



第二节 收入管理

【知识点2】销售定价管理

（一）销售定价管理的含义

销售定价管理是指在调查分析的基础上，选用合适的产品定价方法，为销售的产品制定最为恰当的售价，并根据具体情况运用不同价格策略，以实现经济效益最大化的过程。



第二节 收入管理

(二) 影响产品价格的因素

因素	对价格的影响
价值因素	价格是价值的货币表现，提高社会劳动生产率，可以相对地降低产品价格
成本因素	成本是影响定价的基本因素。短期内的产品价格有可能会低于其成本，但从长期来看，产品价格应等于总成本加上合理的利润。
市场供求因素	市场供求变动对价格的变动具有重大影响。当一种产品的市场供应大于需求时，就会对其价格产生向下的压力；当供应小于需求时，则会推动价格的提升。
竞争因素	竞争越激烈，对价格的影响也越大。在完全竞争的市场，企业几乎没有定价的主动权；在不完全竞争的市场，竞争的强度主要取决于产品生产的难易和供求形势。
政策法规因素	在制定定价策略时一定要很好地了解本国及所在国有关方面的政策和法规。



第二节 收入管理

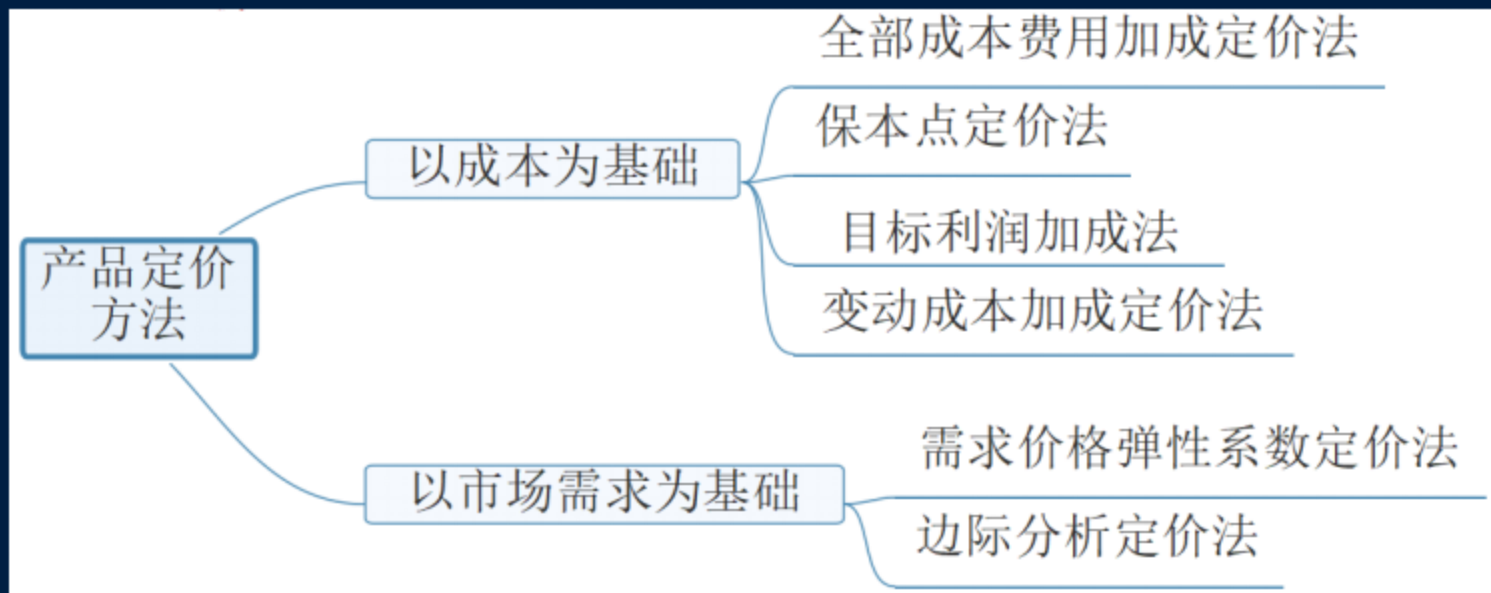
（三）企业的定价目标

1. 实现利润最大化；
2. 保持或提高市场占有率；
3. 稳定价格；
4. 应对和避免竞争；
5. 树立企业形象及产品品牌。



第二节 收入管理

(四) 产品定价方法





第二节 收入管理

1. 以成本为基础的定价方法

在企业成本范畴中，基本上有三种成本可以作为定价基础，即变动成本、制造成本和全部成本费用。

变动成本	可以作为增量产量的定价依据，但不能作为一般产品的定价依据
制造成本	不包括各种期间费用，不能正确反映企业产品的真实价值消耗和转移；以此定价不利于企业简单再生产的继续进行
全部成本费用	既可以保证企业简单再生产的正常进行，又可以使劳动者为社会劳动所创造的价值得以全部实现



第二节 收入管理

【单选题】（2018年）在生产能力有剩余的情况下，下列各项成本中，适合作为增量产品定价基础的是（ ）。

- A. 全部成本
- B. 固定成本
- C. 制造成本
- D. 变动成本

答案：D

解析：变动成本是指在特定的业务量范围内，其总额会随业务量的变动而变动的成本。变动成本可以作为增量产量的定价依据。



第二节 收入管理

(1) 全部成本费用加成定价法

全部成本费用加成定价法就是在全部成本费用的基础上，加合理利润来定价。

单价=单位成本+单位税费+单位利润

单位税费=单价*适用税率

单价*(1-适用税率)=单位成本+单位利润

合理利润的确定，在工业企业一般是根据成本利润率，在商业企业一般是根据销售利润率。



第二节 收入管理

①成本利润率定价

价格 $\times$ （1-税率）=单位成本+单位成本 $\times$ 成本利润率

$$\text{成本利润率} = \frac{\text{预测利润总额}}{\text{预测成本总额}} \times 100\%$$
$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本} \times (1 + \text{成本利润率})}{1 - \text{适用税率}}$$

②销售利润率定价

销售利润率定价价格 $\times$ （1-税率）=单位成本+价格 $\times$

销售利润率

$$\text{销售利润率} = \frac{\text{预测利润总额}}{\text{预测销售总额}} \times 100\%$$
$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位成本}}{1 - \text{销售利润率} - \text{适用税率}}$$



第二节 收入管理

【教材例题9-6】某企业生产甲产品，预计单位产品的制造成本为100元，计划销售10000件，计划期的期间费用总额为900000元，该产品适用的消费税税率为5%，成本利润率必须达到20%。根据上述资料，运用全部成本费用加成定价法测算的单位甲产品的价格应为：

$$\text{单位甲产品价格} = \frac{(100 + \frac{900000}{10000}) \times (1 + 20\%)}{1 - 5\%} = 240(\text{元})$$

【提示】全部成本费用加成定价法可以保证全部生产耗费得到补偿，但他很难适应市场需求的变化，往往导致定价过高或过低。并且，当企业生产多种产品时，间接费用难以准确分摊，从而会导致定价不准确。



第二节 收入管理

(2) 保本点定价法

保本点定价法的基本原理，是按照刚好能够保本的原理来制定产品销售价格。既不盈利也不亏损的销售价格水平，此方法确定的最低销售价格。

价格 $\times$ （1-税率）=单位成本（固定+变动）+单位利润

$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位固定成本} + \text{单位变动成本}}{1 - \text{适用税率}} = \frac{\text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}}$$



第二节 收入管理

【教材例题9-7】某企业生产乙产品，本期计划销售量为10000件，应负担的固定成本总额为250000元，单位变动成本为70元，适用的消费税税率为5%。根据上述资料，运用保本点定价法测算的单位乙产品的价格应为：

$$\text{单位乙产品价格} = \frac{\frac{250000}{10000} + 70}{1 - 5\%} = 100(\text{元})$$



第二节 收入管理

(3) 目标利润加成法

目标利润是指企业在预定时期内应实现的利润水平。根据预期目标利润和产品销售量、产品成本、适用税率等因素来确定产品销售价格。

$$\begin{aligned}\text{单位产品价格} &= \frac{\text{目标利润总额} + \text{完全成本总额}}{\text{产品销量} \times (1 - \text{适用税率})} \\ &= \frac{\text{单位目标利润} + \text{单位完全成本}}{1 - \text{适用税率}}\end{aligned}$$



第二节 收入管理

【教材例题9-8】某企业生产丙产品，本期计划销售量为10000件，目标利润总额为240000元，完全成本总额为520000元，适用的消费税税率为5%。根据上述资料，运用目标利润加成法测算的单位丙产品的价格应为：

$$\text{单位丙产品价格} = \frac{240000 + 520000}{10000 \times (1 - 5\%)} = 80(\text{元})$$



第二节 收入管理

【单选题】（2024年）某产品计划产销量1000件，消费税税率为5%，固定成本为10000元，单位变动成本9元/件，若目标利润为95000元，则运用目标利润法测算的产品价格为（ ）。

- A. 115元/件
- B. 100元/件
- C. 104 元/件
- D. 120元/件



第二节 收入管理

答案：D

解析：假设单价为X，则有 $X \times (1-5\%) \times 1000 - 1000 \times 9 - 10000 = 95000$ ，解方程得出 $X = 120$ （元/件）。或者单价 = $(\text{目标利润总额} + \text{完全成本总额}) / [\text{产品销量} \times (1 - \text{适用税率})] = (95000 + 10000 + 1000 \times 9) / [1000 \times (1 - 5\%)] = 120$ （元/件）。



第二节 收入管理

【单选题】（2021年）某公司生产A产品，本期计划销售量为1000件，完全成本总额为19000元，目标利润总额为95000元，适用的消费税税率为5%。利用目标利润加成法确定的A产品单价为（ ）元。

A. 72.2

B. 80

C. 108.3

D. 120



第二节 收入管理

答案：D

解析：单价 $\times 1000 -$ 单价 $\times 1000 \times 5\% - 19000 = 95000$ ，单价 $= (\text{完全成本总额} + \text{目标利润总额}) / [\text{销售量} \times (1 - \text{消费税税率})] = (95000 + 19000) / [1000 \times (1 - 5\%)] = 120$ （元）。



第二节 收入管理

(4) 变动成本加成定价法

变动成本加成定价法是指企业在生产能力有剩余的情况下增加生产一定数量的产品，这些增加的产品可以不负担企业的固定成本，只负担变动成本，在确定价格时产品成本仅以变动成本计算。变动成本是指完全变动成本，包括变动制造成本和变动期间费用。

$$\text{单位产品价格} = \frac{\text{单位变动成本} \times (1 + \text{要求的成本利润率})}{1 - \text{适用税率}}$$



第二节 收入管理

【教材例题9-9】某企业生产丁产品，设计生产能力为12000件，计划生产10000件，预计单位变动成本为190元，计划期的固定成本费用总额为950000元，该产品适用的消费税税率为5%，成本利润率必须达到20%。假定本年度接到一额外订单，订购1000件丁产品，单价300元。请问：该企业计划内产品单位价格是多少？是否应接受这一额外订单？



第二节 收入管理

答案：根据上述资料，企业计划内生产的产品价格为：

$$\text{计划内单位丁产品价格} = \frac{\left(\frac{950000}{10000} + 190 \right) \times (1 + 20\%)}{1 - 5\%} = 360(\text{元})$$

追加生产1000件的单位变动成本为190元，则：

$$\text{计划外单位丁产品价格} = \frac{190 \times (1 + 20\%)}{1 - 5\%} = 240(\text{元})$$

追加生产1000件的单位变动成本为190元，则：因为额外订单单价高于其按变动成本计算的价格，故应接受这一额外订单。



第二节 收入管理

2. 以市场需求为基础的定价方法

以成本为基础的定价方法，主要关注企业的成本状况而不考虑市场需求状况，因而运用这种方法制定的产品价格不一定满足企业销售收入或利润最大化的要求。最优价格应是企业取得最大销售收入或利润时的价格。

但以市场需求为基础的定价方法可以契合这一要求，主要有需求价格弹性系数定价法和边际分析定价法等。



第二节 收入管理

(1) 需求价格弹性系数定价法

产品在市场上的供求变动关系，实质上体现了价格的刺激和制约作用上。需求增大导致价格上升，刺激企业生产；需求减少，会引起价格下降。其他条件不变的情况下，某种产品的需求量随其价格的升降而变动的程度，就是需求价格弹性系数。

$$E = \frac{\Delta Q / Q_0}{\Delta P / P_0}$$



第二节 收入管理

式中，E表示某种产品的需求价格弹性系数； ΔP 表示价格变动； ΔQ 表示需求变动量； P_0 表示基期单位产品价格； Q_0 表示基期需求量。

运用需求价格弹性系数确定产品的销售价格时，其基本计算公式为：

$$P = \frac{P_0 Q_0^a}{Q^a}$$

倒数，即

上述a表示需求价格弹性系数绝对值的倒数，即 $\frac{1}{|E|}$



第二节 收入管理

(2) 边际分析定价法

边际分析定价法，通过分析不同价格与销售量组合下的产品边际收入、边际成本和边际利润之间的关系进行定价决策的一种定量分析方法。

边际利润=边际收入-边际成本

即当边际利润=0时，边际收入=边际成本，

此时利润达到最大值，且价格就是最优销售价格。



第二节 收入管理

【单选题】（2018年）下列各项中，以市场需求为基础的定价方法是（ ）。

- A. 保本点定价法
- B. 目标利润加成法
- C. 边际分析定价法
- D. 全部成本费用加成定价法

答案：C

解析：以市场需求为基础的定价方法主要有需求价格弹性系数定价法和边际分析定价法等。



第二节 收入管理

(五) 价格运用策略

1. 折让定价策略：现金折扣、数量折扣、团购折扣、预购折扣、季节折扣等
2. 心理定价策略：声望定价、尾数定价、双位定价、高位定价
3. 组合定价策略
4. 寿命周期定价策略



第二节 收入管理

寿命周期	性质
推广期	低价促销
成长期	中等价格策略
成熟期	可以采用高价促销，但必须考虑竞争者的情况，以保持现有市场销售量
衰退期	降价促销或维持现价并辅之以折扣等其他手段



第二节 收入管理

