

# 中小企业应收账款管理措施研究

王建容

(四川省宜宾普什集团有限公司,四川 宜宾 611731)

**摘要:**对于中小企业而言应收账款管理是财务管理的重要内容,做好应收账款管理不但能够加快资金回流速度,同时也能降低企业的经营管理风险,使企业在产品销售过程中形成良性循环。但是,从目前中小企业应收账款管理来看存在的问题较多,主要表现在应收账款管理涉及到的企业数量多,合作企业账款周期长,应收账款金额累积的数量大,对中小企业的经营管理带来了较大的风险。因此,有效解决应收账款管理问题对中小企业的经营管理具有直接影响。

**关键词:**中小企业;应收账款;管理措施

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2021.25.036

应收账款是指通过销售商品和提供劳务产生的债权人和资产。《企业会计准则》给出了应收账款的具体建议,并给出了相应的解释。它主要是指产品、材料和服务的企业从劳务的购买者或承兑人收取的金额。对于企业来说,主要是企业的诉讼请求。当活动发生时,该公司签署与客户和还款合同,其中规定了双方的权利和义务,并形成了一种合同关系的合同。应收账款是资产负债表中重要的流动资产。基于对中小企业应收账款管理的了解,中小企业应收账款的风险主要表现在影响企业回款速度,占用企业现金流,增加企业的经营管理风险,要想解决中小企业应收账款管理问题就要从落实销售人员应收账款催收责任,按照回款额度和速度缩减发货数量,对应收账款逾期企业进行标记和统计等方面入手,使中小企业在应收账款管理方面达到管理要求,降低中小企业的经营管理风险,使中小企业在应收账款管理中提高回款的速度和额度,保证中小企业的应收账款管理工作取得实效。

## 1 中小企业应收账款管理存在的问题

### 1.1 涉及企业数量多

中小企业应收账款管理存在的问题表现在涉及的企业数量多,与企业存在合作关系合作方均存在应收账款问题。企业在签订销售合同之后并不能第一时间收到货款。有些合作方甚至在收到产品之后依然不能支付货款,影响了企业的回款的速度。由于中小企业规模较小,对合作方的依存度较高,需要与合作方保持紧密的业务联系。即使合作方存在付款延迟和付款数额不足的情况,中小企业也会基于保持业务联系的角度维持现有的合作关系。对应收账款问题采取了渐进式管理的方式不能够彻底解决合作方的应收账款问题,增加了企业的经营风险。结合中小企业的经营管理经验,在应收账款管理方面涉及的企业数量越多,企业的应收账款数额越大,企业的经营管理风险随之升高,对企业的正常经营和企业的现金流产生了直接的影响<sup>[1]</sup>。

### 1.2 合作企业账款周期长

中小企业经营管理中合作企业普遍存在应收账款周期长的问题。一旦应收账款不能在第一时间回款,发货方就面临着严峻的挑战。既危害双方的合作关系,也导致发货方要垫付大量的资金用于企业周转。目前应收账款问题是中小企业经营管理中面临的主要问题,在合作企业方面往往是合作时间长的企业应收账款的管理风险越高,部分企业存在账款周期长的现象,碍于长期合作关系,发货方往往只能迁就合作企业,对于应收账款问题只能采取迂回的方式予以解决,极大的影响了企业的发展速度,增加了企业的资金风险,使企业存在三角债的风险,不利于企业的正常经营。对于这样的合作企业如果账款周期超出了企业承担的范围,则应根据合作企业的账款周期情况建立预警机制,并安排销售人员做好应收账款的催收。

### 1.3 应收账款金额累积数量大

虽然中小企业每一个合作方的应收账款数额不大,但是由于合

作数量众多,导致应收账款金额不断累积,最后产生的应收账款金额容易超出企业承受的范围,使企业在经营管理过程中面临现金流不足和资金链断裂的风险,对企业的经营管理非常不利。参考中小企业的经营管理经验以及中小企业的应收账款管理方面的具体形式,既要掌握应收账款涉及的企业名单,对企业的数量进行标记,同时也要掌握应收账款累积的金额。如果任由应收账款累积最后一定会导致企业崩盘。即使企业经营状态良好也会因为应收账款的问题出现经营管理风险,导致企业在经营管理过程中受到资金流的限制影响企业经营效果<sup>[2]</sup>。

企业衡量应收账款水平高低标准是应收账款周转率或周转天数。

销售收入除以应收账款既是应收账款周转率。由于大部分应收账款是通过销售产生的,属于应收账款的另一种形式,它更准确的应收账款和应收账款来划分销售收入。此外,在账户在不同的时间点应收款的水平相差很大,所以它更可靠的使用开始并在今年年底或四个季度作为分母年底的平均的平均值。

$$360 \text{ 天} / \text{应收账款周转率} = \text{应收账款周转天数}$$

在一般情况下,应收账款周转天数越短越好。应收账款的水平与公司的销售模式直接相关。现金销售越多,应收账款越少,赊销越多,应收账款越多。

## 2 中小企业应收账款带来的风险

### 2.1 影响企业回款速度

对于中小企业而,应收账款的风险不可小觑,应收账款的风险主要表现在影响企业的回款速度,使企业回款速度变慢,企业不能够快速回款企业的经营利润被蚕食,企业的经营管理成本升高,企业在经营管理中势必面临着严峻的考验。企业的回款速度决定了企业的产品周转和资金流转能否达到企业发展要求。如果应收账款管理不力,企业的回款速度变慢,企业要想维持正常运转就必须动用现有的现金储备,对企业的资金储备数量以及企业的经营健康状况提出了较高的要求。如果企业的自有资金数量少或企业的现金流不够健康,一旦企业回款速度慢,企业的财务问题将会爆发,对企业的正常经营将会产生不利影响。所以,中小企业应收账款的风险中影响企业回款速度是主要的风险之一,对中小企业的发展和正常经营具有直接影响,中小企业对应收账款管理问题必须要引起足够的重视,否则应收账款问题必然会成为危害中小企业经营管理效果的重要问题。

### 2.2 占用企业现金流

企业应收账款带来的风险除了影响企业回款速度之外,占用企业现金流是重要的风险之一。应收账款数额越大,占用企业的现金流额度越大,对企业的资金循环影响越严重。现金流是企业经营的重要指标,也是决定企业经营质量的重要因素。如果对企业现金流占用过大,企业在应收账款管理方面必然存在严重的问题,会影响

企业应收账款管理的效果,导致企业在经营管理中存在问题,不利于企业应收账款管理工作推进。如果企业应收账款速度慢,在应收账款管理方面不能够解决回款问题,即使企业的现金流充足也会因回款速度慢等问题影响企业的经营管理秩序,导致企业在经营管理过程中存在较大的难度,影响企业经营效果。所以,对于占用企业现金流的风险中小企业必须引起足够的重视,应当分析应收账款管理工作面临的风险和危害程度,根据企业的经营状况和现金流的基本情况建立应收账款预警机制,使应收账款在管理过程中能够达到管理要求,确保应收账款管理取得实效,降低对企业现金流的占用,使企业的现金储备能够发挥更大的作用<sup>[3]</sup>。

### 2.3 增加企业经营管理风险

应收账款管理是企业经营管理的重要内容,应收账款管理效果越好,企业的经营管理风险越低,反之企业的经营管理风险会持续增加,对企业的正常经营和企业经营管理秩序会产生不利的影响。应收账款涉及到的资金数额较大,如果在管理中不能够做好应收账款的催收,企业在回款速度、资金的使用以及产品储备等方面必然会面临着较大的风险,对企业的经营管理秩序产生了直接的影响,使企业的经营管理风险不断升高,严重者会导致企业因应收账款的问题而破产。结合企业经营管理经验,应收账款已经成为企业三角债的主要成因,如果不能解决应收账款管理问题,企业在经营管理风险的防控和解决方面必然会存在问题,影响企业经营效果。所以,对于企业经营而言既要重视应收账款的管理,同时也要了解应收账款管理所带来的风险,根据企业的管理情况和企业的管理实际采取科学的管理措施是应收账款管理工作,在具体实施过程中达到管理要求,保证企业在应收账款管理方面取得实效。

## 3 中小企业应收账款管理的对策

### 3.1 落实销售人员应收账款催收责任

基于应收账款管理的重要性,中小企业在应收账款管理中必须要落实管理责任,将一线销售人员作为应收账款催收的重要力量,对销售人员的业绩考核以及销售人员的工作职责明确方面,将应收账款与销售人员的销售行为联系在一起,销售人员不但要完成销售合同的签订以及产品发货的管理,同时还要对应收账款进行催收,保证应收账款在对方收到产品之后第一时间予以支付。如果合作方不能够及时支付产品货款,销售人员应积极对方沟通了解应收账款延迟付款的原因,并督促合作方尽快完成付款行为。通过深度沟通以及密切的联系使应收账款在管理中能够做到由专人负责、专人跟进,监督应收账款的回款情况,使应收账款在管理过程中能够达到快速回款的要求,把握应收账款的额度<sup>[4]</sup>。应收账款的回款与销售人员的收入挂钩,定期或者不定期发放对账函,对账函的回函情况涉及销售人员的考核。

### 3.2 按照回款额度和速度缩减发货数量

在应收账款管理过程中对于合作企业中回款速度慢以及回款额度低的企业,为了维持良好的合作关系,控制合作企业回款速度,在产品发货方面可以按照回款的额度和速度缩减发货数量,降低企业的囤货风险。发货审批由财务把控,做到财务监督与提醒销售的作用。通过发货调控的方式督促合作方尽快支付货款,避免应收账款数额大影响双方的合作。在发货数量的调控方面需要做好与合作企业的沟通,在保证企业紧密连接的前提下制定科学的发货计划,使应收账款管理能够与发货数量相一致。建立规范的发货体系之后,合作企业在货款支付方面势必会尊重发货方的经营规律,做到在合同签订之后尽快支付货款不影响企业正常发货。

### 3.3 对应收账款逾期企业进行标记和统计

中小企业在经营中为了有效控制应收账款的数量和额度,应当对合作企业中存在应收账款逾期的企业进行标记和统计,掌握逾期

企业的具体情况,这样有利于更准确的开展辅助性业务,对合作关系进行评定。对于长期存在应收账款与其行为的企业应当减少合作的频率。对于信用不良以及在合作中存在恶意拖欠货款行为的企业应当终止合作关系。对于回款速度良好的企业以及回款速度较为及时的起因应增加其供货数量,在逾期企业统计和登记过程中需建立应收账款预警机制,提前掌握合作企业的付款情况。一旦企业存在货款逾期的行为则立刻触发应收账款预警机制,由企业销售人员介入处理,以快速追回应收账款为目标。通过这一方式能够解决中小企业的应收账款问题,保证中小企业应收账款管理中取得实效<sup>[5]</sup>必要时可以采取发放律师催收函的方式催收。

## 4 结论

应收账款管理既要了解其风险及危害,同时也要根据存在的问题制定科学的应对策略,使中小企业在应收账款管理中占据主动优势,降低应收账款的额度和风险提高回款速度,保证企业在应收账款管理中降低经营管理风险,避免企业因应收账款管理存在问题影响企业的管理效果。

## 参考文献

- [1]刘少伟.中小企业应收账款管理措施探讨[J].中小企业管理与科技(下旬刊),2021(08):6-7.
- [2]陈晶晶.中小企业应收账款管理存在的问题与对策研究[J].财富生活,2021(12):135-136.
- [3]黄亚萍.关于中小企业应收账款管理面临的困境及应对策略[J].中国集体经济,2021(09):149-150.
- [4]杨架英.关于中小企业应收账款管理的研究[J].中国集体经济,2021(01):139-140.
- [5]严海云.浅谈中小企业应收账款管理存在的问题及对策[J].中国商论,2020(24):117-118.