

外贸企业财税丛书

WAIMAO QIYE CAISHUI CONGSHU

夏 鹏 / 主编

外贸企业财务管理

一般业务管理

WAIMAO QIYE CAIWU GUANLI



经济科学出版社

外贸企业财税丛书

WAIMAO QIYE CAISHUI CONGSHU

夏 鹏 / 主编

外贸企业财务管理

一般业务管理

WAIMAO QIYE CAIWU GUANLI



经济科学出版社

责任编辑：张建光
责任校对：徐领弟
版式设计：代小卫
技术编辑：王世伟

外贸企业财务管理

一般业务管理

夏 鹏 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京欣舒印务有限公司印刷

河北三河华丰装订厂装订

787×1092 16 开 16 印张 380000 字

2005 年 3 月第一版 2005 年 3 月第一次印刷

印数：0001—4000 册

ISBN 7-5058-4688-4/F·3960 定价：29.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)



第一章 资产的管理	(1)
第一节 现金的管理	(1)
第二节 应收账款的管理	(6)
第三节 存货的管理	(20)
第四节 固定资产的管理	(29)
第五节 无形资产的管理	(47)
第二章 费用的管理	(51)
第一节 商品流通费及其范围	(51)
第二节 商品流通费的分类	(52)
第三节 费用计划指标的核定与预测	(53)
第四节 费用的管理	(57)
第五节 费用的考核与分析	(63)
第三章 收入、利润及其分配的管理	(69)
第一节 收入的管理	(69)
第二节 利润的管理	(74)
第三节 利润分配的管理	(83)
第四章 全面预算管理	(90)
第一节 全面预算管理概述	(90)
第二节 外贸企业全面预算管理组织体系	(95)
第三节 外贸企业全面预算的编制	(105)
第四节 外贸企业目标规划和全面预算管理指标体系	(151)
第五节 外贸企业全面预算监控系统	(168)
第六节 外贸企业全面预算业绩考评	(188)
第五章 财务分析	(195)
第一节 财务分析概论	(195)

第二节	企业资产、负债和所有者权益的构成分析	(199)
第三节	企业资金结构和经营协调性分析	(206)
第四节	企业偿债能力分析	(220)
第五节	企业盈利能力分析	(228)
第六节	企业经营管理能力和发展能力分析	(232)
第七节	企业现金流量分析	(239)
第八节	综合财务分析模型	(244)

第一章 资产的管理

第一节 现金的管理

本节所指的现金是一个广义概念，包括库存现金和银行存款。企业持有现金主要有三个动机：一是交易动机，是企业为了应付日常营业的需要而保持的货币资金，主要用于购买原材料、支付工资、缴纳税款等。二是预防动机，主要指企业为了预防意外事件需要保持的货币资金。三是投机动机，指的是企业持有货币资金以便从预期的有价证券价格变动中得到好处。就目前情况看，我国大部分企业正在兴起这种动机。

一、现金预算的编制方法

（一）现金收支法

现金收支法也称货币资金收支法，它是以预算期内各项经济业务所发生的现金收付为依据来编制现金预算的方法。其具体步骤如下：

首先，依据本期销售预算以及应收账款、应收票据的收回等资料，确定本期营业现金收入和其他收入。其他现金收入主要是指企业投资活动和理财活动的现金收入，如银行存款、出售固定资产收入等。

其次，根据各期费用预算确定本期营业现金流出和其他现金流出。其他现金流出主要是指企业投资活动和理财活动的现金流出，如购买固定资产、支付现金费用等现金流出。

最后，确定本期现金结余的最低存量，依次推算出本期现金的不足或多余数。不足时向银行申请借款或通过其他渠道筹集资金，以保证企业在预算期内有足够的资金来满足各项支出需要；多余现金可用于归还借款或进行投资业务等。

在确定了上面内容的预算后，就可以编制现金预算。表1-1是按货币资金收支法编制的现金预算。

表 1-1

现金预算 (按货币资金收支法编制)

金额单位: 万元

项 目	资料来源	10 月份	11 月份	12 月份	本季合计
期初货币资金金额		260	207	208	260
预计货币资金收入总额		257	320	375	952
其中: 产品销售收入	销售预算	210	260	301	771
应收账款收回		40	50	59	149
其他货币资金收入		7	10	15	32
减: 预期货币资金支出总额		280	369	398	1 047
其中: 商品采购支出	商品采购预算	140	198	208	546
工资支出	人工预算	60	64	68	192
经营费用支出	经营费用预算	30	34	40	104
管理费用支出	管理费用预算	20	27	32	79
税金支出		10	16	25	51
购置设备		20	30		50
支付股息				25	25
货币资金余缺		237	158	185	185
减: 需要保持的货币资金最低量		200	200	200	200
货币资金溢缺额		37	-42	-15	-15
减: 归还借款		30			30
加: 借入借款			50	20	70
货币资金期末余额		207	208	205	205

(二) 调整净损益法

调整净损益法是以预算损益表中按权责发生制原则而确定的税后利润为现金预算编制的出发点, 通过逐笔调整处理各项影响损益和现金余额的会计事项, 把本期的净现金数调整为本期的现金净收入的方法。其基本步骤如下:

首先, 将权责发生制下的预期净损益数, 减去不增加现金的各种收入, 再加上不减少现金的费用支出, 使其调整为现金收付基础上的净损益额。

其次, 在前步净损益额基础上再加减与本期损益无关的现金收支数, 调整为预算期内的货币资金的增加额。

最后, 在前步基础上再加上期初结余现金, 减去期末最低存量现金, 得出预算期内的现金溢缺额。

表 1-2 是按调整净损益法编制的现金预算。

表 1-2

现金预算
(按调整净损益法编制)

单位: 万元

项 目	10 月份	11 月份	12 月份
税前净收益	32	38	45
加: 折旧	8	8	10
无形资产、递延资产摊销	4	4.5	6
应收账款收回超过销售额	56	50.5	
预提费用	4	4	4
减: 销售额超过应收账款收回额			16
按收付实现制计算的税前净收益	104	105	49
减: 所得税支付额			15
按收付实现制计算的税后净收益	104	105	34
加: 存货减少额			30
出售有价证券		50	
应付账款增加额	7		
减: 存货增加额	114		
购进固定资产	20	30	
应付账款减少额		174	87
货币资金余额增加额	-23	-49	-23
加: 期初货币资金余额	260	207	208
货币资金结余额	237	158	185
减: 需要保持的货币资金最低量	200	200	200
货币资金溢余额	37	-42	-15
减: 归还借款	30		
加: 借入借款		50	20
货币资金期末余额	207	208	205

(三) 两种方法的优缺点比较

现金收支法编制的预算比较灵活, 能直接与现金的收支情况进行比较, 便于控制和分析现金预算的执行情况, 对于资金流转不稳定的企业尤为适用。其缺点在于该方法是以收付实现制作为编制基础, 与按权责发生制确认的计划期损益不能衔接。

在一个企业中, 往往出现这种情况, 即企业盈利时可能资金不足, 亏损时可能资金有余。调整净损益法可以展示净收益与现金流量之间的关系, 使以权责发生制为基础的净收益

与以收付实现制为基础的货币资金净流入统一起来,从而弥补现金收支法的不足。然而,该法不能揭示企业在预算期内的销售情况,因此不便于企业组织对资金项目的预算控制。

二、现金最佳持有量的测试模式

(一) 存货模式

存货模式主要是解决现金资产的持有量与一定时期内企业有价证券最佳变现次数的关系,该种模式是假设企业对未来的货币资金需要完全可以预测,即假设收入是每隔一段时间发生的,支出是在一个时期内均衡发生的,在此时期内,企业通过销售有价证券以获得资金。

如果某企业期初持有 M 元货币资金,在这笔金额用完后,即时间为 t_1 时,企业出售有价证券 M 元以补充之,然后这笔金额又逐渐支用,至时间 t_2 时,再出售 M 元的有价证券,如此周而复始,其模式如图 1-1 所示。

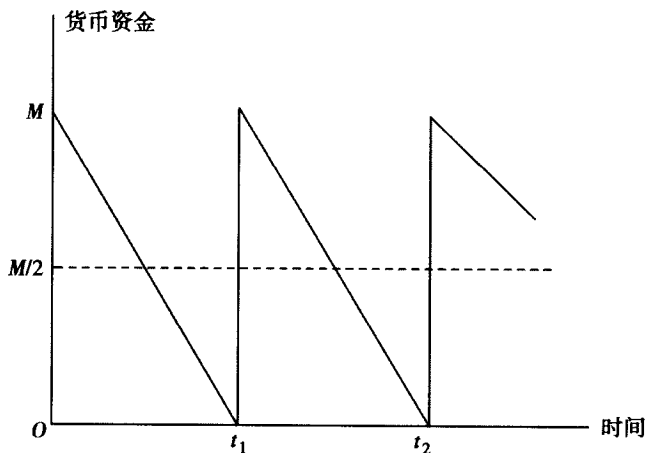


图 1-1 存货模式运用于货币资金管理

当一个企业每次获取大量营业款时,往往不会长久保留在账户上,而会投资于有价证券,获取较高的利息收入,等到需要使用时再将其转换为实际大货币资金。这样做将产生两个后果:一是持有现金量越大,其机会成本越大;反之亦然。因此这种做法可以有效降低现金持有的机会成本。二是将有价证券转换成货币资金时将要花费一定的佣金和手续费等,即变现的转换成本。不言而喻,一个企业持有大量有价证券必然会提高现金的转换成本,二者的关系见图 1-2。

运用存货模式来测算企业现金资产持有量的目的是为了寻求企业现金资产持有的机会成本与现金转换成本二者的总成本最低点,即最合理的现金持有量,如图 1-2 中的交点 M 。计算公式如下:

$$TC = F(T/M) + K(M/2)$$

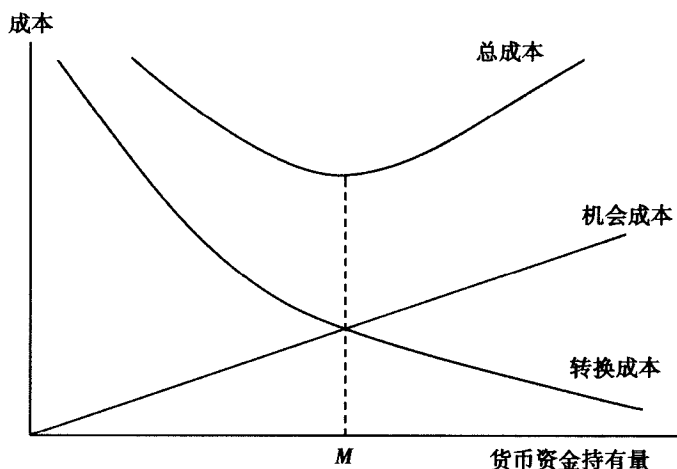


图 1-2 持有货币资金成本

式中， TC 为总成本， F 为每次卖出有价证券的固定成本， T 为某一时期内货币资金的总需用量， M 为最理想持有量， K 为有价证券在此期间的利率。式中 $F(T/M)$ 所代表含义为某一时期转换总成本， $K(M/2)$ 为持有货币资金的利息损失额（即机会成本）。上述公式通过求 M 的导数，并令其结果等于零，即可求得最理想的 M 值。

$$dTC/dM = K/2 - FT/M^2 = 0$$

$$M = \sqrt{\frac{2FT}{K}}$$

例 1 设某企业每月货币资金总需要量为 50 万元，每天支出量较为均衡，每次为筹集资金应付的相关成本为 60 元，货币资金月利率为 8‰，则该企业最佳现金持有量为：

$$M = \sqrt{\frac{2 \times 60 \times 500\,000}{0.008}} = 86\,603 \text{ (元)}$$

每月筹集货币资金次数为：

$$T/M = 500\,000 \div 86\,603 = 5.77 \text{ (次)}$$

（二）随机模式

存货模式的前提是假定企业各期现金收支稳定，企业一定时期现金的需求总量是可以预测的。如果这两个条件均不能满足，则可以考虑采用随机模式。

企业可以根据历史资料制定一个现金收支的波动区域，当货币余额达到该区域上限时，即将货币资金转换成有价证券。当货币资金余额下降到该区域下限时，则出售有价证券。如果货币资金余额处于两个极限之间，则不需要买卖有价证券。

上下限的决定主要取决于有价证券的转换成本和持有货币的机会成本，其控制图如图 1-3 所示。其中 h 为上限， o 为下限， z 为现金持有量最佳值。

$$z = \sqrt[3]{\frac{3f\sigma^2}{4k}}$$

式中： f ——交换有价证券的固定成本；

σ^2 ——每日净货币资金流量的方差；

k ——有价证券的日利率。

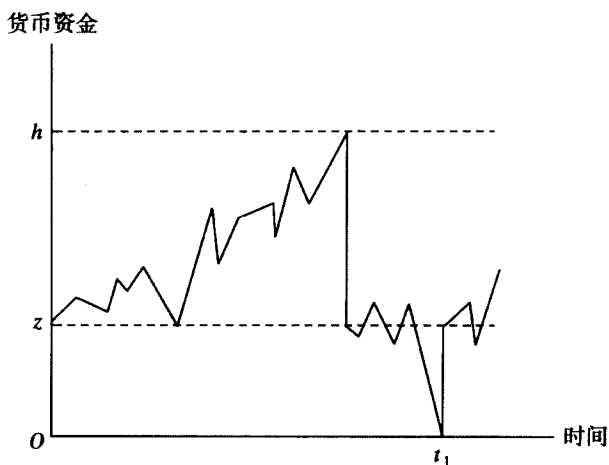


图 1-3 有价证券转换成本控制图

最佳上限 $h = 3z$ 。此模式可使货币资金的总成本最小。根据惯例，平均货币资金余额大约是 $(h + z) \div 3$ 。

例 2 某企业每天净货币资金流量的标准差为 840 元，资金短期拆借年利率为 12%，每次筹集货币资金的相关成本为 1 000 元，则年最佳货币资金持有量为：

$$z = \sqrt[3]{\frac{3 \times 1\,000 \times 840^2}{4 \times 0.12 \div 360}} = 11\,665.78 \text{ (元)}$$

控制区域上限 $h = 3z = 3 \times 11\,665.78 = 34\,997.34 \text{ (元)}$

平均货币资金余额 $= (h + z) \div 3 = (34\,997.34 + 11\,665.78) \div 3 = 15\,554.39 \text{ (元)}$

第二节 应收账款的管理

应收账款是企业因销售或提供劳务而形成的应收款项。应收账款实质上是企业所拥有的一种收款权利，这种权利属于短期性债权关系，即在 1 年内或超过 1 年的营业周期内可以收回的债权。应收票据的有些内容与应收账款相仿，在管理上有一些方面也可互相借鉴。但是，应收账款对债权收回的法律强制力低于应收票据。

应收账款包括国内、国外两部分销货款。国内应收销货款为人民币应收账款，国外应收

账款为外汇应收账款。对于外贸企业来讲, 外汇应收账款占有很大的比例。由于外汇应收账款的债务人在国外, 催账的困难较之国内更大, 因此对赊销对象的选择更要慎之又慎。人民币应收账款和外汇应收账款在管理上基本方法没有区别, 但在信用审核与催账手法上则有较大的不同。

一、应收账款的功能、成本及影响因素

(一) 应收账款的功能

(1) 可以增加销售。在市场竞争激烈的条件下, 企业为增加产品销售以获得更多的利润, 一般都采取赊销的政策。

(2) 可以扩大市场占有率。企业为扩大自己产品的市场占有率, 或开拓新的市场, 一般都制定较优惠的信用政策, 采用较优惠的信用条件进行销售, 以增强企业的竞争能力。

(3) 可以减少存款。企业库存商品应及时进行销售。如果企业长期持有商品库存, 则要支付利息、经营费、保险费, 增加存货成本。如果企业库存商品转化为应收账款, 则无须增加上述有关费用。特别是对一些季节性商品来说, 在销售淡季, 库存积压较多, 则可采取较优惠的信用条件进行销售, 将存货尽快转化为应收款, 以降低存货的各项费用。

(二) 应收账款成本

应收账款成本是企业因占有应收账款而相应付出的代价。它包括以下三种内容:

1. 应收账款的机会成本

应收账款是企业资产的组成部分, 如果这部分资产不投放在应收账款上, 就可以用来进行其他投资, 并取得一定的投资收益。应收账款的机会成本称为机会损失, 就是因放弃其他投资而减少的潜在收益。这种机会成本一般按照有价证券的投资报酬率计算。

2. 应收账款的管理成本

该成本是在应收账款管理中所发生的各项费用, 主要包括:

- (1) 对客户信用状况调查的费用。
- (2) 收集其他信息资料的费用。
- (3) 应收账款核算的费用。
- (4) 应收账款的收账费用。
- (5) 其他管理费用。

3. 应收账款的坏账损失成本

坏账损失是指企业不能收回应收账款而发生的损失。造成坏账损失的原因主要是债务人破产或死亡等, 以其破产财产或遗产清偿后, 仍不能收回其所欠账款。应收账款的坏账损失与应收账款的数量有关, 一般可按应收账款余额的一定比例来测算。

(三) 影响应收账款的因素

在市场经济条件下，由于商业信用的存在，企业在结算过程中必然存在一定数量的应收账款。应收账款的占有水平主要受下列因素影响：

(1) 市场竞争状况。当企业产品处于买方市场, 销售竞争极为激烈的情况下, 企业就会调整自己的信用政策, 向客户提供更优惠的信用条件, 以扩大商品的销售, 这样势必增加企业的应收账款; 相反, 当企业商品处于卖方市场时, 企业就会收紧信用政策, 减少优惠信用条件, 由此就会减少企业的应收账款。

(2) 销售数量。应收账款受销售数量影响很大。在企业信用条件一定的时候, 销售数量越大, 则其应收款占用也就越多。因为只有销售数量大, 其中赊销的数量也就越大, 形成的应收账款也就越大。

(3) 收款期限。收款期限是企业收回应收账款的时间，收款期限越大，在销售数量一定的条件下，其应收账款也就越大。延长收款期限可以扩大销售量，但会增加坏账损失的可能性；缩短收款期限可以增加资金的回收，减少坏账的损失，但又制约销售量的增加。

总之，在一定的市场条件下，销售量和收款期均为企业信用政策所左右。企业可以通过信用政策的调整来对应收款数量加以有效地控制。

二、信用政策

一个企业可以通过提供商业信用，在销售中大量利用赊销、分期付款等方式来增强本企业产品的市场竞争能力，从而扩大企业产品的销售量。提供商业信用的直接后果是应收账款的增加。由于应收账款占用资金要付出代价，因此在进行应收账款管理时，需要在实行应收账款信用政策后所增加的销售利润和实行这种政策的成本之间做出权衡。通常一个企业的应收账款信用管理有三个要素组成：信用标准、信用条件（含现金折扣）和收账政策。

(一) 信用标准

信用标准是指企业同意授予顾客信用所要求的最低标准。信用标准过于严格，企业受到坏账损失和应收账款的机会成本都比较小，但企业可能会因此失去一部分信用稍差的顾客，从而降低这部分销售收入的利润。企业制定信用标准的原则是，比较丧失利润的损失与它所希望避免的坏账损失加应收账款的机会成本孰大孰小。我们可以通过评定信用等级的方法来进行比较。

例3 某企业根据每位顾客可能发生的损失概率评定等级如下，设该企业贡献毛益率为20%，且未饱和生产：

损失率 (%)	0	0 ~ 1/2	1/2 ~ 1	1 ~ 2	2 ~ 5	5 ~ 10	10 ~ 15	20 以上
信用等级	1	2	3	4	5	6	7	8

原则上说,只要顾客的坏账损失率低于企业的贡献毛益率 20%,则增加销售收入会对企业的固定费用有益。但由于信用标准具有一定程度的主观性,因此该企业对信用等级在

1~5级的顾客采用一般的信用条件,对6~7级的顾客采用较严格的信用条件,对于8级的顾客不予赊销。

信用标准是企业对客户信用提供信用的宽严程度,是企业对可接受的信用风险进行判断的标准。

(1) 信用标准对企业收入和成本的影响。信用标准的宽严决定于企业可接受的风险程度,因为不同的信用风险对企业的收入和成本有着重要的影响。较严的信用标准可以使企业减少对应收账款的投资,减少收账成本和坏账损失,但可能丧失向信誉较好的客户销售产品的机会,同时增加信用调查的成本;信用标准过宽虽然能扩大销售,减少信用调查的成本,但又会增加应收账款的投资,增加应收账款的成本和坏账损失。信用标准与企业收入和成本的关系概括如表1-3:

表 1-3 信用标准对收入和成本的影响

信用标准严	信用标准宽
减少销售量	增加销售量
减少应收账款投资	增加应收账款投资
减少坏账损失	增加坏账损失
增加信用调查成本	减少信用调查成本
减少收账成本	增加收账成本
减少风险	增加风险

(2) 信用标准的确定。企业采用怎样的信用标准,直接关系到企业产品销售客户的范围和数量多少,对企业的收入、成本及获利水平有着重要的影响。因此,企业需根据市场竞争和客户信用的情况,通过对各种不同信用标准所能带来的利润和成本的计算和比较,正确地加以确定。

例 4 某企业目前信用政策和经营情况有关资料如表1-4:

表 1-4 企业信用政策及经营情况

项 目	指 标 值
销售收入	500 000 元
应收账款投资	62 000 元
利润(税前)	60 000 元
变动成本率	75%
信用标准	10%
平均坏账损失率	5%
信用条件	30 天
平均收账期	45 天
应收账款的机会成本	12%

该企业拟改变目前的信用标准,并制定了 A、B 两个信用标准:标准 A 为较严的信用标准,规定只对预计坏账损失率 5% 以下的客户提供信用;标准 B 为较宽的信用标准,规定可对坏账损失率 15% 以下的客户提供信用。信用标准改变后,该两个方案对企业销售量和应收账款的影响资料如表 1-5 所示。

表 1-5 改变信用标准对企业影响情况

变动项目	标准 A	标准 B
信用标准变动影响的销售额(元)	-5 000	60 000
增减销售额的平均付款期限(元)	54	72
增减销售额的平均坏账损失率(%)	8	12

假定该企业尚有生产能力,成本的变动只影响变动成本而不影响固定成本,下面分别计算 A、B 两个信用标准方案对利润、应收账款机会成本以及坏账损失的影响:

第一,信用标准改变对利润的影响:

$$\text{对利润的影响额} = \text{标准变动影响的销售额} \times (1 - \text{变动成本率})$$

$$\text{标准 A: } -50\,000 \times (1 - 75\%) = -12\,500(\text{元})$$

$$\text{标准 B: } 60\,000 \times (1 - 75\%) = 15\,000(\text{元})$$

第二,信用标准改变对应收账款机会成本的影响:

$$\text{对机会成本的影响额} = \frac{\text{标准变动影响的销售额}}{\left(\frac{\text{增减销售额}}{\text{平均付款期限}} \div 360 \right)} \times \text{变动成本率} \times \text{应收账款的机会成本}$$

$$\text{标准 A: } -50\,000 \times 54 \div 360 \times 75\% \times 12\% = -675(\text{元})$$

$$\text{标准 B: } 60\,000 \times 72 \div 360 \times 75\% \times 12\% = 1\,080(\text{元})$$

第三,信用标准改变对坏账的影响:

$$\text{对坏账成本的影响} = \text{标准变动影响的销售额} \times \text{增减销售额的平均坏账损失率}$$

$$\text{标准 A: } -50\,000 \times 8\% = -4\,000(\text{元})$$

$$\text{标准 B: } 60\,000 \times 12\% = 7\,200(\text{元})$$

第四,三个要素变动对利润的综合影响:

$$\text{标准 A: } -12\,500 - (-675) - (-4\,000) = -7\,825(\text{元})$$

$$\text{标准 B: } 15\,000 - 1\,080 - 7\,200 = 6\,720(\text{元})$$

以上计算结果表明,采用信用标准较严的标准 A,将使利润减少 7 825 元;采用信用标准较宽的标准 B,将使企业利润增加 6 720 元,故企业制定信用标准时,应采用标准 B。

(二) 信用条件

信用条件是指企业在销售时对允许客户延期付款所规定的具体条件。

1. 信用条件的内容

(1) 信用期限。信用期限是指企业为客户规定的最长付款时间。信用期限长,表示企

业给顾客的信用条件优越，可以增加销量。但延长信用期限会增加平均收账期，从而占用在应收账款上的资金和发生坏账损失的可能性都增加了。能否延长信用期限，要看延长信用期限能否为企业取得更大的利益。

例 5 某企业原信用期限为 20 天，销量为 5 000 件；现拟将信用期放宽至 30 天，销量可扩大到 6 000 件，该公司最低投资报酬率为 15%，产品单价为 10 元/件，单位变动成本为 8 元/件，企业固定成本为 5 000 元。原信用期 20 天时，发生收账费用为 400 元，坏账损失为 400 元。放宽信用期后预计收账费用为 500 元，坏账损失为 800 元。

根据以上资料，该公司计算结果如表 1-6 所示：

表 1-6

项 目 \ 信 用 期	20 天信用期	30 天信用期
销售量（件）	5 000	6 000
销售额（元）	50 000	60 000
变动成本（元）	40 000	48 000
固定成本（元）	5 000	5 000
毛利（元）	5 000	7 000
收账费用（元）	400	500
坏账损失（元）	400	800
利润（元）	4 200	5 700

很明显，企业在延长信用期限后利润增加了，增加额为 1 500 元（即 5 700 元 - 4 200 元）。但上述计算没有考虑到公司扩大信用后所发生的资金成本和机会成本。如果该企业的资金是从银行借来的，由于扩大信用而增加资金的占用，须支付银行利息；如果占用资金是企业自己的，虽不用支付利息费用，但由于企业不能再把这些资金用于其他投资，就失去了其他生财的机会。计算这部分成本的公式是：

$$\begin{aligned} \text{应收账款持有成本} &= \text{应收账款平均资金占用额} \times \text{资金成本率} \\ &= \text{日销售额} \times \text{平均收款期} \times \text{销售成本率} \times \text{资金成本率} \end{aligned}$$

因此上题应该继续计算：

$$\text{20 天信用期的持有成本} = \frac{50\,000}{360} \times 20 \times \frac{40\,000 + 5\,000}{50\,000} \times 15\% = 375 \text{（元）}$$

$$\text{30 天信用期的持有成本} = \frac{60\,000}{360} \times 30 \times \frac{48\,000 + 5\,000}{60\,000} \times 15\% = 662.5 \text{（元）}$$

进而计算出 20 天的净收益为 3 825 元（即 4 200 元 - 375 元），30 天的净收益为 5 037.5 元（即 5 700 元 - 662.5 元），改变信用期的净收益为 1 212.5 元。因此，该公司应扩大信用期限。

（2）现金折扣。现金折扣是指客户在规定的信用期内提前付款可享受的优惠。一般现

金折扣为 1% ~ 5%，折扣期限多为 10 天 ~ 20 天。现金折扣通常的表示形式是“2/10, n/30”，它表示顾客在 10 天内付款，可享受 2% 的折扣；如果超过 10 天，则没有折扣；但顾客必须在 30 天内付款。其中 10 天为折扣期限，2% 为折扣率，30 天为信用期限。

(3) 折扣期限。折扣期限是指对客户享受现金折扣优惠所规定的时间。在规定的期限内付款可享受现金折扣优惠，超过规定期限则不能享受其优惠。折扣期不超过 30 天。

现金折扣与折扣期限是密不可分的。现金折扣的条件是在规定的折扣期限内的优惠折扣率，因此，这两个条件实际上是一个条件，即现金折扣。

企业延长信用期限必然增加应收账款。应收账款占用资金的水平又取决于商品的赊销额和平均应收账款占用资金的时间这两个因素。企业为加速资金周转，及早收回货款，减少坏账损失，一般在延长信用期限的同时，还规定顾客提前偿付货款的折扣率和折扣期限。

企业是否愿意提供现金折扣，关键在于提供现金折扣后减少平均占用的资金和坏账损失是否可以用来获取比现金折扣更大的收获。

例 6 仍沿用例 5 资料，设企业规定提供的信用条件为“2/10, n/30”，该企业估计，由于实行现金折扣，所有的顾客都将在折扣期内付款，收账费用减少 50%，坏账损失不会发生。该公司计算如下：

公司支付现金折扣支出为：

$$60\,000 \times 2\% = 1\,200 \text{ (元)}$$

应收账款平均占用资金天数将减少：

$$(30 \text{ 天} - 10 \text{ 天}) \div 30 \text{ 天} = 2/3$$

减少资金为：

$$60\,000 \div 360 \times 30 \times (48\,000 + 5\,000) \div 60\,000 \times 2/3 = 2\,944.5 \text{ (元)}$$

按资金成本率 15% 计算，可获利润：

$$2\,944.5 \times 15\% = 441.67 \text{ (元)}$$

减少坏账损失和收账费用总计为：

$$800 + 500 \times 50\% = 1\,050 \text{ (元)}$$

企业用现金折扣政策将增加收益总额为：

$$1\,050 + 441.67 - 1\,200 = 291.67 \text{ (元)}$$

2. 信用条件对企业收入和成本的影响

如果信用条件规定过严，将影响客户购买的积极性，从而减少销售量，减少企业的获利，但可以减少折扣成本，减少应收账款投资和坏账损失；如果信用条件过松，虽然可以促进销售，增加销售量，但又会增加折扣成本，增加应收账款投资和坏账损失。信用条件对企业收入和成本的影响具体用表 1-7 表示。