

道了,经常是胸脯拍得嘭嘭响,在行动方面却是能拖就拖,让你哭笑不得。

我将盘点遇到的困难以及公司方面需要配合的情况简单地向公司老总说了一遍。我看他好像并没有立即要办的意思,于是就拉了个凳子在他面前坐了下来,极其严肃认真地对他说道:“不管怎么说,这存货是一定要盘的,无论你们采用什么方法。你很清楚存货在你们的总资产中占多大的比例,根据重要性的原则,如未盘点,我们有理由对存货出具保留意见。我想,这对公司方面是很不利的,其实公司方面也用不着这么做吧。”

果然这一招很奏效,不久老总就打电话叫来了刨车,刨车将搬运工放了上去,他在上面数货物的墩数,我们则在下面记录,并计算出长、宽、高,测算出其数量总额。对确实无法进行抽查盘点的存货,我们则根据仓库的堆放情况,以及仓库的布局和存货的分布测算出货物的数量、长度和宽度,并据此测算出货物可能存放的总件数;之后,将每个仓库的货位单与抽查测算的情况进行相互核对,看两者之间是否存在差异。

就这样忙乎两天,总算把这堆存货的问题弄清楚了。没想到与搬运工的一段“闲聊”,却让我们规避了上千万元的审计风险。

(三)

故事并未到此结束。我们在如林般的存货中艰难地穿行,却从头到尾也没有看到某个品种的影子。这个品种属于该企业的过渡产品,根据其特性,如果库存超过六个月,就面临报废,几乎没有销售的可能,减少损失的惟一途径就是作为原材料。它会在哪里呢?难道真的已作为原材料耗用了?

保管员看出了我们的疑惑,向我们解释道,此品种已经在年初的时候全部销售出去。当我询问其发运单的时候,她吱吱唔唔地说在发运处。当我们大汗淋漓地跑到发运处的时候,却被告知发运单早已经送到储运处了。就当我们再一次返回储运处的时候,处里的人却声称没有送上来。

客户巧妙地运用了“拖延”的战术,看来要把我们拖得筋疲力尽才肯罢休。

俗话说:打蛇打七寸。最后,我决定直接去找财务总监,现在不是时兴提供反证么?

我把盘点结果和盘点情况说明放在财务总监面前,并明确告诉他,经过我们的抽查,发现存货中有一个品种不翼而飞了,这个品种有几千吨,保管人员说是卖了,可公司方面又提不出相关的证据,

我们只有将这类产品作为盘亏处理,这样下来,得出几千万元的亏损。还有在现场的时候发现部分存货存放时间过长,也得提一千多万元的减值准备。同时暗示公司在年末的时候生产成本急剧下降,大大低于公司保底成本,已达到不合理的程度,这其中显然存在着很大的问题。公司方面很有可能将那批不翼而飞的合格产品作为了新产品的原料,这样也就无形降低了产品的生产成本,同样,也避免了该产品由于存放时间超过了保质期而计提不菲的减值准备。

至此,我什么也不用多说了,只是等待他们的解释。

坐在我面前的财务总监,脸色越来越难看,自始至终一言未发……经过千辛万苦,终于查明了存货的巨亏,使事务所规避了巨大的审计风险。同时,通过这次小小的盘点,使我获得了深深的感悟:有些惊心动魄、千曲百折的故事看似要落下帷幕,其实却只是故事的开始;而有些故事看似平淡普通,但却往往是暗流涌动,稍不注意,就会折戟沉沙,甚至阴沟里翻船。注册会计师的故事大多属于后者。我想说的是,健康的体魄、充沛的精力、智慧的大脑、敏锐的眼光,还有无畏的情怀,对每个CPA从业者,都是重要的。

责任编辑 孙蕊

可怜的乌鸦错在哪里? ——由《财务与会计》封面漫画所想到的

□ 蒋国栋(山西)

2003年第6期《财务与会计》封面刊登的是一幅广告漫画,说的是乌鸦和黄雀在喝瓶子里的水,我不太明白广告愿意是什么,却由它想起了企业的ERP(企业资源计划)实施。

乌鸦填石喝水的故事大家都耳熟能详了,这好比是企业的传统运作方法。有一天一只乌鸦发现住在隔壁的黄雀居然用吸管喝水(实施了ERP),看着人家轻松的样子,好生羡慕(目的不明确,许多企

业的老总都是看到别的企业上了ERP后才萌发出ERP的念头,而不是从自身的需要出发)。

于是众乌鸦向黄雀求教(去已经实施的企业参观),黄雀大夸了一通吸管的长处,乌鸦恨不得马上也用上吸管(急于通过ERP改变企业的状况)。

经过考察,乌鸦选中了几家吸管生产厂家(ERP供应商筛选),生产厂家都吹各自吸管的优点(ERP演示版)。可乌

鸦只是为了更简便地喝到水,厂家的介绍让他们一头雾水(对ERP核心的认识不足)。

最后众乌鸦商量,贵的就是好的,买了颜色绚丽、镶了金边的吸管(ERP选型的盲区,许多企业都认为贵的就是好的,没有考虑企业自身的需要和应用能力)。乌鸦用上了吸管,还举行了隆重的欢庆仪式(ERP正式运行)。

可是愉悦的心情马上烟消云散,乌鸦喝起水来远没有厂家演示的那么轻松,尖尖的嘴总也含不住圆圆的细管(ERP水土不服,与企业的实际存在着差距,可能选型上出了问题)。

乌鸦生气地找到生产厂家,提出质疑。厂家说,我们的管子是国际产品,孔雀都在用呢。你们肯定是使用有问题,嘴长得不好(有国际成功的ERP实例作证,剩余的肯定是企业的问题)。

乌鸦也纳闷,人家百鸟之王都用得好好的,我们怎么老出问题(中小企业见得少,只能从自身找原因)?扔了吧,怪可惜的,还是凑合着用吧,也许真的是我们在使用中存在问题(面临继续使用和停下来的两难境地,真像以前人们常说的“上ERP是找死,不上ERP是等死”。

使用了一段时间后,乌鸦们总也没觉得用吸管喝水比用石子填瓶子有什么

方便的(ERP实施后需要较长的一段时间磨合,不可能像演示版中所说的立刻能降低30%的成本,增加20%的效益)。

也许是乌鸦自身或多或少地出现了问题?比如吸管的刺激引起了咽喉炎;或由于吸管伸到瓶底,每次喝到的都是夹杂着泥沙的水,甚至出现了吸管堵塞的现象;或由于长期使用而不加保养,吸管的边缘早已破烂不堪。乌鸦尝试厂家宣

传的“躺着喝水的功能”,结果更糟,因为没等喝到水,鼻子里早就呛满了(ERP实施后出现的成本增加、流程脱节、信息不畅、售后服务等等问题)。

有钱的乌鸦早早地扔掉了昂贵的吸管,另选他法(ERP换型),但却还有更多的乌鸦在怀念含着石子喝水的日子。

哎,可怜的乌鸦,他们真的不知道自己错在哪里? 责任编辑 刘黎静

科欣公司的费用成本控制

□ 夏泓凌(安徽)

科欣科技是一家国有小型科技公司,因为名字里有两个“科”字,号称“双科”公司,不过也名副其实,确实是一家真正意义上的高新技术企业。

科欣公司起步很早,但当年一同起步、同样性质的其他公司一直在滚雪球、越滚越大,科欣却一直在滚车轱辘,滚来滚去还是那么大,甚至还磨损了一些。

公司的发展壮大靠的是效益,效益靠的是创收和节支,节支靠的是对费用成本的控制。科欣公司经营这么多年了,偶尔也说要加强费用成本管理,但也只是面上说说而已,从没什么具体措施,该买的买,该花的花,只要经理点个头。

也不是说科欣公司多有钱,其实没多少钱的公司才是这样有一个花一个的,真正有钱的公司的开支控制是严格的,就像富有的人一样,越有越会算计,当然也因为会算计才富有。

自从去年底科欣公司按上面的要求改了制,公司便有了董事会、股东会,尽管都是自己人,那也得拿出像样的经营发展计划来啊!也得符合法律法规的要求啊!于是,科欣公司什么时候也没像今年这样认真地把费用成本控制写在年度经营计划里。现摘录几条如下:

第N条,添置固定资产、较大费用支出要有预算,年初预算外的部分,要由公司管理委员会讨论落实后实施;

第M条,购买货物要货比三家,报销时要随三家以上的报价单,公司可组织人员对购买价进行核对;

第乙条,各项费用支出,从严掌握,一经发现虚报、瞒报,严肃处理。

以上开支业务须经证明人证明、总经理批示、财务审核后方能转账报销。

由此,费用成本控制就成为科欣公司的一件大事,科欣公司的财务人员认真学习了年度经营计划,领会了其精神要领,准备为公司的节支出一份力。

春节一过完,财务上在征得公司管理委员会同意并以公司的名义正式下文,决定报销办法按新规定执行。

第一天,行政部拿来一份春节期间领导的费用(给领导的领导拜年等用)要报销,发票没问题——礼品费8000元,报销单上有经手人、证明人、总经理签字。财务部长说,这么大的开支(公司小,8000块的礼品费就不算小了),事先怎么能没有讨论、没有预算呢?这怎么符合新规定的要求呢?行政部部长说,行政部每年都是这样做的,也没有听说过要

事先讨论做预算,现在东西都送出去了,不给人家钱怎么行呢?如果这样的话,以后这事你们财务部去做吧。于是一起去找总经理商讨解决问题的办法,总经理说,按道理这事是该事先讨论的,但事已至此,财务上先把账转了,下次管理委员会开会时再补充讨论一下。

第二天,设备部来报一台医用CS2675F泄露电流测试仪,财务问你们知道要至少三家的报价单的,报价单呢?设备部的人说,我们工作量大,报销都那样严格要求,我们哪受得了!于是又一起去找总经理商讨解决的方法。总经理说,这是设备部的工作欠缺,新规定就是这样要求的,报销时至少要随三家的报价单,但仪器都已经在用了,财务上先把账转了,设备部要克服困难,尽快补办这个事。于是大家约定先报销转账,后补齐报价单。可到现在已过去好几个月了,财务上也未见设备部拿来三家的报价单。

以后的日子,这样的例子举不胜举,大家不是说不清楚怎么办,就是嫌麻烦说难办,再不就说是人手紧,总之借口都“冠冕堂皇”,争执到最后都拿出了如何如何解决的办法,不过解决的办法也只是说说而已,过后再也没有下文了。

现在,财务部不再要求来报销的同志再按什么新规定执行了,领导也没有责任问你们怎么不按制度办事,报销的同志乐得自在,财务部也少了麻烦,一切都恢复从前,大家一团和气,工作时的心情都不错。

科欣公司的财务人员由此也明白了,一个新办法,不管多么好,对单位多么有利,一旦高悬起来,都等于白搭;要把高悬的制度落到实处,光靠财务人员的努力是远远不够的,领导的重视才是第一位的。

责任编辑 刘黎静