**十二周课程涉及的专业名词**

**应收票据**

企业卖货过程中不可能永远都是一手钱一手货，还有可能允许先挂账拿货，然后再结账，这种方法就形成了应收款项，应收票据和应收账款就同属于应收款项里的两个项目。票据属于有单独的《票据法》保障的一种欠款形式，应收票据分为银行承兑汇票和商业承兑汇票，银行承兑汇票，字面意思银行承兑的，我们知道只要是银行承兑基本上都可以兑付。商业承兑汇票是由对方企业承兑的，那么这个风险就会高一些，取决于对方公司信誉。

**应收账款**

应收账款同样是卖货过程中，先货后钱造成的一种债权，他的形式只是口头约定或者合同约定，保障程度远低于应收票据。

**营业收入**

营业收入就是企业在经营过程中将主营的商品或者服务卖出的售价的总和。年度的利润表会按本年1月1日-12月31日这段期间的营业收入汇总记录在利润表中。

**账龄**

公司尚未收回的应收账款的时间长度，比如小明借给朋友钱，1年没收回来那么这个朋友的欠款账龄就是1年。账龄越长还钱的概率越低，所以说短期账龄占比大说明收回的可能性高。

**坏账准备**

坏账准备就是预计未来可能收不回来的账款。上面我们说到账龄，我们知道账龄越长的欠款越有很大概率收不回来，但是只是很大概率，并不意味着他不欠我钱了，或者就一定不还了。企业针对于这种情况，需要每年统计出大概能有多少收不回来的账款，计提一个坏账准备，对应的确认一个费用记在利润表里，意味着预计未来的损失我先给说出来，提前有个心理准备。是实务中企业有大量的应收账款，肯定不会一个一个统计，所以结合账龄，会定一个计提比例，每家公司不相同，计提的越多意味着，我的心理准备越充分，如果未来能收回来我很开心，收不回来也可以接受。如果计提的少说明，心理准备不够充分，如果收不回情况超出预期，那么对未来会再造成很大影响。

**预付账款**

预付账款是买货过程中，先给钱后收货，与应收账款和应收票据相反。应收账款、应收票据。与预付账款都属于资产，也属于债权，区别在于，应收票据、应收账款未来收回来的是钱，预付账款未来收回来的是货。

**其他应收款**

其他应收款属于一个垃圾箱，都不符合别的项目的最后放到这里。在实务操作中这里往往会出现大股东侵占公司资金问题，比如说，马云从阿里巴巴财务手里要走100万不告诉用途，财务肯定不能违背马云的意思，但是又不知道是干嘛的，只能放在其他应收款。在其他应收款这里，越正规的公司这里的数字越小，因为各个花销分类明确。

**存货**

存货是一个企业生产产品所发生的的成本，这里包括原材料（最初的材料），半成品（已经进行加工还未完工的产品），产成品（加工过程已经完成），库存商品（直接可以对外出售的商品），他的组成大概就是最初买材料发生的费用+后续加工花费的费用

**存货跌价准备**

存货跌价准备这里与坏账准备类似，因为商品存在更新换代问题，最典型的就是电子产品，如手机，去年的手机如果说能卖3000块钱，今年可能就会打个5折还不一定能卖出去，所以企业每年会对存货的价值进行复核，将当初购买的成本与当前状态下的可变现净值做一个对比，如果可变现净值高，那么说明我们存货没有发生损失，挣得多挣得少都是挣，所以不存在存货跌价准备问题。如果可变现净值低，那么则说明，卖的都没有成本高，这个损失肯定是必然发生的，那么就需要对未来可能发生的亏损提前做出一个心理准备，与坏账准备类似每家公司计提比例不相同，计提的越多意味着，我的心理准备越充分，如果未来能卖的多回来我很开心，卖的低也可以接受。如果计提的少说明，心理准备不够充分，如果卖的低情况超出预期，那么对未来会再造成很大影响。

**可变现净值**

可变现净值=售价-销售时产生的相关税费-预计下一步加工还需发生的加工费用。如果是库存商品则没有下一步需要的加工费用。也就是说不考虑相关税费，这个存货可以卖多少钱，作为可变现净值。

毛利率

毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入，毛利也叫商品进销差价，就是左手进右手出直接能赚多少钱，这里只是做一个百分比的方便各个公司去对比。