

账期是什么意思（账期一个月和月结的区别）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/6f159a981ea9e3fedb47b984d65679f0.html>

范文网，为你加油喝彩！

我们

知道，完成一笔交易，最重要的是交易金额，但是不仅仅如此，生意老手经常参与谈判，他们谈判中还有很多其他的重要商业条款，都需要谈。平常老百姓只看个金额，但极其容易忽略这个金额获得的方式。

站在卖方的角度，比如我们出卖自己的劳动力，资方会给我们工资，这工资虽然一开始说的金额一样，但实际上这是障眼法，根本不一样，你看《同样是年薪20万，国企外企民企，选哪个？》，相差最多能有3倍以上的区别。

在除了金额之外的条款中，最重要的还有一个付款条例，商业思维匮乏的老百姓就容易忽略这点，比如刚刚所说的**获得谈好的报酬的方式**，通常我们书面语称之为付款条例。

付款条例里面，又包含三个最重要的谈判点，一**支付渠道**，二**交货地点**，三**账期**。

最常见最公平的交易，可能就应该叫做“一手交钱一手交货”，也就是现付。小时候港片里面的场景，两队人马约见面，一方出具一箱货，另一方当场验收，并提供一箱现钞。

生活中更常见的就是你去超市买东西，去餐馆吃饭，你都现结，交货地点、付款地点在同一个地方，且用的是现金。

但是，一旦金额比较大，就容易有人卖假货，这就是诈骗；也会有人现场抢了你的产品而不付款，这就是黑未来的校园吃黑；还有人现金不够，所以采取分期付款；更有当今网络经济下，不可能强求交易双方肉身去同一个地点交货、付款……所以，自古以来，都有账期这一说，只是越往后越常见而已。

当你谈钱时，你一定要谈下这个钱的到款周期，尤其你是卖方（乙方）之时。

整体来说，账期由好到坏，是如下这样排序：

档次一，提前多年预付款档次二，提前6个月预付款档次三，分期预付款
档次四，款到发货档次五，现结档次六，货到付款档次七，月结
档次八，押金+月结档次九，双月结档次十，季度结档次十一，半年结
档次十二，半年结+6个月银行承兑汇票
档次十三，年结+企业承兑汇票档次十四，赖账档次十五，甲方破产

说回工资，看下工资的账期。

我们说，两家公司都谈到了年薪20万，其他条件、企业规模、上班时间等都差不多，不知选哪个好，哎呀，纠结死了。

其实你可以通过账期来考验下这两

家：你先从刚刚排序中的“**档次一，提前多年预付款**

”开始，你问，哪家可以预付10年的工资给你，不行就5年，接着2年、1年。谁答应去谁家。

实际上这招在目前公司也可以运用，就说你急缺钱，买房，家里有亲友生病等等，你就问公司借钱，借得越多越好，就说“从我未来的工资里扣”。

意思就是，

没办法，我没钱，你老板和公司不帮我，我就走投无路了，哪天我突然跳槽你不能怪我，是你先不仁的……

再退一步，你们领导又不是老板，却虐待你，现在有方法了，明天你就问他或者她借钱，50万，不行30万，接着20万，低于10万都没必要借了。

想管理我，你好歹表现出来点诚意。

如此，一旦领导成了你的债主，你就等着TA做你的孙子去吧。欠钱的是爷。

这招中，最好当着老板或者大领导的面来问顶头上司借钱，让后者来不及反应，当场答应了你，也让大领导知道这位不体恤下属疾苦，甚至大领导会带头私人借给你几万，你的直接领导就不能不跟着借给你了。

当然，以上都是思路，你可以当作玩笑话，但心中有数即可，知道还有这些招数。最正常的秋景的作文是靠近现付的工资结算方法。但也是有区别的，我之前让大家在某家公司谈工资时，要问下**每月工资发放日**，就是这么一个逻辑。

有些公司尤其单位，是每月1-10号发

当月的工资，这就类似**预付款20-30天**

；有些是月底发放当月工资，这好歹叫做**款到发货**

；人家一些特殊岗位，日结的，比如搬砖工、瓦匠工、清洁工、小姐、公主等等，一般都是现付，**当场结算，这种叫做没账期**

；但到了1-5号才发上月工资，这就开始**月结了，是有账期的**

，搞了半天你的账期还不如上面人家现结的小姐姐；台企大多本月10-15号发上月工资，账期算作**半个月**

吧；内

资民企大多第

二个月月底发放上月工资，

有些甚至第3个月发第1个月工资，这就是**账期20-60天**

；有些单位月薪10000，是拆开来发的，当月发5000，剩余5000放到季度或者半年、年度去发放，这是为了省下企业的现金流，也叫**季度结、半年结、年结**

；当然，最怕的不

是讲好的规则中账期太长，而是流氓

伪装成君子不讲规则，**赖账**

，欠你的工资不给，一拖几个月甚至几年，千年认账万年不还，他自己买别墅、豪华装修、到处海吹神吹、上报纸、各种融资、养小三、花钱无度……最终企业**倒闭、破产、不认账**了。

整体来说，大家无论作为买方还是卖方，都尽量诚信一点，这才是和谐社会。但也注意一点，钱在谁手上谁狠，因为现金为王。

不恰当的比方，你是婚前问男方有几套房，还是相信他说的“婚后给你买十套房”？

彩礼也是

如此，没人见过结

婚后还要彩礼的，所以，男方或者男孩在婚前允诺给女方的**婚后彩礼**，那就是个烟雾弹。

我们有女群友婚后倒逼老公给彩礼，因为她要拿回去给弟弟买房。这不能，这类似你入职后，或者工作做得好好的，你突然**倒逼你的领导给你涨工资**。什么都对，时间不对。

接着，我比较下新媒体各平台的账期，让大家了解下。

头条号是周结，也就是目前每周四可以提取一次稿费、广告费等收益，当然都是扣税的，这叫平均3.5天账期。

微信文章赞赏收益，账期7天。

微店自动收货10天，账期按照11天计算吧。

搜狐号每月2-4号可提现，月结，账期算平均18天吧。

一点号每月3-5号可提现，月结，账期算平均19天。

网易号是每月8—15日可提现上月收益，账期算平均26.5天。

阿里系的大鱼号，每月10—15日可提现上月收益，账期算平均27.5天。

公众号流量主收益，一般15天结算一次，付款需要15天，平均算30天账期。

百家号是每月20号收到上月收益，平均账期算35天吧。

网易云是每月5号确认上月20号之前的收益，本月底大概30号可提现，账期40天。

.....

以上所有付款，都是针对个人，也就是对私，平台已经萌芽阅读答案帮你扣了个人所得税。

如360安全路由果你是以公司为主体，则

以上所对应的每一个账期都自动再加至少40天时间

。因为在你收到平台的结算单/邮件之后，你要去开票，并按照要求邮寄与结算单实际收入等额的发票出来，这是实物发票。

开票的类目我之前说过，主要是“信息技术服务费”“技术服务费”“微信推广费”“服务费”等，发票需要是“增值税专用发票”，一般都不接受“增值税普通发票”。结算金额或者发票不对的话，还要重来一次。

等平台的公司总部，收到你的正确发票和结算单后，他们一般会在30个工作日内，将最终结算金额打入你所在公司

的银行账户。

以上我说的企业比个人多出来40天账期，那是保守，这里面人为拖拉严重，**真实的60天都够呛。**

不但如此长的周期，而且开票纳税之后的钱进了企业账户后，你要提现，至少还要有个20%的提现手续费，你开了公司赚过钱就知道了。

好了，今天主要讲的是账期，实际上“到货日”也是一个道理。10698

我之前讲过Offer中最重要的两个要素，**工资和报到日期**

，这俩是此消彼长的关系，早报到多给钱，晚报到可以接受低一点的工资，怎么理解呢？

假如你现在月薪10000，有某新公司在你面试后，要你报到，此时我们可以根据对方要求的报到日来继续谈下工资，怎么谈呢？如下我嘴把嘴教你。

这家公司不催我，蛮好，甚至给我6个月的报道周期，这种哪怕只加薪10%都行，只要是大公司，如果这家时间不催你但预算紧张只能给你1万1，你就答应吧，反正六个月后才报到。

这家需要我45-60天内报到，则月薪需要比目前增加20%比如1万2。

这家正常流程，需要我30-45天内报到，则月薪1万3，必须的。

这家的HR催得着急，需要我20

天也就是3周内报到，对不起，月薪1万4，不能再少。

这家更厉害，需要我10天内报到，那月薪1万5。

还有更急的，打电话过来，需要我下周的今天报到，还让面试我的部门主管打我电话来游说我早点来，也就是报到周期7天，那对不起，月薪得给我2万。

不得了

，今天星期三

，这家说缺人，很着急，需

要我下周一报到！也就是3个工作日之内，那月薪得2万5了。

更厉害的来了，今天星期三，你要我明天周四来报到，我还没提出离职，但这也可以，关键看你的出价，你去申请下，月薪3万，你答应给明天我就来。

大家注意下，这个“3万”一般指你目前工资的3倍，或者正常30天报到周期下那个新Offer工资的2倍。

实际上，时间多了你才有足够的机会去争取更好的。所以，时间也是商品经济下最重要的一个生产要素之一。很多人以为自己穷，不把自己的时间当时间，其实你的时间也很值钱，你不会用而已。

不恰当的比方又来了，女孩要彩礼也是一样：

某人要你后年跟他结婚，你就问他要个象征意义的3万5万彩礼即可；

某人要你明年底跟他结婚，那就只剩下大概一年多一点了，彩礼正常行情20万；

什么，你要明年5月1号结婚？还剩下半年时间了，那比较仓促，但也不是不可以，彩礼50万；

这才刚认识，你就要下个月跟你结婚？对不起，彩礼100万，这是我和我父亲的银行账户，你尽快各打入50万，我才能答应这个婚事；

什么，需要我明天就跟你结婚？那哪来得及通知家人、亲友啊，不过也可以，明天上午去房产交易大厅过户给我一套房子，同时现金200万转过来，下午去登记，婚礼后面慢慢办……

以上，大家周末一笑，助你好好运用账期和货期的思维。

记住，任何标的的金额，都不仅仅是你眼睛能看到的数额。

善意提醒下，大家看到以上本文列出来了很多“顺序”，这些顺序普通百姓、贫民、尤其学生，一时半伙是无法理解的，因为他们平时是**反着来的**。

比如明天跟你裸婚，就不要彩礼因为浪漫；比如急着让我报到我就少要一点工资，因为这家公司欣赏我；比如做自媒体肯定注册企业账号更好，因为更省税费更方便更省时间；比如工资早发一个月晚发一个月也无所谓，没啥区别钱又不少……

祝我的读者和群友都不是榆木脑袋，且都事业顺利、爱情美满！

闲话不多讲，我的文章和职业思维，也会不断受到HR、企业主、同行、性格测试机构、培训班、职业规划机构等的打压。以防万一，大家多关注下职场蛙，以备不时之需，特别哪天你看不到幽哥的文章之时。

更多作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发