

商贸批发企业应收账款存在的问题及对策

王志

(四川盛世大信商贸有限公司,四川 巴中 636000)

摘要:在社会经济快速发展的背景下,商贸批发企业竞争日趋激烈。为了提高市场占有率,抢占更多的市场份额,提升企业经营效益,商贸批发企业会通过赊销的方式销售商品。虽然采取赊销的手段可以加快商品流通速度,减小库存压力,但是企业应收账款将会增加,使得自身承担一定的坏账风险,进而影响自身资金周转水平,不利于确保自身稳定发展。本文主要研究了应收账款的理论,分析了商贸批发企业应收账款存在的问题,并提出解决问题的对策,以期商贸批发企业高效推进应收账款管理工作提供科学指导。

关键词:应收账款;商贸批发企业;问题及对策

0 引言

商贸批发企业的发展壮大、经济实力提升离不开资金的支持。应收账款的管理能力关系着企业资金周转率和库存周转率的高低,直接影响企业的经营效益。对于商贸批发企业来讲,其需要重视应收账款管理工作,尽可能地缩短资金回笼时间,避免因应收账款占用较多资金,引发资金链断裂的风险,保证企业健康运转。

1 应收账款的理论概述

1.1 应收账款的概念

应收账款指的是企业在销售商品或者提供服务时应当向购买商品或者享受服务的企业、单位等收取的资金^[1]。事实上,应收账款尚未达到销售商品或者提供服务企业的手中。在销售商品或提供服务的整个交易活动中,双方会约定应收账款支付时间。而购买商品或者享受服务的企业、单位等需要按时支付,防止违反合同条款。销售商品或者提供服务的企业则需要及时催款,以免降低经营运转水平。

1.2 应收账款管理的意义

应收账款是资产的重要组成部分。由于应收账款还属于债权形式,资金尚进入企业中,企业需要做好应收账款管理工作,降低经营风险。通过科学开展应收账款管理工作,企业还可以确保自身拥有充足的资金,加快资金周转速度,以增加进销业务量。同时企业可以防止因缺乏资金而产生大量的融资利息。

2 商贸批发企业应收账款管理存在的问题

2.1 应收账款意识薄弱

为完成阶段性或者全年销售任务,提高商品销量,企业会赊销发货。而部分企业为了抢占市场批发端口,提升市场份额,而也会采取赊销模式。另外,部分企业所售产品更新换代速度快,必须加快产品销售速度^[1]。虽然企业采取账款发货的方式可以达到以上目的,但是企业疏于管理应收账款的行为,在很大程度上增加自身经营风险。其中,疏于管理应收账款主要表现在以下方面:首先,企业缺乏关注应收账款额度,使得应收账款处于不断增加的状态。其次,企业缺乏手段对债务方的偿债能力进行必要的评估。在这种情况下,企业账面收入利润可观,但经营活动现金流为负值,甚至可能出现资金链断裂情况,引发供应链断裂,导致企业整体崩盘。

2.2 应收账款回款时间缓慢

通常情况之下,企业需要多次对某些客户进行催款。在整个催款工作中,企业还会付出大量的时间成本、经济成本等,且部分企业的多次催款工作仍起不到实质作用。因此总体来看,企业应收账款回款时间缓慢,不利于提高自身资金周转水平^[2]。

2.3 客户信用评级体系尚不健全

为避免自身发生经营风险,企业应做好客户信用评价工作,进而确定是否以应收账款的方式和该客户进行交易活动。实际上,企业在日常经营中会考虑维护与客户之间的关系,而缺乏客户信用评级工作,进而轻易以应收账款的方式开展交易活动,从而提高了自身坏账发生的风险。比如,企业在没有通过实地调查客户经济实力、了解企业信誉等的情况下就通过赊销的方式与客户发生贸易往来。另外,企业也根据客户信用情况,进行分类管理工作。

2.4 内部控制水平不高

企业需要从应收账款的角度开展内部控制工作,以规范应收账款管理工作,提高应收账款回收水平。但是部分企业的内部控制水平并不高,缺乏约束员工开展应收账款管理活动,使得回款得不到及时有效的跟进。同时企业还出现了应收账款管理混乱的问题,比如相关员工不清楚账款是否回收等。如果企业不采取合理的措施加强内部控制,就会严重地影响应收账款管理水平,不利于保障企业稳定发展。

2.5 缺乏科学的赊销控制系统

通过构建科学的赊销控制系统,企业就可以更好地根据客户信用等级、合同内容等,规范化推进客户应收账款管理活动。然而,部分企业缺乏科学的赊销控制系统,而是采取人工的方式判断、决定是否应赊销。由于应收账款管理的方式并不先进,影响了应收账款管理效率与质量。

2.6 应收账款管理组织体系不健全

在销售部门、财务部门、信用管理等部门有效配合开展应收账款管理工作的情况之下,才可以更好地提高应收账款管理水平。从目前现状来看,各个部门缺乏合作、沟通与交流等,进而影响应收账款管理水平。比如,销售部门更加看重商品销量,所以其在工作中会采取多种手段增加商品销量,以便提高收入水平。财务部门则侧重开展账目核算、对账等多项工作,很少关心企业欠款情况。信用

管理部门主要根据信用评价制度，推进自身工作。虽然这些部门各司其职开展工作，但是他们缺乏统筹领导，进而在一定程度上降低了应收账款管理水平。

3 加强商贸批发企业应收账款管理的对策建议

3.1 增强应收账款管理意识

企业既需要做好商品销售工作，又需要增强应收账款管理意识，切实落实应收账款管理工作。在应收账款管理工作中，企业需要认识到应收账款管理的价值，根据自身资金情况、经营战略、产品性质等，设计应收账款管理方案，明确应收账款上限，从而降低经营运转经济压力^[3]。与此同时，企业需要科学地评估销售对象资产、销售项目等，科学规范应收账款管理工作。除此之外，企业需要格外的关注账龄长的应收账款，做好应收账款回收工作，以此保障应收账款管理质量。为调动更多员工参与应收账款管理工作，企业需要加大应收账款管理意义、方法以及手段等培训活动，强化应收账款管理效果。

3.2 完善应收账款催收制度

在应收账款管理前期，设计放款（欠款发货）方案时，可以设计灵活多样的方案：（1）全型号销售后回款；（2）定期回款，无论是否销售，账期达到之日前必须回款，比如规定在2021年6月5日前客户需向商贸批发企业打款，而客户必须在日期前进行打款，否则需要支付给商贸批发企业一定的违约金；（3）只针对滞销型号欠款，畅销型号不欠款；（4）按打款比例放款，比如现款采购10万元货品，可以欠款5万元；（5）缴纳一定保证金后欠款，比如商贸批发企业在销售服装时可根据客户采购产品的整体价格，让其交付一定比例的保证金后，才可欠款发货。除了推进以上工作之外，还要规范应收账款催收制度构建工作。首先，建立应收账款催收制度。可建立定期对账制度、催收制度，并且构建延期收回的考核措施、未收回的处罚措施等，以规范应收账款催收工作。其次，执行应收账款催收制度。针对处于信用额度期限内的应收账款，员工可以通过走访、打电话、发微信等方式，开展账款催收工作。针对快到合同约定付款期限的应收账款，员工可以通过向客户发往来款项询证函的方法，提醒客户按照规定时间还款。为进一步提高应收账款催收管理水平，企业还需要认真地分析账款催收失败的原因，进而不断完善应收账款催收管理制度。

3.3 建立健全客户信用等级评价体系

一是企业既需要全面地搜集客户资料，又需要开展实地调查研究工作，进而多角度、多层次地掌握客户信息，为客户信用等级评价工作的顺利推进奠定基础。二是企业可以把客户规模实力、经营能力、履约能力、采购量、应收账款余额、信誉等作为客户信用等级评价体系建设指标，根据客户在这些指标上的评分，开展关于客户信誉等级分类、管理工作。企业除了需要做好以上工作之

外，还需要依据自身发展情况、经济实力、业务数量等，优化调整客户信用等级评价体系。

3.4 提高内部控制水平

为有条不紊地推进应收账款管理工作，企业需要加大内部控制建设力度，以完善的内部控制制度，约束应收账款管理工作。其中，可以建立应收账款管理标准，规范应收账款管理流程，而员工则需要依据管理标准与流程进行应收账款管理工作。除此之外，有必要建立应收账款奖励与惩罚机制，明确规定奖励与惩罚标准。在员工能够科学的完成应收账款管理工作的情况之下，企业可以对其进行物质或者精神方面的奖励，反之就需要对其进行惩罚。为激发员工工作热情，企业还需要根据员工需求，确定奖励内容，并注重及时更新奖励内容。最后，企业需要反思内部控制工作，并积极总结工作经验，以便更好地提升内部控制水平。

3.5 构建完善的赊销控制信息系统

随着信息技术的发展，企业逐渐地加快了信息化管理进程，并积极地通过信息技术手段管理各项经营活动。为提高应收账款回款管理水平，企业可以构建科学的赊销控制系统，主动应用系统开展应收账款管理工作。其中，员工可以通过应用系统了解客户授信剩余额度，判断客户是否能够通过销售订单，也可依据系统显示的客户回款信息数据，判断是否给客户发货。为充分发挥赊销控制信息系统在应收账款管理中的作用，企业还需要组织关于合理应用赊销控制信息系统的培训工作，为员工介绍赊销控制信息系统应用的方法、手段以及应用注意事项等，进而避免产生过多的应收账款^[4]。同时企业可以构建赊销控制信息预警板块^[5]，在客户不能够按时支付货物款项时则进行预警提示，进而不对其发货。

4 结论

综上所述，应收账款管理乃是一项复杂并且系统的工作。企业需要树立应收账款管理意识，深入研究应收账款管理工作，掌握应收账款管理工作技巧，强化应收账款管理质量。与此同时，企业需要落实责任，明确奖励，以激发各部门开展应收账款管理的热情，鼓励各大部门配合推进此项工作。

参考文献

- [1] 卢丽萍. 中小企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J]. 中小企业管理与科技(上旬刊), 2020(10):3-4.
- [2] 曹嘉慧. 企业应收账款管理存在的问题及对策——以H公司为例[J]. 中国管理信息化, 2020, 23(1):22-23.
- [3] 刘嫣然. 浅析企业应收账款管理存在的问题及对策——以国美电器为例[J]. 经济研究导刊, 2018(10):115-118.
- [4] 许俊涛. 浅析新经济环境下中小企业应收账款存在的问题及对策[J]. 中国乡镇企业会计, 2017(9):129-130.
- [5] 陆金凤. 浅谈企业应收账款管理存在的问题及对策[J]. 缔客世界, 2020, 6(4):212.