

Research on Accounts Receivable Issues and Countermeasures of Xi'an Focuslight Technology

Jing Luo

East China Jiaotong University, 330013, China

Abstract

Currently, market competition is increasingly intense, and companies often expand their market share by engaging in credit sales. However, this approach also results in a significant amount of accounts receivable, and if poorly managed, it can lead to cash flow shortages and, in severe cases, even bankruptcy. This paper takes Xi'an Focuslight Technology as a case study, analyzing the main issues present in its accounts receivable and proposing targeted solutions. These include improving the customer credit evaluation mechanism, strengthening accounts receivable analysis and informatization, clarifying management responsibilities, and enhancing the performance appraisal system. The aim is to provide reference and guidance for companies, thereby supporting their healthy and sustainable development.

Keywords: Accounts Receivable; Credit Sales; Enterprise Management

西安炬光科技的应收帐款问题及其对策研究

罗京

华东交通大学, 江西省 南昌市 330000

摘要: 当前, 市场竞争日益加剧, 企业为了扩大市场份额, 往往通过赊账的方式进行销售。然而, 赊销方式也给企业带来了大量的应收账款, 如果应收账款管理不善, 企业可能会出现现金流短缺问题, 更严重的会导致企业破产。本文以西安炬光科技为研究对象, 分析了其应收账款存在的主要问题, 并针对性地提出解决策略, 包括完善客户信用评估机制、强化应收账款分析和信息化建设、明确管理职责分工、完善绩效考核制度等, 以期为企业提供参考和借鉴, 助力企业健康可持续发展。

关键词: 应收账款; 赊销; 企业管理

1 引言

应收账款是企业的一项重要流动资产, 企业往往通过出售商品或者提供劳务很来得到应收账款。随着经济的不断发展, 市场竞争越来越激烈, 很多企业通过给客户放宽付款期限来增加企业的销售量, 进而获得更多的利润。与此同时, 企业需要收回的应收账款也随之增加, 而过多的应收账款会带来一系列负面问题, 亟待加强对应收账款的管理。本文以电子设备制造行业中的龙头企业西安炬光科技股份有限公司为研究对象, 通过对炬光科技的应收账款规模、账龄、管理现状进行全面分析, 探讨该企业应收账款存在的问题, 并针对性地提出解决方法, 希望能对该企业提高应收账款管理水平带来一定的积极作用, 同时给其他公司提供借鉴和参考。

2 炬光科技应收账款管理现状

西安炬光科技股份有限公司成立于 2007 年 9 月 21 日, 其前身为西安阿格斯光电科技有限公司, 由中国

科学院西安光学精密机械研究所和自然人刘兴胜发起设立，主要激光行业上游的高功率半导体激光元器件、激光光学器件的研发、生产和销售。目前正在拓展激光行业中游的光电子应用模块和系统的研发、生产和销售。截至 2023 年年末，炬光科技在一年之内的营业收入达到了 5.61 亿元，营业利润总额为 0.91 亿元。今年来随着炬光科技的持续发展，企业的经营范围也在不断扩大。虽然企业的营业利润在不断扩大，但是相应的赊销金额也在逐渐增加，炬光科技 2023 年应收账款达到 1.11 亿元，大约占企业流动资产的 7.3%。

本文运用财务数据分析和对比分析法对西安炬光科技 2019-2023 年的财务数据进行了分析。通过分析相关财务指标，如应收账款规模、应收账款占营业收入的比例等相关财务指标，可以明确炬光科技应收账款管理的实际效果，了解炬光科技的营运情况。应收账款周转率和应收账款账龄可以作为分析炬光科技应收账款管理中存在的问题的数据支持，反映出炬光科技应收账款的明细情况。

2.1 应收账款规模

表 1 应收账款余额表

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
应收账款（亿元）	0.7	0.72	1.20	1.48	1.11

数据来源：西安炬光科技年报

根据表 1 可知，炬光科技的应收账款从 2019 年到 2023 年呈现出增长的趋势，2022 年应收账款金额更是达到 2018 年应收账款金额的两倍之多。在这短短的五年时间里面，应收账款的快速增长，暗示着炬光科技这些年在业务发展过程中很可能受到行业竞争的影响。在行业的竞争影响之下加大了赊销的使用范围，将赊销作为增大市场规模，扩大销售量的工具。赊销虽然可以提高企业的市场竞争力，但是某种情况下也可能降低企业的盈利质量，甚至会使得企业资金链断裂，可能导致企业基本的营运遭受破坏，更是影响企业长期稳定发展。

2.2 应收账款周转率

企业应收账款周转率是衡量企业变现能力的重要指标。只有应收账款周转率高且持续稳定，企业的资金流才能够得到较为迅速的回转。企业在资金充足的情况下更便于提升产品性能，提高产量，企业的生产水平便能得到提升，产品的质量也能得到最大程度的保障，那么企业的销售情况才能得到一定程度的改善。

表 2 应收账款周转率表

单位：次

项目	2020 年	2021 年	2022 年
应收账款周转率	5.05	4.96	4.11
同行业值	7.36	7.51	8.48

数据来源：炬光科技年报

从表 2 可以看出，2020 年至 2022 年应收账款周转次数在逐年递减，并且炬光科技的应收账款周转率在 2020 年至 2022 年均低于行业平均值，这意味着炬光科技资产的流动性降低，偿债能力减弱，发生坏账的可能性增加，导致企业资金的安全性受到威胁的可能性也升高，这样企业的资金营运能力便受到影响，从而企业的长期经营盈利也将受到影响。

2.3 应收账款账龄

表 3 炬光科技应收账款账龄表

单位：元

应收账款账龄	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
一年以内	73,532,748.11	73,283,943.11	124,976,233.93	158,437,991.13	154,390,077.43
一到两年	3,328,138.00	6,515,829.93	5,063,945.73	1,712,820.22	21,477,545.11
两到三年	---	566,178.00	3,329,640.00	1,740,343.58	400,683.20

三年以上	322,700.00	322,700.00	566,178.00	3,895,818.00	5, 634, 317.7
合计	77,183,586.11	80,688,651.04	133,935,997.66	165,787,022.93	181,902,623.74

数据来源：炬光科技年报

从表 3 可以看出，2019 年至 2023 年应收账款的账龄在一年以内最多，占据总账龄的百分之九十五以上，并呈现逐年递增的趋势；账龄在一到两年、两到三年、以及三年以上占比较少，一到两年比两到三年的数额相对多点，三年以上的应收账款账龄也有不少，占据总额的百分之零点三之多。应收账款账龄越长，坏账准备计提的也越多，公司的经营风险与财务风险也就随之增高，公司正常运营遭受影响的可能性也增大，导致企业资金的流动性减弱。

3 炬光科技应收账款存在的问题

3.1 应收账款管理质量不佳

通过分析炬光科技的应收账款财务指标，可以看出炬光科技应收账款规模不小且变动幅度较大，应收账款的增加幅度大于营业收入。其次，账款账龄主要集中在一年内，但五年以外的占比也较大，这些应收账款沦为坏账的可能性就增大，使得企业的资金流受到负面影响。再者应收账款周转率呈现逐年递减的趋势，意味着企业的资金流动速度减慢，资金的回收周期加长，企业的财务风险加大，容易造成企业的营运资金断裂。

3.2 信用管理不完善

炬光科技应收账款账龄过长表明它在客户信用管理的过程中存在一定的问题，对其客户信用的预防措施不够完善。企业很可能过度注重销售效益最大化，对客户的信用评定不够客观。未能及时且有效地调查并评估客户的信用状况，反映出炬光科技在客户基础信息掌握及自身风险承受能力的评估上，缺乏科学的管理和评估体系。此外，公司未能依据自身情况制定并执行明确的信用标准和信用制度。对于一些合作单位，没能派人员实地去考察，得到的很多信息都是客户自身提供的。如果客户想要有意的去隐瞒其企业的一些关键信息，那么炬光科技对这些企业的信用评估可能不够准确。这样的话，当企业发现客户的信用存在问题时，很可能已经来不及去就已经发生的交易进行追回，从而发生坏账的可能性就大大增加，企业的资金便会受到影响，进而影响企业的正常经营。

3.3 风险意识不强，催收制度不完善

在 2019 年至 2023 年中炬光科技的应收账款呈现逐年递增的情况，应收账款周转率不断降低，这意味着炬光科技的资金回笼受到影响。应收账款没有及时收回的部分原因是企业的风险意识不强、缺乏适当的催收制度，不能对应收账款进行全面分析，从而影响应收账款的收回效率，影响企业资金的使用效率，使得企业出现资金不足的状况。对于信用不佳的用户没能及时建立信用等级评定，从而使得坏账逐年增加。

4 炬光科技应收账款问题产生的原因

4.1 市场信用环境和行业的影响

在计划经济体制的长期影响下，信用管理体制目前尚不完善。首要问题在于，相关制度要求不够明确，导致失信标准难以清晰界定，进而使得监督和管理失信企业及个人变得尤为困难。此外，对失信企业的惩罚力度不足，失信成本相对较低，相较于失信行为可能带来的损失，管理部门所规定的罚款显得微不足道，这无疑纵容了一些法律意识淡薄或明知故犯者走上失信违约的道路。另一方面，企业及个人的信息披露亦存在问题。部分企业在提供信息时，可能存在虚假或隐瞒的情况，这导致信息使用者很可能据此做出错误的管理决策。对于关键信息，交易双方的理解可能存在偏差，使得企业在使用这些信息时，难以全面、准确地掌握并分析客户的信用水平。上述问题，尤其是信用管理体制的不完善，对炬光科技造成了显著影响。在获取客户数据时，公司面临诸多挑战，进而影响了对潜在客户的信用评级判断，增加了应收账款的风险。因此，加

强信用管理体制建设，明确失信标准，加大惩罚力度，以及提升信息披露的准确性和透明度，对于炬光科技及整个行业而言，都显得尤为重要。

4.2 部门之间的权责分配不够合理

炬光科技的应收账款管理工作，目前主要由销售部门和财务部门共同承担，然而，这种分工模式存在职责界定不清的问题。两个部门在履行职责时，往往优先考虑本部门利益，缺乏全局观念，忽视了企业的长远发展需求。销售部门在推销产品过程中，为了片面追求销售量的增长，倾向于采用较为宽松的还款期限策略。这种一味追求营业收入数字增长的做法，忽视了过高的还款期限可能带来的账款回收风险。同时，销售部门在未充分评估客户信用水平的情况下，便轻易达成交易，导致客户群体信用状况参差不齐，进而加大了应收账款的追回难度。财务部门为了减少与销售部门之间的不必要的冲突，对信贷业务的控制力度有所减弱。在评估应收账款风险时，仅依据客户的简单信用状况作出判断，这种评估方式看似缓和了部门间的矛盾，实则使企业面临着更高的信用风险。

5 炬光科技应收账款优化建议

5.1 加强合同管理

合同管理是企业维护自身权益的基石。与客户业务往来时，应确保合同条款清晰明确，避免模糊表述。重视合同的签订与审查环节，并建立严格的赊销审批制度，以有效控制应收账款规模。在开展赊销业务时，企业应在自身可控范围内进行，明确付款期限，确保业务有序进行。一旦客户违约，应坚决要求其承担赔偿责任，切实保障企业合法权益，防止呆账坏账的发生。

5.2 加强对客户的动态监管

在合同有效期内，企业运营可能导致客户资信状况发生变化，因此，持续追踪并及时更新客户信用水平至关重要。信用管理部门应负责分析客户当前的财务状况及偿债能力，评估是否需要调整客户信用等级。若发现客户财务风险增大、经营能力下滑或偿债能力减弱，管理部门应重点关注，并加大催收力度，以最大限度减少坏账损失。同时，对于经营状况良好的客户，企业也不能掉以轻心。应加强与这类优质客户的联系，致力于建立长期合作关系。这不仅减少因监管不熟悉客户而产生的调查成本，还能促进企业健康、稳健、可持续地发展。

5.3 规范应收账款的催收制度

炬光科技应严格执行定期对账制度，包括应收账款对账、公司内部账目月度对账以及外部企业账款年对账。对于未及时付款的客户，需深入了解原因，判断其拖欠行为是有意还是无意。若客户因忘记付款期限而无意拖欠，我们应及时提醒其付款。对于合作时间长、信誉良好的客户，若遇短暂资金不周，可适当延长付款期限。而对于信用状况不佳或有恶化趋势的客户，则需加大催收力度，必要时采取法律措施追回款项。在催收过程中，我们根据客户拖欠货款的时间长短和金额大小，灵活决定是否延长还款期限。对于账户金额小、逾期时间短的客户，通过电话提醒还款；对于账户金额大、逾期时间较长的客户，则派遣专门催收人员实地催收。若遇极端情况，可联系催收机构或采取法律手段确保货款回收。

5.4 完善应收账款考核体系

炬光科技需提升全员对应收账款管理的积极性。目前，公司尚未将应收账款质量管理与员工工资挂钩，这一做法有待改进。为激励员工更认真负责地完成应收账款管理工作，公司应制定差异化的绩效安排。对于销售人员，应将应收账款收回时间与销售量结合考核，完成度高的予以嘉奖，低的则进行相应处罚，以此激发其积极性。对于财务人员，公司应根据会计核算的准确性、账龄分析的完善性以及督促销售人员付款的及

时性进行评估。表现优秀的员工应获得奖励，工作欠佳的则需接受培训，以期共同提升，为企业创造价值。

6 结语

本文对西安炬光科技的应收账款管理进行了财务指标分析，揭示了炬光科技应收账款管理存在显著问题，应收账款金额过高。针对存在的问题，本文建议成立专门的催收部门，通过加强应收账款回收来增加企业流动资金、降低经营风险。西安炬光科技应确保各环节动态连接，以加快应收账款回收，减少坏账损失，提高资金效率。优化应收账款管理的全流程，对于促进管理系统有效运行、方便企业资金周转、支撑企业长远健康发展至关重要。

参考文献

- [1] 孙建虎.企业应收账款管理存在的问题及对策探讨[J].投资与创业,2024,35(23):121-123.
- [2] 荆友浚.制造企业应收账款管理存在的问题及对策探析[J].商业 2.0,2024,(34):120-122.
- [3] 胡林燕.企业应收账款管理中的常见问题及对策[J].纳税,2024,18(32):64-66.
- [4] 钱雨斌.电子制造企业应收账款管理存在的问题与对策探析[J].中国乡镇企业会计,2024,(10):194-196.
- [5] 杨珂.制造企业应收账款管理存在的问题及对策研究[J].环渤海经济瞭望,2024,(09):101-104.DOI:10.16457/j.cnki.hbhjllw.2024.09.012.
- [6] 刘彦.应收账款管理现状及存在问题对策研究[J].市场周刊,2024,37(27):160-162.
- [7] 蒋朝贵.制造业企业应收账款管理问题及对策探讨[J].中国农业会计,2024,34(17):3-5.DOI:10.13575/j.cnki.319.2024.17.001.
- [8] 韦巧凤.企业应收账款管理的问题与对策[J].商业 2.0,2024,(25):75-77.