

法律服务合作协议期限 法律服务合作协议 书(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

法律服务合作协议期限篇一

乙方：_____律师事务所

鉴于：甲方系在浙江注册成立的民营企业。

乙方系经浙江省司法厅批准成立的合伙制律师事务所，为客户提供各类诉讼和非诉讼法律服务。

甲方欲寻找能为其提供投资或其他和投资相关业务的合作伙
伴，以进一步促进企业发展，乙方现将在上海注册
的_____中国投资基金介绍给甲方，洽谈合作事宜，
同时乙方也能为甲方的经营发展提供法律服务。本着互惠互
利的原则，经双方友好协商，特订立如下合作协议，共同遵
照履行：

定义：甲方包括协议上的甲方以及甲方的关联企业

_____中国投资基金包括在上海注册的_____中国投资基金及其介绍的相关联的合作伙伴。

一、甲乙双方如实向对方提供各自的营业执照等与经营活动相关的有关资料，双方自觉保守对方商业秘密。

二、甲方的职责

3. 按约向乙方支付本协议所规定的相关费用；

三、乙方的职责

1. 负责联系、组织_____中国投资基金与甲方进行接洽谈判；

3. 参与甲方与_____中国投资基金进行的商务谈判活动；

5. 就甲方与_____中国投资基金的合作项目进行相关的调查、见证、论证，出具相关的见证书、法律意见书。

四、费用收取

甲方一经与_____中国投资基金达成项目合作意向书，必须向乙方支付法律服务费，法律服务费分以下情形收取：

2. 甲方与_____中国投资基金达成资产重组、合并收购、安排上市及其他形式业务合作的，在甲方与乙方介绍的_____中国投资基金签订协议后_____天内按不低于_____万元人民币的金额收取服务费。具体金额双方在_____万的基础上另行协商。

五、其他事项

1. 本合同一式二份，双方各执一份，经双方代表签字和盖章后生效，具有同等法律效力；

2. 本合同履行地在乙方住所地。

3. 在履行本合同中如有争议，甲乙双方须友好协商解决，协商不成的，提交杭州_____委员会_____。

甲方：_____

_____年_____月_____日

乙方：_____

_____年_____月_____日

法律服务合作协议期限篇二

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等自愿、共同促进发展的原则，就***事宜，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方的权利义务

- 1、甲方牵头完成搭建平台的基本工作，完善规章制度的制定。
- 2、甲方帮助乙方争取配套服务境等支持，协助解决乙方在行业发展过程中的问题。
- 3、甲方支持乙方与可以展开多种形式的互动交流与合作。

二、乙方权利义务

- 1、乙方有权在国家法律法规及其他管理制度的构架下，参与事务，享有表决权和监督权。
- 2、乙方有义务执行双发所达成的决议，遵守章程；维护彼此的合法权益。
- 3、乙方应充分利用双方所搭建的平台，发挥自身优势，积极探索多种形式的合作。

三、其它

2. 甲、乙双方中任何一方未履行本协议条款，导致协议不能履行、不能完全履行，对方有权变更、解除协议，违约方要承担违约责任。

3、本合同未尽事宜，双方应本着互惠互利、友好协商的原则另行约定，并以备忘录或附件的形式体现；本协议的备忘录或者附件与本协议拥有同等的法律效力。

4、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

5、本协议自双方代表人签字认可之时起生效。

甲方代表：

签署时间：

乙方代表：

签署时间：技术合作协议书范本
股东合作协议书范本
股东合作协议书范本

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

法律服务合作协议期限篇三

一、应收账款的事前管理

1. 评定信用等级、建立客户信用档案。

企业应收集客户的信用信息，并对其信用状况进行调查分析。对拟赊销客户的品质、资产状况、财务状况、经营能力、以往业务记录、企业信誉等进行深入的调查，对宏观经济环境、产业背景、政策和监管环境、基本经营和竞争地位、管理素质、财务状况、担保和其他还款保障进行评价。在定性分析和定量分析的基础上确定受评对象的违约可能性及严重程度。根据调查的结果评定信用等级、建立档案，并根据收集的信息进行动态管理。信息可以通过调查对象公布的财务报告取得，也可以通过以下几个渠道取得：商业代理机构或资信调查机构提供、委托往来银行信用部向与客户有关联业务的银行索取、与同一客户有信用关系的其他企业相互交换、业务人员掌握的客户资料、实地调查、往来信息反馈、网络数据和其他公开资料等。

2. 制定信用政策

企业应根据不同的信用情况，根据企业的实际情况。基于成本收益原则和客户动态信用状况，从信用标准、信用条件和收款政策三方面制定相应的信用政策。信用标准是企业决定授予客户信用所要求的最低标准，也是企业对可接受风险提供的一个基本判断标准。如信用标准太严，虽可使企业遭受坏账损失的可能性有所降低，但却不利于企业的销售；反之，如信用标准太宽，虽有利于企业的销售，但义会增加企业的风险。可见，企业信用标准的确定将直接影响企业的收益与风险。在信用标准制定时，企业应以逾期的坏账损失率作为

判别标准，通过综合分析，找出最优平衡点。信用条件是指企业要求用户支付赊销款项的条件，包括信用期限、折扣期限和现金折扣。适当的延长信用期限可扩大销售量，但信用期限过长将会造成应收账款占用的机会成本增加，同时也加大了坏账损失的风险。为促使客户尽早付款，企业在规定的信用期限同时可附加现金折扣的条件，即客户如果能在规定的折扣期限内付款，即能享受到相应的折扣优惠。收款政策是指信用条件被违反时，公司应采取的收款策略，企业在制定收款政策时，应该权衡增加收款费用与减少应收账款机会成本和坏账损失之间的得失。在信用政策执行过程中，不仅要严格按信用等级对客户执行不同的信用标准。同时要根据客户信用状况的动态变化随时调整其信用额度，从动态上保持信用政策执行的一贯性。

二、应收账款的事中管理

1. 加强合同管理。

合同是企业催收应收账款最有法律效力的依据。企业应制定并完善合同管理制度，明确合同管理机构的职责。在经济往来中，除即时结清外，均要签订书面的合同。避免人情经济业务往来，依法办事，严格履行合同，用法律手段保护自身利益。实行严格的合同审批程序，应层层把关，并对标的额较大、内容重要的合同，及时请法律顾问审查把关，由公司领导班子研究决定。并要建立、完善合同台账制度。注意收集、记录、整理及保存各类凭证。尤其是变更、解除合同时，要及时向对方索取书面凭证，做好法律防范的基础工作。由于订立合同把关不严或因证据不足无法追讨而给公司造成巨大损失的，要视情况追究有关负责人的责任。

2. 实行应收账款挂账审批制度和台账制度。

明确责任人，实行“谁经手，谁负责”的长效机制，对每一笔应收账款业务的发生都有明确的责任人，以便于应收账款

的及时回收，减少坏账损失，从源头上采取措施避免损失。建立应收账款台账管理制度，对应收账款按账龄进行辅助管理。不能仅仅是在其资产负债表的补充资料中按账龄对应收账款的数额进行简单的分类，而应对应收账款进行辅助管理，对应收账款总额进行控制，定期统计应收款金额、账龄及增减变动情况，及时反馈给各个相关部门，为制定新的信用政策提供依据。建立应收账款定期清查制度，以明晰双方的权利和义务。并结合动态信用管理，及时催收账款。

3. 做好定期对账和债权确认工作。

在实际工作中会出现本单位明细账余额与客户单位往来余额对不上的现象，使得客户有借口说往来账目不清楚拒绝付款或拖延付款，给企业造成损失。这主要是对账工作脱节所致。企业应建立定期对账制度，以确保双方在应收账款数额、还款期限、付款方式等方面的认可一致。对账之后要形成具有法律效力的文字记录，而不是口头承诺。应收账款的对账工作应从业务的第一笔起就应由营销人员定期与客户对账并将收款情况及时反馈给财务部门，确保双方在货款数额方面的认同。营销人员可以按其管理的单位对产品发出、发票开具及货款的回笼进行序时登记。并定期与客户对账，由对方确认，从而为及时清收应收账款打好基础。

三、应收账款的事后管理

1. 建立应收账款回收业绩考核制度和催收制度。

考虑到企业的长远利益，避免短期行为。重视企业可持续发展，应将销售与应收账款周转率、回收率等指标结合起来考核经营者业绩。也应将应收账款回收力度列入对有关业务人员的考核内容，与奖惩挂钩，做到目标明确，责任分明。对超过信用期的应收账款应逐笔查明原因，分清责任，并责成有关人员提出处理意见。同时组织力量加紧催收，制定具体的催收计划，使清欠工作要落实到人。确定合理的催收账制

度。催收账款的程序一般为：信函通知、电报电话传真催收、派人面谈、诉诸法律。但在采取法律行动前应遵循成本效益原则，如遇以下几种情况时可不必要履行法律程序：诉讼费用超过债务求偿额；客户抵押品折现可冲销债务；客户的债款额不大，起诉可能使企业运行受到损害；起诉后收回账款的可能性有限。确定科学的讨债方法。一般的催讨方法有：电话催讨，信函催讨，律师催讨，诉讼催讨等。企业还可以委托信誉良好的代理机构协助催讨。若客户确实遇到暂时困难，经努力可有起色，企业可帮助其渡过难关，以便收回账款，比如：可以接受债务人以非货币性资产予以抵偿；可以改变债务形式，同意债务人制订分期偿债计划；还可以修改债务条件，延长付款期，甚至减少本金数额，激励其还款等。如债务人故意赖账，或确实资不抵债，已达到破产界限，则应及时向法院起诉，借助法律手段，以期尽早的收回账款，或在破产清算的时候得到部分清偿，及时止损，将损失减少到最低。

2. 提高应收账款的变现能力。

(一) 举债经营，造成企业资产负债率过高

企业应收账款余额不断增加，一方面使流动资金出现短缺；另一方面又迫使企业不得不举债经营。为了维持经营，大量举债不仅增加了企业的财务费用，致使经济效益下降，而且也使企业迈向了资不抵债的边缘。

(二) 现款回收率低，造成贴现成本高

企业为了及时收回货款，大量吸纳承兑汇票成为可能。有的企业现款回收率不足10%，承兑汇票占了70%以上，为及时变现应急，不得不承担高额的贴现息。

(三) 以物易物抵账，成本上升效益下滑

以物易物相互抵账、抹账来清理应收账款实属企业间的无奈之举，多数以物抵债的价格都在高出当前市场价格的40%以上。抵回的实物，企业一方面再以高价抵出，另一方面则根据需要用于生产或以当前市价赔款销售，其结果是企业获取了维持基本生产所需资金，但承担了巨额损失，出现了顾此失彼的尴尬局面。

(四) 贴点换钱造成资产流失

造成企业应收账款居高不下的原因很多，主要原因有以下几点：

(1) 买方市场竞争压力所致。随着我国市场经济的不断发展，买方市场使企业间竞争加剧，企业出于竞争的需要，为了扩大产品销售量和市场占有率，常常采用赊销手段进行促销，特别是企业推销新产品时，赊销对于开拓新市场具有重要的作用。这是企业应收账款大量增加的主要原因之一。

(2) 企业没有树立正确的应收账款管理目标。企业营销中往往把扩大销售量放到第一位，追求利润最大化，而忽视了企业的现金流量，国有企业对领导人的考核，往往过分强调产销量、销售收入、利润等指标等，对应收账款的回收，坏账发生额等指标考核力度不足。

(3) 企业内控制度不健全。一些企业管理者侧重于日常的成本支出控制，对现金的流出有较严格的审批制度，但对应收账款及赊销管理制度的制定不够重视，造成应收账款管理职责不清，没有明确由哪个部门来管理应收账款，没有建立起相应的管理办法，企业缺少必要的内部控制制度，或者是虽然制度建立了不少，但只是应对上级检查，实际工作中并不按制度去执行、去控制、去考核。结果导致对损失的应收账款无人追究、无法追究责任。日常管理工作不到位，清欠手段单一，办法不多，力度不够，有关责任人责任心不强，业务人员变更时交接不清，责任不明，造成后接手的人不管前面

人经办的事，导致应收账款无法催收。

(4) 由于我国市场经济体制运行的时间较短，经济立法不健全，一些不法分子利用可乘之机恶意诈骗货款的现象时有发生，特别是趁企业改制之机，钻法规的空子，或破产、或兼并、或重组将资产转移，而债务则由严重资不抵债的原企业承担，造成企业应收账款收不回来。在执法上，受地方保护关系网及执行人员素质等多方面影响，往往是官司胜诉了，但货款却收不回来，执行难是众所周知的事。铁岭选矿药剂有限公司2001年前销售给山西五台山某矿业公司药剂货款为32万元，2002年通过在山西当地法院起诉，并胜诉，拿到了法院判决书，经过多方努力才由法院强制执行，收回现金13万元，至今该公司还欠铁岭选矿药剂有限公司19万元货款没有执行收回来。

[6]

(一) 加强应收账款的控制措施

1. 确定适当的信用标准

信用标准是企业决定授予客户信用所要求的最低标准。信用标准较严，可使企业遭受坏账损失的可能减小，但会不利于扩大销售。反之，如果信用标准较宽，虽然有利于刺激销售增长，但有可能使坏账损失增加，得不偿失。可见，企业应根据所在行业的竞争情况、企业承担风险的能力和客户的资信情况进行权衡，确定合理的信用标准。

2. 加强产品生产质量和服务质量的管理

在产品质量上，应采取先进的生产设备、聘用先进技术人员，生产出物美价廉，适销对路的产品，争取采用现销方式销售产品。如果生产的产品畅销，供不应求，应收账款就会大幅度的下降，还会出现预收账款。同时在服务上企业应形成售

前、售中、售后一整套的服务体系。

3. 确定应收账款最佳持有额度并对客户使用奖惩政策

确定企业应收账款的最佳持有额度是在扩大销售与控制持有成本之间的一种权衡，企业信用管理部门要综合考虑企业发展目标，以确定一个合理的应收账款持有水平。为了促使客户尽早付清欠款，企业在对外赊销和收账时要奖罚分明。即对于提前付清的要给予奖励，对于拖欠付款的要区分情况，给予不同的惩罚。

[5]

4. 建立应收账款坏账准备制度

不管企业采用怎样严格的信用政策，只要存在着商业信用行为，坏账损失的发生总是不可避免的。因此，企业要遵循稳健性原则，对坏账损失的可能性预先进行估计，建立弥补坏账损失的准备金制度，以促进企业健康发展。

(二) 加强应收账款的日常管理措施

1. 实施应收账款的追踪分析

赊销企业有必要在收款之前，对该项应收账款的运行过裨进行追踪分析，重点要放在赊销商品的变现方面。企业要对赊购者的信用品质、偿付能力进行深入调查，分析客户现金的持有量与调剂程度能否满足兑现的需要。应将那些挂账金额大、信用品质差的客户的欠款作为考察的重点，以防患于未然。

2. 认真对待应收账款的账龄

一般而言，客户逾期拖欠账款时间越长，账款催收的难度越

大，成为呆坏账的可能性也就越高。企业必须要做好应收账款的账龄分析，密切注意应收账款的回收进度和出现的变化，把过期债权款项纳入工作重点，研究调整新的信用政策，努力提高应收账款的收现效率。

3. 谨慎对待应收账款的转换问题

虽然应收票据具有更强的追索权，但企业为及时变现应急应收票据贴现，会承担高额的贴现息。另外，企业可通过抵押或让售业务将应收账款变现，这些虽然都可以解决企业的燃眉之急，但都会给企业带来额外的负担，并增加业的偿债风险，不利于企业的健康发展。

4. 进一步完善收账政策

企业在制定收账政策时，要在增加收账费用与减少坏账损失、减少应收账款机会成本之间进行比较、权衡，以前者小于后者为基本目标，掌握好宽严界限，拟定可取的收账计划。

(三) 应收账款的催收措施

1. 企业内部对应收账款的动态管理

在中小企业，应收账款的规模较小，企业的财务部门通常只是向业务员提示应收账款即将到期或已经逾期的期限，并为业务员提供业务发生的有关原始单据，供业务员催款使用。但在大的集团公司，财务部门应该设立专人负责应收账款的管理。同时财务部门协助有关部门制定收回欠款的奖励制度，加速逾期账款回收。

2. 定期分析应收款账龄以便及时收回欠款

一般来讲，逾期时间越长，越容易形成坏账。所以财务部门应定期分析应收账款账龄，向业务部门提供应收账款账龄数

据及比率，催促业务部门收回逾期的账款。财务部门和业务部门都应把逾期的应收账款作为工作的重点，分析逾期的内容有：客户的信用品质发生变化了吗、还是因为市场变化，客户赊销商品造成库存积压、客户的财务资金状况因什么原因恶化等等。考虑每一笔逾期账款产生的原因，采取相应的收账方法。

在向客户催收货款时，必须讲究方式才能达到目的，催收应收账款的方式一般有：

(1) 由公司内部业务员直接出面。一般情况下，业务员可能与客户有多年的交情，见面易于沟通，这是其他人所做不到的。

(2) 由公司内部专职机构出面。在业务员的协调下，可以集中多人的智慧采取最佳方式与客户接触和谈判，避免可能的极端行为给催收造成不必要的麻烦。

(3) 委托收账公司代理追讨。当做了种种努力，仍未能收回客户欠款时，为了避免耗费无法预测的追讨成本，这笔逾期应收账款的追收工作可以委托专业的收账公司继续追收。总之，在市场竞争日益激烈的今天，企业要想提高销售量和市场的占有率，就必须进行赊销，应收账款对企业来说是不可避免的。所以加强对应收账款的核算和管理，尽量降低三角债、呆帐和坏账事件的产生，避免企业的资金在非生产环节上沉淀，是保障企业资金的正常运行的一种重要措施。

法律服务合作协议期限篇四

甲方：陕西合恒律师事务所 乙方：

社区居委会

一、访等方式。

- 2、代写法律文书，出具法律意见，参与社区纠纷调解。
- 3、受聘担任驻社区企业、其他经济组织和居民的法律顾问。
- 4、接受委托，代理案件，按照正常收费的80%收取。
- 5、了解社情民意，参与信访；对影响社会稳定的情况及时向有关部门反映。
- 6、宣传法律等。

二、工作方式

律师参与社区法律服务以甲方为单位，以乙方为依托，具体工作方式：

- 1、向社区居民公布甲方咨询电话。
- 2、甲方指派律师，每周到社区了解法律需求，解答法律咨询，统一安排律师代理各类案件。
- 3、乙方协助甲方发放法律服务联系卡给街道社区企业和居民。
- 4、甲方为乙方司法台账记录提供服务。
- 5、联系方式：甲方以电话、传真、寻呼和电子邮件等各种方式，保证乙方能及时与甲方取得联系。

甲方为社区主要提供以下法律服务：

为提高社区居委会依法管理和服务水平，加强社区法制宣传，提高居民法律意识，促进社会和谐发展，11月底，开发区司法局和城市管理局在雅园社区服务中心举行开发区律师事务所与社区居委会义务法律服务结对子签约仪式。开发区司法局、泰达司法所、城管局和法律援助中心相关工作人员以及

社区居委会主任、律师事务所负责人共计30余人参加了签约仪式。

按照开发区司法局与城市管理局的统一安排，经律师事务所与社区居委会同意，双方签订协议，由律师事务所向社区提供义务法律服务。根据社区居委会的实际需要，律师义务法律服务范围包括社区内涉及法律事务的矛盾纠纷和居民普遍关注的法律问题。律师事务所为社区的依法管理、依法治理、重大决策等事项提供法律意见。对社区受理调解的疑难复杂纠纷，律师事务所可对调解员进行法律指导。律师事务所负责提供法律咨询和讲座、法律意见、法律指导等法律服务。

律师服务采取书面和电话咨询；法律讲座与现场咨询；指导社区复杂矛盾纠纷处理；典型案例宣传；对社区重大事项出具法律意见等多种形式进行。签约双方也可根据自身情况和实际需要，经协商后增加其他法律服务内容。

此次签约，是2007年开发区组织律师事务所为社区服务签约五年后的第二次签约。五年来，开发区律师事务所共为社区提供义务法律咨询、法律讲座450余场次，指导调解民间矛盾纠纷1000余件，解答法律咨询3500余件。为开发区社区法制建设和和谐稳定做出了积极贡献。（开发区司法局）

为落实市委、市政府关于律师参与“法律进社区”的工作安排及《司法局律师参与“法律进社区”工作方案》，甲乙双方同意建立律师参与“法律进社区”活动的合作关系，经双方协商一致后，签订如下协议共同遵守：

三，甲方律师在参与或组织法律进社区工作中，乙方应为甲方律师创造条件，使甲方律师尽快熟悉社区情况，使社区所辖企业及居民认识和了解甲方律师，熟悉甲方律师法律服务的内容和方式。四，乙方应当尽量为甲方参与“法律进社区”活动提供必要的物质条件，包括办公室，办公桌椅，办公电话和其他办公设备。五，甲乙双方共同开展法律进社区活动的形式包括：法

制宣传,法律咨询,法律知识讲座,协助法律调解,提供法律援助,担任法律顾问以及其他法律服务项目等.六,甲方律师开展“法律进社区”工作将主要采取以下方式:

受委托主持调解生产,经营当中的各种经济纠纷;其他双方一致认为应为有偿服务的内容.九,甲方律师应认真履行法律进社区的义务,做到热情周到,开展有偿法律服务时,应做到收费优惠,讲求诚信,服务优质.十,因甲方律师的故意或者过失造成乙方社区组织,居民损失的,乙方有权向市,区司法局或市律师协会进行投诉,违反法律,法规的,承担相应的法律责任.十一,其他约定:

十二,本协议自双方代表人签字,单位盖章之日起生效,有效期至 年 月 日止.十三,本协议一式四份,甲乙双方,甲方所属司法局及市律师协会各执一份,均具同等法律效力.甲方:(盖章)
乙方:(盖章)

法定代表人: 法定代表人:

年 月 日

法律服务合作协议期限篇五

一、××公司应收账款管理的目标及常用方法

(一) 管理目标

1、加快应收账款周转率

应收账款周转率作为财务分析的重要指标之一,在公司财务管理工作中发挥着重要的作用。应收账款周转率能够反映应收账款的周转速度,衡量企业的货款回收能力,显示企业的营运状况。该指标越高,表明企业的应收账款周转速度越快,资产变现损失风险越小,企业的偿债能力越高。因此,应收账款周

转率指标的好坏,体现了企业资产管理工作的成效,是企业制定贷款回收政策的依据。

2、减少应收账款成本

企业有了应收帐款,就有了坏帐损失的可能。不仅如此,应收帐款的增加还会造成资金成本和管理费用的增加。企业要充分认识和估算应收帐款下列3项成本:

一、机会成本

应收帐款作为企业用于强化竞争、扩大市场占用率的一项短期投资占用,明显丧失了该部分资金投入于证券市场及其他方面的收入。企业用于维持赊销业务所需要的资金乘以市场资金成本率(一般可按有价证券利息率)之积,便可得出应收帐款的机会成本。

二、管理成本

企业对应收帐款的全程管理所耗费的开支,主要包括对客户的资信调查费用,应收帐款帐簿的记录费用,收帐过程开支的差旅费、通讯费、人工工资、诉讼费以及其他费用。

三、坏帐成本

因应收帐款存在着无法收回的可能性,所以就会给债权企业带来呆坏帐损失,即坏帐成本。企业应收帐款余额越大,坏帐成本就越大。

应收帐款投资成本与收益并存。企业采用赊销方式,虽要耗费一定代价,但也可以开拓并占领市场,降低产成品的仓储费用、管理费用。为双边衡量应收帐款的边际产出与边际投入,提高应收帐款的投资效益,企业从实际出发,制定以信用标准、信用条件和收帐政策为主要内容的信用政策十分必

要。

一、确定适当的信用标准

信用标准，是给予客户最低的信用条件，一

（二）常用方法

1、信用期间与折扣条件

信用期间是企业允许顾客从购货到付款之间的时间，或者说企业给予顾客的付款期间。例如，若某企业允许顾客在购货后的50天内付款，则信用期为50天。信用期过短，不足以吸引顾客，会使销售额下降；信用期过长，对销售额增加固然有利，但所得的收益有时会被增长的费用抵消，甚至造成利润减少。因此，企业必须研究确定恰当的信用期。

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，会使销售收入增加；与此同时应收帐款、收帐费用和坏帐损失等也增加。决策时可列表计算各种信用期下收入成本费用的净增加额，然后采用净增加额最大的信用期。

上述信用期分析的方法是比较简略的，可以满足一般制定信用政策的需要。如有必要，可以进行更精确的分析，如进一步考虑销货增加引起存货增加而多占用的资金，以及在信用期内提前付款给予现金折扣造成收入和成本的变化等。

现金折扣是企业对顾客在商品价格上所做的扣减。

10□3/20□n/30这样一些符号形式。其含义为：5/10表示10天内付款，可享受5%的价格优惠，即只需支付原价的95%；3/20表示如在20天内付款，则只需支付原价的97%□n/30表示付款的最后期限为30天，此时付款无优惠。

企业采用什么现金折扣，要与信用期间结合起来考虑。比如，要求顾客最迟不超过30天付款，希望顾客20天、10天付款，能给予多大折扣？或者，给予5%、3%的折扣，能吸引顾客在多少天内付款？不论是信用期间还是现金折扣，都可能给企业带来收益，但也会增加成本，现金折扣能使企业缩短收现期、增加销售数量，但同时也使企业的销售价格下降，因此，应当综合考虑折扣所能带来的收益与成本孰高孰低，权衡利弊，抉择决断。

因为现金折扣是与信用期间结合使用的，所以确定折扣程度的方法和程序实际上与前述确定信用期间的方法和程序一致，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量，再计算各方案带来的成本变化，最终取得最佳方案。

2、日常管理与内部监控

二、目前××公司应收账款管理存在的主要问题及原因

（一）存在的问题

1、收账政策不够完善 应收帐款的收帐

应收帐款发生后，企业应采取各种措施，尽量争取按期收回款项，否则会因拖欠时间过长而发生坏帐，使企业蒙受损失，这些措施包括对应收帐款回收情况的监督、对坏帐损失的事先准备和制定适当的收帐政策。

（一）、应收帐款回收情况的监督

实施对应收帐款回收情况的监督，可以通过编制帐龄分析表进行。

帐龄分析表是一张能显示应收帐款在外天数（帐龄）长短的

报告，由应收帐款帐龄、账户数量、金额和所占百分比等项目构成。利用帐龄分析表，企业可以了解到以下情况：

1、有多少欠款尚在信用期内。这部分款项未到偿付期，欠款是正常的；但到期后能否收回，还要待时再定，故及时的监督仍是必要的。

2、有多少欠款超过了信用期，超过时间长短的款项各占多少，有多少欠款会因拖欠时间太久而可能成为坏帐。

（二）、收帐政策的制定

企业对各种不同过期账款的催收方式，即收帐政策是不同的。

对过期较短的顾客，不过多地打扰，以免将来失去这一市场；

对过期较长的顾客，频繁地信件催款并电话催询；

对过期很长的顾客，可在催款时措辞严厉，必要时提请有关部门仲裁或提请诉讼等等。

催收账款要发生费用，某些催款发生的费用还会很高（如诉讼费）。一般来说，收帐的花费越大，收帐措施越有力，可收回的账款应越大，坏帐损失也就越小。因此制定收帐政策，要在收帐费用和所减少坏帐损失之间做出权衡。制定有效、得当的收帐政策很大程度上靠有关人员的经验；从财务管理的角度讲，也有一些数量化的方法可予参照。根据收帐政策的优劣在于应收帐款总成本的最小化，可以通过列表比较各收帐方案成本的大小对其加以选择。

2、存在坏账风险

（二）存在问题的原因

1、经营环境的影响

2、内部控制制度不够健全

3、销售与收款时间差较大

三、改善××公司应收账款管理的建

（一）加强内部控制

（二）完善收账政策