

企业集团基本财务问题研究 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/70/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E9_9B_86_E5_c44_70555.htm 在企业集团的发展过程中，究竟存在哪些基本的财务问题，我们又将如何看待和处理这些问题呢？通过对目前企业集团发展的基本财务状况进行分析，笔者认为在企业集团的发展中，主要有以下一些基本的财务问题：一、有关负债经营问题 1．为避免企业过度的负债经营，迫切需要加快国有企业改革和金融体制改革，建立现代企业制度，转换企业经营机制，实行政企分开，政资分开，将资金配置机制由行政配置转为市场配置，充分发挥市场的基础作用，使有限资金投向效益与市场前景好的企业和项目，从而强化企业的信贷约束，迫使企业注重自我积累，提高经济效益，在市场中逐步发展壮大。 2．在解决过度负债经营问题时，还应正确处理好企业合理负债和过度负债的关系，不能把解决企业过度负债问题理解为卸掉企业所有债务。企业保持合理的负债率是其生产经营的正常理财手段。我们重点是减轻企业的过度负债，目标是把企业负债率控制在一个合理的水平上。从理论上和西方发达国家传统的经验判定。企业资产负债率以不超过50%为佳，但从目前世界各国大公司的情况看，资产负债率一般在60%左右，有的甚至还要高一些，结合我国实际情况看，企业资产负债率保持在65%左右是比较现实、可行的目标。二、有关资金管理问题 1．资金管理方面存在的问题 (1)资金分散，导致资金利润率降低。在一些企业集团中，由于其内部各二级单位都设有财会机构，都开有银行账户，都占用一定的闲散资金，使集

团中原本有限的资金分散、沉淀和闲置，导致资金周转速度慢，资金利润率低。(2)资金管理失控，影响公司信誉。在一些企业集团中，各二级单位都掌握一定数量资金，而这些资金都是由公司总部贷款获得。当贷款到期时，如难以在各二级单位及时调回，会使总部财源枯竭，影响资信。(3)投资失控，导致整体投资效益差。由于各二级单位实行承包经营，对于中小项目的投资具有自主权，致使一部分项目投资决策缺乏民主化，科学化。有些投资项目经济效益很不理想，而公司遇到经济效益较好的项目时，又缺乏资金投入，导致整体投资效益差。(4)子公司长期占用资金，导致应收账款难以收回，随着企业集团的发展和多元化战略的实施，企业集团内二级子公司不断成立。但这些子公司有的经营资金完全靠母公司支持，在海外建立的窗口企业，从其自身利益出发也不愿在当地筹集资金开展业务，长期依赖母公司提供货物和占用应付母公司的贷款进行周转，影响了母公司的资金周转。

2. 对存在的资金管理问题的解决对策 (1)广泛进行资金风险宣传，牢固树立资金意识和风险意识。首先，作为企业集团的负责人一定要有高度的资金风险意识，不只是抓资金的筹集，更要抓资金的管理。其次，企业内部要进行广泛、深入的资金风险宣传活动，统一思想，提高认识：一是提高对盲目放账，随意放账风险的认识；二是改变靠单纯放账来完成出口任务的认识；三是明确收账，催账是业务人员相关部门义不容辞的义务和责任的认识到，只有贷款及时安全入账，一笔业务才能真正完结，所承担的责任才算真正了结。(2)加强业务管理，规范业务操作。加强内部审计工作。企业对全体员工特别是对企业人员调离、换岗、

解聘等一定要事先进行审计，清理债权债务，分清责任，做到债务有人认，债权有人接，库存有人背。重视客户资信调查，加强客户档案管理，客户的资信好坏是保证资金安全的前提。在业务往来中，企业要建立资信调查制度，确认客户的付款能力，并应有一个专门部门负责企业的客户档案管理，按照业务交往中客户的付款情况和信用情况，建立、评定自己的客户信用等级。严格控制结算方式，设定放账额度，运用信用保险，减少贸易风险。贷款结算方式是决定能否安全、及时收回的主要因素。必须从严掌握付款单结算方式，决不能迁就于客户提出的不合理要求而丧失自身的利益。根据企业自己评定的客户信用等级，分档实行放账最高限额控制。并积极进行投保，合理运用保险手段保护企业正当收益。

加强合同管理。企业要按照符合法律和国际惯例的要求，规范合同的格式、内容等。各种合同的签订、审核、审批环节应分开，多重把关，防止客户利用合同的漏洞进行欺诈活动。对无故不按合同规定执行的，及时向公司领导汇报并及时采取相应措施。

(3)建立核算跟踪体系，改革业务考核办法。核算到人，建立资金跟踪监控体系。电算化将以往公司一级核算、分公司二级核算，细化延伸到业务员个人的三级核算，全面细致地核算每一个业务员，每一笔业务资金的投放，使用和收回，建立资金跟踪、监控体系。以收付实现制考核业务员的经营业绩。按照会计准则中的权责发生制原则，不管货款是否收回，只要确定出口销售发生，就作为销售收入，结转成本，所反映的“利润”只是预计或希望的利润，有可能因发生坏账而不能实现。只有当销售货款安全，及时回笼时，利润才能实现。因此对业务员的经营

业绩必须以收付实现制考核，并以此作为奖惩依据。100Test
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com