

如何加强企业应收账款管理

仲艳茗

(江苏泰州市远东建设工程有限公司 江苏泰州 225300)

【摘要】 应收账款管理是企业管理的重要组成部分,应收账款管理的好坏直接影响着企业营运资金的使用效率和企业的经济效益。加强应收账款管理,降低应收账款风险是企业管理的重要内容。本文针对企业应收账款管理实际中存在的问题进行了分析,并提出了一些相应的改进建议,以供企业同仁参考。

【关键词】 应收账款 原因分析 责任制

应收账款是指企业采用赊销方式销售商品、产品或提供劳务等应向客户收取的款项。它是企业流动资产的重要组成部分,其流动性强弱直接影响到企业资金的周转和经营业绩。因此,企业必须控制应收账款数额过大、加快资金回笼,提高资金的周转速度,避免呆、坏账的发生,以免给企业造成经济损失。

为加强应收账款管理、加快资金的回收,提高资金的使用效率,本文结合企业实际,对应收账款产生数额过大的原因、管理中存在的问题进行了分析,并提出了一些相

应的改进建议,以供企业同仁参考。

一、应收账款产生的原因分析

1. 企业制度不健全,内部控制不力。一些企业对销售人员工资,按产品销售额的比例进行发放,造成销售员只要有客户订货,就全部签约,不管货款是否能够收回,导致应收账款不断增长。而财务部门对应收账款只是做事后的记录与分析,缺乏督促措施。企业无积极的收款流程,导致坏账发生,使企业蒙受损失。

2. 相关部门之间信息交流不及时,缺乏沟通。销售部

(二)分析和解决办法

科研项目采取课题组组长负责制以来,一般课题经费的使用以课题组为单位,包干包用。在以前经费不多、重课题任务实施轻经费预算管理的情况下,这样做最好不过。但是,现在这样做,其局限性越来越明显了,因为可供分配的经费空间很有限。

在新的情况下,科研人员一定要改变既往思维和做法,更新自己的观念,不仅着眼于自己的课题和课题组,而且应将着眼点放得更宽一点。科研人员和课题组不应画地为牢,局限在课题组这个小小范围内,应将小我融入大家,以所属研究室或研究中心(学科、团队)为一个整体,加强相互间科研任务的分工合作,将经费使用在这个范围内进行统筹规划和合理安排。以研究室或研究中心为单位分配使用经费,符合科研实际情况,有利于经费的预算执行,也有利于提高经费的使用效益。

主要参考文献

1. 梁丽香.谈优化事业单位财务报账审批流程.财会月刊,2012;14
2. 昌静.军工科研事业单位如何进行成本费用控制.财会月刊,2013;18

参加单位应向上级单位报告,协作方不能太多,每个参加单位的协作方不应超过3~5个,分配出去的任务不应超过一半,分配出去的经费也不应超过一半。分配给一个协作方的经费比较多时,比如5万元以上,就不宜采用拨款方式,而应采取财务报账的方式。此时,参加方应在经费预算额度内与协作方进行预算分配。协作方应以自己名义报账,报销单据抬头为协作方,要求签字手续齐备,以分清报销事项的归属和责任。

四、经费使用统筹安排

(一)经费预算执行中的问题

科研单位在欣喜科研经费大幅增加的同时,也面临着国家越来越严格的经费管理要求。经费管理包括:经费使用要进行月报、年报,在课题中期要进行检查,实施财务决算,聘请有资质的中介机构进行竣工审计和办理转固手续,结余经费按原渠道收回,实行科研项目财务报账制,要开设特设账户,实行国库集中支付,等等。

现阶段,科研单位和科研人员的压力不是经费不足,而是经费的预算执行。若有预算用不完,则会形成结余经费被收回。有时,有支出却无预算或预算不够。这两方面情况时有发生,困扰了科研单位和科研人员。

门与财务部门不沟通,不配合,各自为政。财务部门负责销售业务的账务处理,对客户欠款记录和还款情况比销售部门清楚,应及时将客户还款情况及时进行反馈,销售部门也应将收到的货款及时送财务部门入账,以便财务部门反馈的应收货款的拖欠情况更准确。

3. 业务员流动快,交接不清,也是应收账款产生的原因之一。在由于双方业务员频繁变动的情况下,缺乏严格的交接程序,导致业务账目交接不清,有些甚至不交接,以致双方账目核对困难,使一些本不应发生的坏账增加了,再加上客户故意拖延付款期,使企业应收账款回款速度降低,增加了企业的资金成本。

4. 虚增企业经营成果,降低营运资金周转率。不少企业为了扩销,抢占市场份额,得到账面上的高利润,盲目采用赊销手段进行销售,且没有制定合理的收账政策,造成应收账款数额越来越大,占用资金越来越多,不仅影响了企业的正常生产经营活动,而且增加了坏账发生的可能性,给企业正常经营带来风险,影响企业的流动资金。

5. 应收账款日常管理不规范、缺乏动态分析。应收账款的日常管理工作的主要内容包括建立客户档案、对客户制定信用标准、客户欠款情况进行账龄分析、定期与客户进行往来账目核对并取得有效凭证、定期对客户信用标准进行再分析、落实赊销责任人、制定有力的货款回收制度等,这些工作的不规范,都可能导致企业销售应收款项不能全额收回或遭受欺诈。

二、加强应收账款管理的建议

应收账款形成的原因是多方面的,主要原因有两条:一是管理制度是否健全,二是责任是否落实。现就改善和加强应收账款管理谈几点建议。

1. 对客户进行信用管理,根据客户的信用情况制定合理信用政策。企业要有专人对客户进行信用管理。加强调查研究,掌握客户的财务状况、根据客户以往的业务记录进行信用分析,制定赊销额度与赊销期限,且动态分析客户的信用,每签订一笔合同前都要对该客户的财务状况及欠款情况进行综合分析,更新客户信用政策。

2. 各部门加强信息交流与沟通。财务部门是应收账款管理的枢纽部门,企业与应收账款相关的所有信息都应汇聚到财务部,财务部门要对这些进行分析,并及时反馈给其他职能部门,起着上传下达作用。财务部门要做到:一方面加强应收账款的核算和控制,定期编制应收账款余额账龄分析明细表,将客户的还款情况和还款记录进行分析,反馈给销售部门及相关人员,并及时报送有关领导,促使有关部门重视货款回笼;另一方面,要定期组织相关部门召开应收账款分析会,对赊销情况,回款情况,应回款未回款情况采取何种措施,责任人在岗情况,客户经办人情况,客户财务状况、市场情况以及企业下一

步的销售策略进行集体讨论分析,有效地防止由于过度赊销而增加坏账,避免企业蒙受损失。

3. 实行定期对账制度。企业有关部门包括销货、财务部门,应派主管人员每季度、半年或定期与客户方进行账务核对,并要求对方在对账单上加盖单位公章或财务章予以确认,形成合法有效的对账依据。对账过程中,不仅要核对财务账,而且要核对业务账,主要是:发出商品未开票部分,首先公司要将这部产品与相关业务人员做好交接责任到人,业务员将产品送到客户,同样也要收到客户的有效确认凭证,定期与客户进行核对。

4. 制定切实有效的回款制度,责任到人。要实行责任制,明确责任,要求业务员对每一笔经办销售业务从签订合同到货款的回笼进行全过程负责,对业务员的业绩提成按回款额进行考核,逾期未结欠款,对赊销人员进行惩罚,提前回款对业务人员应给予一定奖励,最大限度地减少坏账的发生,加快货款回款速度。

5. 加强赊销前后的管理。赊销前,企业要建立严格的赊销授权批准制度,制定不同赊销限额和赊销范围,业务人员应坚决按制度办理,不能擅自决定。对超过销售政策或者不符合赊销政策规定的业务,应实行集体审批制度,根据调查客户的资信状况和其他相关信息,信用部门决定是否批准该客户的赊销,并在销售单上签署明确的意见。企业销售主管部门应根据信用管理部门提供的客户信用情况,决定是否赊售并报批。

赊销后,财务部门应设置销售会计岗位,配备专职会计人员,负责对有关销售往来业务的核算与监督,对每一笔应收账款进行分析和核算,以保证应收账款账实相符;同时还要总结经验,不断改善、规范各销售环节的要求和操作流程,使经营活动系统化、规范化、流程化、模式化,并将销售数据和资金回收数据及时反馈给相关部门和企业主管领导,更新客户动态资源信息。

6. 建立ERP应收账款管理系统。应收账款管理的过程烦琐,耗费大量的人力、物力,要利用先进的信息技术手段,即建立ERP管理系统,科学地控制应收账款情况,为企业采取快速、主动、有效的管理行动提供决策和支持信息,大大提高应收账款管理的效率。

主要参考文献

1. 蔡香梅.企业应收账款质量评价的因素分析法.财会月刊,2010;32
2. 林青.应收账款管理存在的问题及对策——A公司应收账款案例分析.会计师,2012;3
3. 孙爽.加强应收账款管理化解应收账款风险.科技经济市场,2006;12
4. 崔伟,张姝.浅析应收账款风险化解.齐鲁珠坛,2006;8