

# 对信用期间和现金折扣计算方法的再质疑

吴清

(上海工程技术大学管理学院 上海 200336)

**【摘要】** 本文拟对信用期间和现金折扣计算方法作一探讨,以期对实务工作有所帮助。

**【关键词】** 应收账款 现金折扣 资金成本

《财会月刊》综合版 2007 年第 4 期刊登了严红梅等同志的文章《对信用期间和现金折扣计算方法的质疑》,其中的原问题是:某公司现在采用 30 天按发票金额付款的信用政策,拟将信用期放宽至 60 天,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)将享受现金折扣优惠。设等风险投资的最低报酬率为 15%,其他有关数据见下表:

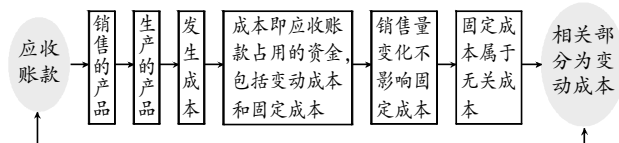
项 目	信 用 期	
	30 天	60 天
销售量(件)	100 000	120 000
销售额(元)(单价5元)	500 000	600 000
销售成本(元)	—	—
变动成本(每件4元)	400 000	480 000
固定成本(元)	50 000	50 000
毛利(元)	50 000	70 000
可能发生的收账费用(元)	3 000	4 000
可能发生的坏账损失(元)	5 000	9 000

教材原计算过程如下:①收益的增加。收益增加=销售量的增加×单位边际贡献=(120 000-100 000)×(5-4)=20 000(元)。②应收账款占用资金的应计利息增加。30 天信用期应计利息=(500 000÷360)×30×(400 000÷500 000)×15%=5 000(元)。提供现金折扣的应计利息=(600 000×50%÷360)×60×[(480 000×50%)÷(600 000×50%)]×15%+(600 000×50%÷360)×30×[(480 000×50%)÷(600 000×50%)]×15%=9 000(元)。应计利息增加=9 000-5 000=4 000(元)。③收账费用和坏账损失增加。收账费用增加=4 000-3 000=1 000(元)。坏账损失增加=9 000-5 000=4 000(元)。④估计现金折扣成本的变化。现金折扣成本增加=新的销售水平×新的现金折扣率×享受现金折扣的顾客比例-旧的销售水平×旧的现金折扣率×享受现金折扣的顾客比例=600 000×0.8%×50%-500 000×0×0=2 400(元)。⑤提供现金折扣后的税前损益。收益增加-成本费用增加=20 000-(4 000+1 000+4 000+2 400)=8 600(元)。教材认为,由于可获得税前收益,故应当放宽信用期,提供现金折扣。严红梅等同志对教材的计算提出了异

议,而笔者认为严红梅等同志的观点亦值得商榷。

1. 严红梅等同志提出,在应收账款占用资金的应计利息计算中,教材考虑了变动成本率,其认为不应该考虑这一因素。笔者认为首先要弄清应计利息的本质。那么,什么是应收账款的应计利息呢?

应收账款占用资金的应计利息实际是一种占用资金的机会成本。机会成本是经济学里的一个重要概念。简言之,就是将一定的资源(包括时间、资本、智力等)使用在某一个机会上而放弃其他机会所引起的成本。它不是实际发生的成本,但它是我们在决策中必须考虑的成本。应收账款的机会成本是企业投在应收账款上的资金按市场利率或投资者要求的最低报酬率所计算的利息(一般指年利息),有的文献也称之为应收账款的应计利息或资金成本。机会成本是指在决策过程中选择某个方案而放弃其他方案所丧失的潜在收益。如果从这个角度思考应收账款的机会成本,那么将应收账款所占用的资金当做一种投资行为也是完全合理的。关键是应收账款的投资额到底是多少呢?若我们在考虑应收账款的投资额时否定



应收账款额中包含的变动成本是不可取的。那么两者为何有必然联系呢。我们从下图可以看到其内在的逻辑线索:

在应收账款占用资金的应计利息计算中,教材考虑了变动成本率。笔者认为科学的,教材的做法亦是正确的。应收账款机会成本的计算应该为:①应收账款机会成本=维持赊销业务所需资金×资金成本率;②维持赊销业务所需资金=应收账款平均余额×变动成本率;③应收账款平均余额=平均每日赊销额×平均收账天数。

2. 严红梅等同志提出在提供现金折扣的应计利息计算中,30 天内付款部分应计利息的计算基数应扣除现金折扣额。笔者认为亦存在问题。不论是 30 天还是 60 天的计息期,买方在付款之前从本企业取得的商业信用都是 600 000 元,即买方从本企业获得的资产价值是确定的。对于任何一项具体的资产而言,在某一时刻其价值是唯一确定的,不管买方

# 我国医疗保险基金实行权责发生制核算的设想

李红建

(江苏南通市医疗保险基金管理中心 江苏南通 226006)

**【摘要】** 基本医疗保险基金会计核算目前采用收付实现制,已不能适应现代医疗保险发展的要求。本文对权责发生制的优点和必要性进行了分析,并对如何进行会计核算、如何与现行社会保障预算接轨提出了具体设想。

**【关键词】** 医疗保险 会计核算 权责发生制

基本医疗保险基金的核算从1999年7月1日起,严格按《社会保险基金会计制度》的规定采用收付实现制。这一核算方式实施几年来,能反映国家社会保障预算的收入、支出和结余情况,防止了社会保障预算虚收、虚支现象的发生。但随着社会医疗保险事业的不断推进和发展,特别是改制企业的不断增加,以及灵活就业人员的参保等新情况、新问题的出现,笔者认为原来的核算方式已不能完整、准确、科学地反映医疗保险基金经济活动的内容,不能准确反映医疗保险制度运行的状况,需加以改进。

## 一、当前收付实现制核算方式存在的问题

医疗保险基金的会计核算以收付实现制为基础,虽然能与国家的社会保障基金预算和财政性资金的收付实现制核算方式保持一致,切实反映医疗保险基金的资金结余情况,但是随着经济社会的发展,医疗保险制度改革不断推进,收付实现制方式已难以适应新的情况。主要表现在以下几方面:

1. 不利于医疗保险制度的可持续发展。我国医疗保险制度改革经历了十多年的历程,制度渐趋完善,但医疗费用结算办法一直处于探索过程中,绝大多数统筹地区的结算办法是在总量控制的前提下采用如定额结算、均值结算、项目付费制、服务单元付费制等结算办法。也就是说,经办机构在与医

疗机构结算医疗费用过程中,决不采用按实结付制,而是采用在不突破总量的前提下的各种结算办法。这个总量,即是基金当期收入的总量,也意味着基金收入的多少与费用支出的大小存在一定的关系。由于收入确认的方法不同,基金收入量也会有所区别,从而就会影响基金的支出。

随着经济体制改革的深入,为妥善解决相关人员的医疗保险问题,医疗保险政策往往规定在改制、破产时,须计提、缴纳一定标准(平均医疗消费水平)、一定期限(10~15年)的医疗保险费,这些费用是一次性缴纳。如按收付实现制核算,则这些一次性缴纳的费用会被全部计入当期收入,这样夸大了当期收入,而由于医疗费用的刚性增长,会诱使医疗费用不断膨胀,而在以后期间,由于没有这一因素,使收入明显偏小,也会使正当的医疗消费无法结算。因此,在收付实现制下,由于经济体制改革过程中的不确定因素的影响,使收入和支出不能均衡反映基金的收支状况,不能正确引导医疗消费,从而不利于医疗保险制度的可持续发展。

2. 与相关单位的对账不便进行。对医疗保险来说其最密切的关联单位是参保单位与定点医疗单位(定点医院、定点卫生室、定点零售药店)。在收付实现制核算方法下,财务数据以实际收付为基础,未收到的基金收入或未支付的医疗费用财

是否享受本企业2400元的现金折扣。因此对方取得商业信用应该统一为600000元,而非576000元。

至于原教材中答案的:提供现金折扣的应计利息= $(600000 \times 50\% \div 360) \times 60 \times [(480000 \times 50\%) \div (600000 \times 50\%)] \times 15\% + (600000 \times 50\% \div 360) \times 30 \times [(480000 \times 50\%) \div (600000 \times 50\%)] \times 15\% = 9000$ (元)。可以简化为:提供现金折扣的应计利息= $(600000 \div 360) \times 45 \times (480000 \div 600000) \times 15\% = 9000$ (元),其中45天为平均收账天数,即 $30 \times 50\% + 60 \times 50\% = 45$ (元),这样更容易理解。

最后对于现金折扣的税前收益与税后收益问题,普遍的观点是现金折扣可以抵税。笔者则持相反观点,原因有二:一是现金折扣要取得对方的发票可能性较小,二是现金折扣实质上就是企业之间的资金融通,比较类似企业之间的借款,

其发生的利息支出究竟能否税前列支的问题亦存在争议。

应收账款的管理是财务管理中流动资金管理的一个重要方面。激烈的商业竞争迫使企业以各种手段扩大销售,赊销是其中的手段之一。企业提供了商业信用,一般会增加销售收入,但同时会增加应收账款投资的机会成本、坏账损失和收账费用;如果提供现金折扣,还会发生折扣损失。企业在改变销售政策或是在几种政策中做出选择时,要权衡增加的收益和相关的成本,做出正确的决策。准确地计算企业赊销政策的成本收益对于有效地执行折扣政策,减少企业信用风险具有重要意义。

## 主要参考文献

严红梅,王雪.对信用期间和现金折扣计算方法的质疑.财会月刊(综合),2007;4