

供应商与应付账款管理

课程背景

传统观念认为，既然大多数生产要素的市场是买方市场，只要我有购买需求，就会有卖家找上门来，与供应商的关系如何并不重要，因此对应付账款不存在有意识的管理，对账和尽可能地延缓支付货款成为应付账款管理的主要内容。

在目前流行的供应链理论看来，企业与供应商之间决非“买”、“卖”关系这么简单，而是一种长期的战略合作伙伴关系。通过与供应链上游企业间的紧密联系和协同运作，充分利用内外资源，使供应商有效地参与到企业自身的产品设计、销售预测、成本降低甚至管理运作方式的改进等方面，从而创造了一种新型的、能够增强企业核心竞争力的商业运作模式。

对应付账款的管理已成为企业加速资金周转、降低经营风险的重要手段，是企业财务管理甚至经营管理中的重点。

课程特点

- 培训方式深入浅出，通俗易懂
- 不做理论知识的传道者，只讲究实战、实效、实用
- 与企业的实际运营紧密结合，使培训生动、实用、有效
- 站在企业经营和业务的角度来看财务，将企业管理思路贯穿始终
- 专门设计的财务工具和方法，可直接应用于实际工作中

培训收益

- 掌握和建立供应商共赢管理机制
- 掌握应付账款全环节账务处理方法与技巧
- 准确评估供应商的风险，合理确定采购方式与采购额度
- 树立全员风险意识，建立采购与付款循环流程的控制机制

培训对象

企业董事长、总经理、财务总监、财务经理、往来会计、采购部相关人员、物流部相关人员、法务人员等

课程大纲

模块一、建立共赢的供应商管理机制

- 1、供应商开发管理
 - 供应商开发策略
 - 供应商背景调查
 - 评估潜在供应商
- 2、采供双方的日常关系管理
 - 信息交流与共享机制
 - 供应商的激励机制
- 3、建立与优化应付款系统
- 4、从财务角度审视供应商运营及管理水平

案例：某企业的供应商运营分析

工具：供应商资料卡、供应商调查表、供应商实地评鉴表、供应商调查评估表

模块二、采购与付款循环流程控制

- 1、请购商品(劳务)环节的控制活动
- 2、编制订购单环节的控制活动
- 3、验收商品环节的控制活动
- 4、储存商品环节的控制活动
- 5、编制付款凭单环节的控制活动
- 6、确认与记录负债环节的控制活动
- 7、付款环节的控制活动
- 8、记录现金、银行存款支出环节的控制活动

案例：全循环案例剖析

模块三、合同与票据的有效管理

- 1、招投标流程管理
- 2、采购合同的审批与签订

- 采购合同的内容
- 采购合同的审批
- 采购合同的签订要点
- 采购合同的效力
- 3、采购合同的履行及修改
- 采购合同的履行
- 采购合同的修改
- 4、采购合同的督导与终止
- 对采购合同履行督导的一般规定
- 采购合同履行督导方式
- 国内采购合同履行督导要点
- 解除采购合同
- 终止采购合同
- 5、发票与单据管理

模块四、采购与应付账款管理

- 1、采购需求计划管理
- 2、编制现金预算
- 3、采购库存管理
- 4、供应商交货期管理
- 5、应付款核对与确认
 - 应付账款票据索取
 - 退换货的处理与风险管理
 - 账款支付工具与风险管理
 - 应付账款的坏账核销与税务处理
 - 采购返利的核算与税务处理
 - 关联企业供应商的核算
- 6、供应商违约管理

案例：

总结、答疑互动