

海尔智家数字化转型财务绩效分析

张舜翔

广西财经学院

DOI:10.12238/ej.v8i6.2658

[摘要] 数字经济时代,数字化转型成为企业提升竞争力的关键路径。本文以海尔智家为研究对象,聚焦其数字化转型路径,通过财务绩效视角多维度分析盈利能力、营运能力等指标变化,揭示转型成效与不足,并给出提升建议,为同类企业数字化转型提供参考。

[关键词] 海尔智家; 数字化转型; 财务绩效

中图分类号: F234.4 **文献标识码:** A

Haier Zhijia digital transformation of financial performance analysis

Shunxiang Zhang

guangxi university of finance and economics

[Abstract] In the era of digital economy, digital transformation has become a key path for enterprises to enhance their competitiveness. This paper takes Haier Zhijia as the research object, focuses on its digital transformation path, analyzes the changes of profitability, operating capacity and other indicators from the perspective of financial performance, reveals the effectiveness and deficiencies of the transformation, and gives improvement suggestions to provide reference for the digital transformation of similar enterprises.

[Key words] Haier Zhijia; digital transformation; financial performance

引言

当前,数字化转型已成为我国家电制造企业提升价值创造能力的关键路径。海尔智家作为行业龙头,自2012年起探索数字化转型,通过全流程数字化重构推动经营模式创新,但在提升财务绩效的同时也面临显著挑战:高额的技术与资金投入导致短期成本压力显著,且缺乏成熟经验参考易形成转型壁垒。在此背景下,深入探究其转型对财务绩效的作用机制,可为同类企业提供实践参考,并为相关领域研究拓展理论视角。

1 海尔智家简介

海尔智家自1984年在山东青岛创立,从传统家电制造商发展为全球领先的智慧生活与解决方案提供商,1993年登陆上海证券交易所。2012年起,海尔智家探索数字化转型,优化研发、生产、供应链管理及市场营销等环节,推动企业向智能家居服务商转变。其转型涵盖数字化研发、精益制造、营销、物流和服务等领域,构建全流程数字化运营体系,实现从企业数字化到数字化企业的转型。在生产端,利用数据资源提高规模化效率;客户端,通过精准用户画像和定制化服务提升体验,带来显著财务绩效提升,如“双11”连续多年全网销售第一。

海尔智家的数字化转型不仅提升自身市场地位和财务绩效,还为其他家电制造企业提供参考。未来,随着数字经济的发展,海尔智家将继续深化数字化转型战略,应对复杂市场环境和消

费者需求变化。

2 海尔智家数字化转型动因

海尔智家数字化转型受多因素驱动。国家政策方面,随着数字经济快速发展,中国政府出台“中国制造2025”“互联网+”等政策,为制造业转型指明方向,为海尔智家等企业提供了外部支持,推动其内部技术革新和商业模式转变,加速数字化进程。

企业内部及市场环境方面,消费者需求多样化、市场竞争加剧,使海尔智家意识到传统模式难以为继。其通过数字化转型,实现线上线下经营模式升级,提升运营效率和用户体验,优化产品结构,扩大市场份额,提高盈利能力。借助数字化平台,海尔智家与用户深度互动,提供个性化智能家居解决方案,增强核心竞争力。

3 海尔智家数字化转型历程

海尔智家自2012年开启数字化转型之路。2012至2015年,处于网络化战略阶段,实施“人单合一”模式,借助互联网技术建立全流程数字化闭环,实现线上线下经营升级,涵盖用户、客户等六方面数字化管理,提升运营效率和市场响应速度。2016至2021年,进入全流程、全要素数字化变革阶段,重构目标、组织等,打造全流程数字化运营体系,涵盖智能制造、物流管理等环节,推出场景品牌三翼鸟,聚焦智能家居生态场景升级,优化用户体验。

表 1 2012-2023 年海尔智家偿债能力指标一览表

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
流动比率	1.38	0.95	1.04	1.10	1.14	1.11	0.99	1.06	1.11
速动比率	0.76	0.74	0.75	0.78	0.76	0.75	0.73	0.75	0.78
资产负债率	57.34%	71.37%	69.13%	66.93%	65.33%	66.52%	62.71%	59.84%	58.20%

表 2 2012-2023 年海尔智家盈利能力指标一览表

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
销售净利率	5.82%	4.54%	4.32%	4.65%	3.55%	3.98%	5.42%	6.10%	6.28%
净资产收益率	9.19%	6.23%	6.68%	7.01%	7.81%	6.66%	7.32%	7.54%	7.78%

表 3 2012-2023 年海尔智家营运能力指标一览表

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
存货周转率	8.02	6.90	5.98	5.93	5.57	5.11	4.52	4.11	4.42
应收账款周转率	20.29	17.19	11.88	9.54	9.25	8.08	12.76	9.54	9.61
总资产周转率	1.18	0.91	1.04	1.10	1.07	1.03	1.04	1.03	1.07

表 4 2012-2023 年海尔智家发展能力指标一览表

年份	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
净利润增长率	12.81%	12.71%	12.60%	12.61%	12.60%	12.49%	17.26%	16.81%	12.81%
营业收入增长率	7.33%	7.50%	8.21%	8.02%	7.25%	8.95%	7.25%	7.30%	7.33%

2022年起, 海尔智家深化数字化转型, 推进数字员工转型, 提升数字化能力, 优化内部管理流程, 提高供应链效率和客户满意度。其转型不仅增强自身核心竞争力, 还为其他家电制造企业提供参考经验。

4 数字化转型对企业财务绩效的影响

4.1 偿债能力

偿债能力影响企业财务健康和市场信誉, 进而影响融资成本 and 未来发展。本文用流动比率、速动比率、资产负债率三指标评价海尔智家偿债能力, 如表1所示。

2015至2023年, 海尔智家偿债能力在数字化转型推动下有积极变化。流动比率从1.38降至1.11, 但仍保持在1.1左右, 短期偿债能力较强。速动比率从1.11降至0.73, 虽低于1, 但数字化优化存货管理, 提升资产流动性, 弥补速动比率不足。资产负债率从57.29%升至58.20%, 变化不大, 但整体呈下降趋势, 财务风险逐年降低。数字化转型通过优化供应链、提高生产效率、降低运营成本, 显著增强盈利能力, 进而提升偿债能力。

4.2 盈利能力是衡量公司获取利益能力的关键指标

为评估数字化转型下海尔智家的运营效率与经营绩效, 本文选取净资产收益率(ROE)与销售净利率两个重要指标进行衡

量, 如表2所示。

2015至2023年, 海尔智家盈利能力在数字化转型推动下显著提升。2015年销售净利率为5.96%, 2016年为6.05%, 受市场需求疲软与成本上升影响, 提升缓慢。2017年起, 销售净利率逐步提升, 2023年达6.40%, 同比增长0.35个百分点。数字化转型优化供应链、提高生产效率、降低运营成本, 增强盈利能力。2015年ROE为17.74%, 2016年为2.64%, 受经济环境与市场竞争影响, ROE较低。2017年起, ROE显著提升, 2023年达13.32%, 同比增长0.18个百分点。数字化转型优化产品结构、提升运营效率、增强市场竞争力, 使公司精准把握市场需求, 推出高附加值产品, 优化生产流程与供应链管理, 提高市场份额与盈利能力。

4.3 营运能力

营运能力评估可展现资金流转状态, 反映业务运作与管理效能。本文用存货周转率、总资产周转率和应收账款周转率三指标衡量企业经营能力, 如表3所示。

2015至2023年, 海尔智家的营运能力在数字化转型的推动下显著提升。存货周转率从2015年的3.59次提升至2023年的4.42次, 表明存货管理效率提高, 库存积压减少。应收账款周转率也从2015年的4.28次提升至2023年的9.61次, 显示公司对客

户议价能力增强,资金回笼速度加快。总资产周转率在2023年保持在1.07次,与2022年持平,资产利用效率较为稳定。数字化转型通过优化供应链、提高生产效率、加强客户管理等措施,显著提升了企业的运营效率和资产利用效果,为企业的持续发展提供了有力支持。

4.4 发展能力

发展能力指标衡量企业未来成长潜力。本文以海尔智家为例,重点探讨其总资产增长率与净利润增长率,如表4所示。

2015至2023年,海尔智家发展能力在数字化转型推动下显著提升。净利润增长率从2015年的15.27%增至2023年的12.81%,得益于运营效率提升和成本控制。营业收入增长率从2015年的2.17%升至2023年的7.33%,得益于智能化供应链和客户管理系统。海尔智家还积极布局高端市场,推出高附加值产品和服务,提升市场竞争力和品牌影响力。其通过收购海外品牌与积极建设自有品牌,进一步扩大海外业务布局,目前在全球设立10+N创新生态体系、122个制造中心、108个营销中心,并在全球市场覆盖接近23万个销售网点。

5 数字化转型下海尔智家财务绩效提升建议

5.1 技术研发与内部管理优化

海尔智家应持续加强技术研发投入,确保数字化系统的稳定性和安全性。具体措施包括持续投入资金引进先进的数字化技术和设备,建立数据安全防护体系,如数据加密、备份、防火墙等,并定期开展安全审计。同时,优化内部管理体系,完善组织架构,降低内部沟通成本,提高决策效率。此外,加强财务人员培训,招募并培养有数字化认识与素养的财务专业人士,使其能够将数字化技术知识与财务专业知识相结合,优化数字化转型下的企业财务管理。

5.2 应收账款管理与供应链优化

在应收账款管理方面,海尔智家应强化信用审批制度,定期更新信用审批结果,完善信用责任人制度,提高应收账款的管理效率。同时,优化销售模式,结合线上线下销售优势,进一步放大销售优势,提高资金回笼速度。在供应链管理方面,通过数字化平台实现订单、制造、物流节点的全流程打通,提升经销商运营效率和用户体验。优化库存管理,通过数字化库存实现“一地存

入,全国可取”,打破销售网络限制,提升库存周转效率。

5.3 品牌建设与用户体验提升

海尔智家应注重品牌建设,通过数字化营销提升品牌价值和市场占有率。拓展市场渠道,利用数字化平台,拓展线上线下结合的销售模式,满足消费者日益增加的个性化需求。同时,优化服务平台,通过筑巢设计、翼交付等平台,实现设计、报价、下单、生产全流程打通,为用户提供更便捷、高效的服务。加强用户交互,通过“三翼鸟”等场景品牌,实现用户交互,依据用户画像,提供从单台智慧家电到智慧家庭全场景的定制服务。

6 结语

海尔智家在2012至2023年间的数字化转型取得了显著成效,显著提升了公司的财务绩效。并且通过持续的技术研发和内部管理优化,海尔智家不仅提高了运营效率,还增强了市场竞争力。其中在应收账款管理和供应链优化方面,公司通过数字化手段实现了更高效的资金回笼和库存管理,进一步提升了财务绩效。此外,品牌建设和用户体验的提升,使海尔智家在市场中的地位更加稳固,能够更好地满足消费者日益增长的个性化需求同时,也提升了财务绩效。

[参考文献]

- [1]赵宸宇.数字化发展与服务化转型——来自制造业上市公司的经验证据[J].南开管理评论,2021,24(02):149-163.
- [2]查怡宁.数字化转型对企业绩效的影响——以苏宁易购为例[J].商讯,2021,(01):4-5.
- [3]曾德麟,蔡家玮,欧阳桃花.数字化转型研究:整合框架与未来展望[J].外国经济与管理,2021,43(05):63-76.
- [4]武常岐,张昆贤,陈晓蓉.传统制造业企业数字化转型路径研究——基于结构与行动者视角的三阶段演进模型[J].山东大学学报:哲学社会科学版,2022(4):121-135.
- [5]姚小涛,仝晖,刘琳琳.企业数字化转型:再认识与再出发[J].西安交通大学学报(社会科学版),2022,42(03):1-9.

作者简介:

张舜翔(2001--),男,汉族,河南濮阳人,硕士研究生在读。研究方向:企业财务与会计。