

应收管理

财务基础与运用

应收账款管理

一、应收账款的含义与功能

1、应收账款的含义

- ✎ 应收账款→企业因对外赊销产品、材料、供应劳务等而应向购货或接受劳务单位收取的款项
 - ✎ 结算原因造成。由于结算方式往往会造成发出商品到收回款项之间有一时间差，从而形成一定数量的应收款项
 - ✎ 促销原因造成。企业为促进销售，采取赊销方式而形成的应收账款。其可以控制和调节，其规模影响企业收益和成本水平

一、应收账款的含义与功能

2、应收账款的功能

✎ 扩大销售

☞ 现销方式→可以确保应计现金流入与实际现金流入完全吻合，能避免呆账损失

☞ 赊销方式→市场竞争激烈，产品竞争不力时，可适当采用

✎ 减少存货

☞ 赊销方式→降低存货数额，减少资金占用，节约产品存货的管理费、仓储费、保险费

二、应收账款的成本

1、应收账款成本的含义

- ✎ 应收账款成本→企业在采取赊销方式促进销售的同时，因持有应收账款而付出的代价

2、应收账款成本的界定：机会成本、管理成本、坏账成本

- ✎ 机会成本→因投放于应收账款而放弃其他投资所带来的收益
 - ☞ 其大小与企业维持赊销业务所需要的资金数量（应收账款投资额）和资金成本有关

二、应收账款的成本

2、应收账款成本的界定

✎ 机会成本→是指因资金投放在应收账款上而丧失的其他收入

✎ 计算公式→

$$\text{应收账款机会成本} = \frac{\text{维持赊销业务所需资金} \times \text{资金成本率}}{\text{(应收账款投资额)}}$$

$$\text{维持赊销业务所需资金} = \text{应收账款平均余额} \times \text{变动成本率}$$

$$\text{应收账款平均余额} = \frac{\text{年赊销额}}{360} \times \text{平均收账天数}$$

$$\text{变动成本率} = \frac{\text{变动成本}}{\text{销售收入}}$$

***资金成本率可按有价证券利息率计算

二、应收账款的成本

2、应收账款成本的界定

✎ 机会成本→是指因资金投放在应收账款上而丧失的其他收入

✎ 假设某企业预测的年度赊销额为 90 万元，应收账款平均收账天数为 60 天，变动成本率为 65%，资金成本率为 10%，则应收账款的机会成本是多少？

✎ 解： $\text{应收账款平均余额} = 900\,000 \div 360 \times 60 = 15(\text{万元})$

$\text{维持赊销业务所需资金} = 15 \times 65\% = 9.75(\text{万元})$

$\text{应收账款机会成本} = 97\,500 \times 10\% = 9\,750(\text{元})$

二、应收账款的成本

2、应收账款成本的界定

- ✎ 管理成本→企业对应收账款进行管理而需消耗的开支（包括调查费用、收集信息费用、记录费用、收账费用等）
 - 👉 收账费用与应收账款成正比
- ✎ 坏账成本→应收账款因故不能收回而发生的损失
 - 👉 一般与应收账款的数量同方向变化

三、应收账款的信用政策

- ✎ 信用政策→应收账款管理政策，是指企业对应收账款投资进行规划与控制而确立的基本原则与行为规范，包括信用标准、信用条件和收账政策。

1、信用标准

- ✎ 信用标准→企业同意向客户提供商业信用而提出的基本要求（以预期的坏账损失率为判别标准）
 - ☞ 是评价客户等级的依据，并据此决定是否采用赊销方式。

三、应收账款的信用政策

1、信用标准

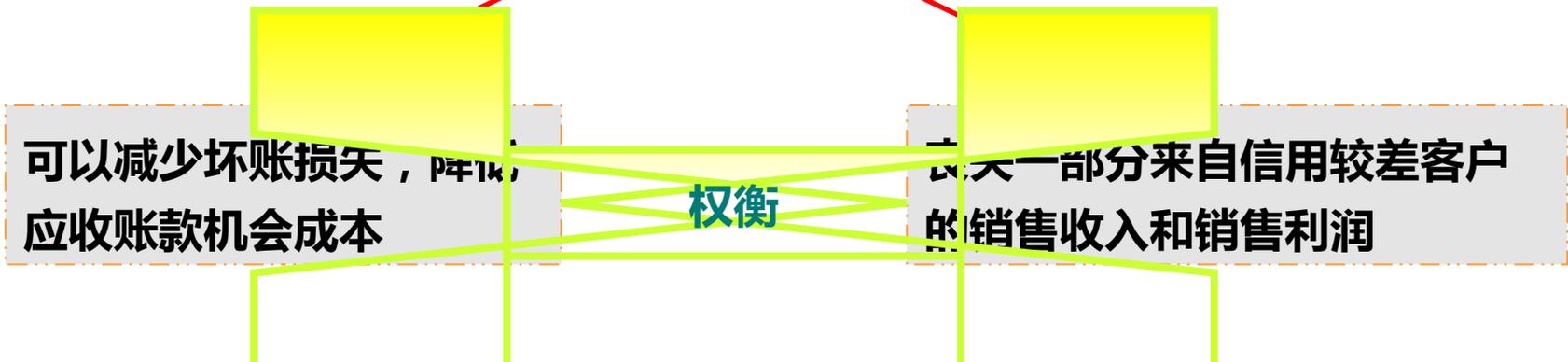
- ✎ 一般原则→提供赊销方式的企业角度
 - ✎ 同行业竞争对手的情况 (对手实力强, 标准低)
 - ✎ 企业承担违约风险的能力 (能力强, 标准低)
 - ✎ 客户的资信程度 (5C→ 信用品质、偿付能力、抵押品、资本以及经营环境) 来确定信用等级

三、应收账款的信用政策

1、信用标准

信用标准决策

信用标准定的较高



三、应收账款的信用政策

2、信用条件

✎ 信用条件→企业要求客户支付赊销款项的条件

✎ 信用期限→企业为客户规定的最长付款期限。

✎ 延长信用期限，可适当增加销售量

✎ 不利后果→一是平均收账期延长，应收账款上占用的资金增加，增加应收账款的机会成本；二是引起坏账损失和收账费用的增加

三、应收账款的信用政策

2、信用条件

✎ 信用条件→企业要求客户支付赊销款项的条件

✎ 折扣期限→公司为客户规定的可享受现金折扣的付款时间

✎ 现金折扣→在客户提前付款时给予的优惠

例， 2/10 ， n/30

✎ 现金折扣比率以及折扣期限的确定，应充分考虑加速收款所得到的收益与付出的现金折扣成本

三、应收账款的信用政策

3、收账政策

✎ 收账政策→信用条件被违反时，企业采取的收账策略与措施

👉 企业提供商业信用需考虑因素

👉 客户是否会拖欠或拒付账款，程度如何

👉 怎样最大限度防止客户拖欠账款

👉 一旦账款遭到拖欠或拒付，应采取的对策

👉 前两个问题主要依靠信用调查、审批制度；

最后一个问题需要完善收账政策

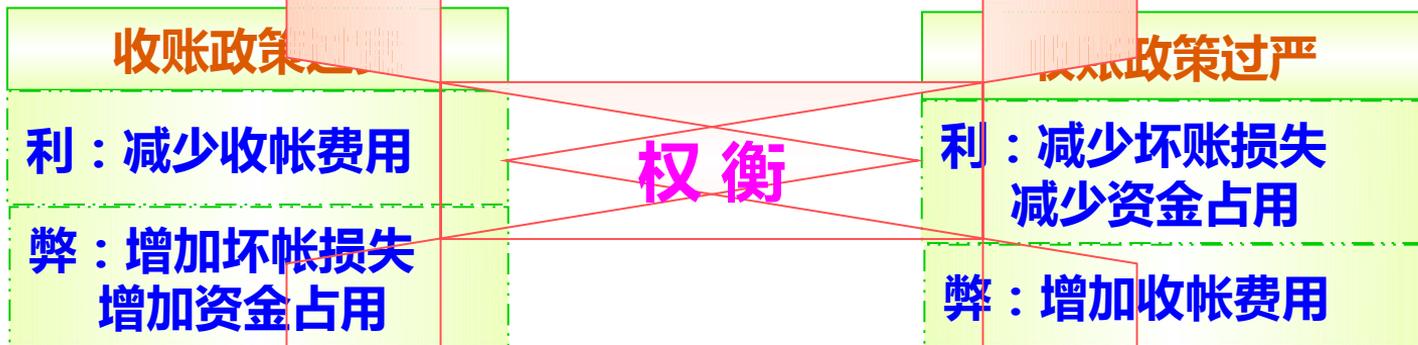
三、应收账款的信用政策

3、收账政策

收账政策 → 信用条件被违反时，企业采取的收账策略与措施

收账政策过宽 → 收账总成本最低

收账总成本 = 机会成本 + 坏账损失 + 年收账费用



三、应收账款的信用政策

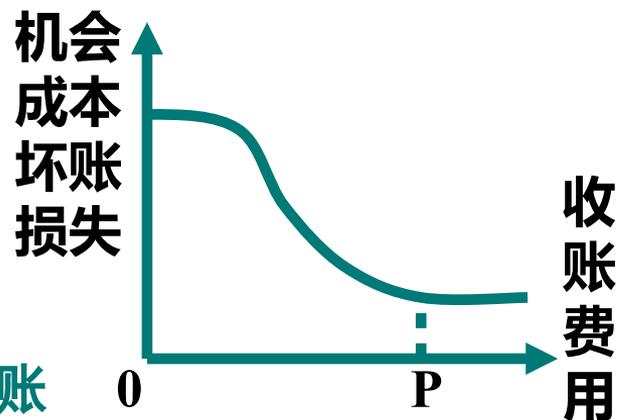
3、收账政策

收账政策

企业在制定收账政策时，应依据收账过程中发生的成本和收回账款带来的收益进行比较

考虑机会成本、坏账成本、收账成本

收账费用与应收账款的机会成本和坏账损失部分之间的关系并不是线性关系



三、应收账款的信用政策

3、收账政策

假设某企业应收账款原有收账政策与拟改变的收账政策如下表所示，企业资金利润率为 10%。请依据相关财务指标做出决策

项目	现行收账政策	拟改变的收账政策
年收账费用 / 万元	18	24
平均收账天数 / 天	60	30
坏账损失率 / %	4	2
赊销额 / 万元	5000	5000
变动成本率 / %	60	60

三、应收账款的信用政策

2、信用标准

项目	现行收账政策	拟改变的收账政策
赊销额	5400	5400
应收账款平均收账天数	60	30
应收账款平均余额	$5400 \div 360 \times 60 = 900$	$5400 \div 360 \times 30 = 450$
应收账款占用资金	$900 \times 60\% = 540$	$450 \times 60\% = 270$
收账成本		
应收账款机会成本	$540 \times 10\% = 54$	$270 \times 10\% = 27$
坏账损失	$5400 \times 4\% = 216$	$5400 \times 2\% = 108$
年收账费用	18	24
收账总成本	$54 + 216 + 18 = 234$	$27 + 108 + 24 = 132$

三、应收账款的信用政策

- 影响信用标准、信用条件和收账政策的因素很多，如赊销额、赊销期限、收账期限、现金折扣、坏账损失、过剩生产能力、信用部门成本、机会成本、存货投资等
- 理性的信用政策就是企业采取或紧或松的信用政策所带来的收益最大的政策

四、应收账款的日常管理

1、企业信用调查

- ✎ 企业信用调查→对客户的信用进行评价，是基础性工作，也是最重要的工作
 - ✎ 直接调查→直接接触，资料准确、及时；但不易获取
 - ✎ 间接调查→通过其他途径获取信息，加工整理客户的信用资料（资料来源：财务报表、信用评级机构、银行、其他途径）

四、应收账款的日常管理

2、企业信用评估

企业信用评估→品德 (Character)、能力 (Capacity)、资本 (Capital)、

担保 (Collateral) 条件 (Condition)

信用评分法→

$$Y = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n = \sum_{i=1}^n a_i x_i$$

四、应收账款的日常管理

3、监控应收账款：账龄分析表、应收账款平均账龄

✎ 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一种方法。

如 AA 公司应收账款账龄分析表：

账龄（天）	应收账款金额（元）	占应收账款的百分比
0 — 30	1875000	75%
31 — 60	375000	15%
61 — 90	250000	10%
91 以上	0	0
合计	2500000	100%

四、应收账款的日常管理

3、监控应收账款

✎ 应收账款平均账龄→各账龄应收账款的余额的平均账龄

✎ AA 公司应收款应收款平均账龄

$$=15*75\%+45*15\%+75*10\%$$

$$=25.5 \text{ (天)}$$

四、应收账款的日常管理

4、应收账款催收

✎ 收账程序：先礼后兵

👉 履约付款虽是客户不容置疑的责任和义务，可以通过法律途径来解决。但诉诸法律并不是最有效的方法（最后不得已而为之）

👉 一般程序为：信函通知→电话催收→派员面谈→诉诸法律

👉 信用期内不打扰；拖欠时逐渐强硬



THANKS