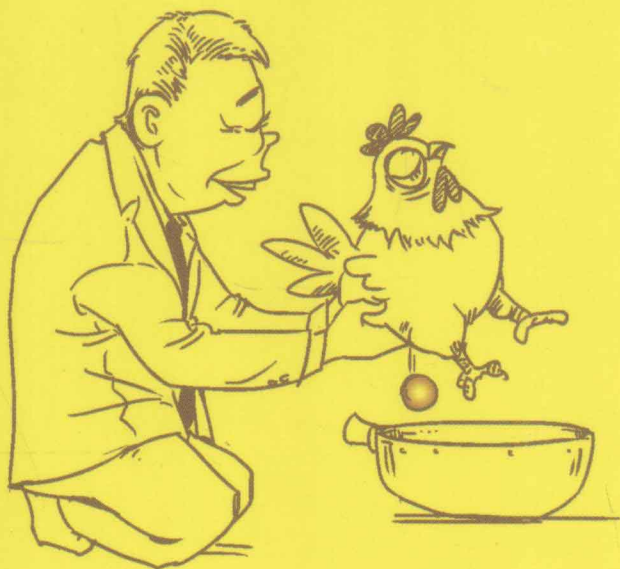


小微企业经营管理丛书




小微企  
业

理  
财

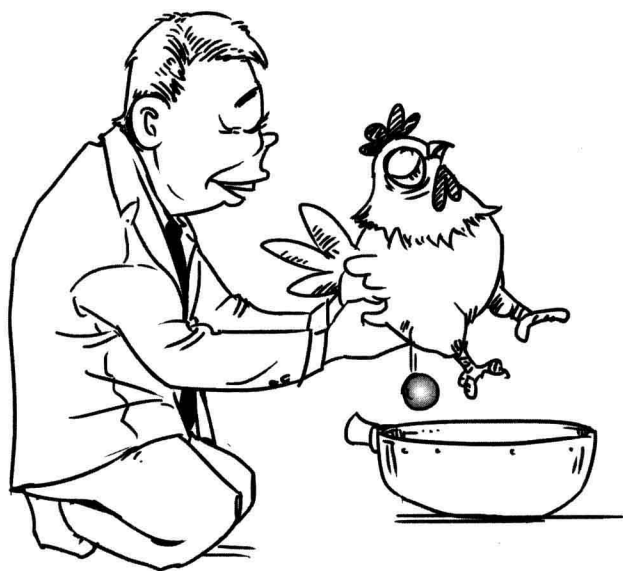
一本通

世界500强企业的经营智慧

严行方◎著

 中国纺织出版社

小微企业经营管理丛书



# 小微企业 理财

一本通

世界500强学不到的经营智慧

严行方◎著

 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

《小微企业经营管理丛书》是一套专门为小微企业“融资、理财、避险”量身打造的实用型指导丛书，共三本。《小微企业理财一本通》完全站在小微企业的角度，从实际操作层面出发，以轻松通俗的笔调，全面阐述了目前适合小微企业的理财工具，手把手地教您选择最快速有效、最经济合理的理财决策。小微企业的财务管理绝不能仅仅停留在核算层面，更不能与老板个人的家庭理财混为一谈。本书对各类企业尤其是小微企业管理人员具有很高的阅读参考价值；同时，也可作为全国高等院校本科生必修课程《创业基础》的参考用书。

### 图书在版编目（CIP）数据

小微企业理财一本通 / 严行方著. —北京：中国纺织出版社，2013. 1  
(小微企业经营管理丛书)  
ISBN 978-7-5064-9296-6

I. ①小… II. ①严… III. ①中小企业—企业管理—财务管理—中国 IV. ①F279.243

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第248516号

---

策划编辑：于磊岚 特约编辑：魏丹丹 责任印制：陈涛

---

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: [faxing@c-textilep.com](mailto:faxing@c-textilep.com)

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2013年1月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：199千字 定价：29.80元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

谨以此书  
献给小微企业老板  
以及一切有志于自主创业的朋友们

## | 写在前面 |

### Preface

#### 本书适合哪些人看

本书的阅读对象，主要是小微企业老板、经营管理者，以及一切关心或有志于自主创业的朋友们。

小微企业是 2011 年出现的新名词，具体是指小型企业、微型企业、家庭作坊式企业和个体工商户。从数量上看，全国小微企业有 4000 万家，占企业总数的 97.3%。

小微企业的标准在不同行业略有不同。一般认为，工业领域年销售额 3000 万元以下、员工人数 300 人以下、总资产 4000 万元以下，三项条件中只要符合一项，就属于小型企业；其他领域年销售额 1000 万元以下、员工人数 100 人以下、总资产 1000 万元以下，只要符合一项，就属于小型企业。在上述企业中，不论企业类型，年销售额 300 万元以下、员工人数 20 人以下的，就都属于微型企业。

#### 为什么要看这本书

小微企业虽然规模小，但在生产、销售、经营、管理上的难度并不见得也小；相反，却会因为生产专业化程度低、管理力量薄弱、资金紧缺、人手不够、产品质量不过硬、技术开发落后、业务时有时无等因素而显得更为繁杂，有更多烦恼，对老板的要求也更高。显而易见，大中型企业人才济济，各项工作正规，老板有什么要求吩咐下

去不用操心，就一切全 OK 了。可是在小微企业，您必须事必躬亲，样样要想到看到，一脚不到说不定就会出问题，甚至酿成大错。

小微企业的特点与大中型企业完全不同。所以，小老板们切不要以为自己读过几本有关世界 500 强的书，就能胜任这个角色了；更不要以为自己天生就是一块管理的料。要想在竞争充分的市场上赚钱，在哪个国家、哪个朝代都不易。

### 看了本书会有什么收获

小微企业的生存和发展是全球性难题，不是我国特有的；但我国的小微企业又有独特的国情和阶段特色。

目前，我国小微企业的突出问题主要表现在以下三方面：一是税费负担过重，生存和发展压力大；二是产业结构不合理，导致人工成本不断上升，尤其是劳动密集型产业步履维艰；三是融资困难，明明有好的项目，也会因为缺少资金、无法上马而错失良机。

与大中型企业不同的是，小微企业的发展更强调“一个中心、两个基本点”。一个中心，就是要“赢利”。不求赢利大小，但求笔笔赢利，积小赢为大赢。两个基本点，就是要“用对人、用好钱”。当然，在这其中又有无数的学问可供探讨，小微企业理财是其中很重要的一方面。

俗话说，“麻雀虽小，五脏俱全”。小老板只有多多学习别人尤其是其他小微企业的先进经验，才能切切实实开阔眼界，触类旁通，抓住关键，把小企业一步步做大，做成百年老店，甚至做进世界 500 强。

无疑，这就是本书想要为您提供的启发和服务。本书能否起到这样的作用，只有读者您最有发言权了。

严行方

2012 年 10 月

# | 目录 |

## Contents

### 第一章 理财环境

- 1. 企业理财 /001  
※ 小贴士：麻雀虽小，五脏俱全
- 2. 金融市场 /005  
※ 小贴士：暗流涌动，破冰而出
- 3. 金融中介机构 /009  
※ 小贴士：主要是银行但不仅仅是银行
- 4. 宏观经济环境 /012  
※ 小贴士：取势，明道，优术

### 第二章 货币的时间价值

- 1. 单利和复利 /016  
※ 小贴士：时间就是金钱
- 2. 年金 /026  
※ 小贴士：年复一年，等额收付

3. 净现值 /037  
※ 小贴士：从财务角度考察会计利润

### 第三章 财务分析预测

1. 基本财务比率 /044  
※ 小贴士：不同角度，各取所需
2. 杜邦体系 /056  
※ 小贴士：抓住净资产收益率的牛鼻子
3. 财务预测 /060  
※ 小贴士：由此及彼，由近及远
4. 增长率 /064  
※ 小贴士：用不同的增长率预测未来

### 第四章 财务估价

1. 债券估价 /071  
※ 小贴士：借鸡生蛋，“蛋价”几何
2. 股票估价 /077  
※ 小贴士：判断究竟该不该买股票
3. 期权估价 /081  
※ 小贴士：在不确定性中抓住根本



## 第五章 流动资金管理

1. 现金和有价证券管理 /089  
※ 小贴士：确保现金流尽量同步
2. 存货管理 /094  
※ 小贴士：存在的不一定是合理的
3. 应收账款管理 /099  
※ 小贴士：欠账的是爷？不欠最好

## 第六章 资金成本

1. 债务资金成本 /108  
※ 小贴士：借款合不合算，一算便知道
2. 权益资金成本 /112  
※ 小贴士：“自己”的钱也有成本
3. 加权平均资金成本 /116  
※ 小贴士：从整体上看资金平均成本

## 第七章 资本结构和杠杆

1. 目标资本结构和杠杆 /119  
※ 小贴士：一个好汉三个帮
2. 资本结构与生命周期 /125  
※ 小贴士：到什么山上唱什么歌
3. 最优资本结构 /129  
※ 小贴士：资本结构会泄露有用信息

## 第八章 融资和资本预算

1. 调整折现率 /134  
※ 小贴士：调整的目的是为了更好地选择
2. 调整现金流 /139  
※ 小贴士：去除投资风险的不确定性
3. 调整净现值 /142  
※ 小贴士：调整的目的是“一碗水端平”

## 第九章 投资决策

1. 资本预算 /148  
※ 小贴士：全方位立体评价投资项目
2. 项目现金流量估算 /156  
※ 小贴士：现金流估算比赢利测算更可靠
3. 项目风险分析 /163  
※ 小贴士：风险不可怕，就怕不了解
4. 实物期权 /169  
※ 小贴士：用于把握不确定性投资机会

## 第十章 投资收益和风险

1. 单一资产的收益和风险 /175  
※ 小贴士：风险和收益堪称一对终身伴侣
2. 资产组合的收益和风险 /184  
※ 小贴士：不要把鸡蛋放在同一个篮子里

3. 风险度量的半方差法 /189  
※ 小贴士：风险说穿了就是可能造成的损失

## 第十一章 税收筹划

1. 税收筹划的原则 /193  
※ 小贴士：合法钻空子，不钻白不钻
2. 投融资中的税收筹划 /197  
※ 小贴士：规定是死的，人是活的
3. 经营中的税收筹划 /201  
※ 小贴士：压缩应纳税额，延迟税款缴纳
4. 利润分配的税收筹划 /206  
※ 小贴士：巧打擦边球，能够少缴就少缴

## 第十二章 财务重整和清算

1. 财务重整 /214  
※ 小贴士：一边清偿债务，一边生产经营
2. 企业清算 /222  
※ 小贴士：天下没有不散的筵席

# | 第一章 |

## 理财环境

### 1. 企业理财

企业理财也叫财务活动、资金活动、现金管理活动，是指通过有效组织小微企业的内外部财务活动，从整体上来提高企业价值。

企业理财或财务活动的终极目标是什么？古今中外有过许多次大讨论，代表性观点有企业利润最大化、股东财富最大化、企业经济效益最大化、企业价值最大化等等。现代企业财务管理理论和实践已经基本达成一致，那就是认为，企业价值（企业全部资产的市场价值）最大化是其不二选择。

为此，以企业在一定时间内所取得的报酬（用净现金流量来表示）的企业市场价值——除了企业利润外，还包括其他新创造的价值，尤其是潜在或预期的获利能力——是小微企业理财中需要始终关注的焦点。

古今中外，各行各业的企业性质、规模、行业、经营方式不同，这就决定了它们的理财内容和方式也各不相同。即使是同一时期、同一规模、同一行业的企业，由于它们面临的经营环境相差悬殊，在企业理财方面也会表现出各自的特点和特殊性来。所以毫不夸张地说，从来就不存在一种所谓“标准”或“通用”的理财模式，可以在不同企业中套用。

这样一说，你可能会感到灰心了。但是且慢，这恰恰反映了企业理财不仅需要管理者具有高超的艺术，同时也表明你可以发挥的空间无比宽广。简单地说就是，凡是能够最大限度地利用现有资源、快速实现企业增值的理财活动，都可以看做是这个特定企业的最佳理财模式。

小微企业理财包含的内容和方式多种多样，为了廓清一些基本概念，本书在开头首先简单介绍几个基本概念。

### 投资、理财、财务、会计的区别

小微企业理财是一项综合性活动，涉及方方面面，与财务学、会计学、统计学、管理学、金融学、投资学、税务学、财政学、证券学、市场学等都是“近亲”关系，但又不完全一样，它们毕竟只是“亲戚”嘛。

一般认为，投资的目的是为了获取更多的获利回报，决策依据主要是投资回报率的高低；理财的目的主要是为了合理安排未来收支，赚不赚钱不是最重要的，所以决策依据相当宽泛。财务的目的主要是事先对如何使用资金做出合理安排，它侧重于方案的制订和实施，主要是为小微企业内部管理服务的；而会计的目的，则主要是事后对如何使用资金提供经济信息，侧重于具体而统一的价值核算，它主要是为企业外部提供经营成果服务的。

不用说，在企业生产经营过程中，上述各方面是相互交织在一起的，很难分清楚。尤其是它们都和钱打交道，而且打得难解难分，从不同角度展示了资金活动和企业活动之间错综复杂而精彩纷呈的关系，更容易让人眼花缭乱。

不过，一般认为，如果从广义上看，理财的概念可以包括投资概念，会计的概念也可以包括财务概念。

### 企业理财的重要性

古今中外，任何企业都不可能没有理财活动。因为任何企业的经营过程，都

可以直接看做是其占有资金在不同形态下的转换、并存并最终实现增值的过程。如果没有理财活动，企业也将不复存在。正如前面提到的那样，为企业提高整体价值本是企业理财的终极目标。

实际上，只要看一看企业理财的内容，就知道企业一刻离不开它。从企业理财的内容看，它主要包括以下三部分：

(1) 筹资管理。这就是说，要针对企业价值最大化的财务目标，来预测该企业不同时期的资金需求量，寻找有效的筹资方式和渠道，保持合理的资本（资金）结构。

说得更通俗一点，就是要根据企业的经营需要，保证企业用钱（不能过多也不能过少，过多会造成资金浪费，过少则会错失赚钱机会）。

(2) 投资管理。筹资的目的是为了投资，投资的目的是为了争取赢利最大化。所以在企业理财概念中，投资包括企业所有资产的合理运用，也叫资金的合理配置。

换句话说，要想最大限度地发挥一切资源（资产）的使用效用，就必须处处进行项目可行性分析，加强成本控制，强化投资监督。

(3) 利润分配管理。这就是说，要根据企业实际经营情况和未来发展要求，结合资本结构、筹资能力和资金成本等因素，制定合理的财务分配政策，为企业可持续发展提供保障。

利润分配方案涉及的利益关系最多，所以一定要处理好。可是不用说，这个问题又最难处理。其中最关键的是要选择对公司最有利的股利分配形式。

### 小微企业理财的难点

企业理财的复杂性，是由企业经营活动的复杂性所决定的。企业经营活动受内外部因素影响，可以说要多复杂就有多复杂；这就决定了企业理财，哪怕是小微企业理财，都是一个非常综合的过程，从来没人敢说“到顶”了。

(1) 企业理财的固有复杂性。企业理财的固有复杂性，从企业外部因素看，国家的金融、税收、信贷、财政、利率、汇率，以及小微企业政策，宏观经济环境变化，竞争对手、客户要求和市场变动的影响等，都会要求小微企业的理财内容和方式发生相应改变；从企业内部因素看，企业在不同发展阶段的经营战略、发展规模、资本结构、研发能力、管理制度、控制水平、赢利目标等，也都要求理财措施和目标与之相适应。

可以说，这些变化过程永远处于动态之中，企业理财学无止境。

(2) 小微企业理财基础薄弱。不客气地说，目前我国绝大多数小微企业的财务管理还只是停留在核算层面，少数企业甚至会把企业财务管理和老板个人的家庭财务管理混为一谈，具体表现在企业和老板个人或家庭的账目全都合在一起，根本就是一笔糊涂账。

从企业理财角度看，财务管理混乱、融资渠道狭窄、现金流不稳定、抗风险能力差等情形非常普遍，真正能够把财务管理纳入企业管理的有效机制，财务管理在企业管理中具有应有地位和作用的小微企业，不是凤毛麟角，也是屈指可数。

所以你能看到，一旦宏观经济环境发生变化，尤其是受全球金融危机、国内经济低迷影响，或者人民币汇率上升了、原材料价格上涨了、员工最低工资标准提高了，甚至汽油涨价、路桥费过高，都会让一些企业怨声载道。更不用说，原来的卖方市场变成买方市场，这些原本财务管理不善的企业，立马就会暴露出各种各样的问题，形成“并发症”，它们纷纷争先恐后地倒地不起也就不奇怪了。

怎么办？问题其实很简单，那就是主观上要重视企业财务管理，不断进取；客观上要懂得如何抵御财务风险，防患于未然。这就像人体一样，整个体质增强了，就会更经得起外界气候的变化，气温暴冷暴热，也不会轻易得感冒。

### ※ 小贴士：麻雀虽小，五脏俱全

(1) 俗话说，“麻雀虽小，五脏俱全”。这句话包括两层含义：一是指小微企业的规模哪怕再小，它也具有法人企业的共性，绝不能把一家企业的财务管理硬生生地简化和降格为家庭开销来对待。二是指小微企业理财涉及方方面面，只有使之成为企业整体经营管理的一部分，才会真正发挥其作用。

(2) 企业理财是一个动态过程，企业经济环境和实际状况是不断变化的，这就决定了企业理财活动也要随时做出适应性调整。只要做到了这一点，就算是成功的。小微企业有自己的特点，不必照搬照抄大中型企业的管理模式。

(3) 理财和融资合称筹资。融资的狭义概念是指从外部筹集资金，一般仅是指融入，广义概念也包括融出。而理财主要侧重于对企业内部的资金如税后利润、折旧、投资收益等进行合理安排和调度，目的是更好地满足企业生产经营和特定发展项目的资金需要。

## 2. 金融市场

通俗地说，金融市场就是指资金融通的场所。

这里的金融市场是广义概念，即一切资本流动的场所，既包括货币资本，也包括实物资本，其交易对象是货币借贷、票据承兑和贴现、有价证券买卖、黄金和外汇买卖、国内外保险、生产资料产权交易等。而狭义概念的金融市场，仅仅是指有价证券市场，即股票和债券市场。

由于金融市场的这个特性，所以，小微企业如果有资金需求，自然会想到从金融市场上去寻找资金来源。相反，如果有资金闲置，也会首先想到通过金融市



场来寻找出路。金融市场成了小微企业投资和筹资的重要场所，也使得小微企业长短期资金的互相转换成为可能。

然而从现实情况看，我国金融市场在满足小微企业融资需求方面还很不给力。2012年3月，国务院总理温家宝在政府工作报告中7次提到小微企业，为什么？就是因为小微企业的融资难问题已经非常突出，如何解决小微企业的融资难问题，已多次出现在全国人大代表的建议和议案中。

现状究竟如何呢？这主要表现在以下几方面：

### 高利贷挤压小微企业生存空间

根据中国银行业监督管理委员会和中国人民银行的规定，民间借贷的利率最高不能超过同期银行贷款利率的4倍。可是实际上，以追求赢利乃至暴利为主要目的的小额贷款公司，发放给小微企业的贷款利率，全都是“用足政策”的。年息高达百分之二三十的比比皆是，年息高达百分之七八十的也绝非个别，几乎不可能给小微企业“优惠价”。

这样高的利率，就把小微企业逼入了两难境地：从这些小额贷款公司贷款吧，根本无法承受这么高的利润水平；不贷款吧，又无法从银行正常渠道取得资金，真是“横也是死，竖也是死”。

### 灰色民间资本打破民间借贷平衡

小微企业由于资产规模小、经营状况不稳定、没有必要的担保条件，所以很难从银行渠道取得贷款，更多地只能选择民间借贷；而民间借贷因为能取得比银行存款更高的利率，同样也受到投资者的欢迎。

除此以外，由于民间借贷双方通常存在着亲戚、朋友和熟人关系，对方同样希望能通过自动方式帮你一把，来成全你，至少希望能促使你的企业经营正常维持下去，以低利息甚至不要利息的方式来支持你同样也绝非仅有。