

5. 一年内到期收回的长期债券投资应从“长期投资”账户余额中扣除并单列在资产负债表的流动资产项目中；一年内到期的长期负债的披露应分别从“长期借款”、“应付债券”、“长期应付款”等账户中扣除并单列在流动负债项目中。短期借款利息不通过“短期借款”科目核算；长期借款利息应预提，并通过“长期借款”下设明细科目反映。

6. 固定资产重要性标准的判断。对于内部交易发生次数不多且对企业集团财务状况和经营成果影响不大的内部固

定资产交易，可将其视为企业集团外交易而不进行抵消处理；企业发生的修理支出一般可直接计入当期成本费用，但对于不均衡且数额较大的大修理费用，可以采用预提或待摊的办法。

7. 信息披露重要性的判断。一般而言，企业尤其是上市公司通过招股说明书（或债券募集说明书）、上市公告书、定期报告、临时报告以及其他披露文件，向广大投资者、债权人及其他信息使用者披露公司财务状况、经营成果和现金流量等对决策有用的信息，是其从维护

投资者权益和市场运行秩序的角度出发、按照法定要求就自身财务经营等会计信息情况向信息使用者或相关部门所做出的报告。例如：或有负债项目中，对于“由企业负责的应收票据贴现”，即“已贴现的商业承兑汇票”等项目应列示于资产负债表的补充资料中；上市公司抵押、出售或报废公司营业用主要资产一次超过该资产的30%时，应编制重大事件公告书向社会披露等。■

（作者单位：公安部警卫局后勤部）

责任编辑 张璐怡

优化应收账款管理四举措

屠建清 ■

近年来，杭州富特带钢有限公司为进一步强化应收账款管理，采取了四项新举措，既堵塞了资金的漏洞，又加快了流动资金的周转。

（一）清理核实应收账款

一是将全公司所有应收账款划分到每个销售员作为挂钩联系单位。二是把所有应收账款单位区分为A（正常交易单位，即交易间隔期在3个月以内）、B（间接性交易单位，即交易间隔期在3个月以上、1年以下）、C（停止交易单位，即交易间隔期在1年以上、2年以下）、D（停止交易单位，即交易间隔期在2年以上）、E（已变更、合并、注销的单位）五类。三是按季排查出需派人前往核实应收账款的单位。四是财务部按月根据财务账面应收账款余额加上发出商品金额与市场部（销售员）核对。五是对当月有应收账款发生额的单位，每月邮寄对账单核对一次。六是每年6月末进行全面对账，年底在全面对账的基础上作出相

应的报批与账务处理。

（二）实施应收账款相关制度

一是实施对销售员回收货款的考核制度。以月末应收账款（含发出商品）余额占当月产品销售收入（即7.5天）为考核基准率，个别特殊客户经总经理批准，允许月末应收账款（含发出商品）余额占当月产品销售收入的比率高于25%。月末应收账款余额低于或高于按考核基准率计算所得的金额，均按其差额的4%进行奖罚。二是实施客户信用与资质变化信息反馈制度。每名销售员须按季将《客户信用与资质变化信息反馈表》报送给公司总经理、财务总监，信息反馈表的主要要素为：（1）根据客户连续交易状况、债务拖欠时间长短和对账配合情况所进行的分类变化；（2）根据交易量大小变化，反映重要客户、一般客户、次要客户的新分类；（3）按照销售差价大小区分甲、乙、丙三类客户。三是实施应收账款定期分析制度。

按季由公司财务总监主持召开应收账款分析会，内容包括应收账款余额、货款回收率、客户信用与资质和销售差价变化分析等。

（三）催收应收账款的做法

1. 对于与每个销售员挂钩的A、B类应收账款单位的欠款，由销售员负责催收，并与奖罚制度挂钩。

2. 对于C类应收账款单位的欠款，由其他有关管理人员配合销售人员一起催收，也与奖罚制度挂钩。

3. 对于D类应收账款单位的欠款，委托有关社会中介机构代理催收。

4. 对于E类应收账款单位的欠款，通过法律途径解决。

（四）加强对应收账款的监督

首先，财务部指定专人负责按月与市场部（销售员）对账。其次，财务部在每月与市场部（销售员）对账的基础上，一方面，向公司总经理、财务总监按月报送《应收账款余额加发出商品与市场部差异汇总表》；另一方面，对于当月货款回收率在25%以下的客户汇总后及时报送公司总经理和财务总监。再次，督促市场部、销售员回收货款，按月考核货款回收率。■

（作者单位：杭州富特带钢有限公司）

责任编辑 刘黎静