

DSO 及其在应收帐款管理中的应用

张志强

【内容提要】由于种种原因,我国商业信用状况令人忧虑。采用得力的管理工具和规范有效的控制办法是改善这种状况的可行途径之一。本文意在介绍 DSO 及其在赊销管理中的应用,希望对处于商业信用困境中的企业有所帮助。

【关键词】DSO 应收帐款 赊销 货款回收速度 货款回收目标

DSO,英文为 days sales outstanding,国内有人称为日销售未收款比率。确切地讲,DSO是指在外未收回的货款相当于多少天的销售额(天数),如果销售波动不大,也就是未收款与日销售额的比值。但无论如何,国内的叫法令人费解,所以笔者建议改称应收货款销售天数或 DSO。

DSO 受赊销期限和收款效率的影响,赊销期限越长,收款效率越低,则 DSO 越大。DSO 不受销售量(额)的影响,因为更多的或更少的销售量(额)会相应产生更多的或更少的应收帐款,从而应收帐款与日销售额的比值会(大致)保持不变。

由于种种原因,DSO 在我国企业的应收帐款管理中的应用还非常少见。其实,DSO 对于企业赊销数量的控制、货款回收的监督以及其它应收帐款的管理工作都是非常得力的工具。在我国目前企业赊销及应收帐款管理问题成堆的情况下,研究 DSO 及其应用,就更具有现实意义。

下面简单介绍 DSO 在有关企业管理中的几点应用:

一、可以用 DSO 来计量货款回收的速度

通过倒推法计算,即用总应收货款减去以往各月销售额,逐月算回去,直到总应收货款数字被减光为止,即可得出 DSO。例如:

某公司 10 月 31 日的总应收货款为 1000 万元,十月销售 500 万元,这是 31 天的销售;九月销售 400 万元,这是 30 天的销售;八月销售 400 万元,这是 31 天的销售。所以,该公司十月末的总应收货款相当于九月和十月两个月的全部销售额,再加上 100 万元 $[= 1000 - (500 + 400)]$ 八月的销售额。

从而, $DSO = 31 + 30 + 100 / 400 \times 31 \approx 69$ 天。

从以上计算可以看出,DSO 即是货款回收平均所用的时间。因此 DSO 小,说明货款回收平均所用的时间少,即货款回收的速度快;反之,DSO 大,说明货款回收平均所用的时间多,即货款回收的速度慢。

在上例中,该公司的销售货款平均需 69 天收回。可以想象,如果该公司每天的销售货款正好都是 69 天收回,如果同时其销售和货款回收在各月中的每一天都是均匀分布的,则 10 月 31 日收回的就是 69 天前即 8 月 23 日的销售货款。

(注意,DSO 还有其它计算方法,本文对此不做专门论述。)

二、运用 DSO 来设置货款回收目标

运用 DSO 原理,很容易设置货款回收目标以改善各个时期的应收货款水平。

公司一般给予客户 30 天的销售信用,如果其

DSO为69天(正如上面的例子),说明客户有拖欠情况(如果绝对没有拖欠,则其DSO应为30天)。在现实中,任何一个公司都不能完全避免客户拖欠,如果上例中的公司打算到明年年底把其DSO压低至41天的水平,那么,在未来十四个月中每个月减少DSO2天,就可以在不影响销售的情况下,使应收货款资金占用减少到41天。即:

十月 DSO 69天
加十一月销售 30天
十一月 DSO目标 99天
十一月需回收现金天数 67天
($67 = 69 - 2$)
(又: $32 = 30 + 2$)

租赁视界
2015.06.14
推荐阅读

十一月的货款回收总额将相当于八月赊销额的8/31,加上九月赊销额的24/30(注意: $8 + 24 = 32$)

三、改进DSO,节省资金投入,提高资金回报

每个公司都应力争其DSO低于行业平均水平或低于其直接竞争者,因为DSO的高低将直接影响资金投入量和资金回报率。从竞争角度讲,DSO的改进意味着竞争地位的改善,或干脆说,较低的DSO即是一种竞争优势。

假如上述公司每年销售额为6935万元,即平均每天19万元,DSO为69天。从而向客户提供的总销售信用为: $19 \times 69 = 1311$ 万元。

如果其竞争对手销售额不相上下,但DSO为60天。则该公司就要比竞争对手多投入 $9 \times 19 = 171$ 万元的资金。如果资金拆借的年利率为10%,则其年净利润将减少17.1万元(不考虑税收因素)。

反之,如果其竞争对手DSO仍为60天,而该公

司经过努力,使其DSO降低到了50天,就可以比竞争对手少投入 $(60 - 50) \times 19 = 190$ 万元的资金。同样假定资金拆借的年利率为10%,则其年净利润将比竞争对手多19万元(不考虑税收因素)。

资金投入量的节省和资金回报率提高意味着借款的减少和利润的增加,从而将会改善其损益表中的相关数据。假定有如下销售相同而DSO不同的三种情况,测算得出相应的损益表数据对照如下:

单位:万元

	DSO为80	DSO为60	DSO为40
销售额	6935	6935	6935
利息前利润(10%)	693.5	693.5	693.5
应收货款(=借款)	1520	1140	760
利息费用(10%)	152	114	76
净利润	541.5	579.5	617.5
税前净利润为销售额的%	7.8%	8.4%	8.9%
利润增加	-38	0	38
借款减少	-380	0	380

如果有公司上层的支持,再对实施步骤和方方面面做仔细研究,现金回收加速10%(如,从DSO为60缩短到54)相对来说并不难。如果加速的目标超过10%(上例从DSO为60到DSO为40和DSO为80,现金回收分别是加速33.3%和减缓33.3%),就需要公司上下做出一些重大改变,通常循序渐进的目标更容易取得成功。

(作者单位:中国人民大学)

(责任编辑:邱晓雯)

(上接第49页)要严格按照核定的预算进行管理。对可能出现的不可预见的支出项目,应通过增加预备费或建立相应的基金制度解决,其他支出项目,可列入第二年的支出预算,逐步取消执行中不断追加支出预算的做法。

(四)强化预算监督手段

美国的预算监督主要体现在行政与立法部门之间的权力制衡上,在中国显然是不可照搬的。根据我国的特点,应加强部门之间的监督和具体操作方法手段的制约,应按《预算法》和《审计法》的要求,在接

受人大和审计部门对财政监督的同时,研究建立和完善财政部门对有关部门的预算收支的监督机制。收入上,主要是保证税务部门能够依法征税,在提高收入预测准确性的前提下,保障收入能按进度征缴入库。支出上,主要是加强支出的管理和提高资金的使用效率,通过逐步实行政府采购制度,改革预算会计和国库制度,推行单一帐户制度,使预算指标与资金拨款渠道分离。

(作者单位:中南财经大学)

(责任编辑:秦家顺)