

中小型企业应收账款风险控制问题研究

王洪霞

(江苏三希科技股份有限公司, 山东 济南 250101)

摘要:在当下,市场竞争压力不断加大,为增强自身竞争力,抢占市场份额,部分中小型企业在销售的过程中,广泛应用到赊销这一模式,虽然提升了销售能力,降低了库存风险,提高了中小型企业的市场竞争力,但一定程度上增加了企业应收账款风险,减少了企业的资金流,阻碍了企业的长远发展。因此,企业负责人需加大重视程度,加强应收账款风险控制力度,降低应收账款风险,降低中小企业财务风险和经营风险,促进中小企业长远健康发展。

关键词:中小型企业;应收账款;风险控制

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.07.002

中小型企业占据我国国民经济的主要地位,对带动国民经济水平的提升起到极为重要的作用。当下,市场竞争压力不断提升,给中小企业的长远发展带来了巨大的考验。部分企业采取赊销的方法来抢占市场,争取客户,扩大销售来源,虽在一定程度上提高了竞争力,但从长远来看,应收账款数量的不断增加给企业资金周转带来极大压力,阻碍了企业长远发展。

1 中小型企业应收账款风险控制的意义概述

应收账款指的是企业因出售商品或提供服务而需向购买方收取的款项,其在本质上来说是债权的一种。合理的应收账款可提升企业的销售量,拓宽销售渠道。但由于受到客户和市场变化等各种因素制约,应收账款总有一部分无法收回,继而形成呆账和坏账,直接降低了企业的经济效益,不利于中小企业的长远发展。因此,在中小型企业中,应加大应收账款风险控制,降低风险出现几率,健全应收账款风险管控体系,来帮助中小企业实现良性发展。

2 中小型企业应收账款风险控制的问题分析

2.1 风险控制意识较为薄弱

中小企业由于受到资金等因素制约,在生产和经营中通常将销售放到日常工作的核心地位,注重销售渠道的不断扩大,在销售过程中不注重对客户信用情况的严加审核,盲目发放赊销额度给受信企业,以赊销的方式打开市场,抢占市场份额。企业上下风险控制意识较为薄弱,盲目签订赊销合同,且后续追踪收款不及时,通常只有在企业出现资金风险的时候才会开展对应收账款的追回工作。导致大量企业流动现金流被客户所占用,长此以往将使得中小企业陷入恶性循环过程中,即虽然销售量有所上涨,但应收账款数目越来越大,加大了呆坏账的出现几率。且很多中小企业为追求经济效益的最大化,在招聘中不注重引入专业财务人员,应收账款管理水平较低,在提供债权信息上力度稍弱,时效性较差,一定程度上也加大了应收账款的风险^[1]。

2.2 内部控制制度不够健全

中小企业近年来发展速度较快,但在各项制度的完善上还存在

着一定问题,相关财务制度和内控制度并不健全,没有根据企业实际情况来建立科学的内控制度和财务制度,内控力度不足,缺乏专业人员,各个部门之间配合程度不高,以某中型企业为例,该企业是一家销售类企业,销售部门承担着巨大的销售压力,因此,在签订合同时有着一定的急功近利心理,不注重严加考察客户的相关资质,盲目签订下赊销合同。正常来说,财务部门需在出现应收账款时及时督促业务部门进行催款工作,(财务部门需要定期向业务部提供应收账款余额清单,督促业务部门对账及催收)但财务部门无法直接参与到销售过程中,销售部门和财务部门在日常工作中没有做到互相配合,工作上出现极大的脱节,很难及时建立完善的对账工作机制,发现其中存在的财务问题,导致了应收账款出现较大的风险,且对于应收账款追回工作也没有规定具体由哪个部门负责完成,进一步增加了企业的资金风险。工作职责不明确,对宏观市场环境、客户信用和产品的风险分析力度不足,对于应收账款的监督管理力度不足,无法发挥企业内控的重要作用,都极大的增加了企业资金风险。

2.3 赊销与相互拖欠现象明显

中小企业在销售过程中,为扩大销售渠道,经常采取赊销的方式来提升自身市场竞争力,但由于盲目追求经济效益,导致在签订合同时对客户资信情况没有进行详细审核,出现应收账款风险;且部分企业自身在产品质量上就存在着一系列问题,为了转移商品价值,以赊销或者先货后款等方式开展销售,导致企业之间出现相互拖欠现象。以某轴承企业为例,其在经营状况上一直保持稳定,产量和产值上也保持稳定发展状态,利润也在逐年上升,但其仍然存在着较大的资金问题,最主要的原因就是大量客户拖欠货款使得企业出现严重的资金周转问题,且银行改变了货款的结算方式,对低于十万元金额的货款不再受理托收业务,增加了销售部门的结算难度,加剧了相互拖欠现象。

3 中小型企业应收账款风险控制的建议分析

3.1 强化应收账款管理意识

为降低企业资金风险,企业负责人需加大应收账款风险管理意识,在参与竞争的过程中注重对于风险的把控,在提升自身产品质量和销售服务的同时拓宽销售渠道,降低库存风险。在提升自身的同时更要选择资信情况较好的客户开展合作,降低账款回收风险,降低呆坏账出现风险。针对于此,中小企业需在提升应收账款管理意识的同时建立专项账户,并定期展开核查工作,当出现应收账款时,财务部门需及时进行各类明细核算,销售部门须与财务部门配合来核对相关应收账目,确保数据一致,对于重点账款需加大重视程度和核查力度,减少呆坏账的发生。企业可对回款及时的客户给予一定的优惠政策,如销售折扣等。更要在企业内部加大培训力度,提升企业内部员工应收账款管理意识,促使其在开展工作中注重账款的回收情况。更要加大力度引入专业财务管理人员,提升企业财务管理水平,来降低各项财务风险,促进企业的良性发展。

3.2 完善客户信用体系

在中小企业加强应收账款风险控制时,完善客户信用体系是其中最核心的内容,只有全面掌握客户信用情况才能有针对性的制定销售计划,提升销售业绩的同时更降低企业资金风险。可利用企查查、天眼查等企业信用查询软件来对客户情况进行初步了解,建立客户信用情况登记表,对客户进行综合评估,评估内容包括客户评价、过往合同履行情况、过往付款情况以及关联企业各项资信情况,并建立客户分级体系,不同级别的客户设置不同的赊销额度,在扩大销售渠道的同时更降低企业呆坏账风险;更要打造客户资信风险各类数据库,将客户各项数据录入其中,如客户公司净资产和盈利情况等,对于外部数据也要进行完善,如潜在信用风险等;完善风险筛查系统,排查高风险客户,生成客户信用报告,对于黑名单内客户慎重选择合作方式,通过完善客户信用体系来全面控制应收账款风险,降低企业财务风险。

3.3 构建合理的催收机制

对于企业已经出现的应收账款风险,需及时进行追回工作,构建合理的催收机制,健全责任制,明确岗位职责,将工作落实到个人,提升清收效率。企业相关部门需制定科学催收政策,根据客户风险评级,将客户划分为恶意拖欠、非恶意拖欠两类,针对不同情况采取不同的催收对策。对于恶意拖欠的客户,可搜集相关材料进行法律追回;对于非恶意拖欠的客户,需考虑其实际情况,若是临时经营困难而导致的拖欠,可利用以物抵债等方式进行追回;对于经营出现无法扭转的情况而导致的拖欠货款,需及时上报上级部门进行评估,来决定处置方式。

3.4 构建应收账款清欠奖励制度

在中小企业内部,可通过提高内控的方式来降低应收账款风险,其中,企业可构建应收账款清欠奖励制度,将其与员工绩效制度相挂钩,有针对性的制定考核指标,对于财务部门,可加入应收账款的分析和对账指标,增加账款追回指标等,提升财务部门对于应收账款的追回意识,促使其在工作中积极做好风险把控工作,发挥内控的积极作用;针对于销售部门,可增加其客户资信考察情况,促使其在选择客户时加大对客户资信情况的重视程度,从而从根本上降低呆坏账的出现几率。更在企业内部增加奖励制度,对于追回账款的员工,可按追回比例奖励给员工,提升员工清收积极性,从而提高追回效率^[1]。

3.5 出售债权

在应收账款风险控制中,出售债权也是其中一项重要手段,企业可将债券进行打包处理,将其抵押或出售给银行或者资产管理机构,通过办理保理业务来转移财务风险,降低各类信用风险造成的损失,促进企业资金的回流,降低应收账款在企业资金流中的比例,提升中小企业资金的利用率。

4 结束语

应收账款对于中小企业来说有着一定的优点,例如其可扩大企业销售渠道,对于增加中小企业的市场竞争力有着一定的积极作用。但从长远分析,其加大了企业呆坏账风险,对于企业正常资金流起到了一定的阻碍,不利于企业长远发展。因此,在中小企业中,负责人应加大对应收账款的风险管控意识,完善客户信用体系,构建合理的催收制度,在企业内部完善欠款追回奖励机制,也可通过出售债券来降低企业损失,促进企业现金流的正常流动,促进中小企业的长远健康发展。企业可将客户划分为不同等级,根据信用等级不同给予一定赊销额度,这样,既能扩大销售量,又能降低呆坏账风险,扩大企业现金流。

参考文献

- [1]艾思辰.浅析企业财务风险的防范与控制[J].农村经济与科技,2020,31(24):156-157.
- [2]王静萍.加强应收账款管理防范企业财务风险[J].财经界,2020(36):118-119.