

店组核算

江培金

17.2



职工业务技术培训教材

店组核算

江增金

*

湖北人民出版社出版、发行

中共黄冈地委印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 6.25印张 1插页 13.4万字

1991年1月第1版 1991年1月第1次印刷

印数：1—8,000

ISBN7—216—00683—6

F.105 定价：2.30元

目 录

第一章 概 论

第一节 店组核算的概念、意义和作用..... 1

第二节 店组核算的性质与特点..... 6

第二章 店组核算的基本内容、方法及措施..... 8

第一节 制订定额的原则和要求..... 8

第二节 店组核算的基本内容.....10

第三节 店组进行日常核算的步骤、方法.....16

第四节 店组核算的组织形式和实施措施.....18

第三章 零售业务店组核算.....22

第一节 零售业务店组核算的管理和核算方法.....22

第二节 零售商品购、销、调、存的核算和日常记录.....39

第四章 零售业务费用、经营成果的核算与管理.....69

第一节 已销商品进销差价的计算与结帐.....69

第二节 商品流通过费的管理与核算.....76

第三节 店组利润的管理与核算.....89

第五章 农副产品收购业务的店组核算101

第一节 农副产品收购业务群众核算的组织形式、内容和方法101

第二节 农副产品收购108

第三节 农副产品挑选整理118

第四节	农副产品的调拨销售	124
第五节	农副产品盘存	126
第六章	附营业务的店组核算	129
第一节	饮食服务业店组核算	129
第二节	生产加工业务的班组核算	144
第三节	运输业务班组核算	152
第七章	店组核算中检查分析的具体方法	158
第一节	对定额指标执行情况的检查分析	158
第二节	对经济效益的评价	179
第三节	公布进度和成果	181
第八章	商品保本保利期管理	185
第一节	商品保本保利期管理的概念	185
第二节	推行商品保本保利期管理的作用	188
第三节	商品保本保利期的计算原理、公式 运用及所需数据的取得	191

第一章 概 论

经济核算是管理企业的一种科学方法。在企业里，经济核算通常有专业核算和群众核算两种形式。专业核算，是由财会、计统、业务等部门的专职人员进行的全面、综合的经济核算；群众核算，是以企业内部各生产班组、营业店组为单位，由直接从事生产经营活动的职工群众兼职进行的局部、单项的经济核算。它们既有密切的联系，又有不同的作用。两者的相互关系是：专业核算是企业经济核算的主体，群众核算是企业经济核算的基础。企业经济核算，不能只有专业核算而无群众核算，也不能只有群众核算而无专业核算，它们紧密结合，相辅相成，组成企业经济核算的统一体。

第一节 店组核算的概念、意义和作用

一、什么是店组核算

供销社的主要任务是通过组织商品的购、销、调、存活动，把农副产品运销城镇，把工业品运销农村，还把各地的工农产品进行余缺调剂和交换花色品种；供销商业是联系生产与消费、工业与农业、城市与乡村的桥梁和纽带，从而能

活跃城乡物资交流，繁荣城乡经济，促进商品生产的发展，满足城乡人民生产和生活消费的需要。为了圆满地完成这些任务，供销社在城镇和乡村都设置了与经营业务相适应的各种机构，如公司、基层社、贸易货栈、商场等企业，一般来说，这些企业都是独立核算的，在法律上具有法人的地位。在一个企业内部，还分设了商店、门市部、分销店、批发部、收购组、生产组、生活组、仓库和营业柜组等，直接经营商品购销调存业务。这些分设的经营业务部门，就是所指的“店组”。一般地说，一个企业内部分设的店组是不实行独立核算工作的，但不独立核算并不等于不需要进行经济核算。因为一个企业的经济核算工作，需要以基层店组的经济核算为基础，没有店组的核算，企业的经济核算就不可能健康和扎实地进行。例如企业要进行商品购销额的核算时，如果没有每个基层店组对购销的数量和价值的正确核算，就难以取得真实、正确的结果。其他许多指标、项目亦是如此。供销商业经营活动都要经过店组直接进行，各种核算资料数据既是由店组产生，也需要先经店组汇集，然后才能谈到按照要求加以整理分析，进行专业核算。

店组核算知识，它是适应经济核算的需要而产生的。50年代末期，我国工业企业建立了以轮班、生产小组（或流水线、机台）为单位的经济核算。主要内容是：讨论并保证完成车间下达的产品产量、产品质量、材料消耗、工时利用等计划指标，核算这些指标的完成情况，定期进行评比和分析。这对于促使各班组用尽可能少的劳动消耗和劳动占用，获取最大的经济效益起到积极的作用。60年代初期，以工业企业内部各基层组织中直接从事产品生产的广大群众参加的，以

班组核算为标志的经济管理活动有了很快的发展，并遍及国民经济各个部门。这时，我国国营商业和供销合作社也相继实行了以营业店组为单位的经济核算，取得了明显的经济效果。“文革”时期店组核算也一度中断。党的十一届三中全会以来，随着农村商品经济的发展，商品流通渠道的畅通，农村商业工作的任务日益繁重，对核算工作的程序要求越来越细密，对营业员的核算水平要求也越来越高，各地在实行责任制的同时，广泛地开展了不同形式的群众性核算。

经过20多年的实践，在零售商业企业已初步形成了一套以商品管理为中心，与定额管理密切结合的店组核算制度。它要求营业店组按照自己的业务经营特点，制定出合理的定额，实行定额管理。店组核算，也称群众核算。即以各项定额指标为核算内容，由直接从事生产和业务经营活动的广大职工群众，运用一定的核算方法，对其生产和业务经营活动进行记录、核算和分析，并通过核算，参与班组、店组以致整个企业管理的一种群众性的经济核算。

但是，店组核算方法，到目前为止，还没有形成比较完整的科学体系，有待我们在实践中进一步的完善和发展。

二、店组核算的意义和作用

供销商业经营任务和各项财务指标要靠企业的基层组织去具体实现，企业的各项管理制度也要靠基层组织去贯彻执行。基层组织不加强，不把经营管理工作扎根于营业员之中，一切就得不到保证。所以，在企业的基层组织中开展群众性的经济核算，搞好店组核算有着重要的作用。

(一) 有利于增强营业员的主人翁责任感

在社会主义制度下，职工是企业的主人。通过店组核算，才能使职工充分了解所在店组的每个角落和每类商品的经济活动范围、经营成果和工作成就，便于广大职工实施有效的管理和监督，有助于充分发扬民主，集思广益，为更好地完成计划，争取最好的经济效益，建立广泛的群众基础；同时利用多种方式参与分析和考核整个企业的经营情况和经济效益，实现店组的民主管理，又能使职工清楚地看到个人及所在店组的劳动效率、经营成果及其对整个企业和对四化建设的贡献，有利于增强营业员的主人翁责任感。

(二) 有利于保障职工的民主权利，调动职工的积极性

在社会主义企业中，职工是企业的主人，国家、企业和个人三者对物质利益都有各自的需要，但在社会主义制度下他们的物质利益是一致的。怎样进行经营活动才能把三者的物质需要结合起来呢？单纯依靠少数领导的指挥和组织，职工容易变成被动的执行命令者，虽有权利，不便行使权利，经营是好是坏，不能随时了解清楚；这就大大不利于搞活经营，改善管理。实行店组核算，就是让职工自己干什么、算什么、管什么，通过计算、对比，随时了解到自己的经营活动中的耗费多少，成果大小，从而不断发扬成绩，克服存在的问题，提高效益。只有在国家和企业统一计划的指导下，自己干、自己算、自己管，真正体现出主人翁的地位，保障职工当家作主的民主权利，这样，广大职工的经营

积极性就能够充分调动起来。

（三）有利于经营责任制的实施

经营责任制是供销社企业的一项重要管理制度。它的基本内容就是实行责、权、利相结合。因此，供销社企业在实行店组核算的同时，有机地与多种形式的经营责任制相结合，根据社会主义多劳多得的原则，在明确责任的前提下，给予必要的经营自主权，在保证完成规定任务后，给企业和个人与工作成果相适应的物质利益。只有真正把责、权、利紧密地结合在一起，贯彻按劳分配的原则，打破“大锅饭”，克服平均主义，把店组的经营成果同职工的经济利益挂起钩来，与奖惩制度紧密地结合起来，才能够广泛持久地调动店组职工个人的积极性，使经营责任制得到实施。

（四）有利于加强企业基层组织建设，保证企业经济计划和各项财务指标的全面完成，提高企业管理水平

店组核算的各项经济指标，是企业总的各项经济指标的基础。店组核算的各项经济指标的完成情况，也是企业总的经济计划完成的组成部分。因此，店组核算的资料，首先为加强店组建设，保证完成定额指标服务；其次也为企业监督各个生产经营环节的经营状况提供了基础资料，使店组和企业都能及时了解店组各项经济指标的执行情况，可以及时发现问題，及时采取措施，从而保证企业经营计划的全面完成和超额完成；第三，通过店组核算资料的完成情况，可以与历史资料进行对比、分析，从而达到了解企业的任务完成情况，提高企业管理水平。

第二节 店组核算的性质与特点

店组核算属于群众核算，它就不需要也不可能象专业核算那样进行全面的、系统的核算工作。这是因为群众核算是职工群众自己来进行的，一则不具备熟练的专业知识，二则要进行业务活动，没有专门的时间进行经济核算，三则从事经营活动的店组，只是企业的一个组成部分。由于店组核算是群众核算的性质，这就决定了店组核算有如下特点：

（一）业务经营、核算、管理直接结合的特点

店组核算是企业内部的基层组织，按照业务经营活动的直接需要而组织核算。通过核算，可以具体、迅速、准确地反映店组业务经营、劳动耗费和经营成果，并针对业务经营和管理工作中存在的问题采取改进措施。这种干、算、管的直接结合，是店组核算的一个重要特点。

（二）广泛的群众性特点

店组核算从制订定额指标，组织日常核算，进行对比分析，采取改进措施等一系列工作，自始至终都是由从事生产业务经营活动的职工群众兼职进行的，依靠职工直接参加核算管理和监督，广大职工既是经营者又是管理者，这种群众性的经济核算是区别其他专业核算的一个明显特点。

(三) 核算的内容、方法和组织形式有充分的灵活性特点

店组核算可以根据企业的不同管理体制和规模的大小确定不同的组织形式；不同类型的营业店组根据本身的业务特点和管理的需要，可以核算不同的内容，其核算方法和形式也可以不一致，表现有充分的灵活多样的特点。

(四) 店组核算的范围有比较广泛的特点

店组核算的内容既可以是财会方面的，或是业务经营活动方面的，还可以包括财会、业务、计统3种经济核算的全部内容。有些是涉及方针、政策和企业中心工作方面的，也可以超出经济核算的范围，例如增加服务项目、增加花色品种、提高服务质量等指标，就不一定是单纯从经济核算这一要求出发。店组核算范围广泛，这是它的又一特点。

第二章 店组核算的基本内容、方法及措施

第一节 制订定额的原则和要求

店组核算的第一个步骤是制订合理的定额，实行定额管理。

定额，一般是对指经济指标的具体要求或应当达到的标准。定额管理就是按定额合理安排和有效使用人力、物力、财力的一种管理制度。它通过对一些经济指标制订成定额来指导店组的经济活动。

零售企业实行定额管理，必须相应的开展店组核算。定额管理与店组核算的关系是：定额管理为店组核算提供内容，店组核算为定额管理提供检查依据。实行店组核算就必须同定额管理相结合，这个结合的具体表现，就是把定额的具体要求或应达到的标准作为店组核算的内容进行管理和核算。制订定额和定额管理，可以使职工群众明确自己工作的具体目标，自觉地为完成和超额完成各项定额指标而努力。因此，在制订各项定额时，应遵循以下几个原则和要求：

一、发扬民主，上下结合

制订各项定额，必须根据党的方针、政策和上级下达的计划，在调查研究的基础上，参考历史资料，结合店组的具

体情况，发动群众自下而上、自上而下认真讨论，反复研究，把群众的积极性，上级的要求和领导的通盘考虑结合起来，使定额具有坚实的群众基础，为群众所掌握，并使定额的执行有可靠的保证。

二、因地制宜，切合实际

店组核算的具体内容，是通过定额指标体系表现的。定额指标体系的确定，应当本着干什么、管什么、算什么，管而合理，算而有用，因地制宜，切合实际的原则。因此，不同行业、不同环节、不同规模的企业，都要考虑职工现有文化、业务水平，紧密结合企业中心工作，针对自身业务经营中的关键问题和工作中的薄弱环节，切合实际的确定定额指标体系。

三、积极先进，留有余地

定额一定要积极先进，同时也要留有余地，既不能订得过高，也不能订得过低。定额订得过高，群众作了很大努力仍然达不到，就会挫伤群众的积极性；定额订得过低，群众不需要努力，轻而易举地完成，就失去了制订定额的意义，也不利于调动群众的积极性和改善企业的经营管理。

四、简便易行，利于坚持

定额指标的内容和计算方法，要考虑广大职工群众的文化、业务水平和店组核算工作的要求，应简便易行，不能搞

得过于复杂。要让职工群众一看就懂，能够记住，能够计算，能够分析利用，才有利于店组核算工作的深入开展和长期坚持。

第二节 店组核算的基本内容

店组核算的内容，简单地说就是核算什么？从总的要求考虑，店组核算应该核算本店组所经营的商品购销活动情况，所管商品、财产、资金的增减变化情况，费用开支和利润形成情况。其目的在于反映与监督经营活动中的劳动占用与耗费及其劳动成果，以促使提高经济效益。店组核算主要是围绕定额指标来进行核算、对比、分析。所以根据店组的经营活动特点所制定的定额，是店组核算的极其重要内容。这样，应制订什么定额又是需要首先研究的问题。店组核算是运用简易核算形式的群众核算，它不可能把店组经济活动中的资金运动的全过程一无遗漏地进行核算，因此定额也就不可能无所不包地逐一制订。但是定额虽不宜过多，却又必须通过制订定额来执行，并使之能够衡量店组的经营管理水平和经济效益，这就是制订定额应该少而精的道理。各个不同行业应该制订哪些主要定额指标，并以此作为店组核算的基本内容，下面加以介绍。

一、商品销售部门

商品销售部门包括零售柜组和批发部组。零售是商品流

转的最终环节，通过它来完成实现商品使用价值和价值的任务，批发则是为了转售或直接销售给生产加工的交易活动，是生产与零售之间的中间环节。在这些销售部门制订定额应当体现其经营特点。一般来说，必须制订以下几项定额：

1. 销售定额。一般是以金额表现的价值指标。商业部门有两种含义的销售额：一种是统计上的国内纯销售额，它是从全社会的角度来计算消费量的，凡是直接用生产和生活消费的才算是纯销售；另一种是会计上的商品纯销售额，它是从企业经济效益的角度上来衡量完成商品流转任务的，包括批发和零售，也包括调拨，但企业内部相互调拨数应予剔除。根据店组核算的目的考虑，销售定额应以会计上的商品纯销售口径来确定。在店组内部没有相互调拨的情况下，店组的总销售额即为商品纯销售额。在经营品种比较单纯，而且计量单位又是统一的，也可以对销售确定定额外，同时制订数量定额，把两者结合起来进行考核。

2. 资金定额或定率。资金占用就是物化劳动占用，它对经济效益的高低起着很重要的影响。一个供销社企业的资金占用包括流动资金、固定资金和专用资金三部分，其中流动资金又分为商品资金、非商品资金和结算资金。对于实行简易核算的店组，制订的资金定额一般只着重制订商品资金定额，因为商品资金占了全部经营资金的绝大部分。把商品资金管理好，是搞好经营管理的关键。商品资金定额就是定商品所需金额，它是商品库存的价值额度，要在商品供应满足市场需要的前提下，尽可能地减少占用数。也可以制订商品资金周转率，这是考核资金周转速度的指标，在具体计算上分为周转次数和周转天数两种。周转次数是指一定时期内资金周转多

少次，次数越多，显示资金周转越快；周转天数则是资金每转一次需要多少天，天数越多，显示资金周转越慢。在有条件的店组，制订全部流动资金的定额或是定率也是可以的，但需相应进行全部流动资金运动的核算工作，以利于对定额执行的检查分析。

3. 费用定额或定率。费用定额是指对费用制订一个合理开支金额；定率则是制订一个按商品销售额比例的费用开支水平，即每百元销售开支的金额。商品流通费一般是随着流转额的大小而增减的。因此通常都制订费用定率作为考核指标。供销社的商品流通费有直接费用和间接费用两类。一般来说，直接费用与流转额的增减成正比变化；间接费用与流转额的增减变化影响不是太直接的。所以，在核算基础比较好的店组，可以对直接费用实行定率，对间接费用实行定额。如果为了简化核算手续，也可以在制订费用定额或定率时，不包括全部费用项目，而只定其中的一部分主要项目。如对运杂费、包装费、保管费、商品损耗、利息、工资等制订一个综合定率，并组织相应的核算，其他比重不大的项目则略而不定。

4. 利润定额。利润是衡量经济效益的一项重要指标。为了使店组职工群众能够了解自己的劳动成果，可以由企业财会部门为各店组核定一个毛利率，然后，店组根据毛利率和其它有关指标（有的企业把不属于店组直接开支而应由店组负担的企业行政管理费用，由企业财会部门按一定的标准分摊给各店组）计算确定店组利润额指标。计算公式如下：

$$\text{店组利润定额} = \frac{\text{购销定额}}{\text{率}} \times \text{毛利率} - \text{费用定额（包括分摊额）} - \text{税金} + \text{其它收入}$$

毛利率核定的方法很多：（1）根据企业月终结转销售成本时的综合毛利率，核给各店组一个统一的毛利率，这个毛利率可以低于企业的综合毛利率，以便抵补企业的行政管理等间接费用；（2）根据各店组的经营品种分别核定不同的毛利率。具体核定时，可以将上年年终核实调整库存商品进销差价时各店组计算出来的实际毛利率，作为各店组的毛利率定额。

5. 劳动效果定率。就是活劳动消耗与劳动成果的比值。有两种表示形式：一是在一定时间内平均每人完成的销售额，在商业部门一般都称为劳动效率；另一种是在一定时间内平均每人实现的利润额，简称人均利润率。在店组核算中，时间通常是以年为单位，人数则以参加店组工作的全部职工计算。

6. 经营品种定额。这是一项衡量社会效益指标，目的是防止经营上的重大轻小偏向，促进不断增加经营品种，更好地为人民生产和生活服务。制定经营品种定额以后，以实际执行的增加或减少评价效益的好坏。品种数由于经营范围不同，而且计算上也有差异，有的计算到货名，有的计算到花色和规格。因此各店组之间不可比较，只应根据本店组经营的原有惯例和计算方法自行比较，但比较时的口径必须一致。统计实有经营品种数有按期末数和期内平均数两种。期末数较易取得，但有故意留微量不销以虚增品种数之弊。

此外，还可以根据不同情况制订一些辅助定额，如零售店组制订差错率，批发部组制订商品损耗率等。