

应收账款的风险管理会计从业资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/534/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BA\\_94\\_E6\\_94\\_B6\\_E8\\_B4\\_A6\\_E6\\_c42\\_534308.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/534/2021_2022__E5_BA_94_E6_94_B6_E8_B4_A6_E6_c42_534308.htm)

一、传统应收账款管理的弊端

(一) 应收账款日常管理不完善,风险防范意识淡薄

市场竞争日益激烈,销售部门在企业中的地位日益提高,尤其是那些大量产品积压的企业。但是销售部门往往只追求销售业绩,不重视销售的回款,有些企业没有严格的赊销审批制度,随意给予客户优惠的付款条件,结果造成日后应收账款的回收困难,导致大量的应收账款长期挂账,大大增加了营业周期,降低了资金的使用效率。我们常常发现某个单位很多应收账款的账龄是几年前的,外国人对这个现象都很吃惊,因为在很多国家,法定超过半年的应收账款就必须作为坏账。

(二) 没有设立专门负责应收账款管理的部门

在销售部门负责赊销,从而形成应收账款,货款的追讨往往是财务部门的责任。在一些企业,财务部门只是起着单纯的记录作用,将应收账款的发生额按客户登入明细账,账龄的分析也是形式上的操作,这种简单的记账式管理根本就解决不了问题;在另一些企业,由于各自职责所在,产生财务部门和销售部门的矛盾,不利于正常的生产经营。

(三) 不注重成本分析,未遵循成本效益原则

应收账款的管理最基本的要求是收入大于成本,这样赊销才是有利的。赊销可以实现销售收入的增长,但与之相关的成本也要相应增加,这就要求必须完整地计算与之相关的付现成本和机会成本,具体的成本的在下文的风险评估中有详细的说明。不仅是赊销程度和赊销方式必须符合边际收入大于边际成本的要求,对于逾期应收账款的收回,也必须满足收入大于成本的效益性,即

所收回的账款必须大于收款过程中发生的各种可能的成本。在我国,企业进行赊销时一般不进行各种赊销方案的对比研究;在采取各种收款方案时也不进行各种收款方案的对比分析,只要能收回货款就行。应收账款的管理基本上还是粗放式的管理,还没有真正确立成本效益原则。我国企业受传统应收账款管理模式的影响,企业间的“三角债”和相互拖欠货款现象十分严重,坏账损失率很高。据统计,2001年全国企业“三角债”高达1.5万亿元;因逃废债务造成的直接损失约1800亿元,因恶意违约的直接损失约55亿元;因“三角债”和现款交易而增加的财务费用达2000亿元。目前,我国企业平均赊销率不足20%,但是坏账损失率却高达5%<sup>[1]</sup>。传统的应收账款的管理弊端暴露无遗,它已经不适合时代的发展潮流,我们必须有所创新。

## 二、应收账款的风险管理

应收账款的风险是应收账款遭受损失的不确定性。这个不确定性主要是指损失是否发生以及损失的大小不确定。那么怎么样判断应收账款的损失是否发生呢?我们认为,当企业不能及时足额地收回特定应收账款时,损失就产生了。引起债务方不能及时偿还债务的因素就是风险的来源。应收账款的风险管理就是识别、评估与控制企业应收账款损失的程序。应收账款风险管理目标可以分为两个部分:损失发生前的目标和损失发生后的目标,前者是避免或减少发生损失的可能性;后者是努力使损失尽量降低。

### (一) 应收账款的风险识别

如前所述,引起企业不能及时足额地收回应收账款的因素,就是风险的来源。风险识别,是风险评估和风险控制的基础。在进行风险分析时,找出企业应收账款面临的风险因素,并将这些风险与企业销售收款业务流程联系起来,以便发现各种潜在的风险。这里示范性地

列出几条: 1.交易双方产生的贸易纠纷; 2.客户经营管理不善, 无力偿还到期债务; 3.交易对象有意占用企业资金; 4.交易对象蓄意的商业欺诈。对于上面的每一种原因, 我们还可以继续追究下去, 找出原因的原因。比如说, 交易双方产生的贸易纠纷,我们要看是合同中的特定条款约定不明确,或者是产品质量的缺陷导致顾客不满意拒绝付款; 而后三种情况则是要检讨信用政策和销售收款的业务流程,在赊销的审批时,是否有对客户的信用情况进行评估,是否对没有资格的客户进行赊销, 是否给予客户不适当的信用额度,是否发生越权审批,是否存在销售人员与客户相互勾结,损害企业的利益的情况。风险的识别离不开相关部门的密切配合, 尤其是销售部门,我们知道,客户往往会有意地隐藏一些不愿意透露的信息, 有些客户甚至是故意提供虚假的资信状况信息, 致使企业所掌握客户的信息不全面、不真实。像拖欠员工工资,频频更换主管,开始销售不动产等等这些信息, 对我们非常有用。而销售人员直接与客户交往, 最容易了解客户的情况, 发现客户的异常行为。如果我们能对销售人员进行一定的培训, 提高他们捕捉客户风险信息的能力, 就可以帮助企业尽早的发现风险,尤其是碰到被商业欺诈时, 如果企业能透过销售人员及时察觉, 就可以在诈骗分子得逞之前采取措施, 以防止造成损失。(二)应收账款的风险评估 在损失发生前,我们要评估发生损失的可能性,而在损失发生后,我们要评估损失的大小。当然,要做到较为准确的评估,有一定的难度,因为很多损失是比较难以估计的。评估工作离不开客户信息的搜集。一般说来, 我们可以阅读客户的财务报告、实地访问或电话联络、以往与客户的交易经验、大众传播媒介或借助专业的信用中介机构等

等。显然,高风险的客户发生损失的可能性和损失的程度都比较高,最容易产生交易纠纷,偿债能力差并且信誉不佳。所以,有必要对客户进行风险等级的划分,我们依据是客户的信用状况,什么变量能够用来说明客户的信用状况呢?二十世纪初亚历山大·沃尔提出沃尔评分法,他选择了流动比率、存货周转率、应收账款周转率等七项财务比率,分别规定各项财务指标在该模型中的比重,综合为100分,然后确定标准比率相比较,评出每项指标的得分,汇总求得总的得分。得分越高,客户的风险等级越低,这样就将客户划分为高、中、低风险等级。这只是一一种定量模型,还有其他一些定量分析的模型,以及定性分析的模型,应用时,企业可以选择特定的模型,根据自己的情况加以适当的变化。在实际操作中,我们要注意的是客户的风险等级并不是一成不变的,市场瞬息万变,今天的低风险客户可能就成了明天的高风险客户了。因此,要定期地根据客户的最新情况,对客户的风等级进行再评定。此外,在进行定量分析的时候,往往借助于客户的财务报表,要注意报表本身的局限性,辨别其中可能存在被粉饰的情况。应收账款的损失包括逾期应收账款的资金成本,附加收账费用,坏帐损失,这些直接的损失比较显而易见,另外,还有一些间接的损失,比如,企业赊销时虽然能使企业产生较多的利润,但是并未真正使企业现金流入增加,反而使企业不得不运用有限的流动资金来垫付各种税金和费用,加速了企业的现金流出,主要表现为:1.企业流转税的支出。应收账款带来的销售收入,并未实际收到现金,流转税是以销售为计算依据的企业必须按时以现金交纳。企业交纳的流转税如增值税、营业税、消费税、资源税以及城市建设税等,必然会随着销售收入的增加而增加。2.所得税的支出。应收账款

产生了利润,但并未以现金实现,而交纳所得税必须按时以现金支付。一旦应收账款无法及时收回时,企业的资金就可能周转不灵而不得不向银行借债,借债就要承担利息费用;如果企业搞“三角债”,拖欠供应商货款的话,就无法取得购货的现金折扣,或因为资信的降低而无法获得较优的购货优惠,这样就会增加产品的成本,在价格竞争时处于劣势。如果同一时间发生多起损失,超出了企业对应收账款损失最大的承受能力,企业就可能陷入严重的财务危机,甚至是破产。 100Test 下载频道开通, 各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)