海尔集团应收账款存在问题及风险防范探析

摘要

随着市场经济状况的不断发展，市场的竞争程度也越来越强，在这种背景下，企业在没有扩大销售群体的情况之下，经常会采用赊销的方式来实现市场的占有率。企业在赊销的时候通常就会产生大量的应收账款，因此给企业造成很大的风险或者损失，从而制约企业的健康快速发展。在这种背景下，对企业赊销进行控制防范研究，具有重要的现实研究意义。

本文通过对应收账款、风险控制和赊销理论进行分析，以海尔集团为例，结和家电行业特点等，对海尔集团在赊销产生的应收账款现状和存在问题，并在此基础上探讨该公司在应收账款方面存在的问题及原因进行分析，并提出相应的应对措施，以提升其对应收账款的控制风险管理水平，借此加强应收账款的回收和资金的利用率。

关键词：海尔集团；应收账款；信用风险；风险控制

引言

随着科学技术和生产力的快速发展，企业之间的竞争加剧，市场环境不断恶化，使得竞争更加不稳定。在这中情况下，原有的市场模式已经发生重大改变，已经由原来的卖方市场逐渐成为买方市场，各企业为了加大市场份额，不仅注重产品的包装、材质、价格和品牌，甚至销售方式也日趋多样化，例如个别企业寻找网红带货。而改进销售方式是企业发展进步过程中的重要一环，赊销现在作为一种销售模式并不罕见，但它也给企业带来了更多的信用风险，在西方国家企业中通常也建立了很多我国的内部控制管理制度机制以此来应对和防范赊销带来的风险。但我国大多数企业在防范和应对信用风险方面存在不足，其中，对于由赊销引发的信用风险缺乏完善的风险控制体系，使得企业往往在赊销中存在赊销引发的核心竞争力缺失、赊销引发的风险控制缺失等一系列问题，造成企业应收账款增加，影响企业发展。据相关统计，我国企业广泛使用信用销售信用风险，但信用部门缺乏，信用销售过程中缺乏客户信用评价和调查的统计记录，我国更多的是中小型企业，由于管理体系不完备，能够实施信用管理的企业几乎没有。同时，对于风险的认识和预防较低，因此造成在互联网交易中，通过主观想象来实现决策，所以，建立一个可靠的信用信息管理是企业发展进步过程中急需解决的关键问题之一。海尔集团是主要以社会生产家用电器为主的企业，面对众多竞争对手，为抢占我国市场占有率，吸引更多客户和提升自己销售业务收入，便运用赊销方式进行分析销售，但在具体工作实施发展过程中，由于赊销到来的信用环境风险以及相关政府职能不尽合理，存在具有一定的问题，企业大多不注重信用规避政策，往往只根据个人的主观想象来评判。[1]未能及时进行一个合理的风险资产评估、盲目的提高赊销信用额度等，导致中小企业资产中应收账款占比增加，从某种程度上增加了坏账的可能。因此，本文在对海尔集团在采取赊销过程中出现的问题进行分析，探讨该公司在近几年的

发展中，所存在的问题并分析造成这些问题的重要原因，并根据此提出合理的建议。这对海尔及类似企业提高信用销售的信用风险具有重要意义。

2 应收账款及风险控制基础理论概述

2.1 应收账款概述

2.1.1 应收账款定义

应收账款是企业在销售过程当中，为了满足客户需要，提供劳务时所没有形成的债权，通常来说，此种款项主要包括为了提高客户体验程度，为客户代垫的运杂费等。随着市场经济的不断发展，就会让销售市场得到相关的更大的应用，客户对贷款的数量需求也会随之加大。使用信用销售的形式是许多企业都不愿意采用的，但是面对着激烈的市场环境，为了保证公司由可靠稳定的销售渠道，拓宽销售渠道，增加销售方式，减少库存占有量，显得尤为重要。增加销售人员的收入，被迫使用信用方式销售给客户。如今，这种销售管理方式已是现代社会经济中最普遍的一项重要内容。现如今，企业的应收账款越来越多，使得企业的资金周转困难，经营风险也不断加大，值得一提的便是不少客户经常出现违约风险，最后都变成了坏账。因此，在经营过程中，为了企业的长远发展，减少应收账款数量，建立健全信贷评估体系，并制定科学的信贷政策，降低应收账款数量，提高企业资金周转率。[2]。

2.1.2 应收账款的成因

首先，商业企业之间的竞争会形成应收账款。随着经济的不断增长，市场环境得不到有效的改善，市场竞争日趋激烈。企业为了能够扩大销售市场，增加市场占有率，单一的销售模式已经不能应对时代发展的潮流，不得不参与到销售企业竞争环境之中。在这个销售过程中，企业往往采取的销售方式比较奇特新颖，赊销作为增加销售额的重要途径之一，虽然各个企业不愿采用，但竞争压力的加大，被各个企业广泛采用，使得企业形成应收账款。其次，在销售完成，进行款项回收的时候，往往会产生一个时间差异，也正是因为时间差异，会形成企业应收账款。当赊销完成时，货物以及发票以及开好，收入也已经及时确认，但是由于一些企业系统管理体制不完善，系统存在的时间延迟销售资金不能同时入账，导致一系列的衍生问题，具体表现为货物与资金不同步，因为赊销过程中系统的差异，数据更新不及时，销售和回款之间难免就会存在差异，产生了应收账款。这是因为货款的结算要经过计算和核对，花费一定的时间。一般来说，企业中不及时更新结算手段，他所浪费的时间更久[3]。与此同时，应收账款的成因不尽相同，如购销企业之间的距离、销售时所采取的结算方式，以及内部结算文件水平传播等等。

2.2 风险控制理论

2.2.1 风险控制的定义

风险控制是指在企业的管理过程当中，为了降低企业的风险，管理层根据企业具体情况指定相关规章制度，以达到降低风险发生的可能的目的。也或者是为了减少风险发生时所造成的经济损失，但是实际生活当中，企业的风险并不是都在人为的把控当中，且是确确实实存在的，作为企业的管理者，他们通常会采取措施降低风险事件，尽量控制风险在可接受的范围内，以防当风险发生，后果却难以承担。使得企业无法承受。

2.2.2 风险控制的方法

风险回避每一个企业都应做的事情，是投资企业有意识地放弃风险管理行为，但损失的风险是在所难免的。简单的风险规避是最消极的风险管理方法之一，投资主体无能力消除或转移风险;投资主体无能力承担该风险，或承担风险得不到足够的补偿[4]。因为投资者在放弃风险行为的同时，一些无形中的回报可能就容易被忽略，一般来说，一个投资者通常都会选择比较积极的管理办法，除非投资者极度厌恶风险，以及风险预测以及无法改变无法转移时，才会考虑这个办法。损失控制是企业管理层为了降低企业支出，根据企业具体情况制定计划和采取有效措施，从而达到降低损失发生的可能性，亦或者是减少企业的经济损失。控制阶段主要分为前、中、后三个阶段。预防损失的发生则是事前的必要工作，事中控制和事中事后控制主要是为了减少企业的实际损失。风险转移是通过社会契约将转移者的风险管理转嫁给受让人承担的行为。有时，经济主体的风险程度可以通过风险转移过程大大降低。投资者将风险转移分为好多种，其中，主要形式是合同和保险。购买保险是使用最为广泛的风险进行转移支付方式。风险自留。一旦遭遇损失，投资者可以选择使用可以购买的任何资金进行支付。风险保留包括计划外的自我保留和计划内的自我保险。无计划自留。指的是当发生风险，从投资者的收入中扣除，即不是在损失前做出企业资金进行安排。当投资者在投资时，没有发现潜在的风险，或者认为可以正常平稳的进行，或者严重低估了与风险相关的最大可能损失时，此时，保留在计划外的资金就可以用来承担此项风险。一般来说，不应谨慎使用资金留存，因为实际总损失远大于预计的损失，这将造成流动性困难。自我保险计划。它是指一个比较保守的财务安排，它是排除了发生损失之前的一系列风险，而作出各种财务安排，为了确保自己能够及时迅速的获得资金，以降低投资者的损失。

2.3 赊销

信用销售是指企业以协议方式实施的延期付款的销售手段，在产品销售或提供劳务方面依靠信用。信贷说白了其实是一种短期融资，虽然现在的一些信贷公司并未索取任何担保或者质押，并且承诺的延期还款有一定期限。所

以说，当交易的方式通过信用来展现时，总会不同程度的具有某种风险，如果我们忘记了还款时间，可能导致客户信息延缓，不会影响进行企业还款。那么企业的这种风险通常称为信用风险。信用风险

也是风险的重要组成部分，如果信贷企业购买货物，不能按时足额支付甚至逾期，信贷企业将因应收账款无法收回而形成坏账，影响企业信誉度，给企业带来重大违约的风险。

3 海尔集团应收账款赊销信用风险的现状分析

3.1 海尔集团简介

海尔集团成立于 1984 年，是全球最大的家电制造商之一，在国内电子信息行业名列前茅，主要从事以前和传统的冰箱、空调、洗衣机及相关电器，而客孵化平台现已转向社会，坚持以用户体验需求为创新企业的根本目标，

2016 年全球营业额达到 2010 亿元，导致海尔集团的回收率也降低了，但 2015 年的突增显现出其在应收账款风险管理工作方面的制度保障机制存在缺失，可见在应收账款的管理系统无论是经济管理会计制度，还是回收处理机制研究都是一场长期性的挑战，因此，企业应进一步强化内部监督体制，降低成本损失到最低，求得利益最大化。网络信息时代的“碎片化”营销，使得我国传统从生产一直到销售的传统文化营销管理模式存在很大影响程度难以得到满足不同客户进行需求，而海尔集团坚持以客户满意度，即客户可以要求即为使命为核心的营销理念，很难适应社会网络技术带来的冲击，因此，为适应经济全球化国际化市场，从“以企业为主的卖产品” 转变为“以用户使用需求分析为主的卖服务”的营销理念的转移，去迎合全球金融市场，紧贴市场，不断满足客户提供个性化学习需求，树立一个全新的“人单合一双赢”即先卖服务后卖商品的商业银行营销模式。集团公司采用法人组织管理工作机制，由党群、人力、市场进行营销、财务等六个部门人员组成，且每个相关部门有下设五个部门，都由总裁直接监督成本控制，下面各个国家部门职责不明、缺少社会监督、总裁权力过于集中等，虽然我国发展具有规模巨大，但这些研究状况导致其监督力度不够、分工不明。因此，应收账款难以收回，影响了集团的进一步发展壮大。

3.2 海尔集团应收账款风险现状

3.2.1 海尔集团风险管理职能部门设置海尔集团组织结构设置如图 3-1 所示。

图 3-1 海尔集团组织结构图

在信用风险管方面海尔集团是没有成立专门的组织的，具体的问题由老板、销售部门和财务部门一起商讨决定的。他们共同担负的责任：第一个是公司最高行政负责人，负责所辖地区的销售管理工作，并负责对客户信息的筛选工作，同时对客户的约见合同的洽谈以及货款的催收工作。销售经理不仅仅是负责企业销售那么简单，要负责客户信用风险的状况以及评估，建立与客户之间的信誉，以及最重要的催款工作。第二个是调查人员根据实际情况，根据以往的方式对客户信息进行核对检查，再根据有关渠道搜集信息，所查到的资料上报给负责片区的管理人员，之后要

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/726021210230011043