

<<营销财税基础与实务>>

图书基本信息

书名：<<营销财税基础与实务>>

13位ISBN编号：9787030240200

10位ISBN编号：7030240200

出版时间：2009-3

出版时间：科学出版社

作者：徐沁 编

页数：257

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<营销财税基础与实务>>

内容概要

《营销财税基础与实务》是在分析营销员职业特点和高职高专市场营销专业学生就业岗位要求的基础上,将以往市场营销专业开设的基础会计、财务管理、财政与税收等会计专业课程进行整合,针对高职高专市场营销专业学生在就业及职业生涯发展过程中对相关会计知识和技能掌握的需要组织全书的内容,以能力培养为核心,重点突出教材编写的针对性和实用性。

全书内容涉及基础会计学、财务会计学、管理会计学以及财务管理等多门学科,具体包括营销会计基础、银行结算方式、营销纳税实务、应收账款管理、存货的核算与管理、营销成本与收益分析、销售人员薪酬管理等内容。

《营销财税基础与实务》可以作为高职高专院校、成人高校、民办高校及本科院校二级职业技术学院市场营销及相关专业的教材,也可作为五年制高职高专院校相关专业的教材,还可作为相关从业人员的业务参考书及培训用书。

<<营销财税基础与实务>>

书籍目录

第1章 营销会计基础第一节 会计的含义及任务一、会计的含义二、会计的任务第二节 会计信息的质量特征一、可靠性二、相关性三、可理解性四、可比性五、实质重于形式六、重要性七、谨慎性八、及时性第三节 会计六要素与会计恒等式一、会计六要素二、会计恒等式第四节 原始凭证一、原始凭证的内容二、原始凭证的分类三、原始凭证的填制要求四、原始凭证的审核五、差旅费的报销第五节 增值税专用发票一、增值税专用发票概述二、增值税专用发票的鉴别小结习题案例分析实训项目第2章 银行结算方式第一节 银行汇票结算一、银行汇票的概念、内容与特点二、银行汇票结算的基本规定三、银行汇票结算的程序四、银行汇票丢失的处理方法第二节 商业汇票结算一、商业汇票的概念、内容与特点二、商业汇票结算的基本规定三、商业汇票结算的基本程序第三节 银行本票结算一、银行本票的概念、内容与特点二、银行本票结算的基本规定三、银行本票结算的程序四、银行本票结算应注意的问题第四节 支票结算一、支票的概念、内容与特点二、支票结算的基本规定三、支票结算的程序第五节 汇兑结算一、汇兑的概念、内容与特点二、汇兑结算的基本规定三、汇兑结算的程序及汇兑结算应注意的问题第六节 托收承付结算一、托收承付的概念与特点二、托收承付结算的基本规定三、托收承付结算的程序小结习题案例分析实训项目第3章 营销纳税实务第一节 税收概述一、税收的概念和本质二、税收的形式和特征三、税收制度的构成要素第二节 增值税一、增值税的概念和特点二、增值税的纳税人三、增值税的纳税范围四、增值税的税率、征收率及计算第三节 营业税一、营业税的概念二、征税范围及纳税人三、营业税的计算与缴纳第四节 消费税一、消费税的概念及特点二、征税范围及纳税人三、消费税税目及税率表四、消费税应纳税额的计算五、纳税义务发生的时间与纳税期限第五节 企业所得税一、纳税人二、征税对象及税率三、企业所得税的计税依据及应纳税额的计算四、税收优惠五、企业所得税的纳税申报第六节 个人所得税一、个人所得税的纳税人二、外籍居民纳税义务的确认三、征税对象及税率四、应纳税所得额的计算五、境外所得税额扣除六、税收优惠七、纳税申报及缴纳小结习题案例分析第4章 应收账款管理第一节 应收账款的产生、功能和成本一、应收账款的产生二、应收账款的功能与成本三、应收账款管理的指标第二节 应收账款的管理方法一、应收账款政策的制定二、应收账款的账龄分析法第三节 应收账款的管理一、影响销售与应收账款管理的关键因素二、销售与应收账款管理的重点三、六步法改进销售与应收账款管理四、应收账款的跟踪管理小结习题案例分析第5章 存货的核算与管理第一节 存货管理概述一、存货的含义二、企业持有存货的动机三、企业持有存货的成本四、企业存货发出的计价方法第二节 存货管理方法一、ABC分类管理二、经济订货量的确定三、存货管理的准时制小结习题案例分析第6章 营销成本与收益分析第一节 销售收入、成本的计算一、销售收入二、成本第二节 量、本、利分析的基本原理一、量、本、利分析的含义二、量、本、利分析的基本模式三、量、本、利分析的基本假设四、边际贡献及相关指标的计算公式第三节 保本、保利分析一、保本分析二、保利分析三、量、本、利关系图第四节 量、本、利分析专题一、实现目标利润各因素变动的分析二、有关因素变动对相关指标的影响三、多品种的量、本、利分析四、量、本、利的敏感分析小结习题案例分析实训项目第7章 销售人员薪酬管理第一节 销售人员的薪酬一、销售人员的薪酬二、决定销售人员薪酬的权变因素第二节 销售人员薪酬管理的原则一、公平性二、竞争性三、激励性四、经济性五、合法性第三节 销售人员的薪酬制度一、销售人员薪酬制度的种类二、销售人员薪酬制度的选择与设计第四节 销售人员薪酬与绩效考核的匹配一、月回款额(量)考核销售人员绩效二、科学的销售人员绩效考核的指标体系三、量化的销售人员考核指标四、销售人员薪酬与绩效考核实例小结习题案例分析参考文献

章节摘录

第1章 营销会计基础 第一节 会计的含义及任务 通过本节的学习,学生应能了解会计的基本含义并能说明会计在企业营销中的任务。

会计是社会发展到一定阶段后,在人们需要加强经济管理的情况下产生的,会计产生和发展的全过程都与提供经济信息和追求经济效益相关,会计发挥其职能必须通过专门的方法,并以货币为主要计量单位。

一、会计的含义 所谓会计,即是以货币为计量单位,以一系列专门的会计方法为主要手段,以促进经济效益的提高为主要工作目标,连续、系统、综合、全面地反映、监督会计主体在经济活动中资金变动情况的信息系统。

会计系统主要是用来处理会计主体在经济活动过程中资金运动所产生的数据,然后将它加工成有助于决策的财务信息和其他经济信息。

二、会计的任务 会计的任务是对会计对象进行反映、监督所要达到的目的和要求。

会计的任务取决于会计对象的特点和经济管理的要求。

会计作为经济管理的重要组成部分,其任务同整个经济管理的任务是分不开的,但它只能完成与会计对象有关的那一部分任务,而不能超越这个范畴。

会计的任务概括起来主要有以下几个方面: (一)核算和监督各项经济业务 会计作为经济管理的重要组成部分,首先要正确、及时地提供经济管理所需要的信息。

就企业而言,主要是提供关于资金和利润的形成、分配情况以及其他相关资料。

它主要对企业经济活动中所发生的各项经济业务,进行连续、系统、综合、全面地计算、记录、分析和检查,通过信息反馈,促使各部门加强经营管理,实现预期目标。

<<营销财税基础与实务>>

编辑推荐

全书内容涉及基础会计学、财务会计学、管理会计学以及财务管理等多门学科，具体包括营销会计基础、银行结算方式、营销纳税实务、应收账款管理、存货的核算与管理、营销成本与收益分析、销售人员薪酬管理等内容。

《营销财税基础与实务》可以作为高职高专院校、成人高校、民办高校及本科院校二级职业技术学院市场营销及相关专业的教材，也可作为五年制高职高专院校相关专业的教材，还可作为相关从业人员的业务参考书及培训用书。

<<营销财税基础与实务>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>