



第29章 信用管理

李连军 教授

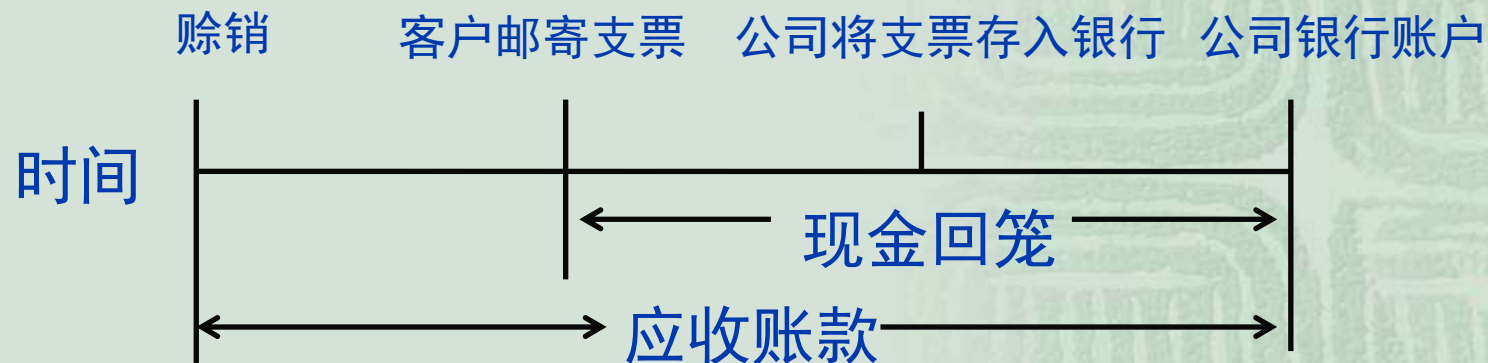
本章目录

- § 29.1 销售条件
- § 29.2 信用决策的制定：信息与风险
- § 29.3 最优信用政策
- § 29.4 信用分析
- § 29.5 收账政策
- § 29.6 如何为商业信用融资



§ 29.1 销售条件

- 公司的信用政策主要由以下三部分组成：
 - ❧ 1、销售条件。
 - ❧ 2、信用分析。
 - ❧ 3、收账政策。
- 公司提供信用时的现金流程



§ 29.1 销售条件

- 销售条件：是指授予信用的期限、现金折扣和信用工具种类等。
- 信用期限
 - ∞ 在不同行业中，信用期限不同。
 - ∞ 公司设置信用期限时，必须考虑如下三个因素：
 - 1、客户不付款的概率。
 - 2、金额大小。
 - 3、商品容易腐烂的程度。



§ 29.1 销售条件

■ 现金折扣

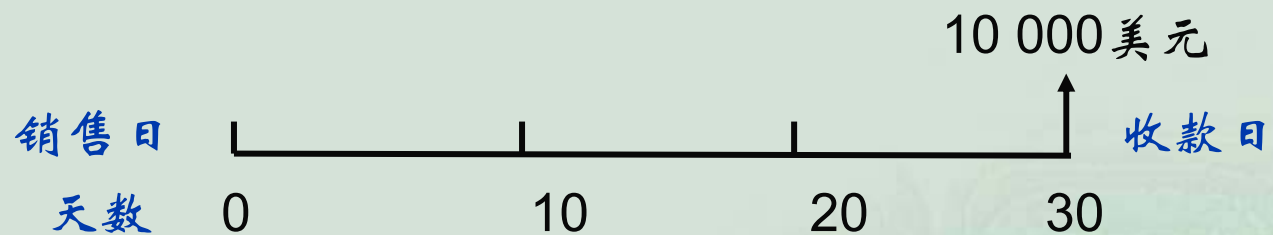
- ∞ 现金折扣通常是信用条件的一部分。
- ∞ 提供现金折扣的原因之一是现金折扣能加速应收账款的回收。
- ∞ 公司应在应收帐款回收加速与折扣成本之间进行权衡。



§ 29.1 销售条件

■ 现金折扣：例29—1

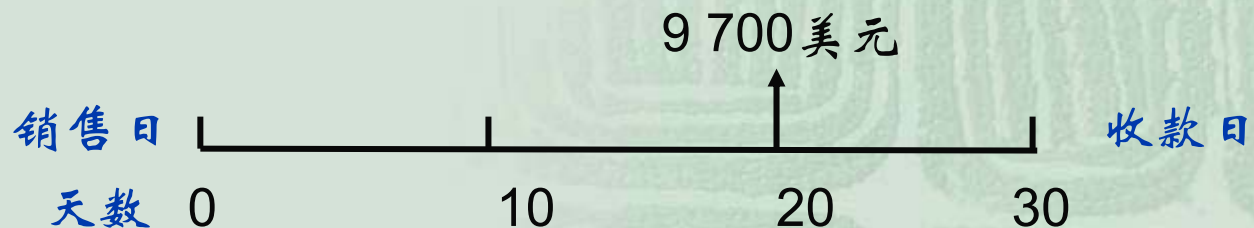
当前的信用条件：
N/30



在当前政策下的PV:

$$PV = 10\,000 \text{ 美元} / [1 + (0.1 \times 30/365)] = 9\,918.48 \text{ 美元}$$

新的信用条件：
3/20, N/30



在新政策下的PV:

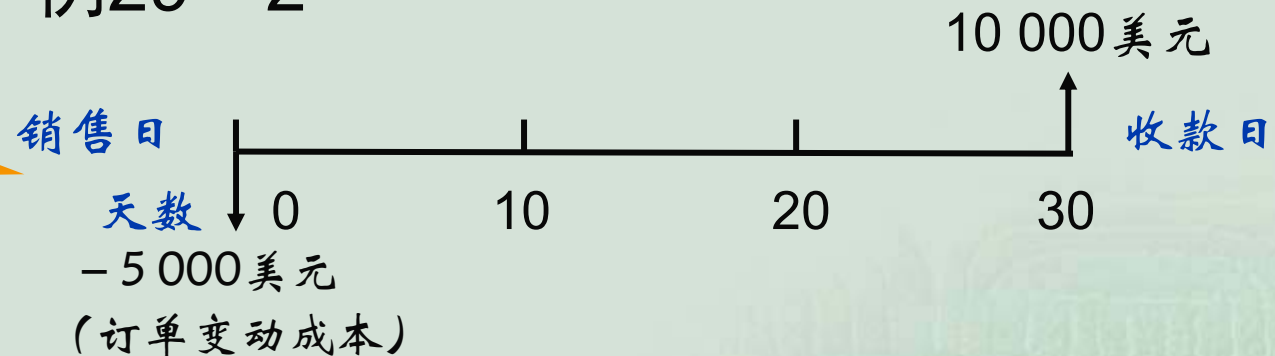
$$PV = 9\,700 \text{ 美元} / [1 + (0.1 \times 20/365)] = 9\,647.14 \text{ 美元}$$



§ 29.1 销售条件

■ 现金折扣：例29—2

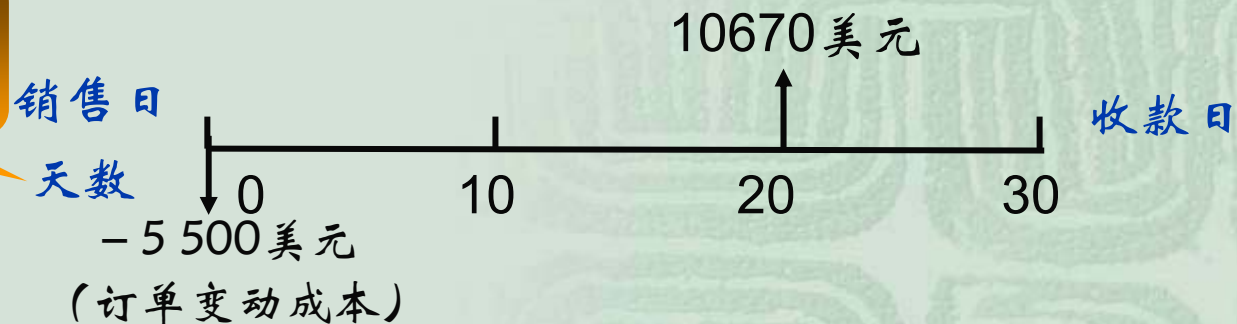
当前的信用条件：
N/30



在当前政策下的NPV:

$$NPV = -5\,000 \text{ 美元} + 10\,000 \text{ 美元} / [1 + (0.1 \times 30/365)] = 4\,918.48 \text{ 美元}$$

提议的信用条件：
3/20, N/30



在新政策下的NPV:

$$NPV = -5\,500 \text{ 美元} + 9\,700 \text{ 美元} / [1 + (0.1 \times 20/365)] = 5\,111.85 \text{ 美元}$$



§ 29.1 销售条件

■ 信用工具

- ❧ 大多数的信用以往来账户的形式提供。
- ❧ 有时，公司会要求客户签发本票或借据。
- ❧ 商业汇票、银行承兑汇票。
- ❧ 条件性销售合同。



§ 29.2 信用决策的制定：信息与风险

- 各种策略下的期望现金流量如图：

	期望现金流量	
	第0期	第1期
不提供信用	$P_0 Q_0 - C_0 Q_0$	0
提供信用	$-C'_0 Q'_0$	$h \times P'_0 Q'_0$

- 不提供信用下的净现金流量：

$$NPV = P_0 Q_0 - C_0 Q_0$$

- 提供信用下的净现金流量：

$$NPV = -C'_0 Q'_0 + \frac{h \times P'_0 Q'_0}{(1 + r_B)}$$



§ 29.2 信用决策的制定：信息与风险

- 授予信用与否的决策取决于以下四个因素：

- ∞(1) 提供信用时的延后收入， $P_0'Q_0'$ ；

- ∞(2) 提供信用时的当期成本， $C_0'Q_0'$ ；

- ∞(3) 客户付款概率， h ；

- ∞(4) 适当的基准折现率， r_B 。



§ 29.2 信用决策的制定：信息与风险

- 信用风险新信息的价值。

∞ 对违约客户授予信用时的净现值是：

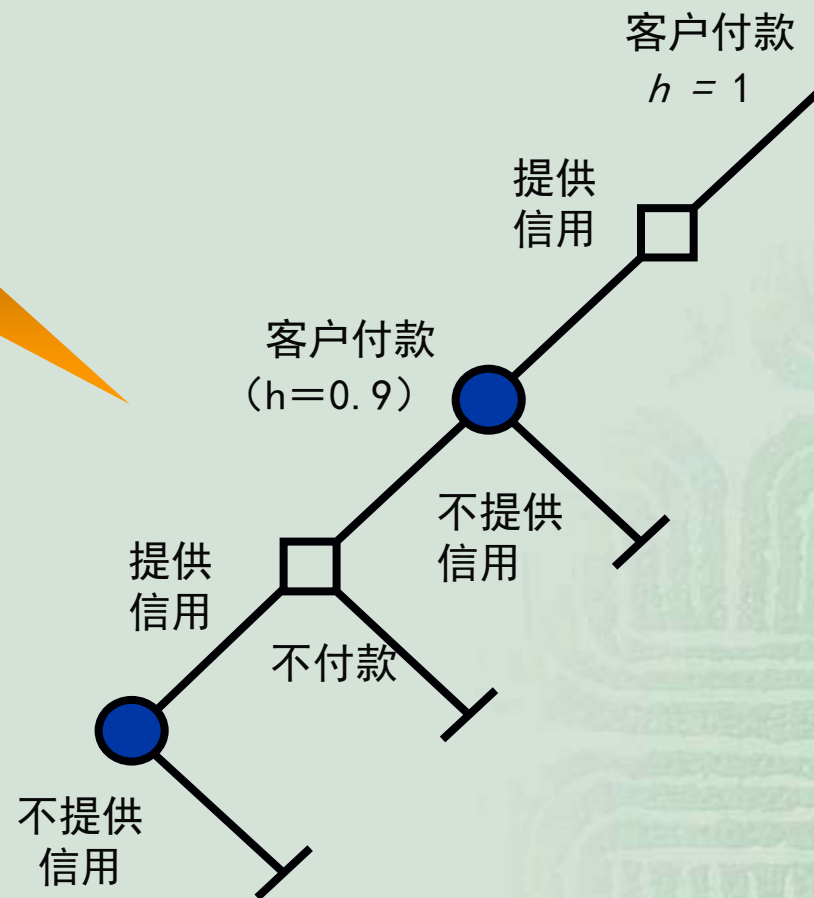
$$NPV = \frac{h P_0' Q_0'}{(1 + r_B)} - C_0' Q_0'$$



§ 29.2 信用决策的制定：信息与风险

■ 未来销售

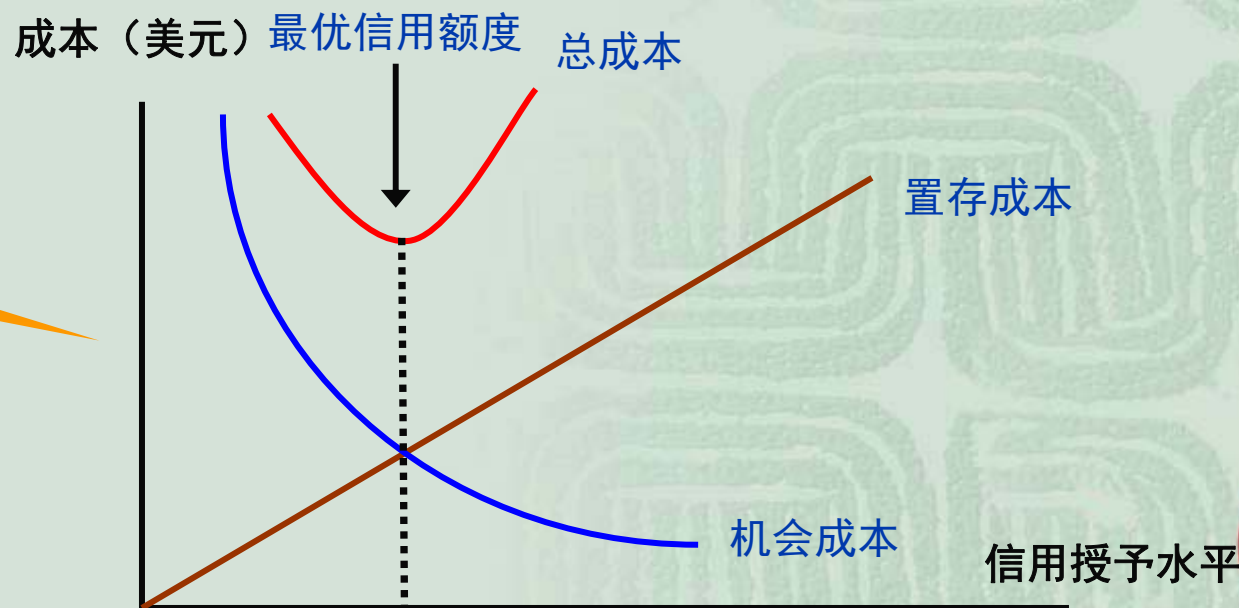
图29-5 未来销售与信用决策



§ 29.3 最优信用政策

- 使用置存成本和机会成本来评价信用决策：
 - ❧ 1、“置存成本”是与信用提供和应收账款投资相联系的成本。置存成本包括延后收到现金、坏帐损失以及信用管理成本。
 - ❧ 2、“机会成本”是不提供信用时减少的销售额。在授予信用的情况下，该成本下降。

图29-6授予信用的成本



§ 29.4 信用分析

- 公司在评价客户信用时，通常需要如下一些信息：
 - ∞ (1) 财务报表 ；
 - ∞ (2) 购买者与其它公司间的信用交往的历史报告。
 - ∞ (3) 银行。
 - ∞ (4) 客户与本公司间的付款历史



信用5C分析

■ 信用等级评定的5C方法

- ☞ 品德(Character)。购买者履行债务的意愿
- ☞ 能力(Capacity)。客户已经营现金流量偿还债务的能力
- ☞ 资本(Capital)。客户拥有的资本金
- ☞ 担保(Collateral)。客户无力偿债时的保护性资产
- ☞ 条件(Condition)。一般的经济环境。



§ 29.5 收账政策

- **平均收账期**—度量收回应收帐款所需的平均天数

平均收账期 = 应收帐款 / 平均日销售额

- **帐龄分析表**—以帐龄为序来对应收帐款加以列表。
- 收账努力。
- 保理。



§ 29.6 如何为商业信用融资

- 除无抵押债务工具之外，为应收账款融资还有三种常用方法：
 - ❧ 抵押债务、
 - ❧ 附属债务公司
 - ❧ 资产证券化。

