

企业应收账款管理存在的问题及改进策略研究

舒果¹, 向敏²

1. 海口经济学院24级财务管理(本)1班, 海南 海口 570203

2. 海口经济学院, 海南 海口 570203

DOI:10.61369/SE.2025080023

摘 要 : 近年来, 市场经济发生了巨大变革, 企业在管理过程中, 应收账款属于企业流动资产管理的部分, 通过有效的应收账款管理能够促进企业在经营与发展过程中扩大市场份额, 保障企业具备较强的核心竞争力。然而, 在企业应收账款管理过程中, 一旦发现管理问题将会影响到企业的资金周转, 也会面临着较大的经营风险。通过对当前企业应收账款管理实际状况的分析发现, 目前很多企业存在着管理机制不完善、风险意识薄弱等问题, 造成了应收账款管理失控, 甚至形成了大规模的坏账, 降低了企业的资金管理效率, 也让企业面临巨大压力。基于此, 本文结合企业应收账款管理原则, 探讨在应收账款管理中存在的问题, 并针对性提出问题的改进策略。

关 键 词 : 企业管理; 应收账款; 风险控制; 资金周转; 改进策略

A Study on the Existing Problems and Improvement Strategies in the Management of Enterprise Accounts Receivable

Shu Guo¹, Xiang Min²

1. Class 1, Grade 24, Financial Management (Undergraduate), Haikou College of Economics, Haikou, Hainan 570203

2. Haikou College of Economics, Haikou, Hainan 570203

Abstract : In recent years, the market economy has undergone tremendous changes. In the process of enterprise management, accounts receivable represent a crucial part of a company's management of current assets. Effective accounts receivable management can help enterprises expand their market share and ensure strong core competitiveness during their operation and development. However, during the management of enterprise accounts receivable, any management issues identified can impact the company's cash flow and expose it to significant operational risks. Through an analysis of the current state of enterprise accounts receivable management, it has been found that many companies currently face issues such as inadequate management mechanisms and weak risk awareness, leading to 失控 (which can be translated as "loss of control" or "uncontrolled" in this context) accounts receivable management. This has even resulted in large-scale bad debts, reduced the efficiency of enterprise capital management, and placed immense pressure on the companies. Based on this, this paper explores the problems existing in accounts receivable management by combining the principles of enterprise accounts receivable management and proposes targeted improvement strategies.

Keywords : enterprise management; accounts receivable; risk control; cash flow; improvement strategies

引言

自进入21世纪以来, 市场竞争愈发激烈, 在企业经营与发展过程中, 信用销售是企业抢占市场份额、拓展客户资源的关键方式, 这也便出现了应收账款管理。通过有效的应收账款能够促进客户关系和谐, 提升企业的市场占有率。然而, 在当前的企业应收账款管理中, 由于部分企业存在带着重销售、轻回款的经营倾向, 造成了在应收账款管理中机制不够健全, 内控流程不够完善, 企业经营风险存在巨大的薄弱环节, 尤其是在一些中小型企业, 受到能力与资源的困扰, 应收账款管理问题更为突出, 一旦出现问题管控失误, 将会导致企业面临资金链断裂风险, 增加企业的经营危机。因此, 深入分析企业应收账款管理存在的问题, 提出适当的改进策略, 对于推进企业稳定经营与发展, 促进企业经济效益增长有着重要意义。

一、企业应收账款管理的核心原则

（一）风险可控原则

企业应收账款管理中，首先需要坚持风险可控原则。管理过程中，开展信用销售之前需要对客户的信用风险进行充分评估，确保客户能够在规定时间内回款。同时在企业管理过程中也需有效规避为追求短期销售业绩向信用资质较差的客户盲目授信，制定有效的信用管理政策，确保信用额度以及账款到期时间，根据自身风险承受能力保障应收账款规模在可控范围之内，减少企业面临的资金链断裂风险。

（二）全程管控原则

为确保应收账款管理的科学性，需要坚持全程管控原则。建立完善的管控机制，减少在应收账款管理中出现的单一环节，在事前针对客户信用进行精准分析，从源头上降低企业面临的风险^[1]。在事中需要针对企业的应收账款状态进行实时跟踪，发现在管理中面临的潜藏问题，制定有效的处理办法。事后通过规范坏账以及高效催收等多种手段降低企业的资金损失。坚持全程管控原则，能有效避免在管理中因某一环节失误而出现的管理漏洞，确保应收账款管理的高效性。

（三）权责明晰原则

权责明晰原则是企业应收账款管理的关键原则，在管理过程中必须要明确部门与工作人员之间的具体职责，杜绝在管理中存在的无人负责或多头管理状况。企业销售部门需要负责客户的开发、客户信用初审以及账款催收。财务部门需要积极建立企业应收账款管理台账，对账龄进行分析，满足对账要求。风险控制部门需要根据客户的信用情况进行精准评估，制定好相对应的信用政策。法务部门需要在应收账款管理中及时提出针对性的建议，利用法律武器维护企业权益。通过在应收账款管理中明确各部门各人员之间的责任，确保所有的应收账款均能够从行成到回收实施全程跟进与监管，确保应收账款管理效率提升。

二、企业应收账款管理存在的核心问题

（一）客户信用评估缺失，盲目扩大信用销售

信用评估是有效防控企业应收账款管理风险的重要防线，目前很多企业并未建立标准化的信用评价机制，对于客户的信用调查仅仅是销售人员的主观判断，并未结合其经营状况信用记录等进行调查。另外，企业在应收账款管理中，并未结合客户的实际情况进行差异化的信用政策制定，采用一刀切的管理模式，对所有的客户给予相同的信用期限以及额度，这一情况将会因客户之间的风险差异而造成信用条件放宽，未考虑到企业自身的资金承受能力，超出了企业可控范围，也增加了企业的资金链断裂风险^[2]。

（二）过程监控缺位，应收账款动态管理不足

企业应收账款形成之后，需要及时针对应收账款管理情况进行监控，而很多企业并未建立完善的更新机制，仅是在月末或年末进行统计，无法有效掌握每笔账款的应收情况。另外，财务部

门与销售部门之间缺乏沟通，销售部门仅关注订单达成，未及时跟进客户的付款进度，而财务部门仅负责账款记录，并不了解实际的销售情况，无法有效判断客户应收账款的逾期原因。在销售完成之后，签订合同时未及时针对合同条款进行监管，很多客户以产品质量或收款时间等问题拒绝付款，企业未及时留存证据，无法在有效期内进行维权，导致了回款受阻。

（三）催收机制不健全，坏账风险居高不下

有效的催收手段能大幅度降低企业面临的应收账款风险。首先，企业在应收账款管理中，未将收款情况纳入到销售人员的绩效考核中，导致很多销售人员缺乏捐款催收动力。其次，企业在催收机制的建立过程中，采用单一化的催收手段，仅通过电话、邮件等方式提醒客户付款，缺乏相对应的催收方法，对于一些恶意拖欠的客户，担心破坏客户关系而不敢采取法律手段，最终造成了坏账出现^[3]。最后，在坏账管理过程中，未严格遵循会计准则设置风险程度，不愿或很少提及企业的坏账情况，无法及时对坏账进行针对性分析，导致企业面临的账款账面虚高，给企业带来了一定的资产影响。

（四）内控体系不完善，管理流程存在漏洞

健全的内控体系是确保应收账款管理科学性的基础，然而，企业在管理过程中缺乏相对应的管理机制，造成了企业应收账款管理存在缺陷，未明确销售财务以及风控部门的职责，在管理中经常出现无人管理或者多头管理的情况。另外，企业在管理中建立的监督机制不够健全，无法定期开展对应收账款管理流程合理性的探讨，经常因人情、虚假销售等多种情况而导致企业的内部监督管理失效，甚至一些销售人员未完成自身业绩，与客户存在虚构订单的情况，给企业造成了巨大的经济损失^[4]。

三、企业应收账款管理的改进策略

（一）完善信用评估体系，科学制定信用政策

在企业开展应收账款管理中，通过建立的信用评估体系能够从源头上有效控制企业面临的应收账款风险。首先，需要建立标准化的信用评估机制。企业在销售过程中可以成立针对性的风险控制部门，主要负责对客户的信用调查以及评估，设置相应的信用等级，对于企业开发的新客户而言，需要通过第三方信用机构获取相应的企业状况，比如，工商信息、诉讼记录以及纳税情况等，有效分析企业的偿债能力^[5]。对于企业需维持的老客户而言，需要实现对其信用风险评估的实时更新，根据以往的付款记录等实现信用等级调整。其次，根据客户情况制定差异化的信用政策。在对客户信用等级进行划分时，可以将客户划分为优质客户、普通客户和高风险客户，针对不同的信用等级设置不同的信用条件，还可以设置相应的审批流程，销售人员不允许私自放宽条件，减少企业的应收账款管理问题。

（二）强化动态监控，建立跨部门协同机制

根据企业应收账款管理情况，建立动态化的监控机制，实现应收账款的跨部门协同。第一，建立账龄跟踪系统。结合企业内部的财务软件或 ERP 系统，对企业内部的应收账款信息进行分

析,自动进行账龄更新,设置企业应收账款到期提醒,对于即将到期的应收账款需要提前15天提醒销售部门加大与客户的沟通,满足应收账款管理要求。对于已经逾期的应收账款需要自动实现对该账款的标记,并推送给财务部门以及销售部门,必要时采用有效的干预措施^[6]。第二,满足财务部门与销售部门之间的协同管理。建立应收账款管理协同机制,每月开展相应的沟通会议,销售部门需满足对客户付款进度、跟进计划等的汇报,而财务部门则需要根据账龄分析以及逾期金额等进行统计,加大与销售部门之间的沟通,有效实现对客户风险的预判。通过有效沟通,能够确保销售部门在应收账款逾期三天内向财务部门提交逾期原因说明,并制定有效的催收方案,降低企业面临的资金损失。第三,强化合同执行以及监管。在销售部门销售过程中需及时进行合同的签订,明确验收标准以及违约责任,在货物发出之后,要求客户签署相应的确认单,并且保留归档。如果客户在收货时提出质量异议,需组织企业内部的技术人员进行核实以及确认,保留所有的沟通记录,避免因证据不足而影响到应收账款管理效果^[7]。

(三) 优化催收机制,降低坏账损失

企业应收账款管理是企业资金利用效率提升的关键,需要在管理过程中明确各部门责任,采用多样化的方式实现催收,减少坏账造成的资金损失。第一,明确催收责任,保持其与销售部门的业绩考核挂钩。在销售人员业绩考核时,需要明确提出应收账款回收率的权重,在完成目标时予以相应的奖励,对于未完成的指标需扣除适当奖金。对于管理过程中时间相对较长的逾期账款,暂停销售人员的销售以及新客户开发权限,直至账款回收。第二,设置阶梯式的催收方案。针对不同时间的应收账款设置不同的催收方法,对于时间较短的逾期账款,可以由销售人员与客户进行沟通,精准了解客户的资金状况,满足对付款时间的商定以及协议。对于逾期一段时间的应收账款,需要由企业财务部门发出相应的催款函,并且在催款函中需明确逾期的后果。对于逾期时间较长的应收账款而言,企业需要再加大与客户的沟通之后,委托律师发出相应的律师函,并且做好诉讼准备。通过法律手段维护企业权益^[8]。第三,规范坏账管理。根据企业的会计管理要求,结合企业应收账款时间,准确计算坏账情况,并且做好相应

的坏账准备,真实反馈资产质量,对于已经确认而无法回收的账款而言,及时进行财务核销,建立坏账台账,跟进后续的客户经营状况,如果客户满足支付能力,需重新进行催收。

(四) 健全内控体系,筑牢管理保障

健全的企业应收账款管理体系能够为应收账款管理做好支持,明确各部门的岗位职责,建立信用评估机制以及销售执行政策,确保各部门之间的精准分工,坚决杜绝在管理过程中出现的职责交叉或空缺^[9]。风险控制部门需要积极开展对客户信用风险的等级划分,销售部门需加大与客户的联系满足账款催收,财务部门需要负责对账款的更新以及核对,法务部门需要积极处理企业面临的账务纠纷。企业的内部审计部门可以定期开展对应收账款管理流程的分析与审核,主要是审核信用评估等级是否合理、催收是否到位,如果在内部审核过程中发现问题,能及时提出针对性的改进方法,也适时追究相关责任人的责任。结合现阶段的技术应用情况,在企业应收账款管理中加大信息化工具的应用效率,积极满足对客户信用等级评估,采用数字化和自动化的机制实现数据和时间统计,减少人工操作存在的误差,通过账款管理系统能够突破在应收账款管理中存在的数据和部门壁垒,实时进行信息共享,确保协同效率提升,也减少企业的应收账款管理风险^[10]。

四、结束语

总之,企业在管理中应收账款有着重要地位,能满足企业资金管理实现风险的控制,结合当前企业在应收账款管理中存在的问题进行分析,改变企业的传统型风险管理模式,从全过程入手,在应收账款管理事前建立有效的信用评估机制,从源头上实现风险的控制。在管理过程中根据应收账款管理状况,建立动态化的监控机制,满足企业的账款回收。在事后利用多元化的催收模式,减少企业面临的坏账风险,依托建立的全流程管控体系,确保企业资金管理的科学性与有效性。通过建立的全过程管理体系,有效实现企业销售与风险控制之间的协同,促进应收账款的合理控制,增强资金周转效率,为企业的稳定发展奠定坚实基础。

参考文献

- [1] 宋明弟.企业应收账款管理存在的问题及解决策略[J].上海企业,2024,(05):140-142.
- [2] 罗锦燕.企业应收账款管理的问题与策略分析[J].乡镇企业导报,2024,(08):18-20.
- [3] 应月明.企业应收账款管理存在的问题及改进措施[J].现代商业研究,2024,(05):83-85.
- [4] 于媛媛.企业应收账款管理存在的问题及优化策略分析[J].现代商业研究,2023,(04):68-70.
- [5] 王丹.论企业应收账款管理问题及其改进措施[J].财富生活,2021,(22):130-132.
- [6] 廖会玲.企业应收账款管理存在的问题及应对策略试析[J].财会学习,2021,(27):87-89.
- [7] 刘薇.论企业应收账款管理问题及其改进措施[J].商讯,2021,(10):97-98.
- [8] 王元璋.企业应收账款管理与核算中的问题及改进方案[J].财富生活,2021,(04):187-188.
- [9] 刘宗启.基于中小企业应收账款管理存在的问题及改进方法分析[J].当代会计,2020,(14):115-117.
- [10] 刘畅.企业应收账款的管理问题及风险防范策略探讨[J].商场现代化,2019,(08):115-116.