

浅析综合电力业应收账款脱钩问题及对策 ——以S电气为例

袁丽平

吉首大学商学院, 湖南 吉首

收稿日期: 2023年1月3日; 录用日期: 2023年2月27日; 发布日期: 2023年3月7日

摘要

随着市场经济不断发展及新时代我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的对美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾, 在供给侧方面供过于求的现象日益严峻, 不论是国企还是私企, 都存在需求不足, 产品待销的问题。因此, 企业为了争取客户, 抢占市场份额, 不得不向消费者妥协让利, 这也一度让赊销比率越来越高, 应收账款成为常态。但市场瞬息万变, 赊销比率过高很容易出现资金链断裂的情况, 那么在保障企业正常经营的前提下, 赊销的度在哪里? 以及如何保障赊销款的回归? 本文就综合电力业S电气应收账款为例进行分析。

关键词

S电气, 应收账款, 信用管理

Analysis on the Problem of Uncoupling Accounts Receivable in Comprehensive Power Industry and Its Countermeasures —Taking the S Electric for Example

Liping Yuan

Business School, Jishou University, Jishou Hunan

Received: Jan. 3rd, 2023; accepted: Feb. 27th, 2023; published: Mar. 7th, 2023

Abstract

With the continuous development of the market economy and the new era, the major social con-

traditions in China have been transformed into the contradiction between the people's growing need for a better life and the unbalanced and inadequate development, on the supply side, the phenomenon of oversupply is becoming increasingly serious. Whether state-owned enterprises or private enterprises, there is a problem of insufficient demand and products to be sold. Therefore, in order to win customers and seize market share, enterprises have to compromise with consumers, which once made the credit sales ratio higher and higher, and accounts receivable become the norm. However, the market is changing rapidly. If the credit sales ratio is too high, it is easy to break the capital chain. On the premise of ensuring the normal operation of enterprises, what is the degree of credit sales? And how to ensure the return of credit sales? In this paper, the comprehensive electrical industry S Electric accounts receivable as an example for analysis.

Keywords

S Electrical, Accounts Receivable, Credit Management

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

对于企业而言, 应收账款已经成为了日常经营管理工作, 为了提升企业的流动资产的利用效率, 加强对企业的应收帐款管理是非常必要的, 因此对企业应收帐款管理的研究也具有十分重要的意义[1]。应收账款是除了货币资金外, 第二位流动资产, 也是企业的命脉所在, 它与企业的现实收益挂钩, 为了跟同类产品进行市场竞争, 做应收账款处理无疑是有风险的。它有一个现实问题就是, 资金掌握在下游端, 一旦下游端出现财务风险, 也会累及自己, 很容易出现坏账, 使企业遭受黑天鹅事件。且应收账款过多的企业议价能力也很弱, 影响企业获利, 进而影响产品创新, 不利于企业抢占市场。因此, 只有应收账款的周转率维持在正常范围内, 企业才有正常经营或进一步发展的可能。所以, 应收账款的管理显得十分重要[2]。

2. S 电气应收账款管理的现状分析及问题

S 电气是集承包电力工程、销售机电产品及其配件、承包劳务、实业投资于一身的老牌上海国企, 合并报表下设 68 个子公司, 一直位列中国 500 强企业。但 S 电气作为资深国企存在经营范围广, 投资涉猎多, 体量大, 很容易出现应收账款数量大、账龄长、周转率相对低等问题。

2.1. 应收款项占营业收入比重

从表 1 可以看出, 2018 年至 2021 年 S 电气应收款占营业收入的比重逐年提高, 特别是 2021 年应收账款达 334 亿, 应收票据也达到 78.1 亿, 两项应收款加起来超过 412 亿。这也就说明营业收入的 31.56% 是应收款, 资金掌握在下游端, 一大部分销售收入还没有实现, 可能存在高估营业收入, 这对于企业财务管理来说是很危险的, 会影响经营者作出决策。

2.2. 应收账款的账龄现状

企业的逾期账龄指标是检验应收账款在流动性方面的质量表现, S 电气年报都会公布逾期账款的时间分布及其具体数据。从表 2 可以看出 2018 年到 2021 年逾期的账款总额逐年增高, 逾期一年以内的应

收账款不断攀升,其中,2018年至2019年增加较多,2019年到2020年增幅缓慢,这可能是因为市场竞争日益激烈,为了在行业内抢占销售市场,不断给客户让利或者赊销产生的。到了2020年,受疫情影响,各行各业都在收缩规模谨慎经营。而在2021年,所有逾期款项都有不同程度增加,且总体逾期一年以内的应收账款不断攀升,这也说明一年以内的应收账款形成坏账的可能性在增加。值得注意的是,逾期五年以上的应收账款每年增幅近75%,而且根据年报显示,逾期五年以上计提100%,这表明逾期五年以上的应收账款完全没有收回的可能,彻底计入坏账。这也显露出S电气在应收账款的收款能力弱,且管理存在不科学性,没有形成责任制以至于外账数量逐年攀升,不利于企业资金流动。

Table 1. Information about S Electric's accounts receivable and operating income for the past 5 years (Unit: thousand yuan, Currency: RMB)

表 1. S 电气近 5 年应收账款和营业收入相关信息(单位:千元,币种:人民币)

年份	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款	33,429,218	32,799,102	29,337,049	18,840,593	27,905,847
应收票据	7,811,332	8,477,377	6,221,789	5,485,044	10,106,004
营业收入	130,681,450	136,540,320	126,647,718	100,158,557	79,543,794
比率	31.56%	30.23%	28.08%	24.29%	47.79%

数据来源: S 电气集团年度报告。

Table 2. Information relating to the aging of S Electric's accounts receivable for the last 5 years (Unit: thousand yuan, Currency: RMB)

表 2. S 电气近 5 年应收账款账龄相关信息(单位:千元,币种:人民币)

账龄	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
未逾期	15,635,655	14,579,811	12,070,858	7,405,228	16,861,483
逾期一年以内	14,364,601	13,143,190	12,597,105	7,435,822	7,835,613
逾期一至两年	8,284,690	4,506,349	4,106,348	4,636,337	3,391,226
逾期两至三年	6,081,529	2,445,500	2,602,716	1,891,709	4,101,669
逾期三至四年	1,644,027	1,250,383	1,875,802	2,240,099	1,303,004
逾期四至五年	1,095,355	1,516,724	1,907,689	845,284	734,257
逾期五年以上	3,883,815	2,736,676	1,557,557	940,051	645,125
总计	50,989,672	40,178,633	36,718,075	25,394,530	34,872,377

数据来源: S 电气集团年度报告。

2.3. 应收账款的周转率现状

从表 3 可以看出 S 电气的应收账款周转率从 2017~2019 年是逐年提高,这说明企业开始注意应收账款的回款比率,但在 2020 年周转率又下降,这可能与公司控股子公司通讯公司暴雷有关, S 电气对其子公司大量赊销,导致子公司经营对母公司经营有很大影响,当然与 2020 年爆发新冠疫情的大背景也有关。从表 3 可以看出在 2021 年应收账款周转率进一步下降,这可能与国家经济方针有关,疫情下经济萎靡,国家需要大力刺激经济,免不了大量赊销来实现目标,这也就导致应收账款周转率持续恶化。总体来说, S 电气的应收账款周转天数还是很大,这也说明应收账款变现的速度很慢,资金被下游端位占用的时间

很长，其管理应收账款工作的效率很低。

Table 3. S Electric's turnover of accounts receivable for the last 5 years (Unit: thousand yuan, Currency: RMB)

表 3. S 电气近 5 年应收账款周转率(单位: 千元, 币种: 人民币)

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	130,681,450	136,540,320	126,647,718	100,158,557	79,543,794
应收账款	33,429,218	32,799,102	29,337,049	18,840,593	27,905,847
应收账款平均余额	33,114,160	31,068,076	24,088,821	23,373,220	27,202,864
周转率(次)	3.95	4.39	5.26	4.29	2.92
周转天数(天)	92.40	83.05	69.42	85.18	124.82

数据来源: S 电气集团年度报告。

2.4. 坏账准备

从表 4 可以看出 S 电气的坏账准备是在逐年上升的, 这可能影响现金流动性, 容易引发财务风险, 且可以看出 S 电气在其他应收款管理能力上的欠缺, 这也是制约企业正常现金流动的原因。特别是 2021 年应收款坏账准备是 2020 年的 238%, 2020 年其他应收款坏账准备是 2019 年的 150.2%, 这两个增幅和前三年相比, 差距是非常大的。其原因可能是 S 电气对子公司上电通讯的股东投资出现坏账。

Table 4. Provision for bad debts for the last 5 years for S Electric (Unit: thousand yuan, Currency: RMB)

表 4. S 电气近 5 年坏账准备(单位: 千元, 币种: 人民币)

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款坏账准备	17,560,454	7,379,531	7,381,026	6,553,937	6,966,530
其他应收坏账准备	471,129	461,383	184,407	159,239	134,106
总计	18,031,583	7,840,914	7,565,433	6,713,176	7,100,636

数据来源: S 电气集团年度报告。

总的来说, S 电气作为老牌国企, 有一定销售能力, 但其应收账款占比过重, 不利于企业资金回笼, 很容易出现应收账款脱钩问题, 而且从企业近四年应收账款的账龄来看, 逾期五年以上的坏账越来越多, 一般来说逾期五年的账款收回来可能性很小, 几乎认定追不回。从表 3 也可以看出, 在疫情下, 应收账款周转率变慢, 坏账准备也越来越高, 这些都是导致应收账款脱钩问题的恶化。

3. 应收账款脱钩的成因

3.1. 对关联方信用过于自信

我国的市场经济正处于初级阶段, 商业信用体系不似发达国家那样完善, S 电气持续经营, 打开市场, 采用了应收账款方式与客户开展商业往来[3]。企业未建立健全客户信用管理机制, 缺乏客户档案信息, 客户信用评级制度和赊销政策, 企业产品赊销授权审批制度未建立健全[4]。根据对表的分析, 2021 年应收款为 412 亿, 占营业收入的 31.56%。这可能是疫情下, S 电气为维持销量, 抢占市场, 同时对关联方信用过于自信, 而产生的大量应收款项, 但这意味着企业利润的 31.56%在当年是不可能实现的, 很容易出现高估营业收入。而且 S 电气对于评估关联方信用没有具体的评价标准, 也没有具体的放货条件,

这很容易对自身造成现金流断裂的风险。从公司控股子公司通讯公司遭遇黑天鹅事件来看，应收账款脱钩，与关联方选择有重大关系，从披露的公告中，通讯公司下游客户富申实业，环球景行，在 2020 年就有应收账款收不回来的现象，但通讯公司仍然与其做生意，完全没有风险意识。也没有业财融合意识，销售只管销售，财务只管财务，两者没有合作意识，以至于销售人员为了提高销售量随意给关联方授予销售额度，没有对关联方进行信用评级和背景调查，若对方企业属于仅靠赊销经营，一旦出现资金链断裂，应收账款很容易追不回来。而财务人员不能及时作出风险提示，对关联方的信用评级不甚了解，也会加剧应收款变为坏账。

3.2. 应收账款缺乏监管

应收账款的管理不到位。对无法正常收回的应收账款没有想办法解决，只是任由坏账继续增加。销售人员为了销售业绩依旧持续赊销，增加了应收账款的数额，公司对赊销的客户也没有及时了解调查，财务人员对应收账款也没有重视[5]。S 电气是老牌国企，体量大，人员配置混杂，因此缺乏对应收账款的动态监管。在公司内部，由于子公司众多，不能合理调配应收账款监管机制，再加上监事会等机构的职责意识淡薄，导致应收账款无人担责。同时 S 电气属于上市国企，企业的财务会计工作量一直大，财务人员配置不合理很容易导致消极怠工，仅注重财务数据的编写，而忽视对应收账款的监督。特别是销售部门和财务部门是赊销业务中最为关键的两个部门，例如业务完成后，如果发生了退货以及销售折扣等事件，而销售人员又没有及时告知财务人员，就会导致公司的账面账实不符、管理制度职责不清等问题。

3.3. 催款机制不完备

根据上文对 S 电气近四年来的财务数据分析，可以直观地发现近四年来，应收账款占营业收入的比重逐年增加，说明应收账款不能及时转回，会影响企业实际利润的取得。S 电气的催账方式主要有电话催收、寄送催账函、上门催账、诉讼等。然而这些并没有专人负责，也就会导致催款形式化，财务人员也没有业绩考核，销售人员仅负责出货，收款没有责任化，员工相互推责，更加剧应收账款逾期而收不回。

4. 应收账款管理的对策

4.1. 科学确定赊销度

电气企业调查买方资信应从以下两点入手。首先是签订赊销合同前应对合作方财务实力、经营状况、社会影响力及信誉等级等进行全面深入调查和综合分析，并建立资信档案，对资信合理划分等级，根据调查的结果确定客户的信用程度，决定是否向客户提供商业信用。其次是签订合同后应跟踪调查购买方的自信状况，防范其在负债结构及治理结构方面的变化，以便于实时掌握其信誉等级及还款能力的变化，进而降低或有效规避坏账风险[6]。根据对 S 电气应收账款存在问题的分析可知，如何建立完备信用政策以及评价标准成了急需解决的问题。因此需要联合销售人员和信用部分人员，在签订正式销售合同之前，信用人员按流程对合作方进行信用评估，可以通过公司走访或者对其近期财务状况进行分析等方式评估经营状况和信用等级。建立合作方信用等级档案，如果该合作商有多次逾期记录，就可以避免对该合作商进行大额度赊销，进而减少应收账款成为坏账的可能性。相反，如果合作商在企业的信用度良好，无逾期记录，就可以适当放宽赊销条件，促进更好的合作。所以企业赊销的度应该根据合作商的具体经营情况或者信用等级来确实，这样就能事先避免大量应收账款成为坏账，避免与信用差、经营不善的企业合作。

4.2. 制定有效风险机制

在企业经营过程中应收账款的信用风险是不可避免的，因此企业就要建立起一个有效的风险转移机

制,当应收账款信用风险发生的时候可以将风险降低到最小化,进一步保障企业生产经营活动的正常运行[7]。从上述数据分析可以看出,S电气款逾期五年以上的应收账款逐年增多,因此想要追回账款,必须按账款收回的风险程度进行划分。第一类是恶意欠款,企业资金被恶意占用;第二类是暂时性欠款,受可控因素影响,现金流出现暂时性困难;第三类是不可抗力,因自然灾害、政策变更、市场环境、技术落后等问题,造成财务困难。对于第一类处理方法是直接诉讼,走法律程序,这就需要企业培养专业的法律团队才可以实现。第二类处理方法是延长欠款时限加收利息,使其有紧迫感,加紧资金周转。第三类处理方法是给予适当折扣或者以资抵债,只能尽可能减小损失,同时加强对第三类合作商的监管,避免再次出现赊销款。除了建立风险催款机制,加快实现从业务端到财务端的一人负责制,谁签字销售谁负责收款的建设也是十分必要。同时对管理层在任期满之前,先确认任期内应收账款追责问题。

4.3. 确认应收账款的真实性

为了保证应收账款的真实性和完整性,我们应该能够从业务的角度明确应收账款会计的具体内容。在实践中要对企业进行调查,根据实际发生的相关业务和相关标准、制度进行收入确认,并且按照业务相关的税费、运输费等费用的计量准确情况,从而准确计量好应收账款[8]。S电气受其子公司上电通讯影响,近两年净利润归零。而子公司通讯公司出现大额应收账款成为坏账,主要是采用预付款的销售模式,也就是对上游供货方进行100%预付,而对下游合作商仅收取10%货款,通讯公司作为中间商承担上下游压力,一旦任意一方出现财务风险,其自身也会被影响。更严重的是,应收账款没有货物保障,更加剧应收账款成为坏账。因此,在企业经营中对于应收账款的确认,一定要有实际货物作为保障,加强对于进货、出货、营业收入的条件确认,避免出现名为销售实为借贷的金融活动扰乱实体活动。

5. 总结

应收账款的管理是确认企业收益和风险监控的重点,它有利于企业更好地实现现金流周转和降低出现坏账的风险,同时实现企业战略目标。当然在确认应收账款时,一定要对合作商进行信用评估,对其应收账款的有效性和权属性进行监管,积极制定保障协议,让应收账款不再是追款难的典型,而是具有一定流动性,能够促进企业持续发展的凭证。除了防止应收账款增大企业的财务风险,企业在经营活动中应积极识别其风险的影响因素,比如加强对中高层的管理,把内控制度落到实处,由上而下加强监督,从源头上杜绝坏账的出现,这就有利于及时有效地采取应对措施,完善管理应收账款机制,降低坏账损失,进而获取理想收益。

参考文献

- [1] 刘佳鑫. 浅析大连金浩隆机械制造有限公司应收账款的问题及对策[J]. 电脑知识与技术, 2018, 14(1): 233-234+258.
- [2] 张继红. 试论国企中应收账款管理问题及解决措施[J]. 时代金融, 2013(15): 78.
- [3] 秦芝吉. 广告公司应收账款存在的问题及对策探析——以 ZD 广告公司为例[J]. 企业改革与管理, 2021(19): 53-54.
- [4] 何禄文, 杨韦华. 国企应收账款管理问题及对策研究[J]. 湖南农机, 2014, 41(9): 80-81.
- [5] 梅金颖. 森源电气应收账款管理现状分析[J]. 河北企业, 2022(1): 131-133.
- [6] 贾娜. 电气企业: 信用风险及应收账款管理研究[J]. 中国国际财经(中英文), 2018(4): 134-135.
- [7] 徐军武. 企业信用风险管理及应收账款控制探析[J]. 行政事业资产与财务, 2016(33): 80+77.
- [8] 储翊. 企业应收账款审计研究——以 A 集团审计为例[J]. 财会学习, 2020(18): 229-230.