

因为它所反映的是社会经济活动与经济关系中客观存在的普遍性运动规律,既体现出资产收入与支出的有偿性与无偿性区别;又反映出权责性收支与盈亏性收支的划分和转化。而且概念的概括性还很强,既表明了“资本”与“基金”的经济性质相同,又表明了“利润”与“盈余”的经济性质相同,所以它是一个具有充分科学性与实践性能够广泛使用的综合平衡式。当一个会计主体运用它时,只要根据自身的经济活动与经济关系需要,择取其中有关性质的分类概念,并对其概念内涵加以阐释与说明就可以了。

另外,这个综合平衡式经过分析,它还是我国 17 世纪初复式会计龙门账合龙门平衡式“进-缴=存-该”的继承与发展。合龙门平衡式经过移项,可列为:“存=该+(进-缴)”,再经补充说明可列为:“期末存项=期末该项+(本期进项-本期缴项)”,其中各项概念所涵的资金内容性质是与综合平衡式一致的,只不过综合平衡式中的“负债、资本、利润”三项合称为“该项”一项而已;其余“资产”相当于“存项”;“盈亏性收入”相当于“进项”;“盈亏性支出”相当于“缴项”。但是,我国的会计基础理论与方法,有史以来,就没有走过继承与发展的创新道路,而是沿着借鉴与完善的道路蹒跚前进。

从 50 年来我国对于会计理论与方法的借鉴与完善中,我们可以看出必须注意两个问题:一、借鉴必须根据具体国情来完善,避免照抄照搬。不但对于所依据的会计理论与方法要这样看待,而且对于所制定的各种会计准则与制度也要这样看待,否则,就难以广泛地适用于各种行业组织。如财政部陆续颁布的 8 项具体会计准则,目前“除了现金流量表和债务重组外,其余的会计准则暂在上市公司执行,就是考虑了非上市公司执行会计准则的条件还不成熟,会计信息使用者还没有提出这样的要求。”由此可见,“具体会计准则”是按照社会经济活动与经济关系不断发生的经济事项和管理事项而立项制定呢?还是按照各行业组织的特殊经济活动与经济关系及其管理内容而制定呢?实有进一步研究的必要。何况具体会计准则中往往涉及到国家经济方针政策,如经常随着变化而修改,也并非易事。二、借鉴与完善出具有科学性与实践性相统一的会计基础理论与基本方法是至关重要的。真正富有科学性的会计理论与方法,它们是客观经济规律的正确反映,具有“联系实践、理性扼要、逻辑严密、可重复用”等特点。我国近年来在借鉴与完善、制定与施行某些会计准则与会计制度方面,之所以感到艰难与棘手,很大程度上在于缺乏一个具有科学性与实践性相统一的基础理论体系框架,这个已经有很多人意识到了。所以笔者对此提出有关会计核算对象基础理论与方法的综合平衡式,以达到抛砖引玉的目的。但在探讨中,切莫受学术研究中的“不可知论”所干扰,因为不可知论者认为科研成果能否成立与应用,不在于它必然的科学性与实用性,而在于它偶然的机遇性。对此不可不防。

(作者工作单位:北京商贸学校)

立足 四“坚持” 实现 四“突破”

——大连石化公司积极探索财务管理新路子

王庆伟

“九五”以来,昔日“皇帝女儿不愁嫁”的炼化企业强烈地感受到了市场的冲击。一些企业效益持续滑坡,利润连年下降,相继出现亏损。但是,我们大连石化公司却能一直保持较高的生产增长速度和较好的经济发展势头:1996 年实现销售收入 67.19 亿元,利税 9.51 亿元,利润 2.31 亿元;1997 年实现销售收入 73.93 亿元,利税 10.67 亿元,利润 3.22 亿元;1998 年实现销售收入 70.64 亿元,利税 13.39 亿元,利润 3.57 亿元。总结过去,促成好的发展势头,其因素是多方面的,而就财务管理工作来说,我们主要做到“四个坚持”、“四个突破”。

一、坚持更新理财观念,实现预算管理新突破

实施预算管理,不仅是建立现代企业制度的需要,也是应该树立的一种理财观念。预算管理使过去静态的事后算账,转变为动态的事前预测、事中控制和事后核算相结合,使经济核算变被动为主动,通过协调、规划、预测、分析、控制等手段,强化了对企业经营活动的管理,从而保证了效益目标的实现。

1. 确立基点。这几年,企业经营形势日趋严峻,减利因素连年增加,为此,我们提出采用基点预算的思路,即不考虑缺口,以“零”为基点,逆思考,倒算账,堵死后路确定目标值。具体做法是:努力增加收入利润,减少成本费用,积极挖掘增利因素,设法消化减利因素,反复测算,反复分析,预算确定,严格执行。

2. 突出重点。财务预算是一个复杂的指标体系,涉及众多的管理项目,因此,必须有的放矢,突出重点。根据企业的实际情况,我们把降低“五费”(管理费用、财务费用、维修费用、制造费用、采购费用)作为重点,采取措施,加大控制力度。1998年,管理费用中的可控部分下降808万元,财务费用下降1594万元,与采购计划相比,采购费用节约6343万元。

3. 明确控制点。按照“低投入、高产出,适时投入、快速产出”的原则,我们明确预算的控制点为固定资产投资中的“三大控制”,即:投资控制、质量控制、进度控制。实施以后,每年都基本保证了工程造价降低10%的目标。

4. 堵住渗漏点。我们在开展预算管理的同时,建立健全了监督约束机制,一改过去工程预决(结)算随机抽查的老办法,实行工程预决算跟踪审计,做到了工程预决算审计全方位、全过程、全覆盖,有效地堵住了企业资金的渗漏点,避免了国有资产流失。1998年,工程预决算审查额11800多万元,审减额327.5万元,审减率为2.8%。

二、坚持深入学邯钢,实现成本费用控制的新突破

1. 重视生产方案测算,参与生产经营决策,发挥企业财务管理的中心作用。生产方案可行与否,是成本能否降低的关键。为此,我们加强企业生产方案的测算,牵住成本这个“牛鼻子”不放。1996年以来,平均每年进行生产方案测算30多次,重点在减利因素测算和项目效益测算上下功夫,为企业领导确定最优生产方案提供决策依据。例如,针对皂蜡是否应当出口的问题,我们广泛收集资料,反复比较测算,结果得出这个项目可以上的结论,因为每出口皂蜡1万吨,可增效380万元。

2. 完善经济活动分析制度。近年来,我们坚持做到经济活动分析活动制度化、科学化,提高了分析质量,取得了较明显的效果。主要表现在4个方面的变化:一是在时间上变季度分析、年度分析为全过程分析;二是在内容上变部分项目分析为复合性分析;三是在层次上变单层次分析为多层次分析;四是在方法上变事后分析为事前预测与事中检查、事后总结相结合的分析。并做到月度分析与季度分析相结合;季度分析与年度分析相结合;日常分析与专题分析相结合;财

务部门分析与生产销售部门分析相结合。

3. 细化考核指标,严格费用控制。这几年,我们每年都结合企业实际情况,重新修订年度成本(利润、费用)否决考核实施方案,力求更科学、更合理、更有效。其特点:一是各项指标力求接近市场实际,让被考核单位感受到市场的压力。二是不断充实新内容,出台新方案。三是严考核、硬兑现,有奖有罚,奖罚分明。四是核心考核指标与辅助考核指标相结合。仅1998年,因未完成基础考核指标而被否决全部奖金的单位就有27家(次),涉及1181人(次),否决奖金45.94万元。

在费用控制方面,重点抓好管理费用中可控费用的控制。(1)将预算指标层层分解,纳入考核指标体系。(2)严格审批制度,坚持逐级审批,先批后用。(3)严格开支标准,实行适度从紧政策。(4)通讯费用核定限额,超支自负。(5)实行全过程监督,全员控制。实施这些办法后,管理费用的可控部分1998年比上年降低1135万元。对维修费的控制,(1)抓好源头控制,严格立项审批。(2)提倡设备国产化和充分利旧。(3)加强设备运行维护与保养,延长开工周期。(4)压缩机动车辆。这几年,企业生产装置每年都有增加,而维修费却没有增加。对财务费用的控制,重点是加强分析和预测。财务处设专岗专人负责财务费用管理,建立财务费用专题分析报告制度,做到月有说明,季有分析,年有预测。注意日常管理与月终控制相结合;分析测算与合理运作相结合;岗位合作与科室协调相结合。尽管今年基建、技术投资比往年有所增加,应收账款平均占用也大幅上升,但财务费用却比去年同期减少1594万元。

三、坚持集中统管原则,实现资金效能发挥的新突破

1. 成立结算中心,实行资金管理“三统一”。我公司于1996年10月正式成立了资金调度结算中心,实行资金管理“三统一”,即统一开立账户,统一存贷业务,统一调度使用。具体做法是:(1)确定合理的现金存量,控制银行存款余额。加强资金计划管理,做好预收预付款文章,使结算中心日均银行存款余额由成立前的93355万元下降到现在的13456万元。(2)充分利用沉淀资金,发挥调剂职能。在结算中心开户的100多个“三产”企业中,规模大小不一,资金实力不同,需求时间不等,资金沉淀是不可避免的,于是我们就对这些沉淀资金进行科学调剂,及时发放了派生贷款60多笔。

2. 采取有效措施,确保资金回笼。(1)针对不同客户采取不同结算方法。①对本市的长期供货单位(指为其提供重油及半成品油的单位),严格执行“三不”规定,即不付款不发货,不还清以前欠款不发货,不兑现还款计划不发货。②对外省市信誉较好的客户采取托

收承付方式结算。③对本市成品油销售大户派专人专车当日结算。④对本公司所属单位定期结算。⑤对零散客户坚决采取先付款后提货的结算方法。(2)对应收账款采用多种方式清欠。如对于那些欠款时间长、欠款原因复杂的欠款户,与运销处协商成立专门小组,到欠款单位清理欠款。去年先后派人到齐鲁、武汉、沈阳、铁岭、旅顺、吉林、哈尔滨等地清理欠款,成效显著,仅齐鲁一地就清理欠款5 000多万元。又如采取法律手段清理欠款。对于那些多次清理无效的欠款单位,向法院提起诉讼,以保证公司债权不受侵蚀。(3)对公司内部供货单位,一般情况下每月结清,不允许欠款,特殊情况需要主管领导特批。同时,对那些资金比较紧张的二级单位,我们主动配合他们同结算中心联系贷款,帮助他们及时还清货款。(4)对于结算资金,我们更是抓住不放,坚持每天安排专人到市内办理结算,大额款项专程送回,使资金及时回笼,及时到账。

3. 盘活存量资产,减少资金占用。为加强储备资金管理,我们把储备资金平均占用额下达给物资供销部门,纳入公司成本否决指标考核体系。财务部门一方面积极配合物资供销部门清仓利库,及时处理各种废旧物资,盘活库存物资,另一方面加强对进货采购价格的审查和监督,要求物资采购必须做到货比三家。同时,财务部门还参与大额采购合同的招标议标工作,对大宗材料和设备实行招标订货,降低采购成本。1998年,储备资金占用由年初的1.6亿元下降到年末的1.2亿元。

四、坚持上项目必求效益原则,实现固定资产投资控制的新突破

1. 参与招标“压价”,减少外委工程费用。我们严格按照公司《建设项目财务及资金管理制度》招标议标,大的项目参加谈判,规定额度以下的建设项目则实行会签制。我们财务处先后与工程预算部门一起组织参加了较大项目的招议标工作,从工程造价、预付款比例、取费标准等方面,算细账、算活账,既算资金账,又算效益账,在保证质量和工期的前提下,能压则压,效果比较明显。1998年仅此节约投资509.9万元。

2. 巧签合同,控制预付款数额,降低工程资金占用。过去由于受物资供应渠道的限制,国家规定建设单位应按一定比例支付给施工企业备料款。在市场经济下,物资供应多渠道,工程承包多方式,工程管理中已经打破了过去条条框框,代之以适应市场经济的新的投资管理办法。为了减少工程资金占用,缓解公司资金紧张的矛盾,我们在参与招标或合同会签过程中,从严控制付款合同数额和预付款的比例。1998年,会签合同170多份,总额40 000多万元,其中支付预付款的只有28份,计5 355万元,占合同总额13%,节省了大量的建设资金。

责任编辑 周文荣

抓激 住活 三销 要供 点产

走出困境之路
冀东水泥股份有限公司

本刊记者

1998年是建材行业供求矛盾非常突出的一年,也是河北冀东水泥股份有限公司面临前所未有的困难的一年。此时该公司第二条生产线已经投产,产能大为提高,可国际市场出口严重受阻,由每年出口70~80万吨下降为7~8万吨,国内市场销售也极度疲软,产销率不足50%,销售价格也一路下跌,严重威胁着企业的生存与发展。

在严峻的形势面前,冀东水泥股份有限公司全体干部职工不怨天尤人,不消极等待,不强调客观,而是振作精神,抓住销、供、产三大环节,知难而进,沉着应对,共闯难关,顽强地顶住了市场压力。1998年两条生产线全面超过了生产计划,全年实现利润总额1.66亿元,比年初确定的1.3亿元利润目标还增加了3600万元,企业各项经济技术指标在全行业都名列前茅。

营销:抢抓机遇,全力攻坚

激烈的市场竞争压力,突出的产销矛盾,使冀东人认识到,“企业的前线在市场”。为了保证“前线”的胜利,公司采取了有力措施和积极对策,大力强化销售,抢占市场制高点,掌握销售主