

企业管理中应加强会计分析的应用

汪卫东

长期以来,我国企业已形成了“会计重核算”的固定模式,虽然有些企业也进行会计分析,但其日常工作的侧重点仍然是核算,会计分析工作没有得到应有的重视。目前,企业会计分析工作中主要存在以下问题:一是会计分析的方法不适应会计职能的扩展,没有形成系统的方法体系,在使事前、事中、事后多种分析方法体系系统化并形成有机联系等方面还存在许多问题;二是对会计分析的内容认识不够全面;三是缺少现代化的管理手段,电算化水平普遍不高,一些单位现有的财务分析软件虽然有一定的会计分析功能,但分析的比较简单并且不够全面。因此,将现代管理思想融入企业会计分析中就变得十分迫切而必要,应明确企业的管理目标,建立企业的战略,建立、确定初步的会计分析体系,实施会计分析并对会计分析方法和体系进行补充和完善。由于企业内部情况千差万别,在进行会计分析时应结合自身的情况采用不同的做法。笔者认为,会计分析在企业管理中的应用主要体现在以下几方面。

1、参与企业采购管理

采购管理要充分考虑供货单位的情况,并与生产、销售环节紧密联系。首先应全面分析供货单位的经营管理

现状、生产情况、财务状况、产品质量及功能等,将定性分析与定量分析相结合,将供货单位作为采购决策时考虑的因素之一。其次,生产的技术、品种及工艺、销售时市场的需求都对进货项目有重要影响,应联系生产、销售对进货项目进行分析。最后,应综合考虑以上各因素,对其在采购管理中的作用进行评价,以便做出正确决策。

2、参与企业生产管理

目前,企业生产中的会计分析主要包括生产品种、数量、组织的分析。生产品种分析主要分析生产何种产品,亏损产品停产、继续生产、转产或出租,零部件自制还是外购,半成品或联产品是否进一步加工等。分析的方法主要包括边际贡献分析法、差量成本分析法和成本无差别点分析法。生产数量的分析包括对产品组合优化和不确定性产量的分析,前者主要采用逐次测算法、图解法、单纯形法,后者一般采用概率分析法。生产组织分析主要包括最优生产批量和生产工艺的分析等。

3、参与企业销售管理

销售预测分析可分为定性分析和定量分析,前者主要采用判断分析法和调查分析法,后者一般采用趋势预

测分析法、因果预测分析法、集结预测分析法和购买力指数法等。现有的销售预测方法仅限于利用企业的历史数据资料,按照以往的销售情形进行预测,没有对企业在行业未来市场的占有率进行预测,不利于企业扩大市场份额和长期发展。因此,企业在销售预测时还应对可能采取的多种销售方式进行预测分析,并且对自身和竞争对手的销售量及市场占有率进行分析。

4、参与企业财务管理

筹资活动、投资活动是会计分析参与财务管理的主要对象,会计人员可以通过定性和定量预测法进行资金需求量的预测,通过逐项预测法等进行投资额的预测,更为重要的是利用会计分析法进行筹资、投资决策。在市场经济条件下,企业筹措和使用资金往往都要付出代价即资本成本,这就需要通过会计分析,计算生产经营及扩大业务所需的资金数量,降低综合资本成本和筹资风险并确定最优资本结构。同时,为保证投资决策的正确性和有效性,需要运用各种会计分析方法计算出有关的指标,对项目的可行性进行论证。通常使用的分析指标有净现值、内部报酬率和获利指数等。■

(作者单位:厦门大学)

责任编辑 李斐然