

2023年应收账款调查报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

应收账款调查报告篇一

应收账款管理情况是对一个企业的生存至关重要，而应收账款管理情况的优势是取得绝不会限制于成本本身，应从管理的高度去挖掘降低成本和获取效益的潜力。我国民营企业在国家政策的扶持下迅速发展，目前个体、私营小型工业企业总数占全国工业企业总数的77.7%，小企业财务工作从20xx年1月1日起执行国家财政部出台的《企业财务会计制度》，会计核算的目标最重要的是满足税收和企业管理的需要。而小型工业企业中的财务工作中，最繁琐、专业技术要求高的就是生产成本核算过程。针对事业单位规模较小，但管理上不要求提供各步骤的成本资料，只要准确地计算成本费用的实际情况，如何准确、简便、高效地核算成本费用呢？为此，我于20xx年1月15日到2月8日近3个星期的时间内通过对慈溪市浒山光荣五金铸件厂的应收账款管理情况进行了一次详细的调查。

人。设财务办公室，有会计1人，有出纳1人。其主要会计政策是执行我国的会计制度和会计准则，会计年度为每年1月1日期到12月31日，以人民币为记帐本位币，运用用友财务软件。我主要对该公司的会计人员和出纳人员进行了调查。调查过程中，我采用了座谈会与查看资料两种方法，调查的手法是首先通过查看应收账款相关的会计凭证、会计账簿等会计资料，以了解应收账款的余额以及总额等情况。再通过查

看应收账款管理的相关制度，以了解应收账款管理的制度是否健全，最后通过座谈会的形式了解应收账款的管理情况。

通过这次调查给我的启发很大，不仅充实对应收账款管理知识的不足，而且在以后的工作中能更好的实践应运。本人从1月15日到2月8日的这段时日中对慈溪市浒山光荣五金铸件厂进行了调查，我主要采用了座谈会与查看资料两种方法调查的手法是通过资料查看和座谈会的方式了解应收账款的管理情况。

在调查过程中了解应收账款总体情况，存在问题，以及提出了相应的解决对策。在慈溪市浒山光荣五金铸件厂这段时间的调查中，首先让我对应收账款更深入的了解，明白应收账款在企业中扮演着重要角色。其次是应收账款对企业资金流转重要来源存在的风险有很多，如：公司管理层对应收账款管理不够重视、信用销售前没有对客户信用进行有效调查等。这先是我以前没有关注到的。还有学到了很多解决应收账款管理的对策，比如如何提高对应收账款管理重要性的认识、加强销售人员的回款管理、建立应收账款对账制度等。让我更加明白做为一个财务人员人仅要丰富内部的财务信息，而且还需要丰富外界对内部影响的分析，做到实际与理论相结合是非常重要的。

而今随着经济的迅猛发展，企业的投资主体呈现多元化态势。部分企业的经营管理理念出现了严重偏颇，轻财会人员培训，重营销队伍的建设，这就造成主观随意性太大，收支无发票，收入随意报，记账的业务只是非开票不可的业务，有的应收账款管理只是形式主义，但该厂的会计主管人员的统一领导下，严格财务制度，经常组织财务方面的培训，人员业务素质能跟得上政策的变化需要，公司领导也十分重视财会工作，专门聘请了较高水平的专业人才充实到财务部门，财会管理工作做得很好，该单位的财务科连续五年获得厂先进部门称号。

应收账款调查报告篇二

某汽车制造有限公司（下称公司）是邯郸交通运输集团有限公司出资建立的全资法人企业。公司的前身为邯郸市汽车改装厂，自1994年建厂以来，生产产品主要是汽车全挂车、铁水运输半挂车（钢包车）、全挂自卸车及汽车专用车钣金件。在生产和经营过程中，公司始终坚持以市场为导向，以科技为基础，走科技进步之路，不断消化吸收新技术、新标准、新规范，使半挂车、铁水运输半挂车（钢包车）、自卸车及专用车钣金件产品质量得到不断的提高。20xx年企业直属邯郸交通运输集团有限公司后，更名为某汽车制造有限公司，并迁至邯郸市成安工业园区。

单位财务会计机构内部工作岗位设置是依据内部控制制度关于不兼容职务分离的原则设立的。内部岗位分工是按照“经办、审核、复核、审批”四分离原则确立的，在岗位设置与业务分工中坚持相互制约、相互监督的原则。该公司财务科设有财务负责人1名，会计2名，出纳1名，保管1名，其主要是核算公司所发生的经济活动，报告该公司的财务状况和经营成果并及时、准确、完整地记录、计算、报告财务收支和业务开展情况，为下一步工作提供真实、完整的会计信息。

20xx年6月份到8月份在某汽车制造有限公司实习期间，我从本职工作入手，并查阅了相关资料，本着学经验、找问题、促发展的目的，结合工作实际，和相关财务人员进行了探讨，主要针对应收账款方面做了系列调查。发现该单位一系列成功的经验，也发现一些问题并分析了原因所在，并给出了相应的解决措施。

应收账款是企业扩大市场份额，争取竞争主动性的强有力的措施。几年来，某汽车制造有限公司为了在激烈的竞争中立于不败之地，不断开发新产品、开拓新市场并制定新的营销策略。随着业务发展不断扩大，公司内部财务管理制度日趋规范，应收账款的管理制度也更加完善。其在应收账款管理

方面有以下几方面的成功经验：

1、制定合理的信用政策和有效的信用标准。公司财务部门强化会计基础工作，规范会计核算，在做好应收、应付款项的日常工作外，根据应收账款的特点结合自身的具体情况，制定往来款项的信用政策和制度，并严格执行。公司根据不同时期、不同市场环境、不同的销售合作对象，制定出不同的信用期间、信用标准和现金折扣政策，尽量为减少坏账创造条件。该公司决定给予客户信用优惠时，必须考虑具体的信用条件。在制定信用标准时应考虑同行业竞争对手的情况、公司承担违约风险的能力以及客户的资信程度，在成本与效益比较原则的基础上，确定适宜的信用标准，对客户信用等级做出合理的判断并决定是不是给予客户优惠。

2、进行风险排队，确定信用等级。该公司通过对客户信用资料的调查分析，确定评价信用优劣标准。对反映客户短期偿债能力的流动比率、速动比率、现金流动负债率以及长期偿还负债能力的指标资产负债、产权比率、或有负债比率、已获利息倍数和带息负债比率进行分析。结合公司承受风险的能力及竞争的需要，划分客户的信用等级，对于不同等级的客户给予不同的信用优惠或附加限制条款。

3、定期编制《应收账款催收报表》。该公司按照客户账期情况设立《应收账款催收报表》，详细反映内部各业务部门以及各个客户应收账款的发生、增减变动、余额及其每笔账龄等财务信息，每周由财务部门主管信用控制管理人员发送给相关业务部门人员跟进。同时加强合同管理，对客户执行合同情况进行跟踪分析，防止坏账风险的发生。通过《应收账款催收报表》的编制，公司管理决策层和相关部门就能够准确、及时、全面地掌握应收账款的现状，有针对性地制定欠款催收政策。

4、建立催收责任制。该公司严格执行应收账款催收责任制度。即将应收账款催收工作责任化到个人，将应收账款回收与个

人绩效考核挂钩，对造成未收回账款的项目负责人予以警示，而对完成收款任务的个人予以奖励。

某汽车制造有限公司的整个应收账款管理体系还是比较全面、规范的。随着社会日新月异的变化，经济迅速发展，公司也面临着新的挑战。在实践中本人也了解到该公司在应收账款方面尚存在以下几方面的问题：

1、占用流动资金，降低资金使用效率。赊销商品时，发出存货，货款却不能同时收回，大量的流动资金被应收账款占用，造成现金流入短缺，影响该公司资金周转，从而影响其正常经营。

2、增加经营成本，削弱短期偿债能力。赊销虽然使公司产生了较多的收入，增加了利润，但现金流入并未增加，而且在应收账款引起的催收中，该公司要投入一定的人力、物力、财力，这些都加速了公司的现金流出，也削弱了公司的短期偿债能力。

3、应收账款的账龄越来越长，增加坏账风险。应收账款如得不到及时清理，该公司不能按时收回货币资金，则意味着潜在的坏账风险，账龄越长，坏账的风险越大，会增加收账成本。该公司还发生了长期赊销客户（个体户经营的小超市）在协议结账时间竟然人去楼空的情况。

1、应该采用账龄分析的方法计算每一笔应收账款的账龄和所有应收账款的平均账龄，并以此来强化应收账款的回收工作。为了加快应收账款的变现速度，除了制定合理的奖惩措施外，也应该制定合理有效的收账程序和方法，如采用电话、信函和发电子邮件等通信方式，也可采用个人拜访或委托专门收账机构进行回款，必要情况下，也可以对欠账客户采取提起诉讼的方式来收回应收账款。

2、重视做好客户的信誉评价工作。销售人员不能一味追求销

售量，收款是比销售更需要管理和慎重的环节。要回避应收账款的风险，就必须定期对客户进行信用评价，并根据信用评价结果确定销售政策。在与客户建立新的合作关系的时候，事前一定要做评审，综合评价这个客户的品德、能力等，在合同执行一段时间后，就要对此客户进行一次综合评审，对于一些毛利不理想的客户，在查找自我成本控制的问题的同时，也需对确实没有合理利润的客户中止合同。

3、对客户的信誉要进行长期动态的监管。由于市场环境各个因素的影响，客户的经营状况、偿付能力也会随之变化，所以在与客户建立长期合作关系后，要注意后续的监督调查，根据客户的状况调整销售策略。公司要发展，必须扩大业务，将必然会出现赊销，应收账款回收风险以及由此而产生的财务风险总是并存，只要某汽车制造有限公司采取适当的信用政策及有效的管理方法，就能使应收账款风险降低、收益最大。相信在该公司管理层的正确领导和全体员工的共同努力下，企业在今后的各方面会有更新的突破，取得更好的发展。

应收账款调查报告篇三

根据中央广播电视大学对xx春会计学本科的毕业作业对企业应收账款管理调查报告、的要求，我通过对苏州市百盛装饰工程有限公司应收账款管理进行调查，在调查中认识到管理好应收账款，有利于加快企业资金周转，提高资金使用率，也有利于防范资金风险，维护投资者利益，促进企业经济效益的提高。

苏州市百盛装饰工程有限公司是20xx年3月27日经苏州市工商行政管理局注册登记成立的私营有限责任公司，注册资本人民币50万元。经营范围涉及：承接建筑、安装、装饰工程；销售建筑材料、五金等。公司开业至今已承接建筑安装工程十余项，年工程结算量在一千万元左右。

调查中发现，百盛公司账面上都存在大量的应收账款，应收

帐款占流动资金的比重为50%以上。这些应收账款包含了大量的工程款、质保金及材料款，企业之间相互拖欠货款，造成逾期应收帐款居高不下，已成为公司经济运行中的一大顽症。造成应收帐款居高不下的主要原因有以下几个方面：

1、企业经营环境的影响，很多企业故意拖欠帐款，少付一点是点，现已成为社会普遍现象。

2、企业自身管理的问题，企业对应收帐款的管理缺乏规章制度，或有章不循，形同虚设。财务部门不及时与业务部门核对，问题不能及时暴露，企业应收帐款累计是一年比一年多，帐龄老化，却任其发展，无人问津。

3、在企业中，为了调动业务人员的积极性，往往只将工资报酬与业务任务挂钩，而忽略了产生坏帐的可能性，未将应收帐款纳入考核体系。因此业务人员为了个人利益，只关心任务的完成，也不加考虑各方面的成本等因素，导致应收帐款大幅度上升。而对这部分应收帐款，企业没有采取有效措施要求有关部门全权负责追款，应收帐款大量沉积下来，给企业经营背上了沉重的负担。

4、对帐不及时，施工过程中债权债务的双方就经济往来中的未了事项进行定期对帐，可以明晰双方的权利和义务。然而百盛公司由于不及时与客户对帐，有的即使是对了帐，但只是口头上的承诺，并没有形成合法有效的对帐依据。

5、对应收帐款管理责任部门不清，在企业中，业务部门和财务部门都知道企业有大量的应收帐款或对不上或收不回，但具体该由谁来负责清查管理并不都十分清楚。而由于施工行业复杂的外部环境，以及施工企业松懈的内部管理，这些应收账款的账龄有的短则二、三年，有的长达公司成立到现在。高额的、长期未收回的应收账款，给企业带来了巨大的风险。这样的情况增加了本生并不富裕的公司资金周转负担。

1、目前，百盛公司在进行专业化施工承包的同时，不断地扩大经营范围，将业务拓展至材料供应、物流运输及相关业务的信息咨询、技术服务等；这样，与外部各单位进行交易时往往包含了多方面的业务。由于业务的扩大，采购量的增大，因为公司资金没能系统的支付应付款，只要供应商多次追讨，才会付钱，因此供应商非常生气，下次购买他们的产品价格非但没有下降反而要求我们支付全额预付款，往往这样，相关利益各方可能为了确保自身款项的收回，不断地相互拖欠，形成了复杂的三角债，并长期未能得到清理。

2、企业内部清理欠款工作职责不清。目前，百盛公司对债权资产的风险性认识不够，管理层认为企业只要从财务的角度实现了收入，即是大功告成，资金的回收工作与任何部门和个人均无直接利害关系。由于职责不清，奖罚力度不够，造成各部门对收货款工作都抱有“事不关心”的态度，长此以往，形成了大量长期挂账的应收账款。

3、应收账款给企业带来的第二个风险就是坏账损失。形成的坏账损失，造成企业盈利水平下降。应收账款逾期未收回，企业应当按照一定比例计提坏账准备，计入当期损益，冲减当期营业利润，而一旦形成坏账损失，企业不但不能收回应收账款对应的施工项目所形成的利润，就连企业在该项目上投入的生产成本也会付之东流，严重影响企业盈利水平。

1、如果施工企业为了大量减少应收账款而加大款项的催收力度和坏账管理力度，虽然能够减少发包单位对资金的占用，加快本企业的资金流入与降低坏账的损失，但也会相应地增加应收账款追债费用等管理成本，导致利润的下降。公司要给业务人员负担，要求他们在这一年里不仅完成自己的销售指标还要催收货款。要与薪金相结合，在薪金方面应该分成两部分，第一部分是底薪，第二部分等货物到帐后拿取提成。这样才会给业务员有一点心理压力。让企业要全面权衡得失，既考虑坏账造成的损失，也考虑为应收账款付出的管理成本，确保限度地获取收益。

2、企业不应在所有的发包单位中平均分配精力，对那些信誉好、可靠性高的发包单位，只需一般性的给予关注即可；对那些信誉差，可靠性低的发包单位，则应集中精力进行调查分析，合理确定催收制度；对经多次清收工程款或质保金均无效果或效果较差的发包单位，要果断运用清理手段，强行清收欠款，维护企业正当的合法权益。针对不同信誉级别的发包单位，施工企业应当制定不同的催收制度，确保款项的收回万无一失。

3、对于涉及应收账款的会计科目在财务上应设置辅助明细核算，以及时反映应收账款各项内容的发生、增减变动、余额及账龄等财务信息。账龄统计分析：财务审计部按月编制应收账款余额明细表及应收账款账龄统计分析表，提交各主管领导和有关业务部门，提请有关责任部门采取相应的措施，避免资产损失。财务部按季度向债务单位发送《对账询证函》，以确认各项应收账款金额。及时结算：对于已完工工程，各施工项目部应与业主及时结清工程款，确认债权。

4、建立应收账款的回收责任制度。施工企业应收账款发生以后，企业业务部门应采取各种措施，尽量争取按期收回款项，避免因为时间过长而发生坏账，具体如下：成立应收账款清欠领导小组：指定由公司财务部负责人为直接领导的专业部门，负责企业日常的应收账款的清欠工作。清欠领导小组要定期的对应收账款进分析和评审，督促应收账款的责任部门和责任人进行清欠，了解债务人的经营状况、财务状况，制定应收账款催收办法和激励措施，制定应收账款的按期收回方案、诉讼实施方案。将应收账款回收率纳入项目部的总体考核指标之中，对项目经理部的业绩考核，除了产值、利润、工期、质量、安全、环保和精神文明建设以外，另外增加应收账款回收率指标，使考核内容具有科学性、合理性、系统性和连续性。并对企业台账管理制度和日常清查制度规定的工作内容进行明细分工，明确责任，真正将责任落实到指定的工作组或个人。

通过以上一系列的分析可以看出，由于各方面的诸多因素的影响，施工企业的应收账款带来的风险是巨大的，其管理在一定程度上存在较大的难度，因此，结合施工企业的应收账款管理现状，形成良好的应收账款管理模式，加强应收账款管理工作势在必行，这种管理对于加强流动资产管理、协调企业内部资金的流入流出矛盾、降低企业的坏账风险、提高企业的盈利水平有着重要意义。

应收账款调查报告篇四

行政部本次自查主要检查以下几个区域，具体为食堂就餐区、操作间及材料储藏室的卫生状况。在自查过程中，行政部察看了每一个易被忽视的角落，并仔细查看了原料储存间、切配间、操作间、主副食品加工间，询问了食品的采购渠道、监督办法，了解了餐具、用具的消毒和食品卫生安全采取的措施，以及食堂饭菜的供应量、品种、卫生状况等。我们认为：食堂的卫生状况总体良好，管理人员认真负责，全体员工恪尽职守，各项管理措施基本符合卫生安全规范。先就具体检查结果汇报如下：

粮油、肉类、蔬菜等各种食品均统一标准采购，供应商相应营业执照及卫生许可证均齐全，禽类产品均从冷冻禽类产品检疫合格的厂家购买。

食堂对食品的储存卫生工作做得十分到位，在检查中，我们发现食堂在食品储存工作中有以下几个突出点：

- 1、米、面、油有专门的存储架。各种食品离墙、离地，前后左右都留有空间，保证了通风透气，避免变质。
- 2、库房主食与调料均保持新鲜，肉类统一存放在生食储存冷藏柜中，无过期、变质物品。
- 3、蔬菜分类经过初步加工后均至于储存架上，保证了通风性。

4、杂品存放整齐，有架上架，无架合理存放，主、副食生熟分开，成品与半成品分开，保持先进先出，防止变质。

且烹调时食品确保煮熟煮透。公司领导对食品卫生高度重视，经常强调食品卫生安全，行政部也要求食堂工作人员狠抓食堂卫生建设，每天在员工的就餐之前、之后，食堂全体员工都会对食堂做全面的清扫，并做好消毒工作，力争为公司员工创造一个良好放心的就餐环境。

食堂专门配有洗碗池、餐具储藏柜及消毒柜，员工自备餐具，用后在洗碗池中用洗洁精漂洗，定期送入消毒柜经高温、紫外线消毒。

公司有时根据需要在小餐厅招待客人，为保障餐厅及餐具卫生，食堂工作人员定期打扫卫生及清洗、更换台布，餐具也不定期放入消毒柜消毒。

1、公司食堂证件正在办理卫生许可证。

2、食堂的所有从业人员均持有有效的健康证。

3、食堂均按照食品管理规定对每天食品进行留样。

4、食堂从业人员在工作中均佩戴口罩和手套，非从业人员禁止进入食品加工区。

5、食堂通道都铺有防滑垫，保证了食堂后勤工作人员的人身安全。

目前公司卫生许可证正在办理变更，部分设备已经老化，如蒸饭炉点火器老化，目前有3个不能使用，储物间空间少，存放物品多，空气流动不好，食堂工作人员洗手盆下水管渗漏，装菜保温设备保温效果不好。针对上述问题，行政部立即责成食堂管理员更换点蒸饭炉火器，维修洗手盆下水管及保温

设施。通过这次自查，食堂也发现一些问题，但总体评价较高，行政部将继续加大管理力度，保障食品安全卫生。

应收账款调查报告篇五

应收账款是公司因销售商品、提供劳务等业务应向购买方、接受劳务的单位或个人收取的款项。形成应收账款的直接原因是赊销。虽然大多数公司希望现销而不愿赊销，但是面对竞争，为了稳定自己的销售渠道、扩大商品销路、开拓并占领市场，降低商品的仓储费用、管理费用、增加收入，不得不面向客户采用信用政策，提供信用业务。公司采用赊销，虽能给公司带来以上好处，但也要付出一定代价，给公司带来风险。如客户拖欠货款，应收账款收回难度越来越大，甚至收不回。所以，应收账款管理是一个企业管理的重中之重。因此，我于20xx年3月7日至20xx年3月9日对青州佳永魏仕照明的应收账款进行调查。

目前，在魏仕照明帐套中存在大量的呆账、死帐并且往来帐目十分混乱，大量的凭证没有附件或者缺少附件甚至有的附件和凭证不符，财务人员只知道及时做账但是对及时收账缺少相关概念、业务员也不定时追踪且也不及时像公司财务反映情况。因此在魏仕照明公司中常常有这样或者那样的工程款、销售款，所以应收账款量大并且催收困难。应收账款信用风险管理不能得到有效控制，从表面上看是由于不良的市场环境和客户的信用状况所致，但我认为其直接和根本原因在于企业内部管理方面的缺陷。

1、同行业之间的商业竞争

同行业之间的竞争是发生应收账款的主要原因。在社会主义市场经济的条件下，存在着激烈的商业竞争。魏仕照明为了在20xx年实现上市，所以常常以赊销的形式把货物配送给单店，扩大收入。

2、销售和收款之间产生的时间差

魏仕照明在配送货物给单店或者直营店的时候常常有大量的在途物资、销售和收款之间就产生了时间差。因为货款结算需要时间的缘故。结算手段越是落后，结算时间就越长因此魏仕照明要承担由此引起的资金垫支。由于销售和收款的时间差而造成的应收账款不属于商业信用，也不是应收账款的主要内容。

3、盲目的减少库存增加收入夸大经营成果

4、信用政策的界定的合理性

应收账款赊销的效果好坏，依赖于企业的信用政策。信用政策包括：信用期间、信用标准和现金折扣政策。在魏仕照明体系中制定了良好的信用政策，但是在适用过程中常常跳跃式前行。忽视了但是制定改政策的最初目的。从而导致潜在的危险。

5、企业内部的原因

(1) 企业内部控制制度不严格

魏仕照明实行职工工资总额与经济效益挂钩的形式。于是只关心员工利润增加多少而定，不关心企业应收账款能否及时完整收回问题，导致大量的应收账款沉积下来，从而给企业经营背上了沉重的包袱，造成企业资金周转困难，甚至无法经营的地步。

魏仕照明财务部门对单店的欠款信息不及时反馈，使销售回款指标没有真正落实到具体的部门，由此造成各部门责任不明确，周而复始，应收账款数额也就居高不下、大量的应收账款对不上，收不回，到底是财务部门的责任还是销售人员的义务，没有

建立起相应的管理办法, 缺少必要的内部控制制度, 导致对损失的应收账款无法追究责任。

(2) 应收账款的会计监督薄弱

没有对应收账款进行辅助管理或者仅按账龄进行辅助管理、仅仅是在其资产负债表的补充资料中按账龄对应收账款的数额进行简单的分类, 平时则没有对应收账款进行辅助管理。没有建立应收账款定期清查制度, 长期不对账。由于交易过程中货物与资金流动在时间和空间上的差异以及票据传递、记录等都有发生误差的可能, 所以债权债务的双方就经济往来中的未了事项进行定期对账, 可以明晰双方的权利和义务。青州佳永魏仕照明餐饮有限公司长期不对账, 有的即便是对了账, 但并没有形成合法有效的对账依据, 只是口头上的承诺, 起不到应有的作用, 无法发现其中可能存在的问题, 在以后确定诉讼时间时也不能提供充分的书面证据。

(3) 企业未对应收账款按风险程度进行信用管理

目前魏仕照明为了盲目扩大利润实现上市、所以未对应收账款进行风险评价, 没有建立一套完善的赊销制度, 对形成的逾期应收账款能否收回、收回多少没有底数。针对应收账款管理中存在的种种问题, 笔者认为企业首先要树立正确的应收账款管理目标, 防止片面追求利润最大化, 利润最大化不是应收账款管理的目标, 如果以利润最大化作为目标, 可能会导致对风险的忽视和企业长远利益的牺牲。应收账款管理的目标应该树立企业价值最大化的理念, 不能忽视资金的良好周转。

财会部门的重要职责就是通过对应收账款的分析, 尽早收回应收账款, 减少坏账发生, 将应收账款损失降到最低。

(一) 制定合理的信用体系-信用政策

信用政策又称应收账款政策, 是指企业在采用信用销售方式

时，为对应收账款进行规划和控制所确定的基本原则和规范。信用政策是企业财务政策的一个重要组成部分，主要包括信用标准、信用条件、信用额度和收账政策四部分。

1、确定合适的信用标准

信用标准是企业决定授予客户信用所要求的最低标准。也是企业对可接受风险提供的一个基本判别标准。在制定信用标准的过程中，应通过综合分析，找出最优平衡点。

2、采用合理的信用条件

信用条件是企业赊销商品时给予客户延期付款的若干条件。延长信用期限可以扩大销售量，但信用期限过长也会造成应收账款占用的机会成本增加，同时，加大坏账损失风险。特别是一些直营店和加盟店可以采用在规定期限内现金折扣的形式。

3、建立恰当的信用额度

信用额度是企业根据客户的偿还能力给予客户的最大赊销限额，实际上是企业愿意对某一客户承担的最大风险额。确定恰当的信用额度能有效防止由于过度赊销而使企业蒙受损失。在市场情况及客户信用不断变化的环境中，企业应对信用额度进行必要调整，使其始终保持在所能够承受的范围之内。

4、收账政策

管理必须有政策作为指导。应收账款管理政策规定了相应的管理方法，划分了不同的管理阶段，收帐人员要根据既定的方法和步骤处理应收账款。在制定政策之前，企业应该考虑影响收账政策的几个因素，包括：资金、竞争者、货物类型和客户类型等方面，其中客户类型是最重要和最具影响力的因素。对于魏仕照明公司而言，我觉得应把重点放在催收加盟店。

（二）建立和完善应收账款工作责任制度

坚持“谁经办、谁催收、谁负责”的原则，作到人员、岗位、责任三落实，在经办人、责任人调离换岗时，应向部门主管报告清欠工作进展情况，这样就可使销售人员明确风险意识，加强贷款的回收。

（三）关注往来客户的经营情况

公司应随时注意了解业务往来单位的经营、财务状况及人员的变动情况，做到心中有数，防止由于对方单位的突然变故或经营失策及有关人员的变动可能造成的应收账款回收的风险。财务部门要会同业务部门对应收账款的对方单位定时发送询证函，核实应收账款的真实性、完整性并确保诉讼的时效性，这样可以防止应收账款体外循环的发生，堵塞违法违规行为的漏洞及防止法律诉讼收债的失效。如发函不回应，要予以充分关注和重视。

（四）及时清对，严格催收

企业应收账款发生后，应及时采取各种措施，尽量争取按期回收款项，避免因拖欠时间过长而发生坏账。为此，企业应制定出合理的清对、催收方法，以保证企业合法权益不受侵害。实施对应收账款回收情况的监督，可以通过编制账龄分析表进行。对不同拖欠时间的欠款，企业应采取不同的收账方法，制定出经济、可行的收账政策；对可能发生的坏账损账失，则应提前做出准备，充分估计这一因素对损益的影响。

（五）合理的计提坏账准备金

应收帐款本身是符合资产定义的，因此被确认为一项资产。但是当其可能无法全额收回时，那么无法收回的部分由于预期不会给企业带来经济利益，因此不能确认为资产，于是就

要计提准备了，以降低资产金额，以免给报表使用者以误导。这便是计提坏账准备的目的，也是编制财务报表的目的。计提坏帐准备可以根据帐龄进行计提，可以根据帐面余额进行计提，可以结合个别计提的方法。至于采用什么方法要根据企业的性质进行确定，确定后就不能随意改变。

（六）用法律手段保护应收账款

除现金收入以外的供货业务都应签订合同，主要的供货业务应使用统一的合同文本，合同要素要齐全具体，特别是收款期，延付的具体违约责任等应清楚，准确，只有这样才能用法律武器尽可能的保证自己的利益不受侵害。

我觉得青州佳永魏仕照明有限公司应该加强对应收账款的管理，制定合理的信用政策、采取灵活多样的应收账款回收办法，同时要在增加的成本和收益之间做出权衡，不能为了增加销售而置应收账款风险于不顾，也不能为了想减少应收账款的风险而影响了企业的正常销售。时刻重视产品的适销对路，控制应收账款的增长，作为企业一项长期、制度化的工作，应引起企业领导的高度重视。企业领导应将其看作事关企业生死存亡、树立现代的营销观念，加强管理力度，切实将各项措施落实到实处，力求将企业应收账款控制在较合理的水平，使企业产生更大的效益。因此，企业要遵循稳健性原则，对坏账损失的可能性预先进行估计，积极建立弥补坏账损失的准备金制度。