

业财融合在购销业务中的有效运用分析

吴四贵

(青岛山海川经贸有限公司 山东 青岛 266000)

摘要:业财融合是通过对信息技术的有效运用,从多维度,多视角的将财务管理和经营活动有效结合,最大限度发挥财务管理职能,跟进经营活动进度,促进企业经营良性发展,实现企业价值最大化。在贸易企业经营过程中,购销业务是经营活动的重中之重,本文针对业财融合在购销业务整合中如何有效运用进行分析。

关键词:业财融合;购销业务整合;有效运用

业财融合可以实现经营活动与财务数据的实时共享,对购销业务及时准确的反应和监督。购销业务涉及到采购业务和销售业务,财务管理则贯穿购销业务始终,从采购订单管理到完成销售结束,每一个环节都与财务息息相关。

做好业财融合能使企业购销工作更有效的开展,提高企业的经济效益。但是,部分企业缺乏业财融合的意识,未制订业财融合相关的制度,未储备相关的人才,以上现状直接影响企业开展业财融合活动的开展。企业应采取积极的措施,利用业财融合来有效提高企业经济效益。

一、业财融合在购销业务整合中运用的重要性

(一)为整合企业活动提供信息平台,实现精细化管理

业财融合在实现信息共享的基础上,对事前、事中、事后全方位分析,最终从战略的角度对财务数据进行分析,对风险进行评估,实时动态地进行跟踪监督,最终实现价值的最大化。业财融合能使企业实现精细化管理,能够重新梳理业务流程程序,为企业决策提供有效的意见。

(二)提升企业财务管理质量

在企业财务管理工作中,将管理标准落实到各项具体流程中,提升管理的质量。购销业务的有效整合可以减少购销成本,可以使购销活动和财务管理更有效。

(三)树立员工的价值理念

可以通过信息系统平台运行模式,改变员工价值理念。价值理念是企业发展的核心,只有确立正确的价值观,才可以不断增强企业自身的凝聚力,使得企业员工向着共同的发展目标不断迈进。

二、企业业财融合在购销业务整合中应用的问题

(一)企业缺少业财融合的意识

许多企业把采购工作和销售工作分开进行,虽然工作更加灵活,但是容易出现购销不对等,重复发生费用,甚至形成商品积压浪费的情形。财务管理活动最终目的是通过管理购销活动,对其进行监督、管理、分析,将各项活动有机结合,从而实现企业目标。

但是许多企业普遍缺少将购销结合,将购销与财务管理结合的意识,无法将业财融合应用到企业的采购和销售工作当中,从而影响企业的发展。

(二)业财融合制度没有得到完善

业财融合需要业务工作和财务工作紧密结合,如何结合,如何考核,需要建立完善的制度来引导,但是很多企业未建立相关的制度,或者制度不完善,这会导致企业的购销与财务整合效率下降,影响到企业的发展。

(三)缺乏业财融合方面的专业人才

业财融合需要对自身企业进行详细的调研,对各部门工作细节精确把握,并把具体流程与信息系统平台紧密对接,这需要前期实施人员掌握多方面知识,多部门多环节有效沟通。缺少这方面人才也是许多企业面临的困境。

三、企业业财融合在企业购销业务整合中的应用策略

(一)加强企业业财融合的意识

企业根据自身发展的情况来分析购销和财务工作内容,为运用业财融合打下坚实的基础。将购销和财务整合的意识传播到企业每个部门,提升业财融合的意识,为企业的业财融合工作打下基础。

(二)完善业财融合的制度

企业应结合自身的特点制定好购销工作的流程,与购销相关的财务工作流程,以及对应的考核制度。

(三)企业要重视培养业财融合的人才

储备人才是提升企业竞争力的关键因素,企业应重视对员工的培训,让他们学习全新的业财融合知识,在工作中进行创新,对企业活动进行合理的整合。

(四)具体应用

1、首先要搭建属于企业自己的信息系统。

搭建时可选择市场上成熟的信息平台,也可按照需求重新开发。从经济效益上和时间效益上考虑,中小企业一般会选取与自身业务相适应的成熟信息平台,其技术成熟,搭建时间短,价格较低,符合成本效益。目前市场上各类产品名目众多,产品功能完善性不同,选择时应深入调研,避免选择不适合的信息系统。

2、购销环节的融合

销售部门根据销售计划制定销售订单,并推送给采购部门,采购部门依据该计划及时进行采购,并可根据信息系统记录的历史数据分析,对销量大、周转速度快的商品,选择采购成本较低的时机提前备货。因商品进货进度,库存情况等信息共享,购销部门可随时关注变动,从而制定更合理的购销计划。

3、采购环节与财务的融合

信息系统应详细记录供应商、采购商品的规格、品牌、数量、单价、金额,采购过程中产生的费用,采购付款日期、条件,采购发票的获取、采购合同的签订等一系列详细信息。财务部门根据采购入库情况和采购合同等信息审核付款条件,对采购费用进行确认,对是否取得采购发票进行分析。同时针对采购过程中存在的问题进行分析反馈,促进采购业务的合理有效开展。采购部门可以对供应商信用、商品品质、付款周期等进行分析,从众多供应商中选取优质供应商进行后续合作。并对财务部门提出的意见分析改进采购活动。

4、销售环节与财务的融合

信息系统应详细记录销售商品的明细,收款条件和实际收款,销售发票开具。财务部门对销售过程中存在的问题,比如是否存在费用过高,销售价格不合理,销售数量不准确等提出分析意见并反馈。销售部门根据财务部门反馈意见进行再次分析,进而改善销售活动。销售部门根据记录对客户进行管理,对销售进行市场预测,从而更好的开发销售市场。

四、结束语

总的来说,在如今大数据时代,企业一定要运用合适的信息系统平台,推动业财融合来提升企业经营管理和财务管理水平。具体通过灌输业财融合的意识,完善业财融合的相关制度,培养业财融合专业人员,建立有效的购销和财务管理融合模式,使企业全面工作的质量得到提升,从而实现企业目标。

参考文献:

[1]于利华.浅谈企业购销业务整合中业财融合的应用[J].商讯,2019(16).

[2]郑宇琪.浅谈如何推行业财融合在企业管理中运用[J].商情,2018,000(028):117.

作者简介:吴四贵(1983年1月2日),性别:女,民族:汉,籍贯(精确到市):安徽省太湖县,当前职务:财务经理,当前职称:会计中级.注册会计师,学历:本科,研究方向:钢铁贸易行业 税收政策 业财融合 企业资金融资管理.