

# 中级会计职称

## 教材精讲班

### 中级财务管理

#### 三、应收账款的监控

##### (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**。

1. 应收账款周转天数=应收账款平均余额/平均日销售额

平均逾期天数=应收账款周转天数-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。

**【正确答案】**

(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·单选题】**甲公司第一季度各月赊销额分别为 100 万元、110 万元和 120 万元，信用条件为 n/30，3 月底公司应收账款余额为 150 万元。则该公司在第一季度应收账款平均逾期 ( ) 天。(一个月按 30 天计算)。

A. 12.88

B. 10.87

C. 30

D. 45

**【正确答案】**B

**【答案解析】**该公司平均日赊销 = (100 + 110 + 120) / 90 = 3.67 (万元)，应收账款周转天数 = 150 / 3.67 = 40.87 (天)，平均逾期天数 = 40.87 - 30 = 10.87 (天)。

#### 2. 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。

#### 3. 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。

(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。

#### 4. 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。

### (二) 应收账款日常管理

#### 1. 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

#### 2. 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

【例题·判断题】信用等级，如果采用三类九等，则 AAA 是最优等级，CCC 为信用最低等级。（ ）

【正确答案】 ×

【答案解析】信用等级，如果采用三类九等，则 AAA 是信用最优等级，C 为信用最低等级。

#### 3. 应收账款保理

保付代理的简称，是指保理商与债权人签订协议，转让其对应收账款的部分或全部权利与义务，并收取一定费用的过程。卖“应收账款”

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
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
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

【例题·单选题】在应收账款保理业务中，保理商和供应商将应收账款额转让的情况通知购货商，并签订三方合同，同时，供应商向保理商融通资金后，如果购货商拒绝付款，保理商有权向供应商要求偿还所融通的资金，则这种保理是（ ）。

- A. 明保理，且是有追索权的保理
- B. 暗保理，且是无追索权的保理
- C. 明保理，且是无追索权的保理
- D. 暗保理，且是有追索权的保理

【正确答案】A

【答案解析】明保理是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。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。所以选项 A 正确。

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；
- 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】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。

【例题·单选题】应收账款保理具有多种方式，其中在销售合同到期前，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%，这种保理方式为（ ）。

- A. 无追索权保理
- B. 有追索权保理
- C. 融资保理
- D. 明保理

【正确答案】C

【答案解析】融资保理又称折扣保理，即在销售合同到期前，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%。

【例题·计算分析题】A 公司是一家小型玩具制造商，2009 年 11 月份的销售额为 40 万元，12 月份销售额为 45 万元。根据公司市场部的销售预测，预计 2010 年第一季度 1~3 月份的月销售额分别为 50 万元、75 万元和 90 万元。根据公司财务部一贯执行的收款政策，销售额的收款进度为销售当月收款 60%，次月收款 30%，第三个月收款 10%。公司预计 2010 年 3 月份有 30 万元的资金缺口，为筹措所需资金，公司决定将 3 月份全部应收账款进行保理，保理资金回收比率为 80%。

要求：

- (1) 测算 2010 年 2 月份的现金收入合计。
- (2) 测算 2010 年 3 月份应收账款保理资金回收额。
- (3) 测算 2010 年 3 月份应收账款保理收到的资金能否满足当月资金需求。

【正确答案】

(1) 2010 年 2 月份的现金收入合计 = 2 月份销售额 × 60% + 1 月份销售额 × 30% + 12 月份销售额 × 10% = 75 × 60% + 50 × 30% + 45 × 10% = 64.5 (万元)

(2) 2010 年 3 月末应收账款余额 = 75 × (1 - 60% - 30%) + 90 × (1 - 60%) = 43.5 (万元)

2010 年 3 月份应收账款保理资金回收额 = 43.5 × 80% = 34.8 (万元)

(3) 保理资金回收额 34.8 万元 > 资金缺口 30 万元，因此 2010 年 3 月份应收账款保理收到的资金能满足当月资金需求。