

企业应收账款管理与资金流动性优化策略研究

赵飞飞

杭州鑫飞顺食品销售有限公司, 浙江 杭州 310000

摘要: 应收账款的管理不仅影响企业的财务状况, 还直接关系到资金流动性的优化。本文研究了企业应收账款管理的现状与问题, 深入探讨了影响资金流动性的因素, 并提出了相应的优化策略。研究表明, 通过合理制定信用政策、加强客户管理、改进催收流程以及完善内控体系, 可以有效提高应收账款的管理效率, 从而优化企业的资金流动性。本文的研究为企业在实际操作中提供了有益的管理策略, 并为今后的学术研究提供了参考。

关键词: 应收账款管理; 资金流动性; 优化策略; 财务管理; 信用政策

在企业财务管理的操作里, 应收账款构成企业关键流动资产的重要组成部分, 资金流动性管理中, 频繁显现的“瓶颈”问题, 不规范的应收账款管理将引发资金流转的严重障碍, 该状况可能对企业财务状况造成重大损害, 加强应收账款管理是提升企业资金周转效率、保障经营活动顺畅进行的关键环节。应收账款的管理领域涵盖诸多相关环节, 对信用政策制定至催收流程监管的全程把控, 各个环节均可能对资金回流速率及其流动性产生显著影响, 实行科学的调控计划, 企业实现资金占用的大幅缩减, 优化资金使用效率, 有效减少信用损失风险, 增强企业全面财务分析预测水平。

1 应收账款管理的现状与问题分析

1.1 应收账款管理中的常见问题

企业因销售商品或提供劳务所形成的尚未收回的债权, 称为应收账款, 流动资产是企业资产结构中的核心组成部分。众多企业在制定信用管理策略过程中, 往往未能全面评估客户的信用状况及行业潜在风险因素, 信用政策的宽松程度与应收账款累积量呈正相关关系。对客户管理的缺陷是资金流动性问题产生的主要根源, 众多企业未能对客户信用状况实施有效监管, 未能及时识别并预警潜在的信用风险隐患, 在若干特定场合, 企业尚未设立客户

信用档案的全面体系, 客户群体管理策略存在显著的同质化倾向, 进而对应收账款回收速度及资金流动性产生了消极影响。

企业应收账款管理中, 催收环节的监管不力构成了一种常见的弊病, 部分企业在应收账款回收环节未能构建规范化的操作流程, 导致效率极低, 例如沟通不畅可能引发客户对催收工作的消极反应, 进而引起资金回收期限的延长, 众多企业于应收账款的管理层面普遍缺失独立的专业部门, 财务人员职责划分尚存在模糊地带, 内部管理环节暴露出缺陷。

1.2 应收账款对资金流动性的影响

长期滞留的应收账款严重挤占了企业的流动资金储备, 资金占用成本出现上升现象, 应收账款水平稳步攀升, 企业资金流动性水平呈现减弱迹象, 企业在应对其他资金需求时, 可能遭遇资金筹集的时效性障碍, 进而对其实际运营及战略规划的实施产生深远影响^[1]。应收账款的管理构成了企业财务管理体系的重要组成部分, 与企业整体资金管理紧密相扣, 特别是在坏账数量较多的情况下, 企业资金链可能遭遇断裂之风险, 对运营体系造成重大冲击, 若应收账款管理存在缺陷, 企业资金流动性风险将可能加剧, 在极端情况下, 甚至可能危及企业的持续运营, 若资金周转体系出现故

障,企业面临短期债务偿还的潜在风险日益凸显,可能导致与供应商之间的合作关系破裂,陷入了恶性循环的漩涡。

2 优化应收账款管理的策略

2.1 合理制定信用政策

制定信用政策构成了应收账款管理的核心环节,其合理性直接关联到企业资金周转状况与坏账风险控制水平,企业信用政策之构建,以信用评级体系为基石,实施客户信用等级的鉴定工作,企业能够对各类客户实施更为精确的信用额度与账期配置,信用评估机制应当综合考虑客户的财务状况、支付记录以及行业风险等多元要素,采用专业财务分析工具进行综合评价^[2]。制定周密的信用数据档案,企业能够有效降低应收账款违约的风险,保证资金回流工作的时效性得到全面实施。企业对于与自身保持长期稳定合作关系且信用记录优良的顾客,可实施较长的信用账期政策,针对信用水平较低或初次合作的客户,可实施较短的账款支付周期要求,须先行支付定金,此类差异化的信用管理方式,在维持资金流动性方面,具备市场拓展的机动性。

企业需周期性地对信用管理策略进行审视与优化调整,在市场环境发生波动的阶段,对信用政策实施动态调整乃当务之急,在经济衰退阶段或特定行业风险较高的环境中,企业或许有必要对信用政策进行适度紧缩,或对高风险客户实施信贷额度下调操作。企业应持续对客户信用风险进行动态监控与分析,及时识别并预警潜在的信用风险,并采纳相应的处理手段,对信用额度进行调整、采取提前催收手段等,信用周期的优化依赖于对客户账期的合理设定,以实现资金流动性的快速恢复。企业需充分考虑各类客户的支付习性、所属行业的特点以及市场竞争态势,实施分角色的账期划分体系。另外,企业可以采用促销活动、折扣优惠等途径,促进客户实施提前支付,从而缩短账期,增强资金流动性水平,

2.2 加强与客户关系维护

客户满意度及其支付习惯是应收账款管理成功的关键要素之一,实施客户满意度调查与客户关系维护体系,企业可以具备识别客户潜在支付风险的能力,即时采取应对行动^[3]。部分客户因对商品或服务品质不满,存在推迟支付款项的现象,企业若想提高顾客满意度,须在产品质量与售后服务上实现双重优化,进一步缩短支付周期,企业应定期与客户保持沟通互动,掌握其财务状况与支付安排,据此对账款回收的时间节点进行前瞻性分析,优化资金流动性。

企业当致力于构建与客户之间的长效且稳固的伙伴关系,此举无疑对增加销售业绩具有显著促进作用,亦能推动客户按时履行支付承诺,努力实现客户关系管理的全面升级,企业可实施客户经理职能模式,对关键客户群体执行专属专人管理模式,实施周期性跟踪访问,洞悉并掌握客户的具体需求及其财务支付安排,企业需借助健全的客户服务系统,增强客户忠诚度与满意度,加速应收账款的回收进程,

2.3 改进催收流程与手段

应收账款管理流程中,催收环节扮演着至关重要的角色,催收作业的效率显著影响着资金回笼的时效性,在科技高速发展的今天,众多企业纷纷采纳自动化催收系统以增强催收作业的效能,采用大数据技术,系统实现了深入剖析,智能识别功能,可精准判定应收账款催收的优先顺序,自动触发应收账款催收提醒,即便采用短信、电子邮件等多样化通讯手段实施提示。自动化催收系统显著降低了人力成本投入,进一步优化了催收工作的时效性,加快了企业资金回笼的速度。

企业应采纳多样化的催收策略,涉及电话催缴、电子信函催缴、实地催缴以及法律途径等多种催缴手段,针对具有较高合作意愿的客户群体,可采用电话催收及电子邮件提示手段进行;针对那些逾期严重且执意不支付款项的

客户群体，企业可采取司法手段追索逾期债务，或者借助债务追收机构的协助以解决相关问题^[4]。企业催收工作的中坚力量是催收人员，其业务技能与交流水平显著影响催收成效，企业应当对催收团队实施定期的专业能力培养，提高其交际技能、催收策略及法律认知水平，企业有必要构建一套科学合理的激励机制，依据催收团队的工作成效实施激励措施，旨在激发其工作主动性和效能。

2.4 建立健全内控体系

内控体系的优化是应收账款管理高效运作的坚实保障，内部审计作为企业风险管理的核心工具，扮演着至关重要的角色，依托周期性的内部审查机制，企业具备迅速识别应收账款管理环节中潜在问题的能力，并实施相应的调整方案，企业有必要构建完善的风险管控体系，对潜在的信用风险进行专业分析与及时预警，确保应收账款管理在法律规范与实际操作中的合规性及成效。企业有必要对所形成的应收账款实施周期性审查，对账龄及坏账准备相关重点剖析，实施账龄跟踪管理，企业可迅速捕捉逾期应收款项，执行相应的催收程序，企业有必要对应收账款回收状况实施周期性监控，必须严格执行各项催收规程的实施要求。

众多企业面临销售与财务部门间沟通障碍的普遍问题，销售部门在客户付款情况通报环节出现时间上的滞后，财务部未能按时向销售部反馈资金回收的最新动态，企业应对该问题的解决措施进行分析，企业有必要按照既定周期举办跨部门交流会议，务必保障销售及财务团队间客户资料、支付进度等数据的互通与共享，共同策划并实施一套应收账款信用风险预警机制，企业可以构建一套统一的客户信息管理平台，确保销售与财务部门对客户信用状况的实时更新能力得以实现，防止信息更新出现时间差。

3 资金流动性优化的策略

3.1 优化资金预算与现金流管理

资金预算编制与现金流的有效管理构成了确保企业财务流动性稳定运行的核心基础，采用周全的资金预算编制与现金流管理方案，企业对未来的资金需求预测能力显著增强，并实施配套措施以保障资金使用的合理性，规避因资金匮乏所引发的运营难题。企业需依据其具体运营状况、市场动态及历史资料进行分析，规范实施资金预算编制程序，财务预算需具体化至各经营环节的细节层面，涉及采购、生产、销售以及应收账款等环节，针对各类资金需求周期，实施资金流动的合理调控，精确的资金预算机制有助于企业在资金短缺风险发生前进行有效预警，实施对应手段，对支付周期进行调适、对采购策略进行优化。

现金流预测与监控构成资金流动性管理的核心组成部分，企业需依据预估的营业收入与成本进行规划，编制现金流量跟踪表，实施周期性的修订与补充，实施对资金流动性的持续跟踪，企业可以具备迅速识别资金流入短缺或流出超常的风险预警能力。企业可采取诸如临时贷款、延长供应商账款等策略，缓解资金紧张状况，维持生产运营活动的正常秩序性，实时监控现金流量，企业可在资金短缺时迅速采取应急财务策略，防止因资金链断裂导致企业日常运营受阻。资金周转速度是评估企业财务健康及资金流动性水平的关键指标，尤为关键的是对应收账款实施有效管理，采取科学设定账期、强化催收措施等策略，能够显著增强资金回笼的速率，降低资金占用，从而促进了资金周转率的稳步增长。另外，企业可实施库存管理优化计划，实施资金精简行动，降低非必要占用，持续优化资金流动性水平。

3.2 多元化融资渠道的拓展

针对应收账款及资金预算的管理，企业必须努力探索并扩展多元融资的渠道资源，实现企业经营活动与应急资金需求的匹配度，金融机构贷款构成融资渠道的核心手段，金融机构

与企业应共同构建并维护长期稳定的合作体系,依照经营策略,获取适宜的资金规模。信用贷款同样具备显著效果,借助信用担保或抵押品,获得金融机构的信用增值服务,缓解资金紧张状况,维护资金流动性。

资本市场的发展为企业提供了通过股票发行和债券融资等途径筹集资金的渠道,大型企业的发展离不开这一关键因素的支持。股票的公开发行具有显著的吸引力,能够吸引众多投资者参与,债券融资途径凸显出灵活性的显著特性,企业可根据市场利率及资金需求,选择不同期限与利率的债券进行发行,供应链金融与应收账款质押融资构成了一种创新性的融资方式,以应收账款或供应链债权为担保,向金融机构申请贷款融资,激活既有资产潜力,增强资金流动性水平^[5]。针对中小型商业实体,供应链金融有助于加速资金周转,并有效降低融资成本。政府实施针对企业的支持性政策以及资金补助措施,企业可根据自身实际条件申请获取财政补助、优惠利率贷款等资金支持,优化融资成本结构,增强资金流动性水平。

3.3 利用技术手段提高资金流动性

在信息技术迅猛发展的今天,运用大数据分析 with 人工智能技术,可实现对资金需求的精准预测及资金状况的持续监控,基于对历史数

据的深入剖析及客户支付行为的细致研究,预先筹备资金,还能对客户信用进行细致分析,实施信用政策改进措施,以实现风险水平的降低。企业应打造全面的财务信息平台,实现资金流动透明化与可视化展示的全面性要求,及时捕捉并应对异常现象,自动生成财务报表,分析资金结构,为决策提供数据支持,优化资金管理流程。去中心化、透明性及安全性是区块链技术数据管理平台的核心支撑,在应收账款的管理实践中,必须详实登记交易发生的各项事实,严格保障账目数据的真实性,防止其遭受非法篡改。区块链技术还能实现智能合约,自动化款项支付与清算,提高催收效率和资金流动性。

4 总结

采取科学合理的信用管理策略、强化客户关系维护、优化债务回收程序,企业能显著降低应收账款风险水平,并加速资金回笼进程。优化资金预算与现金流管理、拓展多元化融资渠道并采用先进技术手段,是企业实现财务可持续发展的关键环节。综合实施这些策略,在复杂多变的市场条件下,企业得以保障其资金稳定与流动性的双重特性,推动企业长期稳定的发展。

参考文献

- [1] 沈丽媛. 企业应收账款管理研究[J]. 今日财富, 2024, (32): 119-121.
- [2] 孙凯旋. 企业应收账款管理措施研究[J]. 现代营销(上旬刊), 2024, (11): 22-24.
- [3] 王梦丽. 企业应收账款管理存在的问题及解决策略探究[J]. 财经界, 2024, (30): 21-23.
- [4] 李诗琪. 风险控制背景下企业应收账款管理的优化路径[J]. 商业文化, 2024, (18): 119-121.
- [5] 韦巧凤. 企业应收账款管理的问题与对策[J]. 商业 2.0, 2024, (25): 75-77.