

# 中级会计职称

## 中级会计实务

### 精讲班

#### 三、收账政策

收账政策是指信用条件被违反时，企业采取的收账策略。企业如果采取较积极的收账政策，可能会减少应收账款投资，减少坏账损失，但要增加收账成本。如果采用较消极的收账政策，可能会增加应收账款投资，增加坏账损失，但收账成本会低。所以企业要做出适当的权衡。

#### 【知识点 4】应收账款的监控

实施信用政策时，企业需监督和控制每一笔应收账款和应收账款总额。通过以下四种方式进行分析应收账款

周转天数	衡量企业需要多长时间收回应收账款
账龄分析表	追踪每一笔应收账款
账户余额模式	依据账龄分析表，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。
ABC 分析法	确定重点监控的对象

#### （一）周转天数

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

平均逾期天数 = 应收账款周转天数 - 平均信用期天数

【教材例题 7-7】假设某企业 2020 年第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

依据上述资料，可得：

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

应收账款周转天数 =  $285000 / 3444.44 = 82.74$ （天）

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）

#### （二）账龄分析表

1. 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。
2. 企业可以按照应收账款总额进行账龄分析，也可以分顾客进行账龄分析，可以确定逾期应收账款，逾期时间越长，收回可能性越小。
3. 比应收账款周转天数更能揭示应收账款变化趋势，因为账龄分析表给出了应收账款分布的模式，而不仅仅是一个平均数。
4. 当各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

依据账龄分析表，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。此种模式衡量应收账款的收账效率以及预测未来的现金流。

【教材例题 7-9】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%。

各月份应收账款账户余额模式如下：

月份	销售额 (元)	月销售中于 3 月底仍未收回的百分比	月销售中于 3 月底未收回的金额 (元)
1 月	250000	$1 - (5\% + 40\% + 35\%) = 20\%$	$250000 \times 20\% = 50000$
2 月	300000	$1 - (5\% + 40\%) = 55\%$	$300000 \times 55\% = 165000$
3 月	400000	$1 - 5\% = 95\%$	$400000 \times 95\% = 380000$
4 月	500000		

3 月末应收账款余额合计 = 1 月份销售额的 20% + 2 月份销售额的 55% + 3 月份销售额的 95% = 50000 + 165000 + 380000 = 595000 (元)

4 月份现金流入估计 = 4 月份销售额的 5% + 3 月份销售额的 40% + 2 月份销售额的 35% + 1 月份销售额的 20% =  $(5\% \times 500000) + (40\% \times 400000) + (35\% \times 300000) + (20\% \times 250000) = 340000$  (元)

#### (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。

类型	逾期情况	策略
A 类	逾期金额比较重大，占客户数量的比例低	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，甚至可以通过法律解决。
B 类	介于 AC 之间	多发几封信函催收，或打电话催收。
C 类	逾期金额比重小，占客户数量的比例高	发出通知其付款的信函即可。

#### 【知识点 5】应收账款日常管理

应收账款的管理难度较大，在确定合理的信用政策之后，还要做好应收账款的日常管理工作，包括对客户信用调查和分析评价、应收账款的催收工作等。

##### 一、调查客户信用

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。资料主要来自财务报表、信用评估机构、银行和其他途径。

##### 二、评估客户信用

企业一般采用 5C 系统来评价，并对客户信用进行等级划分。在信用等级方面，目前主要有两种，(1) 三类九等分为 AAA (最优)、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC、C 九等；(2) 三级制分为 AAA、AA、A 三个信用等级。

##### 三、收账的日常管理

制定收账政策，使收账费用和所减少坏账损失之间作出衡量。

##### 四、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。

【判断题】(2020年) 应收账款保理的主要意图在于将逾期未能收回的应收账款转让给保理商，从而获取相应的资金。( )

【答案】×

【解析】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，以获得银行的流动资金支持，加快资金的周转。原题说的是“逾期未能收回的应收账款”，应该是“未到期应收账款”。

### 1. 应收账款保理分类

分类	含义
有追索权保理 (非买断型)	如购货商拒绝付款或无力支付，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，因而保理商具有全部“追索权”
无追索权保理 (买断型)	保理商将销售合同完全买断，并承担全部的收款风险
明保理	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	供应商不将债权转让情况通知客户，货款到期时仍由销售商（供应商）出面催款，再向银行偿还借款
折扣保理 (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. 财务管理作用

- (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，增强企业资产的流动性，提高了企业的债务清偿能力。

【多选题】(2021年) 关于企业应收账款保理，下列表述正确的有 ( )。

- A. 具有融资功能
- B. 增强了资产的流动性
- C. 能够减少坏账损失
- D. 是资产证券化的一种形式

【答案】ABC

【解析】应收账款保理对于企业而言，其财务管理作用主要体现在：(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。应收账款保理不属于资产证券化。

【单选题】(2017年) 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

**【答案】** A

**【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。