



外国资料介绍

西方企业 应收账款管理的策略

陈浪南

应收账款管理的目的是在不影响企业销售收入的情况下,尽量降低在应收账款上投资的成本。如企业不向客户提供信用,它就不必在应收账款上进行投资,也就不产生与之相关的成本。不过,交易中可能会产生一些需要提供信用的销售机会。企业应将丧失销售的机会成本与在应收账款上投资的成本进行比较,决定最佳应收账款占用水平。本文主要探讨与西方企业应收账款管理相关的四个方面的问题:最佳应收账款水平的确定、信用标准的确定、应收账款的日常管理和应收账款的融资。

一、最佳应收账款水平的确定

应收账款管理的一个主要内容是确定最佳应收账款占用水平,即总成本最低时的应收账款占用水平。

(一)与应收账款相关的成本

1. 投资成本。应收账款的投资成本是指应收账款的融资成本。它产生于企业须另筹集资金以满足在应收账款上的资金占用,表现为筹款的成本。当然,应收账款的占用也可通过内部资金来满足,但内部资金也有其成本。

2. 管理成本。包括收款成本、延期付款的成本和拒付成本。(1)收款成本。包括:财务部门雇用信用管理员及助手的费用和簿记费用;收集信用情报、分析潜在客户信用状况的费用;信用部门自身的成本。(2)延期付款的成本。如客户没有按时付款,企业得增加与之相关的管理费用,包括为收回过期应收账款所作出的一切努力的费用。如企业将收款任务转交给专门的收款机构,它还得向这些机构支付一定的手续费。最后,延期付款需占用资金,这些资金可投资在其它有利的资产上,投资的机会成本构成延期付款成本的一部分。(3)拒付成本。如客户拒付,企业则损失了相当于销售成本的金額。

3. 短缺成本。如企业不能向那些信誉好的客户提供信用,而这些客户转向它的竞争对手购买产品,企业的销售收入将遭受损失。这部分潜在的销售收入的损失称为短缺成本。

(二)最佳应收账款水平的确定

如企业向客户提供的信用增加,应收账款的投资成本和管理成本增加,但短缺成本下降。最佳应收账款投资水平是指总成本(投资成本、管理成本和短缺成本)最低时的应收账款占用水平。因此最佳应收账款水平的确定就是求总成本最低时的应收账款占用水平。例:某公司提供的三种信用方案如表1所示。如企业提供100 000元的信用,应收账款的投资和管理成本较低,但短缺成本较高,如企业提供200 000元的信用,应收账款的投资和管理成本较高,但短缺成本较低。如企业提供300 000元的信用,虽然短缺成本等于零,但管理成本和投资成本大大高于前两种方案。比较上述三种方案可知,第二种方案的总成本最低,因此该公司的最佳应收账款占用水平是200 000元。

表1

	应收账款投资方案			单位:元		
	1	2	3			
应收账款投资	100000	200000	300000			
投资成本(10%)	10000	20000	30000			
管理成本						
收款成本	5000	5000	5000			
延期付款成本	100	300	1000			
拒付成本	100	5200	200	5500	2000	8000
短缺成本	15000	2000	0			
	30200	27500	38000			

二、信用标准的确定

在提供信用前,企业必须确立某些信用标准来评估客户的潜在信用状况。如这些标准太严,企业可能丧失向信誉高的客户销售产品的机会;但如标准太松,企业的拒付成本可能因坏帐的大量增加而上升。传统信用标准包括五个方面:

1. 资本。表明客户的财务实力,体现在客户财务报表的股东权益资本项目上。

2. 特点。这里是指客户的信誉。企业必须了解客户

以往的付款记录,是否愿意满足其偿债义务,是否与其供应商的信用关系良好。

3. 条件。这里是指可能影响客户目前付款能力的经济环境。企业必须了解客户在以往的经济萧条时期是否按时付款。

4. 能力。这里是指客户流动资产的数量和质量,以及流动负债的性质。客户的流动资产越多,流动资产中某些部分越可能被转换成现金,支付款项的能力就越强。此外,企业还应注意流动资产的质量,存货过多或过时变质都将影响企业的流动性,影响企业的付款能力。

5. 抵押品。这里是指客户拒付时能被用来作为抵押的资产。如对客户的信用状况有争议,但客户能够提供抵押品,企业也可向它们提供信用。即使客户拒付,企业可变卖抵押品,以满足其债权。有时,企业发出的产品本身也可作为抵押品。

三、应收款日常管理

应收款的管理不应机械地采取对某一客户制定一最高限额或对所有客户制定一最高限额的方式,而应贯穿于日常过程中,也不要等到拒付或信用规模太大时才实施管理。应收款的日常管理包括单个客户的管理和总额管理。

(一)单个客户的管理

企业必须密切注视以下几种信用指示器,从中判断企业的信用状况是否已恶化。1. 支付的及时程度。企业必须注意观察客户的付款记录,看看是否已超过通常规定的期限。2. 信用限额。企业还要注意观察客户所欠的债务是否突破规定的最高限额。3. 已到期债务。企业应注意客户已到期债务的增加。

总之,这些指示器应由企业定期或经常地进行观察,以便及早发现企业财务状况是否恶化。

(二)总额管理

总额管理的指示器包括:1. 平均收款期。企业必须经常注意应收款周转率或应收款平均收款期限,看其是否处于正常的水平。如应收款周转率大大慢于同行业或同类企业的水平,这说明应收款存在着问题,应引起企业的注意。在某些特殊情况下(如季节性因素),虽然企业的应收款周转率波动较大,但属正常的波动范围。在这种情况下,企业必须将应收款周转率与所允许的周转率比较,尽量防止应收款的拖欠。2. 拒付。总额管理的另一种方法是观察应收款被拒付的百分比,以决定企业的信用政策是否应该改变。如实际被拒付的百分比大大低于预期被拒付的百分比,企业必须看看它的信用

标准是否过于严格;反之,则要看看它的信用标准是否太松懈。3. 占用期限。总额管理的另一个指示器是应收款的实际占用天数。应收款可根据其占用天数来计算它的百分比。如9~30天的应收款占70%,31~60天的应收款占20%,61~90天的应收款占7%,超过90天的应收款占2%,如企业提供的信用条件是“净30”(天),而它的大多数应收款的期限超过30天,企业应检查它的信用政策和信用标准。

四、应收款融资

应收款的占用除了通过筹集资金来保证外,还可通过其它融资方式来保证。这种方式包括应收款的出售、信用保险和创办财务子公司。

(一)应收款的出售

应收款的出售是企业根据合同,将应收款卖给买者。企业的客户一般将货款付给买者,买者收到款后扣除一定的手续费,将其余部分转付给企业。事实上,买者是在执行企业收款部的职能。买者对企业的客户进行信用分析,并收回应收款。应收款的出售有两种情况:一是没有补偿,即如买者无法收回应收款,它无法得到企业的补偿,因此买者承担客户拒付的风险。二是有补偿,即如买者无法收回应收款,但可从企业得到补偿。此时,买者事实上只代理企业收回应收款。一般来说,第一种情况的手续费高于第二种情况。

为了满足出售应收款企业的资金需要,买者通常事先向企业提供贷款。这种贷款的利率高于银行用应收款作抵押而发放贷款的利率。

1. 应收款出售的利弊。应收款出售存在着有利方面,也存在着不利方面。(1)有利方面。最大的有利方面在于企业可节省自己经营收款部的费用。如企业选择不补偿的出售方式,企业还可避免拒付风险。另一个有利方面是企业可以更快地、更容易地获取资金,而不必通过申请贷款或发行证券来获取资金,因为买者一般预先将款贷给企业。(2)不利方面。买者通常收取手续费或从应收款中扣除一定的比例。如应收款的面值为1000元,买者可能付给企业950元,这意味着90天应收款的折扣率为5%或年利率为20%($\frac{360}{90} \times 5\%$)。如买者向企业贷款(即向企业提供资金时仍未收回应收款),企业还得向买者支付较高的利息费用。

2. 应收款的出售或内部融资的决策。如应收款的出售成本低于内部融资的成本,企业应选择前者;反之,企业则应选择后者。假定某公司帐上有一笔1000元的应收款,为期90天,它面临着两种融资方法:(1)它可用补偿的方式出售这笔应收款。假定手续费为面值的

英国公司的会计年度

曾祥高

在英国,公司的会计年度和会计期间是由公司法做出原则规定的两个相关的概念。英国公司法规定:公司的会计期间(accounting reference period)应由公司董事会在公司成立时或成立后九个月内予以确定,并上报政府的公司登记机关记录备案。据此,一个公司就可以自由选择本身的会计期间,只要其会计期间的长度是一年就行。当然公司如果在规定期限内不做出会计期间的明确规定,根据公司法的原则,就以其注册成立月份的最后一天作为会计期间截止日,据此确定该公司的会计期间。由于一个公司的成立日期往往不是其会计年度的开始日期,因此,公司成立后的第一个会计期间可以多于或少于一年,其伸缩幅度一般是6—18个月。例如,

某公司成立于5月1日,其会计期间截止日为10月31日,则第一个会计期间可以到当年10月31日结束,也可以到第二年10月31日结束。如果该公司不明确规定其会计期间,则该公司的会计期间截止日期就自动定为每年的5月31日,这样,第一个会计期间就只有13个月。

公司的会计期间确定后,并不等于就一成不变。根据公司法的规定,一个公司在以后的经营过程中,如果认为必要,公司董事会就可以改变其会计期间,重新确定会计期间的起止日期,只要及时告知政府的公司登记机关即可。

公司的会计年度(financial year)则是某一个会计期间进行会计核算和编制报表的具体起止日期和长度。会计年度通常与会计期间是保持一致的。但是,根据英国公司法的规定,一个公司在某一年的会计年度截止日可以比其会计期间截止日提前或延后7天时间。也就是一个公司可以在会计期末提前或延迟几天结帐(不超过7天),下一个会计年度的起始日期相应地也要提前或延后同样的天数。会计年度的这种变化可由公司董事会做出,并在会计报告中说明。

英国公司法允许公司会计年度可以适当弹性伸缩变动,完全是考虑到公司年末的结帐方便。许多英国公司之所以习惯于以周末作结帐日,是因为容易划清成本费用与收入成果的界限,企业的生产经营活动计划和职工工资计算也是按周进行的。

5%,企业将收到一笔950元的贷款,年利率10%。另假定应收款的拒付比例为面值的10%,企业得另付给买者100元。(2)企业也可用内部资金来满足。假定投资成本为25元,管理成本为25元,拒付的可能性一样。两种融资方案的成本比较如下:

应收款出售		内部融资	
手续费	5000	投资成本	25元
贷款利息	$23.75(950 \times 10\% / 4)$	管理成本	25元
拒付成本	100.00	拒付成本	100元
总成本		173.75元	
		150元	

由于应收款出售的成本高于内部融资的成本,企业应采用内部融资为宜。

(二)信用保险

有些保险公司专门为某一时期可能出现的拒付风险提供保险,企业因购买保险而降低拒付风险。在决定是否购买信用保险时,企业财务经理应比较拒付成本与保险费用,从中作出正确的决策。如某公司预期拒付成

本为30000元,但实际上拒付成本为50000元。如企业购买信用保险,保险公司可能支付损失的80%,即16000元 $[(50000 - 30000) \times 80\%]$,另外20%即4000元由企业来承担。

信用保险同样存在着利弊。信用保险特别适用于那些应收款较多的企业。这些企业通过购买保险可避免巨额拒付的损失。此外,信用保险对那些与小企业打交道的企业也是十分有用的,因为小企业拒付应收款的风险高于大企业。再则,有些银行在发放应收款抵押贷款时,要求企业购买信用保险。这样,银行可保证抵押品(应收款)的实际价值。但信用保险的成本较高。此外,保险公司可能不愿为那些风险较大的应收款提供保险。

(三)财务子公司

企业还可设立直属的、专门为应收款提供资金的财务子公司。这些公司专门从事应收款的融资,因此可以帮助企业扩大信用规模,增加销售收入。创立财务子公司的成本比应收款出售或银行借款的成本低,因为它的投资成本较低。