

《财务成本管理》第七章学习辅导(2) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/76/2021_2022__E3_80_8A_E8_B4_A2_E5_8A_A1_E6_c45_76161.htm

《财务成本管理》第七章学习辅导(2) 信用政策的确定

- 1、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。信用期的确定，主要是分析改变现行信用期对收入和成本的影响。延长信用期，会使销售额增加，产生有利影响；与此同时应收账款、收账费用和坏账损失增加，会产生不利影响。当前者大于后者时，可以延长信用期，否则不宜延长。如果缩短信用期，情况与此相反。
- 2、信用标准 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，往往先要评估它赖账的可能性。这可以通过“五C”系统来进行。所谓“五C”是指评估顾客信用品质的五个方面：品质、能力、资本、抵押和条件。
- 3、现金折扣政策 现金折扣是企业对顾客在商品价格上所做的扣减。因为现金折扣是与信用期间结合采用的，所以确定折扣程度的方法与过程实际上与前述信用期间的确定一致，只不过要把所提供的延期付款时间和折扣综合起来，看各方案的延期与折扣能取得多大的收益增加，再计算各方案带来的成本变化，最终确定最佳方案。

收账政策的制定 企业对各种不同过期账款的催收方式，包括准备为此付出的代价，就是它的收账政策。一般来说，收账的花费越大，收账措施越有利，可以收回的账款应越大，坏账损失也就越小。因此制定收账政策，又要在收账费用和所减少坏账损失之间作出权衡

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。

详细请访问 www.100test.com