

现代营销

杂志征稿

主管单位：吉林省新闻出版局

ISSN: 1009-2994
CN: 22-1256/F[杂志首页](#)[杂志介绍](#)[主办单位](#)[在线投稿](#)[学术论文](#)[往期回顾](#)[问题咨询](#)[联系我们](#)您现在的位置：[首页](#) > [合作杂志](#) > [《现代营销》杂志](#) > [优秀论文](#) > [浅谈财务人员参与企业销售决策之必要](#)

相关信息：

《现代营销》杂志优秀论文

刊名：现代营销(学苑版)

Marketing Management Garden

主办：吉林省新闻出版局

周期：月刊

出版地：吉林省长春市

语种：中文

开本：大16开

ISSN：1009-2994

CN：22-1256/F

邮发代号：12-142

历史沿革：

现用刊名：现代营销(学苑版)

创刊时间：2005

浅谈财务人员参与企业销售决策之必要

作者：常晓敏 | 《现代营销》优秀论文 | 浏览188次 | 2012-04-18 15:33:38

浅谈财务人员参与企业销售决策之必要

销售管理是企业生产经营管理的关键，而更为关键的是，企业要想做出科学的销售决策，财务人员参与企业的销售决策尤其必要。一方面，销售部门需要从财务部门取得有关资料数据，并加以分析，了解企业产品的现状；另一方面，财务人员也需要从加速资金周转，保证运营资金需要的角度出发，及时了解和掌握销售动态，指导和参与销售决策，以便做到资金快速回笼，缓解企业流动资金紧张的矛盾。

所谓财务人员参与企业销售决策，就是财务人员运用会计核算手段、会计信息资料及现代管理会计知识等财务管理方法，配合销售部门根据市场动态从企业整体经济效益和利益出发，将多个销售决策方案进行对比、分析、判断，最后提出建议和意见的过程。现代会计因为具有资料典型性、使用广泛性、管理有效性、发展变化性、动态预测性和分析中肯性等特征，对企业未来进行科学的预测，也为企业销售部门做出科学的销售决策方案提供了客观保证。

一、财务人员参与企业销售决策的作用

(一) 有利于销售人员明确销售目标，节约降耗

财务人员参与企业销售决策能使销售部门具有较为明确的销售目标，使每位销售人员对每月应销售多少数量产品才能保证企业正常营运资金需要，及保证企业最基本的效益情况做到心中有数。销售目标明确以后，销售部门就有了方向感、紧迫感，能够居安思危，掌握市场的销售动向，随时调整销售战略，采用灵活多变的销售方式。财务人员要多与销售人员进行沟通，算细账，找出高附加值产品并作为企业销售的主攻方向。

(二) 为制定有效销售决策提供准确动态信息

在实际工作中，企业经营成果是以产品销售收入是否实现为前提的，财务部门销售收入账是反映成果的基本依据，通过它可以了解一定时期内企业销售产品收入多少，每种商品在哪些城市和地区售出多少，哪些城市和地区的市场应加强巩固，哪些城市和地区属于有待于进一步开发的潜在市场等。长春市方正信息系统有限公司以经营计划为目标，积极开拓国内空白市场，拓展销售渠道，使公司产品销售状况在大中城市势头良好的情况下深入到三四级地市。这主要是公司根据财务部门反馈的销售分析资料，确定了主攻方向，制定了一整套销售策略，并取得了成功，给企业带来了较好的收益。反之，如果对财务人员参与销售决策的认识不足，不能及时地对会计资料的有关数据加以分析，就有可能致使企业遭受不应有的损失。

现代市场销售需要依靠快速、准确、及时的市场信息指导企业的生产和销售，尤其是会计信息更是企业搞好市场销售的主要依据，也是企业管理决策的基础。

(三) 有利于在变化的市场行情下，进行正确的销售价格决策

在市场经济体制下，产品竞争除了要有好的质量外，合理的价格也是非常重要的一个方面。为了占有更多的市场，降价让利销售作为一种产品竞争形式普遍被各企业所采用。如果缺乏相应的销售管理制度和手段，在决策产品降价时，仅以产品好不好销售为标准，而对收入的减少、效益的影响程度很少考虑，势必给企业的效益带来损失。财务人员参与销售价格决策后，运用现代管理会计技法，以保证企业一定经济效益为前提（也可以在不亏损的前提下），综合变动成本、固定成本、销售及税收等因素，制定出科学的降价极限区域，较好的解决好降价与效益的矛盾，使企业在市场竞争中立于不败之地。在销售实际操作中，对公司老客户及订单量大的客户在价格上给予优惠考虑，与其他客户相比较而言薄利多销，赢得了客户，拓展了市场，为公司完成销售任务奠定了基础。

(四) 有利于结合企业经济实力，采用灵活多样的结算方式占领市场

随着社会主义市场经济的成熟，市场竞争日趋激烈。为了能够长期稳定的占领市场，采用灵活多样的销售结算方式意

义重大。尤其对外贸出口企业更能说明结算方式在销售产品上具有的杠杆作用。在国际结算中常用的结算方式主要有三种：汇付方式、托收方式和信用证结算方式。而信用证结算方式是最常用的，而且对出口商安全，对进口商来讲不利其资金周转。因此灵活运用结算方式来扩大出口也是企业销售策略的一种。例如，某进出口公司往来客户中有些订单量很大，某客户当初是采用信用证方式结算货款，随着该客户订单业务的不断扩大，信用证结算影响了该客户资金周转，资金占用时间长，银行费用大（开证费、审证费等）。该客户提出了结算方式改为托收方式，公司同意了对方的请求。考虑到风险因素，公司组织财务人员与销售人员共同研究制定了相应的防范风险措施，单独建立台账，跟踪收汇，从而保证了货款如期入账。通过对该客户结算方式的改变，并没有影响某进出口公司的效益，反而赢得了客户的信誉，订单增加很多，并且经过双方努力此客户已成为该公司北美市场总代理，为更好地开拓北美市场铺平了道路。同时，该公司规定对新客户及订单少的客户货款结算一律采用预收货款方式，直到对客户的信誉有了一定了解，才运用双方都认为满意的结算方式。通过上述公司的实际例子可以看出，正确运用好结算方式的变化来赢得客户、赢得市场，也是一种销售策略。

二、财务人员参与企业销售决策作用的特点

（一）及时性

由于会计核算本身具有及时性特点，因而在有关会计账户中销售最终结果被及时反映出来无疑为企业调整销售决策提供了及时的财务信息，使企业的销售活动顺应市场变化，做到有的放矢，从而赢得竞争。长春市方正信息系统有限公司在应收账款等会计信息上及时向销售部门反映问题，有效地加快了流动资金周转，也促进了公司销售业务规模的不断扩大。

（二）准确性

通过借助经济数字、管理会计的理论方法和会计的反映监督职能使销售决策建立在有理论依据和尊重事实的基础上，克服了过去经验决策中的主观现象和盲目性，提高了企业的销售能力，增强了企业的市场竞争力，使企业避免了不必要的经济损失。

（三）科学性

财务人员参与销售决策，使企业的供、产、销各项经营环节紧密结合起来，纠正了销售决策中不注重企业盈亏和再生产资金需求的现象。使企业从单一“量”的销售决策转到供、产、销整体效益销售决策上来，充分发挥销售部门在企业生产经营活动中的基础作用，使企业产、供、销达到良性循环，增加流动资金的利用率，从而提高企业经济效益。

三、如何切实发挥财务人员参与销售决策的作用

（一）主管领导重视，为企业财务人员参与销售决策创造良好条件

1. 充分认识财务人员参与销售决策是现代会计的任务和职责；
2. 充分认识财务人员参与销售决策的不可替代性；
3. 通过总结经验教训，进一步提高对会计参与销售重要性的认识；
4. 在企业内部使财务人员参与销售决策制度化、法制化。

（二）财务人员必须及时记录和准确反映销售过程中各类经济动态

财务人员参与销售决策的途径主要是提供各种销售动态信息，为销售决策提供科学的依据。为此，必须及时收集、整理、分析各类销售信息，为科学决策提供原始材料。它关系到提供决策材料的真实性、准确性，是发挥其在销售决策中作用的基础。所以要求参加销售决策的财务人员应具有对本职工作的高度责任感和认真态度，对收到的货款要及时核对并按不同的核算项目分类登记入账，对有问题的货款和发出商品及有纠纷的商品要重点登记并及时与有关部门和领导反映，防止各种人为因素使企业销售工作陷入困境。

（三）发挥协作精神，处理好财务部门和销售部门的关系

1. 明确销售工作中财务部门起协调配合作用，参与而不是代替，不能动摇销售部门的主体地位。财务部门要把提供销售决策的各种信息和建议当做自身工作来完成，同时注意不强加于人。
2. 销售部门虽然在销售工作中占主体地位，但应明确销售部门应集中归纳各种意见、信息和方案，要认真参考财务人员提供的各种数据、资料和建议，做到集思广益，完成销售工作。
3. 明确加强两个部门的协调力度，要有专门领导负责正常的销售决策工作和组织协调重大的销售决策，并广泛征询各销售办事处的意见，集体研究决定。

综上所述，财务人员参与企业销售决策不仅是适应市场竞争的要求，更是企业稳定持续发展的需要。只有处理好财务管理在企业经营中的关系，充分发挥财务人员在企业经营管理中尤其是销售决策管理中的作用，才能使企业在日趋激烈的市场竞争中把握机会、顺势而为，才能使企业发展壮大、走向辉煌！

相关论文：

浅谈如何做好新形势下企业办公室工作 作者：张艳丽 浅谈对石化企业文化建设的认识 作者：黄雪梅

浅谈市政施工企业成本控制存在问题与对策 作者：林勇 论施工企业财务集中管理 作者：苏跃魁

张凤军 浅析煤矿企业开展治安管理工作要点和措施 作者：吴忠

论企业管理者如何提高员工积极性 作者：魏萍 论中小企业管理制度的创新 作者：陈惠媛

供电企业差异化服务的基本理论 作者：孙海军

上一篇：[论报刊发行管理的创新](#) [优秀论文]

下一篇：[浅谈战略预算管理](#) [优秀论文]

相关杂志：[《经营管理者》](#) · [《管理观察》](#) · [《企业研究》](#) · [《现代企业文化》](#) · [《企业技术开发》](#) · [《管理学家》](#) · [《中小企业管理与科技》](#) · [《东方企业文化》](#) · [《廉政瞭望》](#) · [《资治文摘》](#) · [更多杂志](#)

杂志分类：[经济类杂志](#) | [建筑类杂志](#) | [教育类杂志](#) | [医学类杂志](#) | [综合类杂志](#) | [科技类杂志](#) | [文学类杂志](#) |

[杂志介绍](#) | [主办单位](#) | [在线投稿](#) | [学术论文](#) | [往期目录](#) | [问题咨询](#) | [联系我们](#)

智程论文发表网_济南金言信息咨询有限公司 Copyright ©

鲁ICP备10024024号