

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： 广州广源饰品有限公司营运能力分析

学生姓名： 李月怡

学 号： 20201030758

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、广州广源饰品有限公司简介.....	2
二、广州广源饰品有限公司营运能力的相关指标分析.....	2
（一）应收账款周转率分析.....	2
（二）存货周转率分析.....	4
（三）总资产周转率分析.....	5
三、广州广源饰品有限公司营运能力分析发现的问题.....	6
（一） 营运能力分析体系不完善.....	6
（二）应收账款管理不善.....	6
（三）存货的占比大，持有成本高.....	6
四、提升广州广源饰品有限公司营运能力的措施.....	7
（一）完善营运能力分析体系.....	7
（二）完善对应收账款的管理.....	7
（三）降低存货的管理成本.....	8
参考文献.....	9
致谢.....	9

广州广源饰品有限公司营运能力分析

【摘要】 本文选择以广州广源饰品有限公司作为研究对象，对该公司进行介绍，通过财务数据以及相关的企业决策等方面的信息，对营运能力分析指标中的应收账款周转率、存货周转率和总资产周转率进行全面的分析；最后根据分析的结果找出广州广源饰品有限公司在营运过程中存在的问题，提出相应的措施。

【关键词】 营运能力 应收账款周转率 存货周转率 总资产周

一、广州广源饰品有限公司简介

广州广源饰品有限公司于 2015 年 09 月 27 日在广州创立，经营范围包括橡胶、塑料制品；金属门窗、金属结构制造、销售等。公司注册地址在广州市花都区狮岭镇海布经济社二巷 40 号，法定代表人为蔡秋香。注册资本 100 万元，年销售 100 万元，厂房，设备，部分设施租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。产品远销至湖南、河北、河南、东北等地区，享有良好的商业信誉。

二、广州广源饰品有限公司营运能力的相关指标分析

（一）应收账款周转率分析

图 1 广州广源饰品有限公司销售收入和应收账款变动折线图 单位：万元



从图 1 可以看出，2016-2020 年广州广源饰品有限公司的应收账款呈现上升的趋势，应收账款数额从 2016 年的 21.2 万元增加到了 2020 年的 140.25 万元，且增长率也在逐年升高。其中，2016-2017 年的增长率比较缓慢，分别为 31.79%，主要是广州广源饰品有限公司通过赊销的方式，增加了应收账款，目的是为了抢占市场份额，扩大销售规模以及增加营业利润。在 2017-2018 年广州广源饰品有

限公司的应收账款增长率较快，2018 年增长了 197.95%，主要是由于公司业务发展，例如广州广源饰品有限公司与天猫的合作导致应收货款的增加；2020 年增长了 29.74%，主要是由于公司的销售规模扩大使得销售数量上升导致的应收账款的增加。因此推测广州广源饰品有限公司采取了较为激进的经营策略和宽松的财务管理模式，应当加强对应收账款的管理与催收力度，避免造成坏账损失和加大经营风险。

同时，广州广源饰品有限公司的销售收入从 2016 年的 106 万元增长到了 2020 年的 169 万元，增长了 55.66%。这主要得益于广州广源饰品有限公司的不断发展，2015 年广州广源饰品有限公司注册，2016 年广州广源饰品有限公司将线上和线下的业务融合发展，当时正处于互联网消费的高速增长期，天猫淘宝等平台节省了销售饰品时间与空间，提高了业务的成交效率；直至 2020 年广州广源饰品有限公司继续加强对物流、金融等方面的建设，提升员工服务品质，致力于给用户更好的消费体验，保持销售收入的稳定增长。

表 1 广州广源饰品有限公司 2016-2020 年应收账款周转率数据表 单位：万元

项目	2016	2017	2018	2019	2020
销售收入	106	127	185	192	165
期初应收账款	6.72	21.2	27.94	83.25	108.096
期末应收账款	21.2	27.94	83.25	108.096	140.25
平均应收账款	13.96	24.57	55.595	95.673	124.173
应收账款周转率（次）	759%	517%	333%	201%	133%
应收账款周转天数（天）	47.411	69.647	108.185	179.387	270.923

从表 1 中的数据可以看出，2016-2020 年广州广源饰品有限公司的应收账款周转率整体呈现下降的趋势，推测可能是因为客户拖延货款，或者客户资金周转不灵，出现财务方面的问题。广州广源饰品有限公司在促进销售收入增长的同时，应加强对应收账款的内部管理，时刻注意应收账款的收回情况，防止造成坏账损失。广州广源饰品有限公司的应收账款周转天数整体呈现上升的趋势，应收账款回笼的速度逐年下降，可能会造成广州广源饰品有限公司的营运资金不足，不得不通过借款等方式进行补充营运资金，使得产品成本上升和被动经营。

（二）存货周转率分析

图 2 广州广源饰品有限公司 2016-2020 年销售成本和存货变动图 单位：万元



表 2 广州广源饰品有限公司存货周转率相关数据表

单位：万元

项目	2016	2017	2018	2019	2020
销售成本	85.86	106.35	159	170.63	150.63
期初存货	2.3	34.34	37.1	42.3	35.3
期末存货	34.34	37.1	42.3	35.3	43.2
平均存货	18.32	35.72	39.7	38.8	39.25
存货周转率（次）	469%	298%	401%	440%	384%
存货周转天数（天）	76.81	120.91	89.89	81.86	93.81

从图 2.2 和表 2.2 中可以看出，广州广源饰品有限公司的存货量从 2016 年的 85.86 万元增加到了 2019 年的 170.63 万元。除了 2015 和 2016 年的存货量较平缓外，整体来说呈上升的趋势，这主要是广州广源饰品有限公司的生产销售规模扩大所导致的。

同时，广州广源饰品有限公司的销售成本在逐年增长，从 2016 年的 85.86 万元增长到了 2020 年的 150.63 万元。近几年广州广源饰品有限公司的销售规模在不断扩大，其生产成本、广告费以及为销售企业商品而专设的销售机构的职工薪酬、业务费等都随着增加。例如，广州广源饰品有限公司在生产材料的投入，2016 年-2017 年生产材料来源于广东生产的橡胶原液，自 2008 年起广州广源饰品有限公司为了升级产品，提高产品的品质，故采用了进口泰国橡胶原液生产产品，产品成本增加，然而，2020 年由于新冠疫情无法从国外进口泰国橡胶原液后，故而重新使用广东橡胶，由于供不应求，国内橡胶涨价超过其原来的价格 30%，生产成本大大的增加。另外，广州广源饰品有限公司为了增加销售量，加大了对广告宣传的投入，并且为了留住客户资源，改善了售后服务质量，加大了在安装维修成本的投入。

广州广源饰品有限公司的存货周转率整体呈现下降的趋势，这说明广州广源饰品有限公司的销售能力是不错的，经营状况较为良好。广州广源饰品有限公司的存货周转天数也在逐年下降，这说明存货的周转速度快，变现能力强。

（三）总资产周转率分析

表 3 广州广源饰品有限公司总资产周转率相关数据表

单位：万元

项目	2016	2015	2016	2017	2020
销售收入	106	127	185	192	165
期初总资产	176	203	284.02	362.03	362.23
期末总资产	203	284.02	362.03	362.23	307.89
平均总资产	189.5	243.51	323.025	362.13	335.06
总资产周转率 (次)	1.900	1.478	1.114	0.994	1.074

从表 2.4 中可以看出广州广源饰品有限公司的总资产在 2016-2020 年持续增加，主要是因为近几年广州广源饰品有限公司的规模快速扩张，资产积累迅速，销售业务交易规模也在不断扩大。在 2016-2020 年间，广州广源饰品有限公司总资产周转率略有起伏，整体来说发展还是较为稳定的，基本维持在 1.1 以上。

三、广州广源饰品有限公司营运能力分析发现的问题

（一） 营运能力分析体系不完善

广州广源饰品有限公司管理者对营运能力分析不够重视。在越来越激烈的市场销售中，利润最大化是广州广源饰品有限公司一直追求的目标，因此广州广源饰品有限公司管理者更倾向于将财务管理分析的重点放在企业盈利能力分析上，而忽略了企业营运能力分析的重要性。同时，广州广源饰品有限公司管理者在公司营运管理上都是按部就班，却抓不住企业管理的本质，这样的营运管理是非常肤浅无用的，无形中浪费了企业的资源。其次，企业营运能力分析的方法较不成熟。市场在不断的变化着，而广州广源饰品有限公司在进行营运能力分析时还一直沿用着不规范的分析方法，停留在企业财务报表的数据层面，没有发展到具体的数据中。仅仅根据财务报表的表面数据，而没有根据实际情况做出调整的分析，得出的结果是不够全面且带有风险的。

（二） 应收账款管理不善

2016-2020 年广州广源饰品有限公司的应收账款和销售收入在逐年上升，但是应收账款的增长率显然远高于销售收入的增长率，并且应收账款的周转天数也逐年递增。这主要是广州广源饰品有限公司为了扩大销售规模，对应收账款放松了管理，但也因此出现了一些问题。首先，应收账款回收速度下降，资金利用率偏低。现阶段广州广源饰品有限公司不断的在市场扩张，需要大量资金，然而在流动资金中应收账款的比重在不断增加，长此以往必然对企业流动资金的周转链造成很大的影响。其次，虽然应收账款的产生使得销售收入增加，但是企业并没有资金的流入，而交易产生的相关税费却要支付，所以资金的流出增加了。最后，增加了企业管理应收账款工作的成本。应收账款账户多而杂乱，要及时了解应收账款的信息以及欠款客户的动态，避免出现资金收不回，坏账的情况，造成了公司的损失。同时，催收账款也要浪费人力物力，增加了相关成本。

（三） 存货的占比大，持有成本高

广州广源饰品有限公司的存货量整体呈现上升的趋势，2020 年更是高达 43.2 万元。随着存货量的不断增加，仓库储存的面积也在不断增加。存货量的上升导致仓储费用、管理费用以及员工薪酬等成本费用增加，从而提高了存货的

持有成本，占用了企业的流动资金。然而存货量也不能太小，否则可能会造成存货供应不足，影响广州广源饰品有限公司的正常销售，所以应特别注意广州广源饰品有限公司存货量的变化情况。

四、提升广州广源饰品有限公司营运能力的措施

（一）完善营运能力分析体系

首先，管理者必须重视营运能力分析，提高财务分析中营运能力分析的地位。企业应先让员工了解营运能力分析的重要性，例如可以通过举办宣讲会，在宣讲过程中与员工互动，让他们融入当中并提出自己的意见。同时，企业必须重视从实践中完善营运能力分析体系，通过不断的发现问题，一步一步加以改进，而不是停留在财务数据上纸上谈兵。其次，要完善营运能力分析的分析方法。市场是不断变化的，导致企业的运营也十分的复杂，准确的分析方法可以让企业在分析的过程中少走弯路，避免浪费时间和精力，较快的分析出结果。企业可以聘请在营运分析方面的精英带着后辈，通过不断的实践分析，找到具有合理性和全面性的分析方法。最后，应提高分析营运能力的财务人员的能力。企业应对财务人员展开培训工作，不断更新专业知识并与实际相结合，建立相关的考核制度，提高财务人员的分析能力。

（二）完善对应收账款的管理

在日趋激烈的市场竞争中，企业通常采用信用销售的方式来扩大销售规模和占领市场份额，但这样也会给企业带来很大的信用风险。因此企业要完善应收账款的管理工作，积极采取措施解决在应收账款管理中发现的问题。首先，加强对应收账款的信用政策管理和动态信息管理。广州广源饰品有限公司在进行信用销售时，应有一个企业的信用标准，可以通过信用调查等方式排除资信差的客户，避免造成坏账损失。广州广源饰品有限公司的信用管理部门还可以建立客户的档案，了解并记载客户的交易情况、还款能力和经营状况等，这样对分析客户的信用情况和信用等级都是有益的。针对信用销售的客户，广州广源饰品有限公司应对客户进行跟踪管理，了解客户的动态信息，尽量消除拖欠款项的可能性。其次，完善应收账款的催收管理。应收账款到期时，客户经常会以各种理由拖欠货款，工作人员可以先通过电话或邮件等方式委婉的提醒客户。如果客户一直没有回

复，我们可以通过上述建立的档案资料分析客户拖欠货款的原因，并找到解决的方法。广州广源饰品有限公司可以让和客户直接对接工作的业务员出面与客户进行洽谈，毕竟该业务员对交易情况比较熟悉，可以更好的与客户沟通交流。

（三）降低存货的管理成本

为了降低存货的管理成本，广州广源饰品有限公司可以根据地区的销售量、销售额和发展潜力等因素对存货进行合理分配。不同地区的发展水平和居民的购买力都有所差异，下表是广州广源饰品有限公司 2020 年主营业务收入的地区分布情况。

表 4.1 广州广源饰品有限公司 2020 年各地区主营收入分布表单位（万元）

主营业务分地区	主营业务收入	占销售收入的比重（%）
华东一区	65	33%
华北地区	24	22%
华南地区	18	10%
西南地区	16	9%
华中地区	13	8%
西北地区	16	9%
东北地区	16	9%

由表 4.1 可以看出，2020 年广州广源饰品有限公司在华东地区的销售情况最好，主营业务收入占了销售收入的 45%，所以在华东地区的存货占比可以控制在 40%-48%。广州广源饰品有限公司可以根据各类产品的销售情况规定再购货点，即存货量降至再购货点时就马上采购货物，这样既可以减少存货的储存费用，又可以降低由于货物供应不及时而造成的损失。还有在各种节假日和购物节时，要准备更多的库存以防止供应短缺。例如在 2019 年的双十一购物狂欢节，广州广源饰品有限公司的数据显示交易额在一个小时破了 3 万，一天破了 10 万，销售量在不断上涨，存货量也应准备完全。此外，广州广源饰品有限公司可以通过增进上下游产业间的及时交流以及同步操作，降低存货的管理成本。

参考文献

- [1]郭铭. 联通公司营运能力分析[J]. 现代营销(下旬刊), 2019(07):99-101.
- [2]杨紫晗. 企业营运能力分析——以 ZARA 公司为例[J]. 中国管理信息化, 2019, 22(05):50-51.
- [3]张东. 上海大众营运能力分析[J]. 知识经济, 2017(04):96-97.
- [4]宋璐. 企业营运能力分析——以海尔集团为例[J]. 现代工业经济和信息化, 2016, 6(24):11-14.
- [5]贺佳媛. 杜邦分析法下的企业营运能力分析——以青岛海尔为例[J]. 商业会计, 2016(12):37-39.
- [6]张振. 建设机械公司营运能力分析[J]. 中国市场, 2017(01):134+137.
- [7]张嘉华. 企业营运能力分析[J]. 中国商论, 2019(03):218-219.
- [8]李荣鑫, 王淑梅. 企业营运能力分析存在的局限性及优化对策[J]. 商业会计, 2016(23):70-71.
- [9]栗梅青. 企业营运能力分析体系[J]. 财会学习, 2017(12):188-189.
- [10]宗瑛. 企业营运能力分析体系[J]. 现代经济信息, 2017(24):50.
- [11]王泽宁. 企业营运能力分析体系研究[J]. 全国流通经济, 2017(28):27-28.
- [12]张继康, 王淑梅. 上市公司营运能力分析——以 A 公司为例[J]. 时代金融, 2020(33):165-166.
- [13]姚广宇. 万科集团营运能力分析案例研究[D]. 吉林财经大学, 2015.

致谢

离校日期已日趋渐进，毕业设计的完成也随之进入了尾声。从开始选题到毕业设计的顺利完成，在此我向所有教师表示衷心的感谢，多谢你们三年的辛勤栽培，多谢你们在教学的同时更多的是传授我们做人的道理。