

加强汽车销售业财务内部控制的策略分析

刘 瑶

(重庆泛华汽车销售服务有限公司, 重庆 400041)

摘要:当前,汽车销售业面临着日趋激烈的市场竞争。为增强市场竞争力,汽车销售业一方面要对业务规模进行扩大,并促进自身的销售服务质量实现大幅度提升,另一方面,要加强财务内部控制,实现对各类财务经营风险的有效规避。本文简述了汽车销售业财务内部控制的重要性,浅析了汽车销售业财务内部控制现状,探究了加强汽车销售业财务内部控制的策略,以期为汽车销售业财务内部控制提供借鉴。

关键词:汽车销售;财务;内部控制

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2020.30.012

财务内控控制,要求维护企业资产的安全稳定,并确保财务数据的真实准确,还要求严格监督和有效管理会计管理相关制度,实现最大化的经营成果。汽车销售企业要高度重视财务内部控制的重要性,并立足于财务内部控制现状,积极探究有效策略,实现对财务内部控制的有效加强。

1 汽车销售业财务内部控制的重要性

汽车销售业加强财务内部控制,能有效保障各项财务信息的真实、准确和有效,能促进财务工作实现高效良好开展,还能实现对销售人员各项财务行为的严格规范和有效监督,实现对财务风险的科学评估,并增强对财务风险的防范控制能力,对于增强自身的核心竞争力具有至关重要的意义^[1]。

2 汽车销售业财务内部控制现状

汽车销售企业通常缺乏完善的财务内控环境,财务部门对各岗位的职责权限缺乏合理分配,未能充分发挥各项职能作用。同时,汽车销售企业对各类财务风险缺乏科学有效的评估,对内部经营存在的风险缺乏有效管控,未能针对财务风险构建完善的评估体系,未能量化分析各类财务风险,对潜在的财务风险缺乏及时有效的预警。另外,汽车销售企业对各项财务活动缺乏强有力的监督控制,难以及时发现和有效解决财务内控存在的各类问题。

3 加强汽车销售业财务内部控制的策略

3.1 完善财务内控环境

汽车销售业管理人员要高度重视构建并完善财务内控环境,实现对财务内控建设的有效加强。要充分调动企业各部门以及各层级工作人员,积极参与企业的财务内控管理。要对财务部门的具体职责进行明确,遵循不相容岗位相分离的原则,对岗位责任制进行有效落实,并针对岗位责任制制定详细的说明书,对岗位工作各项内容进行规范。财务部门对各个财务岗位应实施轮换制度,让岗位不同的财务工作人员定期互换职责,实现对内部牵制的有效增强。尽量避免同一个人在财务类关键性岗位上任职超过三年,防止出现财务舞弊现象^[2]。

3.2 强化财务监督评价

汽车销售企业要构建财务监督检查机制,促进审计部门充分发挥其职能作用,科学分析和客观评价财务内控执行的实际情况,并实时监督和有效控制企业作出的重点决策。审计部门要对亏损月份相应的经营业绩进行重点审查,将亏损的具体原因找出,并出具相应的审计报告,为企业管理层提供参考,制定并实施有效的防控措施。同时,企业要对财务工作加强事前预测,并开展有效的事中控制,实施全面科学的事后评价,实现对财务活动的全过程监控,实现对财务风险各类隐患的有效消除。要加强对资金运行的监督力度,严格把控资金流向、用途、闲置情况以及使用效益,有效保障资金安全。

3.3 建立财务风险评估机制

汽车销售企业要针对财务风险构建系统全面的评估机制,对财务风险开展全面评估,实现对风险隐患的有效应对。具体可从如下

方面着手:(1)对消费信贷、筹资、投资以及现金流等风险进行重点识别,并对之实施动态评估和科学分析。(2)搜集整理风险数据和相关资料,构建相应的数据库,对财务风险实施有效的分类管理,并做好相关记录,及时将风险分析报告上报管理层。(3)要基于自身经营具体特点,充分考虑经营、偿债、发展、盈利等因素,对财务指标进行科学选取,据此构建财务风险预警系统,实现对财务风险的有效防范。同时,要实施全面的风险管控,将市场竞争环境、客户满意度以及行业生命周期等各项非财务指标纳入预警系统,定性评估各项风险,对风险控制涉及的要点进行明确^[3]。

3.4 强化业财融合

汽车销售企业要强化业财融合。财务部门要实施全面预算管理,对企业现有的财务资源和非财务资源实施合理分配、严格考核和有效控制,据此对业务活动进行科学高效的组织协调,严格把控预算管控涉及的关键点,充分调动业务部门的工作积极性。同时,企业要加强与信息一体化技术的应用,为业财融合提供技术支持,突破企业各部门间存在的信息孤岛,促进业务流、信息流和资金流实现高度共享。财务部门工作要覆盖业务链条的各个环节,为业务部门的决策提供支持,并引导业务部门对企业整体利益进行考虑。另外,要加强对关键财务活动的控制。例如,某汽车销售企业通过梳理财务活动,将关键控制点找出,通过对车辆涉及的采购结算、钥匙收发、出库、贷款审核等环节进行控制,加强了对整车结算。并通过抽查盘点的形式,多部门联合盘点查库,加强了实物盘点。该汽车销售企业还通过对费用报销涉及的制度流程进行规范,并加强报销审批,实现了对费用管理的有效控制。

4 结束语

汽车销售企业通常缺乏完善的财务内控环境,对各类财务风险缺乏科学有效的评估,对各项财务活动缺乏强有力的监督控制。对此,要通过完善财务内控环境,强化财务监督评价,建立财务风险评估机制,强化业财融合等策略加强汽车销售业财务内部控制。

参考文献

- [1]梁静.汽车销售行业内控管理存在的常见问题及对策探析[J].环球市场,2019,(8):78-78.
- [2]兰翔.汽车销售企业内部控制相关问题研究[J].农村经济与科技,2019,034(004):107-108.
- [3]彭美田.汽车销售行业内控管理存在的常见问题及对策[J].中国国际财经(中英文),2017(21):111-112.

作者简介:刘瑶(1974-),女,重庆人,单位:重庆泛华汽车销售服务有限公司,中级会计师,税务师,研究方向:民营企业税收筹划。