



邵阳职业技术学院
Shaoyang Polytechnic

邵阳职业技术学院 毕业设计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目：长沙元康医药有限公司运营能力分析

学生姓名：刘小叶

学 号：201810300765

系 部：财会工商系

专 业：会计电算化

班 级：会计 1183 班

指导老师：申江艳

二〇二一年五月三十日

目 录

一、长沙元康医药有限公司简介.....	1
二、营运能力分析.....	1
（一）总资产营运能力分析.....	2
（二）固定资产营运能力分析.....	3
1、固定资产周转能力分析.....	3
2、固定资产产值率.....	3
（三）流动资产营运能力分析.....	4
1、流动资产周转能力分析.....	4
2、应收帐款周转能力分析.....	4
3、存货周转能力分析.....	5
4、现金周转期分析.....	6
（四）营运能力行业分析.....	6
三、公司营运能力总结与分析.....	7
（一）应收账周转效率低.....	7
（二）企业销售能力较弱、存货周转较慢.....	8
（三）固定资产利用率高.....	8
四、改进方案设计.....	8
（一）加强应收账管理方案.....	8
1、建立专有岗位.....	8
2、加强催款进度.....	9



(二) 存货管理方案.....	9
1、完善存货管理制度.....	9
2、完善采购管理制度.....	10
3、进行存货投资决策.....	10

长沙元康医药有限公司营运能力分析

会计 1183 班 刘小叶

指导教师 申江艳

摘要：本文通过调研分析长沙元康医药有限公司的营运现状，指出公司存在应收账款周转率低下、企业销售能力较弱，存货周转较慢等问题，提出了加强应收账款管理、存货管理的具体方案，促进企业改善经营管理，提高经济效益。

关键词：营运能力；资产效益；经营管理

一、长沙元康医药有限公司简介

长沙元康医药有限公司（后面简称公司）成立于 2011 年 5 月，坐落在湖南省省会长沙市，总部位置位于长沙市芙蓉区长冲路长沙元康医药有限公司注册资本 100 万元，主营业务主要集中在医药商业版块，涵盖了中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、诊断药品、销售麻醉药品、医疗器械、化学试剂、玻璃仪器的销售和批发，以及维生素、鱼肝油、褪黑素、碳酸钙等保健食品和保健药品的生产经营。

长沙元康医药有限公司旗下有专属的直营门店 4 家，门店面积适中，其中两家门店面积在 20 平方米左右，两家在 25 平方米左右。门店中设有店经理（店长）1 名，销售人员 2 名至 4 名，主要进行该公司自己生产的保健食品及保健药品的零售和批发工作，包括为顾客送货上门、组织门店促销活动等。

在医药研发方面，长沙元康医药有限公司坚持以创新为发展理念，建立符合企业发展战略规划的完善的药品研发体系。在利用门店进行零售的同时，也开展批发渠道，为各个药店配送该企业生产的药品，带动产品的营销推广，实现产业协同发展，致力于打造国内一流的、知名的医药健康企业。

二、营运能力分析

企业营运能力是指对所占的资产和资金的利用效率，表明企业管理人员经营管理、运用资金的能力。企业营运能力具备 4 个特征，分别为第一，企业流动资产的投资回报期比较短，但是流动资产的流动性和波动性比较强，中间容易产生变化；第二，流动负债的特点是获取成本地下、进行融资快速并伸缩性很大，同时不可忽视流动负债的风险性；第三，

流动资产资金的获得很大程度上是由企业流动负债融资而得，所有者权益或者长期负债当中的固定部分额度可作为净流动资产的融资来源；第四，会计在记账时不会显示企业流动资产和企业流动负债之间的联系，只会通过企业的流动资产和企业的流动负债之间的差额来体现企业的债务偿还能力。也就是说，企业生产经营资金周转的速度越快，企业资金利用效率越高，企业管理人员的经营能力越强，为企业创造价值的的能力越强，通过对长沙元康医药有限公司营运能力的分析，能够判断企业的内部营运管理。

（一）总资产营运能力分析

表 1 2016-2019 年长沙元康医药有限公司总资产周转速度计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
营业收入	4011.00	4646.00	5791.00	6945.00
总资产期初余额	4789.00	5824.00	6769.00	8340.00
总资产期末余额	5824.00	6769.00	8340.00	9248.00
总资产平均值	5306.50	6296.00	7554.0	8794.0
总资产周转率	0.76	0.74	0.77	0.79

由表 1 可知，长沙元康医药有限公司总资产周转率 2016 到 2019 分别是 0.76、0.74、0.77、0.79。总资产周转率稳定小幅度上升，反映了企业整体资产的营运效率稳定且小幅度上升，企业经营期间全部资产从投入到产出的流转速度在小幅度加快，企业全部资产的管理质量和利用效率也小幅度提升，数值也在小幅度提高，表明了企业总资产利用效率也越来越高，继续保持平稳上升趋势。

如表 1 中数据所示，医药行业平均周转率由 2016 年起分别为 0.69、0.70、0.75、0.77，长沙元康医药有限公司的总资产周转率在近几年始终高于行业平均值，说明长沙元康医药有限公司有较强的资产管理能力和经营效率，加快了总资产周转速度，资产的利用效率较高，企业经营期间全部资产从投入到产出的流转速度较快，有利于促进企业挖掘潜力、积极创收、提高产品市场占有率、提高资产利用效率。在较快的周转速度下，流动资产会相

对节约，相当于流动资产投入的增加，在一定程度上增强了企业的盈利能力。对于同行业的其他企业来说古井贡酒的经营方式、管理战略值得借鉴。

（二）固定资产营运能力分析

1、固定资产周转能力分析

表 2 2016-2019 年长沙元康医药有限公司固定资产周转速度计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
固定资产期初余额	1127.00	1244.00	11948.00	11760.00
固定资产期末余额	1244.00	1195.00	11760.00	11484.00
固定资产平均值	1186.00	860.00	1185.00	1162.00
固定资产周转率	3.38	5.40	4.89	5.98

由表 2 可知 2016 年的固定资产周转率为 3.38，2017 年的固定资产周转率为 3.79，2018 年的固定资产周转率为 4.89，2019 年的固定资产周转率分别为 5.98，由此可知，固定资产周转率越来越高，2019 年较 2016 年增长了将近一倍，固定资产周转率的增高使得该公司的固定资产利用效率越来越好。

2、固定资产产值率

表 3 2017-2019 年长沙元康医药有限公司固定资产产值率表

单位：千元

项目	2017	2018	2019
期末库存商品	1720	2147	3753
本期主营业务成本	10951	12880	16174
期初库存商品	1702	1720	2147
固定资产总产值	10969	13307	17780
固定资产	11948	11760	11484

固定资产平均总值	5975	11854	11621
固定资产产值率	183.59%	112.26%	152.99%

长沙元康医药有限公司的固定资产产值率从 2017 年的 183.59%到 2018 年 112.26% 降低了 71.33%，在这期间固定资产的产值率呈现大幅度降低，但是 2019 年有所改善，从 2018 年的 112.26%到 2019 年的 152.99%提高了 40.73%，表现出固定资产产值率在逐渐提高，主要体现在库存商品的提高，说明企业扩大了生产规模，固定资产利用越来越好。

（三）流动资产营运能力分析

1、流动资产周转能力分析

表 4 2016-2019 年长沙元康医药有限公司流动资产周转速度计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
营业收入	4011.00	4646.00	5791.00	6945.00
流动资产期初余额	3079.00	3137.00	4090.00	6020.00
流动资产期末余额	3137.00	4090.00	6020.00	7018.00
流动资产平均值	3108.00	3614.0	5055.00	6519.00
流动资产周转率	1.29	1.29	1.15	1.07
流动资产周转天数	279.07	279.07	313.04	336.45

由表 4 可知，2016 到 2019 年流动资产周转率分别为 1.29、1.29、1.15、1.07，说明流动资产周转率在逐年降低，公司企业使用流动资金的效率在逐渐下降，流动资产的周转速度在降低。流动资产周转天数分别为 279.07、279.07、313.04、336.45，说明流动资产周转天数在不断增加。

2、应收帐款周转能力分析

表 5 2016 年-2019 年长沙元康医药有限公司应收账款周转速度计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
营业收入	4011.00	4646.00	5791.00	6945.00
期初应收账款	168.45	202.09	293.49	328.87
期末应收账款	202.09	293.49	328.87	367.71
应收账款周转率	21.65	18.75	18.61	19.94
应收账款周转天数	16.86	19.47	19.34	18.30
行业平均周转率	47.75	45.92	52.10	44.94
行业平均周转天数	7.54	7.84	6.91	8.01

由表 5 可知,从 2016 到 2019 年应收账款周转率分别为 21.65、18.75、18.61、19.94。周转天数分别为 16.86、19.47、19.34、18.30。从整体上看应收账款周转率越来越低,表明公司收账速度慢,平均收账期在拉长,存在坏账损失增多的可能性,资产流动慢,可能公司在奉行较松的信用政策,这样有利于企业销售量的扩大。如表中数据所示,该企业的应收账款周转率低于行业平均值,周转天数高于行业平均值,说明其与同行业相比仍处于较差的情况,企业应当提高周转率,以便公司的良好运营。

3、存货周转能力分析

表 6 2016-2019 年长沙元康医药有限公司存货周转速度计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
营业成本	1016.00	1095.00	1288.00	1617.00
存货期初余额	931.00	1191.00	1376.00	1605.00
存货期末余额	1191.00	1376.00	1605.00	2010.00

存货平均余额	1061.00	1284.00	1491.00	1808.00
存货周转率	0.96	0.85	0.86	0.89
存货周转天数	375	423.53	418.60	404.49

结合表 6 可以看出，从 2016 年到 2019 年长沙元康医药有限公司存货周转率分别为 0.96、0.85、0.86、0.89，存货周转率小幅度减慢，存货周转天数分别为 375、423.53、418.60、404.49，从存货周转天数来看公司降低了存货管理，使得存货周转的天数呈现小幅度波动增加，存货的周转速度在逐渐降低，降低了存货管理，使得公司存货资产变现能力增弱，存货和占用在存货上的资金周转速度变慢。周转天数的增加表示出存货变现的速度在慢慢减慢。存货占用资金时间变长，存货管理工作的效率降低。

4、现金周转期分析

表 7 2016-2019 年长沙元康医药有限公司现金周转期计算表

单位：千元

项目	2016	2017	2018	2019
应付账款周转天数	16.86	19.47	28.95	18.30
存货周转天数	376.06	421.96	416.58	402.32
流动资产期末余额	3137.00	4090.00	6020.00	7018.00
流动资产平均值	3108.00	3614.0	5055.00	6519.00

从表中可知，现金周转期从 2016 年到 2019 年在缓慢增加，说明从购买存货支付现金到收回现金这一过程中天数增加，现金的收回速度较慢，主要是因为应收账款周转期增加了但是应付账款周转期减少且占比重较大，使得企业现金资产的使用效率较低。

（四）营运能力行业分析

表 8 2019 年长沙元康医药有限公司经营盈利能力行业分析

单位：千元

项目	长沙元康医药有限公司	行业平均值
----	------------	-------

应收账款周转率	19.94	44.94
应收账款周转天数	18.30	8.01
存货周转率	0.89	4.72
存货周转天数	402.32	76.30
流动资产周转率	1.07	1.06
流动资产周转天数	336.45	344.34

由表 8 可知，2019 年长沙元康医药有限公司的应收账款周转率低于行业平均值，且已经低于 25，说明该公司收账速度过于缓慢，账龄延长，会导致坏账增多；该公司存货周转率低于行业平均值，存货周转天数高于行业平均值，说明企业存货周转速度慢，流动性弱，可能有存货积压的情况，产生减值损失的机会增大；流动资产周转率反映了企业流动资产的周转速度，是从企业全部资产中流动性最强的流动资产角度对企业资产的利用效率进行分析，以进一步揭示影响企业资产质量的主要因素。长沙元康医药有限公司的流动资产周转率达到了行业平均值，说明企业的流动资产周转较快，资金的可利用率较为良好。

三、公司营运能力总结与分析

随着时代的发展和进步，医药基本成为了大众的需求，不论是临床还是保健，都有很大的市场空间。我国为推进医药行业的发展，也相继出台了有关医药的福利政策，并在“十二五”中提出将生物医药产业作为七大战略新兴产业之一。与此同时，我国在 2011 年之后，生物药品的总体销售收入增速高达 20%，生物医药产业在全球平均每年的销售额也在以 25%至 30%的速度增长着。在如此良好的大环境下，长沙元康医药有限公司应该及时发现自身在发展当中存在的问题，完善自身运营体系和管理体系，有针对性的设计解决措施，从而保证企业获得良好发展。通过上述中对长沙元康医药有限公司的流动资产营运能力、固定资产营运能力、总资产营运能力以及行业对比的分析，对该公司现有营运能力情况作出总结如下。

（一）应收账款周转效率低

企业的应收账款在流动资产指标中占有有利地位，是及其重要的组成部分。应收账款就像是企业赊销在外的账单，如果能够第一时间将账款收回，就会帮助提升企业的流动资产的流动性，使可用资产变多，使用率增高。根据本文中对长沙元康医药有限公司流动性

资产的调查与分析，了解到该公司应收账款周转速度呈下降趋势，而这也会直接导致该公司的流动资产减少，限制了企业的发展规模和发展速度，减少了企业日常运作的灵活。应收账款周转率越来越低、流动资产周转率不断降低表明该公司近几年流动资产周转情况较差，需要企业采取一定措施和管理策略，这也是长沙元康医药有限公司目前存在的较大问题。

（二）企业销售能力较弱、存货周转较慢

长沙元康医药有限公司的主要盈利来源在于对企业自行研发的产品进行零售与批发，因此，销售业绩与营业收入对于该公司来说十分重要。通过上表中的数据不难发现，长沙元康医药有限公司的存货周转速度虽然呈现出了上升趋势，使得存货管理容量变大，企业的存货资产变现能力有了小幅度提升。但是，企业整体的存货周转能力要低于行业平均值。企业的存货周转率反映了企业销售的效率和存货的使用效率，长沙元康医药有限公司存货周转率过低，说明了企业存货周转速度缓慢，存货管理制度存在问题，企业的营销能力弱，不能为企业销售业绩作出更多贡献。

（三）固定资产利用率高

固定资产利用率可以很好的反映企业的在固定资产方面的营运能力。根据此次调查数据的分析结果来看，长沙元康医药有限公司的固定资产周转速度和固定资产产值率近几年都在缓慢提高，说明该公司固定资产的利用效率在不断提高，公司中闲置的固定资产相对较少，这也意味着该公司可以在生产产品中投入更多的固定资产，以此来增强企业营运能力。

四、改进方案设计

（一）加强应收账款管理方案

当公司出现应收账款时，就要第一时间考虑要如何快速的收回应收账款。加强应收账款的管理，应从企业管理层应制定合理的信用政策、建立严格的应收账款内部控制制度。定期对应收账款款龄表和客户的信用进行分析、督促销售人员加强应收账款合同管理。具体方案如下。

1、建立专有岗位

根据调查显示，长沙元康医药有限公司目前的财务部门岗位结构主要是由会计岗位、出纳岗位、审计岗位等组成，对于应收账款管理的工作一般都由财务总监随意托付给下属，再由下属规划相应的工作，缺少有专业针对性的人才。长沙元康医药有限公司需要建立应收账款管理的专有岗位，明确该岗位的任职资格与岗位说明书，要求就岗人员达到以下几点：

（1）在教育背景方面，需达到财务相关专业的本科及以上学历，从而保证就岗人员的专业素质；

（2）在工作经验方面，需要有一定的工作业绩，例如在前任公司取得过的成绩等，并要有证明人，从而保证就岗人员的实战性够强；

（3）在个人素质方面，需有较强的责任心，能够随时跟进工作任务与进度，掌握当前的财务管理技术等。

2、加强催款进度

应收账款就像是外界欠下公司的债款，拖得时间越久，债款回收的难度就会越大长沙元康医药有限公司出现“坏账”的主要原因中，就有财务管理人员催款不积极的因素在其中。因此，要注重催款方面的问题，当出现应收账款时，必须增加催款的力度与频率，但要先辨别对方企业拖账的主要原因，根据其所处的情况进行有针对性的措施，具体如下：

（1）针对自身资金受限，确实无力偿还的企业，先预测该企业未来发展的趋势，根据预测结果和出于人道主义精神，给予其相应的还款延长期限。在减轻债务企业压力的同时，能够从侧面帮助其进行“元气恢复”，帮助自己提升取得账款回收效率；

（2）针对故意拖账、有能力却不想偿还的企业，先进行口头协商，如果出现协商失败的情况，可以采取走法律程序的措施，强制企业还款。

（二）存货管理方案

存货管理是企业营运的关键部分之一，加强存货管理能够帮助企业更稳定的发展。目前，长沙元康医药有限公司的存货管理能力在小幅度提升，但管理能力偏弱，因此，要采取以下措施。

1、完善存货管理制度

（1）长沙元康医药有限公司可以采取存货归口分级管理责任制度。具体执行方式为：财务部负责制定公司业务指标的负责人在制定计划前，先对公司前一期的数据进行解读和

分析,并将其作为有利的参考依据和线下的公司真实情况做对比,找出其中差距的同时,制定符合于当下公司运转情况的相应计划,分发给各个部门;

(2) 长沙元康医药有限公司要制定完善的库房管理措施:第一,存货入库、出库、退库必须有完整的单证与凭证跟随;第二,所有存货的登账、出账明细必须清晰透明;第三,电脑库存中显示的虚拟库存与现实库房中的存货必须相对应,财务部要定期进行库房清点工作。

2、完善采购管理制度

采购是企业的重要组成部分,优质的采购能力可以帮助企业降低生产成本。长沙元康医药有限公司的管理层要注意到采购管理制度的重要性,采取经济订货量模型,降低存货库存量,加强存货采购管理,合理运用采购资金控制采购成本,从而帮助加快资金周转。

3、进行存货投资决策

存货周转率反映了企业营运能力分析有利于去判断企业财务的安全性、资本的保全程度和资产的收益能力,因此要进行一些相应的决策:

(1) 对于滞销的商品采取优胜劣汰的措施,但要以完善滞销产品不足为先,尽量找出产品滞销的原因,有针对性的进行完善,使产品能够有突出点和吸引点,重新获得客户的认可;

(2) 进一步加强业务部门与直营门店的销售能力,提高商品的销售额,增加产品订货频次,实行少量多次、薄利多销的政策。

(3) 加强固定资产管理意识,提高固定资产利用率,让固定资产能够充分地发挥作用,同时也要规范固定资产的管理,严格把控各个环节。

参考文献

- [1]黄海燕. 公司营运能力分析[J]. 科技经济导刊, 2021, 29(03):191-192.
- [2]吴雪琳. 康美药业营运能力分析[J]. 广西质量监督导报, 2020(07):123-124.
- [3]李绪翠. Q 公司营运能力分析[J]. 财富生活, 2020(14):41-42.
- [4]李婷. WY 公司营运能力分析[J]. 纳税, 2019, 13(30):208+210.
- [5]程双翼. 论企业营运能力分析体系[J]. 大众投资指南, 2019(06):15+17.