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,会将赊销做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扩宽销路,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;

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.

AA由于初步涉及燃料电池行业,在行业中没有太大的竞争力,为了在众多竞争公司中赢得部分市场,不得不在业务的往来中采用一些赊销的方式.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时,是千疮百孔的坏账经济.

应收账款是指在企业的日常经营业务中,通过产品的销售,劳务服务的提供等业务,向购买业务方应该收取的账款. 包括应由购买单位或接受劳务单位承担的税金、代购买方垫付的各种运杂费等。

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,扩宽市场,因此也有众多的企业选择赊销的方式进行销售.

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.

企业缺乏行之有效的应收账款回收激励机制.一般企业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

应收账款造成的风险

1. 造成企业经营困难

应收账款的存在极有可能转为坏账,如果企业应收账款过多,坏账准备也会随之增加,如果企业存在过多的坏账,同时本身资金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,造成恶性循环.

1. 造成一定的回收成本

随着企业应收账款量的逐渐增多,企业为之付出的成本也水涨船高.不仅仅包括回收员工的差旅费,补贴,更有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等,

根据AA的2019年年末的财务报表,公司的应收账款的回收率非常低,只有40.23%的应收账款可以在一年到两年之间回收,大量的应收账款严重拖期,甚至有部分应收账款已拖欠5年以上,基本上难以得到回收.可以说,公司的资产由于大量应收账款的存在遭受了重大的损失.

存在的问题

1. 行业竞争导致的不得已

AA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,就不得不面对大量应收账款带来的难题.

1. 合同审核不严谨

公司对合同的审核不够严谨,审核制度沦为空文,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,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,合同审核的不严谨导致了大量应收账款和坏账的产生.

1. 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,而销售人员也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回收.企业管理人员大部分也只关心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

回收策略

1. 完善公司应收账款回收政策

AA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,赊销只能是