

社队企业系
统供销公司

财务会计学习资料

供销公司财务会计学习资料编写组

中国社队企业报

社队企业系统供销公司 财务会计学习资料

供销公司财务会计学习资料编写组

一九八二年

前 言

在党的十一届三中全会精神指引下，几年来，随着社队企业的发展，社队企业系统供销公司迅速建立了起来。为了加强供销公司的财务管理和会计核算，提高经营管理水平，增加经济效益，促进供销业务的发展，农业部和财政部于一九八一年十月制定印发了《全国社队企业系统供销公司财务制度（试行草案）》和《全国社队企业系统供销公司会计制度（试行草案）》。要求全国社队企业系统县以上各级供销公司和以供销业务为主的专业公司，从一九八二年一月一日起试行。为了便于各级供销公司了解制度的精神，做好制度的学习、贯彻工作，农业部人民公社企业管理总局和财政部农业财务司于一九八一年十一月在湖南联合举办了供销公司财会研究学习班，向参加学习班的同志系统地介绍了财务会计制度的主要原则、精神和基本方法。这本学习资料就是为学习班编写的，包括财务和会计两大部分，共十七讲。现整理印出，供社队企业系统中从事供销财务和供销业务的人员参考。

这本学习资料，是在农业部人民公社企业管理总局和财政部农业财务司共同主持下，由陈锡祐、曹诚能、何志枢、李范婷、卫刚发、温肖林、刘亿惠、吴蓉江、何振兴等同志编写整理的，最后经陈锡祐同志负责总纂修订。

由于参加编写的同志政策业务水平有限，了解的情况不多，对制度领会不深，资料中可能存在不少缺点错误，望同志们批评指正。

供销公司财务会计学习资料编写组

一九八二年三月

目 录

财务部分.....	(1)
(一) 总则	(1)
(二) 财务计划管理	(12)
(三) 固定资产管理	(17)
(四) 流动资金管理	(22)
(五) 商品管理	(33)
(六) 商品流通费管理	(44)
(七) 收入与利润管理	(50)
(八) 专用基金管理	(57)
(九) 基本建设投资管理	(62)
会计部分.....	(67)
(一) 总则	(67)
(二) 会计科目	(76)
(三) 商品的核算	(87)
(四) 费用的核算	(97)
(五) 收入及利润的核算	(105)
(六) 固定资产的核算	(113)
(七) 专用基金的核算	(119)
(八) 会计报表	(124)

财 务 部 分

(一) 总 则

总则一共规定了五条。讲了制订供销公司财务制度的目的，供销公司的性质，供销公司的财务管理体制，财务管理的原则和具体要求，以及适用的范围。还有一些内容，没有写在文字上，但精神已经贯穿在制度中。现在分几点说明：

一、为什么要制定全国供销公司财务制度

1. 供销业务发展的需要。几年来，随着社队企业的发展，各地的社队企业供销公司也迅速建立起来。从纵的方面说，农业部、省、地、县都建立了供销公司。从横的方面说，全国百分之八十以上的县有了供销公司，在有的地区还建立了供销、建材、矿业、外贸等多种形式的供销公司和专业公司。一九八〇年全国供销公司的购销总额是四十三亿元，一九八一年预计可达四十五亿元。供销业务的开展，表现在购销总额的增长，必然也表现在资金流动量的增大。财务是资金活动的集中表现。资金收支业务越多，财务关系越复杂，需要处理的财务工作就越繁重，因而就越需要加强财务管理工作，需要制定适合经营管理和提高经营管理水平的财务管理制度，来促进和保证供销业务的发展。总则第(一)条中写道，

“为了加强供销公司的财务管理，提高经营管理水平，促进供销业务的发展，特制定本制度”。就是表达了这个意思。

2. 贯彻方针、政策和法令方面的需要。这里主要是指经济工作方面的，特别是对于供销公司经营管理方面的有关方针、政策和法令。这些方针、政策和法令，可以通过其他渠道来进行贯彻。但财务有它特殊的职能，通过它来贯彻，能收到比较好的效果。例如，关于供销公司的经营方针，关于调动企业积极性把经济搞活的方针，关于在国家计划指导下利用和发挥市场调节作用的方针，关于贯彻执行国家的价格政策，关于遵守严格管理和控制基本建设投资的方针，关于利润分配中兼顾国家、企业和个人三者利益的原则，等等，都是财务工作应当遵循和执行的，通过财务制度贯彻，比较直接有力。

3. 总结交流工作经验的需要。几年来各地供销公司都积累了一些新的经验，创造了一些新的工作方法。把大家的经验总结起来，形成制度，既是交流经验的一个好方法，也是提高整个财务管理水平的一个有效措施。

二、制定供销公司财务制度的指导思想和原则

这次制定财务制度是本着这样一个指导思想：适应经济发展形势，满足财务管理需要。一方面要紧跟形势，支持和促进供销业务的发展，把社队企业系统的供销工作搞好搞活；另一方面要建立应有的财会工作秩序和工作方法，加强财务监督，坚持社会主义方向，把供销公司的财会工作管正管实。

制定财务制度的原则有下面几条：

1. 财务制度要贯彻方针政策。要在制度中贯彻执行党

和国家的方针、政策，特别是六中全会精神，要把方针政策上的要求变成制度上的要求。

2. 财务制度要为业务经营服务。财务上的规定、措施和要求，要有利于供销业务的健康发展，财务要围绕业务来开展工作。

3. 财务制度既要保持它的统一性，又要有一定的灵活性，原则的方面，必须统一要求，具体的措施和方法，可以由各地因地制宜，不搞“一刀切”。

4. 财务制度要适应当前的管理水平，满足当前管理上的需要。供销公司属于初建阶段，不能要求过高。主要要使供销公司在财务工作上有章可循，在财务收支上有法可依。

三、供销公司的性质

关于供销公司的性质，在总则中讲了两句话，一是明确供销公司是社会主义公有制的企业；二是供销公司主要是为社队企业供应物资、推销产品的供销企业。前者是明确所有制方面的性质，后者是明确管理上的性质。

从全国来看，供销公司的建立形式多种多样。从投资渠道来说，有的来源于主管部门，有的来源于财政部门，有的是从二轻系统分出，等等。从人员组成来说，有全民企业的职工，有大集体企业的人员，还有亦工亦农人员。在管理方法上，有的按大集体企业管理，有的按国营企业管理。所以各地的供销公司有的定为国营企业，有的定为集体企业或其它企业。不要说全国不统一，就是一个省、一个地区也不统一。目前这种不统一的状况，要不要改变过来，全国定为一种模式的供销公司？如果定为一种，定哪一种为好？对这个问题^①的意见很不一致。但大多数的意见认为，国家这样大，各地

情况不同，在这个问题上最好不搞“一刀切”；而且到目前为止，各个供销公司都各自走过了一段历史发展过程，形成了一定的基础，如果又加以改变，也不利于它的巩固和发展；同时国家对供销公司的方针、政策都是统一的，不因为性质不同而有所不同，对目前的现状，没有改变的必要。因此，制度规定：供销公司是社会主义公有制的企业，是国民经济的组成部分。

供销公司是企业性质，国务院国发〔1979〕170号文件早已作了规定，那就是：“各级社队企业管理部门，要建立企业性质的供销机构和专业公司，其任务是组织生产，交流经济情报，沟通产供销渠道，组织协作，做好物资供应和产品销售”。

既然供销公司是企业性质，就应该按照企业的要求进行管理。有些供销公司，名义上是企业，也向财政上要了流动资金，向银行要了贷款，但还是用的行政单位或是事业单位那一套管理办法，没有按企业管理，没有实行企业会计核算，几种费用划分不清，经营情况反映不出来，这种情况必须迅速加以改变。供销公司必须按照企业的要求来兴办和管理。

供销公司不同于一般的企业，不同于一般的商业企业，而是供销企业。它是为社队企业的生产服务的。服务于两头，一头为生产供应物资，一头是推销生产出来的产品。所以制度一开头就规定：“社队企业系统供销公司主要是为社队企业供应物资、推销产品的供销企业。”明确这一点很重要。供销公司不仅要办成是一个企业，而且更重要的要办成为社队企业供应物资、推销产品的供销企业。

四、供销公司的管理体制

制度规定，供销公司“应实行统一领导，部门管理，企业

经营、国家征税、独立核算、自负盈亏的管理体制。”这个规定明确了供销公司的经营管理权限、财务管理权限，明确了供销公司同国家、同主管部门的关系。这六句话，是对供销公司现实情况的概括。

统一领导，是指党和国家的统一领导。供销公司是社会主义公有制的企业，是国民经济的组成部分，必须接受党和国家的统一领导。领导主要是指方针政策的领导。包括党和国家制定的经济上的方针政策、供销公司建立和发展的方针、供销公司的经营方针、税收政策、价格政策、计划管理政策、以及工资奖励政策等等。这些方针政策对供销公司来说至关重要，必须认真贯彻执行。有的同志建议，把统一领导改成为计划领导。但这样一改含义太窄了，不能体现“统一领导”的意义。有的同志害怕，称统一领导就要把供销公司统死了。这是一种误解，“统一领导”绝不等于“统死”，而且下面还有“企业经营、独立核算、自负盈亏”三句话。

部门管理，是明确主管部门要加强对供销公司的管理工作，要贯彻党和国家有关方针政策，要帮助供销公司进行整顿，要按照规定审查批准财务和经营上的重大事项。但必须给供销公司在业务经营上的自主权。制度上这样规定是防止两种不好的倾向，一种倾向是主管部门放任不管，什么事听之任之，供销公司有什么困难也不设法帮助解决。另一种倾向是管得太死太紧，把什么权都收在上面，供销公司几乎成了一个报帐单位。这两种倾向都是不好的。应该是，既有主管部门的管理，又有供销公司的自主权。

企业经营，是指企业有经营的权利和义务。要在一定的物质条件和自主权限下，搞好商品的购销工作，完成为社队企业供应物资、推销产品的任务。

国家征税，主要是指供销公司目前利润分配中上交国家的部分，是采用税收的形式。按照现行税法规定，供销公司要按规定的税率向国家交纳所得税。门市部另纳零售环节的工商税。

独立核算，是指供销公司是独立经济核算单位。有一定的物质基础和自有资金，有经营业务的权限，有一定数量的业务人员，在银行开有结算帐户，用自己的收入弥补自己的支出。

自负盈亏，就是要供销公司财务自理。盈利国家不要，亏损国家不补。这一点确定以后，供销公司实现的利润，就应当由他们自己按规定进行分配，上交主管部门的利润只能是一小部分。

这六句话各有一定的含义，但必须结合在一起，作为一个整体来理解，才能全面体现这一管理体制的精神实质。

五、财务管理的原则

如何做好供销公司的财务管理，总的要求是紧靠两头。一头是要根据国家和上级的要求，认真去做；一头是结合供销业务的特点，按具体情况办事。具体来说要做到下列几点：

1. 坚持社会主义道路。最主要的是在经营方针上，在商品销售价格上，在处理经济关系上要遵守国家的规定，要正确处理国家、企业、个人三者之间的利益关系。

2. 发扬自力更生，艰苦奋斗和勤俭办企业的精神。供销公司是社会主义企业，要走依靠自己的积累进行发展的道路，所以必须坚持勤俭节约的方针。不少的供销公司在开办的初期，条件比较困难，但仍艰苦奋斗，努力开展业务，这种精神应该发扬。但也有少数公司存在瞎花钱、乱开支的情

况，要加以注意。自力更生、艰苦奋斗和勤俭办企业的精神，不仅在公司开办的初期要坚持，而且在公司建立以后，在长期的发展过程中，都应坚持和发扬。

3. 贯彻为社队企业服务和有利于促进社队企业调整的经营方针。供销公司的经营方针是为社队企业供应物资和推销产品。在财务工作中必须贯彻这个方针，要在资金的安排使用和具体日常管理上促进这一方针的顺利执行。一九八一年五月国务院发出了国发〔1981〕77号文件，要求社队企业进行整顿。供销公司与社队企业关系密切，既管它的供，又管它的销，因此在社队企业的调整中能够发挥积极的作用。所以供销公司的财务工作也应为社队企业的调整服务。供销公司为了适应社队企业的调整，自己也必须调整，在为社队企业调整的同时，还要为公司的调整做好工作。

4. 执行合理定价、薄利多销、以收抵支、略有盈余的财务原则。供销公司建立和发展的目的，是为社队企业服务，而不是为了赚取高额利润。只要做到“以收抵支、略有盈余”就行了。为了做到这一点，还加上两个条件：一是要合理定价。商品的加成率和手续费，要定得合理，随着经营管理水平的提高，要逐步有所下降，使社队企业逐步减少负担。二是薄利多销。重点是多销，多为社队企业服务，而不要在盈利上考虑过多。

六、财务管理工作的要求

1. 要贯彻执行党和国家的财经政策和法令，严格财经纪律，加强财务监督。大家都认为贯彻执行党和国家的财经政策和法令是应该的，但一听到严格财经纪律、加强财务监督，就觉得不舒服。其实严格财经纪律，就是认真按规定办事。

经济工作很复杂，如果不按规定办事，容易越出轨道，发生错误，对公对私都不利。监督与服务是相辅相成，密不可分的。你要监督别人，首先要服务好，从某种意义上说，没有服务，就没有监督。你要为别人服务，就应当扬其所长，抑其所短，使他真正好起来。说清这方面的道理比较容易，在具体工作中还应当注意宣传，处理好上下级之间、部门之间、同志之间的关系。

2. 做好财务预测、编制和执行财务计划。有人认为供销公司的购销业务纳入国家计划的部分很小，因此搞预测、编计划没有多大意义。这种看法不对。我们认为，供销公司受市场经济的影响大，越是如此，就越应该做好市场预测，编好业务计划和财务计划，按计划安排进行工作。关于这方面的意义、作用和做法，将在下面介绍，这儿就不多说了。

3. 管好用好各项资金。这是财务管理的中心任务。包括筹集、安排和使用三个内容。筹集资金要依靠内部的积累；安排资金要照顾各方，合情合理；使用资金要讲究经济效益。

4. 加强商品和其它财产的管理。商品和其他财产都是供销公司的财富，也是经营业务的基础，不能短少损坏。财务部门应同业务部门和使用部门一起加强这方面的管理，保证业务经营的顺利开展。

5. 开展经济核算。其目的是通过经济核算的开展，调动职工的积极性，不断挖掘内部潜力，扩大购销业务，增加销售收入，加速资金周转，降低商品流通费用，为支持社队企业的发展作出贡献。有的供销公司在开展内部经济核算的基础上，实行包、定、奖的经济责任制，收到比较好的效果。应当总结这方面的经验，逐步加以推广。

七、财会人员

在财务会计制度确定以后，能不能很好地贯彻执行，主要就依靠供销公司的领导和财会人员了。所以“财会人员”这一章，既是对财会人员写的，也是对公司领导写的。

制度规定，供销公司应根据工作需要和实际情况，建立健全财会机构，配备专职的财会人员，担任财会工作。财会机构的大小，财会人员要配备多少，要根据业务量的大小而定，不要搞“一刀切”。

制度规定了对于供销公司财会人员的要求，规定了他们应有的权限。财会人员必须努力学习，正确执行政策，努力做好工作，敢于坚持原则，维护财经纪律，支持购销业务中的合理要求，反对铺张浪费和贪污盗窃、投机倒把等不法行为。会计人员有权参与编制计划、研究业务经营管理的会议；有权检查和监督资金安排、财务收支、财产保管等方面的工作；有权拒绝办理违反国家财经制度的收支事项。

保证供销公司财会人员相对稳定，这是一个值得注意的问题，许多地区反映，经过培训，能够担任一定财会工作的同志，又被调走做其他工作，既造成浪费，又影响财会工作。制度第四十一条规定主管财会人员由主管部门任免，一般财会人员的调动，须先商得本单位主管财会人员的同意。这是要求从组织上采取的措施。另外对财会人员的政治待遇、工资福利待遇等，也应当根据具体情况加以照顾，调动他们的积极性，使他们安心做好本职工作。

各级公司的领导，要认真贯彻国务院颁发的《会计人员职权条例》，加强对财会人员的领导，支持他们的工作，关心他们的学习和生活。

八、财务管理制度的主要内容

财务管理制度共分为十章，四十二条。就其主要内容来说，包括下面几种管理：

1. 财务计划管理。这是财务管理的基础。在这一部分中规定了财务计划管理的要求和方法，以及计划表格。

2. 资产和资金的管理。规定了固定资产、流动资金、商品等的管理原则、要求和方法。

3. 商品流通费管理。规定了费用的组成，费用的划分界限，以及降低费用的要求。

4. 收入及利润的管理。规定计算销售收入、利润总额和利润分配的原则和管理方法。

5. 基本建设投资的管理。规定了基本建设的资金来源和对基本建设项目的管理要求。

九、适用范围

制度规定，适用于县以上各级社队企业主管部门所属的供销公司和以供销业务为主的专业公司。适用于供销公司是理所当然的。专业公司有多种形式，有的是以生产为主的，有的是以供销为主的。这个制度是供销企业的制度，因此只能适用于以供销业务为主的专业公司。有的省提出，社办供销经理部是否也可以参照执行这个制度。因为社办供销经理部在资金来源、管理方法、管理要求与县以上的供销公司有所不同，不好统一规定参照执行。如果它们认为有些规定对他们也是适用的，当然也可以参照使用。

(二) 财务管理

财务制度中这一章一共规定了三条，讲的是供销公司实行财务计划管理的意义，编制财务计划的原则和方法，财务计划的审批程序和执行。现在分三点说明：

一、财务计划管理的意义和作用

1. 财务计划管理的意义：

财务计划是供销公司在编制供销业务计划的基础上，用统一的货币形态编制的综合性计划。是供销公司整个计划管理的重要组成部分。它确定企业在计划期内，（为完成供销业务所需要的）资金需要额、来源、周转速度、费用水平、销售收入、利润及分配等各项重要财务指标。它是动员群众，挖掘潜力，组织企业财务活动，加强财务管理的有力工具；是指导和考核供销公司经营业务、进行财务分析的重要依据。

我国社会主义经济是计划经济，要求有计划地分配社会劳动，以保证社会主义国民经济有计划按比例地协调发展。供销公司是“社会主义公有制企业，属于国民经济的组成部分”，必须在国家计划指导下，对业务的经营活动，实行计划管理。

目前，供销公司在业务经营中，与一般国营企业有所不同，因而在计划工作上具有自己的特点，可以概括为：

(1) 未纳入国家计划的比例大。

供销公司开展的供销业务工作，可以用直接或间接的方法，逐步纳入国家计划。目前，供销公司为社队企业供应的

原、燃材料和设备，没有纳入计划的比例，有的省约占百分之八十，有的省约占百分之九十，还有的省占百分之九十五以上。未纳入国家计划的比例都比较大。

(2) 受市场的影响大。

社队企业生产，随着市场的变化而变化，作为社队企业的后勤部门——供销公司不得不作出相应的变化，尽可能地适应社队企业生产的需要。

上述这些特点，又给计划工作增加了一定的困难。但是越是这样，就越需要经常收集、研究、分析市场情况，进行预测，编制相适应的计划，加强管理，防止业务经营上的盲目性，所以，加强供销公司的财务计划工作，更具有特殊的意义。

2. 财务计划管理的作用：

财务计划管理的作用，主要是：有利于贯彻为社队企业服务，促进社队企业调整、发展的经营方针，使财务活动目标明确；有计划地、合理地安排资金，保证供销业务的正常需要；有利于加强经济核算，调动供销公司内部各部门的积极性，取得更好的经济效益。同时，又反映公司与财政预算和银行信贷的关系，便于他们进行监督和指导。

二、编制财务计划的原则、依据、内容和方法

1. 财务计划涉及面广，政策性强，具有一定的特殊性，在具体编制计划时，应当掌握以下几个原则：

(1) 加强调查研究，掌握市场动态，反映客观要求的原则；

(2) 坚持既要保证业务经营活动的资金，又要节约资金的原则；

- (3) 坚持积极可靠，留有余地的原则；
- (4) 坚持全面安排，综合平衡的原则；
- (5) 坚持正确处理国家、企业、个人三者关系的原则。

2. 编制财务计划的依据：

供销公司的财务计划既要符合上级要求，又要反映客观情况。因此，在具体编制时要根据：

- (1) 上级对供销公司的行政指令和财务计划指标；
- (2) 本公司编制的供销业务计划和有关计划。

3. 财务计划的内容：

供销公司的财务计划分为年度计划和季度计划，年度财务计划包括四张表，即：流动资金计划、利润计划、商品流通费计划（简称：费用计划）和专用基金计划。季度计划就是一张表。这几种计划主要提出了四项指标，即：销售收入、利润、费用率和流动资金周转率。

销售收入——是指供销公司的销售商品的计划收入总额。包括所有为社队企业供应物资、推销产品的销售金额。

利润——是指供销公司开展供销业务所得的计划利润总额。

费用率——是指商品流通费用率。即是销售百元商品所担负的商品流通费金额。

流动资金周转率——包括流动资金周转次数和流动资金周转天数。

这四项指标，经过主管部门批准后，就是检查供销公司是否完成和超额完成任务的考核指标，是考核供销公司经营业务的重要依据，与职工的经济利益关系也是十分密切的。

由此可见，供销公司搞好财务计划工作不是可有可无，