

轻工财会工作简讯

中国注册会计师协会
中国会计学会 轻工分会

目 录

二〇一六年第六期

数据时代

大数据时代管理会计的创新

财务共享 2.0: 全面 智能 精益

理论园地

运用战略管理会计防范企业风险

财税实务

房地产企业土地增值税相关业务梳理

一般纳税人需关注两类发票管理风险

福利补贴风险高 税务处理要合规

业务研讨

财务部门如何转型成为价值创造者

P2P 公司不该再玩危险游戏

小企业融资三大锦囊

宏观数据

5 月多项经济数据表现不佳 是否降息降准引分歧

税务速递

当月新税法速递

管理杂谈

税务稽查为什么会找上你

管理者:在于听而不在于说

审计疏漏的那些事

券商救市资金账本:“先锋队”微亏 5%

朝花夕拾

趣谈裸奔与风险管理

宝洁为什么会衰败

大数据时代管理会计的创新

数据是指由巨型数据集组成的海量、价值量密度极低、高流动性、真实的数据资产。大数据不仅改变我们的思维，改变管理方式和商业模式，也引导管理会计不断进行创新。

利用大数据进行投资

大数据对企业管理的一个重要影响是以大数据来驱动决策。大数据时代数据收集、存储和处理技术的进步使得我们很容易以低成本获得海量相关数据，从而使依赖大数据决策成为可能。

一是大数据影响投资决策。遇到重大决策时，尽可能收集企业内外部全面的数据。投资决策不再是凭经验和领导者的商业直觉，而是依据对企业以往的投资成果进行大数据综合分析，通过以往产品销售的趋势、客户的评价等大数据对未来投资收益进行合理预测从而做出投资决策。

二是投资企业的大数据平台建设，获得相关的顾客、业务等信息，以了解公司产品的信息流、资金流和物流等数据，从而利用大数据，挖掘客户需求。企业可通过租用云运营商提供的应用软件、操作系统到硬件的一整套云服务，如加入电商网络平台获得大数据。而有经营实力的企业可投资建立自己的大数据平台，以获得独一无二的信息。

三是投资生态圈。在大数据环境下，企业盈利能力与供应链上游的供应商和下游的分销商以及客户都有关。只有满足客户的需求，企业的产品才能有好的销量，所以需要供应链上所有企业共同努力，才能满足和发掘客户的需求。企业据此投资自己的上下游企业，以建立稳定的供应链关系，实现相关数据共享、互利互惠、共同发展。

带来更多融资渠道

在影响投资的同时，大数据还能带来更多的融资渠道。

一是 P2P 渠道。互联网金融的发展使得中小企业和个人以更低成本和更高的效率在 P2P 平台获得贷款，进行债权融资。互联网金融不再看重资产担保和抵押，而主要依靠大数据分析企业过去的交易情况、信用情况、发展前景或项目背景，以此确定贷款金额和期

限。

二是新三板渠道。企业只要有好的项目，有好的发展前景，即使在过去两年经营里没有盈利，也能够在新三板上挂牌，获得股权融资。现在在新三板挂牌实行的是注册制，可以说中国的中小企业迎来了融资的春天。

三是打通供应链上的融资渠道。供应链上的核心企业既可为其上游供应商融资，以其应收账款来偿还，也可为其分销商进行融资，以其未来销售的货款来偿还。这样，既可以实现双赢，又可为核心企业带来贷款利息收入以及供应链上完整的信息流、资金流和物流等大数据。海尔集团财务有限责任公司搭建集团的产业链金融服务，为其供应商和分销商等中小微企业提供信贷、票据贴现、应收账款保理业务等金融服务，从而建立了良好的供应链关系。这正是基于海尔集团与其供应商和分销商有着长期合作的基础，有其历史交易的数据和往来款记录，对其贷款进行了全面的信用评级，从而能够有效地控制风险。

提升管理会计信息化水平

要充分发挥大数据的作用，企业的信息化建设需进行整合。其整合目标是更加方便、快捷地提供企业内部进行各项经营和投资决策的大数据。企业的财务信息系统、供应链信息系统及其他业务信息系统要进行整合，使得业务数据、客户数据和财务数据能够综合利用，从而为企业进行有效的决策提供相关的管理数据及信息，真正将科学技术转化为企业价值。

大数据平台的应用使得管理会计工具的使用成为可能。如用作业成本法来核算成本，利用物联网能够收集到基于作业层面的数据，从而使得有些传统的间接费用变为直接成本。即使间接费用也容易找到分配的因子，从而更好地实现过程控制及成本控制。平衡计分卡需要企业多方面评价绩效，不仅包括财务指标，而且还有客户满意度和市场占有率、学习与成长等多种非财务指标。

只有通过电商平台以及企业的网站，才能收集企业的产品质量、产品设计及运送及时性等客户满意率指标，从而对企业的生产、设计、物流等部门的业绩做出评价。同样地，企业各类产品的市场占有率也需通过淘宝、天猫、京东等电商平台上的销量来获得排名，并通过其产品的综合评价对未来的销售进行预测。

对管理会计人员提出新挑战

大数据时代，财务人员不仅要能够收集、整理与财务、业务、客户相关的数据，更重要的是具备利用大数据以及生产大数据商品的能力。财务人员要能够从海量、不断更新的非

结构化数据中寻找与企业决策相关的重要信息，找到此数据与彼数据之间的关系，从而寻找商机。要能够掌握一定的数据分析技巧，深入挖掘企业各个流程相关的数据，从不断更新的信息中掌握数据变化的规律，利用一定数据模型及工具进行实时分析和相关信息的实时传递，防止“信息孤岛”。

财务人员要确定企业大数据开放的层次和内容，一是向内部开放，即领导层、中层和员工各自需要知道哪些数据，从而更好地提供相关的决策支持；二是向合作伙伴开放，即向供应商和分销商共享产品生产和销售情况、客户对产品质量的满意度等与产品相关的数据，从整体供应链上更好地改进产品的性能和质量；三是向社会公众开放，即向公众公布与企业及其产品相关的数据，以提高企业的知名度。

财务人员要能够控制大数据环境下会计信息化存在的安全风险，要在企业内部建立完善、严格的操作管理制度，加强内部访问控制，明确各自职责，并对风险因素进行全程化、全覆盖的评估和治理，及时防范与控制信息化的安全风险。

在大数据时代，数据应用无处不在，管理会计不再局限于预算、绩效考核和评价，而是充分采集企业内外相关的非财务数据和及时地融入业务流程中，进行数据分析，在经营、投资和融资决策中充分发挥价值创造的作用。

（作者：江西锦峰投资管理有限责任公司 王珍）

财务共享2.0：全面 智能 精益

从启蒙到驶入快速发展期，财务共享的运营模式正在变革中被运营商和企业一线的财务人打造成日益闪亮的 2.0 时代。对财务共享这个最新版本，2016 年 4 月 27 日在“云共享·见未来”金蝶 EAS 财务共享最佳实践中国行北京站活动致辞中，金蝶中国助理总裁兼 EAS 产品事业部总经理赵燕锡先生以全面化、智能化、精益化的三化之道，做了精辟的开场白。

通过八年的技术创新，破茧新生的金蝶能够使 90 以上让财务人头疼的凭证、收付款业务处理实现智能化，95%以上的从凭证到报表全是通过自动化处理。共享中心设立专家组，专门处理那些不能标准化的流程，处理完之后再标准化，这被一线企业的财务人亲切的称为接地气的“绣球”创新。

勇握全球化“绣球”

财务共享 2.0 在创新之路上的多次历练中也曾多次有过理想很丰满，现实很骨感的过山军式的感觉，特别是与蒙牛的合作。“卖雪糕的，慢了就化了。蒙牛是快消品行业，我们必须耍快。”蒙牛乳业集团资金共享项目经理乔志先生形象地介绍说“蒙牛乳业集团我们在全国有 31 个生产基地，50 多个工厂，还有 4 万多员工，资金周转额度非常大，对于海量数据我们也走过弯路，特别是到资金集中结算的时候，我们挨了领导不少骂，高效准确是最大的挑战。蒙牛在逐步转型直销，不像以前是一些代理商，当转型成直销的时候我们机构已经增长的非常快，你想从去年到现在，陆陆续续增加了 30 多家，蒙牛的资金跟其他企业是不一样的，我们资金管理 中心的一个最大的职责，只要是蒙牛动钱的地方，都有资金管理的影子，共享也随之全部跟进。我们曾经用招商银行的 CBS，但是宫的软件维护团队并不理想，坑坑洼洼的用到了 2011 年，实在受不了了，我们又找到了金蝶。从 2003 年开始，过渡到 2005 年，从 2005 年 2011 年我们是走了一遍弯路，后来又回归到金蝶公司，从 2001 年开始到 2005 年一直到现在，目前我们正携手让高效运转的金蝶 EAS 资金共享平台更加便捷、流畅，而面对这个新挑战也并非一劳永逸。”

从 2013 年开始，蒙牛旗下雅士利投资约 11 亿元人民币在新西兰建立奶源基地和生产线，从零开始建起了一座工厂，开创了奶粉行业国内品牌在海外自主建厂的先河。这既是雅士利国际化的重要一步，也是蒙牛全球化布局的再次深化。财务共享在企业变

革的浪潮中微妙地改变着管理成本的怯码，作为财务共享解决方案提供商，怎样面对全球化的全新挑战？对于蒙牛抛出的“全球化财务共享”这一绣球，金蝶怎样接住？不走其他厂商的弯路，使其平稳落地？

对于解决企业的全球化，或者是跨区域扩张的风险控制，金蝶总部 EAS 事业部财务专家刘丹彤对此回应说“面对企业全球化中的扩张转型，财务管理需要越来越及时和准确地接触业务，集团企业需要一种更有效率的组织方式，来构建转型的财务管理体系。财务管理转型过程的前两个关键是全面化和智能化，一方面财务共享事务要延伸到业务前端，例如应付共享业务延伸到采购发票和入库对账，这就需要实现发票电子化，金蝶已经取得了国家颁布的电子发票云牌照，因此 EAS 财务共享解决方案打通了和京东云、支付宝、财付通等电商平台和第三方支付平台，为企业提供了全流程不落地票据处理方案。另一方面，企业业务部门和财务部门基于 EAS 的云服务平台，可以随时随地参与到财务事务的协同处理过程，以费用报销和管控事务为例，原来由报销人拿着报销单去不同部门签字审批，改为自己扫描，扫描了以后各级审批人员都能够通过影像调阅并审批报销单，整个过程可以节约 90 的时间。所有用户通过手机或者互联网应用完成相关事务处理。EAS 财务共享平台对业务部门来说，成为了小前台，业务部门的用户无需培训就能方便直接地使用系统。同时，对财务部门来说这个平台又是标准化管理工具和大数据中心，不但可以不断帮助财务部门把标准化的业务自动化，进而智能化。而且也推动财务部门更加关注业务部门的数据需求，在数据积累过程中发展为大数据中心，为业务决策提供增值服务。这就解决了蒙牛和万科这样的大象跳舞的难题。也增强了我们勇接全球化绣球、自如落地的自信。”

战略共享价值

斗转星移，2015 年中国经济增长并不乐观“互联网+”恰逢其时，上升为国策，未来“互联网+”能带来多少行业的颠覆和商业模式的重组？2016 年在线教育、移动医疗正在重述新经济增长旋律。据麦肯锡的相关资料预测采说，从 2013 年到 2025 年，我们的 GDP 大概会增加 66 万亿元，这里面互联网带来的 GDP 增长，它的空间 4 到 14 万亿元，麦肯锡认为，如果企业越早认识到互联网对管理带来的影响，越早迎接这样的变化，就会为宏观经济贡献更多的收入。

财务转型的第三个关键实际上是财务共享营运管理的精益化。以德邦物流公司为例，尽管请到 IBM 做财务共享的咨询，但德邦在推进财务共享的第一年，就面临财务人员流失率高

的管理困境，大多数进入财务共享中心的财务人员会觉得自己变成一个蓝领工人，看不到职业发展方向，而选择离去。刘丹彤坦诚说“这个实际上也引起我们二个警惕，实际上要做财务共享，必须要有精益化的营运管理体系，要提供营运质量、业绩看板、用户满意度、效率和只是管理平台，让财务共享中心的人员能看到自己的绩效，和企业对自己工作的评价方向，能让他们实时看到每做一张单能够给企业带来什么价值。”

美国 500 强公司福特、戴尔等 86%都建立了超强的财务共享体系，而中国的华为、中信、长虹等在行业数一数二的行业老大也都成立了财务共享中心，为什么这些精英企业都积极去成立财务共享中心呢？为的是让组织管理更加高效，能够积极地引领行业价值。

“我们的财务尤其是分子公司的财务经理，将大量的时间花在了重复性事务上，其实对企业内部经营管理没有产生更多的价值贡献。因此我们也迫切需要将我们财务人员的时间解放出来，这是一个比较朴素的出发点。如何解放财务人员的时间，最大的一个难题实际上是组织的变化，从实践的经验来看，在远大的理想与现实之间，需要有一个协调和平衡，一方面要和我们的决策者有着紧密的关系，另一方面也要和我们一线的管理者保持足够有效地沟通。每个员工是非常有个性的，没办法标准化，要考虑到员工的职业发展和他的价值需求。如果我们不能清晰地告诉财务共享中心，每做一单为企业带来的价值，那么我们共享中心在中国现在的这个环境下也很难持续地进步。”刘丹彤从财务工作的价值创造实践角度，对于财务共享中心的定位进行了补充。

保证“雪糕”不化

从过去几年金蝶财务共享走过的探索路径，清晰可见，在拥抱万科、蒙牛等集团企业的大型绣球来看，其实企业在做财务共享的时候，不仅是需要一个系统，更需要一个可落地的、能够直接和系统结合的更为高级的蓝图，这个可落地咨询支持，是金蝶提出来的，将高级蓝图和产品直接对应的这样一个交互的思路。企业一旦想通了，借助外脑的一些帮助，事实证明金蝶在去年和今年，接受蓝图共享的客户以一种超过想象的速度业绩在增长。提升财务共享的理念和效率想通了、做通了，会看到企业对实施财务共享的决心和热情其实非常高。业务财务是全价值链财务管理的支撑或者支持，让业务更加高效、流程更加优化、成本更加低廉，就要让专业人的做专业的事，发挥战略财务在整个集团的财务决得不提企业愿景，以消费者为中心，成为一个创新引领的食品行业的领先者，蒙牛的价值观就是高尚、阳光、责任还有创新，我们的使命是与客户员工股东所有利益者共同成长，共赢生态圈，这也是我们每

一个人愿景。为了实现远景资金安全不可忽视，我们启用了 CE+EAS，这是一个费用报销软件，加我们的 EAS，还有费用认证还有审批和银行回单电子化，都要得到法律的认可、审计的认可、外审和内审的认可。蒙牛的财务是很细、很杂、很广的，这就需要财务共享也能有更多的创新，我们联系过好多软件公司都做不了，后来金蝶也是凑巧，最后让我们逼的也做出了创新，现在蒙牛的银行支付款业务处理，99%都是系统自动高定。”

现在蒙牛资金中心 15 个人，几乎是人人都在分析、决策与预测，乔志对此表示“目前蒙牛全集团共享付款的出纳就是结算中心，共计 9 个人他的占比是 70 的结算工作，只有 30% 的管理工作，等我把 12 家银行全部打连了，等全部上钱了我们就要进行转化了，我们预计把今年把所有电子回单全实现以后，让他 70% 的管理工作，不让恰在付款浪费很多时间，将资金价值最大化，资金共享末仅仅是快捷、方便业务，重要的是将集团资金价值最大化，王过信息 EAS 资金共享平台，打通境内境外银行衔接，将两个境内境外资金池物理联遇，使资金全部业务线上办理，这是我们跟金蝶公司签战略合作提出的，希望通过化蛹成蝶，能达成这样一个布局全球的宿愿。

运用战略管理会计防范企业风险

随着经济全球化的发展，企业所面临的内外部经营环境发生巨大变化，新的竞争环境要求企业从战略高度应对变化，运用战略管理会计思想化解企业产能过剩、财务杠杆过高的风险，促进企业可持续发展。

战略管理会计的特征

战略管理会计是指从战略高度收集、分析企业自身和外部市场以及竞争者的各种财务和非财务信息以促进企业良性循环和可持续发展为目的协助公司高层领导制定竞争战略实施战略规划以获取竞争优势的手段。

与传统管理会计相比战略管理会计有以下特征。

一是战略管理会计提供更多的非财务信息。战略管理会计为适应企业经营决策的需要，改善企业经营和竞争能力，促进企业可持续发展，提供诸如产品质量、需求量、市场份额占有率、市场增长率等非财务信息。

二是战略管理会计具有明显的外向性。传统管理会计局限在企业这一范围内但是战略管理会计更多关注企业外部环境分析，如政治法律环境、经济环境、社会文化环境、技术环境等。

三是战略管理会计运用的方法更灵活多样。战略管理会计突破传统管理会计的分析方法，从公司内部环境和外部环境两方面采取一些新方法如产品生命周期法、成功关键因素法、安索夫产品市场矩阵、五力分析模型以及价值链分析等。

企业风险的分类

国资委发布的《中央企业全面风险管理指引》对企业风险的定义是：“未来的不确定性对企业实现其经营目标的影响”。我们从日常运营和筹资管理两个维度将企业风险分为经营风险和财务风险两类。

经营风险是指企业因经营中固定成本的变化而导致利润变动的风险。企业的长期资产折旧摊销、员工的固定工资支出等，不随业务量的增减变动而变动。而公司在发展扩大过程中需要增加资产投入，高层管理人员经营决策失误可能导致固定成本增加，这些因素都产生公司利润水平不确定的风险。

企业经营风险的大小主要取决于经营杠杆系数的高低。杠杆系数越高经营风险越大。企业处于不同的生命周期阶段经营风险大小有较大的区别。

财务风险是指企业因固定债务利息的存在而导致企业净利润变动幅度大于息税前利润变动幅度的风险。比如，在企业发展过程中需要筹集资金可以选择债权或者股权的筹资方式。如果采取债权的筹资方式，就需要承担较大的固定债务利息费用。如果企业运用债务资金的投资回报率低于负债利息率就会导致财务杠杆损失，给企业经营带来较大的风险。

企业财务风险的大小主要取决于财务杠杆系数的高低。杠杆系数越高，净利润率对息税前利润率的弹性越大。如果息税前利润率上升，净利率以更快速度上升，如果息税前利润率下降，净利率以更快速度下降，风险更大。

经营风险大小由公司的经营战略决定，财务风险大小由公司的资本结构决定它们共同决定企业的总体风险。企业总体风险用总杠杆系数衡量。总杠杆系数是财务杠杆系数和经营杠杆系数的乘积直接反映企业营业收入的变化对净利润的影响程度。根据经营杠杆与财务杠杆之经营风险大小由公司的经营战略决定，财务风险大小由公司的资本结构决定。它们共同决定企业的总体风险间的相互关系，企业通过经营风险和财务风险管理，可以产生很多不同组合，适应企业不同发展阶段的经营需要。

战略管理会计的解决途径

战略管理会计能够提供更多非财务信息，分析方法也较传统管理会计有很大不同。通过战略管理会计的信息价值链，企业管理人员可以更好地发挥事前预测功能，制定与之相关的战略措施。

一是运用产品生命周期法合理搭配企业杠杆组合。产品一般会经过导入期、成长期、成熟期、衰退期四个阶段。在不同的发展阶段企业的特征具有较大的不同。企业初始阶段经营风险最高、财务风险最低，随着企业的发展经营风险逐渐降低，财务风险逐渐升高。根据这一特点，高层管理者合理搭配企业的资本结构决定企业的资金来源，实现企业的战略规划。

导入期企业的经营风险非常高经营杠杆系数非常大，企业可以在非常低的程度上使用财务杠杆以权益融资为主降低负债融资比，不分配股利。成长期企业的经营风险有所降低，但仍处在高位，经营杠杆系数仍较大企业可以在较低的程度使用财务杠杆主要仍以权益融资为主股利分配率较低。成熟期企业经营风险处于中等水平财务风险也处于中等水平，企业资本结构可以采取权益和负债融资结合，股利分配率较高。衰退期企业经营风险低，财务风险也低，企业资本结构可以采取权益和负债融资相结合股利全部分配。

综上所述，经营风险和财务风险的反向搭配是公司制定资本结构的一个战略性原则。企业根据所处不同发展阶段的不同经营风险，合理搭配企业杠杆组合，防范企业风险。

二是运用平衡计分卡防范企业整体风险。平衡计分卡从财务、顾客、内部流程、创新与学习 4 个不同的角度平衡了企业短期与长期业绩、外部与内部业绩、财务与非财务业绩以及不同的利益相关者。平衡计分卡突破了财务作为唯一指标的衡量工具，做到了多方面的平衡，构建了企业整体的风险控制框架。除财务角度外，其他三方面均提供非财务指标。这些非财务指标更加客观地反映企业战略执行现状发挥事前预测的功能有助于企业风险控制。

公司领导层使用全面统筹公司战略、人员、流程和执行 4 个关键因素的管理工具，将企业风险战略转化为可度量的指标，将公司战略转化为具体的行动，发挥预防和抵御措施，避免潜在风险转变为现实，促进企业可持续发展。

(东方烟草报社有限公司 张亚娟/文)

财税实务

房地产企业土地增值税相关业务梳理

房地产开发企业作为国民经济中的重要行业之一，承担着非常繁杂的税负，营改增之前有营业税，营改增之后有增值税，还有流转税附带的城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加。另外，还有一些小税种，像房产税，城镇土地使用税，印花税等等，除此之外，还有一个特殊的税种，区别于其他行业，是房地产企业特有的，它就是我们接下来要讲到的土地增值税。

土地增值税对于房地产行业来说是个大税，根据土地增值税的计算特点，我们用表格来列示下增值额的变化对土地增值税占营业收入比重的影响。

增值率 (%)	土地增值税/营业收入
0%或 20%	0.00%
50.00%	10.00%
100.00%	17.50%
200.00%	28.33%

从上面的表格可以看出如果增值率超过 50%的话，土地增值税的税负率和增值税的税率 11%就基本持平了，但是增值税有进项税可以抵扣，而土地增值税就是赤裸裸的负担。因此各房地产开发企业也将土地增值税作为重点税种纳入管理。接下来我们就来具体讲解下房地产开发企业土地增值税的计算。

一、房地产开发企业的土地增值税特点

首先，我们对土地增值税进行一个简单的梳理。对于房地产开发企业，其土地增值税的计算有别于其他行业的一个特点是：“纳税人在项目全部竣工结算前转让房地产取得的收入，由于涉及成本确定或其他原因，而无法据以计算土地增值税的，可以预征土地增值税，待项目全部竣工、办理结算后进行清算，多退少补”。具体办法由省、自治区、直辖市地方税务机关根据当地情况确定。因此房地产开发企业收到销售房产的预收款时，就要按照当地税务局规定的税率预缴土地增值税，根据国税发〔2010〕53号《国家税务总局关于加强土地增值税征管工作的通知》除保障性住房外，东部地区省份预征率不得低于 2%，中部和东北地

区省份不得低于 1.5%，西部地区省份不得低于 1%，各地要根据不同类型房地产确定适当的预征率（地区的划分按照国务院有关文件的规定执行）。也就是说不管财务账面是否确认收入，只要收到钱就应该缴纳土地增值税。不过规定中提到的是预收款，也就是真正销售收到的款项，所以如果收到的是意向金，建议不宜在预收款项中核算，应该在其他应付款中核算，这样推迟纳税义务，也就能够为企业减轻负担。

其次，土地增值税是超率累进税率制，按照增值额占扣除项目的比例确定税率。具体规定如下表：

档次	级距	税率	速算扣除系数	税额计算公式	说明
1	增值额未超过扣除项目金额 50% 的部分	30%	0%	增值额 30%	扣除项目指取得土地使用权
2	增值额超过扣除项目金额 50%，未超过 100% 的部分	40%	5%	增值额 40% - 扣除项目金额 5%	所支付的金额；开发土地的成本、费用；新建房及配套设施
3	增值额超过扣除项目金额 100%，未超过 200% 的部分	50%	15%	增值额 50% - 扣除项目金额 15%	的成本、费用或旧房及建筑物的评估价格；与转让房地产有
4	增值额超过扣除项目金额 200% 的部分	60%	35%	增值额 60% - 扣除项目金额 35%	关的税金；财政部规定的其他扣除项目

根据上面的原理，我们结合一个例子来说明下土地增值税率的计算（以营改增之前的数据为例）：

假设需要清算土地增值税的房屋收入为 258,750,000.00 元，可以扣除的房屋成本包括土地成本和开发成本，合计 103,650,000.00 元。可以扣除的开发费用按照不能提供金融机构证明利息的，为房屋成本的 10%，即 10,365,000.00 元。需要缴纳的税费有营业税 5%，城市维护建设税 7%，教育费附加 3%，地方教育附加 2%，计算结果为 14,490,000.00

元 $[258,750,000.00 \times 5\% \times (1+7\%+3\%+2\%)]$ 。其他项目按照房屋成本的 20%扣除，最终计算如下表所示。

项目		金额（元）
收入	销售收入	258,750,000.00
扣除项目金额	房屋成本	(1) 土地成本 (2) 开发成本 103,650,000.00
	可以扣除的开发费用	能提供金融机构证明的，可按利息加上上述第（1）和（2）项合计的 5%以内计算扣除，否则按上述第（1）和（2）项合计的 10%以内计算扣除 10,365,000.00
	缴纳的税费	其中印花税已经在开发费用中扣除，所以只计算营业税，城建税和教育费附加 14,490,000.00
	其他项目	土地成本和开发成本二者之和的 20% 20,730,000.00
	合计	149,235,000.00
增值额	收入-扣除项目金额	109,515,000.00
增值额与扣除项目金额比例	增值额/扣除项目金额	73.38%
土地增值税税额	增值额未超过扣除项目金额的 50%（税额=增值额×30%）	36,344,250.00
	增值额超过扣除项目金额 50%，未超过 100%（税额=增值额×40%-扣除项目金额×5%）	
	增值额超过扣除项目金额 100%，未超过 200%（税额=增值额×50%-扣除项目金额×15%）	
	增值额超过扣除项目金额 200%（税额=增值额×60%-扣除项目金额×35%）	

二、营改增之后，房地产开发企业土地增值税的计算难点

营改增之前的土地增值税计算比较简单，只要按项目归集相关成本和收入，清晰核算即可。营改增之后，房地产开发企业不再缴纳营业税，而是缴纳增值税。因此这里就会出现一个问题，扣除项目中的第二项“缴纳的税费”，就应该重新定义。此外，营业税属于价内税，会计核算时计入“营业税金及附加”，可以与收入科目相匹配，但是增值税属于价外税，不在“营业税金及附加”中核算，所以不可以在缴纳的税费中扣除。

然后就是附加税费的计算，营业税下，附加税费是随着项目应该缴纳的营业税计算的，但是在增值税下，根据收入计算销项税额，如果该企业属于小规模纳税人，或者该项目属于简易征税的情况，那么该项目收入对应的增值税就是企业最终需要缴纳的增值税，因此，附加税费的计算就可以直接计算出来。但是房地产企业一般规模都比较大，一个项目动辄都会超过一般人的认定标准 500 万元，因此对于一般纳税人而言，附加税费的计算不仅要考虑收入对应的销项税额，还应该考虑该项目对应的进项税额，企业实际缴纳的增值税才是计算附加税费的基础，所以如何核算该项目的进项税是比较关键的问题。

关于企业的进项税额，不仅包括能够直接归属于该项目的建筑，材料成本，还有一些不能直接归属于该项目的间接费用，或者日常办公的费用。针对不同性质的进项税额，可以分别处理，能直接归属于该项目的进项税额，应该分项目列明细具体核算，不能直接归属的可以参考国家税务总局公告 2016 年第 18 号《房地产开发企业销售自行开发的房地产项目增值税征收管理暂行办法》的公告中提到的“建筑规模”的比例进行摊销。总之，营改增之后，房地产企业的财税核算将会变得更为复杂和繁琐。业内曾经流传这么一句话，房地产的项目核算不清楚的，不一定有问题，但是能核算清楚的，一定有问题，这就说明了房地产企业的成本核算难，会计不好做。

三、房地产开发企业清算之后销售尾房，如何计算土地增值税

除了上述问题，大家都知道土地增值税有两种清算情形，一种是应当清算，一种是可以清算。

纳税人符合下列条件之一的，应进行土地增值税的清算。

- （一）房地产开发项目全部竣工、完成销售的；
- （二）整体转让未竣工决算房地产开发项目的；
- （三）直接转让土地使用权的。

对符合以下条件之一的，主管税务机关可要求纳税人进行土地增值税清算。

(一) 已竣工验收的房地产开发项目，已转让的房地产建筑面积占整个项目可售建筑面积的比例在 85%以上，或该比例虽未超过 85%，但剩余的可售建筑面积已经出租或自用的；

(二) 取得销售（预售）许可证满三年仍未销售完毕的；

(三) 纳税人申请注销税务登记但未办理土地增值税清算手续的；

(四) 省（自治区、直辖市、计划单列市）税务机关规定的其他情况。

对前款所列第（三）项情形，应在办理注销登记前进行土地增值税清算。

从上述规定可以看出，在可清算的情况下，企业可能会出现尾房，那土地增值税清算以后，销售尾房的情况下，如何计算土地增值税呢？目前，房地产企业土地增值税清算后销售尾房主要根据《国家税务总局关于房地产开发企业土地增值税清算管理有关问题的通知》（国税发[2006]187号）第八条规定处理，即：在土地增值税清算时未转让的房地产，清算后销售或有偿转让的，纳税人应按规定进行土地增值税的纳税申报，扣除项目金额按清算时的单位建筑面积成本费用乘以销售或转让面积计算（单位建筑面积成本费用=清算时的扣除项目总金额÷清算的总建筑面积）。纳税人已清算项目继续销售的，应在销售的当月进行清算，不再先预征后重新启动土地增值税清算。

除了上述核算的复杂性，还有更多细化的问题没有解决，比如如果企业一直没有确认收入，增值税也一直是预缴，那么达到土地清算条件的情况下，土地增值税应该如何确认扣除项目？现在很多规定条款还不是特别明细，不管是税务局还是企业都是本着谨慎的原则行事的，因此企业在遇到相关财税问题的时候，一定要咨询自己的主管税务机关工作人员，以免发生不必要的税务风险。

房地产企业会计一直都是财会人眼中的神秘地带，各项复杂的成本核算，各种繁琐的税额计算，已经使得很多财会人员望而生畏。营改增之后，土地增值税实际操作的问题将更加突出，因此，时刻关注国家出台的文件，随时与自己的主管税务机关进行沟通，才能避免税务问题的发生。

（本文是中华会计网校原创文章）

一般纳税人需关注两类发票管理风险

5月1日营改增试点全面推开后，部分营改增纳税人将登记为增值税一般纳税人，采用一般计税办法，而增值税对发票、现金和实物的“三流合一”管理要求很高，营改增纳税人

在发票管理上要特别注意两方面风险。

发票取得时间性风险

增值税一般计税方式除了计算销项税额外，还要“做减法”，减去当期取得符合规定的各类进项税额，可以说，进项凭证的取得时点能决定相应纳税期限内应纳税款的多少。

举一个例子，原营业税纳税人1月份发生的成本，即使其来在1月份取得发票，也不影响1月份营业税应纳税额和企业所得税应纳税额(按季申报)，对纳税人税收活动产生的资金挂在没有任何影响。营改增之后，从税款资金占用的时间成本看，这笔成本(假设与生产经营活动相关、可以抵扫)对应增值税专用发票越早取得，就能尽早认证并减少当期应纳税额。所以，增值税一般纳税人财务人员往往都有月末催票认证的习惯，营改增需较快适应该进项发票管理模式。

发票审核政策性风险

政策性审核是营改增后原营业税纳税人新堪的一项发票管理事项，因为不是所有的增值税进项发票都可以认证抵扫，财政部国家税务总局关于全面推《开营业税改征增值税试点的通知》(财税【2016】36号)规定，用于免征增值税项目、简易征收项目、集体福利或者个人消费的购进货物或者应税劳务，以及非正常损失的购进货物或者应税劳务等多种情况，其进项都是不能抵扣的。

此外，政策性审核还需要重视进项税额在一般计税和简易计税项目之间的分配。例如，房地产开发企业和建筑业企业已经开展的老项目、建筑业企业跨县(市)提供建筑服务以及清包工、甲供材等，纳税人可以自由选择简易计税或一般计税方法。许多房地产业和建筑业企业将存在简易计税和一般计税并行的情况，加上该行业不同项目原材料基本一致，纳税人要规范原材料核算，强化税收自律性，严格区分不同项目所耗用货物和应税服务。

税务管理需从高要求

结合增值税发票管理存在的风险营改增一般纳税人要以更高要求开展税务管理。具体来说一是要积极索要发票，规范受票行为。二是要认真学习现有增值税发票管理规定。增值税发票的领用、保管、开具、认证、抵扫和存档等，都已形成较为完整的管理体系，纳税人要加强学习，特别是认证抵扫环节的相关规定，直接涉及纳税人应缴税款，例如增值

税专用发票的180天认证抵扣期限，营改增一般纳税人很容易忽略，从而造成不必要的损失。三是要及时了解增值税发票新政策，当前增值税发票政策更新较快升级版和增值税发票票面信息全采集已全面推行，发票无纸化、取消认证和统一商品编码等新政即将全面推广，在税务机关完善增值税管理体系，减轻纳税人负担的同时，纳税人也需要主动适应增值税的发票管理。

（自2016. 5. 13中国税务报）

福利补贴风险高 税务处理要合规

主要风险或问题

笔者发现，大企业在福利、补贴税务处理中主要存在三类风险或问题。

第一，“实报实销”方式列支职工福利、补贴，可能存在漏缴个人所得税的风险。企业为员工发放福利、补贴等，大多属于个人所得税应税所得范畴，应该计入工资、薪金所得项目征税。但是在实际经营中，有些企业为了，让员工得到更多实惠，将原本应通过工资、福利等科目发放的交通补贴、通讯补贴以及住房补贴等项目，通过“实报实销”的方式处理，进而规避个人所得税。

第二，按规定标准包干列支的费用，税前列支未取得合法凭证。实际经营中，一些企业发生的按照规定标准包干使用的费用，比如差旅费、伙食补助费等，一般按员工出差自然（日历）天数计算，按规定标准包干使用并税前列支，报销时并不需要员工取得相应的发票。根据《国家税务总局关于企业所得税若干问题的公告》（国家税务总局公告2011年第34号）规定，企业当年度实际发生的相关成本、费用，由于各种原因未能及时取得该成本、费用的有效凭证，企业在预缴季度所得税时，可暂按账面发生金额核算；但在汇算清缴时，应补充提供成本、费用的有效凭证。这样就导致了所得税汇算清缴被纳税调整的风险。

第三，福利及补贴未区分个人消费与企业消费，容易造成税前列支混乱。由于企业没有界定和区分福利、补贴的消费属性，进而产生了征管盲点和涉税风险。比如，某企业按月按标准给员工发放通讯补贴300元/人，用于补偿员工的办公经营支出（比如联系客户）和补助员工生活通讯支出。在这些按月按标准发放的通讯补贴中，有一部分用于办公经营或者联系客户使用，员工获取后并不能自由支配，要优先确保办公使用支出，实质上属于企业消费或者

与企业生产经营有关的支出，如果不加区分，全部作为个人所得税计税基础。同时，导致正常企业消费支出并未获得合法有效凭证，引发税前列支风险。

风险防控建议

为了有效防控福利、补贴方面的税务风险，笔者建议根据现行政策法规，有针对性地采取措施。

第一，不要采取实报实销等模式规避个人所得税的缴纳。一方面，企业会计准则及相关法规明确，“实报实销”模式，应当是针对与企业生产经营有呆的费用支出，员工在前期垫付资金并取得抬头为公司名称的发票后，在规定限额内据实报销的情形。企业不得将发放给员工的与其任职和受雇有关的福利补贴，乔装成企业经营支出报销。同时，在个人所得税法及相关规定中进一步明确，企业发放给职主的与其任职和受雇有关的福利补贴，无论采取发放现金、实物或是实报实销的形式，均按照实质重于形式原则，计入工资、薪金所得项目征税。

第二，规范管理包干列支的费用，获取合法税前列支凭证。企业按照规定标准包干列支的福利、补贴，日常主要是一些差旅费或者误餐补助等。这类费用一般金额不大且获取‘发票比较繁琐，如果生硬执行《国家税务总局关于企业所得税若干问题的公告》（国家税务总局公告2011年第34号）规定，将会为企业会计核算和税务处理带来很大难度，导致其实际发生的、与取得收入有关的合理的支出不能全部列支。建议可以参照《中央和国家机关差旅费管理办法》（财行(2013)531号）规定，包干使用的补贴费用按照出差自然(日历)天数计算，按照规定标准直接列支，可以凭借企业有关包干列支标准制度文件及申请二审批等原始单据作为税前列支的合法凭证。

第三，正确区分个人消费、集体福利与企业消费，确保税务处理规范清晰。企业应当制定个人消费、集体福利与企业消费支出内容、标准及规范。其中，个人消费性质的福利、补贴，比如生活交通补贴，应该通过工资或者职工福利费予以会计核算和税务处理，不能通过实报实销等形式，索取抬头为公司名称发票进行报销列支。

（作者：林辉 广东省佛山市顺德区国税局 引自中国税务报）

企业必须提防的 8 大税收违法案件

为进一步惩戒严重涉税违法行为，提高纳税人依法纳税意识和税法遵从度，推进社会信用体系建设，国家税务总局修订了《重大税收违法案件信息公布办法（试行）》，自 2016 年 6 月 1 日起施行。

那么，企业需要提防哪些事儿？犯了哪些事儿将被列为重大税收违法案件呢？

办法第六条规定，所称“重大税收违法案件”是指符合下列标准的案件：

1. 纳税人伪造、变造、隐匿、擅自销毁账簿、记账凭证，或者在账簿上多列支出或者不列、少列收入，或者经税务机关通知申报而拒不申报或者进行虚假的纳税申报，不缴或者少缴应纳税款，查补税款金额 100 万元以上，且任一年度查补税额占当年各税种应纳税总额 10%以上。

2. 纳税人欠缴应纳税款，采取转移或者隐匿财产的手段，妨碍税务机关追缴欠缴的税款，欠缴税款金额 100 万元以上的。

3. 以假报出口或者其他欺骗手段，骗取国家出口退税款的。

4. 以暴力、威胁方法拒不缴纳税款的。

5. 虚开增值税专用发票或者虚开用于骗取出口退税、抵扣税款的其他发票的。

6. 虚开普通发票 100 份或者金额 40 万元以上的。

7. 私自印制、伪造、变造发票，非法制造发票防伪专用品，伪造发票监制章的。

8. 虽未达到上述标准，但违法情节严重、有较大社会影响的。

符合前款规定的重大税收违法案件，由税务稽查局作出了《税务处理决定书》或《税务行政处罚决定书》，且当事人在法定期间内没有申请行政复议或者提起行政诉讼，或者经行政复议或法院裁判对此案件最终确定效力后，按本办法处理。

（来源：中华会计网校）

财务部门如何转型成为价值创造者

有些人认为，财务部门把记账、算账、报账的本职工作做好就可以了，为什么要多此一举去转型？也有些人认为，财务部门不应该仅仅是后勤支持服务部门。还有些人想把转型做得更好但总是感觉无从下手。财务部究竟如何转型成为价值创造部门？

为什么要转型

财务人员不转型，就老实地做一个记账算账报账的会计可不可以？这当然可以。但一个有追求、有抱负、有职业发展规划的财务人员显然不会满足于低附加值的记账算账报账工作而会追求更高的职业发展；同样地，对于一个有追求、有理想的财务部门也不会仅仅满足于后勤支持服务部门的定位从而谋求转型和发展，成为记账型支持服务部门、控制型管理部门、价值型推进部门三者俱备的财务部门，希望在未来的未来规划、经营决策、执行控制、绩效评价等智能化的工作方面发挥应有的作用。

如果不转型，则意味着会计人员有可能会失业。只有智能化的规划、决策、控制、评价等工作，才不会被机器所取代。

很多人认为上述说法是“狼来了”似地哗众取宠，但这次“狼真的来了”！大公司的基础标准化会计工作将越来越多地通过共享服务中心来完成。不说英特尔、IBM 等国际公司我国的中兴通讯、华为中国石化、中国电信等公司都已经有了财务共享服务中心并且越来越多的公司在建设或者打算建设共享服务中心。共享服务中心极大地提升了基础会计工作的效率原来需要 10000 名会计人员处理的基础会计工作也许只要 2000 名甚至更少的人来完成，而剩下的 8000 名会计人员要么转型成为智能化管理会计人员要么就是失业。大公司的财房部门架构已经或将会发生巨大的变化从原来的取能式结构转为与公司发展相适应的战略财务（价值创造）、业务财务（管理与控制）、共享服务中心（基础标准化工作）和职能财务（资金、税收等）。因此，我国的会计人员也需要进行供给侧结构性改革。目前，我国有将近 2000 万会计人员可见并不缺乏会计人员但是懂战略、懂投融资、懂管理、懂控制的财务人员太少了。

如何转型

虽然我们一再说要成为价值创造型财务部门，但是财务部门真正要创造价值是很难的。

财务部门的价值什么时候体现?有人把财务部门的价值创造体现归为税务筹划、外汇风险管理、资金管理与降低资金成本、充分利用各种政策优惠等,笔者也表示赞同。这是财务部门职能业务价值的体现。这些方面体现的是财务部门本职工作中较有价值的部分,但依然没有跳出财务来看待财务工作的价值,也依然很难让公司管理高层和其他部门认同财务部门是公司的价值创造部门。

笔者认为,我们在做好创造价值的财务本职工作的同时跳出财务来看财务。财务是公司的一种能力,如同公司的研发能力、营销能力等,在为公司创造价值。

那么什么时候财务会体现为公司的一种能力呢?笔者把这种能力归结为 6 个字:改变带来价值当财务部门的工作给一家公司的管理和业务带来好的改变的时候,才能让大家切实感受到财务部门的工作价值和业绩。这个时候,不用我们说,当财务部门的工作给一家公司的管理和业务带来好的改变的时候才能让大家切实感受到财务部门的工作价值和业绩。

企业领导层的观念也会自然而然随之改变,财务部门在一家公司中也会自然成为专业、权威的强势部门。这种改变,要从我们财务部门自身开始从提升我们自己的实力开始。

每个公司财务部门面临的企业的情况都不一样要做出的改变自然也不一样。改变的原则是先易后难,循序渐进。

改变带来价值

笔者的朋友 A 于 1999 年研究生毕业后进入了总部在北京的一家央企的财务部门,工作表现优秀,过了几年,公司要提拔他但是总部没有合适位置因此就把他外派到了下属的一家在外省的二级集团公司担任总会计师。

刚去的前几个月, A 低调了解公司的情况然后找了一个合适的时机跟董事长、总经理汇报工作的时候,提出公司存在高银行存款、高银行贷款、高利息费用的“三高”问题。为什么会出现这种情况呢?因为作为建筑施工行业的集团公司下属有很多子公司、分公司、项目公司。这些公司有的钱多没地儿花、银行存款多,有的资金紧张、银行贷款多,贷款利率比存款利率高导致利息费用高。怎么解决?与一家银行签订战略合作协议通过资金池进行资金集中管理。‘董事长、总经理一想这是财务分内之事、也不影响自己的权威,就支持他做,当年就做成了。这是先易后难。

到了第二年董事长和总经理一看集团公司利息费用确实下来了对下属单位的管理和控制也加强了这总会计师看来还有点水平。接下来总会计师与董事长、总经理沟通汇报工作的

时候，认为所有采购权限在子公司、分公司、项目公司，不仅风险太大而且很难保证经营效果因此要建立集团集中采购中心实施分级采购制度。在集团公司高层的支持下，用一年左右的时间把设想变为现实。整个公司的采购流程都发生了重大变化并且集中采购后的采购成本下降也非常明显。财务部门逐步用事实和业绩来证明财务部门不仅仅是服务支持部门还是价值创造部门是一种公司管理的能力。

到了第三年和第四年，刚好赶上国资委、财政部等部门都要求加强企业内部控制，雀前期采购控制的基础上，在整伞公司开展全面内控梳理制度优化流程改变公司高层、业务部门的思维方式、行为习惯。

到了第五年财务部门在他的主导下在整个公司范围内开展全面预算管理。为什么很多公司的预算管理效果不理想？预算管理要以扎实的内控和流程管理为基础，没有这个基础，预算管理就是空中楼阁。而很多没有务实基础的公司一上来就做预算管理发现预算管理实际中应用不理想，就得自了预算管理无用论。因此，财务部门推动一个企业的改变应该“循序渐进”。

(作者单位:上海国家会计学院)

P2P 公司不该再玩危险游戏

两年前，有一家中国排名靠前的 P2P 公司问我要不要投资他们，他们的估值已经达到 1 亿美金了。当时全球最大 P2P 平台 Lending Club 在美国纳斯达克成功上市，成为全球首个上市的 P2P 平台，发行价暴涨 56.20，当天的市值达到 85 亿美元。

当时很多人都觉得国内 P2P 平台也会加速 IPO 进程。因为在 2014 年，中国 P2P 行业迎来了爆发，无论是平台数量还是交易规模都呈现了井喷式增长。据统计，那年的全年成交量在 2500 亿人民币左右，比 5 年前的 1.5 亿增长了近 1700 倍。

P2P 的爆发不是没有理由的，在相当长一段时期内，中国小微企业的融资需求无法从银行等间接融资渠道中得到满足，这为国内 P2P 金融平台发展提供了空间。因此短短几年时间，中国 P2P 金融从无到有到爆发。

我关注了 P2P 一段时间，从业务流程角度看，模式不外乎二种：第一种是纯线上模式，这类公司其实就是在网上提供中介服务，负责制定交易规则和提供交易平台，从客户开发到

完成整个业务都在线上;第二种是线上线下相结合的公司,这类公司一般在线上主攻理财端来吸引出借人,而在线下做风控并开发贷款客户,目前中国大部分 P2P 公司都是这种形式;第三种就是纯线下模式,就是借贷双方通过第三方公司线下撮合完成交易。

所谓线下的 P2P,其实就是高利贷公司,涉及的金额比较大。在资金诱惑之下,有些公司利用 P2P 的监管漏洞大胆“募资”,有些俨然变成了非法集资,比如前不久被曝光的快贷系、中晋系之流。这类公司往往打着理财产品超过 10%的回报率来吸引个人投资者。那么,最大的问题就是如何获得高额回报?当资金达到一定程度,要获得稳定 10%的固定投资回报已经非常困难,而那些 P2P 公司基本都是 15%,甚至 30%的回报,这显然不太可能。最后,盘子大了,兜不住项目造假的篓子了,只能跑路了。

而“线上+线下”的 P2P 公司,虽然把部分手续转到线上,但做的还是高利贷中介的事。而纯线上的 P2P 公司,因为国内没有很好的信用体系,完全依靠用户的大数据做信用支撑,所以借贷金额相对小许多,这样的风险也小。对于出借人来说,放贷的盈亏也改变不了本身的生活,所以只要比银行存款利率高,比“宝宝”类产品利率高,这个游戏也就玩得下去。其实,除了监管方面,国内的 P2P 公司本身就不够成熟。首先,有不少做互联网的人在做 P2P,一个不懂金融的团队做非常专业的金融服务,在不知道如何控制风险的前提下,肯定无法做好一家金融服务公司。其次,一些投机者不断进入 P2P 行业,这些投机者出发点是通过 P2P 来获取高额利息差,根本没想到会演变成无法兑现承诺利息回报的局面,最后只能跑路。

在互联网时代,我们还是需要回归企业的本质。对于 P2P,其本质就是让资金流动成为价值,而互联网的功能是帮助资金流动。所以 P2P 的产品价值,本质上就是让投资者获得合理的投资回报价值,让真正的资金需求方获得资金。

中国的 P2P 公司不应该再玩危险游戏,纸包不住火。

小企业融资三大锦囊

每一个中小企业的发展,都离不开融资活动,每一次成功融资之后,都会促进企业跳跃式发展,上一个新的台阶。本期向大家介绍中小企业常见的三种融资方式:应收账款融资、融资租赁和杠杆收购。

应收账款融资

若企业的应收账款数额比较大，造成了企业营运资金的短缺，可以通过将应收账款抵押或者出售，来融通资金，解决生产经营之急需。应收账款融资的好处就在于，可以从未到期的应收账款中，获得资金、消除信用风险。应收账款融资，主要有以下两种形式：

1、应收账款抵押：将应收账款作为担保品，贷款人不仅拥有应收账款的受偿权，还可以行使追索权。一旦应收账款未能如期归还，银行可以要求用应收账款抵押的公司负担因此发生的损失。

2、应收账款让售：是指借款人将其所拥有的应收账款卖给贷款人，并且当客户未能及时支付应收账款时，银行不能对企业行使追索权，要自行负担损失。

应收账款融资的优点：

1、改善企业的资产负债率。财务报表上，应收账款减少而现金增加，企业既可获得资金又不增加负债，用所获得资金来加快发展。

2、具有非常高的弹性，当销货额增加，可将大量的购货发票直接自动地转化为资金。

3、成本相对较低。以应收账款作为担保品，良好的客户的信用状况，能以较低的利率获取贷款。

4、融资时间短、效率高。金融机构所提供的成本较低而效率较高的专业信用审核服务提高了效率。

应收账款融资的成本，主要包括：

1、融资成本：因为应收账款融资而产生的融资成本

2、机会成本：企业赊销意味着企业不能及时回收货款，货款因此产生了机会成本。

3、管理费用：客户信誉调查费、账户记录和保管费用、催收费用、收账费用、收集信息等其他费用。

4、坏账成本：随着应收账款的规模增加而增加的坏账损失，成为最大的风险。

5、企业加强管理，决策科学化：必须从财务、会计、生产营销和人事等各个方面完善管理，以良好的信誉和资信为真融资创造条件。

融资租赁

融资租赁是指出租人根据承租人提出的规格及所同意的条款，并与承租人订立租赁合同，以支付租金为条件，使承租方取得所需工厂、资本货物及其他设备的一种交易方式。

融资租赁的主要特点:融资与融物相结合。租赁公司不是向企业直接贷款,而是代用户购入机器设备,以融物代替融资。

另外,在融资租赁期,两权分离而最终转让所有权。在租赁关系存续期间,只发生使用权的让渡;租期届满处理方式有三种:退回、续租、留胞。合同一经生效,承租人就获得设备的使用权,以而使承租人获得利益。需要支付的租金,则在租赁期内分期偿付。

融资租赁的融资程序简单,自项目自身所产生的效益偿还,资金提供者只保留对项目的有限权益,信用审查手续简便。同时,融资租赁的资金成本比较低,有时融资租赁的租金可以计入成本从而降低企业税务,最终降低企业的资金成本。而且,承租企业可以根据自身需要,决定长租还是短租、承租还是退还,从而防止设备陈旧老化,避免设备闲置。最后,融资租赁属于表外融资,不体现在企业的资产负债表的负债项目中。

杠杆收购

杠杆收购又称融资并购,举债经营收购是一种企业金融手段。指公司或个体利用收购目标的资产作为债务抵押,收购另一家公司的策略。

杠杆收购的主体一般是专业的金融投资公司,投资公司收购目标企业的目的是以合适的价钱买下公司,通过经营使公司增值,并通过财务杠杆增加投资收益。通常投资公司只出小部分的钱,资金大部分来自银行抵用借款、机构借款和发行垃圾债券(高利率高风险债券),由被收购公司的资产和未来现金流量及收益作担保并用来还本付息。

如果收购成功并取得预期效益,贷款者不能分享公司资产升值所带来的收益(除非有债转股协议)。在操作过程中可能要先安排过桥贷款(bridge loan)作为短期融资,然后通过举债(借债或借钱)完成收购。杠杆收购在国外往往是由被收购企业发行大量的垃圾债券,成立一个股权高度集中、财务结构高杠杆性的新公司。在中国由于垃圾债券尚未兴起,收购者大都是用被收购公司的股权作质押向银行借贷来完成收购的。

杠杆收购为法的典型优势在于:

- 1、并购项目的资产或现金要求很低。
- 2、产生协同效应。
- 3、将生产经营延伸到企业之外。
- 4、运营效率得到提高。

- 5、驱除过度多元化所造成的价值破坏影响。
- 6、改进领导力与管理。
- 7、杠杆作用。
- 8、当债务比率上升时，收购融资的股权就会做一定程度的收缩，使得私募股权投资公司只要付出整个交易 20%-40%的价格就能够买到目标公司。

5 月多项经济数据表现不佳 是否降息降准引分歧

近期，中国 5 月份宏观经济数据陆续公布，多项数据表现不佳，出口、投资、工业增速、用电量、新增贷款、工业生产者出厂价格(PPI)等多项数据均出现回落。经济数据的疲弱导致多家外资投行下调了中国经济增长预期，同时也引发了货币政策走向的争论，市场上降息降准的预期升温，但是否该进行降息降准仍有分歧。

5 月多项经济数据表现不佳

5 月份经济数据近期陆续出炉，多项经济数据表现缺乏亮点，其中，出口、投资、消费这“三驾马车”表现均低于此前市场预期。数据显示，5 月份出口增速从 4 月的 14.7% 骤降至 1%，投资累计增速由 20.6% 继续回落至 20.4%，而消费仅增长 12.9%，与 4 月的 12.8% 基本持平。

同时，CPI、PPI、工业增速和实际使用外资增速也呈现回落。CPI 同比增长 2.1%，比 4 月回落 0.3 个百分点；PPI 同比下降 2.9%，创下自 2012 年 10 月以来 8 个月新低；规模以上工业增加值同比实际增长 9.2%，比 4 月份回落 0.1 个百分点；5 月全国实际使用外资同比增长 0.29%，创下近 4 个月新低。

此外，作为经济学家视为更能反映经济现实状况的重要指标，5 月用电量、新增贷款等数据的表现也不乐观。其中，5 月全社会用电量同比增长 5.0%，比 4 月份的 6.8% 下降 1.8 个百分点，也低于去年同期水平；新增人民币贷款 6674 亿元，较 4 月份回落 1255 亿元，远低于此前市场预期。

多家投行下调经济增长预期

5 月份经济数据表现疲弱，令外界对中国经济出现“失速”风险的担忧加大。近期，包括巴莱克银行、澳新银行、摩根士丹利等多家外资投行下调了中国经济 2013 年的增长预期。

其中，巴莱克银行将中国的经济增长率由 2013 年的 7.9% 调至 7.4%，澳新银行将 2013 中国经济增长预期从 7.8% 降至 7.6%，摩根士丹利将 2013 中国经济增长预期从 8.2% 降至 7.6%。此外，世界银行业下调全球经济增长预期，预计中国经济今年的增速为 7.7%。

澳新银行的报告指出，中国实体经济数据明显低于预期，通胀则再度出现下行趋势，同时信贷增速也开始放缓，这些均表明中国经济放缓速度明显快于预期。巴莱克银行的报告则

表示，新一届的领导人对经济增速放缓的容忍度是导致该行调低经济增长预期的主要原因。摩根士丹利的报告也指出，更低的增长预测体现了“新政府不再强调增长的政策立场”。

是否降息降准引发意见分歧

面对不容乐观的经济数据，货币政策是否进行调整引发了猜想和分歧，市场上有关降息降准的呼声也开始出现。澳新银行大中华区首席经济师刘利刚表示，整体来看，中国经济的复苏开始遇到明显的困难，这也意味着货币政策应该更加宽松，与此同时，由于实际利率开始转正，中国也因此存在着较为明显的降息空间，综合实体经济的表现，预期央行将很快降息。“中国的货币政策面临着明显转向的可能性。”

民生证券首席经济学家邱晓华也表示，目前整体感觉经济运行温和增势未改，疲弱程度加深。估计6月情况不会有明显改变，二季度经济与一季度相比，增速很可能不如预期。稳中求进应适当加大进的力度，稳中有为需切实有作为。政府除了落实简政放权措施，还应加大减轻企业税负力度，央行应适时降息，降低企业融资成本。

面对调整货币政策的呼声，不少人提出了反对意见。美银美林大中华区首席经济学家陆挺表示，即便CPI增幅回落为货币政策调整提供了空间，但央行启动降息、降准的可能性并不大。除非调整幅度很大，否则降息、降准对经济的拉动十分有限。国资委研究中心研究员胡迟也表示，中国经济处于调整结构、转型升级阶段，需要给市场运行、经济调整腾出时间，没有必要像以前那样刺激经济、推高增长率。中央多次表态称，应当容忍与以前相比的较低增长率。因此，宏观政策仍应当保持稳健，近期预计不会采取降息之类的措施。

分析称，究竟是否降息或降准将是艰难抉择，考验决策层对经济增速下滑的容忍度。当前经济减速也是淘汰落后产能、优化经济结构的较好时间窗口。若经济运行在7.5%或7%的水平是决策层可以接受的，且就业状况未受到冲击，那政策或仍将观望。

税务速递

【独家】当月新税法速递

近日，财政部、税务总局下发通知，严禁跨月、跨季度征收或调整预征缴办法提前征收；严禁改征增值税收入进项税抵扣部分该抵不让抵，对企业该退税的不退或缓退；严禁运动式清理欠税、补税，属正常办理程序除外；严禁5月1日前要求纳税人先缴或多缴，5月1日后办退或少缴；严禁采取人为手段不开增值税发票，或增加开票手续；严禁与企业串通调账等。对收过头税、搞回溯性清税等行为要严肃处理，并依法追究有关人员的责任。各地财税部门要认真组织自查自纠，对发现的不应在2016年1至4月征收的收入，包括擅自改变纳税期限征收的过头税、借清理企业欠税之名虚增的收入，必须立即退付给纳税人。5月1日后，试点纳税人纳入营改增试点之日前发生的应税行为需要补缴税款的，应按照营业税政策规定补缴营业税，由原主管地税机关负责相关欠税的追缴工作，管户移交后的主管国税机关应积极配合做好清欠工作。

全面推开营业税改征增值税试点

经国务院批准，自2016年5月1日起，在全国范围内全面推开营改增试点，建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等全部营业税纳税人，纳入试点范围，由缴纳营业税改为缴纳增值税。

政策点评：上述纳入试点范围纳税人适用的具体政策规定参考税务总局近日印发的《营业税改征增值税试点实施办法》、《营业税改征增值税试点有关事项的规定》、《营业税改征增值税试点过渡政策的规定》和《跨境应税行为适用增值税零税率和免税政策的规定》。

委托地税局代征税款和代开增值税发票

税务总局决定，营改增后暂定由地税局办理纳税人销售其取得的不动产和其

人出租不动产增值的纳税申报受理、计税价格评估、税款征收、税收优惠备案、发票代开等有关事项。自 2016 年 5 月 1 日起，纳税人销售其取得的不动产和其他个人出租不动产，申请代开发票的，由代征税款的地税局代开增值税专用发票或者增值税普通发票。

政策点评：节约办税成本。

明确营改增试点一般纳税人资格登记事宜

营改增试点实施前销售服务、无形资产或者不动产的年应税销售额超过 500 万元的试点纳税人，应向主管国税机关办理增值税一般纳税人资格登记手续。试点实施前应税行为年应税销售额未超过 500 万元的试点纳税人，会计核算健全，能够提供准确税务资料的，也可以向主管国税机关办理增值税一般纳税人资格登记。

政策点评：按照增值税相关规定，试点纳税人在办理增值税一般纳税人资格登记后，发生增值税偷税、骗取出口退税和虚开增值税扣税凭证等行为的，主管国税机关可以对其实行 6 个月的纳税辅导期管理。

延长营改增试点纳税人纳税申报期

5 月 1 日新纳入营改增试点范围的纳税人，6 月份增值税纳税申报期由原来的 6 月 15 日延长至 6 月 27 日。根据工作实际情况，各省国税局可以适当延长 2015 年度企业所得税汇算清缴时间，但最长不得超过 2016 年 6 月 30 日。

政策点评：确保营改增纳税人首期申报顺利完成。

纳税信用 B 级一般纳税人取消发票认证

纳税信用 B 级增值税一般纳税人取得销售方使用新系统开具的增值税发票，可以不再进行扫描认证，登录本省增值税发票查询平台，查询、选择用于申报抵扣或者出口退税的增值税发票信息，未查询到对应发票信息的，仍可进行扫描认证。新纳入营改增试点的增值税一般纳税人，2016 年 5 月至 7 月期间不需进行增值税发票认证。

政策点评：新纳入营改增试点的增值税一般纳税人，于 2016 年 8 月起按照纳税信用等级分别适用发票认证的有关规定。

明确小微企业享受税收优惠方式

增值税小规模纳税人销售货物，提供加工、修理修配劳务月销售额不超过 3 万元，销售服务、无形资产月销售额不超过 3 万元的，自 2016 年 5 月 1 日起至 2017 年 12 月 31 日，可分别享受小微企业暂免征收增值税优惠政策。按季纳税申报的增值税小规模纳税人，实际经营期不足一个季度的，以实际经营月份计算当期可享受小微企业免征增值税政策的销售额度。

政策点评：按照规定，个人采取预收款形式出租不动产取得的预收租金收入，可在预收款对应的租赁期内平均分摊，分摊后的月租金收入不超过 3 万元的，可享受小微企业免征增值税优惠政策。

明确汇总纳税金融机构发票使用办法

采取汇总纳税的金融机构，省、自治区所辖地市以下分支机构可以使用地市级机构统一领取的增值税专用发票、增值税普通发票、增值税电子普通发票；直辖市、计划单列市所辖区县及以下分支机构可以使用直辖市、计划单列市机构统一领取的增值税专用发票、增值税普通发票、增值税电子普通发票。

政策点评：便利纳税人之举措。

延长营改增试点纳税人已领发票使用期限

自 2016 年 5 月 1 日起，地税机关不再向试点纳税人发放发票。试点纳税人已领取地税机关印制的发票以及印有本单位名称的发票，可继续使用至 2016 年 6 月 30 日，特殊情况经省国税局确定，可适当延长使用期限，但最迟不超过 2016 年 8 月 31 日。

政策点评：节约纳税成本。按照营改增的相关规定，纳税人在地税机关已申报营业税未开具发票，2016 年 5 月 1 日以后需要补开发票的，可于 2016 年 12 月 31 日前开具增值税普通发票（总局另有规定的除外）。

发布房企销售房产项目 增值税征管办法

新的《房地产开发企业销售自行开发的房地产项目增值税征收管理暂行办法》共计四章 28 条，包括适用范围、一般纳税人征收管理、小规模纳税人征收管理和其他事

项。自 2016 年 5 月 1 日起施行。

政策点评：房地产开发企业在征收增值税管理中属于一个比较特殊、涉税复杂的行业。

发布跨区提供建筑服务增值税征管办法

《跨县（市、区）提供建筑服务增值税征收管理暂行办法》共计 21 条，适用单位和个体工商户在其机构所在地以外的县（市、区）提供建筑服务，自 2016 年 5 月 1 日起施行。纳税人在同一直辖市、计划单列市范围内跨县（市、区）提供建筑服务的，由直辖市、计划单列市国家税务局决定是否适用本办法。

政策点评：建筑服务企业最大的特点就是跨区域经营，过去的建筑营业税也有专门的相关规定。

发布不动产经营租赁服务增值税征管办法

《纳税人提供不动产经营租赁服务增值税征收管理暂行办法》共计 13 个条款，自 2016 年 5 月 1 日起施行。一般纳税人出租其 2016 年 4 月 30 日前取得的不动产，可以选择适用简易计税方法，按照 5% 的征收率计算应纳税额。

政策点评：纳税人以经营租赁方式出租其取得的不动产，适用本办法。包括以直接购买、接受捐赠、接受投资入股、自建以及抵债等各种形式取得的不动产。

发布《不动产进项税额分期抵扣暂行办法》

增值税一般纳税人 2016 年 5 月 1 日后取得并在会计制度上按固定资产核算的不动产，以及 2016 年 5 月 1 日后发生的不动产在建工程，其进项税额应按照本办法有关规定分 2 年从销项税额中抵扣，第一年抵扣比例为 60%，第二年抵扣比例为 40%。《不动产进项税额分期抵扣暂行办法》共计 14 个条款，自 2016 年 5 月 1 日起施行。

政策点评：房地产开发企业自行开发的房地产项目、融资租入的不动产，以及在施工现场修建的临时建筑物、构筑物，其进项税额不适用上述规定。

发布转让不动产增值税征收管理暂行办法

自 2016 年 5 月 1 日起，一般纳税人转让其 2016 年 4 月 30 日前取得（不含自建）的不动产，可以选择适用简易计税方法计税，以取得的全部价款和价外费用扣除不动产购置原价或者取得不动产时的作价后的余额为销售额，按照 5% 的征收率计算应纳税额。一般纳税人转让其 2016 年 4 月 30 日前自建的不动产，可以选择适用简易计税方法计税，以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照 5% 的征收率计算应纳税额。

政策点评：暂行办法按照不动产的取得时间、纳税人类别、不动产类型，分别对纳税人转让其取得的不动产如何预缴、申报纳税，做了进一步细化和明确。上述政策还明确了扣减税款的凭证要求：纳税人按规定以全部价款和价外费用扣除不动产价款后的余额为销售额或计算预缴税款的依据的，其允许扣除的价款应当取得符合法律、行政法规和国家税务总局规定的合法有效凭证。上述凭证包括税务部门监制的发票、法院判决书、裁定书、调解书，以及仲裁裁决书、公证债权文书等。

颁布跨境电子商务零售进口税收新政

自 2016 年 4 月 8 日起，跨境电子商务零售进口商品的单次交易限值为人民币 2000 元，个人年度交易限值为人民币 20000 元。在限值以内进口的跨境电子商务零售进口商品，关税税率暂设为 0%；进口环节增值税、消费税取消免征税额，暂按法定应纳税额的 70% 征收。超过单次限值、累加后超过个人年度限值的单次交易，以及完税价格超过 2000 元限值的单个不可分割商品，均按照一般贸易方式全额征税。

政策点评：4 月 7 日，财政部等 11 个部门共同公布了《跨境电子商务零售进口商品清单》，今后，只有清单上的商品，能够按照跨境电商零售进口新税制进口，清单外商品仍执行一般贸易税收政策或行邮税政策。进境居民旅客携带在境外获取的个人自用、合理数量进境物品，总值在 5000 元人民币以内的，海关予以免税放行。

延长 2016 年出口退税业务申报期限

出口企业 2015 年 1 月 1 日以后出口的适用出口退（免）税政策的货物、劳务和服务，申报出口退（免）税的期限延长至 2016 年 6 月增值税纳税申报期截止之日。

政策点评：逾期申报的，按照规定，出口企业应于 2016 年 7 月增值税纳税申报期之内按规定向主管国税机关申报免税；未按规定申报免税的，应按规定缴纳增值税。

明确融资融券业务纳税政策

证券公司应作为融资融券业务的营业税纳税人，就其取得的融资融券业务收入向其机构所在地主管税务机关申报缴纳营业税；证券公司在异地设立的营业部并非融资融券业务的营业税纳税人，不应就融资融券业务收入缴纳营业税。

政策点评：融资融券业务是指由证券公司与客户签订融资融券合同，以证券公司名义开设专用资金账户和专用证券账户向客户融出资金和证券，并向客户收取融资融券业务收入。

修订《重大税收违法案件信息公开办法（试行）》

新修订的《重大税收违法案件信息公开办法（试行）》中的“重大税收违法案件”的案件标准，将偷税案件标准由“查补税款金额 500 万元以上，且占应纳税额百分之十以上”调整为“查补税款金额 100 万元以上，且任一年度查补税额占当年各税种应纳税总额 10%以上”、逃避缴纳税款案件由“查补税款金额 500 万元以上的”调整为“欠缴税款金额 100 万元以上的”、骗取出口退税及虚开增值税专用发票案件由“虚开税款数额 1000 万元以上的”调整为不设金额限制、虚开普通发票案件的公布标准由“票面额累计 5000 万元以上的”调整为“虚开普通发票 100 份或者金额 40 万元以上的”，同时增加了私自印制、伪造、变造发票，非法制造发票防伪专用品，伪造发票监制章的案件，不设标准限制。

政策点评：值得关注的是，上述办法还就公布重大税收违法案件信息增加了两条救济措施：一是在公布前，当事人已经缴清税款、滞纳金和罚款的，税务机关只在案件公布信息系统中记录，不向社会公布该案件信息；二是公布后当事人能够缴清税款、滞纳金和罚款的，税务机关应该从公告栏中撤出，并将情况通知实施联合惩戒的部门。

做好税控装置安装服务和监督管理工作

税务总局日前发出通知，要求加强营业税改征增值税纳税人税控装置安装服务的管理，确保 2016 年 5 月 1 日如期顺利开出增值税发票。系统操作培训、税控装置及开票软件的安装、调试及维护等服务工作中不能出现“抢户”、“漏户”现象，不得强迫纳税人接受服务。对服务单位采取过激行为，造成不良社会影响以及恶性竞争、服

务不到位、违规搭售设备或软件、乱收费的，税务机关将依法依规严肃处理。对纳税人通过总部招标方式确定服务单位的，原则上分支机构可依据总部选择的结果确定相关服务单位，分支机构所在地区服务单位被暂停服务资格的，可暂由其上一级服务单位提供服务。

政策点评：目前各级税务机关都在加班加点，营改增的最后 1 公里，任务确实繁重。

税务稽查为什么会找上你

或许税务稽查对企业和老板是一劫，对会计人员来说，未必全是不幸，税务稽查也许能提高会计人员在企业里的地位。企业也许真有见不得光的地方，经过税务稽查，会计人员一方面经过了一种历练，会对纳税风险把握得更准确；另一个方面你的老板可能会知道税务有时候会动真格的，他也会增强税务风险的意识。

会计人员，一般都害怕税务稽查。具体怕什么，又说不清楚。大概有以下三怕。

1. 害怕税务的处罚权。

企业的会计账，难免有些纰漏，甚至多少有些猫腻，会计人员往往会心虚，总担心企业被税务盯上，被税务查到，被税务处罚，自己也会因此受到牵连。

2. 害怕自由裁量权。

这就要说到我们的成文法，条款往往有个可变通的区间。对一个纳税事项做解释的时候，税务可以做出对企业相对有利的解释，也可以做出对企业相对不利的解释。这个时候会计人员害怕税务把所有不利的解释都摊到企业头上，导致处罚结果偏重。

3. 害怕日后的监督权。

即便企业觉得自己有理，能够分辨一二，可又害怕自己说多了会让税务稽查人员的面子过不去。试想，就算在某个纳税争议中争赢了，企业以后还要在这个地界上经营，多少会顾虑日后被穿小鞋。因为有这三怕，所以会计人员对税务尤其是税务稽查往往有种敬而远之的心态。

为什么就税务稽查会查到你头上呢？从概率的角度推算，一个企业能被查到的概率并不高。被税务稽查查到了，主要基于以下几个原因。

1. 总理倡导的随机选案制度。国税总局有各种各样的选案机制，如果你的企业碰巧被抽到了，税务稽查就会过来查你。现在企业非常多，税务人力有限，抽样不会太多，企业被随机抽中的概率非常低。

2. 国家需要对某个行业进行整治，恰好是你的企业所处的行业。如果国家一声令下对某个具体行业来一通彻查，这种情况下要是碰到了，你得要认。行业风险属于系统性风险，因为这不是针对你一家企业，是针对你所处的行业。

3. 企业的纳税数据有悖于常规。企业纳税总额、税负比率和业务规模不匹配，与同类型、同行业偏差较大，这都是有悖常规的。税局这边的风控如果分析出你的企业纳税数据异常，税务稽查很可能就会查到你头上。

4. 企业行为不检点，被举报了。企业存在偷税漏税，被内部人员、竞争对手给举报了。如果证据比较充分，税务稽查自然要来查你。

5. 企业纳税不规范。内部账目做得不清不楚，报税不及时，或者开票有问题，引起了税务的警惕，这个时候税务稽查可能会过来查你。

对税务稽查，会计人员其实不需要过分担心。税务稽查过后，一般五年内税务不会再来查你了。

对税务稽查很多会计人员心都会提到嗓子眼上，生怕出什么事情。会计人员害怕是因为对税务稽查的结果不可测，不知道会找出什么样的问题。或许税务稽查对企业和老板是一劫，对会计人员来说，未必全是不幸，我倒觉得税务稽查能提高会计人员在企业里的地位。

企业也许真有见不得光的地方，经过税务稽查，会计人员一方面经过了一种历练，会对纳税风险把握得更准确；另一个方面你的老板可能会知道税务有时候会动真格的，他会增强税务风险的意识。如果你的老板有了税务风险意识，税务就会得到重视，会计工作也会得到相应的重视。说不定老板会对会计人员多一分理解，多一分尊重。

（作者：袁国辉 来源：指尖上的会计）

管理者：在于听而不在于说

有的人喜欢说，有的人喜欢听，在我看来，这是两种截然不同的心态：一种是以他人为中心，一种是以自己为中心，关注的焦点不同，产生的结果也不同。我们不妨将这两种不同的心态分别称之为管人心态和领导心态。

拥有管人心态的人喜欢自己讲话，不想听对方说话，以为用自己的“话”就可以说服对方，但往往引发更多的争议；拥有领导心态的人不断鼓励对方说话，了解他人的想法，不断重复或引用对方的“话”，却往往容易说服对方，取得一致的意见。

一个优秀的高明的管理者人非常清楚“听”要比“说”更重要，至少你要先听再说，你

不听，你怎么会说呢？怎么知道如何说呢？所以，他们走到哪都是先把耳朵竖起来，左边有人说话，就把耳朵朝向左；右边有人说话，就把耳朵朝向右。先听听他人怎么说，然后再决定自己怎么说，或者干脆什么也不说，他人说什么就是什么，这才是高明的管理者，有智慧的管理者。

高明的管理者不论下属对自己说了什么，自己知道的还是不知道的，他都会放低自己，频频点头。常常会用“……你是怎么看的？”“你的想法非常棒！”等来鼓励、引导下属谈出自己的想法，而且懂得去赞赏下属一些好的想法和建议，让下属知道你对他的建议很感兴趣，这会让下属有一种自豪感，让下属更愿意表现自己的“聪明才智”，有什么好的想法和建议也会主动地告诉你。

这就是管理者心态，先听后说，不仅不打断对方，还要鼓励对方尽情地说，大胆地说。没有这样的心态是当不好管理者的。

管理心态从孩童时期，从学生时代，包括职业初期就慢慢地形成了，可以说是根深蒂固的。父母的训斥，老师的说教，上司的恩威，无不在我们内心烙下深深的印记。这导致我们更多的人习惯接受管理心态，甚至欣赏管理心态，似乎只有这样才有做管理者的气派和感觉。

但是，要想成为一个优秀的管理者，你就要有所突破，经历人生一次重大的蜕变。当你还没有成为管理者的时候，你要表现自己，表现自己的重要方式就是“说”，你说得越多大家对你的了解就越多。在你成为管理者的时候，你要让他人有所表现，让他人有所表现的重要手段就是“听”，你听得越多对方就会越发地表现给你看。

（摘编自《第一财经日报》，作者：佚名）

审计疏漏的那些事

我们常会发现不少审计师在做项目时会出现考虑不够全面、不够深入的情况，有些问题常常在眼皮底下被忽略掉。

譬如，提供的凭证收入入账日期早于发货单日期和合同签订日期，但不仔细比对，就忽略过去了；或者 150 万元整的单次会议费支出，“新手”看了也觉得可疑，去询问财务，竟

然以“我们公司会议规格高，所以费用高”给蒙过去。复核时要求其继续去追问会议通知、会议安排等其他相关支持资料，并直接询问行政部今年的重大会议安排清单。这时财务人员才承认“这150万是捐给一座寺庙的款项，找外面开的发票，以会议费列支”；或者供应商在合同执行时篡改了收益的计算公式，公式中涉及各种专业术语和计算，我方工程师缺少相应专业能力，没有认真复核，直接确认接收并申请财务付款，审计时如果看流程、看文档、看审批一点问题都没有，但经过快速学习了解相关专业知识的逻辑，仔细核查公式的计算方法，发现供应商多算了50多万元。

如何克服，确保项目的审计全面深入避免主观疏忽或者客观被“忽悠”？

问题可能主要出在这几方面：

一是轻信证据。主要体现在轻信口头证据，对于某个需要确认的事项仅凭某人的一面之词就认为可以了，而没有去交叉验证，寻找其他证据。譬如找寻文字材料、邮件、档案，或者至少找其他相关人员交叉询问比对。那么，这要如何克服？这就要明确各种证据的证明力之间的关系，把“信任但要核实(trust but verify)”这句箴言时刻记在脑海里。做完一段工作，就静下来仔细想想，哪些待确认点都拥有哪些支持的证据，哪些环节的证明力比较弱，需要补充。

二是缺少相关知识和经验。要确认什么地方做得不对，首先得知道正确的做法应该是什么样的。如果不知道，则容易被审计对象“牵着鼻子走”，说啥就是啥。如果你不知道“ $1+1=2$ ”，那么别人告诉你“ $1+1=3$ ”，你也许就信了；如果你不知道某个交易、某项业务、某道流程的标准做法或者常见的几种模式，那往往就会陷进去了。解决的办法，一是扩展自己的知识面，具备丰富的经营管理和财务相关知识，熟悉公司运作的各项流程；二是现学现卖，网络时代，很多知识都可以在网上搜索到，搜索能力为快速的学习消化能力是必须的；三是可以请教自己的朋友，询问他们公司的做法，请教其他专业人士等等。

三是珍惜声誉。缺少好奇心，缺少寻根究底的热情和勇气，以应付任务的心态来完成任务，满足于填好的清单，搜集好资料作底稿。这种情况，从大方面说需要培养对内部审计职业的兴趣；从小方面说，需要珍惜自己的职业声誉。作为审计人员，如果因为审计疏忽未能及时发现本应发现的重大错漏，对职业声誉是致命的。

永远记住“信任但要核实”这句箴言吧。

(引自中国会计报 王海军/文)

券商救市资金账本：“先锋队”微亏 5%

4月29日，随着方正证券2015年年度报告新鲜出炉，24家上市券商的年报已全部完成披露。

市场上颇受瞩目的券商们救市资金持仓规模和盈亏情况，通过申万宏源等5家券商年报中并不起眼的表格一隅，可以将先后两批券商出资的盈亏情况锁定，进而窥得券商救市大军的账簿。

第一批券商浮亏近 5%

去年上市券商救市赚了还是亏了？这里还需要分批次来回答这个问题。

2015年上市券商年报显示，2015年的券商“救火队员们”分两批次大笔出资救市，第一批入市时间是在去年7月。中国证券业协会曾在网站上发布公告称，有21家证券公司将以2015年6月底净资产15%出资合计不低于1200亿元，用于投资蓝筹股ETF。同时这一批救市券商承诺上证综指在4500点以下，在2015年7月3日余额基础上，证券公司自营股票盘不减持，并择机增持。

公开资料表明，救市资金是由中国证券金融股份有限公司（下称“证金公司”）设立专户进行统一运作，由证券公司按缴资比例分担投资风险、分享投资收益。

在已披露的年报中，多数券商将救市资金归入可供出售金融资产，并且与其他自营投资合并在一起统计，仅从表面看难以精确得出浮亏比例。

据记者梳理年报发现，申万宏源在证券投资情况中明确写到去年与证金公司投资的情况。申万宏源4月27日发布的年报显示，其可供出售金融资产项下的期初成本为85.54亿元正好是其救市投入的资金，在计入权益的累计公允价值变动出现了4.26亿元的损失，浮亏比例为4.98%。

同样，长江证券的数据也与申万宏源“不谋而合”，年报显示，长江证券在证金公司专户期初成本为31.39亿元计入权益的累计公允价值变动为一1.56亿元，这个浮亏比例为4.97%。

长江证券董秘办公室的一位工作人员告诉记者，救市资金的收益情况是由证金公司提供，只清楚本公司交予证金公司救市资金的情况，对于其他证券公司情况也并不了解。同样，山西证券方面也对记者表示并不清楚其他证券公司救市资金的收益情况。

第二批券商略有盈余

尽管7月份1200亿元的救市资金入市，但是股市依旧挡不住去年8月下旬出现断崖式下跌。短短几个交易日内，上证指数甚至下跌超千点。为了维护股票市场稳定发展，2015年9月1日，50家证券公司(包括前面第一批21家券商)再次发出申明，将与证金公司开展收益互换业务，合计出资金额不超过截至2015年7月底公司净资产的20%，据当时这50家券商净资产的合计，此次救市规模将超过1000亿元。

不过这一次，后来第二批参与救市的这29家上市公司，在救市浪潮中却是微有盈余的。仅从上证指数看，从去年9月到12月，上证指数3166点反弹至3572点，上涨幅度超10%。由于证金公司投资对象依旧为蓝筹ETF，所以总体上第二批救市券商是不会出现亏损的。

也就是说，第二批参与救市的29家券商在救市中盈利比例大致在0.95%至0.97%区间内，不过对比同期上证指数反弹12.8%的程度，这样来看，救市资金的盈利还是跑输了大盘。

救市资金超净利润

券商们先后两次的救市资金合计超过2200亿元，这个数字有多大呢？据中国证券业协会统计，2015年125家券商全年实现净利润也只有2447亿元，这50家券商拿出的救市资金就已经占到全行业净利润的89.91%。

实际上，不少上市证券公司投入的救市资金实际上已经超过自身2015年净利润的数字。

不过，如此大规模的救市资金，就目前情况来看，并不会影响券商的净利润。由于救市资金都记录在上市公司的可供出售金融资产的科目下，根据会计准则，除非有客观证据表明该金融资产发生减值，原计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失，才会予以转出计入当期损益。而在判断是否存在客观证据表明可供出售金融资产发生减值时，这些很大程度基于管理层的判断。多家上市券商所使用的会计政策，大多以公允价值跌幅超过成本的50%，或者持续下跌时间达一年以上则认定该可供出售金融资产已发生减值，才计提减值准备并确认减值损失。也就是说目前不到5%的浮亏只会影响券商净资产并不会影响净利润。

但是从救市资金出缴的绝对数来看，中信证券以211.09亿元高居榜首，其次是海通证券的194.57亿元救市资金，第三名是国泰君安出资170.14亿元，出资最少的上市券商山西证券也拿出了16.8亿元来救市。

不过说起本次救市资金的总金额，根据截止到2015年4月29日已公布的年报来看两大救市主力军证金公司和中央汇金资产管理有限公司一共持有流通股票总市值达9053.73亿元，其规模已接近财政部所持有的股票市值。

(摘编自《经济观察报》，作者:李满)

趣谈裸奔与风险管理

武汉的天气不适合人类居住，有四大火炉之称的夏天就不提了，当年没有电扇更没有空调的夏夜，今天简直不可想象，连非洲的留学生都嚷着要回国。

武汉夏天过完就是冬天。冬天冻死你。网上曾经有一个段子，武汉人说，冬天冷啊，零下3摄氏度，真要命；结果，东北人笑了，我们零下30摄氏度都没说要命；武汉人补充一句，我说的是室内温度。室内的冰冻东北人是不堪忍受的。时至今日，武汉市大多数居民的家里仍然没有装暖气，每年冬天总有那么一些日子很冰冷。

读大学的时候，我们喜欢踢足球，即使是寒冬腊月也是热汗水流，一身臭汗回来，洗澡是一件需要勇气的事情。

学校的澡堂不是天天开，所以总会碰到踢完球却恰逢澡堂的闭关日，相当一部分同学把汗晾干后就仿佛洗过澡了，或者连续踢几天攒着一次洗，用规模经济降低生活成本。

最牛逼的同学是直接在洗手间冲凉。

武汉冬天的冷水澡不是一般的同志扛得住的。随着哗的一声水响，凄厉的歌声就响彻整个楼层，各个寝室都传出肚痛的笑声。青春就是无敌。

最荒唐的事情是在一个大雪天。

男生在生活上经常犯预算松弛的毛病，即使父母按月或按周来拨款，也不能很好地杜绝现金流断裂的情形，众筹和定向增发的事件常有发生，这个时候就会意识到信用是重要的社交货币，如果总是靠借新债还旧债，一旦扩散到资本市场，债务融资会越来越难。这时只有向大股东求助或寻求政府补助了。

不过，获得捐赠的情形也发生过。

那是白雪皑皑的一个冬日。班上一位陷入财务困境的同学又一次向另一位资金盈余方路演拟获得新的融资。

这位资金盈余方已经听够了这些令人同情的融资陈述和信誓旦旦的还款承诺，我记得他浅浅一笑说，“这样，100块，给你不用还……”，困境的同学眼睛发光，“不过有一个条件”

“什么条件，你说……”

“在我们男生楼裸奔一圈，从我们二楼寝室出发，从一边楼梯上六楼，从另一边楼梯下一楼，再从这边楼梯回二楼寝室，怎么样？”

.....

这位困境中的同学恨恨地说了一声：“劳资拼了！”

于是，开始脱衣服。

同学们都来了，夹道簇拥。

他连袜子都没有留，精光一个人，手里拽着 100 块就在楼道中瑟瑟的寒风中开始跑。

欢笑声，喝彩声，碗盆的敲击声，大家都疯狂了。

时间一点一点地过去了，大家簇拥在二楼寝室的终点欢快地等着裸奔者的凯旋。

然而，在合理的时间，裸奔者久久不见回来，大家开始担心了。

冻死在半路？摔死在半路？可怕的想法开始出现……于是，夹道欢迎者开始了搜救工作。

.....

我记得是在四楼的洗手间发现了瑟瑟发抖的裸奔男，发现他后听到的第一句话就是：快搞件大衣来，妈啦个巴子，想偷懒从四楼穿过去，碰到女生来男生寝室联谊，站在门口聊天不进去，劳资只有躲厕所……，你们再不来我就要冻死了。

在军大衣的裹挟下，终于安全回寝室了，生活也终于有着落了。

.....

这个世界是被小概率事件决定的，凡是能够被你预见到的都不是风险，即使是裸奔一圈，在整个线路上也充满未曾预料到的黑天鹅。所以，不要让自己陷入财务困境。在财务困境中，人都会提高自己的风险容忍度，孤注一掷期望力挽狂澜。

还好大学的裸奔最终留下美好的青春记忆。

然而，人生不能裸奔，经营企业更不能裸奔。

（作者：刘圻，中南财经政法大学教授）

宝洁为什么会衰败

迄今已经 179 年历史的超级百年老店宝洁，最近几年在全球和中国市场都遇到了大麻

烦，业绩不断下滑。刚刚结束的 2016 年第一季度，宝洁在全球的销售仍然大幅下滑了 12%。

学术界、企业界提出了各种似是而非的诊断意见。譬如，认为宝洁错失了中国市场的消费升级。

我相信，面对当前的危机，宝洁的优秀职业经理人一定能想出很多好的招数来。比如：招聘更好的人才，研发更好的产品，创作更加巧妙的互动广告，深入年轻人的社交媒体，诸如此类。然而，我的观点是：宝洁的衰败是不可避免的，而且宝洁永远不可能再现昨日辉煌了。

因为宝洁是工业时代“大生产+大零售+大渠道+大品牌+大物流”的产物，像福特 T 型车一样，生产出一个物美价廉的好东西，通过全国性的广告投放，全国性的渠道，接触全国消费者。从某种意义上来说，宝洁和福特这样的公司，对人类社会进步起到了历史性的推动作用，他们用最高的效率配置了社会资源，最大限度地造福了社会。

然而，现代社会正在从工业时代转向信息时代，又进一步转向数据时代，小而美的品牌可以借助网络渠道接触自己的受众。在工业时代，市场竞争的结果必然是宝洁和沃尔玛这样的优秀公司，通过各种最佳实践击败竞争者，最终雄踞一方。这种结果，对社会、对消费者，甚至对地球的自然环境，都是最优的选择。而现在，宝洁的市场份额逐渐下降，不是因为人们不再喜欢宝洁了，而是因为他们有了无限多的选择。

不过宝洁也不用独自悲伤。因为再往后看，这些不断蚕食宝洁市场的小而美品牌也会衰败，因为消费者的需求会进一步分化、个性化、定制化。等到了完全 C2B(消费者到企业)的年代，现在的“品牌”概念也许已经不复存在了。

当然，宝洁作为一家企业，仍有很多出路，比如进军互联网和电商尚未普及的市场，那里仍然需要工业时代的优质产品；转型为控股和资本运营公司，收购各种小而美品牌；转型为平台型企业，孵化日用消费品品牌；转型为 B2B(企业到企业)公司，用自己的技术专长，为各种日用消费品牌提供原材料和研发、代工服务。但是，宝洁这种工业时代的大品牌模式，一定会逐渐退出历史舞台。管理水平不如宝洁的小公司，反而能逐步蚕食宝洁，而宝洁怎么提高改善自己都无济于事。这种结局，看似悲情，实为历史的必然。

(摘编自《商业评论杂志》)