

谈构建业务与财务相融合的经营管理系统

王 茜

(浙江经济职业技术学院 杭州 310018)

【摘要】 本文基于信息技术与企业生产过程、业务流程、财务管理的有机结合,构建了业务与财务相融合的经营管理系统,以推进企业以财务为中心的信息化管理,提升企业管理水平和创新能力,实现不断增值的企业经营目标。

【关键词】 业务 财务 融合 经营管理系统

企业经营者常常困惑于以下一些对于企业发展极其重要的问题:企业如何建立适应自身经营管理需要的内部财务管理系统?如何建立能够满足对外信息披露需要的会计核算体系?如何实现企业财务与业务的融合?如何才能实现全员财务管理?如何才能持续不断地提高企业管理水平?对于快速发展中的企业,如何在提高管理规范性的同时保持其组织灵活性?企业经营者如何从繁琐的内部日常事务中解脱出来,将宝贵的时间主要用于寻找企业发展的新机会?

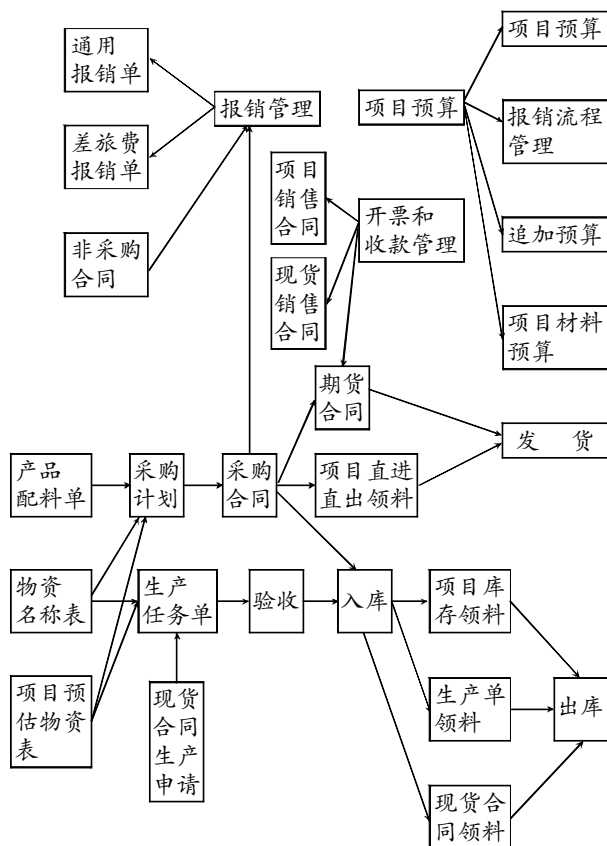
目前企业一般除具备财务核算系统,可能还引入了进销存系统、采购管理系统、合同管理系统、OA管理系统等,但這些系统互不关联,各自成为信息孤岛,无法实现事前预算、事中控制、事后分析的预算管理基本循环,因此企业无法建立有效的预算管理体系。尽管我国软件产业已取得了长足的发展,但是企业管理信息化仍差强人意。软件公司对企业经营管理系统的理解有限,无法提供符合企业需要的经营管理系统,而一些企业也没有认识到良好的经营管理系统是运作企业的必要条件。

基于以上思考,本文提出了构建业务与财务相融合的经营管理系统,以提升企业管理水平。

一、业务与财务相融合的经营管理系统结构分析

业务与财务相融合的经营管理系统以财务管理为核心,涵盖了内部控制的基本范畴,以企业高效完成业务交易为目标。它不同于国内外形形色色的ERP系统,但具备ERP系统的基本功能,也不同于财务核算系统,其承担的是会计凭证生成以前的财务管理工作。如果说财务核算系统的工作是记账,那么它的工作就是算账。业务与财务相融合的经营管理系统的结构如右图所示。

基于实践,业务与财务相融合的经营管理系统提出了企业最核心、最基本的财务管理内容:预算管理、合同管理和报销管理。预算管理的思想渗透在系统的每一个环节之中,在业务开始前,不进行适当的预算就无法使用企业的财务资源。合同管理也非常重要,合同签订是企业形成法律上认可的债权债务关系的开始。在签订合同前,企业应对合同内容进行多方面的评审,合同签订后,企业应监控合同的执行情



业务与财务相融合的经营管理系统结构图

况。没有合同,同样无法使用企业的财务资源。报销管理实际上就是使用企业财务资源的过程,在财务报销过程中,通过是否有预算以及预算的使用情况、是否有合同以及合同的执行情况来决定财务报销的合适性,决定能否使用财务资源。

业务与财务相融合的经营管理系统基本流程的构建依据是管理会计的核心理论,能很好地实现对利润中心和成本费用中心的管理。同时,其也能较好地根据《企业内部控制规范》的相关规定,对企业的各个业务环节进行必要的内部控制。另外,针对我国企业业务多元化的特点,业务与财务相融合的经营管理系统充分考虑了各种行业的业务特点,因此其在操作

过程中具有极大的灵活性。

总体来讲,业务与财务相融合的经营管理系统具有以下特点:①系统功能齐全,彻底消除了信息孤岛现状,企业实施此管理系统后仅需再配置一套会计总账系统。②适应各种行业管理的需要,企业可根据业务特点选择合适的管理模式,增强业务调度管理意识,尽量消除内部无价值的活动,并使预算管理渗透到业务的各个环节。③使用层次分明,体现了管理水平的提高是一个循序渐进的过程。在管理水平不高,企业初次使用此管理系统的情况下,企业可以各功能模块能正常运转为根本目标,使用简单;在管理水平较高,企业熟悉此管理系统的操作后,企业可使用控制更严格的管理策略。可见,这套管理系统较全面地考虑了我国商业环境的特点,是一套实现持续提高管理水平的有效工具。其控制严密、查询方便、报表齐全,操作也十分方便。

二、业务与财务相融合的经营管理系统功能模块

1. 销售合同管理。销售合同分成三类:项目销售合同、期货销售合同和现货销售合同。项目销售合同适用于工程、设计类合同的管理,该合同不能用于领取物资。如需领取物资,需立项后通过项目来领取物资。期货销售合同适用于不经过进销存,采购后直接销售的业务,该合同可用于直接领取采购合同的物资。现货销售合同适用于到仓库领用物资。现货销售合同有三张物资表,一张用于销售部门签订合同确定销售清单,一张用于生产技术部门将销售清单转化为内部可执行的生产或采购清单,一张用于实际领取销售物资。

销售合同管理控制要素包括:物资管理、收款管理和开票管理。物资管理如上所述;收款管理包括计划收款管理和实际收款管理。对销售合同要先安排收款计划,然后再进行实际收款的录入。通过合同收款明细表可查询到合同收款计划执行情况。开票管理是指开具发票时要对应到具体的合同。

2. 成本费用合同管理。物资采购合同管理主要的控制点是:必须输入物资,否则不能报销;付款和到票金额不能大于已录入物资的合计金额;核对发票和物资;跟踪采购物资在内部流动的情况;查看合同的到票和付款情况。非物资采购合同管理主要的控制点是:付款和到票金额不能大于合同金额;查看合同的到票和付款情况。

3. 项目财务管理。其基本流程是:编制预算进行立项审批、项目立项、冻结、项目关闭。对项目名称的开放设定四个层次:公司、部门、项目组和项目经理。对项目的预算开支设定五种开支策略:项目名称控制、预算总额控制、科目控制、科目及预算总额控制和科目金额控制。企业可以根据自身对预算的认知水平和实际管理要求来灵活设定预算管理控制方式。可根据项目名称开放范围设定不同责任主体的预算开支范围和预算开支金额。针对项目设定预算实际开支的审批流程,可预先录入项目需要的物资,对项目物资开支进行严格的预算开支控制,预算不够可追加预算。

4. 报销管理。通用报销单适用于除差旅费报销以外的所有报销事务的处理。一张单据可报销不同合同、不同性质的费用,要报销必须有合同和预算,无预算不开支,无合同不开支。

报销时能查看合同执行情况,包括合同金额、累计付款和累计到票,采购物资明细及物资在内部流转情况。差旅费报销单用于处理出差过程中所发生的各种费用。

5. 生产制造管理。实施产品 BOM 表管理,一张生产任务单可下达多种产品的生产任务。生产任务运用 BOM 表有三种方式:严格运用、可修改运用和不启用。可按照实际成本法进行产品的成本核算。

6. 采购计划、物流、进销存、库存领料管理。采购计划有三种编制基础:项目、生产和库存。采购计划可做为内部采购订单使用。项目可直进直出领料;销售可直进直出领料。入库单能自动反映发票号码、采购价格和供应商信息。领料主体有项目、销售合同和生产任务;领料方式有定额和非定额。

7. 报表管理。多种统计报表包括:科目汇总表、项目财务情况一览表、合同财务情况一览表、销售合同收款情况表、库存盘点表、进销存表、发货出库明细表等。各种差异跟踪指标如下:

序号	指 标
1	票到货未到金额
2	货到票未到金额
3	采购入库总金额
4	已结算生产价格入库总金额
5	未结算生产价格入库物资总金额(动态价格)
6	在产物资总金额(动态价格)
7	出库总金额
8	其中:采购物资领用出库
9	已结算价格半成品出库
10	未结算价格半成品出库(动态价格)
11	采购物资出库
12	其中:采购物资直接销售出库
13	项目领用采购物资出库
14	已结算生产任务领用采购物资出库
15	未结算生产任务领用采购物资出库
16	已结算价格半成品出库
17	其中:直接销售
18	项目领用
19	已结算生产任务领用
20	未结算生产任务领用
21	未结算价格半成品出库
22	其中:直接销售
23	项目领用
24	生产领用
25	总账滞后入库物资
26	总账滞后出库物资

三、业务与财务相融合的经营管理系统的运作

构建业务与财务相融合的经营管理系统能使企业及时方便地获取信息,企业管理工作的重心将转向如何利用信息来改善管理。此前管理人员的主要工作是编制各种报表,构建此

附销售退回条件的商品销售会计处理改进

付 艳

(辽东学院 辽宁丹东 118000)

【摘要】 本文通过分析附有销售退回条件的商品销售业务会计处理中存在的问题,提出了具体处理建议,以期为会计人员提供参考。

【关键词】 销售退回 退货率 主营业务收入 主营业务成本

在《企业会计准则讲解 2006》中,对附有销售退回条件的商品销售业务处理进行了专门讲解,其做法是:企业根据以往的经验能够合理估计退货可能性且确认与退货相关负债的,通常应在发出商品时确认收入,期末时对估计销售退回的部分冲减主营业务收入和主营业务成本,其差额确认为一项负债,计入其他应付款。企业不能合理估计退货可能性的通常应在售出商品退货期满时确认收入。

一、举例

例 1: A 公司 2008 年 11 月 1 日销售 1 000 件甲产品给 B 公司,单位销售价格为 500 元,单位成本为 400 元,增值税专用发票上注明的售价为 500 000 元,增值税额为 85 000 元。双方在销售协议中约定,B 公司应当于 2008 年 12 月 1 日前支付货款,如果对甲产品不满意,在 2008 年 12 月 31 日前有权退回甲产品。A 公司已发出甲产品,款项尚未收到。假定 A 公司根据过去的经验,估计该批产品退货率约为 20%;甲产品发出时纳税义务已经发生;实际发生销售退回时有关的增值税额允许冲减。

管理系统后,管理人员的工作重心是制定解决实际问题的管理措施并执行。该管理系统能够真实地反映企业内部各部门的运作情况,即只要系统运转正常,就说明企业内部管理是井井有条的,这样,企业管理者可以将更多的精力用于处理与企业发展息息相关的一些重大事情。

业务与财务相融合的企业经营管理系统运作应注意以下问题:

第一,确定专人负责。业务与财务相融合是一个繁杂的过程,其实施第一步就是企业“一把手”要指定内部项目负责人。内部项目负责人要全面掌握该管理系统,在前期上线工作中承担主要的操作培训工作。

第二,对企业进行一次性的全方位的管理咨询。主要包括:单位介绍;业务模式描述;公司的 IT 系统使用现状;公司现阶段面临的管理提升问题及已经采取的管理措施;战略目标、经营规模、经营业务范围、经营地域;与管理系统有关的各种经济指标的现状 & 未来 3 年的变化趋势;企业主要需求点

A 公司的会计处理如下:

(1) 11 月 1 日发出产品时,确认收入,结转成本。

借:应收账款	585 000
贷:主营业务收入	500 000
应交税费——应交增值税(销项税额)	85 000
借:主营业务成本	400 000
贷:库存商品	400 000

(2) 11 月 31 日确认估计的销售退回时,冲减主营业务收入与主营业务成本,其差额作为其他应付款。

借:主营业务收入	100 000
贷:主营业务成本	80 000
其他应付款	20 000

(3) 12 月 1 日前收到货款时,作收款处理。

借:银行存款	585 000
贷:应收账款	585 000

(4) 如果 12 月 31 日前发生销售退回,实际退货量为 200 件,款项已经支付,则:

与本管理系统的符合程度;在上线前要进行的二次开发;管理系统在企业中使用一段时间后将会存在的问题及应对方案;各模块的初始化方案;管理系统与会计核算的关系;管理系统安全方案;上线工作计划。

第三,通过不断盘点来保证数据的正确性,使系统能够稳定运行。

综上所述,企业要针对自身的特点来构建业务与财务相融合的经营管理系统,制定有建设性的战略规划方案,通过完善企业预算管理体系,使企业产供销的内部供应链体系全面正常运转,实现管理部门和财务部门对企业生产经营全过程的实时动态控制,提升企业管理水平,推动企业可持续发展。

主要参考文献

1. 刘涛,肖平,黄新艳.企业管理信息系统规划方法及相关问题初探.企业科技与发展,2009;8
2. 王凡林.关于重构企业管理信息系统的思考.商业研究,2009;1