

财务管理好 经济效益高

孙庆云 王兰英

安徽省农机公司自1982年以来,由于不断完善经济责任制,加强财务管理,经济效益大增,在全省同行业中名列前茅,连续五次被评为全省农机系统先进单位,特别是1986年,实现利润比上年增长122%,人均上交税利比上年增长133%,创历史最高水平。

一、改革财务管理办法,促进增收节支

该公司过去由于管理不善,装卸、电费和办公用品等方面浪费很大。为了堵塞漏洞,杜绝不合理开支,公司财务部门一方面组织制订经济责任制方案,完善各项财务规章制度,另一方面实行民主理财,定期向职工大会汇报财务活动情况,使广大职工了解“家底”,关心生产,关心收支,监督消耗,监督开支,从而有效地加强了财务管理,促进了增收节支。该公司农机商品进出,以前由搬运站负责搬运装卸,货一到站,大家蜂拥而上,搬进仓了事,损坏不少,且收费高,一年开支装卸费最少要3万多元。1982年起改为自装、自卸、自整仓,劳动报酬按原搬运费的50%提取,根据出勤情况分配给个人。因此职工干劲大,责任心强,做到了装卸文明化、条理化、机型化,使仓库堆放整齐,井然有序,每年为国家节省费用2万多元。以前职工照明用电按灯头收费,除大灯泡、“长明灯”外,用电取暖、做饭、孵小鸡等等皆有,一年开支电费近5000元。1986

年采取“分灶吃饭”,分户装电表并加贴封签等办法,防止了偷电,并按实用度数收费,全年电费(包括新建营业办公楼施工用电)只开支3800元,家具、用具和办公用品。原是谁用谁买,1986年改为各科按季编造计划,送人秘股审查,由厂长批准,统一购买。凡属专控商品,要报财政部门批准后方给购买,否则会计不付款。对现有家具、用具,一律登记入帐,统一管理,既做到了帐实相符,又减少了损失浪费,节减了行管费用。

二、不断完善经济责任制,搞活搞好商品经营

按照责权利相结合的原则,公司对上至书记、经理,下到所有职工都订有岗位和经济责任制,对各自权利、义务、职责都做了明确要求。在奖金的发放上,本着调动一切积极因素,兼顾国家、集体、个人三者利益的原则,坚决打破“铁饭碗”,在公司统一核算下,实行包销售毛利责任制,即超销售毛利定额按比例奖励,完不成销售毛利定额按比例罚款,每月考核一次,做到总额不突破,单位不拉平,个人不封顶,拉开档次,真正体现多劳多得,奖勤罚懒的原则。行管人员拿平均奖。对采购紧俏商品实行超额调进奖励,对推销库存积压的滞销产品亦有奖励。采购人员未经公司批准,擅自购进粗制滥造的商品,造成经济损失者,按损失总额的3—5%罚款,奖罚当年兑现。随着经济承包责任制的不断推行和完善,大大地激发了职工的劳动热情,给企业带来了生机和活力。

三、疏通商品供应渠道,加速资金周转

近年来,该公司按照面向农村,方便农民的原则,不断巩固、增设自办网点,扩大联办网点,积极扶持销售专业户。在扩大原有九个农机销售点的基础上,在市内新设了一个农机经营处,在苻离、朱仙庄等重镇联办了两个农机门市部,在县内外广大农村扶持了34个农机销售专业户,并允许在规定范围内实行浮动。对

改革粮食调拨结算 提高企业经济效益

张文轩 李震

临汾市县底粮站是一农村粮站,担负着两个乡镇的粮油食品购销任务,年经营量1500万公斤。在开放搞活的新形势下,该站的经营项目越来越多,结算业务不断加大。曾一度出现资金结算缓慢,结算资金比重过大的现象,企业经济效益受到很大影响。去年以来,该站针对上述问题,进行了一系列的改革,采取多种结算方式相结合的方法,达到了资金结算加快,利息支出减少,经济效益提高的目的。他们的做法是:

(1)“托收承付”同建立健全工作责任制相结合。在业务分工及奖罚方面,他们规定:站长负责协调工作,如果结算发生的问题,是由于站长工作不当造成的,则扣发站长的当月奖金。财会人员负责按期办理

托收承付手续,如果接到结算联后二日内不及时办理结算,则扣发财会人员的当月奖金。保管员负责收货方在明细表结算联第二联上签字,并委托司机在运第二车时带回,如果司机不能按时带回的,保管员就上门索要,并及时传递给会计人员,如果超过三日,按延误结算日期,给保管员以批评教育或罚款。这样做,工作主

动了,扯皮减少了,结算时间缩短了。调出的粮油或包装,平均每十天左右便可收到货款。

(2)实行“上门结算”,变被动结算为主动结算。欠款单位的情况各有不同,有的是有意拖欠,有的是无力马上付款,还有的是工作中发生纠葛,不能及时付款。如果在结算上消极坐等,不仅资金不能及时回收,而且很容易使一些帐项变成呆帐、坏帐。因此,他们变消极坐等为主动上门索要,凡有可能的都尽量上门结算,即便是路途较远的欠款单位,他们也是以托收承付为主上门结算为辅的办法进行结算。近两年多来该站财会人员上门结算六七十人次,有时把出差、开会、探亲的时间也利用了起来。工作效率提高了,资金周转也加快了。

(3)“预收货款”同结算补差相结合。随着经营范围的扩大,结算面也在加宽,远道的货主也越来越多了。他们利用本企业的信誉,尽量说服对方预付货款,并及时多退少补,不留尾巴。给企业减少和避免了很多不应有的麻烦和后帐。比如某县一个粮站从该单位购议价面粉,一次就预汇了十万元货款,钱货双清,各自满意。

(4)“支票结算”同差额收现相结合。凡是同该站在一个开户行开户的,他们以支票进行结算,及时清理,差额以现金补齐。

(5)实行现金交易,当场钱货两清。对于小宗生意也不允许有拖欠,严格实行一手钱一手货原则。更不准以白条顶库存。这样,凡购粮油者,带足现款,一次付款,一次提货,双方互不拖欠,既加速了企业资金的收回,也提高了商业信誉。

联办的农机门市部,保证货源供应,销售利润按协议分成。因此,该公司从城市到集镇,农村建成了一个比较完整的农机销售供应网络,既方便了用户,又扩大了经营。

网点多,购销业务多,流动资金占用也相应增多,降低费用,保证货款及时回笼,加速资金周转,是提高经济效益的重要途径。为此,公司财务科规定,公司营业处的营业款一

律当天送交银行,任何人不准赊销商品,不准随意动用营业款;下设供应点的销货款,应于当月25日报公司财务科审核,货款同时结算,否则按未销售处理,扣发当月工资和奖金。因而充分发挥了财务的控制监督作用,月月做到了帐款相符、帐物相符、帐帐相符,奖金回收率达100%。1986年流动资金周转率比上年同期加快了15天,加速周转0.6次。