

# 大数据时代企业加强应收账款管理研究

索 娜

(海南中洋实业有限公司,海南 海口 570100)

**摘 要:**在我国现阶段企业发展中,面临着巨大的市场竞争压力,提高企业市场份额以及抢占更多的客户资源是提高企业市场竞争优势的关键,大部分企业会利用赊销的方式来提升销售额以及拓展客户资源。虽然这种赊销方式在很大程度上缓解了企业的竞争压力,但是也造成了企业应收账款数额不断增加,加大了企业应收账款管理的难度,增加了企业面临的财务风险。基于此,在大数据时代下,企业应加大对应收账款管理工作的创新,在提升企业核心竞争力的同时降低企业坏账风险。

**关键词:**大数据时代;企业财务管理;应收账款管理;坏账风险防范

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.30.095

## 1 引言

应收账款管理是我国企业财务管理工作中的一项重要内容,所谓应收账款就是指属于企业的收入但还没有收回的一部分款项,而这部分款项的存在主要是企业迫于目前市场竞争压力而采取的一种营销策略,是企业给予信用良好的客户一种资金上的帮扶政策,以此使企业可以获得更多的客户资源以及更大的市场份额。应收账款本就是企业已经获取的经济收入,但是由于客户资金上的难处,企业给予客户一定时间的资金周转,允许客户延迟结算款项。应收账款的管理对于企业来说是非常重要的,如果企业不能及时收回应收账款,久而久之会导致企业存在较多的坏账、烂账难以收回,给企业造成巨大的经济损失,另外较大数额的应收账款没有及时收回也会影响企业的现金流动,而企业的现金流是企业健康稳定发展的一个关键性基础条件,如果企业出现现金短缺或者现金流断裂的问题,轻者会影响企业的经营项目顺利实施,严重者会威胁到企业的生存和发展。因此,企业要对应收账款的管理工作加以重视,要提高应收账款的回收效率,及时对应收账款进行催缴,保障企业现金的正常流动。在企业的发展中流动资产主要就来源于销售回款,而应收账款在其中占有较大的份额,虽然赊销有利于提升企业的市场竞争力,但是如果应收账款得不到有效回收,那赊销所带来的市场份额增长以及客户资源扩充等也就无从谈起,甚至会让企业陷入资金周转困境中。因此,加强企业应收账款管理是企业现金流动的基础保障,同时也是企业进行财务风险管理和控制中的一项具体实施策略,对减少企业发生坏账以及烂账的问题具有重要作用。

## 2 大数据时代企业应收账款管理中存在的问题

### 2.1 应收账款管理意识不足

目前,我国部分企业在激烈的市场竞争中不断的抢占市场份额,以提高企业销量、扩大企业产品市场覆盖率

为主要经营目的,盲目地进行赊销,缺乏基本的应收账款管理意识,导致企业应收账款数额不断增加,提高了企业出现坏账的风险。特别是在企业现阶段的业绩考核中主要以销售额以及经济效益为考核标准,导致企业销售人员未经全面考核以及未进行应收账款回收风险的评估,对任何客户都采用赊销的方式,只为达成销售目标,最终使得企业陷入现金周转不开的困境中,影响了企业的健康发展。可见,企业在经营过程中未能形成良好的应收账款管理意识,导致盲目扩大赊销的强度,不能科学合理地采用赊销方法进行销售,不仅无法发挥赊销对于提高企业竞争优势的作用,相反还会导致企业陷入巨大的资金风险中。

### 2.2 相关法律法规不够健全

大数据环境下我国市场经济有了更迅猛的发展,各种经营手段不断创新,管理模式也在不断优化,但是,在这样的环境之下,我国在应收账款管理方面的法律法规还不够完善,因为大数据时代信息流通更加开放,能够影响应收账款管理质量的因素也在不断增加,企业面临的坏账风险等级大大提高,很多不法分子会恶意转移资产,以此逃避还款责任,给企业的资金带来巨大的风险。法律制度的健全是企业应收账款管理的基本保障,虽然每个企业都有其自身的应收账款管理方法和手段,但是法律保障具有绝对的权威性,一旦发生企业无法顺利收回应收账款的问题,就可以根据法律规定,通过法律的渠道对本属于企业的资金进行追回。然而,目前我国对于应收账款管理方面的法律法规以及制度等还不够健全,这也是企业开展应收账款管理工作中所面临的一大问题。

### 2.3 信用管理体系不够健全

在企业应收账款管理中需要构建科学健全的信用管理体系,该体系的建设目的在对于企业所有客户进行信用等级考核以及对客户存在的信用风险进行评估,从而可以帮助企业更好地筛选信用好的客户,只有满足了

相应的信用等级,通过了企业的信用风险评估,才能对其开放赊销政策,如果客户存在较高的信用风险,而且其在未来的一段时间内无能力履行合同的相关条款和规定,企业应该慎重对待,对信用差、无能力履行合同约定坚决不能采用赊销的方式进行合作,否则会大大提高企业面临坏账的风险。由此可见,信用管理体系对于提高企业应收账款管理效率具有重要的作用,但是部分企业缺乏信用管理意识,没有结合企业的经营需求以及客户的基本情况构建科学完善的信用管理体系。为此,企业应该提升信用管理意识,利用大数据构建科学完善的信用管理体系,确保信用考核标准以及信用风险评估方式的科学性和准确性。

#### 2.4 合同的签订与执行缺乏严谨性

企业的应收账款管理还要根据初期签订的合同条款来进行,比如初期企业在于客户签订合同时就要明确款项的支付时间和支付方式,另外根据客户的实际情况是否满足赊销的条件从而采用赊销的方式对款项支付进行具体明确,双方对在某一个时间期限内及时支付款项要达成一致,并且对违约的一方要追求相关的责任,这些都要在合同中明确表现出来,以便后期企业进行应收账款管理工作时作为追回账款的依据,而且如果一方无视合同规定,还可以按照相关法律法规的要求将双方签署的合同作为证据通过法律渠道追回属于企业的利益。然而,从目前企业的合同管理上来看,部分企业在签订合同的过程中,并没有针对款项支付问题进行明确的规定,没有对各方面的影响因素做详细细致的说明。另外也没有对客户是否使用信用政策以及对违约一方应负哪些责任等进行说明,导致出现违约问题后,即便是通过法律的渠道予以解决,但由于期初签署的合同不够严谨,证据不够充分,解决的效果也不理想。

### 3 大数据时代企业加强应收账款管理的实施策略

#### 3.1 提升企业应收账款管理意识

企业的发展过程中对资金的管理要加以重视,而企业流动资金主要就是来源于产品的销售资金,而根据目前企业销售方式,企业产品销售资金中很大一部分以应收账款的形式存在,而这部分资金数额的不断增加,就会导致企业可流动的资金数额不断减少,严重会导致企业陷入资金紧张状态,不仅会影响企业的正常生产,无法给其他客户准时交货,甚至会导致企业面临破产的危险。因此,企业领导要重视应收账款的管理工作,充分认识到应收账款如果得不到及时收回会给企业带来怎样的影响,进而能够采取科学的管理方式不断提高应收账款管理效率。一方面,企业要加大对应收账款管理工作重要性的宣传,使企业管理人员、业务人员均能认识到应收账款及时回收的重要性,使企业全体员工都能形成一定的应收账款管理意识,无论是在管理工作中还是在客户开发、产品销售中都要以保障企业现金流正常运转的前提下合理控

制赊销强度,确保每一份应收账款都能够在规定的时间范围内及时收回。企业可以通过理论讲解和案例分析的方式加深企业员工对应收账款及时收回的重要性的了解,比如列举国内外各企业中发生的因应收账款不能及时收回而造成的风险事故,让员工能够真实地感受到应收账款管理的重要性,使员工能够持着个人利益与企业利益共存亡的理念,能够自觉配合好应收账款管理工作。另一方面,企业应成立专门的应收账款管理部门,聘请专业的管理人员负责对企业现金流的分析、应收账款额度的明确以及对客户信用的分析与评估等工作,确保应收账款管理工作开展的规范性与科学性,保障工作实施的效率。在成立专门的应收账款管理部门的基础上,要加大资金和技术的投入,通过运用大数据技术可以对企业经营情况和市场经济发展情况等多方面信息进行综合分析,最终可以确定企业应收账款数额在什么范围内不影响企业的资金周转,从而建立应收账款风险预警机制,一旦数额超出规定范围,就会发出相应的风险预警,并根据现有应收账款的情况,对对应未缴的客户发出支付款项的提醒。企业要对应收账款管理工作制定科学的管理流程,确保企业发展中不受坏账风险的影响。

#### 3.2 政府加强有关法律法规的建设和完善

法律法规的建设和完善可以为我国企业应收账款管理工作提供法律支撑及保障,也是我国企业发展中切身利益得到保障的重要基础,因此,政府部门为推动我国市场经济的发展,保障企业切身利益,促进企业的健康稳定发展,应该对我国企业目前的赊销行为及实施情况进行深入调查和研究,了解在赊销过程中影响企业切身利益的各种因素,以及现存的有关恶意逃避偿还账款的行为等,以此为基础对我国相关法律法规进行补充和完善,特别是针对比较常见的通过恶意转移资产来逃避偿还账款责任的行为进行法律上的严厉打击,以完善相关法律条文的方式对该种行为的违法性质进行定性,并对其应承担的法律后果进行具体说明,同时也要在法律的明文规定中阐明这种情况下企业利益如何保障。通过法律法规的建设和完善可以在很大程度上对这种违法行为进行约束,减少企业在发展中因应收账款无法收回而造成的损失。作为企业要对我国有关的法律法规进行详细的了解,并组织企业的员工进行集体学习,提升企业员工的法律意识,一方面是为了确保企业员工在发展业务的过程中不会做出违法的事情给企业的经营发展带来影响,另一方面也能够企业应收账款管理人员可以更好地利用法律的武器来提高应收账款管理工作的效率,维护企业应有的利益。在法律法规的基础上,企业应根据自身经营特点制定完善的企业应收账款管理制度,强化企业的内部控制能力。比如,企业要与债务人保持良好的沟通和联系,能够及时掌握债务人的财务状况和经营情况,确保其在规定的时间内有能力支付账款,如果在此过程中发现债

务人试图采用转移资产的方式或者执意拖欠企业应收账款,就可以先通过法律条文的阐述与其进行协商沟通,如果协商沟通不能解决问题就应该走法律渠道及时追回企业应收账款。

### 3.3 构建健全的信用管理体系

大数据技术可以为应收账款管理工作提供帮助,特别是在数据分析上以及风险评估上可以提高企业的分析及评估结果的准确性。其中信用管理体系的建设中就需要应用大数据技术做好全面的数据分析,进而根据数据分析结果来制定科学的信用考核标准以及构建信用风险评估标准,确保企业对客户的信用及风险评估客观、公正,使企业在维系好客户关系的同时最大程度地减少企业资金风险的发生。首先,在信用管理体系中需要构建科学的信用考核标准,这主要适用于对客户的信用等级进行判断,为企业决定与客户之间采用何种销售方式作参考。企业需要借助大数据技术对企业现金周转情况进行分析和评估,确保企业在各项营销活动中有足够的资金流动,不能盲目地进行赊销。比如对客户的信用进行考核与分析,了解客户以往的信用度,并对客户接下来是否具备相应的偿还能力进行了解,然后结合企业资金周转情况对客户进行赊销额度的控制。比如在一次销售中客户需直接支付应收款总额的百分之七十,剩余百分之三十在一个月之内缴清,这样可以保障企业资金周转的正常,也能够为客户提供相应的资金扶持,而这些决策均是要建立在科学有效的数据分析基础上,才能确保企业营销决策的准确,降低企业坏账风险的发生。其次,企业要建立健全的信用风险评估体系,信用风险评估也是针对客户的情况进行分析,比如综合客户的财务状况以及经营情况,分析其接下来是否具有履行合同的能力,是否具备支付应收款项的能力,综合信用风险评估结果考虑该客户是否可以使用赊销政策,以及赊销额度是多少。在信用风险评估中需要根据不同信用风险等级的客户制定针对性的信用政策,确保在双方合作的过程中双方利益均能得到保障。

### 3.4 加强合同管理

应收账款管理工作中企业与客户签订的合同在其中起到关键性作用,合同的内容是否健全、各项条款是否合理都会直接影响后续应收账款的管理效率。如果合同存在不严谨的地方,就避免不了一些债务人钻合同的空子逃避偿还债款的责任,最终即便采取法律渠道也很难确保企业应得的利益不受损失。因此,在政府健全相关法律法规以及企业加强客户信用风险评估的基础上,还应该加强对合同的管理工作。首先,在合同的制定上要严格按照行业内规范的同样本进行各项条款的填写,在具体条款的制定上要结合实际情况做到细致严谨。初步拟定好合同后还要经过反复的斟酌和修改,以确保每一字每一句的严谨性,不给存在歪心思的人提供可钻的空子。特

别是针对款项支付方面的问题以及违约后该承担的责任问题要进行详细的说明,合同一旦生效就具有相应的法律效力,是对双方利益的一种保障。因此,必要的情况下可以聘请专业的法律顾问对合同内容进行审查,确保合同的严谨性。其次,企业在履行合同的过程中要注重对各种原始票据、图标以及各种视听资料的收集和归档,这些都会作为重要的依据和凭证。最后,如果在履行合同的过程中,出现了合同纠纷的问题,为了保障企业应收账款及时收回,同时也为了能够处理好企业与客户之间的关系,应该采用先礼后兵的方式,先与客户进行友好协商,尽可能通过协商的方式处理纠纷问题,如果协商不成再通过法律的途径维护属于企业的利益。

### 4 结束语

综上所述,应收账款就是指属于企业的收入但还没有收回的一部分款项,而这部分款项的存在主要是企业迫于目前市场竞争压力而采取的一种营销策略,是企业给予信用良好的客户一种资金上的帮扶政策,以此使企业可以获得更多的客户资源以及更大的市场份额。企业要想在提高竞争力的同时保障企业有正常的资金周转,就需要加强对应收账款的管理,需要聘请专业的应收账款管理人员组建专门的应收账款管理部门,并利用大数据技术做好客户信用等级的判定和风险的评估。

### 参考文献

- [1]李晓东.企业应收账款管理存在的问题及优化措施探讨[J].企业改革与管理,2022(06):141-143.
- [2]谢少清.大数据时代的企业应收账款管理与核算研究[J].财会学习,2020(25):18-19.
- [3]卢晓琴.企业加强应收账款管理与核算的措施研究[J].中国管理信息化,2021,24(04):57-58.
- [4]孙勇.企业加强应收账款管理与核算研究[J].纳税,2021,15(04):159-160.
- [5]杨燕飞.企业应收账款的管理与核算[J].财会学习,2020(24):107-108.
- [6]邹东芳.企业如何加强应收账款的管理与核算探讨[J].现代经济信息,2020(03):104-105.

**作者简介:**索娜(1981-),女,汉族,河南焦作人,本科,会计师,财务副总监兼财务部经理,研究方向:企业财务管理与内部控制。