

企业应如何加强应收账款的管理思路分析

牛荟晓

(登电集团铝加工有限公司 河南 登封 452470)

[摘要]当今社会竞争激励,哪家企业不想脱颖而出、傲视群雄?面对市场的日新月异,企业在稳固及发展其核心业务的过程中,必须加强应收账款的管理。实践证明,企业只有依托科学的应收账款管理思路,制定严格的应收账款管理制度,并充分严谨的落实与企业,才能保障企业目标的实现,保障企业的可持续发展。

[关键词]企业;应收账款;信用;赊销;管理思路

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.2026

一、企业应收账款及应收账款管理分析

(一)何为应收账款

应收账款顾名思义,是指企业在正常的经营过程中应向购买单位收取的款项,其中包括税金,垫付款、运杂费等。均是因为商品销售、产品销售以及所提供的劳务等产生的账款。除此之外,如若销售中产生折扣的情况,要把商业折扣、现金折扣等等相关因素考虑进去。

销售行为一旦发生就有可能产生债权,这就是应收账款。除此之外,与应收账款确认密切相关的是收入的确认。在通常情况下,确认收入的同时确认应收账款。在明细核算中,要做到每个账户对每个购货及劳务单位均应设置账户明细,以便发挥明细核算的积极效应。

被购买方所占用了的资金是企业销售中的应收账款。企业要保障持续运营,必须对应收账款做到及时回收来弥补企业在生产、经营过程中包含的各种耗费;遇到拖欠,企业要采取适当措施组织催缴,不能放任;面对已取得证明,并经过法律法规批复后的,明确已无法收回的坏账,做好坏账损失并做好处理。

(二)何为应收账款管理

应收账款管理顾名思义,是指在赊销业/务中,从授信方也称销售商,将产品或货物、服务等提供给受信方也称购买商,从债权成立为起点,到此款项被实际收回、或者不幸以坏账处理为终点,在此过程中授信企业会采用系统方法、科学手段等,对应收账款回收进行全过程管理。目的在于保障应收账款的足额、及时性,降低信用风险的发生概率。所谓信用管理重要的组成之一就是应收账款的管理,属于企业后期信用管理的范畴。

广义上,可将应收账款管理划分成两个阶段:其中从债权成立至应收账款到期之日这期间的管理,即在拖欠之前的账款管理为第一阶段管理;应收账款到期之日后的账款管理,即在拖欠后的账款管理为第二阶段管理。信用管理机构在工作中,为了使这两个阶段的管理便于区别,将账款被拖欠前的管理称为应收账款管理,将逾期后的账款管理称为商账追收。

二、企业加强应收账款管理的必要性分析

(一)应收账款管理的目标

企业应收账款管理的目标就是怎么处理、如何解决既对立又统一的问题。企业应收账款管理的目标就是要用科学的方式和方法合理的制定出应收账款信用政策,并且在以上的信用政策中所增加的销售利润与以上的信用政策所预计的成本费用之间做比较。仅在其所增加的销售利润超出使用该信用政策的增加成本时,方可推行并推广此项信用政策。与此同时,企业应收账款管理还包含了企业对未来销售前景、未来销售市场情况的预测及预拌,和对企业应收账款安全性的调查研究。例如:倘若企业销售的前景优良,企业应收账款的安全性又高,那么就可以进一步的放宽该项信用政策,从而扩大赊销量,从中取得更大的利润,与之相反的就应该收紧该信用政策的实施,并对不同的客户群体的信用程度做进一步调整,从而保障企业在能都获取最大利润的同时,又将

损失降到最低点。

企业应收账款管理的重点在于一切从实际出发。在企业应收账款管理中,应根据企业实际的经营情况、客户真实的信誉情况,两者相结合合理制定企业信用政策,这是企业财务管理非常重要的一个环节,也是日后企业能够达到企业应收账款管理目标必须制定的政策方针。

(二)企业应收账款管理不善的弊端

(1)一旦企业资金使用效率下降,直接影响企业的效益,必然随之下降。由于企业物流和资金流上的差异,商品及发票的不同步,销售已完成,但货款未收回,这种情况的产生势必造成损失,也必定影响销售税金的缴纳,致使不能将效益目标实现。

(2)夸大了企业经营成果。我国的记账基础是权责发生制也就是应收应付制,当期所发生的赊销会全部计入当期的收入中,因此企业账上的利润增加并不能体现出实际的现金流入。会计制度致使企业按照应收账款余额的百分比来核定坏账准调率,一般情况下,坏账准调率除特殊企业外,一般是在3%-5%之间。实际坏账率一旦超过提取率,给企业带来的损失是巨大的。所以,企业应收款的大量存在虚增了账面上的销售收入,夸大了企业经营成果,从而增加了企业风险成本。

(3)加速了企业的现金流出。赊销仅在账面上能使企业的利润丰足,实际上企业的现金流入并未增加。企业仅能靠有限的流动资金应付各种税金和其他费用,主要表现在以下几个方面:

1. 企业流转税的支出:应收账款带来了销售收入,但未能实现现金的实际收取。流转税又是以销售为依据加以计算的,企业必须交纳,而且必须按时并以现金的形式交纳。例如消费税、营业税、增值税、资源税、城市建设管理税等等税费均为企业应交纳的流转税。

2. 企业所得税的支出:企业应收账款未已现金的形式产生利润,但所得税的缴纳必须按时以现金支付。

3. 对于现金利润分配的问题同以上相同,此外,应收账款的管理成本和回收成本均会加速企业现金流出。

(4)对企业营业周期的影响。营业周期就是从取得存货一直到销售存货,再到收回现金的时间,存货的周转天数、应收账款的周转天数直接影响营业周期的长短。由此来看,应收账款若存在不合理性,会使营业周期被迫延长,导致企业资金循环出现问题,导致企业出现现金短缺的情况,影响人工工资的发放以及原材料的进购,制约企业的正常经营。

(5)应收账款管理出错概率的增加,会增加给企业的额外损失。企业一旦不能在繁杂的应收账款中发现核算错误的情况,很容易造成不可逆转的局面,会引来法律纠纷,最终造成企业的巨大损失。

综上所述,企业加强应收账款管理是非常必要的。

三、企业应收账款管理思路的现状分析

当下,大多数企业在应收账款的规范性上存在着以下主要问题:

1. 在赊销货物前期对目标客户的资信核查力度不足,

致使应收账款数量激增。客户的资信情况核查,首先需要客观分析及往的资信历史。包括实地面谈、走访核查等多种形式获取真实资信资料。第二是需要客观公正评测当下和未来的资信情况,通过上述的方式来核查该客户的财务状况及偿还能力并根据核查信息来判定是否允许采用赊销方式。就目前,评估客户目前和将来的信用状况,通过一定的评估方法了解客户的财务情况和偿还能力,根据这种信息再决定是否对其采用赊销政策。就当下状况,大多数企业对客户的资信核查仅仅停留在表面调查并没有深层次全方位核查。一味的为了提升竞争力,激增市场份额,增加销售收入及增加赊销额度,导致更多赊销货款没办法高效快速收回,企业的应收账款规模越大,给企业后期发展埋下了不确定的种子。

2. 就应收账款期限没有做到及时反馈和剖析,致使企业风险激增。账款期限体现的应收账款持有时间,首先是评估应收账款时间价值损失和总体目标风险全面依据,其次计提坏账准备的现实逻辑基石。就目前状况,收回欠款的难点和弊端是逾期款项,其中呆帐、坏账,时间久,回收的难度系数较大,折现的可能微乎其微。企业应建立预警机制,防患于未然,在前期为企业设立必要的防火墙,而不是后期的亡羊补牢。后期补救中同样存在下列风险点:债务人死亡或破产,相关凭证破损或遗失及当事人/经办人离职等不确定因素,这样的后果无形增加了企业运营成本给企业后期发展造成不可估量的经济损失。

3. 催收应收账款的办法和手段不当,造成应收账款的催收费用无限放大。催收费用是指欠款单位因不同原因无法按时偿清所欠款项时,债权人为了收回款项避免更大经济损失,所付出的各项费用。其中包含人工成本和其他各项费用支出。企业在进行赊销前对目标群体进行资信背调和风险评估,但还是会有相当一部分应收账款因为各式各样原因无法准时收回,这就是企业制定合理防火墙(即催收办法和流程)概念的目的。企业催收账款首先从催收费用最小的方式着手,第一步从电话沟通开始。第二步信函跟进、传真催收、实地访谈。第三步上升至法律层面,通过逐步升级的方式,达到企业催收之效果。但企业在催收应收账款力度、方式方法上有明显差异,有的因没有坚持利益优先的准则,有的因用力过猛导致催收成本大大增加,从而增加企业更想费用成本。

四、企业应如何加强应收账款的管理思路分析

想要将企业应收账款管理的工作做好,科学的、合理的应收账款信用政策是关键,在政策的指导下,企业要从以下几个方面对其进行深化,从而将执行力度进行强化。

(一) 做好客户的资信调查

企业进行赊销前对客服资质背景调查,为的是解决如下问题:一、是否与客户进行货物交易;二、能做多大体量,每次资信额多少适中;交易方式、付款时效、保障方式采用什么手段稳妥。简单来说,客户的资质好坏由五方面组成(客户资本、能力、品行、条件和担保,即“5C”系统)这五个条件可通过下列方式取得。信用等级报告由国家行政机关核准。银行和其他金融机构、媒体会在规定时间内向社会公布客户信用等级情况,可向客户当地工商税务部门、企业辖区管理部门、开户行信用部门调查核实该企业生产经营的过往、现状及趋势,资本注册情况、销售和盈亏状况、税务缴交等问题,查验该企业有无不良信用记录作为评判该企业的品行标准。商业往来资料。企业客户不论大小都会同时存在多个供货渠道,所以企业将同一客户的所有供货渠道进行信用资料交换,比如合作周期、客户付款时效性和提供信用担保条件。并对客户进行分文别类信用等级划分。仍需考量的是信用等级是实时在更新,最好能做到以自然年为单位进行全面筛查,以保证资料的完整性和准确性。针对不同信用等级客户,企业在销售时也要采用差异化销售模式和结

算办法。行之有效的策略,可使企业在规定信用期间,创造出现金折扣条件(客户需在规定时效内付款,可享受到相应的折扣力度,此办法是激励客户尽快支付货款,但需要把握好尺度,即提供折扣应以取得利益高于现金折扣的成本为最佳)。

(二) 加强应收账款的日常管理工作

企业一定要重视和加强应收账款的日常管理,因为在日常管理中若不能做到认真仔细,必然会对企业造成损失。细化来说,企业可以借鉴一下日常管理工作的经验来完善现在的日常管理工作:一定要在深入了解客户的情况下做好基础的记录工作,其中包括各子公司分公司的付款及时度,客户的信用条件,信用关系成立的时间,客户付款的日期,至今的欠款额度、客户信用等级等级的变化等等,只有精准的掌握这些信息,企业才能在对策中做到及时和有效。核查客户的信用额度。客户的任何一笔赊销都要通过信用考核,一旦发现客户信用额度出现超额,应立即采取相应措施。

对应收账款的周转率、平均收账期做详尽分析,查看流资是否正常。企业可以透过各项指标对比计划和同行业,在此基础上对应收账款管理做评价分析,找出优势和不足,从而时时修正信用条件。企业要建立坏账损失防控制度,科学合理的对坏账做出判别和处置,对信用标准做进一步调整。账龄分析表的编制很重要,是对企业收回的监督明细,企业应予以重视。

(三) 加强应收账款的事后管理

账款最忌讳的就是不及时追讨。根据美国收账者协会统计表显示:超过半年的账款回收成功率为57.8%,超过1年的账款回收成功率为26.6%,超过2年的账款仅有13.6%。所以对于应收账款的逾期,企业要按账龄进行划分,并做到加紧催缴,时间拖得越久,回收的可能性就越小。

行之有效的收账流程,催收账款流程可概括为:工作人员实地催收、信件通知、电话电报传真通知及走法律程序,在采取此行动前需充分考量以下几种情况不予起诉,避免成过大的经济损失:如客户抵押物品折现可冲抵债务;客户的借款额度较小;诉讼费用超过债务求偿额。起诉后可导致该企业正常运转受到损失且收回账款的时效性和不确定性出现。

拖欠之讨债,可提供选择的方式如下:激将法、疲劳战法、软硬兼施法、策略法等。

五、结语

总之,加强应收账款管理,关系到企业的长远发展,甚至影响到企业生死存亡。应收账款为企业谋求竞争优势也带来了坏账风险,企业要把该问题作为一项长期的工作进行管理。在应收账款的核算中,越是制度完善,策略得当,应收账款的问题越小,风险也越少,坏账损失也越小;反之问题越多,坏账发生率越高。所以提高企业的抗风险能力,使企业在市场竞争中立于不败之地。

参考文献

- [1]陈虹宇.企业应收账款的管理及相关问题的探讨[J].人文之友,2021(3).
- [2]赵海生.浅谈企业应收账款的管理[J].财讯,2021(5).
- [3]包国俊.从内控视角探讨企业应收账款的管理研讨[J].商场现代化,2021(9).
- [4]李霞.企业应收账款的管理[J].现代经济信息,2021(30).
- [5]陈晓松.论如何做好应收账款的管理[J].河北企业,2020(6).
- [6]黄晓燕.从风险角度谈企业应收账款的管理[J].财会学习,2020(11).