



第三节 应收账款管理

2. 折扣条件

折扣条件包括折扣期限和现金折扣两方面。折扣期限是为顾客规定的可享受现金折扣的付款时间。现金折扣的表现常用如5/10、3/20、N/30这样的符号。

现金折扣的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。另外，现金折扣也能招揽一些视折扣为减价出售的顾客前来购货，借此扩大销售量。

现金折扣成本增加

$$= \text{新的销售水平} \times \text{享受现金折扣的顾客比例} \times \text{新的现金折扣率} - \text{旧的销售水平} \times \text{享受现金折扣的顾客比例} \times \text{旧的现金折扣率}$$



第三节 应收账款管理

【教材例题7-6】假设该企业在放宽信用期的同时，为了吸引顾客尽早付款，提出了0.8/30，N/60的现金折扣条件，估计会有一半的顾客（按60天信用期所能实现的销售量计算）将享受现金折扣优惠。等风险投资的最低收益率为15%，其他有关数据见表。



第三节 应收账款管理

信用期决策数据

项目	信用期限（30天）	信用期限（60天）
全年销售量（件）	100000	120000
全年销售额（单价5元）	500000	600000
变动成本（每件4元）	400000	480000
固定成本	50000	52000
可能发生的收账费用（元）	3000	4000
可能发生的坏账损失（元）	5000	9000

要求计算：（1）盈利增加，（2）成本费用增加，（3）增加的税前损益。



第三节 应收账款管理

答案:

$$(1) \text{ 盈利增加} = (120\,000 - 100\,000) \times (5 - 4) - (52\,000 - 50\,000) = 18\,000 \text{ (元)}$$

(2) 计算应收账款占用资金的应计利息增加

$$\begin{aligned} \text{30天信用期应计利息} &= 500\,000 / 360 \times 30 \times 80\% \times 15\% = \\ &5\,000 \text{ (元)} \end{aligned}$$

提供现金折扣的平均收现期 = $30 \times 50\% + 60 \times 50\% = 45$

(天)

提供现金折扣的应计利息 = 600

$$000 / 360 \times 45 \times 80\% \times 15\% = 9\,000 \text{ (元)}$$



第三节 应收账款管理

应收账款占用资金的应计利息增加 $=9\ 000-5\ 000=4\ 000$ (元)

计算收账费用和坏账损失增加

收账费用增加 $=4\ 000-3\ 000=1\ 000$ (元)

坏账费用增加 $=9\ 000-5\ 000=4\ 000$ (元)

现金折扣成本增加 $=600\ 000\times 50\%\times 0.8\%-0=2400$ (元)

(3) 增加的税前损益 $=18\ 000-4\ 000-1\ 000-4\ 000-2400=6600$ (元)

由于增加的税前损益大于 0, 故应当放宽信用期并提供现金折扣。



第三节 应收账款管理

【计算分析题】（2024年）甲公司生产销售某产品，单价为100元/件，单位变动成本60元/件，目前采用现销政策，年销量50000件，为扩大销售量，改变信用政策，信用条件为2/10，1/20，N/30，预计有50%客户（按30天信用期所能实现的销量计算，下同）在第10天付款，30%客户在第20天付款，其余客户在第30天付款。若采用信用，销售量提高20%，收账费用增加10000元。若所有投资风险最低收益10%，一年按360天计算。



第三节 应收账款管理

要求：

- (1) 计算改变信用政策增加的边际贡献；
- (2) 计算改变信用政策增加的现金折扣成本；
- (3) 计算改变信用政策增加的应收账款机会成本；
- (4) 计算改变信用政策增加的税前损益，并判断采用信

用政策是否可行。



第三节 应收账款管理

解析：

(1) 增加边际贡献=50000×20%×(100-60)=400000
(元)

(2) 增加现金折扣成本=50000×(1+20%)×100×
(50%×2%+30%×1%)-0=78000(元)

(3) 平均收现期=10×50%+20×30%+30×20%=17(天)

增加应收账款机会成本=50000×(1+20%)
×100/360×17×60/100×10%-0=17000(元)

(4) 税前损益=400000-17000-78000-10000=295000(元)

改变信用政策后，增加的税前损益大于0，方案可行。



第三节 应收账款管理

三、收账政策

收账政策是指信用条件被违反时，企业采取的收账策略。

企业如果采取较积极的收账政策，可能会减少应收账款投资，减少坏账损失，但要增加收账成本。如果采用较消极的收账政策，可能会增加应收账款投资，增加坏账损失，但收账成本会低。所以企业要做出适当的权衡。