



第三节

应收账款管理



第三节 应收账款管理

【知识点1】应收账款管理目标

促进产品销售，增加企业盈利。

【知识点2】应收账款的成本

应收账款作为企业为增加销售和盈利进行的投资，会发生一定的成本。应收账款的成本主要有以下四个方面。



第三节 应收账款管理

一、应收账款机会成本

应收账款的机会成本

应收账款占用资金的应计利息 = 应收账款占用资金 × 资本成本

本

应收账款占用资金 = 应收账款平均余额 × 变动成本率

应收账款平均余额 = 日销售额 × 平均收现期

应收账款占用资金的应计利息 = 日销售额 × 平均收现期 × 变

动成本率 × 资本成本

应收账款占用资金的应计利息增加

= 新信用政策占用资金的应计利息 - 原信用政策占用资金的

应计利息



第三节 应收账款管理

二、管理成本及收账费用

企业对应收账款进行管理而耗费的开支。

三、坏账成本

应收账款基于商业信用而产生，存在无法收回的可能性，由此而给应收账款持有企业带来的损失，即为坏账成本。

坏账成本 = 赊销额 × 预计坏账损失率

四、收账费用

企业催收应收账款而发生费用



第三节 应收账款管理

【知识点3】企业信用政策

企业信用政策是管理和控制应收账款余额的政策，它由信用标准、信用条件、收账政策组成。

信用标准	1.信用标准是企业用来衡量客户是否有资格享受商业信用所具备的基本条件 2.信用标准由企业根据其销售政策来制定，国外通常采用“5C”系统来评价，即品质（Character）、能力（Capacity）、资本（Capital）、抵押（Collateral）和条件（Condition）
信用条件	1.信用条件是企业为了鼓励客户尽快付款而给客户提出的付款要求，包括信用期间、现金折扣和折扣期间 （1）信用期间是企业允许客户从购买商品到付款的最长时间 （2）现金折扣是企业为了吸引客户提前付款而给予的价格上的优惠 （3）折扣期间是企业给予客户享受现金折扣的时间，客户只有在此期间付款才能得到现金折扣 2.信用条件经常表示为（1/10，n/30），它的含义是：客户在购买货物后，可以在30日内付款；如果客户在10日内付款，可以享受价格1%的折扣



第三节 应收账款管理

收账
政策

1. 收账政策是在信用条件被违反时企业采取的收账策略
2. 分类
 - (1) 采用积极型收账政策，对超过信用期限的客户通过派人催收等措施加紧收款，必要时行使法律程序
 - (2) 采用消极型收账政策，对超过信用期限的客户通过发函催收或等待客户主动偿还
3. 优缺点
 - (1) 积极型的收账政策有利于减少坏账损失，加快应收账款的周转速度，但会加大收账成本
 - (2) 消极型的收账政策有利于减少收账成本，但会加大坏账损失，减缓应收账款的周转速度

【提示1】 信用政策决策是在比较不同信用标准、信用条件和收账政策的收益与成本的基础上，选择最优信用政策的过程

【提示2】 决策原则：应选择税前损益最大的方案