

<<工厂会计真帐实操-小艾上班记-花>>

图书基本信息

书名：<<工厂会计真帐实操-小艾上班记-花开锦时-4>>

13位ISBN编号：9787565410529

10位ISBN编号：7565410527

出版时间：2013-1

出版时间：陈艳红 东北财经大学出版社 (2013-01出版)

作者：陈艳红

页数：186

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>

前言

前言《小艾上班记——真账实操教你学会计》（《小艾1》）一经出版，得到了广大艾迷的喜爱，但由于篇幅所限，里面未涉及生产成本核算等方面的内容。

《小艾上班记4——工厂会计真账实操》是《小艾1》的完美补充及升华，主要以工厂为背景，重点讲述了生产成本的核算方法与流程以及成本控制的思维方式。

利润=收入-成本，每一家企业要想获得利润，必定遵循这个会计恒等式。

很多企业都很重视销售，因为销售可以直接带来收入。

但是要知道，一旦市场上发生有关国际环境、政策、消费者、竞争对手、经销商等方方面面的影响，你的销售人员就算再厉害，销售技巧再高明，你同样也是无可奈何，因为市场实在是太多的不确定性，我们虽然可以努力去引导市场、适应市场，却永远控制不了市场。

但是成本不一样，它是可以控制的，因为它在你的企业内部，管理者是可以管控的。

就算市场份额减少了，但如果成本控制得当，也还是有利润的，而且随着经济危机的到来，不论是小型民营企业，还是大型跨国企业，都在积极裹紧棉衣御寒，此时成本控制就显得格外重要。

利润不仅仅是指产品利润，还有管理利润（如成本控制）、资本利润（如企业上市）。

一个聪明的企业家永远都不会只盯着产品利润，同样一个聪明的会计，也永远不会只关注产品利润。

如果说销售人员擅长产品利润的增加，那么会计人员则更擅长管理利润，甚至资本利润的运作。

事实上，大部分会计人员只局限于记账、报税、出报表，而不会去思考，我该如何为企业创造利润。

所以，作为一名出色的会计人员，我们应该学会放大自己的价值，把会计概念放大到财务层面、管理层面，为企业创造管理利润，抑或资本利润，企业获得利润的同时，自己的价值也就得到了实现。

小艾财税俱乐部是一个快乐的会计社区，在这里我们相互学习，共同成长。

在这里我对所有的艾米们鞠躬感谢。

感谢你们，绽放在我的生命中，带着美丽的愿望；感谢你们，陪我一路走来，不急不忙；感谢你们，浅笑盈盈，温暖了我的胸怀。

这个世界因为有了你们的存在，我才不那么寂寞；因为有了你们的存在，我的生命才变得如此色彩斑斓。

陈艳红2012.10

<<工厂会计真帐实操-小艾上班记-花>>

内容概要

《小艾上班记4：花开锦时（工厂会计真账实操）》是《小艾1》的完美补充和升华，描写了小艾在工厂做财务主管的整个经历，着重于成本核算的讲解，同时向读者传达了很多职场上会计运用的隐性知识，鼓励会计人突破谨慎性原则，学会放大自己的价值，为企业创造管理利润抑或资本利润，将财务部门变成利润中心；本书继续秉持了职场小说的特色，将会计实务融入到真实的职场情境和生活情境之中，让读者像看电视剧一样就获得了真才实学和真知灼见。

作者简介

陈艳红，会计学专业，中国注册会计师。

曾在重庆万隆方正会计师事务所、香港建滔化工集团财务部、富士康科技集团全球账务中心工作过，现就职于金蝶财务软件研发中心。

书籍目录

第一章走进工厂 第二章上任第一天 第三章财务总监之路 第四章会计分工与合作 第五章防伪税控 第六章看门狗的核算 第七章藤萝风波 第八章巧妙划税收 第九章隐性知识 第十章成本会计第一步 第十一章成本核算总流程 第十二章会计博弈 第十三章初次用人 第十四章成本核算不难 第十五章爱的解释 第十六章成本杀手 第十七章提案改善 第十八章后记（放大你的价值）

章节摘录

版权页：插图：于文走了，我拿着这张增值税专用发票走进办公室，越想越觉得不对劲。这张发票是那个卖钢管件的供应商的供应商开的，也就是说卖钢管件的供应商是小规模纳税人，销售商品不能开具增值税专用发票，从一般纳税人那里购买材料也不需要增值税专用发票，因为小规模纳税人的进项税额是不能抵扣的。

于是，他就让他的供应商把这张增值税发票开给了我们。

具体的操作流程就是：我们与钢管件供应商签订采购合同，钢管件供应商向我们发货，我们向钢管件供应商付款，但是却由不锈钢材料供应商开具发票。

显然，我们向不锈钢管件供应商购买的是不锈钢管件，而不锈钢材料供应商开具的发票是不锈钢材料，发票开具的产品名称与实际产品名称不符。

以这种方式取得的发票将导致的结果是我方恶意取得虚开的增值税发票，不锈钢材料供应商虚开（替别人开）增值税发票。

虚开增值税发票，我一惊，如果被税务局抓到，后果肯定很严重。

窗外的小雨，继续下着，凉意阵阵袭来，我不禁打了个寒战。

我开始搜索有关国家对虚开增值税专用发票的规定。

根据国税发[2000]182号——《国家税务总局关于（国家税务总局关于纳税人取得虚开的增值税专用发票处理问题的通知）的补充通知》规定，有下列情形之一的，无论购货方（受票方）与销售方是否进行了实际的交易，增值税专用发票所注明的数量、金额与实际交易是否相符，购货方向税务机关申请抵扣进项税款或者出口退税的，对其均应按偷税骗取出口退税处理。

一、购货方取得的增值税专用发票所注明的销售方名称、印章与其进行实易的销售方不符的，即134号文件第二条规定的“购货方从销售方取得第三方开具的专用发票”的情况。

二、购货方取得的增值税专用发票为销售方所在省（自治区、直辖市和计划单列市）以外地区的，即134号文件第二条规定的“从销货地以外的地区取得专用发票”的情况。

三、其他有证据表明购货方明知取得的增值税专用发票系销售方以非法手段获得的，即134号文件第一条规定的“受票方利用他人虚开的专用发票向税务机关申报抵扣税款进行偷税”的情况。

另外，还有很多处罚，虚开增值税专用发票，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处2万元以上20万元以下罚金；虚开的税款数额巨大或者有其他严重情节的，处3年以上10年以下有期徒刑，并处5万元以上50万元以下罚金，虚开的税款数额特别巨大或者有其他特别严重情节的处10年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处没收财产。

我们冒着这样的风险去交易，一旦被国家发现就是偷鸡不成反蚀把米。

可不可以不冒这样的风险呢？

有没有更好的解决方案呢？

后记

后记——放大你的价值 会计有没有价值，财务有没有价值？

曾有一段时间我特别困惑，面对自己每天始终如一的生活，觉得会计的价值也不过如此。

在一个企业里，似乎永远只有销售人员才是有价值的，因为他们直接创造利润。

在杜老师的启发下，我才知道：企业的利润不仅仅只有产品利润，还有管理利润、资本利润。

所谓的产品利润，顾名思义，就是通过销售产品来获取的利润；管理利润则是通过加强管理来获取的利润，比如成本控制、流程优化等；资本利润是通过资本运作来赚取的，比如公司上市等。

在这三个利润中，除了产品利润会计人员不能直接创造外，其他两个利润，会计人员是可以直接创造的。

关键是自己的知识水平是否已经达到了那个层次。

根据知识水平的高低，市面上的会计人员大体可以划分为以下5个层次 1. 核算型会计：会记账会报税，真账假账，一套账、两套账、多套账，你都应该会做，账顺着你会做，倒着你也会做，这是一个会计最基本技能的体现；核算型会计，每日的工作内容就是核算，就是一个账房先生，当然，对于初学者来说，他连账房先生都算不上，因为他还不会记账。

2. 管理型会计：熟悉企业的商业运作模式，包括企业的内控流程。能够发现问题，解决问题，如成本控制、流程优化等等，主要是通过加强管理，从而使企业获得一些利润。

3. 公关型会计：这个层次的会计，积累一定人脉(属于自己的人脉)，如工商、税务、银行等。

4. 运营型会计：主要是资金运营，知道资金该投向于哪里，也就是投资决策。当有一天，你从报表中，能看出这个行业未来的趋势时，你就差不多进入运营型级别了。

5. 利润型会计：能为企业直接创造利润，也就是能够把公司包装成一个产品，然后卖给股市，从而赚取资本利润，这是所有财务人的梦想，也是财务人员的最高境界。

当你把公司推上股市时，你也就把财务部从一个成本中心，变成了利润中心。

然而，任何事情似乎都需要天时、地利、人和，并不是你已经具备了知识，你就可以创造价值了，财务人员的价值在很大程度上，必须依靠企业这个平台，不像销售人员，只要我能把产品卖出去，在哪都一样。

同时，并不是每一个企业都意识到利润除了产品利润还有管理利润、资本利润。

因为企业的发展需要有一个过程，同时，老板的意识成长也需要有一个过程。

据观察，企业的发展阶段和老板的类型，大概可以分为以下几个层次 1. 原始积累阶段——业务型老板企业处于原始积累阶段，首先解决的问题是生存问题，老板操心的是如何扩大业务，在某种程度上讲，老板其实就是一个大业务员，带领三五个人，七八条枪闯荡市场，此时的老板是不可能花大心思来重视财务的。

2. 二次创业阶段——管理型老板 随着企业业绩的不断攀升，企业的成长速度会更快。在原始积累阶段粗放式经营所累积的问题越来越多地显现出来，主要是由于管理滞后严重地阻碍企业业务的进一步发展壮大。

这个时候，老板在关注业务的同时，逐步腾出手来加强企业管理体系尤其是企业财务管理体系的建设，财务管理逐渐被老板们重视起来。

因为老板们看到了，财务手段确实是企业管理的一个非常好的工具。

这个时候的老板是管理型老板。

3. 投资扩张阶段——投资型老板 在经过原始积累和二次创业、积累了一定的资金和经验后，将会有意识地选择更为赚钱的行业，企业进入投资扩张阶段。

这个阶段的老板我们称为投资型老板。

由于对外投资的需要，企业财务管理的中心就会转移到以筹集和使用资金为中心。

在这个阶段需要老板充分运用财务管理手段，保证对外投资的安全与盈利。

4. 资本运营阶段——领袖型老板 这个阶段，企业的盈利模式从产品利润转化到资本利润的阶段，企业要做大做强一般都要经历这个阶段。

<<工厂会计真帐实操-小艾上班记-花>>

世界500强企业，几乎没有不是上市公司的。

这个阶段的老板称为领袖型老板。

此时的老板所凭的不完全是管理上的技术和经验，更主要的是总结出了一套适合自己企业的管理思想和管理哲学。

这是企业家比较高级的阶段，需要老板具备驾驭资本市场的财务管理能力。

作为一个会计人员应该重视进入企业的时点，如果你是一个比较低层次的会计，你应该从企业发展的第二阶段进入，如果你已经是一个比较高层次的会计，比如，你已经是运营型会计或利润型会计，这个时候，你寻找的是那些已经进入投资扩张或资本运作阶段的企业，因为他们正需要这种人才。否则的话，就是永远怀才不遇。

人很多时候要学会正视自己的价值，甚至有时应该适当地学会放大自己的价值，曾看过这么一个故事：一个规模很小的食品公司，生产资金只有十几万元。

但老总却很有信心，在单位的文化墙上写着要做这座城市爽口榨菜第一品牌的豪言壮语，时刻激励着员工的信心。

爽口榨菜上市之前，老总寻思着给爽口榨菜做宣传广告。

他本来想在这座城市某个热闹的街头租一个超大的、显眼的广告牌，标上他们的产品，让所有从这里走过的人一下子都能注意它，并从此认识他们的爽口榨菜。

但是当他和广告公司接触后，才发现市中心广告位的价格远远高于他的想象，他那小小的企业承担不起这天价的广告费。

可是他并没有失望，而是不停地到处打探，试图能发掘出哪里有便宜而且实惠的广告位置。

经过反复寻找，他终于看好一个城门口路的广告牌。

那里是一个十字路口，车辆川流不息，但有一点遗憾就是，路人行色匆匆，眼睛只顾盯着红绿灯和疾驶的车辆。

在这里做广告很难保证有很好的效果。

打探了一下价格，几万元。

老总很满意，于是就租了下来。

对于老总的这个举措，员工们纷纷提出质疑，但老总只是笑而不答，仿佛一切成竹在胸。

旧广告很快撤下来，员工们以为第二天就能看到他们的爽口榨菜广告了。

然而，第二天，员工们看到广告牌上根本就没有他们的爽口榨菜广告，上面赫然写着：好位置，当然只等贵客。

此广告招租88万 / 全年。

天哪，这样的价格该是这座城市最贵的广告位了吧。

天价广告牌的冲击力似乎毋庸置疑，每个从这里路过的人似乎都不自觉地停住脚步看上一眼。

口耳相传，渐渐地，很多人都知道了这个十字路口上有个贵得离谱的广告位虚席以待，甚至当地报纸都给予了极大关注……一个月后，“爽口”牌榨菜的广告登了上去。

爽口榨菜厂的员工终于明白了老总的心计，无不交口称赞。

爽口榨菜的市场迅速打开，因为那“88万 / 全年”的广告价格早已家喻户晓。

“爽口”牌榨菜成为这座城市的知名品牌。

老总把原先的口号擦去，换成了要做中国第一品牌的口号。

一位员工问他：“我们还不是这个城市的第一品牌，为什么要换呢？”

”老总意味深长地回答说：“价值只有在流通中才能得以体现，但价值的标尺却永远在别人手中。

别人永远不会赋予你理想的价值，你必须自己主动去做一块招牌，适当地放大自己的价值！

”而保守谨慎是我们会计人员的通病，别说放大自己的价值，就是正视自己的价值似乎都不敢，很多情况下都是压低了自己的价值，因为我们每天都得面对谨慎性原则，久而久之，就成了职业习惯了。

【谨慎性原则即稳健性原则，是指某些经济业务有几种不同会计处理方法和程序可供选择时，在不影响合理选择的前提下，应当尽可能选用对所有者权益产生影响最小的方法和程序进行会计处理，合理核算可能发生的损失和费用，即所谓“宁可预计可能的损失，不可预计可能的收益”】愿天下所

有的会计人员，在谨慎的基础上，能多一分勇气，多一分面对自己价值的勇气，突破自己职业的局限，把会计概念放大到财务层面、管理层面，从而让自己更上一层楼。

媒体关注与评论

从上班记中学到了不少实用的知识，工作、职场、爱情一个都不能少！
很精彩！
期待后续章节！
谢谢小艾！
——清水百合

编辑推荐

<<工厂会计真帐实操-小艾上班记-花>>

名人推荐

会计的相关知识在实际运用中，90%都是靠隐性知识，隐性知识才是有用，隐性知识才能创造价值；小艾能将她的隐性知识拿来与大家共享，难能可贵；尤其是她对成本核算的理解，非常精炼，恰到好处！

——刘永泽（中国会计学会副会长、中国内部控制研究中心主任、东北财经大学会计学院教授、博士生导师）从上班记中学到了不少实用的知识，工作、职场、爱情一个都不能少！

很精彩！

期待后续章节！

谢谢小艾！

——清水百合与办公室的同事和杜老师聊英雄和狗熊这一桥段太幽默了。

拿起纸戒指时的内心戏也很精彩啊。

让我更加期待下文。

——仰望星空CE065很喜欢看小艾的书，写的生动又实用。

看小说也能学到知识，谢谢小艾的无私奉献！

——魔力生活非常非常实用，又非常非常有趣。

本人觉得，这才是应该作为大学教材的课本。

我们应该从大学学到这些一入社会上手就能用的东西，而不是连表都没见过就开始深奥的分析。

小艾加油！

！

！

大爱！

！

！

——热心读者

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>