

怎样分析产品销售数量 和品种结构对销售 利润额的影响

程世龙

在分析产品销售利润的过程中，正确区分销售数量和品种结构两个因素变动对销售利润的影响，可以正确评价和考核企业经营工作的真实成绩，有助于加强经济核算和贯彻经济责任制。那么究竟怎样确定和区分这两个因素的独立影响呢？有的同志提出：“利用按计划价格计算的销售收入变化来表示销售量的变化，在分析产品销售数量和产品销售结构对利润影响程度上有很大的局限性，不能普遍采用。”而应当“从数量结构变动来分析”。（见1984年第一期《会计研究》《论以销售收入变化表示产品销售数量变化的局限性》）

所谓“从数量结构变动分析”的方法，按照上述文章的思想可归纳为两个公式：

$$\text{销售量完成百分比} = \frac{\text{各种产品实际销售量之和}}{\text{各种产品计划销售量之和}}$$

$$\text{销售品种结构} = \frac{\text{某产品销售量}}{\text{各种产品销售量之和}}$$

该文还认为：“会计经济分析和统计指数分析的结果应该是相同的”，“目前我们会计分析销售产品的结构变化对利润的影响和统计上分析结构相对数对利润的影响的指数结果不同”但是“从产品数量比重分析的结果可以与统计分析的结果指标一致”。

我认为这种观点是错误的。要正确分析销售数量和品种结构对销售利润的影响，首先需要解决一个问题即如何综合多种产品的总的销售量。众所周知，不同产品各有不同的使用价值和不同的计量单位，而用实物单位计算的各种产品的销售量是不可直接加总的。但是，不同使用价值的社会产品都是社会劳动的产物，都具有一定的价值量。作为抽象劳动，各种产品只有量的差别没有质的不同。我们可以用产品的销

售价格作共同尺度，使各种产品的销售量过渡到能够加总的销售收入。由于此处销售价格仅作为同度量因素而起作用，因而销售收入总额就可表示各种不同产品的销售总量。销售品种结构也应以各种产品的销售收入在销售收入总额中的比重来表示。

为说明会计分析与统计分析的一致性，这里通过一些具体数字来进行数理推导。

甲产品：计划销售量100，计划销售价格100，计划单位利润25，实际销售量120；

乙产品：计划销售量80，计划销售价格80，计划单位利润16，实际销售量88。

根据统计学中的指数分析法，可以求得产品销售量指数：

$$\begin{aligned} \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0} \times 100\% &= \frac{120 \times 100 + 88 \times 80}{100 \times 100 + 80 \times 80} \times 100\% \\ &= \frac{19040}{16400} \times 100\% \dots\dots\dots \textcircled{1} \end{aligned}$$

式中计划销售价格是同度量因素即 P_0 。

$$\begin{aligned} \text{计划销售利润率} &= \frac{100 \times 25 + 80 \times 16}{16400} \\ &= \frac{10000 \times 25\% + 6400 \times 20\%}{16400} = \frac{3780}{16400} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{实际销售量按计划} & \\ \text{价格、计划单位利} & \\ \text{润计算的利润率} &= \frac{120 \times 25 + 88 \times 16}{19040} \\ &= \frac{12000 \times 25\% + 7040 \times 20\%}{19040} = \frac{4408}{19040} \end{aligned}$$

从上面两利润率的计算式子中可以看出，在其他因素不变的条件下，销售利润率的变化仅仅反映各种产品的销售收入在销售收入总额中的比重变化，也就是说，利润率发生变化体现了销售品种结构的变化。因此可以通过两种利润率的比较求出销售品种结构指数：

$$\begin{aligned} \frac{\sum T_1 q_0}{\sum T_1} : \frac{\sum T_0 q_0}{\sum T_0} & \\ &= \frac{12000 \times 25\% + 7040 \times 20\%}{19040} : \frac{10000 \times 25\% + 6400 \times 20\%}{16400} \\ &= \frac{4408}{19040} : \frac{3780}{16400} \dots\dots\dots \textcircled{2} \end{aligned}$$

式中的同度量因素 q_0 为各种产品的计划销售利润率。

②式经过进一步变形，可推导出销售量、销售品种结构和销售利润三者之间的指数体系：

$$\frac{4408}{19040} : \frac{3780}{16400} = \frac{4408}{3780} \times \frac{1}{\frac{19040}{16400}}$$

$$\text{即销售品种结构指数} = \text{销售利润指数} \times \frac{1}{\text{销售量指数}}$$

所以，销售利润指数 = 销售量指数 × 销售品种结构指数
这一指数体系反映了三者之间客观存在的经济联系。

下面利用前列数字分析计算销售数量和品种结构变动影响的销售利润。

销售量和品种结构共同影响销售利润提高628 (4408-3780)。

销售量变动对利润的影响 = 计划销售收入总额 × 销售量指数 × 计划利润率 - 计划销售利润

$$\text{即 } 16400 \times \frac{19040}{16400} \times \frac{3780}{16400} - 3780$$

$$\boxed{3780 \times \left(\frac{19040}{16400} - 1 \right)} \approx 608.4878$$

销售品种结构变动对利润的影响 = 计划销售收入总额 × 销售量指数 × 计划销售利润率 × 销售品种结构指数 - 计划销售收入总额 × 销售量指数 × 计划销售利润率

$$\text{即 } 16400 \times \frac{19040}{16400} \times \frac{3780}{16400} \times \left(\frac{4408}{3780} \times \frac{16400}{19040} \right)$$

$$- 16400 \times \frac{19040}{16400} \times \frac{3780}{16400}$$

$$\boxed{= 4408 - 3780 \times \frac{19040}{16400}} \approx 19.5122$$

$$608.4878 + 19.5122 = 628$$

将上面两个算式中虚线圈起的数字用文字表述，则得到两个计算公式：

$$\text{产品销售数量变动对销售利润的影响} = \frac{\text{计划销售利润}}{\text{销售量}} \times \left[\frac{\text{按实际销售量计划价格计算的销售收入总额}}{\text{计划销售收入总额}} - 1 \right]$$

$$\text{产品销售品种结构变动对销售利润的影响} = \frac{\text{按实际销售量计划单位利润计算的利润额}}{\text{计划销售收入总额}}$$

$$\left(\frac{\text{计划销售利润}}{\text{销售量}} \times \frac{\text{按实际销售量计划价格计算的销售收入总额}}{\text{计划销售收入总额}} \right)$$

这正是胡文中所否定的两个公式。但是，通过上述的推理运算，已经清楚地说明这种计算方法并没有背离统计分析的科学方法，而是统计学中指数分析法在会计分析上的具体运用。目前普遍采用的方法与统计分析是一致的。上面的两个公式能够正确地、科学地分析计算销售量和销售品种结构对销售利润额的影响。计算公式在表现形式上的不一致，并不影响其内在的同一性。

企业的净收入分配制

四川省永川县财政局 余佩文

净收入分配制，是将企业职工工资总额与经济效益挂钩的一种分配制度。所谓净收入，是企业职工新创造价值所实现的货币净收入。

净收入分配制分三个层次，即国家和企业之间的分配关系，企业和职工之间的分配关系，职工之间的分配关系。第一个层次的分配关系，由利改税去解决；第三个层次的分配关系，由企业本着按劳分配的原则，结合自己的实际情况，自主决定分配形式；净收入分配制主要解决第二个层次的分配关系。净收入分配制与除本分成制有以下几点不同：

1、除本分成制把国家征收的所得税与企业留利、职工劳动报酬三者绑在一起进行分配，净收入分配制所得税划归利改税去解决，着重解决税后净收入中企业与职工的分配关系。

2、除本分成制把企业与职工、职工之间两个层次的分配关系捆在一起去解决，净收入分配制只对企业职工之间的分配进行总额控制。

3、除本分成制有一套独立的财务成本核算办法，净收入分配制基本上不改动现行财务会计制度，力求简化计算方法。

净收入分配制机制可归结为：运用八级超额累进所得税率和净收入调节率进行双重调节，控制税后净收入。企业留利和职工劳动报酬随净收入水平同向不同步浮动。其公式为：

$$\text{调整后净收入} = \text{利润总额} - \text{应纳所得税} - \text{应纳调节税} - \text{净收入调节数} + \text{职工劳动报酬计划数}$$

$$\text{净收入调节率} = \frac{\text{净收入调节数}}{\text{利润总额} - \text{应纳所得税} - \text{应纳调节税}}$$

$$\text{净收入工资含量比例} = \frac{\text{职工劳动报酬计划数}}{\text{调整后净收入}}$$

$$\text{职工应得劳动报酬} = \text{调整后净收入} \times \text{净收入工资含量比例}$$