

上市公司应收帐款高是什么问题 - - 如果上市公司应收款账增长率达到30%，且应收账款/总资产达到50%，则表明该公司严重潜亏着.-股识吧

一、企业应收账款风险形成的原因

应收帐款风险形成的缘由当前，形成应收账款风险的原因虽然是多方面的，但细作综合分析，不外乎有以下几点：（一）企业营销人员的自身素质差。

有些企业的营销人员，政治素质不高，廉洁自律意识淡薄。

其中，有的人从事营销工作的初衷，不是为企业干事，而是想自己发财，因而在开展一段营销业务工作后，就干起了坑害企业、自己发财的勾当。

有的把回收货款挪用后，自己办公司、搞实体，空手套白狼，挣大钱发大财；

有的挪用货款投到其他公司，个人持股分红；

有的与客户勾结，设下一个客户不还款的骗局，把货款直接落在自己开设的帐户上侵吞货款；

还有的把企业发出去的货自己卖了，再设法从银行搞到一张汇票，经涂改或伪造后回企业交财务，当假汇票不顶用时，就把自己装扮成被骗的受害者，而货款早就装入个人腰包，等等。

另一方面，有的营销人员自身缺乏责任感，对客户的领导品质、企业的财务状况、有关交易记录、银行信贷等情况，不调查不分析，有的虽调查，但不全不细不实，只凭道听途说或简单了解就签订赊销合同，组织发货，导致货款拖欠。

还有的营销人员被客户请一顿饭送一点礼，有碍于对方的恩惠，就放弃了对客户基本情况的调查了解；

有的营销人员业务不熟缺乏经验而导致应收账款出现风险等等。

应当说营销人员的自身素质差是形成应收账款风险的主要成因。

（二）客户缺乏诚信。

客户缺乏诚信也是使应收账款出现风险的另一个重要原因。

有的客户特别是有的个体户，既无资金，又无场地也无办公场所，实际上就是皮包公司，他们本来就无营销能力，完全是靠诈骗发财的，骗了“张三骗李四”，腰包鼓满就溜之大吉，连人都找不到了，追货款谈何容易。

有的企业早已资不抵债，处于苟延残喘状态，赊进货物只不过是勉强生存，维持企业短暂的寿命。

在这种情况下，供货方赊给其货物之日，也就是应收账款形成呆帐坏帐之时。

另外就是有的企业，一开始就是靠拖欠货款，欺骗供货人过日子。

有的有钱也不付，混过两年就赖帐，过了追诉时效，供货方起诉都无门。

有的在签订合同时就埋下伏笔，给供货方设下圈套，到时不是借故找货物一点质量问题为救命稻草不给钱，就是在合同上抠字眼，找漏洞不给钱。

有的甚至骗足了钱之后，偷偷转移资金，宣布破产，让供货方叫天天不应，叫地地不灵，等等。

不管是什么原因的货款拖欠，都是因为客户不讲诚信，欺骗了供货企业。

在市场经济发育不成熟阶段，表现尤为突出。

企业在推销物品中，确须保持清醒头脑，谨防上当受骗。

（三）企业对营销工作缺乏有效的管理和监督。

销售作为企业发展的龙头，应当进行科学有效的管理和监督，这样既能促进营销工作的顺利发展，又能防止在销售工作中造成国有资产流失和腐败现象产生，更能降低应收账款的风险。

从一些企业产生应收账款风险的状况看，对营销工作缺乏有效的管理和监督，的确是一个抹之不去的成因。

有的企业的负责人，只过问产品销出去了没有，而不问货款有没有收回；

有的只以销售价值考核销售人员，而对货款回收不作为考核依据，致使销售人员对货款能否回收漠不关心。

还有的企业几年对货款回收情况没作认真分析，既不知应收账款总额，也不知存在什么经验教训，在销售问题上糊里糊涂过日子；

更有甚者，有的企业应收帐款达到近亿元，连一个像样的催收应收账款的管理办法都没有，更谈不上有专门的机构和人员，因而造成应收帐款数额居高不下，以致于影响企业的资金正常周转，也严重影响企业的经济效益。

造成应收帐款风险的原因很多，但综合分析，主要有以上三个方面。

而这些问题不解决，将给企业发展带来无穷后患。

二、上市公司负债超过市值说明什么问题？

上市公司负债超过市值说明不了什么问题，夕阳企业负债率高是高风险，朝阳企业高负债是高机遇。

三、企业应收账款有何利弊？

应收帐款有可能收不回来，就是坏账，你的问题太模糊只能说这么多了

四、发现上市公司的报表中出现应收款虚高现象，到底是什么原因呢？

提前确认收入啊，可以虚假提高每股收益啊。

五、如果上市公司应收款账增长率达到30%，且应收账款/总资产达到50%，则表明该公司严重潜亏着。

应收账款，就是被别人欠我们的钱，应收账款增长率30%，说明被别人欠的钱越来越多应收账款/总资产达到50%，说明企业有大量的资金被别人拖欠着实务中，很多企业不是没有盈利，而是被三角债拖死的

六、关于应收账款的问题

1，借：预收账款-b公司10000 000.00 贷：银行存款10000000 .00 2，借：主营业务收入8547008.55借：应交税费---应交增值税(销项税)1452991.45贷：预收账款-b公司10000000.00

七、我国企业应收账款长期居高不下的主要原因是什么?为什么?

其实您可以更成功，您企业的利润还可以更高。

时代在变、理念在改。

企业利润由于应收账款账龄的增长而慢慢地被消耗，经营风险正在悄悄地增加。

=====**我们只做与企业应收款相关的法律事务几年来，我们的律师团队一直专注于企业应收账款方面的法律研究，并在实际操作中对企业应收款管理制度方面形成了丰富的经验。**

完全可根据应收账款金额大小、账龄长短、债务人资信状况、所处地域等情况，为企业提供不同类型的应收账款解决方案。

为做大做强您的企业，建议您将烦心的应收账款法律事务交给专业的律师来打理，您可腾出更多的精力投入到您衷爱的事业中去。

今天把您的应收帐款交给我们来打理，我们将会在最短时间内把废纸变黄金。

浙江路友律师总部地址：杭州浙大路39号
企业应收款管理法律服务责任人：金律师

参考文档

[下载：上市公司应收帐款高是什么问题.pdf](#)

[《股票改手续费要多久》](#)

[《股票st到摘帽需要多久》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[下载：上市公司应收帐款高是什么问题.doc](#)

[更多关于《上市公司应收帐款高是什么问题》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/40252154.html>