

文章编号: 1005-0523(2006)06-0010-04

# 企业应收账款风险管理

黄红英

(华东交通大学 计划财务处, 江西 南昌 330013)

**摘要:** 应收账款管理是企业资金管理的重要组成部分, 应收账款管理直接影响企业资金周转和经济效益. 如何监控应收账款发生以及如何处理长期拖欠的应收账款等问题, 已经成为企业管理中不容回避的一个重大课题. 本文分析了现代企业应收账款管理中存在的问题和成因, 给出了制定合理信用政策、加强坏帐管理、建立清欠机制和强化企业内部监管等应收账款风险管理的措施.

**关键词:** 应收账款; 风险管理; 赊销

**中图分类号:** F830

**文献标识码:** A

## 0 引言

应收账款是企业采用赊销方式销售商品或提供劳务而应向对方收取的款项. 应收账款管理的目的是保证足额、及时收回应收账款, 降低和避免信用风险. 作为企业营运资金管理的一项重要内容, 应收账款管理关系到企业的现金流量和再生产的资金需要, 直接影响企业的经济效益. 其主要内容就是充分发挥应收账款的促销及减少存货的功能, 权衡应收账款投资所产生的收益, 成本和风险, 作出有利于企业的应收账款决策. 如何监控应收账款发生以及如何处理长期拖欠的应收账款等问题, 已经成为企业管理中不容回避的一个重要课题.

## 1 我国企业应收账款管理的现状

我国很多企业应收账款管理的现状让人很不乐观, 呈现两大特点, 第一, 比重过高. 根据有关部门调查, 我国企业应收账款占流动资金的比重为50%, 远远高于发达国家20%的水平, 据专业机构

统计分析, 在发达市场经济中, 企业逾期应收账款总额一般不高于10%, 而在我国, 这一比率高达60%以上. 我国的平均坏账率是5%—10%, 账款拖欠期平均是90多天, 而市场经济发达的美国, 平均坏账率是0.25—0.5%, 账款拖欠期平均是7天, 相差10倍多. 第二, 增长幅度过大. 企业应收账款总量逐年递增且增长趋势较猛, 许多企业应收账款的增长幅度大于收入的增长幅度, 大大冲减了因制定赊销优惠政策给企业带来的诸多优势. 据报道, 2004年294家上市公司年报中, 超过53%的上市公司应收账款余额均有不同幅度增长, 其中近17%的上市公司应收账款的数额较2003年增加了1倍. 由于控制不严, 管理不善, 应收账款数额迅速扩大, 已经严重影响了企业的经营和发展. 当前, 企业之间相互拖欠货款, 逾期应收账款居高不下, 应收账款总量偏高且增长趋势较猛, 已成为影响我国经济又快又好发展的一大顽症.

## 2 我国应收账款风险的成因

### 2.1 赊销政策不完善

收稿日期: 2006-04-20

作者简介: 黄红英(1968-), 女, 江西临川人, 会计师.

在企业存在赊销产品的条件下,有些企业没有制定较为完备的赊销政策与对策;有些企业虽制定了赊销政策,但并没有有效实施;有些企业对客户的信用等级、资金状况及经济合同履行、偿债能力等基本情况缺乏应有的了解,仅为提高销售额和扩大产品市场份额而盲目地赊销企业产品;有些企业即使有相应的政策或签订了经济合同,也往往流于形式;大多数企业的应收账款信用期过长、信用度过于集中,这样这些接受较大应收账款信用客户一旦发生财务困难,受信企业坏账风险就显著增大。

## 2.2 对坏账控制不力

企业发生坏账时,企业往往积极提出处理意见,却很少或很难追究其直接责任人的经济、民事及刑事责任。企业发生坏账后,对坏账进行审计监督的力度不够,或者没有进行审计以确认其责任。坏账损失中隐含的问题很少被充分曝光,如此问题,不仅助长违法乱纪行为的发生,而且降低应收账款回收率,坏账发生的频率有逐渐上升的危险。

在国有企业里有的经营者为在任期内完成各种利润指标,销售任务等,盲目以赊销为诱饵进行销售,片面追求高收入、高利润,从而不能正确处理眼前利益与长远利益,局部利益与整体利益之间的关系,疏于对坏账的管理使坏账损失有增无减。

## 2.3 回收管理功能弱化

我国企业缺乏足够的风险防范思想且经营者法制意识薄弱,对应收账款管理的回收情况重视不够,对应收账款的催收不力,不能运用法律手段维护自身权益,或由于目前我国法律诉讼时间长,诉讼手续复杂,诉讼费用高等原因,不愿采取法律手段等,就会使相当的应收账款变成坏账。而且,企业应收账款管理滞后,将应收账款管理当成“欠款管理”,从而使企业错过了应收账款管理的最佳时机,使企业支付了大量的管理成本,却无法达到期望的管理效果。另外,还有一些企业,对催收人员疏于管理,让一些素质不高的人钻了空子,使收回的资金长期滞留在个人手里,致使企业资金的安全性受到严重的威胁。

## 2.4 企业内部管理力度不足

企业决策层对应收账款管理认识不到位,重视度不够,制定的管理措施与企业的发展现状不相适应,管理漏洞随处可见,不能从根源上堵漏,而且,不少企业的经营者缺乏这种应变能力,在激烈的市场竞争面前束手无策,拿不出适销对路的新产品,产品滞销积压,为了促销,只好采取赊销的策略去

挤占市场,从而导致大量的流动资金被客户占用而无法及时收回。管理责任划分不明,人员监管力度不够,销售人员的赊销权力和清欠责任不对等;部门之间(企业的销售部门和财务部门)缺乏沟通,进一步加剧了应收账款管理的风险。

在财务会计制度执行过程中,一方面有些财务人员素质不高,另一方面财务机构负责人和财务主管对财经政策不熟悉,业务不精,账目不清,导致应收账款的界限划分不清。个别企业还利用应收账款大做文章,截留、转移、隐瞒资金,为本企业和某些个人谋取私利。此外,有些企业的财务人员对应收账款的概念不清,将一些其他应收账款一并作为应收账款管理,导致与债务方的账目不清。应收账款账目不清,还容易造成欠款超过诉讼时效,使企业的权益得不到法律保护,从而给企业带来不应有的损失。

## 3 我国企业应收账款风险管理的对策

### 3.1 建立完善信用政策,控制应收账款产生

应收账款管理的好坏,依赖于企业的信用政策。企业要制定合理的信用政策,建立客户资信管理部门,完善客户信用档案,在此基础上,采用确定应收账款的信用期间、对应收账款进行“5C”信用标准评价、推行信用额度和现金折扣政策办法等多种方法,从源头上控制应收账款的产生。企业可采用比较分析法,分析计算不同信用标准下的销售利润、机会成本、管理成本和坏账成本,以利润最大,信用成本最低为标准制定企业的信用标准;以此为基础制定指导企业赊销商品的时候给予客户延期付款的若干条件,主要包括信用期限和现金折扣等信用条件;根据企业资金能力和对客户所承担的机会成本极坏帐风险的承受能力,以及客户的信用和财务状况,制定企业根据客户的偿付能力给予客户的最大赊销限额及信用额度,在市场及客户信用标准及财务状况变化的情况下,企业应对其进行必要的调整,使其始终保持在自身所能承担的风险范围之内。

### 3.2 加强坏账管理,合理核销坏账损失

对企业来说,赊销行为难免发生坏账,这是客观事实。加强坏账管理就要减少坏账损失,对已发生坏账的应收账款也应加强管理。由于市场经济所固有的不确定性和经营风险,商业信用也难以避免会带来坏账损失,企业为减少这些方面的损失,一方

面应从加强应收账款基础资料的管理,建立应收账款档案制度入手,建立和完善坏账准备制度.同时根据企业财务制度正确核算坏账损失,企业应设立“应收账款坏账登记簿”,对发生坏账的应收账款单独反映.要在应收账款明细账和备查账中清晰地记载坏账的核销情况,对已经核销的坏账仍要进行专门的管理,只要不是债务人死亡或破产,核销后的坏账都应专门登记,并继续派人负责进行催收,定期核对,避免贪污行为的发生.对已核销后又重新收回的坏账也要进行严格的会计处理,应及时入账,防止资金损失.另一方面,为防止产生新的坏账,在核销过程中尽可能采用票据信用方式.

### 3.3 建立清欠机制,加强回收管理

第一、明确责任、强化激励.建立专门清欠机构,设立专人清收制度,制定奖惩办法,建立严格管理的方法.要坚持“谁批准,谁负责,谁经办,谁清收”的制度,责任要明确到人,负责到底.企业应将每个经营人员的收入与经营业绩相挂钩,特别是实际回收的应收账款挂钩进行考核.财务部门根据应收账款账龄分析,将多年难以收回的应收账款,移交给清欠部门追讨收回,企业每年对清欠部门制定清欠目标和奖惩办法.对清理回款项的有关人员给与必要的奖励,让他们在清理欠款的过程中能有必要的支付手段.

第二、把握时机,灵活催收.研究应收账款形成的规律性,抓住最佳的清欠时机是清理欠款的关键.应收账款形成初期或企业购进货物时,是收回款项的最佳时机.另外,企业应对不同的客户关系,采取灵活的催收政策,根据企业业务的性质和账龄结构定型,以成本效益为原则,采取最佳的解决方式.对发出商品时间长、数额大屡催不还的应收账款,要找出问题的症结,制定出可行的可行性方案,重点管理,跟踪监控.经常掌握欠款单位的经济动态,及时清理,逐步减少应收账款,提高资金的安全性.

第三、妥善处理拖欠款项,必要时采取法律措施.对于已被拖欠的款项,要检查被拖欠的款项的销售文件是否齐备,要求客户提供拖欠款项的原因、资料证明其正确性,要让客户了解最后的期限及其后果,让客户了解最后期限的含义,将欠款交予较高级管理人员处理,将压力提升.成立企业内部的法律组,以企业名义发出追讨函件,警告容忍已经到了最后期限,使用分期付款、罚息等手段分期收回款项,对于久追不还的欠款,在常规程序或

友好协商不能解决问题的情况下,应大胆采取法律措施.

### 3.4 强化风险意识,健全完善企业内部监管

健全和完善企业内部监管特别是相关内部人员的管理,是防范应收账款的风险的关键.提高企业领导者素质,正确决策,科学管理,是降低和杜绝企业资金风险的核心;明确财务部门和销售部门的各自职责,明确销售过程有关责任人员的责任,加强协调,形成应收账款管理合力.财务部门和销售部门应密切配合,及时沟通,共同做好应收账款的催收管理工作.对逾期无法收回的应收账款,应及时地转销为坏账损失.还要加强对讨债人员的监督和约束,使追回的欠款及时入账.

培养销售人员遵循规章制度的自觉性,科学全面考核,加强销售人员的回款意识,提高销售人员的终端管理和维护能力,降低经销商的经营风险,提升销售业绩,提高企业形象和产品形象,还要其注意零售终端经营不善的危险信号等问题.

要加强对财务人员的管理,提高他们的业务能力和思想道德品质.要让财务人员明确加强应收账款的财务管理重要性和自己的职责,并努力做好本职工作.企业发生的应收账款应及时入账,并定期同往来单位进行核对.对同一单位要及时调整应收及应付款账户,以便于管理.并且在年末编制的科目余额表中要具体的说明.通过认真的账龄分析和正确计提坏账准备,尽量减少均衡坏账损失和外欠金额.

财务部门每月给销售部门提供一次应收账款余额明细表,建好应收账款档案,妥善保管具有法律效力的证据、资料.对每一笔应收账款按信用标准核定回款期限,超过期限未回款应从销售人员奖金中按一定比例扣罚,直到收回账款为止.财务部门同时负有监督职责,提示有关部门协调处理欠款,保证资金安全.

## 4 结束语

企业在日益激烈的市场竞争中,只有加强应收账款的管理,减少坏账损失,才能增加企业的有效销售,提升企业竞争力.加强应收账款的管理,对于盘活企业的资产,进而提高企业经济效益有着重要意义.随着新企业会计制度的执行,企业要在充分把握好以上的要点的基础上,更好地开展应收账款管理工作.加强应收账款的管理,解决拖欠问题,保

障资金安全,加速资金周转,提高资金效益,为实现企业的跨越式发展服务.应收账款的管理相信在不断成熟的市场环境促进下会日趋完善,步入良性的发展轨道.

### 参考文献:

- [1] 杜毅、张玉皓、徐立新. 如何强化应收账款的日常管理[J]. 审计理论与实践, 2003(7): 78~80.
- [2] 袁田. 关于企业应收账款管理问题的探讨[J]. 企业经济, 2004(4):
- [3] 李焰. 浅谈加强应收账款的事前控制管理[J]. 财政监督, 2004(8):
- [4] 苏强. 加强企业应收账款管理的对策[J]. 财会通讯, 2005(5): 29.
- [5] 柳絮、韩玉启. 企业信用销售策略[J]. 理论新探, 2005(3): 23~24.
- [6] 高庆银. 企业应收账款管理的问题及解决对策[J]. 经济研究, 2005(1): 25~26.
- [7] 周爱群. 如何加强企业应收账款的内部控制[J]. 农业经济, 2005(5): 63~64.
- [8] 李斌. 企业应收账款管理和风险控制思路[J]. 财会研究, 2005(3):
- [9] 杨桂兰. 关于应收账款的思考[J]. 经济师, 2005(4): 200~201.
- [10] 张世君. 加强应收账款管理提高企业竞争力[J]. 财务管理, 2005(1): 100~101.

## Risk Management of Enterprise's Receivable Accounts

HUANG Hong-ying

(Budget and Finance Department, East China Jiaotong University, Nanchang 330013, China)

**Abstract:** Accounts receivable management is an important department of enterprises finance management, it will influence the finance recycle and economic efficiency directly. Managing the relevant problems of accounts receivable has been a primary item inevitably. We analyze the relevant problems, and give some countemeasures to setting up the credit policy, controlling the bad debts, constructing the payment institutions, and strengthening the interior management.

**Key words:** accounts receivable; risk management; sales on account