

# Chapter 8: Reporting and Analyzing Receivables

Financial Accounting, Fifth Edition

## 目录

<b>1 应收款项的类型 (Types of Receivables)</b>	<b>5</b>
<b>2 应收账款的确认与评价 (Accounts Receivable)</b>	<b>5</b>
2.1 确认应收账款 (Recognizing Accounts Receivable)	5
2.2 评价应收账款 (Valuing Accounts Receivable)	5
2.3 坏账的会计处理方法 (Methods of Accounting for Bad Debts)	6
2.3.1 直接冲销法 (Direct Write-Off Method)	6
2.3.2 举例 I (Warden Co.)	6
2.3.3 备抵法 (Allowance Method)	6
2.3.4 举例 II (Hampson Furniture)	7
2.3.5 估计坏账准备 (Estimating the Allowance)	9
2.3.6 举例 III (账龄分析应用)	10
2.3.7 举例 IV	11
2.4 应收账款管理问题与讨论 (Accounts Receivable Management Questions and Discussion)	13
2.4.1 问题一: 会计经理如何处理逾期账户? (Question 1: How to Handle Past Due Accounts?)	13

2.4.2	问题二：坏账准备是否可能出现借方余额? (Question 2: Debit Balance in Allowance Account?)	14
2.4.3	应收账款百分比法的优势 (Advantages of Percentage of Receivables Basis)	15
<b>3</b>	<b>应收票据 (Notes Receivable)</b>	<b>15</b>
3.1	基本信息	15
3.1.1	本票概述 (Promissory Note Overview)	15
3.1.2	票据关系人 (Parties to a Note)	15
3.1.3	确定到期日 (Determining the Maturity Date)	16
3.1.4	计算利息 (Computing Interest)	16
3.1.5	示例 V 确认应收票据 (Brent Company)	17
3.1.6	评价应收票据 (Valuing Notes Receivable)	17
3.2	应收票据的处置 (Disposing of Notes Receivable)	17
3.2.1	票据兑现 (Honor of Notes Receivable)	17
3.2.2	示例 VI (Wolder Co.)	17
3.2.3	示例 VII 应计利息 (Wolder Co. 9 月 30 日调整)	18
3.2.4	票据未兑现 (Dishonor of Notes Receivable 跳票)	18
<b>4</b>	<b>应收款项的财务报表列示 (Financial Statement Presentation of Receivables)</b>	<b>19</b>
<b>5</b>	<b>应收账款管理 (Managing Receivables)</b>	<b>19</b>
5.1	管理步骤 (Management Steps)	19
5.2	评估应收账款流动性 (Evaluating Liquidity of Receivables)	19
5.3	加速现金回收的方法 (Methods to Accelerate Cash Receipts)	20
5.3.1	出售应收账款的三个原因 (Three Reasons for Selling Receivables)	20
5.3.2	国内信用卡销售 (National Credit Card Sales)	20
5.3.3	示例 VIII (Morgan Marie 购买)	20

5.3.4	应收账款承购 (Sale of Receivables to a Factor)	21
5.3.5	示例 IX (Hendredon Furniture)	21
<b>6</b>	<b>案例：贯穿会计的实务 (Accounting Across the Organization)</b>	<b>21</b>
6.1	案例背景与问题 (Case Background and Question)	21
6.2	问题分析与回答 (Analysis and Response)	23
6.3	结论 (Conclusion)	24

## 学习目标 (Study Objectives)

- 1 识别不同类型的应收款项 (Identify the different types of receivables)
- 2 解释应收账款如何在账户中确认 (Explain how accounts receivable are recognized in the accounts)
- 3 描述用于处理呆帐的方法 (Describe the methods used to account for bad debts)
- 4 计算应收票据的利息 (Compute the interest on notes receivable)
- 5 描述记录应收票据处置的分录 (Describe the entries to record the disposition of notes receivable)
- 6 解释应收款项在财务报表中的列示 (Explain the statement presentation of receivables)
- 7 描述健全应收账款管理的原则 (Describe the principles of sound accounts receivable management)
- 8 识别用于分析公司应收账款的比率 (Identify ratios to analyze a company's receivables)
- 9 描述加速应收款项现金回收的方法 (Describe methods to accelerate the receipt of cash from receivables)

## 1 应收款项的类型 (Types of Receivables)

- 应收账款 (Accounts Receivable): 因销售商品或提供服务而应向客户收取的金额。(Amounts owed by customers that result from the sale of goods and services.)
- 应收票据 (Notes Receivable): 以正式信用工具作为债务证明的债权。(Claims for which formal instruments of credit are issued as proof of debt.)
- 其他应收款 (Other Receivables): 非交易性应收项目, 如利息、员工借款、预付员工款项、可退所得税等。("Nontrade" receivables such as interest, loans to officers, advances to employees, and income taxes refundable.)

## 2 应收账款的确认与评价 (Accounts Receivable)

### 2.1 确认应收账款 (Recognizing Accounts Receivable)

- 服务型企业: 在提供服务并挂账时确认应收账款。(A service organization records a receivable when it provides service on account.)
- 商品销售企业: 在商品销售并挂账时确认应收账款。(A merchandiser records accounts receivable at the point of sale of merchandise on account.)

### 2.2 评价应收账款 (Valuing Accounts Receivable)

两个核心会计问题:

- 确认 (Recognizing) 应收账款

- 评价 (Valuing) 应收账款

赊销会产生无法收回账款的风险,即坏账 (Bad Debts/Uncollectible Accounts)。应收账款以净变现价值 (Net Realizable Value) 列示。

## 2.3 坏账的会计处理方法(Methods of Accounting for Bad Debts)

### 2.3.1 直接冲销法 (Direct Write-Off Method)

- 方法: 直到特定账户确定无法收回时, 才确认坏账费用。
- 缺陷:
  - 不符合配比原则 (No matching)
  - 应收账款未以净变现价值列示
  - 不适用于一般公认会计原则 (GAAP) 下的财务报告

### 2.3.2 举例 I (Warden Co.)

- 情境: 12月12日, Warden 公司将 M. E. Doran 的 \$200 余额确认为坏账。
- 分录:

Dr. Bad Debt Expense	200	
		Cr. Accounts Receivable (M.E. Doran) 200

### 2.3.3 备抵法 (Allowance Method)

- 方法: 在销售发生的同一会计期间, 估计可能发生的坏账损失。
- 优点:

- 更好的配比 (Better matching)
- 应收账款以净变现价值列示
- 符合 GAAP 要求

• 会计处理:

1. 期末估计坏账: 借记“坏账费用 (Bad Debts Expense)”, 贷记“坏账准备 (Allowance for Doubtful Accounts)”。(坏账准备是应收账款的备抵科目, 在资产负债表上作为应收账款的减项。)
2. 实际冲销特定坏账时: 借记“坏账准备”, 贷记“应收账款”。

### 2.3.4 举例 II (Hampson Furniture)

- 估计坏账:

\* 情境: 2010 年, Hampson Furniture 赊销收入 \$1,200,000, 截至 12 月 31 日有 \$200,000 未收回。信贷经理估计其中 \$12,000 无法收回。

\* 调整分录 (12 月 31 日):

Dr. Bad Debt Expense	12,000
Cr. Allowance for Doubtful Accounts	12,000

\* 资产负债表列示:

Accounts Receivable	\$200,000
Less: Allowance for Doubtful Accounts	12,000
Cash Realizable Value	\$188,000

- 实际冲销坏账:

\* 情境: 2011 年 3 月 1 日, 核准冲销 R. A. Ware 的 \$500 欠款。

HAMPSON FURNITURE		
Balance Sheet (partial)		
Current assets		
Cash		\$ 14,800
<b>Accounts receivable</b>	<b>\$200,000</b>	
<b>Less: Allowance for doubtful accounts</b>	<b><u>12,000</u></b>	<b>188,000</b>
Merchandise inventory		310,000
Prepaid expense		<u>25,000</u>
Total current assets		\$ 537,800

图 1: Balance Sheet(partial)

\* 冲销分录:

Dr. Allowance for Doubtful Accounts	500
Cr. Accounts Receivable (R.A. Ware)	500

注意: 此分录不影响当期坏账费用, 也不改变应收账款的净变现价值。

Accounts Receivable		Allowance for Doubtful Accounts	
Jan. 1 Bal. 200,000	Mar. 1 <b>500</b>	Mar. 1 <b>500</b>	Jan. 1 Bal. 12,000
Mar. 1 Bal. 199,500			Mar. 1 Bal. 11,500

– 收回已冲销的坏账:

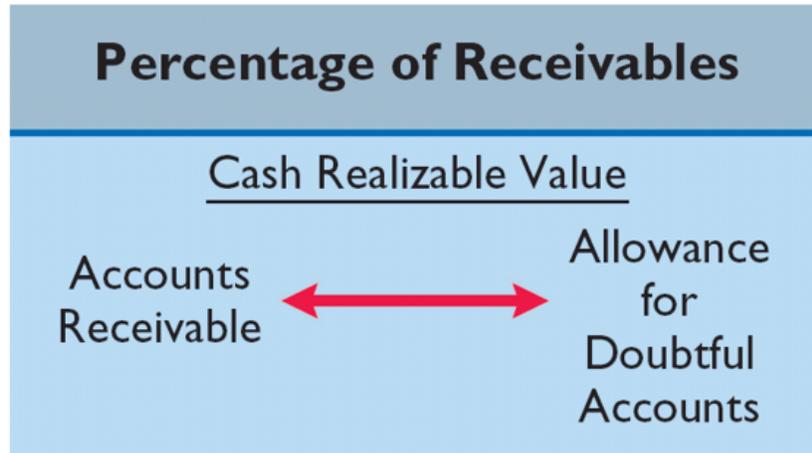
\* 情境: 2011年7月1日, R. A. Ware 支付了已被冲销的 \$500。

\* 恢复分录:

Jul.1	Dr. Accounts Receivable (R.A. Ware)	500
	Cr. Allowance for Doubtful Accounts	500
Jul.1	Dr. Cash	500
	Cr. Accounts Receivable (R.A. Ware)	500

### 2.3.5 估计坏账准备 (Estimating the Allowance)

- 应收账款百分比法 (Percentage of Receivables Basis): 根据应收账款余额的一定比例估计坏账。



### Emphasis on Balance Sheet Relationships

- 账龄分析法 (Aging Schedule): 根据每笔应收账款拖欠的时间 (账龄) 进行分类, 对不同账龄的账款应用不同的坏账率进行估计。这种方法更精确。

### 2.3.6 举例 III (账龄分析应用)

表 1: 账龄分析表示例 (Aging Schedule Example)

客户	总额	未到期	逾期天数			
			1-30	31-60	61-90	>90
T. E. Adert	\$600		\$300		\$200	\$100
R. C. Bortz	\$300	\$300				
B. A. Carl	\$450		\$200	\$250		
O. L. Diker	\$700	\$500			\$200	
T. O. Ebbet	\$600			\$300		\$300
其他	\$36,950	\$26,200	\$5,200	\$2,450	\$1,600	\$1,500
<b>合计</b>	<b>\$39,600</b>	<b>\$27,000</b>	<b>\$5,700</b>	<b>\$3,000</b>	<b>\$2,000</b>	<b>\$1,900</b>
估计坏账率		2%	4%	10%	20%	40%
估计坏账金额	\$2,228	\$540	\$228	\$300	\$400	\$760

表 2: 账龄分析表英文对照 (Aging Schedule - English Version)

Customer	Total	Not Yet Due	Days Past Due			
			1-30	31-60	61-90	Over 90
T. E. Adert	\$600		\$300		\$200	\$100
R. C. Bortz	\$300	\$300				
B. A. Carl	\$450		\$200	\$250		
O. L. Diker	\$700	\$500			\$200	
T. O. Ebbet	\$600			\$300		\$300
Others	\$36,950	\$26,200	\$5,200	\$2,450	\$1,600	\$1,500
<b>Total</b>	<b>\$39,600</b>	<b>\$27,000</b>	<b>\$5,700</b>	<b>\$3,000</b>	<b>\$2,000</b>	<b>\$1,900</b>
Est. % Uncollectible		2%	4%	10%	20%	40%
Total Est. Uncollectible	\$2,228	\$540	\$228	\$300	\$400	\$760

## 账龄分析法计算说明 (Explanation of Aging Schedule Calculation)

### – 步骤 1: 分类 (Step 1: Classification)

- \* 将应收账款按客户和逾期时间分类。
- \* 逾期时间越长, 收回的可能性越小。

### – 步骤 2: 应用坏账率 (Step 2: Apply Uncollectible Rates)

- \* 为不同账龄的应收账款应用不同的坏账率。
- \* 逾期时间越长, 坏账率越高:
  - 未到期 (Not Yet Due): 2%
  - 逾期 1-30 天 (1-30 Days Past Due): 4%
  - 逾期 31-60 天 (31-60 Days Past Due): 10%
  - 逾期 61-90 天 (61-90 Days Past Due): 20%
  - 逾期 90 天以上 (Over 90 Days Past Due): 40%

### – 步骤 3: 计算估计坏账总额 (Step 3: Calculate Total Estimated Uncollectible)

- \* 各账龄组应收账款金额  $\times$  相应坏账率
- \* 未到期:  $\$27,000 \times 2\% = \$540$
- \* 逾期 1-30 天:  $\$5,700 \times 4\% = \$228$
- \* 逾期 31-60 天:  $\$3,000 \times 10\% = \$300$
- \* 逾期 61-90 天:  $\$2,000 \times 20\% = \$400$
- \* 逾期 90 天以上:  $\$1,900 \times 40\% = \$760$
- \* 估计坏账总额:  $\$540 + \$228 + \$300 + \$400 + \$760 = \$2,228$

### 2.3.7 举例 IV

- 如果调整前”坏账准备”账户有贷方余额 \$528, 则调整分录为:

Dr. Bad Debt Expense	1,700
Cr. Allowance for Doubtful Accounts	1,700

(\$2,228 - \$528 = \$1,700)

– 在资产负债表上的列示:

Accounts Receivable	\$39,600
Less: Allowance for Doubtful Accounts	2,228
Cash Realizable Value	\$37,372

– 特殊情况: 如果未调整的试算表中“坏账准备”出现借方余额 (debit balance), 这表示实际发生的坏账冲销额超过了之前计提的准备金。在调整时, 需要将借方余额与新的估计坏账总额相加, 以确定本期应计提的坏账费用金额。

Bad Debts Expense		Allowance for Doubtful Accounts	
Dec. 31	Adj. <b>1,700</b>	Jan. 1	Bal. 528
		Dec. 31	Adj. <b>1,700</b>
		Dec. 31	Bal. 2,228

图 2: Bad debts accounts after posting

表 3: McKESSON CORP. 应收账款附注披露 (McKESSON CORP. Notes to the Financial Statements - Receivables)

应收账款, 净额 (Receivables, net) (单位: 百万美元) (In millions)	2007 年 March 31, 2007	2006 年 March 31, 2006
客户账户 (Customer accounts)	\$5,753	\$5,684
其他 (Other)	953	694
<b>合计 (Total)</b>	<b>\$6,706</b>	<b>\$6,378</b>
坏账准备 (Allowances)	(140)	(130)
<b>净额 (Net)</b>	<b>\$6,566</b>	<b>\$6,247</b>

- 附注说明 (Note Explanation): 坏账准备主要用于无法收回的账款和销售退回。  
(The allowances are primarily for uncollectible accounts and sales returns.)

## 2.4 应收账款管理问题与讨论 (Accounts Receivable Management Questions and Discussion)

### 2.4.1 问题一: 会计经理如何处理逾期账户? (Question 1: How to Handle Past Due Accounts?)

- 逐步升级催收流程 (Gradual Escalation of Collection Process):
  - 发送催款通知 (Send reminder notices)
  - 电话催收 (Telephone collection calls)
  - 重新协商付款条件 (Renegotiate payment terms)
  - 限制进一步信用销售 (Restrict further credit sales)
  - 移交收账机构 (Transfer to collection agency)
  - 法律诉讼 (Legal action)

- **分析逾期原因 (Analyze Reasons for Delinquency):**
  - 客户临时资金困难 (Temporary cash flow problems)
  - 服务质量争议 (Service quality disputes)
  - 客户财务状况恶化 (Deteriorating financial condition)
- **调整信用政策 (Adjust Credit Policies):**
  - 对高风险客户收紧信用条件 (Tighten credit terms for high-risk customers)
  - 加强新客户信用审核 (Strengthen credit checks for new customers)

#### 2.4.2 问题二：坏账准备是否可能出现借方余额？ (Question 2: Debit Balance in Allowance Account?)

- **可能的情况 (Possible Scenario):**
  - 当实际发生的坏账冲销金额超过之前计提的坏账准备时，坏账准备账户会出现借方余额。
  - 例如：期初坏账准备贷方余额为 \$500，本期实际冲销坏账 \$800，则冲销后坏账准备账户出现 \$300 的借方余额。
- **会计处理 (Accounting Treatment):**
  - 在期末调整时，需要将借方余额与新的坏账估计额相加，以确定本期应计提的坏账费用。
  - **调整计算：**借方余额 + 新的坏账估计额 = 本期坏账费用
- **意义 (Implication):**
  - 表明公司低估了前期的坏账风险
  - 需要重新评估坏账估计方法的适当性

### 2.4.3 应收账款百分比法的优势 (Advantages of Percentage of Receivables Basis)

- 提供净变现价值的合理估计 (Provides Reasonable Estimate of Cash Realizable Value):
  - 通过考虑不同账龄应收账款的可收回性, 更准确地反映应收账款的实际价值
- 实现费用与收入的合理配比 (Achieves Reasonable Matching of Expense to Revenue):
  - 在销售收入确认的同一期间记录相关的坏账费用
  - 符合权责发生制和配比原则的要求

## 3 应收票据 (Notes Receivable)

### 3.1 基本信息

#### 3.1.1 本票概述 (Promissory Note Overview)

- 定义: 本票是承诺在见票时或指定日期无条件支付确定金额给收款人或持票人的书面凭证。
- 使用场景:
  - 个人或公司借贷资金时
  - 交易金额和信用期限超过正常限制时
  - 用于结算应收账款时

#### 3.1.2 票据关系人 (Parties to a Note)

- 受款人 (Payee): 收到付款的一方, 持有应收票据

- 开票人 (Maker): 承诺付款的一方, 承担应付票据

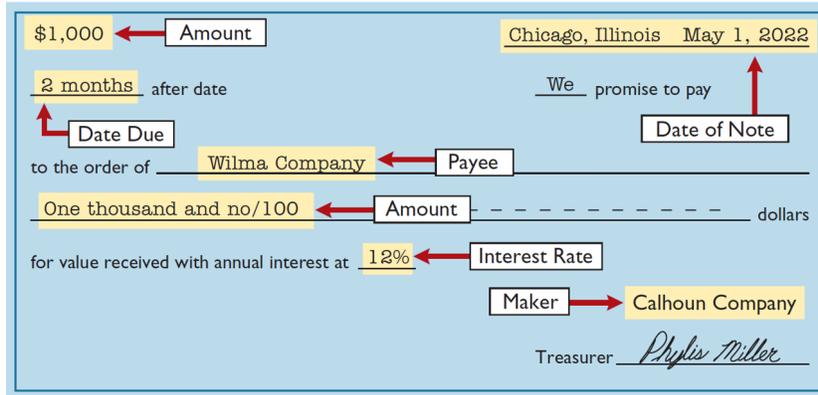


图 3: Notes Receivable Example

### 3.1.3 确定到期日 (Determining the Maturity Date)

- 按月计算: 从开票日起算指定月数
- 按天计算: 从开票日起算指定天数 (计算时排除开票日, 但包括到期日)
- 注意: 大多数金融机构使用 365 天计算利息

### 3.1.4 计算利息 (Computing Interest)

Terms of Note	Interest Computation
	<b>Face</b> × <b>Rate</b> × <b>Time</b> = <b>Interest</b>
\$ 730, 12%, 120 days	\$ 730 × 12% × <b>120/360</b> = \$ 29.20
\$1,000, 9%, 6 months	\$1,000 × 9% × <b>6/12</b> = \$ 45.00
\$2,000, 6%, 1 year	\$2,000 × 6% × <b>1/1</b> = \$120.00

- 公式: 利息 = 本金 × 利率 × 时间

- 示例：\$10,000 本金，9% 年利率，5 个月期限

$$\text{利息} = \$10,000 \times 9\% \times \frac{5}{12} = \$375$$

### 3.1.5 示例 V 确认应收票据 (Brent Company)

- 情境：Brent 公司开出 \$1,000、两个月期、8% 的本票，用于结算应付账款
- Wilma 公司收到票据的分录：

May 1	Dr. Notes Receivable	1,000
	Cr. Accounts Receivable	1,000

### 3.1.6 评价应收票据 (Valuing Notes Receivable)

- 短期应收票据以净变现价值列示
- 坏账估计方法与应收账款类似
- 使用”坏账准备”科目

## 3.2 应收票据的处置 (Disposing of Notes Receivable)

### 3.2.1 票据兑现 (Honor of Notes Receivable)

- 定义：开票人在到期日全额支付票据

### 3.2.2 示例 VI (Wolder Co.)

- 情境：Wolder 借款 \$10,000 给 Higley，接受 5 个月期、9% 利率票据，11 月 1 日到期兑现
- 到期收款分录：

Nov.1	Dr. Cash	10,375	
	Cr. Notes Receivable		10,000
	Cr. Interest Revenue		375

### 3.2.3 示例 VII 应计利息 (Wolder Co. 9 月 30 日调整)

假设 Wolder 公司于 9 月 30 日编制财务报表, 请为 Wolder 公司编制截至 9 月 30 日、涵盖 4 个月期间的调整分录。

- 计算:  $\$10,000 \times 9\% \times 4/12 = \$300$
- 调整分录:

Sept.1	Dr. Interest Receivable	300	
	Cr. Interest Revenue		300

- 到期日收款分录 (含应计利息): 编制 Wolder 公司于 11 月 1 日记录 Higley 票据兑付的会计分录。

Nov.1	Dr. Cash	10,375	
	Cr. Notes Receivable		10,000
	Cr. Interest Receivable		300
	Cr. Interest Revenue		75

### 3.2.4 票据未兑现 (Dishonor of Notes Receivable 跳票)

- 定义: 票据在到期日未获全额支付
- 处理:
  - 受款人仍对开票人有追索权 (包括本金和利息)
  - 如确定无法收回, 应冲销票据面值

## 4 应收款项的财务报表列示 (Financial Statement Presentation of Receivables)

- 在资产负债表中，应收款项按流动性分类列示
- 应收账款和应收票据分别列示
- 扣除相应的坏账准备后以净额列示

## 5 应收账款管理 (Managing Receivables)

### 5.1 管理步骤 (Management Steps)

1. 确定授信对象 (Determine to whom to extend credit)
2. 建立付款期限 (Establish a payment period)
3. 监控收款情况 (Monitor collections)
4. 评估应收账款流动性 (Evaluate the liquidity of receivables)
5. 必要时加速现金回收 (Accelerate cash receipts from receivables)

### 5.2 评估应收账款流动性 (Evaluating Liquidity of Receivables)

- 应收账款周转率 (Accounts Receivable Turnover):
  - 用途: 评估应收账款流动性，衡量期内平均收款次数
  - 公式:

$$\text{周转率} = \frac{\text{赊销净额}}{\text{平均应收账款}}$$

- 平均收账期 (Average Collection Period):

– 用途：评估信用政策和收款政策的有效性

– 公式：

$$\text{平均收账期} = \frac{365}{\text{应收账款周转率}}$$

– 标准：收账期不应超过信用期限

### 5.3 加速现金回收的方法 (Methods to Accelerate Cash Receipts)

#### 5.3.1 出售应收账款的三个原因 (Three Reasons for Selling Receivables)

1. 规模因素：可能是唯一的合理现金来源
2. 时间因素：开票和收款通常耗时且成本高
3. 成本效益：专业机构处理可能更有效率

#### 5.3.2 国内信用卡销售 (National Credit Card Sales)

- 涉及三方：
  - 发卡机构（信用卡发行方）
  - 零售商
  - 客户
- 费用结构：零售商向发卡机构支付发票金额 2%-4% 的服务费

#### 5.3.3 示例 VIII (Morgan Marie 购买)

– 情境：Morgan Marie 从 Sondgeroth Music 购买 \$1,000 光盘，使用 Visa 卡支付，服务费 3%

– 分录:

Dr. Cash	970
Dr. Service Charge Expense	30
Cr. Sales	1,000

#### 5.3.4 应收账款承购 (Sale of Receivables to a Factor)

- 定义: 承购商 (Factor) 是为收取费用而向企业购买应收账款, 然后直接向客户收款的金融公司或银行

#### 5.3.5 示例 IX (Hendredon Furniture)

– 情境: Hendredon 将 \$600,000 应收账款出售给 Federal Factors, 服务费 2%

– 分录:

Dr. Cash	588,000
Dr. Service Charge Expense	12,000
Cr. Accounts Receivable	600,000

## 6 案例: 贯穿会计的实务 (Accounting Across the Organization)

### 6.1 案例背景与问题 (Case Background and Question)

- 原文 (Source) :

“In the past, smaller companies primarily factored receivables. Today, businesses of all sizes and types factor their

receivables. For example, Wal-Mart's suppliers, many of them large companies, need their cash more quickly than Wal-Mart wants to pay, so many of them factor their receivables. Also, some businesses have found it economical to outsource their whole billing and collection function to factors. One factor, CDS Capital, will provide all billing and collecting, as well as a record of clients' daily cash position, cash received, bills paid, and receivables still outstanding.”

Source: Martin Mayer, "Taking the Fear Out of Factoring",  
*Inc. Magazine* (December 2003), pp. 90-97

- 中文翻译:

“过去，primarily 是 smaller companies 进行应收账款承购。如今，各种规模和类型的企业都会承购其应收账款。例如，沃尔玛的供应商——其中许多是大型公司——需要比沃尔玛愿意支付的周期更快地获得现金，因此他们中的许多选择承购应收账款。此外，一些企业发现将其整个账单开具和收款功能外包给承购商是经济的。一家名为 CDS Capital 的承购商，将提供所有账单开具和收款服务，以及客户每日现金头寸、已收现金、已付账单和仍未偿应收账款的记录。”

- 案例提出的问题 (Question Posed) :

原文: “What issues should management consider in deciding whether to factor its receivables?”

翻译: “管理层在决定是否承购其应收账款时，应考虑哪些问题？”

## 6.2 问题分析与回答 (Analysis and Response)

### 1. 资金成本与即时现金需求的权衡 (Cost of Funds vs. Immediate Cash Needs)

- **考量点:** 承购费用 (通常为发票面值的 2%-4% 或更高) 与因加速回款而获得的收益孰轻孰重?
- **具体问题:** 企业因资金周转不灵可能面临的损失 (如错过折扣、投资机会或支付逾期罚款) 是否远超承购成本?

### 2. 内部管理成本与外包效率 (Internal Management Costs vs. Outsourcing Efficiency)

- **考量点:** 维持内部信贷、开票和收款团队的成本 (薪资、软件、管理精力) 与支付给承购商的服务费相比如何?
- **具体问题:** 是否像案例中某些企业那样, 外包整个功能更经济、更专业? 能否接受像 CDS Capital 那样提供全面报告的服务模式?

### 3. 客户关系与商业信誉的潜在影响 (Potential Impact on Customer Relationships and Business Reputation)

- **考量点:** 由第三方 (承购商) 进行收款是否会影响与重要客户 (如案例中的沃尔玛) 的关系?
- **具体问题:** 承购商的收款方式是否专业、得体? 是否会损害公司的品牌形象?

### 4. 风险转移的程度与合同条款 (Degree of Risk Transfer and Contract Terms)

- **考量点:** 承购安排是 “有追索权” 还是 “无追索权”?
- **具体问题:** 如果应收账款最终无法收回, 风险是由承购商承担, 还是最终会转回企业自身? 合同条款对此如何规定?

## 5. 信息的透明度与控制力 (Information Transparency and Control)

- **考量点:** 企业是否愿意放弃对应收账款管理的部分直接控制权?
- **具体问题:** 承购商提供的报告 (如每日现金头寸、未清账款) 是否能满足管理层决策的信息需求?

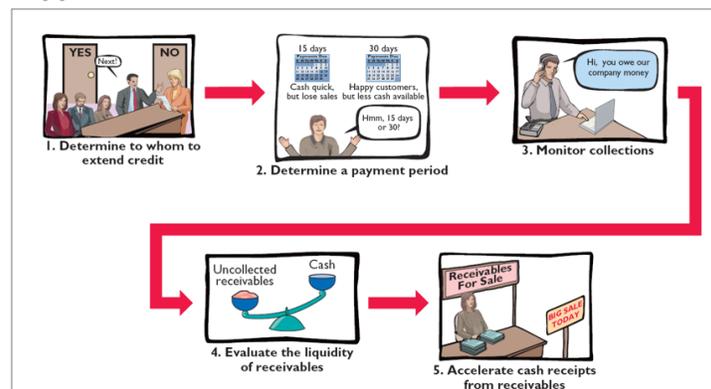
## 6. 战略灵活性与长期财务健康 (Strategic Flexibility and Long-term Financial Health)

- **考量点:** 依赖承购是否会成为一种“成瘾性”的融资方式, 从而影响公司与银行等其他金融机构的关系?
- **具体问题:** 这一决策是否符合公司的长期财务战略? 是否会限制未来其他的融资选择?

## 6.3 结论 (Conclusion)

承购应收账款并非简单的“是”或“否”的决策。正如案例所示, 从小企业到沃尔玛的大型供应商都在使用这一工具。管理层的核心任务是根据企业自身的现金流状况、成本结构、客户关系管理和长期战略目标, 对上述问题进行系统性评估, 以判断承购带来的加速现金回收益处是否足以抵消其产生的各项成本与潜在风险。

Illustration 8-16  
Managing receivables



## 本章重点总结 (Chapter Highlights)

- 坏账处理 (Bad debts)
- 账龄分析表 (Aging schedule)
- 应收款项的财务报表列示 (Statement presentation of receivables)
- 分析公司应收账款的比率 (Ratios to analyze a company's receivables)