



应收账款内部控制的经济性研究

浙江财经大学 赵惠芳 合肥工业大学 尤兰兰 徐晟

2001年,财政部发布的《内部会计控制规范——基本示范(试行)》中明确规定了各企事业单位应建立内部控制制度,其中关于在制定商品或劳务等的定价原则、信用标准、条件、收款方式等销售决策时,应充分发挥会计机构和会计人员的作用,加强合同订立、商品发出和账款回收的内部会计控制,避免或减少坏账损失。这一政策性的规定明确地指出了企业建立应收账款内部控制的必要性。目前,企业在面临激烈的市场竞争时,只顾追求销售业绩,而不顾账款回收,导致企业大量账款被拖欠。造成企业间“三角债务”、“死账”、“呆账”的一个重要原因就是应收账款内部控制制度没有得到很好的实施。

从另外一个角度讲,由于应收账款具有较直观的成本效益性,企业在实施应收账款内部控制措施时,应将经济性问题纳入考虑范围,以成本与效益两方面研究为主,找到应收账款内部控制的合理方案,就可以既让企业广开销售渠道,又不会因占用过多应收账款资金而导致企业资金短缺。

一、应收账款内部控制的内容与框架

应收账款是企业因销售产品、材料和提供劳务而应向购货方、接受劳务的单位或个人收取的款项。应收账款内部控制就是企业遵循国家有关法规和《企业会计制度》,基于应收账款的赊销审批、信用政策的制定以及款项回收等一系列应收账款管理工作的方法、程序、制度所形成的一种自我调节、自我约束的系统。

因此,从应收账款的整个业务处理过程来看,我们可以将应收账款内部控制的内容概括为以下几个部分:

1.建立赊销审批制度,强化管理。企业应根据自身特点设立赊销审批制度,所有的赊销业务必须经过有审批资格的经办人员审批后方可办理。不同的销售金额应由不同级别的经办人员授权审批,各经办人员只能在各自的权限内办理审批,超过限额的必须请示上一级领导,经同意后方可批准,金额巨大的应报请企业最高领导批准。同时,应建立权责责任制,落实责任,并与经济利益挂钩,要求各经办人员对其审批的赊销额进行事后监督,直到收回款项为止。

2.制定信用政策。信用政策是应收账款的管理政策,也是应收账款内部控制的重要内容,制定合理的信用政策也是提高应收账款投资效益的重要前提。信用政策包括信用标准、信用期限、付现折扣和折扣期限,通常的表达方式为2/30,1/60,N/90,分别表示:若企业在30天内付款,可以享受2%的折扣;若企业在60天内付款,可以享受1%的折扣;若企业在90天内付款,需全额付款。90天为信用期限,30天、60天为折扣期限,2%、1%为付现折扣。应收账款内部控制的重要内容就是制定出合理的信用

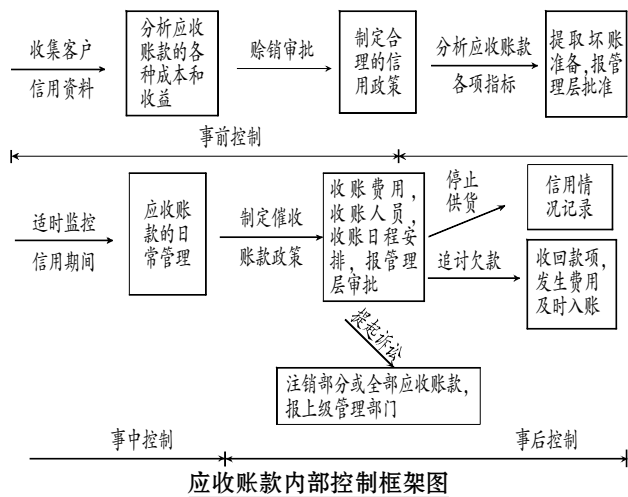
政策。宽松的信用政策可以争取到客户,扩大销售,同时带来高额的销售利润,但是另一方面也会使催收应收账款的工作加重,坏账风险增大;过于严格的信用政策可以减少坏账损失,但同时也会使销售额下降,减少销售利润。因此,企业应在信用政策的收益与成本之间做出权衡,从而做出合理的决策。

3.建立会计核算和监控制度。

会计部门应对应收账款进行日常会计核算,并定期统计应收账款的余额、账龄及增减变动情况,对发现有欠账、接近信用期的客户应及时向企业管理部门、销售部门以及信用部门反映,力求在较短的时间内掌握客户还款、欠账情况。

4.制定应收账款回收、催收方案。对于一些在信用期外的应收账款或毫无迹象表明有还贷能力的单位和个人,收账部门应及时地制定出相应的应收账款催收方案,并报上级主管部门审批。对于可能发生的收账费用,需要安排的收账人员及收账的日程安排也应一并汇报,以防止有的企业出现收账人员收回款项后携款私逃使企业遭受损失的现象。

基于以上应收账款内部控制的内容,我们又可把整个业务流程分为事前控制、事中控制和事后控制。其中,对客户信用资料的收集、分析应收账款的各种成本和收益以及制定信用政策等可归入事前控制;提取坏账准备、应收账款的日常管理等可归入事中控制;收账政策的制定,收账事项的处理等可归入事后控制。为清楚说明,可用流程图大致表示(如下图):



二、应收账款内部控制的经济性研究

1. 应收账款内部控制的成本分析。根据前面所提到的应收账款内部控制的内容和框架,其成本费用支出主要体现在以下几个方面:

(1) 信用部门发生的资信调查费用。企业的信用部门应对客户进行全面的信用评价和资信调查,包括详细地掌握现有客户及潜在客户的实际情况,建立客户档案,并对客户作定期调查,或者利用客户提供的资产负债表研究其偿债能力,并判断其如期还款的可能性大小。

(2) 应收账款占用资金的机会成本。应收账款作为一种商业信用,给客户提供了融资渠道,企业也为此而垫支了资金,所以对应收账款占用资金的机会成本的研究成为现今财务管理的热点之一。该项成本涉及信用标准、信用期间、折扣政策、折扣期间的制定,不同的计算口径会得出不同的计算结果,因此企业在估算此项机会成本时,应统一口径,保持各会计期间处理方法的一致性。

若认为改变信用期间所带来的增量应收账款是企业垫支的全部资金,则计算公式为:增量应收账款占用资金的机会成本=应收账款增加的平均日销售余额×要求的税前收益率=(新的日销售额×新的应收账款平均回收期-原来的日销售额×原来的应收账款平均回收期)×要求的税前收益率。

若认为带来的增量应收账款中,企业只垫支了部分变动成本费用,即原材料、工资费用,则计算公式为:增量应收账款占用资金的机会成本=(新的日销售额×新的应收账款平均回收期×变动成本率-原来的日销售额×原来的应收账款平均回收期)×要求的税前收益率。

(3) 应收账款的坏账损失成本。坏账损失本应是应收账款的最大风险,按有关规定以下三种情况应列入坏账损失:①由于债务人死亡以其遗产无法清偿的债务;②由于债务人破产以其资产无法清偿的债务;③逾期3年以上尚未收回的应收账款。根据《企业会计制度》规定,企业应按照应收账款余额的一定比例提取坏账准备,以此抵消收不回的款项,因此内部控制的成本支出中应当包括提取的坏账准备数额。

(4) 管理成本。应收账款内部控制包括日常的管理控制业务,财务部门应在总分类账中设置“应收账款”总账,并在总账下设置明细分类账,汇总记载企业所有客户的账款增减数额,以反映企业应收账款的变动情况。同时,财务部门还应对每一个信用客户建立主要情况档案,定期跟踪,记录收款情况,随时检查每次赊销所欠账款之和是否超过本单位的信用额,主要的分析方法有应收账款账龄法、应收账款余额分析法。对发现有严重拖欠欠款的情况应及时向销售部门、信用部门提出预警报告,并制定相应的收账政策。企业处理这些业务所发生的费用可归入管理成本。

(5) 收账费用。企业应加强对逾期账款的回收,可单独设置收账部门负责收账,也可交由专门的追账公司收账。我国的《民法通则》规定,一般债权的诉讼时效为2年,即法院对于超过2年的债权将不予保护。企业应关注拖欠账款的时间,必要时对屡次催收无果的单位提起诉讼,或者参加破产程序,以减少损失。所以,收账费用也应构成应收账款内部控制的一项成本费用。

2. 应收账款内部控制的收益性分析。企业对应收账款实施控制与监督的措施主要是制定信用政策,确定合理的信用标准和信用期间,保证应收账款的真实性和安全性,解决企业流动资金短缺的问题。因此,在研究应收账款的收益性时,按照会计处理上的多计费用、少计收益的稳健性原则,我们可以把因改变信用政策增加的销售收入所带来的边际贡献计入收益项目中。边际贡献是企业因销售商品或提供劳务收到的净销售额扣减商品或劳务变动成本后的余额,它反映了企业在一段时间内经营业绩和控制管理绩效,同时也为企业抵减固定成本做出了贡献。

销售部门人员在制定信用政策时,要考虑到扩大信用期间会带来赊销额的大幅度上升从而带来收回账款的利润的上升;然而,信用期间加大又会引起各项成本的上升,因此应收账款的内部控制就应在收益与成本之间做出权衡。若收益大于成本,则应改变信用政策,降低信用标准,放宽信用期间;若收益小于成本,则应严格把关产品销售业务,不允许将商品销售给不符合企业信用标准的客户,以免给企业带来一些不必要的损失。

通过以上对应收账款内部控制收益与成本两方面的分析,我们就可以对构建一项应收账款的内部控制做出合理的评价,以堵塞企业乱投资、乱放款的漏洞。

三、经济性分析的几点说明

1. 增量性原则。在分析应收账款内部控制的经济性过程中,我们要有增量收入和增量成本的概念,即只分析信用政策中可能使收入和成本发生变化的一些项目,而对一些不会使收入和成本发生变化的项目不予分析。例如,应收账款的管理成本是对应收账款的日常管理费用,属于无关成本,在分析的过程中可以不予考虑。

2. 关于应收账款机会成本中收益率的确定。我们可以用企业所要求的销售利润率,也可以用企业的资金成本率,因为企业投资者要求的最低回报率即为资金成本率,若用销售利润率也是符合企业的投资回报的要求。

经济性分析应体现权变思想,即根据企业销售的不同产品、赊销对象的不同而相应地改变信用政策,不应只守住一个原则、标准。如有的热销产品,企业应对应收账款实施严格的控制措施,可以缩短信用期间,提高信用标准,促使资金及时到位;若是一些积压品,企业应放宽信用期间,降低信用标准。总之,在全面分析的基础上制定出切实可行、增产增效的应收账款内部控制方案才是企业的权宜之计。□

