

浅谈全生命周期视域下的应收账款管理

付丽红

中海油田服务股份有限公司 天津 300459

摘要：在全生命周期管理框架下，企业不仅能够优化资金流动性，降低坏账风险，还能增强客户关系管理，提升整体运营效率。本文从全生命周期管理概述入手，分析了全生命周期视域下的应收账款管理，并提出了一些能够加强其管理的措施，旨在为企业提供一个科学、高效、灵活的管理体系，以实现应收账款的最大化回收，提升应收账款的风险管控水平。

关键词：全生命周期；应收账款管理；风险管控

引言

应收账款作为企业资产的重要组成部分，直接关系到企业的资金流动性和财务健康。传统的应收账款管理模式往往侧重于事后催收，忽视了从合同签订到履行、再到清收的全过程管理。因此，对全生命周期视域下的应收账款管理的研究具有重要的现实意义。

1 全生命周期管理概述

全生命周期管理是一种涵盖产品或项目从诞生到消亡整个过程的系统性管理方法，这种方法的核心在于将生命周期思维和产品或项目可持续性转化为可操作的业务实践，以最大化经济价值和社会价值。全生命周期管理强调对产品或项目的整个生命周期进行规划、执行、监控和优化，这包括从产品或项目的概念设计、生产、销售、使用到退役或废弃的全过程。在这一管理框架下，企业需要对产品或项目的每一个阶段都进行详细的规划和控制，以确保其能够满足市场需求、实现经济效益，并符合法规要求。在生命周期的开始阶段，即产品或项目的开发和设计阶段，企业需要明确产品或项目的目标 and 需求，制定详细的设计方案，并创建物料清单。这一阶段的关键在于确保设计和需求的准确匹配，同时注重安全性和控制。通过有效的设计管理，企业可以在产品或项目开发的早期阶段解决潜在问题，减少后期修改的成本和时间^[1]。在生命周期的中期阶段，产品或项目进入发布或运营。在这一阶段，产品或项目被介绍给客户或消费者，并进行持续的操作和维护，亦或是按照明确的合同要求及时履约，企业需要确保产品或项目的质量和性能，同时关注客户反馈和市场需求，以便及时进行调整和优化。通过有效的运营和维护管理，企业可以延长产品或项目的使用寿命，提高其市场竞争力。生命周期的结束阶段标志着产品或项目的退役或废弃。在这一阶段，企业需要制定详细的退役计划，确保产品或项

目的完整验收、安全处理和回收利用，通过有效的退役管理，企业可以减少环境负担或提升资源利用效率。此外，对于某些行业或特定领域，全生命周期管理还有助于确保产品或项目符合相关法规、标准和政策要求，避免因合规问题带来的法律风险。

2 全生命周期视域下的应收账款管理分析

2.1 销售合同签订阶段管理

在销售合同签订阶段，应收账款管理的重要性尤为凸显，它是确保企业资金安全与提升运营效率的第一道防线。此阶段，企业需采取一系列严谨而细致的措施，以最大限度地降低坏账风险，并为后续的账款回收工作奠定坚实基础。

2.1.1 严格审核客户的资信状况

严格审核客户的资信状况是签订销售合同前的首要任务，企业应建立一套完善的客户信用评估体系，通过收集并分析客户的财务状况、经营历史、市场声誉等信息，全面评估客户的信用等级和还款能力。这一过程不仅要求企业具备敏锐的市场洞察力，还需借助专业的信用评估工具和技术，以确保评估结果的准确性和可靠性。对于新客户，尤其需要谨慎对待，必要时可要求客户提供担保或采取预付款等风险控制措施^[2]。对于老客户，虽已建立一定的合作关系，但仍需定期更新其信用档案，以应对市场环境变化可能带来的信用风险。

2.1.2 明确合同中的付款条款

合同中的付款条款是保障企业权益的关键所在，这些条款必须明确、具体，包括但不限于付款方式（如银行转账、支票、信用证等）、付款期限（具体到日）、分期付款的具体安排（如有）、逾期付款的罚息计算方式及违约责任等。明确的付款条款有助于避免后续因理解差异或故意拖延而产生的纠纷，同时也为企业提供了法律依据，在必要时可采取法律手段维护自身权益。在

签订合时,企业应确保所有条款均经双方充分协商并达成一致,必要时可聘请专业律师进行合同审核,确保合同条款的合法性和有效性。

2.1.3 建立客户信用档案

建立客户信用档案是企业应收账款管理的重要一环,客户信用档案应包含客户的基本信息、历史交易记录、信用评估报告、逾期付款记录等关键信息,以便企业随时查阅和分析。通过对客户进行分类管理,如根据信用等级将客户分为低风险、中风险和高风险三类,企业可以针对不同信用等级的客户采取不同的销售策略和信用政策,如给予信用额度、缩短收款周期等,从而在保证销售的同时,有效控制信用风险。并且,在销售合同签订阶段,企业还应注重与客户的沟通和协商,建立良好的合作关系。通过充分了解客户的需求和期望,企业可以在合同中合理设置条款,既保障自身利益,又满足客户的合理需求,从而增强客户的满意度和忠诚度。同时,企业也应向客户明确传达自身的信用政策和收款流程,确保客户对付款义务有清晰的认识,减少因信息不对称而产生的误解和冲突。

2.2 合同履行阶段管理

在合同履行阶段,应收账款管理进入了实质性的操作环节,这一阶段的管理直接关系到企业资金回笼的速度和效率,进而影响企业的整体运营和财务健康。因此,企业需采取一系列有效措施,确保合同的顺利执行,同时加强对应收账款的监控与催收,以维护企业的资金安全与流动性。一方面,企业需严格按照合同约定的时间节点,高效、准确地为客户提供产品或服务。这要求企业内部各部门之间紧密协作,确保生产、物流、服务等环节的无缝对接,以满足客户的期望和需求。在阶段性或完整交付产品或服务的同时,财务人员要与业务部门紧密沟通,确保应收数据核算的准确性,从业务源头控制会计信息质量。另外,企业应及时开具合法、准确的发票或收据,这是后续应收账款回收的重要依据。发票内容应清晰明了,包括商品或服务的详细描述、数量、单价、总价、税率、开票日期等关键信息,避免因信息不全或错误导致的收款延误或纠纷。另一方面,建立完善的应收账款跟踪系统是合同履行阶段的关键任务之一,该系统应能够实时反映应收账款的动态变化,包括但不限于已收款、未收款、逾期款等详细信息,并精益化的展现系统中的财务数据,利于支撑决策。通过系统,企业可以直观了解每笔应收账款的状态,及时发现潜在的逾期风险。为了实现这一目标,企业需将销售、财务、客户服务等部门的信息系统进行有

效整合,实现数据的实时共享与同步。此外,系统还应具备预警功能,当某笔应收账款即将或已经逾期时,自动显示预警信息或者通过邮箱等媒介向相关人员发送提醒,以便及时采取措施进行催收。

2.3 清收阶段管理

在清收阶段,应收账款管理进入了至关重要的环节,直接关系到企业资金回笼的最终实现和财务健康的维护。这一阶段,企业需要采取科学、合理的催收策略,针对不同信用状况的客户实施差异化的催收手段,以确保应收账款的有效回收。同时,建立完善的奖惩机制,激励催收人员积极工作,是提高清收效率的关键。

(1)企业应根据客户的信用状况和逾期情况,制定个性化的催收策略。对于信用状况良好、历史记录清白,且逾期原因多为暂时性资金紧张的客户,企业应采取温和、友好的催收方式。通过电话催收、邮件提醒等方式,与客户保持密切沟通,了解其实际困难,并表达企业的理解与支持。在沟通过程中,企业应强调合同约定的付款义务,同时给予一定的宽限期,鼓励客户尽快安排付款。这种方式有助于维护良好的客户关系,同时促进应收账款的顺利回收。(2)对于信用状况较差、历史上有恶意拖欠记录,或逾期时间较长、金额较大的客户,企业则需采取更为严格的催收措施。这包括但不限于法律诉讼、资产查封、信用报告提交等,在采取这些措施前,企业应充分评估其合法性和可行性,确保在法律框架内行事。同时,企业应与客户保持沟通,明确告知其后果,并给予一定的改正机会。若客户仍不配合,企业则需果断采取行动,以维护自身权益。(3)在催收过程中,企业应注重催收方式的灵活性和多样性,提高催收的效率和覆盖面。并且,企业可以探索与第三方催收机构合作,利用其专业的催收能力和丰富的经验,提高清收效率。但无论采取何种方式,企业都应确保催收过程的合法性和合规性,避免对客户造成不必要的困扰和损失。(4)建立完善的奖惩机制是激励催收人员积极工作的关键,企业应根据催收人员的业绩和贡献,给予相应的奖励和晋升机会。这不仅可以激发催收人员的工作热情,还可以吸引更多优秀人才加入催收团队。

2.4 风险管控

在全生命周期视域下,应收账款的风险管控是企业财务管理中不可或缺的一环,它贯穿于应收账款管理的各个阶段,旨在通过一系列措施来识别、评估、监控和控制潜在的风险,以保障企业资金的安全和流动性。这一管理过程不仅要求企业具备高度的风险意识,还需要运用科学的方法和工具,对应收账款进行精细化、系统

化的管理。首先,财务人员应通过事前参与、事中控制以及事后评价在合同签订阶段、合同履行阶段以及清收阶段帮助企业管理者实现有效的规划、决策、控制与评价,通过对财务数据的确认、计量、核算、分析,以及各相关数据之间的相互关系,对现有数据进行分析、对风险进行监测、对未来趋势进行预判等,其职能也要从传统的“数据的提供者”转变成为“经营的分析者”和“风险的预报者”。其次,企业应创新采用“数智化”管理思路、积极推动智能化软件开发及应用,实现相关单据及报表的智能化输入与集成整合输出,提高工作效率以及准确度。同时建立“应收账款管理大数据库”,为推动企业应收账款管理提质增效提供强大助力。比如坏账预测,它是基于历史数据、市场环境、客户信用状况等因素,运用统计和数学模型对应收账款进行预测,估计其可能发生的坏账金额。通过坏账预测,企业可以更加准确地了解应收账款的风险水平,为制定风险应对策略提供依据。在预测过程中,企业还应充分考虑各种不确定因素,如市场变化、客户经营状况恶化等,以确保预测结果的准确性和可靠性。最后,在风险管理过程中,企业还应加强与客户的沟通和合作,以建立长期稳定的合作关系。通过定期与客户进行对账、沟通,企业可以及时了解客户的经营状况和付款意愿,从而调整销售策略和信用政策,降低应收账款的风险。并且,企业还可以为客户提供财务咨询、融资支持等服务,帮助客户改善经营状况,提高还款能力。

3 加强应收账款管理的措施

加强应收账款管理,是企业提升财务健康度、优化资金流动性和增强市场竞争力的关键举措。为实现这一目标,企业需从多方面入手,构建一套全面、高效、灵活的管理体系,具体措施如下:第一,企业应强化内部控制,确保应收账款管理的规范性和严谨性,这包括明确应收账款管理的职责分工,设立专门的应收账款管理岗位,确保各项管理活动有专人负责;制定完善的应收账款管理制度和流程,涵盖从合同签订、发货确认、发

票开具、收款跟踪到坏账处理的各个环节,确保每一步操作都有章可循、有据可查。同时,加强内部审计和财务监督,定期对应收账款管理情况进行检查和评估,及时发现并纠正存在的问题,确保管理活动的高效运行。第二,企业应强化业财融合,采用“融合式”应收账款管理模式精益应收账款管理,即通过业务部门及财务部门的数据联动实现“账务融合”、通过业务部门及财务部门管理界面联动实现“管理融合”以及通过业务部门及财务部门的顺畅沟通、信息对称实现“信息融合”。第三,企业应优化信用政策,合理控制信用风险。信用政策是企业应收账款管理的重要组成部分,直接关系到企业的客户选择和资金安全。企业应建立科学的信用评估体系,综合考虑客户的财务状况、经营历史、行业地位、市场前景等因素,对客户信用等级进行合理划分。在此基础上,制定差异化的信用政策,如信用额度、信用期限、担保要求等,以平衡销售增长与风险控制的关系。第四,企业应充分利用现代信息技术,提升应收账款管理的智能化水平。通过引入或自行开发先进的财务管理软件、客户关系管理系统等工具,实现应收账款管理的自动化、信息化和智能化。

结语

综上所述,全生命周期视域下的应收账款管理是企业财务管理的重要组成部分,它要求企业从合同签订、履行、清收直至风险管控,全面、系统地管理应收账款。通过加强内部控制、强化业财融合、优化信用政策以及充分利用现代信息技术,企业能够显著提升应收账款的回收效率和风险管理水平。这不仅有助于优化企业资金流动性,降低坏账风险,还能增强客户关系管理,提升整体运营效率。

参考文献

- [1]高华.基于应收账款与存货管理下的流动性管理[J].财会学习,2021(06):69-70.
- [2]赵志恒.销售及应收账款内控分析[J].财会学习,2021(06):171-172.