
企业应收账款管理的案例分析—以格力电器为例

目录

第一章 绪论.....	1
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究意义.....	2
第二章 应收账款的概念及重要性.....	3
2.1 应收账款的概念.....	3
2.2 应收账款的重要性.....	3
第三章 格力电器应收账款管理现状.....	5
3.1 格力电器公司概况.....	5
3.2 格力电器应收账款现状分析.....	5
3.2.1 应收账款规模现状分析.....	5
3.3.2 应收账款周转情况现状分析.....	13
3.3.3 应收账款占比现状分析.....	17
3.4.4 应收账款账龄现状分析.....	21
第四章 格力电器应收账款管理存在的问题.....	23
4.1 应收账款增长数额大.....	23
4.2 应收账款周转率降低、周转天数变长.....	23
4.3 应收账款占营业收入比例增长.....	24
第五章 格力电器应收账款存在问题的成因分析.....	25
5.1 赊销前存在的问题.....	25
5.2 应收账款回款率不高.....	25
5.3 应收账款催收不力.....	25
5.4 应收账款风险管理意识不足.....	26
5.5 产品同质化严重，缺乏差异性.....	26
第六章 格力电器应收账款管理的优化措施.....	27
6.1 事前管理.....	27
6.1.1 完善客户信用管理.....	27

6.1.2 提高企业产品差异化.....	27
6.1.3 加强员工培训，建立完善的监督制度	28
6.2 事中管理.....	28
6.2.1 完善交易合同.....	28
6.2.2 建立完善的应收账款跟踪制度	28
6.2.3 加强客户交流，实时更新客户信用档案	29
6.3 事后管理.....	29
6.3.1 制定完善的应收款项催收制度	29
6.3.2 合理转移应收账款风险	29
参考文献:	31

摘要

随着经济时代的发展，信誉机制在市场交易中发挥的作用越来越受到人们的关注，并且由于市场经济的发展，市场竞争也变得越来越激烈，从而导致以赊销为主的销售手段成为了市场交易的主流。这一现象在家电行业中格外明显。在家电行业中，随着产品同质化越来越严重，导致了行业内企业的竞争加剧，纷纷采取降低销售价格或给予信用额度的手段来提升销售收入，这就导致了应收账款在销售收入和流动资产等中所占的比重越来越大，从而导致了一系列应收账款管理相关的问题。

本文基于以上研究背景，以家电行业中的代表性企业--格力电器为研究对象，从应收账款的概念及其重要性出发，研究分析格力电器应收账款的现状和其中应收账款管理存在的问题，并且对存在问题可能的成因加以分析，最后针对存在的问题对企业的应收账款管理提出优化措施，从而达到降低格力电器应收账款风险，提高企业资金流动性的目的。

关键词： 应收账款管理， 家电行业， 应收账款

第一章 绪论

1.1 研究背景

随着经济时代的发展，信誉机制在市场交易中发挥的作用越来越受到人们的关注，并且由于市场经济的发展，市场竞争也变得越来越激烈，从而导致以赊销为主的销售手段成为了市场交易的主流。这一现象在家电行业中格外明显。在家电行业中，随着产品同质化越来越严重，行业内相关的产品间的差异化越来越小，在产品本身上的竞争优势已经不复存在了，从而导致了行业内企业间的竞争加剧。处在这样一个竞争越发激烈的态势下，应收账款对于企业降低存货，占领相关产品市场，提升盈利能力具有至关重要的作用，因此企业为了获得很多的市场份额和为企业带来更多的利益，纷纷采取降低销售价格或给予信用额度的手段来提升销售收入，这就导致了应收账款在销售收入和流动资产等中所占的比重越来越大，从而导致了一系列应收账款管理相关的问题。这说明应收账款在为企业带来更多经济利益流入的同时也为企业带来了相关的风险，这一风险主要体现在企业现金流的质量方面，直接关系到企业的生存发展。如果企业对于应收账款管理不利，就会导致企业的现金流质量不佳，从而使得企业相关财务成本增加，甚至可能出现企业现金流断裂，导致破产。因此，企业必须在利用信用销售提升企业销售业绩、发展规模，增加市场份额的同时，要加强对于应收账款的管理，从而保障企业的持续发展。

本课题正是基于这样的研究背景，阅读大量的相关文献，通过对相关文献的研究和凝练，分析应收账款产生的原因及其重要性。笔者以家电行业中的代表性企业--珠海格力电器股份有限公司为研究对象，在各学者研究结论和经验总结的基础上，从应收账款的概念及其重要性出发，针对格力电器当前应收账款的现状，从多个维度详细且综合的分析其应收账款管理存在的问题，并且对存在问题可能的成因加以分析，最后从应收账款管理的事前、事中、事后三个方面提出优化措施，从而达到降低格力电器应收账款风险，提高企业资金流动性的目的，同时也对行业内其他企业的应收账款管理提供以借鉴。

1.2 研究意义

企业能够持续发展的前提是营业收入，在信誉机制不断完善的基础上，信用销售已经成为了现代市场经济的主流，赊销

因此成为了企业增加销售收入和提升市场份额的主要手段，在收入增加的同时，赊销导致的应收账款的提升在销售收入中的占比也逐渐提升。应收账款关系到企业的现金流，其作为流动资产的重要组成部分，占比过高会导致企业现金流不足，使得企业的现金流风险增加；如果企业采取举借外债的方式来缓解由于现金流的匮乏所带来的压力，又会造成利息费用的增加，从而降低企业盈利能力，增加企业的财务风险。因此企业要想持续的经营和发展，有效的控制企业的现金流，就必须加强企业的应收账款管理，有效控制应收账款的余额。本文通过对家电企业的代表企业——珠海格力电器股份有限公司的应收账款管理进行研究并对其应收账款管理存在的风险提出防范措施，以提高应收账款的总体管理水平，使企业在市场中保持稳定发展。

第二章应收账款的概念及重要性

2.1 应收账款的概念

应收账款是一种债券，是企业通过销售产品或提供劳务产生的，企业只要为了以扩大销售为目的进行营销，那么应收账款的出现就是不可避免的^[1]。应收账款是一项流动资产，是企业通过对外销售产品或者提供劳务所形成的^[3]，包括由购买方负担的税金、垫付的包装费及各种运杂费等。

2.2 应收账款的重要性

企业应收账款是重要的流动资产，影响着企业的可持续发展^[16]。由于外部市场环境瞬息万变以及公司自身债务清偿时间难以自己把控，可能会导致坏账的发生，从而给企业带来损失，因此企业管理层倘若缺乏风险控制意识便会带来连锁反应。^[2]

现金流是企业赖以生存的根本，其质量的优劣严重影响企业的生存和发展，如果企业的现金流出现问题乃至断裂，甚至会导致企业的破产。而应收账款作为企业流动资产的重要组成部分，其变现能力的强弱直接影响到了企业现金流的质量。在企业的日常经营活动中，涉及到各种经营现金流的支出，这些支出的保障就是企业的现金流。如果企业的应收账款不能及时变现，那么企业就不能为其日常的经营支出提供足够的保障，其日常经营活动就会收到阻碍，乃至被迫停止，从而大乱企业的正常活动乃至影响企业的生存。应收账款作为一把双刃剑，其一方面采用赊销的方式提供产品和劳务给客户，而不要求客户立刻偿付相关款项，使得客户在无形之中多了一笔可以运用的资金，这样的销售手段下加速了企业的产品流动，有效的减少企业的存货，减少相关库存成本、持有成本，为企业扩大规模提供了条件，同时提高企业的销售收入，有利于企业新兴产品在市场的推广，提升企业的市场份额；而另一方面，根据现金循环周期的模型，企业从采购支付现金开始，到销售产品收回应收账款为止，才算是一个现金周期，而如果应收账款的延期支付时间过长，甚至形成了坏账，导致现金无法及时回笼，企业的现金循环就会受到阻碍，使企业无法及时进行一个完整的现金循环过程，严重影响企业的生产经营过程。如果企业的应收账款超过了规定账期，延期收回，那么就会增加这段期间的资金使用成本；而如果企业的应收账款到最后无法收回，那么就会形成坏账，从而也会增加企业的资金使用成本以及收账成本和坏账成本。所以，如果不对应收账款进行合理的管理，那么由于应收账款产生的风险不仅仅会影响到企业的现金流质量，增加企业的现金流风险，同时也会增加企业的资本成本，增加企业的财务风险。

第三章 格力电器应收账款管理现状

3.1 格力电器公司概况

珠海格力电器股份有限公司成立于 1985 年，1996 年在深圳证券交易所成功上市，是家电行业的龙头企业，并且逐步向国际化发展，旗下品牌有格力、TOSOT、晶弘。格力电器连续 15 年位居中国家电行业纳税第一，累计纳税达到 814.13 亿元，连续 12 年位居家电行业纳税第一。2019 年格力电器收入总额为 2000.24 亿元，实现净利润 262, 03 亿元，缴纳税款 160.23 亿元。公司一共有九万多员工，其中有研发人员 1.4 万，技术工

人 3 万多人。

3.2 格力电器应收账款现状分析

本节通过锐思数据库获取格力电器及 54 家中国家电行业上市公司的财务数据，并对所获取的财务数据进行分析，从而与行业内上市公司进行对比，进而从中分析总结家电行业及格力电器应收账款及其管理的整体发展状况。

3.2.1 应收账款规模现状分析

由下表

可以看出，从 2018 到 2019 年，共有 31 家上市公司应收款数额增加，其中增长幅度最大的上市公司是澳柯玛股份有限公司（600336），应收账款增长率为 68.22%。在应收账款和营业收入增长率方面，共有 29 家上市公司应收账款增长幅度大于其营业收入增长幅度。在应收账款和流动资产的增长率方面，共有 26 家上市公司应收账款增长幅度大于其流动资产增长幅度。在 54 家电行业上市公司中，开能健康股份有限公司（300272）和澳柯玛股份有限公司（600336）的营业收入增长幅度是最大的，分别为 73.08%和 27.35%，并且与此同时，这两家上市公司的应收账款增长幅度也相对较大，分别为 25.12%和 68.22%，其余公司也有此现象。侧面说明，家电行业上市公司大多采取放宽信用政策的策略以扩大本公司产品的市场占有率，从而使应收账款增加；部分企业应收账款增长幅度和流动资产增长幅度已远超于营业收入增长幅度，说明其应收账款管理的质量较差。

表 3.2 我国家电行业相关财务数据

单位：万元

序号	上市公司	营业收入			流动资产			应收账款		
		年度	年度	增长	年度	年度	增长	年度	年度	增长
		2018	2019	率(%)	2018	2019	率(%)	2018	2019	率(%)
1	格力电器	19812317.7	19815302.8	0.02%	19971094.9	21336404.1	6.84%	769965.9	851333.5	10.57%
2	惠而浦	628563.3	528165.8	-15.97%	516790.5	550770.0	6.58%	152115.9	128239.6	-15.70%
3	开能健康	90102.3	105252.5	16.81%	60811.3	73047.3	20.12%	12793.2	16006.6	25.12%
4	海立股份	1170831.1	1214021.4	3.69%	901465.4	860115.0	-4.59%	218243.1	289564.3	32.68%
5	春兰股份	65977.3	19831.7	-69.94%	109784.1	94950.3	-13.51%	2749.3	1142.3	-58.45%
6	新宝股	844433	9124	8.06	4415	5163	16.93	1097	9932	-9.50

序号	上市公司	营业收入			流动资产			应收账款		
		年度	年度	增长	年度	年度	增长	年度	年度	增长
		2018	2019	率(%)	2018	2019	率(%)	2018	2019	率(%)
	份	.3	53.2	%	68.2	07.5	%	45.4	0.1	%
7	长虹美菱	174901	1655	-5.3	1217	1040	-14.49	1670	1387	-16.9
		7.5	325.3	6%	158.4	748.5	%	98.9	96.2	4%
8	荣泰健康	229564	2313	0.80	1596	1734	8.64%	1189	1379	15.96
		.8	91.2	%	35.2	31.7		7.7	6.1	%
9	奥佳华	544703	5276	-3.1	4237	3408	-19.55	9197	9369	1.86
		.1	27.1	3%	53.2	94.5	%	7.7	0.3	%
10										

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/745121021004011132>