

浅谈西藏新能基电气科技有限公司应收账款管理存在的问题与对策

达瓦措姆

(江阴职业技术学院, 江苏 江阴 214400)

摘要:为了能在市场上压制竞争对手,众多企业纷纷采用各种优惠促销策略,而赊销则是一种有效的促销手段。如何管理好应收账款,最大限度地发挥财务资源优势,而又能充分利用赊销政策来赢得消费者,这是企业难以抉择地重大难题。本文以盐城西藏新能基电气科技有限公司电器有限公司为研究对象,运用了应收账款占流动资金的比重、逾期应收账款的比重等应收账款质量评价指标和方法,详细地分析了西藏新能基电气科技有限公司在应收账款管理方面存在的问题,最后相对应的提出解决措施。

关键词:应收账款管理;风险信用;对策

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.18.061

1 绪论

赊销是在产品销售过程中常见的现象,赊销可以给企业赢得更多的客户,赊销所带来的优惠力度越大,那么就会有更多的客户愿意与企业进行长期合作。但是,赊销所带来的应收账款却使得企业的资金不能得到最大限度地利用,甚至会带来坏账损失的风险。据相关数据显示,我国企业应收账款占企业流动资金的比重高达50%,是欧美国家的两倍有余。因此,加强对应收账款的管理,对企业而言,刻不容缓。

2 西藏新能基电气科技有限公司应收账款管理现状

2.1 西藏新能基电气科技有限公司的简介

西藏新能基电气科技有限公司成立于2010年11月22日,注册地位于盐城市城南新区新河街道文港南路,注册资金200万元。经营范围包括电气设备、机械设备的技术开发、技术咨询、技术服务;电气设备、机械设备生产、安装和销售;通信设备、电子产品等。

2.2 西藏新能基电气科技有限公司应收账款管理的现状

2.2.1 公司应收账款周转率分析

从表1我们可以看出,2016年西藏新能基电气科技有限公司应收账款周转率为7.86次,2017年为8.49次,2018年为9.79次,2019年为10.11次,2020年为10.55次。西藏新能基电气科技有限公司的应收账款周转波动较小,并且总体呈上升趋势。2017年比2016年增长0.63次,周转率为8.49次,2018年从8.49次上涨至9.79次,上涨幅度为1.3次,2019年与前一年相比,上涨了0.32次。2020年为最高上涨至10.55次。周转天数从2016年平均45.82天减少到2020年的34.12天。可以得出西藏新能基电气科技有限公司的周转天数逐年下降,可以加快资金的流动,如果公司收账速度提高,则公司资金的周转速度也会得到提高,偿债的能力变强。但仍然低于市场的平均水平,说明西藏新能基电气科技有限公司的资金流转水平有限。

2.2.2 公司应收账款账龄分析

从表2来看,2016年至2020年应收账款总额总体呈上升趋势。1年以内的应收账款在2016年至2019年呈现持续增长的趋势,2020年稍有下降,2016年为678945.49元,2017年增长到

685040.92元,2018年增长到733492.95元,增长了7.07%,可见在这一年内,一年以内应收账款的增长,说明公司更多的采取了赊销的手段来提高销售额或收款的管理不善导致很多应收账款没收回来,为了抢占市场的份额采用激进的销售策略所致。

3 西藏新能基电气科技有限公司应收账款管理存在的问题

3.1 信用管理体系不健全

一个健全的组织管理体系,更有利于应收账款的管理,公司组织结构不完善,并未设立健全信用管理体系对信用赊销进行管理,使其面临更多风险因素。西藏新能基电气科技有限公司销售部往往是通过制定宽松的信用策略来提高销售额,这就导致财务人员无法全面了解合同的具体情况,使得其经常无法及时得到准确的信息与资料,对客户的具体情况也没法做出准确的判断。由于销售部门的主要职责和工作的重点是销售额,所以没有过多关注对客户的管理。因此,西藏新能基电气科技有限公司必须建立和完善有效应收账款管理体系和机制,并加强的企业组织结构的完善,从而促进对企业应收账款科学合理有效的管理。

3.2 销售人员过度追求业绩

当观察西藏新能基电气科技有限公司员工的分布情况时,可以发现财务人员的设置很少,大多数都在销售的第一线上。公司把重心放在了如何为客户提供及时的售后服务,重点关注了为公司带来的经济流入和利益。公司销售人员的工资除了基本的底薪之外,额外的奖金和他们所卖出货品的销售额是有关联的。销售额越高,销售人员拿到额外的奖金就越多。所以,销售人员为了获得更多的销售额,完成销售业绩,而对赊销销售带来的风险漠不关心,由此会加大公司对赊销的依赖,增加公司的坏账风险。

3.3 催款人员缺乏坏账风险意识和相关技能

在日常的应收账款管理中,需要加强催款相关部门员工的坏账风险意识,这样可以更有效地完成催款工作。如多年之前和美国公司合作,因为坏账风险意识薄弱,造成大额的坏账,使得公司险些破产。除催款过程中的方法和专业技能之外,法律能否在关键时刻成为维护权益的武器也是非常重要的,能在必要时按照法律的规定流程进行催款,可以成为催款的保障。

表1 公司2016-2020年应收账款周转情况表

项目	2016	2017	2018	2019	2020
营业收入(元)	6484781.31	6717534.32	7763247.67	8338526.29	8879289.59
期初应收账款(元)	847405.13	803277.72	778856.36	807318.18	842518.62
期末应收账款(元)	804677.72	778996.36	807248.18	846518.62	869829.82
应收账款平均余额(元)	829511.43	792097.04	798087.27	82848.40	849774.22
应收账款周转率(次)	7.86	8.49	9.79	10.11	10.55
平均周转天数(天)	45.82	42.39	36.78	35.61	34.12

表 2 2016-2020 年公司账龄分析表

账龄	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
1 年以内	678945.49	685040.92	733492.95	761217.68	748433.27
1 年到 2 年	13303.09	26945.27	30239.42	32788.37	42034.95
2 年到 3 年	6293.74	3847.39	8149.08	6592.02	8845.18
3 年及以上	3526.29	5223.00	5360.87	7852.98	6562.16
合计	701798.61	721056.58	777242.32	808451.05	805875.56

4 西藏新能基电气科技有限公司应收账款管理的改进建议

4.1 建立完善的信用管理体系

信用管理部门应收账款的管理这涉及到全公司上下的经营成果。应收账款规模庞大,更应该重视应收账款的日常管理。公司的信用管理做的是否足够优秀直接决定了公司的资金问题和发展问题,由此可见设立信用部门的存在是至关重要的。信用管理部门既是一个独立的部门又是公司各部门之间沟通的桥梁,其主要的內容如下:第一:在部门内部设立单独的客户公司信息档案库,包括客户公司的发展基本背景、历年的财务状况、信用等级、在行业内的口碑和市场规模等信息进行搜集,按类整理并定期更新信息库,同时对于还未有合作的目标客户也要按照以上信息进行整理。对客户的信用度进行评级,根据其不同的客户公司的特点规定赊销期限、赊销数额以及相应的赊销优惠政策,在谨慎性为原则的基础上,制定相应的办理流程 and 手续。

4.2 限制销售人员的赊销权限

由于公司的销售额和销售人员的工资有连带关系,所以销售人员会以个人利益为主,甚至过大的使用赊销模式来一味地扩大销售额。根据西藏新能基电气科技有限公司自身的应收账款情况,对销售人员的等级赊销额度进行限制,例如普通的销售人员每月额度为 6 万元,赊销期限为四个月,销售经理级别的每月额度为 60 万,赊销期限为 1 年。其中普通员工也可通过他们赊销额与销售额占比、所负责的客户回款速度等方面制定的评估制度,将销售人员细分为一级销售人员,二级销售人员以及更高等级,等级越高权限越大,额度就越高。在确保应收账款能够收回的情况下,将公司的收入最大化。这样既可以降低坏账的风险,也会加强销售人员对应收款项的重视程度。

4.3 加强对催款人员的培训

在应收账款的管理中,公司应该加大对员工的培训,在员工技能方面投入更多的时间和经理。第一,公司应该对信用管理部门员工的客户信用评估技术能力进行深入培训,并培养专业的业务能力,以更好的识别客户的信用状况。这样可以有效地减少风险的可能性;第二,公司应加强员工风险意识培训,定期提供应收账款风险

相关培训,使风险意识植根于人们的思想。让公司的所有员工都能正确地理解和精准地识别风险,并让他们在日常工作中为公司管理应收账款风险做好工作。第三,需加强员工的法律意识。法律意识的薄弱,可能会导致无法使用法律武器维护利益。有的销售员工可能担心会失去客户,只停留在邮件和电话催收,不敢采用更加强制的催收方法,没有果断地拿起法律武器维护自己合法的权益。

5 结束语

能否快速按时按质的收回应收账款对公司的资金链、财务风险大小、经营发展的空间起着决定性作用,如今电器行业的激烈竞争不仅在实体线下存在,随着新媒体行业的发展,电气行业也逐步向线上直播和各大平台开始转型,通过赊销的方式在新的领域占据市场成为了公司的重点关注方面,应收账款的研究对于公司的发展是非常有必要的。因此本文以西藏新能基电气科技有限公司为研究对象,分析研究其自身存在的问题,并依据问题提出相应的对策。希望能够通过对西藏新能基电气科技有限公司的整理和研究,能够对电气行业的应收账款管理提供有效的帮助。

参考文献

[1]王海燕.融合全面业务流程的应收账款管理[J].上海公司,2019(06):72-74.
 [2]刘金星,申志阳.应收账款管理存在的问题及改进对策[J].北方经贸,2019(12):130-131.
 [3]邸皓.公司应收账款管理问题研究[J].商场现代化,2019(23):112-113.
 [4]孟楠.公司应收账款的全面风险管理[J].经贸实践,2018(03):121-123.
 [5]辜慧玲.关于应收账款的风险与管理探讨[J].中国总会计师,2019(12):58-59.
 [6]张玉霞.公司应收账款业务存在的问题及解决对策[J].焦作大学学报,2018,31(04):54-56.

作者简介:达瓦措姆(1999,11-),西藏那曲人,藏族,江阴职业技术学院环境工程在读学生,研究方向:环境工程。