

中级会计职称

中级会计实务

精讲班

第三节 应收账款管理

【知识点 1】应收账款的功能

企业通过商业信用，采用赊销、分期付款等方式扩大销售，增强竞争力，获得利润。应收账款功能包括增加销售，同时减少存货，两者相辅相成。

【知识点 2】应收账款的成本

应收账款作为企业为增加销售和盈利进行的投资，会发生一定的成本，包括

机会成本	应收账款占用资金而失去投资机会
管理成本	应收账款管理时增加的费用，主要包括：调查顾客信用状况的费用、收集各种信息的费用、账簿的记录费用、收账费用等
坏账成本	由于种种原因，使得债权人无法收回应收账款而发生的损失

【知识点 3】信用政策

企业信用条件、销售额和收账方式决定了其应收账款的水平。信用政策包括信用标准、信用条件和收账政策三个方面。

一、信用标准

信用标准：是指信用申请者获得企业提供信用所必须达到的最低信用水平，通常以预期的坏账损失率作为判别标准。

如果企业执行的信用标准过于严格，可能会降低对符合可接受信用风险标准客户的赊销额，减少坏账损失，减少应收账款的机会成本，因此会限制公司的销售机会。如果企业执行的信用标准过于宽松，可能会对不符合可接受信用风险标准的客户提供赊销，因此会增加随后还款的风险并增加应收账款的管理成本与坏账成本。

1. 信息来源

企业进行信用分析时，必须考虑信息的类型、数量和成本。信息可以从企业内部收集，也可从企业外部收集，信息内容包括申请人的信誉、还款历史、财务信息、最高信用额度、可获得最长信用期限和所有未了结的债务诉讼。

2. 信用的定性分析

品质	个人或企业申请人管理者的诚实和正直表现，反映了申请人在过去的还款中所体现的还款意图和愿望
能力	申请人的偿债能力，着重了解流动资产的数量、质量以及流动比率的高低，必要时还可实地考察申请人的日常运营状况
资本	申请人当期现金流不足以还债时，其短期和长期内可使用的财务资源
抵押	申请人不能满足还款条款时，可以用作债务担保的资产或其他担保物
条件	影响申请人还款能力和还款意愿的各种外在因素

3. 信用的定量分析

企业进行商业信用的定量分析可以从考察信用申请人的财务报表开始。通常使用比率分析法评价顾客的财务状况。

类别	指标
流动性和营运资本比率	流动比率、速动比率以及现金对负债总额比率

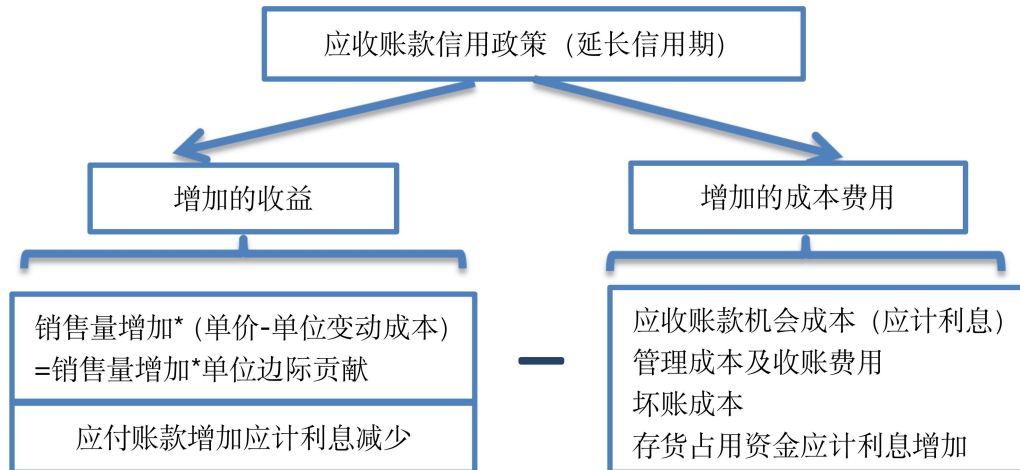
债务管理和支付比率	利息保障倍数、长期债务对资本比率、带息债务对资产总额比率，以及负债总额对资产总额比率
盈利能力指标	销售回报率、总资产回报率和净资产收益率

二、信用条件

信用条件是销货企业要求赊购客户支付货款的条件，由信用期限，折扣期限和现金折扣三要素，折扣期限和现金折扣构成折扣条件。

1. 信用期限

信用期限是企业允许客户从购货到付款之间的时间，称信用期。由于存在信用期，而使企业增加的收益之外，还会承担相应的成本费用，如应收账款机会成本、管理成本及收账费用、坏账成本、存货占用资金应计利息等。



相关公式：

(1) 收益的增加

收益的增加 = 销售量的增加 × 单位边际贡献 = 销售量的增加 × (单价 - 单位变动成本)

(2) 应付账款增加导致应计利息的减少

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

(3) 应收账款机会成本的增加

应收账款的机会成本

应收账款占用资金的应计利息 = 应收账款占用资金 × 资本成本

应收账款占用资金 = 应收账款平均余额 × 变动成本率

应收账款平均余额 = 日销售额 × 平均收现期

应收账款占用资金的应计利息 = 日销售额 × 平均收现期 × 变动成本率 × 资本成本

应收账款占用资金的应计利息增加

= 新信用政策占用资金的应计利息 - 原信用政策占用资金的应计利息

【单选题】(2021年)某公司信用条件为 0.8/10, N/30, 预计有 25% 的客户 (按销售额计算) 选择现金折扣优惠, 其余客户在信用期满时付款。则平均收现期为 () 天。

A.25

B.15

C.30

D.20

【答案】A

【解析】平均收现期 = $25\% \times 10 + (1 - 25\%) \times 30 = 25$ (天)