



邵阳职业技术学院

毕业设计说明书

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目： 湖南南地家电公司应收账款管理的优化方案

学生姓名： 罗佳慧

学 号： 201810300738

系 部： 财会工商系

专 业： 会 计

班 级： 会计 1183 班

指导老师： 王 榕

2021 年 5 月 30 日

目 录

一、湖南南地家电公司应收账款管理现状分析.....	3
(一) 公司简介.....	3
(二) 公司应收账款主要财务指标.....	3
二、湖南南地家电公司应收账款管理中存在的主要问题.....	6
(一) 应收账款的大量存在降低了企业的资金使用效率.....	6
(二) 销售额与应收账款的比例失调.....	6
(三) 应收账款周转率较低.....	6
三、改善湖南南地家电公司应收账款管理存在问题的对策.....	7
(一) 加强信用管理，提高应收账款周转率.....	7
(二) 制定正确的营销策略，扩宽营销渠道.....	7
(三) 完善应收账款管理体系.....	7
参考文献.....	9
致 谢.....	9

湖南南地家电公司应收账款管理的优化方案

【摘要】随着社会经济的不断发展，市场的竞争也越来越激烈，家电行业是目前公认的最以市场为导向的行业之一。本文以湖南南地家电公司为例，通过对湖南南地家电公司应收账款相关财务信息的数据，对湖南南地家电公司进行应收账款质量分析，找出该公司存在的应收账款管理问题；最后提出解决湖南南地家电公司应收账款管理状况的措施。

【关键词】 应收账款 应收账款管理 营业收入 赊销

一、湖南南地家电公司应收账款管理现状分析

（一）公司简介

湖南南地家电公司办公地址位于湖南省省会长沙紫苑路1号，公司成立以来发展迅速，业务不断发展壮大。我公司主要经营家电，水暖器材，燃气具，文化用品，化工，炊事用具，装饰材料，针纺织品，仪器仪表等电器的经营销售。

（二）公司应收账款主要财务指标

由于企业之间经常使用信贷交易，这使得应收款债务变得更加平稳，坏账风险也没有增加。为了了解湖南南地家公司目前的应收款状况，以下是金融数据，这些数据主要用于分析公司应收款的基础。

表1 应收账款占流动资产比重 单位（元）

时间	应收账款	流动资产	比重
2014.年	936210	8642707	10.83%
2015 年	1037172	9336771	11.11%
2016 年	1345451	12062132	11.15%
2017 年	1752872	16981068	10.32%
2018 年	1939017	18268944	10.61%
2019 年	1866382	21648269	8.62%

2020 年	1856987	20698546	8.97%
--------	---------	----------	-------

表 2 公司 15 年至 20 年应收账款和营业收入的数据 单位：元

时间	应收账款（元）	增长率（%）	营业收入	增长率（%）
2015.12	1037172	10.78	13844123	13.89
2016.12	1345451	30.28	15904404	14.88
2017.12	1752872	29.72	24071230	51.35
2018.12	1939017	10.62	25966482	7.87
2019.12	1866382	-37.46	27821602	7.14
2020.12	1756987	-58.60	28564569	2.67

表 3 应收账款周转率 单位：次

年份	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
南地家电	16.39	14.03	13.35	15.54	14.07	14.62	14.87
湘煌家电	61.08	35.28	37.09	33.80	29.32	24.44	22.63
九阳小家电	7.15	7.86	8.49	9.79	10.11	10.55	11.02

表 4 应收账款的账龄分析 单位：元

账龄	2018 年 12.31		2019 年 12.31		2020 年 12.31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
一年以内	1399026	72.15	1316869	70.56	1416869	80.64
一到二年	522756	26.96	4.5764	21.74	172805	9.84
二到三年	8829	0.46	101643	5.45	123654	7.04
三到五年	6148	0.32	24460	1.30	25000	1.42
五年以上	2258	0.11	17646	0.95	18659	1.06
合计	1939017	100	1866382	100	1756987	100

1. 应收账款占流动资产比重情况

在表 1 中，湖南南地家电公司用电器公司的应收账款在流动资产中的份额从 2014 年底的 10.83% 增加到 2016 年底的 11.15%。这些数据表明，企业偿付能力非常低，未来应收账款中坏账的可能性增加。后来，湖南南地家电将面临其他保持现金流的风险，这可能会延迟借款或供应商付款。2020 年的比重下降到 8.97%，说明企业的应收账款管理方面卓有成效。

2. 应收账款与营业收入增长率分析

由 2 表可知，公司应收账款呈现持续下降的趋势，2015 年至 2020 年各年的增长率分别为：10.78%、30.28%、29.72%、10.62%、-37.46%、-58.60%。赊销政策可以增加营业收入，20 年应收账款负增长，营业收入增长率明显放缓，说明过紧的赊销政策影响了营业收入。

3. 应收账款的周转率分析

从 3 表中的信息可以看出，尽管湘煌家电的应收账款周转率呈下降趋势。但是，南地家电应收账款的周转率与九阳小家电相比是相对稳定的。可以看出，南地家电的内部控制和日常索赔能力远低于九阳在同行业中的实力。湘煌家电的理赔管理更加完善，高效，南地家电需要加强应收账款管理，提高企业资金周转效率。

4. 应收账款的账龄分析

从 4 表中的信息可以看出，如果出现大量不良债务，将对企业的经营产生负面影响。根据最新的数据分析，南电气公司的会计记录通常不到一年，这表明南地电气公司的会计年龄结构更合理。2019 年，总共 97.64% 的应收账款在一年内被南地电气收益率提高。通常情况下，我们将三年以上的应收款账户归类为不良贷款损失，2019 年的不良账户损失为 0.3%，2018 年为 0.53%。虽然不良债务的比例相对较低，但需要建立一个有效的收集和控制系统，以减少不良债务的损失。

二、湖南南地家电公司应收账款管理中存在的主要问题

（一）应收账款的大量存在降低了企业的资金使用效率

公司 2015 年-2020 年应收账款一直处于比较高的额度，2015 年-2019 年应收账款额度一直持续增长，虽然 2019-2020 年这一年应收账款从 1866382 元下降到 1756987 元，但公司的应收账款额度还是明显的过高，过度应收账款往往会导致公司资金的流动性不足，很容易导致企业陷入财务危机。公司继续增加订单，利用信贷销售来吸引客户，信贷销售导致应收款增加。公司虽然收入丰厚，但往往会带来利润，没有资金，有良好的会计，但没有资金。一个主要原因是企业的债务收集。上面的表 1 中的数据可以看出，湖南南地成为应收款技术流动资产份额一起把公司现金流入严重过度债务损失，影响企业正常业务活动，无法实现公司的目标，严重危及企业财务危机，严重的甚至可能产生破产的危机情况。

（二）销售额与应收账款的比例失调

为了产生更高的利润，公司使用信用营销来增加销售额。这种销售模式可以实现非常清晰的广告效果。但与此同时，它将产生更多需求。从表 2 的数据可以看出，湖南南地家用电器公司在 2019 年 12 月的应收账款为 1,866,382 元，占其营业收入的 6.71% 和收入的 8.46%，远高于九阳 2.73%。在同一个行业应收账款在销售中所占的比例过高，两者之间存在不平衡，这会夸大公司的利润并导致公司经营状况的结果不准确。赊销政策一般可以增加营业收入，18 年应收账款增长的速度超过了营业收入增长速度，有可能影响企业的现金流量，但 19 年开始，应收账款得到了有效的控制，但因赊销政策收紧过快，抑制了营业收入的增长。

（三）应收账款周转率较低

应收账款周转速度直接关系到企业的运营状况。湖南南地家电公司应收账款周转率较低，说明应收账款需要较长的时用来变现，这将严重影响企业的财务周期。如果没有更多的应收款管理，它就会对企业的正常生产活动造成严重威胁，并严重影响企业的渐进式投资计划。

三、改善湖南南地家电公司应收账款管理存在问题的对策

（一）加强信用管理，提高应收账款周转率

随着市场经济的发展和完善，买方市场逐渐形成，商品种类越来越多，在竞争激烈的环境下，企业利用贷款销售占领市场，生存和发展销售。湖南南地家电公司的市场份额也面临同样的考验。但是，贷款销售的存在给组织带来了重大的信用风险，选择不当的信贷销售目标是造成坏账的主要因素。因此，建议湖南南地家用电器有限公司有一个明确的目标，即选择贷款进行房地产销售并选择信誉良好的房地产。首先，检查客户的信用状态。在客户信用检查方面，我国大多数公司都使用“5C”系统，即在决定是否授予客户信贷优惠之前，有必要检查客户的财务状况，支付能力，抵押等方面。湖南南地家用电器公司还可以创建客户档案，进行广泛的客户数据收集和管理，建立完整的数据库，逐步选择符合标准的客户，公司自身的信用，信用管理水平很高。对信贷管理人员的技术资格和专业水平提出要求。公司应加强信贷管理人员的招聘和培训，并努力发展其人才。

（二）制定正确的营销策略，拓宽营销渠道

随着电器时代的发展，所有的电器企业都必须进行市场调查，根据现代发展，销售策略必须符合企业自身的发展。应收款职能应充分利用市场在市场发展方面的领导作用，并尽量减少销售风险，增加销售收入。只有有了正确的营销策略，提高应收款管理水平，继续挖掘自己的优势，公司才能迅速发展。大数据处理和云计算技术的迅速发展极大地改变了人们的消费习惯，像淘宝、京东等在线贸易平台也为消费者提供了方便的购买方式。家用电器行业的传统商业模式受到了影响，互联网的深度融合成为了家用技术的转变。红南公司可以增加在线销售渠道，直接在线销售，减少代理和分销商的数量，并保证及时有效地收回资金。互联网销售已经成为一种趋势，但非官方销售仍然是销售家用电器最重要的方式。

（三）完善应收账款管理体系

公司应每年根据应收款报表重新考虑每一应收款的收回情况，并适当考虑不良账户的

准备情况。在这一过程中，除了确定客户的真实财务状况外，还必须注意客户的道德品质，以免客户恶意拒绝归还可能影响公司财务流动并造成商业问题的资金。公司内部应该形成相互制约的体系，相互制约、相互牵制。公司应收款发生后，公司必须采取措施对其进行严格监控，以确保及时收回。一旦到期，他必须立即做出反应，并采取积极的筹款方式，尽快将其归还。同时，应加强对产品质量的术后研究，而不应理会质量等客户的论点，从而使应收款遭受不必要的损失。

参考文献

- [1]应收账款管理探讨[J]. 张喜宝. 现代商贸工业. 2019(07)
- [2]浅析企业应收账款管理中的风险控制[J]. 孙佳宇, 贺琼. 知识经济. 2019(06)
- [3]我国上市公司应收账款管理绩效评价[D]. 毛君佑. 江苏大学 2019
- [4]企业应收账款管理与催收[M]. 湖南人民出版社, 张自国, 2020
- [5]信用风险管理[M]. 北京大学出版社, 周月刚, 2019
- [6]立足经济新常态加强应收账款管理[J]. 吴云峰. 会计师. 2019(21)
- [7]杨娇娇. 家电行业应收账款管理——以格力电器为例[J]. 价值工程, 2018, 37(18):31-33.
- [8]企业加强应收账款管理的对策研究[J]. 王丽婷. 统计与管理. 2020(02)
- [9]应收账款管理目标方案[J]. 陈慧, 2017, (18)
- [10]应收账款管理的对策[J]. 王敏. 2018(02)

致谢

感谢母校——邵阳职业技术学院的辛勤培育之恩，很庆幸这三年来我遇到了如此多的良师益友，无论在学习上、生活上，还是工作上，都给予了我无私的帮忙和热心的照顾，让我在一个充满温馨的环境中度过三年的大学生活。

最后，我向邵阳职业技术学院财会工商系的所有教师表示衷心的感谢，感谢你们三年的辛勤栽培，感谢你们在教学的同时更多的是传授我们做人的道理，感谢三年里面你们孜孜不倦的教诲！