

市场经济对企业财务管理的五大要求

一、建立现代企业制度作为确立市场经济体制的基础,要求企业财务管理应以效益最大化为目标。在市场经济中,企业与国家的行政隶属关系将彻底割断,企业作为独立的法人实体,必须自主经营、自负盈亏,始终把追求效益最大化作为企业理财目标。

二、市场经济中,企业筹资渠道多元化、筹资方式多样化,要求企业必须重视提高偿债能力和支付能力。因此,企业的财务管理者要合理调度资金,实现货币资金的协调平衡。

三、公平竞争作为市场经济的基本特征,要求企业重视财务信息质量。因此,企业财务人员要增强法制观念,不断提高自身的专业素质,严格遵守会计核算原则。

四、在市场经济条件下,企业必须处理好同各个方面的财务关系,为企业的生存和发展创造一个良好的财务环境。

五、随着市场经济的发展,企业经营规模日益扩大,要求加快实现企业财务管理手段现代化。为了充分发挥财务信息在市场经济中的重要作用,要改进财务管理和会计核算手段,加快财会电算化进程。

(丁芑摘自1994年第10期《财会月刊》杨晓凤文)

搞活国有工业企业营销十二法

(1)以市场信息和对手信息为依据制定企业营销策略。(2)以产品质量和服务质量为基础树立企业信誉形象。有些企业误认为只有产品内在质量才是质量,轻视了产品的包装质量,忽视了售前、售中、售后的服务质量。(3)经营者应学习企业营销业务,当厂长要提高市场开拓能力。(4)按销供产顺序充实营销力量,以市场为一线改革企业机构。营销人员中应多充实一些素质较全面的又有营销特长的人才。营销机构要适应市场竞争的需要,并要实行内部模拟市场核算,使每一个职工都感受到市场的压力。(5)加强营销人员培训,提高营销人员素质。(6)积极推行“五定一包”,奖励保护促销人员。即:定销售费用比例,确保合理承包基数;定产品价格幅度,明确价格浮动范围;定产品销售基数,保证正常生产量;定资金占用,经常保持合理库存;定货款收回期限,加速资金周转;实行多种承包形式。(7)健全销售网络,广聘社会人才。特别是有营销能力的各地离退休人员和经纪人,在职营销人员也可相互代销,组网协作。(8)建立客户档案,稳定运销关系。特别是大客户和承担运输的铁路系统。(9)巧用广告宣传,广泛介绍产品。(10)搞好售后服务,跟踪调查反馈。售后服务是最好的广告,也是稳定运销的有效措施。还可了解用户对产品的意见和改进建议。(11)一厂多部,划区竞销。一个厂可设几个销售部,划分国内外市场区域,相互激励。(12)工办商业、多种经销。一方面广开门路,增加效益,另一方面从市场上广泛地为本厂寻求产品开发方向。

(吉摘自1994年10月23日《经济日报》郭世昌文)

“投资会计”指出:长期投资“重估引起帐面金额的减少数……在所有其他情况下,帐面金额的减少都应冲减收益。”②充分体现会计的谨慎原则。资产(投资)增值列入资本公积,减值列入损

益,有利于企业固本培基、增强后劲。③体现资本保全原则。减值若冲减资本公积,实际上属变相的抽资行为,违背了新制度资本保全的改革初衷。