



## 第三节

# 应收账款管理



## 第三节 应收账款管理

### 一、应收账款的产生原因及管理方法

产生原因	商业竞争、销售和收款的时间差距
管理方法	(1) 应收账款回收情况的监督。如：编制账龄分析表 (2) 收账政策的制定，需要在收账费用和所减少坏账损失之间作出权衡

### 二、信用政策分析

应收账款赊销的效果好坏，依赖于企业的信用政策。信用政策包括：信用期间、信用标准和现金折扣政策。



## 第三节 应收账款管理

### (一) 信用期间、信用标准和现金折扣政策

信用期间	信用期间是企业允许顾客从购货到付款之间的时间，或者说是企业给予顾客的付款期间。
信用标准	<p>信用标准，是指顾客获得企业的交易信用所应具备的条件。企业在设定某一顾客的信用标准时，往往要先评估其赖账的可能性，这可以通过“5C”系统来进行评估。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) <b>品质</b>。顾客的信誉，即履行偿债义务的可能性</li><li>(2) <b>能力</b>。顾客的偿债能力</li><li>(3) <b>资本</b>。顾客的财务实力和财务状况</li><li>(4) <b>抵押</b>。顾客拒付款项或无力支付款项时能被用作抵押的资产</li><li>(5) <b>条件</b>。可能影响顾客付款能力的经济环境</li></ul>
现金折扣政策	<p>现金折扣是企业对顾客在商品价格上所做的扣减。主要目的在于吸引顾客为享受优惠而提前付款，缩短企业的平均收款期。如5/10，表示10天内付款，可享受5%的现金折扣，即只需要支付原价的95%</p> <p>情形一：5/10，n/30，40%的客户享受了现金折扣，剩余客户正常支付。 平均收现期=40%*10+60%*30=22天</p> <p>情形二：n/30，平均收现期=信用期</p>



## 第三节 应收账款管理

### (二) 信用政策决策分析

1. 增加的收益	<p>(1) 如果固定成本不变, 增加的收益就是增加的边际贡献。 增加的边际贡献=增加的销售量*单位边际贡献</p> <p>(2) 如果固定成本发生变化, 增加的收益为增加的息税前利润</p>
2. 增加的成本	<p>(1) 应收账款占用资金应计利息 (机会成本) =应收账款占用资金×资本成本 =应收账款平均余额×变动成本率×资本成本 =日销售额×平均收现期×变动成本率×资本成本 应收账款占用资金应计利息 (机会成本) 增加=新应收账款占用资金应计利息-旧应收账款占用资金应计利息</p> <p>(2) 现金折扣成本的增加 现金折扣成本=销售收入×现金折扣率×享受现金折扣的顾客比例</p> <p>(3) 存货占用资金应计利息的增加=平均存货增加量×单位变动生产成本×资本成本</p> <p>(4) 收账费用的增加</p> <p>(5) 坏账损失的增加</p>
3. 决策	若改变信用政策后增加的收益大于增加的成本, 则改变信用政策是有利的