

# 中小企业财务风险的识别与防范

## ——以新康华公司为例

李芸达 曹琳

近年来,随着全球金融危机的不断蔓延,我国企业的理财环境也发生了急剧变化。中小企业面临的财务风险变得更加多样和复杂,危害性程度也日益增大。本文拟以地处长三角地区的一家从事机械制造的中小企业为例,探讨在当前环境下企业如何进行财务风险分析并加以控制,以期对其他企业有所裨益。

### 一、案例背景

江苏新康华精细铸造有限公司(以下简称新康华)是一家机械制造类企业,主要从事铸造、机械加工、金属切割和装配等业务,产品运用于交通运输、工程机械、能源动力、船舶等领域,是长三角地区铸造行业一家知名度较高的企业。新康华早期隶属于国家电力部华能集团,2001年后转制为民营股份制企业,2008年成为中铁总公司GLC道岔垫板定点生产加工企业。在公司产权的不断明晰和行业大环境不断趋好的背景下,新康华本应出现跨越式发展,但是实际情况并非如此。

### 二、公司的财务风险分析

财务风险是企业在进行财务活动的过程中,由于受到各种客观或主观等不确定因素的影响,使企业蒙受损失的可能性。作为一家中小企业,其面临的财务风险主要包括:

#### 1. 投资风险

企业投资包括项目投资和金融市场

表1 新康华2008~2012年投资情况表

单位:万元

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
短期投资	520	580	605	650	705
投资收益	5.3	-10.2	-50.7	-100.4	-66.5

表2 新康华2008~2012年资金使用分析表

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
资金利润率(%)	9.12	7.46	5.32	5.04	6.21
借款利息率(%)	7.47	5.31	5.56	5.81	6.31

投资。投资风险是指企业投资不能达到预期收益的可能性。但是,许多中小企业在投资方面会过多考虑短时间内如何获取高额报酬,与之相关的风险却往往重视不够。分析新康华公司近5年的投资收益,如表1所示,新康华一直存在短期投资,主要用于购买股票,但已经连续四年亏损,最高时甚至达到100万元。进一步观察短期投资的资金来源,发现银行贷款占到近35%,自有资金占到65%左右。对于银行贷款而言,企业要承担相应的贷款利息,而投资收益为负,显然会让企业雪上加霜。究其原因,新康华认为,将资金投放于资本市场,一方面可能会产生较高收益(将事实上的亏损主要归咎于这几年的市场行情不好);另一方面流动性强,一旦需要,可以很快变现。这实际上是一种投机心理作祟。这样做不仅没有得到好处,甚至影响了企业项目技术和产品的更新。

#### 2. 筹资风险

中小企业的筹资风险主要包括资金

使用风险和筹资渠道风险。

(1) 资金使用风险。一般企业筹集资金的主要目的是为了扩大生产经营规模,提高经济效益。但是,在资金的使用过程中,往往存在很多变数,包括市场行情变化、竞争加剧、自身决策失误和管理措施不当等,都会使得筹集资金的使用效益具有很大的不确定性。新康华资金使用风险如表2所示。新康华开始2年的资金利润率均高于借款利息率,说明企业对借入的资金有利可图,但是从2010年开始,资金利润率均低于借款利息率,说明企业的资金利用效率不佳,其利用借入资金获取的利润不足以弥补借入资金利息。

(2) 筹资渠道风险。筹资渠道是指企业资金的来源途径和方式。我国中小企业筹资渠道狭窄,筹资方式单一,绝大多数中小企业主要是通过银行信贷取得资金,新康华也不例外。但是,对于银行信贷,往往需要抵押或者担保,这对于诸多中小企业而言实属不易。新华康虽然

表3 新康华2008~2012年存货分析表

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
存货(万元)	154.76	276.44	464.78	509.43	466.87
存货周转率	5.90	5.03	4.67	3.88	2.96

表4 新康华2008~2012年应收账款分析表

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
应收账款(万元)	566.76	578.57	662.45	561.45	534.76
流动资产(万元)	1 623.79	1 451.53	1 553.02	1 405.23	1 121.60
应收账款占流动资产的比例(%)	34.90	39.86	42.66	39.95	47.68
应收账款周转率	25.74	19.80	12.35	12.72	9.17

表5 新康华2008~2012年销售费用分析表

项目	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
销售费用(万元)	336.34	340.21	354.29	372.58	403.31
销售费用占销售收入的百分比(%)	31.60	29.85	30.34	36.10	34.71
销售费用占销售成本的百分比(%)	41.96	40.88	40.93	46.84	44.76

也有银行贷款,但数量和规模不大,再加上近几年的效益并不突出,银行无法给与更大数额的贷款。由于几次改制,企业积累了一部分自有资金。现有资金对维持企业现状问题不大,但一旦要对产品进行技术升级,马上就会面临资金上的重大压力。

### 3. 资金回收风险

资金回收风险是指企业的产品能否顺利销售以及款项能否足额收回的风险。资金回收风险主要反映在企业存货、应收账款和销售费用等方面。

(1) 存货。对于企业而言,如果生产过多,会产生存货呆滞;如果生产过少,会丧失销售机会,甚至会导致与客户合作中断。存货生产和控制对于中小企业尤为关键。新康华2008~2012年存货分析表如表3所示。

如表所示,公司存货数量呈直线上升趋势,存货周转率则逐年下降。这说明企业将存货转化为货币资金的能力在下降。事实上,据企业生产负责人介绍,各生产车间都是实行三班倒,设备一直处于高强度的工作状态,看起来生产任务按期完成,但从财务的角度看存在一定

的危机。存货无法及时转化为货币资金,一方面可能市场和销售有问题;另一方面也可能是自身产品有问题,缺少技术更新,正逐渐不被市场接受。

(2) 应收账款。应收账款反映企业的销售政策,同时也对企业的资金流动性产生重要影响。新康华应收账款分析如表4所示。

从表中可以看出,新康华应收账款绝对数额在下降,但占流动资产的比例却不断攀升,应收账款周转率则更为明显。说明企业货款不能及时收回的状况一直较为严重。对企业来说,这并不是一个好现象。新康华每年向银行的借款在1 000万元左右,其中500万元是申请的银行承兑汇票,实际拿到手的只有500万元,而每年的应收账款都在500万元以上,如果应收账款不能及时收回,公司很可能就无法持续经营下去。

(3) 销售费用。销售费用是指企业在销售产品、提供劳务等过程中发生的费用。它是实现销售收入的必要付出,对产品销售有着重要的推动作用。绝大多数制造业企业,都将销售作为重点环节,投入大量的资金和人力。很多中小企业

也充分认识到了销售的重要性,并往往将“没有投入(销售费用)就没有产出(销售额)”作为企业销售的准绳。但如果对于销售费用不加节制,也很不利于企业效益的提高。新康华近5年销售费用情况表如表5所示。

新康华近5年的销售费用在300万元~400万元之间,虽逐年增加,但增加幅度不是很大。可是,从销售费用占销售收入和销售成本的百分比来看,该指标明显偏高。通过对销售部的调查了解,公司销售主要依靠各区的几个骨干。由于这些骨干的重要性,以及为了充分调动这些销售骨干的积极性,对其费用开支尚无一套规范的预算和报销制度。

## 三、中小企业财务风险控制策略

如何防范、化解企业财务风险,已经成为企业财务管理工作重点。新康华面临的财务风险,也是众多中小企业所共同碰到的问题。为此,从兼顾企业收益和安全出发,笔者提出以下建议。

### 1. 投资风险控制

对于中小企业而言,将闲余资金用于资本市场投资,这本无可厚非。但是,我国金融市场存在诸多不稳定的因素,企业将资金用于购买股票并不是一个好的做法。作为中小企业,尤其要摒弃投机心理,需要踏踏实实做企业。事实上,中小企业在技术更新、产品更新、管理更新等方面都需要不断投入。因此,中小企业如果仅侧重于资金流动性的考虑,长时间内有相当一部分资金用于短期投资,这是本末倒置的做法。中小企业应将更多的积累资金用于项目投资,紧跟市场,在设备、技术、人员上加大投入,这样才有利于企业的发展。

### 2. 筹资风险控制

(1) 积极提高资金使用效益。中小企业自有资金积累有限,很多资金来自于负债。因此,及时、足额支付债务利息是众多中小企业的首要任务。如果资金使

# 贵州茅台与五粮液 股利政策选择的动因分析

王艳林

贵州茅台和五粮液是中国白酒品牌中两个著名品牌。就股利分配而言,贵州茅台是高派现股利政策的典范,而五粮液则实行低派现或不派现的股利政策。同样是白酒行业的“绩优股”,在分配股利时贵州茅台为什么表现得如此慷慨大方,而五粮液却如此吝啬?这种股利政策的差异是两家公司的理性选择,还是股利分配时的一时冲动?本文拟以贵州

茅台和五粮液2001~2011年期间不同的股利政策选择为切入点,剖析两家上市公司选择不同股利政策的财务层面动因和公司治理方面动因,以充分说明我国上市公司股利政策选择与西方股利分配理论存在差异的制度性原因。

## 一、贵州茅台与五粮液的股利分配方案回顾

在优良业绩支撑下,贵州茅台一直选择高派现的股利政策,其股利政策呈现出以下几个明显的特征:第一,连续性。2001~2011年,贵州茅台每年都派发现金股利,从未间断。第二,以现金分红为主,送股和转股相对较少。第三,高股利。2001~2011年贵州茅台年均现金股利支付率高达28.52%,年均现金分红为1.1元/股,并呈现逐年递增趋势。贵州茅台在2010年

用效率不佳,无疑会把企业推向破产的深渊。因此,提高资金的使用效率,提升企业的盈利能力是中小企业必须要解决的问题。只有企业的资金利润率大于借款利息率,企业才有生存的空间。

(2) 积极开拓筹资渠道。企业筹资渠道一般分为内部筹资和外部筹资。其中,内部筹资包括自身积累和股本资金;外部筹资主要包括银行贷款和发行债券。而两者之间保持恰当的比例是优化企业资本结构的关键。虽然中小企业筹资难的问题尚未彻底解决,但是,随着国家政策的不断引导,其贷款环境已经好转。因此,中小企业应与银行建立长期良好关系,寻求政策帮助,争取获取多种方式的贷款,尤其是银行授信、长期贷款等,从而使企业资金来源面不断扩大。

### 3. 资金回收风险控制

(1) 积极加强存货管理。存货过多,势必会造成产品积压,使企业储备成本提高;但存货不足会使企业丧失销售机

会。所以,对于中小企业而言,引进先进的存货管理方法已经成为关键。例如,企业可根据客户的需求,计算出最佳订货批量、最佳订货次数、最佳订货周期等指标;对存货的出、入进行合理预算,保证存货变现质量;结合订单管理,引入零库存理念等。通过提升存货管理水平,加快企业存货变现速度。

(2) 选择合理的销售方式和结算方式。对客户进行信用评价是销售发生的首要条件。但是,在这一点上很多中小企业不够重视,往往唯订单是图。科学合理地制定信用政策,是企业销售资金正常回流的基本保证。加强应收账款管理,首要任务是建立购货方的资信调查制度;其次,建立赊销额度的审批权限;第三,责权利挂钩。谁销售、谁负责。经办人员必须对经办的业务承担100%的责任,并将应收账款按账龄金额与工资、奖金挂钩。高层、销售部门负责人对形成坏账也承担一定比例的责任,全额收回,则进行相应奖励。

(3) 强化产品的更新升级,提升技术含量。很多中小企业初期都是依附于一些大企业产生和发展起来的。这有利于企业的前期发展,但同时也容易使企业产生很强的综合依赖症。事实上,这些大企业只是提供了一个支点和机会,真正的发展还在于市场。中小企业只有积极探索市场的需求变化,在产品上不断更新换代,才能使自身发展得到保证,并使资金回流顺畅。

(4) 严格控制销售费用。对于中小企业而言,销售十分重要,但是,这并不意味着销售费用的支出一定应该很高。对此,企业应做好两方面的工作:一是逐步降低个人关系在销售中的重要性,提升企业整体作用;二是以“投入/产出”法作为控制手段,即将销售费用与销售额之比以及销售费用与销售回收现金之比作为预算和报销标准。预算和报销制度,既要合理又要合规,同时不失弹性。■

(作者单位:江苏理工学院会计系)

责任编辑 达青