

新时期加强企业应收账款内部控制的思考

■ 黄美玲

(江西方大长力汽车零部件有限公司, 江西 南昌, 330012)

一、引言

应收账款管理是企业资金管理的重要内容,与企业的经营状况息息相关。应收账款是一种赊销形式,从企业角度来看,赊销行为既有助于减少企业库存,也有助于扩大企业市场份额。但是,如果应收账款管理不当,则不仅会制约企业的资金流动,还会导致资金链断裂。内部控制是企业规避经营风险的有效手段,可提升企业的经营质量。在日趋复杂和竞争激烈的市场大环境下,企业要想实现更好、更快的发展,必须强化应收账款内部控制,改善企业资金运作体系。

二、应收账款与内部控制

(一) 应收账款

应收账款是指企业在正常经营过程中因销售商品、产品、提供劳务等业务,应向购买单位收取的款项,包括应由购买单位或接受劳务单位负担的税金、代购买方垫付的各种运杂费等。从其定义来看,应收账款属于一种信用手段,也是企业的一种债权资产,会对企业的收入产生影响。

应收账款的作用主要体现在两个方面。一是可以提高企业销售额。企业与客户交易时,可提供多种结算方式,不局限于现付现结。同时,企业能为顾客提供较为宽松的结算条件,给予顾客不同程度的赊销账期,从而使顾客快速获得商品进行销售,为企业带来新的业务增长点,提高企业的销售额。二是提高企业库存周转率。对以商品销售为主的企业而言,在其日常经营管理中,提高库存周转率始终是一个重要问题,而通过提供信用销售、将结算条款放宽,不仅能拓宽企业的销售渠道,而且能帮助企业尽快清理库存,减轻库存压力,提升库存周转速度,降低企业仓储成本。

但是,应收账款也具有一定的风险性,由于应收账款是企业为客户提供的信用销售,因此销售获得的收入并不会在交易当下获得,而是较交易时间有所延迟。若企业不重视前期的信用控制,或是客户在后续因经营不当而出现资金链断裂,则会直接影响企业应收账款的回收,出现坏账、呆账。一些企业为了在期限内能够及时回收应收账款,往往

需要付出许多额外的努力,甚至会因此产生额外的追债成本。另外,应收账款作为企业的一种债权资产,无法为企业提供可自由使用的流动资金,如果应收账款的规模较大、账期时间过长,就会增加企业的资金占用成本,使企业的资金使用率大幅降低。

(二) 内部控制

内部控制是企业内部的一种制度安排,是企业发展到一定阶段的产物,会受企业董事会、管理层及其他人员的影响,主要指为提升企业经营效益、财务可靠性、经营活动合规合法性等目标而提供合理保证的过程。在企业发展过程中,内部控制有着十分重要的作用,强化内部控制可提升企业的整体管理水平,有助于企业防范风险,进而提高企业的经济效益与市场竞争力。

(三) 应收账款内部控制

应收账款内部控制是企业内部控制的重要组成部分,具体是指将预警管理、危机管理、战略风险控制、财务风险控制等理论知识与风险识别、风险评估、风险应对等技术结合起来,对企业的应收账款进行管理。目前市场环境中的赊销交易较为普遍,企业为提升自身的竞争力,进行赊销交易的行为越来越频繁,这既导致企业应收账款规模不断上升,也使得企业的资产风险越来越高。面对该情况,企业必须严格控制管理应收账款。

强化应收账款内部控制主要有三个方面的目标:一是保障企业的现金流。如果将企业看作一个生命体,则现金流就是这个生命体中不可或缺的“血液”,企业的生存发展离不开现金资产的支持,如果出现资金链断裂的情况,势必会给企业带来致命打击。如果企业不能很好地管理应收账款,不能及时回收应收账款,则会严重影响企业资金的流动,甚至使企业面临破产倒闭的危机。因此,企业只有加强应收账款内部控制,才能确保企业资金流健康,进而促进企业的健康长远发展。二是确保企业收入的真实性。从权责发生制的角度来看,企业存在赊销行为时,收入确认时间与资金回笼时间有一定差异,在收入确认时应收账款会增加,如果后

续不能妥当管理应收账款，便会使坏账、呆账增加，严重影响企业的盈利。因此，为确保收入的真实性，企业必须做好应收账款的内部控制工作。三是减少不必要的成本开支。应收账款的存在会给企业带来潜在的机会成本与持有成本，如果出现呆账，则坏账损失的可能性会大大增加。因此，企业必须加强应收账款的内部控制，确保应收账款能及时回收，缩短应收账款回笼时间，确保应收账款规模在合理范围内，最大限度地减少不必要的成本开支。

三、新时期企业加强应收账款内部控制的要点

(一) 事前控制

企业要想强化应收账款内部控制，应做好应收账款的事前控制，从业务最初开始进行风险控制和评估，减轻后续管理的压力，同时减少后续应收账款的风险。对于企业应收账款的事前控制，关键在于以下两点。

一是合同签订过程的控制。要想促进业务的顺利开展，必须签订合同，且合同对后续结算有着决定性的作用。为减少应收账款风险的发生，企业需着力提升所签订合同的规范性，完善关于合同签订的管理办法，统一合同模板，明确合同中的关键条款，包括结算方式、结算周期、结算币种等。另外，企业需明确合同审批审核的流程，明确关键控制点，确保合同签署的合规性。

二是客户信用方面的严格控制。在应收账款管理中，企业一般会对赊销客户进行授信管理，即在合同签署前对客户进行基本的风险评估，从而确定客户的授信额度与账期长短。但是，由于市场存在诸多不确定性，且涉及的授信客户有所不同，因此应收账款回收面临的问题和风险大不相同，尤其是面对境外的授信客户，出现应收账款坏账风险的概率更高。基于此，企业必须对客户授信管理进行更加严格的控制。针对企业新客户申请赊账的，企业应要求客户提供相关的资质证或担保，若不能提供，则按照标准结算条款进行交易，即全额预付，不提供信用账期；针对企业老客户申请赊账的，需要企业财务部门与法务部门联合对客户进行综合、全面的评估，包括客户的历史交易金额、对企业业绩的贡献率、回款及时率、企业规模等，经总经理审批后，再确定其信用额度；针对境外赊销客户，企业必须实施更加严格的审核审批程序，除要对境外客户的背景进行全面调查分析外，还要重视对境外客户的风险评估与授信判定，以此降低应收账款风险。

(二) 事中控制

应收账款的事中控制是应收账款内部控制的重要内容之一，也是应收账款内部控制的关键要点之一。应收账款事中控制的关键在于内部众多的控制制度与流程，具体分为以下几方面。

一是应收账款往来对账机制。企业的往来对账主要分为内部对账和外部对账这两个方面。企业应根据内外部对账的特点，积极构建完善的应收账款往来对账机制。其中，内部对账指的是企业部门之间的财务核对，在企业分销业务过程中，销售人员应定期与财务进行应收账款核对，针对每个客户的往来进行单独核对，核对内容包括客户的销售数据、已回款金额和未回款金额等，切实保证企业财务、业务数据的一致性。外部对账指的是企业之间的核对，在核对过程中，财务人员应与对方企业会计共同核对财务数据，业务人员也要与对方企业的业务对接人员合作核对业务数据。在财务对账时，企业财务人员需每月编制客户往来对账表，内容包括开票数据明细、银行收款流失明细、应收账款余额等，在客户确认应收账款余额无误后签字盖章，若有差异，则需要返回明细数据表进行逐一核对。其间，业务部门需积极配合查明差异原因。在业务对账时，主要针对双方的订单数据与结算信息进行核对，包括已下单总数、已发货金额、已到货金额、已结算金额等，如果核对期间发现有差异，应及时与财务、仓储物流等部门沟通，共同查明原因，以便及时调整。

二是往来会计账务清理机制。及时准确地进行应收账款的清理，是应收账款管理的基本要求，也是后续应收账款往来准确对账的基础。企业财务人员应对应收账款进行日清月结。同时，借助信息化管理软件，对未结算账款进行定位和统计，转变过去只重管理而不重视每笔交易核心的局面。对应收账款进行定期清理，能准确识别未结清账款，及时预警应收账款风险，制订相应的解决策略。

三是应收账款分析与预警机制。企业财务人员应每月对应收账款余额进行分析，科学识别临到期应收账款、已预期应收账款和到期应收账款，然后将相关数据共享至业务部门，督促业务部门及时跟进和催收应收账款。对于出现的长期应收未收款，财务人员需及时进行风险预警，提示相关部门注意坏账风险，并向管理层请示是否需要暂停与该客户的未来交易，启动清退流程和追索流程。

四是坏账准备机制。为确保应收账款管控更加

及时、准确，需构建坏账准备机制，对应收账款减值损失做好准备。具体来说，有两种评估方式，一种是单个评估方式，即对应收账款进行单个评估，也就是对未来现金流进行价值评估，对应收款项的预计未来现金流量进行比对，若原实际利率折现后的现值比其账面价值要低，则应按照现值对账面价值进行调整，确认资产减值损失，并计入当期损益；另一种是组合评估方式，主要结合企业历史减值损失的经营对是否存在类似风险的应收账款进行评估，对客户实际经济情况进行评估，并按照实际情况进行价值调整。

（三）事后控制

在应收账款内部控制中，不可忽视应收账款的事后控制，具体包括以下两个方面的控制措施。

一是应收账款催收措施。在企业应收账款内部控制中，应收账款的催收工作尤其重要，关系到企业的应收账款能否及时回收。在企业的应收账款催收工作中，除了需要财务人员进行应收账款的核对与跟踪管理，还需要业务人员的积极配合。业务人员应根据财务定期发布的应收账款风险提示，与已逾期但未回款的客户积极沟通，催促客户尽快回款，同时对客户的经营情况进行全面评估，将客户拖欠货款的原因上报至企业管理层，以便管理层及时调整策略。当然，业务人员在对客户催款时，应注意方式方法，根据应收账款金额的大小、欠款时间的长短、客户对企业的业绩贡献等对客户进行综合评估，针对不同情况和不同客户，采取的催款方式有所差异。另外，对于长期未清理的大额应收账款，企业应在诉讼有效期内及时追回。

二是坏账风险分摊措施。为避免出现坏账风险，企业应与外部从事债务重组的金融企业合作，将金额小的应收账款以较低价格打包出售，以此分摊坏账风险，减少企业损失。虽然低价转让应收账款会使企业遭受一定的经济损失，但金额较小的应收账款的收款难度较大，企业自行追回期间会耗费许多时间成本和人力成本。对此，可由财务人员与业务人员合作定期清理出符合这一类条件的应收账款，然后交由企业管理层确认后，再将其打包出售，最大限度地降低企业损失。

四、新时期强化企业应收账款内部控制的建议

（一）创造良好的内部控制环境

新时期企业应收账款内部控制工作的开展，离不开良好的企业文化支持。首先，企业应积极构建良好的企业文化，良好的企业文化能最大限度地发挥

内部控制作用，促进企业管理水平提升。企业管理层需树立正确的管理思维，重视企业应收账款的内部控制，同时发挥自身的带头示范作用，提升企业内部各部门及人员的应收账款内控意识，为企业应收账款内部控制工作高效开展提供良好的文化氛围。其次，加大对内部员工的内部控制培训，定期组织一些关于内部控制知识的活动，如竞赛活动等，鼓励企业员工积极学习企业的内部控制流程及相关规定，增强员工的内部控制意识。同时，及时向员工宣传企业的最新内部控制政策，以此提升企业的整体内部控制水平。最后，企业应不断完善内部控制流程，有效落实应收账款责任机制，明确应收账款内部控制中各部门、各岗位的职责，将应收账款管控责任分摊至各个相关部门。

（二）完善应收账款风险评估机制

完善的应收账款风险评估机制既是企业降低和规避应收账款风险的有效途径，也是企业内部控制治理的重要内容。新时期，企业应进一步加强应收账款内部控制，不断完善应收账款风险评估机制，将客户信用风险评估、外汇风险评估等内容纳入其中，建立完善有效的应收账款风险评估指标，及时识别和评估风险，提升企业应收账款内部控制质量，增强企业的抗风险能力。

（三）提升应收账款内外信息沟通的顺畅性

新时期，企业要想加强应收账款内部控制，应保证内外部信息沟通的顺畅性。在内部信息沟通方面，应定期组织召开企业例会，针对各部门现阶段的工作重点和难点进行讨论分析，并提出解决方案。同时，各部门之间应建立一个完善的沟通机制，为每个客户安排对应的岗位对接人，形成客户服务小组，工作内容包括销售、财务、仓储等。在外部信息沟通方面，企业应重点加强与外部客户企业的信息沟通，让业务人员在其中扮演重要角色，成为企业与客户之间沟通的桥梁。其间，企业业务人员需定期与客户沟通，并注意与客户沟通的方式方法。

【作者简介】黄美玲（1987—），女，江西南昌人，本科，中级会计师，江西方大长力汽车零部件有限公司，研究方向为应收账款、内部控制、管理。