

营机制进行了改革,从1990年起,我们又实行了银行帐户集中管理,由公司财审处统收统支,各二级厂矿限额用款的办法。首先是将各单位在银行开设的119个帐户全部撤消,只保留产品销售、材料、备件采购等部门的专用帐户,当年减少资金沉淀940万元,每年节约利息支出103万元。其次是按现销收入平衡各项支出。先安排职工工资和上交税款,然后在保证储备消耗不超定额的前提下安排足够的采购资金,最后安排其他支出,从而使公司货币收支保持平衡并略有盈余。第三是将采购资金分拨各归口部门,由其自行支配使用,超过限额的采购支出,公司不予拨款,所发生的滞纳金公司不予承担。同时,取消了二级厂矿的采购权和物资供应管理权。实行公司集中统一管理,节约了采购资金,减少了超储积压,加快了资金周转。集中后比集中前采购支出(储备资金占用)降低了6250万元。

三、降低成本、费用,严格责任考核

1995年,公司面临的形势相当严峻,测算利润与公司目标利润相差甚远。为保证目标的实现,我们做了大量新的工作:

首先,要求公司三大采购部门各降低采购成本1000万元,同时派富有经验的高级会计师与各采购口一笔一笔的算帐,确保公司利润目标的实现。

第二,建立区域成本员制度,抽调了4名富有实践经验的财务科长,分别对矿山、冶炼、辅助生产单位、费用单位的成本、费用实施专人控制、指导、分析,帮助各二级厂矿强化成本管理。

第三,进一步完善与发挥厂内货币(即代金券)制度的应有作用。从今年1月1日起,我们要求在全公司范围内认真实施代金券制度,各单位要将公司下达给本单位的目标成本逐级分解到车间、班组、个人,随之代金券也跟着发放下去。同时,我们又制定了厂内货币实施的奖惩办法,节约有奖,超支惩罚,消耗指标与个人利益挂钩。厂内货币管理制度的落实,使消耗事先得到了控制,成本责任具体到了个人,职工们视代金券如自己兜中的现金,工作中处处精打细算,发生了可喜的变化。仅今年一季度9个单位就节约原材料1970万元。

四、面向市场,灵活定价,搞活销售

为了适应市场经济的要求,增强竞争能力,使我们的产品最大限度的占领市场,减少产成品压库,加快货币回笼,我们采取了一系列有效措施,收到了较好的效果。

一是抓营销人员的培养。1994年我们从二级厂矿抽调了28名具有大专以上学历和营销管理实践经验的人员去北京科技大学进修营销学,结业后安排到销售、供应等部门,提高了营销队伍的素质。

二是设置专门的信息机构,及时收集、掌握市场价格的变化,定期不定期的调整产品销售价格。

三是立足西北,面向全国,稳定用户,调动客户的接货积极性。为了牢固地占领我们身边的市场,进而向全国辐射,在供货上,我们优先供给西北地区用户;在定价上,我们对西北地区的老用户和大客户执行现款自销价。对沿海的一些批发商,则实行拍卖价。此外,为了筹集建设资金,稳定用户,调动客户的接货积极性,使产品无论市场如何变化都能比较顺利的售出,我们对集资单位在现款自销价的基础上每吨下浮100元,对联总成员单位在现款自销价的基础上每吨下浮50元,从而促进了产品销售。

在结算价格上,我们在价格上涨时执行进款期出厂自销价,在价格下降时执行发货期出厂自销价。这一价格政策的实施,扩大了销售,吸引了用户,促进了货款回笼。

责任编辑 宋军玲



金蝶财务软件 通过财政部评审

由深圳金蝶软件科技有限公司开发研制的金蝶财务软件(3.0版),于1995年7月10日通过财政部评审,这是财政部颁布新的评审规则以来通过评审的第一套商品化软件。通过评审的软件包括总帐报表、工资核算、固定资产核算、存货核算、财务分析和报表合并(汇总)六个功能模块。

金蝶财务软件操作简便,功能强大,尤其“报表合并(汇总)系统”、“财务分析系统”和“内部结算中心财务核算管理系统”属国内首创。此前,该软件已于1992年9月通过了深圳市财政局的商品化鉴定,并已在上千家企事业单位进行了应用,受到了用户的广泛好评。

(本刊通讯员)