

煤炭产品销售 分析

邓建中編著

中国工业出版社

煤炭产品銷售分析

邓建中編著

252074

中国工业出版社

02125

本书介绍怎样分析煤炭产品销售计划的完成情况、供货合同的执行情况和销售收入的完成情况。通过这些重点项目的分析，深入了解煤炭销售工作中的经验与问题，以便采取有效措施，进一步提高和改进煤炭销售工作。

书中的内容，全是通过列举实例，用浅显的文字来说明的，适于煤炭系统的销售、财务管理干部阅读。

煤炭产品销售分析

刘建中编著

煤炭工业部书刊编辑室编辑（北京东长安街煤炭工业部大楼）

中国工业出版社出版（北京朝阳门内大街10号）

（北京市书刊出版事业登记证出字第110号）

中国工业出版社第二印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行·各地新华书店经营

*

开本 $850 \times 1168 \frac{1}{2}$ ·印张 $2 \frac{1}{4}$ ·字数57,000

1963年8月北京第一版·1963年8月北京第一次印刷

印数0001—1,215·定价(10-6)0.38元

*

统一书号：15165·2498(煤炭-125)

目 录

第一章 煤炭销售工作的特点·····	5
第一节 煤炭工业在国民經济中的地位·····	5
第二节 煤炭销售工作的特点·····	5
第二章 煤炭产品銷售分析的任务和內容·····	8
第一节 煤炭产品銷售分析的基本任务·····	8
第二节 煤炭产品銷售分析的內容·····	11
第三章 銷售計劃完成情况分析·····	15
第一节 分析銷售計劃完成情况的意义和程序·····	15
第二节 分析銷售計劃完成情况的方法·····	18
第三节 銷售計劃完成情况分析·····	20
第四章 供貨合同执行情况分析·····	43
第一节 供貨合同执行情况分析的意义和內容·····	43
第二节 供貨合同执行情况分析·····	44
第五章 产品銷售收入完成情况分析·····	68

第一章 煤炭銷售工作的特点

第一节 煤炭工业在国民經济中的地位

煤是工业生产的主要动力资源，是人民生活的重要燃料，同时也是化学工业的重要原料。因此，煤炭工业在国民經济中占有重要的地位。

煤在工业上的用途很多，除了可以当作燃料供給电力工业、交通运输业、机械制造业、窑业和其他工业直接燃燒以外，还可以制成气体燃料、液体燃料，加工为炼鉄的焦炭。此外，煤經過化学加工，还可以制成人造纖維、肥料和顏料等。

从以上各种用途来看，可以知道煤在工业生产上具有特殊的重要性。尤其是我国目前石油产量比重較小，天然气还未被普遍采用，工业燃料主要依靠煤炭，要实现国家工业化，就必须大力发展煤炭工业。

我国是一个煤炭资源极其丰富的国家。但在旧中国，由于帝国主义和国民党的反动統治，工业非常落后，煤炭工业的发展是非常緩慢的，产量水平也很低，最高年产量仅达六千一百八十七点五万吨。

解放以后，在党的正确领导下，經過三年的經济恢复和第一个五年計划的經济建設，煤炭工业获得了极其迅速的发展，到1957年我国煤炭实际产量已超过解放前最高年产量的一倍。从1958年进入第二个五年計划以来，煤炭工业和其他工业一样，在社会主义建設总路綫、大跃进、人民公社的光輝照耀下，又获得了飞跃的发展。提前实现了第二个五年計划規定的产量指标。

随着国民經济的不断发展，煤炭工业的发展速度也将进一步提高，可以肯定，我国煤炭工业的发展前途是光輝灿烂的。

第二节 煤炭銷售工作的特点

社会主义国营煤矿生产的煤炭是通过国家物资技术供应計

划，以内部調撥的方式供应各个需用单位的。国营煤矿与各个煤炭需用单位之間的关系不是资本主义制度下的商品买卖关系，而是在完成整个国民經济計划中互相依存的分工协作关系。煤矿企业的銷售部門也就等于各个需用企业的煤炭供应部門，每个国营煤矿企业的产品銷售計划都是国家物資技术供应計划的組成部分。由此可見，社会主义国营煤矿企业的銷售部門既是本企业的产品销售机构，又是具体执行国家物資技术供应計划的基层单位。因此必須对銷售部門后一职能有足够的認識，不能把煤炭銷售工作简单的理解为卖煤，煤卖出去，煤款收回来，就算完成任务。实际上把煤卖出去，煤款收回来，仅是煤炭銷售工作的一个方面，在某种意义上讲是比較简单的一个方面，更重要、更复杂的是如何正确地实现国家物資技术供应計划，按照规定的数量、质量、品种、時間把煤炭运送到国家指定的企业去，保証这个企业的生产需要。

产品销售工作在社会主义經济活动中占有很重要的地位，正常地組織产品销售工作是社会主义国家正常生产的重要条件。因为社会主义的生产資料全民所有制，把每个国营企业联成一个統一的国民經济整体，企业与企业之間有着紧密的联系，如果有一个企业不能按計划将自己的产品供給需用单位，就会影响需用单位的正常生产，需用单位生产受到影响后，也就不能按計划将自己的产品供給另外的需用单位。如：煤炭工业部門不能按計划把煤炭供給鋼鉄部門，就会影响鋼鉄工业的正常生产，鋼鉄工业生产受到影响后，也将不能按計划将鋼鉄供給机械加工部門，机械加工部門生产也受到影响，一个部門影响一个部門，这样就会严重地影响国民經济計划的完成。因此，各部門、各企业都应重視产品销售工作，加强对产品销售工作的領導，严格按照国家計划組織产品销售。

煤炭銷售工作的特点有四：

第一，由于煤炭是国家統一分配的物資，煤炭生产企业不能自行銷售自己的产品，只能按照国家分配的指标完成本企业的銷

售計劃。如果由于生产变动,可能完不成或超額完成銷售計劃时,都必須事先报請上級調剂。如直接上級机关調剂不了,便逐級报請国家削減或追加銷售計劃。

第二,我国煤炭产品銷售在交貨方式上实行送貨制度,即由生产企业按照产需双方在国家物資分配計劃的基础上簽訂的合同,統一向鉄路運輸部門提报運輸計劃,办理托运手續。鉄路運輸部門根据計劃将煤炭运到托运单指定的車站,通知用煤单位到車站領貨,不需要每个需用企业都到煤矿提貨。貨款是通过銀行用托收承付的方式結算的。

煤炭产品实行送貨制度不仅避免了需用企业提取煤炭的麻煩,节省了人力、物力,同时,也使煤矿企业有可能統一地安排生产、運輸、銷售工作,为生产、運輸、銷售密切結合創造了条件。除此以外,煤炭生产部門还可以根据国家各个时期的方針政策,分別輕重緩急来供应煤炭。

第三,由于煤炭产品銷售在交貨方式上实行送貨制度,煤矿企业的銷售計劃完成情况除了取决于生产計劃完成情况以外,还决定于運輸計劃完成情况。因为煤矿企业只有把煤炭运送到需用企业去,把煤款收回来才算完成任务。因此,煤炭产品送貨制度把煤炭产品銷售工作与煤炭運輸工作紧紧地联在一起,要做好煤炭銷售工作必須做好煤炭運輸工作。

第四,煤炭产品銷售是建筑在煤炭生产的基础上的,因此,煤炭生产的特点对煤炭銷售工作有着很大的影响。

煤炭工业是采掘工业。采掘工业与加工工业不同,加工工业可以按照訂貨的品种、規格、质量選擇原料、材料进行加工,而采掘工业就不可能这样。煤炭工业的产品品种、規格、质量在很大程度上决定于地下煤层,往往由于煤层变化,实际生产的品种、規格、质量与計劃有出入,数量有时也不完全准确。煤矿生产的这一特点,要求煤炭产品銷售計劃在国家批准的总数不变的情况下,对产品的品种(特殊品种例外)、供应時間等有一定的机动性或留有一定数量的貯备进行調剂。

第二章 煤炭产品銷售分析的任务和内容

第一节 煤炭产品銷售分析的基本任务

煤炭产品銷售分析的基本任务是：通过煤炭产品銷售分析，揭示銷售工作中的問題，提出改进措施，保证按照国家計劃多快好省地完成或超額完成煤炭銷售任务，使企业的生产能力与社会需要結合起来，最大限度地滿足社会需要。具体來說，主要有以下几点：

第一，分析煤炭产品运銷計劃执行情况，正确評价过去的銷售工作，找出計劃完成与未完成的原因，提出改进措施，从而保证完成或超額完成煤炭产品运銷計劃。

如果把煤炭产品銷售分析的任务單純的理解为評价前期銷售工作，因而在分析时既不总结經驗，也不提出有效措施，改进今后工作，这是不对的。評价前期銷售工作是煤炭产品銷售分析任务的一个方面，但不是全部，更不是最終的目的。煤炭产品銷售分析的最終目的應該是吸取經驗，指导工作，保证更好地完成和超額完成煤炭运銷計劃。

正确地評价企业的銷售工作必須要有实事求是的态度。因为影响企业銷售工作的因素是极其复杂的，除銷售工作本身各环节外，有企业内部其他部門(生产、运输)的影响，有企业外部的影响，这些因素往往是互相交織在一起的，若不以实事求是的态度来确定那些是銷售工作本身的责任，那些是企业内部其他部門的责任，那些是企业外部的责任，而把完不成計劃的责任都归咎于外部影响，結果必然掩盖了企业本身的工作缺点。为了改进工作，在分析时应首先檢查企业本身的問題。并针对問題，立即改正。

要使煤炭产品銷售分析真正發揮应有的作用，在分析时必須从許多环节中抓住关键性环节，从許多因素中找出主要因素。因为煤炭产品自生产到消費中間要經過許多环节，产品銷售計劃自

編制到完成要受很多因素的影响。这些环节和因素都可能对銷售計劃的完成产生程度不同的影响。因此，必須根据其影响程度的不同，首先抓住关键性的、主要的。如果不分主次，不論輕重，結果必然是事倍功半，而不能真正發揮其应有的作用。

第二，檢查对党和国家方針政策执行情况，揭露不按国家計劃办事和違反政策的現象，保證正确地貫徹执行党和国家的有关方針政策。

保證重点，全面安排是执行运銷計劃中的一个很重要的方針。煤炭是有关国計民生的重要物資，分配的是否合理，对实现国民經济計劃有重大的意义。只有認真貫徹了保證重点，全面安排的方針，才能把煤炭运到最重要、最急需的地方去，才能及时充分地發揮其作用。否則就可能产生一些单位煤炭积压，而另一些单位煤炭不够用的不合理現象，从而影响国民經济計劃的完成。因此，檢查方針政策执行情况时，应首先檢查是否完成了党和国家规定的重点部門、重点单位的計劃，是否貫徹了全面安排的精神。

有人认为煤炭运銷計劃本身就是根据各个需用部門、各个需用单位在国民經济中的不同作用，按照保證重点，全面安排的方針編制的，因此，煤炭产品銷售分析只要檢查計劃执行情况就够了，不需要檢查保證重点，全面安排这一方針的貫徹执行情况。这是不对的。在計劃条件不变的情况下，无疑檢查了計劃执行情况也就等于檢查了保證重点、全面安排的方針的执行情况，但是，客觀条件是不断发生变化的，在执行計劃过程中，經常会出现一些在編制計劃时預料不到的新問題。在这种情况下就不一定能完全按照計劃发运煤炭，而需要根据实际情况在发运的順序、比例方面进行一定的調整，因此只檢查計劃执行情况是不够的，还必須檢查在調整发运順序、比例时是否正确貫徹了方針政策。

煤炭是国家統一分配的物資，必須坚决执行国家分配計劃，未經国家批准，企业任意自銷煤炭或以煤炭換取其他物資都是違反政策的，都会程度不同的影响国民經济計劃的实现。及时地揭

露与杜絕这种現象，对滿足各部門的煤炭需要，保証国民經济迅速发展有着重大意义，因此在分析运銷计划执行情况时应揭露各种各样違反政策的行为。

第三，分析在产品銷售过程中有沒有浪費現象，檢查煤炭产品銷售工作是否符合多快好省和企业經濟核算的原則，找出增加銷售收入和降低銷售費用的途徑。

勤儉建国、勤儉办企业是我們必須遵守的原則，任何一个部門或企业不仅要完成一定的生产建設任务，还必须加强經濟核算，用一定数量的資金、設備、勞力为国家生产更多更好的产品，上繳一定数量的利潤。这样就要求企业提高产品质量，以尽快的速度把自己的产品銷售出去，把貨款收回来，减少銷售費用，增加銷售收入，实现利潤計劃。因此煤炭产品銷售分析必須揭露不符合企业經濟核算原則的任何浪費現象，找出增加銷售收入和降低銷售費用的途徑。

第四，分析供貨合同执行情况，反映各需用部門的意見，以改进生产工作，使企业內的生产与社会需要密切地結合起来，充分發揮生产潛力，最大限度地滿足社会需要。

各需用部門对煤炭产品規格、质量的要求是多种多样的，而且是随着技术进步而变化的，生产企业必須及时了解各需用单位的意見，改进生产工作，才能更好地滿足社会需要。

从以上各項任务可以看出，进行煤炭产品銷售分析对企业、对国民經济都具有重大的意义。因此，在进行煤炭产品銷售分析时必须注意以下两点：

第一，煤炭产品銷售分析必須正規地、不断地进行。每次分析的内容中都应包括对上次分析过程中所提出的措施或方案执行情况の檢查。

在进行煤炭产品銷售分析的时候應該認識到，即使計劃百分之百地完成了，分析也是必要的。因为計劃百分之百地完成了，不等于在完成計劃的过程中不存在任何問題，往往在完成計劃的后面隐藏着缺点，这些缺点也是不容忽略的。

第二，必須要有从全局出发的观点。因为在社会主义經濟中銷售和供应是物資技术供应統一过程的两个方面，生产企业的銷售部門也就是各个需用企业的供应部門。生产企业的銷售部門不仅要对本企业的生产負責，而且还要对国家、对需用单位負責。由于上述情况，銷售部門在进行煤炭产品銷售分析的时候就必須从全局出发。不从全局出发而單純的从本企业的利益出发，就看不到由于本企业工作中的缺点給需用单位造成的损失，以及給国民經济带来的危害。因而也就不可能对本企业的工作作出正确的評價。

第二节 煤炭产品銷售分析的内容

煤炭产品銷售分析的内容包括以下几个方面：

第一，銷售計劃执行情况。銷售計劃是衡量社会主义企业对完成国民經济計劃是否尽到責任的重要指标之一。社会主义生产是为了滿足社会需要的，如果生产出来的产品不运出去而放在仓库里，生产就失掉了现实意义。所以，生产企业不仅要按国家生产計劃完成生产任务，而且还必須按国家分配的指标完成銷售任务。

生产企业按国家規定的銷售計劃，及时地把产品运到需要单位去，不仅对国民經济有很大意义，也是本企业生产不間断地进行的重要条件。因为任何企业只有在不断地获得原材料、燃料等生产資料的补充的情况下，生产不間断地进行才是可能的。社会主义国营企业虽然都是属于国家的，但又是独立进行經濟核算的单位。每个企业在生产过程中消耗掉的原材料、燃料等是依靠按照国家規定的調撥价格出售自己的产品而获得的資金去购买的。产品銷不出去，企业就沒有資金去购买再生产所需要的原材料、燃料等生产資料，生产的不間断进行就会受到影响。虽然在产品一时銷不出去的情况下可以向銀行貸款，但也增加企业的利息負担。产品不能及时运銷出去，放在仓库里还会变质、损坏，特别是煤炭产品长期堆存在貯煤場內会风化和自燃。因此，銷售計劃

完成情況是煤炭產品銷售分析的主要內容。

銷售計劃一般應包括以下幾個部分：

1. 資源量部分；
2. 銷售量部分；
3. 期末結存量部分。

資源量是構成銷售計劃的重要部分。銷售計劃能否完成，在很大程度上決定於資源量是否能夠按計劃實現。因此分析銷售計劃執行情況，應首先分析資源量是否按計劃實現了。資源量一般包括以下幾項：本期生產量；本期工程煤；本期其他回收煤量；前期期末結存；盤盈盤虧。有些單位還有企業外調入。在這些項目中本期生產量是主要的，在整個資源量中幾乎占有百分之九十以上的比重，而且其變動性較大。因此在分析資源量是否完成時，應首先抓住本期生產量這一主要項目。生產計劃包括的內容很多，影響生產計劃的因素也是極其複雜的，在分析煤炭銷售計劃執行情況時，全面地分析生產計劃完成情況既不必要，也不可能。一般企業都有專門的生產計劃執行情況的分析。但是銷售部門必須了解與銷售計劃有關的各項生產指標完成情況及其原因。

銷售量是銷售計劃的主體，它包括有：鐵路運輸量部分；地銷部分；企業自用部分。在這三個部分中鐵路運輸量是主要部分，在整個銷售量中幾乎占有百分之九十以上的比重。銷售計劃能否完成，除了決定於資源量是否按計劃實現以外，主要的決定於運輸計劃是否能夠完成。因此煤炭運輸計劃是分析銷售量是否完成的一個主要內容。地銷量也是銷售量的組成部分，它完成的好壞也會影響銷售量的完成，值得注意的是地銷量超過計劃，必然影響煤炭外運計劃的完成。地銷量占銷售量的比重各單位都不相同，有的大些，有的小些，還有的沒有地銷量。在地銷量中也包括着代運部分和自提部分。企業自用量也是一個很重要的部分，自用量超過了必然影響外運計劃和地銷計劃的完成。企業自用量包括：生產用煤和集體生活用煤；有的企業還包括有職工家屬用煤。

期末庫存量是衡量企业銷售工作好坏的一个重要指标，銷售計劃中各項指标变动最后都集中表現在期末庫存量上，因此它也是分析銷售計劃执行情况不可忽視的內容。

第二，供貨合同执行情况。供貨合同是具体化了的國家煤炭分配計劃，因此供貨合同执行情况是衡量企业的銷售工作是否正确地貫徹党和国家的方針政策的重要內容，也是檢查企业有无不按國家計劃办事和違反政策行为的依据。通过供貨合同执行情况的分析，可以反映出企业的銷售工作是否从全面出发，有无本位主义等情况。如果一个企业总的銷售計劃完成了，而对各个部門、各个单位的供貨合同完成的不均衡，重点部門和单位欠发了，非重点部門和单位超发了，这种情况說明在执行銷售計劃中存有缺点。如果未經上級批准，对有合同的单位沒有发运煤炭而对沒有合同的单位发运了煤炭，也就說明企业不仅沒有按照國家計劃办事，还違反了国家政策。由此可見，供貨合同执行情况是煤炭产品銷售分析的一个很重要的內容。

供貨合同包括的內容很多，主要的有以下几項：

- 1.分部門、单位的具体供貨数量；
- 2.分部門、单位的具体供貨品种；
- 3.供应各部門、单位具体品种的质量、規格；
- 4.分部門、单位的供貨時間；
- 5.其他有关規定(獎罰制度、結算办法等)。

按部門和单位分析銷售計劃完成情况是很重要的，因为生产企业不是把自己的产品随便銷給誰都可以，它必須把产品銷給國家指定的单位。因此分析銷售計劃完成情况时除应檢查总指标完成情况以外，还必須按具体部門、单位檢查供貨数量完成情况。按部門分析計劃完成情况还可以看出煤炭产品在國民經濟各部門实际分配的情况。

檢查具体品种計劃完成情况也是很重要的，生产企业不仅要按規定数量完成銷售計劃，同时还應該按規定的品种完成銷售計劃。因为消費者的燃煤設備是固定的，它对煤炭有一定的技术要

求，煤炭品种的变动会造成使用上的困难，也易产生浪费。

煤炭产品供货时间不均衡，影响消费单位煤炭贮存数量，同时还给消费单位造成卸车上的困难。因为煤炭是大宗商品，卸车时需要很多劳动力。如果供货单位发货不均衡，一次供货超过消费单位最大卸车能力，煤炭不能及时卸下来，影响铁路车皮周转。更重要的是影响需用单位生产正常进行，因为各企业的生产都是与原材料、燃料联系起来安排的，原材料、燃料供应不均衡，势将影响生产的均衡进行。因此在分析销售计划完成情况时必须分析计划完成的均衡程度。

在这里需要说明的是，评价全年销售计划完成均衡程度与评价全年生产计划完成均衡程度是有区别的。在一般的情况下，对生产的均衡程度是以平均数来要求的，例如全年实际数为100，每季度实际完成数应占25%左右才算均衡。评价销售计划就不同了，销售计划全年完成均衡程度，一般都是以供货合同规定的交货日期来检查的。供货合同规定的日期和数量不一定是均衡的。因为不是所有消费单位一年十二个月都需用煤炭，有的是季节性生产，例如我国东北地区的制糖工业，在甜菜成熟期间才开始生产，生产期大体是头年的第四季到第二年第一季度，在这个时期以外它就不需要煤炭。如果在消费单位不需要煤炭的时候把煤炭送去，不仅造成长时间的积压而且还容易造成损失。对这类消费单位，一般都是尽量按其具体需要的时间进行供应。这样，在分析的时候就不能认为计划完成的不均衡。另外，各个消费单位用煤的期间不一样，有些冬季用煤多些，也有的秋季用煤多些，因而销售计划完成的均衡程度，必须按具体部门、单位进行分析。

第三，销售收入完成情况。企业的销售收入是经济活动的重要指标之一，它直接影响着企业利润计划的完成。企业的生产消耗和生产成果最终以货币形式表现出来，要求企业用产品销售收入来抵偿支出，并保证向国家上缴一定的生产利润。而企业的利润计划完成情况除受产量和单位成本的影响外，产品销售收入和

銷售費用也是影响利潤計劃的重要因素。同時銷售收入完成的好壞對企業流動資金的周轉也有影响。因此，銷售收入也是煤炭產品銷售分析的重要內容。分析銷售收入完成情況應注意以下幾方面：

1. 銷售計劃是否完成了；
2. 銷煤的品種是否都按計劃實現了；
3. 煤炭價格有無變動；
4. 供需雙方的獎罰情況，用戶有無拒付、延付等情況；
5. 銷售費用是否超過了。

第三章 銷售計劃完成情況分析

第一節 分析銷售計劃完成情況的意義和程序

分析銷售計劃完成情況不僅對改進企業工作，完成生產任務有着十分重大的意義，對滿足各部門的需要，保證國民經濟迅速發展也具有重要意義。

第一，分析銷售計劃完成情況，可以發現計劃完成與未完成的原因，針對這些原因提出改進措施，保證完成和超額完成銷售計劃，及時回收貨款，購進原料，從而保證本企業生產不斷斷地進行並完成生產任務；

第二，分析銷售計劃完成情況，可以保證按照國家計劃將煤炭運送到各個需用單位去，保證各部門、各單位生產不斷斷地進行，從而使國民經濟迅速發展；

第三，分析銷售計劃完成情況，可以總結經驗，不斷檢驗計劃的正確性，揭示計劃編制工作中的缺點，改進計劃工作，提高計劃質量，使計劃更加切合實際；

第四，分析銷售計劃完成情況，可以幫助我們發現企業生產、運銷工作和企業管理中的薄弱環節，從而改進生產、運銷工作，加強企業管理，促進生產的發展。

分析銷售計劃完成情況，一般都是先從資源量完成情況分析

起，因为资源量是销售计划的基础。分析了资源量以后，再分别对铁路运输量、地销量、自用量进行分析。先检查指标完成情况，再找完成与未完成的原因，先从主观方面找，再从客观方面找。

分析了资源量、运输量、地销量、自用量以后，还必须进一步分析对各需用部门、单位的供货合同完成情况。

上述各项分析都应首先分析数量完成情况，然后再分析品种、时间、质量规格的完成情况和其他有关规定或协议的执行情况。

国家方针政策和各项制度是贯穿在整个运销工作中的，因此，上述各项分析都必须结合对国家有关方针政策和各项制度执行情况进行分析。

在进行销售计划完成情况分析以前，必须做好资料搜集和审查工作，只有占有丰富的、正确的资料，才能得出正确的分析结论。如果资料不完全或不正确，要想进行细致地分析，得出正确的结论是不可能的。

统计报表是掌握资料的主要方法，目前在煤炭销售工作中，国家规定由供应企业填制的报表有四种，即煤综分第49~52表。

国家统计报表应该是分析的基础，但是仅依靠这四种统计报表是不够的。为了分析得更细致、深入，必须利用大量的业务核算资料。经常应用的有以下几种：

1. 供需双方签订的合同；
2. 全年分季的煤炭销售计划平衡表；
3. 每月编制的煤炭销售计划平衡表；
4. 计划追加、削减、变动等资料；
5. 每月的运输计划和每旬、每日的请车计划；
6. 每日的实际发运记录；
7. 运销调度的记录和用户反映的情况。

除此以外，还必须利用生产计划完成情况的资料和财务核算资料。例如：生产量完成情况、质量完成情况以及违约罚款支出