

# 大数据背景下企业应收账款动态监控与回收路径

卫冰洁

西安外事学院 陕西西安 710077

DOI:10.12238/ems.v7i12.16403

**[摘要]** 企业应收账款管理是一个重要的时代课题。本文主要立足于大数据背景下企业应收账款管理的基本现状，从数据采集与整合、数据处理与呈现及数据分析与应用三个方面归纳总结了大数据背景下企业应收账款动态监控的体系，最后围绕差异化回收策略、协同化回收模式及智能化回收手段三个方面提出了大数据背景下企业应收账款回收路径的优化，以供启迪和思考。

**[关键词]** 大数据；企业应收账款；动态监控；回收路径

## Dynamic Monitoring and Recovery Paths of Enterprise Accounts Receivable under the Background of Big Data

Wei Bingjie

Xi 'an International University Xi 'an, Shaanxi 710077

**[Abstract]** The management of accounts receivable for enterprises is an important issue of The Times. This article mainly focuses on the basic current situation of enterprise accounts receivable management under the background of big data. It summarizes the dynamic monitoring system of enterprise accounts receivable under the background of big data from three aspects: data collection and integration, data processing and presentation, and data analysis and application. Finally, the optimization of the enterprise's accounts receivable recovery path under the background of big data was proposed from three aspects: differentiated recovery strategies, collaborative recovery models, and intelligent recovery methods, for inspiration and reflection.

**[Key words]** Big data; Enterprise accounts receivable; Dynamic monitoring; Recycling path

### 前言

当前，传统企业财务管理工作中对于应收账款的管理主要以人工处理为主，且普遍存在着诸如信息滞后、分析片面、预警滞后等方面的真实弊端。在新时代背景下，通过引入大数据技术可以在一定程度上有效解决和处理当前企业应收账款管理工作中遇到的部分问题。

### 1 大数据背景下企业应收账款管理的基本现状

#### 1.1 企业应收账款管理的概述

企业应收账款管理是企业财务管理工作中的重要组成部分，其本质是企业在市场竞争中的一种商业信用“债权”。在市场交易中企业因销售商品或提供服务等活动应向购货单位或接受服务单位收取款项，在实际经营中部分企业为提高资金利用率，或选择对这笔账款进行赊销。越是在竞争较为激烈的市场中这种行为越是普遍，这种赊销行为在为企业扩大销售、抢占市场的同时，也给企业的经营带来了极大的风险。企业如果应收账款管理不善，不仅会增加企业的管理成本与机会成本，严重的情况下甚至会影响到企业的现金流，甚至危及企业生存。

在现代企业财务管理中企业应收账款管理已经发展出一套相对完善的管理模式，其主要四类典型特征。其一是管理静态化，企业传统的应收账款管理依赖周期性的财务报告，这种特征导致企业应收账款管理无法及时反映应收账款的质量变化；其二是信息孤岛化，企业应收账款管理数据往往独立于财务、销售、法务等部门，这使得企业销售行为无法与企业财务管理相协调；其三是决策经验化，企业应收账款管理中最核心的信用政策制定、客户信用评估与催收策略通常依赖财务人员的经验，这种决策模式极易受到个人能力的影响，不利于企业管理模式的优化；其四是风控滞后化，企业应收账款管理工作的核心往往侧重事后催收，这种滞后的管理模式不利于企业的长期发展。这四项典型特征已经无法满足企业在业务规模扩张、客户结构复杂化当下的发展需求。

#### 1.2 大数据赋能企业应收账款管理的价值

大数据技术的快速发展及其在企业财务管理工作中广泛应用为企业应收账款工作提供了一种全新的管理模式。依托数据这一核心生产要素，企业可以有效提高应收账款管理

的预见性与执行力，可以有效优化企业应收账款管理工作遇到的问题。

在管理优化方面，依托大数据技术可以跨部门整合企业的相关数据，如企业销售部门的交易历史、财务部门的付款记录以及法务部门的合同条款等，通过整合相关数据可以为企业应收账款管理提供一个系统的管理架构，为企业风险管理奠定基础。

在信息联通方面，依托大数据技术可以构建一套系统的跨部门信息管理架构，企业销售人员可以查询用户在企业内部的信用状况优化销售策略；企业财务人员可以依托销售部门反馈的客户信息完善催收工作；法务部门可以提前接入高风险案件，降低应收账款工作的风险。通过整合多部门信息可以确保企业整体价值的最大化。

在决策制定方面，依托大数据技术可以建立标准化的目标客户分级制度，通过整合企业内部用户信息（用户交易历史、合同条款、付款行为等）与企业外部用户信息（企业实际控制人征信数据、企业工商信息、司法记录、舆情信息等），建立用户信用档案，对不同风险登记的用户采用有针对性的催收政策。

在风险控制方面，依托大数据技术可以实现对过往以及市场各类数据的高效分析，通过建立精准的客户分析模型可以对企业应收账款对应客户的偿账能力进行评估，并以此对客户进行分级管理，降低企业应收账款管理工作的风险。

## 2 大数据背景下企业应收账款动态监控的体系

### 2.1 数据采集与整合

大数据技术在企业应收账款管理工作中的应用需要构建动态监管体系，其基础是建立涵盖内外多源数据的统一采集管理体系。通过对采集到客户相关数据的整合可以构建企业数据库，建立一套以客户为主体的数据资产，并基于此实现对客户的深度分析。

在内部数据采集中，需要对财务交易数据、客户交互数据、业务运营数据等分别进行采集。财务交易数据需要从企业 ERP 系统中的销售合同、发票数据、交易流水等信息中进行采集，这类信息是监控企业应收账款最核心、最基础的数据。客户交互数据需要从企业 CRM 系统中获取，包括客户基础信息、历史沟通记录、投诉反馈等，这些数据可以反馈出客户与公司的合作态度。业务运营数据包括发货单、物流记录等，这类信息用于佐证交易的真实性。

在外部数据采集中，需要对客户的征信数据、企业经营信息以及行业发展信息进行采集。客户征信数据包括企业工

商信息、股权结构、财务报告等，这类信息是完成客户画像的基础。企业经营信息包括客户相关新闻、客户招聘动态以及投资扩产信息等，这类信息可以分析客户在当下以及未来短期的资金偿还能力。行业数据包括客户所在行业的政策变化、产业上下游动态等，这类信息可以分析客户未来可能面临的系统性风险。

### 2.2 数据处理与呈现

企业采集到的原始数据繁杂，不利于企业管理者的直观分析，因此财务人员与技术人员需要对原始数据进行处理并直观地呈现给企业管理者支撑其完成企业政策的制定。

在企业数据处理环节，采集到的数据需要借助大数据平台完成存储、分类、管理等工作，并在此基础上建立完善的数据模型与指标体系，在建立指标体系的过程中需要明确各类指标在业务环节的价值，如应收账款周转率、应收账款回款天数、超期金额比例等。

在企业数据呈现环节，可以借助数据可视化技术，建立动态监控仪表盘，为更好地适应企业管理者的需求可以从企业战略层面、业务分析层面以及客户画像层面三个部分进行数据呈现。在企业战略层面需要展示企业整体应收账款的工作进度，如总额、周转天数、超期率等，并通过系统分析相关数据的历史变化，对未来一段时间的工作成效进行预测。在业务分析层面，可以按不同客户、产品线、销售区域等维度对企业不同类型的应收账款进行分析，梳理出不同领域应收账款的实际情况。客户画像层是指以不同客户为主体，集中呈现其信用额度、当前欠款以及过往付款行为等。这种可视化呈现可以将复杂数据以图形的方式直观呈现，可以有效帮助管理者快速掌握企业当前的应收账款情况。

### 2.3 数据分析与应用

企业应收账款动态监控体系核心在于对相关数据的分析与应用，通过对相关数据进行处理可以将其应用于企业政策制定与风险管理环节，相关数据分析与应用包括模型构建、数据分析以及策略推荐三个环节，通过数据分析可以为企业输出科学的应收账款管理行动指南，为企业资金安全管理提供有力的支撑。

在模型构建环节可以借助机器学习算法对采集到的客户历史数据进行学习，梳理出逾期或者坏账客户分析模型，并将这一模型应用于当前企业客户的分析管理当中，分析当前客户的交易行为、付款记录以及外部征信舆情等数据，为不同的客户输出风险报告。在数据分析环节可以借助企业与客户长期的数据分析，梳理出其内在的关联性，为企业优化销

售策略、科学化催收节奏，从根本上提高企业应收账款管理水平。在策略推荐环节，企业可以借助对当前所有客户的深入分析，为企业不同风险登记、不同行为模式的客户推荐最科学的沟通方案，全面提高企业应收账款的回款能力。

### 3大数据背景下企业应收账款回收路径的优化

#### 3.1 差异化回收策略

传统企业催收模式通常是对所有逾期客户采用近乎相同的催收模式，这种工作方式既浪费资源，又有可能伤害客户感情。借助大数据技术可以通过动态监控体系为不同的客户生成不同的催收策略。对于不同的客户需要采用不同的催收策略才能最大化企业应收账款的回款质量。对于低风险客户，其策略核心是维护，系统可以根据客户与企业的交易往来自动完成在线对账并推送发票下载服务，提醒客户完成付款，在培养客户形成按时付款习惯的同时实现管理的前置化。对于中风险客户，核心策略是引导，系统自动为这类客户发送催收邮件或短信，为催收人员提供沟通名单进行电话联系，在沟通过程中要保持礼貌，以提醒和协助解决问题为最终导向。对于高风险客户，核心策略是管控，一方面，由经验丰富催收人员跟进，另一方面，为法务部门提供管控名单，并提供各类票据、合同，支撑法务部门借助法律手段完成回款。在选择回收策略时，不仅要考虑到客户的风险等级，还应结合客户的“性格”优化策略，提高催收成功率。

#### 3.2 协同化回收模式

应收账款管理不仅是财务部门工作，更是全公司所有部门的工作职责，在这个过程中企业需要分别协同企业内部与企业外部，建立一套内外联动的回收系统。

在内部协同上，财务部门需要在平台及时更新催收记录，形成完整的催收日志；业务部门需要将拜访客户的信息收集并反馈给平台，在与客户沟通过程中需要通过提醒的方式完成非正式催收，在公司催收的过程中要审慎地维护客户关系；法务部门需要结合不同客户的回款情况判断是否需要提前介入，对高风险客户的提前介入能够有效缩短催收后期走法律途径解决的时间。

在外部协同上，动态监管平台还可以承担企业内部与外部机构间的沟通平台，当内部催收流程无法完成回款时，平台需要将相关信息完整、安全地传递给外部合作伙伴。常见的外部合作伙伴包括专业催收机构、法律咨询机构以及资产交易平台等。专业催收机构可以为公司提供更加专业的催收服务，确保应收账款的回款效率；法律咨询机构可以为企业提供更加科学的法律建议，并将平台数据作为关键证据，推

进法律程序的执行；资产交易平台可以将回款困难的应收账款以证券化的方式传递给资产交易市场，确保企业提前回笼资金。

#### 3.3 智能化回收手段

智能化回收手段是指借助大数据技术降低企业在应收账款管理中的成本，尤其是人力成本，将相关人员从低效的工作中解放出来，引导其参与到更加复杂的谈判工作与管理策略的制定当中。智能化回收手段主要应用于两个环节，其一是智能催收机器人的应用，基于自然语言处理与语音识别技术智能机器人可以快速完成大量初级催收工作，如自动化外呼逾期客户，高职对方欠款信息、询问付款计划等。智能机器人还可以二十四小时为付款客户提供付款指导与记录。其二是智能派单与工作流管理，根据不同催收人员的特点对现有的催收单据进行分配，实现催收单据的自动化管理，对于客户承诺的付款日期可以自动生成催收函完成提醒，对于逾期客户进行升级流转，确保催收流程的自动化。智能化回收手段的应用还需要引入更加科学的信息技术，如可以借助区块链技术实现平台数据的不可篡改与可追溯，保障平台数据的安全。

#### 结束语

综上所述，大数据技术正在改变企业传统的应收账款管理工作模式，通过构建集数据采集、分析与应用为一体的动态监控体系，企业可在日常经营中实现对财务风险的有效识别与快速处置。未来随着更多信息技术在财务工作中的广泛应用，企业财务工作将迎来更加系统的革新，企业应加大对相关技术的投入，更好地应对新时期的市场竞争。

#### [参考文献]

- [1]南飞.企业应收账款管控体系建设的探讨——以科技服务型企业为例[J].现代管理科学, 2022, (06): 97-104.
- [2]付丐输.企业应收账款内部控制问题分析及对策探讨[J].中外企业文化, 2023, (09): 40-42.
- [3]黄小欣.信息化背景下企业应收账款的精细化管理模式研究[J].中国管理信息化, 2024, 27 (19): 55-58.
- [4]贺新.中小企业应收账款风险管理探究[J].中国产经, 2024, (24): 71-73.
- [5]王彦凯.新时期企业应收账款风险思考[J].中国价格监管与反垄断, 2025, (01): 128-130.

作者简介：卫冰洁（1980—），女，汉族，山西运城人，硕士，讲师，研究方向：会计学。