

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。

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

【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：

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

【单选题】（2025年）某企业生产销售甲产品，单价为100元/件，单位变动成本为50元/件，固定成本为8000元，利息费用为2000元，若目标税后利润为30000元，企业所得税税率为25%，则实现目标利润的销售量为（ ）件。

- A. 1000
- B. 800
- C. 600
- D. 960

答案：A

解析：税后利润 = （息税前利润 - 利息费用）× （1 - 所得税税率），所以息税前利润 = $30000 \div (1 - 25\%) + 2000 = 42000$ （元）。实现目标利润销售量 = （固定成本 + 目标利润）÷ （单价 - 单位变动成本）= $(8000 + 42000) \div (100 - 50) = 1000$ （件）。

【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

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 = （目标利润总额 + 完全成本总额） / [产品销量 × （1 - 适用税率）] = $(95000 + 10000 + 1000 \times 9) / [1000 \times (1-5\%)] = 120$ （元/件）。

【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

答案：D

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

（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。

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

【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？

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。

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。

（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。

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

式中，E表示某种产品的需求价格弹性系数； ΔP 表示价格变动量； 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：

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

上述a表示需求价格弹性系数绝对值的倒数，即 $\frac{1}{|E|}$

（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。

【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。

（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

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

