

企业应收账款管理存在的问题及完善对策

金小琳

(齐齐哈尔工程学院,黑龙江 齐齐哈尔 161005)

摘要:在目前的发展形势下,中小企业发展越来越快,对我国经济的发展起到举足轻重的作用,但同时也受到多方面的阻碍。企业之间的竞争因经济的发展而不断的加剧,对于受自身规模等各方面限制的中小企业来说形势更加严峻。因此,本文首先提出了应收账款的相关内容。接着提出中小企业应收账款管理存在的问题分析,最后提出改进的意见。

关键词:中小企业;应收账款;问题;对策

[DOI] 10.12231/j.issn.1000-8772.2021.01.070

1 应收账款相关内容

1.1 应收账款概念界定

应收账款可以表示为企业因进行赊销而被客户占用的资金,具体指企业在生产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。

应收账款管理是指企业在进行赊销后产生应收账款,企业对于应收账款的监督以及收回过程进行管理,尽量减少企业坏账的产生,减少企业的经营风险。

1.2 应收账款管理评价指标

(1)坏账损失率:不能收回的应收账款产生的坏账,损失率高则说明企业在赊销业务中应收账款损失较大,这时就需要企业加大对应收账款的管理力度。

(2)应收账款增长率:是反映企业应收账款的增长幅度。企业应根据自身发展情况设定限额,应收账款增长率过高就会增加产生坏账的风险。

(3)应收账款周转率:周转率是指企业流动资金真的占有,企业进行赊销会使流动资金减少,企业应收账款周转率的高低对于企业的正常经营运转有着相当重要的作用。

2 中小企业应收账款管理存在的问题

2.1 客户档案不健全

第一,中小企业为了在市场上站稳脚跟,提高企业的销售额,往往会采用赊销的方式,但是在日常销售中,中小企业没有针对赊销客户较为完整的管理制度。第二,由于中小企业缺乏对客户资料管理和审核,对关于客户的资信状况的文件太过简化,并且考虑因素不够全面只是按一些定性的因素进行评估忽略了定量的因素,更多的倾向于主观评价,这些都不利于企业对客户信用的评估。

2.2 内部各部门工作分工不明确

第一,由于目前中小企业的员工还没有意识到应收账款管理不合理会给企业造成风险。中小企业确实建立了相关的内部控制制度,但由于在业务中人员分工不够明确,操作和审批都由一个人完成,这就意味着并未实现真正的内部控制。第二,各个部门之间不仅分工不明确并且在业务中缺乏沟通,加上销售部门把销售量作为主要目标,为了提高企业业绩,销售人员为了扩大销售量会疏忽对客户的信用评价而进行大量的赊销。而财务部门主要关注企业风险和成本,对于销售人员进行的赊销不持有看好的态度,并且未建立完善的应收账款催款程序,这样会加大欠款收回的风险。

2.3 忽视应收账款融资业务

第一,中小企业在应收账款管理方面,往往会忽视应收账款融资的业务。中小企业因自身资产规模较小,产品类型少,技术落后,企业的经营理念相对落后,缺乏先进的发展战略,很难联想到用应收账款进行融资的管理办法,并且中小企业因各种因素的限制要想取得银行的贷款有一定难度,即使能贷款也是数额较小。第二,因中小企业内部管理制度不够完善,没有完整的信用管理制度,管理人员水平落后,导致企业财务信息混乱,出现信息不对称的情况,就会对应收账款融资业务产生一定的影响。

3 中小企业应收账款管理问题的对策

3.1 完善信用政策和审批程序

信用政策指给客户的信用条件,信用周期等,是应收账款的基本要求。要想建立完善的信用政策,第一,建立客户信用标准。避免与信用不好的客户进行合作,要结合企业的自身情况,给客户一个综合的信用标准,可以运用5C系统进行评估,先确定一个中等的分数线,在分数线以上的客户可以采用宽松的信用政策,相反对于在分数线以下的客户就要采用紧缩的信用政策,严格控制企业的风险。第二,确定给客户的进行赊销的信用额度。企业要根据客户的资本状况、付款能力、抵押和经营能力等情况进行综合的定性和定量分析,以防止过高的赊销额度给企业造成损失。第三,要有完整的审批流程。销售人员进行赊销前,要先确定客户的信用等级,然后交给财务人员,最后由财务人员确定该客户的赊销额度以及合理的信用政策,若数额较大的还需向上级主管进行审批。

3.2 完善应收账款内部控制制度

要求中小企业对各部门的工作职责进行明确,才能保证企业工作的正常运行。第一,明确销售部门的工作职责。销售人员进行赊销时,要对客户有一定的了解,根据客户的信用条件确定付款周期和付款方式,根据客户的需求数量适当的调整确定货物的价格。第二,明确财务部门的工作职责。财务人员的主要工作内容有对核算、统计和不断更新企业的财务数据,根据会计准则的规定确定适合本企业的应收账款记账制度,并且根据客户的资本状况、经营成果、信用状况等实时的调整本企业的客户档案,给信用管理部门出具意见以便其及时的调整信用政策。

3.3 展开应收账款融资业务

应收账款融资是企业因赊销产生大量的应收账款而造成企业资金流通困难,这时企业便会利用应收账款到银行申请贷款,银行会根据企业应收账款面额确定合理的融资额度。第一,应收账款融资方式。在生活中最常用的便是企业申请保理方购买客户因赊销产生的应收账款然后客户直接将欠款偿还给保理方的保理融资模式,并且分为追索和无追索两种。第二,融资过程中注意的问题。首先要选择保理业务信用良好,咨询管理能力较强的优质保理商。其次要确定保理类型,企业应根据自身的情况进行合理的选择。最后还要选择合适的赊销客户进行保理。客户的资信状况,还款能力都是企业进行保理前要考虑的因素。

4 结束语

本文通过研究中小企业部门责任分工不明确、应收账款增长速度过快和应收账款周转率低等现状找出了中小企业应收账款管理中存在的问题。在此基础上,分别从市场竞争、企业自身、没有完善的管理制度和信用体系不健全分析了问题产生的原因,提出了相应的解决对策,对中小企业的应收账款管理方面提出改进意见。

参考文献

- [1]于淼.我国中小企业应收账款质押融资风险问题研究[D].东北财经大学,2016.
- [2]刘小夕.我国中小企业应收账款融资的风险研究[D].安徽财经大学,2017.
- [3]吴思聪.浅析中小企业应收账款管理的问题及对策[J].中国管理信息化,2019,22(21):15-16.
- [4]朱霜.中小型制造企业应收账款管理问题研究[D].四川师范大学,2019.