

西安永亨家具有限公司应收账款管理存在的问题及对策探析

周 涵¹ 李 伟²

1. 西安培华学院, 中国·陕西 西安 710125

2. 西安城市建设职业学院, 中国·陕西 西安 710061

【摘要】目前销售市场逐渐以卖方为主转变成以买方为主。面对激烈的市场竞争,对公司的应收账款管理进行研究,具有一定的意义。本文将应收账款相关管理现状作为研究切入点,以西安永亨家具有限公司为研究对象,借助于应收账款的理论对该公司的现状探讨,从而发现潜在的问题,深挖底层的原因,从而对该公司在应收账款管理方面的问题提出有针对性的对策建议。

【关键词】应收账款; 管理; 对策

1 西安永亨家具有限公司应收账款管理现状

1.1 商业竞争赊销增加

现代人消费观念是先买后付,以确保产品的质量以及保证自己的权益。所以各公司争相采用商业信用的推销方法,但应收账款数额的增加是在这一时期无形中产生的。西安永亨家具有限公司为了巩固和扩大产品的市场占有率,采用此销售方法,虽得到了账面上的满足,却因为赊销管理不当而造成应收账款增加。随着市场经济在我国的迅速发展,公司之间的竞争愈加激烈,各公司为了提高销售额、扩展市场业务,大多数都利用赊销来拓宽经营成果。

1.2 自身管理水平下降

有效的执行应收账款管理政策也避免不了因管理水平低下而出现的问题。监控制度不难,但是实行则是难上加难。因为公司在重视销售的情况下忽视包括应收账款在内的内部管理,造成了业务中部门与部门的脱节现象。公司在执行订单的过程中,内部相关人员的配合,造成业务完成的非常缓慢,影响公司的生产及销售的正常进行。因此,应收账款管理的水平低下也成为目前公司经营中的一个难以解决的问题。

2 西安永亨家具有限公司应收账款管理存在的问题及原因分析

2.1 应收账款管理存在的问题

在销售商品时未能收到现款应记为应收账款,并全部计入当期的销售收入。这样,公司的利润会随着信用销售的增加而增加,但是公司没有现金流入,应收账款的增加会给公司带来压力,夸大公司的销售业绩,增加公司的经济风险。其次,应收账款存在很大的坏账风险,如果公司的应收账款过多,所影响的是公司的资金流动缓慢。长期为客户垫付相当数量的资金,会丧失一些投资盈利的机会,会影响公司的盈利状况,应收账款直接影响了公司的资金流动,从而引发公司的财务危机,还可能影响公司的继续生产,造成公司应收账款的财务困难形成财务漏洞。

2.1.1 应收账款总额庞大

西安永亨家具有限公司2018年资产总额为59956266万元,其中流动资产为33256266万元,应收账款为11793371万元。主要分布在应收账款、存货、货币资金等环节,分别占公司流动资产合计的35.46%、27.89%、19.78%。应收账款是仅次于流动资产的第二大数值,已经足以充分表明了应收账款管理缺失造成的问题,这些问题影响到的是整个公司的运营状况,增加了公司经

营风险,经济效益逐渐降低,这也是应收账款管理不当所造成的蝴蝶效应。应收账款数据之所以有增无减并且长期的居高不下,归咎于管理制度的不完善,制度的执行力度极其的软弱,才会造成应收账款普遍偏大的现象。

2.1.2 应收账款的货款回收期长

对于应收账款如果管理太松的话,最直接影响的就是赊销的货款回收期延长,公司货款回收率不太理想。客户付款不及时、公司无法收款时,公司的资产流动就会变低、偿债能力变弱,经营风险增加。西安永亨家具有限公司每年的应收账款的比重都会增加,百分比一直上涨,应收账款周转率与之走反方向,日益下降,周转率小的几乎不可见。这也是资金周转不过来货款回收期长的重要原因之一。如果想要改善这种情况,可以从销售商品的环节去把控,还有应收货款的周转率以及周转天数,应收账款周转率是用于衡量公司应收账款流动程度的指标,公司的可流动资产象征着一个公司的货款回收能力。所以货款的回收能力越低,它的流动性就越弱,所面临的损失就越多。

2.1.3 应收账款占流动资金比重较大

应收账款之所以占流动资产的比重过大。根据网络数据统计,我国大部分公司应收账款占流动资金的比重已经超过三成,因此公司的应收账款多数都难以收回。目前西安永亨家具有限公司应收账款占销售收入的35.46%左右,逾期应收账款占应收账款的25%。公司利用赊销所达到庞大的销售额,三分之一由应收账款所占据,这种情况在我国公司时有发生,这也是导致流动资金得不到舒缓的主要原因之一。

2.2 西安永亨家具有限公司应收账款管理存在问题的原因

2.2.1 商品销售方式不合理

利润最大化是公司生产经营活动的本质目的,根据利润是收入减去成本的结论可知,研究的关键点在于销售收入,销售收入的增长成了重中之重,根据内控指引下的关于销售业务的风险类型,影响销售业务的关键在于:销售政策和策略的选择不当,销售渠道管理不完善,对顾客的结算方式选择不当,都会影响销售不畅,甚至是相关的应收账款无法收回,在市场竞争日益激烈的今天,该公司为了提高销售收入,选择赊销方式,未管理好公司的销售方式,未正确评估应收账款风险,从而导致一定的风险。

2.2.2 未对客户进行信用等级评估

客户为了实现自己的利益最大化,直接采用赊销的方式造成了公司的应收账款总额扩大,资金周转率无法恢复正常,财务指

标也不合理,造成了公司的损失并且影响公司的信誉。所以赊销并不适合被广泛使用,应该利用一些条件来适当的制止采用赊销的客户。可以采用优化信用等级管理的方式,将信用等级分为钻石、铂金、白银和黄铜4个级别。等级的不同就代表了此客户信誉度的高低,因此公司会给予他们不同的合同还款期,等级越高的客户合同规定的还款期限越宽松。等级过低的,则直接拒绝对其赊销,采取现金交易。所以控制赊销的其中一种方法,就是提高该公司的信用等级。

2.2.3 资金流动较慢

西安永亨家具有限公司应收账款整体数额偏大,应收账款增长率远高于同期营业收入的增长率。应收账款的总额占流动资产总额的比例过高,周转率偏低周转天数缓慢,这些都是造成资金流动缓慢的原因。一旦和购货方形成了赊销的关系后,购货方理所应当长期赊销,无理拖欠账款,应收账款随着时间的延长,很可能收不回来,而且对于无法收回的应收账款都要转为坏账,最后直接影响的是公司的可流动资金的使用。回收货款的时间推长,账款的回收率渺小,一旦公司遇到困难,想要进行资金周转那绝对是不可能的。所以资金的流动与公司的经营与发展有着密切且不可分离的关系,一个公司的发展需要充足的资金以便于随时进行资金周转,解决公司的财务状况和降低公司的经营风险,资金周转是帮助公司恢复正常经营的关键。

3 对策及建议

3.1 合理调整销售额跟应收账款之间的比例

应收账款比例的重要性对公司的后续资金有很大影响。公司的资金是非常关键的,无论是在自身的发展还是在运作中对资金的需求,只有资金才是最重要的,而且对公司来说也是非常关键的。在公司出现问题之前进行事前控制,指定给出一套喜临门的应收账款控制方案。通过这一方案,可以抑制应收账款的非理性形成,抑制应收账款的增长趋势,逐步缩小应收账款的增长范围,更容易控制销售与应收账款的比例。

3.2 对客户进行信用调查分析

第一步,选择销售客户时充分了解客户的基本信息,深入调查其以往是否存在信用风险;第二步,按照不同客户的效用

状况,根据可能发生的信用风险和风险可能造成的损失,绘制风险评估系数图,对各顾客风险进行排序;第三步,针对主要大客户,利用大数据的手段,建立关于客户信用档案的系统,记录完整的信用评估资料,并根据新加入客户以及推出客户实时更新。任何一个部门在和客户打交道时,结合信用档案的相关系统,从中选取最适宜进行商品交易的客户。同时要注意不同岗位的人员职责分离,销售经理和信用档案管理的工作人员就要采用不同的人员,以免存在舞弊行为。

3.3 减少流动资金的占用

公司应收账款的普遍特征在于:数额大。因此,加强应收账款管理,控制应收账款风险,最大化减少流动资金的占用,统一企业的风险与收益。然而对应收账款的资金加强管理不是一蹴而就的,只要公司对行业竞争形势和客观经济环境洞察,根据企业自身情况审时度势,借助于科学规范的经营手段,辅之以公司完善的内部制度和内部控制的有效运行。对资金这一块要求专门的人员按照制度,严格去执行公司所指定的资金管理方法,避免公司在管理这一项上面的损失,以提高公司经济效益为前提,减少应收账款等总额对流动资产的占用,缩小比重,提高各项收入来与之保持平衡。这样资金的问题其实根本不能成为阻碍公司发展的脚步。

综上,一个公司资金周转的速度与应收账款管理密不可分。本人通过对西安永亨家具有限公司的分析和研究,全面的分析了应收账款的内部原因和外部的市场环境提出了一些相关整改意见与建议。我认为主要可以从收账的方面上进行管理,但是收账的方法也很多,一般客户拖欠货款原因分为两种:一种是无意偿付,一种是故意拖欠,对于前者的话公司可以给予帮助走出困境,让自己的损失降低到最小,而对于后者而言公司应该拿起法律的武器保护自己的合法权益不受侵害。

参考文献:

- [1]王军.浅谈公司应收账款管理存在的问题及对策[J].中外公司家,2019(35):16.
- [2]程丽.制造业企业应收账款管理存在的问题及对策探析[J].中国民商,2018(9).