

探讨企业应该如何优化“两金”管理

朱伟金

广州慧元科技发展有限公司，广州，510000；

摘要：“两金”即存货和应收账款，两金管理成效对企业的资金流动、盈利能力及整体运营效率具有重要影响。高效的存货管理能够降低库存成本，提高资金周转率，而应收账款管理则直接影响企业的现金流和财务健康。本文研究优化“两金”管理，文中首先分析存货和应收账款管理的重要性；其次，分析存货和应收管理的目标、原则及其协调关系；最后，通过分析提出优化存货和应收账款的管理措施，使企业在激烈的竞争环境中保持优势，确保企业持续、健康、快速发展。

关键词：存货管理；应收账款；周转率；供应链管理；协同优化

DOI:10.69979/3029-2727.24.08.023

科学统筹资金管理是企业持续发展和竞争力提升的关键，而资金管理受存货和应收账款这两大因素影响，随着市场环境的不断变化和企业运营模式的多样化，企业的“两金”管理逐渐得到企业的重视。两金管理不但影响资金周转，而且影响企业的盈利能力和市场竞争力。

1 存货和应收账款管理的重要性

1.1 存货管理的重要性

1.1.1 存货管理会影响客户满意度及市场响应速度

在竞争激烈的市场中，企业的反应能力往往决定其生存与发展。当客户下订单时，及时交货成为赢得客户信任的重要因素。通过精准的存货管理，企业能够更好地预测需求，确保在客户需要时能够迅速提供产品。

1.1.2 良好的存货管理助于企业应对市场价格波动

当前各行业经营环境瞬息万变，企业风险随之增加，科学的存货管理使得企业能够建立灵活的应对机制。企业面对季节性销售波动时，采用动态库存管理系统，根据实时销售数据调整库存布局与补货策略，这一做法使企业能够快速响应市场变化，降低因季节性过剩存货带来的损失。

1.1.3 良好的存货管理能提升供应链管理

有效的存货管理帮助企业优化供应链管理，降低资金使用成本，提高整体运营效率。企业通过与商务伙伴建立友好的合作关系，企业能够实现资源、信息共享，优化供应链流程。

1.2 应收账款管理的重要性

科学管理应收账款，能够提高资金的流动性、提升

盈利水平及维护财务健康。

1.2.1 应收账款直接影响企业的现金流

资金的流动性是企业运营的血液，良好的现金流能够确保企业有足够的资金用于日常运营、投资和偿债。如果应收账款管理不善，客户延迟付款或坏账增加，企业的现金流将受到严重影响。

1.2.2 应收账款与企业的盈利能力密不可分

企业在销售商品时，通常是先发货后收款，如果应收账款的回收周期过长，企业的资金占用将显著增加，导致资金使用效率降低。

1.2.3 良好的应收账款管理能够促进企业的可持续发展

企业与客户之间的信用关系是相互依赖的，合理的信用政策及适时的催收策略能够提升客户的满意度。企业健全客商客户信用评价，及时了解客户的财务状况及还款能力，从而制定个性化的信用政策。这不仅减少了坏账风险，还增强了客户忠诚度，为企业带来了更多的业务机会。

1.2.4 管理应收账款利于企业风险控制

市场环境变化及客户信用风险都可能影响应收账款的回收。在经济下行或市场波动较大的时期，企业需要持续监测客户的信用状况，通过制定合理的信用额度和结算政策，降低潜在的坏账损失。例如，金融危机期间，许多企业遭遇客户违约，导致应收账款大幅增加。若企业能够及时识别并处理高风险客户，将有效减少损失。

2 存货管理的目标与原则

存货管理是企业经营管理的重要组成部分，旨在通

过合理的存货控制,优化资源配置,提升经营效率。其主要目标包括降低存货成本、提高存货周转率、满足客户需求以及增强企业盈利能力。

降低存货成本是存货管理的核心目标。存货成本涵盖采购成本、储存成本和缺货成本等。在采购过程中,企业可通过谈判、选择合适的供应商以及优化采购量来降低采购成本。

提高存货周转率是降低存货成本主要途径。企业可以采用分类管理的方法,对不同种类的存货进行差异化管理。对于快速流动的产品,企业可以设置较低的安全库存水平,而对于慢速流动的产品,则需适当增加安全库存,以防止缺货现象的出现。

3 应收账款管理的目标与原则

应收账款管理的目标确保回款的及时性和安全性、降低坏账风险、提高应收账款周转率。在应收账款管理中,要遵循公平和灵活性原则。公平原则要求企业在信用评估和催收过程中对所有客户保持公正,避免因个人偏见影响决策。在处理逾期账款时,企业应依据客户的实际情况和历史记录进行合理的催收,而非随意采取措施。灵活性原则要求企业需要根据实际情况灵活调整信用政策和催收策略,以适应不同客户的需求。在经济不景气时,企业可以考虑为一些优质客户提供更长的信用期,以维护良好的合作关系,同时确保现金流的稳定。

4 存货与应收账款管理的协同优化

4.1 存货与应收账款的关系

存货与应收账款的关系是企业财务管理中至关重要的一部分,二者共同反映了企业的运营效率与流动性。存货是企业为满足客户需求而储备的商品或原材料,而应收账款则是因销售商品或提供服务而形成的债权。可以从多个维度探讨这两者之间的联系,包括资金占用、周转效率和风险控制等。

一是存货与应收账款在资金占用方面有着密切的关联。企业需要大量资金采购和储备存货,同时在销售后也需等待客户付款。如果存货水平过高,将导致资金占用,从而影响企业的现金流。

二是存货和应收账款是考量经营运作水平的重要指标。存货周转率反映反映周期内销售能力,应收账款周转率则是评价资金回收能力。若企业存货周转率较低,意味着库存管理存在问题,可能导致资金闲置;反

之,若应收账款周转率较低,则表明企业在销售后收款能力不足。这两者的低效往往会相互影响,导致整体运营效率下降。

三是存货与应收账款的管理同样涉及风险控制。在进行存货采购和应收账款管理时,企业必须评估市场风险和信用风险。如果为了增加存货而大量赊账销售,企业可能面临较高的坏账风险。

存货与应收账款之间的关系是应该互相平衡的,两金管理不仅影响企业的资金流动和运营效率,还直接关系到风险管理。企业在优化这两者的管理时,应深入分析其相互作用,通过科学的管理策略提升整体运营效率,确保财务的健康与稳定。

4.2 协同优化的策略与措施

4.2.1 建立跨部门协作机制

企业应鼓励销售、财务与供应链等部门之间的信息共享与沟通。销售部门在与客户签订合同时,应及时将客户的信用风险和支付能力反馈给财务部门,从而帮助财务部门更好地评估应收账款的风险,制定相应的信用政策。同时,供应链部门也可以根据销售预测和客户信用情况,合理调整存货水平,确保在满足客户需求的同时,减少资金占用。

4.2.2 利用数据分析工具

企业可以运用互联网共享分析技术,对历史销售数据、客户支付记录及存货周转率进行深入分析,识别潜在的风险与机会。通过分析客户的购买模式,企业能够预测哪些客户可能会延迟付款,从而调整应收账款的管理策略。此外,数据分析还可以帮助企业判断哪些存货品类的销售周期较长,以优化存货结构,避免库存积压。

4.2.3 动态管理客商信用

企业可以根据评价因素的变化,动态考评,灵活客商信用政策。对于信誉良好的客户,可以给予更长的付款期限以促进销售;而对于信用较差的客户,则应缩短付款期限或要求预付款。这种灵活的调整不仅能提高销售额,还能降低应收账款的风险,从而影响存货管理的效率。

5 优化存货管理措施

5.1 采用科学的存货管理模型

企业根据自身情况,从多多维度考虑,选择管理模型基于存货流转顺序的模型,可选先进先出法、后进先

出法；基于存货量控制的模型，选择最少存货量法、最大存货量法、安全存货量法；按订货方式分类的模型可选定期定量模型、定期不定量模型、定量不定期模型、不定量不定期模型、有限发货率；按供需情况分类的模型可选确定型模型和概率型模型。

5.2 采用先进的库存管理系统

库存管理系统的先进性直接影响到企业的运营效率和财务健康。

一是先进的库存管理系统通常具备实时数据跟踪、自动化补货和智能分析等功能。通过使用这些系统，企业能够实时监控库存水平，及时了解每种产品的销售情况和库存状态。

二是先进的库存管理系统能够根据历史销售数据和市场需求预测，自动生成补货建议。这意味着企业无需手动计算何时补货，系统会在库存水平达到设定阈值时自动发出补货提醒或直接下单。这种自动化的补货流程，大大降低了缺货的风险，确保了产品的持续供应。

企业需要进行充分的调研，选择适合自身特点的管理系统，并对员工进行系统的培训，以确保新系统的有效应用。

5.3 实现供应链协同与信息共享

供应链的协同与信息共享已成为提升存货管理效率的重要因素。有效的供应链协同能够减少库存水平、降低成本，同时提升响应市场需求的能力。信息共享则是实现供应链协同的基础，能够使各个环节的参与者在信息上保持一致，从而提高整体效率。

供应链的协同与信息共享能够将销售数据、库存数据与供应商的生产数据进行整合分析。当企业的销售量出现波动时，系统能够及时预警，供应商也能根据这些信息调整生产计划，确保原材料的及时供应。这种协同机制不仅提高了供应链的响应速度，还显著降低了企业的库存水平，使得企业能在更短的时间内满足客户需求。

6 优化应收账款管理措施

6.1 建立健全信用评估体系

一个科学、系统的信用评估体系能够帮助企业准确识别客户的信用风险，从而降低坏账损失，通过收集和分析客户的财务报表、信用报告、行业分析等信息，来评估客户的还款能力。

通过建立内部信用评分模型，将客户的各项信用指

标量化，从而形成一个系统的评分机制。这种评分机制可以帮助企业快速、客观地评估客户信用，并为授信决策提供依据。建立健全的信用评估体系，企业不仅能够有效识别和控制信用风险，还能提升资金利用效率，推动业务的可持续发展。这一体系的完善将直接影响到企业的财务健康和市场竞争力，成为企业应收账款管理的基础和保障。

6.2 实施有效的催收策略

6.2.1 明确的催收流程

企业应当制定一套系统化的催收流程，包括催收的时间节点、方式以及责任人。比如，可以在客户账款到期前的30天、15天和到期日分别进行一次温馨提示，之后在逾期后的一周内开展正式催收。这种方法不仅有效提醒客户，也展现出企业的专业性与规范性。

6.2.2 灵活选择催款方式

企业可以通过电话、电子邮件、短信等多种方式进行催收。电话催收能够让企业与客户直接沟通，了解客户的真实情况，从而制定针对性的催收方案。例如，若客户因资金周转问题暂时无法支付账款，企业可考虑与客户协商分期付款的方案，以减轻客户的负担，同时确保企业逐步收回款项。

6.2.3 定期分析和评估催收效果

企业应定期对催收结果进行分析，包括催收成功率、催收周期、客户反馈等。通过这些数据，企业能够不断优化催收策略，调整催收流程和方法。若发现某类客户的催收成功率较低，企业可以针对这些客户的特性，设计更有针对性的催收方案，从而提升催收效果。

6.2.4 建立良好的客户关系

企业在日常经营中应注重与客户的沟通与互动，维护良好的客户关系。定期与客户进行回访，了解客户的需求和反馈，可以在潜在的催收阶段建立良好的信任基础，使客户在面临逾期时愿意主动沟通并寻求解决方案。

6.3 加强客户关系的维护

6.3.1 了解客户的需求和拖欠行为

企业可以通过定期的客户满意度调查、反馈收集和市场调研，深入了解客户的期望和需求。这种了解不仅能帮助企业优化产品和服务，还能在客户出现付款逾期的情况下，及时采取措施。

6.3.2 建立良好的沟通机制

企业应通过多种渠道与客户保持互动，包括电话、电子邮件、社交媒体和面对面的会议。定期的沟通可以增进客户的信任，使其更愿意在付款时遵守约定。同时，企业也能通过沟通及时发现客户在付款过程中遇到的问题，从而及时解决。

6.3.3 建立客户档案和信用评估体系

通过对客户的信用历史、购买行为、付款习惯等进行系统化管理，企业能够更好地评估客户的信用风险，并采取相应的措施。

7 结论

综上，“两金”管理是企业的两个重要财务指标，直接影响企业的流动性、盈利能力和整体运营效率。通过对存货和应收账款管理的深入分析，针对性落实系列措施，一方面，通过采用科学的存货管理模型、采用先进的库存管理系统、实现供应链协同与信息共享等措

施，实现存货的有效管理；另一方面，通过建立健全信用评估体系、科学制定催收策略、重视客户关系的维护等措施，加快应收账款回收。同步提升“两金”管理效益，以实现企业的可持续发展。

参考文献

- [1]何丽丽.基于潜亏预防的“两金”管理优化探析[J].会计师,2023,(07):43-45
- [2]张文倩.构建业财融合的“两金”长效管控机制[J].活力,2024,42(06):142-144
- [3]黎诗敏,郭洪峰.成飞“两金”管控体系构建与应用[J].航空财会,2020,2(04):22-24
- [4]张毓芳.企业“两金”压降问题及改进措施[J].当代会计,2021,(17):142-144
- [5]任剑侠.关于加强企业“两金”管理的思考[J].天津经济,2020,(03):45-49