

应收账款对企业发展产生的影响分析

高雅

(哈尔滨威尔焊接有限责任公司, 黑龙江 哈尔滨 150023)

【摘要】近些年来, 社会的发展速度不断加快, 市场竞争的激烈程度不断加剧, 为了谋求发展, 很多企业会选择采用赊销的方式, 进而达到促进销售的目的, 于是企业会产生应收账款。应收账款不仅会为企业带来积极影响, 同时也会带来消极影响, 因此要对此给予关注, 并且采用有效的管理策略。

【关键词】应收账款; 影响; 市场竞争; 赊销; 企业发展

当前, 市场经济发展速度不断加快, 各行业、各领域面临的竞争也日益激烈化。在此情况下, 为了可以增强竞争力, 很多企业都会选择使用赊销的方法销售商品, 于是就会产生应收账款。然而, 因为受到多方面因素的影响, 导致很多企业的应收账款比重太多, 使其面临着较大的风险, 于是就会影响到企业正常的生产经营活动, 影响到企业的未来发展。所以, 企业要加强对应收账款的分析与管理, 全面地提升管理水平, 基于此才可以更好地规避风险, 为企业的发展提供有力的保障。

一、应收账款对企业发展产生的积极影响

(一) 扩大销售范围

从本质上而言, 赊销主要是可以为客户提供两方面的服务: 一是向客户提供销售产品的服务; 二是在特定的期限范围内为客户提供资金^[1]。在资金比较匮乏、市场疲软的状况下, 通过赊销的方式可以达到一定的促销目的, 这样一来就可以帮助企业更快更好地销售新产品, 能够更好地对新市场进行拓展, 能够扩大企业的销售量, 可以使其获得更有利的竞争优势。

(二) 减少企业的库存

在企业拥有产成品库存的状况下, 需要支付管理费用、保险费用以及储存产品的费用等。反之,

假如企业将产品赊销出去, 其持有应收账款的状况下, 就不需要对以上的费用与成本进行支付。通常状况下, 在企业有着大量产成品存货的状况下, 都会选择采用比较优惠的信用条件为客户提供赊销服务, 这样一来, 就能够将从存货转变成应收账款, 会减少企业储存产成品的量, 更好地节约在管理等方面产生的费用。

(三) 建立长久的客户关系

在市场经济时代背景下, 很多客户会存有投机的心理, 其觉得哪家企业愿意将商品赊销给自己, 其就更倾向于去哪家企业购买商品, 在此基础上获得更多的便利。所以, 很多企业都会有应收账款的发生。通过赊销的行为可以帮助企业获得更多的客户, 可以与客户建立长久的关系, 能够赢得客户的广泛认可, 可以为企业的经营活动和发展带来一定的积极影响^[2]。

二、应收账款对企业发展产生的消极影响

(一) 增加企业的坏账损失

因为客户没有及时地交付货款, 所以, 企业必须要花费更多的时间与资源追回这些账款, 在追债期间也会产生很多的费用。如果应收账款的账龄太高, 很难顺利追回。除此以外, 在以前年度针对应收账款计提坏账损失的时候, 因为错误地

判定计提坏账损失的标准适用性，所以就无法真实地将企业的坏账水平展示出来，在真正出现坏账损失的时候会造成实际的坏账损失超过预提的坏账损失，这样一来，就会导致企业面临着很多的损失。

（二）影响企业的现金流

在实际操作中，企业选择赊销的方法进一步地扩大销售规模。然而，假如在销售商品以后无法及时地将货款收回来，最终造成的结果即为尽管企业的账面利润在持续增多，然而现实中的现金流并未增多，在此状况下，企业只有虚拟的利润，这是由利弊的层面进行分析获得的结论。除此以外，我们基于税收的层面进行分析可以获知，因为已经发生销售收入，因此就可以确定企业要缴纳的税金，在此状况下就代表企业会面临更多的所得税与营业税。从客观的层面上进行分析可知，因为发生销售活动，就会导致企业增加利润，会增加其现金流，在此情况下也会导致其面临更多的价值应收账款的收款与管理成本^[3]，因此会增加其现金流。然而，却未在企业现金资金方面得以展示，在此状况下，或许就会由于应收账款发生膨胀，最终导致企业利润以及现金流量彼此之间发生不匹配的现象，从而会影响到企业今后各项目的顺利开展，导致企业可能会面临一些风险。

（三）影响企业的成本

因为企业的应收账款涉及到大量的成本，例如坏账成本、管理成本与无形成本等，所以，就要对相关的成本进行认真的分析与探讨，最终得出结论。其中会发生大量的管理成本，这主要是企业在管理与控制应收账款的过程中形成的成本费用，其中涉及到专业评估费用、管理人员的工资以及办公费用等。所谓的坏账成本，通常状况下指的是企业还没有收缴账款以前出现突发状况，例如债务人发生死亡与破产等，造成企业不能够在规定的期限范围内

将资金收回来。所谓的机会成本，通常状况下指的是由于应收账款的产生，造成对项目进行投资时企业缺乏足够的资金完成投资操作，在不得已的情况下被迫放弃投资的想法，会浪费投资成本^[4]。所谓的无形成本，即为因为企业的应收账款较多，所以会增大流动资金的风险，于是就会造成供应商或者是债权人内心的恐慌，其会停止向企业供应原材料，或者是对欠款进行追要，这样一来，就会影响到企业的品牌形象，影响到企业后续的发展。

（四）夸大企业的经营成果

当前，我国是将权责发生制作为记账基础的，会将所有的当期赊销计入到当期收入中，在此状况下，企业的账上利润增加，但是无法代表可以如期地实现现金流入。会计制度提出明确的标准，企业要根据应收账款余额的百分比对坏账准备进行计提，通常状况下，坏账准备率是3%-5%（其中不包括特殊的企业）。假如实际发生的坏账损失大于提取的坏账准备，那么就会导致企业面临着较大的损失。假如企业有着很多的应收账款，就会导致账面上的销售收入发生虚增，于是就会使得企业的经营成果得到夸大，从而使企业面临着很大的风险成本。

（五）影响企业的营业周期

所谓的营业周期，主要指的是由获得库存到销售存货，最后将现金收回的整个时间范围。该指标的长短是由应收账款与存货的周转天数所决定的，营业周期是二者的和。在此状况下，我们能够了解到假如企业的应收账款不科学，那么就会在很大程度上延长营业周期^[5]，于是会对企业资金的循环情况产生不利的影响，从而会在非生产阶段沉淀很多的流动资金，如此一来，就会造成企业发生资金短缺的情况，会使得企业的生产经营活动无法得到顺利、正常的开展。

三、提升企业应收账款管理水平的策略

（一）制定科学的信用政策

所谓的信用政策，即为企业需要针对应收账款管理工作采用原则性的规定，其中涉及到信用的额度、标准与条件等相关因素，要对信用标准进行进一步的明确。信用标准是企业对客户信用进行受理的最低标准，要对风险制定基本的区别标准。如果企业有着相对很高的信用标准，那么就可以有效地减小企业面临坏账风险的概率，然而不会扩大销售。反之，假如有着很宽泛的信用标准，尽管可以促进销售，然而或许会提高坏账发生的概率，会带来不好的效果^[6]。所以，要科学地选择信用条件，也就是赊销商品对客户短期付款赋予的条件，其中能够采取的措施包括现金折扣与信用期限等。所谓的信用期限，即为为了可以确保客户严格根据规定内容如期付款，企业在制定信用政策时要对增加成本与收益彼此间的关系进行科学的衡量与考虑，不可以单纯地为了增大销售而提高发生应收账款的风险概率。不仅如此，也不可以为了减少应收账款而发生减少销售的情

况，只有如此，才可以更好地推动企业的发展。

（二）增强企业的风险防范意识

为了可以有效地降低应收账款带来的效益影响，减少风险，企业要树立较强的风险防范意识。因为一些商品交易是能够进行赊销销售的，然而另外一些商品交易是无法采用该方式的，所以企业要树立较强的风险防范意识，避免发生应收账款延期回收或者是无法回收事件，并且要采取有效的风险防范措施。而且在实践中，企业要加强事前的管理与控制。不管在交易过程中是不是会形成应收账款，企业都要认真、全面地调查对方的信用程度，对应收账款风险的发生概率进行科学的预测与评估^[7]。不仅如此，企业还要提前采用科学有效的防范与应对措施，例如，针对额度很大的应收账款，企业要对此设置单独的风险防控岗位，要安排专门的人员对风险进行科学评估与预判，在此基础上才可以更好地减小风险、规避风险。

（三）完善应收账款收账程序



通常状况下，如果企业能够制定科学、健全的应收账款收账程序，这样就可以更好地降低风险，该收账程序由四部分构成：一是信函通知；二是电话传真催收；三是安排专门的人员面谈；四是诉讼。四者之间有着密切的关联，彼此制约、彼此影响。在对逾期账款进行催收的时候，企业会面临很多的问题，更有甚者，对方会拒绝还款，在此状况下，企业就要充分重视对方的信用度政策，要对政策的科学性进行分析。假如面对的是违约顾客，企业要安排专门人员进行认真的调查，判定对方是否存有恶意拖欠账款的现象。假如发现确实属于恶意的，而且对方有着相对很差的信用品质，在此状况下就要采取法律手段。假如交易的对方马上发生破产，企业就要马上进行起诉，在此状况下，使得客户能够在尽可能短的时间内对债务进行偿还，防范由于其发生破产而没有能力偿还债务，在此基础上才能够更好地保护企业的合法权益，才可以更好地减少损失。

（四）科学地签订销售合同

为了可以有效地减少应收账款带来的不良影响，企业要对销售合同进行认真、科学的签订，防范发生合同的纠纷与矛盾，使得双方的权利及义务得到进一步的明确^[8]。首先，在签订合同以前，企业要安排专门的人员和客户做好商务洽谈工作，全面地了解对方的情况，在此基础上，才可以更好地开展业务。企业要了解对方的信用度，了解对方的权利与义务条款、销售定价以及结算模式等。除此以外，针对比较重大的企业销售业务，企业要邀请专业的法律工作者与财务人员参与进来，并且做好书面的记录工作。另外，企业要制定科学、健全的审批管理制度，制定完善的销售合同订立制度，要对合同范围作出进一步的明确。对运作过程进行进一步的规范，要在确保销售合同草案得到审批通过的前提下才可以正式地签订销售合同。

（五）强化销售与财务监管

企业在和经销商签订销售合同时要充分重视合同的内容，对相关的问题进行充分关注，有效地防范在对应收账款进行处理时发生冲突与矛盾，要对相关的条件作出明确，例如，运输条件、价格与付款方式等，要对彼此享有的权利以及违约时必须承担的责任进行明确，在此基础上对合同期限进行确认。不仅如此，还要将经销商合同的专用章盖上。此外，要充分重视经销商核对账款项目时，在单据、金额等方面发生的误差。因为产品的结构是处于动态变化的、是多元化的，在此状况下，就会使得不同的产品有着不同的回款期。另外，也会因为经营条件的差别产生不同的回款期，最后会造成产品发生退货或平调等情况。经销商无法根据销售的单据回款，会拒绝采用货款垫付其他的款项。一旦发生以上问题，就会影响到应收账款管理工作的顺利开展，因此要制定完善的对账制度，防止双方在财务上发生较大的矛盾与冲突，最终会引发死账等情况。要在对账以后，建立有着一定法律效应的文书，仅仅依靠口头承诺是不够的。要实现对产品铺货率高低科学、合理配置，假如有着很高的铺货率，就可以从本质上加大应收账款的风险。反之，如果该指标较低，就可以降低风险，然而却不能够实现销售目标。在实际操作中，要对产品铺货率进行科学的考虑与妥善的处理，要在确保达到销售目标的基础上，尽可能地减少应收账款。因此，企业要根据市场的实际状况、具体需求与不同的销售方法，对合适的产品铺货策略与方法进行选择。

（六）制定健全的应收账款管理制度

在企业向用户提供商业信用时要根据往期的坏账损失率进行衡量，采用科学的信用标准。假如企业自身的信用标准较为严格，仅仅会对有着很低坏账损失率与信誉良好的用户提供赊销服务，于是就会在很大程度上减少坏账方面的损失，减少应收账

款的机会成本,影响到销售量的扩大,更有甚者还会减少销售量。反之,假如企业的信用标准较为宽松,就可以在在一定程度上增大销售量,然而也会在很大程度上提高发生应收账款损失的概率。对于信用条件而言,其最为关键的价值即为对企业支付赊销款项的标准进行衡量与考虑,涉及到现金折扣、信用期限与折购期限等^[9]。对于信用期限而言,其是企业为用户做出的最长付款时间限制。所谓的折扣期限,即为用户可以享受到的提前回款时的优惠政策和现金折扣的付款时间。在企业为客户创造优惠信用条件的前提下可以增加销售量,然而也会在很大程度上发生更多的坏账成本与应收账款机会成本。在消极收账时,就会带来更多的坏账损失,会减少收账的费用成本。在企业对收账政策进行制定时,要对相关的因素进行充分考虑,在此基础上选择最优的收账政策与信用标准,更好地减少应收账款产生的消极影响。

(七) 加强应收账款动态化管理

为了提升应收账款的管理水平,企业要实现对管理模式的创新与改革,要充分发挥科学、先进技术的作用,实现对管理理念的优化与创新,要优化与完善一体化的管理程序,使得管理工作可以和企业的实际状况进行有机融合,进而为后续业务的顺利开展奠定良好的基础,提供有力的依据。企业要加强应收账款的动态化管理,做好综合性的测评工作。针对应收账款的坏账损失计提工作、账龄大小与可回收程度等制定科学、合理的有关机制,要严格地监督与管理应收账款,提高在该方面的能力水平,要采用动态化的管理模式对应收账款的情况进行实时了解,促进企业管理工作的顺利开展,提升企业的管理水平与管理效率^[10]。在清账模式方面要加强对应收账款回收管理的创新与改革,结合客户的实际状况与基本特点,采用不同的回收应收账款方法与策略,

从而更好地提高回收的成功概率。

总之,在企业的发展与经营管理中时时刻刻都会面临着应收账款风险,所以,为了可以推动企业的发展,企业要树立较强的应收账款风险防范意识,加强对应收账款的管理。要认真地分析应收账款带来的积极影响与消极影响,并且采取针对性的风险防范措施,基于此,才可以更好地提升应收账款的管理水平,才可以促进企业资金的正常、顺利运转,才可以使得企业的经营工作变得更加稳定、更加可靠,才可以为企业的可持续发展提供有力的帮助。

参考文献:

- [1] 代应莉,何琳.浅析企业应收账款管理存在的问题及对策[J].今日财富,2020(12):105-106.
- [2] 张延霄.企业应收账款存在的问题与对策分析[J].大众商务,2021(05):2.
- [3] 刘芳.企业应收账款管理存在的问题及建议[J].中国商论,2020(11):2.
- [4] 吴萍萍.浅谈制造企业应收账款管理[J].财富时代,2020,186(11):80-81.
- [5] 张子健.企业应收账款管理问题探究——以Z汽车股份有限公司为例[J].中国乡镇企业会计,2020(02):3.
- [6] 周晓琳.S电工有限公司应收账款管理研究[J].福建质量管理,2020,(01):78-79.
- [7] 孙伟艳,胡士集.上市房地产公司应收账款风险防御控制体系研究[J].金融,2021,11(06):9.
- [8] 许世聪.企业应收账款管理问题及对策探讨[J].财富生活,2021(12):2.
- [9] 詹永飞.应收账款在企业管理中的重要作用[J].商业2.0(经济管理),2021(17):2.
- [10] 温小平.企业应收账款管理的问题及对策探究[J].大众商务,2021(05):2.