



第三节 应收账款管理

【续教材例题7-5】假设信用期由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3.8万元计算，其他情况不变。



第三节 应收账款管理

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增加的税前损益。

$$\begin{aligned} & \text{存货增加占用资金的应计利息} = (20000 - 9000) \\ & \times 3.8 \times 15\% = 6270 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

$$\text{放宽信用期增加的税前损益} = 6000 - 6270 = -270 \text{ (万元)}$$

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。



第三节 应收账款管理

2. 折扣条件

折扣条件包括折扣期限和现金折扣两方面。折扣期限是为顾客规定的可享受现金折扣的付款时间。现金折扣的表现常用如5/10、3/20、N/30这样的符号。

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

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



第三节 应收账款管理

【教材例题7-6】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。等风险投资的最低收益率为15%，其他有关数据见表。



第三节 应收账款管理

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）	100000	120000
全年销售额（单价5元）	500000	600000
变动成本（每件4元）	400000	480000
固定成本	50000	52000
可能发生的收账费用（元）	3000	4000
可能发生的坏账损失（元）	5000	9000

要求计算：（1）盈利增加，（2）成本费用增加，（3）增加的税前损益。



第三节 应收账款管理

答案:

$$(1) \text{ 盈利增加} = (120\ 000 - 100\ 000) \times (5 - 4) - (52\ 000 - 50\ 000) = 18\ 000 \text{ (元)}$$

(2) 计算应收账款占用资金的应计利息增加

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

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

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



第三节 应收账款管理

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 $=600\ 000\times 50%\times 0.8\%-0=2400$ （元）

（3）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。



第三节 应收账款管理

【计算分析题】（2024年）甲公司生产销售某产品，单价为100元/件，单位变动成本60元/件，目前采用现销政策，年销量50000件，为扩大销售量，改变信用政策，信用条件为2/10，1/20，N/30，预计有50%客户（按30天信用期所能实现的销量计算，下同）在第10天付款，30%客户在第20天付款，其余客户在第30天付款。若采用信用，销售量提高20%，收账费用增加10000元。若所有投资风险最低收益10%，一年按360天计算。



第三节 应收账款管理

要求：

- (1) 计算改变信用政策增加的边际贡献；
- (2) 计算改变信用政策增加的现金折扣成本；
- (3) 计算改变信用政策增加的应收账款机会成本；
- (4) 计算改变信用政策增加的税前损益，并判断采用信

用政策是否可行。



第三节 应收账款管理

解析：

$$(1) \text{ 边际贡献} = 50000 \times 20\% \times (100 - 60) = 400000 \text{ (元)}$$

$$(2) \text{ 现金折扣成本} = 50000 \times (1 + 20\%) \times 100 \times$$

$$(50\% \times 2\% + 30\% \times 1\%) = 78000 \text{ (元)}$$

$$(3) \text{ 平均收现期} = 10 \times 50\% + 20 \times 30\% + 30 \times 20\% = 17 \text{ (天)}$$

$$\text{应收账款机会成本} = 50000 \times (1 + 20\%)$$

$$\times 100 / 360 \times 17 \times 60 / 100 \times 10\% = 17000 \text{ (元)}$$

$$(4) \text{ 税前损益} = 400000 - 17000 - 78000 - 10000 = 295000 \text{ (元)}$$

改变信用政策后，增加的税前损益大于0，方案可行。



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

【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



第三节 应收账款管理

(一) 周转天数

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

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



第三节 应收账款管理

（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。



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

（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。



第三节 应收账款管理

（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。



第三节 应收账款管理

【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，包括对客户的信用调查和分析评价、应收账款的催收工作等。



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

【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”。



第三节 应收账款管理

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



第三节 应收账款管理

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。



第三节 应收账款管理

【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。



第三节 应收账款管理

【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



第三节 应收账款管理

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。