

企业管理中应收账款的问题与措施分析

向 玉

(特变电工股份有限公司,新疆 昌吉 831100)

摘要:作为企业会计管理的重要内容,应收账款管理直接影响着企业的日常运营管理,在扩大销售量、清理库存、提高经济效益等方面发挥着积极作用,但是随之而来的消极影响也不容忽视,一旦应收账款不能及时收回就会影响企业的流动资金,出现利润缩水情况,加剧了企业的经济损失,而且还会增加企业的收款压力和追债负担。因此,在企业运营管理中,需要提高应收账款管理重视度,采取有效的措施合理解决应收账款中存在的问题和不足,提高内部管理水平和质量,有效提升企业的经济效益。

关键词:企业管理;应收账款;问题;措施

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.05.118

1 引言

就目前应收账款的管理现状来看,仍旧存在一定的不足和缺陷,应收账款管理缺乏重视度、客户信用评估管理机制不完善、应收账款管理制度不健全、坏账严重等问题严重制约了企业经济效益的提升,给企业的可持续发展带来阻碍作用。因此,企业开展日常管理工作时,需要提高应收账款重视度,树立风险管理意识,建立全面完善的客户信用管理体系,制定科学的应收账款管理制度,减少坏账问题的产生,提高企业风险防范能力,促进企业可持续发展。

2 应收账款对企业运营管理的影响

随着企业发展规模的壮大和规范,所经营的业务也在深入扩展延伸,企业的应收账款数额也在随之增加,应收账款成为企业经营发展中的重要管理内容,务必要提高企业管理层的高度重视。对于企业来说,应收账款有利有弊,一方面应收账款可以作为有效的信用手段和促销手段,显著提高企业的产品销售量,抢占市场份额,促进企业利润增长,增强企业的综合竞争实力;另一方面一旦应收账款管理不当,催收不及时,导致资金无法回笼,存在坏账、烂账现象,就会大幅度减少企业的流动资金,资金周转不开,利用率低下,从而增加企业的资金风险,带来严重的经济损失。因此,我们需要用一分为二的观点看待应收账款给企业经营带来的影响,不能仅仅看到应收账款给企业带来的利益点,还需要高度重视应收账款给企业带来的风险点。

2.1 应收账款带来的积极作用

(1)应收账款能够扩大产品销售量,增加市场份额,提高企业利润增长率。站在市场营销学的角度,企业常用的商品促销方式就是赊销模式,赊销是指买卖双方签订购物协议后,买方可以拿走货物,需要支付给卖方的货款就可以按照协议中规定的期限付款或者采取分期付款形式。赊销模式在时间上分离了商品让渡和商品价值,有效

缓解了买方的资金周转压力,能够刺激购买力,买方更愿意与提供赊销方式的卖方开展合作,在一定程度上大大提高了买方的购买数量,最终的结果就是企业的整体销售数量和销售额上涨明显。应收账款在企业经营发展中有着重要影响,特别是在市场激烈的竞争环境中,企业要想寻求更好的方式抢占市场份额,谋求生存和发展就需要实施赊销模式,此种情况下,应收账款就发挥着至关重要的作用。

(2)应收账款能够帮助企业清理库存,让库存变现成为可能。在经营发展中,每个企业都都会积压一定的产品库存,库存量也会给企业的经营管理带来一定的影响。如果企业积压了太多的产品,库存量过大,就会导致企业的仓库费和管理费增加,资金占用量大,很难实现变现,给企业发展带来严重的阻碍作用,而赊销则可以为其提供有效的解决方法,实现库存变现,这样就杜绝账面上的应收账款出现以上问题。因此,很多企业都会使用赊销方式,通过为买方提供优惠条件将企业的存货及时处理掉,等赊销完成后,企业就可以采取有效的催收方式收回货款,实现资金回笼,这样获取的资金就可以继续投入到生产运营中,确保资金持续增值。

(3)应收账款有利于企业合理调整发展战略,促进企业可持续发展。应收账款密切联系着企业的发展战略,企业管理层通过科学研究分析应收账款,能够根据实际情况及时适当调整企业的战略计划。如果企业的应收账款额度较高,就需要采取紧缩性手段,少使用或者不使用赊销模式,同时需要安排相关人员尽快进行催收,将在外的应收账款及时收回,确保企业资金正常流动,降低应收账款风险问题。如果企业的应收账款额度较低,整体货款收回具有较高的安全性,企业管理层就可以将原本的紧缩性手段转变为宽松手段,在赊销优惠力度下刺激买方的购买欲望,加快销售产品,提高销售数量,增加销售额。

2.2 应收账款带来的消极作用

(1)夸大了企业的经营成果,影响企业对预计利润的准确判断。企业在进行收入利润合理预算时,一般会将应收账款纳入到收入组成部分和资金来源部分,但是应收账款产生的账面收入和利润并没有在短期内增加企业的现金流入,随着时间的增加,企业如果不能在规定时间内回收账款,那么此部分账款实际收到的利润就会远远低于原本的利润,导致利润缩水严重。一旦此部分由应收账款转化来的缩水利润在总利润中占比过大,就会加大企业的经济损失,运营风险大大增加。此种情况下,在企业经营成果盲目夸大下,企业管理者就会对企业整体的运营发展状况报以乐观态度,出现决策失误情况,最终导致企业的生存发展举步维艰。

(2)给企业流动资金带来严重影响,降低了企业的经济效益。应收账款过多表明企业的流动资产周转率和总资产周转率过低,简单来说,就是企业资金缺乏较高的流动性,资金利用能力不足,一旦企业流动资金长期大量占用,必然会给企业流动资金周转带来严重影响,在企业货币资金短缺状态下,企业无法进行正常的生产运营活动。而且,从应收账款的性质来看,此部分收入仅仅在账目记录上得到体现,虽然是企业重要的资产组成部分,但是并没有实际上的资金流入,而且针对此部分已经存在的销售额,企业需要提前垫付资金缴纳相应的增值税、消费税等支付费用,这就导致企业资金加速流出,变相等资金无偿占用。

(3)企业的收款压力和追债负担增加。应收账款管理并不是短期工作,需要打长期持久战,在日常管理中,为了尽快回收账款,回笼资金,企业需要投入大量的人力、物力、财力成本以及时间成本。而且部分买卖双方企业不在同一个城市,相隔上千里,那么负责催款的工作人员需要乘坐各种交通工具进行催款,这其中就会产生食宿费用和车旅费用,甚至部分追款人员还需要以公司的名义对欠款方进行招待宴请,这样就会产生招待费用以及其他费用,随着这部分费用支出的增加,严重削弱了企业经营资金的流动,资金机会成本大大增加。更甚者,部分企业由于不能及时追回应收账款,为了缓解企业的资金压力,确保企业的正常运作,迫于无奈只能向银行贷款,为企业的生存发展提供资金支持,这样企业就会产生新的债务,需要支付大量的银行利息,导致整体运营成本持续增加,企业的资金周转越发困难。

3 企业管理中应收账款存在的问题

3.1 企业对应收账款缺乏重视度

在激烈的市场竞争中,一些企业为了增加销售量,从竞争对手中抢夺更多的客户,提高自身市场占有率,一般会采用赊销的营销方式。但是由于企业没有全面透彻分析市场,没有建立长远的战略发展计划,在日常经营发展中将工作重点放在产品生产、销售等方面,只注重销售额和利润的增长,并没有考虑应收账款的回收问题,这就

导致企业的实际账款管理处混乱状态下。由于一些企业管理层对应收账款管理缺乏重视度,并没有在企业中宣传应收账款管理的重要性,导致整个企业内部都没有建立应收账款及时收款意识,这样销售人员在进行产品销售时,根本不考虑客户的信用情况以及所欠的销售货款能否及时收回,仅仅为了销售业绩大肆应用赊销方式,虽然销售量完成率高,但是企业的应收账款数额暴增。同时销售部门和会计核算部门缺乏有效沟通,从销售到核算环节处于脱节状态,导致应收账款回收缺乏及时性,很多欠款往往逾期很久才开始进行催收,时间一长就加大了货款回收难度,一旦应收账款不能及时回收或者完全无法收回,就会给企业带来严重的资金问题,影响正常的经营发展。

3.2 没有建立有效的客户信用评估管理机制

企业应收账款出现问题的一个重要原因在于缺少客户管理机制,没有对客户的资信和信用情况进行准确评估。在市场竞争激烈环境下,很多企业为了快速打开市场,尽快将产品销售出去,就会海量的寻找意向客户,很多客户都是从市场或者网络平台上找寻的,在销售业绩的压力下,很多销售人员并没有对客户进行全面细致调查,没有科学评估客户的资信、信用状况,就盲目的使用应收账款的营销方式。从短期看,此种营销方式能够快速扩大销售量,打开市场销路,大大提升了企业的短期经济效益,但是站在长远角度上,企业应收账款风险随之增加。后期一旦客户存在严重的资信问题,就会导致大量的应收账款无法有效收回,加重了企业的经济损失。

3.3 缺乏完善的应收账款管理制度

就目前企业管理中的应收账款现状来看,虽然应收账款管理是企业管理中的重要基础性工作,但是很多企业都没有建立完善管理制度,实际工作开展中仍旧存在很多的管理漏洞。首先,没有明确划分各部门的权责范围,存在严重的责任推诿现象。在应收账款管理中,部门内部责任不明确,销售部门将货款催收推给财务部门,财务部门认为销售部门负责产品销售,就应该把销售额追回,两个部门间相互推卸责任,无法及时跟进应收账款的回款进度。其次,企业没有对销售人员的营销行为进行严格管理。很多企业对销售员工进行绩效考核时,一般只看销售数量和销售额,并没有考虑实际的货款收回问题,销售人员为了完成销售量,就会优先使用赊销方式,而且在产品销售时往往采取口头承诺方式,并没有签订完善有效的合同协议,合同协议中没有明确规定还款日期以及自身的保护条款,这就导致在后期收款中,欠款方迟迟不肯履行责任,而企业的正当合法权益也得不到法律的有效保护。最后,缺乏有效的应收账款跟进手段。很多应收账款在停滞状况下,企业仍旧没有制定有针对性的催收措施,催收手段缺乏果断性和有效性,导致应收账款收回遥遥无期。由于缺乏完善的应收账款管理制度,导致企业

的应收账款管理工作无法落实到位,实际的收款效果差强人意。

3.4 存在严重的账龄老化、坏账问题

在企业日常经营管理中,由于应收账款收回不及时导致企业中存在多笔逾期过长的应收账款项目,这些无法回笼的资金在整体流动资金中占比过大,导致企业的流动资金过度紧张。而一些财务人员并没有精准分析企业的经营情况,对于长期拖欠货款的客户仍旧采取听之任之的做法,并没有采取有效的催款手段,最终导致企业存在严重的账龄老化、坏账问题。而且,企业应收账款管理工作缺乏明确的负责人,企业内部的销售人员为了提高自身的销售业务,一味的采取赊销方式销售产品,并不考虑后期的应收账款回款问题,财务人员只负责自身的财务工作,认为应收账款收回是销售人员的工作职责,不属于自身的工作内容,长期以往,应收账款逐渐出现拖欠付款、坏账问题,而应收账款坏账问题成为了人人避之不及的问题,财务人员和销售人员相互推诿责任,根本找不到明确的负责人来处理此项问题。

4 企业应收账款管理的有效措施

4.1 提高应收账款重视度,树立风险管理意识

在企业经营管理中,不管是企业管理者还是财务人员抑或销售人员,都需要深刻认识到应收账款存在的风险问题,清楚明白应收账款无法及时收回给企业经营发展带来的严重影响,从思想意识提高应收账款重视度,确保企业全体人员树立良好的风险管理意识。首先,企业管理者需要转变思想观念,将应收账款管理工作作为企业的重中之重,起到带头表率作用,根据企业的实际经营状况和未来发展科学分析和规划企业的生产环节和销售环节。同时需要加大应收账款管理的宣传力度,让全体工作人员都认识到应收账款管理的影响,营造良好的应收账款管理工作氛围,为应收账款管理工作高效开展奠定坚实的基础。而且企业还需要对市场动态进行科学分析,提高销售环节和核算环节的准确衔接性,在应收账款严格管理下提高企业的应收账款回款能力,增加流动资金,确保企业有序运营。其次,企业各个经济活动、各个岗位部门、各项工作内容都涉及应收账款,作为与之相关的关键岗位部门,财务部门和销售部门的各个人员更应该了解应收账款的利与弊,提高风险管理意识,避免产生应收账款风险问题。针对信用度不高的客户以及企业经营不善的客户,相关人员需要自己考量与其合作的风险性,千万不能为了销售业绩盲目进行合作,必然出现应收账款无法收回的情况,这将给企业带来莫大的经济损失。

4.2 建立全面完善的客户信用管理体系

在日常经营中,企业还需要对客户的资信情况进行全面透彻了解,建立全面完善的客户信用管理体系,在客户选择、合同协议签订、客户回款等整个过程中加强客户信用管理。在使用赊销方式时,需要认真调查分析客户经

营状况、信用度等,再根据企业的实际情况设定相对应的赊销工作审批权限,相关人员需要严格按照审批标准进行审批工作,而且需要对客户的支付能力、信用状况进行定期分析,将分析结果及时提交给销售部门,提高警惕,避免给应收账款及时收回带来不良影响。

建立客户信用管理体系可以从两个方面入手,第一,建立客户信用评估体系。评估客户信用时需要制定明确的评估标准,将客户的盈利能力、现金流量、业务信用、资产负债情况等纳入评估范畴,从而对各个客户的信用水平进行全面了解。第二,建立客户信用额度体系。在评估客户信用水平的基础上还需要明确设定各客户的账款额度,根据信用额度来对账款规模进行严格控制,避免信用额度超标导致货款无法收回。比如,如果A企业的信用评估结果为良好,通过查看两者间的业务情况,将A企业的信用额度设定为200万元,合作项目的货款不超过200万,就可以按照原定的收款日期进行付款。如果货款高于200万,那么货款超过部分必须先付款,确保应收账款额度始终控制在信用额度范围内,从而大大降低企业的应收账款风险。

4.3 建立健全应收账款管理制度

科学完善的应收账款管理制度能够提高应收账款回款效率和质量,为企业提供充足的流动资金,确保企业经营正常,因此,企业需要根据实际情况建立健全应收账款管理制度,要求各部门严格按照惯例制度开展工作,有效规范和约束各部门、各人员的工作行为,为应收账款管理工作的高效有序开展保驾护航。在进行应收账款管理时,企业也不能一味的沿用原本制定的应收账款管理制度,还需要根据企业经营业务的发展变化合理适当调整管理制度,提高应收账款管理的有效性和针对性,确保应收账款管理工作始终贴合企业发展。首先,企业需要对应收账款管理工作进行明确规定,详细划分各部门、各人员的工作职责和工作范围,避免出现责任扯皮、推诿情况。其次,需要加大合同管理力度,从客户评审、合同签订、内容执行等方面入手,持续优化完善合同制度,加强管控力度,合理规避应收账款风险。

5 结束语

综上所述,在市场竞争日益激烈的今天,企业需要重视应收账款管理,从思想意识、管理制度建设、信用评估体系建立等方面落实应收账款管理工作,提高管理效率和质量,增强企业的综合竞争力,确保企业健康持续发展。

参考文献

- [1]宋开慧.企业财务管理中应收账款的内部控制策略分析[J].中国乡镇企业会计,2019(09):236-237.
- [2]周山赫.企业财务管理中应收账款的管理探讨[J].山西农经,2021(04):137-138.

作者简介:向玉(1986,11-),性别:女,民族:汉族,籍贯:四川省,学历:本科,职称:中级,研究方向:管理会计。