

# 销售企业财务管理风险及其防范措施探析

杨霞

(新疆浩鑫昌盛能源有限公司,新疆 乌鲁木齐 830000)

**摘要:**俗话说宜未雨绸缪,毋临渴掘井。任何企业在发展过程中都要考虑到各种风险的发生,销售企业也不例外。销售企业主要是通过产品销售盈利,而销售企业的业务结构具有一定的特殊性,财务管理风险就成为销售企业不得不面对的主要风险类型。经济新常态下,销售企业的市场竞争压力极大,加上国际形势混乱,新冠疫情等的影响,销售企业所面临的财务风险水平更上一层楼;因此利润空间被持续压缩,迫切需要销售企业以财务管理风险作为重点进行管理控制,本文将会以A能源企业为例,对其销售企业财务管理风险及其防范措施进行探析,为其他同类型销售企业财务管理风险防范提供帮助。

**关键词:**销售企业;财务管理;风险防范;防范措施

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2022.28.124

## 1 财务管理风险主要内容

### 1.1 财务风险概念

1.1.1 筹资风险,也可以说是财务风险。指的是企业为了筹集资金,会减弱偿债能力,会使得企业的利润可变性降低。企业会因为负债的形式、偿还时间限制和对资金使用方面的不同,而导致偿还债务的压力也不一样。如此看来,企业在筹资、生产经营和投资等环节都面临不同的风险。

1.1.2 经营风险,它与筹资风险不一样,二者虽然不同,但互相有关联和影响。经营风险主要是一个企业自身经营带来的风险,能使得企业息税前的利润处于一个变化当中。如果企业只有股本融资一种融资方式时,企业就不会面对负债带来的影响,所有的风险都是经营风险所带来的,由股东对这些风险承担。如果企业采用了负债融资和股本融资相结合的融资方式,财务杠杆效果会得到体现,财务杠杆对股东收益有扩张作用,股本收益也会跟着有所波动,波动带来的差额就是筹资风险。当企业的经营出现问题时,营业利润不得不弥补亏损,股本收益面对挑战,在特别严重的时候企业可能会丧失偿债能力,以至于不得不宣告破产。

### 1.2 财务管理风险影响因素

一部分是内部风险因素,内部风险主要在于企业内部的财务管理和财务运营上。企业会根据自身规模特点,配置财务人员,设置财务系统。一个销售企业对财务工作的严格要求和上下员工的职业素养,会影响企业的长久发展。除此之外,还需要有财务监督,对销售产品价格的确认真也要合理,销售产品实物监管也要到位。另外对重要的经营数据要设置备查,这些信息对财务工作的健康运行具有重要影响。

另一部分是外部风险因素,一个品牌的生产企业对其相应的销售企业有很大程度的影响,尤其是销售企业的

上游企业对它影响就更大,倘若所销售产品的企业生产出现状况,导致产品质量出现问题,必定会影响销售企业的发展。这些问题都会对销售企业产生重要影响。其次是外部合作者带来的风险,假设企业由多个合作伙伴共同投资设立。那么利润和分红的最大化是吸引投资人的基础。如若企业业绩不佳,或许会导致投资人转换投资,而引起企业自身的资金风险。

### 1.3 财务管理风险防范特征

销售企业财务风险管理应从加强风险管理和风险控制制度化着手。特点就是要在风险到来之前做到充分准备,当风险到来时要及时、准确地主动应对。

1.3.1 加强风险管理。第一件事要提升风险意识,创新管理理念。企业要将权责划分明了,对交易的操作要规范,对内部控制制度要完善。将风险管理落实到日常中,财务部门应该起到带头作用,使人人有风险意识,全体员工承担责任,强化财务人员的风险测控培训,对风险的表现有足够认知,并做好充分准备。

1.3.2 形成风险测控制度。在会计制度规范的前提下,保证会计信息是真实可靠的。设定一定的周期跨度,对风险进行测控,实行设立专人负责,在各部门进行运作,定期报告,并对报告进行分析。让有关信息及时反映企业运行状况,为企业改变经营策略提供有用的决策根据。

## 2 销售企业财务管理风险控制面临的主要问题

### 2.1 领导层思想观念保守且不善用负债性融资方式

众所周知销售企业在融资时可能会面临信用风险、市场风险、金融风险、以及环境保护风险,那么公司选择安全的融资方式对公司的发展极其重要。正如古人所言:祸兮福之所倚,福兮祸之所伏。投资者都知道;风险越高,收益越高。风险越低,收益也就相应越低。风险和收益是伴随而生的,如果想取得较高的收益就要承担相应的风险。不想承担较高的风险就要放弃较高的收益。A销售企业

这种保守的风格在降低了风险的同时也就放弃了更多使得收益增加的机会。通过 A 能源销售企业融资现状分析,发现在 2016 年到 2019 年这期间,公司主要采用股东投资的融资方式,只有在 2016 年到 2018 年采用了银行贷款的方式,而且贷款额是逐年下降的,只有在 2016 年到 2017 年采用了融资租赁方式融资,额度不大,占比也小。公司的留存收益从 2017 年开始逐年增加。可以发现销售行业中的企业很少采用负债性融资,即使采用了占比也很小,资金来源主要是自持资金。可见公司对银行的依赖性很低。总的来说销售行业发展趋势良好,销售企业经营良好,有着很大的发展空间。同时销售企业财务管理人员思想观念比较保守,所以没有采取更多负债性融资方式来进行财务风险的防范。

## 2.2 缺乏合理的财务风险因素排查方式

当下多数销售企业的财务管理风险因素排查方式比较单一,对于销售企业潜在的财务风险很难进行挖掘,甚至由于无法及时地发现潜在财务风险给销售企业埋下一定的隐患。财务管理风险控制本身是一个系统性的“工程项目”,而风险因素排查则是其中的重要的前置性工作。一般销售企业对于财务风险因素的排查主要是通过账目清查这一传统方式,但是这种做法局限于账务层面,具有较大的局限性。销售企业过度依赖传统的、滞后的风险因素排查方式将会影响财务管理风险的有效控制。

## 2.3 对期间费用控制力度不强

通过对 A 能源销售企业期间费用分析,在 2016 年到 2018 年这四年里公司的管理费用增长幅度比较大,但在 2018 年到 2019 年的时候,管理费用的增长幅度较平缓;销售费用也是逐年增加,比较而言财务费用变动最不明显,因为在 2016 年到 2018 年虽然有增长,但是幅度不大,在 2018 年到 2019 年反而有所下降。管理费用和销售费用居高不下。出现这种状况,表明公司的期间费用很大,这会导致一大笔经济利益流出公司,如果不对期间费用加强管理,会十分不利于公司的长久发展。期间费用的居高不下,说明 A 销售企业对期间费用的控制力度不强。

## 2.4 缺乏有效的内部控制制度且风险管理意识薄弱

通过对 A 销售企业的内部控制现状分析,可以发现以下几点问题;

(1)A 销售企业对财务人员的任用存在问题,就算用“自己人”,也得要被聘用人员的资质和处理事务能力达到标准才行。如果招收了财务人员,就该一视同仁,做到“用人不疑,疑人不用”。对财务人员实施重重限制,这对员工来说是不公平的,对公司的发展也是十分不利的。

(2)A 销售企业在财务管理中没有遵循互相牵制原则,在设置管理限时考虑到了互相牵制原则,但在实际应用中并没有发挥效果。出纳和财务经理在出现了需要互相告知密码的时候,一定要在事后及时更改密码。万一有人心怀不轨,做出了越权的损害公司利益的事情后,另一

个人就要背黑锅,在对方出现事情要负责的时候两个人都推卸责任。职责划分不明确,是内部控制制度缺乏效果的外在表现,也加大了财务风险,会阻碍公司的良好发展。

(3)A 销售企业使用的财务软件不规范,出纳管理的功能不完善,在月末核对现金账册的时候,出纳可能会忽略银行余额表及资金日报表,而财务经理核对应付的付款业务。对现金科目的关注不到位。现金管理制度存在漏洞,使得财务风险加大了。

综合以上三个问题,可以发现 A 销售企业的领导没有认识到内部控制管理的重要性,以不切实际的信任指导财务工作往往是不符合法律法规和会计准则的要求,缺乏财务监督的财务管理活动是具有高风险的,不利于公司的长远发展。所以 A 销售企业缺乏有效的内部控制制度,风险管理意识薄弱。

## 3 销售企业财务管理风险控制具体策略

### 3.1 构建合理的融资体系并增加融资方式

要解决 A 销售企业在融资方缺乏灵活性和多样性,就得构建合理的融资体系,充分运用经济杠杆的作用,适量地增加融资方式。也许能产生更大的杠杆效应。资金是企业开展各项活动的基础,如果没有稳定的资金来源,或者不能筹集到企业生产经营所必需的资金,这对公司的经营和发展都是十分不利的。一般的融资形式有股票筹资、债券融资、融资租赁、银行贷款。在选择融资方式时,要考虑企业所处的经济环境、不同的融资方式的资金成本、企业自身的经营状况,以及所处行业的竞争压力进行科学的选择。

近几年来,全球经济不断融合,可是中美经贸摩擦严重。我国的传统优势变小,势必会推动经济更高质量发展。所以接下来我国可能会扩大内需来提升工业经济平稳增长。服务业是提高社会经济效率的催化剂,这是因为服务业可以协调和整合科技创新、进一步社会分工。如今服务业在我国增长较快,现代服务业的增长势头良好。能源销售服务企业既在工业产业链的末端,又在服务业范畴。所以说这一行业的远景还是很好的。为了支持实体经济发展,使得社会融资的实际成本降低,国家全面下调金融机构存款准备金利率。与此同时还增加了对小微企业和民营企业的支持力度。

由上述理论以及大环境分析,再结合前文财务管理风险问题的分析,在此提出对 A 销售企业在融资方式上缺乏灵活性和多样性问题的解决措施:构建多元化、多渠道的融资体系。优先考虑内部融资,尽量让公司内部资源得到合理利用。当下宏观环境良好,国家支持实体经济发展,降低了社会融资成本,因而可以加大负债融资,同时要控制住负债比率。恰当的负债能使增加的财务杠杆利益,抵消掉负债融资风险所带来对公司的不利影响。

### 3.2 及时调整库存能源产品结构并合理拟定能源产品

## 购销计划

A 销售企业的库存能源产品结构不合理的主要由于缺乏合理的能源产品购销计划。要解决这一问题,公司应该提高存货周转率和资金周转率。至于具体的措施,公司应该紧随市场变化,拟定合理的能源购销计划,调整库存能源产品。将盈利能力强的能源产品数量增加,对滞销的和亏损的能源产品要及时消化掉。A 销售企业应该提前做好下期能源产品购销计划,结合自身销售能力以及市场行情,做出恰当的能源产品购销计划。在这个过程中就需要弄清楚不同能源产品的销量状况和不同能源产品的盈利能力,应用科学的计划,使得库存能源产品结构达到最佳状态。这样就会使得畅销和盈利能力强的能源产品数量增多,方便资金回笼,也能通过盈利能力强的能源产品赚取利润。从而能够确保公司持续正常经营发展。

### 3.3 建立健全严格的费用开支制度和报销审批制度

要解决 A 销售企业期间费用逐年上升,销售费用居高不下的问题就要严格控制成本费用,建立目标限额控制制度,按照公司的经营状况,确立费用的开支范围以及其他项目开支标准,明确各个部门的可用限额。建立严格的费用开支限额制度和报销审批制度。将店内发生的成本费用进行类别划分,根据性质划分为固定费用和变动费用,很明显固定费用是相对稳定,所以要重点加强对变动费用的管理。变动费用要在限额内进行,有重大调整和变动的时候,要有公司负责人或有类似权限的人审批后方可受理。

### 3.4 完善内部控制制度同时加强风险管理

要解决 A 销售企业缺乏有效的内部控制制度不完善,以及风险管理意识薄弱的问题,就需要从完善内部控制制度管理,和加强风险管理着手,着重对成本核算和审核清查以及稽查核实方面进行控制。对岗位责任划分要明确,对业务办理权限也要分明。让财务信息真实可靠。减少财务疏漏,降低财务风险的发生,对公司在内部控制上存在的问题的具体解决措施如下:

3.4.1 改变招聘现状,聘用有资质能胜任工作的员工,对所有员工一视同仁,同时做好员工的后期培训工作。设立合乎公司规模的考核制度。督促员工更好地工作,为公司的发展做贡献。

3.4.2 在实际财务管理活动中严格遵照互相牵制的原则。明确出纳的财务经理的责任,二人在有互相换密码操作时候,要及时变更各自密码。在对同一事项连带责任较大的时候要考虑责任连带的做法。全力保障财务管理活动的安全性,防患于未然。做好查漏补缺的准备。将风险降低到最小。

3.4.3 加强内部控制方面的管理。将内部控制制度的成本效益原则、适应性原则、重要性原则和制衡性原则应用到内部控制管理活动中,让内控在财务管理活动中发挥作用。不能按照领导的个人意图来指导财务工作,遵守

法律法规和会计准则进行财务管理活动,建立财务监督机制。A 销售企业正处于发展阶段,所以一定要强化风险管理,建立信息化的测控平台,将风险测控制度化。

### 3.5 提升财务管理人员风险控制意识

销售企业不仅需要传统的财务管理工作流程进行优化,更要从思想上重视财务管理风险控制工作。首先销售企业负责人应该亲自督导财务管理风险控制工作的落实,其次财务部门要打造专门的财务风险控制小组,专门围绕销售企业的财务管理风险进行识别与制定防范策略,从而为销售企业财务管理风险控制提供保障。

## 4 结束语

总而言之,销售企业在融资方式上缺乏灵活性和多样性,在资金管理方面存在管理不到位问题,在库存能源产品结构上不合理,内部控制方面存在制度不够完善和成本费用比较高的问题。这些问题的存在,使得 A 销售企业的财务管理活动有了很大的风险性,不利于公司的长久发展。为了降低这些风险,对存在的这些问题进行原因分析,提出:构建多元化和多渠道的融资体系,使用规范的财务软件,根据市场变化,合理拟定能源产品购销计划,及时调整库存能源产品结构和完善并落实内部控制管理制度,建立健全严格的费用开支和报销审批制度,加强人工费用管理这一系列财务风险管理的规避措施。

### 参考文献

- [1] 谢国华. 销售企业财务管理风险控制分析 [J]. 纳税, 2020,14(31):139-140.
- [2] 陈猷. 企业销售财务管理强化探讨[J]. 现代商业, 2021(12):181-183.
- [3] 徐春. 销售企业财务管理中存在的问题及对策[J]. 企业改革与管理, 2021(11):198-199.
- [4] 杜丽丽. 基于新销售模式的企业财务管理创新研究[J]. 企业改革与管理, 2020(18):173-174.

作者简介:杨霞(1978,06,19-),性别:女,民族:汉,籍贯:河南省周口市,学历:本科,职称:中级,财务经理。