

格力电器的应收账款管理研究

文 馨

广西财经学院, 中国·广西壮族自治区 南宁 530000

【摘 要】 应收账款流动性较强, 如果不能在约定时间内收回, 将会对企业的资金流产生较大影响。应收账款不断增加, 逾期应收账款占用资金也在上升, 企业为了避免资金短缺, 不得不吸收外部资金, 也就是所谓的融资。本文以格力电器为例, 重点研究其在应收账款管理中出现的问题并提出相关的解决对策, 希望能帮助企业实现更高的经济效益。

【关键词】 应收账款管理; 格力电器; 内部控制

Research on accounts receivable management of Gree Electric Appliances

Xin Wen

Guangxi University of Finance and Economics Nanning City, Guangxi Zhuang Autonomous Region 530000

[Abstract] Accounts receivable have strong liquidity, and if they cannot be collected within the agreed time, it will have a significant impact on the company's cash flow. Accounts receivable continue to increase, and overdue accounts also occupy more funds. In order to avoid a shortage of funds, enterprises have to absorb external funds, which is known as financing. This article takes Gree Electric Appliances as an example, focusing on studying the problems it faces in accounts receivable management and proposing relevant solutions, hoping to help enterprises achieve higher economic benefits.

[Keywords] Accounts receivable management; Gree Electric Appliances; internal controls

应收账款是指企业销售库存商品、货物、提供劳务等, 购买方应支付而未支付的包括货款、税金及各种运杂费等。家电行业市场销售竞争激烈, 企业为争取更多客户, 企业往往选择使用赊销, 而很多企业又为了自己完整的现金流不被破坏就故意拖欠账款, 并且我国市场信用体制还不太健全, 应收账款就随之产生。

1 格力电器应收账款管理现状

格力电器作为我国家电行业闻名的上市公司, 具有典型案例的特征, 通过分析格力电器应收账款的管理现状, 可以更好的确定企业在应收账款管理方面的改进方向。

根据表1我们能发现, 2022年年末, 格力电器的应收账款数额达到1,482,474.26万元。格力电器在2022年实现的销售收入为18,898,838.27万元, 与2021年相比, 同期增加了0.6%, 应收账款的数额正在逐年变大, 且其增长的速度也呈现着逐年加快的趋势。

从2019到2022年, 格力电器4年内的应收账款总额逐年增大, 由于家电行业的行业具有特殊性, 其产品总会有相似的地方。因此, 企业绝大部分都会选择运用一种宽松的

营销政策。而格力电器的基本偿债能力被削弱, 经营风险也在增大。

表1		计量单位：万元		
项目	2019年	2020年	2021年	2022年
产品销售 收入	19, 815, 302.75	16,819,920.44	18,786,874.48	18,898,838.27
净利润	2, 469, 664.14	2,217,510.81	2,306,373.23	2,450,662.37
应收账款 余额	851, 333.45	873,823.09	1,384,089.88	1,482,474.26

根据表1中2022年的数据调查显示, 2022年格力电器的产品销售收入达到18,898,838.27万元, 但是净利润为2,450,662.37万元, 净利润同比增长了6%, 应收账款余额存在不断增大的趋势, 2021年的应收账款余额为1,384,089.88万元, 2022年的应收账款余额为1,482,474.26万元, 并且增长幅度较大, 达到了2021年应收账款余额的1.07倍。由此可以看出, 从2019到2022年, 格力电器的应收账款的余额数额一直比较大, 而且持续保持着增长, 增长幅度也是比较大的。

2 格力电器应收账款管理存在的问题

在对格力电器应收账款管理实际运行情况的研究后,发现其在实践中仍然存在很多问题。具体表现为:

2.1 缺乏良好的信用机制

格力电器为了增加销量,制定了一项过于优惠的政策,信贷条件增加了应收账款的机会成本和现金折扣的成本。格力电器的应收账款信用政策通常基于正式文件,无法执行,这在应收账款管理中可能会产生坏账风险。该部门对信用管理的意识不强,信用管理没有受到高度重视,相应的信用体系还不完善。但是,随着行业竞争压力的不断增加,企业信用在社会发展中的地位逐步提高,良好的企业信用对企业经营的发展影响更大。

2.2 内部控制制度不健全

格力电器实际现金支出管理过程中,缺乏严格审批。主要体现在以下四个方面,第一,格力电器没有专门的应收账款管理信息系统,管理层对于财务信息的了解滞后。第二,组织机构设置和制度的落实不到位。各个部门对于业务的处理工作中没有固定章程,效率低,不能进行良好的协作。第三,在合同的签订中,合同文本的审查以及合同签订流程不规范,尤以关于赊销方面的条款最为不规范,坏账风险极大。第四,应收账款的考核评价机制不健全且不合理,通过研究,格力电器将销售人员的激励工资和业绩联系在一起,一定程度上给公司带来了应收账款,但要注意的是,此种措施将会促使员工不认真分析调查客户的信用,一味追求个人业绩,一些信用差的客户趁虚而入,公司应收账款无法及时收回,坏账风险极度上升。综合起来看,格力电器在内部控制方面还存在较大的问题,坏账风险大。

2.3 管理人员专业素质有待提高

通过调查得知格力电器的管理人员素质不是很高,亟待通过培训使得管理人员提高专业水平。格力电器主要是由生产人员和技术人员构成,其次是行政人员,财务人员仅占员工总数的1.06%。格力电器的人员结构欠缺合理性,其员工的专业素质较低。格力电器应该更加注重内部管理,广纳贤才。

同时,格力电器的员工普遍接受教育的水平不是很高,高达66.88%的员工的学历都是中专及以下,其中具有本科以上学历的员工人数只占全部员工人数的20.02%,这种素质的员工分布不利于企业加强对应收账款的管理。

3 加强格力电器应收账款管理的对策

通过分析格力电器近几年应收账款的应用现状,发现其主要有三个方面的问题,综合其他家电企业应收账款管理的经验,提出三条措施可以有效的降低财务风险,促进公司长期稳定发展。

3.1 建立良好的信用机制

应收账款管理工作的推进应首先建立一个良好的信用机制,信用机制直接关系到企业市场的规划,从根本上影响

企业的稳定发展。合同签署阶段主要包括资质审查,信用审查,组织谈判协商,合同起草,合同签订和执行有关批准,登记程序等。为前移财务风险,应当在合同签订以前充分调查客户。企业发生赊销业务前,严格按照信用"5C分析法"从多个角度尽可能全面的对客户信息进行测评分析以判别债务人的还款意愿和还款能力,并会同法务部门订立完善的销售合同限定收款日期,违约条款,抵押条款,质押条款。尽量从源头上降低应收账款的坏账风险,并对应收账款的催收提供健全的法律保障。增强企业管理人员的意识,提高降低不良应收账款的决心。避免因赊销业务形成长期大量不能按时回款的应收账款,成为企业破产的原因。

3.2 加强企业内部控制

加强格力电器应基于互联网+和大数据技术,建立或引入安全、稳定、高可用的应收账款管理平台,指定专门人员,对应收账款文件进行连续编号,整理和归档,并确保纸质文件与系统信息之间的一致性且易于查阅。实现财务信息及时更新、公开透明,有效规避风险,最大化程度上保护格力电器经济利益。

建立并完善企业标准化应收账款管理制度。具体到格力来说,格力电器应在《格力电器应收账款管理办法》严格明确各部门的职责,通过严格划分各部门的职责范围,加强各部门的合作。企业还应当设立应收账款管理委员会,用以处理企业在对外经济活动时影响企业重大利益的应收账款业务。此外,在合同的签订中,密切关注合同文本的审查并规范化合同签订流程。

3.3 重视应收账款管理人员的引进及培训

格力电器应当充分加强与高校的合作,邀请高水平教授对应收账款管理人员进行专业的培训,提高其专业技术水平与职业道德水平。对应收账款管理人员应当按照复合型人才的方向培养管理,对于复杂、专业的应收账款业务,先对业务人员进行分类,选取擅长此类应收账款的人员组成小组,对应收账款进行审查,做到物尽其才,人尽其用。

参考文献:

- [1]何禹锋. 格力电器应收账款管理中的风险及对策研究. 中国商论. 2019(26): 90-92.
- [2]沈青. 关于国有企业应收账款的管理研究. 中国集体经济. 2020(33): 143-144.
- [3]席燕玲. 企业应收账款的管理研究. 中国管理信息化. 2019(22): 7-8.
- [4]GideonTayoAkinleye, Olajide Julius Adebawale. Account Receivables' Management And Performance of Manufacturing Firms. International Journal of Economics & Business. 2019(5): 18-27.