

应收账款风险分析及防范措施

山东理工大学 陈英新

企业的应收账款不仅面临着回收风险,同时其存在也会给企业带来经营风险。因此企业不仅要充分发挥应收账款扩大销售、增加利润的特殊功能,而且要将其风险降到最低程度。

一、我国企业应收账款的现状分析

应收账款是指因对外销售产品、材料、供应劳务及其他原因,应向购货单位或接受劳务单位及其他单位收取的款项,包括应收销售款、其他应收款、应收票据等;同时这种销售过程又称赊销。狭义的应收账款主要是指应收销货款。广义的应收账款包括应收销货款、分期应收账款、预付账款、应收票据和其他应收账款。

目前,我国企业在应收账款管理中存在如下问题:一是应收账款在流动资金中所占比例较高、逾期应收账款比例过高;二是应收账款总量有逐年增长的势头。根据有关部门的调查,我国企业的应收账款占流动资金的比重达 50%以上,远远高于发达国家平均 20%左右的水平。在发达的市场经济国家,企业逾期应收账款总额一般不高于应收账款总额的 10%,而在我国这一比率高达 60%以上。据商务部研究院信息管理部主任韩家平先生提供的数

据,我国 1991 年到 1995 年间形成的应收账款额超过 800 亿元,目前形成逾期 3 年以上的应收账款高达 40%。另外,由于控制不严,管理不善,应收账款迅速扩大,已严重影响了企业的经营和发展。统计表明,截止 2003 年 11 月底,仅全国规模以上(500 万元销售收入以上)工业企业间的不良债务拖欠高达 18624 亿元,比 2002 年增长了 16.9%。这种状况严重影响了企业资产的流动性,造成企业资金严重短缺,极不利于企业的再生产,同时也严重制约了企业的发展和壮大。应收账款产生的主要原因是企业内部经营管理机制和内部信用风险不合理造成的。

二、应收账款风险的影响因素分析

应收账款的风险是指由于市场因素的不稳定性和债权、债务关系在清偿时具有不确定性,从而导致赊销企业的应收账款在回收时间和回收数额上具有不确定性。简而言之,应收账款风险就是企业持有的应收账款在未来能够回收的额度和回收时间的不确定性。应收账款回收额度上的不确定性也称之为坏账风险,指企业应收账款无法按发生的数额收回形成坏账而造成的损失。应收账款

账户设置是企业集团与银行和企业集团各分子公司之间进行资金核算的基础。信息技术的发展为网上银行的发展提供了巨大的推动力,而这又带来了企业集团开户方式的改变。借助信息技术的支持,在企业集团与商业银行协议的基础上,开展网上银行的企业集团能够实现资金的实时集中,能够跨越空间,监控各分子公司账户,灵活便捷地与供应商、购买者处理付款和收款业务。

现金集合库模式下的资金集中管理系统有别于手工环境下的资金管理系统,它建立在信息技术和网上银行的基础上,强调的是企业集团成员企业、企业集团结算中心以及商业银行之间的无缝连接,最大化地减少中间层层录入信息和授权等复杂环节,快速进行收付款业务,及时获取资金信息,及时监控企业集团的资金流量和流速。因此,结算流程合理的规划是现金集合库模式有效运行的关键。

现金集合库模式的优势主要包括:(1)便捷的收付款业务。外单位支付给企业集团内成员企业的款项在到达合作银行的账上后即时传到结算中心网上银行系统;降低了利息和汇兑费用。(2)使得分散于不同地域的分子公司的资金实现实时集中。这保证了企业集团资金头寸,降低了企业集团的闲置资金;可实现有力的资金监控。(3)企业集团能够足不出户实时监控各分、子公司活期账户余额、账户明细及其贷款明细等信息,约束分子公司在资金使用和运作上的行为,监督和检查分子公司企业集团资金集中管理的执行情况。

其三,网上银行。资金集中管理的目标要求企业集团财务公司或结算中心能为每个成员企业提供资金结算服务,然而将企业

集团的财务公司或结算中心的分支机构或营业网点遍布全国是不现实的。实行资金集中管理的企业集团以企业集团财务公司或结算中心建立的资金结算系统为枢纽,以多家商业银行网银系统作为资金集中管理的最终执行者,将多家商业银行、企业集团成员企业、企业集团和企业集团财务公司或结算中心连接为一个资金管理的有机整体。企业集团的资金结算系统通过因特网与企业集团依托的多家商业银行的网上银行系统直接连接,实现自动化的数据交换;企业集团中参与资金集中管理的企业集团成员企业通过因特网访问企业集团财务公司或结算中心,完成支付、查询等业务;企业集团财务公司或结算中心通过多家商业银行网银系统完成企业集团资金收支与集中;多家商业银行网银系统承担企业集团财务公司或结算中心的功能,成为企业集团与成员企业以及外单位的连接者。

其优势是:通过集中收付款,支持实现全国范围内的资金集中管理,为企业搭建起一个跨地区的资金集中管控平台,集中反映企业集团的资金动态,掌控现金管理主动权;通过系统自动化运行,简化现金收付款操作环节,避免烦琐的银行对账;降低现金管理成本,更有效地利用闲置资金;以非委托贷款计价方式,实现企业集团与成员企业之间的有偿资金转移和资金头寸调剂。

参考文献:

石红莲、王克西:《企业集团资金集中管理模式初探》,《财会研究》2006 年第 4 期。

(编辑 欧阳万萍)

回收时间上的不确定性也称之为拖欠风险,指客户超过规定的信用期限付款使企业蒙受的损失。拖欠风险累积到一定程度就会转化为坏账风险。

应收账款之所以存在预期损失风险,是由于其受一些因素的影响,这些影响应收账款风险状况的因素也叫应收账款风险因素。具体包括:

(一)信用管理体系不完善。目前我国信用管理体系的建立刚刚起步,有关信用管理的制度几乎是空白,进行信用管理的单位主要限于银行、证券等金融机构,企业则很少进行。而且社会信用意识也较薄弱,不少企业不重视自身的信用,恶意拖欠账款,形成恶性循环,造成信用危机。赊销是商业信用的一种,在信用环境不良的情况下,随赊销产生的应收账款会因缺乏回收保障而产生风险。

(二)企业自身缺乏风险意识。由于对社会上的信用缺失现象重视不够,有些企业仍存在侥幸心理,未在销售时对客户的资信情况作深入调查就进行赊销。赊销虽然会使销售额有所攀升,但却忽视了大量被客户拖欠占用的流动资金能否及时收回问题。

(三)应收账款管理不规范,缺乏日常管理的有效方法。不少企业没有专职机构或专职人员进行应收账款的风险管理。企业信用政策制定得不合理,日常控制不规范,追讨欠款工作不得力等都有可能自身蒙受风险和损失。由于交易过程中货物与资金流动的时间性差异,以及票据传递、记录等,都有发生误差的可能,所以债权债务的双方就经济往来的未了事项应定期对账,以明确双方的权利和义务。但是诸多企业并未及时地、不定期地对账,未根据不同情况采取不同的收账政策,造成资金外流,不能正常流转。

(四)内部控制制度不严,缺乏有效的奖惩措施。在一些企业中为了调动销售人员的积极性,往往只将工资报酬与销售任务挂钩,而忽略了产生坏账的可能性。因此销售人员为了个人利益,只关心销售任务的完成,采取赊销、回扣等手段销售,导致了应收账款大幅度上升。而对这部分应收账款企业也没有采取有效措施要求有关部门和经销人员全权负责追收。应收账款的回收没有责任到人,缺少必要的内部控制制度,导致企业的应收账款大量沉积下来,使企业背上了沉重的包袱。

三、应收账款风险的防范措施

第一,加强应收账款的基础性工作。一是建立客户信用档案。企业应收集客户的信用信息,并对其信用状况进行调查分析。对老客户要建立健全信用档案,并制定一套完整的历史信用记录。对新客户的信用管理应包括:进行信用调查、信用评估和制定合理的信用政策。二是企业应根据不同的信用情况,采取不同的收账政策。合理的信用政策应当将信用标准、信用条件、收账政策三者结合起来,并综合考虑三者的变化对销售额、应收账款的各种影响。

第二,严格内部控制制度,建立一套完整的赊销制度。赊销不应单凭销售人员的经验判断,而必须经有关具有审批资格的人员审批方可实行。企业可根据自身特点和管理方式,建立赊销审批制度。赋予不同级别的人员不同金额的审批权限,各经办人员只

能在各自的额度审批权限内审批,超过限额的,必须请示上一级领导同意。同时,应落实应收账款催收责任制。各经办人员应对经办的业务负责,并与其经济利益挂钩。对每一经办的业务都要进行事后监督,直至收回资金为止。

第三,针对长期不对账等管理措施不力现象,企业要规范应收账款的日常管理制度、健全客户信用管理体系。良好的应收账款控制措施,必须从事前、事中、事后三方面做好防范工作。首先,赊销前,要明确赊销合同的内容。其次,经有关部门和人员审批赊销后,应对发出商品、办理赊销手续的过程进行监督和管理,进行发货查询、货款跟踪,并形成定期的对账制度,不能使管理脱节,以免造成账目混乱互相推诿、责任不清。同时要详细记录每笔货款的回收情况,经常进行账龄分析。再次,对应收账款进行辅助管理,许多企业仅仅是在资产负债表的补充资料中按账款对应收账款的数额进行简单的分类,平时则没有对应收账款进行辅助管理,所以应重视对应收账款风险的衡量、信用评估,根据信用评估来预测账款的回收情况,从而根据回收情况采取相关的防范措施。

第四,为保证应收账款债权的及时足额收回,也要进行事后防范控制管理工作。一个企业销售后利润的真正实现是从企业的客户那里收回资金。因此,对拖欠账款的追收,要采用多种方法清讨,并使催收账款责任到人。财务部门应负责应收账款的计划、控制和考核。销售人员是应收账款的直接责任人,公司对销售人员考核的最终点是收现指标。货款到期限的前一周,销售人员应电话通知或拜访欠款单位负责人,预知其结款日期,并在结款日按时前往。

第五,建立坏账准备金制度。无论企业采取怎样严格的信用政策,但只要存在着商业信用行为,坏账损失则不可避免。企业的坏账损失不仅增加了费用,而且减少了可以运用的流动资产。为了遵循谨慎性原则和可比性原则,企业应根据会计制度的规定,对可能发生的坏账损失进行估计,预提建立弥补坏账损失的准备金。

在现代商品经济中,企业之间的商品交易大都建立在商业信用基础上,以赊销方式实现的。随着商业信用的不断发展,企业之间由于赊销业务而产生的应收账款问题也日益严峻。许多企业因为盲目赊销,其应收账款居高不下,呆账和坏账比例逐年升高,利润下降,甚至连年亏损、经营难以为继,面临破产或被重组。大量国内外案例表明,应收账款风险吞噬企业生命力的能力是难以估量的,其后果触目惊心。因此,企业必须充分重视应收账款风险的分析 and 掌控,加强应收账款管理,控制应收账款风险。对应收账款的管理不能“只重形式,不重实质”,而是要加强对其进行辅助管理,随时准确地分析和控制应收账款的风险,从而推进企业提升管理水平,更好地、最大限度地增加投资收益,增强企业在市场中的竞争力。

参考文献:

- [1] 田淑萍:《企业应收账款风险及其防范》,《社科纵横》2004年第6期。
- [2] 唐文华:《如何衡量应收账款风险》,《辽宁财税》2002年第4期。

(编辑 欧阳万萍)