

# 授课计划

教师姓名		课程名称	企业财务管理	授课班级	
授课日期		授课形式	讲授	课时	2
授课情境名称	学习情境四 营运资金管理 学习子情境二 应收账款的管理				
教学目的	通过教学使学生熟悉销售与收款控制流程，熟悉企业应收账款管理目标，会计算应收账款成本，能制订信用政策，能结合企业实际选择恰当的信用政策，能进行企业应收账款日常管理。				
教学重点	应收账款的成本、信用政策、应收账款日常管理				
教学难点	收账政策的决策				
教具	黑板、粉笔、课件、动画、视频录像				
教学方法	案例教学法、讲授法、电子课件演示、动画演示				
课外作业	收集：（1）应收账款市场发展动态；（2）相关法律、法规、政策规定；（3）近期企业应收账款选择特点或偏好；（4）信用调查方法。				
课后体会与建议					

# 教学过程及主要内容

## [案例导入]

由华伟公司收账政策的运用，引出应收账款的管理。

## [授新课]

### 情境四 营运资金管理 子情境二 应收账款的管理

#### 一、了解应收账款的目标与功能

##### （一）应收账款管理的目标

- （1）商业竞争
- （2）销售和收款的时间差距

##### （二）应收账款的功能

- （1）促进销售的功能
- （2）减少存货的功能

#### 二、计算应收账款成本

##### （一）机会成本

##### （二）坏账成本

##### （三）管理成本

##### （四）折扣成本

#### 三、分析不同信用政策

##### （一）信用标准

“5C”系统评估法认为客户的资信程度通常取决于五个方面：即客户信用品质（Character）、偿付能力（Capacity）、资本（Capital）抵押品（Collateral）、条件（Conditions）等，简称“5C”系统。

##### （二）信用条件

信用条件的基本表达方式如账单中的“2/10，1/30，n/60”，就是一项信用条件。它规定如果在发票开出后10天内付款，可享受2%现金折扣；如果在30天内付款，可享受1%的现金折扣；如果不想取得现金折扣，这笔货款必须在60天内付清。完善的信用条件包括现金折扣、折扣期限、信用期限三个要素。

##### （三）收账政策

在企业向客户提供商业信用时，必须考虑三个问题：一是客户是否会拖欠或拒付账款，程度如何；二是怎样最大限度地防止客户拖欠账款；三是一旦账款遭到拖欠甚至拒付时，企业应

采取怎样的对策。其中前两个问题主要靠信用调查和严格信用审批制度来予以预防；第三个问题则必须通过制定完善的收账政策，采取有效的收账措施予以解决。

#### 四、完善应收账款的监控

- (一) 应收账款账龄分析
- (二) 应收账款账户余额模式
- (三) ABC 分析法

#### 五、制定应收账款日常管理措施

- (一) 企业信用调查
  - (1) 直接调查
  - (2) 间接调查
- (二) 企业信用评估
- (三) 应收账款收现保证率分析
- (四) 应收账款保理

#### 六、应收账款政策的制定

**[课堂总结]**

**[作业布置]**

# 课程讲义

## 学习子情境二 应收账款的管理

### 一、应收账款的形成原因与功能

#### (一) 应收账款管理的形成原因

##### 1. 商业竞争

企业迫于竞争的需要向顾客提供信用业务即赊销。信息经济时代，市场竞争更加激烈，企业为了扩大销售，除了依靠产品质量、价格、售后服务、广告等营销手段外，把赊销也作为一种营销手段来促销。实行赊销的产品或商品的销售额将大于现金销售的产品或商品的销售额，这是因为顾客可以从赊销中得到好处。当企业采取赊销方式时，于是就产生了应收账款，由赊销产生的应收账款是一种商业信用。

##### 2. 销售和收款的时间差距

由于结算方法的缘故，销售和结算的时间不同步也导致应收账款产生。对于大批量生产与批发销售的企业来讲，发货时间和收到货款的时间往往不同步，这是因为货款结算需要时间的缘故。结算手段越是落后，结算所需的时间就会越长，销货方的资金在这一期间是属于垫付性质的，由此原因形成的应收账款不属于商业信用，也就不属于应收账款管理的主要范畴。

#### (二) 应收账款的功能

##### 1. 促进销售的功能

在激烈的市场竞争中，赊销是促进销售的一种重要方式。采用赊销方式，在向顾客提供商品的同时，还向顾客提供了可以在一定期限内无偿使用的资金，即商业信用资金，这对顾客具有较大的吸引力。因此，赊销作为一种重要的促销手段，越来越受到更多企业的青睐。

##### 2. 减少存货的功能

赊销可以加速产品销售的实现，加快产成品向销售收入的转化速度，从而降低存货中的产成品数额。这有利于缩短产成品的库存时间，降低产成品的库存管理成本。因此，当产成品存货较多时，企业可以采用优惠的信用条件进行赊销，尽快实现产成品存货向销售收入的转化，变持有存货为持有应收账款，节约各项存货支出。

### 二、计算应收账款成本

#### (一) 机会成本

机会成本=应收账款占用资金×资本成本

式中：

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

在正常情况下，应收账款周转的速度越高，应收账款占用资金就越少，应收账款的机会成本就越低；相反，应收账款周转的速度越慢，应收账款占用资金就越多，应收账款的机会成本就越高。因此，只有加速应收账款周转速度，减少应收账款占用资金，才能降低应收账款机会成本，提高应收账款的管理效益。

#### (二) 坏账成本

坏账成本=年赊销额×预计坏账损失率

这一成本与应收账款数量成正比，即应收账款越多，可能发生的坏账成本也越多。为避免发生坏账成本给企业经营活动的稳定性造成不利影响，财务制度规定企业应以年末应收账款余额的一定比例提取坏账准备。

### （三）管理成本

管理成本是指企业因管理应收账款而发生的各项费用。主要包括：对客户的资信调查费用、收集相关信息的费用、账簿的记录费用，收账费用及其他费用，是一项相对固定的费用。

### （四）折扣成本

折扣成本是指企业为督促客户早日付款开出早付款有现金折扣的信用条件后，客户享受了现金折扣而导致企业未收回的款项部分，实际为企业早收款的一种潜在损失。

## 三、分析不同信用政策

信用政策即应收账款的管理政策，是企业对应收账款投资进行规划和控制的基本原则和行为规范。制定合理信用政策，是加强应收账款管理，提高应收账款投资效益的重要前提。企业信用政策主要包括信用标准、信用条件和收账政策三部分。

### （一）信用标准

企业在设定某一顾客的信用标准时，往往先要评估它赖账的可能性。这可以通过“5C”系统评估法来进行。

“5C”系统评估法认为客户的资信程度通常取决于五个方面：即客户信用品质（Character）、偿付能力（Capacity）、资本（Capital）抵押品（Collateral）、条件（Conditions）等，简称“5C”系统。

#### 1. 客户信用品质

客户信用品质，即客户的信誉，是指客户履行偿债义务或赖账的可能性，是决定是否给予客户信用的首要因素。这主要通过了解客户以往的付款履约记录进行评价。

#### 2. 偿付能力

偿付能力即客户的偿债能力。偿付能力的高低，主要取决于企业的资产，特别是流动资产的数量、变现能力及其与流动负债的关系。一般而言，企业流动资产的数量越多，流动比率越大，其偿付能力就越强；反之，则偿债能力就越差。当然，对客户偿债能力的判断，还要注意对资产质量的分析，即对资产的变现能力以及负债的流动性进行分析。资产的变现能力越强，企业的偿债能力就越强；相反，负债的流动性越大，企业的偿债能力就越小。

#### 3. 资本

资本是指客户经济实力与财务状况，是客户偿付债务的最终保证。资本实力雄厚的企业一般偿付债务的能力强。

#### 4. 抵押品

抵押品是指客户为获取商业信用而向企业提供的作为担保的资产。一旦收不到这些顾客的款项，便以抵押品抵补。因此，要求能够作为抵押品的资产，必须是客户实际所拥有，并且变现能力较强，这对相互不知底细或信用状况有争议的客户提供信用时尤为重要。

#### 5. 条件

条件是指经济发展趋势或某些不利经济环境对客户偿付能力产生的影响。如某一地区的一些特殊情况对顾客偿还能力的影响。

通过以上五个方面的分析，便可以判断客户的信用状况，为最后决定是否向客户提供信用作好准备。

企业在信用标准决策时不仅要进行客户的资信调查与评估，而且要进行财务上的可行性分析研究。

### （二）信用条件

信用条件的基本表达方式如账单中的“2/10, 1/30, n/60”，就是一项信用条件。它规定如果在发票开出后10天内付款，可享受2%现金折扣；如果在30天内付款，可享受1%的现金折扣；如果不想取得现金折扣，这笔货款必须在60天内付清。完善的信用条件包括现金折扣、折扣期限、信用期限三个要素。

### （三）收账政策

一般来讲，当账款被客户拖欠甚至拒付时，企业要做以下工作：

首先，分析现有的信用标准及信用审批制度是否存在纰漏；其次，重新对违约客户的资信进行调查、评价。将信用品质恶劣的客户从信用名单中删除，对其所拖欠的款项可先通过信函、电讯或者派人等方式进行催收，态度可以渐加强硬，并提出警告。这些措施无效时，可考虑通过法院裁决。除上述收账政策外，有些国家还兴起了一种新的收账代理业务，即企业可以委托收账代理机构催收账款。但由于委托手续费往往较高，许多企业，尤其是那些资产较少、经济效益差的企业很难采用。

对企业来讲，收账政策一般有两种选择：即积极的收账政策和消极的收账政策。若采取积极的收账政策，则会减少资金占用和坏账损失，但会增加收账费用；若采取消极的收账政策，则可能会增加应收账款投资，增加坏账损失及应收账款机会成本，但同时会减少收账费用。

纵上所述，影响企业信用标准、信用条件及收账政策的因素除了有关的成本和收益之外，还有很多因素，这就使得信用政策的制定更为复杂。一般来说，理想的信用政策就是企业采取或积极或消极的信用政策时所带来的收益最大的政策。

### 四、完善应收账款的监控

#### （一）应收账款账龄分析

应收账款账龄分析就是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，并计算出各部分应收账款金额占全部应收账款金额的百分比，所以也称应收账款账龄结构分析。

#### （二）应收账款账户余额模式

应收账款账户余额模式反映一定期间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。企业管理部门可以通过将当前的应收账款余额模式和过去的模式进行对比来分析应收账款余额模式的变化，从而衡量应收账款的收账效率并预测未来的现金流。

#### （三）ABC 分析法

ABC 分析法是按企业所有客户应收账款逾期金额的多少进行分类排队，并计算出逾期金额占全部逾期金额比重。然后采用“抓好重点、照顾一般”的管理方法实施不同的收账政策。对 A 类客户，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；对 B 类客户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。ABC 分类法一方面能加快应收账款回收，另一方面能将收账费用与预期收益联系起来，是现代经济管理中广泛应用的一种管理方法。

### 五、制定应收账款日常管理措施

应收账款日常管理的内容主要有：

#### （一）企业信用调查

企业信用调查是指通过收集有关信息资料，对客户的偿债能力和主观愿望做出判断和估计，以便企业制定正确、合理的信用政策。信用调查的具体方法主要有：

##### 1. 直接调查

直接调查是企业调查人员通过对客户当面采访、询问、观察、记录等方式获取信用资料的一种方法。这种方法的优点是保证信息的准确性和及时性。但若得不到被调查客户的合作，则会使调查资料不完整或部分不真实。

##### 2. 间接调查

间接调查是以被调查单位以及其他单位保存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。

#### （二）企业信用评估

企业可通过正规的信用评估机构对客户进行信用评估。目前,信用评估机构在评估等级方面主要有两种:第一种采用三类九级制,即把企业的信用情况分为 AAA、AA、A; BBB、BB、B; CCC、CC、C 三类九级,AAA 为最优等级,C 为最差等级。第二种采用三级制,即 AAA、AA、A 三级。企业在信用评估时,最好聘请专门的信用评估机构进行评估,因为专门的信用评估机构通常评估方法先进,评估调查细致,评估程序合理,可信度较高。

### (三) 应收账款收现保证率分析

由于企业当期现金支付需要量与当期应收账款收现额之间存在非对称性矛盾,并呈现出预付性与滞后性的差异性特征(如企业必须用现金支付与赊销收入有关的增值税和所得税,弥补应收账款资金占用等),这就决定了企业必须对应收账款收现水平制定一个必要的控制标准,即应收账款收现保证率。

应收账款收现保证率是指有效收现的账款应占全部应收账款的百分比,是二者应当保持的最低比例。其计算公式为:

$$\text{应收账款收现保证率} = \frac{\text{当期必要现金支出总额} - \text{当期其他稳定可靠的现金流入总额}}{\text{当期应收账款总计金额}}$$

### (四) 应收账款保理

保理是保付代理的简称,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。

应收账款保理是企业将未到期的应收账款转让给保理商,以便获得银行的流动资金支持。保理分为有追索权保理和无追索权保理、明保理和暗保理。

有追索权保理是指供应商即债权人将未到期应收账款转让给保理商并向保理商融通资金后,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现金。这种保理方式下,保理商不承担收款风险。无追索权保理则由保理商承担全部收款风险。

明保理是指供应商与保理商需要将应收账款保理情况通知购货商,并签订保理商、供应商、购货商三方合同。暗保理则不会将应收账款保理信息通知给供应商,其目的是避免被客户知晓供应商流动资金不足。