



北京兴华会计师事务所

财税视角下 企业生命周期管理

主讲人 徐之光

2021年3月



财务职业转型发展星球

星主：如风



长按扫码预览社群内容
和星主关系更进一步

讲 师 介 绍

中国注册会计师

中国注册资产评估师

国际注册内部审计师

金穗答疑研究院专家组专家

高顿CMA后续教育培训讲师

现任：中瑞岳华(苏州)税务师事务所 | 副所长

曾任：瑞华云财务共享科技有限公司 | 技术总监

曾任：昆山东威科技股份有限公司 | 财务总监

曾任：苏州鑫城会计师事务所有限公司 | 合伙人

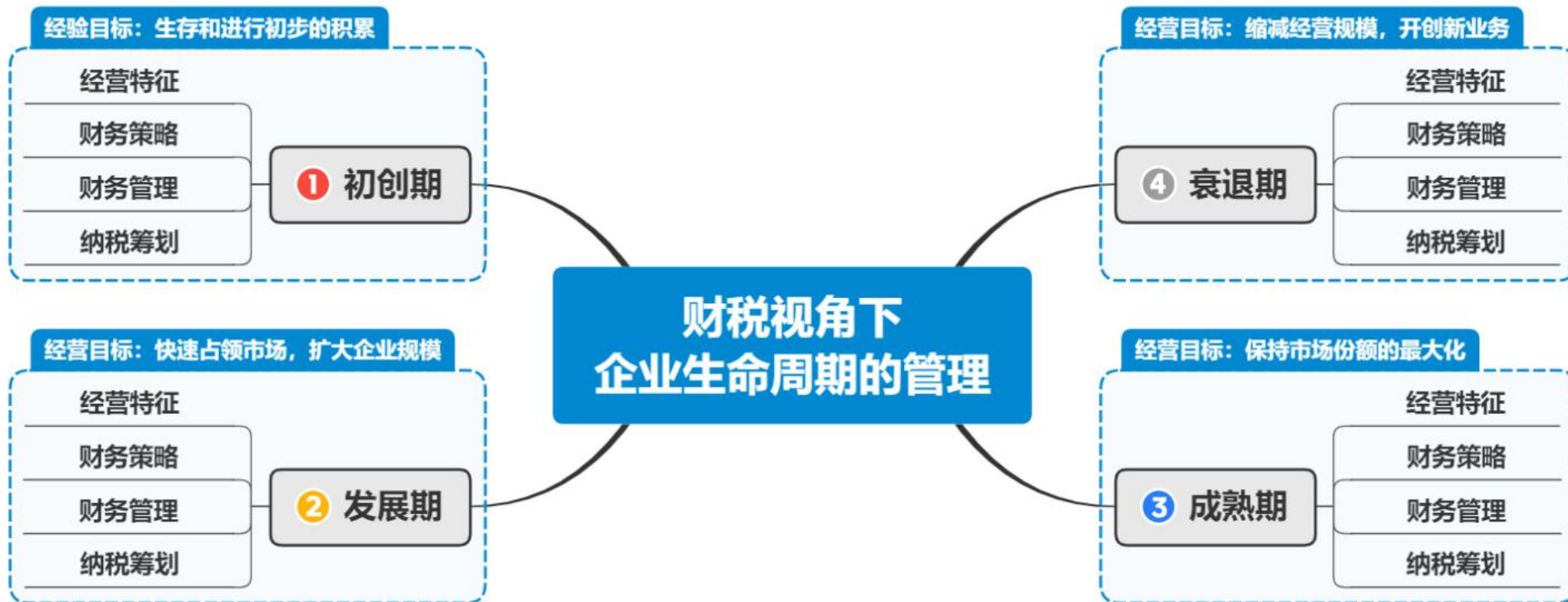
曾任：苏州中惠会计师事务所有限公司 | 高级经理



目录

- 一、企业的生命周期理论
- 二、企业生命周期经营特征
- 三、企业生命周期财务规划
- 四、企业生命周期税务筹划

全局导图





一、企业生命周期理论

1、企业生命周期的理论发展

20世纪60年代至70年代

发现企业成长过程呈S形曲线，划分为直接控制、指挥管理、间接控制及部门化组织等四个阶段

生命周期集大成者：伊查克·爱迪思

把企业成长过程分为孕育期、婴儿期、学步期、青春期、盛年期、贵族期、官僚初期、官僚期以及死亡期共十个阶段

20世纪70年代至80年代

提出了一些企业成长模型，开始注重用模型来研究企业的生命周期

20世纪50年代至60年代

提出了可以用生物学中的“生命周期”观点来看待企业



企业和所有生命体一样，有自己的生命周期。企业在每个阶段都有独特的发展规律，只有通晓企业的生命周期，才能把握企业发展过程的变化。

伊查克·爱迪思在《**企业生命周期**》这本书中，把企业比作一个生命体。生命会遵循自然规律，要经历孕育、出生、成长、成熟、衰老、死亡等阶段，那么作为一家企业，其实也会经历这些阶段。

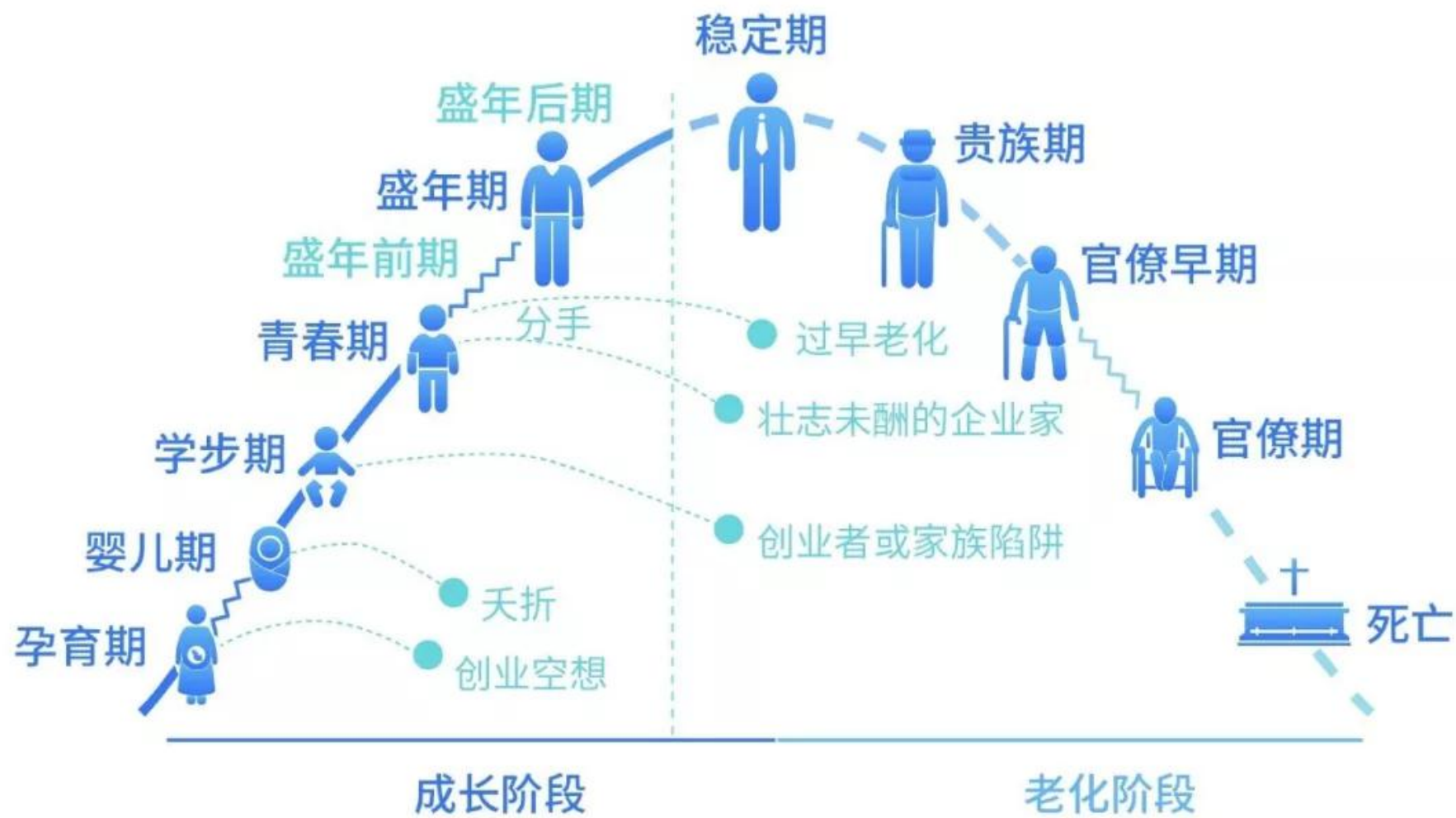
Managing Corporate Lifecycles



伊查克·爱迪思 教授

Ichak Adizes

- 企业生命周期理论创立者
- 肯耐珂萨特邀授课嘉宾
- 最有影响力的美国管理学家之一
- 组织变革和组织治疗专家
- 加州大学洛杉矶分校终生教授，专著20余部
- 在全国35个国家的数千个组织中运用“爱迪思法”进行组织变革诊断与咨询



企业的一生如同人的一生，也要经历创业、成长、成熟、壮大和衰退等阶段，由于企业经历的每一发展阶段都有不同的特点，对财务提出的要求也不尽相同，企业在**不同的阶段、不同的规模、不同的业务**需要不同的财务管理模式、不同的财务管理制度、不同的财务管理方式以适应新形势下业务和管理需要。

虽然企业发展的每一个阶段，对财务在公司管理中的要求是不一样的，但基本的要求是一致的，即作为组织体系中不可缺少的职能部门，财务管理首先要为企业的发展服务，要符合企业发展的大方向，财务管理的内容也必须与企业管理发展过程相适应。



二、生命周期经营特征

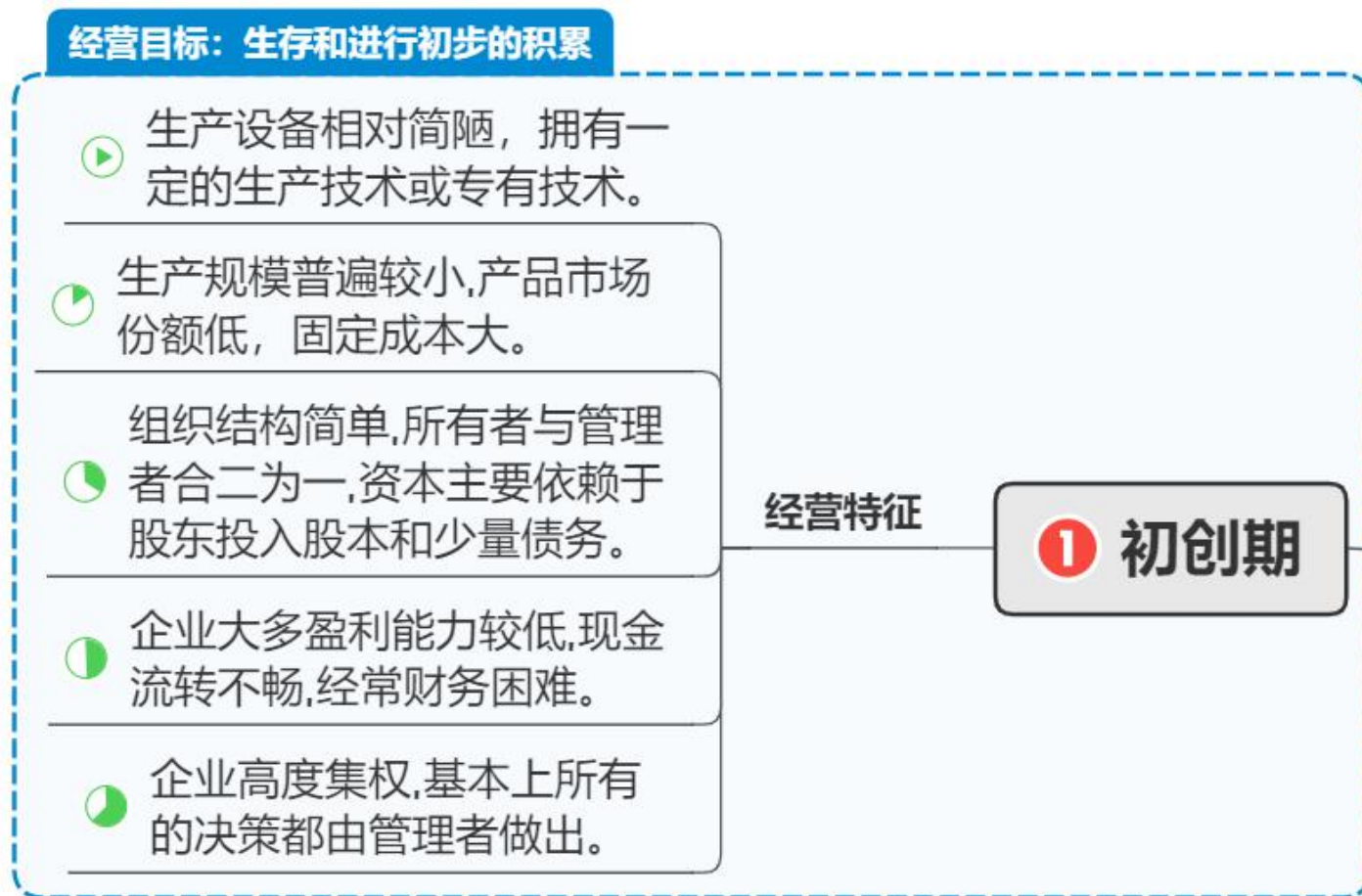
1、企业初创期经营特征

2、企业发展期经营特征

3、企业成熟期经营特征

4、企业衰退期经营特征

1、企业生命周期的经营特征-初创期



资金紧缺：企业的初创期往往处于企业的高投入阶段，资金需要量大。

产品不成熟：工艺技术尚不稳定，产品的工艺性创新过程和创新结果可能需要改进与强化。

制度不规范：企业规章制度不健全，管理体制高度集权，管理者可能过于自负而导致决策常常出现差错。

信息匮乏：对生产经营活动和外部环境缺乏全面了解，信息不足导致风险。

1、企业生命周期的经营特征-发展期

经营目标：快速占领市场，扩大企业规模

▶ 企业处于一个快速发展阶段，进入较大范围的市场、产品线和组织也不断扩张；

▶ 由于资金、货物运作量不断增大，企业面临的风险增大，产生资财损失的可能性和危害程度都扩大。

▶ 组织单元、人员、地域管理点快速增多，也加大了资金调配、费用失控的风险。

经营特征

② 发展期

信息分散：在提高效率的同时有效的控制风险，并建立相应的信息支持系统是一个很大的挑战。

多元陷阱：由于市场的扩张与销售规模的扩大，管理者可能头脑发热，制定一些不切实际的目标，使企业容易掉入多元化的陷阱，并导致规模迅速膨胀。

授权不明确：聘请职业经理人，往往又难以放权，造成新来的经理人员不能顺利地开展工作。

同业竞争：企业高速成长，开始引起竞争对手的注意，竞争对手通过设置进入障碍、低价倾销、垄断中间商等方式来限制、阻碍成长期企业的进一步发展。

经营目标：保持市场份额的最大化

企业通过前向一体化和后向一体化，
取得了原料和销售的控制权，形成了比较完整的产业链。

企业往往在这一时期资金雄厚、技术先进、人才资源丰富、管理水平提高，具有较强的生存能力和竞争能力。

企业向多元化和集团化演变的重要时期，企业通过上市募集资金、运用并购等资本手段，或进行其他战略性、财务性融资，进行较大规模的快速扩张。

这时企业组织规模庞大，具有较复杂的资本结构、法人结构，营运资本量巨大。它与成熟期的最大区别就在于企业内部的多单位和职业经理阶层的形成。

经营特征

3 成熟期

人才缺乏：财务管理的技术与水平跟不上企业发展的步伐，缺乏高素质的人才和行之有效的技术手段以适应企业高速发展需要。

信息混乱：众多的产品、复杂的企业结构、延长的管理链条使得企业的控制难度加大、信息量巨增；如何保证为企业的决策者及时提供有用的决策信息？

推动变革：企业原有产品的市场已经饱和，生产能力出现过剩，企业效益下降，成本开始上升，需要技术创新、精细化管理来控制企业成本，使企业完成管理体制的改变。

经营目标：缩减经营规模，开创新业务

企业进入衰退期主要是因产品市场份额逐渐下降，新产品试制失败，或还没有完全被市场所接受。

企业在做大做强阶段由投资不慎引起资金链断裂，费用紧张，各项开支捉襟见肘。

这一时期企业的主要精力集中在处理各种债务纠纷、防止损失扩大、调整战略寻找新的出路以引领企业走出危机。

经营特征

4 衰退期

企业老化：包括硬件的老化（如设备老化等）和软件的老化（组织系统老化、思维观念老化、决策模式老化、技术老化等），从而致使对外部风险的抵抗能力日趋低下，市场份额下降，销售锐减。

反应迟钝：企业对外部环境的反应能力降低，企业往往不能适应宏观经济形势和行业环境的变化，不能适应科技进步的变化，从而使企业面临淘汰的危险。

人员流失：前途不明，人心不稳，优秀员工不断流失。

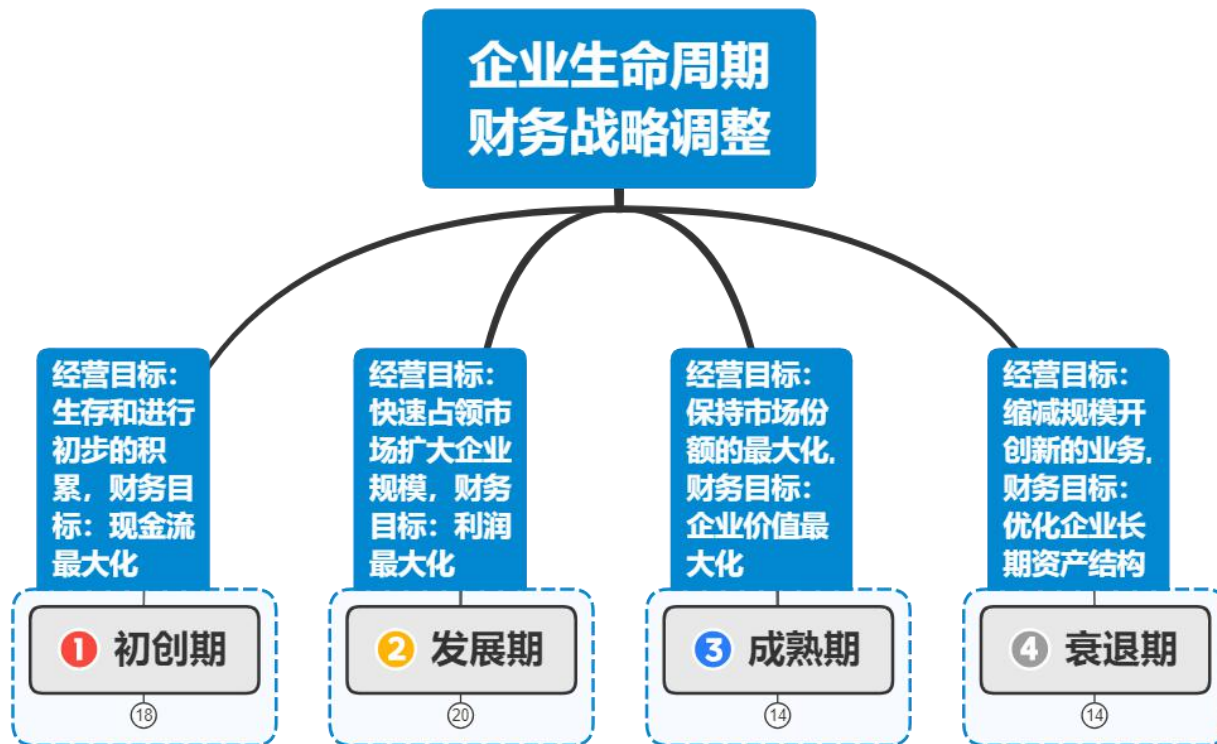


三、生命周期财务规划

- 1、企业初创期财务战略及规划
- 2、企业发展期财务战略及规划
- 3、企业成熟期财务战略及规划
- 4、企业衰退期财务战略及规划

基于企业生命周期的财务战略调整，注重对企业财务资源和能力的整合，通过对投资战略、筹资战略和收益分配战略的动态调整达到企业资源的合理配置，实现资本增值并实现企业财务能力的持续、快速、健康增长，来实现企业的可持续增长。

但不同类型、不同性质和特征企业在经营规模、组织形式和管理水平等方面是有差别的，对其各自的财务战略还应具体问题具体分析，不可“一刀切”。



1、企业生命周期的财务战略-初创期

经营目标：生存和进行初步的积累，财务目标：现金流最大化

初创企业财务管理的目标是“现金流量最大化”，采取以“低负债、低收益、不分配”为特征的稳步成长型财务战略



筹资方面：初创时期企业资信水平低，偿债能力差，资产抵押能力有限，负债融资缺乏信用和担保支持，很难获得银行贷款支持，企业资本主要来源于创业者和风险资本。

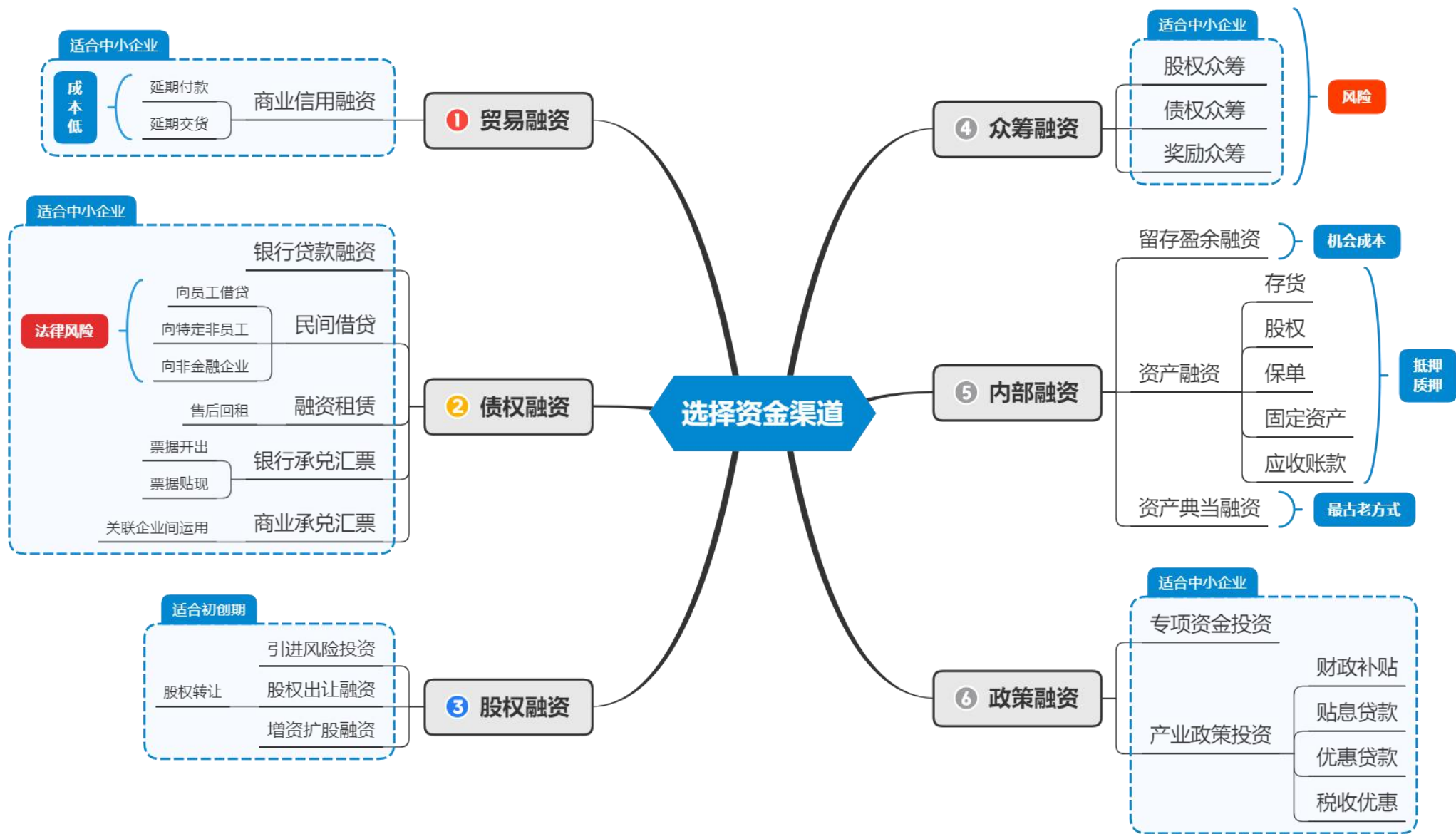
投资方面：企业应根据有限的资金，选择所能达到的投资规模，通过资源在一项业务中的高度集中，增加其主要业务的销售量，提高市场占有率，从而为企业发展进行原始资本积累。

分配方面：初创期企业收益低且不稳定，实现的税后利润应尽可能多地留存，充实资本，为企业的进一步发展奠定物质基础。因此，这一时期一般不分配利润。

1、企业生命周期的财务战略-初创期（资本预算）



1、企业生命周期的财务战略-初创期（融资渠道）



1、企业生命周期的财务战略-初创期（融资渠道）



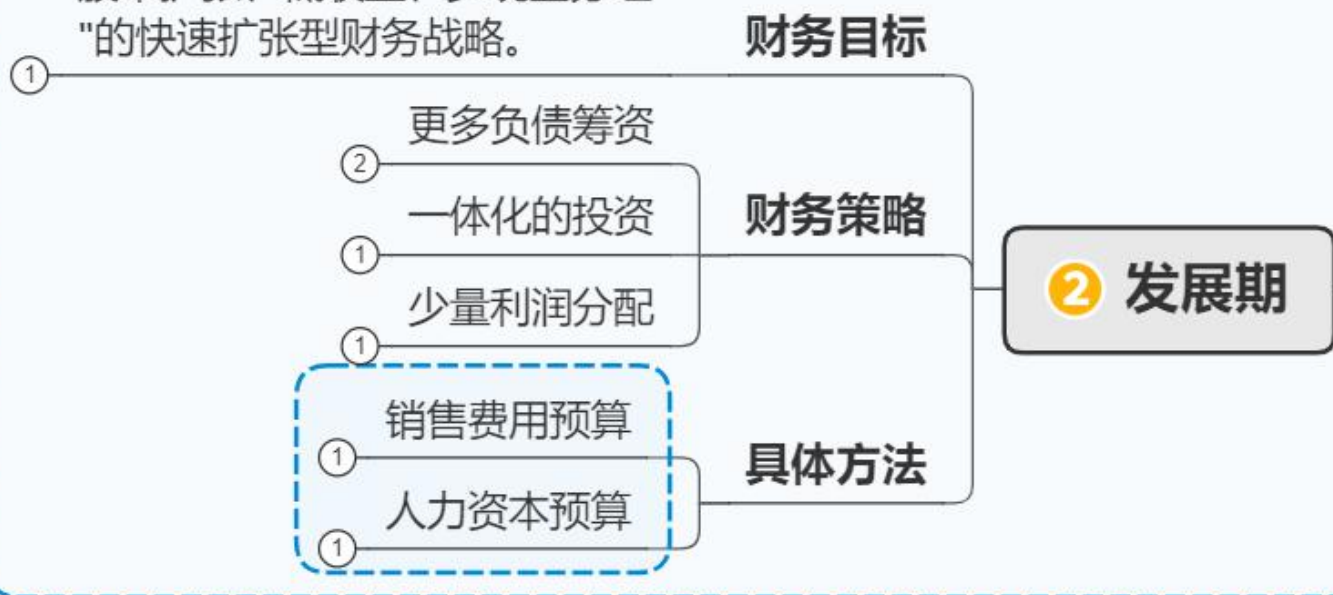
不同生命周期筹资策略一览表

阶段	财务战略	具体财务管理重点
初创期	股权资本型筹资战略	制定中长期财务规划，保证公司生产与开发资金需要
发展期	相对稳健型筹资战略	研究、拓宽公司的融资渠道
成熟期	激进的筹资战略	充分利用财务杠杆作用
衰退期	高负债率筹资战略	项目可行性研究制度的完善

2、企业生命周期的财务战略-发展期

经营目标：快速占领市场扩大企业规模，财务目标：利润最大化

成长期企业以“利润最大化”为财务管理目标，采取“高负债、高股本扩张、低收益、少现金分红”的快速扩张型财务战略。



筹资方面：成长阶段，银行和其他金融机构都愿意提供资金，企业举债的资信条件得到满足，通常能贷到数额大、成本低、附有优惠条件的贷款。因此，在融资方式上，企业应该更多地利用负债筹资。

投资方面：成长阶段的企业宜采取一体化投资战略，即通过企业外部扩张或自身扩展等途径获得发展，以延长企业的价值链或扩大企业的规模，实现企业的规模经济。

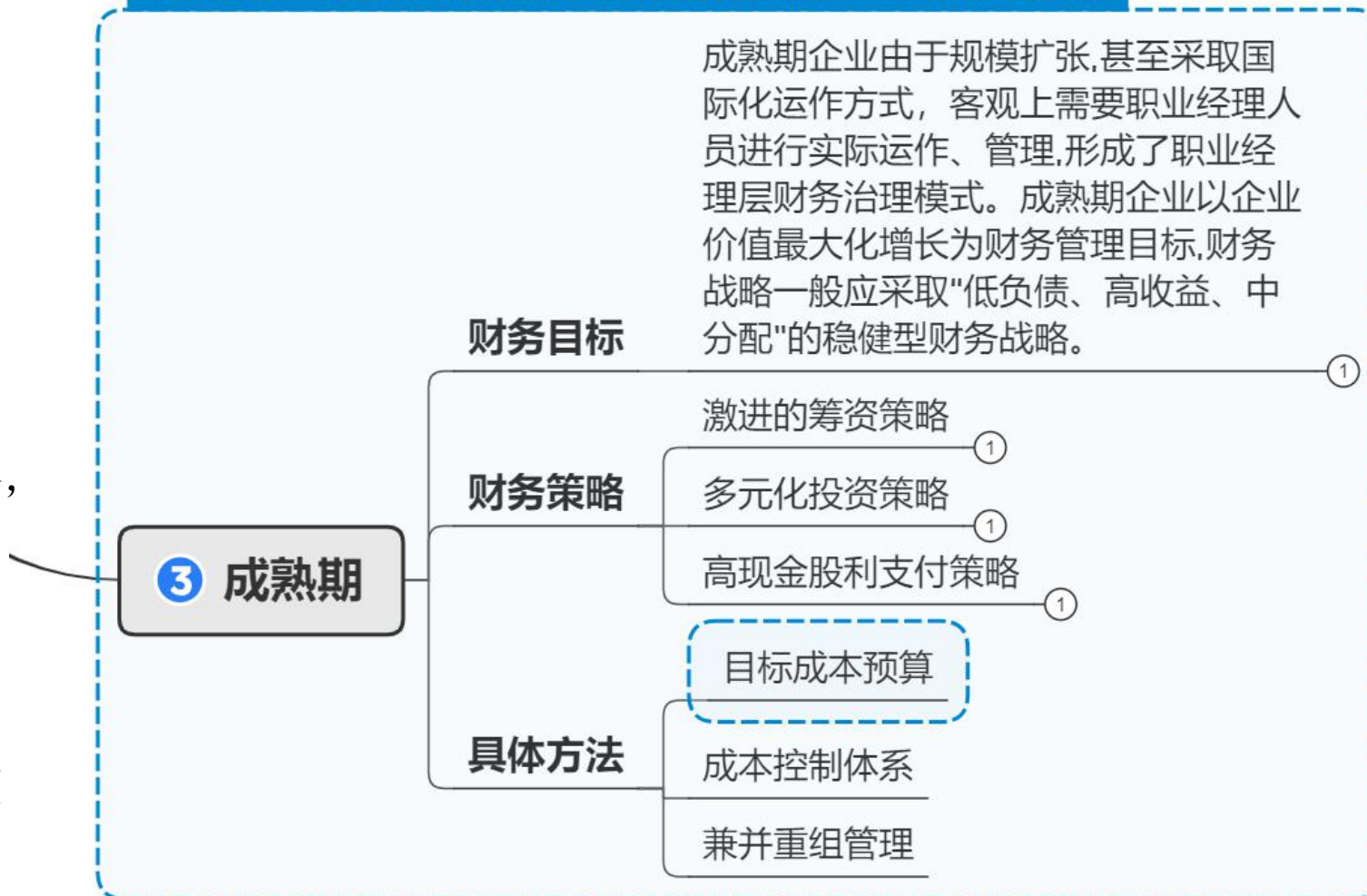
分配方面：成长阶段企业可以在定期支付少量现金股利，而送股、转增股的使用较为普遍。

筹资方面：成熟期，经营风险相应降低，从而使得公司可以承担中等财务风险，可采取相对激进的筹资战略，采用相对较高的负债率，以有效利用财务杠杆。保持一个相对合理的资本结构，负债筹资就会为企业带来财务杠杆利益，同时提高权益资本的收益率。

投资方面：采用多元化的投资战略，以避免资本全部集中在一个行业所可能产生的风险。

分配方面：成熟期现金流量充足，筹资能力强，资金积累规模较大，具备较强的股利支付能力，而且投资者收益期望强烈，因此该阶段企业适宜采取高现金股利支付的股利分配战略。

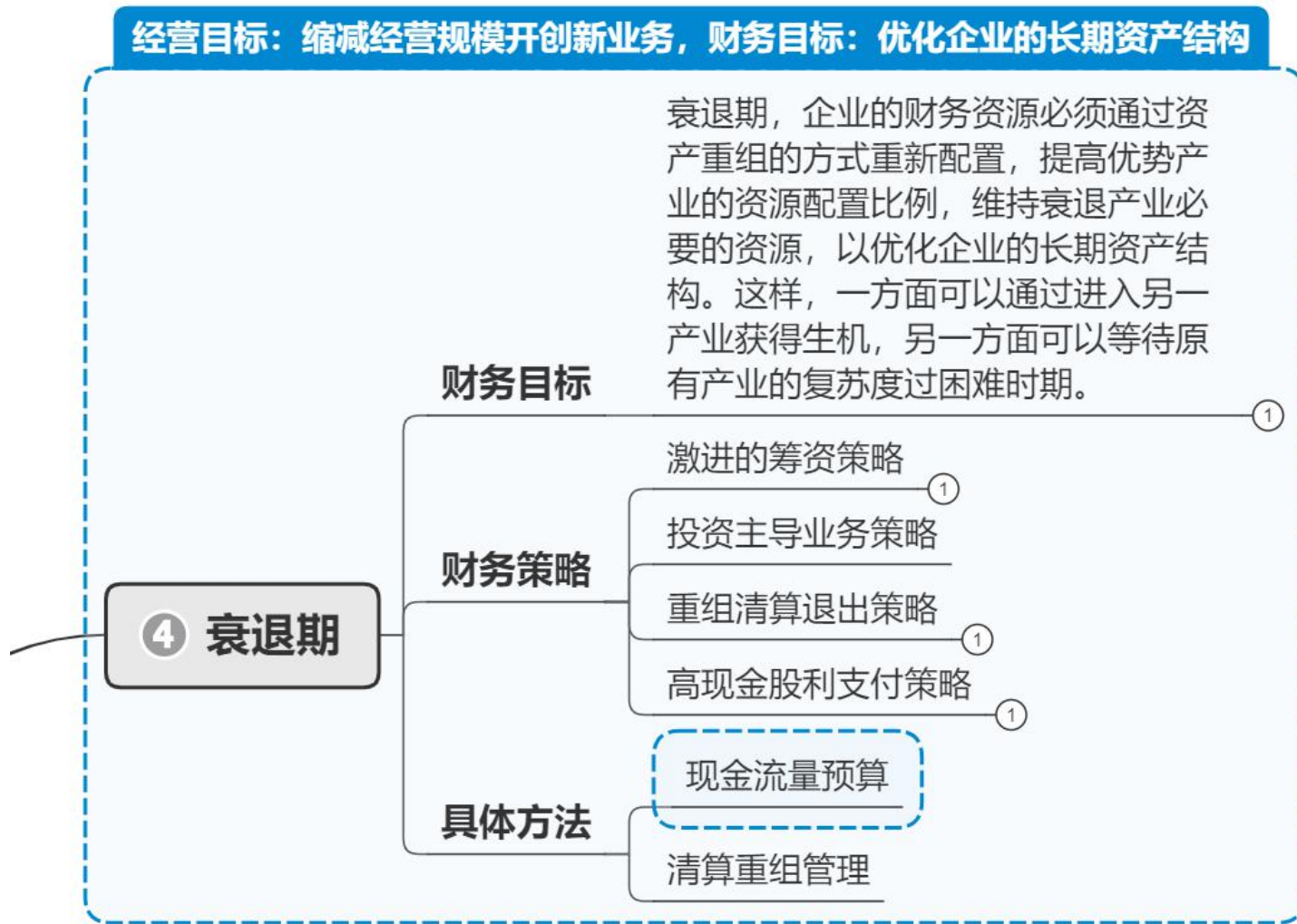
经营目标：保持市场份额的最大化,财务目标：企业价值最大化



筹资方面：衰退期仍可继续保持较高的负债率，而不必调整其激进型的资本结构。因为防御不是全面的退缩，而是积累内部力量，寻找新的机会，在环境有利的条件下，谋求新的更大规模的发展。

投资方面：应合理地进行投资，谨慎地进行资本运作，以有效规避风险；对于那些不盈利而又占用大量资金的业务，企业则可采取剥离或清算等退出战略。

分配方面：衰退期阶段企业的获利能力下降，再投资机会已经枯竭，但现金流量依然较多，一般采取较高的股利分配政策，当然，高股利分配应以不损害企业未来发展所需投资为最高。

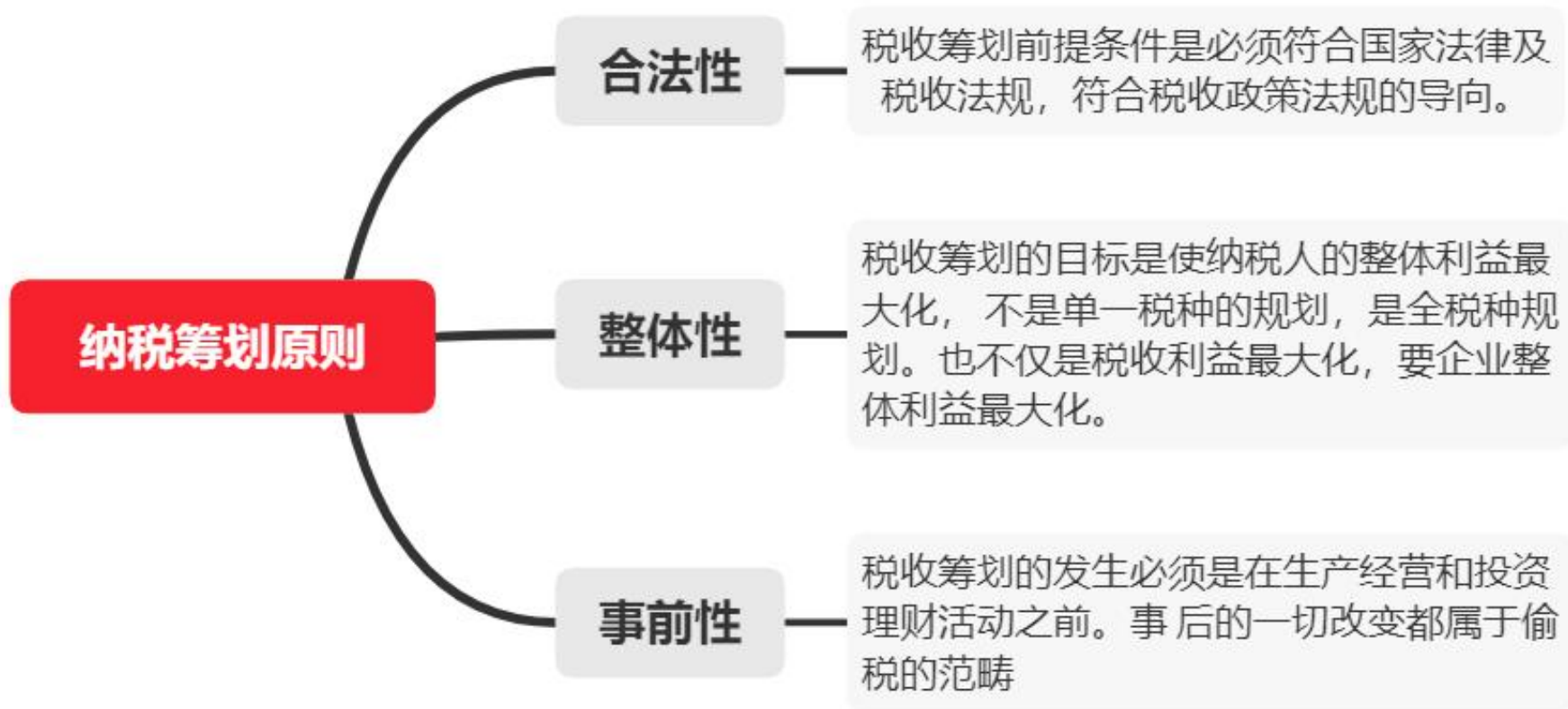




四、生命周期税收筹划

- 1、企业初创期税收筹划
- 2、企业发展期税收筹划
- 3、企业成熟期税收筹划
- 4、企业衰退期税收筹划

筹划原则



1、企业生命周期的税收筹划-初创期

经营目标：生存和进行初步的积累，财务目标：现金流最大化



初创期的企业可塑性和灵活性较强，在企业选址、组织形式的选用、设备选购、甚至产品的研发上有较大的决策与改变空间。

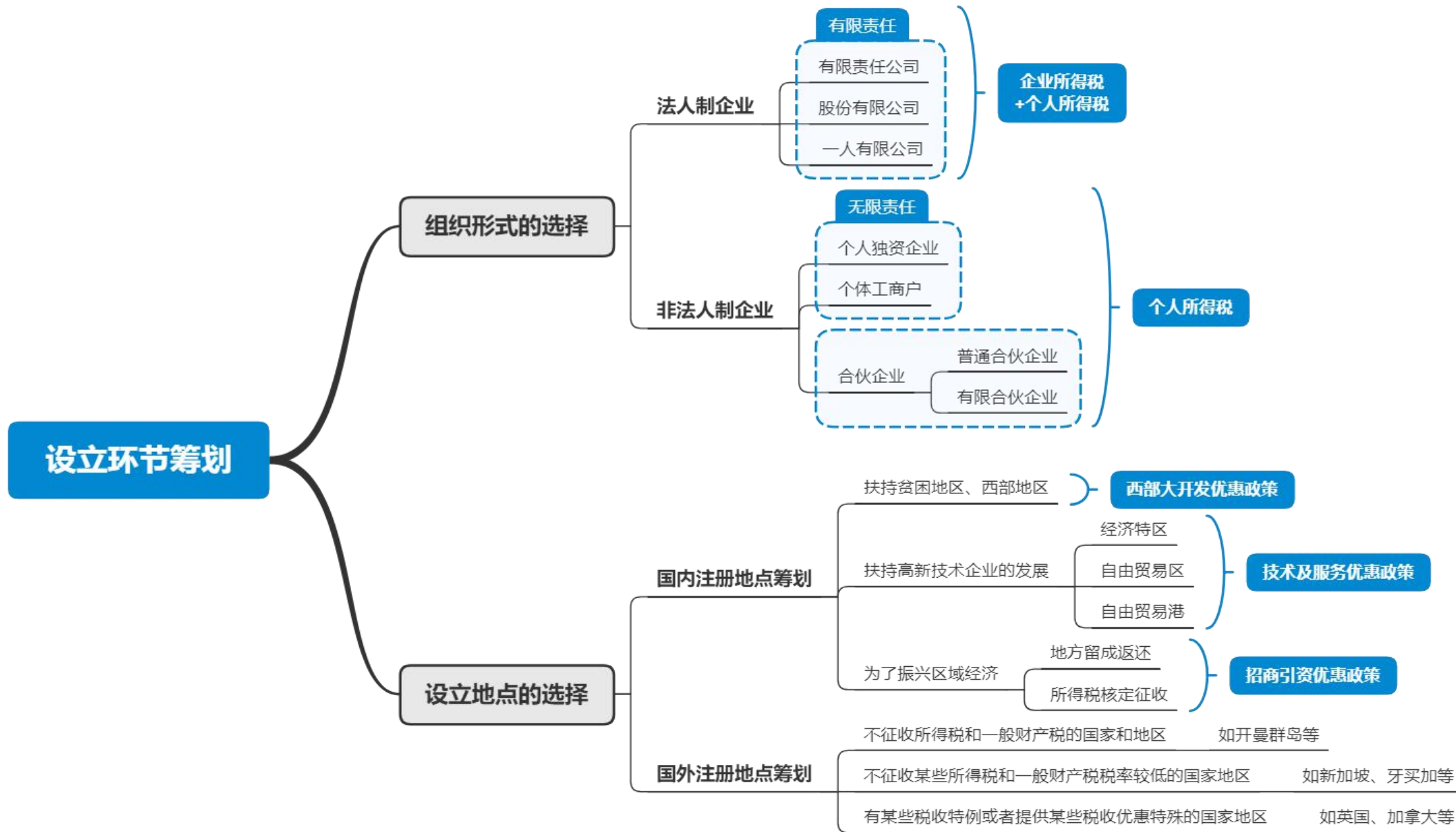
首先要充分享受小型微利企业的增值税和企业所得税优惠政策；

其次要利用好行业性税收优惠政策，例如：软件业优惠政策、服务行业优惠政策、农业企业优惠政策等；

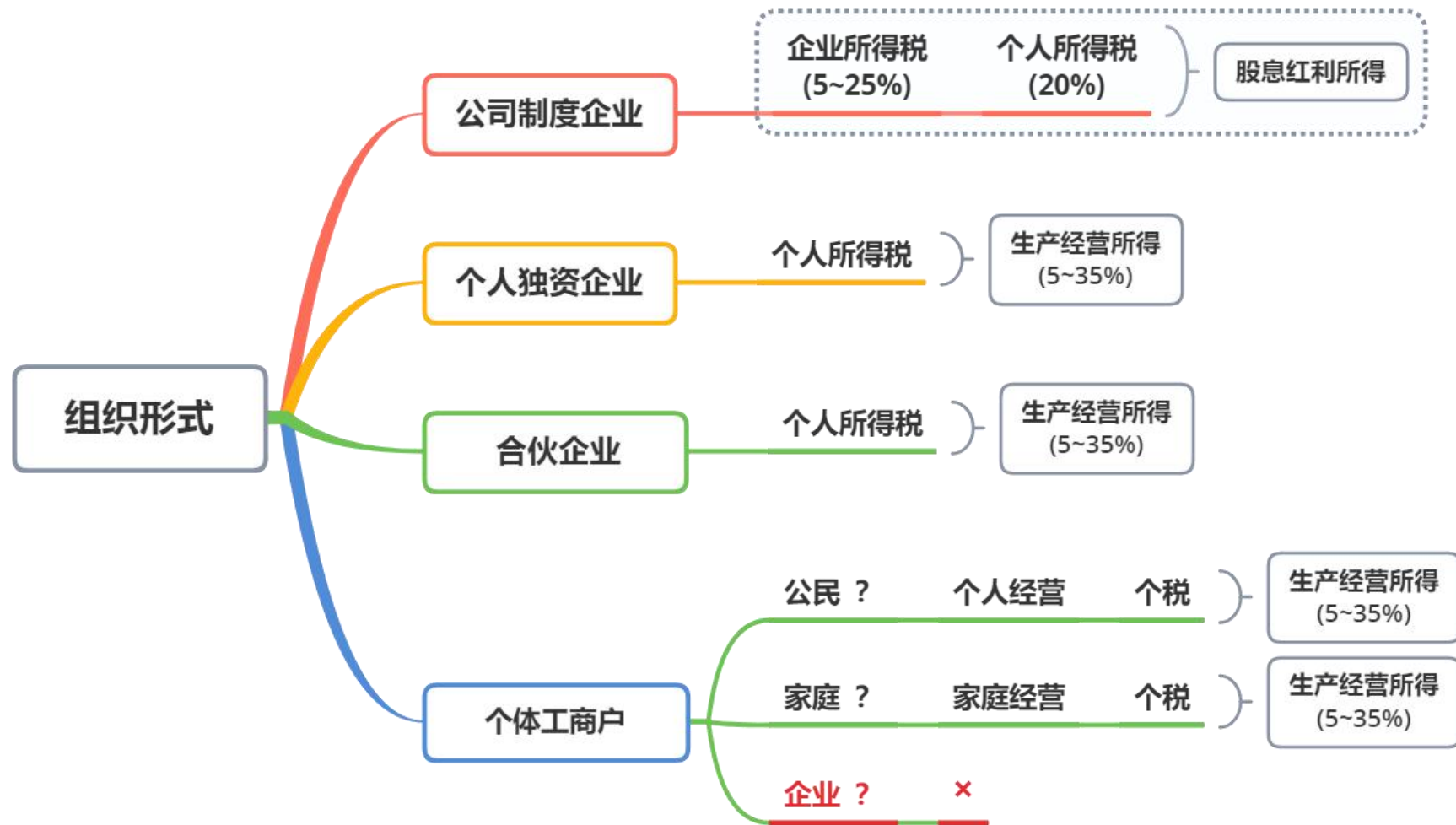
第三，要对各项投资的税负方案进行详细的测算和比较；

最后，争取选择到合适的税收洼地，享受税收返还和核定征收税收政策。

1、企业生命周期的税收筹划-初创期（设立筹划）



1、企业生命周期的税收筹划-初创期（组织形式）



1、企业生命周期的税收筹划-初创期（组织形式）

☑ **小微企业在相同应纳税所得额条件下，计算个人独资企业、两人合伙企业和公司制企业应纳税额差异：**

☑ (1) 应纳税所得分别为20万、90万、150万；

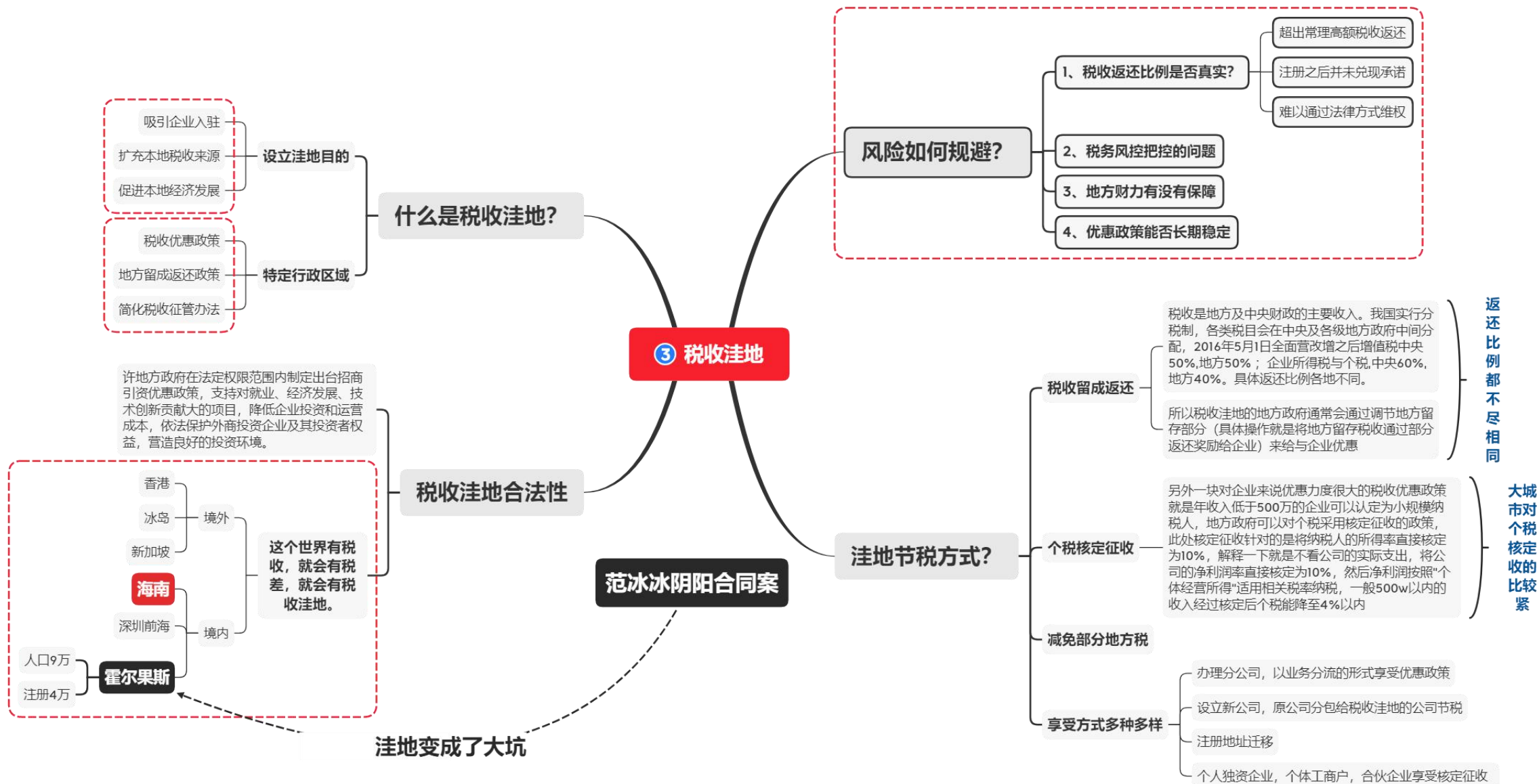
(2) 合伙企业为两人合伙，且两人出资额相同。合伙人分为自然人个人和法人企业两种类型，其应纳税所得额为合伙企业分配所得。其中，合伙人为法人的，符合小微企业条件。

(3) 公司制企业的股东分为居民自然人个人和居民法人企业两种类型，该企业及法人股东均符合小微企业条件。

公司制企业在缴纳企业所得税后，税收利润全部用于分配。

全年应纳税所得额	个人独资应纳税额	合伙人应纳税总额		公司制企业双重纳税					
		2个个人	2个法人	公司应纳税企业所得税	个人股东		法人股东		
					股东	双重	股东	双重	
200,000	29,500	19,000	10,000	10,000	38,000	48,000	0	10,000	
900,000	249,500	189,000	45,000	45,000	171,000	216,000	0	45,000	
1,500,000	459,500	394,000	75,000	100,000	280,000	380,000	0	100,000	

1、企业生命周期的税收筹划-初创期（税收洼地筹划）



返还比例都不尽相同

大城市对个税核定的比较紧

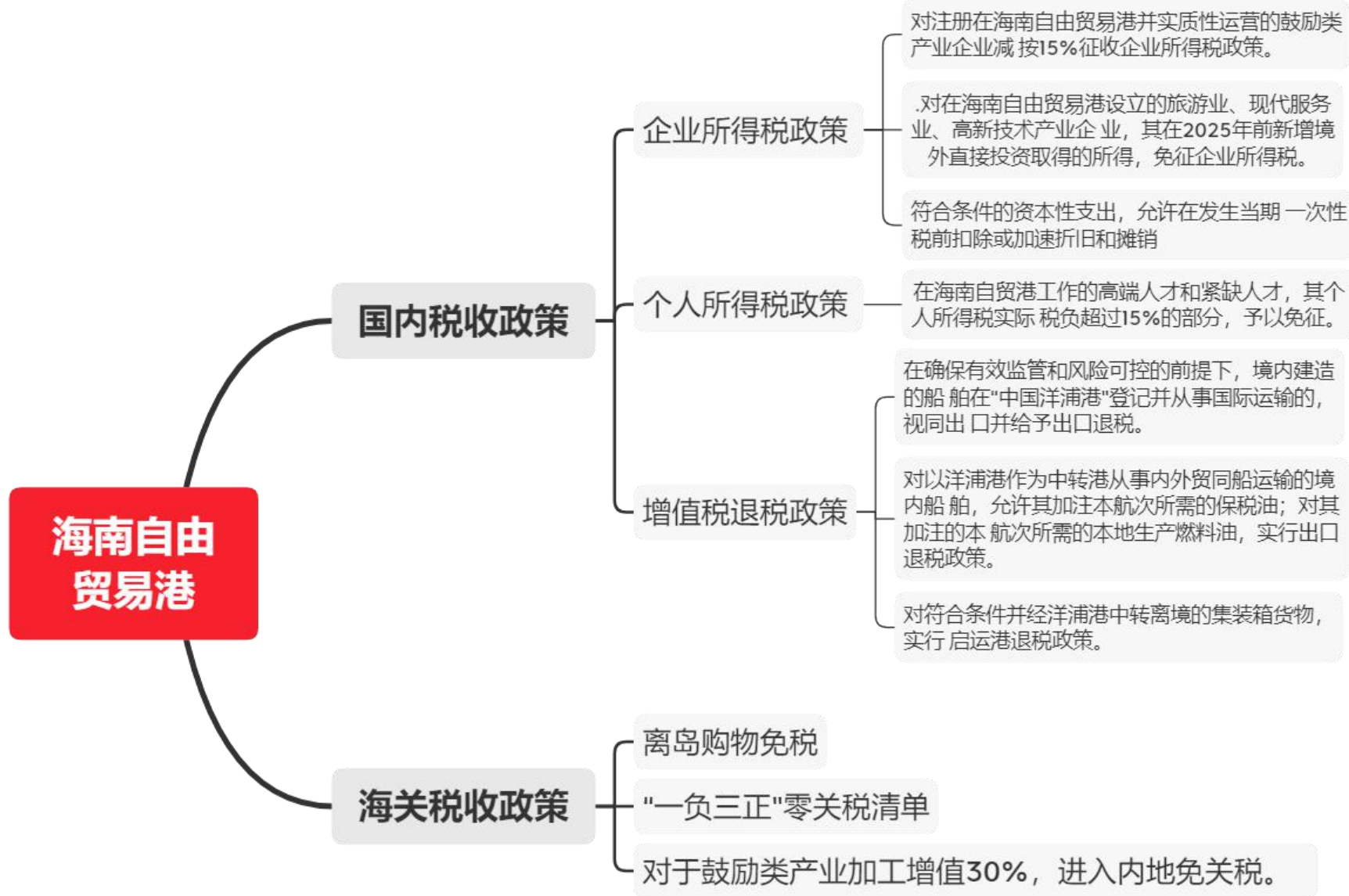
1、企业生命周期的税收筹划-初创期（税收洼地筹划）

2020年6月1日,中国政府发布《海南自由贸易港建设总体方案》,赋予海南更大改革自主权以及更灵活的创新制度设计,旨全面建成具有较强国际影响力的高水平自由贸易港。

《方案》包含总体要求、制度设计、分步骤分阶段安排和组织实施四大方面内容,详细部署了建设海南自由贸易港(“自贸港”)的路线图和时间表。



1、企业生命周期的税收筹划-初创期（税收洼地筹划）



1、企业生命周期的财务战略-初创期（筹资结构）

☑ 案例：

某上市公司欲投资4000万元购入一条新产品生产线，该生产线每年可带来500万元的利润，所得税率为25%，有四种筹集资金的方案可供选择。

方案一：增发4000万股普通股，每股1元。

方案二：增发3000万股，每股1元；借款1000万元，借款利率为7%。

方案三：增发2000万股，每股1元；借款2000万元，借款利率为7%。

方案四：增发1000万股，每股1元；借款3000万元，借款利率为7%。

1、企业生命周期的财务战略-初创期（筹资结构）

项目	方案一	方案二	方案三	方案四
借入资本：权益资本	0：1	25：75	50：50	75：25
借入资本	0	1000	2000	3000
权益资本	4000	3000	2000	1000
息税前利润	500	500	500	500
利率（%）	-	7	7	7
税前利润	500	430	360	290
应纳税所得税	125	107.5	90	72.5
税后净利润	375	322.5	270	217.5
税前权益资本收益率（%）	12.5	14.3	18	29
税后权益资本收益率（%）	9.375	10.75	13.5	21.75

2、企业生命周期的税收筹划-发展期

经营目标：快速占领市场扩大企业规模，财务目标：利润最大化



发展期处于一个快速发展阶段，产品线和组织也不断扩张，人员、地域管理点快速增多，也加大了资金调配、费用失控的风险。

首先，要运用好税率筹划的工具，将企业销售的综合税率降下来；

其次，要利用好具备丰富调节功能的税基筹划工具，从税基的时间、税基的分解、税基的最小化三个方面将其与综合税负降下来；

最后，积极争取国家鼓励类的技术性优惠，如高新技术企业认定、研发费加计扣除、固定资产加速折旧、技术转让所得减免等优惠政策。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（税率筹划）

比例税率的筹划方法

比例税率是对同一课税对象不论数额大小，都按同一比例征税，税额占课税对象的比例总是相同的。其重点主要为比例税率具有横向公平性，其主要优点是计算简便，便于征收和缴纳。

比例税率主要是通过筹划使业务适用的税目发生变化。

累进税率的筹划方法

累进税率是指按课税对象数额的大小划分为若干等级，规定最低税率、最高税率和若干等级的中间税率，不同等级的课税数额分别适用不同的税率，课税数额越大，适用税率越高。

累进税率筹划是指纳税人通过降低适用税率的方法来减轻税收负担的筹划方法。

定额税率的筹划方法

我国对城镇土地使用税、耕地占用税、车船税等税种，实行差别定额税率。纳税人可以对税额进行税收筹划，以取得一定的税收利益。

有些企业账册不全、不能提供完整、准确的收入及成本费用凭证，无法查账征收，可以使用核定征收（定额、定率）的方式筹划，大幅度降低税负。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（混合销售的拆分）

兼营：财税【2016】36号，第三十九条 纳税人兼营销售货物、劳务、服务、无形资产或者不动产，适用不同税率或者征收率的，应当分别核算适用不同税率或者征收率的销售额；未分别核算的，从高适用税率。

混合销售：第四十条 一项销售行为如果既涉及服务又涉及货物，为混合销售。从事货物的生产、批发或者零售的单位 and 个体工商户的混合销售行为，按照销售货物缴纳增值税；其他单位和个体工商户的混合销售行为，按照销售服务缴纳增值税

国家税务总局公告2017年第11号

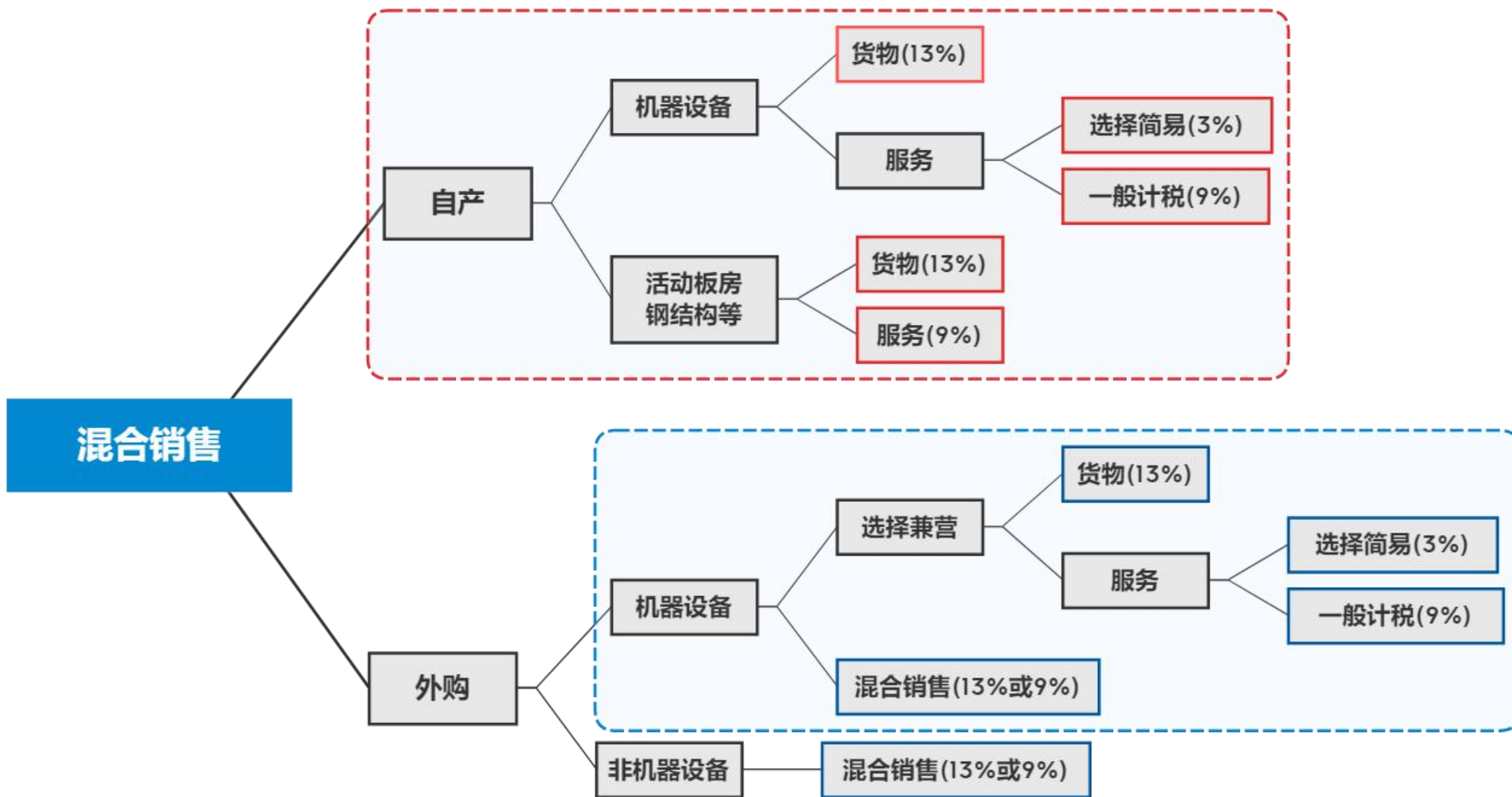
一、纳税人销售活动板房、机器设备、钢结构件等自产货物的同时提供建筑、安装服务，不属于《营业税改征增值税试点实施办法》（财税〔2016〕36号文件印发）第四十条规定的混合销售，应分别核算货物和建筑服务的销售额，分别适用不同的税率或者征收率。

国家税务总局公告2018年第42号

六、一般纳税人销售自产机器设备的同时提供安装服务，应分别核算机器设备和安装服务的销售额，安装服务可以按照甲供工程选择适用简易计税方法计税。

一般纳税人销售外购机器设备的同时提供安装服务，如果已经按照兼营的有关规定，分别核算机器设备和安装服务的销售额，安装服务可以按照甲供工程选择适用简易计税方法计税。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（混合销售的拆分）



什么是税基？

税基是指计税依据或计税标准,它包括实物量与价值量两类:前者如现行资源税中原油的吨数,消费税中黄酒、啤酒的吨数,汽油、柴油的数量。后者如个人所得税中的个人所得额,营业税中的营业额等。

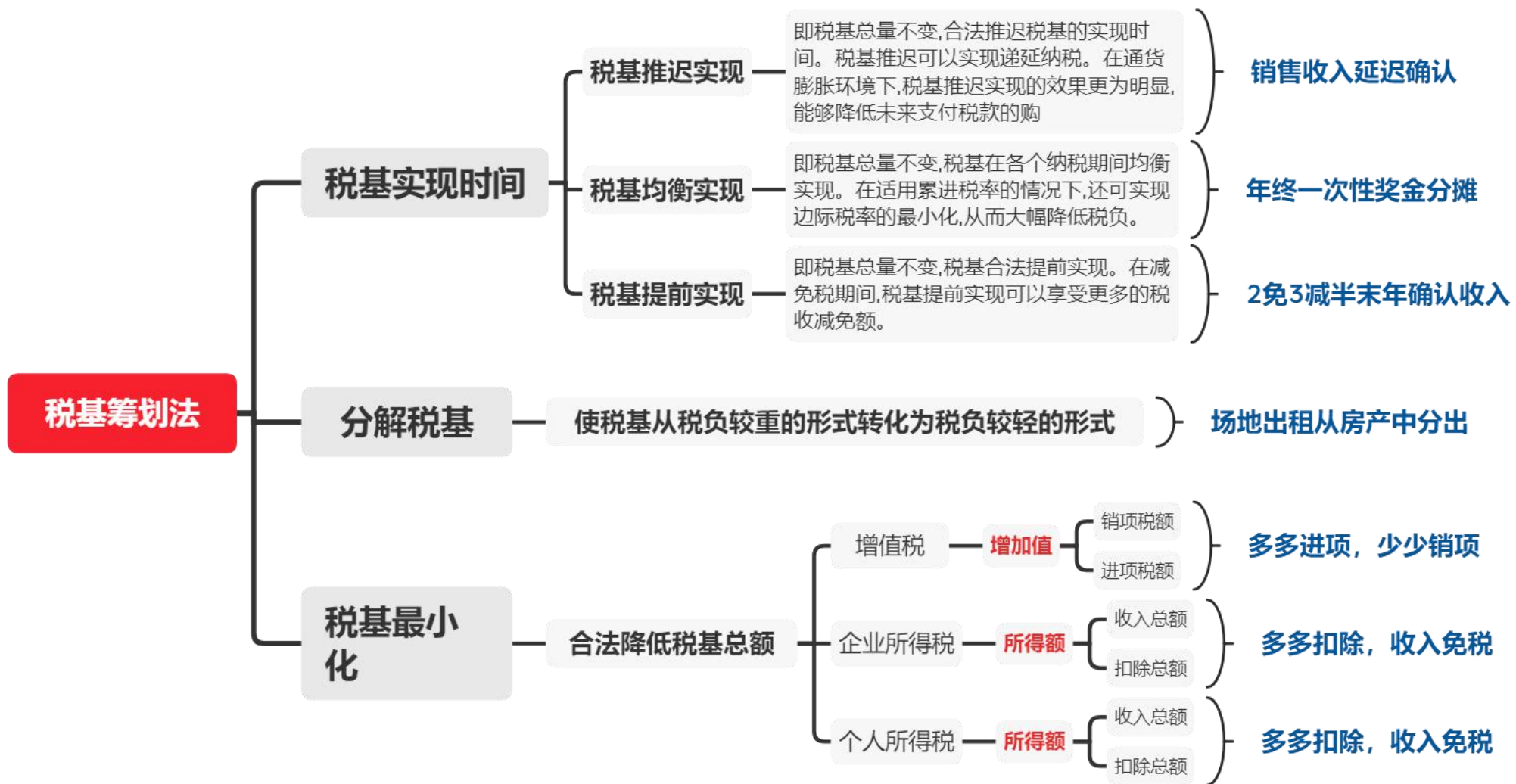
税基筹划的原理

税基式纳税筹划主要是指纳税人通过缩小计税基础的方式来减轻和规避税收负担的行为。由于流转税的税基是销售额或营业额,降低税基难于操作,所以纳税筹划降低税基主要侧重点在所得税方面。

税基筹划与会计手段

缩小计税基础一般都要借助财务会计手段,表现为增加营业成本费用,降低纳税所得。在实际操作中,主要采取改变存货计价法、合理费用分摊法、资产租赁法、折旧算法以及筹资方式选择等纳税筹划技术。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（税基筹划法）



法规解读：

折扣销售不同于销售折扣。销售折扣是指销售方在销售货物或应税劳务时，为了鼓励购货方及早偿还货款，而协议许诺给予购货方的一种折扣优惠。

销售折扣又不同于销售折让，销售折让是指货物销售以后，由于其品种、质量等原因，购货方未予退货，但销货方需给予购货方一种价格折让。

1、采取折扣销售方式

折扣销售是指销货方在销售货物或应税劳务时，因购货方购货数量较大等原因，如买5件销售价折扣10%，买10件折扣20%等，给予购货方的价格优惠。税法规定，如果销售额和折扣额在同一张发票上分别注明的，可按折扣后的余额作为销售额计算增值税；如果将折扣额另开发票，不论其在财务上如何处理，均不得从销售额中扣除折扣额。

2、出租出借包装物押金

纳税人为销售货物而出租出借包装物押金，并独记帐核算的，不记入销售额征税。对逾期未收回包装物不再退还的押金，应按包装物的适用税率征收增值税。“逾期”一年为限，对收取1年以上的押金，无论是发退还均并入销售额征税。个别包装物周转使用期限较长的报经税务机关批准，可适当放宽逾期年限，但最长不得超过3年。逾超过3年的仍视为含税收入。在征税时换算成不含税收入并入销售额计征增值税。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（税收优惠）

选择性条款筹划方法

选择性条款是指对同一纳税对象，因前提条件发生变化或者没有变化而可以选择不同的税收政策。这使得同一纳税事项在一定环境下会有不同的税收处理模式，往往会形成税负的差距，因此，如何选择，便是税收筹划需要考虑的事情。

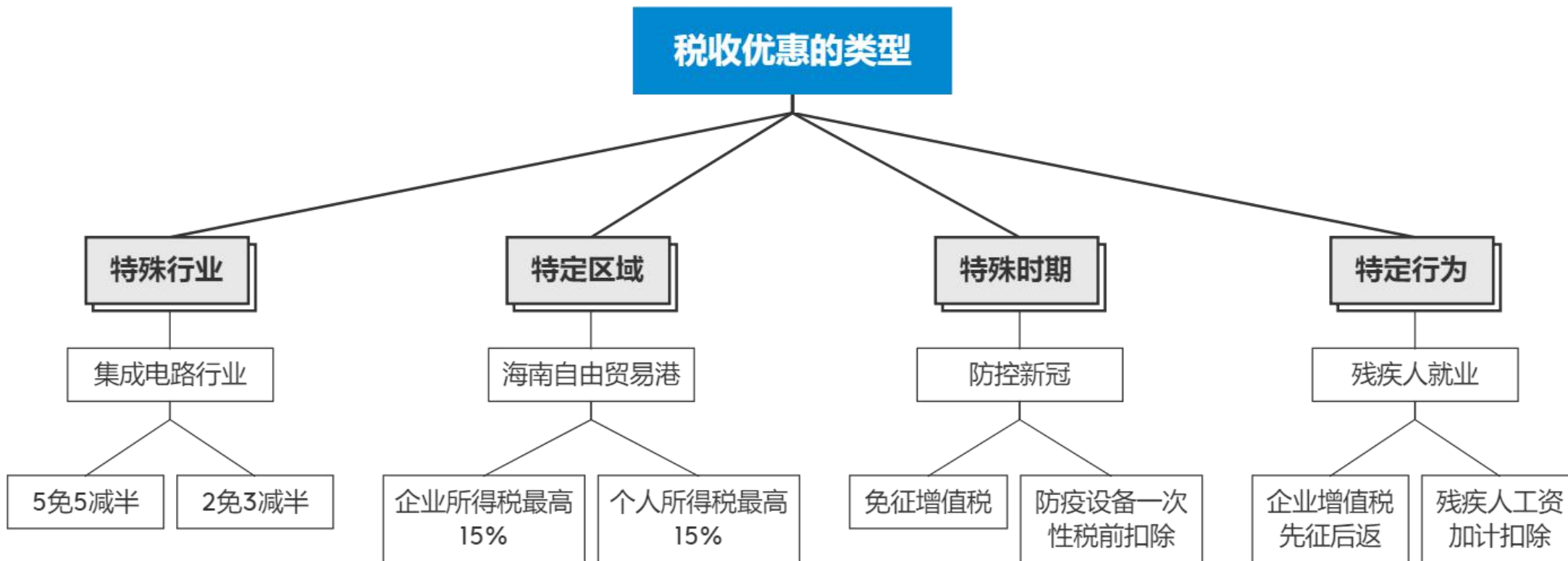
优惠性条款筹划方法

国家为鼓励或支持某个行业、地区或某一特殊时期，会出台包括减免税在内的税收优惠政策，纳税人可以充分利用优惠政策，合理筹划，降低税负。主要形式有：税收减免、免征额、起征点、退税、优惠税率、税收抵免等。

缺陷性条款筹划方法

缺陷性条款又称“税法漏洞”。缺陷性条款多表现在征收程序、定额税制、转让定价等方面。税收缺陷性条款是征纳双方矛盾聚焦点之一，对于征管方而言，需要不断补充缺陷，减少税款流失；对于纳税人而言，要充分利用缺陷性条款，争取并不违法的税收收益。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（税收优惠）



1、免税优惠

我国对从事农、林、牧、渔生产、经营的企业给予免税待遇,就属于一种行业性照顾或激励。

对于免税优惠,纳税人应考虑以下操作技巧:第一,在合理合法的前提下,尽量争取更多的免税待遇。与缴纳税收相比,免征的税收就是节减的税收,免征的税收越多,节减的税收也越多。第二,在合理合法的情况下,尽量使免税期最长化。许多免税都有期限规定,免税期越长,节税越多。

2、减税优惠

政府给予纳税人两类减税办法:

一是出于税收照顾目的的减税。例如,国家对遭受自然灾害地区企业、残疾人企业等的减税,这类减税是一种税收照顾,是国家对纳税人因各种不可抗力造成的损失进行财务补偿。

二是出于税收奖励目的的减税。例如,对产品出口企业、高科技企业、环境保护项目等的减税。

3、免征额优惠

免征额亦称扣除额,是指在征税对象全部数额中免于征税的数额。它是按照一定标准,从征税对象全部数额中预先扣除的数额。

免征额部分不征税,只对超过免征额的部分征税。

2、企业生命周期的税收筹划-发展期（税收优惠）

4、起征点优惠

起征点指税法规定的对课税对象开始征税的最低界限。起征点与免征额有相同点，即当课税对象小于起征点和免征额时，都不予征税。两者也有不同点，即当课税对象大于起征点和免征额时，采用起征点制度的要对课税对象的全部数额征税，采用免征额制度的仅对课税对象超过免征额部分征税。

5、退税优惠

退税是指可以直接减轻纳税人税收负担的那一部分退税。
例如：增值税即征即退、增值税先征后退、增值税出口退税等。

6、优惠税率

优惠税率是指对符合条件的产业、企业或项目课以较低的税率。优惠税率有利于吸引外部投资、加快该优惠产业的发展。

7、税收抵免

对纳税人的境内、境外全部所得计征所得税时，准予在税法规定的限度内以其国外已纳税款抵减其应纳税款，以避免重复课税。



最新
减免税政策代码

3、企业生命周期的税收筹划-成熟期

成熟期的企业资金雄厚、技术先进、人才资源丰富、管理水平不断提高，具有较强的生存能力和竞争能力。

首先，要运用好会计政策和会计估计两个成本低、见效快、期限长的税收筹划的工具，兼顾财务合规的要求，将税负稳定在一个合理水平；

其次，充分运用税负转嫁工具，通过集团层面的筹划，使得税负从时间上和空间上更加合理均匀。

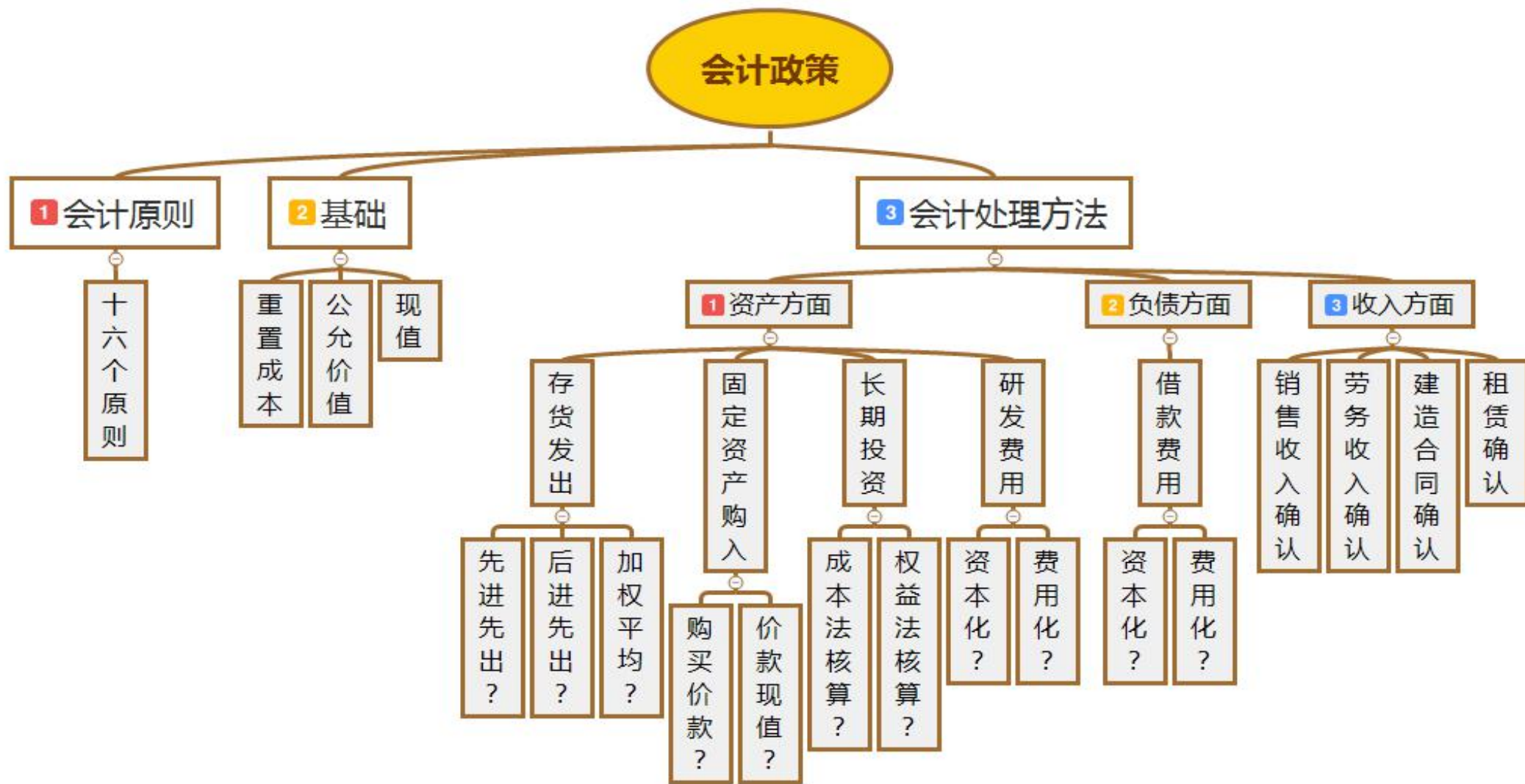
最后，加强企业税收风险体系建设，防范各类税收风险。



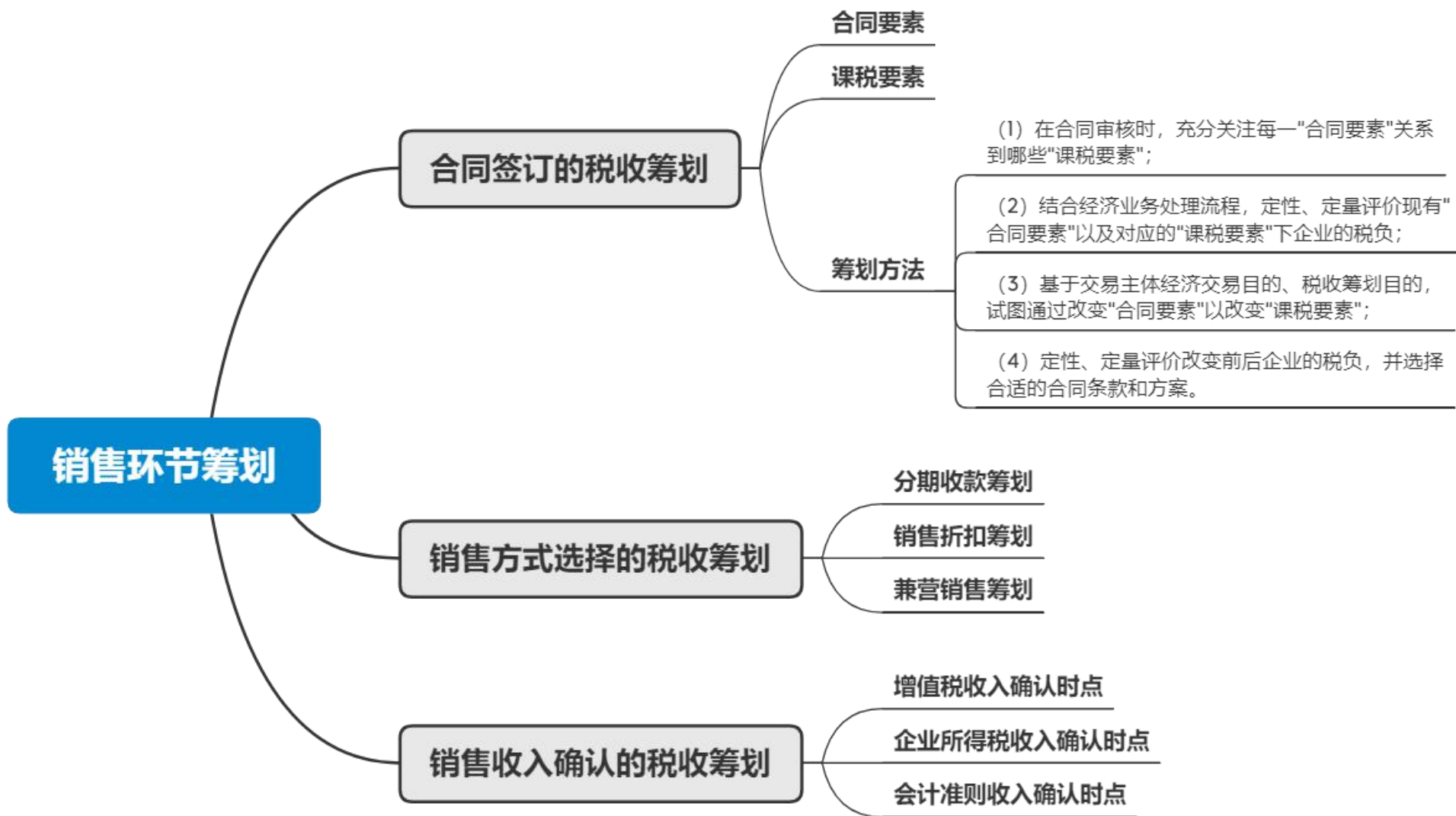
会计政策是指在会计核算时所遵循的具体原则以及所采纳的具体会计处理方法。一类是强调性会计政策，另一类是可选择的会计政策。由于这些可选择的会计政策以及会计估计的多样性和复杂性,就为纳税筹划提供了可执行的空间。

在各种纳税筹划中,会计政策选择与会计制度最密切,却不受外部经济技术条件约束。筹划成本低,易于操作,一般不改变正常的生产经营活动和经营方式,所以利用会计政策选择进行纳税筹划会越来越受的重视。

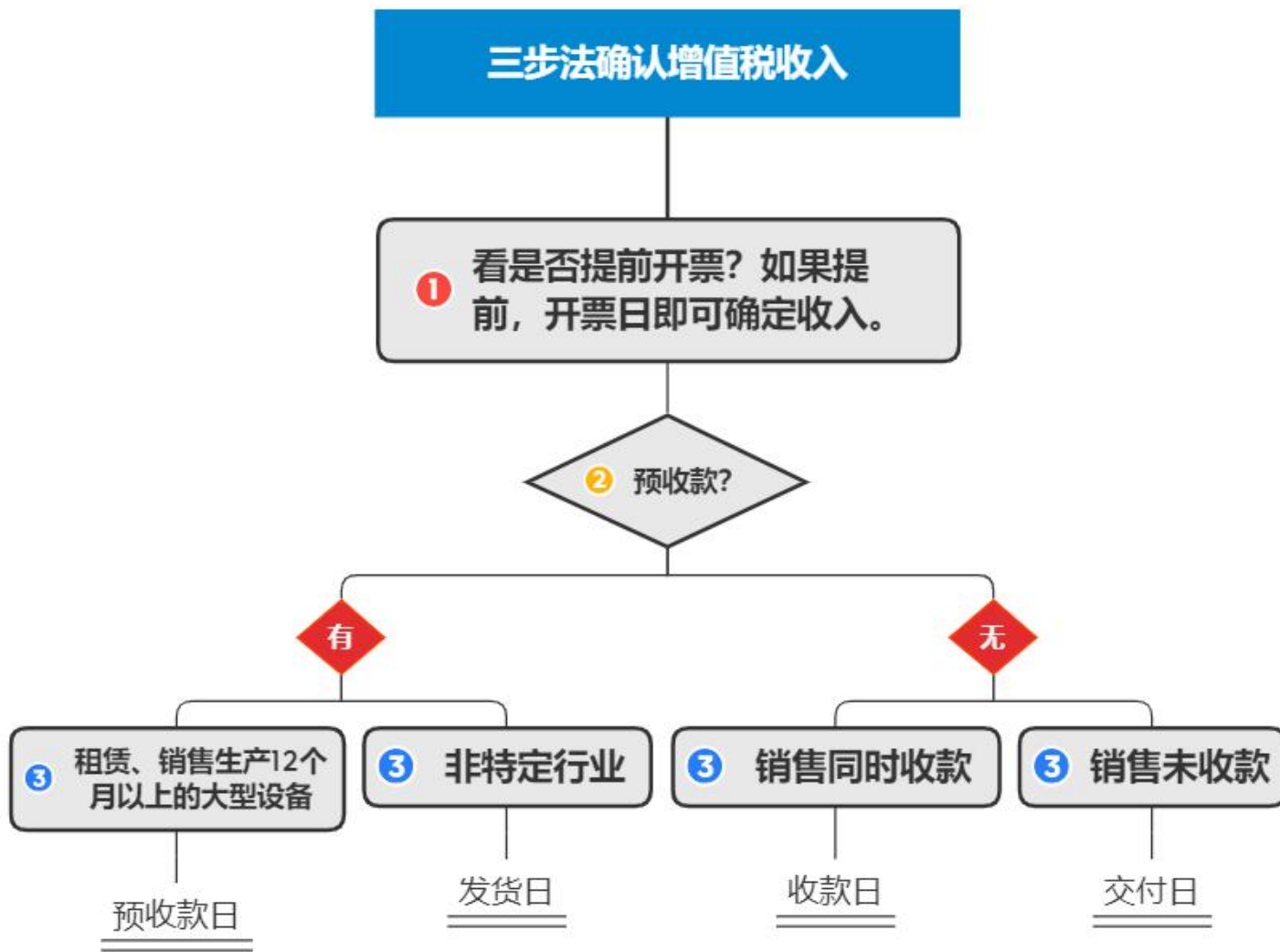
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（会计政策）



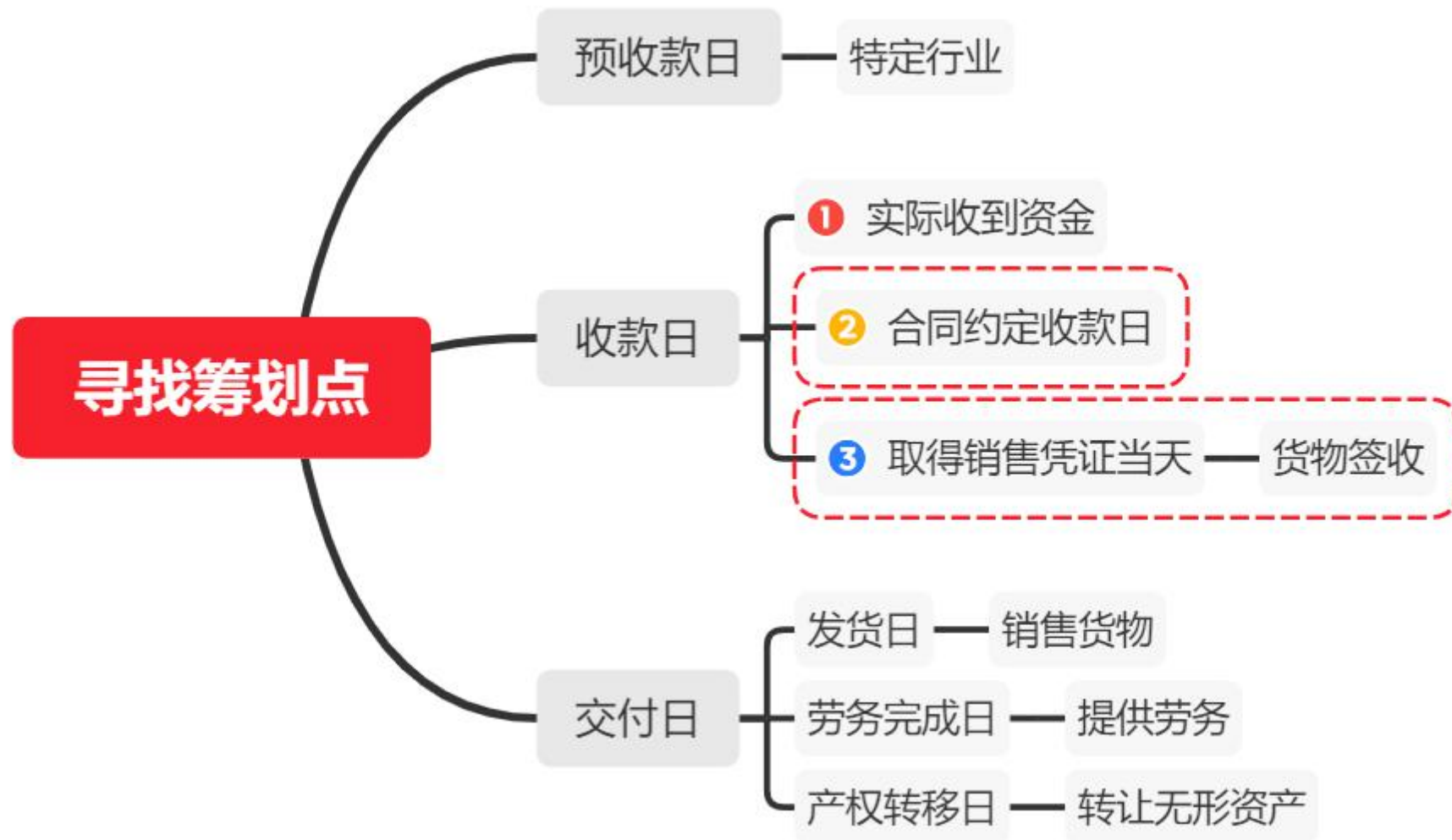
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（会计政策-销售环节）



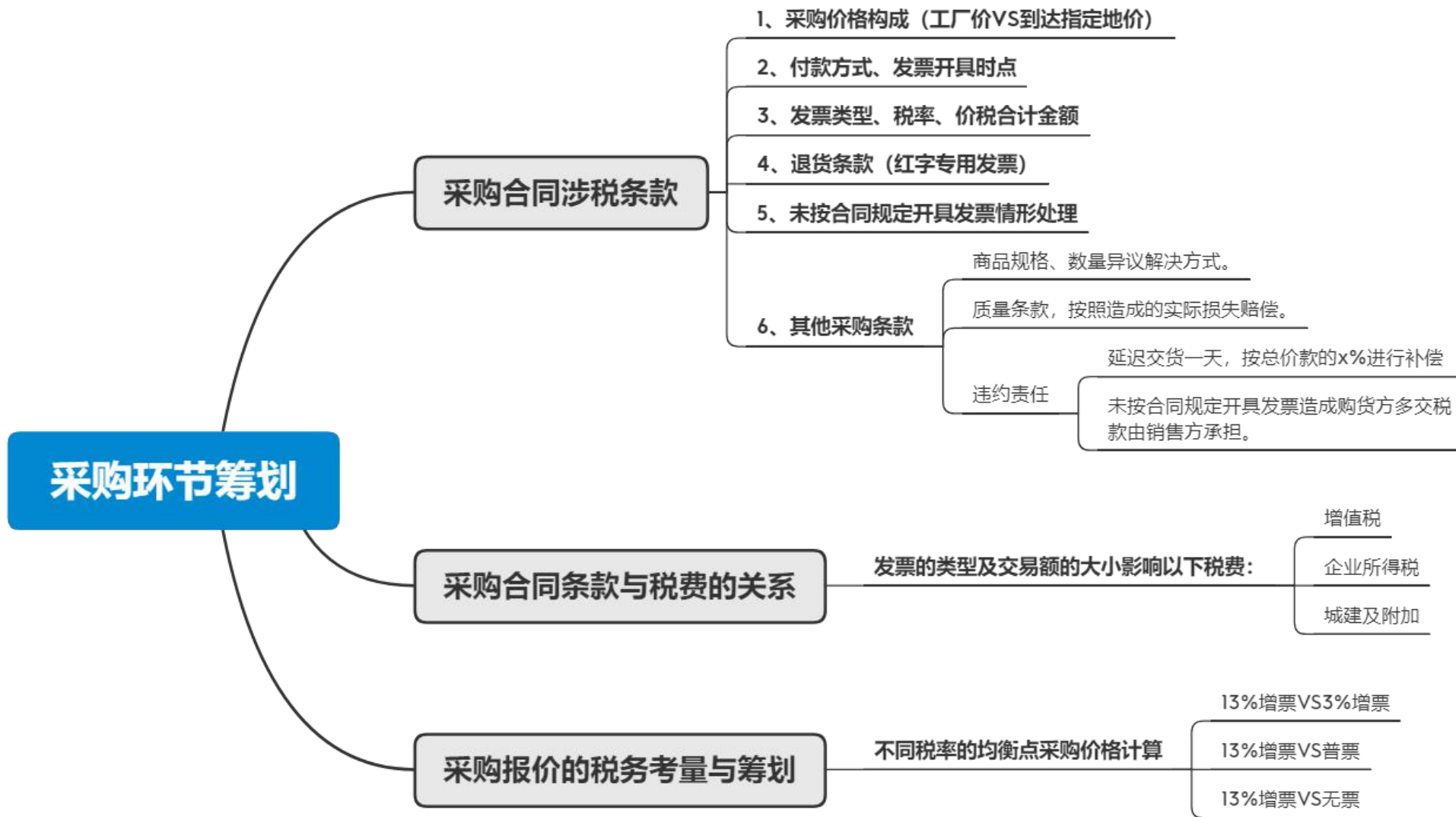
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（收入确认时点）



3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（收入确认时点）



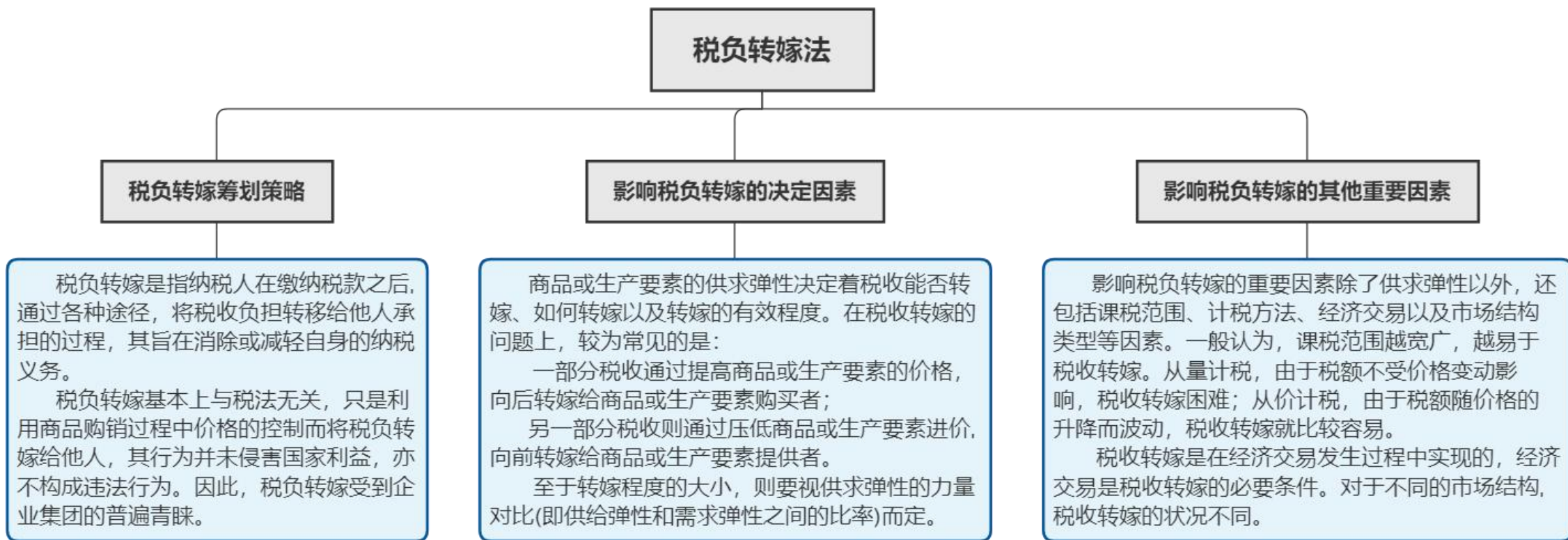
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（会计政策-采购环节）



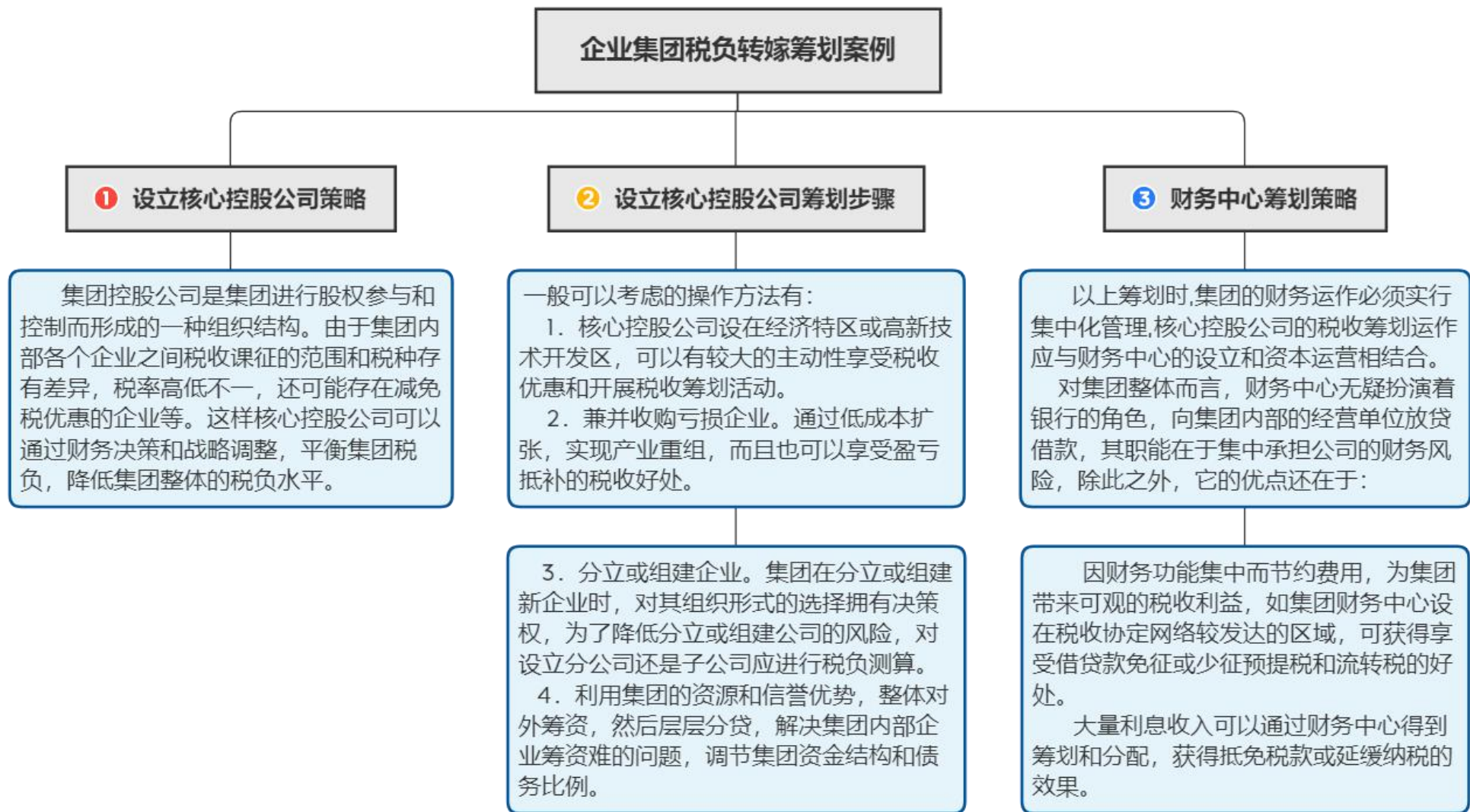
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（会计估计）



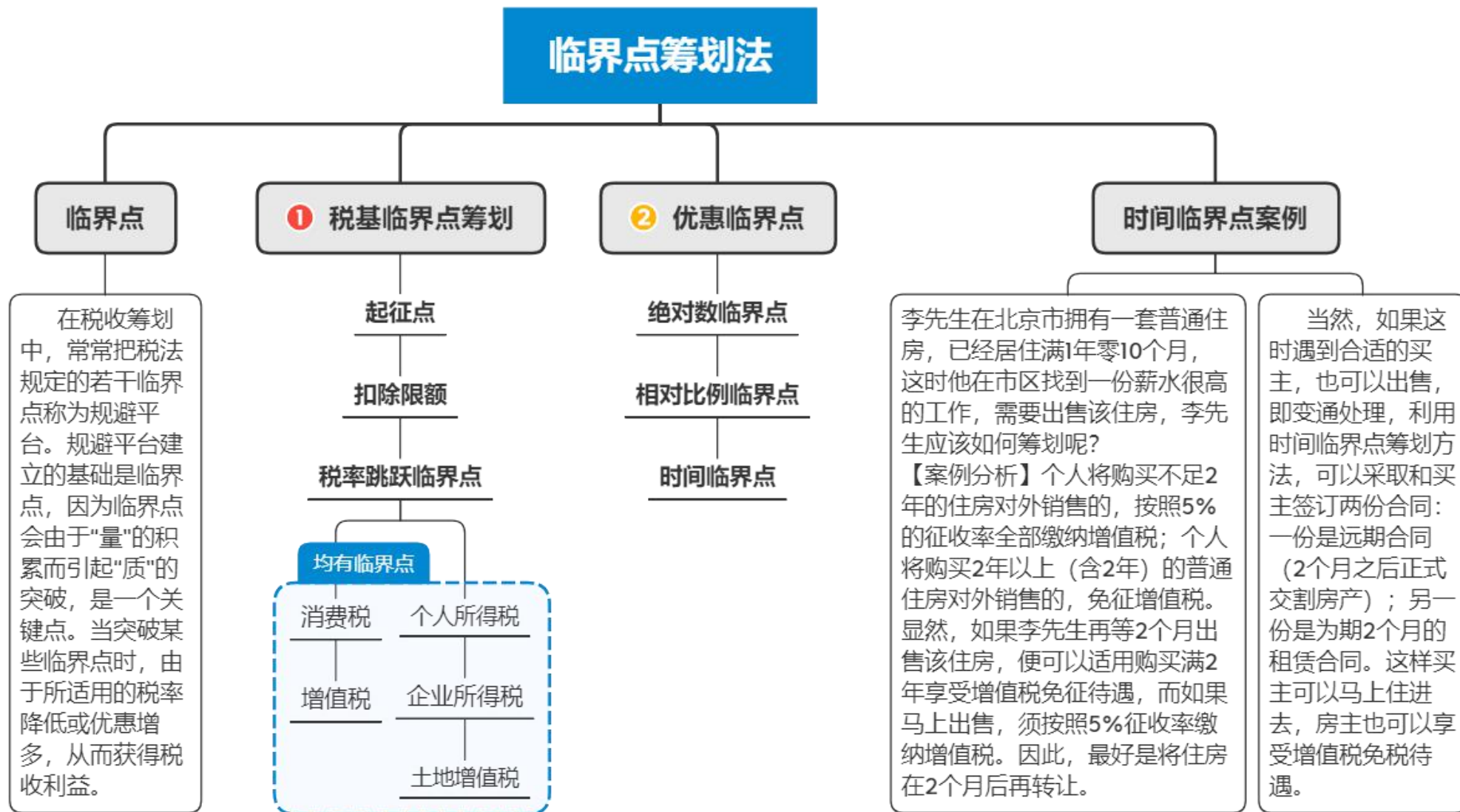
3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（税负转嫁）



3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（税负转嫁）



3、企业生命周期的税收筹划-成熟期（临界点）

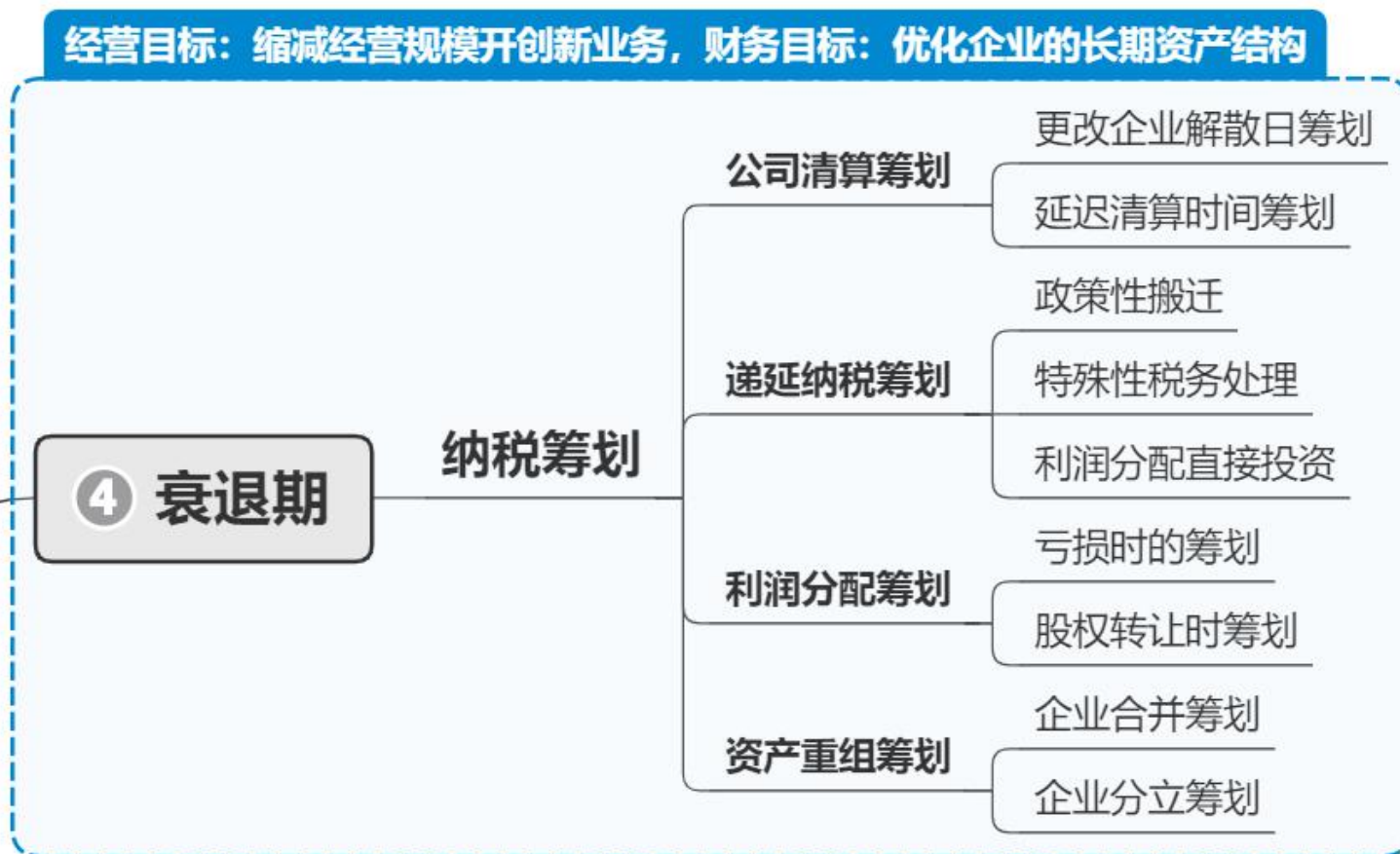


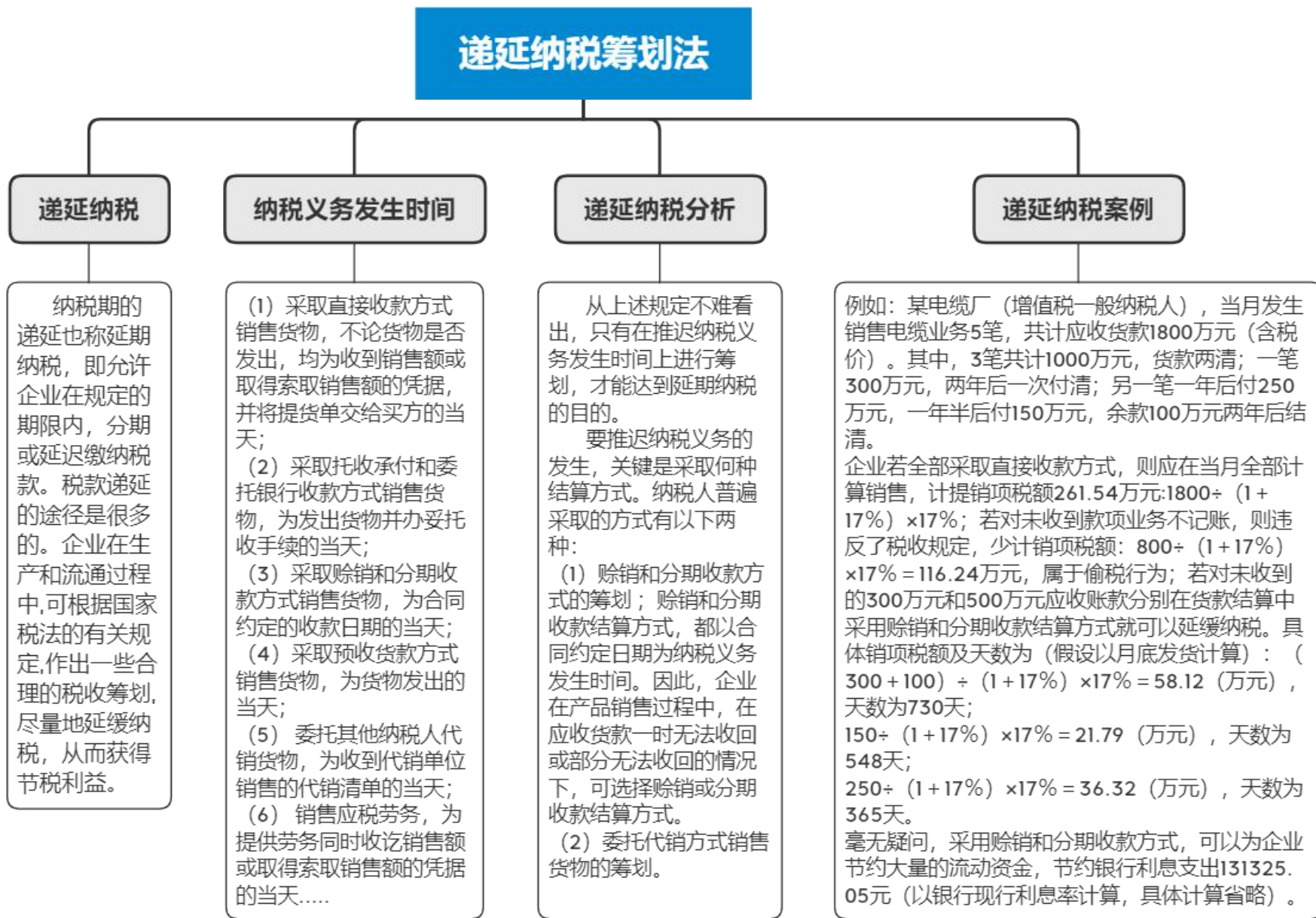
衰退期的企业产品市场份额逐渐下降，正调整战略寻找新的出路以引领企业走出危机。

首先，要运用好递延纳税方面的税收筹划方法，降低税负及现金流出；

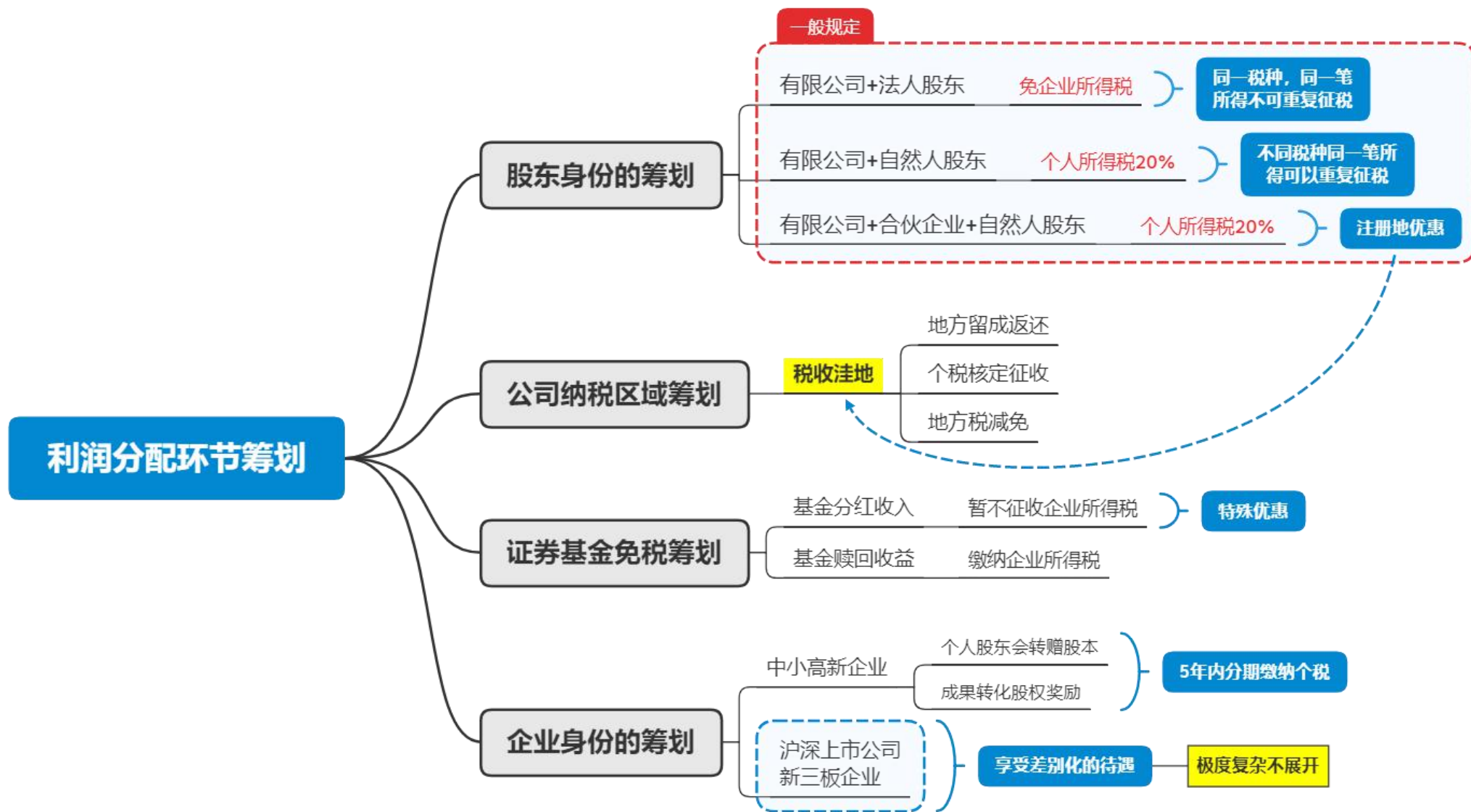
其次，在企业合并、分立、出售及划转等重组过程中，充分利用相关税收政策，全面筹划，降低税收负担。

最后，通过更改企业清算日方法，使得清算损失与盈利相抵，降低清算税负。



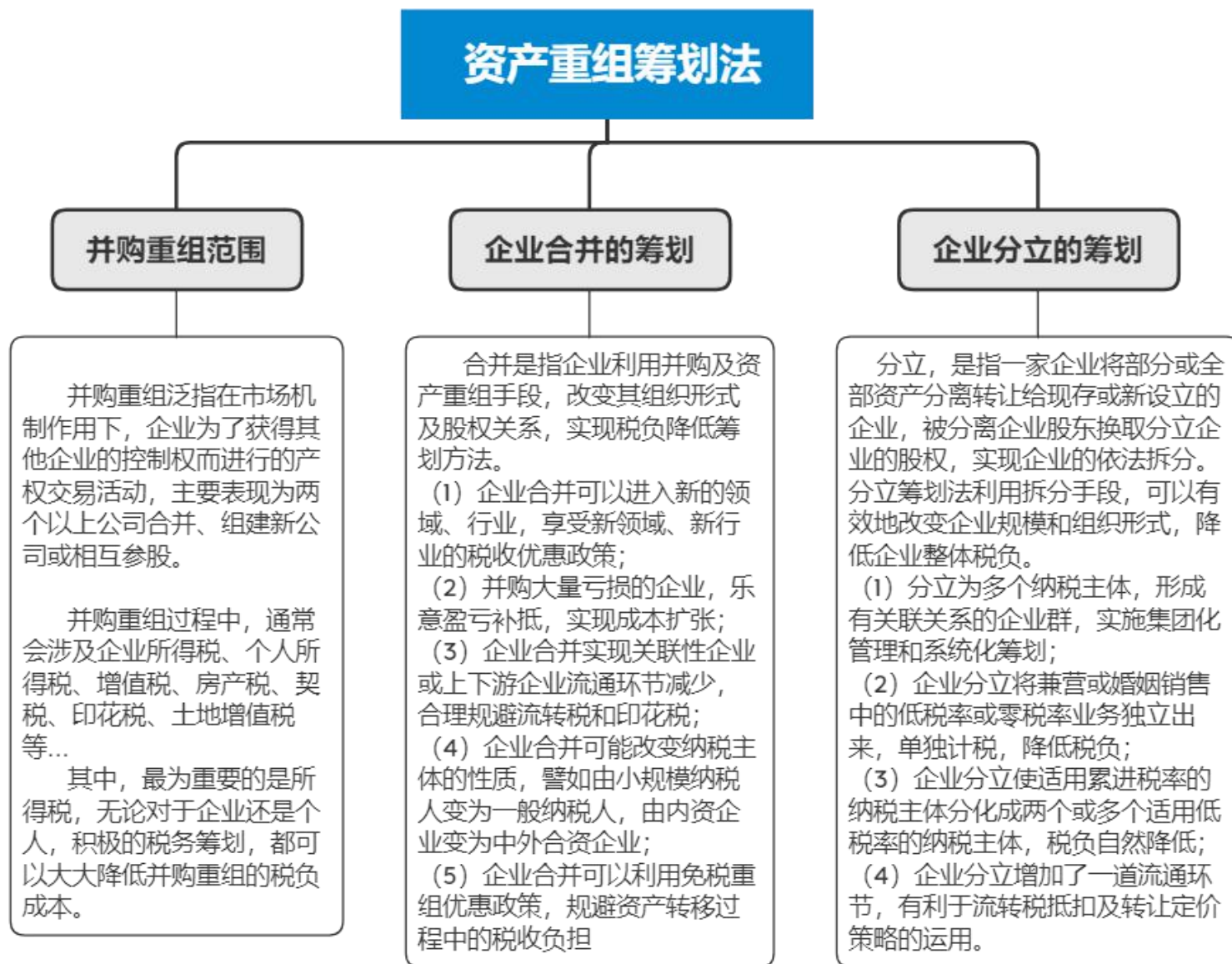


4、企业生命周期的税收筹划-衰退期（利润分配）



4、企业生命周期的税收筹划-衰退期（并购重组）







财务职业转型发展星球

星主：如风



长按扫码预览社群内容
和星主关系更进一步

感谢聆听



2021年3月4日

后续课程

- 一、内部控制视角下企业生命周期管理
- 二、业务流程视角下企业生命周期管理
- 三、全面预算视角下企业生命周期管理
- 四、成本控制视角下企业生命周期管理