

# 关于企业坏账损失产生的原因分析与防范措施研究

黎爱美

(中国移动通信集团广西有限公司,广西 南宁 530000)

**摘要:**目前,我国许多企业为提高产品销量,提升市场竞争力,逐渐采取赊销的营销方式,造成了严重的企业坏账损失。坏账损失直接影响到企业的经济增长,对企业直接造成经济上的阻碍,许多小型企业甚至会因此面临破产倒闭的风险。本文针对企业坏账损失产生的原因进行分析,并对防范措施进行研究,为更好地促进企业健康发展提供有利思路。

**关键词:**坏账损失;原因分析;防范措施

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2022.14.053

我国市场经济竞争日益激烈,在此背景下,许多企业为提高销量及市场份额,普遍采取赊销的营销方式,因此企业产生了应收账款,提高了企业坏账的风险。但目前,我国针对这一现象并未建立完善的信用体系,企业由于缺乏对信用管理的相关经验,导致大量坏账产生。因此,降低坏账的发生以及减少企业坏账损失的产生成为许多企业风险管理的重中之重。

## 1 坏账损失的概念

坏账是指企业预计到期却无法收回或收回可能性极小的应收款项,经批准列入损失的部分。由于坏账造成的损失,称为坏账损失。提取坏账准备的企业,也在本账户反映,发生坏账时,直接抵减坏账准备。不提取坏账准备的企业,发生坏账时,直接在本账户核算。

## 2 坏账损失的内容

当企业应收账款被确认为坏账时,会计人员通常情况下会对以下三个条件进行职业判断,判断该笔应收款项是否可以作为坏账:一是当债务人死亡且对其遗产进行清算后,仍然无法收回的应收款项;二是当债务人破产且对其财产清算后,仍然无法收回的应收款项;三是当债务人长期未履行偿还债务义务时,且具有充足证据表明该笔账款无法收回或收回可能极小的应收款项。坏账损失是应收账款核算的一个重要组成部分。而对于债务人而言,由于债务人需要面临还款压力,企业若无法及时还款,将会影响企业的信用等级以及声誉等,为日后企业借款融资等经济活动造成极大影响,加大企业自身的融资难度,对企业的未来发展造成严重的不良影响<sup>①</sup>。

## 3 坏账损失对企业的影响

### 3.1 增加企业的营运成本

企业应秉承成本最小化原则进行经营,当企业出现坏账时,无异于提高了企业的营运成本。当企业所流失的应收资金已经成为客户企业营运资本时,客户企业可以通过这部分资金,为自己企业创造更多的额外收益,但本企业所损失的资金,却是原可能为企业创造一定收益的

资金,这就造成企业机会成本的增加,提高了企业的经济负担<sup>②</sup>。若由于巨额坏账损失迫使企业内部资金短缺,企业需向银行被迫借款,且每年需向银行缴纳额外的利息费用,提高了企业的营运成本。此外,为降低坏账所造成的经济损失,企业会不断增强收款力度,对更多的应收账款进行催收,在对应收账款催收的过程中,企业需要花费一定的收账费用,使得企业的营运成本不断增多。

### 3.2 冲击企业信誉

信誉对于企业而言是极其重要的,良好的信誉对于企业而言不仅是无形的财富,而且可以为企业带来潜在的经济利益。若企业无法对应收账款进行回收,为保证企业生产不停滞,供应链不断裂,企业只能向银行进行贷款。若贷款本息缴纳不及时,企业的信誉必然也会随之受到一定的损害,尤其是对上市公司而言,这会导致许多投资者对公司经营产生怀疑,影响投资者的信心与投资行为,对企业整体运营会造成不利影响。

### 3.3 制约企业的发展能力

企业的发展能力主要是指企业在日常运营时所展现出,在未来几年内企业资产增长率、销售增长率、股权资本增长率、利润增长率等内在成长能力。坏账损失会对公司的资产总额造成不利影响,限制公司资产的扩张。若每年都存在坏账损失,那么本企业的资产增长率、利润增长率等不仅不会大幅增长,反而会降低<sup>③</sup>。此时企业若不依赖外部融资,只是通过企业内部每年净利润来实现企业成长,股东权益增加公司的留存利润,在损失率极高的情况下,企业内生增长力会越来越薄弱,不利于企业长久发展。

### 3.4 应变市场危机的能力降低

经济危机,会对全球许多企业造成严重的伤害,在经济危机的突然到来时,如果企业大量应收账款无法及时收回,存在大量坏账,会使得企业出现融资困难、生产规模降低、销量减少等问题,对企业经营造成巨大压力,并且存在破产的可能。

## 4 我国企业坏账损失的现状

现阶段我国市场经济中,由于市场竞争激烈,许多产品供大于求,企业存在大量的过剩产品,导致卖方企业市场为进一步打开市场,不得不采取赊销的方式对产品进行销售。目前我国采取赊销方式进行销售的企业较多,这就使得企业应收款项占据流动资金的比例更高,且呈现逐年上升的趋势。企业间的赊销销售模式,虽表面上看起来是提高了产品的销量,扩大了市场份额,但由于我国企业信用体系管理不够完善且较为落后,导致在企业赊销产品后,难免出现应收账款无法收回的现象,造成坏账损失。某些管理不完善的企业,坏账损失存在上升趋势,影响了企业的良性发展以及资金运作。

## 5 企业坏账损失产生的原因

近年来,许多企业为提高产品销量以及市场占有率,大多选择赊销的方式。由于采用赊销的销售方式,许多企业产生大量的应收账款,且因为各种原因的存在,一些企业应收账款的回收期较长,从而演变成大量的坏账损失,影响企业的持续发展。企业的坏账损失的产生主要是由内部和外部两方面造成的。

### 5.1 坏账产生的企业内部因素

#### 5.1.1 企业内部控制制度不够完善

企业内部控制的相关制度不够完善,将会导致企业内部管理过程无法充分发挥其重要作用。许多企业领导对于企业内部控制制度重视度偏低,对内部控制管理对象及范围没有进行明确,导致内部控制管理不够健全,为坏账损失营造了可能;如果内部控制制度只注重与企业经营管理方面的内容,对于应收账款管理方面规定较为粗略,缺乏一定的执行力,将会导致应收账款无法及时收回;在财务处理的过程中,部分企业财务部门无法与其他部门进行全方面沟通,导致产品销售与会计核算中出现脱节,不仅浪费时间,而且财务体系中无法将应收账款的具体变化及时反映出来,使得应收账款无法做到及时回收;内部控制制度的缺失,加大了坏账损失发生的概率。

#### 5.1.2 企业对客户的经营情况和信息掌握不足

对于客户的经营情况以及相关信息调查不足,是导致坏账损失的另一个原因。对于客户基本信息调查而言,企业在决定赊销前,调查工作人员并未对客户基本情况高度重视,没有对客户的经营状况、经济情况进行详细调查,当客户无法达到应有的经济偿还能力时,在进行赊销交易后,企业便陷入两难的困境之中,再加上业务与财务进行分开管理和做账,使得工作人员很难对每个客户应收账款情况及时了解与跟进,加大了坏账发生的概率。此外,部分企业有浮夸的陋习,为提高产品销售额,不顾客户的资信情况,对客户强行推销商品,并允许接受客户后付款的行为。部分工作人员为完成公司规定的绩效考核任务,顺利获得工资奖金,不顾客户的资信情况,盲目进行赊销等,都是导致坏账可能性的原因。

#### 5.1.3 应收账款管理不够妥当

许多企业并未对应收账款管理进行科学建立相关机制,使得对应收账款无法进行系统高效的管理。由于对应收账款由于没有详细记录,也无具体催收措施,随着时间的不断推移,应收账款的收回可能性逐渐降低,增加了应收账款的管理难度,提高了坏账发生的概率。

#### 5.1.4 企业对工作人员的考评有误导

现阶段,许多企业对销售人员的销售业绩进行考察,并以销售业绩为准发放工资与提成。由此导致在销售过程中,员工的绩效考核标准出现漏洞。只要员工可将产品顺利卖出,即可获得公司的相应提成。这就使得许多工作人员只是单一注重产品的销售量,对于应收款是否可以顺利收回却不再关心。这一现象导致企业不良资产逐渐升高,产生坏账的可能性逐渐增大。

## 5.2 坏账产生的企业外部因素

### 5.2.1 银行信用紧缩

由于银行信用紧缩,导致我国开始实施稳健的货币政策,各商业银行、信用机构等贷款审批都加大了管理与监控力度。因此,企业各类贷款融资以及控制措施都受到了影响,资金的取得和运作陷入两难的困境。由于这些因素的存在,使得需要资金运作的企业生产、销售等能力大幅度降低,且无法发挥其重要作用。此外,由于企业资金短缺、运转不开以及融通补偿等问题,同样使得企业自身正常经营受到影响,资金不足使得企业难以通过筹集资金对已存的相关债务进行偿还,最终造成偿还能力丧失,使得其他企业出现坏账损失,对市场经济造成不利影响。

### 5.2.2 买方企业破产倒闭

坏账损失产生的一个最为常见的原因,就是买方企业由于经营不够完善,管理不足,导致破产,并在清算资产时,无力对所拖欠的账款进行偿还。这一现象对于卖方企业而言,企业无法收回的应收款项直接成为了坏账,对企业经济直接造成了坏账损失。

### 5.2.3 市场价格对其冲击

由于我国目前市场经济体制建设与管理还不够全面,许多企业在向市场经济体制转轨中,一时难以适应市场经济的波动与行业经营的冲击。当前市场经济发展极其迅速,通货膨胀的现象时有发生,原材料价格上涨,迫使企业产品的价格随之上调,大量产品出现滞销的现象。在企业的改革措施不配套、机制不够健全等背景下,部分企业盲目追求利润最大化,为提高产品销量,通过盲目降低产品价格或赊欠销售对产品进行销售,导致赊欠账款无法得到及时收回,严重影响企业资金的周转与正常运营。资金周转受限使得企业间坏账损失时有发生,严重影响市场经济,引发恶性循环现象。

## 6 防范企业坏账损失的措施

### 6.1 完善企业内部控制制度,防范坏账损失

企业应建立合理完整的内部控制制度,健全的内部控制制度可以促进内部控制要求与业务深度融合,增强

经风险管控成效,更好地助力企业的良好发展。企业领导应当高度重视内部控制制度的重要性,并对其规定进行细化,将具体所管理的对象及范围等进行明确,降低坏账损失发生的概率,促进企业的健康发展。不仅如此,企业领导还需对应收款项管理加以注重,在完善内部控制制度时,明确经济责任,将责任落实到个人,明确工作人员具体的资金回收日期、金额的记录,提高制度的执行力度,使得应收款项可以得到科学化管理。此外,企业应将赊销行为开始进行严格把控,赊销业务应经过多重严格审批程序,逐层审批,最终确定赊销业务,降低坏账的发生。企业还应强化财务部分与其他工作部门间的沟通,将产品销售与财务核算进行一一对应,有效提高财务核算的有效性,降低坏账损失的发生。

### 6.2 建立信用评级制度,降低应收账款坏账风险

在进行赊销前,应对已有或未来将与企业发生产品交易的客户进行全面的资信调查及信用评估,根据其经营情况、信用情况等建立相应的综合用户财务状况、行业特征、历史收款情况等信息的信用评定模型。企业应充分了解客户企业的规模、经济实力及盈利能力等,为应收款项的及时收回提供必要的信息数据和依据。在赊销时应优先选择信用良好的企业进行合作,使得资金可以得到合理的利用,降低坏账发生的机率。在项目型业务合作中,嵌入合作项目评审环节,将信用等级与合作模式及付费方式挂钩,对于低信用客户限用后付费模式,对于差信用客户则列入合作黑名单。

### 6.3 完善欠费催收制度,压实逾期欠停管理责任

企业应建立责任归属模型的分级催缴欠费方式,明确欠费管理办法,建立专门欠费管理团队,谁经办谁负直接责任、谁审批谁负领导责任,高精度管理应收账款。相关责任人员应定期对客户账单进行寄送,并对客户回函进行审查,应强化合同到期管理要求,提前告警到期信息,重点关注金额较大、账龄较长的客户,加紧回收账款。欠费应采用短信提醒、人工催欠、业务暂停、业务关闭、发送法律函、诉讼等手段进行催欠,尽量采用客户易于接受的方式进行提醒和通知,规范表述内容,减少客户的反感和投诉对有意拖欠或无理由拒付的行为,可视实际情况通过律师函和法律诉讼的方式进行欠费催缴。

### 6.4 强化考核机制,实现欠费闭环管理

企业应对于坏账产生的原因进行分析,并从根本上对坏账损失进行管控。企业应通过建立健全的考核机制,将欠费管理纳入经营业绩考核指标,加强协同,降低坏账发生的概率。对应收账款追讨规定具体时间,对于超出追讨时间却未收回的应收款项,则应对具体的负责人进行明确,并采取一定的惩罚措施,提高销售人员对工作的责任心,可以使得工作人员对应收账款的追讨更加重视。与此同时,对于销售业绩好,可以及时收回应收款项的工作人员给予物质或精神上的奖励,使其受到鼓舞,提高工作

积极性,为更好地收回应收款项奠定基础,降低经济损失的发生,促进企业的良性经营与发展。企业应加强欠费管理的监督过程及问题处理,负责检查的部门应针对检查事项,制定监督检查计划,按计划开展检查;对制度管理、监督检查工作中发现的问题,应提出有针对性的改进意见和建议,并以情况通报等方式向相关部门进行反馈、责令整改。对于监督检查中发现重要问题事项,应及时向相关领导请示、报告。企业可通过搭建“催、缴、督、评”一体化欠费管理平台,实现欠费的闭环管理,降低应收账款坏账风险。

### 6.5 加强销售合同的管理,明确逾期还款违约责任

坏账的发生主要是由于企业进行赊欠销售的发生,赊销需要买卖双方签订销售合同。销售合同可以有效保障应收账款的及时收回。因此在销售合同中应清楚明确买卖双方的责任,对于客户还款期限及违约责任应严格规定。若在赊销过程中,对方所赊欠的账款逾期仍未及时归还,可依照销售合同要求对方还款,并要求其支付逾期还款的违约金,有效降低坏账发生的概率。

## 7 结束语

现阶段市场竞争环境极其激烈,通过采用信用进行销售的方式成为企业的重要方式之一,但这一销售方式使得企业存在坏账的风险。综上所述,企业坏账一经存在便会带来一定的坏账损失,坏账损失的产生对于债权人与债务人而言都存在不利影响。于债权人而言,坏账的产生对于公司的现金流会造成严重的影响,极易导致企业的资金链发生断裂,使得企业不得不采用其他方式获取资金。若企业坏账的数目过大,将会对企业日常经营活动造成影响,甚至会导致企业的资金链断裂以致企业倒闭。因此,每个企业都需对坏账发生的防治,以及发生坏账后企业应采取什么措施进行防范等提高重视。坏账的发生对于企业而言虽然不可避免,但通过对其进行深刻且理性的分析,积极采取对应的预防和控制措施,便可成功将坏账损失降到最低,最大程度地降低企业的经济损失。

### 参考文献

- [1]于芳芳.金融企业贷款损失与非金融企业坏账损失年度纳税申报详解[J].中国税务,2021(03):45-49.
- [2]韩淙.企业坏账损失产生的影响和防范对策[J].公关世界,2020(02):115-116.
- [3]姚彩叶.中小企业坏账损失的成因、影响及对策研究[J].广西质量监督导报,2019(01):165-166.

**作者简介:**黎爱美(1987-),女,壮族,广西横县人,中级会计师,硕士,研究方向:企业收入管理,营销案效益评估、财务报表等工作。