

四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会“农家书屋”系列丛书



XIAOLAOBAN
LICAI ZHISHI

(第二版)

小老板 理财知识

曾辉 王林 编著

西南财经大学出版社



四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会“农家书屋”系列丛书



XIAOLAOBAN
LICAI ZHISHI

(第二版)

小老板 理财知识

曾辉 王林 编著

西南财经大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

小老板理财知识/曾辉,王林编著. —2版. —成都:西南财经大学出版社,2008. 12

(小老板智慧系列)

ISBN 978-7-81138-271-6

I. 小… II. ①曾…②王… III. 小型企业—企业管理:财务管理 IV. F276.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第202617号

小老板理财知识(第二版)

曾辉 王林 编著

总策划:谢廖斌

责任编辑:王利

封面设计:穆志坚 杨红鹰

责任印制:封俊川

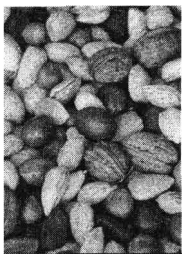
出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街55号)
网 址:	http://www.xcpress.net
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸:	148mm×210mm
印 张:	4.625
字 数:	120千字
版 次:	2008年12月第2版
印 次:	2008年12月第1次印刷
印 数:	1—7000册
书 号:	ISBN 978-7-81138-271-6
定 价:	13.80元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
2. 版权所有,翻印必究。

四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会

“农家书屋”系列丛书专家组成员(按姓氏笔划排序)

- 丁任重 西南财经大学 教授
- 石有龙 农业部行业统计分析处 全国畜牧总站 研究员
- 冯先光 四川测绘局 高级工程师 成都理工大学客座教授
- 朱 宏 电子科技大学 教授
- 李建伟 农业部种植业司 高级农艺师
- 张汝全 成都市农林科学院 研究员
- 杨维德 成都市动物防疫监督总站 高级农艺师
- 周学东 四川大学 教授
- 赵昌文 四川大学 教授
- 曾必荣 成都市农业技术推广总站 高级农艺师
- 蒋葛夫 西南交通大学 教授

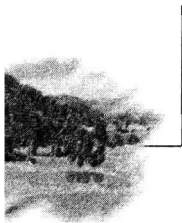


总序

作为国家的一项重大文化工程，“农家书屋”已经成为社会主义新农村建设和公共文化服务体系的重要组成部分，成为中央高度重视、社会各界十分关注的和谐工程和民生工程，成为各级文化部门履行公共服务职能的标志工程和重要抓手，成为新闻出版行业积极参与，促进社会发展、繁荣农村文化的难得契机。作为农村知识、信息和文化的传播平台，“农家书屋”发挥着让农民“多读书，读好书”的重要作用，肩负着培养新型农民的重大使命。实施“农家书屋”工程，事关当前，影响长远。

2007年11月，在昆明参加全国高校出版社图书订货会之际，四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会五家成员单位召开了社长会议。经过充分论证，会议决定：为切实履行出版单位的社会责任，实现社会效益，充分发挥团队作用，四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会将利用五家出版社各自的专业优势，整合出版资源，联合推出“‘农家书屋’系列丛书”（下称丛书），作为2008年四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会的“重点工程”。

为把这项工作落到实处，四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会成立了丛书专家小组和项目小组。专家小组由有关农业技术、经济、电子、医学、交通、地图、法律等方面的专家组成，主要负责对图书价值和质量进行评估。项目小组由



各出版社相关人员组成，主要负责对图书选题、编校、出版和营销等相关事项进行协调和管理。

经过丛书专家小组、项目小组和五家成员单位的共同努力，丛书首批两百多种图书顺利出版了。这标志着2008年四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会的“重点工程”首战告捷。

丛书考虑到广大农民读者的文化水平和阅读习惯，突出“科学性、实用性、导向性、权威性、前瞻性”，介绍了农业技能、法律、维权、健康、电子、经营理财、旅游、机械、维修等多方面的知识，适合广大农民阅读。总体上，丛书选题统筹规划，采用统一丛书名（“四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会‘农家书屋’系列丛书”）、统一总序、统一标识、统一风格，采用手册式、问答式和讲故事说道理等方式来编写图书。内容上，丛书内容通俗易懂，图文并茂，突出科学性、针对性、实用性和趣味性。形式上，丛书力求用新技术、新内容、新形式提高农民朋友的综合素质。

丛书的出版，必将为广大农民朋友带来丰富的精神食粮，必将推动构建和谐社会工作，必将为社会主义新农村建设做出自己应有的贡献。今后，我们将不断完善图书质量，继续补充图书品种，力争使丛书成为立足四川、辐射西南、影响全国的重要文化产品。

丛书出版过程中，得到了四川省新闻出版局有关领导和相关处室的高度重视和大力支持，在此表示衷心的感谢。

由于时间仓促和能力有限，书中错误及不妥之处在所难免，恳请广大读者朋友批评指正，以便我们修订完善。

四川省出版工作者协会高校出版社工作委员会

目 录

第一章 小企业的聚财之道

“当家不理财，等于瞎胡来。”这句话颇具深意。作为老板，企业或商业中的每件事，都要挂在心上。所以，在企业中当家做主的老板，没有理由不会理财。如果老板理财有方，善于以钱生钱，那么当然财源茂盛，潇洒自如；反之，如果缺乏理财能力，不仅可能把本钱赔尽不说，还可能债台高筑。常言道：“有钱，老板好当；无钱，心里慌张。”要当好老板，必须先学会理财，而理财之道，首先在于聚财。

- ★ “万事俱备，只欠东风” /1
- ★ “兵马未动，粮草先行” /2
- ★ 亲朋好友为首选 /3
- ★ 与员工同舟共济 /4
- ★ 既做买卖又融资 /5
- ★ 攀上银行这棵大树 /7
- ★ 发行债券，向公众借钱 /8
- ★ 一石二鸟的租赁融资 /9
- ★ 攀龙附凤沾“洋”光 /12
- ★ 优惠政策要用好 /12

第二章 保持资金链的畅通

俗话说：“流水不腐。”如果老板懂得如何使企业的资金链保持畅通，懂得及时回收账款的重要性，那么企业生存的机会就会比别人大得多。在生意场上，忽略保有现金、不注重保持资金链顺畅的

企业无异于自掘坟墓。

- ★ 回收资金要快 /15
- ★ 资金的生命在于流通 /17
- ★ 早为资金周转做打算 /20
- ★ 多角经营,用活资金 /22
- ★ 小企业盘活资金的秘诀 /24
- ★ 解决资金不足的途径 /30
- ★ 留有机动资金,有备无患 /31

第三章 精打细算省大钱

精明的老板总是把一块钱当两块钱用:该用的时候,就把钱用在刀刃上;不该用的时候,一块钱也不多花。因为他们深知,如果在某一个地方错用了一块钱,等于是损失了两块钱。因此,小老板必须想方设法在“一切从简”的条件下奋力求生,力图尽快摆脱投资危机。最佳的化解投资风险大法当是:精打细算,以成本控制为核心。

- ★ 利润 = 销售额 - 成本 /34
- ★ 降低生产成本的技巧 /38
- ★ 如何降低劳务成本 /41
- ★ 如何控制生产成本 /43
- ★ 如何控制不必要的花销 /46
- ★ 减少意外开支的方法 /48

第四章 掌握企业财务信息

中国有句古话:“盲人骑瞎马,夜半临深池。”许多公司都倾向于把公司金融和会计事务交给银行会计师处理,而把公司的数字交给这些“专家”们处理可能会使你丧失一些机会,有时候甚至可能导致你放弃对公司的控制权。作为经营者,你应当知道什么业务能够给公司带来利润,如何在适当的时候获得足够的现金支付单。如果公司正处于增长阶段,你还应当知道公司需要多少额外现金以及从什么地方获取这些资金。你应当清楚公司的每项决策能

够带来什么样的财务结果,以及对公司总体财务的影响。

- ★ 算盘打一打,钞票一大把 /50
- ★ 资产负债表 /51
- ★ 损益表 /53
- ★ 财务状况变动表 /56
- ★ 用好现金流量表 /57
- ★ 财务报表:把脉问诊的利器 /59

第五章 堵塞财务漏洞

无论什么事情,自己控制都比假手他人更可靠。大公司大企业是因为老板分身无术,才建立相应的机构、规章制度进行控制;小老板的优势在于公司小,自己可以亲自控制重要环节或关键问题。

另一方面,我们不应迷信财务制度的效果,它通常只能减少“偷油”的可能性,关键在于你一定要重视,并且随时检查。

- ★ 建立财务管理制度 /68
- ★ 会计能为你做些什么 /71
- ★ 会计舞弊的查证方法 /72
- ★ 现金收付的内部控制制度 /74
- ★ 关注涉及现金的业务 /76
- ★ 精心把握好每个环节 /76
- ★ 现金交易,唱收唱付 /81

第六章 企业回款其实并不难

对企业来说,现金就好比血液,它比利润指标更重要,更值得去关注。因为犹如人的身体一样,失去了血液就失去了生存的可能。企业没有现金,或者现金短缺,企业就没有生命力。有的企业因为现金长期被应收账款大量占用,而使得企业背上沉重的包袱,甚至倒闭;而那些很好地解决了欠款回收问题的企业,则显得生机勃勃,发展后劲十足。所以,对企业来说,欠款能否变成现金,关系到企业的生死存亡。

- ★ 全程信用管理 /85
- ★ 对症下药是关键 /86
- ★ 对有争议的欠款的追收 /88
- ★ 对还款有困难的欠款的追收 /89
- ★ 对赖账不还的欠款的追收 /91
- ★ 赊销的控制方法 /97
- ★ 应收款的跟踪管理 /99

第七章 科学筹税:利润的新增长点

有人说:糊涂者逃税,愚昧者偷税,野蛮者抗税,精明者依法筹税。可以说,科学筹税不仅是企业理财中一个十分重要的内容,而且是企业理财中一个需要高超技巧的工作。

企业必须遵守国家税收方面的法律、法规,依法纳税,合法经营,否则将会受到法律制裁。企业负责人了解税收知识,不但可以防范本单位财务工作的违法乱纪,避免自身莫名其妙地陷入法律纠纷,还可以保护企业的正当经营,维护本企业的合法权益。

- ★ 避税不等于偷税和逃税 /101
- ★ 税收筹划的基本原理 /102
- ★ 税收筹划的基本途径 /104
- ★ 税收筹划的基本方法 /106
- ★ 转让定价避税法 /110
- ★ 材料计算避税法 /110
- ★ 费用分配避税法 /112
- ★ 折旧计算避税法 /114
- ★ 利润分配避税法 /115
- ★ 筹资避税法 /116
- ★ 新产品定价避税法 /117
- ★ “三来一补”避税法 /118

第八章 稳赚不赔的投资绝招

企业如果有闲置资金,就应当用来投资,这是一种生财之道。

善于投资是理财的一项重要内容，是实现资本或资金良性运营的灵魂。这是因为：只有把企业拥有的财务资源投向一定领域，企业的资本才能增加，企业利润才会增加。但这决不意味着资金投出去就一定能赚钱，投资必须考虑以下方面的因素：一是投资的时机；二是投资规模；三是投资风险；四是投资的收益程度。要把握好投资的方向，投资者还要有卓越的胆识和理财的分析能力。

- ★ 影响投资的主要因素 /120
- ★ 分析风险，趋利避害 /123
- ★ 鸡蛋不要放在一个篮子里 /126
- ★ 有所为有所不为 /128
- ★ 正确处理追加投资 /130
- ★ 选择合适的投资方向 /131
- ★ 投资理财的心理误区 /135

第一章 小企业的聚财之道

“当家不理财，等于瞎胡来。”这句话颇具深意。作为老板，企业或商业中的每件事，都要挂在心上。所以，在企业中当家做主的老板，没有理由不会理财。如果老板理财有方，善于以钱生钱，那么当然财源茂盛，潇洒自如；反之，如果缺乏理财能力，不仅可能把本钱赔尽不说，还可能债台高筑。常言道：“有钱，老板好当；无钱，心里慌张。”要当好老板，必须先学会理财，而理财之道，首先在于聚财。

★ “万事俱备，只欠东风”

纵观古今中外的富商巨贾，仔细研究一下他们的发家史，我们不难发现，商业上的成功者，无不深谙这样一个道理：用钱赚钱。这也许是商业的本质。明白了这个道理，离成功就不会太远了。

但是，赚钱之前，用的那第一笔钱从哪里来呢？中国有句俗话，叫做“巧妇难为无米之炊”。作为一个企业经营者，无论有多么好的经营能力，但如果没有钱供你使用、支配和运作，那么，就如同好的将帅没有士兵一样，一切都是空中楼阁。所以，要想成为一个成功的企业家，要走好的第一步，就是筹措资金。

资金从哪里来？自己有本钱固然重要，但光有本钱是远远不够的。这就要靠一个“借”字。读过《三国演义》的人都知道，制胜者常常采用的谋略之一就是“借”。

刘备“借荆州”，安身立业而成蜀汉；

曹操借兵、借路、借人头祭旗，出征诸侯，而建魏；

诸葛亮“草船借箭”、“借东风”，火烧赤壁大败曹军，确立三
国鼎立的局面。

此外，借火者有之，借水者有之，借天时者有之，借地利者有之，借友之力联合灭敌者有之……

《三国演义》中的谋略家们，靠“借”，弥补了自己的力量的不足；靠“借”，强化了自己的优势；靠“借”，创造了比自己的力量大得多的战斗力，谱写了“谋借”的千古绝唱！

在现代市场经济中，“借”也是每一个成功的企业家必备的招术。世界上不少的富豪和成功的企业，大都是从“借鸡生蛋”、“借地发财”、“借边出境”、“借船过海”起步的，最终成为真正的大赢家。在商业战场上，“借”，是以少胜多的谋略，是省力的高招，是识时务者的一种权变，是立业而一展鸿图的阶梯。

一根筷子很容易被人折断，但是，十根筷子、一百根筷子、一万根筷子放在一起，就很难被折断了。这个道理几乎人人都懂。而借钱集资的道理也是一样：每个人手里的钱很有限，如果单独投资，就好比一根筷子一样，轻轻一折就断了。可是，当它们联合起来，形成一定规模的资金后，不仅大大提高了承担风险的能力，而且，企业投资成功的机会也增多了。所以，钱不怕少，而怕不聚。

★ “兵马未动，粮草先行”

尤其是在企业初创时期，那些资金捉襟见肘的艰难困苦日子，几乎是每一个成功的创业者都经历过的，举世皆然。即使在创业精神最充沛、政府管制最少、风险资本供应最充分的美国也是如此。据 2002 年的统计，美国 400 家成长最快的、最成功的小企业，它们平均起家资本是 94 600 美元。其中，有 73% 是自己的积蓄或从亲朋好友那里借来的，向银行的借贷仅占 8%，其他投资者的投入和生意上的伙伴所提供的资金不到 20%。这一统计分析还特别指出，起家资金和起家之后的后续资金，是小企业创业成功与否的最关键的因素。

在中国上下几千年历史上的兵家之争中，有句至理名言，讲的就是“兵马未动，粮草先行。”将帅领兵打仗，驰骋沙场是这个道理；企业家用钱经营，竞争市场也无二致。尤其是小企业，无论是在创业之前，还是在确立一个新的投资之前，起始的资本额是非常重要的

的。如果资金明显短缺,解决的办法不外有三:

- (1)进一步找人入伙,集资;
- (2)收缩原计划的投资规模,以适应投资额的要求;
- (3)推迟创业计划或投资计划,先努力筹集资金。

以上三种办法中,通过集资来解决问题就占了两项,所以,学会筹集资金,是小老板们走向成功的第一步。由于大企业实力雄厚,有信誉基础,无论是向银行借钱,还是向社会直接融资,都很容易取得。而小企业融资,就不那么简单了。因此,集资的“十八般武艺”,对于小企业的老板们来说,样样都要精通,而且,不管大钱小钱,有钱就得集,以备足自己用以驰骋市场的“粮草”。

★ 亲朋好友为首选

这是筹集资金最方便的方法。尤其是你如果有一两个富裕的亲戚或朋友,他们就是你最理想的集资对象。

俗话说:“一个好汉三个帮。”在创业的时候,由于亲戚或朋友关系,在感情力量动员下,向人集资的距离会一下子拉得很近。在中国几千年儒家思想的熏陶下,人们一般都愿意在自己的亲戚、朋友困难的时候,你帮一把、我凑一笔,以支持自己的亲人或朋友把企业建立起来,或者帮助他们渡过难关。这在以中国儒家文化经商的中国以及东南亚诸国中,是司空见惯的事情。“打仗亲兄弟,上阵父子兵”嘛!

20世纪80年代以来,我国个体户老板在创业之初,常常以家庭为核心,以兄弟姐妹为帮手,以朋友为辐射,来创建起家的资本。北京前门大栅栏的关大林,靠着父亲和亲兄弟所凑的积蓄为起家的资本,以其他兄弟为帮手,开了一家餐馆,从日常经营到翻建后堂,扩大经营规模,全都是以家庭为核心,以亲朋好友的帮助为依托,共同完成的。

在海外,民间集资是华人社会的传统。小企业往往需要向亲戚、邻居或者朋友借钱,来解决资金不足。不少华人最初都是用借来的少许资金做本钱来做小生意,或开一个小店铺,或者做小手艺,然后慢慢积累资金,形成自己的创业资本。

台湾的塑胶大王王永庆,最初是用以父亲的名义借来的 200 元台币开办了一个小米店;后来,再用米店赚来的钱开了一家砖厂;然后,又用砖厂赚的钱当本金做木材生意。到 20 世纪 50 年代初,他终于积累了 5 000 万元台币的资本。他用这笔钱做担保,向台湾当局申请了 67 万美元的贷款,创建了台湾塑胶工业公司,从而一举成名。

陈家和辞职以后,一位经营玻璃的朋友来找他,要他集资 3 000 元钱(新加坡币)参加合伙经营。当时,他朋友的企业正遇到资金周转不过来的情况,陈家和多方筹措,加上母亲一辈子养猪攒下的 1 200 元钱(新加坡币),好不容易凑足了 3 000 元(新加坡币)资金,用这笔钱帮助朋友渡过了难关。就这样,大约过了两年,陈家和逐渐积累了一笔资金。1962 年,他以每月 100 元(新加坡币)的租金租下了半边店门,取名“和兴镜庄玻璃工程”,正式走上了独立创业之路。

这种首先通过在亲戚、朋友圈子里筹集起家的资金来开创事业的先例,在中国国内及海外华人中是屡见不鲜的。当然,你在向亲戚和朋友借钱时,除了以情动人之外,一定要注意向他们详细介绍你的创业计划和新的投资机会,使他们确实相信你的计划是可行的,而不是拿他们的钱去瞎碰。总之,只要你动之以情、晓之以理,你的亲朋好友是不会不向你慷慨解囊的。

★ 与员工同舟共济

小企业与所雇佣的职工的关系,好比拴在一根绳上的蚂蚱,同生共死,一荣俱荣,一损俱损。因此,小企业的老板为扩大企业规模或在资金周转一时不便时,向内部职工集资,一般都会响应。因为他们对企业的经营状况十分清楚,知道企业的发展潜力。企业发展了,对他们自己也是有利的;而企业一旦因资金周转不过来关门了事,则职工也会因此而失去他们赖以生存的工作。当然,向职工集资,可以承诺回报给他们以较高的利息,这实际上相当于分给集资职工的红利。在这种情况下,职工把钱投入本企业,所取得的投资收益比银行存款利息高得多,他们也很愿意集资。

小企业向职工集资,有一些好处:一是,不用受银行借款所附条件的限制,运用资金比较自由;二是,职工把钱借给自己的老板后,他们之间的关系就更加亲近了,从而职工也会更效忠企业。

与员工同舟共济,向员工集资通常有以下两种常用方法:

1. 在公司全体员工薪水上打主意

这是迫不得已而为之的办法。在非常困难的时候,公司可做出决定,首先暂缓支付或降低标准支付老板及管理人員的薪金,并将这部分资金投入生产活动之中。这种做法在国外并不鲜见,很多公司在遇到资金不足的问题时,都要求公司管理层,特别是高级管理人员,主动地带头推迟领取薪金,以解公司燃眉之急。一般来说,管理人员的薪金收入相对较高,他们都具有经济和心理承受能力,可以使公司集中较多的资金。尔后,争取公司员工谅解,动员普通员工迟领工资或降低工资支付标准。尽管他们工资标准不高,但员工人数较多,聚沙成塔,关键时刻可以使公司集中到一笔比较可观的资金,在生产经营中发挥作用。

2. 与员工建立借贷关系

这就是向员工借钱,通常是小公司要集中资金购买大型设备,或急待进货需要周转资金时采用。另外,我们推荐在公司内部建立比较稳定的借贷关系,如设立厂(店)内部银行(请咨询有关法律),吸纳员工的储蓄存款。公司可以通过建立类似于银行的机构进行资金管理,辅以必要的鼓励措施,吸纳员工的收入盈余,允许员工随时存取。这种形式可以取得与设立银行相类似的效果,且只要付出比银行存款略高一点的利息,即可以较低成本取得大量资金。

★ 既做买卖又融资

商业信用,是商品交易中,交易双方通过延期付款或延期交货所形成的一种借贷关系,它是企业之间发生的一种信用关系。商业信用,是由商品交换中钱与货在时间上的分离而产生的,它产生于银行信用之前。小企业在经营中,如果能有效地利用商业信用,可以在短期里筹措一些资金,从而暂时缓解企业的资金压力。随着我国市场经济的发展,商业信用将成为企业筹集短期资金的一个重

要形式。

利用商业信用筹资主要有以下几种形式：

(1) 赊购商品，延期付款。赊购商品，是一种典型的、最常见的商业信用形式。在这种形式下，买卖双方发生商品交易时，买方收到商品后不立即支付现金，而可以延期一定时间以后才付货款。

(2) 推迟应计负债的支付。应计负债，是指企业应付而未付的负债，如税收、工资、利息等的推迟未付。企业在未支付这些费用之前，应计支付的负债便成为企业的另一种短期筹资的来源。

(3) 承兑汇票。承兑汇票是由债权人签发给债务人的，命令他在某个时期支付一定款项给第三者或持票人的支付命令书。由于汇票是由债权人发出的，因此，必须由付款人（即承兑人）在汇票上承兑之后才生效，而付款往往在承兑后的一段时间内，所以，它也是一种商业信用。企业利用汇票，可以不立即支付现金，这实际上也是一种短期融资，为企业缓解短期资金的压力。

(4) 预收货款。在这种形式下，企业要先向客户收取货款，但要延期到一定时期之后才能交货。它等于客户先向企业投入一笔资金，生产他们所需要的商品，因此也是一种信用关系。通常，客户对紧俏商品会乐意采用这种形式，来事先取得购买商品的权利。另外，对于生产周期长、定价高的商品，生产企业也经常向订货者分次预收货款，以缓解资金占用过多过长的矛盾。如果小企业生产的是这些商品，不妨向客户预收货款，使之成为企业筹集短期资金的一个来源，缓解企业资金短缺的状况。

商业信用一般有现金折扣，以鼓励买方按期或提前付款。现金折扣一般为发票面额的 1% ~ 5%。如果销货单位提供现金折扣，购买单位应该争取获得这项折扣，否则，代价会很高，因为放弃折扣的机会成本大大高于银行的利息。所以，企业在这种情况下，一般是不会放弃现金折扣的。

山东某企业的厂长陈某，在 20 世纪 80 年代，与协作厂签订合同，购买了 3 000 吨钢材。钢材已经入库，按理他应该马上付款。但在此时，市面冰箱畅销，如果他推迟付款，就可以将该资金用来购买冰箱外壳，组装后售出，获得较大利润。于是，他就与协作厂签订