

---

# 六盘水煤矿内部控制问题分析与研究

王源超<sup>1</sup>

(西安石油大学 经济管理学院, 陕西 西安 710065)

**【摘要】:** 随着社会经济的发展, 销售内部控制的相关应用方法在具体应用中慢慢发挥成效, 人们也开始渐渐将注意力转移到销售内部控制理论的发展上来。本文的研究结构一共分为三部分来进行描述: 第一, 针对六盘水煤矿销售内部控制当前所存在的一些问题进行分析; 第二, 就财务内部控制理论的相关知识, 对六盘水煤矿销售内部控制存在的问题进行深入探讨; 第三, 对六盘水煤矿销售内部存在的管理问题提出切实可行的解决对策和办法。也希望通过文章分析六枝工矿集团的各种问题, 能够给煤矿企业一些切实可行的建议, 尽量避免类似的问题。

**【关键词】:** 煤炭企业 销售 财务内部控制 风险管理

**【中图分类号】** F426.21 **【文献标识码】** A

## 1 六枝工矿集团销售财务管理和内部控制的现状

### 1.1 六盘水煤矿简介

贵州省六盘水市的四个县(特区、区)都是国家非常重视的产煤地方, 市内有盘江煤电集团公司、水城矿业集团公司和六枝工矿集团三个大型省属国有煤炭企业。全市现有煤矿中, 三大省属国有煤矿 29 个, 规模 4956 万吨/年; 外省国有集团在市煤矿 19 个, 规模 930 万吨/年; 地方煤矿 258 个, 规模 5496 万吨/年。

### 1.2 确定研究对象

就六盘水煤矿煤炭销售的内部控制现状, 根据上文的介绍, 我们可以发现, 六盘水煤矿是一个由多个煤矿国有集团组成的共同整体, 为了增强本文研究的客观性和科学性, 此处针对煤炭销售内部控制的现状分析, 笔者在综合各方面的条件之后, 选取了销售流程中应收账款这一环节, 对其内部控制存在的风险进行具体的分析, 然后以六枝工矿集团作为主要研究对象, 对其应收账款的相关数据进行分析, 进而以点带面, 对整体背后存在的问题进行总结和归纳。

### 1.3 应收账款总量增加

截止 2017 年, 六枝工矿集团的应收账款余额达到了一个全新的高度, 在流动资产中占据的比重也达到了 6.02%, 总额为 8831 万元, 占据主营业务收入的 1/5。由上述数据, 我们可以判定, 在该厂的财务指标中, 应收账款余额的比重已经上升到了一个非常危险的比重, 如果不加以约束的话, 那么对于六枝工矿集团后续的经营与发展有可能带来非常严重的影响。通过调查, 笔者发现造成上述结果的主要原因是因为六枝工矿集团现有的销售体系, 有许多产品的销售都存在过度赊销的情况。

### 1.4 应收账款坏账概率提升

---

**作者简介:** 王源超(1995-), 男, 西安石油大学经济管理学院 2017 级会计专业在读硕士研究生, 研究方向: 会计。

---

就六枝工矿集团现有的应收账款风险管理情况而言,其结果是差强人意的,尤其是在 2017 年 1 月左右,六枝工矿集团的应收账款余额占比再次实现上升,总体上已经超过了 15%。除此之外,在末期余额与初期余额进行比较的时候,发现 2 年以上的应收账款占比比重呈现上升态势,这表明在新应收账款产生的同时,旧应收账款的内容仍然存在,新旧同时累积的情况下,六枝工矿集团的多数旧应收账款变为账款的概率极大地提升。

## 2 六枝工矿集团内部控制存在的问题

### 2.1 缺乏全面风险管理意识

六枝工矿集团在国内煤炭开采行业中占据一定的竞争优势,所以在国内的销量比较高。经企业内部员工和负责人的描述,在每月结账的时候,六枝工矿集团才会针对应收账款的账龄进行核算和计算,然后在此前提下,以一些简单的分析方法对应收账款进行性质上的分类,一般情况下,无论是基层管理人员还是高层管理人员,其注重的焦点都在于对于应收账款的事后追回工作,至于应收账款转为坏账的风险评估以及事前控制等工作,了解得还不是非常透彻。

### 2.2 销售原始凭证的不恰当管理

销售是企业中员工和部门与市场的链接渠道,并且是极其不易完成的工作。因此煤炭企业在销售时难免会遇见五花八门的票子,这些票子不仅是公司管理所有账的一个基础,而且是会计核算账目的原始凭证。当前我国某些煤炭企业在原始凭证的管理上依然有许多不合理,不合规的地方,这将或多或少地使原始凭证这一重要依据不再具有可靠性,让账目管理工作更加困难。

### 2.3 缺乏对高素质人才的吸引

六枝工矿集团身处贵州,相对落后的城市对人才的吸引力不够,招收的人才基本都是大专学历的人员。现在国家倡导自主创业,就业面也越来越广,愿意从事煤矿行业的年轻人越来越少,在这样的大环境下,六枝工矿集团的职工工作环境和待遇却无法和一些更大更加著名的煤电集团相比,对于高素质人才的吸引也远远不够。

### 2.4 管理体制死板,缺乏竞争奖励机制

在传统观念下,人人都追求职位的升迁,一味地追求职位,一旦感觉不能再升,就失去了对工作的热情,放弃了对技术的钻研和创新。在所有的行业里都存在重视正式职工而忽略合同制人才的现象,六枝工矿集团也不例外,对一些真正能为集团创造价值的人才缺乏重视,缺乏奖励,对一些在其位而不谋其职的人缺乏惩罚制度。

## 3 六盘水煤矿销售财务风险管理对策分析

### 3.1 健全煤炭企业内部激励机制

根据大多数煤炭企业的叙述,其工资只是与销售指标挂钩,而与赊销没有关系。这样的制度有它不好的一面,这样会让一些员工为了涨工资或者奖金收入而不顾及赊销的客户有多少,单纯得关心销售额有没有增加,对收回应收账款很不利。所以公司要完善内部激励机制,在在职者业绩考核标准里面也添加应收账款余额,建立员工劳动报酬、奖金和销售数量、应收账款数量都相关的员工的业绩考核体系。

### 3.2 注重原始凭证管理的规范性和绩效考核机制的科学性

---

原始凭证对应收账款的管理非常重要的一项,必须管理,当前情况下我国的很多分煤炭企业都把工作的侧重点放在开展业务和增加销售量上,一点也不关心对原始凭证的管理,这对企业的内部控制是非常不好的。因此企业要加强对原始凭证的规范管理,并保证员工的培训工作做到优秀,把原始凭证管理重视起来。

### 3.3 改善工作环境,增加企业名誉,招收高素质人才

在现有的环境下,利用媒体的力量,依托国家对贵州旅游城市的推广,建立六枝工矿集团的美好形象,提高对高素质人才的待遇,改变人们对煤矿行业污染大并且脏的印象,给高素质人才更多的机会。

### 3.4 重视销售风险控制和风险评价

很多企业都会用赊销账款来弥补市场销售的短板,而企业获得实质性效益并没有得到显著的增长。赊销容易产生坏账,企业应该提高赊销企业行用的调查,减少赊销。对一些必须赊销的企业建立信用机制,防止账款无法回收。

综上所述,本文围绕六盘水煤矿煤炭销售内部控制与风险管理的现状作为基本点,在结合六枝工矿集团的销售应收账款内部控制案例分析基础上,以点带面,提出完善风险管理的针对性策略,以便促进六盘水煤矿企业的持续健康发展,并为国内其他煤炭企业的销售内部控制和风险管理工作提供建议。

### 参考文献:

- [1]朱毅诚. ML 矿产企业内部风险控制研究[D]. 西安建筑科技大学, 2016.
- [2]冯岩. 关于企业财务内部风险控制的研究[J]. 中小企业管理与科技, 2017 (05).
- [3]张瑾. 我国煤炭行业企业内部风险控制的对策建议[J]. 中国总会计师, 2017 (04).