



财政干部中专自学辅导



工业企业财务管理

第十讲 工业企业产品销售利润的预测

杨维祖

工业企业的产品销售利润，通常是指产品销售收入扣除销售税金和销售成本之后的余额。科学地进行产品销售利润的预测，对于企业进行正确的生产经营决策，促进企业全面改善生产经营管理，动员广大职工群众深入挖掘“双增双节”的潜力，不断提高企业的经济效益，保证完成或超额完成财政上缴任务及增加企业内部积累，都有重要的意义。

预测产品销售利润的方法，常用的有比例法、因素分析法和盈亏分界分析法。

一、比例法

比例法就是利用销售收入利润率、成本利润率、资金利润率等项指标对未来期的产品销售利润额进行预测。这是企业进行生产经营决策和编制利润计划前较普遍应用的一种简便方法。它们的测算公式分别是：

$$\text{预测产品销售利润额} = \frac{\text{预测产品销售收入总额}}{\text{预测产品销售收入总额}} \times \text{预测产品销售利润率}$$

$$\text{预测产品销售利润额} = \frac{\text{预测产品销售收入总额}}{\text{预测产品售成本总额}} \times \text{预测产品成本利润率}$$

$$\text{预测产品销售利润额} = \frac{\text{预测产品全部销售收入总额}}{\text{预测产品全部资金占用额}} \times \text{预测产品全部资金利润率}$$

上述三个公式中的基数，如果有关计划已定，可直接用计划数；如果计划尚未确定，则可用本辅导第六、八讲已经介绍过的方法加以测定。关于三个利润率指标的预测，首先需采用上级下达的指标；如果没有上级下达指标，则需以基期的实际利润率为基础，同时考虑预测期销售税率，成本等因素变动对利润的影响程度加以测定。

二、因素分析法

因素分析法，又称分析计算法。这是一种通过对影响利润诸因素的分析，综合预测产品销售利润额的方法。运用这种方法，要求预测的对象须具有较完整的历史资料 and 生产的稳定性，因而只适用于可比产品销售利润的预测。

因素分析法的基本原理可用下式表达：

$$\text{预测可比产品销售利润额} = \frac{\text{基期实际产品销售利润额}}{\text{基期实际产品销售利润额}} \times \frac{\text{预测期各种因素影响的利润额}}{\text{基期各种因素影响的利润额}} \times \frac{\text{预测期各种因素影响的利润额}}{\text{基期各种因素影响的利润额}}$$

因素分析法的具体测算程序如下：

(一) 确定基期实际可比产品销售利润额

基期实际可比产品销售利润额是预测的基础数，它的具体确定方法可根据进行预测的时间及具备资料的情况而定。如果是在预测期的期初（如计划年初）进行预测，且已具备基期的会计决算资料，就应取会计决算表所提供的基期实际可比产品销售利润额。如果是在基期内进行预测，由于尚不具备完整的基期实际可比产品销售利润额，因而可用下面方法进行预计：

$$1. \text{基期可比产品销售利润额} = \frac{\text{基期预计可比产品销售收入总额}}{\text{基期预计可比产品销售收入总额}} \times \text{基期预计可比产品销售收入利润率}$$

$$\text{基期预计可比产品销售收入利润率} = \frac{\text{基期预计可比产品销售利润总额}}{\text{基期预计可比产品销售收入总额}} \times 100\%$$

$$2. \text{基期可比产品销售利润额} = \frac{\text{基期预计可比产品销售量}}{\text{基期预计可比产品销售量}} \times \frac{\text{基期预计可比产品销售单位成本}}{\text{基期预计可比产品销售单位成本}} \times \text{基期预计可比产品销售成本利润率}$$

$$\text{基期预计可比产品销售成本利润率} = \frac{\text{基期预计可比产品销售利润总额}}{\text{基期预计可比产品销售总成本}} \times 100\%$$

(二) 分析计算各种因素影响增减的利润额

企业可比产品销售利润是一项综合性的指标，是多种因素共同影响的结果。影响可比产品销售利润的主要因素有：可比产品的销售量、销售成本、销售价格、销售税率、销售品种结构等。因此，在预测时，要逐项分析各因素变动对利润额的影响。

1、分析计算可比产品销售量变动影响的利润额

$$\text{销售量变动影响的利润额} = \sum \left[\left(\frac{\text{预测期产品销售量}}{\text{基期产品销售量}} \right) \times \frac{\text{基期产品单位成本}}{\text{基期产品利润率}} \right]$$

上式计算结果，正数为产品销售利润增加额；负数则为产品销售利润减少额

2、分析计算可比产品销售品种结构变动影响的利润额

企业生产销售的可比产品，如果在两种以上，它们的销售量和利润率往往不相同，而且变动的幅度也不一样，因而其品种结构经常发生变化。在预测期内，如果利润率大的产品销售量高于基期，就会使全部可比产品的平均利润率提高，从而使产品销售利润额增加；反之，则会使平均利润率降低和利润额减少。

$$\text{销售品种结构变动影响的利润额} = \frac{\text{预测期产量按基期单位成本计算的销售总额}}{\text{基期平均成本}} \times \left(\frac{\text{预测期平均利润率}}{\text{基期平均利润率}} \right)$$

$$\text{全部可比产品平均利润率} = \sum \left[\frac{\text{某种可比产品基期(或预测期)销售总成本}}{\text{全部可比产品基期(或预测期)销售总成本}} \times \frac{\text{该种产品基期(或预测期)销售总成本}}{\text{全部可比产品基期(或预测期)销售总成本}} \right]$$

3、分析计算可比产品销售成本变动影响的利润额

$$\text{销售成本变动影响的利润额} = \frac{\text{预测期产量按基期平均单位成本计算的销售总额}}{\text{基期平均单位成本}} \times \text{基期平均利润率}$$

上式计算结果便是预测期“已销可比产品成本总降低额”。在销售价格不变的条件下，这个“总降低额”必然转化为销售利润的增加额。

4、分析计算可比产品销售价格变动影响的利润额

$$\text{售价变动影响的利润额} = \sum \left[\frac{\text{预测期售价变动产品的销售量}}{\text{基期售价}} \times \left(\frac{\text{该产品的基期售价}}{\text{该产品的预测期售价}} \right) \times \left(1 - \frac{\text{该产品的基期税率}}{\text{该产品的预测期税率}} \right) \right]$$

应用上式须注意两点：(1)当企业在预测期内有两种以上可比产品的售价同时发生变动时，应先逐品种计算，而后加以综合。(2)在产品成本和销售利润率等因素已定的条件下，产品售价的升降，固然可

以带来销售利润额的增减，但并不是说由于售价变动而增加或减少的销售收入额，都是利润额。因为，销售税金是按产品销售收入额计征的，当产品销售收入额因产品售价变动而发生增减时，即使税率不变，税额也会因计征基数的增减而增减，进而会影响产品销售利润的增加或减少。所以，应从售价变动影响的销售收入额中扣除应纳销售税额。

5、分析计算销售税率变动影响的利润额

$$\text{税率变动影响的利润额} = \sum \left[\frac{\text{预测期税率}}{\text{基期税率}} \times \frac{\text{该产品预测销售量}}{\text{该产品基期销售量}} \times \frac{\text{该产品新税率}}{\text{该产品旧税率}} \right]$$

上式计算结果，如果预测期的新税率高于基期的旧税率，则产品销售利润额减少；反之，则产品销售利润额增加。

除上述五项因素之外，可比产品的质量及期初、期末库存量的变动，也会不同程度的影响可比产品销售利润额的增减，预测时应视其变动幅度大小予以考虑。

(三)综合确定预测期的可比产品销售利润总额
经过上述(一)、(二)两项分析计算工作，可以将各项分析计算的结果加以汇总，并对汇总出的总数进行综合分析研究，深入了解其可行的程度，然后确定预测期的可比产品销售利润总额。汇总计算的方法如下式：

$$\begin{aligned} \text{预测期可比产品销售利润总额} &= \text{基期可比产品销售利润总额} \pm \text{预测期销售量变动影响的利润额} \\ &\quad \pm \text{预测期销售品种结构变动影响的利润额} \pm \text{预测期销售成本变动影响的利润额} \\ &\quad \pm \text{预测期销售价格变动影响的利润额} \pm \text{预测期销售税率变动影响的利润额} \end{aligned}$$

三、盈亏分界分析法

盈亏分界分析法，又称“量本利分析法”。这是一种通过对产品销售量、成本和利润三项指标相互关系的分析，为企业领导者选择最佳生产经营目标，正确进行生产经营决策，提供依据的有效方法。盈亏分界分析法应用范围广泛，对可比产品、不可比产品都适用，计算方法亦较简便。其具体计算步骤与方法可简化如下：

(一) 测算“够本销售量”

所谓“够本销售量”，是指产品销售净收入(产品销售收入减销售税金)总额与销售总成本相等时的销售量。产品达到了这个销售量时，企业则收支平衡；低于这个销售量时，企业就会发生亏损；超过这个销售量时，企业就能获得利润。

够本销售量可用图形表示如下：

