

企业管理中应收账款的问题与措施分析

王香玲

(广饶县水利工程公司,山东 东营 257300)

摘要:新经济形势下,企业所面临的竞争局势愈加严峻,赊销逐渐成为提升企业营销量的主要方式之一。要想实现稳定可持续发展,企业应当加强财务管理,强调应收账款风险管理,尽可能在短时间内将账款回收,确保企业自身资金链的稳健灵活。本文从基本概念着手,分析了企业应收账款风险管理现存问题,并从多个方面讨论了加强策略,以供参考。

关键词:企业;应收账款;风险管理;策略探究

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2020.34.077

1 引言

近几年,我国企业发展势头迅猛,且为经济快速发展做出巨大贡献。对企业来说,财务管理属于企业内部管理的核心组成。在开展活动的过程中,为了增加营销量,企业往往会以赊销的方式为主,此时就会产生大量的应收账款。因此,现如今加强应收账款风险管理已经成为必然,关系着企业的资金流动与安全,与企业能否实现稳定可持续发展有着密切关联。以下就此展开分析与论述。

2 企业应收账款风险管理现存问题分析

(1)风险管理体系缺失。企业应收账款数量偏大,但目前部分管理人员的思维观念受限,并没有真正地认识到加强应收账款风险管理的必要性,且未能根据发展现状以及实际需求,建立更加完善的风险管理体系。具体的管理过程中,根本无法全面保障管理质量与成效,不利于各项账款的及时回收。加上缺少严谨的管理制度,难以督促相关人员严格按照规章制度办事,对风险的全方位评估与防控不太到位,致使应收账款数量只增不减,回收难度也大大提升,坏账、呆账等现象屡见不鲜。

(2)内部沟通不畅。应收账款第一责任是业务部门,业务人员对与应收账款息息相关的客户状态、市场行情等都有充分的了解,他们对财务部门整理核对数据、设置合理的赊销额度、监控并预测风险都有着直接的辅助作用。要想加强应收账款风险管理,业务人员必须及时将各个方面的数据信息递交给财务部门,但实际上相当一部分企业业财两部门之间的沟通并不顺畅,财务人员往往将重心放在基础数据整理、核算等工作上,对客户、市场等方面的了解偏少。此时就会出现设立的条款与实际偏差过大的问题,各项数据的分析不太准确也不太全面,加剧着业财之间的矛盾,不利于企业的可持续发展。

(3)调查力度不足。新经济形势下,企业的数量越来越多,整个经济市场已经逐渐趋于饱和,其竞争也愈加突出。有的企业为了实现战略发展目标,扩大业务范围,将重心完全放在了如何增加营销数额上,只要有就会直接签订合同。在此过程中,调查力度严重不足,并没有对客户展开全方位的信用调查,留下较多的安全隐患,只是应收账款风险急剧增加,难以在规定时间内进行回收,影响着企业的稳定运营。

3 新形势下加强企业应收账款风险管理的有效策略

(1)健全应收账款风险管理体系。为了确保企业资金链的稳健灵活,企业必须健全应收账款风险管理体系,准确把握管理过程中的各个环节,逐渐形成完整的链条,将种种风险因素考虑到位,制定针对性措施,合理规避风险。首先,事前控制环节,应从根本出发,设立相对独立的风控部门,由专业水平高、责任意识强的财务管理人员组成,有序完成事前准备工作,对风险进行科学分类。当企业与新客户合作时,需要完善征信体系,根据实际情况设置相应风控指标。其次,事中控制环节,采取赊销这一方式时,财务人员必须严格按照规章制度以及标准流程办事,其他部门应及时将所产生的数据信息递交上去,便于财务人员对应收账款进行适当调整,回收款项后第一时间入账,并更新数据。同时,财务人员需要对账龄展开全面且深

入的分析,结合政策变动以及企业运用管理现状,加以优化与调整,尽可能从根本上防止出现坏账现象。最后,事后控制环节,应当将重心放在对账工作上,及时与客户沟通与联系,对未在规定时间内回款的客户,分析具体的原因。若是客户在经济方面存在实质性困难,双方可共同商讨制定更加适宜的收款方案,考虑客户的切身利益,同时尽可能消除潜在风险,为后续的再次合作打牢基础。除此以外,企业还应当将坏账核销流程进行完善,杜绝出现盲目性的行为,保留企业自身的债务追索权。

(2)加强企业内部部门间的沟通。新时期,企业应与时俱进,引入新的管理理念,对财务工作进行重新界定。将原本简单的数据整合、分析工作逐渐转换为对数据的深入剖析以及研究,从中挖掘更多的信息。具体的管理过程中,需要着重强调内部沟通,搭建交流互动的桥梁,完善沟通机制,确保财务人员对客户、行业、销售等种种情况都有充分的了解,同时强化业务人员的风险管理意识,使他们可正确认识应收账款风险。另外,企业财务人员应将重心放在确保现金流的稳定上,在与业务人员沟通时,强调及时回收款项才是完成整个销售关键,继而使得企业获得可观的经济收益。只有加强部门间的有效沟通,通过共同协调与配合落实管理工作,才能进一步降低风险,合理控制企业应收账款的实际规模,减少坏账、呆账,保障企业资金链的稳健灵活,并有效降低风险。

(3)加大对客户群体的调查力度。公司合作的客户群体较为广泛,不同客户的经营状况各不相同,要想加强应收账款风险管理,必须加大针对客户群体的调查力度,建立一个准确、全面的档案库,对客户实际能力进行评估,设置适当的赊销额度,这样才能确保客户能够在既定时间内回款。当所签订的合同金额偏大时,可与第三方资信机构合作,对客户展开专业的背景调查,收集各个方面的基本信息,完备档案库。在此基础上,展开信用评级。若是与信用级别偏低的客户合作,需要采取针对性的措施,有效降低风险:第一,严格把控交易量以及交易范围;第二,严格规范付款条件;第三,适当将交易门槛进行调整;第四,可采取分期发货的手段,如果客户没有将前期的款项结清,应停止发货,将企业损失降到最低。

4 结束语

综上所述,应收账款风险管理作为新时期企业内部管理的核心内容之一,与企业的运营发展关联甚密。因此,现阶段企业必须加强应收账款风险管理,从问题出发,持续探索改进与完善策略,从根本上减少应收账款风险,提高企业管理能力与水平,进而全面保障企业的经济效益。

参考文献

- [1]宫鑫泽.经济新常态下企业应收账款的风险防范——以山西A公司为例[J].商业经济,2020(01).
- [2]叶艳丽.企业应收账款风险管理及其策略探讨[J].企业改革与管理,2019(19).