

会计业务处理实用书：销售及应收账款业务处理



[会计业务处理实用书：销售及应收账款业务处理_下载链接1](#)

著者:李青 著

[会计业务处理实用书：销售及应收账款业务处理_下载链接1](#)

标签

评论

宝贝比同类型网站卖的便宜，送货速度快，快，好，省，不愧是京东

内容相对介绍简单，但有些专业知识介绍还是有点少

好。 。

内容不错，快递给力，很实用。

不错的，信任京东

一本书。还行吧

李青著写的的书都写得很好，[还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。会计业务处理实用书销售及应收账款业务处理，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读会计业务处理实用书销售及应收账款业务处理以遥遥实习为主线，随着她的记账经历展开一系列的销售和应收账款的实务操作，内容翔实，案例丰富，剪操作性强。阅读了一下，写得很好，在会计业务处理实用书销售及应收账款业务处理中，主人公遥遥是一个即将毕业的会计专业大学生，在会计师事务所做代理记账的实习工作。遥遥在自己努力工作和学习的过程中，带领着读者一同深入了解企业销售及收入各个环节的相关业务，并详尽地讲解了业务中涉及的相关财务知识。内容也很丰富。一本书多读几次，遥遥是某财经大学的一名在校学生。眼看升入大四了，同学们纷纷都找地方实习，为毕业找工作作准备。通过学校推荐和考试面试，遥遥也进入了一家会计师事务所开始了实习。经过培训后，遥遥这批实习生都被分配到了各个组跟各自固定的负责老师开始正式进入实习工作。同来的大部分实习生都被分到了审计组去做审计。毕竟审计项目需要的人手较多，而他们这些实习生本身没有经验，不太可能直接去做咨询、评估等工作。可到了分配遥遥时，不知道为什么却被派到了代理记账组跟一位周老师做代理记账工作。遥遥打听到代理记账业务是事务所新开展的业务，以前只是做少量老客户的业务，去年由于一位记账公司的股东成为这家事务所合伙人，就把记账公司的业务都合并了过来，带来了不少新客户，事务所觉得这块业务利润不小，所以决定扩大这项业务。带遥遥的周老师以前也是在所里做审计的，不过在进事务所之前，在工厂做了十几年会计，最后升到了财务经理的位置，对企业财务会计业务的每个环节都很熟悉。听说这次开展记账的新业务，是所里领导专门把周老师调过来总负责的。据记账组其他同事说，周老师在遥遥之前来帮忙时就看上了她的踏实肯干，所以特地把遥遥要到了自己这组。就这样，遥遥进入了记账组，开始正式跟着周老师做代理记账工作。进入组里的前两天，周老师在忙着出差，也没有人给遥遥安排具体的工作，遥遥很是悠闲。终于，周老师出差回来了，就把一家叫万万的小公司记账任务正式分配给了遥遥来做，一方面让她从小公司开始熟悉业务，另外也想让她锻炼一下独立工作能力。这家万万公司是一家刚刚

成立的服装公司，自己有工厂生产服装进行销售，同时也计划开展服装贸易的工作。说是小公司，主要是因为刚刚完成注册，还未正式开始营业。但由于公司自己有工

不咋样

书写的很简单，东西也很少，不适用。

这本书不值得看，内容讲的很浅

好

本书通过故事讲述销售和应收账款的业务处理方法，销售是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人（stakeholder）受益的一种组织功能与程序。销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。商品当然包括着有形的商品及其附带的无形的服务，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益。应收账款（Receivables）应收账款是指企业在正常的经营过程中因销售商品、产品、提供劳务等业务，应向购买单位收取的款项，包括应由购买单位或接受劳务单位负担的税金、代购买方垫付的各种运杂费等[1]。

应收账款是伴随企业的销售行为发生而形成的一项债权。因此，应收账款的确认与收入的确认密切相关。通常在确认收入的同时，确认应收账款。该账户按不同的购货或接受劳务的单位设置明细账户进行明细核算。

应收账款表示企业在销售过程中被购买单位所占用的资金。企业应及时收回应收账款以弥补企业在生产经营过程中的各种耗费，保证企业持续经营；对于被拖欠的应收账款应采取措施，组织催收；对于确实无法收回的应收账款，凡符合坏账条件的，应在取得有关证明并按规定程序报批后，作坏账损失处理。发生应收账款的原因，主要有以下两种：

第一，商业竞争。这是发生应收账款的主要原因。在社会主义市场经济的条件下，存在着激烈的商业竞争。竞争机制的作用迫使企业以各种手段扩大销售。除了依靠产品质量、价格、售后服务、广告等外，赊销也是扩大销售的手段之一。对于同等的产品价格、类似的质量水平、一样的售后服务，实行赊销的产品或商品的销售额将大于现金销售的产品或商品的销售额。这是因为顾客将从赊销中得到好处。出于扩大销售的竞争需要，企业不得不以赊销或其他优惠方式招揽顾客，于是就产生了应收账款。由竞争引起的应收账款，是一种商业信用。

第二，销售和收款的时间差。商品成交的时间和收到货款的时间经常不一致，这也导致了应收账款。当然，现实生活中现金销售是很普遍的，特别是零售企业更常见。不过就一般批发和大量生产企业来讲，发货的时间和收到货款的时间往往不同。这是因为货款结算需要时间的缘故。结算手段越是落后，结算时间就越长，销售企业只能承认这种现实，并承担由此引起的资金垫支。由于销售和收款的时间差而造成的应收账款不属于商

业信用，也不是应收账款的主要内容。市场竞争日益激烈，企业为了扩大销售，增加了企业的竞争力就是应收账款形成的一个重要原因。而赊销本身是有风险的，这种赊销风险就是企业应收账款风险形成的原因。参与京东活动购，感觉相当超值！

[会计业务处理实用书：销售及应收账款业务处理_下载链接1](#)

书评

[会计业务处理实用书：销售及应收账款业务处理_下载链接1](#)