



文本复制检测报告单 (全文标明引文)

No:

检测时间: 2020-10-19 09:52:19

检测文献: 浅析应收账款管理以上海政飞公司为例

作者: 朱琳

检测范围: 中国学术期刊网络出版总库

中国博士学位论文全文数据库/中国优秀硕士学位论文全文数据库

中国重要会议论文全文数据库

中国重要报纸全文数据库

中国专利全文数据库

图书资源

优先出版文献库

大学生论文联合比对库

互联网资源(包含贴吧等论坛资源)

英文数据库(涵盖期刊、博硕、会议的英文数据以及德国Springer、英国Taylor&Francis期刊数据库等)

港澳台学术文献库

互联网文档资源

CNKI大成编客-原创作品库

个人比对库

时间范围: 1900-01-01至2020-10-19

检测结果

总文字复制比: 13.7%

跨语言检测结果: 0%

去除引用文献复制比: 13.7%

去除本人已发表文献复制比: 13.7%

单篇最大文字复制比: 1% ([资料]第五章 存款营业核算(2) - 豆丁网)

重复字数: [1006] 总段落数: [1]

总字数: [7333] 疑似段落数: [1]

单篇最大重复字数: [106] 前部重合字数: [1006]

疑似段落最大重合字数: [1006] 后部重合字数: [0]

疑似段落最小重合字数: [1006]

指 标: ☒ 剽窃观点 ☒ 剽窃文字表述 ☐ 自我剽窃 ☐ 一稿多投 ☐ 过度引用 ☐ 整体剽窃 ☐ 重复发表

表格: 0

脚注与尾注: 0

13.718805%(1006) 浅析应收账款管理以上海政飞公司为例_第1部分 (总7333字)

(注释: ■ 无问题部分 ■ 文字复制比部分)

1. 浅析应收账款管理以上海政飞公司为例_第1部分

总字数: 7333

相似文献列表

文字复制比: 13.718805%(1006)

剽窃观点 (0)

1	[资料]第五章 存款营业核算(2) - 豆丁网 - 《互联网文档资源 (https://www.docin.com/p%2D1467441175.html) 》 -	1.4% (106) 是否引证: 否
2	浙江吉华集团股份 - 《互联网文档资源 () 》 -	1.1% (79) 是否引证: 否
3	苏州光华岩土工程 - 《互联网文档资源 () 》 -	0.8% (59) 是否引证: 否
4	2012年注册会计师 - 会计 - 预习班讲义-高志谦 (全) doc下载 爱问共享资料 - 《互联网文档资源 (http://ishare.iask.sina.com.cn/f/22587579.html) 》 -	0.8% (58) 是否引证: 否

5	【由厚到薄】2012年CPA会计总结(完整版) - 《互联网文档资源 (<a)="" -<="" a="" c?m="9d78d513d9d430ab4f9995697b16c0161e4381132ba1d5020ea78438e5732f43506793ac57290772a2d20d6516d83f48adb0687d6d4566f58cc9fb57c0fed76d388850622d4d8c4b05d36efe9619388337902ceaa41be6bdf13090afd8d7dc5244ca245f3cdfae&p=9060c016d9c11cb508e2947f5f08&newp=8b2a970e86cc41ae17f587625f0092695803ed6239d7c44324b9d71fd325001c1b69e7b121261205d2c6786d03a54e5eeaf633763c1766dada9fca458ae7c463&s=cfd208495d565ef&user=baidu&fm=sc&query=dashuju+site%3Adoc88%2Ecom&qid=cb8178880014014e&p1=9" cache.baiducontent.com="" href="http://cache.baiducontent.com/c?m=9f65cb4a8c8507ed4fece763105392230e54f7356186da1f68d4e419ce3b4603506695b822281a03d0c6776c05af495dfdf04128715c7ea3de95c81cd2ace25838ff2423006d913016c418dfdc3655d6549b4d99ac0e97cde733e3b9a2a2c82258dd220e6df7fa&p=977bc64ad49517ff57e9c83a5b&newp=87769a4781934eab4badd7121553d8224216ed603dd3c44324b9d71fd325001c1b69e7bf21241303d3c1796c0aaf4d56edf533723c1766dada9fca458ae7c47f&user=baidu&fm=sc&query=sit%3Adoc88%2Ecom+%BB%E1%BC%C6%BB%F9%B1%BE%BC%D9%C9%E8&qid=b27a9d7000002e0b&p1=44) 》 -</td><td>0.8% (56)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>6</td><td>公告编号：201
- 《互联网文档资源 () 》 -</td><td>0.7% (53)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>7</td><td>大学生论文联合库
郑丽青 - 《大学生论文联合库》 - 2017</td><td>0.6% (42)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>8</td><td>大学生论文联合库
郑丽青 - 《大学生论文联合库》 - 2017</td><td>0.6% (42)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>9</td><td>贷款损失准备的监管规则:问题与可能解
周华戴德明 - 《中国人民大学学报》 - 2011</td><td>0.5% (39)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>10</td><td>企业营运资金管理研究毕业论文 - 道客巴巴
- 《互联网文档资源 (0.5% (38) 是否引证：否
11	大学生论文联合库 王伊楠 - 《大学生论文联合库》 - 2017	0.5% (37) 是否引证：否
12	浅议应收账款账龄分析 - 《互联网文档资源 (<a)="" -<="" a="" c?m="9f65cb4a8c8507ed4fece763105392230e54f7356186da1f68d4e419ce3b4603506695b825271007d3c67d6601a54e5ffdf04128715c7ea3de95c81cd2ace35b38fe2023061c913616c418dfdc362ed651924de8df0e97bae74593&p=9e66c64ad49f11a05bb0f82f56&newp=803ec64ad49611a05bae822c4d53d8224216ed603fc3864e1290c408d23f061d4862e7bd26231b0fd8c47f6504ae4d5be0fa3c7123454df6cc8a871d81edc7&user=baidu&fm=sc&query=site%3Adoc88%2Ecom+%CA%D5%D2%E6%B9%C0%B2%E2&qid=f7694a3e0002239c&p1=1" cache.baiducontent.com="" href="http://cache.baiducontent.com/c?m=9d78d513d9d437a84f9ce4697c15c0111f4381132ba7d50209d08439e4732f45506793ac57270777d9d13b275fa0131aacb22173441e3df2de8d9f4aaedcf7925823034074ddb1e0f910eafbd4326c0259a59efae18e6bbf23484aea589990b0d&p=8b2a9702918833f81ebd9b7d0e4e&newp=c96cca16d9c10bff57ee972a1b4092695d0fc20e3cd1d601298ffe0cc4241a1a1a3aecbf23241005d0c27e6306af435aebf43672310034f1f689df08d2ecce7e65&user=baidu&fm=sc&query=site%3Adoc88%2Ecom+%D5%CB%C1%E4%B7%D6%CE%F6%B7%A8&qid=e2029bb300036006&p1=1) 》 -</td><td>0.5% (36)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>13</td><td>大学生论文联合库
- 《大学生论文联合库》 - 2017</td><td>0.5% (36)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>14</td><td>加强应收账款管理八策
余海霞 - 《企业改革与管理》 - 2015</td><td>0.5% (36)
是否引证：否</td></tr> <tr> <td>15</td><td>不完全信息下的企业赊销收益估测及决策最优停止模型研究
- 《互联网文档资源 (0.5% (35) 是否引证：否
16	大学生论文联合库 - 《大学生论文联合库》 - 2017	0.5% (34) 是否引证：否

17	大学生论文联合库 - 《大学生论文联合库》- 2017	0.5% (34) 是否引证：否
18	中期票据信用评级 - 《互联网文档资源 () 》 -	0.5% (34) 是否引证：否
19	大学生论文联合库 - 《大学生论文联合库》- 2017	0.4% (32) 是否引证：否
20	福建龙马环卫装备 - 《互联网文档资源 () 》 -	0.4% (32) 是否引证：否
21	施工企业应收账款的管理和控制研究 邵秀玲 - 《现代经济信息》- 2014	0.4% (31) 是否引证：否
22	KM贸易公司应收账款管理体系优化研究 卓琪(导师：程李梅) - 《江苏大学硕士论文》- 2017	0.4% (30) 是否引证：否
23	大学生论文联合库 金彧 - 《大学生论文联合库》- 2017	0.4% (30) 是否引证：否
24	企业应收账款管理及风险防范——以盛泰纺织科技股份有限公司为例 9000 - 豆丁网 - 《互联网文档资源 (http://www.docin.com/p-2358024620.html) 》 -	0.4% (30) 是否引证：否
25	加强应收账款管理 肖凤梅 - 《合作经济与科技》- 2009	0.4% (29) 是否引证：否
26	综合搜索 知网空间 - 《互联网文档资源 (http://search.cnki.com.cn/Search/Result?author=%E8%B5%B5%E6%B7%91%E7%BA%A2) 》 -	0.4% (27) 是否引证：否
27	大学生论文联合库 霍伟琪 - 《大学生论文联合库》- 2017	0.4% (26) 是否引证：否
28	银行社区支行社区经理管理办法模版 - 豆丁网 - 《互联网文档资源 (http://cache.baiducontent.com/c?m=9d78d513d9d430a44f9a91697c13c012134381132ba1d0020bde843e91732d435321a3e52878564291d27d141cb20c19afe73605615e71ecc7df883d8ce6cd356d9f2742701d874412d21ea4ca4632c157ca1cb6f1&p=9060c016d9c11cb508e2947f5f08&newp=8b2a970e86cc41ae17f587625f0092695803ed6239d7c44324b9d71fd325001c1b69e7b121261205d2c6786d03a54e5eeaf633763c1766dada9fca458ae7c463&s=cfd208495d565ef&user=baidu&fm=sc&query=dashuju+site%3Adocin%2Ecom&qid=cb8178880014014e&p1=9) 》 -	0.4% (26) 是否引证：否
29	在线旅游企业微博营销策略研究 杨奎耿贝思 - 《科技致富向导》- 2013	0.4% (26) 是否引证：否
30	企业集团的资金集中管理研究 束嘉(导师：黄增玉) - 《西南财经大学硕士论文》- 2013	0.4% (26) 是否引证：否

原文内容

摘要

随着中国市场经济的日益进步,众多企业为了提高自身的市场竞争力,会将赊销作为日常工作中的一个主要营销手段,这样的结果就是产生了大量的应收账款.好的应收账款可以让企业拓宽销路,争取到更多的合作机会,提升公司的产业竞争力.与此同时,如果无法对应收账款实施科学有效的管理,应收账款就有可能转为企业坏账,从而造成对企业造成巨大的资金风险,破坏企业的现金流储备.本文将以上海政飞科技有限公司为例,浅析应收账款管理对企业经营生产的重要性,并针对主要存在的问题,提出一些完善管理的解决方案。

关键词:风险控制;信用管理;应收账款;

Abstract

With the increasing progress of China's market economy, in order to improve their market competitiveness, selling goods on credit is used as a major marketing tool by many companies in their daily work, and as a result, a large amount of accounts receivable is created. The funds can allow companies to expand their sales channels, gain more opportunities for cooperation, and enhance the company's industrial competitiveness. At the same time, if the accounts receivable cannot be managed scientifically and effectively, the accounts receivable may be turned into bad debts, which will cause huge financial risk to the company and destroy the company's cash flow reserve. This paper takes Shanghai Zhengfei Technology Co., Ltd. as an example, analyzes the importance of accounts receivable management to the company's operation and production, and puts forward some solutions to improve management for the main problems existing.

ned into bad corporate debts, which will cause huge capital risks to the enterprise and destroy the cash flow reserves of the enterprise. This article will take Shanghai Zhengfei Technology Co., Ltd. as an example to analyze the importance of accounts receivable management to the operation and production of enterprises, and propose some perfect management solutions for the main problems.

Keywords: risk control; accounts receivable; credit management

一、应收账款管理的必要性

首先,我们需要了解应收账款的概念,应收账款指企业在对产品或者增值服务进行销售的过程中,向购买方收取的资金,包含企业垫付的劳务费包装费等等。现销和赊销是企业销售回款的主要方式,目前大部分企业采用的是现销的方式,这种方式能够更快更安全的进行资金的回笼。但是对于一些中小型企业而言,采用赊销的方式能够吸引到更多的客户,拓宽市场,因此也有众多的企业选择赊销的方式进行销售。但是同时也会产生应收账款。接下来我们将概述应收账款产生带来的影响。

应收账款的存在可以帮助企业恢复一定的经济效益问题,许多中小型企业在面对大型公司的竞争压力下,自身产品不具备太大的行业优势。在这个前提下实行应收账款,有以下几种优势,其一,能够刺激客户的购买,对于那些暂时资金周转困难的客户,就有着极大的吸引力;其二,提高了自身企业的竞争力;其三,能够有着稳定客户的作用,对于一些信誉好,实力强的客户提供赊销服务,充分给予对方信任,有助于保持长久良好的合作关系。对于互相了解但是暂时资金周转不开的客户,可以帮助其缓解资金紧张,与客户的感情得到加深,之后将会更偏向该企业与之合作;其四,能够有效减少企业库存的挤压,众多企业库存商品积压严重,资金被大量占用,无法变现,对企业的发展影响甚大,甚至会导致企业的破产。赊销虽然不会让资金马上回笼,但至少有了回笼的可能性。

另一方面应收账款这部分资金,相当于债务,是企业无法支配的,短时间内企业无法利用这部分资金起到积极作用,只有等到应收账款被收回,才能缓解企业的现状。而且应收账款转为坏账的可能性也是非常大的,随着应收账款的不断增加,转账数量准备也成上升趋势,不可否认应收账款在前期可以起到一定的积极作用,但是如果一味的依赖应收账款制度,将会对企业的后期发展造成极大的制约。大量应收账款造成企业资金无法回笼,企业现金流无法得到补充,如果不采取有效的措施,就会对企业的发展造成重大的影响。

二、政飞公司应收账款产生的背景

上海政飞电子科技有限公司(以下简称ZF公司),是一家集研发、生产、销售为一体的高科技公司。公司致力于燃料电池测试设备,系统组件及零部件的研发,生产和销售。主要针对电力电子、科研教育,汽车行业及新能源领域的用户提供进口的机械设备以及精确、可靠的电子仪器,同时向电动工具行业、开关电源、充电桩及研究院所和科研大学,新能源行业等用户提供全面高品质的测试系统解决方案。

ZF公司在公司发展前期,在行业中没有太大的竞争力,为了拓宽销路,为了在众多竞争公司赢得客户,不得不在业务的往来中采用一些赊销的收款方式,同时在客户信用资质的审核采取较为宽松的政策。这样的方式确实是赢得了一些客户的青睐,市场占有率和销售额也得到了提高。但是与此同时,产生了众多的应收账款。可以说在用赊销换取企业发展的同背后,是千疮百孔的坏账经济。

在客户方面也有众多原因导致了应收账款的产生,一方面诚信经营的理念并没有在大部分企业的心里植根,另一方面,购买方经营不善导致资金流紧张,导致欠款无法到期偿还。同时,由于种种原因,企业对客户的信用等级和实际经营状况没有实地考察和了解,赊销之后也没有及时跟踪反馈用户的经营信息,最终导致大量应收账款的堆积。

ZF公司同时也缺乏行之有效的应收账款回收激励机制。在对销售人员进行绩效考核时,只对销售纳入考核,而应收账款的回收工作却没有相应的考核激励机制,这样就导致销售人员只对销售额感兴趣,不在于会产生多少应收账款,也不在乎应收账款是否会得到回收。长此以往下去,只会造成堆积如山的应收账款。

三、应收账款操作中存在的风险

(一)、造成企业经营困难

应收账款产生于赊销,ZF公司前期的大量赊销,只追求销售量销售额而忽视了后期会产生影响,这样导致了大量的应收账款。同时由于前期对客户信用审核的不严谨,存在部分客户恶意拖欠贷款,或者无力偿还的情况。这就导致大量坏账的产生。企业的发展离不开资金,应收账款造成大量资金无法回笼,企业无法发展,同时无法通过稳定的渠道获取到资金补充,就会逐渐恶化企业的经营状况,造成了恶性循环。

(二)、造成一定的回收成本

随着企业应收账款量的逐渐增多,ZF公司为之付出的成本也水涨船高。不仅仅需要付出人力成本,包括回收员工的差旅费、补贴,更为了促进还款而做出的妥协现金折扣以及法律催收造成的诉讼费等。而且在于管理上不得不分配出一个单独的应收账款管理部门,但由于管理制度的不完善,该部门形同虚设。

四、ZF公司的应收账款分析

根据ZF公司的2019年年末的财务报表,通过账龄分析法进行分析,ZF公司对还款日期在一年以内(含一年)应收账款按5%计提坏账准备,对还款日期在1年以上,2年以内以的(含2年)应收账款按做12%计提坏账准备,对还款日期在2年以上3年以内(含3年)的应收账款按30%做计提坏账准备,对还款日期在3年到4年之间(含4年)的应收账款按70%做计提坏账准备,对还款日期在4年到5年之间(含5年)的应收账款按90%计提坏账准备,对还款日期在5年以上应收账款按100%计提坏账准备(完全作为坏账)。

从财务报表可以看出,ZF公司应收账款的回收率是非常低,只有35.23%的应收账款可以在一年之间回收,其他大量的应收账款已经超出了规定的还款日期仍然没有得到回收。应收账款账龄时间长,有17.1%的应收账款已经拖欠4年以上了,这部分贷款可以说是已经难以进行回收了。如果这部分全部计提坏账准备,ZF公司的资产就会大幅度缩水。

五、ZF公司应收账款产生的问题

ZF公司面对日益严峻的市场环境,在自身产品与同类产品相比没有优势的情况下,为了维持自身的市场份额,除了加强自身的售后保障团队外,赊销政策也成为了一种的重要的经营手段.这种政策下,前期确实会显著提高产品的销售额,公司市场占有率有所提升,但是长此以往,就会产生大量的应收账款。

(一)、合同审核不严谨

ZF公司前期对合同的审核过于宽松,为了扩充市场,与客户维持好关系,对客户的一些延期要求也一并满足。一味的为了抢占客户源,对客户的要求"百依百顺",同时对客户信用等级,实际经营情况也没有过多的进行实际的考察,单纯只为了销售额的增长。许多本身经营困难的公司,在签下合同之后,无法在指定时间内归还账款,甚至于破产。这样,产生了大量的应收账款,也伴随着大量坏账的产生。

(二)、经营管理重视程度不够

传统的思维模式都是以产品的销售额作为业绩考核指标,这导致了销售人员只顾着发掘渠道,寻找新的客户,签订新的合同,只关心是否能够将产品卖出去,不关心是否是通过赊销的方式,也不关心通过该方式产生的应收账款是否能够回收,对以往产生的应收账款的清理回收也不抱有太大的积极性。另一方面ZF公司管理人员大部分也只关心前期是否能够快速占领市场份额,不考虑应收账款的存在对企业造成的深远影响。这就造成了企业大量应收账款的回收难度大甚至于无法回收,造成了大量的坏账。

(三)、大量库存堆积

ZF公司对于存货的管理有着严格的管控,是为了降低库存对企业资金的占用,这样的管控措施落实到基层的销售人员,无疑从另一个方面也导致了应收账款的产生。

六、应收账款回收策略

(一)、事前管理

1.实行应收账款的计划管理

每一年的年度预算都应该设定一个相对合理的应收账款年末余额作为考核指标,来作为业绩考核的依据。这个指标是根据ZF公司每一年的年度预算中的销售量,收入和资产等数据动态设定的。也可以实施弹性控制,根据市场供求情况及时更新销售策略,对赊销销售所占比例进行控制。

2.重视对销售合同的管理

销售合同的制定对于公司应收账款管理的重要性不言而喻,一份对赊销制度清楚明确的合同可以很大保障企业顺利收回贷款。必要时也可以拿起法律的武器保障企业自身的利益不受侵害。

首先企业和客户签订的合同必须是符合国家法律法规,按照《合同法》规定以避免无效合同的产生。同时,合同的签订必须是公司授权的,未经授权,所有人不得随意和客户签订合同。合同内容也必须对赊销的具体行为作出明确规定,包括还款日期,延期还款违约的具体责任等等。只有在合同上明确规定了责任,才能最大程度保障企业的利益。

ZF公司可以对销售合同的签订和履约过程严格的控制,在合同上应明确付款的期限,以及如果违约应承担怎样的责任,并对各项审批进行严格的审核,使得每次的赊销都有法可依,有章可循,对于逾期未归还账款的客户,可以采用实地走访给予现金折扣,催收欠款,如果遇到恶意拖欠行为可以通过法律的方式发起诉讼,寻回款项,尽可能减少企业的损失,

3.完善公司应收账款回收政策

ZF公司需要对企业本身的应收账款管理制度进行重新的规范和制定,并且提高企业自身的风险意识,需要明确自身的销售理念,只有收回钱款才算是真正意思的销售,仅仅与客户签订合同,只能获取到销售额的增长,对公司实际业务并没有实际的帮助,同时赊销还有可能带来极大的风险。只有从一开始上控制应收账款的产生,才能从源头上防止坏账的出现。

4.找准公司产品优势

另外一方面,针对ZF公司,赊销绝对不应该作为业务发展的主要手段,ZF公司更应该找准自身产品在市场上的定位和需求,然后调整企业的产品结构,找准产品的目标客户群,有针对性的进行销售,然后对于中小企业而言更应该提高自身产品方面的优势,对产品进行二次升级,提高产品的功能性,用产品的优势来吸引客户。这样就可以减少赊销销售在产品销售过程中占的比例,从而减少应收账款的产生。

5.对客户的信用度进行深入评价

在市场竞争中,适当地采取赊销的方式是提高市场占有率的重要手段之一。因此企业就需要分析签约客户的信用情况,确定其信誉并为之采用对应的信用策略,包括限额,分期,折扣等等。

实际上应该如何实行呢?建议ZF公司应引入客户信用评价系统,建立客户信用档案,并创建客户信用评价部门,在销售人员与客户签订合同之前,相关工作人员实地对客户的信用信息进行考察,并收集整理归纳成档案,通过对客户企业的经营状况,财务情况盈利能力和资产业务情况的分析的基础上,评定客户的信用等级,从而决定对客户的赊销情况。例如,根据客户信用档案,对不同信用等级的客户实行不同限额的赊销政策。对于一般客户而言,可以采用6-3-1赊销政策,先预付60%的货款,货到支付30%,质保1年付清剩下的10%。对于信用评定为差的客户,坚决不适用赊销政策。对于有长期业务往来的客户,更需要加强对其信用档案的管理。这样一来,就可以从根本上减少应收账款的产生,从而减少坏账的产生。

(二)、事中管理

1.监督现有的应收账款

从多项数据显示,应收账款延期的时间越长,催收的难度也越大,成为坏账的可能性也越高。因此,相关部门应当定期对现有的应收账款情况进行账龄分析,对应收账款的回收情况保持密切的关注。定期整理出赊销客户的业务经营情况等资料,送往管理和销售部门,以便相关部门及时确定和调整对于不同客户的赊销策略,以收回应收账款。

ZF公司企业可以明确相关部门在应收账款处理方面的责任。销售部需要审核合同同时需要负责贷款查询;财务部需要按照公司的财务管理制度监控和管理应收账款。设立应收清理部门,对应收账款产生的原因进行分析,并统计不同账龄的应收账款;市场部负责收集客户信息,并整理归档,不定期进行更新,做到准确有效的反馈客户信息。在明确责任之后,还需要不时地进行消息的整理和汇总,对不同的客户采取不同的收款策略进行催收。

2.建立应收账款奖惩机制

ZF公司可以明确应收账款相关部门的责任,并且对应收账款的回收工作一定的奖惩机制,要求销售部门不仅仅负责销售产品,更要负责对该产品所产生的应收账款进行回收。同时,不论是否是应收账款的主要负责人,只要在岗,就负责清收工作,对于不是本人发生的应收账款,也必须主动担起收回账款的工作。另一方面,销售员的业绩考核,也不再仅仅是销售额的多少,也要包括应收坏账回收率等相关指标,对于提前收回账款的员工可以适当加以奖励,对于产生坏账的员工则需要加以惩罚,以防止为了销售额而恶意采用赊销方式销售的员工。这样将应收账款引入考核,可以充分调动员工的积极性,减少应收账款的产生,加快企业资金的流通。

(三)、事后管理

1.灵活多变的催收策略

针对不同的客户关系,可以采用不同的催收策略。例如ZF公司可以针对应收账款回收缓慢或者没有任何进度的客户,进行限制发货处理;对于一些有能力偿还贷款但是却拒绝履行义务的客户,可以直接拿起法律的武器,要求其按照合同的方式履行条约;对于一些由于库存积压导致无力还款的客户,可以允许部分采取物资抵款的方式进行还款;而对于一些能够按时还款的客户,可以执行提前还款会有现金折扣的策略,鼓励其提前还款,使企业的资金尽快回笼。

2.建立坏账准备管理制度

企业要遵循稳健性原则,按照《企业会计准则》规定:持有至到期投资、贷款和应收款项等金融资产发生减值时,应当将该金融资产的账面价值减记至预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益。对于一些延期未还款的应收账款,应该尽早归为坏账准备。对于一些账龄过长的应收账款,归还无望的情况下,应当及时核销确报企业财务报告的真实性,同时登记在财务部门的控制下。

3.分析过程和结果

一般而言,企业的应收账款的回收过程,总是会有坏账的产生。或者在追讨应收账款的过程,会碰到不少的问题。因此,在追讨结束之后,对这个追讨过程中产生的问题就应该进行分析讨论,从中发现企业在合同的签订,政策的执行,催讨方式等等过程存在的问题和不足,从而吸取教训,为之后企业销售工作的开展夯实基础。

总结

通过上述分析得出结论,ZF公司存在的问题主要在于业务实施过程中赊销款项过多,客户信用等级评定不够严谨,管理方面不作为员工只追求销售额,不在乎产生多少坏账,种种原因造成的ZF公司大量坏账的产生,ZF公司只有严格化客户合同的审核,在产品销售的过程中尽量突出产品的优势去吸引客户,减少赊销方式在管理方面可以建立适当

的奖惩机制,调动员工主动性和积极性。只有将整个公司上下一心,全员参与才能确实落实应收账款的管理工作,提高企业的经济效益。

参考文献

- [1]廖孟渝.C企业应收账款管理浅议[J].财会学习,2020(27):185-186.
- [2]陈明.经济新常态下企业应收账款管理研究[J].经济管理文摘,2020(18):113-114.
- [3]高建平.制造企业如何加强应收账款的管理[J].中国乡镇企业会计,2020(09):142-144.
- [4]周杰.浅谈企业应收账款管理思路[J].现代商业,2020(26):105-106.
- [5]陈佳.企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J].财富时代,2020(09):167-168.
- [6]张素琴.内部控制方法在企业应收账款的应用分析[J].财经界,2020(28):122-123.
- [7]钟丽灵.企业应收账款管理存在的问题与对策研究[J].现代商业,2020(26):101-102.
- [8]张庆慧.制造业企业加强应收账款管理的路径探究[J].财经界,2020(29):137-138.
- [9]司徒美婷.中小企业应收账款管理的问题与对策探讨[J].财经界,2020(30):110-111.
- [10]李永清.国有企业应收账款管理存在的问题及对策[J].财富时代,2020(09):187-188.

- 说明：**
- 1.总文字复制比：被检测论文总重合字数在总字数中所占的比例
 - 2.去除引用文献复制比：去除系统识别为引用的文献后，计算出来的重合字数在总字数中所占的比例
 - 3.去除本人已发表文献复制比：去除作者本人已发表文献后，计算出来的重合字数在总字数中所占的比例
 - 4.单篇最大文字复制比：被检测文献与所有相似文献比对后，重合字数占总字数的比例最大的那一篇文献的文字复制比
 - 5.指标是由系统根据《学术论文不端行为的界定标准》自动生成的
 - 6.**红色文字** 表示文字复制部分;**绿色文字** 表示引用部分
 - 7.本报告单仅对您所选择比对资源范围内检测结果负责



 amlc@cnki.net

 check.cnki.net

 <http://e.weibo.com/u/3194559873>

<http://check.cnki.net/>