

KAIXIAODIAN
RUHE ZIJI GUANZHANG

开小店 如何 自己管账

开店管好账，生意肯定旺！

本书特别适用于广大开店创业的朋友。不管您有没有帮手，开个小店您就必须要学会管各种账务。本书简明通俗地教授您如何通过管理账务把生意打理得井井有条。

郭凡 梅升国 • 编著



 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

KAIXIAODIAN
RUHE ZIJI GUANZHANG

开小店 如何 自己管账



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

开小店如何自己管账 / 郭凡 梅升国编著. —北京: 中国经济出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9124 - 8

I. 开… II. ①郭… ②梅… III. 开店—创业—经营管理 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 049398 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 聂无逸 (电话: 13701326619, 电邮: niewuyi88@sina.com)

责任印制: 常 毅

封面设计: 清水工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 12 字数: 200 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版

印次: 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9124 - 8/F. 8134

定价: 29.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878



前言

对于开店的朋友们来说，记账可以正规而复杂，也可以很简易。形式其实并不重要，重要的是通过管账把开店的生意打理得井井有条，这是管账的目的和精髓。对于小店店主来说，这一点就更为关键。通过本书学习管账的基本要点和开店的诀窍，这是一件轻松而极有意义的事情。

“麻雀虽小，五脏俱全”，开店并非像加减乘除那么简单，它牵涉到融资、进货、销售、财务管理等诸多环节，任何一个环节考虑不周都有可能导致经营链条的断裂。

在现实生活中，小店的账务管理从会计专业来说是非常简单的，但如果把管账理解为小店管理的核心手段，那么小店的管账内涵就更丰富，更贴近小店管理的现实情况，也更值得我们去探究和学习。

经营者在进货时常会面临各种困惑，这些问题从开业之初便时刻考验着店铺的投资者们，他们仿佛钻进了一个很大的迷宫，每个出口似乎都有希望，而每个出口又好像前途渺茫。任何销售本身都包括卖方和买方两个方面。要使销售顺利进行，就要及时传递商品消息，尽快沟通双方关系。管理好货物，就等于控制成本、赚取了更多的利润。

在你精心做出规划，选定市场后，面临最多的问题就是小店的账目和财务问题。在前期大量投资，之后开始慢慢有资金入账，到月末或年末要计算自己的收入时，有没有考虑一下如何更好地管理自己的资金和账目？在采购货品，再将其销售出去之时，有没有想过如何更好地管理存货，尽快周转资金？在经营过程中，有没有想过如何有效地与工商行政管理部门、税务部门等打交道，依法纳税、合理节税？在每天的经营过程中，有没有考虑过如何使店员有效地互相监督，防止资金流失？在资金的管理中，有没有想过更好地使用一些理财工具，使自己的资金周转更顺畅、更安全？……

现金是小店生产经营的基本要素，渗透于整个生产经营全过程。现金的循环运动是小店生存的基本前提和资本增值实现的关键环节。当你从没有资金到有资金，从而具有了一定的创业资本时；当你从最开始投资资本到资金的回笼，再到赚取利润时；当你从只知道赚钱到合理管理小店的



账、钱、票时，这一切都需要作为老板的你懂得如何理财。

理财就是按照资金运动的规律，对资金来源和资金运用进行合理安排，实现以下的目标：第一，通过筹集资金，增加资金积累，并对资金进行合理分配和灵活调剂，以保证经营活动的顺利进行。第二，通过节省开支，降低成本，提高经济效益。第三，通过严格的财务监督，正确处理收益分配、工资、资金等。

理财方程式：创业理财 = 财务计划 + 财务管理 + 风险控管 + 投资 + 聪明消费 + 节税。

俗话说：“万事开头难。”要想做到“小投资赚大钱”、“小门面赚大声誉”，你必须有一套适应形势变化的属于自己的方法。开一家风格独特的小店，其创意的最佳独特之处就在于：小店怎样小用，小店怎样大用，怎样捕捉黄金时段，怎样打理小店经营，怎样开出与众不同的致富的“特种妙方”。小店里也有大市场，小店经营也有大学问。

这本书将助你一臂之力，帮你一起解决开店经营中遇到的财务相关问题，让你的小店为你带来滚滚财富。书中的案例小中见大，希望能激起你灵感的火花，而其中的经营之道希望也能对你的致富有点帮助。真诚地希望这本书能成为你创业生涯的指南，成为你开店管账的助手和生意经。时代需要创业精神，时代呼唤创业者。

“千里之行，始于足下”，愿更多的创业者以理性务实的态度，踏踏实实地做，历练自己的经营管理能力，积累创业发展资源，创业成功自然水到渠成。

此书编写过程中参考大量相关资料，在此向相关人士谨表深谢！参加本书编写的还有张伟、姚新华、高留志、张延恒、吴自超、马志鹏、孙颖、郑妍、白洁、苏号朋、姚伟、许明、郝杰、刘丹、朱琳、赵剑、曹飞、于鹏。



| 目 录 | CONTENTS

前 言	1
第一章 现金管理	1
第一节 灵活调控资金	3
一、精打细算、开源节流	3
二、商品进销，少进快走	5
三、赚到的钱要有正确流向	6
第二节 现金预算与管理	8
一、如何进行现金预算	9
二、现金管理	10
第三节 现金不足怎么办	12
一、精打细算所需资金	13
二、合理利用自有资金	13
三、与他人合作，共聚资金	14
四、巧用银行贷款	15
五、租赁筹资	16
六、筹资的注意事项	17
第四节 巧用信用卡理财	17
一、轻松记账，指导理财	18
二、购货刷卡，获积分	18
三、合理透支，巧用免息期，资金周转好帮手	18
四、分期付款，灵活调控资金	20
五、注意事项与建议	21
第二章 小店的记账管理	23
第一节 个体工商户简易会计制度	25
一、会计科目表	25



二、会计报表	28
第二节 小店的记账记录	30
一、会计账户的基本结构与内容	30
二、账簿的设置及记账规则	31
三、账簿管理——对账	33
四、错账的更正	34
五、日清月结	34
第三节 如何分析小店的财务状况	35
一、基本财务比率分析	35
二、比较分析	38
三、确定收支平衡点	39
第四节 票据的管理	40
一、发票的内容及基本联次	40
二、发票的领购	41
三、发票的开具	41
四、发票的鉴别	43
五、发票的日常整理与保管	43

第三章 小店的进货管理

第一节 进货前的准备工作	47
一、建立自己的“人际网”	47
二、开店进货要有眼光，把握商机	48
第二节 确定进货品种及数量	50
一、了解客户群及预测市场销路	51
二、采用谨慎性原则	52
三、了解同类商家的进货情况	53
第三节 确定进货渠道	54
一、批发市场进货	54
二、厂家进货	56
三、网上进货	56
四、外贸订单的尾货	57
五、寻找特别的进货渠道	58



第四节 如何选择供应商	59
一、资质可靠	60
二、谨防假冒伪劣商品	60
三、合理的交易条件	61
四、向知情人打听了解	62
五、小店与供应商之间的通力合作	63
第五节 采购议价技巧	64
一、成功议价的四个步骤	64
二、采购议价的技巧	65
第六节 进货时的相关手续	68
一、进货合同	68
二、货物的检查	68
三、进货记账	70
 第四章 小店的出货管理	75
第一节 定价有玄机	77
一、小店商品定价考虑因素	77
二、定价技巧	79
第二节 促销宣传	82
一、树立品牌形象	83
二、降价促销	84
三、巧妙宣传	85
四、免费促销	86
五、制作优待券	87
六、会员制促销	89
七、示范与展示	89
八、让顾客试用	90
第三节 如何处理退货	91
一、妥善处理顾客的抱怨，得体处理顾客的退货要求	91
二、审核退货商品的条件	92
三、退货商品的处理	92
第四节 销售时的账务处理	93
一、成交的票据与承诺	93



二、销售记账	103
--------------	-----

第五章 小店的理货管理 109

第一节 小店如何理货	111
------------------	-----

一、掌握理货的原则	111
-----------------	-----

二、理货程序	113
--------------	-----

三、缺货的处理	114
---------------	-----

四、理货的常见问题	115
-----------------	-----

第二节 小店如何进行盘点	116
--------------------	-----

一、盘点方法	117
--------------	-----

二、盘点原则	117
--------------	-----

三、盘点流程	118
--------------	-----

第三节 确定合理的库存量	121
--------------------	-----

一、1.5 倍安全库存原则	121
---------------------	-----

二、零库存策略	122
---------------	-----

三、合理确定库存量	123
-----------------	-----

第四节 积压商品的处理	124
-------------------	-----

一、降价特卖	125
--------------	-----

二、与供应商掉换或退货	125
-------------------	-----

三、寻找特殊的销售途径	126
-------------------	-----

四、用库存品赞助换广告	127
-------------------	-----

五、参加一些有针对性的展销会	128
----------------------	-----

第六章 小店的纳税 129

第一节 个体工商户开业登记程序	131
-----------------------	-----

一、申请	131
------------	-----

二、审查	135
------------	-----

三、审批	136
------------	-----

四、发照	136
------------	-----

第二节 纳税程序	137
----------------	-----

一、税务登记	137
--------------	-----

二、纳税鉴定	139
--------------	-----

三、纳税申报	139
--------------	-----



四、税款征收	140
第三节 个体工商户个人所得税	142
一、个体工商户生产、经营所得	142
二、个体工商户生产、经营所得应纳税额的计算	143
三、个人所得税的申报缴纳	143
第四节 个体经营者的营业税	144
一、营业税的征税对象	144
二、营业税应纳税额的计算	145
三、营业税的优惠规定	145
四、营业税申报纳税	146
第五节 个体经营者可能涉及的其他税种	147
一、个体经营者的增值税	147
二、个体经营者的消费税	149
三、个体经营者的印花税	151
第六节 节税措施	153
一、福利项目可免税赋	153
二、特定人群创业的优惠措施	154
三、利用起征点避税	155
四、利用收入延期节税	156
 第七章 小店的出纳管理	 157
第一节 招聘出纳的注意事项	159
一、出纳应具备的一般素质	159
二、收银人员与老板有亲属关系的应十分谨慎	160
第二节 建立合理的规章制度	161
一、分工合理，责任明确	162
二、抓大事，控大局，学会授权	163
三、加强监督检查	163
四、现金丢失如何处理	164
第三节 如何激励、批评、解雇小店员工	165
一、如何激励小店员工	165
二、如何批评小店员工	168
三、如何解雇小店员工	169



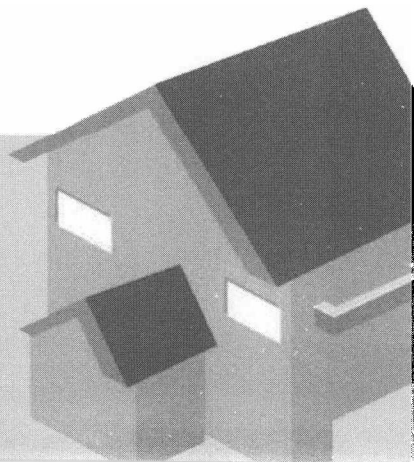
第四节 收款的管理	170
一、收款开票	170
二、电子收款机的使用	172
三、收银员管理	174
四、便利店收银员作业要求	175
五、餐饮业收银员的作业要求	176
六、网吧收银员作业要求	179
七、财务软件的应用	180

第一章 | 现金管理

“Cash is King.”——“现金为王”一直以来都被视为小店财务管理的中心理念。“手上有粮，心中不慌”，现金流量管理水平往往是决定店铺存亡的关键所在。在面对日益激烈的市场竞争时，小店经营面临的生存环境复杂多变，经营者只有通过提升现金的管理水平，才可以合理地控制营运风险，提升整体资金的利用效率，从而不断加快小店的发展。

经营者留置保存现金的原因，主要是为了满足现金支付的需求。比如，日常业务中，经营者需要现金支付货款（金额较小的情况下），为顾客找零，支付房租、水电费、税费、员工工资等等。另外，经营者还需要置存现金以备意外的支付。

不合理的现金管理往往让小店面临现金不足和现金置存过量的问题。现金不足，小店将不能应付日常业务开支，使之蒙受损失，包括丧失购买能力、造成信用损失等；现金置存过量，小店又会因为资金不能投入周转无法取得赢利而遭受另一些损失。现金管理就是要在资产的流动性和赢利性之间做出抉择，寻求最优方案。





第一节

灵活调控资金

足够的启动资金、周转资金和风险准备金是经营者开店必备的。如果这三大块资金的需求不能满足,极有可能在经营中出现因资金“断流”而惨淡收场的局面。所谓“问渠那得清如许,为有源头活水来”,经营者只有灵活调控资金,才能保证现金周转顺畅,从而保证小店的持续运营。

一、精打细算、开源节流

不少经营者认为要想资金可调控,就得想方设法寻求经营业绩。可是仔细想想,精打细算的财富同样不可小视,所谓开源节流,这对本小利微的店铺来说尤其重要。

1. 选择加盟,省时省心

加盟总部是一个成功的经营模式。投资者可依靠总部强大的营运平台和成功的经营模式成功开店,减少开店前选择项目时的考察费用。应用成熟的品牌运作模式,可以少走弯路,减少不必要的摸索期费用。但是,加盟费用却是一笔巨大的开支,经营者必须考虑自己是否有能力支付。

成功案例

漳州新艺餐厅总经理王少伟夫妇选择了加盟德克士。由于德克士自身有健全完善的管理机制,从人才培养、营运、财务、



仓储等多方面得以体现,使他们在经营中感到很轻松。餐厅在开业后短短几个月,就给消费者留下美好的口碑:“美味炸鸡就在德克士。”

2. 装修,花小心思省大钱

随着顾客消费要求的上升,店面环境在经营管理中的地位已经越来越高。一个好的环境,有时候甚至可以成为开店成败的关键因素。店面环境的好坏并不取决于投入资金的数额,而更多的在于设计。

成功案例

有一家装修很别致的餐馆,虽然面积不大,也没有什么高档的桌椅、灯饰,但餐厅的墙壁上装了一排古香古色的小书柜,上面摆满了可爱的小装饰(盆景、石头等等),简单的设计就增添了几分雅致的艺术气息。

需要注意的是,善于设计并非随心所欲。装修是一个很复杂的过程,小店的装修和一般的家庭装修不一样,经营者要充分考虑顾客的喜好,运用恰当的颜色搭配和艺术造型为顾客营造舒适的消费环境。

3. 店内用具大搜罗

开店往往要购置桌椅、柜台等固定资产。零售小店要购置货架、冰柜;餐饮店要购置锅碗瓢盆……这些固定资产如果都去商场买新的,往往要占用很大一笔资金。经营者应该多方搜罗,购买既便宜又实用的店内用具。当然,如果自己家里有现成的,比如桌椅、冰箱等,就可以不用再买了。

在二手市场淘货是一种很好的方法。目前全国各大城市已经有专门的二手市场或旧货市场。当然去淘宝网或相关网站论坛也能买到物超所值的货品。经营者在挑选时,应该注意二手货的质量问题,如果太旧了,用不了几天又要花一笔维修费或者明显影响小店形象那就不值了。



成功案例

新疆乌鲁木齐的一位开餐馆的老板曾自豪地说：“所有的设备都是我自己一点点找来的，虽然有些设备是新的，但是我也敢保证价格基本是批发价格拿到的。这样的厨房配制，全新的要二三十万，而我只花了十万元，相比之下当然省了很多的钱。厨房里所有的锅都是从二手市场淘来的，这些锅买新的保守估计价格在6000~7000元，我只用了1000元左右。”这位老板的精打细算为他的老店少花了至少十几万。

4. 精减人员,压缩人事费用

能不聘请的员工就不聘请,自己能干的活儿就不花钱请人干。一个员工每月至少要800元的工资,对于刚开业的小店而言还是个不小的开支。因此,老板应该身体力行、身兼数职,从招呼客人到进货卖货,从商品陈列到清洁打扫,从出纳到管账,样样都自己动手,不仅可以减少雇用人员,从而减少工资支出等人事费用,还能亲自管理经营的每个环节,与员工打成一片,增强团队凝聚力。

5. 减少销售费用

缩减发放传单等广告费用,发掘网络(比如附近小区的网上论坛)等媒体,寻找投入少效益好的广告方式,比如论坛发贴跟贴、博客等;严格控制电话费、水电费、店铺租金等等。

二、商品进销,少进快走

小店在进货时,一般情况下都是同厂家采用“现款现货”的方式结算,而不会像大卖场、大酒店那样去“赊销”厂家的产品。虽然有时一些食杂店、小吃部等小店也尝试着去同一些新上市的产品谈“赊销”,但由于小店的谈判地位比较低,本身要求“赊销”的底气就不足,所以大多在厂家销售人员的一再坚持下,也往往都现金进货了。同时,由于小店的结算方式是“现款现货”,对资金的需求比一些大的门店来说更加紧迫,所以小店经营者要把经营风险降到最低,尽量采取“少进快走”的原则来进货,加快库存销售,保证资金



按时回笼,这样既提高了小店的资金周转率,也降低了小店的运营风险。

三、赚到的钱要有正确流向

当小店赚到了钱,有了可自由分配的多余现金,经营者应该怎么分配呢?也许有人会焦躁起来,胡吃海喝,消费奢侈品等等。这些都不是正确的理财方式。如果想要让自己的财富继续积累,经营者必须学会合理分配多余现金,让赚到的钱有正确的流向。

(一)合理地扩大经营规模

将小店做大做强是绝大多数经营者的目标。小店赚到的钱应首先用于扩大经营规模,增强经营能力和市场竞争力,努力打造和提升小店的市場形象。

扩大经营规模并不是多买几张桌椅、多置几个货架那么简单。由于小店本来就已饱满,扩大经营规模往往要求经营者寻找更大面积的店铺。紧接而来的是急剧增加的装修费、水电费、人事费用、采购成本等等。因此,在扩大经营规模之前,经营者应根据核算的预计可投入资金来选择扩大的程度,千万不要想一口吃成个胖子。另外一定要考虑到小店在扩大规模期间必然会对日常经营带来影响。经营者应尽量减少其对顾客消费的干扰,为顾客提供舒适的消费空间。否则,等你的店扩大了,顾客反而少了,岂不赔了夫人又折兵。

总之,经营者切忌盲目地、不惜成本地扩大经营规模。因为规模在短期内是可以扩大的,但管理却不一定能跟上。管理跟不上,经营成本上去了,效率自然就下来了。所以,现在的小店店主们,很多已经有了扩张的能力,却坚持着小店经营的方式,拒绝“做大”和转型。小店成本低廉,管理简单,让经营者有更多的时间与精力,去关注怎样增加利润。在拒绝“做大”的同时,小店的店主们也在寻找着自己的扩张之路。最常用的方式,便是在保持现在小店经营模式的基础上,采取整体复制的方式,增加店铺数量。

(二)与他人结成联盟经营

目前,一些小店的店主开始尝试用抱团(联盟)经营的方式,将小店做出规模效应。“拼店”便是其中的一种方式。位于广州某个古老骑楼上的 Playground 就是一家典型的拼出的小店。这种“拼店”不同于合伙,几个店主将自己的创意产品汇集在一起拼成小店,各自赚取自己商品的利润,除了共同使用