

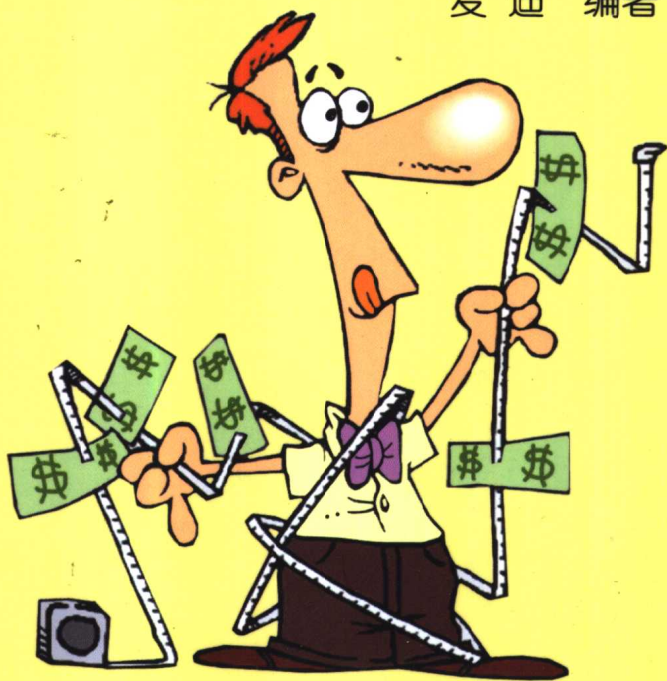


商 务 新 主 张

SHANGWUXINZHUSHANG

理财的 101 个 误区

麦迪 编著



新

主

张

理财的 101个误区

企业管理出版社

麦迪 编著

SHANGWU

XIN

ZHUZHANG

图书在版编目 (CIP) 数据

理财的101个误区/麦迪编著. -北京: 企业管理出版社,
2003.3

ISBN 7-80147-810-X

I.理... II.麦... III.企业管理:财务管理
IV.F275

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第014025号

书 名: 理财的101个误区

作 者: 麦 迪

责任编辑: 田晓犁 刘景山 **技术编辑:** 穆 子 晓 光

书 号: ISBN 7-80147-810-X/F·808

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮 编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京市增富印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

规 格: 850毫米×1168毫米 32开本 10印张 150千字

版 次: 2003年3月第1版 2003年3月第1次印刷

印 数: 5000册

定 价: 19.80元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



一个成功的企业家必然有良好的理财能力。而一个企业的失败，往往是因为它的管理者缺乏理财的能力，不能寻找到有效资金和创造性地加以利用，从而不能使自己的企业健康成长。

前 言

Preface

在现今这个数字信息和财经主导的时代，良好的理财能力是每一个企业都不可或缺的。它是对企业经营状况和经营成果的评价，是企业进行预测、决策、实施战略管理的基础和依据。它贯穿于整个企业经济活动的始终。

企业家理财能力的好坏，对企业的生存与发展有着举足轻重的影响。一个成功的企业家必然有着良好的理财能力。而一个企业的失败，则往往是因为它的管理者缺乏这方面的能力，不能寻找有效资金并创造性地加以利用，从而不能使自己的企业健康成长。

所以，企业的管理者应该注重培养和提高自己理财能力。在资金缺乏时，能够及时找到资金来源，使企业走出困境；在日常的财务管理中，能够降低成本，提高资金利用率，“开源”与“节流”同时并举。

为了帮助企业经营者提高理财能力，避免因理财

不当而影响企业的正常发展。本书总结归纳了在融资、资金运营和财务工作中人们常常不经意间进入的 101 误区，并对如何走出误区提出了解决的办法，以帮助管理者提高理财能力，让企业在市场竞争中站稳脚跟并脱颖而出。

目 录

Catalogue

1. 认为自己积累资金是最好的发展方式 1
2. 认为银行贷款很难, 便把它排除在外 4
3. 认为筹集资金就是向银行贷款 7
4. 不注意自己的信用形象 10
5. 只在周转困难、情况危急时才求助于银行 13
6. 决定付款日期时未加考虑 16
7. 未与对方协商, 私自决定延期付款 19
8. 从不以新票换旧票, 即便是短时间的融资 22
9. 为保持完美的财务形象, 而很少使用借款 25
10. 盲目选择筹资来源 28
11. 没有一个明确的资金需要量 31
12. 忽视了筹资的适时性 34
13. 没有顾及企业的资本结构 37
14. 认为负债经营是没有风险的 40
15. 不花些时间选择向哪个银行借钱 43

16. 即使产品很好，创业资金也很难筹集 46
17. 认为传统小公司是筹不到钱的 49
18. 为减小资本成本只借入短期负债 52
19. 为减小风险而借助长期负债来融通资金 55
20. 为保护企业的所有权而拒绝发行股票 58
21. 忽视了要求对方预付账款进行融资 61
22. 过分强求商业信用放弃了过多的现金折扣 64
23. 轻视了公司内部的筹资潜力 67
24. 留用利润非常有益，所以很少支付股利 70
25. 忽视了公司内部的资金积累 73
26. 轻视了租赁融资的作用 76
27. 认为公司经理懂不懂会计是无关紧要的 79
28. 不重视财务分析 82
29. 可转换债券的价格未经慎重考虑 85
30. 认为发行债券无需时机选择 88
31. 迷信某一股票市场 91
32. 想仅依靠新思想或新技术而形成一
 个
 风险企业 94
33. 认为主动上门讨债“很不够意思” 97
34. 认为公司自行销售股票对企业有利 100
35. 财务会计部门拥有过多的日常支出方面的
 审批权 103
36. 以利润最大化作为财务管理的最优目标 106

37. 认为持有现金越多越好 109
38. 认为降低财务成本和提高质量是矛盾的 112
39. 忽视了利用合作伙伴的信誉为自己筹资 115
40. 过于迷信资本运营的积极效果 118
41. 认为公司上市就一定好 121
42. 只想着买壳，而对买壳后如何获益
知之甚少 124
43. 认为资金是最重要的，技术和经营在
次要地位 127
44. 在并购实施之前未征得对方同意 130
45. 认为只需担保人加盖公章，保证合同就
成立了 133
46. 认为一般保证与连带责任保证区别不大 136
47. 没有写明保证责任期限 139
48. 认为只有越快支付现金，才能保证
企业信誉 142
49. 正确的理财方法应该是企业不存留现金 145
50. 选择现金最佳持有额度时忽视了
企业实际 148
51. 认为存货占用了资金，企业应杜绝存货 151
52. 没有保持一个安全存货量 154
53. 因急于销货而被迫赊销 157
54. 追求百分之百的现款现货，杜绝赊销 160

55. 认为适当的避税就是漏税 163
56. 轻易相信客户的欠款借口 166
57. 不及时处理旧设备 169
58. 企业没有制定资金周转计划 172
59. 资金周转计划就是借钱计划 175
60. 编制资金周转表的时间跨度不合理 178
61. 收入估计过于充分, 而支出估计
 过于保守 181
62. 认为供应商所出具的发票都是正确的 184
63. 过于迷信会计报表 187
64. 会计和出纳由一个人兼任 190
65. 过于信赖支付程序 193
66. 财会室常有人串门 196
67. 认为财会部门内部定期的职务轮换是
 没必要的 199
68. “一支笔审批”可以取代财会程序 202
69. 认为每张原始凭证都是真实、正确的 205
70. 电算化系统是不会出错的 208
71. 开票、收款由同一个人来做 211
72. 企业负责人不必承担财会责任 214
73. 把财产损失的审批处理权下放给
 财会部门 217
74. 审计前没有指明审计工作的方向 220

75. 把印鉴交给出纳员保管 223
76. 盲目相信财务比率越多越好，越详细
越好 226
77. 认为流动比率必须是 200%，才是
最理想的 229
78. 招聘业务不熟悉的财务人员也是可以的 232
79. 以往的会计记录就可以不用保存，任意
翻看了 235
80. 迷信利润数额，忽视现金流量的控制 238
81. 把会计账册搬回家看 241
82. 企业领导人随便更改账目 244
83. 认为发实物是一种合法的避税手段 247
84. 轻易地为其他公司做担保 250
85. 从不为不能确定的债务做资金准备 253
86. 流转税税额都可在营业收入中抵减 256
87. 运输部门开具的普通发票不能抵税 259
88. “人人共管”取代内部控制 262
89. 财务部门只能算账不能生钱 265
90. 试用的原材料可以不入账 268
91. 在固定资产上投入过多的资金 271
92. 认为所有的会计报表都可以公布于众 274
93. 新产品生产企业未申请就自行
减免税 277

94. 计算应纳税额时把所有的成本、费用、损失 都扣除	280
95. 没有利用所得税的税收优惠	283
96. 认为货币资金就是现金	286
97. 企业的废料出售不是销售收入	289
98. 产品交换产品，可以不交税	292
99. 财务人员认为哪种折旧法好用就用 哪种	295
100. 公司职工的奖金可以在工资中列支	298
101. 逾期未退的包装物收入不用 急于转账	301

认为自己积累资金是 最好的发展方式

你正在经营一家小公司，因生产的产品适销对路，所以企业也在一步步地向前发展。你发现消费者对你的产品有着很大的需求量，心里由衷地高兴。你想：要是现在有一笔钱能够再上马一条生产线，加大产品供应量，满足这些需求，那就好了。儿子给你提了一条建议：向银行贷款。你听后很生气，直骂儿子“败家子”，你想：借钱对企业来说不是什么好事，弄不好会把我的企业给赔进去。年轻人就是心浮气傲，什么事都想当然，钱是那么好借的！我活了这么多年，不到万不得已，绝不开口向别人借钱。于是你就开始一点一滴地节约成本，积累资金。等到你的企业终于积累了足够的资金，可以再去上马新的生产线了，你却发现这个市场空缺早被别的厂家填得满满的了，哪还有自己的立足之地！你不禁惋惜：多好地赚钱机会，就这么溜掉了。

❑ 错在哪里？


你之所以丢掉了这个绝好的市场机会，就是因为你保守地认为借钱是有风险的坏事情，是不得已而为之的下下策，不到万不得已不能借钱。所以，你拒绝使用向银行贷款、借债等方式去筹集资金，而是采用了一种最安全的，在你看来是上上策的资金积累。结果等企业独自把钱攒够时，市场已经饱和，机会早就跑掉了。



❑ 走出误区：

借钱确实有风险，也确实需要支付一定的利息和其他一些筹资费用。但仅仅怕承担风险或费用而把

“借鸡生蛋”筹资方法一棍子打死是大错特错的。“借鸡生蛋”是现代企业快速发展所必须采取的一种策略。因为机会不会等待企业花费几年甚至十几年的时间完成资本积累，而一些高额资金投入项目，只靠企业自身的投入是难以实现的。试看全球知名的大企业，有几家没有向银行贷款；有几家没有公司债券；有几家没有利用商业信用；有几家没有负债经营的历史？借钱，有利于企业尽快筹集到资金，以便于企业紧紧抓住稍纵即逝的市场机会，促使企业快速健康的发展。就像鸡生蛋，蛋生鸡，鸡再生蛋，蛋再生鸡……如此循环，无穷无尽一样，资本也在迅速地保值增值。而如果一味排斥借钱，只会落入小作坊式经营，终究会阻碍企业尽快实现发展壮大。



“借鸡生蛋”是现代
企业快速发展所必须
采取的一种策略。

2

认为银行贷款很难，

便把它排除在外

你看中了一个很好的项目，打算筹集资金，拿下这个项目，可是在选择筹资渠道的时候，你犯难了：发行股票、债券，筹资比较慢，而且数额也不好把握；向银行贷款虽然很容易把握适时性和数额，但银行的门槛是很高的，需要企业具备一定量的自有资金，要考察企业的经营能力，要评定企业的信用等级，还要企业出具详细的可行性报告和财务报表，而且银行贷款利率较高，企业一旦无力偿还贷款，则可能陷入困境，严重的还会导致企业破产。你权衡来、权衡去，结果还是把银行贷款去除了，原因是太难。你最后决定通过发行公司债券和股票两种方法进行筹资，最后虽然资金及时到位而且数量充足，可你发现用这两种方法筹资同样也很困难，而且筹资费用比银行贷款要大得多，最后企业实际支付筹资的代价比银行贷款的利率和费用还要大。

❑ 错在哪里?

筹资本来就是一件很困难的事,各种筹资渠道也都各有短长,刻意排除哪一种筹资渠道都是有失偏颇的。向银行贷款的确要求比较严格,要有经营能力,有一定的自有资金抵御风险,信用等级要高,有资金使用计划书和可行性研究报告以及详细的财务报表,而且一旦企业不能偿还贷款,可能导致企业破产。但银行贷款能保证资金的及时到位和资金充足,而且种类多、期限灵活、风险适中,优于其他筹资渠道。



❑ 走出误区:

银行贷款是企业很常见的筹资方式,银行与企业之间存在着相互依存的关系,没有银行的支持,企业