

动效率高低；劳动效率高低，决定实际工日多少；实际工日多少，决定工人人数和管理人员人数的多少，最终决定管理费支出多少。以实际工日分配管理费，不但符合管理费的内容，也符合实际工日多少就应分配管理费多少的关系。

我们既然承认管理有直接和间接之分，采取实际工日分配管理费，其具体做法是：各工程直接管理发生的管理费，直接分配具体工程，各级间接管理发生的管理费，按上述公式分配。

综合上述，以实际工日分配管理费，不存在以收取基数分配管理费的不合理现象，不但能准确计算成本，也有利于从理论上认识、从经济效益上看到提高管理水平的重要性。

## 浅议“发出商品” 的资金属性

钟 油 子

长期以来，不少人认为，“发出商品”属于结算资金的范畴。我认为有提出来讨论的必要。下面谈点个人的看法。

为了便于剖析问题，先从发出商品和结算资金的概念谈起。

所谓发出商品，通常是指企业在采用托收承付结算方式销售产品时，所发出但尚未收到货款的产品、材料等的实际成本及代垫的运杂费。这一概念有两个要点：（1）发出商品是以托收承付结算方式为前提的；（2）发出商品是指产品的实际成本（也包括一部分代垫运杂费）。

所谓结算资金，是指企业在生产经营管理过程中，由于结算上的原因而占用在各种“应收款”、“暂付款”项的那部分流动资金。这一概念也有两个要点：（1）结算资金的形成以结算业务已经发生，债权、债务关系已经确立为前提；（2）结算双方在进行款项结算时以结算价格为计价依据。

仔细地分析、对比上述两个概念，我们就不难发现，如果将“发出商品”的资金属性确定为结算资

金，则至少犯有以下两个方面的错误：

（1）否定了结算资金得以形成的前提条件。结算资金的形成是以结算业务的发生为前提的。所谓结算业务是指企业与企业之间、企业与企业内部各单位之间或企业与个人之间，由于商品贸易、劳务供应、资金调拨及其他款项往来而发生的货币收付行为。企业在托收承付结算方式下销售产品时，须经“托收”和“承付”两个基本环节，而在尚未收到购货方货款或购货方尚未承诺付款以前，企业发出的商品产品的所有权尚未转移（仍属于自己），所以，在这个时候，销售尚未成立，债权、债务关系尚未确立，结算业务尚未真正发生。也正因为如此，《国营工业企业会计制度》才对企业在托收承付结算方式下发出的、但尚未收到货款的产品做了暂不记“销售”科目而通过“发出商品”这一过渡科目核算的规定。可见，如果将“发出商品”归属为结算资金，则是对结算资金得以形成的前提条件的否定，是对结算资金的内在规律性的否定。

（2）否定了结算资金的计价基础。从理论上说，结算双方在发生结算行为时，款项的结算应以实际的结算价格为依据。如：企业在非托收承付结算方式下销售产品而尚未收取货款时，应以实际结算价格（即产品的销售价格）借记“应收销货款”科目，贷记“销售”科目；又如：企业在拨付所属非独立核算单位备用金时，应以实际结算价格（即实际拨付的款额）借记“备用金”科目，贷记“银行存款”或“现金”科目。可是，企业在托收承付结算方式下发出的商品，是以产品的实际生产成本为计价依据的，“发出商品”科目核算的是产品的实际生产成本，而并非是与购货单位进行价款结算时的实际结算价格（即产品销售价格）。因此，将“发出商品”归属为结算资金，是对结算资金的计价基础的否定，是对结算资金的自身属性的否定。

基于上述原因，我认为，把“发出商品”归属为结算资金是不合适的，应该视“发出商品”为成品资金的一个特殊的表现形态，应该把“发出商品”的资金属性确定为成品资金。

