

国际货运代理企业应收账款现状及措施

产品名称	国际货运代理企业应收账款现状及措施
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

/一、应收账款对企业的影响1、虚增利润，风险加大我国企业实行的记账基础是权责发生制，发生的当期赊销全部记入当期收入。应收账款发生时的会计处理是借记“应收账款”贷记“主营业务收入”、“应交税费——应交增值税（销项税额）”。因此，从账上看，应收账款的增加会使企业的利润增多，但是企业账上利润的增加并不表示能如期实现现金流入。因此，企业应收账款的大量存在，虚增了账面上的销售收入，在一定程度上虚增了企业的利润。2、应收账款加速企业的现金流出从应收账款的会计处理上也可以看出，赊销所确定的收入当时并未真正使企业现金流入增加，反而使企业不得不运用有限的流动资金来垫付各种税金和费用，加速了企业的现金流出。当企业应收账款金额巨大的情况下，就会给企业资金周转增加沉重负担。3、坏账风险增强由于大部分企业对应收账款管理滞后，应收账款发生后并没有做任何管理，只是让其挂在账上，未对其收现能力进行分析，只有发现应收账款已经逾期时，才被动地催收，导致应收账款越积越多，最终影响企业正常的生产经营，甚至给企业带来破产的威胁。4、增加企业费用大量应收账款的形成，必然使管理应收账款的机会成本增加。对于应收账款量多，金额大的企业，欠款发生的纠纷不得不进行法律诉讼时，更会耗费企业大量的人力物力。/二、国际货运代理企业应收账款现状1、缺乏完备有效的信用管理制度近年来，国际货运代理行业发展异常迅猛，同业之间的竞争加剧。部分货代企业为了片面追求市场份额的增加，缺少风险意识，缺乏对客户背景情况的核查，盲目赊销，缺乏完备有效的赊销客户信用等级档案，只关注业务及箱量，为了揽货而不顾自身实力，过度延长应收账款回收期，未考虑应收账款是否能足额按期收回。2、业绩评价片面，考核制度不合理销售人员只关注了与自身收益相关的近期效益，片面地以完成销量及业绩为目标，从而忽略了客户占用大量流动资金风险和资金成本的上升。为维护客户业务，经常采用未付款先签发提单，然后再催收应收账款的赊销手段，使企业面临严重的经营风险。3、没利用法律手段，维护公司权益企业双方签订的合同，能够成为规避营销风险的手段之一，就在于合同依照法律，用书面的形式明确了双方的权责关系，使公司合法权益受到法律保护。正是因为合同的这一特性，对合同的管理更应该加强和完善。对于客户，货代企业提供的合同条款一般毫无约束力度，最后只能以修改合同条款来满足客户为结局。另外货代企业拥有的客户数量众多，无法做到每笔业务都与客户签订，甚至有些业务只是口头委托，使得业务活动中可能出现的风险只能靠日常经验来规避。不规范的委托书，在出现业务纠纷时，从法律角度无法提供有力的证据，给应收账款的维权和法律诉讼带来极大的不便。/三、加强国际货运代理企业应收账款管理的措施1、客户背景调查和资信评估，确定客户信用标准，还要分析客户的经营规模、负债结构等。2、定制一套行之有效的应收账款回款激励惩罚机制，加大催款积极性，及时收回应收账款。3、取得具有法律效力

的书面文件，避免口头承诺，准确地使用法律武器。在本公司业务人员无法处理时，应请示启动法律程序，让律师发送律师函件，并同时整理起诉材料追讨货款。 / 1-全部内容&{1;0;0;0}』