



第三节 应收账款管理

【教材例5-2】某企业生产某种家用电器，年销售量为100万台，每台单价8000元，单位变动成本为4800元，企业销售利润率（税前利润/销售收入）为20%，企业为扩大销售，准备下一年度实行新的信用政策，现有A、B两个方案。

方案A：信用条件是对所有客户实行“2/10，n/30”，这样销量可增加20万台。客户中，享受现金折扣的占40%，其余享受商业信用，商业信用管理成本占销售收入的1%，坏账损失率为销售收入的4%，收账费用为销售收入的2%。



第三节 应收账款管理

方案B：信用条件为“2/20，n/60”，这样销量可增加50万台。客户中，享受现金折扣的为20%，其余享受商业信用，商业信用管理成本占销售收入的2%，坏账损失率为销售收入的8%，收账成本占销售收入的7%。如果企业预计在下一年度里销售利润率保持不变，资金的机会成本率为8%，试评价两个方案并从中选出最优方案。



第三节 应收账款管理

分别计算两个方案能为企业带来多少利润：

(1) 方案A的利润

销售产品的利润=120×8000×20%=192000（万元）

应收账款的收款时间=10×40%+30×60%=22（天）

应收账款平均余额=120×8000×22/360=58666.67（万元）

应收账款占用资金=58666.67×（4800/8000）
=35200.00（万元）



第三节 应收账款管理

应收账款的机会成本= $35200.00 \times 8\% = 2816.00$ （万元）

现金折扣数额= $120 \times 8000 \times 40\% \times 2\% = 7680$ （万元）

坏账损失= $120 \times 8000 \times 4\% = 38400$ （万元）

管理成本= $120 \times 8000 \times 1\% = 9600$ （万元）

收账成本= $120 \times 8000 \times 2\% = 19200$ （万元）

A方案的利润= $192000 - 2816 - 7680 - 38400 - 9600 -$
 $19200 = 114304$ （万元）



第三节 应收账款管理

(2) 方案B的利润

销售产品的利润= $150 \times 8000 \times 20\% = 240000$ (万元)

应收账款的收款时间= $20 \times 20\% + 60 \times 80\% = 52$ (天)

应收账款平均余额= $150 \times 8000 \times 52 / 360 = 173333.33$ (万元)

应收账款占用资金= $173333.33 \times (4800 / 8000)$
 $= 104000.00$ (万元)

应收账款的机会成本= $104000 \times 8\% = 8320$ (万元)

现金折扣数额= $150 \times 8000 \times 20\% \times 2\% = 4800$ (万元)



第三节 应收账款管理

坏账损失=150×8000×8%=96000（万元）

管理成本=150×8000×2%=24000（万元）

收账成本=150×8000×7%=84000（万元）

B方案的利润=240000-8320-4800-96000-24000-

84000=22880（万元）

根据计算可知，方案A的利润为114304万元，方案B的利润为22880万元。因此，方案A比较好，应选择执行方案A。



第三节 应收账款管理

【单选题·2025年】甲公司2024年度实现销售收入5400万元，边际贡献率40%，确定的信用条件为“1/10，n/30”。其中，占销售收入40%的客户选择10天内付款，没有享受现金折扣的客户中80%在信用期内付款，其余的客户平均逾期20天。假设甲公司资金的机会成本率为10%，全年按360天计算，则甲公司2024年度应收账款的机会成本为（ ）万元。

- A.14.64
- B.18.72
- C.21.96
- D.12.48



第三节 应收账款管理

答案：C

解析：应收账款的平均收现期 $= 40\% \times 10 + 60\% \times [80\% \times 30 + (1 - 80\%) \times (30 + 20)] = 24.4$ （天），应收账款的机会成本 $= 5400 / 360 \times 24.4 \times (1 - 40\%) \times 10\% = 21.96$ （万元）。



第三节 应收账款管理

【知识点4】应收账款的日常管理

应收账款追踪分析	1.对应收账款实施追踪分析的重点是赊销商品的销售与变现能力 2.客户能否严格履行赊销企业的信用条件，取决于两个因素 (1) 客户的信用品质 (2) 客户现金的持有量与调剂程度
应收账款账龄分析	1.逾期拖欠时间越长，账款催收的难度越大，成为坏账的可能性也就越高。因此，进行账龄分析，密切注意应收账款的回收情况，是提高应收账款收现效率的重要环节 2.通过编制账龄分析表，以显示应收账款存账时间（账龄）的长短，并按时间长短进行排序 3.应收账款账龄分析主要是考察研究应收账款的账龄结构 4.应收账款的账龄结构，是指各账龄应收账款的余额占应收账款总计余额的比重



第三节 应收账款管理

建立应收账款坏账准备制度	确定坏账损失的标准主要有两条 (1) 因债务人破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍不能收回的应收款项 (2) 债务人逾期未履行偿债义务，且有明显特征表明无法收回
应收账款保理	1. 保理是保付代理的简称，是指保理商与债权人签订协议，转让其对应收账款的部分或全部权利与义务，并收取一定费用的过程 2. 应收账款保理是企业将赊销形成的未到期应收账款，在满足一定条件的情况下转让给保理商，以获得流动资金，加快资金的周转 3. 作用 (1) 融资功能； (2) 减轻企业应收账款的管理负担； (3) 减少坏账损失、降低经营风险； (4) 改善企业的财务结构



第三节 应收账款管理

【多选题】 下列关于应收账款保理の表述中，正确的有

()。

A.有助于改善企业资产的流动性，增强债务清偿能力

B.可分为有追索权保理和无追索权保理

C.实质是企业利用未到期应收账款向银行抵押获得短期借款的融资方式

D.是一项单纯的收账管理业务

E.能降低企业坏账发生的可能性，有效控制坏账风险



第三节 应收账款管理

答案：ABCE

解析：应收账款保理业务是将企业的应收账款与货币资金进行置换。企业通过出售应收账款，将流动性稍弱的应收账款置换为具有高度流动性的货币资金，增强了企业资产的流动性，提高了企业的债务清偿能力。选项A正确。保理可分为有追索权保理（非买断型）和无追索权保理（买断型）、明保理和暗保理、折扣保理和到期保理。选项B正确。应收账款保理，其实质也是一种利用未到期应收账款这种流动资产作为抵押从而获得银行短期借款的一种融资方式。选项C正确。保理是一项综合性的金融服务方式，其同单纯的融资或收账管理有本质区别。选项D错误。采用应收账款保理后，一方面可提供信用风险控制与坏账担保，帮助企业降低客户违约的风险，另一方面也可以借助专业的保理商去催收账款，能在很大程度上降低坏账发生的可能性，有效控制坏账风险。选项E正确。