

基于层次分析法下企业应收账款风险控制与管理

郭妍¹, 陈理飞²

¹南京信息工程大学, 江苏 南京

²无锡学院, 江苏 无锡

收稿日期: 2022年10月18日; 录用日期: 2022年11月12日; 发布日期: 2022年11月22日

摘要

近年我国的商业信用不断发展, 赊销规模不断扩大, 销售收入不断增加, 导致了应收账款金额的久居不下。在此背景下, 对企业应收账款进行研究不仅可以帮助企业加快账款的收回, 减少坏账损失, 节约企业资金成本, 还有利于企业经营风险的降低, 提高企业经营效益。本文主要运用了层次分析法, 以创元科技为例构建层次分析模型对其应收账款风险进行评估。由于客户信息的保密难以获取, 本文假设上市公司大亚圣象为其主要客户之一, 对其应收账款的风险进行评分, 并结合实证结果提出相关建议。

关键词

层次分析, 应收账款管理, 风险控制, 风险评价

Risk Control and Management of Enterprise Accounts Receivable Based on Analytic Hierarchy Process

Yan Guo^{1,2}, Lifei Chen²

¹ Nanjing University of Information Science and Technology, Nanjing Jiangsu

² Wuxi University, Wuxi Jiangsu

Received: Oct. 18th, 2022; accepted: Nov. 12th, 2022; published: Nov. 22nd, 2022

Abstract

In recent years, China's commercial credit has constantly been developing, the scale of credit sales

文章引用: 郭妍, 陈理飞. 基于层次分析法下企业应收账款风险控制与管理[J]. 应用数学进展, 2022, 11(11): 7996-8007. DOI: 10.12677/aam.2022.1111847

is constantly expanding, the sales revenue is constantly increasing, resulting in the number of accounts receivable for a long time. In this context, the study of enterprise accounts receivable can not only help enterprises speed up the collection of accounts, reduce bad debt losses, save enterprise capital costs, but also help reduce business risks and improve business efficiency. This paper mainly uses the analytic hierarchy method to create elements, Technology is an example of building a hierarchical analysis model to evaluate its accounts receivable risk. Due to the difficulty of obtaining the confidentiality of customer information, this paper assumes that the listed company Daya Shengxiang is one of its main customers, scores the risk of its accounts receivable, and puts forward relevant suggestions based on the empirical results.

Keywords

Analytic Hierarchy Process, Accounts Receivable Management, Risk Control, Risk Assessment

Copyright © 2022 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

近年随着我国市场经济的不断发展壮大, 面临信息时代的飞速转型, 为了加强我国综合实力的建设, 提高制造业创新能力, 缩小与世界先进制造强国的差距, 李克强在 2015 年首次提出“中国制造 2025”这一宏伟计划。

在制造业不断改革、转型的过程中, 内部的竞争也在不断加剧, 因而各企业为了促进销售, 抢占市场, 加快货物流转, 近年纷纷加大赊销这一销货模式的推行力度。《中国经济景气月报》在 2019 年曾报告, 我国工业企业在 2018 年前 11 月因赊销形成的应收账款为 149521.8 亿元, 较前年增加了 10.3% [1]。但伴随应收款不断增多的同时, 信用风险也随之增加。商务部曾针对信用缺失给我国带来的经济损失进行研究, 其结果表明每年我国企业要因此间接或直接蒙受高达 5800 多亿的损失[2]。

所以, 为了减少企业因应收账款规模的不断扩大而带来的损失, 降低信用风险未来可能给企业持续经营带来的影响。本文从相关客户角度, 对企业应收账款风险进行分析, 旨在发现企业应收账款风险控制与管理方面的问题, 并提出解决方案。

2. 文献综述

风险作为一个抽象性的问题, 长期以来一直困扰着企业的管理者。国内外不同的研究者也针对此问题提出了不同的解决措施, 发表了不同的看法。

2.1. 信用管理

Trevor, Daniel, Barbara (2014)认为应收账款信用管理不仅可以依托于理论, 还可以加强应收账款管理人员专业素质及技能的培训, 将信用管理列入相关人员的考核标准中[3]。James. C. Wan. Horne (2003)认为企业信用政策及经营环境对其应收账款管理水平具有决定性作用[4]。Abuhoous, Mashoka (2018)认为企业与客户及银行的关系亲密程度都将对其信用有所影响[5]。Pedro Martínez Solano (2017)认为企业客户信用管理政策受公司规模、短期融资能力及销售量增长等因素影响[6]。Jennifer (2012)认为企业若想保证资金安全, 获得更多的借贷资金, 就必须不断完善应收账款的催款制度, 强化企业信用管理[7]。

苏芸娟(2019)认为在市场体系不断完善的当下, 商业信用已成为企业间应收账款赊销的一种担保手段, 是应收账款信用风险的重要组成部分[8]。王娅艇(2019)认为信用管理的主要内容包括五个方面: 授信和受信管理、账户控制管理、账款追收管理、征信系统的建立和数据的公开[9]。陈忠喜(2017)提出“3+1”信用管理方法, 即事前、事中、事后管理, 且企业应针对信用管理设立单独的部门[10]。

2.2. 风险管理

Alfredo Serpell, Ximena Ferrada, Norma Larissa Rubio (2017)认为企业风险管理能力在项目建设中起到了至关重要的作用[11]。Wu, D. D., Olson, D. L. (2014)认为企业可以根据购买相关保险、进行资金融资等方式降低经营风险[12]。Hien Tran, Malcolm Abbott (2017)认为企业要降低风险, 就必须采取合理的方法对应收账款和资金进行管理。Victoria (2015)认为资产证券化对于应收账款风险的减少具有重大意义[13]。Ben Sopranzetti (2008)认为企业应收账款风险可以结合保理业务, 从投、融资两个角度进行分析[14]。

赵欢欢(2019)认为应收账款风险管理要从事前、事中和事后各个方向进行把握[15]。杜宏(2019)认为应收账款的存在并不能表现为企业真实的现金收入, 相反是资金流出企业的表现, 会加大企业运营的潜在风险[16]。刘毅, 孙秀兰, 芦絮飞(2017)提出“全过程控制方案”, 认为企业赊销风险不仅来源于客户, 还来源于企业内部[17]。贺睦钦(2018)从财务因素和非财务因素两方面评价客户的偿债能力, 运用Creditmetrics模型对客户进行信用评级, 根据风险大小对客户使用不同信用政策[18]。

2.3. 研究方法

Danish Yazdanfar & Peter shman (2015)运用层次分析法, 选取 16 个定量的财务指标及 10 个定性的非财务指标, 综合对企业信用进行评估[19]。Mian, Smith (2014)运用层次分析法, 将定性指标与定量指标相结合, 构建多个要素层次进行细分, 对财务风险进行研究, 使复杂问题简单化[20]。张楠(2019)运用层次分析法, 结合企业内部、外部因素将定性指标与定量指标相结合对应收账款风险水平进行评价[21]。牟静(2017)通过层次分析中不同权重代表其在应收账款风险评价中的重要性, 评价企业应收账款可能存在的信用风险[22]。徐玄玄(2010)运用层次分析法结合企业绩效评价标准, 对企业偿债能力、营运能力、盈利能力等进行风险评估, 更为细致的评价企业财务风险构成情况[23]。

姜巍(2014)利用“5C”客户信用评价体系, 对客户信用风险进行评估, 预估企业到期可收回该客户应收账款的可能性大小[24]。

刘建南, 陈定波(2011)在对某行业应收账款风险评估的基础上, 选取了部分相关性较大的财务指标, 通过最小二乘法对该企业应收账款风险进行分析[25]。

综上, 无论国内还是国外对于应收账款日常管理都有许多研究。不少学者通过财务指标的计量、评价, 非财务指标的分析, 而后与同行业对比, 对企业应收账款控制与管理存在问题提出解决及应对措施。但是, 学者们在研究时都是针对特定行业的某一企业进行深入研究, 分析其可能产生的具体原因。由此可见, 在应对应收账款风险控制与管理方面具有灵活性, 不可同一而论, 要结合企业具体情况进行分析。

3. 应收账款概述

3.1. 应收账款概念

应收账款是指企业在日常的经营过程中因销售商品、产品、提供劳务服务等, 向购买方所应收取的货款或服务费, 以及购买方所需承担的税费、运杂费, 还应包括销售方所代垫的各项费用等[26]。

3.2. 应收账款对企业的影响

3.2.1. 占用企业营运资金

应收账款是企业资金的主要来源之一, 在资金转化为银行存款之前大多会以应收账款、应收票据的形式留存在企业外部。同时, 应收账款的存在占用了企业的流动资金, 而流动资金又是企业营运资金的主要组成部分, 因而也就是企业营运资金的占用。

3.2.2. 增加企业负担

在应收账款的持有过程中会有持有成本、管理成本、坏账成本, 各项成本的大小与应收账款持有多少密切相关。当企业应收款太多, 企业会因信用管理、账款催收等产生大量费用; 同时, 也会因账款无法收回而错失合适的再投资机会; 这些, 都在无形中增加了企业的负担。

3.2.3. 扩大销售, 减少库存

扩大销售, 达成供销关系, 减少库存是企业赊销的主要目的。在促销过程中企业可以优先抢占市场, 完成市场的开拓[27]。如若再结合高品质的售后服务以及良好的收款制度, 这将为企业收揽一批忠诚客户, 对企业以后的发展大有裨益。所以, 赊销模式在日常管理过程中有利于企业扩大销售, 减少库存。

4. 应收账款风险识别体系的构建与评分: 以创元科技股份有限公司为例

4.1. 创元科技股份有限公司简介

创元科技于 1994 年上市, 主要经营房地产开发、贸易业以及金融服务等。在 1999 年至 2000 年企业经历计划重组, 后主营业务变更为精密电子、机械制造以及与环保有关的设备制造和工程等。后对主业进行一步步深化、完善形成了如今主要经营环保机械、变高压机械等为主的机械制造型企业。

4.2. 应收账款风险识别体系的构建

为了评估企业应收账款收回的不确定性, 将企业应收账款面临风险与企业内部经营状况挂钩, 本文在参考行业相关指标评价标准的基础上从较为直观的定性和定量两方面, 对企业应收账款面临风险进行评分。下面以大亚圣象为例(由于在资料收集的过程中发现创元科技客户信息并无法获取, 而企业在实际经营过程中该信息在内部是公开的。因此, 本文假设某一上市企业大亚圣象为企业创元科技的某一重要客户。该假设并不影响评估过程及标准在实际企业管理中的运用。), 通过对大亚圣象部分指标的计算、分析, 结合层次分析法[22], 对大亚圣象客户的信用进行粗略评分。具体过程如下:

4.2.1. 评价指标的选取

本文分别选取了部分财务指标和小部分的非财务指标, 评价某一赊销客户应收账款还款风险大小, 结合阅读的文献以及网上收集到的企业信息, 采用层次分析法计算出各指标的权重。(主要在了解计算原理的前提下, 通过 yaahp 软件对数据进行处理, 得出结果)。

在对财务指标进行选取时, 在阅读参考文献的基础上结合专业所学考虑到财务指标的全面性、适用性以及易于获得性[18] [28]。而对于非财务指标而言主要结合企业报告信息披露情况、指标的易评价性, 以及相关信息的易获得性[9]。但要强调的是, 由于可获取资源的有限性, 本文选取的非财务指标较少, 在对应收账款进行日常管理时可将指标选取这一环节进行进一步优化, 最后建立层次结构模型如图 1 所示。

4.2.2. 确定指标权重

1) 建立层次结构模型

本文在基于前文 4.2.1 评价指标选取的基础上, 利用 yaahp 软件构建了如图 1 所示的层次分析模型, 对企业各项指标进行权重计算:

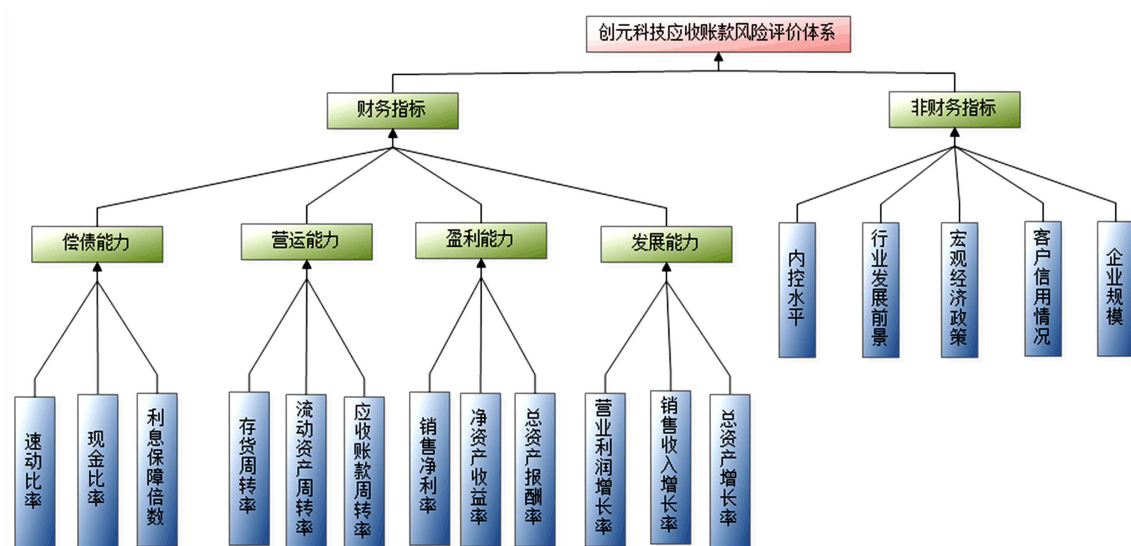


Figure 1. Risk evaluation system of accounts receivable

图 1. 应收账款风险评价体系

2) 构造判断矩阵

a) 若 M、N 为 Saaty1-9 标度判断体系中相比较的两个元素, 则矩阵构建标准可表示为:

- (一) 若 M 较 N 同等重要, 则标度为 1;
- (二) 若 M 较 N 稍微重要, 则标度为 3;
- (三) 若 M 较 N 比较重要, 则标度为 5;
- (四) 若 M 较 N 十分重要, 则标度为 7;
- (五) 若 M 较 N 绝对重要, 则标度为 9;
- (六) 若 M 较 N 在上面两个判断标准之间, 则分别为 2, 4, 6, 8;
- (七) 若 N 较 M 进行重要性比较, 则取其相对应标度的倒数。

b) 统计指标对比后得到类似如下的矩阵(共七个) $A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdots & a_{nn} \end{bmatrix}$.

3) 一致性检验

一致性检验的目的主要在于, 判断矩阵是由不同元素两两相互对比得到, 在对比过程中由于元素重要性都由人为判断, 极具主观性。比如可能会出现元素 M 重要性大于元素 N, 元素 N 重要性大于 P, 但元素 P 重要性却大于元素 M。而这种差异在一定范围内被认为是可接受的差异。因此, 为了对此种差异进行衡量, 引入随机一致性检验 CR (The random consistency ratio of the total rank of the hierarchy 随机一致性比例), 公式如(3.1)。其中, CI (Consistency index of hierarchical total ranking)一致性指标, 公式如(3.2), 衡量上面所说 N、P、M 客观判断所存在的差异大小; RI (Random consistency index of hierarchical total ranking)是平均(随机)一致性指标。当 $CR < 0.1$ 时认为一致性可接受; 反之, 则不接受。若无法接受则应运用矩阵构建标准对部分元素进行调整, 直到一致性检验结果在可接受范围内为止。

CR 指标公式为:

$$CR = \frac{CI}{RI}$$

(3.1)

其中 CI 指标计算公式为:

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$$

$(n \text{ 为判断矩阵阶数, } \lambda_{\max} \text{ 为判断矩阵最大特征值})$

(3.2)

RI 的确定则根据众多国内外学者研究所得取固定值, 取值如表 1 所示:

Table 1. Table of values of different order judgment matrices

表 1. 不同阶判断矩阵取值表

N	1	2	3	4	6	7	8
RI	0	0	0.58	0.9	1.24	1.32	1.41

4) 各层次指标权重的计算(见表 2 至表 8)
各指标权重为矩阵最大特征值所对应的特征向量归一化的结果(具体层级见表 9)。
利用 yaahp 软件计算后的结果如下:

Table 2. Judgment matrix and weight of layer C

表 2. C 层判断矩阵及权重

C 层风险指标	C1	C2	权重
C1	1	2	0.6667
C2	1/2	1	0.3333

此矩阵 $\lambda_{\max} = 2$, $CR = 0 < 0.1$ 可接受(CR 可接受条件在上文一致性检验时已说明, 下面不再赘述)。

Table 3. C1 judgment matrix and weight

表 3. C1 层判断矩阵及权重

C1 层风险指标	C11	C12	C13	C14	权重
C11	1	1/4	1	1	0.1570
C12	4	1	2	3	0.4811
C13	1/2	1	1	2	0.2227
C14	1	1/3	1/2	1	0.1392

此矩阵 $\lambda_{\max} = 4.0714$, $CR = 0.0267 < 0.1$ 可接受。

Table 4. C2 judgment matrix and weight

表 4. C2 层判断矩阵及权重

C2 层风险指标	C21	C22	C23	C24	C25	权重
C21	1	2	2	1/7	1/6	0.0850
C22	1/2	1	1	1/8	1/6	0.0528
C23	1/2	1	1	1/8	1/4	0.0574
C24	7	8	8	1	2	0.4995
C25	6	6	4	1/2	1	0.3053

此矩阵 $\lambda_{\max} = 5.1207$, $CR = 0.0270 < 0.1$ 可接受。

Table 5. C11 judgment matrix and weight
表 5. C11 层判断矩阵及权重

C11 层风险指标	C111	C112	C113	权重
C111	1	1/4	2	0.2014
C112	4	1	5	0.6806
C113	1/2	1/5	1	0.1179

此矩阵 $\lambda_{\max} = 3.0247$, $CR = 0.0238 < 0.1$ 可接受。

Table 6. C12 judgment matrix and weight
表 6. C12 层判断矩阵及权重

C12 层风险指标	C121	C122	C123	权重
C121	1	2	1	0.4111
C122	1/2	1	1	0.2611
C123	1	1	1	0.3278

此矩阵 $\lambda_{\max} = 3.0537$, $CR = 0.0516 < 0.1$ 可接受。

Table 7. C13 judgment matrix and weight
表 7. C13 层判断矩阵及权重

C13 层风险指标	C131	C132	C133	权重
C131	1	1	2	0.3873
C132	1	1	3	0.4429
C133	1/2	1/3	1	0.1698

此矩阵 $\lambda_{\max} = 3.0138$, $CR = 0.0176 < 0.1$ 可接受。

Table 8. C14 judgment matrix and weight
表 8. C14 层判断矩阵及权重

C14 层风险指标	C141	C142	C143	权重
C141	1	5	4	0.6806
C142	1/5	1	1/2	0.1179
C143	1/4	2	1	0.2014

此矩阵 $\lambda_{\max} = 3.0247$, $CR = 0.0238 < 0.1$ 可接受。

最终得到创元科技应收账款风险评价体系权重表如表 9 所示:

Table 9. Risk evaluation system of accounts receivable of Company C
表 9. C 公司应收账款风险评价体系

指标层级	一级指标	二级指标	三级指标	综合权重
C 公司应收账款风险评价体系 C	财务指标 C1 (0.6667)	偿债能力 C11 (0.3207)	速动比率 C111 (0.2014)	0.0211
			现金比率 C112 (0.6806)	0.0712
			利息保障倍数 C113 (0.1179)	0.0123
		营运能力 C12 (0.1484)	存货周转率 C121 (0.4111)	0.1319
			流动资产周转率 C122 (0.2611)	0.0837
			应收账款周转率 C123 (0.3278)	0.1051

Continued

非财务指标 C2 (0.3333)	盈利能力 C13 (0.1047)	销售净利率 C131 (0.3873)	0.0575
		净资产收益率 C132 (0.4429)	0.0657
		总资产报酬率 C133 (0.1698)	0.0252
	发展能力 C14 (0.0928)	营业利润增长率 C141 (0.6806)	0.0632
		销售收入增长率 C142 (0.1179)	0.0109
		总资产增长率 C143 (0.2014)	0.0187
		内控水平 C21 (0.0850)	0.0283
		行业发展前景 C22 (0.0528)	0.0176
		宏观经济政策 C23 (0.0574)	0.0191
		客户信用情况 C24 (0.4995)	0.1665
		企业规模 C25 (0.3053)	0.1018

其中，一、二、三级后计算结果为软件处理后结果(如表 2 至表 8)，分别为各指标在相应层级内因其相对重要性所占的比重。最后的综合权重为各指标对应一、二、三级评分后的结果乘积，表示每个指标在风险评价体系中的综合结果。

4.3. 企业相关指标结果及评分

为了更好地利用层次分析模型对各财务指标进行评价，下面引入大亚圣象同行业相关指标评价标准，如表 10 所示：

Table 10. Construction(Scope: Industry-wide)
表 10. 建筑业(范围：全行业)

项目	优秀值	良好值	平均值	较低值	较差值
一、盈利能力状况					
净资产收益率(%)	20.0	13.4	6.1	-3.0	-9.2
总资产报酬率(%)	7.1	4.4	1.4	-2.0	-5.1
销售(营业)利润率%	17.9	12.1	4.9	1.7	-1.7
盈余现金保障倍数	8.9	3.9	0.8	-5.2	-11.8
成本费用利润率(%)	6.8	4.5	3.3	0.7	-2.2
资本收益率(%)	21.5	14.9	7.7	1.0	-2.9
二、资产质量状况					
总资产周转率(次)	2.0	1.3	1.0	0.7	0.4
应收账款周转率(次)	22.4	15.2	6.8	3.8	3.1
不良资产比率(%)	0.5	1.0	1.6	6.0	11.1
流动资产周转率(%)	3.3	2.6	1.5	1.0	0.7
资产现金回收率(%)	13.3	8.3	2.3	-2.2	-7.2
三、债务风险状况					
资产负债率(%)	59.0	65.0	70.0	85.0	90.0
已获利息倍数	6.3	4.7	3.1	2.1	0.6
流动比率(%)	167.7	138.3	91.3	80.7	53.0

Continued

现金流动负债比率(%)	15.8	10.1	2.5	-5.1	-12.9
带息负债比率(%)	3.7	17.1	33.9	44.4	60.5
或有负债比率(%)	1.0	2.0	3.7	12.4	21.6
四、经营增长状况					
销售(经营)增长率(%)	21.9	12.2	3.8	-7.4	-15.7
资本保值增值率(%)	113.1	107.1	102.1	93.8	86.4
销售(营业)利润增长率(%)	29.2	18.9	8.8	-2.3	-18.6
总资产增值率(%)	28.9	19.5	10.4	-3.3	-13.6
技术投入比率(%)	0.9	0.8	0.7	0.6	0.4
五、补充资料					
存货周转率(次)	6.2	4.5	3.9	1.1	0.8
两金占流动资产比重(%)	27.6	45.0	59.0	67.4	71.9
成本费用占营业收入比重(%)	91.6	95.6	98.0	99.5	101.0
经济增加值率(%)	18.3	11.9	5.5	-2.9	-6.9
EBITDA 率(%)	14.1	5.7	2.7	1.3	-0.8
资本积累率(%)	28.6	15.2	8.3	-5.5	-11.6

以下是大亚圣象近三年与表 9 相关的财务指标具体数值及评分结果,评分标准根据《2015 企业绩效评价标准值》见表 10。其中,假设优秀值为 90 分;良好值为 80 分;平均值为 70 分;较低值为 60 分;较差值为 50。然后,根据各段标准确定三年分数后取均值与表 10 进行对照得出财务指标中各项得分。而非财务指标则根据企业报告披露信息,结合相关文献进行分段赋值法[8]制定指标评分标准进行大概估计。

估计标准如下表 11 所示:

Table 11. Daya Elephant Non-Financial Indicator Scoring Table

表 11. 大亚圣象非财务指标评分表

内控水平	内部审计无保留审计意见为 90; 保留意见审计报告为 70; 否定意见审计报告为 60; 无法表示意见审计报告为 50; 其他经披露的管理问题酌情扣分
行业发展前景	发展好为 90; 一般为 70; 衰退为 50
宏观经济政策	支持力度大为 90; 支持力度一般为 70; 支持力度小为 50
客户信用情况	总体信用情况好为 90; 一般为 70; 较差为 50
企业规模	1000 人以上为 90; 300 至 1000 人为 80; 100 至 300 人为 70; 20 至 100 为 60; 20 人以下 50

各财务指标得分如下表 12 所示。

4.4. 小结

根据表 12 大亚圣象财务指标的得分为 74.39, 非财务指标得分为 77.30 (根据企业报告粗略所得), 据此可知大亚圣象这两项指标得分均在良好水平左右。最终信用总分为 75.85, 可以初步判断大亚圣象的信用状况高于行业均值, 对于其赊销的企业而言, 有理由相信贷款在到期后无法收回的风险较小。

Table 12. Credit scoring table of Daya Holy Elephant
表 12. 大亚圣象信用评分表

指标	2019 年	2020 年	2021 年	均值	得分	总权重	得分	总分
C111	117.46%	128.75%	150.87%	132.36%	90	0.0211	1.899	C1 得分 49.59 经由占比处 理后得分为 74.39 (因为财务指 标在总指标 中占比 0.6667, 如表 9)
C112	61.78%	64.04%	71.99%	65.94%	100	0.0712	7.12	
C113	126.87	11.91	16.49	51.76	100	0.0123	1.23	
C121	2.24	2.38	2.87	2.49	65	0.1319	8.5735	
C122	1.39	1.21	1.31	1.30	67	0.0837	5.6079	
C123	7.07	5.41	4.59	5.69	68	0.1051	7.1468	
C131	10.10%	8.74%	7.04%	8.63%	76	0.0575	4.37	
C132	14.01%	10.95%	9.73%	11.56%	78.5	0.0657	5.15745	
C133	10.76%	9.26%	8.45%	9.49%	100	0.0252	2.52	
C141	-15.29%	-33.00%	-27.95%	-25.41%	50	0.0632	3.16	
C142	7.59%	23.26%	1.61%	10.82%	78	0.019	1.482	
C143	15.37%	10.02%	6.96%	10.78%	71	0.0187	1.3277	
C21	公司在内部管理及人力资源分配上, 存在一定风险; 同时经立信会计师事务所审查, 并出具无保留审计报告				70	0.0283	1.981	
C22	该企业近几年蝉联造板行业榜首, 品牌影响力大, 近年积极进行研发投入				85	0.0176	1.496	C2 得分 25.76, 经占比 处理后得分 为 77.30, 理 由如上
C23	近年由于国家对房地产企业的调控, 遏制房价快速上涨。对该企业销售有所影响				60	0.0191	1.146	
C24	客户信用较好, 虽存在坏账情况, 但规模在可接受范围内				75	0.1665	12.4875	
C25	是行业中的龙头企业, 员工超过 10,000 人				90	0.1018	9.162	
总分								75.85

5. 应收账款存在的问题及建议

5.1. 应收账款存在的问题

5.1.1. 催款制度不健全

国内不少公司对应收账款的催收制度存在着许多的漏洞。一些企业对于超出期限的账款只是进行礼貌性的书面告知, 却缺乏强有力的手段保证。而在账款催收的过程中, 往往年限长的较年限短的更难收回。而企业这种消极敷衍的催款制度, 使得款项的收回时间一拖再拖, 越来越久, 最后成为坏账或者呆账。

5.1.2. 企业信用制度不完善

由于近几年我国经济发展迅猛, 经济政策也发生了巨大的变化, 而企业的应收账款制度却总是一成不变, 无法跟上企业的发展需求。同时, 由于信用管理具有一定的主观性, 所以也会出现其管理流于形式, 达不到预想的效果。再者, 对于应收账款的逾期情况, 企业并不能及时进行通报, 这对应收账款的管理造成不便。

5.1.3. 组织机构间缺乏有效沟通

企业设有销售部门进行货物销售, 以及与销售合同相关的事宜。而后续应收账款的记录却是由财务部门进行处理, 销售部并不知道企业有多少应收账款还未按时收回, 也不知道企业有多少账款无法收回以及是否有足够的资金继续进行赊销[29]。同时, 在企业日常经营中存在销售部门为了片面追求业绩而不顾企业资金现状的现象。各个部门通常各行其是, 缺乏有效沟通。

5.2. 解决措施及建议

5.2.1. 规范企业信用评价流程

企业应根据经济政策以及业务规模的发展变化, 对应收账款收账制度进行及时调整。为了解决其管理流于形式的问题, 可以针对企业内部在一定程度上进行管理公开, 信用管理标准及相关信息给予透明化。定期对应收账款回收进度进行公开, 联合相关部门进行催收, 可以适当缩小或者直接取消客户信用期, 必要时可采用法律手段, 而不只是在季度和年度进行通报, 错过账款最佳回收期[30]。

5.2.2. 加强部门之间的协调合作与制约

关于在应收账款收回时, 因销售部与财务部间信息不协调而产生的问题, 企业可将销售部销售合同中关于账款收回详细在财务部备份, 且若进行赊销活动必须由财务部授权, 以及后期货物的发出也要经财务部管理人员签字。财务部也应定期及时向销售部出具账款收回明细, 以及结合企业财务状况, 向销售部说明近期可接受的赊销规模。

5.2.3. 完善企业催款制度

要想提高企业应收账款的收回效率, 就必须不断加强与完善应收账款的催款制度。在实际操作过程中, 企业可以设立专门的催款小组, 对特定用户进行款项的催收, 并积极与财务部门联系, 了解及汇报应收账款状况。同时, 对于那些能够在催款过程中有所贡献的员工, 要依据情况, 给予奖励。此外, 催款时还要注意成本效益原则, 不可只为追回货款而付出太多成本, 这样对企业而言得不偿失。

5.2.4. 加强员工培训, 提高其综合能力

员工是企业主要的组成部分, 员工素质的提高对于企业的运营管理具有重要意义。企业要想强化应收账款的管理, 就必须提高相关人员对其的管理意识及管理能力。有效的培训, 可以在提高员工能力的同时, 培养员工忠诚度, 加强内部凝聚力, 使其更好地服务于企业, 为企业创造更多利益[31]。

6. 结论与不足

本文在对应收账款风险及管理进行研究时, 主要选取创元科技股份有限公司进行分析, 首先, 从四方面对其应收账款质量进行分析。其次, 建立层次模型, 以某一假设大客户为例对其信用风险进行评估。而对大亚圣象进行信用评估时发现, 其财务状况及非财务状况都较好, 对于大亚圣象所欠的货款, 到期有信心可以按时收回。

本文不足之处主要在于企业非财务指标部分选取的指标较少, 且因可收集到的信息有限, 评分具有较大的主观性。在实际操作中这部分可以依据公司实际情况进行优化, 而相关信息可以通过发放调查问卷从企业部门职员, 相关审计单位等多方获得更加完整详细的信息, 且相关信息较易获得。同时大亚圣象与创元科技之间并未存在实际的赊销关系, 但因公司报告披露的信息有限只能假设某一可获得财务报表的上市公司与其存在实际赊销关系。

参考文献

- [1] 宫鑫泽. 经济新常态下企业应收账款的风险防范——以山西 A 公司为例[J]. 商业经济, 2020(1): 162-163+188.

- [2] 孟庆福. 信用风险管理[M]. 北京: 经济科学出版社, 2014: 86-87.
- [3] Suers, B., Williamson, T. and Read, D. (2014) Does Method of Acquisition Affect the Quality of Expert Judgment? A Comparison of Education with On-the-Job Learning. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, **77**, 237-258.
- [4] Van Horne, J.C. (2003) Fundamentals of Financial Management. 11th Edition, Economic Science Press, Beijing, 46.
- [5] Abuhoous, A.A. and Mashoka, T. (2018) A Dynamic Approach to Accounts Receivable: The Case of Jordanian Firms. *Eurasian Business Review*, **8**, 171-191. <https://doi.org/10.1007/s40821-017-0074-8>
- [6] Pallis, P.L. (2017) Port Risk Management in Container Terminals. *Transportation Research Procedia*, **25**, 4411-4421. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.337>
- [7] Larino, J. (2012) Improving Collections, Accounts Receivable Can Boost Loan Chances. *New Orleans City Business*, No. 11, 31-32.
- [8] 苏芸娟. 应收账款风险及其防范措施浅析[J]. 中国市场, 2019(28): 159-160.
- [9] 王亚婷. LT 公司应收账款管理研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安理工大学, 2019.
- [10] 陈忠喜. 企业信用政策及应收账款管理[J]. 财会学习, 2017(13): 130-131.
- [11] Serpell, A., Ferrada, X. and Rubio, N.L. (2017) Fostering the Effective Usage of Risk Management in Construction. *Journal of Civil Engineering and Management*, **23**, 858-867. <https://doi.org/10.3846/13923730.2017.1321578>
- [12] Wu, D.D. and Olson, D.L. (2014) A System Dynamics Modelling of Contagion Effects in Accounts Risk Management. *Systems Research & Behavioral Science*, **31**, 502-511. <https://doi.org/10.1002/sres.2291>
- [13] Victoria, Y.F. and William, D.S. (2015) The Health Financing Transition: A Conceptual Framework and Empirical Evidence. *Social Science & Medicine*, **105**, 112-121. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.01.014>
- [14] Sopranzetti, B. (1998) The Economics of Factoring Accounts Receivable. *Journal of Economics and Business*, **50**, 339-359. [https://doi.org/10.1016/S0148-6195\(98\)00008-3](https://doi.org/10.1016/S0148-6195(98)00008-3)
- [15] 赵欢欢. 中小企业应收账款内部控制研究[J]. 中国管理信息化, 2019, 22(18): 45-46.
- [16] 杜宏. 企业应收账款问题分析[J]. 中国管理信息化, 2019, 22(20): 6-7.
- [17] 刘毅. 孙秀兰, 芦絮飞. 往来账款风险识别及防范措施[J]. 中国内部审计, 2017(12): 56-58.
- [18] 贺睦钦. P 煤炭公司的应收账款风险计量与控制研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安石油大学, 2018.
- [19] Yazdanfar, D. and Ohman, P. (2015) The Impact of Credit Supply on Sales Growth: Swedish Evidence. *International Journal of Managerial Finance*, **11**, 329-340. <https://doi.org/10.1108/IJMF-07-2014-0110>
- [20] Mian, S. (2014) A System Dynamics Modelling of Contagion Effects in Accounts Risk Management. *Atlantic Economic Journal*, **31**, 502-511. <https://doi.org/10.1002/sres.2291>
- [21] 张楠. S 公司应收账款风险计量与控制研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安石油大学, 2019.
- [22] 牟静. CZ 钻井公司应收账款风险度量研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安石油大学, 2017.
- [23] 徐玄玄. 基于 AHP-GRAP 的房地产上市公司财务风险评价研究[D]: [硕士学位论文]. 成都: 西南民族大学, 2010.
- [24] 姜巍. 加强应收账款信用管理体系的思考[J]. 中国外资, 2014(1): 114-115.
- [25] 刘建南, 陈定波. 企业应收账款风险管理[J]. 中国水运(下半月), 2011, 11(10): 57-59.
- [26] 杨欢. 李怡慧等. 浅析企业应收账款的管理[J]. 现代经济信息, 2014(20): 221.
- [27] 喻健华. 浅析中小企业应收账款的控制与管理[J]. 纳税, 2020, 14(6): 259-260.
- [28] 王彦. HJJ 建筑公司应收账款风险控制研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安石油大学, 2017.
- [29] 刘建国. 新形势下企业应收账款管理的重要性及其优化措施[J]. 中国市场, 2019(30): 83-84.
- [30] 傅克卿. CDDQ 公司应收账款风险管理研究[D]: [硕士学位论文]. 西安: 西安理工大学, 2019.
- [31] 钟艳立. 企业应收账款及信用政策研究[J]. 中国商论, 2020(4): 206-207.