

促销的同时,销售和存货增加了,但应收账款也越来越多,当大量的利润只以应收账款形式表现且累积过大、无法及时收回时,企业便会遭遇资金流动的困难。

中小企业最为发达的美国有一项调查表明,约有一半的中小企业破产是发生在其实现最高水平销售额后的一年之内,即是这个道理。因此,成长中的中小企业要加强对应收账款的管理。另外,从实际情况看,中小企业的应收账款管理基本上还处于事后管理的被动状态,缺乏科学化、规范化的管理程序,这是由其自身实力和规模所决定的。笔者认为,中小企业还是应从事前、事中、事后几方面做好应收账款的日常管理工作,以避免不必要的坏账损失。实务中,很多中小企业建立了销售收款责任制,销售人员不但要推销产品,还要负责收款,并把催讨货款与销售人员的奖金挂钩,这是防范应收账款发生坏账风险的有效措施,但需注意激励和约束的平衡关系。如果企业的业务量较大,可以建立应收账款的计算机管理系统,利用计算机对客户

实施适时监控。

三、对中小企业可持续发展的进一步理解

美国学者C. Mirjam van Praag对成功的中小企业的定义实质上与中小企业的可持续发展问题密切相关。许多事实表明,中小企业的高失败率并不应仅仅归结于企业的产品生产、销售出现问题,更重要的原因是未能正确处理好发展速度与利润之间的关系。Justin G. Longenecker曾从财务角度明确指出,如果一个企业的发展超出其自身的潜在能力,即使它能够赢利,其在经营过程中也会遇到严重的甚至对企业来说致命的现金流量问题。

如何延长中小企业的寿命实现可持续发展的目标呢?管理大师加里·哈莫尔从战略的角度提出了一些提高企业成功机会的“非常朴素的道理”,包括:利用熟悉的技能;不要害怕合作;既要坚定又要探索、扩展想象空间;缩小聚焦

领域等。国外也有一些研究表明,那些表面上看起来似乎已经成熟的业务仍可实现15%~20%的年增长率,而且与那些不确定的收购、未经测试的商业冒险或者激进的新战略相比,风险更小。美国学者詹姆斯·阿什顿等通过实际案例分析,提出了企业战略的实施路径包括4个阶段,依次为:保护现有的业务;利用现有的产品或其更新换代产品进一步渗透现有的细分市场;通过向现有的细分市场推出新产品或者利用现有的产品进入新的细分市场,拓展自己的业务;推出新产品进入新市场,实施多元化。由此可见,保护现有业务,使现有业务达到最大极限的增长,对于中小企业来说是至关重要的一步。中小企业必须树立符合自身特点的经营理念,采用正确的经营方式,排除外界的干扰和诱惑,努力在降低成本上下工夫,重视流动资产管理的科学性和规范性,确立正确的发展理念。

(作者单位:南京师范大学)

责任编辑 陈利花

· 谐趣 ·

谢谢你救了我女儿

一家跨国公司因业务需要准备招聘一名高级职员担任要职,待遇自不必言。在激烈的竞争中,一位年轻人幸运地成为复试者中的一员。

考试由公司老板培克先生主持。年轻人一走进小会客厅,坐在正中沙发上的一个人便站起来,人事主管介绍说此人正是培克先生。“啊!是你?竟然是你……”培克先生说出了年轻人的名字,并且快步走到年轻人面前,紧紧握住了他的双手。“这不是在做梦吧,竟然在这里找到了你!我找你找了很长时间了!”培克先生一脸的惊喜,激动地转过身对在座的人嚷道:“先生们,我向你们介绍一下:这位就是救我女儿的那位年轻人!”年轻人的心狂跳起来,还没容得年轻人说话,培克先生就把年轻人一把拉到他旁边的沙发上坐下,说道:“真抱歉,当时我只顾看女儿了,也没来得及向你道谢。”年轻人竭力抑制住心跳,抿了抿发干的嘴唇,说道:“很抱歉,培克先生。我以前从未见过您,更没救过您的女儿。”培克先生着急地说:“你忘记了?5月30日,在一个湖边……肯定是你,错了!我记得你的左脸上有块黑痣。年轻人,你骗不了我的。”培克先生一脸的得意。年轻人站起来:“培克先生,我想您肯定弄错了。我真的没有救过您女儿,因为我从来没有机会救过落水的人。”年轻人说得很坚决,培克先生一时愣住了。忽然,他又笑了:“年轻人,我很欣赏你的诚实。”

几天后,年轻人成为了该公司的职员。有一次,年轻人和人事主管闲聊,年轻人问:“救培克先生女儿的那位年轻人找到了么?”“他女儿?你是说培克先生的女儿?”人事主管哈哈大笑起来,“告诉你,有好多人都因为他女儿被淘汰了,其实,培克先生根本没有女儿。”

一个不讲诚信的人,没人敢对其委以重任的。做事先做人,如果你想在事业上有所成就,千万记住:机会固然重要,但做一个诚实的好人更重要。