

文章编号: 1001 - 148X (2004) 23 - 0067 - 02

论应付账款的现金折扣成本

陆建伟¹, 李玉宝²

(1. 厦门大学 管理学院, 福建 厦门 361005;

2. 黑龙江建筑职业技术学院, 黑龙江 哈尔滨 150040)

摘要: 在市场经济的条件下, 存在着激烈的商业竞争。竞争机制的作用迫使企业以各种手段扩大销售以提高市场占有率。赊销也是扩大销售的手段之一。对卖方企业而言, 形成应收账款, 对买方企业而言, 则形成应付账款。卖方企业为了尽早地回笼资金往往会给买方企业一定的信用条件。这样买方企业将面临着是否享受现金折扣, 这将涉及到现金折扣成本的经济含义、现金折扣成本的计算与其逻辑思想以及利用现金折扣的决策等问题。

关键词: 商业信用; 应付账款; 现金折扣成本

中图分类号: F275

文献标识码: B

一、现金折扣成本

应付账款是企业购买货物暂未付款而欠对方的账项, 即卖方允许在购货一定时期内支付货款的一种形式。它是商业信用的 (Trade credit) 一种。商业信用是指在商品交易中由于延期付款或预收货款所形成的企业间的借贷关系, 是企业间的一种直接信用关系, 是企业短期债务的一个重要组成部分。卖方利用这种方式促销, 而对买方来说延期付款则等于向卖方借用资金购进商品, 可以满足短期的资金需要。

在采用应付账款销售产品时, 为鼓励购买企业尽早付款, 销货企业往往都规定一些信用条件, 这主要包括现金折扣和付款期间两部分内容。所谓信用条件是指销货人对付款时间和现金折扣所作的规定, 如“2/10, n/30”, 便属于一种商业信用。它表示在 10 天内付款可以享受 2% 的现金折扣, 在 30 天内付款没有享受现金折扣, 其中 2% 为现金折扣的百分比, 10 天为折扣期, 30 天为信用期。如果买方企业购买货物后在卖方规定的折扣期内付款, 便可以享受免费信用, 这种情况下企业没有因为享受信用而付出代价。如果买方企业放弃折扣, 在折扣期 (10 天) 后付款 (不超过 30 天), 该企业便要承受因放弃折扣而造成的机会成本 (Opportunity cost), 也称隐含利息成本 (Implicit interest cost)。

二、现金折扣成本的计算

放弃现金折扣成本可由如下公式求得:

$$\text{放弃现金折扣成本} = \frac{\text{折扣百分比}}{1 - \text{折扣百分比}} \times \frac{360}{\text{信用期} - \text{折扣期}} \quad (1)$$

可见, 放弃现金折扣成本与折扣百分比、折扣期的长短同方向变化, 与信用期的长短成反方向变化。

笔者认为该放弃现金折扣成本的计算公式可由如图 1 的逻辑加以理解:

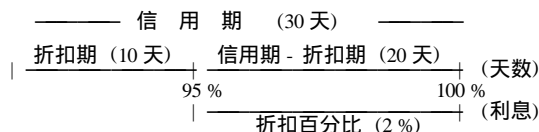


图 1 应付账款现金折扣成本的计算逻辑

即在信用期 - 折扣期 (失去现金折扣延期付款的天数) 内使用 (1 - 折扣百分比) 的资金需要支付相当于折扣百分比的利息费用。根据这个逻辑, 可以得到:

$$(1 - \frac{\text{折扣百分比}}{100}) \times \text{隐含利率} \times \frac{(\text{信用期} - \text{折扣期})}{\text{一年的天数} (360)} = \text{折扣百分比} \quad (2)$$

重新整理公式 (2), 就可以得到公式 (1), 当然相关人员在计算应付账款的现金折扣 (即隐含利率) 时也可以直接根据 (2) 式进行计算。公式 (2) 使人们更好地理解应付账款现金折扣成本的经济含义, 使人们不需要去死记硬背公式, 而在理解这个逻辑含义的基础上可以方便地计算出应付账款的现金折扣成本。

如某企业拟采购一批零件, 供应商报价如下:

- (1) 立即付款, 价格为 9 630 元;
- (2) 30 天内付款, 价格为 9 750 元;
- (3) 31 至 60 天内付款, 价格为 9 870 元;
- (4) 61 至 90 天内付款, 价格为 10 000 元。

假设每年按 360 天计算。根据图 1 的应付账款现金折扣成本的计算逻辑, 可以得到各种情况的放弃现金折扣成本:

- (1) 立即付款:

$$\text{现金折扣百分比} = \frac{10\,000 - 9\,630}{10\,000} = 3.70\%$$

$$\text{放弃现金折扣成本} = \frac{3.70\%}{1 - 3.70\%} \times \frac{360}{90 - 0} = 15.37\%$$

收稿日期: 2003 - 09 - 22

作者简介: 陆建伟 (1972 -), 男, 厦门大学管理学院博士生, 研究方向: 公司理财。

(2) 30 天付款:

$$\text{现金折扣百分比} = \frac{10\,000 - 9\,750}{10\,000} = 2.5\%$$

$$\text{放弃现金折扣成本} = \frac{2.5\%}{1 - 2.5\%} \times \frac{360}{90 - 30} = 15.38\%$$

(3) 60 天付款:

$$\text{现金折扣百分比} = \frac{10\,000 - 9\,870}{10\,000} = 1.30\%$$

$$\text{放弃现金折扣成本} = \frac{1.3\%}{1 - 1.3\%} \times \frac{360}{90 - 60} = 15.81\%$$

三、利用现金折扣成本的决策

所谓的决策是指从若干个被选方案中选择一个最优方案的过程。在附有信用条件的情况下，财务人员需要做出相关的决策，因为获得不同信用要负担不同的代价，买方企业便要在利用哪种信用之间做出决策。一般说来：

如果能用低于放弃折扣的隐含利息成本（实质是一种机会成本）的利率借入资金，便应在现金折扣期内用借入的资金支付货款，享受现金折扣。如上例中假设银行短期贷款利率为 15%，三种情况下的放弃现金折扣成本都大于 15%，即立即付款、30 天付款和 60 天付款都是可行的方案，但决策人员应选择利用现金折扣成本最高的付款期，因为放弃现金折扣的成本率是利用现金折扣的收益率。本例中决策人员应该选择第 60 天付款 9 870 元。如果银行短期贷款利率为 15.375%，那么立即付款方案是不可行的。如果银行短期贷款利率为 15.40%，那么立即付款方案和 30 天付款方案都不可行。如果银行短期贷款利率为 16%，那么立即付款、30 天付款和 60 天付款三个方案都不可行。总之，如果银行贷款利率小于放弃现金折扣成本，则买方企业应利用银行借款在折扣期内偿还应付账款；反之，企业应该放弃折扣；当存在多种付款期时，应选择大于银行贷款利率且利用现金折扣收益率较高的付款期。

如果在折扣期内将应付账款用于短期投资，所得的投资收益率高于放弃折扣的成本（隐含利息成本），则应该放弃折扣而去追求更高的收益。当然，如果企业放弃折扣的优惠，也应将付款日推迟至信用期内的

最后一天，以放弃现金折扣的成本。

如果企业因缺乏资金而想展延付款，则需要降低了的放弃折扣成本与展延付款带来的损失之间做出选择。展延付款带来的损失主要是指因企业信誉恶化而散失供应商乃至其他贷款人的信用，或日后遭受苛刻的信用条件。

如果两家以上的企业提供不同信用条件的卖方，应通过权衡（Trade-off）放弃折扣成本的大小，选择信用成本最小（或所获利益最大）的一家。如 A 公司提供如下的信用条件：1/20，n/30；B 公司提供 2/20，n/30 的信用条件；根据放弃现金折扣成本的计算公式，放弃 A 公司的现金折扣成本为 36.4%；放弃 B 公司的现金折扣成本为 36.7%。A 公司的放弃现金折扣成本低于 B 公司的放弃现金折扣成本，如果买方企业估计会拖延付款，那么它宁肯选择放弃现金折扣成本低的企业，即它会选择 A 公司。

参考文献：

- [1] Mian, S. I., and C. Smith. "Extending Trade Credit and Financial Receivable." *Journal of Applied Corporate Finance* (Spring 1994).
- [2] Long, M. S., I. B. Malitz, and S. A. Ravid. "Trade Credit, Quality Guarantees, and product Marketability." *Financial Management* (Winter 1993).
- [3] Lee, Y. W., and J. D. Stowe. "Product Risk, Asymmetric Introduction and Trade Credit." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (June 1993).
- [4] 余绪纓. 企业理财学 [M]. 辽宁人民出版社, 1995.
- [5] 财政部注册会计师考试委员会办公室编. 2002 年度注册会计师全国统一考试指定辅导教材财务成本管理, 会计 [M]. 中国财政经济出版社, 2002.
- [6] 全国会计专业技术资格考试领导小组办公室编. 全国会计专业技术资格考试用书财务管理 [M]. 中国财政经济出版社, 2002.

(责任编辑: 樱 紫)

政务要闻

《零售业态分类》确定 17 种业态

原定 18 种业态中“直销”被取消

商务部近日发布公告称，国家质检总局、国家标准委已联合发布国家新标准《零售业态分类》(GB/T18106 - 2004)，该标准于 2004 年 10 月 1 日开始实施。

新标准按照零售店铺的结构特点，根据其经营方式、商品结构、服务功能，以及选址、商圈、规模、店堂设施、目标顾客和有无固定营业场所等因素将零售业分为食杂店、便利店、折扣店、超市、大型超市、仓储会员店、百货店、专业店、专卖店、家居建材店、购物中心、厂家直销中心、电视购物、邮购、网上商店、自动售货亭、电话购物等 17 种业态，此前曾见诸报端的“直销”被取消。

(摘自中国商业联合会《商会信息》)