

销售网点建立「流动会计和巡回审计」的做法

范志实 葛建春

随着市场经济向纵深发展,承包经营的不断演变,企业的销售技术服务网点(一般指企业外设的订货、加工、安装、售后服务,技术咨询零配件的销售等内部相对独立的经济实体)的会计核算、财务管理、财务收支及经济效益的审计日益成为企业理财的一个突出问题。我们推行了一整套适合本厂厂情的“流动会计与巡回审计”的管理模式,辅之以厂内银行的内部稽核制度,较好地吧会计和审计理论同实践结合起来,起到了明显的防护和建设性的作用。

一、以专业管理替代非专业管理,以流动会计核算组织方式替代固定会计核算组织方式

我们改变过去的会计核算和财务管理由各服务部负责制为总厂专业管理部门负责制,改变由过去服务网点自主确定专(兼)职会计人员为取消服务网点的会计岗位,并由总厂确定专(兼)职的流动会计岗位和会计人员负责服务网点的会计核算和财务管理工作,为便于服务网点正常工作的开展,对出纳岗位又作出专门规定,即只要在服务网点设流动会

场,这样使服务网点的会计核算纳入了统一的专业管理轨道,保证了会计核算体系的完整性、系统性,堵塞了歪曲或伪造会计资料的漏洞。同时,也可以使服务网点的工作人员能够脱离会计核算及财务管理的“怪圈”而独立地进行营销工作,减轻了他们的工作负担和思想压力。另外,流动会计数量要求不多,可以由业务较熟练的专业人员担当,也避免了因业务不熟而造成的技术性错误。再者,会计核算及会计人员一律由总厂制定施行细则和委派人员,克服了服务部的一人统管全部人、财、物的弊端,既方便了服务网点的工作,又加强了总厂的财务管理,也提高了服务网点的工作效率和会计核算水准。

二、以厂内银行为主体,建立健全事中控制、事后考核的体制和内部牵制制度,完善风险包干的财务管理体系

为了加强服务网点的财务管理工作,总厂在整个销售系统大包干这块试验田里,又分别按服务部在厂内银行开立户头,各服务部都实行相对独立核算。彼此之间也是商品买卖关系,每个服务部都在以销售收入实现的基础上,以产品的内扣毛利率(即扣除材料成本之后的毛利额和实现销售收入的比)为考核核心,销售费用和销售人员的工资等所有待遇一律同产品的订货合同和回收货款分二个层次以相对数捆死。以厂内扣毛利率为盈亏临界点增减提取综合费用,依据这种内部风险包干模式,厂内银行对各户头分别根据订货合同和回收货款逐笔进行核对,并同厂内扣毛利率进行比较,计算各自应提费用额。这一做法,客观上破除了“打富济贫”(各服务网点盈亏调剂)的经营机制,而从会计核算,尤其是财务管理角度来说,它不单是起到核算和反映的作用,更主要在于它起到了事中控制的作用。这个作用不仅仅体现了对整个营销系统的会计管理,而且体现了在流动会计基础之外,又以厂内银行单独对服务部进行划细考核,二者的比较稽核,既保证财务成果核算的真实性,又使二者之间相互制约,使得流动会计必须反映服务网点的真实经营状况。

三、以就地巡回审计为助手,强化财务收支的真实、正确、合法、合规性,提高服务网点的经济效益

为了保障流动会计的工作得以顺利贯彻下去,我们又借鉴审计的独立性把流动会计岗位及人员从财务科独立出去,归口到审计科进行统一管理,而审计科本身就对服务网点的财务收支及经济活动享有审计权力和承担审计义务,因而就在流动会计的基础上开展“就

计岗位的,出纳人员一律为服务网点人员兼职。该兼职出纳员只根据原始凭单序时登记所有的经济业务明细帐,并负责现金的收付。在以上规定基础上,总厂定期委派流动会计人员到服务网点根据所有的原始凭单编制会计凭证,登记帐簿,计算成本并编制会计报表,一次性地结帐。服务网点的财产清查必须有流动会计在

应重视乡镇企业出口 创汇中的问题

刘鲁武

乡镇企业作为对外开放的直接受益者,有相当数量的企业产品“飘洋过海”,成为我国换取外汇的一支重要力量。但从最近调查了解的情况看,外向型乡镇企业除了存在企业后劲不足等问题外,还存在着:1. 获取信息渠道狭窄,大多数乡镇企业尚未具备一整套收集、整理、反馈、运用信息的功能,大多通过间接手段获取国际市场信息,不仅传递速度慢、贻误时机,而且,信息偏差较大,面对变化迅速的国际行情,企业难以捕捉、制定相应的对策,常常处于被动地位,失去主动权。2. 设备不配套,创汇企业“小打小闹”,难以形成规模经营,产品质量受影响。3. 产品出口渠道少,局限性大,盈利低。出口产品的生产企业高产值、低收入、保本微利甚至亏损,难以调动创汇企业的积极性;产品单一、出口地域狭小,形不成完整的产品出口群体,仅仅局限在一个或几个产品上,这使得产品在国际市场上缺乏吸引力。4. 国家对出口创汇企业的优惠政策难以落到实处。

面对乡镇企业在出口创汇中存在的上述问题,笔者认为应抓好以下几点:

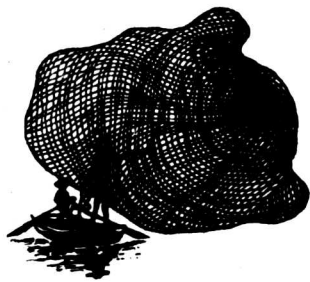
1. 继续抓好产品结构的调整工作。要根据国家的产业政策和市场需要,对于该限制、淘汰的产品,坚决予以限制、淘汰,对该保的产品,要坚决保上去,并保证这些企业逐步向多品种的出口群体发展。

2. 要多渠道开展出口业务。在产品的出口业务中,应以外贸部门为“龙头”,发挥主渠道、联系面广的优

势,支持鼓励乡镇企业在外贸主管部门指导下,独立自主地开展出口业务,同时出口创汇企业要挑选有一定基础的人员,或推荐到高等院校代培,或到外贸部门学习实践,以提高对外业务素质,做好产品的出口业务。

3. 努力抓好企业的质量管理,尽快解决辅助设备与主体设备不协调的问题,以充分发挥设备的整体功能。同时要加强管理,实现由“粗放”管理向集约经营的转变,把支持创汇企业搞好规模经营和内部挖潜放在首位,狠抓产品的花色品种,提高产品在国际市场上的竞争能力。

4. 要抓紧国际商品信息网络的建设工作。有条件的企业可在经济繁华的大中城市和沿海开放城市逐步开办委托业务,可以加入信息网络,也可实行有偿咨询,进行商品信息的收集与反馈,以便正确决策,搞好生产经营。



地巡回审计”业务。巡回审计可随着流动会计业务的进行而定期进行,也可以不随流动会计进行而不定期进行,这种审计组织方式使流动会计身兼两职,就是在进行帐务处理时,履行了会计的职能。在对会计等原始资料进行审查核对时,又属于审计的范畴。这种方法从工作组织上是健全的,从会计资料的可比性上也至少有两个以上的资源可资参照,较好地保证了流动会计

在履行会计核算职能的同时,又履行了审计监督的职能。从实际看,巡回审计弥补了报送审计的缺陷,使审计人员在深入现场的基础上,全面系统地了解掌握相关因素,提高了审计结论的正确程度。再者,定期或不定期的巡回审计本身也是一种后续审计,促使审计结论能完整地贯彻下去。