

工程机械企业应收账款管理现状、问题及对策分析——以三一重工为例

崔雨薇

青岛理工大学，山东省青岛市，266520；

摘要：工程机械企业在中国得到了快速发展，随着市场竞争的加剧，许多工程机械企业不断采用赊销的方式，导致企业面临着应收账款不断增加的问题。这不仅增加了企业的财务风险，还影响了企业的现金流。文章以工程机械行业上市公司三一重工为研究对象，通过对其 2019—2023 年五年期间应收账款的变化情况进行探究，分析工程机械企业应收账款管理现状、问题的成因，并提出相应的对策。

关键词：应收账款；工程机械；三一重工

DOI：10.69979/3029-2700.24.10.005

1 引言

近年来，工程机械行业作为我国经济发展的重要产业之一，实现了飞速发展，但随着国内外市场出现饱和，许多企业发展受阻，部分工程机械企业通过赊销的手段，缓解竞争压力，增加产品销量，导致企业的应收账款金额较高。但应收账款过高，可能会使得企业出现坏账，占用企业流动资金，不利于企业发展。本文以工程机械行业龙头企业三一重工的应收账款管理现状为切入点展开，分析应收账款管理存在的问题，并提出相应的解决措施，希望对工程机械企业应收账款管理提供有益的参考与借鉴，有助于企业的健康稳步发展。

2 三一重工应收账款管理现状

2.1 工程机械行业应收账款概况

当前，工程机械行业产能相对过剩，同行业间的竞争也不断加剧，为了增加销售额和消化库存产品，部分企业纷纷采取信用销售，导致应收账款额度增加。由表 1 可知，工程机械行业应收账款总额在 2019—2023 年呈现上升趋势，虽在 2023 年有小幅下降，但 2019—2022 年大幅增长，从 50.6 亿元上升至 68.8 亿元。由此可见，企业有必要及时做好应收账款的管理和催收，以确保资金及时回笼，降低坏账风险，提高资金使用率。

表 1 工程机械行业应收账款金额

	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
工程机械行业 应收账款金额 (亿元)	50.6	56.82	61.91	68.8	68.16

2.2 三一重工简介

三一重工作为一家装备制造企业，于 2003 年 7 月 3 日上市，主导产品包括混凝土机械、挖掘机械、起重机械、筑路机械、桩工机械等等，已有多项产品连续多年稳居我国市场占有率第一。为了能够在短期内扩大销售规模、领占市场，三一重工采用激进的销售方式，可能会导致企业资金紧张，影响资金周转，增加出现坏账的可能性。

2.3 三一重工及其他工程机械企业相关财务指标分析

2.3.1 应收账款分析

由图 1 可知，三一重工应收账款在 2019—2021 年期间呈现向好趋势，但 2022 年出现大幅度回升实现了 27.26% 的增长。同为工程机械行业的徐工机械和中联重科，它们的应收账款总额都高于三一重工，徐工机械应收账款近几年不断增加，2023 年已高达三一重工的 1.66 倍，中联重科近几年应收账款呈现出较好的趋势，自 2020 年起逐年下降，2023 年与三一重工应收账款金额相近，但仍高于三一重工。比较可知三一重工在同行业中应收账款金额控制情况较好，但近几年有所上涨，需要加强应收账款管理。

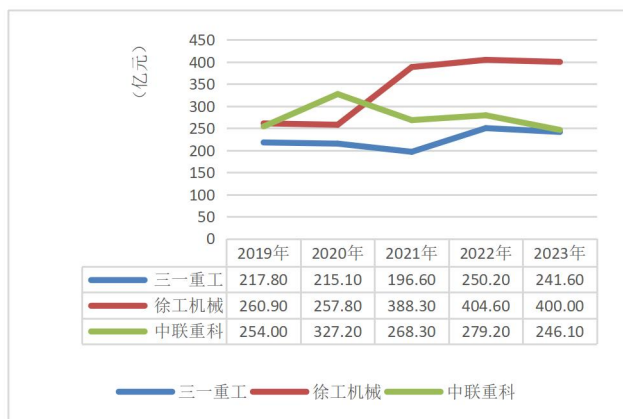


图 1 三一重工、徐工机械、中联重科应收账款分析

2.3.2 应收账款占流动资产比重分析

该指标能够反映企业流动资产的质量和流动性，若比重过高，意味着企业的资金被客户占用过多，影响企业的资金周转和运营效率，资金流动性较差，周转速度较慢。若比重过低，则说明企业的销售策略较为保守，没有充分利用其信用销售能力来扩大市场份额和提高销售额。

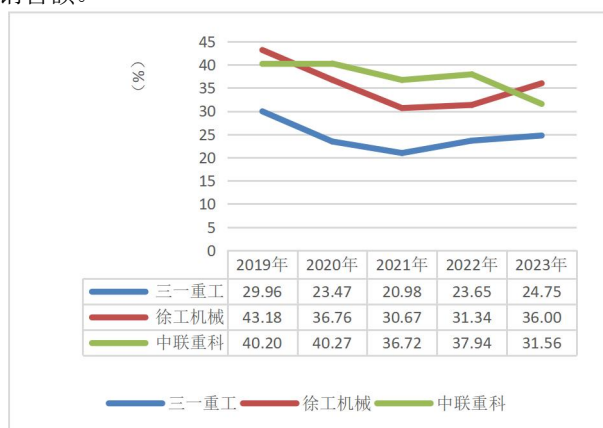


图 2 三一重工、徐工机械、中联重科应收账款占流动资产比重分析

通过对比图 2 中，近 5 年三家企业的应收账款占流动资产的比重可以看到，三一重工占比较少，五年都控制在 30% 以内，而徐工机械和中联重科占比都较高，远高于三一重工。三一重工和徐工机械都在 2019-2021 年呈现出大幅度下降，2021-2023 年又出现了小幅度上升，但工程机械企业该项指标整体呈现出下降趋势。

2.3.3 应收账款占营业收入比重分析

该指标能够反映企业资金回收率的情况，比重越高表明企业对赊销方式的依赖性越强，当前企业可使用的流动资产越少，不能使用的营运资金越多，更容易形成坏账风险。面对激烈的市场竞争环境，企业通常为了取得更高的市场占有率，不断依赖赊销，使企业提高主营

业务收入的同时，也增加了企业的应收账款金额。

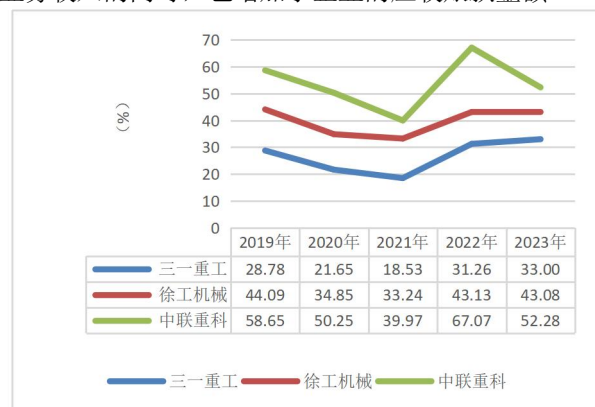


图 3 三一重工、徐工机械、中联重科应收账款占营业收入比重分析

通过图 3 对比可以看到，中联重科的占比已高达三一重工的两倍，徐工机械处于中间水平，三家工程机械企业均在 2019-2021 年下降，2021-2023 年上升，呈现出先下降再上涨的趋势。这与疫情期间，施工受到影响，工程机械企业的产品需求量低，企业销售情况不佳，为了增加销量，纷纷采用赊销的方式，提高企业的营业收入，但这也增加了企业的财务风险。

2.3.4 应收账款周转速度分析

应收账款周转天数是衡量企业销售后客户付款速度的指标，数字越小表示应收账款变现速度越快，客户支付越及时，资金被外单位占用时间越短，资金管理效率越高。

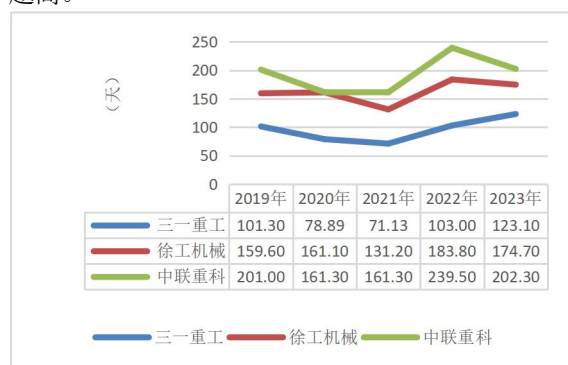


图 4 三一重工、徐工机械、中联重科应收账款周转天数分析

通过图 4 对比可以看出，过去五年中的应收账款周转天数存在波动，三家工程机械企业都在 2019-2021 年缩短了应收账款周转天数，2021-2023 年增加了应收账款周转天数，呈现出先下降再上涨的趋势，客户付款速度减慢。其中三一重工的应收账款周转天数约为徐工机械和中联重科的半数左右，三一重工在信用管理和资金回收上优于其他两家企业，企业需要进一步加强信用风

险管理和应收账款的催收工作,以确保客户付款的及时性。

通过上述多项指标进行对比分析,可以看到工程机械行业的三家企业,在 2021-2023 年期间应收账款管理状况不如 2019、2020 年。三一重工相较于徐工机械和中联重科,在应收账款周转天数、应收账款占流动资产比重、以及应收账款占营业收入比重等指标上,优于其他企业,但仍存在部分问题,需进一步优化。

3 工程机械企业应收账款管理存在的问题

3.1 应收账款信用风险防范意识不足

企业在销售商品时,缺乏对客户信用和偿债能力的分析,工程机械企业没有严格制定企业应收账款的赊销制度,客户信用评价制度不完善,未能全面掌握合作方和关联客户的信用情况、还款记录、经营状况、财务状况等关键信息,缺乏科学全面的信用评估体系,难以准确评价客户的偿债能力。这很容易导致无法及时发现潜在的风险客户,使得应收账款周转率下降、应收账款周转天数增加,影响了应收账款的回收效率,从而增加了出现坏账的风险。

3.2 缺少信用管理部门

部分工程机械企业并未提前设立信用管理部门,没有明确各部门负责的具体事项,没有指明各部门的责任界限,并且也没有对相关工作人员进行信用管理方面的专业技能培训。公司财务人员更为重视企业收入和获利问题,销售人员更加看重自身的销售业绩,由于销售人员并未受过专业培训,销售人员在顾客信用信息的收集、顾客信用简档的构建、顾客信用评价、客户授信等方面并不规范,导致在信用风险的控制方面能力不足,当问题发生时,想要采取补救措施却无从下手,导致坏账数据居高不下。

3.3 应收账款催收方式单一

在当前的商业环境中,大多数企业的应收账款催收方式呈现出较为单一的状况。许多企业仅仅依赖于传统的电话催收手段,缺乏灵活性与策略性。对于一些因资金周转暂时困难但有还款意愿的客户,企业未能及时调整催收策略,还可能导致双方关系因频繁催款而变得紧张,进一步影响后续合作。同时,对于一些恶意拖欠或经营不善濒临破产的客户时,也难以发挥有效作用,企业无法及时采取诸如法律诉讼、资产保全等更为强硬或

针对性的措施来保障自身的债权权益,使得应收账款回收面临诸多困境与不确定性,从而影响催收效果。

4 工程机械企业应收账款管理的优化对策

4.1 建立健全应收账款风险信用评估机制

工程机械企业应当尽可能优先采取现款销售的方式,若不可避免需采用赊销方式,严格执行客户信用管理办法,应当对赊销对象全面系统的进行信用背调,建立完善的客户信用评估体系。企业应定期对赊销对象的信用状况进行评估,可以通过财务报表、征信报告、以往交易记录等途径,全面收集客户的基本信息。根据评估结果将客户分为低风险、中风险和高风险等级,建立信息共享机制,将评估结果在企业内部共享,并且建立多级审核制度,确保信用评级的准确性和公正性,提高企业整体的风险控制能力。降低坏账风险。

4.2 强化信用管理部门职能

部分工程机械企业目前尚未设置专门的信用管理部门,且组织架构也并不满足其应收账款管理工作,有必要增设独立的信用管理部门,不仅可以规范销售部门的销售行为,还可以加强对交易过程的信用监督,从而减轻其他部门的工作负担。明确好信用部门、财务部门与销售部门各自的权责,相互协调,加强交流沟通,有助于企业应收账款的管理,助力企业财务目标和销售目标的实现。信用管理部门的人员可通过国家企业信用信息系统,或者通过天眼查或者企查查等网站,对客户的信用情况进行深入调查,统计并建立客户信用档案。

4.3 建立健全应收账款催收机制

企业应根据信用管理部门的客户评级和客户拖欠款项的时间,对客户采用差异化的催收机制。针对信用等级较高,逾期没有超过一个季度的客户,通常采用一般欠款催收的方式,通过电话和邮件的方式向客户催要账款,询问未能按时付款的原因,确认账款支付时间,并设置明确的催收时间表,定期做好催收工作,及时跟进并维护好与客户之间的友好合作关系。针对拖欠时间过长、恶意拖欠的客户,通常进行重点欠款的催收,可委托第三方、法律等手段,虽然不太有利于维护双方之间的关系,但企业应及时采取强硬的方法,以此减少企业的损失。

5 结语

如今,工程机械行业竞争激励,企业应加强应收账款管理,建立健全应收账款风险信用评估机制和催收机制、强化信用管理部门职能等,积极采取相关措施。通过加强应收账款管理,降低坏账损失,增加企业盈利能力,为企业稳步运营提供有力保障,推动企业高质量发展。

参考文献

[1]任韧.应收账款和存货压控管理研究[J/OL].会计

之友,2023,(S1):117-121.

[2]芮雪飞.基于石油企业的应收账款和存货管理研究[J/OL].会计之友,2023,(S1):122-124.

[3]张志伟.数字经济时代家电企业应收账款管理优化研究[J].商场现代化,2024,(22):174-176.

[4]肖雨欣.大型民营企业高比例应收账款的现实问题研究——以赛特斯为例[J].财务管理研究,2024,(09):87-98.

[5]欧亚文.建材行业应收账款管理研究——以东方雨虹为例[J].财务管理研究,2024,(06):56-61.