

会计管理理论与实践

陈绍森 尹才忠 主编



西南交通大学出版社

前 言

根据国家关于举办成人高等教育《专业证书》班的统一要求，按四川省财政厅和四川省干部函授学院的统一布署，南充地区财政局、四川省干部函授学院南充分院于1989年至1991年联合举办了会计专业成人高等教育《专业证书》班。参加学习的学员主要是：已有一定实践经验，在专业技术岗位或专业性较强的管理岗位上工作多年的同志。他们经过全省统一招生考试入学。通过两年的刻苦学习，他们的专业理论素质和文化素质有了普遍提高，尤其是把实践中的问题上升到理论高度的能力，应用所学理论分析解决实际问题的能力更有长足的进步。

本书的33篇论文和调查报告，就是从这批学员的结业论文中选录的。虽然，从整体上看，这些文章的理论深度和广度还明显单薄，但由于这些文章的作者大多是所在单位的业务骨干，对所从事工作面临的矛盾和问题了解得最全面、最具体、最深刻，因而也最有发言权，所以这些论文在理论与实践的结合上，都有比较强的针对性，亦有不少真知灼见。这是一些纯理论著述所不及的。因此，我们把本书定名为《会计管理理论与实践》。本书中不少论文的观点和实施对策已被许多单位采用，并取得了良好的效果。其中潘明的论文《边际贡献原理在“工效挂钩”企业中的应用》，对改进

企业“工效挂钩”管理很有参考价值，已被收入四川省干部函授学院《一九九一届毕业生优秀论文选》。张怀厚的论文《水利中专人才成本初探》，对学校人才培养工作的健康发展作了有益的探索。

反映学员的学习成果，同时把一些有利于加强和改善企业财务会计管理，提高企业经济效益的措施和方法推荐给社会，让它们能在更大的范围内发挥作用，这是我们选编此书的宗旨。

本书由陈绍森、尹才忠主编。陈守义、秦伟、蒋春雷等同志参加了部分选编工作。在编印本书过程中，得到了南充地委委员、宣传部长、省干函院南充分院院长杨元生同志，南充地委宣传部副部长、讲师团副团长周太荣同志，省干函院南充分院副院长、讲师团副团长邓茂贵同志的热情关怀和指导；得到了西南交通大学出版社、南充日报社印刷厂的大力支持和帮助，在此深表谢意！

由于选编这样的书对我们来说尚属首次，缺乏经验，加上水平有限，缺点和错误在所难免，欢迎读者提出宝贵意见。

编 者

1992年2月

目 录

边际贡献原理在“工效挂钩”企业中的应 用初探.....	潘 明 (1)
浅谈量本利分析法在汽车运输企业的应用.....	王 进 (12)
Q “量一本一利”分析的原理、方法及其在 建设项目决策中的应用.....	赵长荣 (24)
关于保本点的确定方法及其应用.....	顾 新 (40)
企业会计管理循环系统初探.....	程素芳 (51)
O 加强会计管理 提高经济效益.....	张家均 (58)
从南充市嘉陵绸厂看会计管理的作用.....	蒋雪莲 (66)
论会计管理的目的.....	杨铭安 曾长蓉 (72)
关于会计管理的几点思考.....	王 伟 (78)
浅论会计管理在提高经济效益中的作用.....	漆 萍 (85)
对会计的性质、职能、作用和任务的探讨.....	姜大荣 (92)
试论会计监督.....	张明山 (101)
再论会计监督.....	唐君惠 (112)
南充地区汽车运输公司会计人员管理探讨	杨秀模 王蜀华 (120)
试论会计管理体制的改革.....	张珍尤 (127)
会计人员素质现状及提高办法初探.....	张金广 (134)
论提高会计人员素质.....	李中华 (139)

关于提高会计工作质量的几点意见·····	樊凤兰 (147)
南充地区建筑工程公司会计工作达标升级 情况调查·····	伍乾友 (152)
· 建设具有中国特色的责任会计·····	杨瑞平 张 青 (160)
推行责任会计 完善内部承包·····	陈碧华 (169)
○ 加强成本管理 提高经济效益·····	胡振容 (174)
试论运输企业成本控制·····	母瑞霞 沈文玉 (180)
浅谈固定资金分析的程序和方法·····	赵玉华 (185)
企业固定资产折旧和折旧率的探讨·····	曹光菊 (197)
关于固定资产折旧方法之探讨·····	钟兴华 滕明仕 (208)
试论乡镇企业固定资产补偿不足的根源及对策 ·····	何强太 (220)
实事求是 有效分析·····	覃碧林 (229)
财会人员职业道德浅析·····	任家荣 (236)
试论会计的职业道德·····	林元璋 (241)
会计职业道德刍议·····	盛祖志 (246)
培养良好会计职业道德的意义和途径·····	金灿碧 (253)
水利中专人才成本初探·····	张怀厚 (263)

边际贡献原理在“工效挂钩” 企业中的应用初探

潘 明

随着经济体制改革的不断深入，商品经济的发展，企业之间的竞争日渐激烈。其竞争压力促使许多企业领导更加自觉地重视和强化企业经营管理，积极应用现代化管理技术于企业的生产经营决策。当前，已被许多企业在经营决策中所采用的“量、本、利分析”及其“边际贡献法”，就是经营决策分析所常用的专门方法之一。本文拟就“量、本、利分析”及“边际贡献法”在实行“工效挂钩”办法的企业中，预测完成效益目标的销售量和当售价降低，应增加多少销售量等两个方面的具体应用，谈一些肤浅看法。

一、“量、本、利分析”及“边际贡献法”的基本概念、原理和方法

量、本、利分析是加强企业管理的一种有效手段，是一种专门的预测、分析方法。它是在成本性态分析基础上，对销售数量变动与成本和利润变动之间的依存关系进行具体分析。具体的说，就是运用数学计算或图式方法来研究由于销售数量、销售价格和销售成本等因素发生变动后，对目标利润的影响。通过研究这些因素对利润的影响及其相互之间的关系，进行比较分析作出评价，以协助管理当局制定计划，执行控制和选择方案。

进行量、本、利分析，要求把成本按其特性划分为变动成本和固定成本（如果有混合成本，则需运用专门方法进行分解，这一问题本文略）。所谓成本特性（或成本习性，成本性态），是指成本的变动与业务量（产量或销售量）之间的依存关系。变动成本，是指成本总额与业务量成正比例增减变动的成本。而固定成本则是指成本总额在一定时期，一定数量范围内不受业务量增减变化影响的成本。总成本与业务量的关系式如下：

$$\begin{aligned}\text{总成本} &= \text{变动成本} + \text{固定成本} \\ &= \frac{\text{单位变}}{\text{动成本}} \times \text{业务量} + \text{固定成本}\end{aligned}$$

我们知道，利润主要是由销售收入和销售成本这两个因素所决定（根据我国目前税制情况，在量、本、利分析中，产品销售税金可视为产品单位售价的减少），而销售收入的增减，取决于销售数量和销售单价这两个因素，其关系表示如下：

$$\begin{aligned}\text{利润} &= \text{销售收入} - \text{销售成本} \\ &= (\text{销售收入} - \text{变动成本}) - \text{固定成本} \\ &= \left(\frac{\text{销售}}{\text{单价}} \times \frac{\text{销售}}{\text{数量}} - \frac{\text{单位变}}{\text{动成本}} \times \frac{\text{销售}}{\text{数量}} \right) - \text{固定成本} \\ &= \frac{\text{销售}}{\text{数量}} \times \left(\frac{\text{销售}}{\text{单价}} - \frac{\text{单位变}}{\text{动成本}} \right) - \text{固定成本}\end{aligned}$$

上述关系式中的“销售收入减变动成本”和“销售单价减单位变动成本”后的余额，即管理会计中所说的“边际贡献”和“单位边际贡献”。

管理会计认为，销售收入大于变动成本即有贡献（即两者的差额）。它说明企业不仅收回了为生产而直接投入的变

动成本，而且其余额可以用于补偿企业的固定成本，当其余额大于固定成本时，则体现为企业的利润。所以说，“边际贡献”可以看作是各产品对企业所作的“贡献”，它代表产品的创利能力。边际贡献也可用百分率表示，称为“边际贡献率”，其计算方法为：

$$\text{边际贡献率} = \frac{\text{边际贡献}}{\text{销售收入}}$$

$$\text{或：边际贡献率} = \frac{\text{单位边际贡献}}{\text{单位销售收入}}$$

过去，一些传统的观点认为，收入大于完全成本（即利润大于零）的生意才能做，而“边际贡献”为我们引出了另一个概念，即收入大于变动成本（即“边际贡献”大于零的生意即可以做。所谓“薄利多销”即是这个道理。因为当其销售达到一定数量时，“边际贡献”即可完全抵补固定成本，使企业保本（即“损益平衡”）。这时的销售量（或销售额）即管理会计所称的“损益平衡点”，亦称“保本点”。它是企业在经营决策时进行量、本、利分析计算的重要内容。根据损益平衡公式：“ $\text{边际贡献} = \text{固定成本}$ ”和“ $\text{销售收入} \times \text{边际贡献率} = \text{固定成本}$ ”，可以知道，企业的保本点销售量（销售额）可用下列公式求得：

$$1. \text{保本点（销售量）} = \frac{\text{固定成本}}{\text{单位边际贡献}}$$

$$2. \text{保本点（销售额）} = \frac{\text{固定成本}}{\text{边际贡献率}}$$

以损益平衡点为中心，对企业的销售数量、销售价格、成本等和影响企业计划目标的因素进行分析和研究其有机联

系，即可对企业所拟计划目标能否实现进行预测。

二、边际贡献原理在实行“工资总额同上交税利挂钩浮动办法”企业中的具体应用

“工资总额同上交税利挂钩浮动办法”（以下简称“挂钩办法”），系“工效挂钩”办法诸种形式之一。该办法系遵照国务院关于国营企业工资改革问题的通知精神，在第二步利改税的基础上，于一九八五年开始在部分大中型企业中试行。“挂钩办法”的核心是两个基数，一个比例（即上交税利基数，挂钩工资总额基数和挂钩浮动比例）。它是以完成应上交国家税利基数为前提，从而确定企业应得工资总额。这一办法的推行，对充分调动企业广大职工的积极性和创造性，增强企业活力，较好地解决国家、企业和职工个人之间的分配关系上起到了重要的作用。因此，如何完成和超额完成国家核定的上交税利，就成了企业制定工厂生产经营目标和进行决策分析所首先要考虑的问题。根据这一要求，本人应用“边际贡献原理”，结合“挂钩办法”，整理出一组“保证完成上交税利”的产（销）量计算公式，并结合某实行“挂钩办法”的企业实际情况，具体应用于该厂九一年度工厂经营决策。现具体介绍如下：

1、保证完成上交税利的产（销）量计算公式推导

（1）应上交税利的组成内容有：产品销售税金；其他税金（如房产税、土地使用税等等）；和应上交的利润（这里指应交所得税）。因为其他税金多属可以直接预测的一定金额，故在应用公式中的应上交税金金额可不考虑这一因素。

(2) 根据我国现行税制, 我们知道:

$$\begin{aligned}
 \text{产品销} &= \text{产品销} \times \text{销售} \\
 \text{售税金} &= \text{售收入} \times \text{税率} \\
 &= \text{产品销} \times \text{销售} \times \text{税率} \\
 &= \text{售单价} \times \text{数量} \times \text{税率} \\
 &= \text{产品单} \times \text{销售} \\
 &= \text{位税金} \times \text{数量}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{应上交} &= \text{应纳税} \times \text{所得税} \\
 \text{所得税} &= \text{所得额} \times \text{税率} \quad (\text{以下简称“应上交率”})
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= (\text{利润} - \text{税前}) \times \text{应上} \\
 &= (\text{总额} - \text{分配}) \times \text{交率} \\
 &= (\text{边际贡} - \text{固定} - \text{税前}) \times \text{应上} \\
 &= (\text{献总额} - \text{成本} - \text{分配}) \times \text{交率} \\
 &= \left[\text{单位边} \times \text{销售} - (\text{固定} + \text{税前}) \right] \times \text{应上} \\
 &= \left[\text{际贡献} \times \text{数量} - (\text{成本} + \text{分配}) \right] \times \text{交率}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{应上交} &= \text{产品销} + \text{应上交} \\
 \text{税 利} &= \text{售税金} + \text{所得税} \\
 &= \text{产品单} \times \text{销售} + \left[\text{单位边} \times \text{销售} - (\text{固定} + \right. \\
 &= \text{位税金} \times \text{数量} + \left. \text{际贡献} \times \text{数量} - (\text{成本} + \right. \\
 &= \left. \text{税前}) \right] \times \text{应上} \\
 &= \left. \text{分配}) \right] \times \text{交率} \\
 &= (\text{产品单} \times \text{销售}) + (\text{单位边} \times \text{销售}) \times \text{应上} \\
 &= (\text{位税金} \times \text{数量}) + (\text{际贡献} \times \text{数量}) \times \text{交率} \\
 &= (\text{固定} + \text{税前}) \times \text{应上} \\
 &= (\text{成本} + \text{分配}) \times \text{交率} \\
 &= \text{销售} \times (\text{产品单} + \text{单位边} \times \text{应上}) \\
 &= \text{数量} \times (\text{位税金} + \text{际贡献} \times \text{交率}) \\
 &= (\text{固定} + \text{税前}) \times \text{应上} \\
 &= (\text{成本} + \text{分配}) \times \text{交率}
 \end{aligned}$$

上式移项即得：

$$\frac{\text{应上交税利} + (\text{固定成本} + \text{税前分配}) \times \text{应上交率}}{\text{单位边际贡献} \times \text{应上交率}} = \frac{\text{销售数量} \times (\text{产品单位税金} + \text{单位边际贡献})}{\text{单位边际贡献} \times \text{应上交率}}$$

(3) 根据上述关系式即可看出，“完成应上交税利的销售量”计算公式为：

$$\text{完成应上交税利的销售量} = \frac{\text{应上交税利} + (\text{固定成本} + \text{税前分配}) \times \text{应上交率}}{\text{产品单位税金} + \text{单位边际贡献} \times \text{应上交率}}$$

〔注：由于有的企业的税前分配系按利润总额的一定比例（简称“税前分配率”）计算而得（如一些联营企业的税前分利等）。还需考虑一个“税前分配率”因素，故这类企业的应用公式如下（因其推导原理及方法同上，故略）：

$$\text{完成应上交税利的销售量} = \frac{\frac{\text{应上交税利} + \left[\text{固定成本} \times \left(1 - \frac{\text{税前分配率}}{\text{分配率}} \right) \right]}{\text{产品单位税金} + \text{单位边际贡献} \times \frac{\text{税前固定分配额}}{\text{分配率}}} \times \text{应上交率}}{\left(1 - \frac{\text{税前分配率}}{\text{分配率}} \right) \times \text{应上交率}}$$

（注：以上两个公式均只适用于单一产品生产企业，本文也仅就此作简要介绍）。

2、运用上述公式对某发动机制造厂在销售价格一定和价格发生变化的情况下，保证完成上交税利计划的销售量进

行预测和决策分析。

该厂的已知资料数据如下：

(1) 生产能力：年产6102Q柴油发动机7,200台，产值8500万元；

(2) 产品单位销售价格：11500元（上年执行价）；产品销售税率为6%；则产品单位税金为：

$$11500 \times 6\% = 690 \text{ (元)};$$

(3) 产品单位变动成本（成本分解略）为7,228元；则计算出的单位边际贡献为：

$$11500 \times (1 - 6\%) - 7,228 = 3,582 \text{ (元)}$$

(4) 根据预测分析，预计全年固定成本为14,995,300元（已考虑营业外收支净额和其他销售利润预计数）；

(5) 税前分出利润的比例为利润总额的20%；税前还贷额为600,000元；

(6) 核定的利润上交率为应纳税所得额的35%；

(7) 核定的应上交国家税利为5,433,700元（即上年实现数），挂钩浮动比例为1:0.4；由于工厂计划九一年度的工资总额增长率为7%，故按照“挂钩办法”计算，上交税利应增长的幅度为17.5%（即： $\frac{7\%}{0.4} = 17.5\%$ ），亦

即应完成的上交税利为： $5,433,700 \times (1 + 17.5\%)$

$= 6,384,597.50 \text{ (元)}$ ；经预测，全年其他税金预计实现280,000元。因此，用于公式计算的应上交税利为：

$$(6,384,597.50 - 280,000) = 6,104,597.50 \text{ 元。}$$

根据以上资料数据，该厂九一年度确保上交税利目标的
（下转第11页）

应上交利税计算表

项 目	单 位	目标值	备 注
6102Q型发动 机产(销)量	台	6210	(占生产能力的86.25%)
产品销售收入	万元	7141.5	销售单价×销售数量 (11,500.00×6210)
产品销售税金	万元	428.49	销售收入×销售税率 (7,141.5万元×6%)
其他税金	万元	28	预测数。见13页第4行
利润总额	万元	724.89	单位边际贡献×销售量-固定 成本(3,582.00×6,210 -14,995,300.00)
减: 税前分利	万元	144.98	利润总额×分利比例 (724.89万元×20%)
税前还贷	万元	60	核定数。见7页第14行
应交利润	万元	181.97	(利润总额-税前分配)×应 上交率(724.89-(144.98 +60))×35%
企业留利	万元	337.94	利润总额-税前分配-应交利润
应上交税利 合 计	万元	638.46	产品销售税金+其他税金 +应交利润
上交税利 增 长 率	%	17.5	$\left(\frac{638.46 - 543.37}{543.37} \times 100\% \right)$
挂钩工资总额 增长率	%	7	税利增长比例×0.4 (17.5%×0.4)

以上计算说明，应用公式测算结果正确。故该厂拟以实现利润724.89万元；上交税利638.46万元；职工收入增长7%为九一年度的主要工厂目标。但根据市场销售信息反馈，如九一年仍执行上年的销售价格（即：11500/台），预计可实现的销售数量最多在6,000台左右，虽然不能保证目标的实现。而如果每台能降低售价300元至350元（可商谈范围），则可使销售数量增加至6,800台。在当前柴油发动机生产厂家众多，市场竞争十分激烈的情况下，除努力提高产品质量保证市场信誉外，适当降低产品售价，采取薄利多销的办法扩大市场占有率，是增强竞争能力的重要手段。但必须考虑的问题是：价格降低到什么程度合适；降价后所能达到产（销）量能否使原定目标得以实现。为此，需对这一“降价增销”方案是否可行进行决策分析。

3、应用边际贡献原理，进行价格决策分析

分析“降价增销”方案是否可行，是看其降价后是否影响原方案所拟实现的目标。边际贡献原理告诉我们，在固定成本不变的情况下，如果两个方案的实现利润相等，其边际贡献总额也必然相等；而要在“降价增销”方案因产（销）量增加而使变动成本总额增加的情况下，使其边际贡献总额仍与原方案相等，其条件必须是“降价增销”方案所取得的销售收入总额大于原方案的销售总额。因此，已知“降价方案”的销售量为6,800台，只要求出使其边际贡献总额与原方案边际贡献总额相等时的销售单价，即是决策所要确定的最低销售价格。现计算如下：

已知原方案的边际贡献总额为22,244,220元（根据前面计算）；单位变动成本和销售税率不变；“降价增销”方案

的销售量为6,800台。两个方案边际贡献总额相等的关系式为：

$$\left[\begin{array}{l} \text{降价方案} \\ \text{销售单价} \end{array} \times \left(1 - \begin{array}{l} \text{销售} \\ \text{税率} \end{array} \right) - \begin{array}{l} \text{单位变} \\ \text{动成本} \end{array} \right] \times \begin{array}{l} \text{降价方案} \\ \text{销售数量} \end{array} \\ = \text{原方案边际贡献总额}$$

设降价方案的销售单价为“X”，并将已知数据代入上式得：

$$[X \cdot (1 - 6\%) - 7,228,00] \times 6800 = 22,244,220.00$$

去括号后得：

$$6392X - 49,150,400.00 = 22,244,220.00$$

$$\text{则：} X = \frac{22,244,220.00 + 49,150,400.00}{6,392}$$

$$= \frac{71,394,620}{6,392}$$

$$= 11,169.37 (\text{元}) \quad (\text{即为“降价方案”的最低售价})$$

验证如下：

$$\begin{aligned} & [11,169.37 \times (1 - 6\%) - 7,228] \times 6,800 \\ & = 3,271.21 \times 6,800 \\ & = 22,244,228.00 (\text{元}) \quad (\text{比原方案多8.00元，系计算取舍所致}) \end{aligned}$$

以上计算结果表明，要使“降价增销”方案在销售量为6,800台时边际贡献总额等于原方案边际贡献总额，其最低

销售单价应为11,169.37元。也就是说其最大降价限额为330,63元(11,500-11,169.37)。因此,只要该厂的产(销)量能达到6,800台,降价范围在330.63元以内,即能保证完成和超额完成原5台所拟目标效益,则此方案可行。

通过上述理论的简述和方法的应用举例,说明边际贡献在企业经营决策中是很有运用价值的。特别是在当前市场竞争激烈的情况下,生产任务不能饱满,需要市场补充。合理制定产品的销售价格,增强企业的市场竞争能力。这就要求企业领导和各级管理人员掌握现代化管理技术,运用科学方法进行经营决策,凭科学数据说明,做到心中有数,决策正确,促使企业经济效益的不断提高,为我国社会主义建设多作贡献。

(上接第7页)

产(销)量计算如下:

$$\begin{aligned}
 \frac{\text{完成上交税利}}{\text{目标的产(销)量}} &= \frac{6,104,597.50 + [14,995,300 \times (1 - 20\%) \times 35\%]}{690 + 3,582 \times (1 - 20\%) + 600,000} \times 35\% \\
 &= \frac{10,513,281.50}{1,692.96} \\
 &= 6,210 \text{ (台)}
 \end{aligned}$$

以上计算表明,在不考虑产成品年初、年末结存数量和成本变化的前提下,该厂九一年度要保证完成上交税利(638.46万元)的目标产(销)量为6,210台。按此计算的有关指标数据如下表:(下转第8页)

浅谈量本利分析法

在汽车运输企业的应用

王 进

近年来，由于企业外部经营环境极不理想，加之内部管理水平不高，缺乏科学的决策和事中控制，汽车运输企业在经济效益上出现了大滑坡的不景气状况。在此情况下，如何进一步提高企业的经营管理水平，充分挖掘企业现有潜力，采取积极、稳妥、有效的措施，扭亏为盈，是汽车运输企业目前所面临的一个十分重要的课题，而充分运用量本利分析方法，就能较好地企业内部着手，两眼向内，增产节约，增收节支，降低各种消耗，以提高企业的经济效益。

什么是量本利分析呢？简言之，就是将影响企业盈利的产量、收入、成本三因素，根据其本质的必然联系，运用科学的方法，建立起经济数学模式，为规划企业的经济活动，正确进行经营决策提供科学的依据。

进行量本利分析，首先必须将全部成本按照其特性进行划分，在此基础上才能进行保本点分析、目标利润分析和利润敏感性分析，现分述如下：

一、如何按照成本特性划分成本

汽车运输企业的运输成本，按照其特性可以划分为相对固定费用和变动费用两大类。相对固定费用是指在一定时期