

会受益而使企业立于不败之地。管理方法为 PDCA 循环(即计划—实施—检查—处理的循环过程),在数理统计分析的基础上,使用新老七种工具作为控制技术,全员参加。

2. 完善检测手段

检测手段是进行质量控制和获得质量数据的基础,没有必要的检测手段,质量就是一句空话。作为检测人员,没有必要的检测手段,就是瞎子,就没有存在的必要。没有必要的检测手段,企业必定将被淘汰。以前有人认为检测手段不能创造效益,不创造效益的钱一分也不能花,这种认识是完全错

误的,是无知的表现。

四、结语

在我国进入 WPO 和社会主义市场经济的条件下,质量是企业生存和发展的基础。质量是由人来实现的,现代管理是以人为本的管理,要选好人、用好人、管好人,更要培训好人,使全体职工树立质量意识。必须借助现代质量管理(包括执行 ISO9000 标准和全面质量管理)手段,实行全过程质量控制;完善检测手段,才能使企业立于不败之地。

浅谈存货计价方法的选择

楼小丽

存货是企业一项很重要的资产,所占的比重较大,合理选择存货的计价方法对企业的经营成果有着重要的影响。

存货计价方法的选择是制订企业会计政策的一项重要内容。选择不同的存货计价方法将会导致不同的报告利润和存货估价,并对企业的税收负担、现金流量产生影响。我国《企业会计准则》规定:“各种存货发出时,企业可以根据实际情况,选择使用先进先出法、加权平均法、移动平均法、个别计价法、后进先出法等方法确定其实际成本。”企业在具体选择存货计价方法时需考虑哪些因素?各种方法对企业经营成果有何影响?本文将对这些问题进行探讨。

一、选择存货计价方法应考虑的因素

1. 存货的特点及其管理要求。对于不能互相替换的存货项目以及为特定项目生产和存放的存货,无疑应当采用个别计价法。如果存在大量可以替换的存货项目时,采用个别计价法将不胜其繁,此时,必须在先进先出法、加权平均法、移动平均法和后进先出法之间作出选择。

2. 存货计价方法对企业财务的影响。不同的存货计价方法会直接影响期末存货价值的确定和销售成本的计算,进而对企业的利润、税收负担、现金流量、财务比率等产生影响。

二、各种存货计价方法对经营成果的影响

存货主要用于对外销售,构成销售成本。同时,还有可能自用,构成营业费用、管理费用等,但是所占比重很小。存货计价方法造成存货价值的

(浙江省绍兴天源会计师事务所)

差异对经营成果的影响主要通过销售成本发生作用。

采用加权平均法和移动平均法使得本期销货成本介于早期购货成本与当期购货成本之间。这两种方法计算得到的销售成本不易被操纵,因而被广泛采用。但采用这两种方法会使当期销售利润不能与当期实际进货成本配比得到的销售利润。

个别计价法由于在实际操作中工作繁重,成本较高,对大多数存货品种来说都不实用。先进先出法是以先购入的存货先发出这样一种存货流转假设为前提,对发出存货进行计价的一种方法。先进先出法下,存货较接近于最近购货成本。因此,在通货膨胀条件下,销售成本偏低,使得利润虚计。

后进先出法假设后收进的存货先发出,发出的存货按最后收进的单价进行计价。销售成本较接近当前的市价。一般来说,在物价持续上涨的情况下,采用后进先出法会导致较低的期末存货、销售毛利、所得税和净收益额。而采用先进先出法其结果恰好相反。如果物价持续下跌,则会得出相反的结论。不仅如此,后进先出法虽然能够减少所得税,但同时会导致较低的净收益,影响企业经营管理者的经营业绩,影响以净收益为基础的各种奖励和报酬。因此,从内部管理及业绩评价的角度出发,采用先进先出法比采用后进先出法更为合理。

当然,上述存货计价方法对企业的一般财务影响又会因企业自身的特点及其所处的不同时期而产生差异。例如:周转很快、存货积压很少等。

浅析企业获利能力

季辉烂 (浙江省台州耀江房地产开发有限公司)

获利能力是财务指标分析的一个重要指标,企业的获利能力对企业的所有利益关系人来说都非常重要。企业获利能力强,能够赚取丰厚的利润,则债权人的利息和本金都有了偿还保障,经营管理者获得了良好的业绩以及根据业绩支付的奖励,投资人有了分配股利的基础,国家有了收取所得税的依据,企业职工有望增加劳动收入和改善福利待遇。因此,获利能力是任何企业在任何情况下,任何利益关系人都非常关心的。

获利能力是指企业的资金增值能力,它通常体现为企业收益数额的大小与水平的高低,获利能力主要通过利润率指标体现。一般来说,企业获利能力的大小是由其经常性的经营理财业绩决定的,那些非经常性的事项以及其他特殊事项虽然也会对企业损益产生某些影响,但不能反映出企业获利能力的真实水平。如偶然性的证券投机所得、重大事故或法律更改等特别事项的影响,会计准则和财务制度变更带来的累计影响,以及已经或将要停止的营业项目所得等。因此,笔者认为提高获利能力应当从源头上对以下几个方面进行控制:

一、提高企业获利能力的核心工作是牢牢抓住成本控制和管理

1. 灵活运用市场动作技巧,科学、合理降低材料成本
降低材料成本可以采用招标采购方法,在年初,由生产部门提出各项材料总的需求计划,采购部门向供应商发布招标通知,供应商按照供货量报出供应价格,采购部在综合价格、生产能力、质量保证、付款方式等情况的基础上,确定1~2家供应商。通过这种方式,供货商有稳定的销售量,使企业更容易获得较低采购价格;企业有稳定的供应渠道和货源,有利于缩短采购周期,降低库存,减少资金占用,降低资金占用成本。

2. 建立科学的激励机制,合理利用人力资源控制人工成本

人工成本的控制,在国内现实情况下,一是设计科学的管理方式和管理幅度,并在动态中适时进行人力资源整合,从组织上限定人工成本的规模;二是制定比较科学的工资制度体系,目前各行业、部门间的收入差距很大,企业内工资刚性很强,为了发挥工

资制度应有的激励与约束作用,应本着以效率优先,兼顾公平的原则,在工资分配上更注重对公司的贡献方面,建立健全科学的工作业绩评价制度,使职工的收入与对公司的贡献相配比,充分调动职工的积极性;建立健全科学的评价制度,也能使职工更客观的认识自己的能力,有利于平静心态,将更多精力投入到工作中去,另外,企业应当制定工资增长制度,将工资增长与企业盈利相联系,避免在经济形势恶化时,职工工作量增加而收入不增加引起的心态波动;三是控制人工成本,还要辅以未雨绸缪的思想工作,必须与职工进行广泛的接触和深入的交流、沟通,使职工心情舒畅的在企业工作,实现自身价值。

3. 确保企业产品质量,稳定总体质量成本

质量成本控制,应当充分考虑外部质量成本对企业的盈利损失和信誉损失。从外部质量成本的构成看,假如能够在产品出厂前及时发现并进行处理,其费用比出厂后的处理费用要少很多。因此,在质量水平一定的情况下,应当适当加大内部质量控制,从而降低企业的总体质量成本。

二、提高企业获利能力的重要环节是扎实做好费用的控制和管理

在这方面,应当避免仅仅依靠财务管理人员进行控制的模式,充分调动各部门负责人的积极性,使各级领导者能够主动控制费用,提高费用控制的有效性。首先要有一套行之有效的预算管理制度,预算管理的关键是制定严密、详细、可行的预算计划,制定详细的计划需要企业各个部门的密切配合,也需要财务部门有精干人员参加;其次,预算计划的执行进行全面监督,应当列入公司领导、财务部门的重要日程,通过预算执行情况的监控总结、分析,能够发现变动因素及原因,及时采取有针对性的对策和调整,确保预算目标实现;第三也是最关键工作,是在全员树立一种“应该节俭,节俭光荣”的观念。如:在日本三菱电机,纸张经过双面使用后才能废弃已经形成了不成文的规定,在很多知名大公司里,都在推行这种节俭的观念。树立这种观念将会使职工在设计、生产中随时考虑并体现这种观念,从而降低公司耗费。

三、严格控制应收帐款 提高企业资金使用效率

国内市场三角债很普遍,公司的兴衰更替也很

频繁,呆坏帐损失巨大,为了减少坏帐损失,可以考虑以现金折扣方式来进行规避,应当让营销人员深刻认识到应收款项的潜在风险,充分考虑坏帐损失,营销部门应当建立客户档案,在订立合同时,对客户信誉进行评价,并据此确定回款条件,缩短资金回收期限。营销部门领导人应当充分重视销售过程的现

金流动,计算资金的时间价值,转变完成订货即完成任务的观念。

四、扩大市场占有率

及时调整产品结构,提高产品质量,生产适销对路的产品,提高产品生产率,降低生产成本,增加营销渠道,扩大产品销售,扩大市场占有率。

浅析会计信息失真的治理对策

王人红 (浙江省台州石油公司)

治理会计信息失真是一项系统工程。必须将其放在特定的社会经济条件下考虑,不能就会计论会计,必须从多方面着手才能见效。要加大立法的力度,努力为企业创造公平合理的竞争环境,与企业相关的各种法规应当互相衔接,互为补充,不造成漏洞。要加强会计准则的制定,使会计反映方法科学、先进。笔者对此从亲身的经历浅析会计信息失真的治理对策。

一、制定高质量的会计准则,加强会计法规建设

在制定会计法规、会计准则时,应尽量克服和减少其本身的不确定性,最终确定的会计准则应对未来环境的变化有较为科学和一定超前的分析和预测,使会计信息的发展具有较好的稳定性和持续性,避免未来环境不确定性对会计产生过多的影响。对于准则中的某定义和释义要有精确的分析和解释,如果某一定义和释义有多种理解,则应对各种理解均作详细的阐述、表明各种理解的适用情况,这样就不会给准则的使用者造成误解。另外,在一些会计概念或会计核算方法选择的规定上,尽可能少用“也可”“或者”等模糊性词语,尽量使同一内容的规定一致。

二、以贯彻会计准则为核心,进一步改革现行财务会计制度

①权责发生制会计确认本身有它的优点及存在的必要性。我们应努力做的是如何把规则制定得更具体和广泛,使得在现实经济业务中的各种应计或待摊费用等项目都能在法规中找到相应的处理方法,避免受主观意图的影响。②在一定的限度和范围内修正历史成本原则,使不同项目采用不同的计价方法。如采用物价变动会计方法,可以反映企业各类资产的实际价值、各种产品的实际成本以及各会计期间的实际收益,避免历史成本会计产生虚增收益,为投资者、债权人和企业管理人员决策提供更为可靠的会计信息。③科学合理地运用稳健性原则和重要性原则。为了避免给信息使用者造成误

导,也不能无所顾忌地应用稳健性原则,即使有必要运用,也应在财务报表附注中加以说明,并且以不致于引起会计信息使用者的误导为度。对于重要性原则,应在法规中详细规定界定重要性的量和度,并尽量考虑到各种不同情况,从而能做出比较详细而具体的规定。④应尽快出台齐全的具体会计准则,建立完善的会计规范体系,使会计反映和监督有比较准确严格的判断标准,使会计信息不确定性和估计因素造成的不真实性降低到最低限度。

三、公平税负,推进税制改革

目前,我国纳税人的负担明显偏重,且税收负担分配不合理的问题相当突出。①内资企业与外资企业税收负担不公平,主要表现在内资企业所得税制度的差异上。据有关资料表明,外商投资企业所得税目前的法定负担率为 20.4%,实际负担率只有 10.73%;而内资企业目前的法定负担率 25.77%。②国企与非国企之间税收负担不公平。目前,我国的国有经济成分只占国内生产总值的 30%左右,却承担着大部分的国家税收,这与他在整个经济中的地位是不相称的。③税收优惠政策、财政补贴、财政贴息、财政转移支付等都造成税负上的不平等待遇,加上交纳的税金确实是一笔不小的支出,由此企业自觉或不自觉地想到避税或偷漏税,通过隐瞒收入或增加成本等会计作假来达到少交税款的目的。因此,在发展社会主义市场经济条件下,各类型企业都是平等竞争的市场主体,他们的权利平等、义务平等、违章追究也平等。营造公平竞争的税收环境和一视同仁的市场与投资经营环境,确定一个适度的宏观税负水平,使企业轻装前进,才能在激烈的国际竞争中,保持经济的可持续发展。

四、优化现有会计组织,规范“会计人员”行为

加强企业内部“三项”制度建设。加强企业内部三项制度建设,一是加强内部牵制制度建设,严格实行账、钱、物分别管理,以便相互制约、相互联系和相互监督;二是加强企业会计制度建设,按照《会计法》

的规定要求建立会计稽核制度,配备稽核人员,严格按规定进行稽核;三、是加强内部审计制度建设。应确定内部审计在监督、检查内部控制工作中的独立地位,以便内部审计公正、客观地衡量和评价本单位会计事务及会计结果的合法性、合规性、有效性。

五、强化继续教育,不断提高会计人员的业务素质

会计人员素质的高低是提高会计信息质量的坚实基础和源头。为此,必须采取各种行之有效的措施提高会计人员的专业知识素质、技能素质、职业道德素质、法律政策水平等。当前的关键是强化会计人员的继续教育。由于现行会计人员的知识结构、学历结构和业务水平偏低的现象还比较突出,尤其随着我国会计改革的深入,就以会计准则、会计制度及其相关规定不断出台,只有通过学习更新老化的知识技能,掌握和实施新的准则、方法才能确保会计信息的真实、可靠、合法。

六、规范注册会计师行为,加强企业外部的会计监督力量

加强社会监督、特别要加强会计师事务所队伍建设,贯彻落实“企业年度会计报表实行审计制度”,凡企业对外报送的年度会计报表必须经过注册会计师审计。提高会计信息的真实性。同时,大中型企业要建立和健全内审机构,并与财务会计机构彻底分开,配备专职内审人员,强化内审工作。内审机构不但要定期审计总公司的财务会计账目,更重要的

是强化对所属子公司的审计。要有内审的规章制度,使其有责有权。

七、要继续努力改善法制环境,加强法制教育和执法力度

对故意在会计报表中弄虚作假的行为,要依法查处,特别要贯彻《全国人大常委会关于惩治违反公司法的犯罪的决定》第四款:“公司向股东和社会公众提供虚假的隐瞒重要事实的财务会计报告,严重损害股东或者其他利益的,对负直接责任的主管人员和其他直接责任人员,处三年以下有期徒刑或者拘役,可以并处二十万元以下罚金。”

八、构建规范的公司治理结构

保证会计信息的真实可靠。在法规与契约上明确规定经理人的法人代理权,以减少出资人与代理人之间的信息不对称的差距。规范公司资产保值增值与劳动报酬的同步增长比例,维护出资者的利益,防止内部人合谋行为。建立有效的公司治理结构需解决的另一个核心问题,就是对高层经理人员的激励,使后者能够为实现所有者的目标而努力工作,否则,所有者的剩余控制权与剩余索取权的行为实际上成了空话。应制定较长时期的经理人经营绩效的评价标准,鼓励经理人集中精力搞好公司的长期经营效益,逐渐形成经理人的代理权竞争机制,培育经理市场,对其进行声誉评价,以充分发挥市场机制的作用。

浅谈农业工业化

王恩忠 (山东省沂源县党校)

机械化。用工业部门提供的物质技术条件来装备农业,是农业工业化的本质特征。

从农业经营方式看,农业工业化必将全面打破小农式的经营束缚,实行企业化管理。

从农业效益看,农业工业化可以直接带动农产品的多层次增值,提高农业的比较效益。现阶段农民收入增长缓慢,一个主要原因就是农民受益的产业链条太短,农产品加工增值能力太低。

从农业结构看,农业工业化可以从本质上改变农业与其他各业长期分割的状态,实现农业与二、三产业、农村与城市的一体化经营与发展。

农业工业化是社会生产力发展到一定阶段上的必然产物,它不仅是农业现代化的必由之路,而且是农业标准化的重要保证和必然结果。是我们奔小康的根本保证。世界上的先进国家能够在不到 200 年

县十二次党代会确立了“工业立县”的发展战略,把工业摆到了县域经济发展的首要位置,并且把“全力催动农业工业化,开辟沂源工业发展新空间”作为“工业立县”的战略重点,带着这个问题,暑假期间走访了我县的部分乡镇和有关企业。

一、什么是农业工业化

所谓农业工业化,实际上就是按照发展工业的思路,发展农业,用发达的装备武装农业,用先进的技术改造农业,用工业管理的方法管理农业,从根本上优化农业内部结构,实现工业与农业、城市与农村的一体化经营与发展。综观发达国家的农业工业化和我国农业发展的现状,现阶段农业工业化应具备这样几方面的内容:

从农业装备看,农业工业化可以彻底改变以人的体力为主的农业耕作方式,全面实现农业生产机

的时间内从数千年的传统农业形态迅速过渡到工业经济形态,再进入后工业时代,其根本原因就是实施工业化过程中把着眼点放在了对农村自然经济进行工业化改造上,把农村经济转化成了城市经济、工业经济。可见,在发达国家从农业经济社会向工业经济社会再向后工业化社会转变的过程中,农业工业化做出了巨大贡献。没有农业的发展,就不会有发达国家曾经经历过的工业化和后工业化社会。

二、作为传统农业的地区应如何实施农业工业化

一是加强龙头企业建设。龙头企业是农业工业化的重要力量。农产品要变成工业品,农业要提高比较效益,农民要向非农领域转移,最直接、最有效的途径就是发展龙头企业。要推动农业增效、农民增收、农村稳定,确保完成脱贫奔小康目标,关键在于扶强促大龙头企业提高农民的组织化程度。龙头企业的实力越强,技术水平越高,与农民的联合越容易;农户的专业化程度越高,对龙头企业的依赖性越强。因此,围绕有比较优势的特色、支柱产业,发展贸工农一体化的龙头经济,形成龙头企业与专业合作组织、专业农户相互依托的组织体系,是做大做强农业国际竞争主体的有效途径之一。

二是大力开展工厂化农业。目前,大面积推广的冬暖式大棚种植、室内育苗和小区饲养,实际上就是工厂化农业的雏形,应因地制宜,加快发展。

三是建成优质高效的农业结构。这是农业工业化的基础,调整农业结构,起步要高,要紧紧围绕国内、国际两个大市场进行调整。

调查中发现,我县许多地方把调整产业结构通常被当作促进农业生产的一种重要手段,但是,如果调整产业结构,仅仅停留在不同农作物种植面积的调整,不同养殖种类的数量变化上,即使产生一定作用,也还是无法从根本上解决问题。因此,必须与相应的农产品加工业发生必要联系,才能根本解决农业结构的调整问题,而加工业正是完整的农村产业结构中最富于发展性和市场对应性与适应性的部分,因而成为县域经济的重要支柱。

四是加快利用高新技术改造传统农业。发展农业科技示范园区,应用新技术,开发新产品,推广新成果,是加快利用高新技术改造传统农业的好办法。应采取有效措施,搞好示范园区建设,通过示范引导,加快良种推广,提高农民科技水平,改善农产品品质。

五是按照工业化原则组织农业生产和经营。从宏观上讲,就是对现有农业资源进行有效整合,实行专业化分工和协作,实现要素重组和优势互补,提高

经营规模和经济效益。从微观上讲,就是把处在同一产业链条上的基地、企业、农户等种养、加工、销售诸环节,作为企业的不同车间来对待,用管理企业的方式来运作。在具体工作中,应以市场为导向,以龙头企业为骨干,以基地为依托,组建紧密型企业集团,推行规模化生产、一体化经营,逐步提高农业的企业化管理水平。

三、几点启示

1、跳出城乡二元思维定势

县委面对全县工业小、散、弱,视野不宽、信息不灵、人才奇缺等情况,有针对性地提出了“无工不富”的发展思路。然而,沂源是一个传统的农业县,在这样的基础上要想发展现代工业十分不易。应跳出城市工业、农村农业的城乡二元思维定势,用现代工业理念谋划农业发展,把工业的管理办法、生产方式、营销手段、科学技术植入农业,大力推进农业的工业化进程。

2、树立扶持龙头企业就是扶持农民的思想

选准了农业工业化、产业化经营的发展道路,就找到了农业和农村经济结构调整的切入点,找到了解决千家万户小生产与千变万化大市场矛盾的突破口,找到了农产品深加工、农业增效、农民增收的有效途径。为此,我们应解放思想,更新概念。认真贯彻执行中央“扶持产业化就是扶持农业,扶持龙头企业就是扶持农民”的战略决策。因为龙头企业一头连接市场,一头连接农民,按照市场需求组织农民发展特色农业和专业化生产,很好地解决了小生产大市场的矛盾。因此,农业龙头企业是发展农业和农村经济的主力军。扶持龙头企业的发展,可以起到牵一发而动全身的作用。在某种意义上说,扶持了龙头企业就是扶持了农业,扶持了农民。

3、树立把车间和仓库建到田间地头的观念

以工业化的理念经营农业极大地提高了工业与农业的关联度,而按照工业化的要求,调整农业结构,发展农产品深加工,增强农产品的市场竞争力,就必须把农业变成工业生产的车间和仓库。通过农业工业化、产业化经营的推进,提高农民进入市场的组织化程度和农业综合效益,进而在农民增收之后,又成为工业品的市场消费者,以此形成一种有效链接,最终促进地区经济的可持续发展。

用工业化理念经营大地,就从根本上解决了传统农业生产千家万户小生产与千变万化大市场之间的联系问题,使工业化、农业产业化与城镇化之间找到了一个最佳的结合点,这无疑将成为推动县域经济的全面和快速发展的一股重要力量。也是解决“三农”问题的根本途径。

关于我区如何依托自然优势发展特色经济的思考

李美英（新疆警官高等专科学校）

新疆维吾尔自治区是十三个民族聚居的地区，1300万人口，165万平方公里，是全国总面积的六分之一。地域广大，资源丰富，但经济发展比较落后。如何加快我区经济发展，使我区经济迅速崛起，这是马克思主义民族理论和党的民族政策的基本点和落脚点，也是各少数民族人民的多年祈盼。我区如何早日实现这一宿愿，我认为依托当地优势，发展特色经济，以特色经济带动地区经济全面发展，我就从这一角度谈一点个人观点。

一、立足当地实际，找准优势，确定特色

什么是特色经济？我认为特色经济就是在产业结构或产品结构上能反映当地经济优势，具有独自特点的经济。我区怎样确定自己的特色经济呢？首先要分析当地的经济发展具有哪些优势或劣势。通过分析对本区经济的自然现状有一个清醒的认识，并以此为基础，确定适合我区经济发展的思路，充分利用和发挥自身优势扬长避短，制定符合我区实际，又具有发展前途的产业政策，发展特色经济，以特色经济为主线，来致力我区经济的全面发展。我区的优势具体有：

1. 丰富的物产资源

我区矿产资料十分丰富。天山南北蕴藏着丰富的煤，塔里木盆地和准噶尔盆地蕴藏着大量的石油、天然气，阿尔泰盛产黄金、宝石，昆仑山美玉驰名世界，据有关资料统计，探明的大中型金属和非金属矿藏就有二百多种。其中储量居全国第一、第二位的就有8种之多。除了这些丰富的地下资源以外，我区的地上资源也很丰富，主要是森林、草原、水能、风能等。还有吐鲁番、哈密、伊犁等地的葡萄瓜果享誉中外，这些都是我区得天独厚的最大优势，只要能确定正确的发展道路，做好资源转化，确定支柱产业，并发展龙头企业，形成产业链，就能形成适合我区经济发展的特色经济，真正使资源优势转化为经济优势。

2. 漫长的国境线

我区与八个国家为邻，便于同国外进行经济技术交流，开展边境贸易。如我区与俄罗斯、蒙古、印度、巴基斯坦、阿富汗、吉尔吉斯、哈萨克八国接壤，有漫长的国境线，而且与国外民族相邻而居，他们虽然国籍不同，但由于是同一民族，在经济上存在着许多密切联系，互相之间保持着经济来往的物资交换

和贸易往来，这就为民族地区实现对外开放和发展边境贸易提供了有利条件，而且也是我区扩大对外开放，以开放促发展的优势所在。

3. 传统、深厚的人文思想和多彩多姿的自然景观

新疆维吾尔自治区历史悠久，地域广大、民族众多、宗教不同，文化各异、民族风情深厚古朴，名胜古迹散布各地。形成了不同的风格特点的文化景观，而且我区由于特殊的自然地理条件，形成了多姿多彩的自然景观，有奇山、异景、名山盆地、荒漠草原、森林湖泊，还有穿越塔里木盆地的“丝绸之路”，成为连接古代我国人民和中亚、西亚及欧洲各国人民的纽带，也是中西方友好往来和经济文化交流的要道，可谓应有尽有。尤其是我区优美如画的自然风光与灿烂古朴的人文景观有机的融为一体，使我区的旅游资源更显出超凡的诱惑力，这些丰富多彩“品位”较高的旅游资源也是我区发展经济的一大优势。

二、发展特色经济，变自然的优势为经济优势

优势是一种潜能，自然优势不等于经济优势，只能说它具有发展的经济的巨大潜力。如何把这种潜力转化为现实的经济实力，关键是要找准“切入点”，这个“切入点”就是特色经济。要使特色经济真正成为带动我区经济发展的“龙头”和重力，就必须要立足我区实际，依托自然优势，因地制宜，制定切实可行的措施，发展特色经济。

1. 依靠科技进步，走集约化经营之路

长期以来，我区对自然优势开发利用不够，缺乏整体的统一规划和综合开发利用。以资源开发为例，过去开发资源由于缺乏整体规划，开发往往是单向的，而不是综合的，还处于开采和加工阶段，初级产品和半成品的比重大，高精产品比重小，造成产品附加值不高，利润率、转化率低，竞争能力差，极大地限制了自然资源开发的经济效益。形成这种局面的原因很多，但是技术落后，粗放经营是主要原因之一。要发展特色经济就必须改变科技落后，粗放经营的现状。一是加大科技投入，提高产品的科技含量，依靠科技进步，对初级产品进行深加工，精加工，逐步转化以出售初级产品或半成品为主的局面，实现资源的就地转化，向生产终极产品发展，增加产品附加值，提高经济效益。二是进一步引进技术，引进人才。我区经济落后的一个重要标志是科技落后，人才匮乏。通过引进人才和技术，带动和促进科学

技术的发展和科技水平的提高。在引进人才与技术的同时,也要注意引进资金,以解决自存资金不足,资金缺口大及发展经济与资金短缺的矛盾。三是大力推进企业管理现代化。在现代经济中科学管理占有十分重要的地位,我区要加快企业的技术进步和发展,就必须学习中外的科学管理技术,改变管理技术和管理手段落后的局面。同时推进企业管理现代化,也是集约经营的必然要求。

2. 高速优化产业结构

我区产业结构不尽合理。第一、二、三产业比重不协调,农牧业比重大;工业相对比重较小,而且偏重于资源开发型与初粗加工类型。工作化程度不高;第三产业发展缓慢,所占比重更小。产业结构不合理是造成我区经济不发达的重要原因之一。所以调整产业结构,实现结构合理化,优化。

在调整产业问题上,重点要解决好第三产业所占比重较小,发展缓慢的问题。工业、农牧业的问题可以在加快工业化进程中逐步解决,我区应充分利用自然优势发展第三产业。要积极恢复传统的边境贸易口岸和边民互动,并根据地理位置,生产状态、集散条件等因素积极发展新的边贸口岸,以促进边境贸易的发展。同时要充分利用人文旅游资源,大力发旅游事业。旅游业素有“无烟工厂”之称,旅游事业发展了还能带动其它服务业的发展。

第二产业内部通过增加轻工业比重,走资源深化加工,精加工,原料就地转化之路。此外,我区工业企业普遍存在“小”和“散”的弱点。近几年来,我区在资源优势转化上也做了不少工作,但是成效不大,其中一个原因就是企业数量多、规模小、结构松散。这样的产业结构形不成规格整齐,而且容易造成互相争原料、争市场、浪费资源,对当地经济发展极为不利。所以,应采取多种形式,推进企业间的兼并联合,组建企业集团,形成规模经济,以获得较大的效益。

3. 健全市场体系,以市场需求为导向

要实现资优势向经济优势转化,引导和帮助民族地区的特色产业进入市场,需要健全市场体系作媒介。第一,要按照以城区大市场为龙头,以批发市场为主体,以乡镇农贸市场为依托的市场建设原则。加强市场设施建设,建立起结构完整,功能互补的市场网络,并有计划,有步骤地在特色产品主产区,传统集散地,交通要道和城乡驻地,建立大型专业批发市场,逐步由以交易原料或初级产品为主向精加工、深加工系列化产品交易的方面转化,形成有较大影响的交易中心。第二,要抓住我国扩大开放,不仅要积极开拓外埠市场,采取在外地设信息窗口,建销售

网点,拓展市场空间。还要与一些国家经贸关系不断发展的有利机遇发挥口岸优势,大搞产品外销。第三,充分利用农工商、贸工商、产供销、公司加农户及各类专业协会、联合体等多种形式不断开拓市场。第四,根据市场需求,来确定具有民族特色和地方特色的产品开发目标,创名牌企业,形成自己的“拳头”产品,提高市场占有率,提高资源的利用率和综合经济效益。

三、依托自然优势,发展特色经济的要求

依托当地优势,发展特色经济,是我区经济发展的重要途径。但是,在把自身优势转化为经济优势的过程中,应注意:

1. 发展特色经济,必须在“特”字上下功夫

在经济发展中,应该发挥各自的经济特点,真正把“特”字上下功夫。无论是结构调整,还是体制创新,其落脚点都应放在发展特色经济上。坚持克服盲目攀比心理避免雷同,一哄而上,重复建设。要在认识自身优势的基础上,确定自己的支柱产生和主攻方向,通过支柱产业和龙头企业把各种优势凝聚起来,形成动力,真正走出一条“自然优势——产业优势——经济优势”的最佳发展之路。

2. 发展特色经济,要注意开放与保护并举

依托自然优势,发展特色经济,要注意处理好开发与保护的关系,走可持续发展之路。发展经济不能以牺牲环境为代价,开发资源,利用资源要有长远的、发展的眼光,不能只顾眼前利益,破坏资源,浪费资源,吃子孙后代的饭。所以在开发资源时,对资源要统一管理,统一规划,注意适度开采,充分利用,开发与保护并举,把转变经营方式与可持续发展结合起来。同时,处理好经济发展与环境保护的关系。在开发资源,尤其是上新项目时要把环境设施同项目工程建设同时设计,同时施工,投入使用,做到生产、保护一条龙。

3. 发展特色经济,要注意处理优势与劣势的关系

立足本地实际,扬长避短发展特色经济,必须认清优势,充分发挥优势,但同时要处理好优势和劣势的关系,优势和劣势可以互相转化的,有些现在看来具有一定的优势,但从长远看来优势会日益减弱。有些目前看来优势并不明显,但潜在优势明显,具有开发前途。这些需要用发展的眼光看优势,科学的开发利用优势,把调整产业结构与市场开拓结合起来,立足于现有优势,再造新优势。只有紧紧围绕自己的优势,确定优势产业,致力于提高产业的集中度和集约经营度,向内挖潜,向外扩张,才能逐步形成独具特色的支柱产业,形成能带动一方经济腾飞的特色经济。

加入WTO后我国医药商业的发展策略研究

王海平（浙江省台州医药有限公司）

随着科学技术的飞速进步和经济全球化趋势的加速发展，国际间的经济技术交流与合作，对世界各国的经济发展起着越来越重要的作用。加入WTO后，无疑会给中国市场带来利益和弊端，机遇与挑战并存，医药产品是世界贸易最大的15种产品之一，而作为医药大国的中国，当然会受到重大影响。因此，我国医药商业应如何认清形势、把握时机，真正使“入世”之“双赢”成为企业的“全赢”，是值得我们好好研究的问题。

一、中国的医药市场极具发展潜力

根据“九五”以来的发展速度，预计2004年我国医药市场增长速度将高于世界医药市场增长速度，达到15%左右。2010年中国的医药市场价值将达到600亿美元，并在2020年达到1200亿美元，超过美国，成为全球第一大市场。

1.人口净增长数量大、老年人口的比重上升。

人口净增长和老龄化将对医药产品产生新的需求。

2.居民生活水平提高。美国等发达国家人均年

药品消费约300美元，中等发达国家人均药品消费为40—50美元，而我国不到10美元，这既反映了我国与发达国家药品消费的差距，同时也反映了我国医药市场发展的潜力。

3.城镇化水平提高。城市化速度的加快，也将进一步加速拉动药品消费需求的增长。

4.农村合作医疗制度的建立和完善。农村三级卫生预防网的加强、农民收入的提高，为医药市场创造了广阔的发展空间。

5.医疗保险制度改革全面推进。

6.非处方药的需求较快增长。

加入WTO实际上预示着我国经济对外开放的进一步扩大，国内市场与国际市场进一步融合。在如此巨大的市场潜力和快速增长的经济诱惑下，外国药企不可能不怦然心动，他们将会从战略角度来对待现实规模并不大的中国医药市场，不仅考虑到中国医药市场的现实价值，更考虑它在未来全球竞争格局中的价值。

二、我国医药商业企业存在的问题

我国的医药批发和零售企业脱胎于计划经济体制，在过去很长的一段时间里，我国医药商业过分强调药品的特殊性、专营性以及国有主渠道作用，凭借行业的特殊性垄断了市场，造就了一批缺乏服务意

识的“坐商”。尽管企业在不断地改制、改组、改造，朝着现代企业的要求去发展，但事实上，就目前的管理体制、管理结构、管理理念，以全球经济一体化的标准衡量，还存在相当大的差距。

1.数量多、规模小、经营分散、管理水平低、流通秩序乱、优势企业所占的市场份额偏小。

2.管理手段落后导致企业效益低下、费用率高、利润率低，物流系统有待完善。

3.经营机制和市场观念落后，缺乏服务意识，欠缺企业文化平台。

4.资本市场支持乏力、融资渠道单一。

5.人才匮乏、配置效率有待提高。

6.政策约束。对外和对内政策的不对等，即在对外资实施国民待遇的同时，没有对国内资本实施国民待遇。

三、加入WTO后我国医药商业的优势

我国的医药商业企业虽然存在许多问题和不足，但也拥有不可替代的优势。

1.通过产权制度的变革，企业的管理机制、管理方法、运作模式发生了较大变化，企业内部建立起有效的激励机制和约束机制，客观经济规律会内在地发挥作用。

2.国内企业有地缘优势。每个民族都有自身特有的传统文化、思维方式、人际沟通方式，国内的企业更容易沟通，更容易取得彼此的理解和信任，从而相互合作的机会自然会更多。

3.国内企业有一套已形成的客户网络系统。一些优势企业，经过多年的苦心经营，已经构筑起市场覆盖面广、触角灵敏的营销网络，并与医疗单位、零售药店等终端客户以及其他医药批发企业建立了良好的合作伙伴关系。

四、加入WTO后我国政府应采取的措施

政府职能需要转换，政府的职能要从政府干预转为宏观调控，转为企业服务。

1.在充分发挥按市场需求优化资源配置作用的同时，要更好地发挥大企业和企业集团在结构调整中的主体作用。抓大要强，放小要活，形成大中小企业配套协作、共同发展的格局。鼓励和支持中小企业向“专、精、特、新、深”方向发展，搞好同大企业的协作配套，提高生产的专业化和社会化水平。

2.加快医药立法，完善医药法规体系。

3. 在对国外资本开放之前,尽快对国内企业放开,在金融、税收政策等方面给予国内所有类型企业平等待遇。

4. 转变观念,建立与WTO服务贸易规则相协调的经营机制。

五、加入WTO后企业的发展策略

加入WTO就是加速经济全球化的进程,经济全球化有利于实现“以最有利的条件生产、在最有利的市场销售”这一世界经济发展的最佳状态。但是,这也将使企业面临更大的挑战。经济全球化使得无国界竞争(无限制竞争)逐步形成,经济过程的全球化、自由市场经济的迅速扩展正在把所有实行市场经济的国家纳入全球市场经济体系。这就意味着,企业必须把自己的生存发展空间放在全球经济总体发展大中去,制定全球化经营战略。

1. 正确认识形势,积极面对,研究规则

加入WTO,医药商业必然要受到冲击,但从长远来看是有利的,机遇大于挑战。对此要有正确的认识,克服盲目乐观、等待观望和悲观失望等不良心态。同时,要清醒地看到,随着经济全球化趋势迅猛发展,加入WTO后合作是主旋律,应把我国的医药商业作为世界医药经营的一部分,主动同跨国公司合作。WTO是一整套世界贸易运作多边规则的法律体系和框架,WTO规则博大精深,非常繁杂,目前,了解国际常规、惯例和法律操作是企业最急需的。

2. 通过产权制度改革,建立长效的激励机制,增强企业活力

世界经济一体化的发展趋势要求我们建立国际化的企业,企业要增强自己的竞争实力,必须按照“产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学”的标准来改造,建立起真正的法人治理结构,必须打破医药流通企业单一的国有独资的产权构成,“产权多元化”势在必行。

3. 构筑企业文化平台

企业文化实质是一个以新的思想观念及行为方式战胜旧的思想观念及行为方式的过程。因此,新的思想观念必须经过广泛宣传,反复灌输才能逐步被员工所接受。企业领导者是企业文化的龙头,要注重对企业文化的总结、宣传倡导,要表率示范,在每一项具体工作中都体现企业的价值观。

4. 加强人才培养

人的因素是决定一切的根本。现在企业的经营者和管理者还普遍存在着缺乏创新精神和国际化思维,我们要培养熟悉我国国情、具有较好外语水平、丰富专业知识、精通WTO规则和国际经济法律富有

创新精神和国际化思维的复合型商业人才。我们要充分应对加入WTO后复杂多变的国内外形势,建立董事会选聘、市场化配置的人才培养机制、人才引进机制、人才考核机制、人才晋升机制和人才激励机制,创建一条适合企业自己的内部选拔培养和外部招聘引进相结合的路子。

5. 运用先进的管理、信息技术,加强内部管理,夯实基础,提高市场快速反应能力。

加强企业管理是一个永无终结的话题,管理是科学,也是生产力。当加入WTO的时候,我们会发现,技术和资金将不再是制约企业发展的关键因素,如何制定一套完整、成熟、适合自身特点的管理模式、保持企业稳定并可持续性的发展,是国内企业目前面临的最主要问题。

(1) 导入战略管理。医药商业要适应不断变化的市场竞争,并在激烈竞争中求得生存与发展,首先必须确定其经营战略,能否从整体、全局、长远对企业运作作出统筹谋划,决定着企业的成败。

(2) 创新组织结构。决策的复杂程度提高了对决策快速性、准确性的要求,导致决策权力下放,分权管理的重要性更加突出,扁平化组织结构对于目前医药商业企业普遍存在的冗员较多、效率低下等弊端的改进很有借鉴意义。

(3) 资金管理。企业管理的中心是财务管理,财务管理的中心是资金管理,而医药商业企业应收账款净额一直占其流动资产的60%,是造成流动资金周转缓慢的主要原因之一,这已成为困扰中国医药商业经济快速发展的瓶颈,应设法破解。要建立和完善应收账款的管理和监督机制;加强应收账款的考核工作,制定激励机制。

(4) 质量管理。质量是企业的生命,应从人力、物力、财力等各方面积极创造条件。

(5) 加快物流体系建设。现代物流是对流通方式的一场革命,是一种先进的管理技术和组织方式,建设医药现代物流体系的目的就是为了“降费增效”。

医药流通企业还应走一体化发展之路。医药流通批发商、医药生产企业与医院药房或连锁药店等医药企业之间,应结成紧密的战略伙伴关系,形成经营战略联盟,可以减少医药流通渠道磨擦内耗,提高渠道运作效率。实现整个医药行业信息、资源整合,加快医药行业的发展。

由于医药流通企业的整体物流水平低下,因此优化医药流通企业内部的物流作业也是加快医药流通企业发展的重要问题。医药流通企业应在企业商品运输合理化、商品出入库自动化和库存信息化方

面精心优化。

6、定准经营策略,创新营销模式

适应入世需求,我国医药商业在坚持完善行之有效的新传统经营策略的基础上,应努力创新营销模式:

(1)完善满足市场经济发展的“分销渠道”,是企业最重要的外部资源。当前,我国医药流通企业迫切需要建立起能与世贸接轨的代理商、批发商、零售商运转有效的分销渠道。

(2)大力推广批发代理配送。医药商业应改进经营方式,积极推行总代理、总经销的营销模式,建立起高效的物流、商流、信息流和资金流管理系统,促进企业形成总代理、大批发的规模优势。

(3)积极推进零售业的连锁化经营。开展连锁

经营是顺应国际趋势和我国医疗制度改革的重要措施;零售连锁经营是提高效率、降低费用的先进经营方式,应积极鼓励企业发展连锁经营;农村市场潜力巨大,将成为零售连锁企业的必争之地,有望成为新的经济增长点。

三年的过渡期留给我们的时间已不多,我们必须利用这有限的时间,树立新观念,增强国际意识;抓紧学习,掌握游戏规则;加强企业改组、改造的步伐,着力提高企业竞争力,并针对国际经济竞争的新局面,制定新的发展战略。只要我们苦练内功,积极进取,就能把握“入世”先机,化劣势为优势,化优势为胜势,我国的医药商业必将迎着世界医药经济的洪流奋勇前进。

开发新产品、增强竞争力、提高企业经济效益

旦正才旦 (青海海南共和县委党校)

继往开来、与时俱进、开拓创新。是党的十六大报告的精神实质,也是一个民族久经不衰、社会全面进步与发展的动力源泉。因此,我们看待事物和分析问题就要有创新精神,就要破除僵化、解放思想、与时俱进、开拓创新。只有这样,才能在激烈的市场竞争中站在有利地位,而不至于被激烈的无情的市场竞争所淘汰,以求得自身的进步和发展。

创新包括物质创新和精神创新两个方面。这两个方面的创新是彼此联系、相互影响、不可分割、相互作用的。只有物质创新,才能带动观念等精神创新,而只有观念等精神创新,才能促进经济等物质创新。观念创新是手段,而经济创新才是目的。观念创新最终要落实到经济建设的实践活动中去,以指导经济创新,开发出有益于人民生活水平提高的新产品,这样的创新才有现实的意义和价值。

以经济建设为中心是党的基本路线的主题,发展生产力是社会主义的根本任务,而社会主义市场经济是发展生产力、搞好经济建设的有效手段和必要途径。要在社会主义市场经济的激烈竞争中要站稳脚跟,取得一席之地,就必须进行经济创新,开发出全新的产品。这是因为:首先,开发新产品是价值规律原理的必然要求。商品的价值量是由生产商品的社会必要劳动时间决定的,而开发的新产品里凝结着更多的社会必要劳动时间,它的价值量大,因而开发新产品能够创造更多的价值。其次,开发新产品也是由市场的供求关系决定的。新产品,新上市、供不应求,价格必然会高于价值。因此,生产新产品,销售新产品,就能比生产传统产品,销售传统产

品赚更多的钱,实现更多的利润。再次,开发新产品也是由商品的两个基本属性使用价值和价值的关系决定的。使用价值是价值的物质承担者,有使用价值的东西,使用价值好的东西才能在市场上顺利得到交换,商品的价值才能得到顺利的实现,无使用价值的东西或使用价值低的东西在市场上很难得到交换,很难卖出去,当然它的价值很难实现。而开发出来的新产品,质量高,功能多,使用方便,使用价值好,容易在市场交换和出售,价值容易实现。因此,开发新产品,既能避免产品的积压,又能及时实现产品的价值,使资金迅速回笼和周转,促进再生产的顺利进行。最后,开发新产品也是市场激烈竞争的需要,是产品开发的必然趋势。在激烈的市场竞争中,只有开发出具有特色的全新产品,在产品市场高出一筹,才能吸引住消费者的注意力,才能赢得消费者的依赖和满意,才能久经不衰,具有强大的吸引力和生命力。生产是为生活服务的,随着温饱问题的解决,人民的物质和文化生活水平日益要求提高,而新产品的开发和销售恰好迎合了广大人民群众的这一需要。

追根问底,纵向深思,开发新产品,既有它的原因,又有它的结果,即它的作用和意义。首先,开发新产品,虽然是从微观着眼,但却从宏观上推动了我国的国民经济的创新,促进了我国国民经济的发展,增强了我国产品的市场竞争力,有利于我国的产品打入国际市场,赚取外汇,强我国威。其次,新产品的开发满足了广大人民群众日益增长的物质文化生活需要,提高了广大人民群众的物质和文化生活水

平和生活质量,代表了广大人民群众的根本利益,符合贯彻江泽民的“三个代表”的思想和精神,实现了最大限度的满足广大人民群众日益增长的物质和文化生活需要的社会主义生产目的。再次,新产品的开发给企业带来了可观的经济效益,同时也增加了国家的财政税收收入。最后,新产品的开发淘汰了过时的传统的旧产品,避免了人、财、物等社会经济资源的严重浪费,优化了资源配置,促进了经济发展。同时新产品的开发使企业在激烈的市场竞争中占据有利地形,使企业在竞争中优胜劣汰,实现了人、财、物等社会经济资源的最佳组合,充分发挥了社会经济资源的作用和价值。

新产品的开发,既具有重大的理论意义,又有现实的实践意义,因此,新产品的开发,既是经济发展的必要规律,又是产品开发的必然趋势。那么,怎样开发新的产品呢?

第一,要解放思想,更新观念。意识对物质具有能动的反作用,正确的意识促进事物的发展,错误的意识阻碍事物的发展。因此,只有解放思想,更新观念,才能为新产品的开发开辟道路,才能推进新产品的开发。观念陈旧,墨守成规,在新产品开发的道路上只能徘徊不前,无所作为。

第二,要对什么是新产品进行科学的准确的定位,只有这样,才能避免开发新产品过程中的盲目性,增强开发新产品的自觉性,才能减少人、财、物等社会经济资源的严重浪费,少走弯路。

第三,要全面分析新产品的类型。新产品包括:全新产品、换代产品、改进产品、新品牌产品四大类,只有懂得新产品的类型及特点,才能根据自身实际和社会实际需求的实际开发出切实可行、立竿见影的新产品,不至于劳民伤财。

第四,要懂得新产品的开发管理程序。新产品的开发一般包括以下几个环节:构思、筛选、新产品概念形成与测试、初拟营销规划、商业分析、新产品研制、市场试销、商业投放。新产品的构思要有新颖性,要有创造性。新产品构思的来源主要包括以下五个方面:1.顾客,顾客是上帝,新产品必须满足顾客的需要,是否是新产品一定要征求顾客的意见。2.竞争者,新产品必须博采众长,为我所用,与同类产品相比具有自身的优点和竞争力。3.营销人员,开发新产品必须征求营销人员的意见,因为他们的特殊工作使他们最了解市场的新产品需求信息。4.企业高级管理人员,他们对产品的开发趋势有一定的预见性。5.经销商,商人对顾客新的需求了解最多,拥有第一手信息资料。

新产品构思的筛选。在获得新产品的有关信息

后,就要对新产品进行筛选,根据市场的新需求和本企业自身技术实际对自身将要开发的新产品进行准确的定位,最后做出决策。

新产品要领的形成与测试。把握新产品的特点,新产品的使用者是谁,使用者从新产品中能得到什么好处,该新产品在什么环境下最适用。

初拟营销规划。首先,描述目标市场的规模、结构、销售量、市场占有率,利润率预期等。其次,概述产品价格、营销渠道。最后,阐述较长期的销售额和投资收益率以及不同时期的市场营销组合策略。

商业分析。即经济效益分析,也就是分析投入与收入的比例,即生产这种新产品合算不合算。

新产品的研制,即将新产品的概念送研究所或开发部门研制成为新产品的样品。

市场试销,即把产品拿到市场去卖,以检验其效果。

商品投放。即正式批量生产新产品,全面推向市场,这时要注意投放时机、投放地区、投放目标等问题。

第五,要注意新产品的市场扩散,新产品进入市场并受到消费者的欢迎后,企业就要抓住机遇宣传新产品,使新产品很快在市场上得到广泛的扩散,而新产品要在市场上很快得到扩散,除了广告的宣传外,最主要的是靠新产品自身的特殊优点,新产品必须具有功能多、用途广、质量高、易操作、适应性强、传播速度快,物美价廉、大众化等特点。

总之,新产品的开发要从实际出发,具有创新和创造性的战略眼光,要面对市场的大众需求心理趋势,要面向世界,面向未来,面向现代化。这样新产品的开发才能经久不衰,具有强大的生命力和勃勃的生机,具有广阔的发展前途和无边的市场舞台,才能在激烈的市场竞争中独占鳌头,乘风破浪,一往无前,永远立于不败之地。新产品的开发对于企业、对于消费者、对于国家三个方面来说都是有百利而无一害的事情。对于国家来说,新产品的开发和销售增加了国家财政收入,增强了国家的综合国力。对于消费者来说,满足了消费者提高物质和文化生活水平的需要,使广大人民群众从中得到实惠,实现了社会主义的生产目的。对于企业自身来说,增强了企业的市场竞争力,提高了企业的经济效益,使企业创造了更多的价值和利润。因此,新产品的开发兼顾了国家利益、企业利益和消费者的个人利益相结合的原则,是一箭三雕,功在企业,利在三方的伟大创新。这种创新必将推动社会主义市场经济的更加广阔的范围内朝气蓬勃的、健康有力的、富有生机和活力的向前发展。

加强网络财务内部控制管理

张丽丽（浙江石梁酒业股份有限公司）

随着网络财务的逐步实施，企业会计核算与会计管理的环境发生了很大变化，传统会计系统的内部控制机制和手段已不适应于网络环境，从而建立适合于网络环境下的内部控制体系是目前企业急需解决的问题。为建立和加强网络财务系统的内部控制，首先必须要弄清网络财务为企业的内部控制带来的新问题与新要求。

一、网络财务时代企业内部控制面临的新问题

1. 网络财务使会计核算环境发生了变化

第一，会计部门的组成人员结构发生变化，由原来的财务、会计人员转变为由财务、会计人员和计算机操作员、网络系统维护员、网络系统管理员等组成。第二，会计业务处理范围变大，除完成基本的会计业务外，网络财务同时还集成许多管理以及财务的相关功能，诸如网上支付、网上报税、网上法规及财务信息查询，以及网上询价、网上采购、网上销售、网上服务、网上银行等等。第三，网络财务提供在线办公等服务，从而使会计信息的网上实时处理成为可能，原来由几个部门按预定步骤完成的业务事项可集中在一个部门甚至一个人完成。因此，要保证企业会计系统对企业经济活动反映的正确可靠，达到企业内部控制目标，企业内部控制制度的范围和控制方法较原来系统将更加广泛和复杂。

2. 网络财务使会计信息储存方式和媒介发生变化

网络财务的应用使各类会计凭证和报表的生成方式、会计信息的储存方式和储存媒介发生变化。原始凭证在网络业务交易时自动产生并存入计算机，不再存在传统的原始凭证。会计电算化的第一阶段促进了介质的改变，从账本到磁盘文件。网络财务使会计介质继续发生变化，不仅账表，更多的介质将电子化，出现各种电子单据（如各种发票、结算单据）。存贮形式主要以网络页面数据存贮。发生业务交易时系统不一定打印原始记录；网页数据只能在计算机及相应的程序中阅读；原来在核算过程中进行的各种必要的核对、审核等工作大部分由计算机自动完成。因此，网络环境下会计内部控制的重点由对人的控制为主转变为对人、计算机和互联网的控制。

3. 网络财务使企业面临的安全风险加大

网络财务的应用将原来封闭的局域会计系统面临开放的互联网世界，给财务系统的安全提出了严重的挑战。第一，在网络环境下，过去以计算机机房为中心的“保险箱”式安全措施已不适用，大量的会计信息通过开放的internet传递，途经若干国家与地区，置身于开放的网络中，存在被截取、篡改、泄漏机密等安全风险，很难保证其真实性与完整性。第二，由于互联网的开放特性，给一些非善意访问者以可乘之机。目前黑客肆虐，世界上的各类网站每天都受到成千上万次攻击，网络财务系统无疑也面临巨大的安全风险。第三，计算机病毒的猖獗也为互联网系统带来更大的风险。在互联网中，计算机病毒可以通过E-mail或用户下载文件进行传播，其传播速度是单机的20倍。有效地防治计算机病毒对保障网络财务系统的安全性至关重要。因此，网络财务系统的内部控制不仅难度大、复杂，而且还要有各种控制的先进技术手段。

二、网络财务内部控制措施

1. 企业内部控制措施（1）会计信息资源控制。会计信息来源于网络服务器的数据库系统中，所以网络数据库系统是整个网络财务系统控制的重点目标。威胁数据库系统的安全主要有两个方面：一是网络系统内外人员对数据库的非授权访问；二是系统故障、误操作或人为破坏数据库造成的物理损坏。针对上述威胁，会计信息资源控制应采取以下措施：①采用三层式客户机/服务器模式组建企业内部网，即利用中间代理服务器隔离客户与数据库服务器的联系，实现数据的一致性；②采用较为成熟的大型网络数据库产品并合理定义应用子模式。子模式是全部数据资料中面向某一特定用户或应用项目的一个数据处理集，通过它可以分别定义面向用户操作的用户界面，做到特定数据面向特定用户开放；③建立会计信息资源授权表制度；④采取有效的网络数据备份、恢复及灾难补救计划。

（2）系统开发控制。它是一种预防性控制，目的是确保网络财务系统开发过程及内容符合内部控制的要求。财务软件的开发必须遵循国家有关机关和部门制订的标准和规范。①在网络财务系统开发之初，要进行详细的可行性研究；②在系统开发过程中，内审和风险管理人员要参与系统控制功能的研

究与设计,制订有效的内部控制方案并在系统中实施;③在系统测试运行阶段,要加强管理与监督,严格按照《商品化会计核算软件评审规则》等各种标准进行;④系统运行前对有关人员进行培训,不仅培训系统的操作,还要使受训人员了解系统投入运行后新的内部控制制度和网络财务提供的高质量会计信息的进一步分析与利用等;⑤及时做好新旧系统转换。企业应在系统转换之际采取有效的控制手段,做好各项转换的准备工作,如旧系统的结算、汇总,人员的重新配置,新系统初始数据的安全导入等。

(3)系统应用控制。是指具体的应用系统中用来预防、检测和更正错误,以及防止不法行为的内部控制措施。①在输入控制中,要求输入的数据应经过必要的授权,并经有关内部控制部门检查,还要采用各种技术手段对输入数据的准确性进行校验,如总数据控制校验、平衡校验、数据类型校验、二次录入校验等;②在处理控制中,对数据进行有效性控制和文件控制。有效性控制包括数字的核对、字段和记录长度检查、代码和数值有效范围的检查、记录总数的检查等。文件控制包括检查文件长度、标识和是否染毒等;③在输出控制中,一要验证输出结果是否正确和是否处于最新状态,以便用户随时得到最新准确的会计信息;二要确保输出结果能够发送到合法的输出对象,文件传输安全正确。

(4)系统维护控制。系统维护包括软件修改、代码结构修改和计算机硬件与通讯设备的维修等,涉及到系统功能的调整、扩充和完善。对网络财务系统进行维护必须经过周密计划和严格记录,维护过程的每一环节都应设置必要的控制,维护的原因和性质必须有书面形式的报告,经批准后才能实施修改。软件修改尤为重要,网络财务系统操作员不能参与软件的修改,所有与系统维护有关的记录都应打印后存档。

(5)管理控制。是指企业为加强和完善对网络财务系统涉及的各个部门和人员的管理和控制所建立的内部控制制度。由于网络财务系统是一种分布式处理结构,计算机网络分布于企业各业务部门,实现财务与业务协同处理,因此原来集中处理模式下的行政控制转变为间接业务控制。主要应做好如下几方面的工作:①设置适应于网络下作业的组织机构并设置相应的工作站点;②合理建立上机管理制度,包括轮流值班制度、上机记录制度、完善的操作手册和上机时间安排并保存完备的操作日志文件等;③建立完备的设备管理制度,对硬件设备所处的环境进行温度、湿度、防静电控制,做好网络的绝缘、接地和屏蔽工作,同时对人文环境进行控制,防止无

关人员上机操作;④建立完备的内审制度。

2.企业外部控制措施

(1)周界控制。是指通过安全区域的周界实施控制来达到保护区域内部系统安全的目的。它是预防外来攻击措施的基础,主要内容包括:①设置外部访问区域,明确企业内部网络的边界,防止“黑客”通过电话网络进入系统;②建立防火墙,在内部网和外部网之间的界面上构造保护屏障,防止非法入侵、非法使用系统资源,执行安全管理措施,记录所有可疑事件。

(2)大众访问控制。大众访问包括电子邮件、网上会计信息查询等。由于网络系统是一个全方位开放的系统,对社会大众的网上行为实际上是不可控的,因此,企业应在网络财务系统外部访问区域内采取相应防护措施。外部网络的访问控制主要有:①在网络财务系统中设置多重口令,对用户的登录名和口令的合法性进行检查;②合理设置网络资源的属主、属性和访问权限。资源的属主体现不同用户对资源的从属关系,如建立者、修改者等;资源的属性表示资源本身的存取特性,如读、写或执行等;访问权限体现用户对网络资源的可用程度;③对网络进行实时监视,找出并解决网络上的安全问题,如定位网络故障点、捉住非法入侵者、控制网络访问范围等;④审计与跟踪,包括对网络资源的使用、网络故障、系统记账等方面记录和分析。

(3)电子商务控制。网络财务是电子商务的基石,是电子商务的重要组成部分,因此,对电子商务活动也必须进行管理与控制。主要措施有:①建立与关联方的电子商务联系模式;②建立网上交易活动的授权、确认制度,以及相应的电子会计文件的接收、签发验证制度;③建立交易日志的记录与审计制度。

(4)远程处理控制。网络财务系统的应用为跨国企业、集团企业实现远程报表、远程报账、远程查账、远程审计以及财务远程监控等远程处理功能创造了条件。这些功能的启用必须采取相应的控制措施,主要有:①合理设计网络财务系统各分支系统的安全模式并实施;②进行远程处理规程控制。

(5)数据通讯控制。数据通讯控制是企业为了防止数据在传输过程中发生错误、丢失、泄密等事故而采取的内部控制措施。企业应采取各种有效手段来保护数据在传输过程中准确、安全、可靠。主要措施有:①保证良好的物理安全,在埋设地下电缆的位置设立标牌加以防范,尽量采用结构化布线来安装网络;②采用虚拟专用网线路传输数据;③对传输的数据进行加密与数字签名。在系统的客户端和服务

器之间传输的所有数据都进行两层加密保证数据的安全性,使用数字签名确保传输数据的保密性和完整性。

(6)防病毒控制。在系统的运行与维护过程中应高度重视计算机病毒的防范及相应的技术手段与措施。可以采用如下控制措施:①对不需要本地硬盘和软盘的工作站,尽量采用无盘工作站;②采用基

于服务器的网络杀毒软件进行实时监控、追踪病毒;③在网络服务上采用防病毒卡或芯片等硬件,能有效防治病毒;④财务软件可挂接或捆绑第三方反病毒软件,加强软件自身的防病毒能力;⑤对外来软件和传输的数据必须经过病毒检查,在业务系统严禁使用游戏软件;⑥及时升级本系统的防病毒产品。

互联网下会计电算化内部控制研究

王

芳(内蒙古鄂尔多斯市农牧学校)

随着电子商务的发展和网络会计的逐步实施,企业会计核算与会计管理的内部外部环境发生了巨大变化,传统会计电算化系统的内部控制机制和手段很难适应互联网环境。建立适应于互联网环境下的内部控制体系是企业急需解决的问题。

一、互联网环境给内部控制提出了新课题

1. 网络会计的应用扩大了企业会计核算范围

企业实施网络会计以后,会计核算环境发生了很大的变化。第一,会计部门的组成人员结构发生变化,由原来的财务、会计人员转变为由财务、会计人员和计算机操作员、网络系统维护员、网络系统管理员等组成。第二,会计业务处理范围变大,除完成基本的会计业务,网络会计同时还集成许多管理以及财务功能的相关功能,诸如网上支付、网上报税、网上报关、网上法规及财务信息查询、网上采购、网上销售、网上银行、网上保险、网上证券投资和网上外汇买卖等等。第三,网络会计提供在线办公等服务,从而使会计信息的网上实时处理成为可能,原来由几个部门按预定步骤完成的业务事项可集中在一个部门甚至一个人完成。因此,要保证企业会计系统对企业经济活动反映的正确可靠、达到企业内部控制目标,企业内部控制制度的范围和控制方法较原来系统将更加广泛和复杂。

2. 网络会计使会计信息储存方式和媒介发生变化

从数据和交易层次看,网络会计采用高度电子化的交易方式,对数据的正确性、交易及其轨迹均带来新的变化。原始凭证在网络业务交易时自动产生并存入计算机,交易的全过程均在电子媒介上建立、运算与维护,不再存在传统的原始凭证,而且大量的数据录入和交易驱动发生在企业外部;会计电算化的第一阶段促进了介质的改变,从帐本到磁盘文件,网络会计使会计介质继续发生变化,不仅是帐表,更

多的介质将电子化,出现各种电子单据(如各种发票、结算单据)。存贮形式主要以网络页面数据存贮,网页数据只能在计算机及相应的程序中阅读。因此,网络环境下会计内部控制的重点由对人的控制为主转变为对人、计算机和互联网的控制。

3. 网络会计使企业面临的安全风险加大

网络会计的应用使原来封闭的局域网会计系统面临开放的互联网世界,给财务系统的安全提出了严重的挑战。第一,在网络环境下,过去以计算机机房为中心的“保险箱”式安全措施已不适用,大量的会计信息通过开放的 Internet 传递,很难保证其真实性与完整性。第二,由于互联网的开放特性,给一些非善意访问者以可乘之机,网络会计系统无疑面临巨大的安全风险。第三,计算机病毒的猖獗也为互联网系统带来更大的风险,因而有效地防治计算机病毒对保障网络系统的安全性至关重要。

4. 网络会计与电子商务的法律环境滞后

网络会计、电子商务的迅猛发展远远超出了现有法律体系的规范,互联网是一个缺乏“警察”的信息高速公路,信息的跨地区和跨国界传输又难以公证和仲裁。这样,电子交易可能引发的法律争端,如证据、合同的履行以及可靠性问题等,便成为企业内部控制不得不关注的又一问题。

二、互联网环境下内部控制措施

基于互联网的会计信息系统,由于其在系统的开放性、处理的分散性、数据的共享性等方面大大超过了以往任何类型的系统,极大地改变了以往计算机系统的应用模式,扩展了系统运行的内容和方法。因此,我们需要根据互联系统的特点及其风险来源,重新确立系统的控制点,并建立相应的控制体系。

1. 基于企业内部网的控制措施

(1)会计信息资源控制。会计信息来源于网络服务器的数据库系统中,因而网络数据库系统是整

个网络会计系统控制的重点目标。对数据库系统的安全威胁主要有两个方面：一是网络系统内外人员对数据库的非授权访问，二是系统故障、误操作或人为破坏数据库造成的物理损坏。针对上述威胁，会计信息资源控制应采取以下措施：①采用三层式客户机/服务器模式组建企业内部网，即利用中间代理服务器隔离客户与数据库服务器的联系，实现数据的一致性；②采用较为成熟的大型网络数据库产品并合理定义应用子模式，子模式是全部数据资料中面向某一特定用户或应用项目的一个数据处理集，通过它可以分别定义面向用户操作的用户界面，做到特定数据面向特定用户开放；③建立会计信息资源授权表制度；④采取有效的网络数据备份、恢复及灾难补救计划。

(2) 系统开发控制。系统开发控制是一种预防性控制，目的是确保网络会计系统开发过程及内容符合内部控制的要求。财务软件的开发必须遵循国家有关部门制订的标准和规范。①在网络会计系统开发之初，要进行详细的可行性研究；②在系统开发过程中，内审和风险管理人要参与系统控制功能的研究与设计，制定有效的内部控制方案，并将定制的控制方案在系统中实现；③在系统测试运行阶段，要加强管理与监督，严格按照《商品化会计核算软件评审规则》等各种标准进行。

(3) 系统应用控制。应用控制是指具体的应用系统中用来预防、检测和更正错误，以及防止不法行为的内部控制措施。①在输入控制中，要求输入的数据应经过必要的授权，并经有关内部控制部门检查，还要采用各种技术手段对输入数据的准确性进行校验；②在处理控制中，对数据进行有效性控制和文件控制；③在输出控制中，一要验证输出结果是否正确和是否处于最新状态，以便用户随时得到最新准确的会计信息，二要确保输出结果能够发送到合法的输出对象，文件传输安全正确。

(4) 系统维护控制。系统维护包括软件修改、代码结构修改和计算机硬件与通讯设备的维修等，涉及到系统功能的调整、扩充和完善。软件修改尤为重要，网络会计系统操作员不能参与软件的修改，所有与系统维护有关的记录都应该打印后存档。

(5) 管理控制。管理控制是指企业为加强和完善对网络会计系统涉及的各个部门和人员的管理和控制所建立的内部控制制度。由于网络会计系统是一种分布式处理结构，计算机网络分布于企业各业务部门，实现财务与业务协同处理，因此原来集中处理模式下的行政控制转变为间接业务控制。主要应

采取如下几方面的措施：①设置适应于网络下作业的组织机构并设置相应的工作站点；②合理建立上机管理制度，包括轮流值班制度、上机记录制度、完善的操作手册和上机时间安排并保存完备的操作日志文件等；③建立完备的设备管理制度。

2. 基于企业外部网的控制措施

(1) 周界控制。周界控制是通过对安全区域的周界实施控制来达到保护区域内部系统的安全性目的，它是预防一切实行外来攻击措施的基础，主要内容包括：①设置外部访问区域，明确企业内部网络的边界；②建立防火墙，在内部网和外部网之间的界面上构造保护屏障，防止非法入侵、非法使用系统资源，执行安全管理措施，记录所有可疑事件。

(2) 大众访问控制。大众访问包括文件传递、电子邮件、网上会计信息查询等。外部网络的访问控制主要有：①在网络会计系统中设置多重口令，对用户的登录名和口令的合法性进行检查；②合理设置网络资源的属主、属性和访问权限，资源的属主体现不同用户对资源的从属关系。③对网络进行实时监视，找出并解决网络上的安全问题。④审计与跟踪，包括对网络资源的使用、网络故障、系统记帐等方面记录和分析。

(3) 电子商务控制。网络会计是电子商务的基石，是电子商务的重要组成部分，对电子商务活动也必须进行管理与控制。主要措施有：①建立与关联方的电子商务联系模式；②建立网上交易活动的授权、确认制度，以及相应的电子会计文件的接收、签发验证制度；③建立交易日志的记录与审计制度。

(4) 远程处理控制。网络会计系统的应用为跨国企业、集团企业实现远程报表、远程报帐、远程查帐、远程审计以及财务远程监控等远程处理功能创造了条件。这些功能的启用也必须采取进行相应的控制措施，主要有：①合理设计网络会计系统各分支系统的安全模式并实施；②进行远程处理规程控制。

(5) 防病毒控制。在系统的运行与维护过程中应高度重视计算机病毒的防范及相应的技术手段与措施。可以采用如下控制措施：①对不需要本地硬盘和软盘的工作站，尽量采用无盘工作站；②采用基于服务器的网络杀毒软件进行实时监控、追踪病毒；③在网络服务上采用防病毒卡或芯片等硬件，能有效防治病毒；④财务软件可挂接或捆绑第三方反病毒软件，加强软件自身的防病毒能力；⑤对外来软件和传输的数据必须经过病毒检查，在业务系统严禁使用游戏软件；⑥及时升级本系统的防病毒产品。

有关坏帐准备会计处理中的两个问题

沈玉华

曹怀玉 (吉林省通榆县鸿兴中学)

一、发生坏账准备时,坏账准备中冲销的最大限度问题,或“坏账准备”账户有无借方余额的问题

现行的八大行业会计制度及新修订的股份有限公司,会计制度均认为:采取坏账准备抵法换算坏账的企业,在发生坏账时,应按发生的坏账数,冲销提取的坏账准备,同时核销确实收不回来的应收账款,即会计分录为:

借:坏账准备

贷:应收账款

这一规定存在不严谨之处,具体如下:

企业发生的坏账在金额上有两种情况,一是坏账 \leq 提取的坏账数;二是坏账数 $>$ 提取的坏账数,当发生的坏账金额上 \leq 企业提取的坏账准备时,进行上述制度规定的会计,处理无疑是正确和恰当的。进行了上述冲销后,坏账准备账户出现 ≥ 0 的贷方期末余额,资产负债表中披露的应收账款净值 \leq 应收账款。问题在于:当企业发生坏账在金额上 $>$ 企业提取的坏账准备时,如果按上述规定,企业的“坏账准备”账户出现借方余额,那么,在资产负债表中所列的应收账款净值就必然会大于应收账款总额。这显然是不对的,也扭曲了企业的实际财务状况。

所以当企业实际发生坏账金额 $>$ 企业提取的坏账准备时,会计制度应明确规定冲销提取的坏账准备的最大限度,即规定冲完为止。而不能使“坏账准备”账户出现借方期末余额,即资产负债表中的坏账准备项目始终 ≥ 0 ,应收账款净值项目始终 \geq 应收账款。不足冲销的部分如果金额不大,可直接将其记入“管理费用”账户;如果金额特大可先将其记入“待摊费用”账户,然后分十二个月摊销;如金额较大可先将其记入“长期待摊费用”账户,然后分五年摊销。

其实,从理论上说,如果发生的坏账大于提取的坏账准备时,如果按照现有会计制度的规定,按实际发生的坏账数冲销“坏账准备”账户,使其出现借方期末余额,而不是将不足部分计入费用的话,又会违背谨慎性原则,使发生坏账时,企业实际承担的坏账损失得不到实际体现,而只能等到下次提取坏账准备时,在弥补其差额,记入费用,这显然是不合适的。

二、坏账准备的所得税会计处理问题

新修改的股份有限公司会计制度,对股份有限公司对提取坏账准备的方法做了修改:从原来的3%——5%提取比例的应收账款余额百分比法,改

为有三种方法,(应收账款余额百分比法、销售百分比法和账龄分析法)任选,提取比例自定。而为了防止股份有限公司通过坏账准备的撮来逃避所得税的不法行为,国家税务局印发的《企业所得税前扣除法》明确规定:“对于采取抵法计提坏账准备的公司,在所得税政策上只允许采用应收账款余额百分比法,坏账准备的提取比例为5%,企业采用账龄分析法多计提的坏账准备在计算企业的应纳税所得额时不得扣除。”这样,股份有限公司需按照新制度规定提取坏账准备并计算利润总额,需按照规定调整自选方法和自定比例提取的坏账准备并计算交纳所得税,由此就会出现了会计坏账准备和税法坏账准备不等的差异,以及相应的所得税账务处理。对于这种差异的性质——是永久性差异还是时间性差异,以及在会计核算上要否通过“递延税款”科目来进行的,国家缺少明文规定。我认为:将这种差异当做时间性差异来对待,并通过“递延税款”科目来换算的话,有一定道理,但操作起来相当复杂,无规律可循。因为:虽然坏账准备需每年末计算提取,而在提取时需考虑“坏账准备”账户的期末余额,这有点类似于固定资产提取折旧时的转销,但坏账准备的提取却不象加速折旧那样富有规律性:加速折旧法提取的折旧额呈每年递减的趋势,它和直线提取的折旧额相等。而账龄分析法或其它方法提取的坏账准备是不可能规律的呈现递减或递增的趋势,其金额大小主要取决于应收账款的数量和质量,取决于企业信用标准、信用期限和信用政策的宽松。而且也很难说企业按会计提取的坏账准备必然在总额上等于按规定提取的坏账准备。虽然多年提取的坏账准备有多有少,类似于转销,但转销期限是多长,何时转销完,每期转销多少,是有很大程度的不确定性,难以准确计量。

可将会计计提的坏账准备与税法坏账准备产生的差异看做永久性差异,直接比较会计坏账准备和税法坏账准备的大小,并在纳税申报时,按规定直接调整利润总额,使其变成应纳所得额,然后计算应交所得税额,则简单易行。在会计处理上,也因为同其它永久性差异一样,又涉及“递延税款”科目来进行,而变得简明、易懂。这是我在本专业中对会计坏账处理中存在的问题的肤浅的见解,如有不完善之处请给我指正。