

<<销售与收款内部控制>>

图书基本信息

书名：<<销售与收款内部控制>>

13位ISBN编号：9787550502185

10位ISBN编号：7550502188

出版时间：2011-9

出版时间：大连出版社

作者：许江波

页数：235

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>

<<销售与收款内部控制>>

内容概要

本书针对销售与收款循环主要业务环节，详细阐述了销售与收款内部控制，主要内容包括销售与收款循环内部控制概述、客户信用管理和应收账款管理、价格管理、销售合同管理、销售发货和发票管理、销售退货和售后服务管理、销售费用管理、跨区分销企业的组织结构及授权管理、跨区分销企业的收支两条线现金流管理、跨区分销企业的预算管理等。本书注重实务，讲解详细，对实务具有很强的指导意义。

<<销售与收款内部控制>>

作者简介

许江波，1972年生，祖籍山东菏泽。
管理学博士，首都经济贸易大学会计学院副教授。
近年来，在《中国工业经济》《审计研究》《经济纵横》《经济与管理研究》《首都经济贸易大学学报》《财会通讯》《中国财经报》《计算机世界》等知名报刊上相继发表论文三十余篇。
主持课题多项，多次与企业开展横向课题合作，为企业内部控制检查与评价提供管理咨询。

<<销售与收款内部控制>>

书籍目录

- 第一章 销售与收款循环内部控制概述
 - 第一节 销售与收款循环概述
 - 第二节 销售与收款循环内部控制的目标和主要风险
 - 第三节 销售与收款循环的内部控制框架
 - 第二章 客户信用管理和应收账款管理
 - 第一节 客户信用管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第二节 客户信用管理内部控制的检查与评价
 - 第三节 应收账款管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第四节 应收账款管理内部控制的检查与评价
 - 第三章 价格管理
 - 第一节 价格管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第二节 价格管理内部控制的检查与评价
 - 第四章 销售合同管理
 - 第一节 销售合同管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第二节 销售合同管理内部控制的检查与评价
 - 第五章 销售发货和发票管理
 - 第一节 销售发货和发票管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第二节 销售发货和发票管理内部控制的检查与评价
 - 第六章 销售退货和售后服务管理
 - 第一节 销售退货和售后服务管理的风险识别、关键控制措施及流程控制
 - 第二节 销售退货和售后服务内部控制的检查与评价
 - 第七章 销售费用管理
 - 第八章 跨区分销企业的组织结构及授权管理
 - 第九章 跨区分销企业的收支两条线现金流管理
 - 第十章 跨区分销企业的预算管理
- 参考文献

<<销售与收款内部控制>>

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>