

供水企业应收账款在财务管理中的重要性及实施策略

李 晶

(太原供水集团有限公司,山西 太原 030000)

摘要:随着我国市场经济的发展,当前信用销售成为了市场的主要销售方式,供水企业在经营中,也会采用信用销售的方式来增加销售量。但是由于信用销售的方式,也就衍生了应收账款,应收账款的存在对企业的资金流和正常经营都会造成一定的影响。目前我国大部分供水企业的应收账款数额较大,对企业的可持续发展造成了直接的影响。因此本文就对做好应收账款的重要性和当前应收账款的管理现状进行分析,从中探讨做好供水企业应收账款管理的实施策略。

关键词:供水企业;应收账款;财务管理;重要性

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.33.081

随着我国经济体制改革的不断加深,企业的发展以市场化为导向的趋势越来越明显,企业的应收账款管理逐渐成为企业的一项重要经营管理内容。对于企业相关管理人员,如果未能按照实际要求收回赊销的账款,不仅会使企业的可支配的流动资金减少,而且会导致企业的资金运转等方面产生问题,增加财务风险,因此未能及时回收应收账款,是企业现阶段面临的一项重要问题。做好企业应收账款管理工作,不仅能提高相关企业的信用度,也能加强企业之间的合作互信,扩大经营范围,为企业带来更大经济效益,而且有利于企业扩大市场份额,提高市场竞争力。应收账款是供水企业重要的资金组成,账款的回收情况直接影响着企业的资金流,影响着企业的经营发展,因此企业要结合实际做好应收账款的管理。

1 供水企业应收账款在财务管理中的重要性

1.1 有利于提高企业的营业收入

做好应收账款的管理,在供水企业财务管理中是起着重要的作用,可以有效地提升企业的营业收入。供水企业是先使用后交费的收费方式,所以存在着提前消费的情况下,部分用户也会由于各种原因从而出现应收账款,随着时间的累积,企业应收账款数额也随之增大,进而影响企业的财务管理。应收账款是供水企业重要的营业收入,做好应收账款的管理,加强应收账款的回收效率,可以有效地提升企业的营业收入。

1.2 有利于提高企业的资金周转率

做好应收账款管理,对于提高供水企业的资金周转率也起到了重要的促进作用,从而提高企业的资金利用率和经济效益。做好应收账款管理,保证相应资金能够得到及时的回收,可以保证企业多个生产经营环节的正常开展,保证企业正常运转的同时,也可以提升企业的资金周转率,进而降低企业的经营风险。

1.3 有利于促进企业的升级转型

加强应收账款工作的开展,还有利于促进供水企业的升级转型。供水企业的收费方式是先使用后缴费,相当于信用销售,随着市场经济的发展,当前市场销售已经成为了企业重要的销售方式,也是提升企业经济效益的重要销售方式。为了做好应收账款管理,企业需要做好内部财务管理系统,加强信息技术在财务管理中的应用,借助大数据技术来开展客户的信用管理,从而有效地规避信用风险,对于提高企业的稳定经营和升级转型都起着重要的促进作用,因此供水企业要做好应收账款

管理工作。

2 当前供水企业应收账款管理的现状

2.1 应收账款所占的资产比重较大

虽然做好应收账款管理工作,对于提升企业营业收入、促进企业转型升级都起着重要作用,但是目前供水企业应收账款管理都存在着一定的问题。首先,当前供水企业应收账款在企业整体资产中所占的比例比较大,如果不能及时回收资金,不仅会影响企业的资金流转,也会影响企业的整体管理水平。如果企业的应收账款管理较为规范,具有完善的资金回收制度,则应收账款的回收期限比较短,企业的资金回收速度加快,可以充分地保证企业的运营资金充足,保证企业的正常运行。但是由于大部分供水企业的应收账款数额较大,而且所占比例较大,资金回收难度较大,从而影响资金的回收效率和回收数额,不仅会影响企业的正常经营,也会导致坏账的发生,对企业造成严重的经济影响。根据相关调查,目前我国许多供水企业的应收账款数额逐年增加,对企业造成的经济损失也越来越大。之所以会出现这样的问题,主要是资金的回收难度越来越大,进而影响企业的短期偿债能力,影响了企业的资金流,从而无形之中增加了企业的资金风险。

2.2 应收账款的周转天数较长

应收账款的周转环节较多,从企业开始产生应收账款开始,到企业进行资金催收、到企业资金回收、客户还清全部债务、到企业变现,所以供水企业的应收账款周转天数较长,也会影响企业的变现能力,并且影响企业的资金流转能力。和国外相比,目前我国供水企业应收账款的周转天数是相对较长的,较长的周转天数,会延长企业的营业周期,进而影响到企业的产品生产,影响到企业日常管理业务的开展,比如员工工资发放等,从而对企业的正常经营造成直接的影响。但是随着市场体系的完善,目前我国供水企业应收账款的周转天数逐渐减少,资金的回收力度也逐步增加,对于促进供水企业的稳定发展还是起着重要的作用。

2.3 未能及时记录坏账损失

企业应收账款本上所记录都是按照权责发生制原则所记录的,所以一旦发生交易,当期的销售都直接计入到当期的账单,不管款项是否全部支付。但是供水企业部分的应收账款由于多种因素的影响,容易形成坏账,比如部分信用程度不好的客户会出现拒绝还款或者无限期拖欠等,进而导致了企业出现了坏

账。但是企业实际的收入和账本收入之间是存在差异的,账本收入是包含了可能存在的坏账,所以当坏账数额不断增大时,会对企业的营业收入造成较大的影响。一般情况,供水企业都会做好坏账准备,并且根据自身经营情况在应收账款中提取一定的比例来作为坏账准备。所以企业账本所提供的营业收入是存在虚夸的现象,因为忽略了坏账,实际营业收入要低于账本收入,进而影响了企业财务的真实性和有效性。

3 供水企业应收账款管理的策略

3.1 加强对客户的信用管理

结合当前应收账款管理存在的问题,供水企业要结合实际来采取恰当的解决策略。首先,企业要加强对客户的信用管理。因为随着我国市场经济的发展,供水企业所面临的竞争市场越来越大,市场也逐渐向买方市场倾斜,因此企业为了扩大市场的占有额,提高销售量,就常常会采用信用销售的方式。采用信用销售的方式,虽然可以提高销售额,但是容易受到客户信用的影响,进而产生坏账,影响企业的资金回笼。因此,当前供水企业之所以会存在坏账损失,主要是因为部分客户的信用程度不够良好,所以加强对客户的信用管理至关重要。在选择合作客户时,企业尽可能选择信用良好的客户,在联系过程中要加强调查和考察,然后结合自身企业的信用体系来选出符合标准的客户,确保销售资金的足额回笼。为了做好应收账款管理,减少坏账的发生,供水企业要结合实际来建立客户信用档案,档案内容应当记录客户的规模、经营性质、偿债能力、合同遵守情况等。企业可以加强信息技术在客户信用管理中的应用,借助信息技术来及时更新客户的还款情况,及时更新信用档案,从而结合动态更新客户的信用良好程度,采取更具针对性的销售策略,减少应收账款和坏账的发生,进一步提升企业的营业收入。

3.2 完善应收账款的催收制度

影响应收账款回收情况的因素很多,因此供水企业要结合实际因素来完善当前的应收账款催收制度,切实做好催收工作,减少坏账的发生。供水企业的应收账款催收工作应由专人负责,由信用管理人员和销售人员共同负责,尽早采取催收措施,借助多种方式来对客户进行催收提醒,比如可以邮件提醒、电话提醒等。如果提醒后,客户依旧没有在规定时间内缴交款项,企业就要由专人去跟踪,了解该客户是否存在资金困难,并且结合的偿债能力来制定可行的解决方案。一般情况下,对于客户的催收是由销售人员进行,因为销售人员是和客户有过直接的沟通,容易交流,由其负责催收账款,资金容易回笼。如果销售人员依旧无法催收账款,供水企业就要由专人进行催收,集思广益不同的方式来和客户进行谈判,确保资金能够及时回笼。如果客户态度十分强硬,或者存在故意欺诈等问题,供水企业则可以选择第三方追债机构进行催收,进一步确保账款的及时回收,保证企业的资金回笼。

3.3 开展应收账款保理业务

为了进一步做好应收账款管理工作,减少坏账发生,确保企业资金的安全,供水企业应当开展保理业务,也是就说企业可以在满足相关的要求前提下,将企业未来的应收账款转让给银行,在客户支付款项之前就能从银行中得到相应的流动资金,进而确保企业的正常周转。特别是当前我国供水企业应收账款数额不断增大,回收难度增加,企业的短期变现能力受到了影响,进而对企业的日常经营造成影响,此时,企业可以开展应收账款的保理业务,减少资金的周转天数,并且减少坏账的

发生。关于应收账款保理业务,是近几年才衍生的业务,关于保理业务,目前银行是没有专门的组织机构,只是作为金融产品的附属品。应收账款的保理业务,不需要对客户的信用情况进行评估,只需要结合贷款业务的资信体系来评估,因此保理业务一般只针对大客户开展,一般的中小型企业很难享受到银行的保理业务。目前,我国大部分供水企业的规模较大,是具备保理业务办理的资格,所以企业可以将未来的应收账款转让给银行进行管理,借此减少应收账款的管理费用,减少坏账损失,有效地加快企业资金的周转效率,确保企业的正常运转。

3.4 做好企业应收账款的日常管理

针对企业存在的应收账款问题,企业要及时进行分析和控制,及时解决问题,减少损失。第一,企业要加强对应收账款的追踪,所以做好对客户的信用管理十分重要,结合客户的信用程度来制定不同的催收方法。第二,供水企业要加强对应收账款的账龄分析,客户所拖欠的时间越长,资金回收难度越大,就容易成为坏账,对企业造成较大的经济损失。因此,企业要结合不同的账龄来调整信用政策,采取更具针对性的措施来提高应收账款的资金回收。第三,企业要建立坏账准备制度,即使企业催收制度十分科学完善,依然会存在坏账的可能,因此企业要结合实际来进行坏账估计,并且制定坏账损失的准备制度,减少坏账对企业正常经营的影响。最后,企业要加强制定有效的激励制度,并且落实好销售回款的责任。在进行营销策略制定时,企业应当销售和资金回收相互结合,将销售资金回收情况作为销售人员绩效考核指标之一,并且和销售人员的工资和奖金相挂钩,借此激发销售人员在应收账款催收中的积极性,进一步提升应收账款的回收数额。此外,企业要落实好款项回收的具体责任,如果是因为个人原因导致部分销售款项得不到及时的回收,企业则会结合实际情况给予相应责任人一定的处罚,比如扣除绩效奖金等,从而减少企业应收账款的发生,减少坏账的发生。

总而言之,应收账款管理是供水企业在经常发展中面临的难题之一,要保证企业的稳定发展,必须要做好应收账款管理。因此供水企业需将应收账款作为长期的任务,借助各项制度的落实好减少应收账款,减少坏账发生,保证企业的营业收入。

参考文献

- [1]毕金玲.企业应收账款管理问题及对策措施探讨[J].经济管理文摘,2021(18):71-72.
- [2]马晓峰.企业应收账款商业保理业务应用[J].纳税,2021,15(20):191-192.
- [3]关鹤.应收账款管理研究——以供水公司为例[J].中国市场,2017(12):175-176.
- [4]林艺阳.供水企业应收账款管理的探讨[J].财会学习,2016(11):133+135.
- [5]戈琼.探讨供水企业应收账款的管理及内控措施[J].财会学习,2015(16):11-12.