
比亚迪股份有限公司应收账款问题分析

摘要

目前，在市场竞争愈演愈烈的社会主义市场经济体制下，每天都有新兴的企业升起，同时也伴随着原有企业的落下，随之竞争的加剧，企业的运行压力也会越来越大，如果企业想占领更多的市场份额，扩大销售，提高营业收入，就不得不用赊销来赢得客户，从而就产生了应收账款。然而，企业的应收账款如果没有一个好的应收账款管理制度来监控，就会产生各种各样的问题，严重的还会影响企业正常的运营与发展。在此背景下，如果企业想要正常的运转就必须合理并且有效地加强应收账款的管理。本文以比亚迪股份有限公司为例，从公司应收账款的现状分析其问题，从中找到应收账款管理不善的原因，并在此基础上给出了相应的对策。

关键词：应收账款；问题；对策及建议

ABSTRACT

As the population decreases year by year, the population structure changes, people's requirements for housing become more refined, the capital of the real estate industry becomes more and more concentrated, the competition becomes more intense, and the era of rapid growth of the real estate industry has passed. With strong capital, Vanke Co., Ltd. occupies a large market share and is one of the leaders in China's real estate industry. Based on the analysis of financial statements, this article starts from the perspective of Vanke Group's solvency, chooses to use the ratio analysis method, and adopts three indicators of Vanke Group's quick ratio, current ratio, and cash ratio to analyze its short-term solvency. ; Four indicators including Vanke Group's equity ratio, asset-liability ratio, net debt ratio and long-term capital debt ratio are used to make a comparative analysis of its long-term solvency. Thus, reveal the financial risks and financial conditions of Vanke Group, and make recommendations based on the financial situation of Vanke Group.

Key words: Chinese catering market ; Haidilao hot pot ; Profitability analysis

目录

摘要	I
1 引言	1
1.1 研究背景	1
1.2 研究意义	2
1.3 研究方法和目的	2
1.3.1 研究方法	2
1.3.2 研究目的	3
2 应收账款概述	4
2.1 应收账款概念	4
2.2 应收账款管理的内容	4
2.2.1 应收账款的事前管理	4
2.2.2 应收账款的事中控制	4
2.2.3 应收账款事后管理	5
2.3 应收账款分析评估	5
2.4 应收账款的特征	6
2.4.1 较高的风险性	6
2.4.2 较低的流动性	6
2.4.3 较高的回收成本	6
3 比亚迪股份有限公司应收账款管理分析	7
3.1 比亚迪股份有限公司简介	7
3.2 相关财务指标分析	7
4 比亚迪应收账款管理问题	9
4.1 企业内部管理因素	9
4.1.1 风险防范意识不强、部门之间缺少沟通	9
4.1.2 员工结构不合理、流动性大、专业素质低	9
4.1.3 应收账款的催收流程缺乏成效、债权保护不到位	10
4.2 外部宏观环境因素	11
4.2.1 家电市场竞争加剧、新零售逐渐取代传统销售	11
4.2.2 供给侧结构性改革对家电业转型施加压力	11
4.2.3 失信违约的惩罚机制不健全	12

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/877004116110006121>