

浅谈家电行业应收账款的问题与解析

Discussion and Analysis on the Problems of Accounts Receivable in Household Appliance Industry

袁韶斌

Shaobin Yuan

青岛黄海学院
中国·山东 青岛 266427
Qingdao Huanghai University,
Qingdao, Shandong, 266427, China

【摘要】中国当前大部分企业依然把高销售额作为企业的核心目标,但如果不推陈出新,改变企业落后的收账政策,即便有了较高的销售额,也依然会处于“收款难”的困境。相比发达国家在应收账款管理方面还有很大的不足,如何扭转这个局面,是论文讨论的主题。

【Abstract】Most enterprises in China still regard high sales as the core goal of the company. However, if we do not introduce new ideas and change the backward collection policies of enterprises, even with higher sales, we will still be in a difficult situation of "difficulties in collecting". Compared with developed countries, there are still many deficiencies in the management of accounts receivable. How to reverse this situation is the subject of the discussion in this paper.

【关键词】应收账款;财务控制;信用销售;交易成本论

【Keywords】accounts receivable; financial control; credit sales; transaction cost theory

【DOI】<https://doi.org/10.26549/cjygl.v2i8.1253>

1 引言

1.1 研究背景

在经济迅速发展的大环境下,各个国家的市场正在不断地融合成一个大市场,买方市场的优势日渐凸显。为稳固其在市场经济中的地位,提升自己的产品在市场中的占有率,会想尽方法加快增强自己的竞争能力。当信用交易逐渐取代传统的交易形式时,应收账款的形成无疑是经济发展的必然结果。政府为鼓励进出口,增加中国外贸交易数额,对国有外贸企业下发了具体任务和指标要求。为达到预期的目的,这些企业常常忽视潜在的信用风险,接受大量的未经信用审核的海外订单,从而给中国包括家电行业在内的企业造成大量的海外应收账款坏账^①。针对这一情况,部分中小家电企业缩减进出口量来减少海外应收账款,这一做法对中国的家电行业全球化发展非常不利。

1.2 研究意义

应收账款数额过大从侧面反映出家电行业在融通资金方面困难重重,企业为收回账款,不得不通过多种途径追讨账务,不仅增加了企业成本,同时也降低了资金使用率,企业资金周转率也随之降低。增加财务人员对巨额的应收账款进行实时监测跟踪,不但会增加企业成本,还会使财务工作变得烦琐混乱,增加了管理人员管理企业的难度。只有解决了监控的问题,才能改善现有的不利局面。

1.3 国内外研究现状

西欧发达国家最先进入市场经济,对应收账款管理的研究也早于中国,信用体系方面相对成熟,有较为规范严谨的法律制度。而中国的应收账款管理研究起步较晚,并且在研究前期没有重视信用体系的建设。中国加入 WTO 之后,经济学者才开始研究国外学者对于应收账款的理论成果,意识到应收账款管理的重要性。

研究的初期,一切都处于摸索阶段,并没有形成一套成熟的管理体系,中国学者借鉴发达国家的应收账款管理方法和理论进行研究,分析观点较为散乱,无法构成一个完整的体系。

国外大部分企业常常采取调查客户财务状况和信用评价的方法来判断客户的信用度,同时了解客户的偿债能力和营运能力,并作出正确的决策。邓白氏集团建议公司分析财务地位、经营状况和支付历史等方面的信息,制定评价标准,根据客户的具体情况来对其评分,不仅省时省力,还简化操作,一般的工作人员也可以利用信用标准评价客户^[9]。国外在应收账款管理方面的研究主要分为三大类:①以信用销售为基础的信用管理方面的研究;②把应收账款视为公司资产,并利用应收账款进行融资的讨论;③交易成本论,也就是说,赊销与赊购同现金交易相比,前者更能有效降低因商品交易过程中的不确定性所产生的交易成本^[8]。

2 应收账款的产生及影响

2.1 应收账款特征

①高风险。应收账款属于企业的债权,是要求购货方偿还货款的一种权利,假如购货方由于客观原因无法支付货款,就会增加应收账款成为坏账的几率,因此,应收账款存在高风险。

②高回收成本。在现实中,购买方通常情况下不会主动偿还货款,而企业为了尽快收回货款,需要支付一定的成本,如收款人员的工资、调查客户财务状况所需的费用、资金占用的机会成本以及相关的财务费用等。

③低流动性。实际销售中,销售行为发生与企业实际收到货款之间有一定的时间差,这段时间内就会产生无利息贷款行为。而应收账款虽然也是一项资产,但看不到摸不着,也无法利用,因此,应收账款的流动性相比于库存现金和银行存款要低,而且流动周期较长。

2.2 应收账款产生原因

①竞争需要。社会竞争越来越激烈,企业为了持续经营,实行信用销售,与其他企业竞争,采取延长付款期限的方法来吸引客户^[10]。一般情况下,产品的市场需求会随着季节变化而变化,信用销售在此时就会成为调节市场价格的有力武器。在市场需求上升时,企业可以通过信用来抑制需求,在市场需求减少时,企业可通过信用刺激市场需求。

②销售与收款的时间差。当购货方收到商品并看到发票时才会付款,中间的这段时间被称为收款浮动期。企业在未收到货款时,此次交易的货款只能被确认为应收账款。

2.3 应收账款对企业的负面影响

①增加应收账款成本。主要为机会成本(占用资金)、管理

成本(收账费用)和坏账成本。由于应收账款不是真正意义上的现金收入,机会成本是企业因赊销给购货方而丧失使用现金进行再投资的成本。管理成本是收回应收账款的过程中的所有费用,主要包括前期调查费用、收款人员的工资、差旅费和专业机构咨询费等,牵涉诉讼还要支付聘请法律专业人士的薪酬、上诉费等。

②增加可用现金支出,增加经营风险。由于企业之间相互拖欠货款而形成“三角债”。若企业的应收账款没有及时收回,就要以公司现有的流动资金去支付到期的应付账款,从而导致现金周转期被延长,最终可能会影响到企业的正常经营活动和扩大再生产,给企业带来经营风险。但是,并不是没有应收账款就不会产生经营风险,只是在有应收账款的情况下,发生经营风险的可能性要比没有应收账款的可能性大。

③虚增会计利润。当期实现的销售收入当期不一定会收回,利润在一定程度上被虚增,夸大了经营业绩,缺乏现金支持的利润质量差,不利于企业根据财务报表来进行财务分析实际的发展情况,制定发展计划和确定发展方向。

3 案例企业应收账款分析——海尔财务管理系统

借鉴国外成功经验,海尔在公司总部设立独立于所有部门的营运资金管理部,统一管理海尔资金,并规范集团内部子公司的财务系统。与此同时,还建立了财务集中信息化管理系统,集中管理企业资金。这样一来,海尔集团都使用统一的会计系统,不仅简化了记账步骤,还缩短了财务部记录销售的时间。为方便企业每个月核对应收账款余额,海尔在财务系统中专门建立了应收、应付、预付、预收和存货等模块。海尔在应收账款管理方面最大的创新点就是财务共享,不仅在财务公司设立应收账款中心,还在应收账款中心设立应收账款管理研究票组、收款业务核算组和出纳组三个部门。各自负责一个模块,公司账目一目了然,方便管理层了解应收账款的一切信息。为缩短存货期,改变传统的先生产后销售的经营方式,采用“按需即供”的运营模式,先接订单,根据订单生产商品,很大程度上减少了库存,缩短了存货期,间接地缩短了收款期。

4 企业应收账款存在的突出问题

①行业惯用记账方式不科学,容易造成虚增收入,会出现销售额增加的同时应收账款也在增加的现象^[11];②风险防范意识不强,有些企业会为了谋取不正当利益与内部人员勾结,制造虚假企业情况调查表,增加坏账损失风险;③购货方故意延迟支付时间,使自己的现金使用率尽量最大化,从而产生一系列的应收账款问题。

5 企业优化管理对策分析

①灵活运用收款方式。对于像苏宁、国美这样的大客户,为避免出现阶段性断货的情况,需要灵活运用收款方式⁹。海尔可以与大客户在销售旺季时约定海尔供货量,确定供货范围并由经销商选择供货量,实实现款现货,如果选择供货量没有达到供货最大量,对于之后超出最大供货量的额外配货,先发货后到期结算账款,一般经销商可以选择现款现货的方式。

②强调事前调查,确定合理的收款政策,建立健全科学的信用管理制度¹⁰。对每个客户在交易之前进行调查,根据其信用度、历年财务报表、以前年度的交易信息等确定是否可以与其合作并实行信用政策。在搜集到信息后交由销售部、财务部和信用部等多部门分析。针对出现的逾期应收账款,企业分析原因,并作出风险评级。

③加强培训员工素质,调整企业内部组织结构,合理规划各部门人数。对各部门员工进行定时培训,加强员工的专业知识能力,提高员工素质,同时设置考核和奖励政策,调动员工积极性¹¹。

参考文献

- [1]吕英.家电行业上市公司应收账款风险测度研究[D].北京:首都经济贸易大学,2014.
- [2]回晓敏.应收账款适度规模的经验研究——以中国家电业上市公司为例[J].财会月刊,2012(15):58-61.
- [3]吴海娇,夏凡.家电上市公司应收账款管理控制研究[J].经济师,2014(6):120.
- [4]张延星.中国家电企业应收账款现状、问题及对策研究[J].商业会计,2012(17):65-67.
- [5]邵文娜,刘硕.浅谈家电上市公司应收账款管理[J].合作经济与科技,2015(8):88-89.
- [6]杨应杰,冯雪琴.家电企业应收账款管理探析——以苏宁电器为例[J].中国农业会计,2014(4):38-42.
- [7]Smith,M.L.Risk Management and Insurance [A].McGraw-Hill,2011.
- [8]Söhnke M. Bartram. What Lies Beneath:Foreign Exchange Rate Exposure,Hedging and Cash Flows [J]. Journal of Banking & Finance,2008,32(8):1508-1521.