

最新应收账款开题报告 应收账款调查报告 (实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

应收账款开题报告篇一

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。我国民营企业根据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。

应收账款开题报告篇二

根据中央广播电视大学对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,应收账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,造成逾期应收账款居高不下,已成为公司经济运行中的一大顽症。造成应收账款居高不下的主要原因有几个方面: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，百盛公司对债权债务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，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，确保最大限度地获取收益。

(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。

在当前全球贸易一体化和以买方市场特征为主的竞争环境下，信用营销已成为企业扩大市场份额的一项经常采用的手段。这就造成了企业应收账款管理上的难度。为了研究应收账款对企业的影响，探究应收账款的作用与弊端，及管理的方法，意义。我们将以浙江创菱电器有限公司为对象，从开座谈会，年度资料中的原始凭证，会计资料。账龄，金额。管理情况入手展开调查，以求得到一些对企业管理有益的结论。

一应收账款的积极作用和弊端。通过对浙江创菱电器有限公司调查，我们知道，在公司推出赊销模式后，大大增加了企业的市场占有率，扩大了企业的销售，具有明显的促销作用。对企业销售新产品，拓宽新市场有积极的作用。其次企业存货也相应减少，企业持有产成品存货是要追加仓储费，管理费，保险费等的，企业持有应收账款则无需这种支出。当企业存货较多时，采用信用营销是对企业有利的举措。应收账

款收不回就势必占用流动资金这导致企业没有足够的流动资金去更新技术和设备，提高产品本身的竞争力。产品本身的竞争力不足又导致企业为了账面的利润不得不采用赊销策略去争夺市场。这样的恶性循环必将影响企业资金的周转，使营业周期延长，使大量的流动资金沉淀在非生产环节上，致使企业现金短缺，影响工资的发放和原材料的购买，严重影响了企业正常的生产经营，无法实现既定的效益目标，甚至使得企业经营不下去。由于目前我国正处在市场经济初级阶段，社会信用体系尚未建立，法制基础也比较薄弱，再加上地方保护主义的泛滥，使得我国信用短缺现象大量存在，如企业间的资金拖欠、三角债、坑蒙拐骗、呆账坏账等层出不穷，就连被称为“经济警察”的会计师事务所也失信和造假。企业对客户的资信调查变得异常困难。

二应收账款管理的意义和目标。加强应收装款的管理，是企业中的关键，许多企业就是由于应收账款不能及时收回，从而导致成本费用增加，流动资金减少，企业无法周转而濒临倒闭，所以加强应收帐款管理可以减少企业风险，特别是资金流转不畅风险，对于一个企业来讲，应收账款的存在本身就是一个矛盾体，应收账款可以帮助企业促进销售，扩大销售收入，同时增强企业的竞争能力，同时又希望尽量避免应收账款的存在而给企业带来的资金周转困难、坏账损失等弊端。如何处理和解决好这一对立又统一的问题，这便是应收账款管理中的特殊意义所在。其做法是(1)制定信用政策，并在这所增加的销售盈利和采用这种政策预计要担负的成本之间做出权衡。只有销售盈利超过运用此政策所增加的成本时，才能实施和推行使用这种信用政策。(2)加强应收账款销售前景和市场情况的预测和判断，及展开对应收账款安全性的核实调查。如企业销售前景良好，应收账款安全性高，则可进一步放宽其收款信用政策，扩大赊销量，获取更大利润，相反，则应相应严格其信用政策，或对不同客户的信用程度进行适当调整，确保企业获取最大收入的情况下，又使可能的损失降到最低点。

三企业对应收账款管理的方法。日常认真做好客户信用调查。在赊销前企业对客户进行资信调查，就是要解决几个问题：能否和该客户进行商品交易；做的量有多大，每次信用金额控制在多少为适宜；采用那种易方式、付款时间和保障措施是什么。一般说来，客户的资信程度通常取决于“5c”系统。即客户的品德、能力、资本、担保和条件，公司在应收账款的日常管理工作中，要做细每个方面。例如编制账龄分析表的等。具体来说，可以从以下几方面做好应收账款的日常管理工作：

- (1)做好基础记录，了解客户付款的及时程度，基础记录工作，企业对客户提供的信用条件，建立信用关系的日期，客户付款的时间，目前尚欠款数额以及客户信用等级变化等，企业只有掌握这些信息，才能及时采取相应的对策。检查客户是否突破信用额度。
- (2)企业对客户提供的赊销业务，都要检查是否有超过信用期限的记录，并注意检验客户所欠债务总额是否突破了信用额度。掌握客户已过信用期限的债务，密切监控客户已到期债务的增减动态，以便及时采取措施与客户联系提醒其尽快付款。
- (3)分析应收账款周转率和平均收账期，看流动资金是否处于正常水平，企业可通过该项指标，与以前实际、现在计划及同行业相比，借以评价应收账款管理中的成绩与不足，并修正信用条件。
- (4)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制度。并考察拒付状况，考察应收账款被拒付的百分比，即坏账准备率，以决定企业信用政策是否应改变，如实际坏账准备率大于或低于预计坏账准备率，企业必须看信用标准是否过于严格或太松，从而修正信用标准
- (5)编制账龄分析表，检查应收账款的实际占用天数，企业对其收回的监督，可通过编制账龄分析表进行，据此了解，有多少欠款尚在信用期内，应及时监督，有多少欠款已超过信用期，计算出超时长短的款项各占多少百分比，估计有多少欠款会造成坏账，加强应收账款的事后管理对于逾期拖欠的应收账款应进行账龄分析，并加紧催收，因为账款最忌讳不及时追讨
- (6)催收账款的程序一般为：信函通知、电报电话传真催收、派人面谈、诉诸法律，在采取法律行动前应考虑成本效益原则，遇以下几种情况则不必起诉：诉讼费用超过债务求偿额；客户抵押品

折现可冲销债务;客户的债款额不大, 起诉可能使企业运行受到损害;起诉后收回账款的可能性有限。确定合理的讨债方法。若客户确实遇到暂时的困难, 经努力可东山再起, 企业帮助其渡过难关, 以便收回账款, 一般做法为进行应收账款债权重整: 接受欠款户按市价以低于债务额的非货币性资产予以抵偿;改变债务形式为“长期应收款”, 确定一个合理利率, 同意客户制定分期偿债计划;修改债务条件, 延长付款期, 甚至减少本金, 激励其还款;在共同经济利益驱动下, 将债权转变为对客户的“长期投资”, 协助启动亏损企业, 达到收回款项的目的。如客户已达到破产界限的情况, 则应及时向法院起诉, 以期在破产清算时得到部分清偿。针对故意拖欠的讨债, 可供选择的方法有: 讲理法;疲劳战法;激将法;软硬兼施法等。

应收账款开题报告篇三

根据《关于加强应收款项管理切实防范经营风险的通知》文件要求, 结合我公司实际情况认真开展清理工作, 现将有关清理情况汇报如下:

清查的范围包括:公司本部、控股子公司, 二户单位的应收款项。

- 1、组织学习文件精神, 做好人员分工。
- 2、**年*月*日至*月*日对本公司及所属子公司的应收款项进行全面清理, 财务部负责编制应收款项统计表, 并将统计表上报公司领导。
- 3、根据《应收账款统计表》将责任落实分配给责任人。
- 4、撰写清理工作报告, 上报有关数据。四、应收款项清查的结果(一)公司本部清查结果

截止**年*月*日应收款项合计120万元，其中：应收账款余额为15万元、其他应收款余款为100万元、预付账款5万元，（明细表附后）

1、应收子公司100万元，此款系对其子公司的经营业务的支持而以发生的往来借款，12月底将归还我公司。

2、应收水电费款10万元，此款主要由于当月水电费次月收款情况而形成，同时通过清理发现有2万元未及时收回，现已责成管理水电的部门进行催收。

截止*年*月*日应收款项合计605万元，其中：应收账款余额为20万元、其他应收款余款为5万元、预付账款580万元，（明细表附后）

1、应收**汽车有限公司索赔款15万元，此款属于本月开票挂账，对方次月付款的情况而形成。

2、预付**公司购车款510万元，此款为当月预付次月购45台车款，次月所购商品入库，将冲销该预付账款。

3、预付*汽车配件公司购配件款30万元，此款为当月预付次月购汽车配件款，次月所购商品入库，将冲销该预付账款挂账。4、预付*有限公司购车及配件保证金40万元，此款系20xx年应厂家统一要求，预留给厂家的长期质押保证金，在持续生产经营情况下，此款也将持续挂账。

通过清理使呆坏账得到有效清理与回收，将公司损失降到最低。

此后清理小组将继续跟进落实尚未回收的应收款项，同时加强购销合同的监管，建立健全应收款项管理制度。

应收账款开题报告篇四

根据《关于加强应收款项管理切实防范经营风险的通知》档案要求，结合我公司实际情况认真开展清理工作，现将有关清理情况汇报如下：

清查的范围包括：公司本部、控股子公司，二户单位的应收款项。

1、组织学习档案精神，做好人员分工。

2□xx年x月x日至x月x日对本公司及所属子公司的应收款项进行全面清理，财务部负责编制应收款项统计表，并将统计表上报公司领导。

3、根据《应收账款统计表》将责任落实分配给责任人。

4、撰写清理工作报告，上报有关资料。四、应收款项清查的'结果一公司本部清查结果

大额应收款项说明如下：

1、应收子公司100万元，此款系对其子公司的经营业务的支援而以发生的往来借款，12月底将归还我公司。

2、应收水电费款10万元，此款主要由于当月水电费次月收款情况而形成，同时通过清理发现有2万元未及时收回，现已责成管理水电的部门进行催收。

大额应收款项说明如下：

1、应收xx汽车有限公司索赔款15万元，此款属于本月开票挂账，对方次月付款的情况而形成。

2、预付xx公司购车款510万元，此款为当月预付次月购45台车款，次月所购商品入库，将冲销该预付账款。

3、预付x汽车配件公司购配件款30万元，此款为当月预付次月购汽车配件款，次月所购商品入库，将冲销该预付账款挂账。4、预付x有限公司购车及配件保证金40万元，此款系20xx年应厂家统一要求，预留给厂家的长期质押保证金，在持续生产经营情况下，此款也将持续挂账。

通过清理使呆坏账得到有效清理与回收，将公司损失降到最低。此后清理小组将继续跟进落实尚未回收的应收款项，同时加强购销合同的监管，建立健全应收款项管理制度。

应收账款开题报告篇五

第二百二十三条 债务人或者第三人有权处分的下列权利可以出质：

以应收账款出质的，当事人应当订立书面合同。质权自信贷征信机构办理出质登记时设立。

《应收账款质押登记办法》

第七条 应收账款质押登记通过登记公示系统办理。

第八条 应收账款质押登记由质权人办理。质权人办理质押登记前，应与出质人签订登记协议。登记协议应载明如下内容：

质权人也可以委托他人办理登记。委托他人办理登记的，适用本办法关于质权人办理登记的规定。

第九条 质权人办理应收账款质押登记时，应注册为登记公示系统的用户。

第十条 登记内容包括质权人和出质人的基本信息、应收账款的描述、登记期限。质权人应将本办法第八条规定的协议作为登记附件提交登记公示系统。

出质人或质权人为单位的，应填写单位的法定注册名称、住所、法定代表人或负责人姓名、组织机构代码或金融机构编码、工商注册号、法人和其他组织统一社会信用代码、全球法人机构识别编码等机构代码或编码。

出质人或质权人为个人的，应填写有效身份证件号码、有效身份证件载明的地址等信息。质权人可以与出质人约定将主债权金额等项目作为登记内容。

登记生效主义，并非登记对抗主义

根据以上规定，我国在应收账款质押的设立上采取的是“书面合同+登记”的方式，通知应收账款债务人并非成立要件。

《应收账款质押通知的法律研究》姚傑

目前我国法律上对通知的规定却极其简单。《物权法》关于担保物权的规范对此未置一词；《合同法》中也仅有第 80 条对债权转让中的通知债务人问题做出了简单规定，具体到质押通知仍可谓是一只字未提。司法实践中，应收账款质押在担保物权中是一种常见方式，本质是担保物权的双方改变第三方履行清偿债务的对象，其中最重要的环节是向第三方发出的质押通知，由于质押通知法律属性及后果的不明晰所引发的纠纷也不在少数。

基于对案例的审判路径以及裁判观点的整理，大致可推导归纳出如下理论观点及实务操作：1. 质权登记不能取代质押通知。登记是公示的主要方式之一。所谓公示就是“公之于世”，固然具有对外公开的意义在；然而公示不一定是向全社会公开，亦不得推知相关当事人必然知晓。故而，审判实

践中法院并不倾向于仅凭当事人办理了质押登记便认定应收账款债务人对于应收账款出质的事实为知情或应当知情。亦即，质权人若没有履行通知义务则无权向应收账款债务人直接主张其对应收账款的优先受偿权。交通银行与福建万家药业案（案例4）中，法官的态度更是十分明确，在判决书中表明“应收账款登记不能取代质押通知，若质权人或出质人均未向应收账款债务人通知应收账款质押情况，即便应收账款依法设立，应收账款质押亦对应收账款债务人不发生法律效力”的观点。可见我国法律中虽然遗漏了对于质押通知这部分的规定，但是在实践中法院并不当然认为办理了质押登记就对应收账款债务人发生法律效力，而是认为有效的质押通知才可以产生对抗应收账款债务人的效力。

6) 所反映出来的审判态度则是，若应收账款债务人在明知应收账款为虚构的情况下，仍向质权人做出了确认应收账款存在的行为，法院倾向于判令其应向质权人履行清偿义务。稍有不同的是，两个案例中的法院未在应收账款债务人清偿完毕后是否能向出质人全额追偿的问题上达成一致的态度。但是，仅就法院判令应收账款债务人应承担相应法律责任而言，法院的这种处理，一般被认为能够有效避免出质人与应收账款债务人串通骗取贷款的行为。

司法观点的规范整理

通过对案件事实和裁判观点的梳理可以看出，关于质押通知的一些基本要素，法院并未作出过多限制，而对于其效力的认定，在司法实践中其实已基本形成一致观点：第一，就质押通知在实践中的作用而言，法官普遍认为目前我国通过立法确立的质押登记制度并不能完全取代质押通知所承载的功能。向应收账款债务人发出质押通知能够让其及时知晓质押事实，明确债务履行对象。因此，目前我国司法实践中的裁判观点为，在质押双方依法律规定订立合同并办理登记使得质权已有效设立的情形下，是否通知应收账款债务人并不会影响质权的效力，但会对应收账款债务人的清偿行为产生约

束力。显然，这里呈现出来的是一种更加接近英美法的将通知行为与登记（公示）行为区别对待、区分效力的进路。

第二，关于质押通知有效送达后，对应收账款债务人产生的约束力的裁判思路可作以下梳理：在质押通知有效送达且应收账款债务人确认知晓质押事实的前提下，应收账款债务人负有在质权实现条件成就时协助质权人实现质权的义务，其擅自清偿债务导致质权变更、灭失或与出质人恶意串通骗取贷款的行为将被视为应收账款债务人存在过错，质权人可就该部分出质债权主张应收账款债务人进行赔偿。

第三，尽管通过上述典型案例的分析研究可以看出人民法院在对待应收账款质押通知效力问题上的大致立场，但是就通知的具体法律构成而言，仍难称细致完备。通过浏览所有已检出案例可以发现，司法实践当中法院对于诸如通知人的具体范围、内容标准、通知的发出时间以及表现形式等基本要素均缺乏明确统一的判断和表述。从裁判文书的内容上来看，在通知人的选择上，既有质权人或出质人“单独通知应收账款债务人”的，也有“质权人与出质人共同向应收账款债务人发出通知”的。至于通知的发出时间及表现形式，在实践中当事人最常采取的做法是由质权人和出质人进行协商，在签订应收账款质押合同时约定由质权人或出质人向应收账款债务人发出通知，并将双方协商拟定的质押通知作为附件附在质押合同中，由质权人或出质人其中一方通过邮寄或亲自前往应收账款债务人处的方式向应收账款债务人作出通知。

文档为doc格式