

DOI:10.12361/2661-3263-05-10-117632

批发零售公司财务管理风险控制探讨

鲁顺银

河南红蜻蜓贸易有限公司, 中国·河南 郑州 450000

【摘要】在新形势发展下,我国批发零售公司在经营发展中,所处的市场环境不断变化,面临的风险因素增多,尤其是在企业财务管理方面,如果操作不当,容易引发财务管理风险,从而不利于我国批发零售公司长远发展。基于此,本文就从批发零售公司财务风险角度出发,进一步分析导致批发零售公司财务管理风险出现的原因,通过深入调查,提出了批发零售公司财务管理风险控制措施。

【关键词】批发零售公司;财务管理;风险控制

Discussion on Financial Management Risk control of Wholesale and Retail Companies

Shunyin Lu

Henan Red Dragonfly Trade Co., Ltd. Zhengzhou 450000, Henan

[Abstract] Under the new situation, China's wholesale and retail companies are operating in a constantly changing market environment and are facing more risk factors, especially in the area of enterprise financial management. If the operation is improper, it is easy to cause financial management risks, which is detrimental to the long-term development of China's wholesale and retail companies. Based on this, this paper, from the perspective of financial risk of wholesale and retail companies, further analyzes the causes of financial management risk of wholesale and retail companies, and puts forward financial management risk control measures of wholesale and retail companies through in-depth investigation.

[Keywords] Wholesale and retail companies; Financial management; Risk Management

1 批发零售公司中财务风险类型

1.1 应收账款风险

为了让批发零售公司经营规模不断扩充,一些企业为客户提供了对应的信用额度,如果企业赊销业务数量多,将会占据企业大量资金,从而引发财务风险。并且,一些客户经营份额比较多,可能会借助自身优势,通过延长付款时间,压缩企业自有资金,使得企业在短时间内将会产生大量的应收账款。一些批发零售公司为了改革发展,通常会各个百货商场、卖场等建立一定合作关系,通常商场销售渠道加快产品流通速度,但是部分商场将会在合作协议中要求具体的结算时间,如结算时间为2个月或者3个月,甚至更长,在一定程度上延长产品销售回款周期,使得企业内部现有资金数量不断减少^[1]。在企业资金链断裂的情况下,必然会影响企业经营与发展,产生应收账款风险。

1.2 网点渠道风险

因为消费群体分布在不同领域,分布范畴大,比较分散,同时风险展现出多样化的特点,当前销售网点还无法满足消费者多样化的需求。在一个地区设有多个销售点,无法满足市场改革发展要求,要求批发零售公司不断扩大销售点分布范畴,以给消费者提供更专业和更优秀的售后服务。对于批发零售公司来说,在当前城市综合体开始发展中,使得顾客大量分流,老顾客的品牌忠诚度受到各种新产品、低成本等因素的影响不断下降,并且受到渠道拓展不确定因素影响,风险发生率不断升高,传统的网点渠道销售呈现出下滑趋势,给批发零售公司改革发展带来一定影响,举步维艰。

1.3 库存管理风险

在批发零售公司中,需要适当地减少库存,尽可能通过优化库存量的方式减少存货量,避免占用企业大量资金。与此同时,也能减少资金占用的风险。存货数量过少,使得企业内

部产品无法及时供应,从而给企业正常销售带来影响,甚至影响企业形象与发展。门店中销售人员数量不足,部分人员在工作职责分配上不够清晰,职责混乱,时常会发生一人多职的现象,人员流动性强,导致权责分配混乱。零售门店商品数量多,每天需要清点商品的难度大,不容易时间,如果出现商品丢失现象,可能会出现不能正常供给的现象,引发产品账实不符的风险。因为缺少完善的监督管理体系,在库存管理过小中,时常会产生白条,管理人员对库存管理的重视度不够,在产品库存管理方面出现各种问题^[2]。在批发零售行业中,企业员工职责意识不强,工作主动性相对偏低,企业没有及时组织开展促销活动,可能会发生产品滞销或者过期等问题。产品销售价格随着市场环境变化不断调整,零售人员专业水平和综合素养参差不齐,难免会通过拼单销售方式从中获得差价,违反企业管理标准。

2 导致批发零售公司财务管理风险出现的原因

2.1 财务管理风险意识不足

对于任何企业来说,盈利能力是非常必要的,严格按照国家政策要求和法律标准,开展相关工作,保证企业经营发展的持续性和高效性。对于大部分批发零售公司管理者来说,把工作重心放在销售业绩上,对财务管理的重视度不高,更不会给予财务管理风险高度重视,缺少完善的财务风险管理体系,财务部门和其他部门之间交流不够通畅,资产使用效率下降,造成企业内部资产大量流失,严重损坏企业整体利益。如果企业财务管理比较混乱,使得一些批发零售公司可能在财务上出现不断恶化的发展趋势,资金周转效率下降,运营成本支出远远超出预算要求,信息传递效率低下,加剧财务风险问题发生,影响企业整体发展。

2.2 运营管理水平有待提高

结合当前情况来看,我国大部分批发零售公司在经营过程

中,通常会面临以下几个问题。第一,对市场发展情况调查不够全面,缺少对市场发展需求的了解,使得存货量远远超出客户实际需求,从而造成固定资产的大量滞留,占用企业大部分流动资金。第二,没有对资金流通结构进行优化与调整,在信息管理和技术开发等方面投入数量少,导致企业在管理方面采用的方式比较落后,不满足现代化发展要求,严重阻碍管理水平和质量的提高,给企业经营利润带来不良影响。第三,批发零售公司在经营过程中,可能会面临一定额度负债,这种负债回收难度高,负债率大,在一定程度上给财务风险出现提供可能。在长远发展角度上,批发零售公司为了实现健康发展,需要保存营运资金的充足,同时了解资金流动和使用情况。如果在实际管理过程中,没有对资金科学配置与管理,可能会加剧企业资金压力,甚至给企业战略发展带来负面影响。在批发零售公司中,资金结构中包含的因素比较多,特别是对于大规模的批发零售公司而言,其中包括了证券、欠款等,使得企业在实际运营管理中难度升高,如果缺少对营运资金的科学管理,增加财务风险发生率。

2.3 税收筹划工作落实不到位

在当前批发零售市场竞争不断加剧的情况下,通过开展特色营销活动,能够给企业吸引更多的客户,在市场中保持优势,增加销售业绩,而促销活动整体情况将会给批发零售公司运营发展产生直接影响。现阶段,大部分批发零售公司在设计促销活动前,把销售当作促销活动的重点,通过打折、发放赠品等方式,满足群众需求,但缺少对成本与效益配比的科学设计,没有落实好税收筹划工作,制定的促销活动和利润目标之间存在偏差,使得活动实施过程中的营销成本多,盈利空间小,从而让企业面临一定的经济损失。

3 批发零售公司财务管理风险控制措施

3.1 加强财务风险识别预警机制建设

为了强化批发零售公司财务管理,防控财务风险,需要在企业现有管理机制上进行改革优化,加强财务风险识别和预警机制建设。一方面,企业应建立财务信息化系统,促进财务部门与其他部门之间深入交流,及时获得财务信息,通过经济分析方式找到财务活动中出现的风险问题,提出相应的解决措施。另一方面,对于批发零售公司在批发零售各个环节中出现的财务活动,动态监督与分析,识别其中存在的风险问题,结合当前市场发展情况和企业财务风险点,综合研究,确定对应的财务风险识别预警模型。从企业财务结构、盈利能力、偿债能力等多方面入手,加强财务风险预警体系建设,及时识别潜在风险问题,加强风险预警,便于企业及时采取相关防控措施,降低财务风险对企业的负面影响。

3.2 做好各项风险防控工作

3.2.1 应收账款风险防控

首先,完善信用评价价值。通过对零售商信用、资质等情况的调查,在合同签署之前,采用各种方式对零售商的经营模式、经营规模、经营方法、资金水平等进行调查,判断其是否存在抵押或者诉讼等法律纠纷问题。并在合同签署前期,需要让零售商提供对应的营业执照和资格证,出具由银行提供的开户许可证,尽可能做到先款后货,如果采用赊销方式,需要在合同中具体标注赊销回款周期,在经过全面调查和审批下,如果信用额度低,可以随时开展业务,根据不同零售商情况设定对应的赊销额度。财务人员需要定期结合企业内部应收账款回收情况,及时催收账款,加强账款风险评估和判断。其次,完善应收账款分析与催收管理机制。在批发零售公司中,需要结合应收账款账龄,完善应收账款催收管理体系,零售商定期反馈相关数据,业务部门结合获得的数据信息,加强应收账款催收,保证在约定时间内将应收账款顺利回收,减少呆账、坏账风险发生。最后,完善客户档案信息机制。批发零售公司需要对客户实际情况进行调查,动态整理和更新客户信息,根据客户信誉等级为其提供对应的销售服务,如果客户存在坏账风险,需要按照商务法律方式进行处

理。在批发零售公司中,加强客户档案数据库建设,及时把新客户和老客户进行更新与整理,完善企业数据库,把资料转变成电子档案,便于数据的保存和使用。

3.2.2 网点渠道风险防控

首先,批发零售公司可以结合当前市场发展情况,对本区域市场环境深入地调查,分析在本区域内各个产品销售渠道和整体情况,分析重点放在销售渠道、企业信誉度、网络销售、产品竞争度、客户消费习惯等方面,结合获取的信息,确定最佳的销售渠道。部分批发零售公司也可以结合各个实体店所在位置,选择适合自己的直销或者分销方式。其次,产品定位。产品价格体系直接影响客户消费欲望以及产品销售渠道。合理的价格体系应展现在整个销售环节中,兼顾利润空间、推广费用、经营利益以及客户利益。通过保证相同产品价格的均衡,为企业挽留更多的新老客户,增加客户黏性。过高或过低的价格都会影响到产品销售与发展,应得到分批发零售公司的高度重视。最后,分批发零售公司可以结合时代发簪,探索新的锁客方案,例如促销、会员优惠等,给客户提供优质服务质量的同时,在价格上也适当的提供一些优惠,从而提高客户对企业的认可度,并且也能为企业介绍更多的新客户,扩大客户容量。

3.2.3 库存管理风险防控

在信息化时代背景下,通过加强信息一体化平台建设,在互联网、信息化等现代化技术作用下,与信息传递技术、监控技术充分结合,对批发零售公司内部库存情况进行追踪和检查。并且,对批发零售公司库存数量科学管理,完善库存商品不定期盘点管理机制,找到企业经营中出现的库存商品账实问题,及时对账务库存进行调整。批发零售公司已经加强产销一体化库存管理体系建设,定期对员工进行培训和控制,科学划分各个部门工作职责,提高员工工作水平和能力,引导员工科学销售,通过各种现代化方式获得对应报酬,采取公平且客观的激励方式,挖掘各级人员工作潜力,有效提高人员工作水平。在信息录入过程中,严格按照每笔实际产生的销售数额,精准记录,不可出现随意修改数据的现象。每笔资金都要认真记录,不可发生多笔销售订单同时录入的状况。除此之外,不可把销售划分成多笔进行记录,对于团购、特卖等商品,需要建立与之对应的数据记录模式。

3.3 加强企业税务管理

为了防范税务风险,批发零售公司应适当增强税务管理能力,加强发票信息管理系统建设。在实际中,批发零售公司应定期安排税务人员接受专业培训,提高税务人员专业水平和工作能力,强化其管理意识,在培训中学习更多纳税筹划知识,了解纳税筹划基本流程和要求,对国家最新发布的税收政策深入解读与分析,提高税务人员综合素养。在发票管理过程中,适当调整发票管理方式,对发票管理流程优化处理,从发票联次、使用途径、管理内容等多方面入手,核查发票内容,认真落实虚假发票处理工作。通过和当地税务部门主动交流,建立税务发票系统,认真完成发票网上查询和鉴别工作,保证发票信息的真实性和准确性,减少发票风险问题发生。

4 结束语

总而言之,在市场经济体系逐渐完善的环境下,给我国各个行业转型发展提供支持,同时也加剧行业之间竞争。对于批发零售公司来说,为了实现更好发展,需要精准识别财务业务中存在的风险问题,加强财务风险识别和管理,将其控制在预期范畴内,降低财务风险对批发零售公司的负面影响,增强企业发展实力,推动我国批发零售公司健康发展。

参考文献:

- [1] 龚慧. 新零售企业财务风险管理与控制思路构建[J]. 商场现代化, 2022(08): 186-188.
- [2] 王竹泉, 谢显然, 孙莹. “新零售”背景下零售企业财务风险评价研究——以苏宁易购和大商股份为例[J]. 商业会计, 2022(08): 18-22.