

对应收帐款周转率指标的分析与建议

邱元荣 赵天燕

现行经济效益评价指标体系,无论从内容或作用看,都立足于适应建立现代企业制度的需要,力求客观公正地评价企业的经营业绩,是比较完整、严谨、科学的。然而,如果细心缜密地分析,应收帐款周转率指标尚需进一步斟酌。应收帐款周转率指标设计的初衷是反映企业销售业务是否正常,即销售出去的货物能否及时收回货款,在市场经济处于发展时期,考核企业的收帐比率是很重要的。但从这项指标的计算公式看,则不尽如意。不妨分析一下该公式的各要素:

$$\text{应收帐款周转率} = \frac{\text{赊销净额}}{\text{平均应收帐款余额}} \times 100\%$$

赊销净额,从解释该要素的计算公式看,(赊销净额 = 销售收入 - 现销收入 - 销售退回、折让、折扣)实为某会计期间销售出去的赊销收入总额,当然也包括期初和期末未收回的赊销收入。其数额为某一时期赊销净额累计的绝对值。

平均应收帐款余额,从解释该要素的计算公式看,平均应收帐款余额 = (期初平均应收帐款余额 + 期末平均应收帐款余额) / 2,此数比较含糊。由于各笔应收帐款发生数与收回数不等,时间不一,余额变化大,仅用期初期末(年初年末)的平均数计算,误差(跨度)太大,不能反映整个会计期间的资金平均占用情况。至于平均应收帐款余额中的“应收帐款”是否包括“其他应收款”等并未作说明,这将增加操作难度。

以上两个数据的比值,即为赊销收入总额占未收回的赊销收入的比重,但因其中一个经济含义比较模糊,尚难体现真正意义上的周转,一个过于简化,所计算出的比值自然也就不太确切。更令人费解的是,“由于企业销售资料作为商业机密”不对外公布,所以,应收帐款周转率一般用赊销和现销总额,即销售净收入。将赊销净额加上现销收入作为公式的分子,使赊销、现销合体,如同单用现销收入与未收回的赊销收入相比一样,其间缺乏一定的内在联系。

以上两个数据的比值,从帐户结构看,则为“应收帐款”借方发生额与期初借方余额之和与期初、期末两个借方余额的平均数相比,与“应收帐款”贷方发生额

(收帐数)并没有关系。其实,本可以使借贷两方“联姻”,此多彼少,相互关联。

何谓周转,即赊出,收回,再赊出,又收回……也就是在某会计期间内不断赊出,总额多少,又不断收回,总额多少,这样循环往复,才构成周转。如不涉及或舍去收回数,则无所谓周转。所以,只有将已收回的赊销收入(应收帐款贷方发生额)与赊出去的赊销收入总额(应收帐款借方累计数,即借方期初数加借方发生额)相比,才可计算出收回的应收帐款占赊销总额的比例,确切地说可视为收帐率。但严格地说,应收帐款周转率与应收帐款收帐率是不尽相同的。前者主要反映应收帐款收回的快慢;后者主要说明应收帐款收回的多少,却反映不出收回的快慢。比如本期期初赊销收入总额为10万元,本期2月份收回8万元,收帐率为80%;假如本期是10月份收回8万元,则收帐率亦为80%。从现象上看两者似乎一样,但收帐速度远非相同。因此,笔者建议将应收帐款周转率指标改为按“应收帐款收帐率”和“已收回应收帐款周转率”(可简化为“应收帐款周转率”,因为未收回部分难言周转,谈到周转本身就是已收回部分的周转)两项指标考核为好。收帐率指标可用如下公式表示:

$$\text{应收帐款收帐率} =$$

$$\frac{\text{已收回的赊销收入(应收帐款贷方发生额)}}{\text{赊销收入总额(应收帐款借方累计数)}} \times 100\%$$

此公式表明,本期收回的赊销收入占本期赊销收入总额(含期初)的百分比。比重越大越好(最大不超过1),从两个绝对的肯定值计算出绝对正确的相对指标,才具有考核分析的实用意义。现举例验证如下。

如某企业1995年末应收帐款余额为10万元,于1996年8月15日收回。1996年2月1日发生一笔应收帐款5万元于10月1日收回;7月1日又发生一笔应收帐款19万元,于11月1日收回13万元。又如该企业1996年销售收入为750万元,其中现销收入724万元,销售退回2万元,赊销净额累计为34万元,应收帐款收回28万元,期末余额为6万元。

先按质疑的应收帐款周转率公式计算:

$$\begin{aligned}\text{应收帐款周转率} &= \frac{\text{赊销净额}}{\text{平均应收帐款余额}} \times 100\% \\ &= \frac{34}{(10+6) \div 2} \times 100\% = 4.25(425\%) \end{aligned}$$

如此计算结果说明什么?只能说明某企业1996年赊销净额是期末未收回的赊销收入平均余额的4.25倍,既没说明收帐比率,也没说明收帐快慢(此公式只考虑在一定会计期间内,应收帐款是否收回,而不考虑何时收回,根本没考虑收帐快慢)。假定将425%(4.25)视为应收帐款周转速度,即1元未收回的应收帐款曾使用(赊出)4.25次,每赊出一次的收回时间则近于86天(365/4.25)。这与事实又完全不符,因为上例中各笔应收帐款收回的时间分别为225天、240天、120天。如将赊销净额34万元再加上现销收入724万元作公式的分子,其计算结果为(9475%),则更荒谬莫测了。

再按笔者建议的应收帐款收帐率试算:

$$\begin{aligned}\text{应收帐款收帐率} &= \frac{\text{已收回的赊销收入(应收帐款贷方发生额)}}{\text{赊销收入总额(应收帐款借方累计数)}} \times 100\% \\ &= \frac{28}{34} \times 100\% = 82\%(0.82) \end{aligned}$$

如此计算结果,正确地说明了该单位应收帐款收帐率为82%,销售业务与财务会计工作管理等方面颇有成绩。在肯定收帐比率后,还可以进一步分析收回速度,不妨仍套用原应收帐款周转率指标来计算。但必须对原计算应收帐款周转率公式的分子、分母加以改造,即将赊销净额减去期末余额,使其变成“应收帐款”贷方发生额累计数;将平均应收帐款余额细化,即

用 $\{[(1\text{月初}+1\text{月末})+(2\text{月初}+2\text{月末})\cdots+(7\text{月初}+7\text{月末})\cdots+(11\text{月初}+11\text{月末})+(12\text{月初}+12\text{月末})]\div 2\div 12\}$ 代替原 $(\text{期初余额}+\text{期末余额})\div 2$,使其更接近实际。改造后的周转率公式可称为已收回应收帐款周转率。据上例:

已收回应收帐款周转率

$$= (34-6) \div \{[(10+10)+(10+15)\cdots+(15+34)\cdots+(19+6)+(6+6)] \div 2 \div 12\} \times 100\% = 1.68 \text{ 次}$$

计算结果说明,该企业截止1996年末,已收回应收帐款周转率为1.68次,即已收回赊销帐款部分平均赊销期为217天,这与事实是完全相符的。

不过,由于应收帐款收帐率与应收帐款周转率是同一个问题的两个方面,相互不能包容,即收帐率反映不出周转快慢,周转快慢又反映不出收帐比率,因此只能用于不同企业或同一企业不同历史时期的分项比较,而不能用于综合考核对比。为便于综合考核企业资金周转效果,可将不同的周转速度(次数),乘以不同的收帐率,得出企业资金周转综合效果系数,该系数越大,说明资金周转综合效果越好,反之系数越小,说明综合效果越差。

如以本例计算,其综合系数为 $1.68 \times 82\% = 1.38$

假如本例中最后一笔应收帐款全未收回,周转次数为1.53次,收帐率为44%,其综合系数为 $1.53 \times 44\% = 0.67$ 。因此可以看出,前者资金周转综合效果好于后者,符合上述结论。此系数可用于不同企业间的对比,也可用于同一企业不同历史时期的对比。

责任编辑 刘志新



安达信公司亚太区域最高行政 理事会召开新闻发布会

7月17日,安达信公司亚太区域最高行政理事会在京召开新闻发布会,交流亚太区域业务信息,探讨区域发展业务战略,并认为,香港回归中国为该跨国公司提供了新的业务机遇。

安达信公司以从事会计事务和经济咨询而著称于世界。早在1979年就在中国提供专业服务,1983年在中国设立办事处,1992年,中国首家中外合作会计师事务所安达信·华强会计师事务所成立。截至目前,安达信公司已帮助39家中国企业在香港及纽约、伦敦等地的金融市场上股票和债券,其股票和债券总额达50亿美元。安达信专业人员协助投资者在中国的基本建设开发和制造业方面投入了大量外资,还为国内10个

省的50多家电厂提供服务。

安达信亚太区域最高行政理事会由这一区域各国管理合伙人 and 高级合伙人组成。在本次会议上,其管理合伙人贝鲁士作了情况介绍,他说:香港的回归意味着中国大陆与香港特别行政区的经济将更加相互依赖,这为我们提供了新的业务机遇,使这一区域的业务更加整体化。安达信公司亚太区域最高行政理事会的成员都敏锐地意识到中国的发展财务经济领域,乃至整个亚太区域所产生的影响。为了巩固安达信在亚太区域作为专业服务公司的主导地位,贝鲁士说,他们将在本世纪末把在中国的业务规模扩大一倍。最后,贝鲁士还回答了记者们所关心的问题。

本刊记者