

极性,影响了机械化施工的发展,使企业长期处于低水平的施工方式;另一方面由于缺乏先进的施工机械,使企业降低了市场竞争能力,制约了企业的发展。

因此,降低机械设备的使用成本,提高机具设备的使用率、完好率就成了交通施工企业固定资产日常管理的永恒主题。但是由于人们习惯于固定资产的实物形态管理,不注意价值形态的管理,认为只要机械设备还在,就尽到自己的职责了,这样的结果很可能是机具设备还在,却已是一堆不能使用的废铁了,无形之间造成国有资产价值流失。另一方面如果机具设备管理过于集中,操作者对机具设备没有管辖权力,今天在这里使用,明天可能就调到其他部门使用了,这样就造成了有调配管理职能的部门高高在上,无法掌握机械设备的日常使用状况;而日常使用、操作部门却只管使用,不管其检修、保养,久而久之机具设备失管现象就不可避免了,严重到机具设备年年买年年坏,谁都可以操作,谁都无须负什么责任。

对此,我们进行了大胆的改革,把大部分的机具设备按其实际价值落实到使用部门(按一些人的说法,是按其价值卖给了使用部门),建立经济责任制,专人专机,单机核算,若其他部门使用,以租赁形式解决。使用部门和操作人员要交纳一定的抵押金(或实物)承担设备的使用风险和投资风险。这样就把机具设备的责、权、利都落实至使用部门,使用部门又落实至各个操作人员,按其机具的经济效益与操作人员的收入挂钩。如一台挖掘机,按其挖运的土方计价,多挖多算,少挖少计,按产计酬。由于这种办法促使操作者加强了日常维修保养,极大降低了机具使用成本,提高了完好率。现在一台机具设备抵得上原来两台设备;操作人员和部门为了提高机具的使用率和机具的经济效益,一方面充分发挥设备的效能,一方面争取多揽业务提高收入。这样,职工的收入在不断提高,机具设备的服务质量也在不断提高,兄弟部门之间扯皮现象没有了,互相支援的风气浓了,提高了企业的施工能力。

因此,固定资产日常管理的关键在于完善管理办法,采取切合实际的管理形式。对于国有施工企业来说,以建立经济责任制形式落实机具设备的管理,能够充分发挥固定资产的投资效益,提高企业的机械化施工水平。

通过有效的投资管理,企业可避免盲目投资,减少设备闲置现象;而加强日常管理,则可提高企业固定资产的使用效益。抓好了这两个方面的管理,对交通施工企业来说,就可谓抓住了固定资产管理的关键。

(作者单位:浙江温州交通建设集团公司)

责任编辑 王教育

如何加强 对外贸企业 “卖单” 行为的防范 和管理

廖光辉 元丽娜

“卖单”是外贸行业近年来出现的新名词,概括地说,就是某一公司的业务员依赖本公司已有的商誉、货源、客户资源甚至办公条件等,将应该归属本公司结算的外贸业务转移到另一公司(即A公司某业务员为了个人谋利以B公司另一业务员的名义,将业务的全部程序避开A公司而在B公司完成,并在支付B公司少量手续费后,将该单业务的净利润全部据为己有),藉此获取相对较高经济报酬的行为。

随着外贸进出口经营权和经营商品种类的不断放开,各外贸企业业务交叉程度越来越高,这为“卖单”业务的操作提供了便利,同时也加大了查处“卖单”的难度。特别值得警惕的是:一方面,当前外贸企业面临内外许多压力,形势不容乐观;另一方面,由于“卖单”的利益驱动,一些业务员对“卖单”乐此不疲,不惜铤而走险,竞相效尤,令众多外贸企业的管理机构深感棘手和无奈。为此,本文试图对“卖单”行为进行一番剖析,希望能加强对其防范和管理。

一、“卖单”原因分析

1. 利益驱动。业务员“卖单”,除了承担因业务发

生的直接费用和目前出口退税的部分损失(增值税税率为17%的商品,出口退税损失为成本价的8%,实际上许多“卖单”业务,生产厂家均按照业务员的要求不必开具增值税发票,根本就不打算退税),再支付给买单企业一定的手续费外,其余的业务收益都可以通过提供运输费、业务招待费等费用发票到买单企业报销后中饱私囊。业务员“卖单”所得的好处,远远高于从本企业所能获得的该业务的奖金,更何况这种个人所得更为直接、快捷和隐蔽,“卖单”现象由此滋生。

2、企业考核成本的方法不科学,财务核算实行“大锅饭”政策,综合管理费用居高不下,激励机制不完善,奖惩措施不力是致使业务员“卖单”的又一个重要原因。比如,在控制换汇成本时,不管各类商品的增值税税率差异,单件价值和体积大小及市场潜力,也不管各业务员年出口业务规模的大小和成交金额的多少,而统统按公司制定的统一综合费用分摊率来计算每笔业务的出口换汇成本,并据此对该业务进行取舍。这样,势必丧失许多贸易机会和获利机会,并给“卖单”者制造了一个美丽的借口——“为了保客户”。再由于公司内部管理失控,综合管理人员开支无节制,平均主义和“大锅饭”思想根深蒂固,该奖的不奖或者奖而不到位,该惩的不惩或者惩而不足戒等等,也挫伤了一些业务员的积极性,并使他们对本公司失去信心,进而不惜“卖单”求荣。

3、一些企业为了赚取代理出口手续费,置国家财经法纪和职业道德于不顾,甚至个别外贸企业为了完成创汇创利指标,不惜以种种“优惠”条件到处招揽“卖单”业务,这在客观上给“卖单”者提供了极大的便利和某种保护。也有个别领导对“卖单”缺乏足够认识,片面认为业务放到哪个公司去做都是一回事,反正“肉烂在锅里”,出口规模还是保住了,致使“卖单”者胆大妄为,大发不义之财。

二、“卖单”的危害性

1、引发不公平竞争,扰乱市场经济秩序。由于“卖单”业务除支付少量手续费外,一般不需要承担其他业务间接费用,加上业务收益全部归“卖单”者个人支配,因此,“卖单”者与本企业和其他企业经营同类商品的业务员相比较,在争取国内货源和国外客户方面均有明显的价格竞争优势。这种不公平的竞争,导致外贸行业经营秩序混乱,最终损害国家和集体的整体利益和长远利益。

2、导致国家税收流失,影响外贸发展后劲。如前所述,“卖单”收益以费用形式被个人侵吞,不仅“卖单”者偷漏了个人所得税,而且公司的利润以及按公司利润总额清算的所得税也随之流失。

3、影响外贸队伍思想稳定。面对“卖单”的诱惑,外贸企业的许多业务员思想动摇,甚至争先恐后仿效,在一定程度上动摇了外贸企业的军心;并由此激化了外贸企业的一些内部矛盾和外部矛盾,于当前企业的改革和社会的稳定有百害而无一利。

三、对“卖单”的防范和管理

1、加强外贸企业内部管理,努力创造出良好的经营环境。企业在这方面,需要采取一些积极有效的措施。如,健全业务管理制度,严肃劳动纪律;完善激励与约束相结合的机制,做到奖惩分明;千方百计筹集和管理好资金,保证业务的顺利开展;按“变动成本计算法”,而不是按“全部成本计算法”对每笔业务进行成本控制,力求企业的规模效益;根据实际情况,对新产品、有市场潜力的产品出口实行倾斜政策和鼓励政策;强化财务管理,细化会计核算,成本分单跟踪,盈亏核算到人;大力提倡节约,制止铺张浪费;努力裁减冗员,减少固定开支等等。事实上,没有不恋窝的鸟,也没有不想飞的鸟,关键在于把窝营造得更温馨些,保证飞鸟不迷失方向。

2、加强宏观调控,各方通力协作,形成防止“卖单”的合力,使“卖单”者无机可乘,无缝可钻。前面提到,由于“卖单”者支付给买单企业一定的手续费,加上买单企业又能给“卖单”者在财务上提供极大的方便,表面上看,双方似乎都有利可图。但是,如果企业一方面在接受外面的“卖单”,另一方面自己的业务员又去仿效,岂不得不偿失!因此,外贸企业的主管部门有必要在广泛调研的基础上,立足当前,考虑长远,采取相应的措施,以加强对“卖单”的宏观管理和监控。如,禁止各外贸企业接受有进出口权企业的业务员“卖单”;加强对各公司出口成本,特别是代理出口业务成本的跟踪审计和监督等。税务部门除了加强税务检查和监督,还要进一步严格执行发票管理制度,完善发票管理办法(目前一些税务部门为了完成税收任务,在发票开具方面存在较大漏洞,许多“卖单”者提供的运输、劳务等发票都是从税务部门开出的正规发票)。各外贸企业也要树立全局和发展的观念,把好各自的门,断掉“卖单”的路。

3、加强教育,着力引导,全面整顿,严厉打击。各外贸企业应紧紧围绕创汇创利这个中心,加强对业务员的思想政治教育,劳动纪律教育,职业道德教育和法律法规教育,引导他们勤奋工作,勇于奉献,正确处理好国家、集体和个人的利益关系。对屡教不改者,进行经济上和行政上的制裁;对违法犯罪者,则应绳之以法,严厉打击,以儆效尤。

(作者单位:湖南省对外经济贸易委员会财基处

大连市财政局会计中心)