

奥克斯家居公司应收账款状况与优化浅析

目 录

第 1 章 调查基本情况介绍	2
1.1 调查研究的目的及意义	2
1.2 调查的内容	2
1.3 调查的对象和范围	3
1.4 调查的方法和程序	3
1.4.1 调查方法	3
1.4.2 调查程序	3
第 2 章 奥克斯家居应收账款概况	4
2.1 公司简介	4
2.2 应收账款管理现状分析	5
2.2.1 应收账款管理的目标	
2.2.2 公司相关部门在应收账款管理中的职责	5
2.3.2 公司信用政策分析	6
2.3.3 公司赊销审批制度分析	7
2.3.4 公司应收账款催收管理分析	7
第 3 章 奥克斯家居应收账款相关数据分析	8
3.1 财务数据分析	8
3.1.1 公司应收账款占流动资产比重分析	8
3.1.2 公司应收账款增长速度分析	9
3.1.3 公司应收账款周转率与周转天数分析	10
3.1.4 公司应收账款逾期情况分析	11
3.1.5 公司应收账款坏账损失分析	12
3.2 调查数据分析	13
第 4 章 奥克斯家居应收账款管理存在的问题及原因分析	14
4.1 公司应收账款管理存在的问题	14

4.1.1 管理者重业务，轻财务	14
4.1.2 财务人员人力不足	14
4.1.3 对客户信用度调查不够	15
4.1.4 没有应收账款账龄分析	15
4.1.5 企业缺乏风险意识	16
4.2 公司应收账款管理存在的问题的原因	16
4.2.1 外部原因	16
4.2.2 内部原因	17
第 5 章解决奥克斯家居应收账款管理存在问题的对策	19
5.1 重视财务，加大财务人员投入	19
5.2 调查与评价客户资信情况，建立客户资信档案	19
5.3 完善收款制度，制定奖惩规定	20
5.4 建立坏账准备金制度	20
结论与展望	22
参考文献	23
附录	24

第 1 章 调查基本情况介绍

1.1 调查研究的目的及意义

企业需要不断的拓宽销售渠道，增加经济收入，提高市场竞争能力。其中扩大相关的销售规模，就会出现商品赊销的情况，商品的赊销就形成了应收账款。企业应当采取行之有效的办法来防范应收账款回收风险，就需要建立科学的管理模式，做好应收账款的事前调查、事中监督和事后反馈等重要工作，保障应收账款能够在预定的日期内顺利收回，或者遇到问题能够尽早解决，从而降低应收账款的回收风险，这对企业的资金周转起着至关重要的作用(李明轩，张思,2022)

。文章在对有关收账进行描述的期间，会举实际案例进行相关的论证，主要以奥克斯家居为主要的案例，针对其存在的现状、存在的问题及相应的解决对策等内容进行研究，这可以为公司的账款管理项目进行实际的操作管理，对奥克斯企业现有的情况进行监督管理(王晨曦，赵欣怡，钱晓,2021)。

满足客户需求，使得利润越来越少，与此同时，客户出现拖欠账款，企业的呆账和坏账等不良应收账款额度随之大幅度上升，企业的净利润也逐渐递减。奥克斯家居因应收账款管理基础比较薄弱、管理体制不够完善，还会存在周转率低的现象，这样在短期内就不能够实现收帐现象，从而导致公司近期的发展面临资金周转困难，因此解决应收账款的管理问题及不容缓(孙梓涵，周嘉熙,2023)。

在企业中的总资产来看应收账款就是比较重要的，应收账款能否及时收回，直接影响着企业资产的运转以及经济效益的，因此应收账款对企业的稳定发展有着重要的影响。第一，应收账款的及时收回，有利于控制现代家用电器行业的风险。通过管理现代家用电器行业的风险可以防止企业赊销而产生的资金短缺现象，它还可以推动销售生产，增加销售收与客户欠款带来的风险让保持两者之间的平衡；第二，应该改善奥克斯家居收账款的质量(吴欣然，郑思聪，林雨)。有效的收款质量能够降低企业中存在的资金风险，能够减少一定的损失，因为有些客户存在授信问题而且坏账也会很多，因此改善收账款的质量能够规定一定的授信额度使坏账程度降到最少，这样不会对整个企业的资产产生很大的影响，还有与多个客户合作、减少单个客户赊销分散资金风险，也能提高应收账款的质量；第三，降低奥克斯家居的经营风险。只有保证资金充足才有利于奥克斯企业正常运行，这样有利于降低企业风险，也能够提高企业市场的竞争力(徐慧嘉，陈泽宇,2021)；第四，提高奥克斯家居企业的竞争力。企业能够通过信用销售的方式为自己争取到更多的客户，更有利于自家奥克斯家居企业的市场发展。

1.2 调查的内容

通过查阅及研究了解国外的研究成果做对比，由于国家之间的国情不同，国外的一些财务体系制度及信用制度都比我国的制度都比较成熟，而且在应收账款上的管理都是实现应收账款的利益最大化，比如利用证券的形式加入到应收账款中，把缺乏流动性的资产放到二级市场上进行出售和流通，而我国目前还在增加信用的管理制度上，只能通过一些方式来减少企业出现的坏账的情况，通过整顿企业的信用管理制度，在销售商品或提供服务时，先要对购买方的信用等级进行调查，对不同信用等级的购买方的销售额度也要分等级，信用额度低的尽量进行现金买卖或者进行少量商品销售，额度高的可以进行适度赊销。

这样可以有利于公司进一步完善内部管理，并且根据存在的问题提出合理的意见，从而对后期的发展有着重要的促进作用，以此来提高企业的管理水平和经营业绩。

1.3 调查的对象和范围

调查对象：奥克斯家居公司

本次调查及研究的范围：通过观察与了解奥克斯家居公司，并且在奥克斯公司进行实习，会从最基础的层面入手，进行相关的调查研究，并查阅了相关资料，本着学经验、找问题、促发展的目的，结合工作实际，这需要和相关的专业人员进行沟通和交流，才能够得出一套完整的解决方案，进行一系列的调查工作。发现该单位一系列成功的经验，也发现一些问题并分析了原因所在，从而做出相应的调整。

1.4 调查的方法和程序

1.4.1 调查方法

1. 问卷调查法：这是国内外超过用的一种调查方法。问卷调查主要是将现有的问题以设问的方式在表格当中呈现出来，然后进行详细的分析，发放问卷的主要对象就是对研究这些问题进行分析，从中发现可靠资料。问卷的发放形式大多采用邮寄的方式、也有个别发送或是分发到集体的方式发放调查问卷。主要是按照调查者的表格进行问答填写。

2. 访问调查的方法: 主要是以实地考察为主, 进行面对面的访谈和交流, 从而得出详细的信息。

3. 分析法: 所收集的数据进行分析研究, 找出内在联系性。

本文主要通过网络，查阅书集，相关刊物来了解企业实际和学者的观点，把理论知识和实践的工作结合起来，对应收账款的管理和控制有一定的了解，从而对收账款进行研究，根据现有存在的问题进行实际管理(沈雅琪，韩秋,2022)。

1.4.2 调查程序

- (1) 确定调查的对象及主题
- (2) 研究的主题进行细化及分析，确保具有可行性
- (3) 制定调查的方法
- (4) 开展调查工作
- (5) 收集调查的数据
- (6) 对数据进行分析
- (6) 得出调查报告

第 2 章 奥克斯家居应收账款概况

2.1 公司简介

奥克斯家居公司是我国现代家用电器行业的代表性企业，深耕现代家用电器领域多年，奥克斯家居在曾经在 2018-2020 年三年连续获得我国“国家现代家用电器企业荣誉金奖”、“国家优质纳税企业”以及入围了华润排行榜排出的“全球优质现代家用电器企业 500 强”。奥克斯家居的发展是我国现代家用电器企业改革创新的缩影，因此能够在很大程度上代表着我国现代家用电器企业的发展状况。公司秉承“实干创造未来”的企业精神，坚持做出高品质产品，本着“追求、质量、技术、精神”8 字宗旨，基于现代家用电器市场需求进行不断创新，使公司始终处于现代家用电器行业前沿，引领现代家用电器行业的发展。

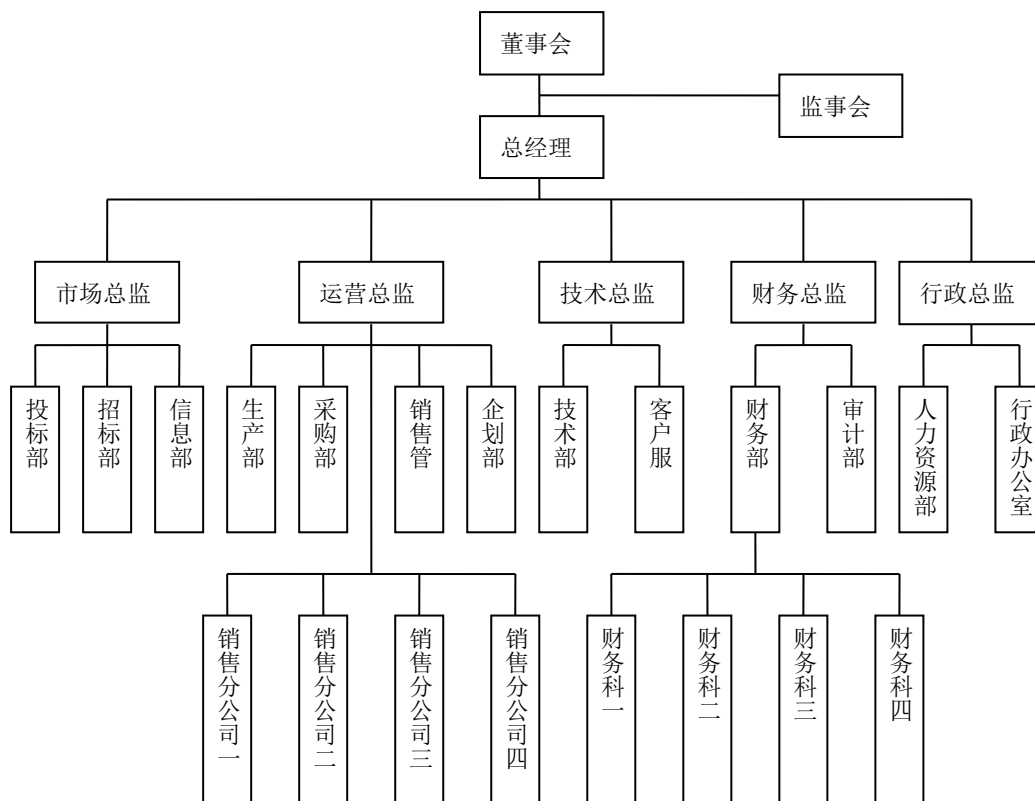


图 1 奥克斯家居公司组织结构

2.2 应收账款管理现状分析

奥克斯家居公司的应收账款管理主要有几个部门，它们分别为：财务、销售及法务部门几个部分组成。首先主要是筛选客户、然后对客户制定信用额度，根据信用额度制定相应的合同，而这些项目都是由现代居家电器业务部单独完成的。相关的业务人员会将拟好的合同送到法务部门，然后再由奥克斯家居的法务部门实际审核，然后再开展调查工作，主要是财务核对奥克斯调查客户有没有以前年度欠款的情况，如果有就需要客户结清欠款，否则就不能批准；如果调查对象没有欠款的情况，就能够交给现代居家电器业务部门执行合同(杨文轩，朱紫妍，秦梦,2022)。收款期临近时，奥克斯的业务相关人员会对账款催收，如果账款不能够收回，那么就由法务部门利用法律解决问题。本文作者将对奥克斯家居应收账款的管理的现实情况做一个详细调查。

2.2.1 应收账款管理的目标

应收货款既有利的一面但是也会存在弊端，有利的一面主要表现在，公司通过先销售后付款，延长付款期的方式来促销产品，增加了现代居家电器产品的销售量，也直接的提高了公司的利润，但是不利的一面就是奥克斯公司需要垫付的成本过高，而应该收回货款的周期太长，占用了奥克斯公司大额的资金，给公司周转带来了一定的困难，也使得资金的有效利用率变低(许晓彤，何晨辰)。这时候我们就需要认真的考虑赊销所带来的利润是否真的能够为奥克斯公司带来最优的利润这个问题。当赊销这种方式所挣取得利润超过赊销所需要垫付的成本的时候，可以适当的采用这种方式促销，增加奥克斯公司的利润，但是如果当赊销的利润甚至连公司所要垫付的成本都不够的时候，就需要果断的放弃这种促销方式，不能盲目的跟风去赊销。所以，通过以上可以得出，我们管控应该收取的货款的最终目的还是为了盈利，管控的手段主要是为了达到一种平衡，平衡赊销的利润跟赊销所造成的成本。根据实际的管理来提高奥克斯企业的销售业务，从而降低生产成本，根据实际情况考虑赊销对象是否值得信任，谨慎的使用赊销手段，这样才可以有效的规避可能出现的账务问题，促进奥克斯公司发展，赚取更多的利润(吕梦琪，施紫,2021)。

2.2.2 公司相关部门在应收账款管理中的职责

通过调查问卷的情况得知，奥克斯家居的应收款的管理工作主要有几个部门完成：财务、法务及业务三个部门。虽然平时三个部门没有联系各管各的，但是当每个部门的管理目标都不相同。业务部门主要是为的销售产品，扩展其销售产量，账款的收回工作一般不在这里(张博涵，康慧敏)。现代居家电器行业奥克斯家居还需要根据业务人员反映的现实问题进行相关的探讨，现在的奥克斯公司需要发展，致使很多业务员有单就接，只为发展其更多的个人利益，因此出现了很多的赊销客户。虽然在短时间内，的确扩大的销量，但是因为赊账太多就导致很多的账款收不回来；奥克斯的法务部虽然是审核业务合同的，但是也只是对合同存在的法律问题进行查看，而不是消除赊账的风险；奥克斯的财务部门还需要针对现有的账款进行分析和调查，从而根据客户的业务办理进行相应的调整，但由

奥克斯家居在回款方面未对财务人员进行绩效考核，因此财务人员也只是例行公事般向销售部门递交账龄分析表。由此可见奥克斯家居应收账款管理机构的设置是存在缺陷的，这样就不能够有效的控制存在的风险问题。如表 2.1 所示：

表 2.1 奥克斯家居应收账款管理部门分工情况

部门	部门职责
业务部门	(1) 选择客户，拟订赊销额度
	(2) 拟订销售合同
	(3) 执行销售合同
	(4) 收账
	(5) 追讨逾期账款
法务部门	(1) 审核合同有无违法情形
	(2) 处理诉讼案件
财务部门	(1) 对应收账款进行账龄分析
	(2) 协助销售部门收账

2.2.3 公司信用政策分析

通过调查问卷的数据得知，奥克斯家居公司把客户分为了两大部分，主要是新客户和老客户，新老客户的服务内容有一定的差异。新老客户的管理一般都在销售部门。相对来说奥克斯家居公司对老客户的政策方案都比较宽松一些，一般老客户都是在发货后的一个月内付款 80%，剩下的 20%只需要年底结清就可以。相对来说奥克斯家居公司对老客户没有特定的信用限制，不管赊账有多大，只要是老客户的单子一般奥克斯公司都会给予批准；不过如果是新客户奥克斯家居公司，就需要对其公司及信用进行严格调查与研究而且也会对销售人员的销售业绩严格考查。但是从目前来看销售人员对新客户的了解与调查都不太合格，现在的调查方式一般都是向同行现代居家电器行业及其他奥克斯公司客户进行了解与咨询就进行了一些简单的判断。奥克斯家居公司对新客户的信用制度管理都是相对严格的，没有与新客户合作过，因此不会与新客户进行赊账业务。不过如果新客户是老客户介绍来的，新客户就能享受优惠政策。因此为鼓励新老客户与之合作，可以对奥克斯公司新老客户制定一些优惠的制度，吸引新老客户长久合作，对于销售量大的客户及账款回收及时顺利的客户，都可以给予相应的优惠政策。

奥克斯公司的账款一般都是会定期收回的,用来保证奥克斯现代居家电器公司业务能够正常运行,也有一些客户会偶尔出现一些拖欠账款的情况,但只要销售人员多加催促,账款也基本都能够收回来;但是这几年来市场的竞争力越来越激烈,奥克斯企业也随之受到更多的影响,很多客户的资金信用就变得越来越差,所以导致很多奥克斯企业的应收账款日益增多,但是这与奥克斯家居公司的信用政策没有影响。奥克斯公司会根据相应的信用制度做出相对应的对策,不会让奥克斯企业面临太多的应收账款风险。不过如果老客户想要延长账款时间或者是减少一些预付款项,只要在以往的交易中没有很大的违约情况,而且客户公司的实力比较稳定,奥克斯公司也可给予批准,为了与客户公司长久合作(戴晨欣,蔡思远,彭雨,2021)。这会让奥克斯公司现有的管理只是存在于表面现象,具体的业务工作没有落实到实处。对客户的信用风险进行评估以及制定出相应的信用政策对企业的发展有很大的推动作用,奥克斯公司良好的客户能够为企业带来更好利润,但如果是信用不好的客户就会对企业造成很大的风险。这几年经济发展太过迅速,导致很多的奥克斯企业为了争取更多客户多接一些订单,以提高自己的销售量,因此赊销的客户也越来越多,应收账款也越积越多,市场就进入了恶性循环,企业就面临被动局面,收账风险也逐渐增大。

2.2.4 公司赊销审批制度分析

通过调查问卷的情况得知,奥克斯家居赊销审批制度。主要根据现有的制度进行规划和安排,对以前的老客户如果有逾期仍未还款的,经过财务审核就不予通过;如果是奥克斯公司新客户不能接受用其抵押贷款,那么销售部工作人员就不得与其合作。如果出现其他特殊情况,可以上报给上级部门,经上级领导做分析,如果上级领导授权批准项目,不管客户是何种情况,就应该按照合同执行。从这个项调查对象中可以看出,虽然奥克斯家居公司的制度有些不完美,但是如果严格按照里面的规定来执行,也是能够很好的对客户的信用风险起到控制作用的。也有很多公司的业务员,为了得到更多的销量,得到更多的合作客户,对于那种规模太小的客户,而且信用都不太好的客户,都会选择与之合作,而为了产品的销售产量,上级部门也选择默认,奥克斯公司的制度就根本没设定是一样的,根本没有起到任何约束作用。如同表格 2.2 所示:

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/928016015011006075>