

浅谈企业应收帐款的成本管理

齐茂庆¹, 蒋德瑜², 赵晓倩³

(1 济南钢铁集团总公司 教育培训中心, 山东 济南 250101; 2 山东省冶金科学研究院, 山东 济南 250014; 3 中国建设银行 山东省分行, 山东 济南 250012)

摘要: 针对有些单位单纯依靠赊销手段开拓市场, 导致应收帐款不断增加的现象, 分析了应收帐款的占用成本构成内容和确定应收帐款的最佳水平一般标准, 指出企业应建立赊销风险责任制和风险预警机制并应选择好银行结算方式以加强应收帐款的成本管理。

关键词: 应收帐款; 成本管理; 赊销; 商业信用

中图分类号: F406.72 文献标识码: B 文章编号: 1004-4620(2003)02-0064-02

Talk About the Cost Management of Account Receivables

QI Mao-qing¹, JIANG De-yu², ZHAO Xiao-qian³

(1 The Educating and Training Center of Jinan Iron and Steel Group, Jinan 250101; 2 Shandong Metallurgical Research Institute, Jinan 250014; 3 China Construction Bank Shandong Branch Account and Settlement Department, Jinan 250012, China)

Abstract: Aiming at the phenomena that some enterprises depend on sales on credit measures to open markets then leading to constant increase of account receivables, the composing contents of the cost of possession and the general standard of the best level for account receivables. In order to enhance the account receivables cost, it is pointed out that enterprises should set up sales on credit risk responsibility system and pre-alarm system and well choice the bank squaring manner.

Key words: account receivables; cost management; sales on credit; commercial credit

目前有些单位的营销人员对应收帐款的成本认识不足, 存在着单纯依靠赊销扩大销售开拓市场的现象。这种做法必然导致企业应收帐款成本增加, 对企业的财务成果具有重大的影响。应收帐款成本管理的目的就是要做到通过提供商业信用、扩大销售所增加的收益大于有关的各项费用。

1 应收帐款的占用成本

应收帐款是企业经营过程中因赊销产品或劳务给客户而产生的未收回的资金。它在向客户提供商业信用的同时, 相当于将一部分资金投资在应收帐款上, 应收帐款的增加, 也会造成资金成本、坏帐损失等费用的增加。

应收帐款的成本主要包括三个方面:

一是投资成本, 由于企业资金投放于应收帐款而丧失的其他投资收益。

二是管理成本, 主要是指由于企业管理应收帐款, 需要调查顾客信用情况, 收集各种信息, 建立帐簿记录的费用和收帐费用。

三是坏帐成本，指应收帐款因故不能收回而发生的损失。这部分成本一般与应收帐款的数量呈正比例，即应收帐款越多，这部分成本也越大。

应当将上述成本充分准确地予以估计，然后根据赊销而能获得的销售收入，对一定时期的应收帐款水平做出合理的决策。企业确定了最佳应收帐款水平，就不会因为应收帐款的投资过少而影响销售，也不会因为应收帐款过多而增加成本。

最佳应收帐款水平因行业的不同而各有不同。据统计，美国制造业，应收帐款占企业总资产的16%；商业占资产的25%。虽然各行业应收帐款水平不同，但有一个最基本的标准就是应收帐款的投资成本、管理成本和坏帐成本累计的总成本最低时的占用水平。企业应当千方百计地把应收帐款投资控制在离最佳投资水平偏离不太大的范围之内。

2 加强应收帐款成本管理的方法

2.1 建立赊销风险责任制

企业内部应建立包括第一责任人赊销审批程序和防范风险措施等一整套管理制度。每笔赊销业务都必须严格控制在规定的金额和信用期内，并由有关责任人签订赊销责任书，明确相关责任，对于因自身原因导致货款不能及时收回的，要视具体情况追究有关人员的责任，对于人为造成的呆帐、坏帐，应由有关责任人承担相应的经济责任。同时，要创新营销激励机制，对销售人员实行销售收入与工资总额挂钩浮动，并辅助考核产销率、货款回收率、应收帐款等指标。

销售收入是指收到货款的货币收入，这个指标是核心考核指标，因为它兼顾了销量、售价、货币回笼三个方面。货币回收率要求达到100%，年底达不到时，每低0.1%扣工资总额的10%，货款回收率累计完成，而有的月份完不成时，每出现一个月另扣1%。在应收帐款考核上坚持不来款不发货的原则，形成新欠款等额扣工资，完不成清欠任务，每低0.1%扣工资1%。

2.2 建立风险预警机制

建立预警机制主要从以下两个方面着手：

一是加强对往来帐目的管理，及时清理应收帐款。对现有的赊销业务，从强化管理入手，建立往来帐目的结算、核查及清理制度。由销售财务部门分别对每项业务往来，货款情况进行准确详细记录，并且每月进行一次核查分析，及时发现潜在的风险，及早采取有效的防范措施进行控制，把风险消灭在萌芽之中。

二是建立健全客户的欠款档案。虽然企业财务部门有应收帐款明细帐目反映客户的欠款情况，但是会计人员不可能每日清查客户拖欠款项的详细情况，企业应有专人在计算机中建立客户欠款详细记录，并设置欠款逾期报警线，每日开机查看，适时提醒有关人员按照企业收款政策采取相应的措施催收欠款，并在计算机内登记催收情况。对于超过信用期的应收帐款，特别是超过时间长的应收帐款，应予以足够重视，查明原因，制定对策。首先与欠款单位进行帐目核对，及时获取有效的追款证据，然后分别不同情况，在依靠自身力量加大追索力度的同时，积极运用法律手段清缴，同时对有潜在风险的债务，企业应作好法律防范的基础工作。

2.3 选好银行结算方式

选择银行结算方式的目的是为了防范可能发生的信用陷阱。企业在营销活动中大都要通过银行进行货款及应收帐款的结算。目前银行结算方式有多种，企业在选择银行结算方式时首先要考虑的是结算是否迅速、安全和顺利。如果是初次交往，情况不甚了解，或以前有过交往但信用不好的异地企业，以银行汇票结算为宜。对客户异地携来的银行汇票，一定要先去付款银行验证后再发货。如果收款单位自己派员前往异地收款，一定要注意汇票上的压数机的编押，金额栏数字、行号、以及签发人员的字迹清晰程度，否则可能招至查询或拒绝解汇而影响企业的正常交易。同城结算一般采用支票结算为宜。企业在使用支票结算方式时要注意不要仅凭支票发货，要防止支票签发单位在开户银行没有足够的存款，或者印签不相符而不能将货款收妥入帐。更要防止支票用户采用假挂失手段使用已挂失的支票。

对于企业间签有符合《经济合同法》的购销合同，如合同规定先发货再付款，可区别不同情况选择不同

的结算方式。对于有长期往来关系且信用度好的单位，可采用委托收款或汇兑结算。异地采用汇总结算方式时，卖方也要注意不能仅凭买方提供的汇出银行的信汇或电汇回单发货，以防受骗。如合同规定买方在收货一定时间后才付款或分期付款，但购销双方情况彼此不太了解，卖方对能否按时收回货款没有把握，这样的情况下最好采用银行承兑汇票，付款的期限可按合同的规定来定。如果因条件所限不能采用银行承兑汇票结算，也应办理商业承兑汇票，切忌采用口头信用或挂帐信用，尽量采用票据信用，使其得到《票据法》的法律保障。

3 结 语

加强应收帐款的成本管理是十分必要的。以上所述的几种方法在应收帐款的成本管理中曾取得了一些明显效果，但是还必须依靠广大经营者，尤其是营销部门和财务部门及相关人员的共同努力，才能达到既增加销量，又降低商业信用成本的目的。

[返回上页](#)