

中小企业应收账款管理的问题与对策

李芳萍

(山西建筑工程(集团)总公司,山西 太原 030002)

[摘要]在经济快速发展和“大众创业,万众创新”的支持政策双重力量推动下,中小企业迅速崛起,对解决就业、稳定社会以及活跃经济等都发挥重要作用,未来发展潜力巨大。但是,中小企业与大型企业相比存在很多劣势,应收转款管理就是其中的薄弱环节之一。应收账款具有数额大、变现难、周转慢等特征,一旦存在管理漏洞,企业将可能面临大量坏账损失,影响中小企业稳健发展。文章通过分析中小企业应收账款管理中存在的问题,并提出相应的解决对策,旨在为中小企业建立科学、规范的应收账款管理机制提供参考。

[关键词]中小企业;应收账款;问题与对策

一、应收账款的含义及其对企业的影响

创应收账款是企业通过赊销行为形成的应向购货方或接受劳务方收取的款项,这项企业债权伴随着商业信用的建立而产生。随着社会经济的快速发展,行业间的竞争越来越激烈,中小企业为了提高市场占有率,企业采用赊销销售方式代替现金销售去吸引更多顾客,卖出更多产品,这样销售行为和收款行为之间就形成时间差,产生了应收占款。此外,信用体系建立不完善也肯能存在购货方故意拖欠款项的现象,这也是应收账款产生的原因。

应收账款对于中小企业的生存和发展具有利弊双面影响。有利影响在于通过赊销可以吸引客户购买、增加产品销量,从而增强企业市场竞争力,同时倒逼企业提高产品和服务质量,尽可能及时收回款项。不利影响在于短期不能收回款项可能造成会计核算失真、影响企业发展决策,若长期收不回款项极可能导致企业资金链断裂,严重影响企业健康运行。

二、中小企业应收账款管理存在的问题

(一)应收账款的风险防范意识薄弱

中小企业因经营规模、生产成本、技术革新等多方面都不占优势,面对激烈的市场竞争略显乏力,不惜承担高风险采用激进销售策略——赊销。现实中的很多中小企业经营者为追求销售业绩,盲目赊销产品而忽略流动资金被购货客户占用的事实,导致企业运行因缺乏资金而潜藏风险、困难重重。一般情况下,企业通过商业信用实现的销售额与承担的应收账款风险大小成正比例。企业的管理者更多地重视销售而忽视应收账款肯能带来的风险。

(二)客户信息掌握不足,客户信用管理不完善

客户信用度的高低直接影响应收贷款质量(即能否及时收回、收回时间的长短),然而,中小企业对客户信用度评价能力较低,一是中小企业受成本限制未大量引入客户资信调查和评价方面的人才,二是中小企业没有建立相应部门,主要负责收集客户信息,对客户信用进行管理。这两个原因致使中小企业在不了解客户信用度和偿债能力高低的情况下,进行轻易赊销,带来账面利润提升的同时,也带来了较大的财务风险。

(三)应收账款管理责任分配不明晰

管理应收账款的各部门责任不明晰是造成中小企业的应收账款规模逐步扩大的重要原因。销售人员更多注重产品能否大量售出,认为能否收回款项当应收账款不归其负责,而应财会人员是否愿意承担催债收款责任取决于自己的利益所得。如果没有激励机制相应会打击财务人员收款积极性。因此,责任不明晰、奖惩机制不健全,会造成销售部门、财务部门之间相互扯皮、推卸责任的后果。

(四)缺乏法律保护观念

很多中小企业面临大额应收账款缺乏相应的法律保护意识,不懂得可以运用法律武器维护自身合法权益。其中部分企业为与客户维护长期合作的关系而对其所欠款项一再容忍,不主动催收,甚至恶化为坏账时,也不去诉诸于法律,从而丧失了有效的诉讼时段。还有一些中小企业在与购货方签订销售合同时,因内容不规范、法律程序不严谨导致条款和权责不明确,极易引发经济纠纷,最终致使应收账款很难收回,造成经济损失。

三、中小企业应收账款管理的对策和建议

(一)提高风险意识,调整产品结构

应收账款的产生源自追求销量或消化库存而盲目赊销产品,然而,企业经营者因明确卖出产品是虚,收回款项才是实,赊销可能带来危害极大的坏账风险,因此,企业应该从源头上控制应收账款的大量形成。一方面,针对新产品而言,中小企业应该找准自身产品的市场定位和市场需求,通过调整企业的产品结构,将产品有目标性地销售所需客户。另一方面,针对囤积产品而言,中小企业可以利用创新技术对其进行二次“升造”,提高产品的功能性、便捷性等,通过开拓市场和广告宣传吸引客户购买。

(二)建立客户信用评价机构与体系

中小企业应引入客户资信评估、管理方面的人才,建立客户信用评价部门与体系,在与购货方展开合作之前,相关部门的工作人员进行客户信息调查、收集与整理,通过对企业的财务状况、盈利能力、资产情况和业务记录等内容分析的基础上,评定客户信用等级与赊销数量,对于有长期业务往来的客户,务必加强对其资信档案的管理。从而,在一定程度上可以降低应收账款变为坏账的可能性。

(三)部门之间科学分工,建立奖惩机制

中小企业应明确应收账款相关部门的责任:客户资信评估部门负责交易前,调查、收集客户信息,运用专业方法对客户信用度以及还款能力等作出综合分析和评价,销售部门不仅负责销售产品,而且负责回收货款的责任;财务部门负责每一笔应收账款形成的业务记录。此外,中小企业内部应建立完善的奖惩机制,将员工薪酬与销售量、应收账款回收率等指标挂钩,对于提前收回货款的员工加以奖励,并惩罚造成坏账的员工,以此提高员工的主动性和积极性,减少应收账款资金占用,加快企业资金的周转速度,进而提升经济效益。

(四)规范销售合同签订程序与内容,合理运用

法律维护权益

中小企业可以采用电话联系、实地走访、信用期内付款给予现金优惠折扣等不同方式催收货款,如果遇到购货方恶意拖欠的行为,可以通过相关法律提起诉讼,索回款项、降低损失。此外,赊销企业应该严格管理销售合同的签订程序和各项条款,明确付款的形式、期限以及延期付款的相关违约责任,严格各项审批程序,使得收款有法可依、有章可循。

四、总结

中小企业在实际经营活动常有赊销行为的发生,难免遇到应收账款拖欠、收不回的风险,而应收账款质量的好坏、管理的科学性和有效性直接影响其健康发展。所以,从主观上来说,中小企业应该树立信用风险意识、扭转产品销售导向,建立应收账款管理制度,各部门明确相应的责任,尽可能减少应收账款成坏账或收不回的可能性;从客观上来说,中小企业应该成立客户资信评估部门,引入该领域的优秀人才,事前做好信用度评价和风险预测等工作,对信用度达标的购货方进行适量赊销,按照《合同法》的相关规定签订赊销合同,如遇购货方违约,要树立法律意识,通过法律手段挽回损失、维护自身合法权益。

[参 考 文 献]

- [1]孙远余.关于中小企业应收账款管理的思考[J].时代金融,2016(5):104-105.
- [2]娜拉.浅谈中小企业应收账款的风险管理及其防范[J].内蒙古教育,2016(2).
- [3]张志勋.企业应收账款管理的分析及对策[J].山西财经大学学报,2008(1).
- [4]卢永红.浅谈中小企业应收账款的管理问题及对策[J].财会研究,2014(2).
- [5]熊进宇.谈中小企业应收账款管理中存在的问题及对策[J].财税研究,2016(12):154-155.

[责任编辑:李志清]

(上接第44页)

企业发展的作用,要从企业实际出发,不断提高人力资源管理水平,促进煤矿企业长远发展。

[参 考 文 献]

- [1]蒋海军.加强人力资源管理,促进煤矿企业安全和谐发展[J].中国城市经济,2011(10):125-126.
- [2]胡大成.试论煤矿企业劳动安全与人力资源管理的关系[J].科技信息,2009(30):303.
- [3]杨玉平.人力资源管理对劳动安全的促进和保障作用[J].淮南职业技术学院学报,2010,2(10):48-50.

- [4]程合战.强化人力资源管理,支撑煤矿安全生产[J].科技创业家,2012(13):178-179.
- [5]闻效仪.企业人力资源管理的挑战与劳动关系管理体系建设[J].中国人力资源开发,2013(11):81-86.
- [6]孙红.加强煤炭企业人力资源管理,构建和谐劳动关系[J].中国市场,2011(2):52-53.
- [7]胡安全.企业人力资源管理中的劳动关系管理研究[J].企业改革与管理,2015(5):62-63.

[责任编辑:陈冬博]