

企业经营管理对应收账款的管控

沈建强

海宁纺织机械有限公司, 中国·浙江 海宁 314400

【摘要】企业经营管理与应收账款的管控之间存在密切的关联,如果企业经营管理工作不顺畅,那么势必会造成应收账款管控工作的阻碍。应收账款是企业流动资金的重要组成部分,帮助企业营运资金管理,现如今市场的竞争非常激烈,企业应当积极主动的思考应收账款问题出现的原因以及处理企业不良债权等问题。本文从新时代角度出发,对现如今经济快速发展的背景下,企业经营管理对应收账款的管控进行分析,并提出相关的解决措施及建议。

【关键词】经营管理; 应收账款; 企业经济

Management and Control of Accounts Receivable in Business Management

Shen Jianqiang

Haining Textile Machinery Co., Ltd., Haining, Zhejiang, China 314400

[Abstract] There is a close relationship between enterprise operation and management and the management and control of accounts receivable. If the operation and management of the enterprise is not smooth, it will inevitably cause obstacles to the management and control of accounts receivable. Accounts receivable is an important part of the working capital of an enterprise, which helps enterprises manage their working capital. Nowadays, the market competition is very fierce. Enterprises should actively think about the causes of accounts receivable problems and deal with problems such as non-performing debts of enterprises. From the perspective of the new era, this paper analyzes the management and control of accounts receivable under the background of rapid economic development, and puts forward relevant solutions and suggestions.

[Key words] Management; Accounts receivable; Enterprise economy

1 企业经营管理的类型

从成员企业紧密度角度出发,对企业的经营管理活动进行划分,基本上可以将经营活动的模式分为三类,分别是战略控制型,投资管理控制和管理控制。1.1 经营管理控制型 每个企业都应当制定正确的经营管理模式,需要根据企业的实际情况和日常经营活动,对企业内部的成员进行协调和管理,并根据成员的相关工作内容制定正确的经营管控模式。主要的控制手段,包括网络控制技术,财务控制手段和销售控制手段等各种新型控制手段,在三种企业经营控制模型中,属于集中控制模式。

1.2 投资管理控制型

投资管理控制型是根据财务部门的工作和指标进行统一的规划管理,而且投资管理控制性主要针对的是项目投资的回报。简单来说,投资管理控制型管理模式的目的是为了提高项目投资比例,通过投资组合的优化控制追求企业的最大收益,利用有效的控制手段对财务部门及企业治理等一系列的工作进行管控。

1.3 战略控制型

战略控制型指的是企业制定特定的业务部门和适合企业发展的长期战略规划,这种模型主要涉及的是企业的投资组合和长期规划主要包括的手段分为人力资源控制和财务控制,在三种控制模型中属于权力下放控制模式。

2 应收账款管理形成的原因

应收账款对于一个企业的日常生产经营活动非常重要,但同时也是经营中的双刃剑。一方面,如果企业赊款拖欠会在一定程度上扩大企业的销售收入,提高企业的竞争能力;另一方面,赊销拖欠也会给企业的资金周转带来困难,会在小细节和小问题上增加企业的财务负担。

第一,企业和产品的竞争力较低。现如今的市场竞争环境比较激烈,尤其是目前正处于买方市场的情况,基于这种背景下,部分企业在规模和成本等方面都不具备优势,并不能要求买方先付款在交货,比如,目前淘宝和京东等各大网上销售软件的商家有一部分的物品是预售的状态,就是为了要求买方先款

后货,但这种店家的数量越来越少,因为大部分消费者都不赞同这样的营销模式,所以很多企业只能在这方面放松政策和要求。第二,同行业竞争激烈是产生应收账款的主要原因。很多企业为了扩大市场份额主要依靠产品质量和售后服务等各种优势化活动留住消费者,随着市场竞争越来越激烈,各大企业逐渐使用赊销作为企业的竞争手段。第三,考核机制不科学。大部分企业中的销售人员工作积极性较低,所以企业为了提高工作人员的积极性将销售任务和工资联系在一起,如果业绩较高,就会提高工资的数量,但这种行为会导致坏账的可能性持续性上升。这种制度不仅会导致销售人员为了一己私利只关注销售任务的完成,不考虑消费者的利益,而且也不会在意销售成本,所以导致大部分应收账款上升。第四,无对口责任管理部门。大多数企业并没有设置对应收账款进行约束的部门,甚至企业内部也没有形成一定的管理机制,应收账款在管理过程中并没有制度可循,所以财务部门和业务部门不能根据某一项工作和任务进行核对,导致销售工作和核算工作之间的联系不密切。第五,信用政策失误。大部分企业只顾利用赊销扩大客户群体,但并没有给予科学的调查分析,只是凭感觉放大应收额度,而这种额度一旦超过了市场比例,则会给企业带来较大的经营风险。第六,财务部门没有履行好监督的职能。对于应收账款财务部门负主要责任,而大部分的企业财务部门并没有根据相关的监督管理制度,对应收账款和业务部门进行有效监督,所以导致业务部门在工作过程中出现了问题。

3 应收账款对企业经营管理的影响

对于企业的拖欠货款行为来说,实际上是一种负债行为,在商品经济发展速度较快的今天,企业之间正常的拖欠行为是非常正常的,而且在正常的经济活动中,拖欠账款是不可避免的,但是目前企业之间普遍存在着巨大的债务链,而这种债务链已经超出了正常的信用关系,所以导致再生产所需要的资金短缺,企业只能向银行借款,支付巨大不必要的利息,扩大和增加了企业的生产成本。

3.1 对决策的影响

对应收账款进行管理具备三个层面的意义。第一, 提高企业抗风险能力。控制好应收账款, 不仅可以减少企业在外资金的流动性, 而且还可以保证企业在正常的生产经营活动中进行, 在市场出现任何问题的時候, 能很好的应对, 提高企业的抗风险能力, 更好的保证企业在市场中的发展速度。第二, 减少存货跌价的损失。市场竞争和科技进步降低了企业的售价成本, 企业利用这种机会不仅可以扩大自己的销售范围, 吸引顾客, 而且还可以打压竞争对手, 给存在大量库存和应收账款的竞争对手带来巨大的经济压力。第三, 减少管理应收而产生的管理费用。管理应收和生产如果长期共存会产生较多的管理费用, 在无形之中加大了管理人员各方面的开支, 如果对应收账款进行管理的话, 会节省大部分的费用, 从而将这些多余的费用转为企业经营业绩。

3.2 对企业生产经营活动的影响

在市场经济条件下, 每一个企业都是独立的经济实体, 应收账款能否及时收回, 直接会影响企业的资金流动和再生产过程, 如果不能及时收回应收账款, 那么会极有可能阻断资金链, 阻碍在生产过程的顺利进行。及时收回应收账款可以降低企业运营资金的减少率, 从根本上提高企业的资金利用率。

如果应收账款没有实现现金流入则属于应收而未收的资产, 这一部分资产属于企业的债权问题。企业如果出现了债权, 那么会阻碍企业的资金流动速度, 减缓资金流的回转, 造成企业在短时期之内缺乏资金的投入, 影响企业正常的生产经营活动。应收账款的发生意味着企业销售收入的成立, 正确的管理应收账款可以使企业利润增加, 帮助企业增加现金流出, 但是如果如果没有很好的进行应收账款的管理, 会很大程度上形成坏账的现象, 直接影响企业的经营业绩, 所以在坏账发生之前应当进行预防, 一旦发生坏账的现象需要依法处理, 及时挽回。

3.3 对税收的影响

我国市场经济的不断完善, 促使市场竞争越来越激烈, 部分企业由于跟不上时代发展的步伐, 企业的资金回转速度和应收账款方面都发生了问题, 最终破产, 使很多与该企业进行业务来往的企业应收账款不能回收, 造成大部分与该企业相关的企业税金无法上缴国库, 影响了国家税收收入的增长。

4 企业应收账款管理中存在的问题

4.1 应收账款风险

企业的应收账款主要存在三方面的风险: 第一, 如果一个企业的应收账款数额持续增大, 那么企业会为了控制应收账款的数额而扩大产品销路, 吸引更多消费者进行消费, 占领大部分的市场份额, 提高企业的盈利能力。企业账面中如果赊欠账款, 那么所赊欠的账款会作为企业的收入, 夸大企业的经营成果。第二, 企业由于应收账款不能及时收回而丧失了机会成本所以企业在其他方面的盈利机会会增强。比如, 企业的机会成本大于应收账款的获利时, 无论从何种角度来讲, 企业都是损失的一方。第三, 如果不能最大程度的收回应收账款, 就会形成坏账的现象, 一旦坏账发生, 则会超过企业所承受的范围, 那么无论是在企业的生产经营方面还是长期发展方面都会带来较大的影响甚至破产。

4.2 资金周转困难

如果企业账面上的收入增加就意味着企业产生了税收, 而企业如果想要按照法律依法缴纳税款, 则需要动用流动资金。对于一个正处于上升期的企业来说, 一旦挪用了流动资金则会使企业入不敷出; 动用其他资金来填补税收款项, 会加重企业资金周转的压力。另外, 应收账款意味着企业要付出相同的代价, 包括上文所提到的机会成本丧失和坏账几率, 这些消极影响都会使企业在后期的经营发展过程中出现阻碍, 从而降低企业的经济效益。从企业销售角度来讲, 大部分企业采取的是销售人员的收入和销售数量挂钩的制度, 简单来说, 如果一名销售工作者在一个月所销售出去的产品比较多, 那么他本月的收入就会比较多,

如果一名销售人员在本月并没有销售的产品, 那么在这个月内他的工资就不会与销售数量挂钩, 只能领取最低工资。这种制度虽然调动了销售人员的积极性, 从表面上来看, 提高了企业的销售收入, 但从实质上来讲, 销售人员为了完成任务, 忽视了回款现象。现如今, 销售人员由于缺乏对商家的信任也成为了坏账现象出现的原因之一, 在企业的财务部门, 一些财务对应收账款的管理也缺乏规章制度的管控, 很多企业核算和销售之间的关系不密切, 所以形成了严重的账款老龄化现象, 影响了企业的发展。

5 加快应收账款管理的具体措施

5.1 制定相应的应收账款信用政策

第一, 明确收购信用标准。在企业同意信用最低标准之后, 才需要根据企业的实际情况和市场所占份额以及绝大部分客户的资金情况制定信用标准。信用标准的制定需要根据每一个客户的现实情况进行估算, 并且将估算的成果告知顾客, 是否判断为正确的估算结果。第二, 规定信用期限。信用期限绝不能是无限期延长的, 应当按照应收账款信用政策最简单的办法进行制定, 计算信用期限内的边际收益和边际成本, 并将二者进行比较, 如果边际收益大于边际成本, 那么可以适当延长信用期限。第三, 制定信用条件。信用条件的制定也被称为现金折扣, 制定信用条件, 不仅可以鼓励企业及早还款, 而且可以帮助企业减少资金占用, 提高企业的经济效益。

5.2 对应收账款管理制定良好的计划

企业在进行年度预算的过程中, 应当对应收账款的年末余额和回收期限进行判断, 根据企业的实际情况设置余额和期限, 在期限内对企业的销售策略进行评判, 简单来说, 在商品畅销的时候, 赊销的数量减少, 应收账款的回收率会加强, 在商品无法销售的时候, 从宽赊销制度则会使商品放款回收, 资金紧张的时候又可以加快回收的速度, 当赊销规模达到一定程度的时候, 可以暂停赊销业务。

5.3 对应收账款专人负责

企业财务部门必须对应收账款进行责任制管理, 设置相应的管理部门, 并制定管理和监督规章制度, 以此来约束和控制专项应收账款。企业给负责应收账款的业务人员规定明确的回款时间和回款金额, 而这一项工作内容需要与业务考评挂钩, 这样除了能提高工作人员的积极性, 还可以帮助企业加快应收账款的回收速度, 减少坏账现象的发生, 提高企业的经济收益。

5.4 建立完善的应收账款汇款准备制度

其实在企业的经济管理活动中, 无论制定多么完善的监督和管理制度, 都会在一定程度上出现坏账行为。因此, 企业如果想要维持长期稳定发展, 就不能盲目产生应收账款, 而且还要对坏账的现象进行预防, 以此来弥补坏账带给企业的各种影响。

6 结束语:

综上所述, 企业在日常经营管理活动中, 应收账款管理存在着一些弊端, 而加快应收账款的管理, 对企业经济的发展存在积极影响。虽然现在商业已经将赊销赊购认定成为一种普遍的经营模式, 但如果企业与企业之间并不存在信用, 企业对应收账款没有足够的重视无法提高企业的经济收入。因此, 本文涉及到了加快应收账款管理及应收账款贷给企业生产经营活动的消极和积极影响, 必须在管理理念的细节把控方面提高对应收账款的重视。

参考文献:

- [1] 王焯. DT公司应收账款内部控制问题及其对策研究[D]. 江苏科技大学, 2020.
- [2] 张欣. 企业应收账款风险管理探讨——以石化仓储企业为例[J]. 财富生活, 2022(02): 175-177.
- [3] 李茜, 任捷. 浅谈勘察设计企业应收账款现状与对策[J]. 财经界, 2022(02): 92-94.
- [4] 江鑫. 浅议企业应收账款的管理[J]. 现代商业, 2021(36): 135-137.