

我们是如何加强 外贸企业内部财务控制的

钱昌平

我单位是一家中型外贸企业,主要经营机械、化工、轻工、光电产品的外贸出口。自1990年以来,我们在组织实施内部承包经营工作中,充分发挥会计的管理职能作用,对公司和一线业务部门实行一级管理二级核算,使企业增强了活力,出口创汇指标大幅度上升。

一、编制总预算

总预算是对公司、各部门经营规模、财务收支状况、财务成果的数量说明,其作用一是帮助全体职工了解本部门的经济活动和整体目标之间的关系,明确自己的业务量、收入、成本水平;二是表明各项经济指标之间的必然联系和各部门的贡献,明确各部门在完成整体目标中所处的地位和作用;三是为控制和评价公司日常经营活动提供定量依据。我们采用的编制程序为:“部门销售(营业)收入预算”→“进货成本预算”→“部门费用预算”→“部门收益表”、“公司固定性费用预算”→“公司总收益表”、“现金流量预算”→(计划部门编制)“承包经营合同”。公司费用与部门费用预算实行分离,考核时共同费用不再分配,商品总成本含进价成本、税金和部门费用,“部门利润”即为“贡献净收益”。由于外贸企业面临不断变化的市场环境,预算期可以是一年、一季,也可是一月。为适应多项销售方案,成本费用预算要用“弹性预算”方法编制。预算期末,将会计核算的结果进行对应比较分析,找出差异原因。

二、对商品流通费进行合理划分、归类,实行归口管理

我们在商品流通费核算工作中,将外贸企

业统一会计制度规定的“商品流通费”子目19项划分为三类费用:

I. 公司管理费。包括“业务费”、“涉外费”、“工资”、“职工福利费”、“工会经费”、“差旅费”,以及其他由公司管理部门和经理掌握的支出。

II. 直接商品流通费。包括“运杂费”、“包装费”、“商品损耗”、“检验及手续费”、“保管费”、“保险费”、“利息”。

III. 部门管理费。包括应由一线业务部门掌握的“业务费”、“涉外费”、“工资”、“职工福利费”、“工会经费”、“差旅费”等。

I类费用按照固定性费用预算,由公司财务、计划部门统一支配。II类费用按照变动性费用预算,由各业务部门自主支配。III类费用按照混合性费用分解预算,由各部门计划使用。费用实际发生额统一由公司财务部门登帐、报帐。商品流通费原子目下设“部门”、“商品”明细科目,由计算机处理帐务。I、III类费用归集到部门,II类费用直接结转记入商品成本。这种费用划分管理办法的优点是:1. 易于比较准确地运用实际资料编制费用预算和分别实施总量控制和变动率控制;2. 反映了成本习性,区分可控成本和不可控成本,易于分清费用控制责任;3. 出口商品成本中不含公司费用,比较客观地反映了各部门的换汇成本,易于掌握其边际贡献,有利于扩大商品出口。

三、核定内部折算汇率和出口商品换汇比

为了正确预测出口商品盈亏,我们制订了人民币对美元的内部折算价格,即根据银行某一阶段的人民币对美元的汇价平均值、外汇额

度价值、国家关于外汇额度分成办法、上级鼓励出口奖励规定,分别核定自营出口机电产品、非机电产品、联营出口产品的汇率,并在外汇市场发生较大波动时予以重新核定下达执行。

$$\text{FOB 美元收入} \times \frac{(\text{机电、非机电、} \times (\text{机电、非机电、} \\ \text{元收入} \times \text{联营}) \text{汇率}}{\text{联营}) \text{销售收入}} = \text{核定的部门换汇比}$$

$$\frac{\text{各类产品} - \text{预计每美元应} - \text{核定的部}}{\text{内部汇价} - \text{摊公司管理费} - \text{门换汇比}}$$

各笔出口贸易预计换汇成本及实际核算换汇成本的公式为:

$$\frac{\text{商品进价成本} + \text{直接商品流通费} + \text{部门管理费} - \text{退税额}}{\text{FOB 美元收入}}$$

用计算值判断贸易盈亏:换汇成本小于核定的部门换汇比表示有盈利;核定换汇比小于换汇成本小于内部比率表示有边际利润;换汇成本大于内部汇率表示为亏损。

核定汇率和换汇比这两项数据十分重要,是编制预算、制定贸易决策、分析盈亏和基本标准。将额度值和出口奖励直接计入折算汇率,易于准确、客观地反映出口收入,降低换汇成本,有利于推动出口创汇。

四、逐笔审批、结算进出口贸易盈亏

为了尽量减少工作失误,公司加强了职能监督和民主决策,制定了贸易合同由计划部、财务部外运部及主管领导汇签制度。凡5万美元以上的出口合同在执行前业务人员须填报《出口商品边际利润计算单》送有关管理部门审核,确认数据可靠、盈亏合理后,财务部门才调拨资金予以执行。每份合同执行完毕,财务部门负责填报实际盈亏计算表。公司每周召集一次贸易调度会,大额贸易须经调度会议讨论、决策。采取上述措施,使公司近两年避免和挽回了数笔上百万元的贸易损失。



沈阳建筑

机械厂翻身记

李俊江

近几年,由于国家压缩基本建设投资,减少基建项目,使建筑业一直不景气,与之相关的建筑机械产品也受到了很大的冲击。沈阳建筑机械厂在这种形势下,经济效益大幅度下降,1989年亏损660多万元,1990年亏损1100多万元。在这种艰难的情况下,厂领导带领全厂职工抓质量、抓市场、搞信息,终于在1991年打了一个翻身仗,扭亏为盈,创汇510多万美元,列全国建筑机械行业创汇第三名,沈阳市创汇大户。那么,沈阳建筑机械厂是怎样在一年时间里改变面貌的呢?

一、开拓优质产品,打入国际市场

1. 靠优质产品争夺市场

东南亚塔机市场,历来由法国人占有。沈阳建机厂不信这个邪,非要和法国人争高低不可。1991年初,新上任的厂长带领外经人员到东南亚地区考查,广交朋友,推销产品,开局相当不错:仅第一季度,就同外商签订21台的出口合同。这一举动,在东南亚市场掀起轩然大波。法国人扬言:要不惜一切代价,把沈阳建机厂挤出东南亚市场。压力,不但没有使建机厂屈服,反而成了他们参与市场竞争的动力。同强手竞争,必须在质量和价格上做文章。科技人员改进了塔机的电路设备,使塔机效率提高三倍,并改塔机表面喷漆为刷喷结合,增强了塔机光洁