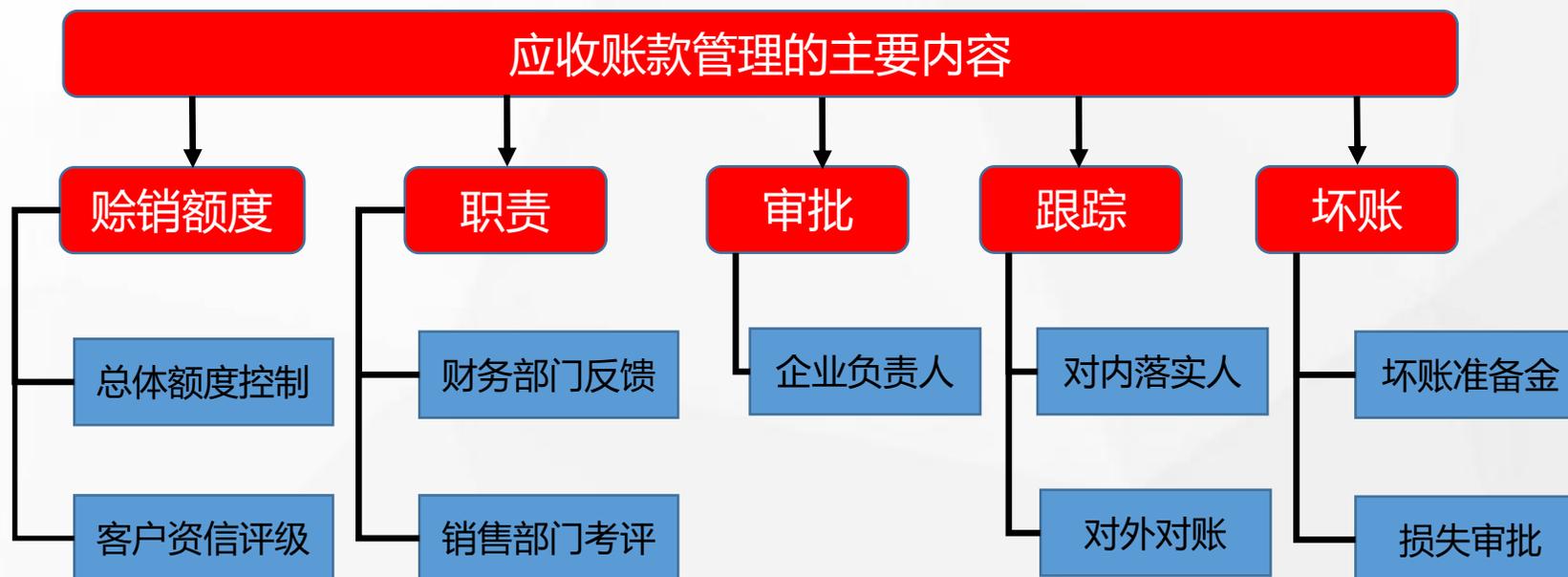


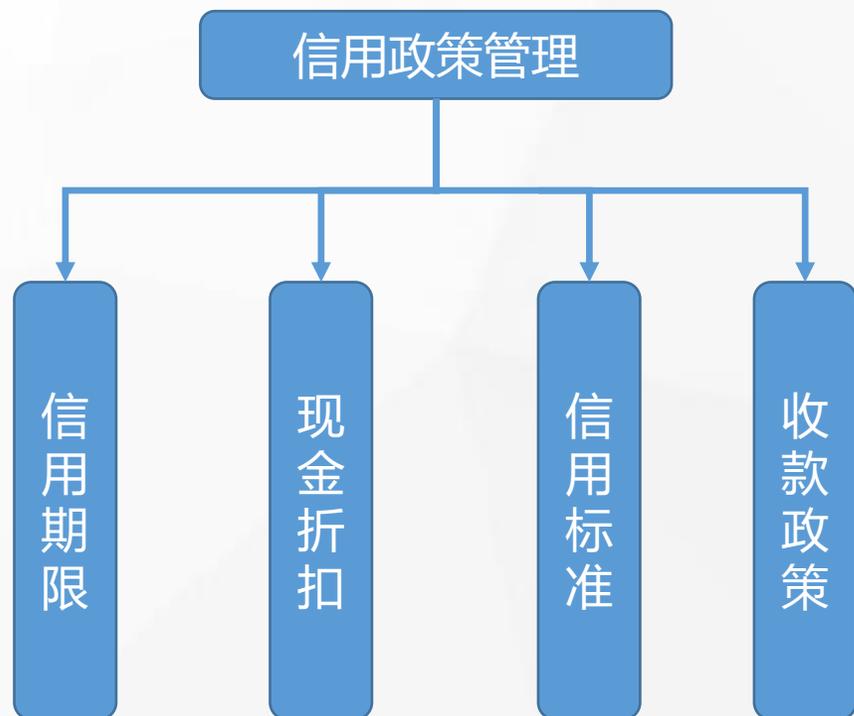
# 《如何成为一个优秀的财务BP》系列课程

## 销售回款与坏账分析

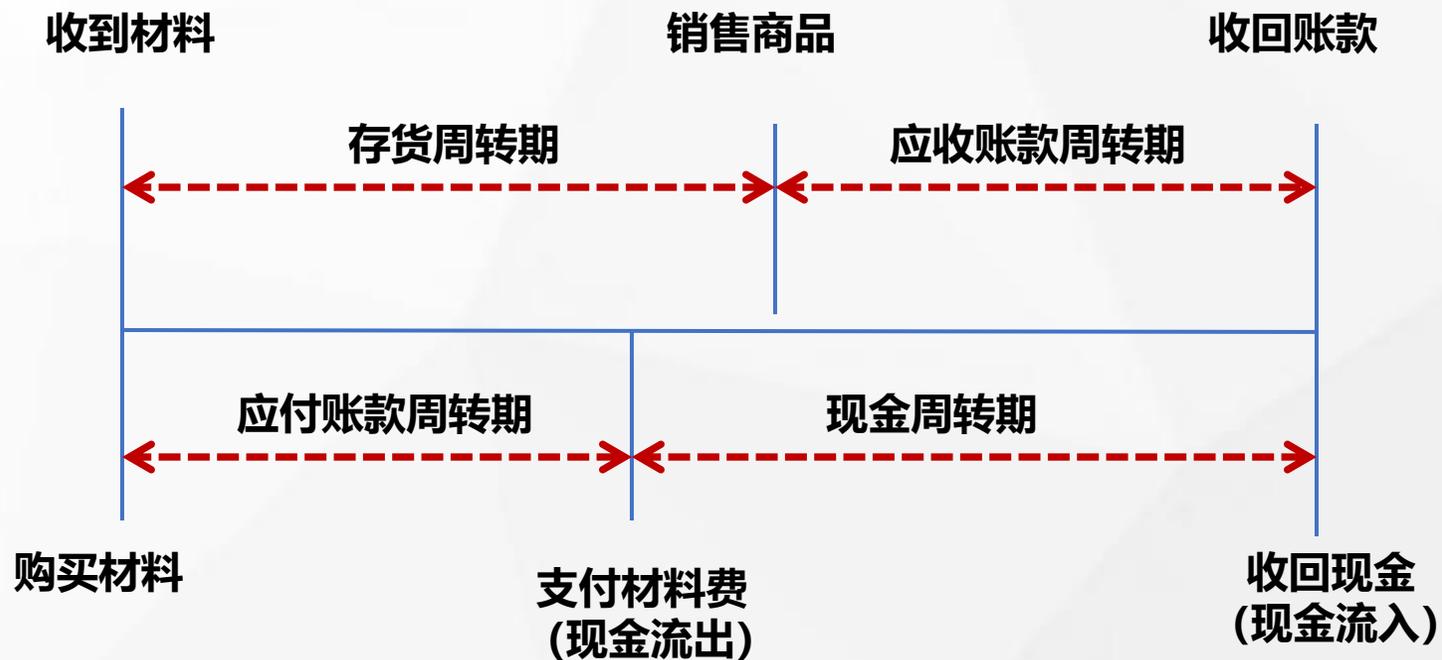
授课老师：华金辉



## 客户的信用政策管理



# 应收账款管理：账期的管理



## 现金折扣的成本

- 应收账款管理：是否享受现金折扣的决策
- 如果企业给客户的现金折扣条款，是一种成本（应收账款加速收款）

$$\text{现金折扣提前收款的成本} = \frac{DR}{1-DR} \times \frac{365}{N-DP}$$

EID=放弃商业信用折扣的实际年利率

DR=折扣率

N=净付款期（信用期）

DP=折扣期

## 案例：现金折扣条款是否划算？

### 案例：现金折扣条款的制定

公司目前从银行贷款的融资成本为6%，公司同时也考虑在与客户签订合同时用现金折扣条款以加速收款，如果公司在合同中约定，账期为180天，如果客户在30天内付款，给予1%的现金折扣，请问是否划算？

### □ 评估信用条款变化的影响

① 应收账款的金额是一种机会成本，例如，这些金额用于投资到其他方面可以获得一定的回报。任何信用条款变化的一个关键考虑是权衡竞争的需要和导致发生的机会成本。

② 增加的应收账款投资计算如下：

增加的变动成本 × 增加的平均收款期 ÷ 全年的天数

③ 信用条款变化的成本计算如下：

增加的应收账款投资金额 × 资金的机会成本

④ 信用条款变化的收益或损失计算如下：

收益（或损失）= 增加的边际贡献 - 信用条款变化的成本

## 应收账款的违约风险管理

### ➤ 违约风险的管理:

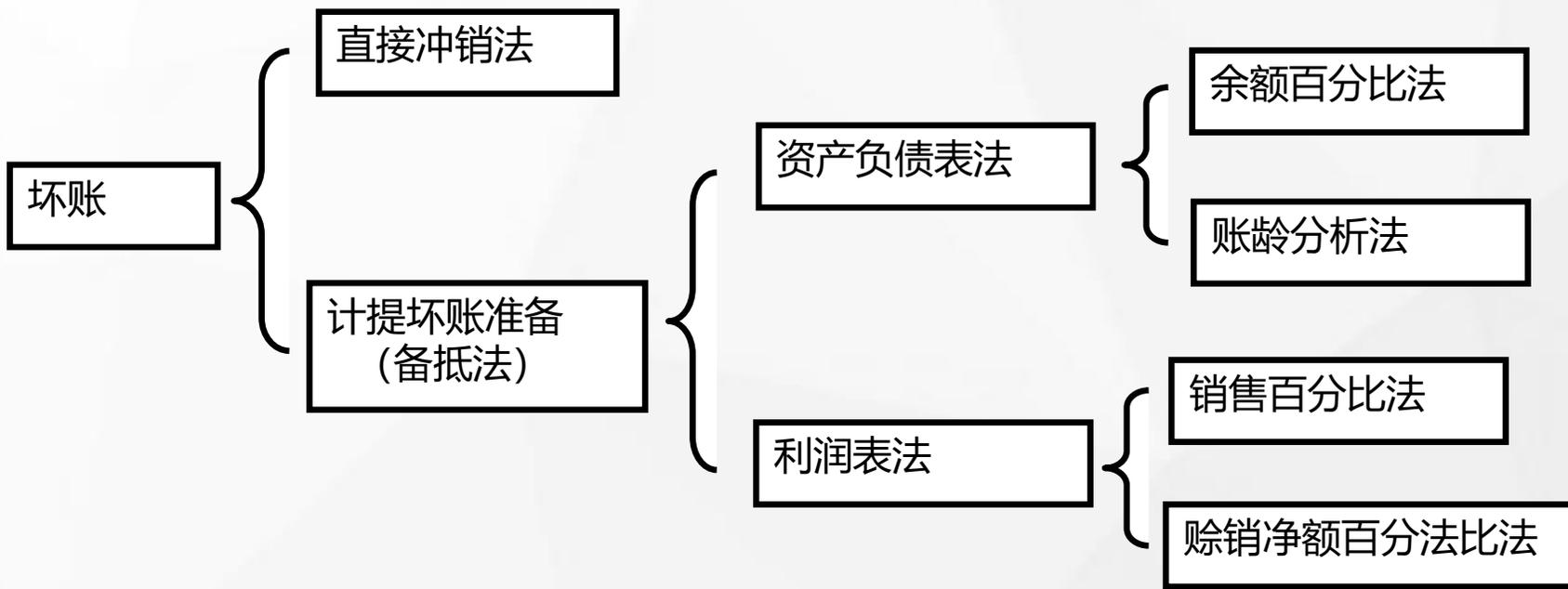
- ① 公司可以要求与**客户签订书面协议**，强调信用重要性和违约的后果。
- ② 公司可以**采用信用评分**，用来决定具体客户的信用程度。信用评分提供了潜在顾客贷款可能性的简要评价，是很有用的工具。例如，可以用0至10的分值来表示信用评分，10表示信用状况非常好，1表示信用状况非常差。

客户名称	信用评分
A客户	10分
B客户	9分
.....	.....

## 应收账款分析：外部视角

分析方法	应收账款分析重点关注内容	解释说明
定量分析	应收账款的增长速度（水平分析）	与收入的增长率匹配是否异常，是否是由于公司的信用政策调整引起的，还是外部环境导致的
	应收账款占资产的比例（结构分析）	比例过高可能虚增资产和收入
	应收账款占收入的比例	
	应收账款的周转天数	可以分析企业在供应链中的地位
	收入与经营现金流是否背离	背离的原因是否是应收账款导致的
定性分析	应收账款的客户是否是关联方	隐性关联方还是显性关联方
	应收账款的客户集中度	应收账款是否集中在少数客户
	应收账款是否已经出售	应收账款是否有回购义务等
	应收账款是否可能是虚构	是否面签，合同是否真实等
	坏账准备计提的方法与余额是否充足	分析账龄；与同行业比等

# 坏账准备分析与计提



## 账龄分析示例

### 【账龄分析法举例】

到期日分类	每类别余额		估计坏账比例		估计坏账金额
当月	\$10,000	×	1%	=	\$ 100
31-61天	6,667	×	3%	=	200
61-90天	5,000	×	10%	=	500
超过90天	<u>4,000</u>	×	20%	=	<u>800</u>
合计	<u>\$25,667</u>				<u>\$1,600</u>

感谢聆听

