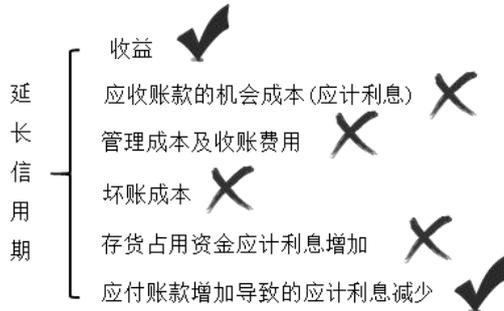




第 24 讲 应收账款管理

第三节 应收账款管理



(3) 管理成本及收账费用

企业对应收账款进行管理而耗费的开支。

包括对客户的信用状况调查费用、收账费用和其他费用。

(4) 坏账成本

应收账款基于商业信用而产生，存在无法收回的可能性，由此而给应收账款持有企业带来的损失，即为坏账成本。

坏账成本 = 赊销额 × 预计坏账损失率

(5) 存货占用资金应计利息增加

存货占用资金应计利息增加

= 存货增加量 × 单位变动成本 × 资金成本

(6) 应付账款增加导致的应计利息减少（增加成本的抵减项）

应付账款增加导致的应计利息减少

= 应付账款平均余额增加 × 资金成本

【例题】A 企业目前采用 30 天按发票金额（即无现金折扣）付款的信用政策，拟将信用期限放宽至 60 天，仍按发票金额付款。假设等风险投资的最低报酬率为 15%，其他有关数据见表。

信用期决策数据

项目	信用期限（30 天）	信用期限（60 天）
全年销售量（件）	100 000	120 000
全年销售额（单价 5 元）	500 000	600 000
变动成本（每件 4 元）	400 000	480 000
固定成本	50 000	52 000
可能发生的收账费用（元）	3 000	4 000
可能发生的坏账损失（元）	5 000	9 000

要求计算：（1）盈利增加，（2）成本费用增加，（3）增加的税前损益。

【答案】

（1）盈利增加 = 增加的边际贡献 - 增加的固定成本

= (120 000 - 100 000) × (5 - 4) - (52 000 - 50 000)

= 18 000（元）



(2) 成本费用增加

计算应收账款机会成本的增加

$$\text{变动成本率} = 4/5 \times 100\% = 80\%$$

改变信用期限导致的应收账款机会成本增加

$$\begin{aligned} &= 60 \text{ 天信用期应计利息} - 30 \text{ 天信用期应计利息} \\ &= 600\,000/360 \times 60 \times 80\% \times 15\% - 500\,000/360 \times 30 \times 80\% \times 15\% \\ &= 7\,000 \text{ (元)} \end{aligned}$$

$$\text{收账费用增加} = 4\,000 - 3\,000 = 1\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{坏账损失增加} = 9\,000 - 5\,000 = 4\,000 \text{ (元)}$$

(3) 放宽信用期增加的税前损益 = 盈利增加 - 成本费用增加

$$= 18\,000 - 7\,000 - 1\,000 - 4\,000$$

$$= 6\,000 \text{ (元)}$$

由于放宽信用期增加的税前损益大于 0，故应放宽信用期，即采用 60 天信用期。

【例题】沿用上例，现假定信用期由 30 天改为 60 天，由于销售量的增加，平均存货水平将从 9000 件上升到 20000 件，每件存货按变动成本 4 元计算，其他情况不变。

【答案】由于增添了新的存货增加因素，需要在原来分析的基础上，再考虑存货增加而多占用资金所带来的影响，重新计算放宽信用期的损益。

$$\text{存货增加而多占用资金的应计利息} = (20000 - 9000) \times 4 \times 15\% = 6600 \text{ (元)}$$

$$\text{改变信用期限的税前损益} = 6000 - 6600 = -600 \text{ (元)}$$

因为放宽信用期增加的税前损益小于 0，所以考虑增加平均存货这个因素后，不应该采用 60 天的信用期。

【提示】更进一步的细致分析，还应考虑存货增加引起的应付账款的增加。这种负债的增加会节约企业的资金占用，减少资金占用的“应计利息”。

(二) 折扣条件

【因素二】不同的信用政策，现金折扣不同，成本也不同。

现金折扣的主要目的在于吸引顾客为享受优惠而提前付款，**缩短企业的平均收款期**。另外，现金折扣也能招揽一些视折扣为减价出售的顾客前来购货，借此**扩大销售量**。

现金折扣成本增加

$$= \text{新的销售水平} \times \text{享受现金折扣的顾客比例} \times \text{新的现金折扣率} - \text{旧的销售水平} \times \text{享受现金折扣的顾客比例} \times \text{旧的现金折扣率}$$

【例题】沿用上述信用期决策的数据，假设该企业在放宽信用期的同时，为了吸引顾客尽早付款，提出了 0.8/30, N/60 的现金折扣条件，估计会有一半的顾客（按 60 天信用期所能实现的销售量计算）将享受现金折扣优惠。

【答案】

$$\text{盈利增加} = (120\,000 - 100\,000) \times (5 - 4) - (52\,000 - 50\,000) = 18\,000 \text{ (元)}$$

计算应收账款占用资金的应计利息增加

$$30 \text{ 天信用期应计利息} = 500\,000/360 \times 30 \times 80\% \times 15\% = 5\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{提供现金折扣的平均收现期} = 30 \times 50\% + 60 \times 50\% = 45 \text{ (天)}$$

$$\text{提供现金折扣的应计利息} = 600\,000/360 \times 45 \times 80\% \times 15\% = 9\,000 \text{ (元)}$$



应收账款占用资金的应计利息增加=9 000-5 000=4 000 (元)

计算收账费用和坏账损失增加

收账费用增加=4 000-3 000=1 000 (元)

坏账费用增加=9 000-5 000=4 000 (元)

现金折扣成本增加=600 000×50%×0.8%-0=2400 (元)

增加的税前损益=18 000-4 000-1 000-4 000-2400=6600 (元)

由于增加的税前损益大于 0，故应当放宽信用期并提供现金折扣。

【知识点 3】应收账款的监控及管理

一、应收账款的监控

实施信用政策时，企业应当监督和控制每一笔应收账款和应收账款总额。

周转天数

账龄分析表

账户余额模式

ABC 分析法

(一) 应收账款周转天数

$$\text{应收账款周转天数} = \frac{\text{应收账款平均余额}}{\text{平均日销售额}}$$

$$\text{平均逾期天数} = \text{应收账款周转天数} - \text{平均信用期天数}$$

【例题】假设 2013 年一季度应收账款平均余额为 285000 元，信用条件为在 60 天按全额付清货款，过去三个月的赊销情况为：1 月份：90000 元；2 月份：105000 元；3 月份：115000 元。

要求：

- (1) 计算应收账款周转天数；
- (2) 计算应收账款平均逾期天数。

【答案】

(1) 应收账款周转天数的计算：

平均日销售额=(90000+105000+115000)/90=3444.44 (元)

应收账款周转天数=应收账款平均余额/平均日销售额=285000/3444.44=82.74 (天)

(2) 平均逾期天数=应收账款周转天数-平均信用期天数=82.74-60=22.74 (天)

【例题 1·单选题】某公司第二季度的月赊销额分别为 100 万元、120 万元和 115 万元，信用条件为 n/60，二季度公司的应收账款平均余额为 270 万元。则该公司在第二季度应收账款平均逾期 () 天。(一个月按 30 天计算)

A. 72.58 B. 60 C. 0 D. 12.58

【答案】D

【解析】平均日销售额=(100+120+115)/90=3.72(万元)；应收账款周转天数=270/3.72=72.58 (天)；平均逾期天数=72.58-60=12.58 (天)。

(二) 账龄分析表

账龄分析表将应收账款划分为未到信用期的应收账款和以 30 天为间隔的逾期应收账款，这



是衡量应收账款管理状况的另外一种方法。

账龄分析法可以**确定逾期应收账款**，随着逾期时间的增加，应收账款收回的可能性变小。

信用期为 30 天，账龄分析表反映出 30%的应收账款为逾期账款。

账龄（天）	应收账款金额（元）	占应收账款的百分比（%）
0—30	1750000	70
31—60	375000	15
61—90	250000	10
91 以上	125000	5
合计	2500000	100

【提示】当各个月之间的销售额变化很大时，账龄分析表和应收账款周转天数都可能发出类似的错误信号。

（三）应收账款账户余额的模式

1. 应收账款账户余额：反映一定期间（如一个月）的赊销额，在发生赊销的当月月末及随后的**各月仍未偿还的百分比**。

【提示】公司收款的历史决定了其正常的应收账款余额的模式。

2. 用途：进行应收账款金额水平的计划，衡量应收账款的收账效率以及预测未来的现金流。

【例题】下面的例子说明 1 月份的销售在 3 月末在外（未收回）应收账款为 50000 元。

各月份销售及收款情况 单位：元

1 月份销售：		250000
1 月份收款（销售额的 5%）	$250000 \times 5\%$	12500
2 月份收款（销售额的 40%）	$250000 \times 40\%$	100000
3 月份收款（销售额的 35%）	$250000 \times 35\%$	87500
收款合计：		200000
1 月份的销售仍未收回的应收账款	$250000 - 200000$	50000

计算未收回应收账款的另外一种方法是将销售 3 个月后未收回销售额的百分比（20%）乘以销售额，即： $0.2 \times 250000 = 50000$ （元）。

【例题】为了简便起见，假设没有坏账费用。收款模式如下：

- （1）销售的当月收回销售额的 5%；
- （2）销售后的第一个月收回销售额的 40%；
- （3）销售后的第二个月收回销售额的 35%；
- （4）销售后的第三个月收回销售额的 20%。

【答案】各月份应收账款账户余额模式

月份	销售额（元）	月销售中于 3 月底未收回的金额（元）	月销售中于 3 月底仍未收回的百分比（%）
1 月	250000	50000	20
2 月	300000	165000	55
3 月	400000	380000	95
4 月	500000		

3 月底未收回应收账款余额合计 = $50000 + 165000 + 380000 = 595000$ （元）

4 月份现金流入估计



$$\begin{aligned}
&= 4 \text{ 月份销售额的 } 5\% + 3 \text{ 月份销售额的 } 40\% + 2 \text{ 月份销售额的 } 35\% + 1 \text{ 月份销售额的 } 20\% \\
&= (5\% \times 500000) + (40\% \times 400000) + (35\% \times 300000) + (20\% \times 250000) \\
&= 340000 \text{ (元)}
\end{aligned}$$

(四) ABC 分析法

ABC 分析法是现代经济管理中广泛应用的一种“抓重点、照顾一般”的管理方法，又称重点管理法。它是将企业的所有欠款客户按其金额的多少进行分类排队，然后分别采用不同的收账策略的一种方法。

A 类：逾期金额比重大，占客户数量的比例低

C 类：逾期金额比重小，占客户数量的比例高

B 类：介于 AC 之间

对这三类不同的客户，应采取不同的收款策略。

例如，对 A 类客户，可以发出措辞较为严厉的信件催收，或派专人催收，或委托收款代理机构处理，甚至可通过法律解决；对 B 类客户则可以多发几封信函催收，或打电话催收；对 C 类客户只需要发出通知其付款的信函即可。

【例题 2·多选题】某企业将所有欠款客户按其金额的多少进行分类排队，然后分别采用不同的收账策略。该企业采用的这种做法（ ）。

- A. 属于 ABC 分析法
- B. 可以缩短应收账款周转期
- C. 可以缩短现金周转期
- D. 可以降低应收账款机会成本

【答案】 ABCD

【解析】按照金额的多少进行分类，属于 ABC 分析法，选项 A 正确。采取一定的策略，就会加速应收账款的回流，进而可以缩短应收账款周转期和现金周转期，可以降低应收账款机会成本，选项 BCD 正确。所以本题正确选项为 ABCD。

二、应收账款日常管理

调查客户信用

评估客户信用

应收账款保理

(一) 调查客户信用

定义：信用调查是指收集和整理反映客户信用状况的有关资料的工作。是企业应收账款日常管理的基础，是正确评价客户信用的前提条件。

直接调查	调查人员通过与被调查单位进行直接接触，通过当面采访、询问、观看等方式获取信用资料的一种方法
间接调查	以被调查单位以及其他单位保存的有关原始记录和核算资料为基础，通过加工整理获得被调查单位信用资料的一种方法

(二) 评估客户信用

含义	采用“5C”系统来评价，并对客户信用进行等级划分	
两种信用等级	三类九等	分为 AAA（最优）、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C 九等



	三级制	分为 AAA、AA、A 三个信用等级
--	-----	--------------------

（三）应收账款保理

保理又称托收保付，是指卖方（供应商或出口商）与保理商间存在的一种契约关系。

应收账款保理是企业将赊销形成的未到期应收账款，在满足一定条件的情况下转让给保理商，以获得流动资金，加快资金的周转。

（通俗理解：卖“应收账款”！）

举例：应收账款账面价值是 1000 万，以 900 万的价格卖给保理商，比如是买断型，如果保理商收到 950 万，则赚 50 万，如果保理商收到 850 万，说明赔 50 万。

1. 应收账款保理的分类

分类标准	类别	含义
有无追索权	有追索权保理（非买断型）	指供应商将债权转让给保理商，供应商向保理商融通货币资金后，如果购货商拒绝付款或无力付款，保理商 有权向供应商要求偿还 预付的货币资金
	无追索权保理（买断型）	指保理商将销售合同 完全买断 ，并承担全部的收款风险

分类标准	类别	含义
保理是否让告知购货商	明保理	指保理商和供应商需要将销售合同被转让的情况通知购货商，并签订保理商、供应商、购货商之间的 三方合同
	暗保理	指供应商为了避免让客户知道自己因流动资金不足而转让应收账款，并不 将债权转让情况通知客户 ，货款到期时仍由销售商出面催款，再向银行偿还借款

分类标准	类别	含义
保理是否提前预付款	折扣（融资）保理	在销售合同 到期前 ，保理商将剩余未收款部分先预付给销售商，一般不超过全部合同额的 70~90%
	到期保理	保理商并不提供预付账款融资，而是在 赊销到期时才支付 ，届时不管货款是否收到，保理商都必须向销售商支付货款

2. 应收账款保理作用

①融资功能：

②减轻企业应收账款的管理负担；

【提示】企业把应收账款让与专门的保理商进行管理，使企业从应收账款的管理之中解脱出来，使企业减轻财务管理负担，提高财务管理效率。

③减少坏账损失、降低经营风险；

④改善企业的财务结构。

【提示】应收账款与现金之间的转换，增强了企业资产的流动性，提高了企业的债务清偿能力。

【例题 3·判断题】在应收账款保理中，从风险角度看，有追索权的保理相对于无追索权的保理对供应商更有利，对保理商更不利。（ ）



【答案】错

【解析】有追索权保理指供应商将债权转让给保理商，供应商向保理商融通货币资金后，如果购货商拒绝付款或无力付款，保理商有权向供应商要求偿还预付的货币资金，如果购货商破产或无力支付，只要有关款项到期未能收回，保理商都有权向供应商进行追索，可见有追索权保理对保理商更有利。



请关注公众号、听更多免费直播

