

正确筹划应收账款，科学应对市场风险

文/曹明东

在一个信用体制尚不健全的市场环境下，应收账款确似一只“烫手的山芋”，使你捧不得又放不下，它既是促进销售的良药，也是导致坏账的祸水，对待应收账款的正确态度应当是勇敢地面对风险，通过科学地管理，最大限度地降低坏账损失，这是成功企业的必由之路。然而在我国的大部分企业实践中，往往处理不好这种关系，存在或左或右的现象，很多企业不重视对债权债务的筹划，对信用的控制更是缺乏有效的对策，这必然引起我们的思考。

一、在应收账款管理上存在的问题

1、在传统的财务会计账面上，一直把应收账款当成是企业的一项资产，而且是流动性较强的资产，其“经济利益”最终能否流入企业，会计报表很少披露，尽管也估计了应收账款的风险，会计上采用了计提坏账准备金的办法以减少坏账的损失，但这只是一种以牺牲国家利益和企业所有者利益为代价的被动措施，不能从根本上减少坏账的产生。

2、很多企业简单地将生产经营规模和销售量视为衡量效益的根本标准，没有意识到销售所产生的现金净流量对企业持续经营、稳健发展的作用。

3、企业对客户的信用预防和评估工作不够，宁可大量精力放在对应收账款的事后追讨和补救上，也不愿将资金投放于事前的信用管理上，结果只能是信用控制无法落实，企业的资金状况始终被动。

纵观以上存在的问题，毫无疑问，应收账款是把“双刃剑”，只有在“信用管理”的正确操纵下，才会舞动一片市场而不会伤及自己。

二、改善应收账款管理的重要环节

提起对应收账款的科学管理，人们自然会想到“信用的科学管理”问题，而通常情况下，信用管理中无论是信用标准还是信用条件讲的都是对客户方（债务方）的信用调查问题，但笔者认为，信用主体实际上是双方的，在了解对方之前，首先也应该了解自己，知己知彼方能百战不殆。

（一）充分了解自己，使应收账款数额大小有度。

首先，销售方必须对自己企业现时所处的发展阶段和战略目标做到心中有数，据此制定出的销售计划、目标政策等是制定合理的信用政策的前提条件之一。比如：成长期的企业其战略目标是产品开发和市场开发，可以通过一定的赊销政策和信用宽限条件达到占有市场的目的，这个时期，对应收账款更侧重其功能而轻其成本。对于成熟期的企业，其战略目标是稳定市场，同时可能伴有多元化经营的目标，其资金的正常周转十分重要，因此，应收账款的数额也必须稳中求降，这个时期要注重应收账款的功能和其成本的平衡。而对于处于衰退和转型期的企业，其战略目标是防御风险，应积极收账，尽可能地压缩债权，这个时期应高度重视应收账款的成本。

其次，销售方要对自己的资产负债情况和现金流量状况有清醒的认识，这实际上就是要求对自己的资金周转情况有较好的把握，知道自己承受拖欠货款和坏账损失的能力极限，这样就可以做到胸有成竹，适时、适度地控制应收账款的时间与额度，保证己方的资金周转畅通和财产安全。

（二）充分了解对方，使信用条件宽严有据。

首先，应了解购货方所处的区域环境，由于区域经济发展水平、法制环境以及特定的经济状况等条件的差异，导致不同地区的企业信用状况会不同，有研究表明，我国应收账款不良状况分布的区域性特征是与区域经济环境以及当地民风政风密切相关的。一个地方企业产权关系明晰，政府懂得如何有效地保护产权，维护信用，当地就会形成良好的经济法律环境，应收账款的不良率就会低，反之，坏账的可能性就大。

其次，应了解对方的经营状况和财务实力，查阅对方的资本实力和交易记录，进行严格的信用调查和审核，根据信用等级评价的不同，施行不同的授信措施，包括时间和额度，这就要求销售方在社会信用管理机制尚不健全的情况下，尽最大可能地收集各类市场信息，建立属于自己的第一手信用档案资料。

三、从坏账风险中突围的有效途径

无论怎样的应收账款，都不可能成为让企业含在口中的“定心丸”，一旦应收账款不可避免地大量出现，作为销售方的债权企业，最好还是要借助一些金融工具和手段分散一部分风险，哪怕承受一部分成本。目前银行推行的一些结算手段以及近年来开发的一些基于应收账款的融资工具，都为企业从应收账款坏账风险中突围提供了有效的途径，比如商业汇票结算、应收账款融资、应收债权贴现等。

商业汇票是一种信用凭证，最长的信用期限可达半年，买卖双方使用商业汇票结算，既给予了购货方一定的资金宽限余地，也避免了销售方到期不能收回债权资金的风险，特别是银行承兑汇票，银行将保证票据到期时的资金支付，风险几乎为零，而且商业汇票还可以背书转让和办理贴现，极大地增强了资金的流动性。销货方完全可以在销售实现时或者在应收账款合同到期时主动签发商业汇票让购货方承兑。

应收账款融资是企业将其销售商品或提供劳务合同所产生的应收债权出售给银行等金融机构的一种融资方式，其实就是以应收账款为质押取得借款，企业可以根据自己对某笔应收账款的把握情况，在出售时选择不附追索权或附加追索权两种方式中的一种，即明确该应收账款到期若不能收回的风险是否由售出债权的企业承担。可见这种方式其实就是企业与银行之间对于应收债权风险的买卖，其成本和收益各有侧重（作者系江苏徐州建筑职业技术学院经济管理系主任、武汉理工大学在职在读硕士研究生）

相关链接

[加强财务管理实行内部成本核算的必要性](#)
[浅谈生存环境对会计信息质量特征的影响](#)
[正确筹划应收账款，科学应对市场风险](#)
[统计学在证券投资技术分析中的应用研究](#)
[企业如何建立应收帐款防范机制](#)
[浅谈会计监督](#)
[谈司法会计鉴定的主体问题](#)
[会计监督智能弱化的原因与对策](#)

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心