

经济效益 与 财会改革

JINGJI XIAOYI

YU

CAIKUAI GAIGE

大连海事大学出版社

序

经济工作离不开会计,经济越发展,会计工作就越重要。

会计工作担负着双重任务:在微观经济管理中,它是单位经济管理工作的的重要组成部分;在宏观经济管理中,它是国民经济管理的基础。会计人员具有双重身份:一方面,他是各单位的经济管理人员,要努力搞好本单位经济核算工作,为本单位和职工创造更大的经济效益和社会效益;另一方面,他是国家工作人员,要努力为国家政府增收节支,执行国家的方针政策、法令、规章制度,维护国家利益。随着改革开放的深入进行,会计工作这种双重任务和双重身份越来越重要,面临的问题也越来越多,对会计工作和会计人员的要求也越来越高。由此,我们可以看出会计工作在社会经济活动中的重要位置和作用。

随着社会主义市场经济体制的发展,市场经济的运行和市场机制的作用离不开与其相应的会计信息。为了使广大财会工作者进行财会理论研究,交流财会经验,互通财会信息,充分发挥会计人员在经济工作中双重身份的作用,以深化财会改革,提高企业经济效益和社会效益并为开拓这一学科的研究提供资料,编者对近年来会计工作者发表的论文,选编出版《经济效益与财会改革》一书。该书突出了财会理论、财会改革、财务成本管理、财会实务、效益审计、经济效益和会计职业道德等七个方面的内容。主要对象是广大财会工作者,也可作为大中专院校会计专业师生教学和自学参考资料。

从本书的取材内容、结构安排、编写体例等方面看,作者处理的很有特色:既有鲜明的针对性和专业性,又有广泛的适应性和社

会性;理论与实务并重,但以实务为主,叙述中注意了原理原则的应用;结构上既体现了系统性和全面性,又突出了学以致用原则;在表述方法上做到了概念明确,论述准确,深入浅出,通俗易懂。还可以看出,作者在一些重要的论述中,努力吸取了近年来在国内外会计学领域中取得的研究成果及在实践中积累的成功经验,既有优良传统,又有时代气息。因此,可以说,这本书的出版又为百花盛开的会计学园地增添了新的花朵。

我感谢热心于会计事业,为提高会计工作水平,发展我国会计科学和提高经济效益而付出辛勤劳动的诸位撰稿人及本书编辑出版的组织者和支持者。祝愿广大会计工作者为发展我国的会计事业和提高经济效益作出更大的贡献:

黑龙江省交通厅副厅长 姜德忠
黑龙江省交通会计学会名誉会长

1994年11月8日

目 录

• 财务理论 •

应收帐款的系统管理与控制	董艳敏	(1)
谈价值工程原理在实践中的应用	傅晓玲	(15)
市场经济条件下,应加强投资项目的敏感性分析	任永维 张惠娣	(25)
要重视和做好会计档案工作	高艳娟	(30)
现代管理会计的主要特点及其吸收利用问题	赵秋华	(34)
试论产品成本质量管理	林 红	(39)
浅谈产品寿命周期成本决策问题	高俊秀 魏景明	(47)
对公路养路费微机征收管理系统开发的几点看法	雷晓秋	(51)
浅论会计电算化	张雅琴	(55)
新会计报表核算系统	韩荣达 董艳敏 吴金梅	(62)

• 财务改革 •

浅谈会计电算化的实施及展望	冯 岩	(76)
企业内车间级经营承包体综合经济核算初探	刘 纲	(83)
利用外资 ABC	方 耕 冯 满	(88)
浅谈施行“两则”的阻遏力	崔秀英	(95)
浅论固定资产折旧方法及其改革	杜桂莲	(99)

搞活和深化企业改革不容忽视会计制度的改革

- 吕周强 (106)
- 企业群体经营的尝试..... 曲俊仕 姜殿阁 (110)
- 关于公司如何加强资金宏观控制的设想
- 解新学 孙志民 (115)
- 谈客运单车股份承包制..... 郭念春 李桂春 (120)
- 学习新的财务会计制度对汽车运输收入再认识
- 杨玉玺 程学臣 孙洛涛 (124)
- 供销企业新旧财务会计制度之区别 方 翀 (127)

· 财务成本管理 ·

关于加强垦区交通规费征缴用管理工作的浅见

- 王常青 罗春兰 罗贤强 (132)
- 企业成本对策初探..... 张 敏 (137)
- 对强化营运成本管理的思考..... 曹滨生 (142)
- 浅谈公路工程目标成本管理..... 吕召祥 (150)
- 责任成本在汽车运输企业中的应用
- 杨玉玺 孙洛涛 程学臣 (155)
- 试论汽车运输企业成本控制..... 吴 允 王金华 (160)
- 量本利分析法在汽车运输企业的应用
- 李 萍 王金华 (168)
- 关于质量成本管理模式的商榷..... 吴廷林 (175)
- 加强票据管理,保证规费征收
- 王常青 罗春兰 罗春贤 (180)
- 浅谈公路企业内部财务管理制度..... 娄德忠 (186)

• 经济效益 •

成本控制与经济效益.....	卢晓萍	(188)
充分发挥会计在提高经济效益中的重要作用.....	司玉华	(194)
立足企业练内功 深挖潜力创效益.....	田希社	(199)
如何发挥会计对提高经济效益的作用	王 琦	商雅茹 (202)
运用审计手段 提高经济效益.....	梁尔勋	王玉廷 (209)
抓定额,保核算,提高经济效益.....	刘文和	(217)
谈求取资金的存态效益.....	刘 纲	(226)
会计与经济效益.....	商雅茹	李玉强 (233)
爱惜资金,提高资金的利用效果	王均平	郭伟东 (239)
如何提高物资供销企业的经济效益.....	陈玉才	王丽彬 (242)
论国营运输企业实行车辆租赁经营的可行性	郭久贵	陈沾国 (247)

• 财务实务 •

强化财务计划管理 发展垦区交通事业	王常青	罗春兰	董建平 (252)
浅谈高等学校办学经费的筹集与使用	张谢群	于明志	(260)
浅谈日清月结.....	于明志	张谢群	(265)
加强财务管理 完善企业内部承包责任制.....	李 萍		(267)
关于搞好国营大中型交通企业之浅见.....	张志权		(273)
企业经营承包问题的探讨.....	闫淑文	唐述义	(282)

我们是如何加强运输管理费的征收管理工作的

..... 徐秀娟 (287)

• 审 计 •

浅谈汽运企业内部控制系統评审的几个问题..... 陆家伦 (291)

浅谈新形势下的学校审计工作..... 王庆华 (306)

经济效益审计方法浅析..... 赵秋华 (312)

经济效益审计基本模式初探..... 范 毅 (321)

经济效益审计初探..... 刘纯基 (326)

承包经营责任审计初探..... 高乃发 李玉玲 (333)

浅谈施工企业承包经营审计..... 朱 荣 (337)

关于特区中外合资企业的审计问题..... 熊明钧 解新学 (343)

试论内部审计在经济监督体系中的地位、职能与作用

..... 万国池 (348)

• 会计职业道德 •

会计人员的职业道德..... 高艳娟 (355)

试谈会计人员职业道德..... 董虹晶 (359)

试论会计监督的必要性..... 王为群 (363)

谈会计人员应具备的职业道德..... 周 艳 (369)

• 财务理论 •

应收帐款的系统管理与控制

董艳敏

应收帐款是指企业在正常经营过程中,因销售商品、物资和提供劳务而应向购货单位收取的各种款项,有时也称应收销货款。

在商品经济高速发展的今天,一般来讲,企业更希望现金销售,而不是赊销。但由于来自同行业各方面的竞争十分激烈,加之购货单位有时由于季节等方面的原因,使流动资金暂时周转不开,不可能随时提供现金。这样,许多供应商就提供给买方一种信用形式——未清帐信用,即采用赊销业务来促销商品,于是应收帐款产生了。

应收帐款是企业扩大产品销路,减少库存,增加销售收入,加速资金周转的一项重要措施,也是企业为了提高盈利水平和经济效益的一种投资行为。

一个企业应收帐款的大小,主要取决于市场的经济状况和企业的信用政策,而市场经济状况,通常是企业无法加以控制的,任何人都无法准确预测出某企业的未来效益,有可能到期承付时,债务人由于缺乏市场供求行情的调查,形成大量积压,资金周转不开,从而无力偿付货款。另外,某些人为因素的影响,如故意拖欠货款,以达到占用其他企业资金来发展自己的目的。于是,伴随着应收帐款的形成和发展,一种不合理的欠债现象产生了,即所说的“三角债”。

“三角债”是人们对企业间超过拖收承付期或约定付款期应付

而未付的拖欠款项的俗称。早在 80 年代中后期,“三角债”就已经在我国悄然萌生,如今愈演愈烈,其带来的后果是相当严重的。

(1) 由于拖欠,大多数企业都面临到期收不回货款的问题,致使效益好的企业因资金缺乏而难以扩大生产规模。

(2) “三角债”还会造成经济信息的混乱。尽管通过分析企业的规格报表可知一个企业效益较好,销售额很高,但挂在帐上的未收回的欠款比重过大,能自由支配的流动资金实际上很少。当别的供应商看到该企业效益不错提供信用后,由于该企业无资金及时还款,也形成“三角债”。这样,就形成了“三角债”的恶性循环。

(3) 经济效益好的企业也面临拖欠的问题,所以其利润也就难以实现,结果,本来比较清晰的效益好的企业与效益差的企业间的界限就会变得模糊不清。就整个经济而言,会反映出亏损面进一步扩大。

(4) 由于拖欠,流动资金更显不足,在短期信用拆借市场与投资市场上,资金价格易受黑市操纵。

针对上述严重现象,许多经济学家们提出了两种见解,来确定关于“三角债”的最优解:第一,成立一个“清债中心”;第二,把债权转变成股权。

以上两种解法,都有一定道理,但都有必要做进一步澄清:

首先,经验事实表明,成立“清债中心”并不能必然解决“三角债”。只有在企业有足够的自有资金的前提条件下,企业才有可能归还欠款;否则,别说成立“清债中心”,即使诉诸法律解决,其结果也往往是债权人花了钱却要不回帐,债务人破产倒闭。所以关键要弄清,在什么条件下,“清债中心”可以有效地解决“三角债”。

其次,把债权转化成股权的建议,可以使部分债务链迅速消失。但一旦债权转化成了股权,净债权企业仍然没有得到其急需的流动资金,来扩大生产规模。因为正常情况下,企业成品资金先转化成应收帐款,然后再由应收帐款转化为流动资金,整个过程为

一个资金来源过程。而债权转化为股权后,虽然净债权人成了债务单位的股东,由债权人身份变成了投资者,但流动资金并不增加;相反,却意味着债权人的短期投资增加了,这乃是一个资金运用的过程。所以说,债权转化为股权会引起资源误置。

那么,如何才能充分利用应收帐款这一信用条件,既提高企业效益,又减少呆帐、坏帐呢?我认为,企业必须全面管理和控制应收帐款,即从给予客户信用起,到收回货款前,实行系统、全面的预测与管理,通过信用政策的变化来改变和调整应收帐款的大小。具体来说,包括以下几个方面:

一、设定信用标准(赊销标准)

信用标准指企业愿意授予客户信用的要求的最低标准。如果竞争对手降低赊销标准而我方未降低,我们的赊销方针就可能对自己产品的销售起不到影响。因此,一个企业信用标准的制定,直接影响其应收帐款的多少和产品销售收入的高低。如果信用标准过严,企业的应收帐款可能很小,坏帐损失率也会降低,但却会丧失向信誉较好的客户销售产品的机会,其应收帐款的机会成本(销售收入的增加)也将很小;反之,信用标准过松,虽然其增加销售收入的可能性增大,库存也会减少,但也会由于客户推付、违约等原因造成坏帐损失额增加。因此,企业必须针对不同情况确定合理的信用标准。不过,从理论上讲,只要增加赊销额所得的收益超过增加应收帐款支出的成本,企业就应降低信用标准。增加应收帐款所支出的成本包括两层含义:一是增加推销人员,会计人员的费用;二是呆帐损失率可能提高而造成的后果。

例1 某企业每件产品售价10元,其中变动成本7元,又知企业的经营能力还未能充分利用,产品销量的增加无需再增加固定成本。本年度产品赊销额为2 400 000元。为扩大销售,企业打算在下年度降低赊销标准,结果将使平均收款期从一个月延长至两

个月。赊销标准的降低预期将增加赊销额 25%，使下年度的赊销额增至 3 000 000 元。假设企业增加应收帐款的机会成本为应收帐增加额的 20%，则分析如表 1。

表 1 多售产品所增加的收益与增加应收帐款的机会成本比较计算表(单位:元)

增加赊销额带来的收益	$(3\,000\,000 - 2\,400\,000) \div 10 \times (10 - 7) = 180\,000$
本年度应收帐款平均余额	$2\,400\,000 \times 30 \div 360 = 200\,000$
下年度应收帐款平均余额	$3\,000\,000 \times 60 \div 360 = 500\,000$
应收帐款增加额	$500\,000 - 200\,000 = 300\,000$
增加应收帐款的机会成本	$300\,000 \times 20\% = 60\,000$

注: 应收帐款平均收款期 = $\frac{\text{应收帐款余额} \times \text{全年天数}(360)}{\text{全年赊销净额}}$

由表 1 可知, 增加应收帐款的机会成本 60 000 元小于由于增加赊销额而增加为收益 180 000 元。所以, 企业可以降低赊销标准, 把收款期延长至 2 个月。

信用标准的确定, 主要依据客户的信用状况, 而客户的信用状况, 主要表现为以下五个方面, 俗称“C 五”。

(1) 资本(capital) 资本是衡量客户的财务状况的一种手段, 并特别重视有形资产净值和获利可能性的大小。

(2) 品质(character) 又称特点, 指客户的信誉, 即债务到期客户将履行偿还债务的可能性。

(3) 情况(conditions) 又称条件, 指可能影响客户同步付款能力的经济环境, 包括总的经济情况和竞争的激烈程度。企业是必须了解客户在以前经济萧条时期的付款情况。

(4) 能力(capacity) 是指客户流动资产的数量和质量及流动负债的性质。如: 客户的流动资产越多, 流动资产中某些部分越可能转换成现金, 其支付债务的能力越强。此外, 还应注意流动资产的质量, 存货过多或过时、变质都将影响资产的流动性, 影响企业的支付能力。判断此因素时, 财务报表分析, 特别是客户的短期情况(如流动比率、酸性测试比率及存货和应收帐款周转次数所反映

的情况)往往很有帮助。

(5) 抵押品(mortgage) 指客户推付时能被用作抵押的资产,如应收款项、存货和固定资产等。如对客户的信誉状况有争议,但客户能提供抵押,企业也可向客户提供信用,降低赊销标准。即使客户推付时,企业可以变卖抵押品,以满足其债权。但要注意的是,必须保证抵押品的质量。

以上五种信用状况,企业一般可通过以下途径取得:

(1) 客户的财务报表 对客户信誉程度的高低分析最好的信息来源就是,赊购申请户提供的经注册会计师审查后的财务报表。

(2) 银行调查 许多银行都设有规模很大的信用部门,并把替自己的往来户调查客户的信誉程度作为一个服务项目。企业的往来银行采用派专人调查或写信调查等方式,取得关于被调查对象的银行存款余额、借款情况、经营状况及其他财务资料供调查者使用。

(3) 同业调查 同业调查指对同一客户供货的各个企业间经常交换关于该客户的有关信用情况。如:给予客户的最高赊销额为多少,每次赊销限额、收款时间长短等等。

(4) 企业自身经验 企业自己同客户的往来经验也极其重要。例如,调查研究客户过去支付货款迅速与否,对估计评价客户的信誉状况也是很有用的。另外,推销员往往能向总办事处的信用经理提供客户进行交易方面的情况。通过分析决定给予客户信用后,还应规定一个信用额度。信用额度是指客户在任何时候,可以赊欠的最大限额。只要这个客户的未付款保持在信用额度以下,就可以由具体经办人员按规定办理;如果超过信用额度,则必须经有关负责人批准方能办理。信用额度实际上反映了供应商对客户赊购货物愿意承担的最大风险。

以上所谈的是在调查客户信用情况的基础上确定是否给予客户信用标准及给予多高的信用额度。

二、信用条件

信用条件指企业愿意授予客户的信用条件,包括赊销期限和现金折扣两个方面。

(一) 赊销期限(信用期限)

赊销期限指供应商所给予客户的偿付赊购款的时间长短。当企业改变它的信用方针,放长信用期限时,目的是为了增加销售额和毛利。然而,希望增加毛利的一部分可能因慷慨的信用方针增加的费用而抵消。同时,受该企业更宽的信用条件所吸引来的新顾客的平均信用等级可能低于目前顾客。因此,该供应商可能在收帐费和坏帐损失两方面都有所增加。

除上面那些由于向客户提供更宽厚的信用条件而可能产生的利益和代价外,企业还必须考虑更高销售水平和更长平均收帐期带来的增加应收帐所占用资金的代价。因为这种更高的销售水平和更长的收帐期在放宽信用条件后,几乎是必然发生的。显然,分配在维持增加应收帐款上的资金已不能为企业内部其他部门利用。为了使投放在应收帐款上的资金合算,必然要求其挣得的收益与企业选择其他投资所得收益相称。

为说明企业延长信用期限是否有利可图,让我们研究 ABC 公司的例子。

例 2 ABC 公司预计当年销售量 100 000 件,每件售价 5 元,平均单位成本 4.5 元(其中固定成本 0.5 元,可变成本 4 元),信用期限 30 天。目前正考虑将信用期限放宽至 60 天,因此可增加销量 20%,而管理部门预计因之而引起的每年收帐费用将由 3 000 元增至 4 000 元,坏帐损失将由销售额的 10% 增至 15%,且在应收帐款上增加的投资应至少在扣除销售费用和管理费用之前能挣得 20% 的报酬。试问 ABC 公司放宽信用条件的方案可行否?

现分析如下:

放宽信用条件后:

坏帐损失为:

$$100\,000(1+20\%)\times 5\times 0.5\%=9\,000\text{ 元}$$

销售额为:

$$100\,000(1+20\%)\times 5=600\,000\text{ 元}$$

销货成本为:

$$100\,000\times 4.5+100\,000\times 20\%\times 4=530\,000\text{ 元}$$

平均成本为:

$$530\,000\div 120\,000=4.42\text{ 元/件}$$

ABC 公司两种方案下产生的利润如表 2 所示。

表 2 ABC 公司两种方案下产生的利润分析表(单位:元)

	30 天内付款	60 天内付款
销售量(件)	100 000	120 000
销售额(单位:万元)	500 000	600 000
销货成本	450 000	530 000
毛利	50 000	70 000
收帐费用	3 000	4 000
坏帐损失	5 000	9 000
净利润	42 000	57 000

由表 2 可知,由于延长信用期限而增加的利润为

$$57\,000-42\,000=15\,000\text{ 元}$$

下面计算由于放宽信用条件而增加的在应收帐款上的投资。

$$\text{应收帐款平均应用资金}=\frac{\text{年销售额}}{\text{应收帐款的周转次数}}\times\frac{\text{平均成本}}{\text{销售价格}}$$

ABC 公司两种方案下所需应用帐款平均占用额列于表 3 中。

表 3 ABC 公司两种方案下所需应用帐款平均占用额分析表(单位:元)

	30 天内付款	60 天内付款
应收帐款平均占用额	$\frac{500\,000}{12}\times\frac{4.5}{5.0}=37\,500$	$\frac{600\,000}{6}\times\frac{4.42}{5.0}=88\,400$

所以 ABC 公司由于延长作用期限而产生的 15,000 元额外利润所必须增加的占用资金为:

$$88\,400 - 37\,500 = 50\,900 \text{ 元}$$

所以,收益为:

$$15\,000 / 50\,900 = 29.4\%$$

超过了 20% 的规定的最低收益。通过以上分析,ABC 公司可采用 60 天内付款的方案。

(二) 现金折扣

现金折扣是企业为鼓励客户及早还款而给予客户的一种信用条件,从而减少应收帐款平均占用资金。表示方法有 2/10、1/20、n/30,意思是说:客户在 10 天内付款可享受 2% 的现金折扣,10 天至 20 天内付款可享受 1% 的现金折扣,20 天后 30 天内付款无折扣待遇。企业在决定是否向客户提供现金折扣时,就要考虑:企业由于提供现金折扣而提前收回的资金能否用来挣得比折扣代价更大的收益,若前者大于后者,则应提供现金折扣这一信用条件;反之,不予考虑。

例 3 如例 2 资料,现要决定该 ABC 公司是否提供 2% 的现金折扣条件。据估计,如提供该折扣条件,约有一半的客户利用,且由此会产生平均收款期减少到一个月。则现金折扣为:

$$600\,000 \times 50\% \times 2\% = 6\,000 \text{ 元}$$

应收帐款平均占用额为:

$$\frac{600\,000}{12} \times \frac{4.42}{5.00} = 44\,200 \text{ 元}$$

应收帐款平均占用额节约为:

$$88\,400 - 44\,200 = 44\,200 \text{ 元}$$

用此节约所挣得的额外收益为:

$$44\,200 \times 20\% = 8\,840 \text{ 元}$$

由于额外收益 8 840 之比现金折扣 6 000 元多 2 840 元,所以

该 ABC 公司应提供 2/10 的现金折扣条件。但由于上述计算可知, 2/10 的现金折扣条件提供与否的先决条件是用提供信用条件而节约下来的资金投资的投资收益率达到 13.5% 以上 ($44200 \times \text{收益率} - 6000 > 0 \Rightarrow \text{收益率} > 13.57\%$)。

三、最佳应收帐款水平的决定

上述两方面属于企业的信用政策, 信用政策一经确定, 企业接下来要做的就是对应收帐款占用水平做出合理的决定, 即企业应从与应收帐款有关的因素(主要指成本)来决定企业最佳应收帐款水平, 也就是企业所能承担的最高风险额度。一般来说, 应收帐款水平的高低主要取决于投资成本、管理成本和机会成本。

(一) 投资成本

企业进行赊销时, 原来的存货在转变为现金前, 一般先转变为应收帐款。因此, 提供信用的企业必须分配一部分资金, 来维持其拥有的应收帐款。正是由于这种资金占用, 才出现了企业资金在应收帐款上的投资。企业若想分配一部分资金来维持这种投资, 就必须从其它方面再融通一部分资金以补充生产经营的需要。而企业不论是内部调剂资金, 还是外部融资, 都必须付出一定代价。这种代价由应收帐款引起的, 因此称之为应收帐款的投资成本。

(二) 管理成本

应收帐款的管理成本主要指企业提供信用给客户后, 发生的一系列支出, 主要有以下三种:

(1) 收款成本 收款成本是指企业向客户收回应收帐款所花的一切费用, 如: 收集信用情报费用, 通讯费用以及不合理的业务招待费用等。

(2) 延期付款成本 延期付款成本是指客户到期未能及时付款, 企业需增加的与之相关的费用支出。如: 多次催促客户付款所花的邮电费、手续费及最终诉诸法律机构来解决的法律诉讼费。此

外,延期付款所占用资金的机会成本也属于延期付款成本的一部分。

(3) 推付成本 推付成本又称坏帐损失,即客户推付或无法偿付货款而使企业蒙受的损失。企业在确定发生坏帐损失时,应将该应收帐款注销。会计上的处理主要有两种方法:直接注销法和备抵法。

(三) 机会成本

应收帐款的机会成本是指企业因在众多投资方案中,由于选择了 A 企业而不能向其他信誉很好的企业提供信用进行投资,而在销售收入上造成的损失。

例 4 某企业向客户提供信用,其应收帐款占用水平分别为 100 000 元、200 000 元、300 000 元,三种备选方案的应收帐款的有关成本列于表 4 中:

表 4 应收帐款最佳水平评估表(单位:元)

项 目 \ 方 案	甲	乙	丙
应收帐款	100 000	200 000	300 000
投资成本(10%)	10 000	20 000	30 000
管理成本			
收款成本	2 000	3 000	4 000
延期付款成本	1 000	2 000	2 500
拒付成本	500	1 000	1 500
机会成本	15 000	1 000	500
总成本	28 500	27 000	38 500

计算结果表明,只有当企业选择乙方案,其投资成本、管理成本和机会成本之和 27 000 元为最低。所以,企业的最佳应收帐款水平为 200 000 元。

另外,最佳应收帐款水平也可以用成本与利润的关系表示出来,如下列模式: