

煤炭贸易企业信用及应收账款管理

张丹

(开滦集团(唐山曹妃甸区)国际贸易有限责任公司,河北 唐山 063000)

摘要:煤炭贸易企业在市场中的竞争压力比较大,为了扩大市场份额,实际销售时会使用赊销的方式,虽然增加了销售量但也给账款收回带来了一定风险,影响企业资金的正常流转。要想消除信用风险和应收账款风险,企业必须要做好以上两方面的管理工作,明确赊销与信用风险之间的关系,构建完善的信用管理架构,做好客户管理工作,同时也要确定应收账款管理的具体内容,采用合理的管理方法,提高管理水平,在扩大销售规模的同时保障企业的安全运营。而对于应收账款存在的问题则需制定针对性的管理措施,确保能够解决煤炭贸易企业管理中的实际问题。

关键词:煤炭贸易企业;信用;应收账款;管理

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2022.01.137

经济转型发展对煤炭市场运行产生了较大影响,社会需求量减少,价格有所下降,企业之间的竞争更为激烈。为了对煤炭贸易企业运营中的各类风险进行管控,在当前的市场经济发展环境中,则要对传统的经营管理方式进行改进和创新,正确认识到信用管理和应收账款管理的重要性,确定具体的管理方法和流程,实现全过程管理,这是保障煤炭贸易企业和谐、稳定发展的基础,本文主要对企业信用及应收账款管理两方面内容进行了分析。

1 煤炭贸易企业信用管理

市场经济发展环境在不断变化的过程中煤炭行业的运营发展也受到了较大影响,煤炭销售逐渐转变成了买方市场,各个企业之间的竞争也尤为激烈,在这种市场环境中许多企业通过加大赊销力度的方式来增加自身的销售范围,使企业在市场中能够占据更多份额,还有一些企业采用减少赊销力度的方式来保证资金按时回拢。但是无论哪种方式都需要保证企业能够正常销售,并不断扩大销售规模,这样才能提高贸易水平,从而获得更高的利润。面对复杂的运营环境必须要做好信用管理工作,消除这方面的风险问题,以此提高销售水平。

1.1 赊销、信用风险和企业价值

目前煤炭销售市场已经处于平稳期并呈现销售水平逐渐下降的状态,在转变成买方市场后若没有跟随市场的发展脚步实施赊销政策,则无法与其他企业进行对比竞争,不能在当前的市场环境中快速站稳脚跟,企业生存会受到一定威胁。从当前煤炭贸易企业的运营发展情况来看,市场的煤炭资源存在供大于求的情况,企业资金短缺,要想丰富产品类型,增加产品数量,扩大运营规模,则可以采用赊销方式,这是现代化煤炭企业生存发展中比较有效的方法和手段。

赊销在促进企业销售的同时也会存在应收账款无法及时回收的情况,资金回收风险比较大,很容易对企业整体发展以及利益的提升产生影响,严重情况下还会导致企业无法继续经营。由此可见,赊销方法的信用风险比较大,主要体现在以下几点:第一,客户信誉比较差;第二,信用条件选

择不合理,过度放宽相关条件为日后管理埋下了隐患;第三,合同内容不合理无法让企业无法行使正常权利;第四,销售人员不注重货款催收导致资金无法及时回收;第五,账款拖欠。

煤炭销售企业在加大赊销力度扩大销售规模的同时也一定要加强风险管控,协调好二者之间的关系,保证资金能够正常回收,这样才能保证企业的经济效益,这是信用管理工作开展的主要目标。必须要能够结合自身实际对信用政策进行优化和完善才能保障企业的持续发展。

1.2 信用管理架构

信用管理框架体系建设是保证相关工作顺利开展的基础与前提,整个架构是否合理直接影响工作的开展质量和作用效能。其主要涉及信用管理委员会和部门职能设置两方面内容。

1.2.1 信用管理委员会

其属于能够确定最终决策的信用管理结构,通常会根据企业各项业务内容的开展特点以及企业运营的现实情况进行人员选拔以及相关决策制定,面对不同的客户与组织所采用的决策内容和运行机制存在较大差异,有时一个组织的不同发展时期对相关决策要求也有所不同。

一般在煤炭企业信用管理部门和销售部门意见相左的情况下,信用管理委员会会根据两个部门各自提出的意见来确定的决策内容,而后进行投票决定。煤炭企业总经理需要有更改最终决策的权利,必须要从企业全局出发,谨慎对待每笔交易,这样才能保证企业的稳定经营。

1.2.2 信用部门职能设置

煤炭贸易在进行信用部门建设时一定要将其与其他部门进行明确区分,保证相关机构的独立性,在进行信用分析和进行管理时不会受到其他部门的约束和限制保证工作顺利开展。该部门的主要工作内容就是对客户的信用情况和经营情况进行分析,同时进行账款追收和管理。

1.3 企业客户管理

客户是关系到企业经营发展和经济建设的关键要素,若存在管理不当的情况则会给企业带来一定风险。信用管理

是客户管理中的一项重要内容,首先要对客户进行调查和分类,确定客户的运营发展情况并进行多维度分类,便于企业与客户之间建立关系。

1.3.1 客户调查

调查客户的多方面情况是信用管理工作开展的重要内容,首先,要对客户的发展历程进行了解,掌握客户近期动态,收集相关信息。其次,确定客户的主营业务,以及产品生产和销售情况,同时也要了解客户经营现状和人员分布情况。第三,掌握企业的组织管理结构,了解客户背景。第四,分析客户的财务情况,确定其经营能力和负债水平。第五,调查客户的信用记录,了解客户的贷款情况,付款记录,银行记录和诉讼信息等,确定客户信誉是否良好。另外,煤炭企业业务员与公司客户密切接触,能够及时了解客户的动态变化情况,进行相关资料信息的收集与整理,要加强对这方面内容的重视。

1.3.2 客户分类

通过对客户各方面信息调查研究能够根据信用程度进行分类。第一种,信用良好的客户,这类客户的综合信用评估比较高,与企业合作较为密切。对待这类客户则可以适当放宽信用条件,根据客户的实际情况授予相应的信用额度,便于双方交易,有利于建立良好客户关系。第二种,信用一般的客户,通过调查发现这类客户的经营水平和盈利能力不突出,债务偿还能力一般。对待这类客户,需要对信用条件进行合理控制,会以信用限额为标准作为赊销条件。还需要对这类客户的动态变化信息进行及时搜集,将客户的经营状态和产品生产和销售能力作为重点关注的内容,并对收集到的信息进行综合信息而后制定针对性的管理策略。第三种,先款后货客户,这类客户主要指的是一些没有实体产业的中间贸易商,在对这类客户进行管理时,要根据这类客户给公司的货款多少来确定具体的发货量,在这一过程中必须要保证企业内部的标准化运营。

1.4 信用额度和信用期限

信用管理中最为重要就是信用额度和信用期限管理,这是煤炭贸易企业在经营期间需要加强重视和研究的内容,必须要严格按照相关规定进行信用额度和期限审批,不同审批额度由不同岗位工作人员负责。在额度比较小和期限比较短的情况下一般会需要信用管理部门的经理人员或者财务部门的负责人员进行审批,在额度比较大的情况下,无论信用期限的长短,都需要企业总经理来负责审批工作。对于特大额度则需要信用管理委员会进行综合分析和确定。在进行信用额度和信用期限审批的过程中主要是对客户的财务数据和业务交易数据等进行分析,从而确定最终的信用额度。

2 煤炭贸易企业应收账款管理

煤炭贸易企业采用赊销方式进行产品销售会产生较多的应收账款,需要安排专门的工作人员对这些应收账款进行跟踪管理,要明确具体的责任与义务能够定期对账款进

行查询和记录,在规定时间内进行账款催收,必须要掌握跟踪管理要点才能保证管理工作开展的有效性。

2.1 应收账款回收责任

煤炭贸易企业在经营销售过程中存在单笔交易金额比较大的特点,要想保证应收账款的顺利回收,必须要建立专门的责任制度,确定相关工作人员的具体责任与义务,确保相关管理工作能够得到充分落实。可以通过绩效考核的方式来提升相关人员的责任意识和风险意识,明确货款回收管理的重要性,加强对相关工作的重视。必须要将责任落实到个人并根据绩效考核结果来确定工作人员的薪资,这对提高工作人员积极性和责任认识有着重要作用。

2.2 应收账款定期对账及分析

信用管理部门必须设置合理的对账周期,定期向客户发送对账单来确定应收账款具体额度,要保证款项内容、期限和数额等清晰、准确,做好相关账务信息的记录和保存,在维权时具有法律效力。对于已经过期的应收账款也需要按照拖欠的时间长短和金额的大小按照顺序进行排列,确定先要追回的账款。

2.3 账款催收

在进行账款催收时需要按照一定程序进行操作,要提前确定具体的操作流程,先进行信函通知,然后进行电报电话传真,再安排专门工作人员与客户进行面谈交涉,最后走法律途径。还需要制定合理的讨债方法,要了解客户的真实情况和经营能力,如果具有长远发展的实力则可以给予一定帮助,在客户渡过难关后收回账款。

3 煤炭企业应收账款存在的问题

3.1 没有将货款回收纳入考核体系

有些煤炭企业管理人员在应收账款管理方面的经验相对缺乏,对这项工作的开展没有一个清晰的认知,投入精力比较少,主要将管理放在经营考核、产品销售和利润管控等方面,没有建立完善的坏账预警体系和专门的考核制度,相关指标不明确,导致货款回收率比较低且经常出现坏账情况。不重视企业资金占用对后续运营的影响分析,对于应收账款逾期、坏账对煤炭企业造成的经营风险缺乏评估,没有将其纳入相关负责人的经济考核当中,导致工作开展不到位。

3.2 应收账款管理落实不到位

煤炭贸易企业经营过程中没有结合自身实际和具体需要制定科学的赊销政策,对于这方面内容的管理不完善,整个操作流程缺乏清晰标准和准确界限,导致业务活动在实际开展中无法对其合理性进行准确判断,存在较为随意的情况。而且对于应收账款的日常管理工作不重视,只是做做表面功夫,常常流于形式。客户信用没有进行细致管理与分析,由于这项指标处于不断变化状态,若没有对客户信用情况、偿还能力和履约情况进行跟踪分析,信息更新不及时,则会给企业决策提供错误参考,导致企业经营风险增加。

3.3 合同管理不规范

签订的合同能够对双方行为进行约束,让二者可以自觉履行合同内容。企业在与其他单位建立合作关系时都要进行合同签订,但若存在合同内容不合理或者管理不规范的情况也会引起经济纠纷。主要体现在以下方面:

第一,负责签订合同的部门对于签订双方的实际情况和基本信息等掌握不全面,没有对各项指标进行严格审查。第二,合同签订过程中对比较有争议的条款没有进行细致审查,导致合同内容不明确,信息阐述模糊,不能对权力进行清晰界定。第三,合同签订后对于后续阶段的业务活动没有进行跟踪管理,不清楚合同具体的履行情况,这就导致没有按合同内容进行操作的情况出现,整个流程的规范性得不到保障,很容易产生分歧从而引起纠纷问题。第四,没有进行定期对账,相关负责人员对于应收账款的具体金额不了解,存在对账不及时以及没有保存对账凭证的情况,从而导致维权困难。

4 加强应收账款管理的主要措施

4.1 制定完善的考核制度体系

煤炭贸易企业在进行应收账款管理时,要充分结合企业经营现状对考核制度体系进行优化与完善,加强对应收账款管理的重视,将账款回收纳入企业管理体系中,给予这项管理工作足够的关注与支持。对于目前企业应收账款过高、回收风险增加和企业资金缺乏的情况,可将相关工作内容和指标纳入考核体系中,确定相关负责人员的具体责任,合理设置权重,以促进工作人员货款回收的积极性。

4.2 重视应收账款的日常管理

在实际开展应收账款管理工作时需要明确各部门的职责与义务,实现工作内容的合理划分,财务部门可采用分类管理方式,根据客户重要程度进行登记划分,可采用债务预警系统,确保能够实时了解与掌握应收账款的各方面信息和变动情况,并将相关资料信息及时反馈给企业领导人员,为企业进行客户信用评价提供参考依据,对于风险程度比较高的客户可采用追讨方式。不同客户的信用品质不同,采用的管理方式也存在一定差异,要根据应收账款特点采用针对性的追债方式,在保障企业运行效益的同时实现合理催收,提高货款回收率,减少企业损失问题的产生。不同的应收账款要安排不同的工作人员负责,做到定人、定期、定量,并通过实施奖惩措施的方式,将账款回收率与相关负责人员的薪资待遇挂钩,有利于提高工作积极性,促进管理目标达成。

4.3 做好发货审批和回款结算工作

发货数量和货物发出形式需要根据企业生产、库存实际以及客户综合信息进行确定,在这一过程中要注重严格审批。对于企业常年合作的老客户,可采用先发货后结算的方式,但也需要经过企业领导人员和各部门管理人员的统一批准;对于零散客户则采用先收款后发货或者发货回款同步进行的方式,可降低企业经济风险。企业财务部门、销售

部门和运输部门要做到协同作业,及时沟通实现信息共享,保证产品发货、货款结算和产品运输程序规范进行,做到严谨细致。

4.4 建立针对性的客户信用评估制度

只有了解客户的信用资质,详细掌握客户的各方面信息,对客户履行合同的能力进行评估分析,才能为应收账款管理对工作的开展提供有力支撑。与此同时要建立完善的客户信用档案,对客户资质信用变动情况进行详细记录,实施动态管理。根据记录的信息内容选择信用资质良好的客户进行合作,对于信用资质下降的客户要谨慎考虑,以此降低企业风险。严格按照“先款后货”的要求标准与客户合作,实现货款的快速回收,尽量避免高额欠款发货的情况。一般要在签订合同且合同内容审核无误后才能进行下一步操作,如需进行赊销则要了解客户实际支付能力,不能出现相差过大的情况,容易使企业产生较大损失。

4.5 实现对合同的规范化管理

要想保障应收账款管理质量和效率,则需要积极运用法律武器,对签订的合同进行规范化管理,实现对企业权益的有效保护。煤炭贸易企业要聘请专业的法律顾问对合同内容进行分析与审核,充分考虑到双方利益,要明晰合同条款,确定具体权利和义务,保证各个方面条款内容的合理性与完善性,同时也要加强与企业其他部门的沟通交流,确保合同内容的完善性。确定应收账款后需要保留原始凭证或者开具有法律效力的证明,保证相关依据的真实性与完整性,能够在纠纷产生时维护企业合法权益。

结束语

市场经济的快速发展推动了各行各业的转型升级,在煤炭企业进入买方市场后,要想快速在市场中站稳脚则需要改变以往的运营管理方式,随着企业赊销力度和交易金额的不断加大,面临的风险问题也有所增加,要想在这种发展形势下稳定前行,则需要做好煤炭贸易企业信用及应收账款管理工作,使企业能够一直保持健康、持续发展的状态,还要制定科学完善的风险防范机制,控制应收账款增长,以此降低坏账风险的产生,促进企业内部的良性循环,有利于提高自身的市场竞争力,在市场中占据领先地位。

参考文献

- [1]聂银银.浅谈企业的信用政策及应收账款管理对策[J].财讯,2019(12):93.
- [2]娄雪红.市场经济视域下的煤炭企业应收账款管理[J].理财(财经版),2019(07):103-104.
- [3]杨笛.论煤炭贸易企业应收账款管理及策略[J].中国市场,2018(35):79,93.

作者简介:张丹(1985,7-),女,河北唐山人,汉族,大学本科,经济师,研究方向,工商管理。