

# 对《“正弦函数法”是计算承包企业奖金额的好办法》一文的商榷

丁庆山

《财务与会计》1991年第1期刊登了王利群、曹伟二位同志的《“正弦函数法”是计算承包企业奖金额的好办法》的文章。我认为，用“正弦函数法”计算承包企业奖金额，能够解决甲乙双方在确定承包利润基数时讨价还价及争论不休的问题，确实是一种好办法。但对完成效益较好的企业在应用加奖系数方面，笔者有不同看法。现提出来同王、曹二同志商榷。

如果要对较好的企业考虑加奖系数，笔者认为可采取如下两种方法：

①成本降低率加奖系数。对一些完成利润较好的企业，看它的可比产品成本降低了多少，根据降低幅度规定加奖系数。也设这部分为E，E的取值范围为 $0 < E \leq 1.1$ （上限根据具体情况确定，不宜过高）。这时，原公式变为：

$$y = a + E \cdot b \cdot \sin \Delta L \cdot C$$

只有利润完成好，同时成本降低的企业才能得到这部分超额奖金。对一些消耗过高的企业，不但不能得到超额奖金，反而还要受罚，将E取小于1的系数。这样能促使利润完成较好的企业，节支降耗，狠挖内部潜力，狠抓“双增双节”，加强经营管理，全面完成承包任务，走“投入少，产出多，质量优，效益高”的路子。

②销售增长率（或资金周转加速率）加奖系数。也设这部分指标为D，将原公式变为：

$$y = a + E \cdot D \cdot b \cdot \sin \Delta L \cdot C$$

D的取值范围为 $0 < D \leq 1.1$ （上限根据具体情况确定，但不宜过高）。如果企业销售量没有增加，费用没有下降，资金周转没有加快，说明企业利润增长，主要是靠涨价因素取得的效益，这部分价格利益就应在奖金额中扣除。因此，根据涨价情况，可取D小于1的系数来调节，直至将此项加奖系数取0，使企业只得基本奖。这样就能促使企业一方面抓生产，一方面抓销售，不断进行市场预测，提高生产经营水平，减少产成品积压，加速资金周转，用较少的资金带来较大的经济效益，使企业在市场竞争中立于不败之地。

## 从「负增长」取代「下降」

### 说开去

曾宏明

笔者第一回从报上看到「负增长」一词，比较常用的「下降」，耳目一新，对汉语词汇的变化之妙，颇为惬意。然最近翻阅一些部门、单位的年度总结，什么利润负增长多少，产值负增长多少，频频出现，「负增长」大有取代「下降」之势，又不禁皱起了眉头，觉得还是不如用「下降」一词简洁，通俗，易懂。

说它不简洁，毕竟多一个字；说它不通俗，口语里不用；说它不易懂，「负」字往往容易被忽视，甚至仍认为是「增长」。

「负增长」比较「下降」，有此三不如，为什么却渐有取代之势？是为了生动传神，还是准确无误？恐怕都不是。说穿了，十之八九是「要面子」。说「负增长」总比直言「下降」委婉含蓄，且能「混淆视听」。果如此，那是自欺欺人。

我们党提出任何事情都要实事求是的号召和要诀，已经几十年了，然而，不符实事求是的精神的人不绝如缕，甚至不惜在遣词用语上煞费心思，如上面举的滥用「负增长」，就是一例。看来，欲实事求是，还是先从写和说开始，如果这比较容易的都办不到，哪还谈得上做呢？

