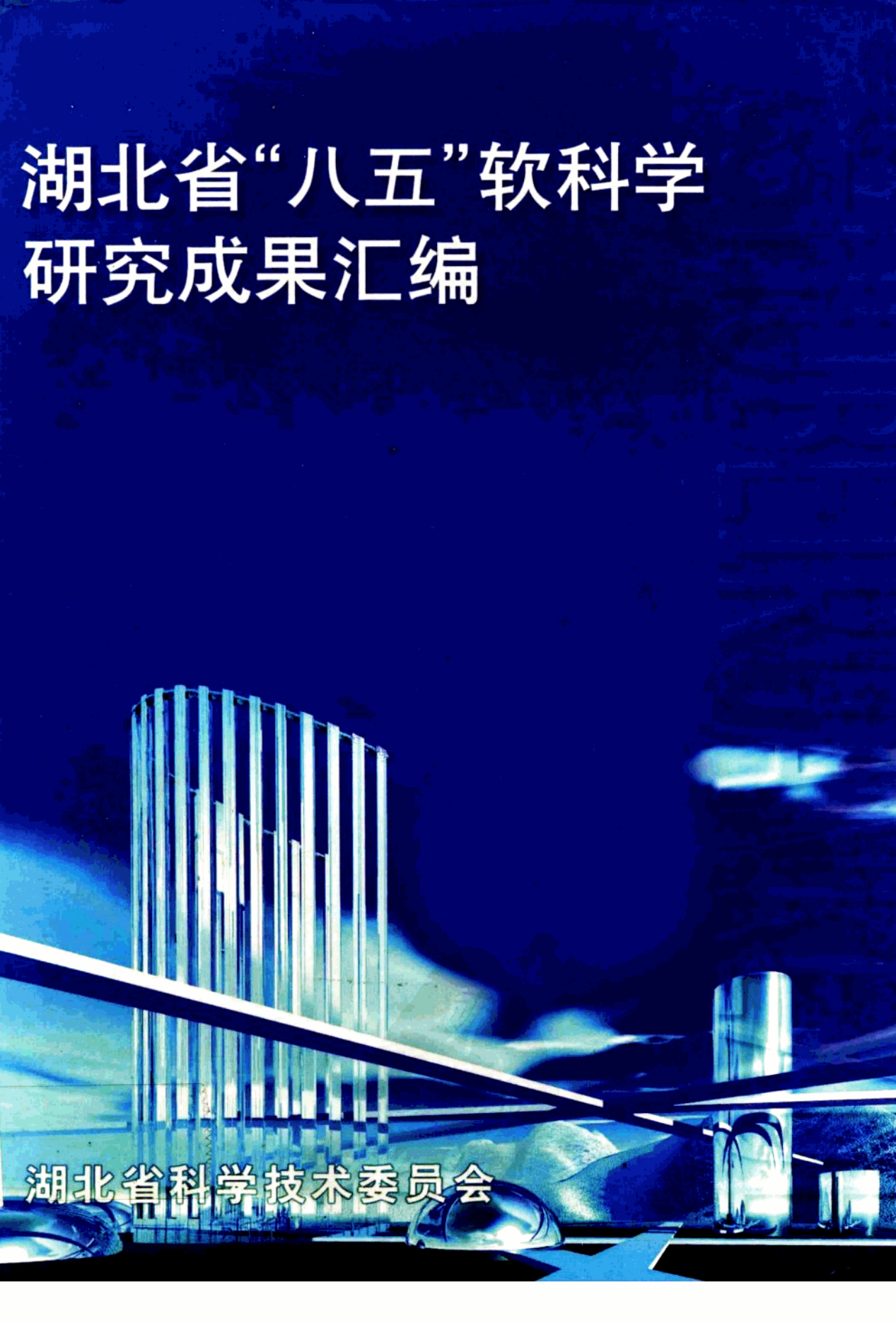




湖北省“八五”软科学 研究成果汇编

湖北省科学技术委员会

《湖北省“八五”软科学研究成果汇编》
编 辑 委 员 会

主 任 委 员:何根法

副主任委员:石尚文 刘海新 岳 勇

闫愿忠

总 编:杨元魁

副 总 编:陈宏愚 张秀淞 王红斌

田志康 范道宠

责 任 编 辑:颜慧超 姜红昕

湖北软科学研究的兴起与发展

(代序)

何根法

软科学研究是以解决社会主义现代化建设中的各级各类决策、组织和管理问题,促进经济社会持续、协调发展为目标,以辅助决策为根本目的,综合运用自然科学、社会科学、工程技术的理论、方法而进行的多学科、多层次的综合性研究活动。

党的十一届三中全会以后,在建设有中国特色的社会主义伟大实践中,湖北省的软科学研究开始兴起,并逐渐受到各级党委、政府和社会各界的重视。伴随着改革的进程,湖北软科学研究经历了组织化程度由低到高,研究能力由弱到强,研究领域与服务范围由窄到宽的演变,为推进决策的科学化、民主化发挥着越来越重要的作用。

80年代以来,湖北软科学研究队伍迅速发展。各高等院校普遍调整了学科设置,加强了管理、经济、财贸等专业领域的研究、教学力量;各级党委、政府普遍成立了政研室、发展研究中心、咨询委员会、顾问团等专门从事软科学活动的机构;科学学与科技管理研究会、软科学研究会、青年交叉科学研究会等一批从事软科学的学术组织相继成立;《科技进步与对策》、《决策与咨询》、《政策》等一批软科学研究类期刊应运而生,软科学研究事业呈现出蓬勃发展的可喜局面。据1985年和1998年的统计,从事软科学研究的机构由21个发展到133个,从事软科学活动的人员由333人发展到3073人。

1983年,湖北省重点科技发展规划安排软科学研究课题8个,投入经费48.5万元。从此,湖北的软科学研究成为全省科技发展规划的重要组成部分,走上了有计划、有组织发展的轨道。十几年来,我省软科学研究坚持针对性、科学性、操作性、适度超前性的原则,按照多学科协作、部门联合、上下结合的方式,从湖北的省情区情出发,紧紧围绕科技经济社会发展的重点、难点、热点问题,重点组织开展了区域、行业发展战略规划、重大项目及技术经济方案的可行性研究、推动改革开放及科技进步的政策措施、以及促进软科学自身发展的理论、

方法和管理技术等方面的研究。1986~1998年,省级重点科技发展规划累计安排软科学研究课题811项,投入经费1545.25万元。在省级科技计划引导下,全省软科学研究活动空前活跃,其先导作用和咨询服务功能得到进一步发挥。据统计,1997~1998年两个年度,全省开展软科学研究课题942项,投入经费2850万元,课题人力投入2476人年,发表论文18083篇。

随着湖北软科学研究实力的不断发展壮大,经研究水平的日益提高,大批重大软科学研究成果在各级各类决策中被广泛采纳应用,软科学研究在推动湖北的改革与发展,促进决策科学化、民主化以及科技事业自身发展等方面取得了巨大的成效。一批社会效益、经济效益显著的软科学研究成果获得各级科技进步奖。“七五”以来,获得湖北省科技进步奖的软科学研究成果86项,其中一等奖7项,二等奖20项,三等奖59项。

为了进一步扩大我省软科学研究成果的社会影响,提高软科学研究的社会效益,我们将“八五”期间省级重大软科学研究成果汇编成集,重点介绍获得省科技进步奖的研究成果,以期在相关领域得到进一步应用,促进软科学事业的繁荣和发展。

目 录

湖北软科学研究的兴起与发展(代序)	何根法
-------------------------	-----

上篇 获奖研究成果

一等奖

商品经营效益三表五制管理研究	(1)
湖北省钟祥市社会发展综合实验区总体规划纲要	(17)

二等奖

湖北省农业机械化发展方案研究(1986~2000年)	(35)
科技兴鄂纲要研究	(42)
三峡库区秭归县综合发展战略研究	(48)
湖北省教育发展战略研究	(55)
长江三峡工程兴建与湖北经济发展综合研究	(74)
湖北省信息服务业发展战略研究	(89)

三等奖

黄冈地区“科技兴区”战略规划综合纲要(1991~2000年)	(101)
湖北省科技兴农战略思路及对策	(112)
新兴垌立体农业与生态经济规划	(118)
湖北省农业环境问题及保护对策研究	(142)
工业技术结构及其与工业产业结构、产品结构的相关性研究	(152)
武汉市公交线网调整方案研究	(169)
湖北省科技发展在全国的格局研究	(182)
人口、收入、消费——实证分析与指标体系	(188)
湖北省农业科技成果经济效益评价及其计算方法研究	(196)
国家事业单位分类管理研究	(203)
三线地区中心城市组织推进军民结合的运行机制研究	(220)
湖北省科教兴农中农业科技队伍建设研究	(233)
贫困地区经济技术开发战略比较研究	(256)
湖北省科学技术期刊发展现状及对策研究	(259)
湖北省科技与经济信息网络化研究	(267)
科技进步与调整湖北工业资产存量的关系及相关政策研究	(274)
湖北省科技计划软科学成果效益分析与对策研究	(283)
湖北省医学科技资源合理配置研究	(301)
教师课堂教学质量统计评价系统与二次量化模型	(308)
湖北省全社会科技投入研究	(315)
2010年神农架林区综合发展战略与规划	(331)
政府科技投入强度与适应性研究	(344)
科技风险投资运行机制及管理研究	(369)
湖北省农业技术推广法制建设研究	(408)

下篇 研究报告摘登

I. 战略和规划研究

湖北省软科学研究发展战略及五年规划·····	(417)
湖北省城镇体系规划·····	(420)
湖北省亿元乡工程建设研究·····	(422)
省属高校为湖北经济发展服务的战略和对策研究·····	(424)
中央部委在鄂高校为湖北经济建设和社会发展服务研究·····	(424)

II. 高新技术发展研究

湖北省高新技术及其产业促进经济发展对策研究·····	(426)
自动化现状及其在传统产业技术改造中的作用与对策·····	(428)
东湖新技术开发区辐射功能研究·····	(430)

III. 技术经济管理研究

湖北“八五”时期以科技进步为重点提高农业综合生产能力问题研究·····	(431)
湖北省工业企业科技投入与技术开发问题调查与研究·····	(432)
适应国际市场 发展创汇农业	
——湖北省发展创汇农业的研究·····	(433)
“八五”期间湖北乡镇企业超常规发展对策研究·····	(436)
专利技术开发与实施的有关问题研究	
——“入关”与企业的专利战略·····	(439)
水利经济良性循环研究·····	(441)
湖北省科技情报计算机服务系统建设研究·····	(443)
湖北省粮食生产结构和粮食转化的对策研究·····	(444)

IV. 资源开发研究

湖北省人才资源现状及发挥各路科技大军作用的对策研究·····	(446)
湖北省智力引进现状及对策研究·····	(449)
湖北省盐矿资源开发及其相关产业发展研究·····	(450)

V. 政策法规制订研究

财税体制改革与地方财源建设研究·····	(453)
关于引进、消化、吸收国外先进技术及相关立法研究·····	(453)
利润分块责任制研究·····	(455)
湖北省工业产品一条龙经济技术开发综合政策研究·····	(456)
湖北省民办科技机构的现状及其相关问题研究·····	(459)
湖北省技术政策·····	(460)
附：赞助出版单位介绍·····	(527)

商品经营效益三表五制管理研究

党的十三届五中全会强调指出,坚持始终把不断提高经济效益放到经济工作的首要位置上来是经济工作的长期指导方针。从商业企业来说经营是效益的基础,管理是效益的保证。因此,经营与管理共存于商品经营活动全过程,没有明确的经营目标,管理就会失去方向。没有有效的管理,经营目标就不能理想地实现。在商业经营活动中商品进销比例、流转速度、成本消耗与商品经营效益有着密切的内在联系,如果商品的流量、流速、利费比例三要素处在一个最佳结合点上的时候,商品的经营效益就好,反之,经营效益就差。

商品经营效益三表五制管理法就是在有计划商品经济条件下,以唯物辩证法为指导,以系统论、控制论、信息论为理论基础,根据商业企业商品流转各环节和经营管理各职能的内在联系,以强化企业经营管理为手段,以提高商品经营效益为目的,借鉴与创新相结合,形成的具有商业行业特色的管理方法。这个管理方法包括保本保利期、弹性作价幅度及极限进货批量三个速算查对表和进货ABC定性定量、商品库存定量、库存商品库龄监督及报警、弹性作价决策、利润目标五项管理两大部分。前者是计算工具,后者是管理方法体系。三个速算查对表在商流管理量化考核方面不仅对简化双保期计算有所突破,而且对商品储存期内剩余利润率的动态考核和进货极限批量的快速计算有所创新。五项管理不仅对传统管理方法提出了新的内容,而且对经营各环节的调控监督提出了新的管理手段,从而使系统控制理论渗透于经营各环节,形成经营管理过程中的有机联系,以增强决策的可靠性、经营的可控性、管理的有效性,通过对经营过程中“量”的调控,“本”的核算,“利”的调控,扩大企业有效经营,促进企业经济效益的稳定提高。

本办法的基本内容和初期模型是我局高级经济师丁政先同志在1984年从事企业诊断的基础上,经过多年的潜心研究,结合商业实际,吸收与创新相结合,1990年春季提出来的。这套办法的提出,从一开始就受到各级领导的重视,襄樊市财委、襄樊市商业局党组纳入了议事日程,加强了组织领导,并于

1990年6月组织力量在襄阳县百货公司进行了6个月的验证性试点。其间,省、市科委在进行现场考察后,下达了软科学课题研究任务。1991年初,襄樊市商业局成立了课题组确定在全市百货行业10个批发公司进行小范围推广和进一步研究。在试点过程中省科委、省商业厅、市政府、市财委、市科委及有关负责同志多次听取了试点情况的汇报并提出了指导意见。在试点单位的大力支持下,10个月来不仅取得了明显的经济效益,而且使三表五制管理进一步得到完善和充实。

本研究报告共分7大部分。第1部分:国营商业企业商品经营效益管理现状;第2部分:三个速算查对表的设计;第3部分:五大管理的基本内容;第4部分:商品经营效益三表五制管理法岗位责任制;第5部分:商品经营效益三表五制管理法试点成果;第6部分:推行商品经营效益三表五制管理法应注意的事项。

1 国营商业企业商品经营效益管理现状

党的十一届三中全会以来,国营商业一、二、三、零的商品流通体制逐渐解体,在流通领域里,多种经济成份代替了国营商业一统天下;多条流通渠道代替了环节调拨;多种经营方式代替了靠固定扣率获利,经营环境发生了巨大变化。但是由于长期封闭经营形成的经营观念没有及时转换,旧的商品经营效益管理办法仍然左右企业的经营行为,形成管理滞后。加之外部竞争环境不平等、“三角债”的困扰、改革措施不配套、税费负担加重。在这种外部压力大,内部管理差的情况下,国营商业经营规模 and 经济效益出现明显的反差。这里撇开外部原因的影响,从企业内部商品经营效益管理的现状看,当前主要存在以下问题:

1.1 重规模轻效益,所得与所费比例失调

改革开放以来,以提高经济效益为中心的观点已为商业职工所接受,但管理出效益的思想仍未能

确立。在新的市场形势下,特别是在市场波动、抢购与疲软交替的情况下,有的企业为追求市场占有率而忽视销售的有效性。在进货环节减少的情况下,1989年与1979年比,全国国营商业企业经营毛利率不仅没有提高,反而下降;流通费用除刚性支出增加外,管理性消耗也大幅度上升,所得与所费比例失调,经营规模扩大,经营效益下降。10年间,全国国营商业企业销售增长86.5%,而销售利润率却下降了3.98个百分点。

1.2 多层次单一职能管理,使经营与管理脱节

企业商品经营活动过程犹如一架时钟,各齿轮之间必须相互配合、相互促进、相互制约,共同保证时针的准确运行。而目前国营商业企业商品经营效益管理,仍沿袭着以前的多环节、多层次、多目标的管理模式,内部管理机构以其独立的职能范围,把经营活动的连续性、整体性肢解开来;一般地说物价管计价管不了供货扣率;会计管核算管不了无保本期商品购进;统计管库存定额管不了进货批量;调拨员管销售管不了库存结构;保管员管实物价值管不了商品资金的时间价值,致使经营与管理脱节。商品经营的盈亏考核,往往只算商品销售帐,忽视购进成本帐;只看商品的实物价值,忽视商品资金的时间价值;只看商品的有形耗费,忽视商品资金的无形消耗,“病从口入”的问题既缺乏事前防范的监督手段,而事后的补救措施又必须是在付出巨大代价的情况下,才能得到解决。商品经营效益管理过程的环节间脱节,已危及到企业经济效益的提高。

1.3 经营方式发生了变化,与之相适应的管理手段跟不上

市场放开后,绝大部分商品改由企业自行作价且价格执行中的灵活性很大,诸如批量价格、季节价格、对象价格、现款价格、缓付价格,经营者必须随时作出灵敏的反映,而商品在储存到一定时点的剩余利润还有多少,是决策者想搞清而一时难以搞清的问题。就是专业物价人员要对每个时点商品剩余净利的幅度测算也是十分困难的。有的认为成本的警戒线就是进价加直接费用,并以此作为扩扣让利的依据;再就是在多家经商的情况下,由于没有控制进货批量的依据,有些采购人员往往经不住供货方缓收货款扩大批量策略的诱惑,盲目扩大进货批量,形成商品经营库存积压、前盈后亏的状况。

1.4 管理方法不配套,整体调控功能不健全

近年来,不少商业企业在深化改革的同时,推行了一些适合商业企业经营的管理方法,如内部银行、资金定额管理、商品ABC管理、划小核算、承包经营、微机管理等都取得了一定效果,对商品经营效益管理进行了一些有益的尝试。但由于未能形成配套体系,削弱了调控功能;也有些借鉴工业的管理方法,由于缺乏量化考核作验证依据,执行上似象非象,如ABC分类管理不少企业以经理、副经理、科长的等级权力套用商品的ABC分类管理,这样失误在所难免;也有的企业以单一的利润指标对经营科承包,放松了经营活动的过程管理,造成放而失控;有的企业甚至仍沿袭大购大销大库存的粗放管理,在新的市场条件下,盲目攀比跟市场,竞争不讲代价,进货不讲批量,销货不讲效益,缓收不讲时间,代销不分优劣,盲目扩扣让利,生意轰轰烈烈,效益不够理想。

1.5 有的先进管理方法,由于考核指标计算繁杂,推广运用受阻

双保期管理是促进经营规模与经济效益协调统一的管理方法。商业部1987年发出通知推行这种管理办法,引起了商业企业的普遍重视。但由于保本保利期的计算,每种商品都涉及到经营过程中各环节的指标数据,按公式逐笔精确计算工作量太大,按大类或综合费率匡算,又不能达到考核的目的。因此,一次性使用过的企业不少,而坚持动态连续考核的不多。近年来,也有的单位试图通过查对表的形式替代繁杂的公式计算。据所掌握的资料来看,这些查对表对简化计算确有一些改进,但仍未能完全解决繁杂的缺陷。已知情况大体可归纳成以下几种:一是按经营商品大类分别不同的进货方向,以本企业一定时点的部分商品帐面资料为基础,逐一计算出各具体品类(或品种)的商品保本期,作为一个时期经营的参考。但随着时间的推移,费用指标的变动,必须重新计算列表,普及性、适应性不够强;二是查算结合的查对表,即按双保期计算公式计算出剩余毛利率,然后再查相对应的日变动费用率求得双保期。这种办法在实际运用中也有一定的困难;三是按计算商品双保期需要的数据,根据经营可能涉及的参数,进行抽象分档。然后在档次内再固定其中某一因素逐一列表,计算出大篇幅的书本式查对表。这类查对表虽在简化计算和适应性上前进了一步,但分档的办法并不能满足各种数据间的变化要求。还有些条件好的大中型企业将其输入微机,这无疑是一种好

●获奖成果●

的办法,但由于多数企业短时间内还不具备这个条件,同时微机使用在时空上也存在较大的局限性,不易为从事经营和管理各层次职工掌握。由于以上种种原因,双保期管理办法虽好,但推广运用难度很大。

我们认为商品经营过程是个周而复始的循环过程。这种循环过程不是简单的重复劳动,而是在适应市场变化中的不断发展。特别是在市场放开的情况下,强化商品经营全过程管理更显得突出和重要。因此,商品经营效益管理必须围绕宏观目标和微观目标这两个方面的要求,通过现代管理手段联网运行,把相对独立的各管理职能变为互相协调、互相促进的连接齿轮。动员全体职工以强化商品经营管理为手段,以提高经济效益为中心,促进商品经营全过程的良性循环,这就是我们对商品经营效益三表五制管理法研究的动因。

2 三个速算查对表的设计

三个速算查对表的设计是在坚持科学性、实用性的前提下,以商品流转各环节的内在规律为依据,舍弃了各类商品的复杂计量单位和各指标间不同的计量额度,以量本利为主轴,以销售额为基点,分别求出各项计算指标间具有共性的百分率,然后采取“从变中找不变,从不变中找关联,卡住相对不变的,

列出变动的,然后求证应知的”方法研制设计的。从而使大量的、繁杂的商品经营效益管理量化指标的考核计算过程,变为简捷的查表对数。三个速算查对表的应知条件和功能是:只要知道商品的毛利率、进货运杂费率和目标利润率,就可以查出该商品的保本、保利天数和该商品储存到一定时点的剩余净利率;只要预测出了商品的日销量,就可以查出其极限进货批量。这就为商品经营全过程的管理提供了量化工具,为群众参与管理解决了过河搭桥的问题。

2.1 商品保本保利期速算查对表的设计

商品保本保利期管理办法是运用管理会计中量本利分析和目标管理的原理,从商品经营盈亏的角度对商品的保本保利储存期限进行预测的一种方法。通过对商品“双保期”的计算可以增强计划性、克服盲目性,合理选择商品进货渠道,改善商品经营和库存结构,提高企业经济效益。

2.1.1 商品保本保利期速算查对表的设计依据

商品购、销、存全过程究其内在最根本的联系是利、费、时三要素的变动,也就是说除信息、机遇、决策诸要素外,一定的经营规模,较高的毛利差率,较低的运输费用,较少的经营管理费用,最短的储存时间,是构成商品最佳效益的主要内容。而这种关系可以简单地表述为下列形式:

$$\begin{array}{c} \text{商品销售额} - \text{商品进价成本额} - \text{费用} - \text{税金} = \text{经营利润} \\ \hline \text{毛利额} \qquad \qquad \text{销售成本} \end{array}$$

上述关系可进一步整理为:

$$\text{商品销售额} - \text{销售成本} = \text{经营利润}$$

据此可以看出:在销售额不变的情况下,从商品的价值说成本低,利润就高,成本高,利润就少,甚至亏本。当成本增长到同销售价格相等时,不盈不亏,就是保本,当销价低于成本时就会亏损。从储存时间说商品从购进到保本点的实物占用时间,即称为商品的保本期。同样,商品从购进到保利点的实物占用时间,则称为商品保利期。为进一步考察成本与利润间的关系,就必须对销售成本进行深层次的细分化和特性的研究。一般来说,销售成本按其特征可分为两大类。

第一类:是指在一定时期,一定业务量范围内,成本总额不受业务量增减变动的影响。从其特征来

看这类费用的增减变化与业务量增减变化成反比例。具体包括工资、福利费、工会经费、租赁费、修理费、折旧费、低值易耗品摊销、职工教育费、劳动保护费、差旅费、房产税、车船使用税、职工待业保险金、其他费用等项目。这类费用通常被称为经营管理费用。反映在商品个体上有稳定性的特点,在三表五制管理法中我们称为“相对不变费用”。

第二类:是指随着经营量的变化而变化的费用,按其特征来说它与经营量的增减变动成正比例。具体包括运杂费、利息、保管费、商品损耗等。按此特性销售税金也可划入此类。这些费、税,按其变动规律可进一步归纳为:

(1)与销售额或毛利额成一定比例的支出,即销售税金,教育费附加、城市维护建设税。由于国家

税法在一定的时期内比较稳定,税率基本上也是一个固定比率。

(2) 运杂费率在商品进销过程中受经营规模、运输工具、运输路线等多因素影响,随经营量增加,总额增大的费用。这类费用反映在商品个体上差别很大,占单位商品费用总额的比重也较大,且对商品个体来说比较活跃。因此,在三表五制管理法中,对这类费用我们称为“一次性直接费用”,并在列表中突出其变化影响。

(3) 日变动费用指随商品储存时间的延长而增加的费用。如利息、保管费、损耗等。这类费用对时间的变动敏感性较强。但就单位商品来说,在单位时间内有比较稳定的特性。

通过对销售成本的细分化研究,就可以看出在商品经营中大多数成本项目与销售额的比例关系是相对稳定的,只有毛利率和运杂费率各商品之间差别较大。而日变动费用是随时间变动而变动的,但日变动费用与销售之间也有特殊的比例关系,如资金利息率就有一个比较固定的比例;在正常情况下,商品损耗率、保管费率也存在着比较稳定比例。根据销售成本的构成特性分析,商品保本保利期的计算公式可以整理为:

商品保本天数=(毛利率-毛利率×规定税率-一次性直接费用率-相对不变费用率)÷日变动费用率

商品保利天数=(毛利率-毛利率×规定税率-一次性费用率-相对不变费用率-目标利润率)÷日变动费用率

按以上公式,我们根据“从变中找不变,从不变中找关联,卡住相对不变的,列出变动的,然后求证应知的”原则,着重突出毛利率和运杂费率这两个活跃的变化因素,并对其它因素进行变动后差额调节的办法,设计出《商品保本保利期速算查对表》。

2.1.2 商品保本保利期速算查对表的各项数据的处理

为保证商品保本保利期速算查对表的简便易查和准确,在表的设计过程中,我们通过大量调查,经过反复测算,根据上述设表原则,对列表所需的各项参数作了较合理的处理:

(1) 毛利率:按5%~30%的区间设置,在此区间内都可任意查对。

(2) 相对不变费用率:以现行会计报表中费用表第9项至第25项的17个费用子目为内容。综合

考察湖北省襄樊市90户国营商业批发企业水平后,主表以4.2%为依据计算表中还另设有调节栏,借以扩大速算查对表的适用面。

(3) 一次性直接费用率:按0.1%~6.3%的区间设置,间隔为0.3%。

(4) 销售税金率:以现行税收法规为依据,将批发税率、城市维护建设税率、教育费附加率等三项合并,即为毛利额的10.9%。

(5) 日变动费用率:在综合考察湖北省襄樊市90户国营商业批发企业水平的基础上,主表按0.03%计算,并设有调节栏。

(6) 目标利润率:列表区间为1.0%~9.3%。

由于表中所列的毛利率、运杂费率、目标利润率都采取了区间的处理,并有一定的间隔。实际运用可根据就近取舍的原则,采取一退九进八两便,二四靠三、五七并六的办法查对,借以缩小计算误差。

2.1.3 商品保本保利期速算查对表的表式及查对方法

商品保本保利期速算查对表分普及型和决策型两种。

(1) 商品保本保利期普及型速算查对表。这种表是供业务人员使用的简易表。表内数据由专业人员根据经营科经营实际,按决策表将需调整的数据进行调整后成表,使用时可不作任何调整即可查对。

A. 商品保本保利期普及型速算查对表(见表1)

B. 商品保本保利期普及型速算查对表的查表说明

例:本月从武汉进洗衣粉1200件,每件进价29.41元,销价33.24元,毛利率11.5%,一次性直接费用率为1.3%,批发税占毛利10%,城市维护建设税及教育费附加为批发税的9%,相对不变费用率为4.2%,日变动费率为0.03%,目标利润率1.5%。在这些繁杂的数字中,只要以商品保本保利期普及型速算查对表的直栏11%与横栏的一次性直接费用率1.3%行列相对应,即可查出143天,然后加上毛利调节栏中0.5所对应的15天后,即此商品的保本期为158天。再扣减目标利润率1.5%栏的50天,保利期即为108天。

(2) 商品保本保利期决策型速算查对表。这个表不同的是增设了多栏调整数据,企业管理人员根据实际需要任意变换数据,用调整保本保利天数的办法,解决相对不变费用变动后的数据查对问题。这个表可以适应不同的一次性直接费用率、不同的目

●获奖成果●

标利润率、不同的相对不变费用率的情况下找出比较准确的保本保利天数。

表 1 商品保本保利期普及型速算查对表

天 数	一次 性直 接 费 用 率	保 本 天 数										毛 利 率		目 标 利 润		
		0.1	0.3	0.6	1.0	1.3	...	5.0	5.3	5.6	6.0	6.3	率	扣 天 数	率	扣 天 数
毛 利 率																
5		5	-2	-12	-25	-35		-158	-168	-178	-192	-202	+0.1	+3	1.0	33
6		35	28	18	5	-5		-128	-138	-148	-162	-172	+0.2	+6	1.3	43
...							...						...			...
11		183	177	167	153	143	...	20	10	0	-13	-23	+0.7	+21	3.0	100
12		213	206	196	183	173		50	40	30	16	6	+0.8	+24	3.3	110
13		243	236	226	213	203		79	69	59	46	36	+0.9	+27	3.6	120
14		272	266	256	242	232		109	99	89	76	66	+1.0	+30	4.0	133
...							...						...			...
27		659	652	642	629	619		495	485	475	462	452			8.3	377
28		688	682	672	658	648		525	515	505	492	482			8.6	287
29		718	711	701	688	678		555	545	535	521	511			9.0	300
30		748	741	731	718	708	...	584	574	564	551	541			9.3	310

A. 商品保本保利期决策型速算查对表表式:

表 2 商品保本保利期决策型速算查对表表式

天 数	一次 性直 接 费 用 率	保 本 天 数 表					变 动 修 正									
		0.1	0.3	0.6	1.0	...	6.3	率	扣 天 数	率	增 天 数	率	增 天 数	率	扣 天 数	率
5		5	-2	-12	-25		-202	1.0	33	+0.1	+3	41	+3	4.3	-3	0.0450.667
6		35	28	18	5		172	1.3	43	+0.2	+6	4	+7	4.4	-7	0.0440.682
...																
11		183	177	167	153		-23	3.0	100	+0.7	+21	3.5	+23	4.9	-23	0.0290.769
12		213	206	196	183		6	3.3	110	+0.8	+24	3.4	+27	5.0	-27	0.0380.789
...																
30		748	741	731	718	...	541	9.3	3.0			1.1	+87	6.8	-87	0.020 1.5

B. 商品保本保利期决策型速算查对表表说明:

如前例,原从武汉进洗衣粉 1 200 件,每件进价 29.41 元,销价 33.24 元,毛利率 11.5%,一次性直接费用率 1.3%,批发税占毛利 10%,城市维护建设税及教育费附加为批发税的 9%,但相对不变费用率调整为 0.33%,日变动费率调整为 0.035%,目标利润率仍为 2%,问这批洗衣粉的保本天数和保利天数? 其查表方法是:

第一步:直栏毛利率 11%与横栏一次性直接费用率 1.3%行列相对应为 143 天,加毛利调节栏 0.5%的对应数 15 天,共 158 天。

第二步:相对不变费用率表内 4.2%,实际为 3.3%,按相对不变费用率调节栏应再加 30 天。

第三步:日变动费率表内为 0.03%,调整为

0.03%,按表列系数除以 188 天,即 $188 \div 1.1667 = 161$ 天。

即该商品的保本天数为 161 天。

第四步:调整后的保本天数,扣减目标利润率 2%的对应栏中 $66 \div 1.1667 = 57$ 天。

即该商品的保利天数为 $161 \text{ 天} - 57 \text{ 天} = 104$ 天。

对以上结果以计算公式作验证:

保本天数 $= (11.5\% - 11.5\% \times 10.9\% - 1.3\% - 3.3\%) \div 0.035\% = 161(\text{天})$

保利天数 $= (5.65\% - 2\%) \div 0.035\% = 104(\text{天})$

(3) 日变动费率变动调节可采用三种方法进行调整

系数调节法:根据毛利率和一次性直接费用率

查出保本天数后,从日变动费率调节栏中找到与实际日变动费率最接近的对应系数,用:“0.03%所对应的保本或保利天数÷对应系数”,即可得某商品的实际保本或保利天数(对应系数=实际日变动费率÷0.03%)。

比重调节法:是与系数调节法相对称的,具体方法是“0.03%所对应的保本或保利天数×比重”,即可得出某商品的实际保本或保利天数(比重=0.03%÷实际日变动费率)。

差额调节法:先按所给的条件,查出日变动费率为0.03%时的保本或保利天数,然后按下列算式进行调整即可求得。

$$0.03\% \text{ 所对应的保本或保利天数} \times \frac{0.03\% - \text{实际日变动费率}}{\text{实际日变动费率}}$$

所得出的结果,如为负值,减原保本或保利天数;如为正值,如原保本或保利天数,即可得出实际的保本或保利天数。

(4) 运杂费率的确定

运杂费率是查对商品保本保利期速算查对表的重要指标之一,它的准确性对查对结果有较大影响,为此,运杂费率的确定必须遵循准确合理的原则。可采取两种方法确定:①按批次商品实际的运杂费支出计算。AB类商品一般都应按此方法确定。②为方

便业务人员对各品类商品运杂费率的查对,企业物价人员也可根据企业经营商品大类和常规进货渠道制定一个不同商品、不同进货地的运杂费率表,作为查对商品保本保利期速算查对表的附表,以备参考。

2.2 弹性作价幅度速算查对表的设计

弹性作价幅度速算查对表是运用价格弹性理论,根据商品保本保利期速算查对表的设计原理设计的。通过这个表可以及时掌握商品在储存一定时间后还有多少剩余净利率,以便为商品的进价或销价浮动幅度作出正确的判断和选择提供依据。

2.2.1 弹性作价幅度速算查对表的设计原理

商品毛利在扣除一次性直接费用和相对不变费用及销售税金后,剩余的就是随储存时间变动的利润和日变动费用。商品能够储存的时间长短决定价格弹性幅度的大小。因此:

价格弹性幅度=毛利率-一次性直接费用率-相对不变费用率-储存天数×日变动费用率-销售税金率-目标利润率

2.2.2 弹性作价幅度速算查对表的表式及查对方法

(1) 弹性作价幅度速算查对表的表式

费率 已结天数		储存期内已消耗毛利率(表内相对不变费用率为4.2%)									
		5	10	15	20	25	30		140	150	200
一次性直接费率											
0.1		4.45	4.60	4.75	4.90	5.05	5.20		8.50	8.80	10.3
0.5		4.85	5.00	5.15	5.30	5.45	5.60		8.90	9.20	10.2
1		5.35	5.50	5.65	5.80	5.90	6.10		9.40	9.70	11.2
1.3		5.65	5.80	5.95	6.10	6.25	6.40		9.10	10.0	11.5
...		...									
6		10.35	10.5	10.65	10.8	10.95	11.1	...	14.4	14.7	16.2
[对应基数]											
原毛利率		7	7.5	8	8.5	9	9.5	10	...	17.5	18
扣税后毛利率		1.24	6.68	7.13	7.57	8.02	8.47	8.91	...	15.59	16.04

(2) 弹性作价幅度速算查对表的查对方法

例:已知某商品毛利率10%,一次性直接费用率1.3%,已储存30天,目标利润率2%,问这种商品的价格弹性幅度是多少?

A. 首先找到直栏一次性直接费用率1.3%,再

找到横栏已储存天数30天,两者之间的对应数为已储存天数消耗毛利率6.4%。

B. 10%毛利率扣税后剩余8.91%,减储存期间已消耗的毛利率6.4%,即为已储商品剩余的利润率2.51%。

●获奖成果●

C. 已储商品剩余的利润率减目标利润率 2%，即等于价格弹性幅度 9.51%，也就是说这种商品在储存到第 30 天时，保证目标利润的最大让利幅度不得超过 0.51%。

(3) 以商品保本保利期速算查对表数据进行验证方法是：

A. 按商品保本保利期速算查对表查对毛利率 10%，一次性直接费用率 1.3%，目标利润率 2%，商品保本天数为 114 天，保利天数 48 天。

B. 保本期 114 天，减已储 30 天，剩余保本期为 84 天，乘以日变动费率 0.03% 以后，剩余毛利率为 2.52%，再扣除目标利润率 2%，保目标利润率后的价格弹性幅度即为 0.52%。验证结果两者的误差只有 0.01%。

(4) 弹性作价幅度速算查对表对应应注意的几个问题：

A. 若相对不变费用率不等于 4.2% 时，应先按规定的办法查对，但最后结果必须加减实际相对不变费用率与 4.2% 之差，即实际相对不变费用率大于 4.2% 的，须减去其差；小于 4.2% 的，须加上其差。

B. 若需叠加计算时，即实际储存天数超过 200 天，可先查 200 天消耗毛利率，再加实际储存天数与 200 天之差的消耗毛利率，即为该商品储存中已消耗的毛利率，但每叠加一次已消耗毛利率应扣减一次相对不变费用率和该商品的运杂费率。余此类推。

C. 若日变动费率不等于 0.03% 时，可按规定的办法查对出 0.03% 时的价格弹性幅度，然后进行调整。即计算出：

$$\text{储存天数} \times (0.03\% - \text{实际日变动费用率})$$

所得出的结果，如为负值，减原价格弹性幅度；如为正值，加原价格弹性幅度。

即可得出实际的价格弹性幅度。

2.3 极限进货批量速算查对表的设计

合理的进货批量是保证企业资金良性循环、经济效益稳定增长的条件之一，设计极限进货批量速算查对表的目的在于把进货批量纳入科学决策。根据企业实际，极限进货批量速算查对表是以单一品种，从数量的角度设计的。

2.3.1 极限进货批量速算查对表的设计原理

所谓极限进货批量是指某一商品每批次所能接受的最大限量。它的经济意义是指每批次购进商品

如果突破这个极限量就会因商品积压而造成亏损或达不到目标利润。它是某一时间的日销量或计划日销量，结合保本保利期来测算的。因此，由于计算目的的不同而区分为保本极限进货批量和保利极限进货批量，明确了以上概念，下面来具体讨论极限进货批量的测算问题。

问题和资料：某种商品的日销量为 10 件，进货在途为 10 天，保本期为 50 天，该商品的保本极限进货批量为多少件？

从保本期测算的讨论中，我们了解到保本期是经营该种商品保本不亏在储存期限上的最大极限。换句话说，该种商品购进后，只要在保本期的最后一天卖出，就可以保本。那么，根据资料，以日销量 10 件、保本期 50 天、在途占用 10 天为条件，可以购进多少件商品到保本期末集中卖出不会亏本呢？显然：

$$\text{商品保本极限进货批量} = (\text{保本天数} - \text{在途天数}) \times \text{平均日销量}$$

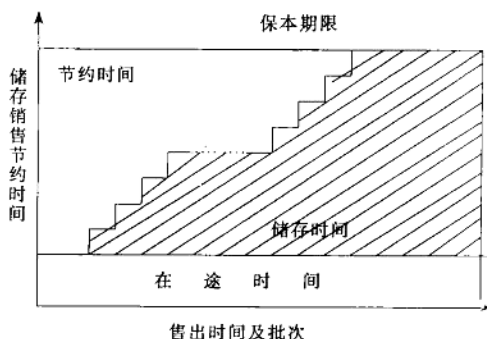
上式代入数字后即为：

$$(50 - 10) \times 10 = 400 (\text{件})$$

也就是说满足上述条件，批次进货如果不突破 400 件，就不会造成因积压而亏损的情况。但是，商品库存集中在一天卖出去，这只是一种假定，实际工作中，商品总是逐日销售的。因此，这就出现了时间节约的问题。可以推测因时间节约极限进货批量则可以扩大一些。但能够扩大多少呢？

假定上面资料提供的商品日销量 10 件，完全是在陆续均匀条件下的销售，那么极限进货批量应该是：

(1) 图示解析



从上图示可以看出：其节约天数应从到货之日算起，即从投入销售时的第 11 天算起，当天售出 10 件，节约时间为：保本天数 - 在途天数 = $(50 - 10) \times$

1=39天;第12天售出10件,节约时间为:(50-40)-2=38天。

以此类推如下表:

商品售出时间(天)	11	12	13	14	15	...	46	47	48	49	50
实存时间(天)	1	2	3	4	5	...	36	37	38	39	平
节约时间(天)	39	38	37	36	35	...	4	3	2	1	天

可见,在商品均匀销售的条件下,所节约的时间正好等于实存时间。因此,保本极限进货批量的计算公式可整理为:

商品保本极限进货批量=(保本天数-在途天数)×日销量×2

(2) 公式求证

仍以上例说明。

A. 仍假定该种商品购进后都在保本期终了时一次售出,其极限进货批量是400件。又因为商品的平均允许储存时间为39天,400件商品的允许储存时间之和为:

$$400 \times 39 = 15\,600(\text{天}) \quad \dots\dots\dots (1)$$

B. 又假设这400件商品为均匀售出,且日均销

售10件,则实存时间形成等差数列,即10、20、30、……300、390。其中首项 $a_1=10$,末项 $a_{39}=390$,项数为 $n=39$ 。

根据等差数列前 n 项和公式可求出400件商品的实际储存天数 S 。

依公式: $S = \frac{(a_1 + a_n)n}{2}$ 。代入为:

$$S = \frac{(10 + 390) \times 39}{2} = (400 \times 39) \div 2 = 7\,800$$

(天)..... (2)

综合(1)、(2)式可以看出,在均匀销售条件下,实际储存天数仅等于允许储存时间的一半。即:

保本极限进货批量=(保本天数-在途天数)×日销量×2

同理可得:

保利极限进货批量=(保利天数-在途天数)×日销量×2

2.3.2 极限进货批量速算查对表的表式与查对方法

(1) 极限进货批量速算查对表的表式

日 销 量	保本 (利) 天 数	保 本 (利) 批 量						在途天数对应批量						
	5	10	20	30	40	50		400	3	5	10	15	20	
1		10	20	40	60	80	100		800	6	10	20	30	40
2		20	40	80	120	160	200		1 600	12	20	40	60	80
3		30	60	120	180	240	300		2 400	18	30	60	90	120
4		40	80	160	240	320	400		3 200	24	40	80	120	160
5		50	100	200	300	400	500		4 000	30	50	100	150	200
...							...							
100		1 000	2 000	4 000	6 000	8 000	10 000	...	80 000	600	1 000	2 000	3 000	4 000

(2) 极限进货批量速算查对表的查对方法

例如:某商品年销售1800件,平均日销5件,保本期50天,保利期30天,在途5天,其保本极限进货批量应该是:

日销量5件栏与保本(利)天数50天栏的行列对应数500件,减去日销量5件栏平行的在途天数对应批量栏内的50件,保本极限进货批量即为450件。

查保利极限进货批量与查保本极限进货批量的方法基本相同,即在日销量5件栏与保本(利)天数30天栏查其行列对应数200件,减去日销量5件栏

平行的在途天数5天栏内的50件,保利极限进货批量为150件。

但由于表中日销量以整数设计并有一定的区间,为解决实际日销量与表内日销量间的差距,可采取接近查对法和叠加查对法。

如:上例在其它条件不变的条件下,商品年销量3960件,日销量11件,保本极限进货批量的查对方法是:

A. 接近查对法

按日销量10件进行查对,即得保本极限进货批量1000件,这种方法简便,但所得结果为接近值。

●获奖成果●

B. 叠加查对法

即先查出日销量10件,再查出日销量为1件所得数据。两数相加即为所求保本极限进货批量。即:

$$1\ 000\text{件}+100\text{件}=1\ 100\text{件}$$

2.3.3 日销量确定原则

应以市场预测和企业市场上的占有率为依据,制定商品流转品类计划,然后按照商品自然的、历史的季节销售比重,确定商品年、季、月计划销量,并根据商品当年实际销售情况,适当调整日销量,以作为查对极限进货批量的参考。

保利极限进货批量查对方法与保本极限进货批量查对方法相同,故不赘述。

三个速算查对表是商品保本保利期原理的具体运用和创新,它从商品经营购、销、存三个环节揭示了商品的量本利之间的关系。三表的产生既为商品经营管理提供了商品盈亏临界点、储存期本费变化以及商品购进最大控制量等方面量依据。同时三表也解决了双保期计算程序复杂、工作量大的问题,为量本利管理在商业经营管理中的普及运用奠定了基础。然而商业企业经营活动是一个复杂的循环过程,如何将三表的功能转化为管理控制能力,必须通过完整有效的管理方法和手段来实现。

3 五项管理的基本内容

企业经营活动是企业各部门、各环节的协调运动过程,单一的手段和管理办法,是不能起到调控全盘作用的。因此必须坚持系统论、控制论和经济核算的原理,处理好各要素与系统的关系,以及各要素之间的关系,运用多种现代科学管理手段联网运转,实行事前、事中、事后的相互制约,相互监督,才能对商品经营实行全过程控制,从而达到促进经营、全面提高企业经营效益的目的。从商品经营效益客观要求看,必须以量本利目标控制为主轴,建立以下五项管理:

3.1 进货ABC定性定量管理

商品购进是商业企业经营管理的重点“关口”。把好这个“关口”对提高企业经济效益有着十分重要的意义。但要把成千上万、品规繁多的商品一个个管住、管好,就应该分清主次,掌握重点,兼顾一般,采取科学的分类管理方法,区别不同商品类型,实行分级管理。同时,分级管理必须与定量控制相结合才能

充分发挥效能,否则仍会停留在经验管理的基础上。进货ABC定性定量管理就是将分级管理同定量管理结合起来,借以解决进货管理上平均用力,按职务等级管理和经验定量管理的问题。

3.1.1 划分商品类型

按经营量的大小、资金占用比重及其在经营中的重要程度,把商品划分为ABC3大类。A类是指那些经营数量大、资金占用多、对企业经营起着举足轻重作用的骨干商品和必须纳入点管理的商品;B类商品是那些经营数量大、资金占用占一定比重的重要商品;C类商品是除AB类商品以外的,经营量(额)小、品种规格多的一般商品。

3.1.2 正确确定各类商品的购进管理办法和权限

分类管理的关键是根据商品的不同类型,区别对待,实施不同的管理办法。根据ABC3类商品的特点,确定以下管理办法:

(1)对A类商品购进实行品种、数量、金额控制,并对进货时间、数量以及采购方法进行全面管理,尽可能按经营需要定点、定量进行采购,实行总经理负责。

(2)对B类商品实行品种金额控制,并对批次进货数量进行严格管理,坚持以销定进,实行分管经理负责。

(3)对C类商品实行总金额控制购进,择优确定采购方向,实行经营专业科长负责。

各类商品在分类分级管理基础上,还应紧紧抓住计划审查、合同订进、货款承付3个环节,对AB类商品每半年实行一次销售、货源分析,拟订购进计划,并以书面形式同供货方签订要货合同。合同签订后要交公司合同管理员审查登记,并经经营科合同管理员签字后,报经营科科长或经理双签字方成为有效合同。在合同执行过程中,合同员、经营科长或经理未签字的合同,内部银行有责拒付货款。对合同管理员审查出的不合格合同,由经营科在3日内向供货方提出注销或更改的要求。

3.1.3 建立进货批量控制模型

为保证资金的良性循环,防止“病从口入”,必须在正确预测市场的前提下建立进货批量控制模型。一般情况下除某些供不应求商品外,对其他绝大部分商品都应该采取极限进货批量控制下的以销定购,具体地说:

(1)对供不应求的畅销商品,可以不受限额控

制,在预测市场容量的前提下,实行购销总量平衡控制。

(2) 对供求基本稳定、经营量较大、进货渠道比较稳定、购进价格变化不大的 AB 类商品,要在控制临时采购的基础上,尽可能实行经济批量控制管理。鉴于商业企业经营过程中,有的商品购进费用受商品畅滞、销售、生产周期等影响较大,加之企业管理素质限制。因此,目前可以参考以下公式确定各批次的不同进货量。

本批次进货量 = 库存商品定量 - 现有库存量 - 批次进货在途及验收时间 × 日销量

(3) 对进货选择性强的商品一般应在极限进货批量控制下根据商品销售季节的差异、销售持续时间的长短、进货地的远近和运输工具的选择、批次费用的高低等相互制约关系,确定出商品合理的进货批量。

(4) 加强代销商品的管理。一般来说应在合同代销的前提下,坚持售后付款。付款时,必须由保管员或调拨员提出销售数量,由经营专业科长审查同意后,方可付款。

3.1.4 建立无保本期和超极限批量商品购进报告审批制度

对购进无保本期和超极限批量商品,实行总经理负责制。对此类商品应在审查合同时,货款承付前,合同管理人员要向公司总经理提出商品无保本期或超极限批量报告单。企业经理对每个报告单按以下原则作出处理意见,责令业务部门执行。

(1) 对抵补一次性直接费用尚有盈余的商品,实行少存、缓付或代销的经营方法。

(2) 对不能抵补一次性直接费用的,以社会或连带效益作为经营权衡的主要依据。

3.2 弹性作价决策管理

建立弹性作价决策管理的目的是:把握商品在储存一定时点后的剩余净利率,以便在政策允许的范围内,正确掌握价格的浮动幅度,实行灵活的价格策略,用经济的办法吸引客户,占领市场。掌握价格浮动幅度可以合理掌握具体商品销售价格的浮动限度,还可以掌握进货价格谈判中的主动权,优化经营策略。弹性作价决策管理的内容是:

3.2.1 弹性作价决策适应的范围

严格执行物价管理政策和作价原则,管理商品严格按定价执行;对实行浮动价格的商品,可在规定的浮动幅度内,按价格弹性幅度确定其具体浮动限

度;对放开的商品价格,企业应根据市场需求,充分利用价格弹性幅度提供的依据,灵活确定销售价格。

3.2.2 运用价格弹性幅度灵活经营策略

价格弹性幅度的大小对商品需求量的变化有直接影响,我们可以利用其功能对价格弹性幅度较大,销售不够理想的商品,实行一次性让利或按批量作价;对货源紧缺的畅销商品可高于一般进价接受进货;对需求价格弹性幅度较小,“双保”期短、市场又畅销的商品,在政策和权限允许的范围内,可以适当调高售价。另外,要尽可能做到勤进快销,减少库存量,缩短商品在库占压时间;对已超保本期或无保利率的商品,视其不同情况可保本销售或削价处理,也可取批零中间价改为零售;一般商品的削价既要考虑顾客的接受程度,也要权衡现实处理对节约资金与继续储存所增加费用支出的得失关系,并以此作为削价幅度的依据。

3.2.3 建立商品扩扣让利最低限价控制制度

扩扣让利是目前商业企业提高市场竞争力的重要营销手段。如何掌握扩扣让利幅度,是一个需要量化的问题。弹性作价决策管理的一个重要内容,就是确立扩扣让利的最低限价控制制度。其方法是:

(1) 根据商品库存定额和销售计划确定商品的周转天数即:

商品周转天数 = 库存商品定量 ÷ 每日销售量

(2) 结合保本期计算最低限价。根据推导,商品最低限价的公式是:

商品最低限价 = 销售价 × [1 - (保本天数 - 周转天数) × 日变动费用率]

一般来说,商品最低限价是商品扩扣让利的最低警戒线。

3.3 商品库存定量管理

商品库存定量是考核企业商品资金运用是否合理的尺度。商品资金是商业企业流动资金的主体,对商品资金的管理好坏,直接影响到企业效益高低。而管好商品资金的关键是对库存商品的合理定量和考核。

3.3.1 商品库存定量管理的原则

(1) 库存商品适销的原则。库存商品的适销是商品能够完成流通过程,实现效益的前提。因此,实行商品库存定量管理,必须把商品适销作为重要内容考核,提高有效库存比重,降低无效库存对效益的影响程度。

●获奖成果●

(2) 库存商品适量的原则。以销定进、以需定进是库存适量的基础。只有坚持适量的原则才能在保证市场供应的前提下,加快流动资金周转速度,提高商品经营效益。

3.3.2 商品库存定量管理内容及方法

商品库存定量管理具体包括以下3方面的内容:

(1) 正确预测市场,对商品经营进行准确的定性分析。即企业每半年按照各类商品的适销程度和竞争能力进行全面分析,对经营商品中的主要品种在市场中所处的地位作出优势、一般、劣势的划分,确定哪些品种应该扩大经营,哪些品种应该保持规模,哪些商品要谨慎经营、缩小经营规模。在此基础上,再对各品种进行质量、花色、品种、规格、档次以及价格进一步作出定性分析。相应建立起商品经营目录,为定量分析打下基础。

(2) 合理制定库存平均定量或定额。制定合理的库存定量是实现库存商品和进货计划管理的基础,在定性分析的前提下,坚持以销定进、以需定进的原则,根据各类商品保本保利期和不同季节经营比重,按商品自身的本、费、时关系,制定库存定量或定额。

A. 对毛利率偏高的商品,打足费利,调低按保利期计算的库存定额,按货源状况、运输条件、结算方式择优定额;

B. 对毛利率适中的商品、打足费利,按保利期计算库存定额;

C. 对毛利率偏低的商品打紧费利,薄利多销,保证销售,适当调高计算的库存定额;

D. 对季节商品要考虑季节差别,利用不同的季节的差价,确定不同时期的定额;

E. 对有失效期的商品,既要考虑保利库存量,又要考虑有效期内商品在各流通环节停滞的最佳时间。

(3) 分类考核,强化管理。按进货ABC定性定量管理分类原则,对商品库存定额执行情况定期进行考核。具体办法是每月末由统计人员根据统计资料对A类商品实行品种检查,B类商品实行品类检查,C类商品实行类值检查。为保证考核的效应,必须与各经营科利益直接挂钩,实行商品资金的计划管理。根据年度商品流转计划的经营规模和综合各方面情况确定各经营科的商品资金周转天数,据以核定各经营科商品资金平均占用额度,利用内部银

行的杠杆作用,实行定额内、定额外不同息率的调控管理。即:对定额内贷款按国家规定利率收息,超贷加息,拖贷罚息。为提高经营节约资金、扩大经营的积极性,可以采取年度核定指标,季度检查调整的办法,联系销、利计划完成情况,按相应比例调整收取不同息率的额度。

3.4 库存商品库龄监督及报警管理

库存商品库龄监督及报警管理是与商品库存定量相配套,强化库存管理的又一监督办法。其目的是解决库存商品由实物管理向实物与价值综合管理监督转化,以优化库存结构。这项管理的主要内容是:

3.4.1 建立双保期登记制度

即商品经营和保管人员不仅要分别对商品数量的完整性和质量的完好性负责,而且要从商品的时间价值观念出发,对库存商品实现价值动态管理,即在商品入库进帐的同时,经营和保管人员分别将物价人员或财会人员在进货凭证上填列的商品保本保利期登记入帐。通过登记实现商品库存环节量与值的双重监督。

3.4.2 建立商品双保期临界报警制度

保管人员要根据“先进先出”的原则,对库存商品实行库龄监督。同时,双临近超保本期商品,要及时填列报警单,按商品分级管理的原则和层次,分别报请有关负责人,提出处理意见。

3.4.3 建立定期的商品排队制度

根据帐列商品已储时间,定期对商品进行库龄列表排队,为企业经营管理人员能及时了解库存商品的时间结构和分析资金的有效占用情况,提供可靠依据。以便采取相应措施及时处理有问题商品,以改善库存结构提高商品适销率。

3.5 经营利润目标管理

经营利润目标是经营过程最终的成果要求。从商品经营效益三表五制管理法的管理层次来说,可以分为企业整体利润目标、经营科利润目标、商品品类利润目标,简而言之即母目标、子目标和基础目标。在经营环节中,商品进销存结构优化、销货规模的扩大和管理水平的提高,是实现目标利润的保证。同时,这些条件还受外部环境和内部条件多因素的制约,从而给各层次目标利润的制定带来了困难。因此,制定先进、合理的利润目标是十分复杂细致的工作,必须按先易后难,先粗后细,先重点后一般的原则,分步制定实施,逐步合理完善。