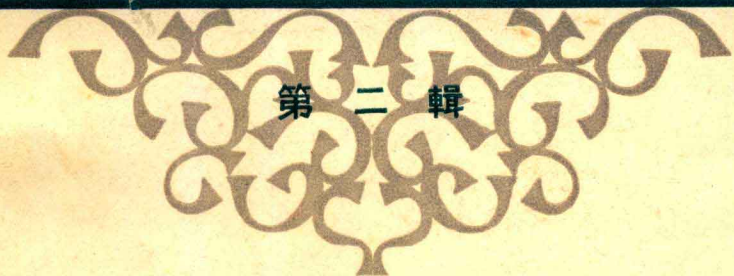


商店财务会计的改革



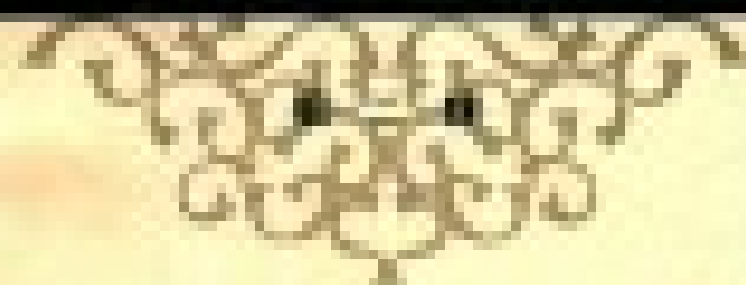
第二輯

上海市第一商业局财务会计处編

上海財政經濟出版社



商店财务设计的改革



上海立信会计书局出版

上海新成里四四四号

商店财务會計的改革

第二輯

上海市第一商业局财务會計处編
上海財政經濟出版社

一九五八年·上海

前 言

在全国大跃进的形势鼓舞下，上海市商业系統财会部門的全体同志，由于党和行政的正确領導和支持，对于簡化财务規章制度，革新工作方式方法，作了不少努力，取得了一定的經驗。这些經驗中，有些虽然还是比较个别的，或是限于某一方面的点滴經驗，但却具体反映了商业系統财会工作的新面貌，新气象。为了及时把这些經驗介紹出来，使它發揮一定的交流推广作用，并且要求通过实践、通过經驗交流繼續获得充实和提高，我們特地从基层商店收集这些材料，經過討論整理，編选成册，分別印出，供給有关同志作为工作上的参考資料。

由于我們政策业务水平不高，加以收集整理時間仓促，如有錯誤和缺点，希望讀者給我們提出批評和意見。

上海市第一商业局財務會計处

1958年6月

出版者的話

在全国生产建設大跃进的新形势下，财务會計工作的改革也在迅速地进行。为了及时反映当前工厂、商店在财务會計工作及有关規章制度方面的改革情况，介紹某些单位改革工作的具体做法，或已經取得的初步經驗，我們組織了一些有关这方面的資料，分册出版。

我們認為这些資料所介紹的，虽然限于部分单位，或部分单位的某一方面，某些改革，內容不够全面，有些做法帶有試点性質，但总的說来，它們从不同角度体现了工厂、商店财务會計工作在社会主义建設总路綫的光輝照耀下，怎样更好地为生产服务，为群众服务，为貫徹多快好省地建設社会主义服务。因此，出版这些資料，供工厂、商店财会人員和各有关方面参考研究，以进一步改进财务會計工作，是有必要的。

目 录

基层商店革新财会工作

- 一 鋼鉄商店财会、业务相结合,改革财会工作的經驗… 1
- 二 新葯业虹口区店实行零售金額核算、集中記帳
分戶計算盈亏的經驗…………… 4

改进资金管理

- 三 煤建公司支持生产、面向业务,改进結算工作
的經驗…………… 6
- 四 长白新村商店試行合理庫存和資金定額的經驗………… 8

簡化商品帳的設置

- 五 五金公司簡化商品帳——实行三卡合一……………13
- 六 齿科商店簡化商品帳实行四帳合一……………15
- 七 邑庙区合营綢布业簡化商品明細帳的經驗…………20
- 八 卢灣区新葯业試行进銷价卡片核算的經驗…………25

改进結轉成本的方法

- 九 机械配件商店吸收金額核算制优点,改革核算
成本的經驗……………30
- 十 螺絲商店采用固定进价結轉成本的經驗…………32
- 十一 蓬萊区仪文第五商店实行金額核算的經驗…………34

其 他

- 十二 鐘表眼鏡公司采用售价代替貨号,簡化商品核算…37
- 十三 公私合营华新百貨商店降低差錯率的經驗…………39

一 鋼鉄商店财会、业务相结合， 改革财会工作的經驗

鋼鉄商店是五金公司所属經營有色金属的原材料(批发)商店，每月營業額約在 1,400 萬元左右，設有财会、儲运、总务、人保、進貨、南北商場等 7 个組，共有职工 217 人。其中财会人員 27 人。

該店过去由于采用管理机构与业务机构分設的組織形式，加以财会部門对某些規章制度和财务权限、手續环节等規定得过多，过死，过严，不能配合业务需要；同时由于管理人員平时不接触业务，造成脫离实际的工作作风，使财会工作与业务之間存在着很多矛盾。通过双反运动和业务上把倉庫变为商場的改革，财会与业务部門的同志，双方都迫切地要求解决这个矛盾，因此根据庆华工具厂工人参加管理，管理人員参加生产，和武汉丽丰商店沒有专职管理人員的經驗，并結合商店具体情况提出了革新财会工作的方法：

1. 在机构方面：撤消财会組，保留二个财会干事和一个总出納員，由經理室直接領導。财会干事負責汇总及檢查分析工作；总出納員負責办理進貨款支付及每天軋总帳与銀行联系等工作；其余财会人員全部下放柜台，参与營業。

2. 進貨資金根據計劃額度劃歸業務部門掌握使用。

3. 商品購入帳及加工帳下放商場，由進貨員負責。並採用以單代帳的辦法，將收付憑證分別按合同存放和裝訂，既可代替進貨帳，又可作為清理合同之用。

4. 簡化商品帳，將原由業務、財會、倉庫等部門分別掌握的四套商品帳合併為一套，並下放商場，由銷貨員負責記載，只記商品數量，不記金額。

5. 簡化成本結轉方法。改為季度按最後進價法結轉成本一次。由銷貨員負責結出期末庫存，由會計干事根據期末庫存，倒軋銷貨成本。

6. 改進結算工作。現金結算由商場出納員負責收款；非現金結算，逐步推廣“托收無承付結算”辦法，結算憑證與發票印在一起，由銷貨員一次套寫。

在改革財會工作方法的同時，該店還進行了下列工作，促進了財會、業務的合併。

1. 消除業務部門對財會工作的神秘觀念：過去，業務部門認為財會工作煩瑣難搞，這是財會業務合併工作進行中業務人員主要思想顧慮之一，因此財會人員經過充分準備，改變財會上的各種專門名詞，用通俗易懂的方法向有關業務部門作了財會業務介紹，使業務人員對財會工作的基本業務有初步了解，並且掌握了具體作法，打破了他們對財會工作的神秘觀念。不少業務人員說：過去認為財會工作是最煩的一種工作，現在才了解到原來財會工作不但不複雜，而且很簡單。今天這樣做，明天也是這樣做，不到幾天就可以熟悉了。這就為

財會、業務相結合，樹立了思想基礎。

2. 財會、業務互教互學，相互提高，以解決財會人員參與業務，不懂業務，和業務人員經營帳務，不熟悉財會的具体實踐問題。財會人員幫助業務人員設計了清結業務合同，計算商品進貨數量的備查簿。業務人員也保證教會財會人員掌握商品知識，進銷規律等業務知識。

該商店改革財會工作雖然實行還不久，但已經可以體現出改革的初步效果：

1. 減少環節，簡化手續，便利了顧客：原來向工廠進一筆貨從簽訂合同、付款直至商品進倉要經過業務、儲運、財會、倉庫四個部門，輾轉很多道環節，現在則由進貨員與對方一手清理，很快就可辦理完畢。由於鋼鐵商品性質特殊，經常發生成交付款後在倉庫發貨時重量多缺的情況。過去少提貨的退款，顧客先到業務部門辦理退貨手續，再到財會部門去退回貨款。多發貨的欠款，財會部門要通過業務部門向顧客追索，常常久懸帳面無法清理，現在都由銷貨員一手辦理，不但帳務處理及時，顧客也稱便不止。

2. 精簡財會人員，充實了業務部門：過去商品帳重疊設置，各種帳簿有 11 本之多，計劃檢查有流轉、財務、費用三套，且指標複雜，加以會計方面強調牽制作用，到處制訂制度，財務強調監督，審核手續繁複，以至所有財會人員都整天陷於帳冊、單據、數字的事務堆中，不能自拔。經過這次簡化後，財會人員從 27 人減少到 2 人，25 人參加了業務，擔任營業員。

3. 消除矛盾，提高了工作效率：過去由於分工過細，環節

过多,加上财务人员观点不清,事事强调监督,费用支付审核手续多,资金额度控制得不合理,增加了财会与业务间的矛盾,业务部门说财会部门是外行管理内行,不起作用;财会部门说业务部门不重视管理工作。现在是人人搞业务,人人搞管理,营业员就是财会员,财会员就是营业员;组织进货,找到货源后自己知道财会情况,可以立刻决定问题,工作效率大大提高。

二 新药业虹口区店实行零售金额核算、集中记帐分户计算盈亏的经验

新药业虹口区店原有 19 个独立计算盈亏的基层商店,过去各店在商品管理上采用货卡控制,每天进、销登卡,存货盘点,不但营业员,会计员把大量时间化在这些工作上,而且拖长了每笔交易时间,增加顾客等候时间,打烊前营业员忙于登记货卡,填制报表等工作,不能专心营业,影响服务态度改善。双反以前阶段基层店也动了一些脑筋,推行过“以卡代票”“筹码记帐”“进销存表划正字”等方法,力求简化手续,但是改来改去都是围绕货卡兜圈子。双反中职工针对货卡提出了不少改进意见与要求。现在他们已跳出货卡圈子,改用零售金额核算制,手续大大简化,在这个基础上采用集中记帐,分户计算盈亏。目前会计人员已从 19 个减少到 1 个,并朝着不设专职会计

人員的目標前進。他們的做法是：

1. 進貨：基層商店推行商品定量，以銷定進，平時進貨不一定要補足定量，月底根據實際需要補足定量或調整定量，進貨數量記入商品控制表，進貨憑證隨“進銷報告表”次日送區店，貨款由區店向批發部門結算，並以零售價控制基層店庫存商品金額。

2. 銷貨：基層店銷貨不開發票，不登記商品控制表，銷貨款存入區店銀行存款戶，解款存根隨“進銷報告表”送區店，區店據以減少基層店庫存商品金額，銷貨數量採取月末盤貨倒軋。

3. 費用開支：基層零星開支以備用金支付，每月憑單據向區店結算一、二次，工資及較大支出向區店領取。

4. 應收帳款由區店掌握總數，基層店隨時記入應收帳款記錄表，並負責收回，月終與區店核對。

5. 配方業務：不採用定量辦法，配方收入由基層保管，增添藥品可在配方收入內支付，月末進行收支平衡，結余款解入區店。

6. 區店設分戶營業收入卡，分戶進貨明細卡，分戶分項目費用卡，全面掌握，並于季終分戶計算盈虧。

通過這樣的改革，在管理上既曉得商品可銷金額，又掌握進銷存數量，既能分戶計算盈虧，防止吃大鍋飯思想，區店總的結算也不增加困難，除了這些收穫外，更主要的是解放了思想，破除了繁雜的制度，財會人員改為營業員，充實了業務力量。

三 煤建公司支持生产、面向业务， 改进結算工作的經驗

煤建市公司和所属批发商店銷貨原来都是采用“付款委托書”結算办法，十分不便，用戶称之为“三跑，半天”制度。所謂“三跑”，就是用戶买一笔煤炭，先要跑銀行办付款委托交款，再跑到批发商店办購貨手續，然后再跑运输单位或向煤建公司的仓库提貨。这样买一次煤，往往要化半天時間。因此用戶和业务部門早有簡化銷貨結算办法的要求，而财务部門却存在“只图自己方便，不顧別人麻煩”的本位主义思想，死扣制度一直不肯改变。直到双反动运的烈火燒掉了本位主义，明确了一切規章制度應該处处为生产为消費着想之后，才主动爭取銀行配合，大胆推行了托收无承付的結算办法。原来托收无承付結算办法是一种收款方委托銀行代收銷貨款事先約定无须客戶認可，即由对方銀行在客戶銀行存戶中扣付划回的結算办法，过去銀行規定只适用于劳务的支付，不能用于商品交易；客戶也認為对銷貨收款方有利，存在怕被多收款的顧慮，因此公司根据商品交易特点在托收无承付結算具体作法上作了下列改革：

一、多收或延付貨款不处罰金：原来托收无承付結算办法

規定，如托收无款支付須对付款单位每天課万分之五罰金，現在双方在互相信任的基础上，不論延付或多收均取消罰金的約束，并且也可应个别用戶要求延迟至成交次日再去托收，以利客戶資金运用。

二、保証发貨后托收，多收貨款当日退回：原来托收无承付結算办法适用于劳务支付，无須用戶承可，即可扣收，只对收款方有利。現在双方簽訂了簡單的協議書，規定煤建公司須开出发票托运发貨后，集中在下午托收。并保証多收貨款經客戶電話联系，尽可能当日退回，以保障付款方利益。同时从推行的情况来看，逐戶簽訂協議書手續較繁，因此准备爭取銀行同意，不訂協議書，只要双方口头約定，即可办理。

三、銀行代递单据，結算单据与发票合一：为便于客戶及时清帳，該公司爭取发票通过銀行傳遞，并从簡化手續，節約紙張出发，將結算单据中付款通知联改为发票以适合公司要求。營業員成交后，即可托收，减少了財会人員重复开結算单的手續。

該公司自实行托收无承付結算办法以来，簡化手續，便利了客戶，为全面推行送貨制創造了条件，并有利于双方資金运用及工作安排，茲分述如下：

一、簡化手續，便利了客戶：該公司自改用托收无承付結算办法后，用戶买煤不必自己跑銀行办理付款委托，由煤建公司主动通过銀行，向用戶銀行存款中結算貨款，再加上運輸部門与煤建公司业务部門一起办公，煤建公司又采取了代办委托運輸、送貨上門办法，因此用戶买煤，只要打个電話，煤

炭就可送来。用户对推行这个办法普遍表示欢迎，煤建公司1,300多家工厂企业用户中，已经有800多户订约实行这个办法。

二、减少柜前拥挤，有利于工作安排：用户买煤只要打个电话，煤炭就可送来，不必再跑到煤建公司办理购货手续，因此改变了原先用户等待购货，柜前拥挤的情况，公司营业部门就可更好的安排工作，开发帐单，工作效率也有所提高。

三、为全面安排，统一送货创造了条件：实行托收无承付结算，也为实行送货制创造了必要的条件，同时实行送货上门也必然促使原有结算方法的改变，两种办法可说是互为条件，互相促进的。

四、有利于双方资金的合理运用：原来用户向该公司买煤由于手续繁，化时间多，跑一次就只好多买点煤；现在可以电话要货，随时解决问题，可以分几次购买，买方资金可以更好运用。煤建公司方面，在成交后，可以主动结算，即使个别单位延付，也心中有数，资金可以有计划地加以运用。

四 长白新村商店试行合理库存 和资金定额的经验

国营长白新村商店是经营日用品、副食品的综合性商店，

并兼营公共飲食及修理、理发等业务。除綜合性商場一处外，还有零售点 12 处。全店 1957 年营业额 390.7 万元。經營商品 3,800 多种，职工 302 人。今年一季度該店試行合理庫存和資金定額管理办法及經過“双反”运动采取勤进快銷方針后，出現了新的气象。以今年一季度和去年四季度比較：經營品种扩大了 200 多种，一季度营业额照例是要縮減的，但今年反而扩大了 1%，商品庫存下降了 25%，資金周轉由 15.52 天，加快到 15 天(包括副食品部分)。

(一)

該店試行合理庫存和資金定額，事先經過充分的思想動員。在商店党支部领导下，由主任室先召开行政专业組与商品組長干部會議，統一認識。再通过他們深入到營業員当中宣傳酝酿，吸收反映。当时在干部和營業員当中均有不同看法和思想顧慮，一种認為這項工作上級非常重視，上海只有三个单位首先試点，这是一項光荣的任务，一定要把它搞好。而且商店經營管理上亦存在薄弱环节需要改善，所以也有必要来搞。亦有認為搞是要搞的，但最好是过了現在业务工作較忙的階段，等将来空时再搞。亦有主張不要搞，認為現在商店管理得蛮好，而且国营商店資金多，只要多儲备一些，就可滿足消費者需要，不至于脫銷，即使积压一些，亦关系不大；再加貨源无保障，碰到進貨困难，搞了亦等于沒搞。

根据以上情况，該店进行了几次文件学习与討論，反复說明合理庫存和資金定額的意义，指出零售商店不仅要保證

商品品种齐全，为消费者服务好，又要合理、节约运用企业的资金，两者如不很好的结合，就要发生矛盾。如副食品部门去年6月份购进咸黄鱼250斤，没销完又进150斤，到8月份尚未销完，结果造成几十斤的霉烂变质损失。又如毛巾柜进来毛巾放在仓库里2个月尚未与消费者见面，糖果柜进来水果糖可销半年。从消费者来信来说，其中60%来信提出商店商品品种不齐，说明商店在经营思想上尚存在很多问题，需要通过“定额”来把它进一步解决。至于货源分配问题，指出目前国家生产日渐发展，批零关系不断改善的情况下，虽有困难，但是可以解决的。通过以上事实分析，基本上解决了群众的思想顾虑。

在全店职工动员大会上，反复说明了上述问题，并根据商店中心工作合理安排试行日期，以解决群众忙不过来的顾虑。会上并由市公司经理特别着重说明国家生产与市场货源情况，提高大家信心。

(二)

该店试行合理库存及资金定额管理，是以零售部门的每一柜台为计算单位，不分柜的分销站，以站为计算单位。库存及资金定额分为最高、最低、期末三种。最高定额为防止积压警戒线，最低定额为防止脱销警戒线，期末定额是介于二者之间，以保证与商品流转计划及财务计划相衔接。计算定额商品，分为主要、一般和不参加计算周转商品(包括冷背积压及季节预备商品)三种，主要商品定得细些，按品种与高低档定

額，一般商品只分商品大類，只定金額。

考慮定額的前提是既要保證市場供應為消費者服務得好，又要合理和節約使用資金，對不同貨源商品，採取不同的掌握原則：對貨源不足又由批發部門分配的商品，防止“只愁進不到，不愁賣不掉”思想，定額不需要過高；對貨源時斷時續商品，應適當增加儲備；貨源多又暢銷的商品要“勤進快銷”，以同樣資金配備更多商品，但也不要進貨次數太多，造成人力物力浪費和人為斷檔脫節現象；計劃供應商品，在回籠期應適當增加儲備。

合理庫存和定額資金的具体計算辦法，首先是確定不同商品的儲備天數。儲備天數一般分為：(1)基本儲備天數：根據商品櫃台及櫥窗容量確定。例如牙膏，樣櫃中放5支，櫥窗內45支，平均每天銷10支，則牙膏基本儲備天數為 $\frac{5+45}{10}=5$

天。(2)周轉儲備天數：即從批發部進貨到上櫃銷售天數。副食品尚需加整理加工天數。(3)預備儲備天數：這是為了應付特殊情況，需要預備一些商品的天數。例如：計劃商品供應量增加，回籠到期銷量可能大，預防氣候變化和運輸受到影響等等。儲備天數確定後，乘商品的平均日銷量即為儲備量，再乘平均單價即為儲備金額。這些主要和一般商品的實際庫存和季節預備數量即為櫃台及全店的商品定額。以上幾項庫存金額全部加起來為最高定額。除去第(3)項預備儲備天數項目，即為最低定額。