

# 商品流通企业内部管理控制对策

肖思思

(郑州旅游职业学院,河南 郑州 450000)

**摘要:**随着新时期发展,为了有效地推进商品流通企业发展,商品流通企业要全面地做好内部管理工作,通过建立完善的内部管理控制机制,能降低企业风险,利于全面提高商品流通企业发展水平。因此,通过具体分析,总结了商品流通企业加强内部管理控制水平的重要性,探索了具体的管理控制方法,希望分析能提高实践研究能力。

**关键词:**商品流通;企业;内部管理;控制

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2022.29.136

## 1 引言

在商品流通企业中开展内部管理工作是必要的,这样不仅能够规范企业各项工作开展,也利于加强企业商品流通管理水平,保证企业健康可持续发展。通过有效分析,结合企业发展实际,从多方面总结了商品流通企业提高内部管理控制水平的途径,希望分析能为企业稳定发展奠定良好基础。

## 2 商品流通企业内部管理控制的概述

### 2.1 商品流通

商品流通也称为商品流转,主要是流通相关部门以采购和销售的方式自生产领域到消费领域的转化。即商品流通相关企业开展的商品购销等活动。

### 2.2 内部管理控制

通常,企业内相关部门若想保障企业在经营期间尽量减少承担不必要的风险,实现更高水平的风险管控,便需提高企业财务与会计部门提供数据的准确性。因此企业可制定与自身经营规划相符的制约机制。内控工作主要是通过采取必要的控制手段提升企业在信息保存和操作等方面的准确性,以此为企业的管理层制定战略提供必要的参考,保障各项决策更为科学和准确,辅助企业获得更高的经济收益,实现长远的发展。企业可在此期间创造更大的经济价值,顺利达成预期的战略规划。内部控制工作主要由风险评估、信息与沟通等内容构成,共同形成了相对完善的内部管理体系<sup>[1]</sup>。

## 3 商品流通企业内部管理控制的重要性

形成有效且相对完善的内控体系,能够保障企业在创造经济效益的基础上,还可形成相对合理的工作开展流程,并对企业财务部门获取的信息做出合理的分析和使用,尽量保障会计工作的可靠性。通过提高内控工作的实施效果,便可优化企业财务信息保存和处理的精确性,企业作出的各类决策均可与总体的战略目标相符,促使企业在经营期间获得更高的经济收益,最终实现既定的战略规划,在市场中健康发展。

## 3.1 完善控制管理结构,形成发展策略

形成较为完善的控制结构,可进一步优化企业的基础管理体系,全面提升各层级对企业内控工作的重视程度,从而辅助企业更为妥善地解决管理问题,实现管理效益和管理工作水平的提升。在对管理结构进行完善期间,需侧重对制度内容进行优化设计,不断提高企业的向心力,从产品买入、生产到销售等各环节均需妥善开展管理工作,从而为企业发展提供合理的策略,构建更为理想的发展空间。以往企业内的商品流通体系并未形成明确的分工,这也对工作效率和效果形成了一定的局限。因此在完善控制结构方面,便需侧重明确企业内的分工,这会对优化企业管理模块形成较为关键的影响<sup>[2]</sup>。

## 3.2 设置控制管理主线,形成资金发展链条

在商品流通企业,资金可作为命脉。资金使用的灵活性可体现出企业的生命力。不论对于哪类企业来讲,均需将经济效益作为运营的主要目标。商品流通该企业的效益目标也必然会确定为经济收益。但各企业均会形成个性化的经营模式,不论模式与社会和行业发展的契合度如何,均需在资金的控制下实施经营活动。因此,企业调用资金购买商品,转换回收等均需形成以资金为控制主线的链条,这样才能真正掌握企业的发现情况,协调发展的速度,控制经济损失,保障企业的稳健发展。

## 4 商品流通企业内部管理控制的建议

### 4.1 加强企业内部控制工作的系统性

完善的内控管理体系需对所有问题进行量化处理,经过妥善的分析和研究,这样便可提高内控工作的系统性,更为科学地处理企业内的各类问题。明确各部门所承担的职责任务,充分发挥内控制度与管理工作的功能。如可形成企业内部的物控系统,或者责成业务以外的部门专门负责,以此来提高不同部门相互配合的效率,充分发挥企业内的凝聚力,共同为企业创造更大的利润。内部控制和管理工作需要以人力为基础,财力和物资管理配合开展,只有上述三种因素融合实施,结合企业具体的经营方式和

手段,才能充分发挥内控制度和管理工作的作用。从采购方面来说,首先需对采购单位的信息进行全面的把握,调查采购公司的行业信誉度<sup>[3]</sup>。经过严格的审查后,再确定与该企业能否建立合作关系,从根本上保证产品的质量达到要求。其次,采购合同也倾向于使用本公司的合同,这样可以为后续的监督审查提供便利,降低财务部门的工作量。最后,支付方式倾向于选择货到付款,同时及时获取采购发票,这样也可降低采购风险,提高内部控制的实施效果。

#### 4.2 完善企业的信息管理

企业内需形成具有更高效率的信息互通渠道,保证重要的信息内容能够高质量传输到位。此外,还需形成完善的信息管理机制,保证在对信息进行整理期间不会出现漏洞。在多变的市场环境下,企业需依据相关信息客观分析市场发展趋势,可将ERP系统与企业管理工作结合实施,促进企业实现稳健发展,降低决策失误的几率。

企业可依据内控决策形成发货清单,加强对仓库和原始凭证的控制力度,提货人员和车辆也需具备相应的证明文件,避免出现货物丢失或作为恶意抵押物品。在销售环节,企业更倾向于收到款项后发货的模式,针对赊销用户需做好资信评估工作,针对不同信誉度的用户设置不同的赊销额度,细致审查合同条款内容,最好可依据企业出具的合同内容确定约定条件。同时还需注意合同的细节。在发货后续依据企业签订的运输合同选择适合的物流企业承接运输任务,确定成本较低且安全、高效的运输渠道。如果客户选择自提方式,便需在收货时进行确认,注意需将所有签收单据进行回收整理,以便于后续查账<sup>[4]</sup>。

#### 4.3 完善企业的内部监管体系

首先,需在企业内形成专门的监管团队,做好阶梯性的管理工作内容。其次,需形成明确的商品和生产线标准,为具体的工作提供参照指导。最后,需提高企业财务工作的透明度,保证内部管理和控制工作的顺利实施。

在商品流通企业内,开具发票也是重要的工作内容,需做好监督工作,保证依据相关税法的规定及时开具足额发票,以此降低企业承担的税收风险,从内部扎实开展风险管理工作。但对于资金量较大,首付频率较高的情况,企业便需侧重加强该部分的管理,认真监督融资渠道的运营情况,选择适合的合作银行,尽量降低企业承担的融资风险。

#### 4.4 商品流通企业往来款财务环节的内部控制

##### 4.4.1 强化财务部门对往来款的日常管理

财务部可设置往来款项的专门管理职位,配置专职或兼职人员负责索要往来款项的凭证,形成完整的档案,通过台账方式实施系统管理,从而对往来款项进行合理

的对账和清收等。需定期按照账龄跟踪款项的情况,核对频率也可按照普通和重点客户的不同,分为一年或一季度一次,如果存在争议,还可责成业务部门总结原因。将一年中对款项的所有控制情况编制账款分期明细,通过报表的形式呈现往来账款的变化和具体组成情况,及时进行清算处理。财务部门还需设置款项的控制指标,持续收集信息内容,依据具体情况做出风险评估。

##### 4.4.2 加强财务部门对往来款的监控

财务工作者不但需全面掌握用户的信用情况,还要依据用户的偿债能力、市场竞争力等条件,针对拖欠资金较多、信用等级不高的用户进行重点监控,尤其关注特殊的客户,定期向企业管理者汇报往来款项中风险等级较高的账目,并提出妥善的解决方案。要强化与业务部门沟通的力度,及时向企业领导和业务部门提出科学的建议,配合相关部门采取必要的清收措施,将原本的事后核算提前到事前和事中环节,并做好事后的监督工作,尽量降低企业承担的资金和信用风险,保障企业能够获得预期的收益。

#### 4.5 商品流通企业成本控制的对策

##### 4.5.1 采购环节成本控制对策

搭建资源共享平台,提高采购人员的知识水平也是控制成本的有效措施。企业可充分发挥网络技术手段的应用功能,基于平台实现相关信息的共享,尽量降低企业的采购成本。同时企业也需为采购人员提供必要的培训和教育机会,让采购人员能够及时了解行业的前沿信息和工作经验,不断提高自身的职业能力,借助合理的奖惩措施鼓励员工规范采购行为,尽量压缩成本,以国家和行业规定的法律要求完成采购工作,避免出现腐败的情况,最大限度为企业拓展利润空间。

企业可形成具有可行性的采购制度和流程,并对具体的采购工作进行全程监督。针对已经建立的制度内容进行细化规范,以制度明确各环节采购人员的职责,做到权责明确,细化采购的程序、方法和所需承担的责任,价格审核等。形成有效的采购监督制度,保证采购和付款由不同的人员担任,保证岗位的独立性,形成岗位之间相互制约的形式<sup>[5]</sup>。

形成供应商档案管理制度,并设置科学的准入标准。企业需对供应商的行业信誉、售后服务和优惠条件等进行综合衡量,选择最适合的机构建立合作关系,从而获取长期的经济利益。

##### 4.5.2 储存环节成本控制对策

可使用信息化的系统,实现零库存管理。企业可大力发挥云计算等信息化技术的功能,运用数据分析、挖掘和信息化平台等方式,结合商品的点击率分析用户的潜在需求,并预测未来该商品在不同地区的销售情况,争取提

前将用户可能购买的商品运送到该地区。这种预测销量的库存管理方式便可最大限度降低库存量,为企业节省库存成本,实现信息化技术的最大价值。

对库存管理工作进行精细化管理,全面提升企业运营的效率。可依据货物的摆放、分拣、开具订单、出库等环节逐一落实库存管理工作。依据销量的分区设置货物的摆放位置,将销量较高的商品放置在通道附近。此外,还可依据拣货员汇总的清单顺序摆放货品,便于拣货员取货。在商品出库期间,需尽量降低资源浪费量,提高仓储人员工作的效率和积极性,不断压缩存储成本,提高获取的周转效率。

提高对仓库的日常管理力度,形成完善的制度和管理办法,配置专人完成仓储货物的保管工作,提高货物养护的力度,保证仓库的通风条件,避免货物在存储期间出现霉烂等问题,最大限度保证货物的质量。这样便可有效降低存储的成本,细致划分货物的损耗,明确损耗的权责,将具体责任落实到个人,从而调动所有仓储人员提高合理控制成本的意识。

#### 4.5.3 运输配送环节成本控制对策

需形成更高的成本控制理念,并对运输过程进行优化管理。完整的运输链条主要包括供应、采购、消费者等主体。因此对运输成本进行控制并不是某个主体和部门的责任,而需企业各环节协同配合,共同降低运输成本。企业可借助运输管理系统随时了解货物运输的情况,通过信息化平台掌握准确的货物运输信息,最终确定适合的运输工具和路线,保证货物运输的时效最高,运输距离最短,成本最低,高效率、高质量完成货物的运输工作<sup>[6]</sup>。

形成科学的供应链也能够提高货物运输的效率。商品流通企业需持续加大信息化建设的力度,保证各部门均能够与供应商实现信息共享,在不影响销售的情况下尽量降低库存量,同时还可与供应商建立统一的平台,提高与供应商沟通的频率,保证商品能够及时、高效送达。

#### 4.6 健全风险评估管控机制

从流通企业的角度来讲,研究和运用风控体系,加大风管力度较为关键。第一,加大风险管控的力度,形成系统的管理体系,企业要加大机制的建设,依据自身的特征和能力水平形成个性化的内控机制,通过构建风险管理等部门加大该项工作的推进力度,同时依据自身的特点探索更为可行的风险评估机制。第二,对于企业内对内控工作认识不足的员工,企业需形成完善的规章制度,从内外多种角度保证员工对项目计划实现精准认识,充分体现出企业的形象,持续提高企业的经营活力。第三,需降低经验主义对实际工作的误导,科学分析和控制风险,以可靠的数据信息作为依据,使风险管理作为企业稳健发展的重要保障。

#### 4.7 加强内控管理人员专业培训

在流通企业发展期间,需要迎合新的行业发展背景,广泛吸纳专业的管理人才推动企业发展。因此企业便需加强对内控人员的培训力度,培训的内容主要包括政治、业务、新型技术手段及信息化设备等内容,让员工均能够掌握行业前沿的知识和技能,以革新的思想意识指导工作,形成行业和企业发展所需的职业素养。企业还需对监督和评价机制进行细化完善,从制度角度引导企业加大学习的深度,转变以往的观念,持续提高管理者的工作能力。形成创新性的人才招聘机制,引入具有更高实用性和技术性的人才,以此推动内控管理工作质量的提升。此外,还可通过企业领导和相关人员对内控人员的工作效果进行客观评价,评选出工作优秀的员工,并进行必要的嘉奖<sup>[7]</sup>。最后,需提高管理人员的责任和保密意识,在职业操守方面加大培训力度,以此为基础降低企业在发展中所需承担的各类风险,全面提高内控工作的实施效果。

#### 5 结束语

商品流通企业是推动我国经济增长的关键因素之一,经济的繁荣也意味着竞争的加剧,各种风险问题逐渐出现。加强商品流通企业的内部控制和管理具有重要的现实意义。通过以上分析,研究了商品流通企业加强内部控制水平的对策,希望分析能提高实践研究能力,进一步为企业稳定发展提供有效保证。

#### 参考文献

- [1]王葵花.商品流通企业库存管理实务及对账要点[J].财会学习,2020(08):167-168.
- [2]朱咏梅.商品流通企业财务风险的成因及防范措施分析[J].现代商业,2019(35):31-32.
- [3]徐凌峰.浅谈商品流通企业加强存货管理的对策[J].纳税,2019,13(28):269+272.
- [4]朱咏梅.商品流通企业全面预算管理的困境及对策探讨[J].全国流通经济,2019(23):47-48.
- [5]张忠良.如何加强商品流通企业的内控管理[J].企业改革与管理,2018(24):37+53.
- [6]张秋菊.关于商品流通企业内部控制管理的有益探索[J].商场现代化,2013(24):57-57.
- [7]肖国云.关于商品流通企业内部管理控制的探究[J].商场现代化,2021(19):26-28.

作者简介:肖思思(1986-),女,汉族,河南郑州人,助教,经济学硕士,研究方向:商品学、国际贸易、电子商务。