

基于商业信用的格力电器应收账款风险控制策略研究

李博豪

广西财经学院

DOI:10.12238/ej.v8i7.2726

[摘要] 本研究以格力电器为对象,深入剖析基于商业信用的应收账款风险控制策略。通过梳理研究背景、意义及国内外研究现状,阐述相关理论基础,对格力电器应收账款状况进行全面分析,找出其风险及管理问题,并提出针对性的风险控制策略,旨在为企业及家电行业提供应收账款管理的有益参考,助力提升整体风险管理水平。

[关键词] 商业信用; 应收账款风险; 格力电器; 风险控制

中图分类号: TL364+.5 **文献标识码:** A

Study on the risk control strategy of accounts receivable of Gree Electric Appliances based on commercial credit

Bohao Li

Guangxi University of Finance and Economics

[Abstract] This study focuses on Gree Electric Appliances, delving into the risk control strategies for accounts receivable based on commercial credit. By outlining the research background, significance, and current domestic and international studies, it elucidates the relevant theoretical foundations. The study provides a comprehensive analysis of Gree Electric Appliances' accounts receivable status, identifies its risks and management issues, and proposes targeted risk control strategies. The aim is to offer valuable references for accounts receivable management in enterprises and the home appliance industry, thereby enhancing overall risk management levels.

[Key words] commercial credit; accounts receivable risk; Gree Electric Appliances; risk control

1 绪论

1.1 研究背景

中国作为全球制造业大国,其中家用电器产业已步入成熟阶段,市场逐渐饱和。在激烈的市场竞争环境下,买方市场占据主导,企业为提升销售额和竞争力,广泛采用基于商业信用的赊销模式。然而,由于国内信用监管机制尚不完善,企业内部信用评估体系不健全,加之管理人员对应收账款风险控制的认识不足,使得应收账款坏账风险不断增大,严重影响企业的资金周转效率和经营成本,制约企业的可持续发展。格力电器作为家电行业的领军企业,其应收账款管理状况具有一定代表性,以此为案例进行研究,对解决家电企业应收账款风险控制问题具有重要的现实意义。

1.2 研究意义

从理论层面来看,应收账款在市场竞争和商业信用的共同作用下形成,其规模和质量直接影响企业的短期偿债能力、现金流状况,进而对企业的支付能力、偿债能力和周转能力产生连锁反应。深入研究格力电器应收账款风险控制,有助于完善企业内部风险控制制度,丰富会计学理论在实践中的应用,推动国内家

电行业应收账款风险控制理论的发展与完善。在现实意义方面,有助于优化格力电器应收账款风险控制策略,增强企业的可持续发展能力。同时,为家电行业其他企业提供可借鉴的经验,助力行业整体提升应收账款管理水平,增强市场竞争力,在激烈的市场竞争中实现稳健发展。

1.3 国内外研究现状

国外学者对影响应收账款风险的因素研究较为广泛,涉及企业经营策略、运营风险、沟通与信贷状况等多个领域。在信用管理研究中,注重信用管理人员的培养,强调在应收账款管理费用和坏账损失之间进行权衡,制定合理的信用政策。在风险控制方面,不仅关注传统内部控制与财务风险管理的结合,还积极探索应收账款证券化、保理业务等创新方式来转移风险^[1]。国内学者指出,销售人员奖惩机制不完善、信用销售策略不合理、业务特征与应收账款不匹配等因素是导致应收账款风险增加的重要原因。在信用管理方面,建议企业建立完善的信用政策,充分运用征信系统提升事前控制能力。在风险控制研究中,结合国内实际情况,探索适合本土企业的风险控制模式,但整体研究仍有待进一步深化和拓展。

1.4 研究方法

本研究采用文献分析法,系统查阅国内外相关文献,全面了解应收账款风险控制的研究现状,为研究提供坚实的理论支撑。运用案例分析法,选取格力电器作为典型案例,深入分析其应收账款风险状况、管理中存在的问题,并提出针对性的风险控制策略,使研究更具实践指导意义。

2 基于商业信用的应收账款风险控制理论基础

2.1 基本概念

商业信用是企业间在商品买卖过程中形成的债权债务关系,体现为卖方的应收账款和买方的应付账款,是企业重要的融资手段之一,对经济发展具有积极意义。应收账款是企业在日常经营活动中,因销售商品、提供劳务应向采购方或接受劳务单位收取的款项,具有商业信用、流动性和风险性三个显著特征。应收账款风险是指由于账款无法及时收回而导致坏账的可能性,其相关费用涵盖短缺成本、管理成本、机会成本和坏账损失^[2]。

2.2 相关理论基础

风险控制理论中的多米诺骨牌理论认为,意外事件的发生是由一系列因素连锁反应导致的,控制“不安全的行为和状态”是预防事故的关键。将其应用于应收账款管理,企业需要提高员工素质,审慎选择客户,制定合理的信贷政策,以降低坏账风险。内部控制理论由美国COSO公司提出,旨在确保企业经营管理活动的有效实施,实现企业发展战略。该理论包含内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通和内部监督五个要素。对应收账款风险控制而言,可划分为授信管理(事前控制)、余额管理(事中控制)和催收控制(事后控制)三个阶段,通过完善内部控制体系,实现对应收账款风险的有效管理。风险管理理论包括风险识别、风险评价和风险控制三个核心环节。风险识别方法主要有专家调查法、报表分析法和层次分析法等;风险控制手段包括风险规避、损失控制、风险转移和风险保持,其中损失控制又可细分为事前、事中和事后控制,企业可根据实际情况选择合适的风险控制策略。

2.3 应收账款风险类型

应收账款风险主要包括总量规模失控风险,即应收账款规模过大,大量占用企业流动资金,增加财务损失;逾期风险,指客户未按时支付货款,账龄越长回收难度越大;蓄意托账风险,债务人主观故意不按时偿还账款;怠于行使到期债权的风险,债权人未及时催收账款,导致账款积压,企业可以通过有效的风险识别、评估和控制措施,将应收账款风险控制在合理范围内^[3]。

3 基于商业信用的格力电器应收账款分析

3.1 格力电器有限公司简介

格力电器是一家集研发、生产、销售、服务于一体的大型家电企业,旗下拥有多个知名品牌,产品涵盖家用空调、中央空调、空气热水器、冰箱等多种家电品类。公司在国内外市场享有较高的声誉,市场份额可观,连续多年在纳税、营收和利润等方面表现优异,是中国家电行业的标杆企业。

3.2 格力电器有限公司应收账款风险分析

从应收账款增长速度来看,2016-2019年期间,格力电器应收账款数额和增幅呈现出较大的波动,2017年增长幅度高达96%,这无疑加大了应收账款的管控难度。在占流动资产比重方面,尽管总体占比相对较低,但呈逐年上升趋势,反映出公司需对其给予足够重视。应收账款占营业收入比重逐年增长,这对企业的资金流动性和未来发展产生了不利影响。在应收账款周转情况上,2015-2019年周转率总体呈下降趋势,不过仍高于美的、青岛海尔等竞争对手,其周转天数表明收款效率相对较高。账龄分析显示,格力电器应收账款多为一年以内,但2019年一年以上账款比例有所上升,且三年期应收账款比例持续上升,这意味着存在一定的坏账和呆账风险。

3.3 格力电器有限公司应收账款客户质量分析

关联方交易形成的应收账款对格力电器资金链存在一定影响。虽然单个关联方企业应收账款占比不大,但多家关联方企业合计占比达到14.29%,这可能导致公司资金链紧张,对长期发展造成不利影响。

3.4 格力电器有限公司应收账款管理的主要问题

2016-2019年度,格力电器的应收账款余额不断增长,导致公司现金流量下降,对公司的偿债能力产生了很大影响,会严重影响公司未来的发展。导致这种结果的主要原因,就是家电行业的高度竞争。由于家电企业已经进入成熟期,虽然产品种类多,但是同质化严重,公司的产品不是唯一的,没有显著的特征。在这样的背景下,企业只有采取较为宽松的信贷政策,实行赊销策略,才能扩大市场占有率,开拓新客户,而这种做法就导致了格力电器近五年来的应收账款在持续增长。但格力电器并未建立专门的信用管理机构,也没有专门的信用经理,而是由财务部、销售部的员工代为经营,但他们更多的还是想着如何让公司盈利,如何将产品和设备卖掉,这就造成了缺乏对顾客信用的了解和控制。相比于销售部,财务部要更加谨慎,更加注重利润和资金的利用,财务人员的主要目的并不是销售商品和设备,而是要考虑更多的风险,这样的话,就会让公司的销售业绩受到很大的影响^[4]。

信用风险管理是一种综合性的管理体系,它包含了客户的信用调查与评估、债权保全体系、应收账款日常管理、应收账款回收等,但由于缺少独立的信用管理机构,格力公司的信用风险管理体系相对单一,缺少综合的信用风险管理。

由此可见,格力电器在信用管理方面较为薄弱,主要表现在以下几个方面:

(1)公司缺乏风险防范意识。一方面,格力公司的管理层对信用风险管理缺乏足够的重视,管理层把销售业绩作为公司的终极目标,因此,基层销售人员往往会忽略对顾客的信用评级,只以销售商品为主要目的,从而导致应收账款坏账风险的增大。这样简单开放的信用风险管理策略,会让企业的经营效率下降,而这种不健全的信用管理之所以能够在企业内部得以实行,很大程度上是因为管理层没有意识到,如果应收账款不能回收,将会对公司的资金流动造成很大的影响。

另一方面,公司管理层没有有效地监测信用风险。公司信用销售的审批程序无法落实到实际的业务中,销售部门在进行信用销售时太过仓促,没有遵守既定的政策。此外,格力的信用风险管理制度本身并不健全,销售部门在经营活动中未按相关法规进行销售,致使目前的信用风险管理工作形同虚设。

(2) 职责划分不明确。格力电器的财务部和销售部两个部门一起负责公司的信用风险管理,但在日常工作中,二者的具体分工并不清晰,缺少必要的交流和沟通,碰到客户赊销业务的时候,经常会有意见分歧,从而导致矛盾激化,拖欠的应收款项也会随之增加。按理说,应收账款的管理应该是两个部门一起进行,但是由于职责分工不清,责任主体不明,造成两个部门的相互扯皮,导致了应收账款回收管理处成为一个摆设,最终使得公司的坏账损失很难控制。不管是财务部门,还是销售部门,在信用风险管理方面,都难以单独平衡企业的经营状况。

4 基于商业信用的格力电器应收账款风险控制策略

4.1 签约前增设信用风险管理部门

格力公司应设立独立的信用风险部门,专门负责制定和执行信用风险管理策略。该部门应独立于销售部和财务部,避免销售人员因追求业绩忽视风险,以及财务人员过于保守影响销售业务。信用风险部门应配备专业人员,运用专业知识和技能对客户信用进行全面、深入地评估和管理。

4.2 事前管理——建立资信调查和评估机制

建立资信调查系统,对于国外客户,可借助穆迪、标准普尔等国际著名公司的专业力量进行信用调查;对于国内客户,由公司内部资信管理人员负责。调查内容应全面涵盖客户业务、财务和交易历史等方面,为信用评价提供详实、准确的依据。建立科学的信用评估体系,针对国内客户,采用综合信用评估方法,综合考量客户付款记录、偿债能力、管理水平和经营状况等因素,合理确定信用额度和信用期限,降低与信用等级较低客户合作的风险。

4.3 事中管理——建立流程控制与债权保障机制

完善赊销审批备案制度,明确信用审核权限,根据员工级别制定相应的授信额度。对客户信贷限额申请表进行严格审核,形成有效的制约机制,降低应收账款风险发生的可能性。建立债权保障机制,利用出口信用保险业务分散收汇风险;要求客户提供固定资产抵押或第三方担保;积极开展保理业务,将应收账款

风险转移给银行,同时解决企业融资问题,加快资金流动。

4.4 事后管理——应收账款追收机制

针对不同信用级别的客户,采取差异化的回收对策。对于信用级别高的客户,在其遇到暂时资金困难时,可采用宽松方式沟通解决债务问题;对于信用水平不高的客户,采取严厉手段,必要时通过法律途径维护企业权益;对于因产品质量问题导致的账款回收问题,与客户积极沟通协商解决。同时,规范坏账计提、核销和核算流程,坏账计提后仍需持续追债,最大限度减少坏账损失。

5 总结与展望

在当前市场环境下,家电企业信用销售模式在促进销售的同时,也带来了应收账款风险的增加,加强应收账款风险管理已成为企业发展的关键。以格力电器为例,其应收账款存在规模大、变现能力差、账龄较长等风险,主要原因涉及行业状况、销售环节审批流程、信用风险管理和日常管理等多个方面。为提升格力电器应收账款风险控制水平,应建立独立的信用管理机构,强化事前、事中和事后控制。完善应收账款风险控制体系需要企业高层的大力支持,实行全生命周期管理,稳步推进改革。未来,企业在应收账款风险管理中需不断创新,加强对客户风险因素的深入分析,持续提高风险防范和控制能力。上市公司更应高度重视应收账款风险控制,紧跟时代发展步伐,确保应收账款及时收回,保障公司利益,实现可持续发展。

[参考文献]

[1]代佳琦.应收账款管理探析——以格力电器为例[J].国际商务财会,2021(17):83-85+89.

[2]叶陈毅,姚梦然,黄灿,等.电器行业信用风险管理问题研究——以格力电器应收账款为例[J].国际商务财会,2021(05):79-84.

[3]李云彤.格力电器应收账款管理现状及优化研究[D].吉林大学,2019:21-22.

[4]许雅雯.格力电器应收账款的风险管理分析[J].营销界,2021(31):157-158.

作者简介:

李博豪(1997--),男,汉族,河南省漯河市人,硕士研究生在读,研究方向企业财务与会计。