

新员工入职培训

——财税知识及账制度培训



WWW.NEWHOPEGROUP.COM

邓功强
2021.12 中国 重庆



培训提纲

- 一、财务管理在企业中的作用
- 二、集团财务管理体系
- 三、企业管理常用财务语言解释
- 四、销售折扣管理知识
- 五、企业合同根本常识
- 六、赊销管理的控制及管理
- 七、税收根本常识
- 八、企业费用报销制度及要求

一、财务管理在企业中的作用

- 财务管理作用是什么？
- 财务管理是贯穿企业各项管理工作的一条主线，因为财务管理的核心是资金（货币）管理。从企业经营管理的各个环节来看：供给（资金投入） 生产（本钱消耗） 销售（资金回笼）。每一环节最终结果都是用货币的形态来表达和反映的。因此，财务管理的重点就是“控制流出，管好流入”。
- 财务管理靠什么来维持？
- 靠制度建设，靠制度执行，靠制度检查。靠制度创新和改进。

一、财务管理在企业中的作用

- 会计学是一门实践性很强的学科，是企业管理的核心内容之一，会计所提供的语言便利了企业内部各部门的业务联系和外部各组织之间的经济联系，促进了管理者、被管理者、股东、政府部门的有效沟通。因此会计理论和财务管理理论是每一个管理者都必须掌握和运用的理论。可以说，不懂会计理论和财务管理理论就不可能有效的控制和管理企业，这是现代企业管理的必然要求。

二、集团财务管理体系

- 1、集团财务的管理体系：分级管理，双重领导，加强监督。
- (1) 分级管理：是指整个集团财务系统分为总公司财务部、二级公司财务部、三级公司财务部。实行一级为一级负责、下级服从上级。
- (2) 双重领导：是指分公司财务部同时受上一级财务部的领导和分公司总经理的领导。即在贯彻执行总部财务管理制度，会计核算业务等方面，必须服从上级财务部的指导和管理。而在日常的行政事务中那么要受分公司总经理的领导。

二、集团财务管理体系

- 双重领导的最具特征的部份有4点：一是财务经理的委派制和津贴制；二是总部标准统一，高度集中；三是考核监督体系的建立；四是集团信息的互换和管理导向〔财务快讯〕。
- (3) 加强监督。是指总部审计监察部的人员对分公司财务管理行为行使监督检查权。
- 2、分公司财务管理的模式和特点：直接参与、事前预测、事中监控、不做假帐、强化分析



三、企业管理常用财务语言



三、企业管理常用财务语言

- 4、什么叫固定资产？
- 固定资产是指企业使用期超过1年、单位价值在2000元以上的房屋、建筑物、生产设备、运输工具、以及其他与生产、经营有关的设备、器具、工具等。
- 5、什么叫折旧？
- 折旧是指固定资产在使用过程中发生的磨损和自然损耗，在确定使用年限或工作量的根底上，按一定的比率进行分期摊销或提取的进入本钱费用和一种手段。



三、企业管理常用财务语言

三、企业管理常用财务语言

- 7、什么叫负债？
- 负债是指过去的交易和经营事项形成的现时义务，履行该义务预期会导致经济利益流出企业。负债分为：流动负债和长期负债。
- 8、什么叫所有者权益？
- 所有者权益是指所有者在企业资产中享有的经济利益，其金额为资产减去负债后的余额。所有者权益包括实收资本（或股本）、资本公积、盈余公积和未分配利润等。

三、企业管理常用财务语言

- 9、什么叫生产本钱？
- 生产本钱是指是指企业为生产产品而耗用的人、财、物等资源的货币表现，它以产品为归集对象。它可划分为直接本钱和间接本钱，变动本钱和固定本钱。
- 10、什么叫直接本钱和间接本钱？
- 直接本钱就是可用经济上可行的方法准确且全部地归集到某一本钱对象上去的本钱，如我们公司的产品的原料本钱、药品本钱、包装本钱、人工费等。间接本钱无法用经济上可行的方法准确且全部地归集到某一本钱对象上去，生产管理人员工资、机物料消耗、修理费、折旧等。

三、企业管理常用财务语言

- 11、什么叫变动本钱和固定本钱？
- 变动本钱是指其本钱总额的变动是随着产品（业务量）的变动而变动的，如原材料、药品、包装物、人工费、水电气等。
- 固定本钱是指本钱总额相对保持不变，或者它的变动与产量的变动没有关系，但就单位本钱而言，它又是变动的，因为在总额固定的情况下，业务量越小，单位产品所负担的固定本钱就越高。业务量越大，单位产品所负担的固定本钱就低。

三、企业管理常用财务语言

- 12、什么叫期间费用？
- 是指企业为销售商品、提供劳务等日常活动所发生的经济利益的流出，又必须从当期收入中得到补偿的费用。包括：营业费用、管理费用和财务费用。
- 营业费用：是指企业的销售部门为销售商品所发生的各项费用。
- 管理费用：是指企业为组织和管理生产经营活动所发生的各项管理费用。
- 财务费用：是指为筹集生产经营所需要的资金等而发生的各项费用（包括利息支出、汇兑手续费等）。

三、企业管理常用财务语言

- 13、什么叫边际奉献？
- 边际奉献是管理会计中一个经常使用的重要概念，它是指销售收入减去变动本钱后的余额，边际奉献是运用盈亏分析原理，进行产品经营决策的一个重要指标
- 通常我们把这一界限称为盈亏平衡点，在企业理财活动中，运用边际收入、边际本钱进行分析，可以有效地确定企业生产经营和财务活动的规模与结构。
- 边际奉献的计算公式：
- 单位边际奉献 = 单位净销价 - 单位变动本钱

三、企业管理常用财务语言

- 14. 什么叫企业经营的保本点？
- 保本点也叫盈亏平衡点，因此，保本点就是扣除企业的一切经营本钱和费用后经营成果处于零和状态，不亏不盈。任何企业都应先寻求这个平衡点，再去追求资本价值的最大化。
- 保本点的计算公式：
- 保本点销量 = 企业固定本钱总额 / (平均单位产品销售净价 - 平均单位产品变动本钱)
- 固定本钱 = (管理费用 + 营业费用 + 制造费用 + 财务费用) - 这些费用中的变动费用 (水电气费 + 总机构管理费 + 业务人员的差旅费 / 2)

三、企业管理常用财务语言

- 15. 什么叫资产负债率？
- 资产负债率。资产负债率是企业负债总额与资产总额的比率。它反映企业的资产总额中有多少是通过举债而得到的。公式：资产负债率 = 负债总额 / 资产总额 × 100%
- 16. 什么叫存货周转率？
- 存货周转率也叫存货周转次数，是企业一定时期的销售本钱与平均存货的比率。存货周转率也可以测定企业的存货的变现速度，衡量企业的销货能力及存货是否储藏过量。它是对企业供、产、销各环节管理状况的综合反映。

三、企业管理常用财务语言

- 17. 主营业务净利润率?
- 它是指企业净利润占主营业务收入净额的比重，表示每百元销售收入净额获取利润的能力。计算公式为：主营业务净利润率 = (净利润 ÷ 主营业务收入) × 100%



三、企业管理常用财务语言

- **18.会计报表分类**
- **主要报表：资产负债表、利润及利润分配表、现金流量表。这三张表对内对外都要报送。**
- **管理报表：产品本钱表、主营业务收入表、产销存报表、期间费用报表、在建工程报表、工资报表等等。**
- **分析报表：往来报表、账龄分析表、主要指标完成情况分析表等等**

四、企业折扣管理

- 什么叫折扣销售：是指销货方在销售货物或提供劳务时，因购置方购货数量较大等原因，而给予购置方的价格优惠。
- 折扣组成：根本折扣〔现场折扣〕、实物折扣、专销折扣、分销折扣、月度折扣、涨价折扣、利息折扣、目标折扣、年度折扣

四、企业折扣管理

- 折扣申请：业务员申请——营销部经理审核——财务部复审——营销总监审批。
- 产品类别的划分：
- 产品小类：乳猪料、仔猪料、中大猪料、浓缩猪料；肉鸡料、蛋鸡料、肉鸭料、蛋鸭料、其他禽料；种鱼料、成鱼料；牛料、兔料、羊料、预混料、其他水产料（虾料）、其他）等共17类。
- 产品大类：猪料、禽料、鱼料、牛料、兔料、羊料、预混料、其他水产类” 八类

四、企业折扣管理

1. 根本折扣

根本折扣定义：根本折扣又称现场折扣，是指按照客户实际购置数量，现场应给予客户的产品价格上的折扣优惠。

根本折扣标准确实定原那么：根本折扣标准由方案销量及其对应两类折扣标准组成。公司应根据经营需求、各类产品特点和客户情况，分客户、分产品类别分别确定根本折扣标准。同一客户同一类产品的折扣标准必须统一

根本折扣结算：根本折扣实行分段计算、现场结算、当场返还。公司根据设定标准和客户当月购货数量，在客户购货时即结清本次所购货物应享有的根本折扣额，开票时抵减购货价款

四、企业折扣管理

- 分段计算的具体操作方式是：当客户本月累计销量小于或等于方案销量时，按第I档标准（C1）计算应得折扣额；当客户本月累计销量大于方案销量时，超过方案局部的销量按第II档标准（C2）计算。
- 2. 实物折扣
- 实物折扣定义：实物折扣是指当客户当日当次实际购置某个产品数量到达某一标准后，现场给予客户一定数量的相同产品的优惠行为。
- 实物折扣标准确实定原那么：公司应根据经营管理需求，按具体产品制定实物折扣标准，同一产品的实物折扣标准应该唯一，并适用于享受该折扣的所有客户。实物折扣从标准实施之日起执行，不得补计已销售产品的实物折扣。

四、企业折扣管理

- 实物折扣的结算：实物折扣采取现场计算、当场返还的方式进行结算。开具销售发票时，以销量和实物折扣之和为实际销售量，计算确定销售价格和价款。
- 3. 专销折扣
- 专销折扣定义：专销折扣指公司按照客户专销本公司产品的数量，给予专销客户的专项折扣优惠。非专销客户不得享有专销折扣优惠。
- 专销客户原那么上是指专门经销本公司产品的客户，同时销售非本公司任何饲料产品的客户，不应视为专销客户；只销售本公司某类或某几类产品，并同时经销其他公司产品客户，如果该客户经销的其他公司产品为公司不生产的或属于区域战略规划以外的产品，经公司认定后，该客户可以视为专销客户，享有专销折扣

四、企业折扣管理

- 专销折扣标准确实定：专销折扣标准按产品类别进行设置，同一类产品只能设置一档折扣标准，并适用于所有专销客户；公司可根据经营需求，确定专销客户是否享有某类专销产品的专销折扣。专销折扣金额=Σ（各类产品销量×该类产品专销折扣标准）。”
- 专销折扣的结算：专销客户购置产品时当场计算出专销折扣金额，列入指定科目，定期（月度、季度或年度）结算兑现，抵扣购货款；采取按年度结算的，可以在当年按应计专销折扣额度以内办理临时赊欠执行

四、企业折扣管理

- 4. 分销折扣
- 分销折扣定义：分销折扣是指总经销商享有的、按照其所属下级经销商各小类别产品的销货量和相应定额标准计算的折扣优惠。
- 分销折扣标准确实定：分销折扣按照下级经销商的各类别产品实际销货量与该类产品的分销折扣标准计算确定，即： $\text{分销折扣金额} = \sum (\text{各类产品销量} \times \text{该产品分销折扣标准})$ 。公司可以按不同下级经销商分别确定分销折扣标准。一个下级经销商只能有一个上级经销商。下级经销商不得再设下级，即不得多级分销

四、企业折扣管理

四、企业折扣管理

- 月度折扣的结算：公司客户购置产品时，当场计算出月度折扣金额，列入指定科目，按月结算，在次月或以后期间抵扣客户购货款。
- 6. 涨价折扣：
- 就是指公司对某一个别客户在产品涨价后的一次性折扣优惠。兑现时间在开票提货的当时。

四、企业折扣管理

● 7. 利息折扣:

- 是指客户先将购货款汇给公司后，公司给予客户在一定期间的折扣优惠。还有一种情况是客户自己向金融机构贷款，而公司给予的部份补偿。兑现时间与月度折扣均在月末根据客户的提货量计提，下月兑现。

● 8. 目标折扣:

- 是公司给客户一定期间内的设定的任务量，如果客户完成了任务量，就享受目标折扣，如果完不成，就不能享受。根据目标任务的完成档次兑现



四、企业折扣管理

- 9. 年度折扣
- 年度折扣定义：年度折扣指根据客户在全年内实现的购置数量或方案完成程度，按照不同的标准给予客户的折扣优惠。

四、企业折扣管理

- 年度折扣标准的分类：
- 年度折扣标准应根据客户和产品销售量进行设定，年度内公司可选择按小类销量或大类销量或销售总量中的一种执行。年度折扣标准内容包括销量档次标准和对应档次的折扣标准。根据销量档次不同，年度折扣标准可以但最多划分为根底、方案和目标三档。公司应尽量缩减档次级别。公司在年度内对所有客户应设置相同的档次，不同客户同类产品同档次折扣标准必须一致。

四、企业折扣管理

- 年度折扣标准确实定
- 年度折扣按客户产品销量档次分段计算。公司应首先确定各客户产品销量档次；然后确定各档次对应的折扣标准。公司应针对不同客户的市场潜力、市场开发要求、市场区域、上年销量、当年方案要求等因素，合理划分客户年度产品销量档次，确定相应的折扣标准。

四、企业折扣管理

- 年度折扣的结算
- 年度折扣在年末进行结算，在次年年初或以后期间抵扣客户购货款；公司可以在当年在客户应计年度折扣额度以内办理临时赊欠执行；如只销售鱼料的客户，可在鱼料销售旺季结束后按其应计年度折扣内办理临时赊欠执行。

五、企业合同知识讲解

- 1. 什么叫合同?
- 合同一词有广义和狭义之分。 广义的合同,泛指一切确立权利义务关系的协议。它几乎在各部法规中都有表现,如行政法律、法规、规章中就规定了一些行政合同。 狭义的合同那么仅指民法上的合同 。

五、企业合同知识讲解

- 2. 签约对象的主体资格的审查：
- 当前，经营单位的性质、种类比较复杂，有关部门的管理不到位现象比较普遍。在此情况下，为防范欺诈行为，减少交易风险，非常有必要考虑交易对方的主体资格、履行合同能力、信用情况等。
- 主体资格方面应当查看一下对方的营业执照和企业参加年检的证明资料。

五、企业合同知识讲解

- 3. 合同条款要对等与明确：
- 合同是当事人之间设立、变更、终止权利义务的协议，合同法明确规定当事人应当遵循公平原则确定各方的权利义务，合同条款的对等性是公平原则的重要内容。不要签义务多、责任重、权利少这类一边倒的合同，例如合同只规定我方违约要如何处理而无对方违约如何处理的内容。
合同是当事人的交易准则，其根本要求是实用，合同的用词用语不需要华美、完美，但是一定要明确，简单明了，防止毫无意义的空话，同时合同条款之间不能出现矛盾。合同条款的明确性是指用词用语要到达当事人无需再进一步协商的程度。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/307145005060006162>