

# 企业应收账款风险的防范措施探讨

吕小玲

[重庆轮船(集团)有限公司,重庆 401121]

**摘要:**随着现代社会主义经济的发展,企业既要应对国内市场环境的变化,又要面对国外技术封锁带来的影响,企业经营压力日益增大,为争得一线生存空间,增强自身竞争力与竞争优势,赢得市场份额和扩大经营规模,企业可能会采取各种手段来扩大销售,以此提高自身经济效益,其中,赊销方式倍受企业推崇,但采取赊销的销售方式,虽然在短期内提高了企业销售能力,扩大了企业市场占有率,使企业在提升销售额的同时也增加了大量应收账款,从而增加了企业面临的经营风险。本文通过分析企业应收账款的形成原因及现存风险,提出进一步加强和防范应收账款风险管控的措施,希望为降低企业财务风险,提高企业经济效益提供参考。

**关键词:**企业;应收账款;风险;防范;措施

## 一、企业应收账款的形成原因

### (一)企业间的商业竞争

面对当前的社会主义市场经济体制及日趋激烈的市场竞争环境,为了扩展销售渠道,提升销售业绩,增强企业竞争力及市场占有率,在竞争机制的作用下,企业除了选择向购买单位提供质优价廉的产品及服务外,赊销方式也是企业择取的重要手段之一。它除了能向购买方提供所需产品和服务外,还能在一定期限内给客户id提供财务资金支持,不仅有利于开发潜在的新客户,还能对老客户进行维护和巩固,但赊销的方式虽然使企业增加了销售业绩和市场份额,销售款项不能在企业销售产品和服务的同时一并收回,使企业在日常生产经营活动中形成应收账款。<sup>[1]</sup>

### (二)业务发生时间与收到货款的时间不一致

在企业的日常经营活动中,现金销售普遍在零售企业发生,对于大多数生产企业和其他企业来说,会因为货款结算时间、结算手段的不同,导致商品发出时间和收到货款的时间不一致。通常情况下,结算手段越先进,结算速度越快,耗费的时间相对越少,反之,结算手段越过时或流程越多,结算所耗费的时间越长。但企业也只能接受因销售商品、提供劳务或服务的成交时间和货款收回时间不一致的情况,不得不承担由此产生的资金垫支利息。

### (三)企业自身管理问题

在企业的日常经营活动中,管理者为了提高企业生产能力和账面利润,过分强调销售业绩而忽视了应收账款的管理和内部控制。如果企业管理者对应收账款管理和控制方面的理论或经验贫乏,对各部门的权责划分不清晰,对应收账款增加所带来的风险认识程度不够,只是一味地追求销售数据和市场业绩,在企业发出商品,货物所有权转移后,便向购货单位开具发票确认收入,导致了货物流、物流与

资金流的脱节,财务部门和销售部门核对不及时,导致销售与核算脱节。<sup>[2]</sup>

## 二、企业应收账款现存的风险

在实际经营过程中,任何企业都希望现金交易,既无风险,又可以尽快回笼资金。面对竞争日趋激烈的市场,为了能够刺激购买力,提高销售竞争力,企业又不得不接受赊销条件,选择赊销方式销售产品。然而,企业选择赊销方式销售产品越多,赊销额越高,企业不能按时收回货款的可能性就越大,应收账款的规模随之增大,企业面临的应收账款风险就越高,如果企业不能按时收回应收账款,可能会增加成本,影响企业经济效益。如果大量资金沉淀在应收账款中,企业经营现金净流可能会面临非常紧张的状态,甚至可能造成企业资金链断裂,对企业以后的生产经营管理造成严重的威胁和影响,主要有以下几个方面:

(一)周转缓慢,降低资金使用效率,影响企业生产经营

随着经济全球化水平的深入发展,虽然为企业带来了明显的发展机遇,但其也具有不可忽视的风险,为了挖掘新客户和巩固老客户,企业在面临较为复杂的市场环境时,普遍选择赊销方式进行销售,因赊销方式形成销售收入的同时应收账款也相应增加,如果购买单位未在信用期内支付货款,企业对逾期不还的客户又未采取相应措施,企业应收账款周转速度缓慢,回收期限长,周转资金被大量占用,长此以往,对企业资金的运作将会产生影响,可能会引起企业流动资金周转不畅,引发货币资金不足,使企业的经营状况受到影响。<sup>[3]</sup>

### (二)夸大经营成果,可能存在潜亏

在企业的生产经营过程中,为降低库存,扩大销量,增加销售业绩和企业利润,企业通常选择赊销方式进行销售,但盲目扩大销量,并不能保证企业一定

能获利,也不意味着企业的现金流可以实现有效的增加。比如企业利用赊销方式取得的销售额按照收入确认条件直接计入当期营业收入,如果企业对应收账款的管理和回收重视程度不够,款项长期挂账则会形成大量应收账款,若应收账款不能及时收回,可能会增加企业坏账风险,形成坏账损失,导致企业自有财产受到影响,从而对企业的生产经营管理造成威胁,增加了生产经营风险,如此,相当于虚夸了企业的生产经营业绩和成果,企业可能存在潜亏。

### (三)加速企业现金流出

企业生产经营过程中,为了开发新客户,维护老客户,同时与新老客户保持长期稳定的关系,企业选择赊销方式发生的业务,根据收入确认条件,在企业发出商品货物所有权和相关风险报酬转移后,即开具发票确认收入,货款却没有同时收回,使商品的物流、资金流不一致,虽然销售额还未收回,但企业已确认销售收入,形成账面经营利润,如果达到企业约定的利润分配条件,将导致企业使用正常生产经营需用的流动资金垫付股东分配的股息和利润;另外流转税以销售额为计税依据,在应收账款未收回时,企业就得以现金交纳销售增值所产生的税金及其他相关费用,使企业现金流不增反减。同时,企业因赊销产生的经营利润,按照企业所得税法相关规定,纳税义务时间已经发生,无论货款是否收回,均需交纳企业所得税,这使企业在一定层面上又增加了资金压力。

### (四)增加企业资金成本和管理成本

应收账款是企业流动资产的重要组成部分之一,但在其未收回前,企业无法实现对该部分资金的有效利用,原本企业可以用该部分资金开拓新投资渠道,扩大生产规模,但如果客户未按约定支付货款,企业的流动资金被占用,企业无法实现对此部分资金的二次利用,使其无法为企业带来有效的利益。此外,企业需要投入一定的人力、物力、财力等额外成本对应收账款进行管理,保证企业运营管理水平有效提升,促使企业自身的营收能力得到强化。由于应收账款的存在,企业的现金流出量大于流入量,企业为了保证现有生产规模可以得到有效的维持,需要从其他的渠道着手有效筹集资金,整个过程中,产生出的一系列费用,将会直接导致企业的资金利息、收账费用、机会成本等费用增加。

## 三、造成企业应收账款风险的原因分析

### (一)市场环境变化

深入了解应收账款目前现存的风险,发现企业外部环境也会导致风险的发生,外部风险因素主要分为两个方面:一是当前市场竞争环境非常激烈,因受到经济全球化的影响,企业目标市场逐渐广阔,企业需要面临的竞争对手不再仅仅局限于某一个地

方、某一个国家,已经逐渐扩大到全球范围内,企业面对的竞争群体不断扩大。面对当下的环境,企业就要改革、创新,对现有的营销模式要进行革新,利用赊销方式吸引客户,此种方式则会增大企业应收账款规模。二是应收账款的存在,使企业销售行为与实际收款之间存在非常明显的时间差,交易双方在约定时,通常都是企业为客户提供一系列有关产品、服务等内容,客户在对应的时间期限内,将款项支付给企业。在整个过程中,存在一定的时间差,所以企业必须要对各种费用提前进行支付,企业自身需要承担的资金压力普遍比较大,甚至还需要面临应收账款无法回收的情况。<sup>[4]</sup>

### (二)缺乏风险防范意识

现如今,在激烈的社会竞争机制背景下,企业的发展与销量的增长息息相关,企业在运营和整体销售中的压力较大,为了稳住销售市场、扩大市场份额,在市场中占有一席之地,企业不仅要在生产成本和价格上下功夫,还必须运用赊销手段进行促销,但是,如果在采用赊销手段销售时,企业自身缺乏风险防范意识,在承接业务前,对客户的信用状况没有进行评估和深入调查,就给予其宽松的信用政策,缺乏对客户信誉和偿债能力分析,未能掌握客户在日常交易活动中的信用状况、货款偿还情况和资金能力(包括但不限于客户的资产负债情况、经营现金流量、资金使用效率和盈利能力水平),同时,对其相关担保人也缺乏相应分析,若客户的担保人不能起到信用担保的作用,也增加了企业应收账款的风险。所以,在未对客户信誉和偿债能力进行了解和深入调查的前提下,就一味地采取赊销方式去争取客户,抢占市场,仅追求销售业绩和账面利润,忽视了被客户拖欠货款后,应收账款不能按时收回的弊端,可能会使企业遭受巨大打击。

### (三)企业内部管理制度有待进一步完善

为了提升企业在市场中的领先地位和市场渗透率,无数企业过分强调销售业绩,一味追求片面利润,给销售部门下达硬性业绩考核指标,或设定高额回报来激励销售人员。特别是销售员的回报只与销售业绩挂钩,而不是以应收账款回收额计提收入时,可能造成销售人员因过于追求个人利益,利用折扣、赊销等各种不同类型的销售方式来完成销售目标,以求在短期内获得高额回报。在双方签订合同时,销售人员过于迁就客户的要求,比如延长客户的信用期限、付款方式未按照标准要求进行管控等都会引起企业应收账款长期居高不下,使企业在自身发展中面临一些风险。

### (四)企业应收账款管理制度不健全

生产经营过程中,企业在完善制度建设方面,企业参照企业会计准则和内部控制制度等制定了相关

的企业管理办法,但企业通常偏向拓展业务和增加经营业绩的需求,对涉及业务管理及内部控制,尤其是在应收账款管理制度执行力度上不到位。例如:对客户的信用期限和额度审批不严格,缺少与客户确认债权债务的行为,针对逾期应收账款未及时地对账、催收等,赊销与应收账款回款人员职责不明,最终可能使部分可以回收的款项,也逐渐变成坏账,无法回收,增加企业应收账款的回收期,同时增加企业流动资金经营周转风险。

#### 四、针对应收账款风险提出防范对策

##### (一)提升技术,加大应收账款催收力度

企业日常生产经营中,因激烈的市场竞争环境,给大量企业带来了巨大的生存压力,国外客户订单的取消或减少,直接导致大量企业收入锐减,即使保留下来的订单,付款周期也明显延长,面对当下市场竞争,企业应收账款持续扩大与现金流负担常态化,企业发展需要更多关注应收账款,应收账款是企业现金流负担的重要部分,为应对市场变化对企业应收账款的影响,一方面企业需要提升自身经营业务能力和核心技术,另一方面,企业从根源入手,完善经营合同、强化风险管理,做到事前预测、事中控制和事后评估,加强业财部门的协同配合,对重点风险客户进行管控,保障业务关系的发展,加大应收账款催收力度,控制应收账款坏账发生,提高企业资金使用效率,加快企业流动资金周转。

##### (二)强化目标客户信用管理

随着全球经济一体化的深入发展,赊销模式的合理运用,对于企业未来的整体发展有着很大的影响作用,不仅有助于企业不断深入挖掘、开发新客户,还可以与老客户之间保持稳定的业务关系,确保企业有效经营发展。实践中,企业管理人员应强化对应收账款的重视,不断加强目标客户的信用管理,对新挖掘客户的信用情况进行深入的了解,对客户自身的支付能力进行合理的评估和判断。经营管理过程中,企业可以设置客户信用管理部门,主要负责对客户资信情况进行深入调查,根据调查结果,建立客户信用档案,并分类进行管理。销售人员与客户订立交易协议时,可以根据不同客户类别,决定是否利用赊销的销售方式,同时确定赊销额度、赊销期限等,以规避销售环节的风险。除此之外,合同以及订单都可以被看作是客户具体信用风险监控的主要依据,信用管理部门需要积极参与到合同签订的过程中,以实现有效的监控。关注合同当中涉及的所有信用额度、账期等,应当经信用管理部门确认之后才能生效。合同评审过程中,任何部门、员工都不能忽视合同评审,否则可能会造成企业严重的经济损失。另外,企业还要对应收账款监控系统进行科学合理的构建和应用。

##### (三)完善和优化应收账款管理机制

在实践中,要想从根本上实现对当前应收账款风险的有效规避,需要形成应收账款管理制度、保证各部门相互之间的有效配合。首先,企业应当建立应收款项台账,对目标客户的整个动态变化情况进行实时有效的监控,以便于实时掌握应收款项构成、清收状况、及时发现存在的主要问题,一旦出现突发情况,可以及时采取应急措施,尽可能保证应收账款得到有效回收。其次,各部门相互之间必须要加强协作,特别是企业内部的业务部门和财务部门要建立良好的协作关系,加强业务数据的传递和业务结算情况的衔接沟通,将客户相关信息进行及时有效的共享。财务部门应当及时将客户的整个还款情况、欠款余额等进行通报,有利于为后续催款等各项工作的顺利开展打下良好基础。

##### (四)完善和优化应收账款催收机制

企业销售产品后,一是可以成立专门清收小组,专门负责货款回收,对客户进行实时有效的监控,合理编制监控时间表,对客户信息进行详细记录与跟踪;二是将销售人员薪酬与应收账款回款率结合起来,严格按照清收计划按月考核,做到奖惩分明,将回款率与职工薪酬挂钩,量化奖惩措施,调动销售人员的催收积极性;三是建立应收账款预警机制,对即将到期的应收款项予以预警提醒,比如对内按月提醒业务部门责任人员进行催收,货款到期前提醒客户依约付款,对已经逾期的应收款项予以重点提示。

#### 五、结语

通过对企业应收账款现存风险问题的分析与了解,不难发现赊销是企业规模不断扩大的重要举措,同时也是目前企业不断转变营销管理模式的结果。应收账款虽然是企业流动资产重要的组成部分,但其隐藏着众多风险点,实际工作中,企业应从制度建设、人员管理、审核监督方面做到事前预测、事中控制、事后评估以确保应收账款应收尽收,以实现现金流的有效流入和企业规模的扩大,为企业后续一系列生产经营活动的顺利开展提供有利保证。

#### 参考文献:

- [1]高轩.企业应收账款的特性、存在理由与风险控制措施[J].财经界(学术版),2020(2):174-175.
- [2]邓武明.基于应收账款管理的施工企业经营风险防范分析[J].中国中小企业,2019(11):105-106.
- [3]魏少贤,杜美玲.企业应收账款风险管理浅析——以L集团为例[J].财会研究,2019(7):36-39.
- [4]刘晓婕,谢嘉倩.企业应收账款管理研究——以工程机械行业为例[J].商业会计,2019(3):50-54.