# 浅析博弈论在企业应收账款中的运用

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-02-10

*浅析博弈论在企业应收账款中的运用 浅析博弈论在企业应收账款中的运用浅析博弈论在企业应收账款中的运用 科[摘 要]应收账款作为一种商业信用,在扩大了企业产品销售量,增加销售收入的同时,给企业资金的回收和占用带来了一定的风险,它能否及时收回关系...*

浅析博弈论在企业应收账款中的运用 浅析博弈论在企业应收账款中的运用浅析博弈论在企业应收账款中的运用 科

[摘 要]应收账款作为一种商业信用,在扩大了企业产品销售量,增加销售收入的同时,给企业资金的回收和占用带来了一定的风险,它能否及时收回关系着企业的生产、产品开发甚至企业规模扩张。本文将从企业在面对应收账款的及时收回问题上,通过运用博弈论的方法,针对企业与企业之间的博弈关系给出解决方案。

[关键词] 博弈论 企业 应收账款

劳务与商品的赊供、赊销已成为当代经济的一个基本特征,而这种结果,一方面扩大了企业产品的销路,增加了产品销售收入,提高企业竞争能力和经济效益,另一方面形成了一定的应收账款,增加了企业的经营风险。

一、应收账款产生原因中的博弈

企业的应收账款在催生企业利润的同时,它的产生无疑给企业增加了经营风险。对于它的产生原因,通过博弈的思维,可以概括如下:

1.销售部门职权过大,内部控制不严。企业销售部门职权过大,事前签订赊销合同没有经过相关经管部门审批。销售部门在企业中追求的是销量最大化,为了创造优秀的销售业绩,而忽视了在这其中对于那些资信较差的客户产生的应收账款地回收困难给企业造成的收益下降的不良影响。这与企业经营管理者在追求股东权益最大化的目标上产生了分歧。

2.供大于求的买方市场竞争压力所致。一些企业出于竞争的需要,为了扩大产品销售和市场占有率,不适当地采取赊销方式,导致企业应收账款大量增加。而赊销客户正是抓住了企业为了开拓市场,增强竞争力这一弱点,在对其应付账款上采取能拖就拖、一拖再拖的手段,以使己方资金链保持流畅运行。

3.社会缺少信用管理部门。应收账款产生于市场经济条件下,它依托的是企业之间的一种商业信用,而在这种缺乏社会信用管理部门的情况下,没有适当的应收账款管理机制与措施,债权企业为了能够早日回收外部资金,不得已牺牲一定成本来吸引债务企业,以使其早日还款。而有意拖欠的债务方则以其手中的债务资本作为博弈标的,希望通过此种方式给己方增加收益。

二、博弈论在应收账款中的运用

博弈论在应收账款中的运用,根据博弈双方的关系不同,可以分为企业经营管理部门与企业销售部门之间的内部博弈和企业作为债权人与作为债务人的企业、零售商甚至个人的外部博弈两类。 2.企业作为债权人与债务人的外部博弈。企业对于应收账款不仅要从内部做好监管,适度减少其发生量,更重要的是对于企业外部已经存在的应收账款做好及时回收、实施监督工作,防止企业利益的流失,减少坏账计提量。在对外部应收账款的管理时,企业可以通过给予债务人适度的优惠措施或者能够经常向债务人催讨,从而降低应收账款转化为坏账的可能性。对此,可以得到如下博弈关系:假设企业进行经常性催讨,为此企业付出了a的成本;同时,企业给予债务人在以后业务上的一定优惠,设其为1。在这种情况下,债务人可能会及时偿还债款,因此而得到a+1的收益,作为债券人的企业则在这种博弈关系中虽然失去了a的成本,但是却得到的b的债权收益。在这种情况下,双方的总收益为b+a+1-a=b+1。反之,债务人也可能选择不偿还,此时,他为此而失去的机会成本将会是1+a,而得到了b的收益。这种情况下,双方的总收益为b-a。当然,企业也可能选择不给予优惠政策也不进行催讨,作为理性的债务人当然不会选择返还,而此时,企业虽然节省了a+1的成本,但是却失去了b的债权资金。因此,可以看出,企业在对于外部既存的应收账款,应该积极催讨,并且可以适当给予债务人一定的优惠政策。

三、应收账款管理措施

1.加强销售部门对应收账款回收的积极性。制定有效的激励制度,充分调动销售人员的积极性。对销售人员的考核要兼顾销售额的增长和应收账款的回收两个方面,考核重点可放在应收账款的回收方面。对于收款成功的销售人员,应当根据收款的难易程度给予相应比例的奖励;而对于销售人员的失误造成账款不能收回时,也应给予相应的处罚。

2.加强企业内部应收账款监控管理的观念,树立防范意识。企业可以建立专门的信用管理机构,收集相关客户的信用信息,建立数据库,从而对赊销企业进行了解。在签订合同前,企业可以从数据库中找到相应企业的信用状况,在考虑合同签订额,从而降低应收账款风险。

3.制定合理的收款策略,成立清收小组。企业在收款时,应该结合实际情况,对于在信用期内的那些客户可以采取折扣等优惠政策来促使其尽早付款;对已经到期的应收账款应交由应收账款清收小组进行及时催讨。

参考文献: [2]王秋君:浅析企业应收账款管理,经营管理者,2025年120期

[3]肖凤梅:加强应收账款管理,合作经济与科技,2025年3月下

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找