

# 两种保本、保利分析法互补运用的思考

浙江东方学院 侯晓华 欧秀英 纪根培

**【摘要】** 针对当前学术界和企业实践中“重保本、保利点分析,轻保本、保利期分析”的不良倾向,通过研究论证“保本、保利点”分析与“保本、保利期”分析功能互补,以更好地发挥两者对控制企业商品保本、保利的的作用。这既能完善财务管理学中商品的“保本、保利”分析,也能在促进企业控制商品保本、保利销售方面发挥实际作用。

**【关键词】** 保本 保利点 保利期

通俗易懂且简便易行的“保本、保利点”分析方法已在商品流通企业广为运用,但与之相匹配的商品“保本、保利期”分析,则无论在学术界还是企业实践中都被忽视。笔者认为产生这种现象的原因是现有“保本、保利期”分析存在缺陷以及缺少对“保本、保利期”分析内涵的深刻认识。本文拟从“保本、保利点”分析与“保本、保利期”分析的比较中揭示两者的共同点、优点及局限性,进而引出“在互补中结合运用”,以使两种现代企业管理方法在控制商品销售和实现商品销售的保本、保利方面发挥最佳效果。

## 一、保本、保利点分析与保本、保利期分析的共同点

### 1. 分析目的的一致性。

保本、保利点分析是对一定时期(计划期或报告期)企业某类商品或全部商品保本、保利销售量(额)的计算分析。其目的是通过计算和分析来确认在单价、成本(与销售量相关的固定成本和单位变动成本)一定的情况下,实现多大销售量(额),才能保证成本的收回和目标利润的实现。

保本、保利期分析是对一定时期(计划期或报告期)购进的某批商品保本、保利储存期的计算分析。其目的是通过计算在收入、成本一定的条件下,商品购进后在什么时候销售才能保证成本的收回和目标利润的实现。

撇开分析具体指标内容的不同,保本、保利点分析的目的与保本、保利期分析的目的其实是相同的,都是为了控制商品销售,实现商品销售的保本、保利。

### 2. 分析数据的一致性。

#### (1) 保本、保利点分析的依据。

保本、保利点分析的依据是量、本、利关系原理。量、本、利关系原理综合表现为量、本、利关系的基本平衡式:

$$\text{利润} = \text{收入} - (\text{固定成本} + \text{单位变动成本} \times \text{相关数量})$$

当用作保本、保利点分析时,上述量、本、利关系基本平衡式则为:

$$\text{利润} = \text{销售量} \times \text{单价} - (\text{不随销售量变动而变动的固定成本} + \text{销售量} \times \text{随销售量变动而变动的单位变动成本})$$

依据该平衡式,设利润为零(保本),通过移项得保本点:

$$\text{某商品销售保本点(实物量)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的成本}}{\text{单价} - \text{随销售量变动而变动的单位变动成本}}$$

$$\text{某商品销售保本点(金额)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的固定成本}}{1 - \frac{\text{随销售量变动而变动的单位变动成本}}{\text{单价}}}$$

$$\text{企业综合保本点(金额)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的固定成本}}{\sum [(1 - \text{某商品变动成本率}) \times \text{某商品销售比重}]}$$

设利润为常数,通过移项得保利点:

$$\text{某商品销售保利点(实物量)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的固定成本} + \text{目标利润}}{\text{单价} - \text{随销售量变动而变动的单位变动成本}}$$

$$\text{某商品销售保利点(金额)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的固定成本} + \text{目标利润}}{1 - \frac{\text{随销售量变动而变动的单位变动成本}}{\text{单价}}}$$

$$\text{企业综合保利点(金额)} = \frac{\text{不随销售量变动而变动的固定成本} + \text{目标利润}}{\sum [(1 - \text{某商品变动成本率}) \times \text{某商品销售比重}]}$$

#### (2) 保本、保利期分析的依据。

现有保本、保利期分析的依据同样是量、本、利关系原理。只不过当用作保本、保利期分析时,由于其中数量因素表现为商品储存期的长短,使量、本、利关系基本平衡式表现为新的形式:

$$\text{利润} = \text{商品销售收入} - (\text{不随商品储存期变动而变动的固定成本} + \text{随商品储存期变动而变动的日变动成本} \times \text{商品储存期})$$

其中,不随商品储存期变动而变动的固定成本包括入库前已支付的商品进价、进货费用、一定期间的固定管理费用、销售税金等;随商品储存期变动而变动的日变动成本包括日资金占用利息支出、日保管费用、日商品损耗等。

依据上述平衡式,设利润为零(保本),通过移项得保本期:

$$\text{保本期} = \frac{\text{商品销售收入} - \text{不随商品储存期变动而变动的固定成本}}{\text{随商品储存期变动而变动的日变动成本}}$$

依据上述平衡式,设利润为常数,通过移项得保利期:

$$\text{保利期} = \frac{\text{商品销售收入} - \text{不随商品储存期变动而变动的固定成本} - \text{目标利润}}{\text{随商品储存期变动而变动的日变动成本}}$$

#### (3) 现有保本、保利期分析存在的问题及改进设想。

值得注意的是,依据上述量、本、利关系原理推导出来的现有保本、保利期意味着在计划期企业商品一次全部购进,又

在保本、保利期时点上一次全部销售,从而实现商品销售的保本、保利。但是这种情况在实践中很少发生,甚至是不可能发生的。因此,那种认为可以按一定时期商品(类别、品种)的销售额与商品储存期相关的成本资料来计算商品(类别、品种)保本、保利期,并以此推算保本、保利期库存限额的做法是不切实际的,而且是毫无意义的。

笔者认为,由于企业在一定时期销售的商品总是分批购进的,并且购进后就开始逐渐销售,因此只能以日销售利润的量、本、利关系原理推算分批购进、逐渐销售情况下,某批量购进商品的销售中的现实保本、保利期。其计算公式为:

某商品某进货批量日销售利润=商品日销售量×单价-商品日销售量×单位商品成本=商品日销售量×[单价-(单位商品固定成本+单位商品日变动成本×至销售日止该商品储存天数)]

由于单价和分摊单位商品的固定成本都不会随商品储存期的变动而变动,而单位商品储存成本表现为变动成本随商品在企业储存期天数的增加而增加。因此,商品购进后,越是前期销售的商品盈利越多。同时,随着商品销售时点的延后,商品在企业的储存期延长,随商品储存期增加而增加的单位商品变动成本也随之增加,则盈利下降。当盈利降至零,单价与单位商品成本相等时则为日销售“商品盈亏储存期平衡点”(即从购进后高盈利销售至盈利为零销售时的天数,以下简称“平衡点”)。如果超过此平衡点继续销售商品,那么日销售商品就会出现亏损。同时,随着超过平衡点商品的销售,日销售商品的亏损也会随之增加,并且呈现以平衡点为界,超过平衡点销售的逐日亏损与平衡点前销售的逐日盈利总和相等的规律。当超过平衡点销售逐日累积亏损将“日销售平衡点”以前累积的盈利全部抵消时,从购进后销售至此时的天数即为“现实保本期”。则当“某商品某进货批量日销售利润”为零时,其对应的“某商品某进货批量日销售商品储存天数”即为“某商品某批量平衡点”。其计算公式可从上述“某商品某进货批量日销售利润”的量、本、利平衡式中通过移项求得:

$$\text{某商品某批量平衡点} = \frac{\text{单价} - \text{单位商品固定成本}}{\text{单位商品日变动成本}}$$

由于“某商品某批量平衡点”内最后一期的盈利为零,因此,对于超过平衡点的销售,只要“(平衡点-1)期”造成的累积亏损就可将平衡点内销售累积利润全部抵消。因此,可以推导出以下公式:

$$\text{某商品某批量现实保本期} = \text{某商品某批量平衡点} \times 2 - 1$$

按上述日销售由盈转亏的原理,当平衡点前销售形成的累积利润抵消超过平衡点销售累积亏损后的余额为目标利润时,平衡点天数加上超过平衡点的销售天数即为商品销售的“现实保利期”。用公式表达为:

某商品某批量现实保利期=平衡点+保证实现目标利润下容许的超过平衡点的销售天数

其中,“保证实现目标利润下容许的超过平衡点的销售天数”以超过平衡点销售累积亏损同平衡点前销售累积利润与目标利润的差额相对比的方法求得,当超过平衡点销售累积亏损等于平衡点前销售累积利润与目标利润的差额时,该

超过平衡点的天数即为“保证实现目标利润下容许的超过平衡点的销售天数”。

## 二、保本、保利点分析与保本、保利期分析的优缺点与局限性

### 1. 保本、保利点分析的优缺点与局限性。

保本、保利点分析根据成本与销售量(额)的关系,从销售量(额)方面分析保本、保利状况,计算简便,通俗易懂,行之有效。但保本、保利点只是企业在一定时期控制某类商品或企业全部商品的量、本、利因素,以期商品销售后实现保本、保利的总数量标准,它并不能揭示在逐次批量进货的情况下,各进货批量商品销售的保本、保利情况。局部的各进货批量销售的保本、保利是企业在一定时期的总体销售保本、保利的保证。保本、保利点分析只能在控制销售总量和单价,进而控制收入的基础上帮助企业管理者从成本与销售量的关系上控制成本,实现总体销售的保本、保利。如果企业管理者所做出的购进决策不当,购进的某批量商品保本、保利期较短,而且进货批量又过大,就会使商品在企业的储存期天数增加从而超过保本、保利期,成为超过保本、保利期商品。这时,就会出现即使实现一定时期的保本、保利点销售量,企业总体上仍然不能实现保本、保利。由此可见,保本、保利期分析是保本、保利点分析的必要补充和确保保本、保利点实现的重要支撑,只有在进行保本、保利点分析的同时进行商品购进批量的保本、保利期分析,实现每一批量进货商品销售的保本、保利,才能保证某类商品乃至企业全部商品销售保本、保利点的实现。

### 2. 保本、保利期分析的优缺点与局限性。

保本、保利期分析根据成本与商品储存期的关系,从每批进货商品的销售方面来分析保本、保利状况,同样具有计算简便,通俗易懂,行之有效的优点。但保本、保利期分析局限于在每批购进商品的销售分析方面,其分析的范围较小,不能从成本与销售量(额)的关系方面来控制成本,揭示某类商品或全部商品总体销售的保本、保利状况。由此可见,企业不仅应做出局部的商品进货批量销售的保本、保利期分析,还应做出商品总体销售的保本、保利点分析,两种分析相互补充,对于实现商品销售的保本、保利总目标缺一不可。

保本、保利期分析和保本、保利点分析是服务于商品销售保本、保利的目的,在量、本、利关系同一原理下,具有不同分析内容和作用的两种现代企业管理方法。由于两种分析在控制商品销售保本、保利方面各有优点与局限性,因此在功能上具有互补性。如果能在互补中结合运用,就能既在总量上,又在进货批量上对企业进行商品销售的保本、保利分析,使两种管理方法在控制商品销售,实现商品销售保本、保利方面发挥最佳效果。

### 主要参考文献

- ①于沛,苏步椿.企业财务管理(修订本).北京:中国商业出版社,2000
- ②张衡.商业企业财务管理.南京:南京大学出版社,1990
- ③刘恩禄.商业企业财务管理学.北京:中央广播电视大学出版社,1990
- ④黄锡铮,周慧.商业企业财务管理.合肥:安徽教育出版社,1987