

TL 电力设备公司应收账款管理优化研究

吴欣雨

(温州商学院 温州瓯海 617000)

摘要: 在我国,由于市场化竞争激烈和行业特性的影响,中小制造企业常常会遇到应收账款增加、回款时间久的经营难题。TL 电力设备公司作为一家电气机械和器材制造业中小企业,根据其 2020 年至 2024 年五年应收账款相关数据分析发现,该公司当下存在客户管理制度不完善、各部门配合松散、应收账款催收管控粗放和会计坏账业务处理不规范等问题。结合这些问题提出相应的优化对策,即完善客户管理制度、加强各部门间配合管理、细化应收账款催收管控和规范会计坏账业务处理。本研究结论有益于加强 TL 电力设备公司的应收账款管理,同时给同类企业在优化应收账款管理方面提供借鉴。

关键词: 应收账款; 应收账款管理; TL 电力设备公司

一、绪论

如今我国社会信用体系尚在逐步建立完善阶段,整体市场信用环境相对薄弱,部分企业在经营期间存在应收账款管理不够完善的现状,导致应收账款金额逐年增加,资金回笼效率低下;同时,企业还承担多种固定成本开销,涉及税费缴纳、日常运营等内容。在这些因素影响下,其资金链承受巨大压力,财务风险显著增加。

作为企业财务管理体系中的一项关键组成部分,应收账款是现代经济发展的必然产物,对于促进商品流通、保持经济流畅运转具有重要作用^[1]。应收账款的管理不单要受到严格的法律法规制约,还直接关系到运营效率是否有明显改进,资金周转的效益是否能达到预期,是否改善市场竞争形势等。若实施起系统化的设计,并对加强一系列的管控措施,有利于达到经济效益稳步提升,保障经营活动平稳开展,增强市场竞争力的目标,也为企业达成可连续发展的最终目标提供有效保障。

在全球经济一体化进程加速和市场竞争日趋激烈的大环境下,应收账款作为一种构成企业核心流动资产的关键要素,其管理状态好坏直接决定了资产运作效率、资金周转成果以及风险控制水平的高低。制造业是国民经济的主体,涉及到众多领域,对整个经济发展起到至关重要的作用。其具有极其鲜明的行业特性,高度的资金流动性使得制造企业大量采用赊销的业务模式^[1]。在电气机械与器材制造行业中,由于订单体量较大且回款周期较长等诸多因素叠加,此行业里应收账款占比较高的特点尤为突出。若没有一套完整且系统的管控措施,很容易引发公司资金周转效率变低,坏账损失增多等一系列问题,进而对企业持续健康发展造成一定威胁。

TL 电力设备公司作为电气机械及器材生产制造业中小企业,近年来其不断扩大公司业务规模,拓展市场空间,导致应收账款总额逐年递增,在企业不断发展壮大的同时也逐渐暴露出来应收账款现存管理模式存在明显的漏洞之处,这会导致其很难契合行业特点与发展需求。在学术眼光来看,国内现有关应收账款管理的研究大多针对通用范畴或者大型企业事例,对于中小型特别是细分领域如 TL 电力设备公司这种类别的精细化解决方案较为匮乏,本文将详细研究该公司应收账款体系构建及现存问题,并通过这些问题来制定出相关的针对性改进对策,这样有助于企业在流动资产管理上实现突破,缓解相关财务风险。与此同时,也希望能给同类别的企业给予范例,促使其所在行业的信用状况和风险管理能力有所提升,意义较大,具有一定理论和实践价值。

二、国内外研究现状

(一) 国内研究现状

1. 从应收账款形成原因与问题诊断层面研究

收稿日期: 2026.06.22

作者简介: 吴欣雨, 2004.5, 女, 汉族, 浙江, 西交利物浦大学数字化商业硕士, 研究方向: 数字化商业

[1] 杨珂. 制造企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J]. 企业管理, 2024,09(012): 101-104.

国内有关论文关于制造业应收账款管理问题的研究,已经形成较为丰富的成果,涉及的行业众多。学者们普遍认为,制造业企业的应收账款管理种种问题是由外部市场的影响和企业自身内部管理的缺失共同造成的。

沈小洁将研究对象定位于某家冷链物流公司,并从其应收账款积压的本质入手进行剖析。她从行业特性分析可知,该公司应收账款管理失控的主要原因就是冷链物流高成本、客户集中、服务时效性要求高,造成该企业资金占用多、回款慢,从企业内部治理层面看,该企业缺少一系列的客户信用评估制度、合同条款表述不清、催收工作运转缓慢等情形^[2]。就外部特性以及内部管理而言,以上问题使得公司2024年应收账款余额比同类企业平均数要高很多。

李素云以仪器仪表制造业企业作为研究对象。经由研究显示,该制造企业应收账款的问题是由企业内部和外部两个方面的原因造成的。从外部环境而言,由于我国的仪器仪表资本市场管制不严格、市场上的需求变动频率较高、缺乏良好的信用体系等原因所导致的影响,在内部经营上存在着缺少完善的账款管理体系、对绩效考核有所侧重、内部控制机制不明等特点^[3]。由于它属于科技密集型行业,其研发投入成本比制造业企业的平均水平以上,所以容易出现该类成本资金问题大、回收状态难,账款回收风险高的问题。

宋亚军以造纸业企业指出,该企业出现应收账款管理的问题主要是由于企业危机意识不强,客户信用评估缺位,自身管理制度不够完善,信息化功能水平不足等原因,以及国内大环境整体经济影响等方面因素限制。并且他认为,很多企业没有建立健全客户信用等级评级体系,导致国内制造业企业应收账款管理存在众多不合理情况^[4]。

2. 从加强应收账款管理层面研究

盛明珠提出,认为中小企业应收账款管理要建立“5C信用评估法”和有关第三方征信机构的评估报告来对客户进行评价,弥补企业自身信息获取的局限性。借助外部专业机构对客户进行全面资信调查,能够更客观地评估客户的信用状况。她认为企业应当建立起完善的客户信用档案创建及动态更新体系,强化对客户的监管力度,把客户资金情况、交易纪录、行业评价等资料包含进去加以档案化保存。其次企业还要明确各个重要部门(销售部、财务部等)的职责分工,防止出现由于责任不清而造成的管理混乱^[5]。

宋逸昕认为,应收账款催收手段应根据逾期时间长短采取差异化的分级策略。该分级策略主要是用邮件提醒、催款通知、法律强制来完成的。他提出企业应当把逾期30天以内的应收账款用温和提醒为主,逾期30到60天的用正式催款通知暂停后续供货,逾期60天以上的用法律催款函或者启动法律程序^[6]。另外,企业还要加强销售部、财务部、信用管理部等各方面的协调工作,建立定期对账制度,保证账龄分析的及时准确,采用催收制度来减少坏账。

何明生认为,企业应该每月召开一次应收账款通报会,以财务部门为主导,销售部、信用管理部等其他部门参加,对上月应收账款的回收情况做全面的梳理和分析。会议内容主要是逾期账款原因、客户回款进度、催收过程中存在的问题及相应的改进措施^[7]。制度化的通报可以促使催收措施由制度变成行动,进而有效地保证应收账款管理政策的落实情况。

赵田芬提出,应设立专门的应收账款管理机构,由专业的评估委员会组成。评估委员会专门职责要每年召开两次固定的主要成员会议,对企业的内部控制系统是否健全、应收账款存在的风险进行审查;同时成立独立的风险管理小组,先进行系统性培训工作,再把集团范围内应收账款数据进行汇总,评定工作质量与效率^[8]。明确岗位责任、加强相互监督制约,在项目审批过程中实现审贷

[2] 沈小洁. A公司应收账款管理优化研究[D]. 广州: 广州大学, 2025.

[3] 李素云. F公司应收账款管理优化研究[D]. 上海: 华东师范大学, 2023.

[4] 宋亚军. GH公司应收账款管理优化研究[D]. 广州: 广东财经大学, 2024.

[5] 盛明珠. G公司应收账款管理优化研究[D]. 扬州: 扬州大学, 2024.

[6] 宋逸昕. JT轮胎公司应收账款管理及优化研究[D]. 北京: 北方工业大学, 2025.

[7] 何明生. J公司应收账款管理研究[D]. 西安: 西安建筑科技大学, 2024.

[8] 赵田芬. K建筑公司应收账款风险评价与控制研究[D]. 西安: 西安理工大学, 2023.

分离的目的,有利于提高风险管理水平。

刘丽丽认为,赏罚分明的激励和问责制度可以成为应收账款回收的动力。她认为应该使公司改变奖励制度,把回款作为发放业绩奖励的前提条件,突出回款的重要性^[9]。对超过两年未回款的项目,公司也应该设立超期应收账款奖励制度,调动全员催收积极性,对成功收回款项的员工进行奖励,调动员工的工作积极性。

总的来看,我国的应收账款管理研究已经较全面系统,在应收账款管理的理论体系、规划流程、内部管理等各方面也在日渐完善。但是,国内学者的研究基本上是针对这个企业的具体情况进行研究,相对还是有一定的局限性;不同的行业应收账款情况不同参考难度较大,希望未来我国对于应收账款管理研究可以从更加宏观的角度出发,归纳出一套适用于各行业的优化方案。

(二) 国外研究现状

国外学者对企业应收账款管理的研究起步较早,他们多从经济学与管理学的基础理论出发,系统分析应收账款产生的内在动因与管理优化路径,研究视角更具宏观性与普适性。有学者明确指出,销售与收款的时间差、市场商业竞争的客观需要、企业内部管理的薄弱,是企业应收账款形成的三大核心原因,而企业在缺乏科学信用评估体系等前提下盲目开展赊销业务,是导致应收账款质量恶化、回款困难的直接诱因。

Adusei C以Zoomlion公司为研究对象,指出该公司已经建立了有效的信用控制系统,但在债务管理方面面临监控不力、缺乏有效跟进措施等关键挑战。据此,建议企业应该严格遵守信用政策,采取各种有效的回收措施,在应收账款管理方面实行最佳实践^[10]。Fei T等以天然饮品公司为案例,在分析市场经济高质量发展大环境下企业间的竞争越来越激烈、赊销成为企业扩大市场份额的重要方式的基础上,认为如果企业没有对赊销使用的恰当控制,就会造成应收账款的增加,进而使得企业陷入管理的复杂之中^[11]。

Podile V D等认为,中小企业应重视管理并监督平均收账期和应收账款周转率这两个关键指标。他们建议,企业应当通过反复对比同行业平均水平,来设定合理的收账目标,并通过持续优化与监测这两个指标来提升应收账款管理的效率。与此同时,他还强调应收账款管理的首要目标是增加销售、降低与账款维护和收款相关交易成本、减少坏账的发生,最终提升企业利润^[12]。

Yanhui D等提出要从三个方面加强应收账款管理^[13]。第一,企业应该完善自身的信用政策,设置专门的信用管理部门,对客户进行信用评级,然后根据差异化的信用政策进行管理;第二,制定合理的催收政策,促进资金回笼,关注应收账款的到期时间,在应收账款到期前积极与客户沟通提醒,逾期三个月后及时上报管理层并积极监控,逾期六个月后可以考虑分期付款或给予未来折扣等鼓励措施,对于恶意拖欠的客户可以采用法律手段维护自身权益;第三,加强对客户的动态跟踪管理,建立信用管理部门,对不同等级的客户进行分级管理,避免超信用额度赊销。

Grzegorz Zimon对多主体企业集团的应收账款管理策略做了系统的探究,得出结论,在这样的组织结构中,各个成员可以整合自己的采购资源,达到规模经济的目的。他指出标杆管理是有效的工具,通过学习组织内部优秀的企业的应收账款管理流程来改善^[14]。联合监管机制中各个成员单位可共享潜在违约风险预警信息,减少坏账损失发生概率。由于业务范围相近,该工具在单一产业环境下应用较多,效果较好,但是对跨领域经营的企业集群来说,由于其目标客户的特点存在较大差

[9]刘丽丽. 传统制造业应收账款管理优化研究——以H公司为例[J]. 现代营销下旬刊, 2025,05(139): 139-141.

[10] Adusei C. Accounts Receivables Management: Insight and Challenges[J]. International Journal of Finance & Banking Studies, 2017,6(1): 101-112.

[11] Fei T, Nie W, Ma Y. Analysis of Accounts Receivable Management of Natural Drinking Company[J]. Accounting and Corporate Management, 2023,5(7): 14-27.

[12] Podile V D, Sivasree V H C D, Rani K D. RECEIVABLES MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL ENTERPRISES[J]. Journal of Critical Reviews, 2020,7(18): 722-726.

[13] Yanhui D, Xiaoyi W, Leon D M J. Problems And Countermeasures of Accounts Receivable Management of Semir Apparel[J]. Academic Journal of Business Management, 2023,5(12): 33-35.

[14] Grzegorz Zimon. Strategies of Receivables Management in Multi-entity Organizations: Advances in Economics, Business and Management Research[C]. The Netherlands, Atlantis Press, 2018.

异,因此难以在实际操作中发挥作用。

总体来看,国外学者的研究视角更具宏观性与普适性,能够从经济学与管理学角度提炼出应收账款产生的三个内在动因,即销售与收款时间差、内部管理薄弱、商业竞争需要角度分析,为不同行业提供客观指导。在组织协同机制研究上,国外学者研究内容具有创新性,有探讨采购集团等跨企业组织是如何通过联合采购获取更长信用期限,共享风险信息的协同模式,拓展了应收账款管理的边界;而国内关于集团应收账款管理的内容较为笼统,对比于国外学术文章较为逊色。

(三) 文献评述

当前学界针对应收账款管理的研究已取得明显进步,对相关理论、实际难点以及改进途径做了系统分析。现有研究成果显示,信用风险管控与全过程管理是重要部分,提出了很多重要建议。通过建立信用评价模型,设计动态奖励机制,完善数据监控平台,来探寻新型改良方案策略组合。

然而,现有研究依然存在一系列的问题。第一,电气机械及器材制造业的专业化研究分析偏少,不能表达出订单体量较大,回款时间较长的行业特点;第二,在主要客户集中的情况下,关于如何分散风险和议价能力如何提升的研究较为不足;第三,将三大理论具体结合搭建一个更加实用的框架的案例较少,所以需要构建一个更加针对性于电气机械和器材行业的体系。本文研究TL电力设备公司应收账款管理,积极把信用管理理论,全过程管理理论,风险管理理论这三大关键理论融合起来,尽力优化资金周转水平,防范经营危机。

三、相关理论基础

(一) 应收账款和应收账款管理的概念

应收账款是指制造企业在对外赊销商品或提供劳务时,预计在一年或超过一年的时间周期从购买方收取的价款,包括为购买方垫付的运杂费等费用^[15],是企业的一项重要债权。企业应采取一系列策略和措施,确保应收账款能够及时、足额地收回。在正常的经营活动中,通常会存在一定规模的应收账款。

应收账款管理是企业在赊销业务中,通过系统方法和科学手段,对应收账款从形成到回收全过程进行管理,以确保资金及时足额回收并降低信用风险。这样做有利于企业资金流转,控制风险,提升企业竞争力^[15]。应收账款管理是信用管理的重要组成部分,它属于企业后期信用管理范畴。

(二) 应收账款管理理论

本文用到的应收账款管理的理论主要有信用管理理论、全过程管理理论和风险管理理论,共三大理论体系来支撑观点,为TL电力设备公司应收账款管理提供优化建议。

1. 信用管理理论

信用管理理论是指通过建立良好的信用制度和信用体系,对个人和组织进行信用评估、监控和管理的一系列活动,旨在制定有效的信用风险管理流程,以提高企业的财务效率。信用管理理论提到,企业信用政策不是科学对于其应收账款的赊销效果产生决定性的作用。对于信用政策而言,其包含三点,即现金折扣政策、信用标准以及信用期间^[16]。企业需要制定科学的信用政策,与企业发展状况、行业性质及市场环境相结合。

2. 全过程管理理论

全过程管理理论是将对企业经营活动展开的管理,针对企业可能面临的风险进行全方位管理,其中包括事前管理,事中管理与事后管理^[16]。先是事前对客户进行开发开始到签订合同结束的整个过程进行管理,随后制造部按照合同上载的客户需求,完成生产和发货,使产品能按时保质保量地送到客户手上,最后根据事后应收账款的跟踪管理,保证到期应收款按时收回。

3. 风险管理理论

风险管理理论是研究如何识别、评估、控制和优化风险,以最小成本实现安全保障和企业目标的管理学科。对于应收账款风险管理来说,具体包含风险监控、风险处理,风险评估以及风险识别^[16]。

[15] 曾繁艳. 制造企业应收账款管理存在的问题及对策探析[J]. 行政事业资产与财务, 2024(20): 79-81.

[16] 朱亚丽. D 农药公司应收账款管理研究[D]. 陕西: 西安石油大学, 2022.

其核心目标是降低决策错误概率、避免损失、提高企业附加价值，并实现系统风险最小化或可接受水平。良好的风险管理有助于降低决策错误之几率、避免损失之可能、相对提高企业本身之附加价值。该理论为企业提供数据支持，可以计算风险，保证客户按时偿还债务。

（三）应收账款分析指标

1. 应收账款周转率

应收账款周转率=销售收入/平均应收账款余额。其中，平均应收账款余额=（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2。

这一指标是衡量企业在一定时期内应收账款转为先进的平均次数，反映了企业收回应收账款的效率。一般情况下，应收账款周转率越高，说明企业的流动资金管理越到位，现金流入量也更加充足和稳定。它可以保证企业经营活动的持续顺利开展，有利于维护企业的信誉^[17]。

2. 应收账款周转天数

应收账款周转天数=360/应收账款周转率。

应收账款周转天数的长短对于企业经营而言十分重要，因为周转天数越短，账款回笼速度也越快，那么企业获得的现金支持也就越大，相反，如果周转天数越长，应收账款回笼速度就慢，企业的现金流压力也就越大^[18]。

3. 应收账款占营业收入等比重

应收账款占营业收入等比重=期末应收账款余额/总营业收入或其他。

这一指标可以表示企业资金回收率的情况。比重大时，说明企业资金回收率低；但是过大时，说明企业将会承受较大的资金压力。

四、TL 电力设备公司概况及应收账款管理现状

TL 电力设备公司当前的应收账款现状问题较为明显，且其管理模式较为传统，主要由销售部、财务部和制造部三个部门分工负责。通过应收账款在财务报表及审计报告中的有关财务数据进行分析，发现占营业收入等比例较高，周转天数总体上升，周转效率总体下降的趋势。同时中长期账龄逐年增加，前五名重点用户应收账款占比过高，坏账准备缺失等现状的问题也较为突出。所以综合应收账款现状来看，TL 电力设备公司在应收账款管理方面存在问题。以下为该公司应收账款现状。

（一）应收账款占比分析

TL 电力设备公司作为电气机械和器材制造业企业，客户多为电力设备、房地产、建筑、科技、物业类公司，产品和服务覆盖住宅小区配电工程、医院电力设施建设工程、工业厂房电气集装箱安装工程等多个领域。近年来，TL 电力设备公司业务规模水平扩大，经营业务范围也在逐渐增加。

然而，业务扩张的同时也带来了应收账款规模的快速上升。现根据 2020 年-2024 年五年资产负债表以及利润表的数据来查看 TL 电力设备公司近五年应收账款的现状，并分析其问题。

表1 TL电力设备公司2020-2024年有关财务数据表

项 目 \ 年 份	2020	2021	2022	2023	2024
应收账款（元）	41,263,104.67	43,203,889.38	47,948,737.13	62,963,295.99	60,412,825.85
流动资产（元）	59,477,987.47	85,920,821.75	86,778,927.10	118,743,746.31	94,923,387.60

[16] 朱亚丽. D 农药公司应收账款管理研究[D]. 陕西: 西安石油大学, 2022.

[17] 王聪. 应收账款周转率与企业营运能力的关联性 & 管控策略[J]. 知识经济, 2026,(08): 54-57.

[18] 刘岩岩. 应收账款周转率应用存在的问题[J]. 财会月刊, 2012(8): 64-65.

项 目 \ 年 份	2020	2021	2022	2023	2024
资产总额（元）	60,929,065.47	87,523,637.39	88,346,470.49	120,017,580.90	96,032,587.79
营业收入（元）	105,390,028.86	116,527,800.89	126,730,903.14	123,977,287.52	119,857,048.68
净利润（元）	1,666,095.65	1,958,800.75	5,132,033.94	5,469,650.92	2,369,960.71
应收占流动资产（%）	69.38	50.28	55.25	53.02	63.64
应收占总资产（%）	67.72	49.36	54.27	52.46	62.91
应收占营业收入（%）	39.15	37.08	37.84	50.79	50.40

资料来源：TL 电力设备公司 2020-2024 年财务报表

从表 1 可知，近五年来，TL 电力设备公司在 2020 - 2023 年应收账款增长，同时 2024 年小幅回落，2020 年应收账款为 41,263,104.67 元；2021 年增长至 43,203,889.38 元（上升 4.70%）；2022 年增长至 47,948,737.13 元（上升 10.98%）；2023 年增长至 62,963,295.99 元（上升 31.31%），达到增长最高点；到 2024 年增长至 60,412,825.85 元（同比下降 4.05%）。

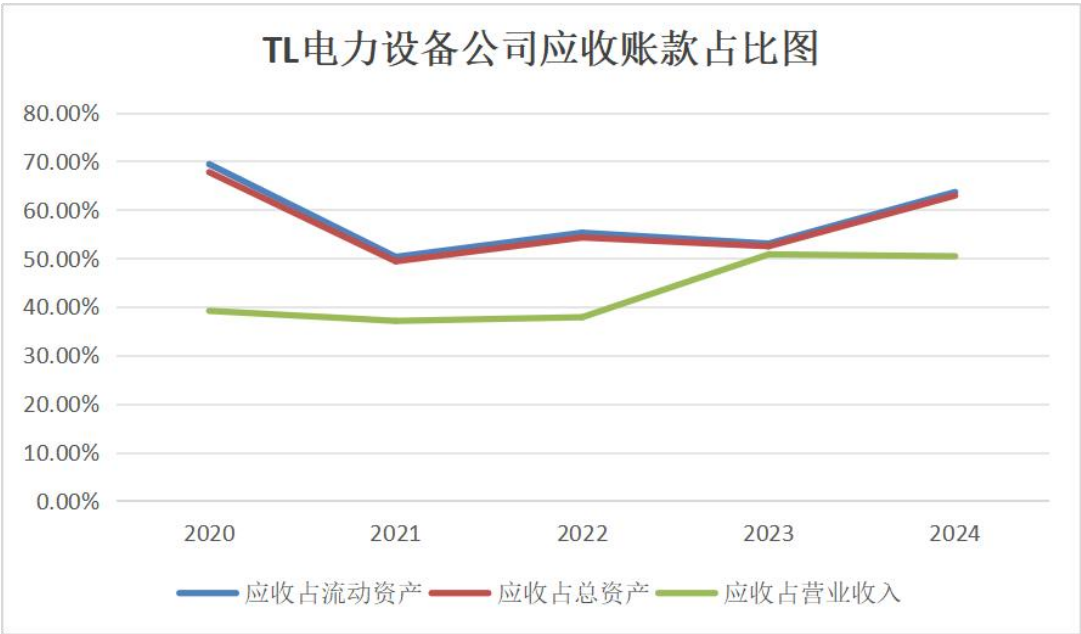


图 1 TL 电力设备公司应收账款占比图

资料来源：TL 电力设备公司 2020-2024 年财务报表

表 1 中分析可知,TL 电力设备公司 2020-2024 年应收账款整体增长 46.41%;其中 2024 年较 2023 年小幅下降 4.05%,但整体规模仍显著高于疫情前水平。2023 年营业收入小幅下滑,且自疫情以来国内房地产行业经营情况惨淡,众多公司接连倒闭,导致客户偿还应收账款能力下降,公司受下游房地产行业下行影响明显。

而从公司营业收入增速来看,2020 年营业收入为 105,390,028.86 元,2024 年增长至 119,857,048.68 元,总增长率为 13.73%。从图 1 公司应收账款占比来看,该应收账款占流动资产比重在 50%-70%之间。2020 年,应收账款占 69.38%,2021 年下降至 50.28%,随后逐年上升至 2024 年的 63.64%;应收账款占总资产比重从 2020 年 67.72%下降至 2021 年 49.36%,后逐年上升至 2024 年的 62.91%。

总体来看,TL 电力设备公司应收账款占资产总额的比例较大,回收效率较低,导致发生坏账的风险较高。这反映出了公司在应收账款管理上还存在一定的问题,可能是未对客户进行事先有关评估,导致公司对其能否收回应收账款情况了解不充分,也可能是因为公司应收账款管理机制不够先进^[19]。

（二）应收账款周转效率分析

TL 电力设备公司应收账款周转天数及其周转率如下表 3-3 所示,前者呈总体上升趋势,后者呈总体下降趋势。如图 3-3 相关行业数据显示,同一时间段,电气机械和器材制造业的周转率在 2.75-5.15 之间,周转天数一般为 71-102 天。从此来看,TL 电力设备公司的应收账款周转率低于行业水平、周转天数显著高于行业水平。这个数据可以表明公司的回款效率持续恶化。

表 2 电气机械和器材制造业应收账款周转率及周转天数

年 份	2020	2021	2022	2023	2024
应收账款周转天数（天）	102	83	71	78	95
应收账款周转率（次）	3.58	4.4	5.15	4.65	3.85

资料来源：知了财报

根据表 2 可知,TL 电力设备公司 2020 年-2024 年应收账款周转天数及周转率显著高于行业平均周转天数、低于行业平均周转率,这表明公司的应收账款管理存在某些问题。通过 2020-2024 年的财务报表计算可以得知公司的应收账款周转天数及周转率。由于公司赊销营业与营业收入数值差额可以忽略不计,故此次计算将采用营业收入口径计算。

表3 TL电力设备公司应收账款周转天数及周转率表

项 目 \ 年 份	2020	2021	2022	2023	2024
应收周转天数（天）	126.32	130.43	129.50	161.43	185.57
应收周转率（次）	2.85	2.76	2.78	2.23	1.94

资料来源：TL 电力设备公司 2020-2024 年财务报表

从表 3-3 来看,应收账款周转天数由 2020 年的 126.32 天上升至 2024 年的 185.57 天,同比增长 46.90%;与此同时,应收周转率从 2020 年的 2.85 次降至 2024 年的 1.94 次,低于行业合理水平。

[19] 幸书雅. 航空零部件制造业 H 公司应收账款管理优化研究[D]. 成都: 四川师范大学, 2025.

2020-2022年，周转天数基本保持在相对稳定的趋势，此时企业也处于快速上升阶段，应收账款回收相对轻松。但2023年以后大幅上升至161.43天，2024年提升至185.57天，说明回款效率正在加速下滑。TL电力设备公司应收账款周转率持续走低，可能是营业收入规模下滑与回款周期拉长共同作用所致。若按公式一年360天计算的话，这意味着要半年多的时间才能收回一笔应收账款。资金占用时间过长，此周转天数已对公司现金流产生实质性压力。公司在应收账款周转率和周转天数上都有显著压力。这不仅不利于TL电力设备公司提高资金使用效率，减少资金占用。

（三）应收账款账龄结构分析

账龄结构决定应收账款周转效率，周转天数及周转效率反向反映账龄合理性。以下为TL电力设备公司2020年-2024年应收账款的账龄结构。

表4 TL电力设备公司2020-2024年账龄结构表 单位：元

年 份 账 期	2020	2021	2022	2023	2024
1年以内	40,513,141.47	41,846,025.2	44,998,377.92	50,046,315.82	54,196,992.76
1至2年	749,277.30	737,781.48	1,852,591.03	10,001,186.09	4,504,268.50
2至3年	685.90	619,396.80	570,531.48	451,729.00	1,214,281.69
3年以上	---	865.90	527,236.70	2,464,065.08	497,282.90
合计	41,263,104.67	43,203,889.38	47,948,737.13	62,963,295.99	60,412,825.85

资料来源：TL电力设备公司2020-2024年审计报告

从表4的数据可知，近五年来TL电力设备公司的应收账款账龄结构是以短账龄为主、长账龄为辅，但是长账龄的比重逐渐上升。表中数据可知，一年以内账款始终占主导但呈下降趋势，从2020年的98.2%下降至2024年的89.7%；而一至二年中期账款增长最为显著，从2020年的749,277.30元飙升至2023年的10,001,186.09元。由于2023年受下游回款周期拉长影响，1-2年账款短期增加。2024年集中回款，规模回落。但是，2024年虽回落至4,504,268.50元，但仍高于2020年水平。两年以上账款的累积风险也不容忽视，由于2020年尚在企业发展初期，业务订单量不大，所以二至三年账款仅686元，三年以上账款为0；但公司近几年客户数量及业务量逐渐增加，直至2024年，公司2-3年及3年以上的应收账款账龄已增至1,214,281.69元和497,282.90元，增速惊人。

应收账款的账龄越长，回收的可能性就越小。TL电力设备公司一年以上账款占比较2020年的1.8%增加到2023年的20.5%，达到峰值；后一年回落至10.3%，说明公司越来越多的应收账款存在坏账风险。在应收账款控制方面的实时客户情况没有形成，造成资金回收效率不断下降；同时，公司也缺少对应收账款的监控和管理，这就导致应收账款长账龄越来越多的原因。

（四）应收账款重点用户分析

以表5中2024年应收账款金额较大单位为例，TL电力设备公司应收账款客户集中度较高，前五大客户的欠款总额合计占比达55.3%。A客户应收账款为9,578,807.06元，占总应收账款15.86%，若A公司延迟支付款项将会影响TL电力设备公司近六分之一的营运资金；B客户应收账款为7,882,527.46元，占总应收账款13.05%；其余客户在10%以内。若对大客户没有具体制度进行事后催收并管理大额的应收账款，一旦客户出现支付困难，将直接影响公司超五成的应收账款回收，现金流风险巨大。

表 5 2024 年 TL 电力设备公司应收账款前五名重点用户表

客户名称	款项性质	金额（元）	占总应收账款（%）
A 客户	往来款项	9,578,807.06	15.86
B 客户	往来款项	7,882,527.46	13.05
C 客户	往来款项	5,617,699.40	9.30
D 客户	往来款项	5,385,300.00	8.91
E 客户	往来款项	4,939,462.50	8.18

资料来源：TL 电力设备公司 2024 年审计报告

（五）坏账管理现状分析

经与公司财务人员访谈了解，TL 电力设备公司未建立规范的坏账管理制度，未按照企业会计准则计提坏账准备。当部分客户企业无法偿还应收账款用固定资产进行抵押时，仅放入“其他应收款”或“营业外支出”进行计提与冲销。例如 2024 年 5 月 31 日，公司调整某环保能源客户坏账 484,700 元，将其放入营业外支出，未按企业会计准则设置坏账准备科目，坏账直接计入营业外支出，违反企业会计制度准则，导致资产与利润虚增，财务信息失真。

同时，对于收不回的应收账款业务处理，只有财务部单部门进行，别的部门并没有实质性的参与到应收账款回收的流程中来，管理制度较为单一。这可能会导致资产价值和利润虚高，也可能会让企业高管或事务所审核报表，年末查账时存在一定理解偏差。

所以，从 TL 电力设备公司应收账款的数据和制度来看，这些数据存在很多问题，这些问题从根本上导致 TL 电力设备公司应收账款回收效率低下。

五、TL 电力设备公司应收账款管理存在的问题

通过上述应收账款的现状显示公司存在一方面的管理问题。本人专门设置了有关人员问卷调查（问卷见附页所示），能够更加详细地显示公司在应收账款管理方面存在的一些问题。据统计，共有财务部、销售部、制造部等合计 30 余人参与了本次问卷调查，共发放问卷 33 份，回收有效问卷 33 份，有效回收率 100%。

（一）客户管理制度不完善

1. 客户信用评估机制不健全

客户信用评估体系是企业评估客户信用风险的重要工具，依靠对客户财务状况，还款能力以及信用历史等各方面展开综合考量，从而给信贷决定给予支撑。调查问卷结果表明，48.48%的调查对象认为，公司现在拥有规范统一的客户信用信息收集和评价程序，并且制度健全，公司严格按照制度流程进行操作；51.52%的调查对象认为公司有一定的信用收集和评价流程，但是执行不严格。这可能是因为客户信用评估体系有流程但执行不严、流于形式，以及客户过于集中这两个原因所致。

TL 电力设备公司持续扩大规模，制造规模与涉及品种持续扩大。从表 3-1 中可以看出，营收下滑而应收账款居高不下，回款质量恶化。在问卷调查中显示，TL 电力设备公司目前授予客户信用的依据主要在于客户自己提供的财务报表等量化数据以及客户自己提供的证件信息。用这些客户自己提供的资信材料出具证明进行授信，缺少公司独自对客户的调查，对其信用了解片面，事前预防评价客户信用信息和建立信用评估体系缺失，导致在授予客户信用时缺少更多科学依据。这容易影响资金循环效率和使用效益，增加公司坏账风险。

有时为了获取客户订单，公司不得不接受客户指定或新增第三方作为名义客户和供应商，这很

容易因管理不当而导致回款困难。第三方会因没收到货款为由而拖欠企业货款；也有客户内部审批流程慢，员工效率低而导致不付款的现象。根本原因是因为企业缺乏系统的信用管理制度，未能识别和控制客户的信用风险，或者为了扩销不得不降低对客户的信用要求。一旦未能监管客户信用状况，无法及时分析原因导致应收账款无法收回。

2. 客户分类管理制度缺失

应收账款客户集中度过高，分类管理制度缺失。若没有相关制度来分类并管理客户的话，应收账款收回率将大大降低。例如，当单一客户或少数客户无法按时支付账款时，可能会导致公司现金流紧张；且若高度依赖少数客户，公司可能会面临营收下降的风险。

根据表 3-5 可知，TL 电力设备公司 2024 年前五大客户应收账款合计占比达 55.3%，通过重点用户分析可以了解到，个别客户在应收账款的占比中过大，TL 电力设备公司客户集中度较高，占比超五成，信用风险敞口集中。如果该公司破产或存在其他无法偿还应收账款的情况，现金流风险较大。客户集中度过高导致应收账款风险突出，从风险识别中看，这存在两类核心风险：一是客户依赖风险，二是议价能力弱风险。大客户往往利用其能够直接影响公司应收账款回收优势的地位，要求延期付款或者是降低价格，让公司被迫接受长账期和更苛刻的条件来加剧资金占用。

3. 各部门间配合松散

从 TL 电力设备公司应收账款管理的内部流程来看，这其中也存在一些不足。图 4-1 为公司现有的应收账款流程，从中我们可以得知该管理模式较简单，缺少信用小组的成立；且跨部门之间的合作与配合较少且结构不紧密，缺少多元化系统化管理模式。

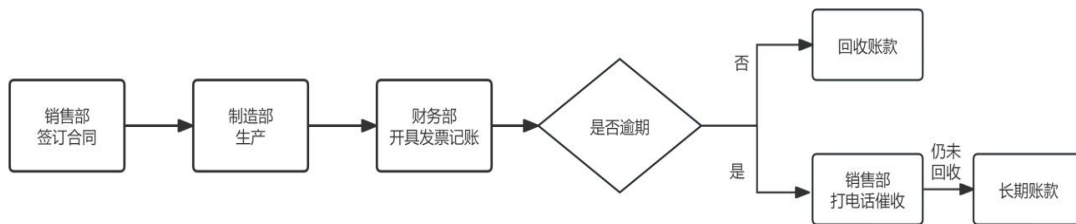


图 4-1 TL 电力设备公司应收账款管理流程现状

资料来源：TL 电力设备公司内部应收账款管理制度

TL 电力设备公司应收账款管理中，主要由客户主动提供函件等内容证明自己有充足的资金和长期发展的能力，由销售部递交给经理看并与客户签订销售合同即应收账款付款细则；随后交由制造部在规定时间内，生产并安装好客户所需要的器材，同时财务部开具发票记账并装订凭证；若到规定时间还未偿还债务，则销售部进行催收，若仍未回收则记录在长期账款中。从该流程可以看到财务部在发货前很少参与信用审核，无法从专业角度评估客户的偿债能力和信用风险。

应收账款管理事关公司运营情况，需要各个部门了解全部过程。TL 电力设备公司现分级催收流程具体表现为：销售部门只关注签约额，回款情况不太了解；制造部按合同生产安装并发货，对客户付款情况了解颇少；财务部门掌握有关账款信息，却无法及时传递给销售人员进行催收等。如此看来，各部门形成有可能会形成信息孤岛，不了解应收账款管理的全部体系，缺乏有效的信息共享机制。

自 2022 年以后，随着公司主营业务范围的逐渐扩大，中长期账款日益增长，甚至突破 100 万元，而公司依旧靠着原来的管理模式对应收账款管理。这种部门之间的单一配合，无法对客户进行实时监督与跟踪，使得自身运营成本大大提高。当客户经营状况不良，无法提供销售款时，制造部仍在生产产品，这样会提高有关管理费用和产品的资产减值等；且财务部未能收到有效信息，最终形成逾期账款甚至坏账。

4. 应收账款催收管控粗放

问卷调查结果显示,针对是否有清晰明确的分级催收管控流程这一问题,仅15.15%的被调查者表示,TL电力设备公司建立了明确且清晰的分级催收机制;84.85%的被调查者认为公司催收方式较为单一,主要依赖电话沟通,缺乏标准化的催收流程与责任划分,逾期账款跟进效果不佳。这一数据表明了TL电力设备公司催收管控较为粗放,催收管控精细化程度不足。同时员工对催收流程的认知模糊,催收工作具有较大的随意性,缺乏制度化、管理。

在催收手段方面,问卷调查中针对目前公司对逾期账款主要采取哪些催收方式来看,92.3%的调查对象选择了电话沟通提醒,用法律手段进行催收的调查对象比例不足10%。公司催收手段高度依赖电话沟通,催收手段较为单一,没有过多工具组合催收。这会使得催收方式有一定限制,对于恶意拖欠应收账款的客户,往往电话提醒难以产生实质性威慑作用。公司应该采取强制手段,如发送正式催收函和以法律手段催收,以起到震慑作用。

与此同时,各部门之间由于合作单一导致责任也越容易相互推诿。具体来说,公司的财务部虽然掌握账龄数据和逾期信息,但无法直接向客户施压;销售部虽然与客户有直接联系,但仅签订销售合同无法拥有更多权力,导致缺乏催收的积极性和考核压力。当账款逾期时,既无明确的催收责任人,也无清晰的升级处理机制,逾期账款便在一拖再拖中不断累积。

5. 会计坏账业务处理不规范

在坏账管理制度方面,TL电力设备公司的问题更为突出。从财务人员处了解到,公司应收账款管理事后方面并没有设置坏账准备科目,而是直接将坏账损失统一计入“营业外支出”,坏账业务处理有误。公司账面上并无坏账准备,导致利润很容易被高估,无法向管理层、投资者和股东们提供最真实的财务信息。

例如,在2024年5月发生的那一笔坏账,该客户经营出现了困难,无法用现金偿还账款、以固定资产抵债时,没有放在“坏账准备”分录。仅以固定资产抵债冲销,无法确定资产价值具体的变现价值及今后是否会贬值,所获得的资产能否对公司无法收回的账户价值相等完全未知,仅靠客户自己提供的相关证明无法判断。这种处理方式既不符合会计准则要求,也无法真实反映公司的资产质量。

按照《企业会计准则》的内容要求,企业应当定期对应收账款的可收回性进行评估,并根据评估结果计提坏账准备。TL电力设备公司未计提坏账准备,导致应收账款账面价值虚高,企业资产和利润被夸大。从表3-4中可知,2023年一年以上账款占比高达20.5%,风险峰值明显,2024年公司一年以上账款占比达10.3%。一般企业来说应计提坏账准备的比例为5%,但由于该公司是中小公司,所以坏账计提占比可以适当减少。这种简化坏账管理的模式,有利于企业将更多精力投入到催收环节去。

六、TL电力设备公司应收账款管理优化对策

根据上述应收账款及其管理的问题,本人认为,需要制定相关的优化措施来应对应收账款管理,提高质量,进而达到真正优化的作用。

(一) 完善客户管理制度

1. 健全客户信用评估机制

通过对TL电力设备公司事前客户信用评估体系不健全的问题总结,和前期对员工问卷调查所收集到内部数据及公司其他可获取的数据,说明企业对客户信用级别的评估至关重要,制造业企业需建立一套科学且系统的信用评估模型,而非仅仅依靠销售人员或信用管理部门的经验进行主观判断^[20]。通过健全客户信用评估机制,来确保方案的针对性和可操作性。该模型的具体指标和权重如附页所示。可以从品德(Character),能力(Capacity),资本(Capital),抵押(Collateral),条件(Conditions)五个层面对客户进行全面评估。

公司将该表格事前发给客户并实地考察来进行综合信用得分,将客户划分为A/B/C类三个等级,

[20] 王雨婷. 关于制造型企业应收账款的管理研究[J]. 今日财富, 2025,(19): 154-156.

实施不同的授信政策^[21]。

A类客户（85-100分）：信用较好。该类客户经营状况稳定，偿债能力强，信用风险小。公司可以给客户提供较为宽松的信用条件，信用期可以适当延长。优先保证供应、定期维系客户关系、创建战略合作伙伴关系。

B类客户（60-84分）：信用一般。此类客户经营状况还可以，但是存在一定的不确定因素。给予标准信用政策，信用期要加以限制。要求提供适当的担保或者抵押品，加强动态跟踪，定期对信用情况进行评价。

C类客户（60分以下）：信用较差。该类客户经营状况不佳，存在较高的信用风险，一般不予赊销，采用款到发货或者预付款的方式。需要特殊审批的，必须有足额抵押或者银行保函，并报请管理层批准。针对2024年公司10.3%的账款占比中一年以上的账款占比，将此C类客户严格实行管理，也有利于控制风险账款占比。

2. 实施客户分类管理制度

通过建立此类客户信用档案，还可以对客户实施分类管理，对客户信用状况实行差异化复审。例如，A类客户信用良好，资金正常的客户实行每半年一次的信用评估；B类客户一般每季度进行一次，并加强动态跟踪；C类客户专项小组于特定地点召开会议，并专门组织成员实行每月进行一次的线下盘点^[22]。

当客户出现付款困难、经营异常等情况时，及时调整客户对应的信用等级和授信额度，确保企业的信用政策与该客户实际状况相匹配；同时，将信用评级的结果与绩效考核挂钩，促使公司有关员工重视客户信用管理。

（二）加强各部门间配合管理

针对TL电力设备公司部门之间配合单一、风险识别与账期监控不健全的问题，根据公司自身管理模式，规范应收账款地管理流程。因此，TL电力设备公司需要提高管理建立跨部门协同机制，加强部门之间地信息共享，减少时间成本；此外，还需要建立健全系统的应收账款预警机制，促使公司员工实时或定时监督回款效率，实现对应收账款的全过程动态管理。

如下图所示，针对各部门之间配合松散等一系列的问题，本人专门设立了一套公司部门间的配合管理流程。TL电力设备公司通过采取以下应收账款的管理流程，来加强部门间的沟通，健全应收账款预警机制。这样既有利于管理企业应收账款，也有利于提高应收账款的回款率，帮助公司节省时间。

[21] 张涛, 郑小三. 基于信用风险与ABC分类方法分析的应收账款研究[J]. 财会通讯, 2011, 10: 149-151.

[22] 李超. 民营企业加强应收账款管理的措施探讨[J]. 乡镇企业导报, 2025,(17): 177-179.

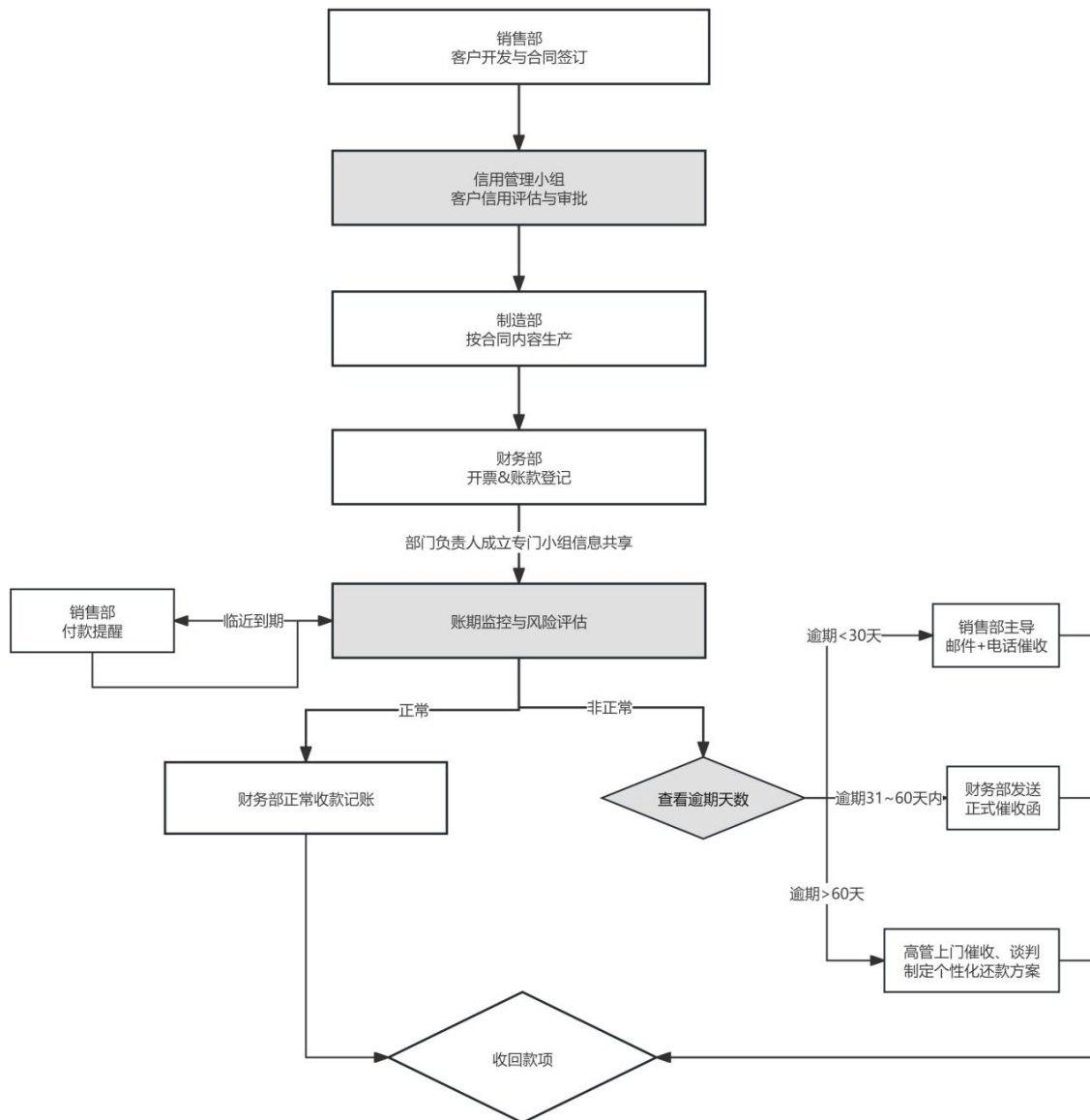


图 2 TL 电力设备公司应收账款管理优化设计图

资料来源：作者根据 TL 电力设备公司内部应收账款管理制度整理优化

为搭建跨部门协同管理机制并加强共享，TL 电力设备公司应成立应收账款管理专项小组，并由财务总监担任组长，销售部、制造部、财务部负责人为核心成员。

从图 2 中具体可以看到，全流程管理从销售部的客户开发与合同签订环节启动，随后交由信用管理小组完成客户信用评估与审批，审批通过后由制造部按合同内容组织生产，生产完成后由财务部负责开票及账款登记；之后由各部门负责人成立专门小组进行信息共享，进入账期监控与风险评估环节。若账款临近期限，由销售部进行付款提醒，若账款状态正常则由财务部正常收款记账，若状态异常则根据逾期天数分级处置：逾期 30 天以内由销售部主导以邮件和电话方式催收；逾期 31 至 60 天内由财务部发送正式催收函；超过 60 天则亲自上门催收并制定个性化还款方案。

针对表 3-3 中 2024 年公司应收账款周转天数 185.57 天，远高于行业 100 天以内的现状，通过跨部门协同将账款开票登记时效压缩至 3 个工作日内，到期提醒响应时效提升至 1 个工作日内，逐步将周转天数降至行业的平均水平。

综上所述,所有催收路径的目标都是为了收回账款。由此各部门履行好自己的核心职责,各司其职、相互监督、信息互通。让此管理模式替代原有单一流程的管理模式,有利于部门间管理更加条理清晰。

(三) 细化应收账款催收管控

依托企业现有财务管理系统,升级搭建应收账款信息化监控平台,提高 TL 电力设备公司企业应收账款信息化管理水平,细化催收管控。通过加快企业内部信息化建设,实现企业资源的优化配置,维护公司的经营效益最大化^[23]。通过整合客户信用信息、应收账款台账、账期数据、付款记录等核心数据,设置预警指标,来替代原有人工统计、无系统支持的监控模式,有利于提升风险识别的及时性和准确性。

考虑到该公司是中小型企业,为避免资源浪费,为此本人并不建议使用大型应收账款财务管理系统。TL 电力设备公司应使用现有财会软件金蝶、用友软件资源,充分利用更多角度多方面的数字化信息化平台进行应收账款管理。开通的有关模块主要包括以下三点:

1. 建立有关账款台账管理模块。通过该模块建立自动录入财务报表关于应收账款的有关信息,支持实时查询、筛选、导出,实现应收账款数据的系统化管理。

2. 建立智能预警提醒模块。通过设置多级预警规则,预警信息用系统弹窗或者信息的方式推送给销售部、财务部以及专项小组有关负责人,来保证相关责任人可以第一时间了解各种风险信息。

例如,通过表 3-4 数据得知,TL 电力设备公司 2020-2024 年一年以上账款占比从 1.8%攀升至 10.3%。针对客户实际情况,设置过程预警监控指标^[24]。通过三个预警阶段来实施管理,一级预警把到期账款按时收回率提高到 80%以上,二级预警把 30 天到 60 天内逾期账款催收成功率提高到 60%到 70%以上,三级预警使逾期超过 60 天的账款不再新增,逐步消化长账龄账款,使得一年以上的账款占比逐年降低。

3. 设置客户信用联动模块。将客户信用档案与监控平台关联,若客户出现逾期付款、超授信赊销等情况,系统自动触发客户信用等级预警,提醒专项小组开展信用复审。

通过这一类的催收工作,还可以将员工的应收账款催收效果与其绩效考核挂钩。将应收账款回款率、逾期账款催收成功率纳入销售部及业务员的绩效考核指标,占比不低于 30%;明确考核量化标准:年度整体回款率需达到 80%以上,逾期 30 天内账款催收成功率需达到 70%以上,逾期 60 天内账款催收成功率需达到 60%以上;对完成指标的给予回款金额 0.5%-1%的现金奖励,对未完成指标的扣除当月 10%-20%绩效奖金,对因个人疏忽导致账款形成坏账的,应按情况扣除绩效并追究相应责任。

(四) 规范会计坏账业务处理

TL 电力设备公司应该根据表 3-4 所示账龄表,来分成不同的区间计算坏账准备科目。由于 TL 电力设备公司为中小企业,近年来坏账实际发生金额较小,为简化坏账管理流程、集中精力于事前评估与事中催收,可适当放宽坏账计提比例。例如,一年以内按 1%计提,一至二年按 5%计提,两年以上按 10%计提等。

同时,公司需要规划好坏账审批的流程,关于公司优化坏账业务处理如图 5-2 所示。首先应先由财务部负责梳理坏账核销流程,收集相关破产证明、注销证明、催收记录等证明材料,并填写坏账核销申请表;随后将相关材料提交至应收账款专项小组进行审核并出具意见,再由专项小组提交给有关管理层进行审批;若审批通过,则由财务部进行坏账处置处理;若审批未通过,相关申请材料将被退回至财务部,由财务部重新梳理流程、补充材料后再次提交申请,直至审批通过。

[23] 冯建萍. 制造业企业应收账款管理存在的问题与对策——以 W 公司为例[J]. 财经界, 2025,02,(019): 33-35.

[24] 王思琦. 企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J]. 中国乡镇企业会计, 2025,(04): 59-61.

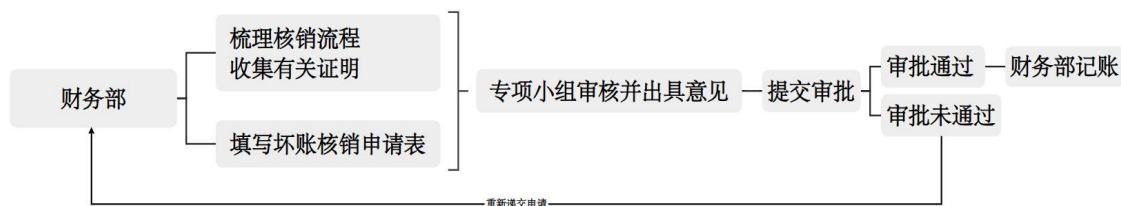


图 5-2 TL 电力设备公司优化坏账业务处理流程设计图

资料来源：作者根据 TL 电力设备公司内部应收账款管理制度整理优化

在核销时，财务部也要符合有关企业会计准则规定，记录正确的坏账分录，先补提，再核销。建议先借记信用减值损失，贷记坏账准备；当其核销或收回坏账时应及时冲回，同时借记坏账准备，贷记应收账款。这样会计坏账业务处理格式更加规范，账面在审核时简单易懂，也能确保资金流与账务流一致。

七、结论

本文以 TL 电力设备公司为对象展开深入剖析，发现其应收账款管理存在诸多问题。通过对该公司存在的问题和难题进行分析，以全过程管理理论为主，并让风险管理理论和信用管理理论进行辅助，进行深入剖析，提出优化管理策略给 TL 电力设备公司，有效防范风险和提高资金回收率，优化企业的生产运营和市场占有率，进而有利于公司整体运行提高。

根据 TL 电力设备公司 2020-2024 年的财务数据综合分析，该公司应收账款规模逐年增长，核心客户相对集中，回款时间不断拉长。进一步深入分析发现，公司在应收账款运作方面存在明显缺陷，即客户管理制度不完善、各部门配合松散、应收账款催收机制粗放、会计坏账业务处理不规范等问题。根据以上问题提出相应的优化措施，完善客户管理制度、加强各部门之间配合的管理、细化应收账款催收机制，规范会计坏账业务处理来提高管理水平和企业实际效能产出。

综上所述，本人认为，应收账款管理优化并不是一次性的制度设计，而是一个永不停歇、持续完善的过程。TL 电力设备公司及同行业中小企业要想让优化措施得到良好贯彻，在落实过程中需要融合市场的环境变化，行业的发展趋向以及企业自身经营的状况，并重视企业内部管理意识的提升及员工专业技术能力的培育，使应收账款管理制度渗透于企业日常经营的每一处环节之中。此外，企业还可积极联系行业协会，金融机构等组织，来加强客户信用信息之间的共享与整合，优化提升信用评级的精确性和风险控制的有效性，最终实现企业的可持续发展。

为了进一步实现高质量发展，中小型企业应充分认识到应收账款管理的重要性，了解应收账款背后的潜在风险与管理价值。站在自身业务战略的角度制定有效策略，通过一系列策略来提高管理水平，将应收账款的风险控制在合理范围内，从而使其管理从单纯的成本控制转变为价值创造，最终有效改善企业经营绩效^[25]。本研究也意在为类似电气机械和器材制造业企业的中小企业给予实际操作指引，促使相关行业整体管理水平实现明显进步。

责任编辑、校对：周佳园

[25] 李超. 民营企业加强应收账款管理的措施探讨[J]. 乡镇企业导报, 2025,(17): 177-179.

Research on the Optimization of Accounts Receivable Management at TL Power Equipment Company

WU Xinyu

(Wenzhou Business College, Ouhai, Wenzhou 325612, China)

Abstract: In China, due to fierce market competition and industry-specific characteristics, small and medium-sized manufacturing enterprises often face operational challenges such as increasing accounts receivable and prolonged collection cycles. As a small and medium-sized enterprise (SME) in the electrical machinery and equipment manufacturing industry, TL Power Equipment Company was analyzed based on its accounts receivable data over the five-year period from 2020 to 2024. The findings reveal that the company currently suffers from several issues, including an imperfect customer management system, loose inter-departmental coordination, extensive collection management, and non-standard accounting treatment for bad debts.

To address these issues, this paper proposes corresponding optimization strategies: improving the customer management system, strengthening inter-departmental collaboration, refining the collection and control mechanisms for accounts receivable, and standardizing the accounting treatment for bad debts. The conclusions of this study are beneficial for enhancing the accounts receivable management of TL Power Equipment Company and can also provide valuable references for similar enterprises in optimizing their accounts receivable management.

Keywords: Accounts Receivable; Accounts Receivable Management; TL Power Equipment Company