高新技术企业应收账款管理分析

刘 艺

（广东核力工程勘察院，广东 广州 510800）

摘 要：在经济全球化背景下，企业发展涉及风险逐渐增多，尤其对高新技术企业而言，为提升核心竞争力、增加市场占有率，需要针对应收账款等进行全面分析，避免企业现金流受到不利影响。鉴于此，文章将重点围绕高新技术企业应收账款管理展开分析，先研究理论基础内容以及重要性，然后分析应收账款的特点以及管控现状，并提出某高新技术企业应收账款管理存在的问题，在分析原因的基础上提出优化建议，最后得出相应结论，以供相关人员借鉴。

关键词：高新技术企业；内部管控；款项催收；应收账款

中图分类号：F276.44 **文献标识码**：A **文章编号**：1005－6432（2025）15－0159－04

1 引言

高新技术企业是我国大力支持的产业，虽然部分企业在发展方面取得了一定成效，但在应收账款管理方面却依旧存在诸多不足，不仅规模较大，而且经常出现坏账问题。不稳定的资金管控会直接影响企业经营，甚至会带来一定风险，由此可见，围绕高新技术企业应收账款管理开展研究具有重要意义，不仅可以强化企业财务管理，而且有助于企业增加收益。文章基于当前高新技术企业应收账款管理制度存在的不足加以优化，实现风险预防，提高企业综合管控水平，能够为企业实现长远发展奠定基础。

2 应收账款理论研究

应收账款是企业在销售过程中所产生的一种债权，即部分资金被购买方所占有，无法收回，形成应收账款。结合当前来看，产生此款项的原因包括以下两种：一是为了提升市场占有度。目前高新技术企业市场竞争激烈，企业若想要提升占有率，便需要进行赊销，赊销虽然能够在短期内提升销售量，但是也会增加应收账款，这也是产生此款项的直接原因。二是结算落后。结算属于间接原因，在进行日常销售业务的过程中，对于大数额的销售额而言，使用结算的过程中可能会存在时间不一致的状况，无法按照预期收回，这也导致产生应收账款。

就目前来看，应收账款的产生会带来以下三种风险：第一，虚增利润。对于权责发生制的会计体系而言，所有销售行为都会计入当期收入中，因此应收账款会导致主营业务收入增加，但是实际账面利润却没有相应款项。第二，加快现金流出。由于赊销所带来的收入并没有真正进入现金流，且所带来的税费需要使用流动资金进行补充，因此也会带来资金压力。第三，若是大规模的应收账款，也会增加企业成本。企业为了追收账款，需要派遣专业人员进行追缴，而其中所涉及的多项管理费用便会增加企业成本，若是无法追回，甚至会引发债务纠纷，带来诉讼等问题，这些也会增加企业费用。因此，从宏观的角度来看，应收账款对于企业而言会一定的效益，但若管理不当，规模较大，形成严重坏账，则会产生经营风险[1]。

3 高新技术企业应收账款管理的重要性

高新技术企业作为国家大力发展的产业，在进行产品销售的过程中，若是产生大量的应收账款，则会增加企业风险，因此必须强化应收账款管理。结合当前来看，应收账款管理重要性体现在以下两方面：一方面，对于市场部而言，应有效进行客户筛选，应收账款需要对客户性质进行分析。若是难以催缴收回，或者在分析的过程中发现企业的资产负债率和非财务指标存在严重不足，则可以直接进行否决，这对于高新技术企业而言具有重要意义，可有效筛选客户，为后续合作提供参考。另一方面，对于财务部门而言，科学的应收账款管理有助于帮助财务人员清晰台账登记工作，为后续赊销政策设定提供借鉴，帮助财务人员保障资金管理成效，防止产生严重的坏账损失。因此，企业应科学强化应收账款管理工作质量，以此为全面推进企业综合发展创造条件。

4 高新技术企业应收账款特点与管理现状

4.1 应收账款特点

首先，规模较大。高新技术企业对技术要求较

高，因此需要垫付很多资金进行产品研发，为了能够更快实现产品优化，保障现金流，可能会运用大量的赊销手段，这就导致高新技术企业应收账款规模较大，比例不断提升，甚至可能其增长速率会大于总资产增长速率。其次，周期长，坏账多。高新技术企业属于高精尖企业，因此其发展模式经常是先提供服务，后进行尾款收缴，此周期时间较长，因此在后续收缴的过程当中极易产生拖欠账款等问题，收账难度较高，这也会增加坏账风险。最后，债权人行业广，风险大。高新技术企业为了更好盈利，实现快速发展，可能会与其他风险企业进行合作，以此占领市场。而对于大型企业而言，这种情况会导致债务人的行业涉及更为丰富，因此在管理难度上也较高，会产生严重的风险性。

4.2　管理现状

首先，信用管控机制不全面。由于我国信用管理发展时间较短，管理层思维意识薄弱，因此在制度建设方面也存在不健全的问题。从部门组织来看，通常情况下由财务人员负责应收账款催缴工作，然而由于财务人员对业务熟知情况不足，因此在社交方面无法按照标准科学规划，以至于应收账款逐渐增多，甚至会影响企业发展，存在严重风险。其次，收款机制不全面。高新技术企业产品更新快，销售过程中会更加关注业绩，因此当资金困难时才会进行应收账款收缴，以至于经常会出现“滚雪球”的现象，无法以健全的机制做好收缴工作。最后，缺乏辅助管控。高新技术企业在应收账款管控的过程中没有进行账龄管理，在资料分析方面也只是进行简单的数额分类，一旦企业回款不通畅，则会受到严重影响，加上在收缴的过程中没有按照先后顺序逐一核销，以至于在应收账款管控质量上无法达到标准[2]。

5　某高新技术企业应收账款管理存在的问题与原因分析

为进一步探讨高新技术企业应收账款问题，文章将以某高新技术企业当前情况为案例进行深入剖析。该企业为辐射环境监测中心，对高端技术的需求较高，在经营范围上主要包括各类设备、仪器以及监测核心技术，客户涉及多行业。近几年来，随着技术优势的不断提升，积累了多种客户群体，但这也导致其应收账款类型增多，很多账款不能及时收回，这对于企业长远发展而言十分不利。结合当前来看，其主要存在以下三个问题：第一，组织结构不合理。该企业重点在于技术研发以及业务拓展，因此在日常工作中忽略了成本监管，内部控制质量较差，没有健全的组织结构，以至于应收账款方面没有专门的风险管控委员会，无法及时分析信用问题并完成风险应对。第二，机制不健全。该企业一直以来更加关注技术研发。因此，很多应收账款管理方面效果不佳，没有进行有效监管，导致规模不断扩大，甚至出现严重坏账。第三，人才储备不足。高新技术企业在日常工作中更加注重技术型人才，并没有设立完善的管理培训体系，以至于很多营销人员对应收账款问题了解不足，产生严重财务风险。后续在税收方面也对增值税发票等方面的内容掌握较少，存在潜在风险[3]。

6　某高新技术企业应收账款管理建议

6.1　优化组织管理结构

科学的内部管控有助于强化应收账款质量，如图 1 所示。应收账款作为内部控制中的核心内容，在进行管控优化的过程中，也要从内部控制的角度出发，这样才能够确保优化的全面性。

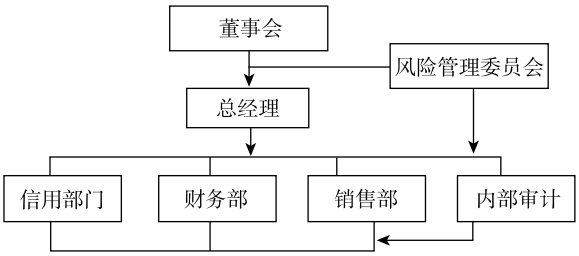

图 1　优化后的企业组织结构

具体应先从组织架构方面着手，为进一步强化应收账款管理水平营造良好的应收账款环境，要求企业以管理层为引导，组建由信用部门、财务部门、营销部门、销售部门等多部门为中心的管控委员会。该委员会主要职责是进行风险预估，判断应收账款风险状况，从而进行事前预防。其中，信用管控部门是核心部门，要求应收集客户信息，进行评估授予额度，及时提示客户进行付款，若是客户逾期依旧没有自主交费，则要联系其他部门进行追讨。财务部门要整理好应收账款的数据，为其他部门工作提供数据支撑，并及时与客户进行对账，从而为客户动态信用评级创造良好条件。销售部门应基于本单位的信用政策与其他部门进行配合，完成信用评估，并及时整理好客户资信信息，完成档案归档。若是涉及赊销，则要及时进行监控和动态追踪，分析客户信息，并将回款质量与销售部门工作业绩进行关联，以此确保其可以按照程序稳步推进催收工作。结合当前来看，重构风险管控委员会进行信用管控和动态追踪，对于管控应收账款规模、科学进行客户合作具有重要意义，可最大程度

规避坏账等问题的产生[4]。

6.2 科学设定战略发展目标

战略目标设定是进行风险分析与应对的基础条件。对于辐射环境监测中心而言，应收账款的产生会引发资金管控问题，甚至会出现资金链断裂的问题，对于企业发展而言十分不利，因此要求企业科学进行目标设定。当前，从战略目标的角度来看，该检测中心战略目标过于浅显，经常会以技术研发为核心，忽略应收账款等问题，这对于高新技术企业而言十分常见。这种通病的产生，尤其是对于成长期的企业而言，不仅无法提升核心竞争力，而且还会影响营业收入，使企业陷入险境。因此，在进行应收账款管理优化的过程中，为了从根本上管控风险，必须具备合理的信用政策，从而有所权衡。对于辐射环境监测中心而言，应科学调整战略目标，降低对业绩的追求，加大对应收账款的关注，以此帮助企业降低成本，实现资金管控。此外，应收账款作为资产管理中非常关键的内容，为控制其规模，使其保持良好状态，减少坏账风险，要求在战略制定的过程中，科学调整经营方式和管理体系，在追求利益最大化的基础上，进行详细的应收账款风险研究，确认不同阶段企业的风险应对能力和承受能力，从而确保在出现风险时能够第一时间进行处理，积极有效应对。

6.3 识别应收账款风险因素

高新技术企业市场竞争压力较大，因此极易受到外在因素影响，产生经营不确定等问题。此时管理者便需要科学识别风险，分析哪些属于机会、哪些属于风险。从理论上来看，应收账款产生的直接原因是销售过程中使用了赊销的方式，对于高新技术企业而言，此种形式十分常见，短期内可以有效提升企业销售额，强化市场占有率。但若是应收账款管理不规范，则会造成长期损失。结合当前情况来看，应收账款的风险主要源头便是在后期收款方面，极易产生贸易纠纷，出现债务诉讼问题。当前该企业的风险识别主要包括两大方面：一方面，回收额不确定性。由于很多应收账款时间较长，坏账风险较高，因此，即使后期能够收回，也无法确认如数收回。另一方面，时间不确定性。由于应收账款自身属于一种债权资产，因此，在进行账款催收的过程中，若是企业能力较差，则客户极容易出现逾期还款问题，导致长期无法追回账款，加大坏账风险。

为了有效控制以上两方面问题的产生，要求企业在后期必须从宏观的角度统筹管理各部门，尤其是加大对销售部门的关注。在风险识别的过程中，要求销售部门从源头上确认回收时间，在与顾客接触时，也要动态分析客户情况，研究其资信状况，分析是否有能力还款，交易时也要确保合同合法合规，防止由于合同不明产生账务纠纷。除此之外，还要注重客户信用评估，分析其是否明确信用政策，交易后也要进行动态监控，确认其没有坏账的可能，若是有则要及时计提。此外，还要定期查看是否存在逾期，若有则要剖析其原因，并按照前期规定进行账款处理。企业在识别风险过程中，要针对以上每一环节进行规划与研究，通过风险识别考量，为后续风险应对创造良好条件[5]。

6.4 借助组合风险规避方式

风险应对是指发生风险之后，根据风险评估的情况，基于不同的风险状况采取应对措施。一般情况下，管理人员会根据前期风险评估的情况，使用组合风险规避的方式减少成本。一般情况下，包括以下三种风险规避形式：第一，风险回避。是指从源头上回避风险。例如，对于高风险交易而言，可以取消交易，这样便可以从源头上减少风险产生的可能性。但是由于高新技术企业在风险规避方面很难完全规避此类业务，否则便可能丧失机会，因此此种形式单一运用情况较少。第二，风险降低。是指减少业务风险。在应收账款的过程中，企业会根据不同的信用程度进行授信，并基于其授信情况选择低风险客户进行合作。例如对于优质客户，可以为其提供高端产品，而在后期收款的过程中，则要严格根据前期设定的赊销审批制度进行核对，确保降低风险。第三，风险分散。是指通过转移风险或者减少风险可能性的方式规避不利影响，常见方式包括证券化、享受增收保险、第三方担保等。

结合现阶段来看，企业为了能够满足应收账款管控需求，应以组合风险的方式进行风险应对。例如，在应收账款发生之前进行客户信用评估，若风险较高，则不可使用赊销等方式进行销售。此外，要及时分析收益和风险情况，对于中低风险客户，可以通过按层级授信的方式为其提供服务，并及时进行收款，若是逾期，则要及时进行风险分散，以此减少损失。高新技术企业作为我国大力推广的企业类型，一般为国有企业，其自身具有一定的优势，因此在组合风险分散的过程中，应优先通过购买保险、抵押、出售等方式进行处理，此种形式可行性更高，可有效降低应收账款不利影响[6]。

6.5 建立信用管控与风险管理机制

在进行应收账款管控的过程中，应基于前期风险评估结果，按照企业内部控制流程和制度需要进行控制。例如，对于该企业而言，应建立健全信用管控与

风险管控机制，基于当前企业信用情况进行量化评估，并完成针对性授信，以此确保应收账款规模在可控范围内。一般情况下，A 级用户属于分数值在 90 分以上的群体，其信用较高，无主要偿债风险，可给予其信用政策。B 级客户则是指偿债能力一般，应适用科学的信用政策。C 级用户信用程度存在一定问题，具有不良记录，偿还能力不稳定，要谨慎思考给予其政策。D 级用户程度较差，也要谨慎进行政策分析。E 级用户则属于偿债能力弱，盈利能力较差，不应该给予其信用政策，而是要通过现金一手交钱、一手交货的方式进行服务。这种科学的信用管控和风险管理机制，可以为事中和事后应收账款追缴和动态监管创造良好条件，并提供相应依据。为进一步保障信用管理完整性，还要将重点放在后续催缴方面。例如，对于长期未收回的账款，要求销售人员一对一进行催收，信用管理部门则要配合其完成催缴。另外，财务人员需要进行审核，分析其合同和预期状况，并基于当前客户财务情况进行经营评定，并将信息反馈给销售部门，帮助其进行催缴。而财务部门则要与信用部门进行风险评定，明晰风险原因，若不存在其他问题，则要及时联系销售部门进行催缴。

6.6　强化信息化建设，优化内外交流

信息化建设是强化数据收集、确保信息传递有效性的关键。在具体工作中，要求企业应积极引入信息化技术，建立信息化管控系统。在系统运用过程中，财务人员可基于系统进行及时对账，并一键进行发货操控。此外，在系统运作的过程中，全部应收账款管理体系均在系统内部，工作程序较为透明，任何工作部门都需要按照预定程序进行操作，可最大程度规避风险。

6.7　建设绩效奖惩管控机制

应收账款管理需借助详细的流程和制度进行监督和管理，确保工作顺利执行。在此过程中，制度落实以及管理是否能够顺利推进是影响应收账款管控质量的关键。为确保工作人员能够秉持良好的责任意识推进工作，要求应制定详细且完善的绩效奖惩管控机制。若是销售人员没有及时收回账款，则不可将此任务算作业绩中，而是要等回款之后进行记录。而对于应收账款追缴情况而言，一个月之内按照 80% 发放业绩收入，一到两个月内按照 60% 发放业绩收入，以此类推，若 6 个月以上则取消业绩提成，这样便可以确保销售人员能够及时按照规定要求进行回款催缴，防止出现坏账、呆账等情况，若是已经产生坏账、呆账，则要按照 5% 的销售额进行处罚。除此之外，为确保管理的有效性和完整性，还要确保人员的专业素质。在日常监控的过程中，应分析工作人员是否能够定期参与到监督管控培训中，强化个人思想意识，若工作人员没有积极参与，则要取消其奖金，并按照相应政策进行处理。总而言之，应收账款管控是规避企业资金管理风险、强化内部控制的重要内容。在具体工作中，工作人员要强化责任意识，科学根据前期设定的制度进行信用评估和量化，在明确客户未来偿债能力以及当前经营情况和个人信用程度的基础上，按照等级设定给予其信用政策。在信用政策方面，要以科学谨慎的态度落实，无论是新客户还是老客户，都要进行信用分析，定期进行动态评估，以此确保应收账款管理的有效性，使工作人员及时识别风险并加以应对，防止对高新技术企业后期经营以及资金链管控带来不利影响[7]。

7　结语

综上所述，在经济全球化背景下，企业应科学进行赊销，并在此基础上强化管理。要求在日常工作中应从组织架构着手进行优化，科学制定战略目标，并基于当前企业经营中存在的应收账款风险因素进行合理规避，通过信用监管以及管控机制建设等方式，从源头上减少坏账等问题的产生。此外，还要不断引入信息化技术，通过技术建设增强信息交流，确保管理者第一时间识别风险并加以处理，以此为改善高新技术企业应收账款现状、强化综合效益创造良好条件。

参考文献：

［1］石赛燕．企业应收账款管理存在的问题及在 ERP 系统中运用对策［J］．财会学习，2024（7）：82－84.

［2］石楚楚．大数据智能化财务共享下建筑企业的应收账款风险管理探析——以 X 公司为例［J］．国际商务财会，2024（4）：44－49.

［3］刘梦芸，韩玮．基于因子分析法的软件企业财务风险评估——以金山办公为例［J］．江苏商论，2024（2）：77－82，99.

［4］周挺．医药批发企业应收账款管理问题及举措探究——以 S 医药批发企业为例［J］．中国产经，2023（24）：185－187.

［5］郑建锋，刘利红．结构性货币政策支持贵州民营企业发展的成效、问题及提升路径［J］．贵阳学院学报（社会科学版），2023，18（6）：52－58.

［6］朱银玲．国有企业应收账款管理问题研究——以某建筑集团为例［J］．现代企业文化，2023（34）：37－40.

［7］邬瑜骏，陈洁瑶，鞠芳．预期信用损失模型在企业应收账款中的应用挑战——基于合并报表中账龄迁徙率使用的研究［J］．财会通讯，2023（21）：86－90，105.