通过互联网与指定地区的专业信用管理机构取得联系已变得十分便利。

(三)移动办公、远程传输和查询使应收账款即时信息成为可能。企业的赊销业务可能不在销售部门发生, 而是随着业务员的东奔西走不定点的发生, 而传统会计报表只是在一定时期后的总结归纳, 时效性不强, 因而缺乏查询价值和决策价值, 对企业、客户及业务员来说帮助不大, 不能满足其对信息的需求, 现在, 随着Internet在管理中的运用, 这一现象将一去不返了, 业务员无论何时何地, 只要带上笔记本电脑, 连接上因特网, 即可随时将发生业务的详细资料传往其所属销售部或总部, 使企业信息适时更新, 动态的反映应收账款的实际情况, 这不但是远程业务人员的方便, 也为经常出差的管理人员、领导人带来福音, 通过网络, 企业的管理人员可以随时了解各业务部门的应收账款发生状况及总部汇总, 运筹帷幄, 并迅速把有关指示和工作安排下发到下属各部门。各业务单位每天发生的业务、客户往来情况通过Internet准确、自动的汇总到总公司的数据库中, 实现企业内部数据汇总的自动化。另外, 客户

在授权的前提下也能进行即时查询,获得一份时效性很强的应收账款详细材料及对客户账单,这对于客户随时了解自身的应付款情况,及时发现问题有重大的实践意义,甚至可以说,这一功能使得企业应收账款各项数据有了时效价值,更具可用性,提高了整个应收账款管理系统的动态应变能力。

二、退而结网-构建企业的Intranet来加强应收账款的内部监管与交流

(一)设置业务员个人管理功能。有效的应收账款管理,最终往往要落到业务员身上,讲究谁发出的货谁负责收回货款。然而,在现实中,业务员通常较重视销售绩效,认为达到预定的目标已经足够了,造成了盲目赊销,缺乏理性管理,造成了不必要的损失。要知道,销货机会的丧失只不过是潜在利益未能获得,但是一旦发生坏账,损失的又岂止是潜在的利益?连生产制造产品的成本与分摊的营销费用也一并损失掉了。所以企业应督促业务员对其业务状况随时进行分析、总结、管理,减少坏账发生的可能性。现在,Intranet技术的发展,使得业务员随时可与企业各部门取得联系,获得各种信息,在Intranet中设置业务员自我管理板块在应收账款管理中有重大的实践意义。比如说,可在Intranet业务员个人板块中设置与应收账款实时数据库相连的个人查询端口,可以让业务员随时查询其销售货物产生的应收账款回款情况,账龄分析,客户交易回款历史记录,信用等级,信用额度使用状况,销售目标完成情况甚至是业绩评比表等信息,让业务员对自己的业务及相关客户的状况能随时进行全面了解,对于有可能发生坏账的环节,及时采取相适应的措施进行调整和处理,杜绝原本可避免的坏账发生。除此之外,在Intranet业务员个人管理模块中设置内部邮件系统,使业务员随时获取企业相关业务员的各项最新规定、政策(比如业务员奖惩条例、客户信用额度最新变化)、事务安排及对其业务状况的评价和建议,以便使业务员明确相关信息,集中精力,更好的进行业务操作。这些功能的引进在业务员环节将会有效的对应收账款的管理起促进作用,从根本上加强了应收账款的控制。

(二)在Intranet上营造应收账款管理“知识花园”,随时使有关人员进行在线学习。Intranet的服务对象是企业内部员工,对于应收账款管理相关人员来说,随时随地的进行在线学习,提高管理水平是十分必要的,企业可设兼职的人员对应收账款管理的“知识花园”进行维护,定期从因特网上下载一些最新应收账款管理的相关讨论、案例分析、经验交流,或是从书刊报纸上剪贴一些相关文章及企业优秀业务人员的实际操作经验交流,把这些内容列示在内部网上的“知识花园”中随时供员工访问,在“知识花园”中吸取营养,提高应收账款管理质量。

(三)通过Intranet上的信息传递,内部讨论组,加强应收账款的内部协作管理。在传统的企业内部,信息传递结构是金字塔型的,如:上级对下级下达命令,下级将信息反馈到上级,同级之间的信息沟通往往由于企业金字塔型的企业组织结构产生了信息传递缓慢,信息更新周期长等弊病,造成内部推诿,互不通气。销售业务部门只管销售,不管回笼资金,讨债是财务部门的事情;财务部门只管记账,不报账,应收账款余额高低事不关己,高高挂起。引入了Intranet以后,上述情况将会大为改观,监督部门制定信用额度,赊销数量时,财务人员和一线的业务人员有权通过内部讨论组甚至虚拟办公室进行在线协商,共同制定。对一些前款不清,业务人员连续发货的行为,财务人员足不出户就可以通过Intranet内部讨论组进行咨询,了解实际情况,发现问题及时解决。Intranet大大推动了内部联系的紧密度,克服了人员由于地理距离的原因缺乏沟通的弊病,Intranet使地理距离变成了鼠标距离,这样一来,不同部门的工作人员好像就在身边一样。财务部门还可以利用Intranet技术每日或者每几日,通过内部网把应收账款各单位欠款时间和余额明细表,各种分析数据送到相关负责人手中电脑的终端,使他们随时了解有关欠款情况,以便安排清欠工作,有效的降低因账款时间长可能形成的坏账风险。总而言之,利用Intranet上的新闻讨论组、电子公告版、谈话软件等工具可建立企业内部社区与协同工作环境,召开应收账款专题讨论会或组织清欠小组,使处于不同地方的工作群体都能利用网上的WWW项目页面交流思想,开展讨论,协同工作从而促进企业内部的沟通与交流,提高企业的管理水平与技术水平,基本上杜绝由于内部沟通不畅造成的应收账款内部监管不利的现象。

(四)使集中核算成为可能。一个公司的门市或销售点往往是分散的,甚至是自立门户独立核算的,这对于应收账款的集中控制是十分不利的,而Intranet连接着企业的各个部门,各部门经过授权都可以成为企业总数据库的一个端口,通过网络,销售点可将应收账款的发生情况及时送到公司数据库中,而不必分别核算,这是应收账款总控的一个福音。举一个例子来说,美国Chdin电器公司的业务员欲向一家销售部赊销一批商用空调器,在向总部报告请示时却被告知,该销售部已向公司的另一个销售部门赊购了一批电控饮水机,并且已经超过了公司业务部门制定的该销售部门的信用额度,所以不予批准赊销。这就是应收账款集中核算的一个例子,企业在应收账款管理中往往制定了一些信用政策,信用期限细则,对应收账款进行管理。而各部门业务发生的情况如果不能及时汇总而一定要一定时期后才开始汇总,那么这不利于应收账款的控制,还会让客户在想与公司对账时往往要奔走几个部门才可以拿到正确的数据;领导者在查阅客户往来款数据时也要查阅几个部门才行。通过集中核算还可以降低营运成本和提高效率,这样看来,Intranet的引进不能说不是一项进步。

(五)其他功能。Intranet在应收账款管理中还有其他一些应用,比如说在内部网上设置业务员、销售部回款率评比表、光荣榜,以激励员工在赊销的同时亦考虑回款的可能,也鼓励员工多动脑筋想办法以使客户的款项及时入账。Intranet还可以实现员工合理化建议上传,俗话说:众人拾柴火焰高,集思广益也是成功的重要因素,在

以往，员工由于与领导者、负责人接触不多，要提建议又往往瞻前顾后，无法畅所欲言，在Intranet中，员工意见可以随时上传，认为应收账款事前、事中、事后整个管理中有什么需要改进之处可以随时发表自己的见解，领导者可以在方便的时候随时打开建议栏。在Intranet上还可以实现公用信息发布，客户信息系统导入端口（及时了解每一家客户的情况和历史交易状况），负责人甚至可以通过Intranet对销售部门进行随时访问。

三、开放平台应收账款管理系统设计的初步设想

该系统的新特点

同已经存在的应收账款管理系统相比，我所设想的这个系统有如下两个最新的特点：

(一)在传统应收账款管理系统的基础上渗入了国际信贷管理的全程信用管理思想全程信用管理模式的出发点是控制企业与客户交易过程中的各个环节，从事前控制、事中控制和事后控制三个基本环节，进行四个方面的管理，即：客户信息管理、客户信用分析、应收账款监控、拖欠账款追收。

(二)支持其内外平台（Intranet / Internet）作用的发挥：功能支持与接口支持Internet作为该系统的外部平台，主要发挥的作用是与企业外部的整个大环境建立联系，比如说：通过因特网上的电子邮件管理来对赊销业务进行全程跟踪管理；移动办公、远程传输和查询使应收账款即时信息成为可能。

Intranet作为该系统的内部平台，主要发挥的作用是架起企业内部各部门之间、员工之间联系的桥梁，比如说：设置业务员个人管理功能；在Intranet上营造应收账款管理“知识花园”，随时使有关人员进行在线学习；通过Intranet上的信息传递，内部讨论组，加强应收账款的内部协作管理；使集中核算成为可能。

经过本文一系列的描述，我们似乎看到了这样一种状态，企业通过Internet / Intranet与应收账款管理系统对应收账款进行全面的全面的管理，全程的监控，用最先进的武器加强应收账款管理的有效性，本文的题目是：计算机辅助应收账款管理初探，所以本文基本上涉及了所有计算机所能达到的领域：科学计算、统计、分析、计算机联网。同时，本文所述的内容都与计算机技术的发展息息相关，相信不久的将来，伴随着网络化、信息化、数字化的步伐，上述的作用将会越来越得到全面的展现。

版权所有：《现代经济》编辑部

E-MAIL:mej@vip.sohu.com 电话：0898---68928581 传真：0898---68919810

地址：海口市龙昆北路24号龙园别墅D1栋 邮编：570105