

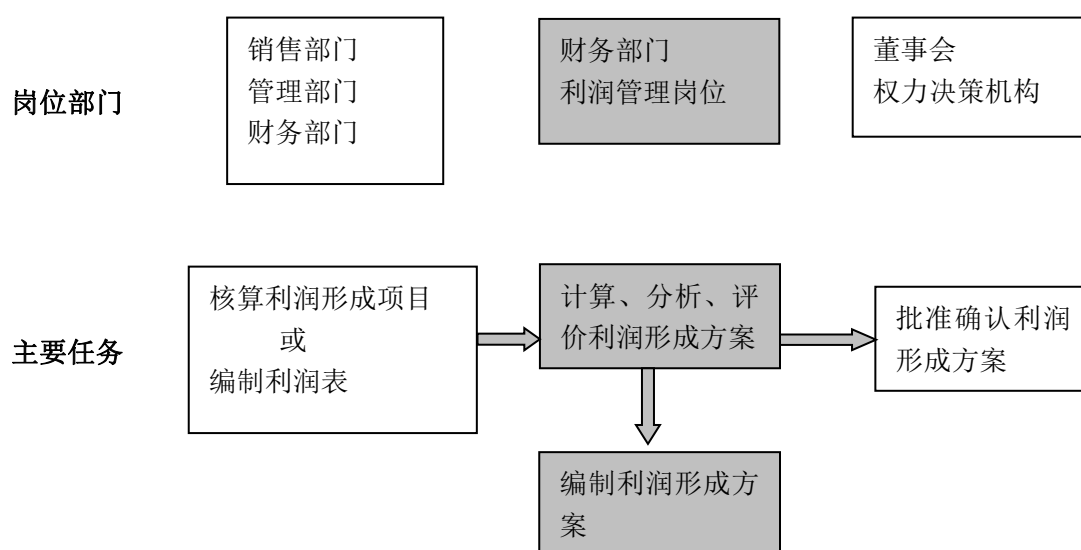
学习子情境一 企业收益管理

【情境引例】

雅戈尔公司委托丽阳公司销售衬衫 100 件，合同销售价每件为 100 元，该衬衫成本价每件为 80 元，增值税税率为 17%。2009 年 6 月 1 日，雅戈尔公司收到丽阳公司开来的代销清单。

问：1. 2009 年 6 月 1 日雅戈尔公司可以确认衬衫的收入吗？2. 如果雅戈尔公司可以确认衬衫的收入，在不考虑代销费用的前提下，雅戈尔公司这笔销售业务形成的营业利润是多少？

【工作过程与岗位对照表】



【知识准备】

一、利润与目标利润的概念【授课计划与课程讲义——07050101 企业收益管理】

(一) 利润

利润 (profit) 是指企业在一定会计期间的经营成果。利润包括收入减去费用后的净额和直接计入当期利润的利得与损失等，因此当期利润总额取决于该期间收入和费用和直接计入当期利润的利得与损失的金额大小。

(二) 目标利润

目标利润 (target profit) 是指企业在未来一段期间内，通过企业经营管理应该或者可以达到的利润控制目标。目标利润是企业未来经营必须考虑的重要战略目标之一。目标利润预测是指企业在运用定量预测分析的基础上，通过对产品销售量、销售单价和产品成本以及其他对利润发生影响的因素的分析和研究，对企业在未来某一时期可以实现的利润的预计和测算。正确的目标利润预测可以为企业未来的经营建立合理的利润目标，以便于企业按利润目标对企业经营效果进行考核和分析。

二、利润的种类与作用

(一) 利润的种类

根据自 2007 年 1 月 1 日起正式施行的《企业会计准则》和《企业会计准则应用指南》

中的关于企业利润表列报的相关规定，上市公司至少应列报包括营业利润、利润总额和净利润三大类关于利润的指标。

营业利润（trading profit）是指企业在一定时期从事主要生产经营活动所产生的利润。

利润总额（total profit）是指企业在一定时期所有活动所取得的经营成果。

净利润（net profit）是指企业利润总额减去所得税费用之后的金额。

凯恩斯



凯恩斯（1883—1946），现代西方经济学最有影响的经济学家之一，他创立的宏观经济学与弗洛伊德创立的精神分析法、爱因斯坦发现的相对论一起并称 20 世纪人类知识界的三大革命。

1029 年，经济危机爆发后，凯恩斯感觉到传统的经济理论已不符合现实，必须加以突破，于是便有了他 1933 年出版的《就业、利息和货币通论》一书（简称《通论》）。《通论》在经济学理论上取得了重大突破。

第一，突破了传统的就业均衡理论，建立了一种以存在失业为特点的经济均衡理论。

第二，把国民收入作为宏观经济学研究的中心问题。

第三，用总供给与总需求的均衡来分析国民收入的决定。

第四，建立了以总需求为核心的宏观经济学体系。

第五，建立了对实物经济和货币进行分析的货币理论。

第六，批判了“萨伊法则”，反对放任自流的经济政策，明确提出国家直接干预经济的主张。

小博士

（二）利润的作用【制度——07050101 企业利润增长报告】

企业利润来自于企业的生产经营活动，在缴纳企业所得税后，最终的净利润归属于企业股东。因此企业加强对利润管理，不断提高企业的利润水平，无论对企业股东还是国家都具有重大的经济意义。

1. 利润是企业实现财务目标的基础。一般认为，企业财务管理的目标是企业价值最大化，而企业价值最大化要达到利润与风险的最佳组合匹配。企业只有实现足够的利润，才能使得企业债权人和股东的利益得到保障。利润是一项综合性很强的指标，对于企业经营管理的质质量、市场开拓能力、成本费用的开支以及各种财务风险最终都会在企业利润上体现出来，因而利润也是对企业作出评价的最重要的指标之一。

2. 利润是国家财政收入的重要来源之一。根据有关税法的规定，企业作为国民经济的基本单位有义务将其实现的利润在国家和企业之间进行分配，也就是说企业要依法向国家缴纳所得税。由于所得税具有强制性、无偿性和固定性等特点，因此构成了国家财政收入的重要来源之一。

3. 利润是衡量企业生产经营水平的一项综合性指标。利润从构成内容看，概括了企业的全部生产经营工作范围。因此，利润的多少反映了企业生产经营水平的高低。企业获得的利润越多，也可以说明企业管理者经营管理有方，生产经营活动中的消耗少，产品成本低，质量好，产品适销对路。

4. 利润是企业扩大再生产的资金保障。企业资金的来源是多方面的，其中利润是一项重要的资金来源。企业要扩大生产经营规模，提高生产技术主要应依靠企业自身的内部积累。这不仅能给企业带来更多的未来利润，也有利于提高企业的安全性。

三、利润管理的要求

（一）树立正确的盈利理念，不断提高企业利润水平

企业在生产经营的过程中必须一方面反对那种不顾国家的法律和政策不择手段、唯利是

图的经营观念，另一方面也必须反对不讲核算，不讲效益，浪费社会财富做法，而应当在坚持正确的生产经营方向的前提下，把经济效益放在应有的位置上，并采取各种有效的方法和措施来提高企业的盈利水平。

（二）实行目标利润分管责任制，保证利润目标的完成

利润既是企业生产经营结果的反映，又对企业生产经营活动起着一定的制约作用。为了加强利润管理，企业必须开展利润预测，制定切合实际的利润目标。为了实现利润目标，企业要完善内部的责任制，将利润目标和其他各项经济技术指标分解，落实到企业有关部门和个人，明确他们的经济责任，并且将责权利结合起来，组织和动员各方面的力量来增加利润，保证利润目标的顺利完成。

（三）严格执行有关财经法规，正确进行利润分配

企业采取各种措施增加利润，必须从全局利益出发，严格执行国家的有关财经法规。例如，企业安排生产，首先必须符合国家产业政策的要求，生产的产品必须保证质量，符合国家颁布的质量标准，不得偷工减料，以次充好。同时，企业应严格按财经法规的规定，正确组织利润分配。企业一定时期内的利润必须首先用以缴纳企业所得税，然后才能将余下的利润用于企业生产经营发展和企业各项福利支出。



小博士

职业经理人的雏形

马克思写作《资本论》的时候，英国最大的企业是英国曼切斯特的一家棉花工厂。该厂大约有 300 个工人，厂主就是马克思的朋友恩格斯，工厂里没有“经理”，只有一些自己也是工人的“工头”。

直到铁路出现，情形才有了大的改变。铁路公司的规模很大，经营复杂，1891 年仅宾夕法尼亚铁路的雇员就超过 10 万人。在历史上，除了军队，还没有哪一家经营性组织超过这样的规模。这带来了企业所有权和经营权的分离，出现了职业经理人的雏形。

【职业判断与业务操作】

一、利润的形成

利润形成包括营业收入、营业利润、利润总额、净利润等一系列过程。

【法规——07050105 会计基本准则】

（一）营业收入

营业收入是指企业在从事销售商品，提供劳务和让渡资产使用权等日常经营业务过程中所形成的经济利益总流入。营业收入可以分为主营业务收入和其他业务收入。

主营业务收入是指企业从事某种主要生产和经营活动所取得的营业收入。

其他业务收入是指企业从事除主营业务收入以外的其他业务所取得的收入。它包括材料销售、技术转让、固定资产出租和周转材料出租等形成的非工业性劳务收入。

（二）营业利润

利润形成的主体是营业利润。营业利润由营业收入、营业成本、营业税金及附加【法规——07050101 增值税条例】【法规——07050102 营业税条例】【法规——07050103 消费税条例】、销售费用、管理费用、财务费用、资产减值损失、公允价值变动损益和投资净收益等内容构成。营业利润是指企业在一定时期从事主要生产经营活动所产生的利润。营业利润综合了企业在某一会计期间的营业收入与为实现这些营业收入所发生的费用成本比较计算的结果，它是企业通过自身的生产经营活动所取得的。营业利润的计算公式如下：

【公式——07050101 营业利润】

$$\text{营业利润} = \text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{销售费用} - \text{管理费用} - \text{财务费用} - \text{资产减值损失} + \text{公允价值变动损益} + \text{投资净收益}$$

其中：

营业成本是指企业根据收入准则确认销售商品、提供劳务等主营业务收入和其他业务收入时应结转的成本和其他经营活动发生的成本，包括主营业务成本和其他业务成本。

营业税金及附加是指企业经营活动发生的营业税、消费税、城市维护建设税、资源税和教育费附加等相关税费。

销售费用是指企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用。

管理费用是指企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用。

财务费用是指企业为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用。

资产减值损失是指企业根据资产减值等准则计提各项资产减值准备所形成的损失。

公允价值变动损益是指企业交易性金融资产等公允价值变动形成的应计入当期损益的利得（或损失）。

投资净收益是指企业以各种方式对外投资所取得的收益（或损失）。

【账表——07050101 利润形成计算表】

表 5—1 列示了雅戈尔集团股份有限公司（600177，SH，以下简称雅戈尔公司）2009 年度的利润表。

表 5-1: 利润表 单位：元
2009 年度

项目	本期金额	上期金额
一、营业收入	10 780 310 835.33	7 033 897 109.56
减：营业成本	6 914 609 282.27	4 539 462 810.69
营业税金及附加	254 693 176.67	151 668 464.17
销售费用	978 248 046.39	781 777 281.41
管理费用	800 610 629.17	550 688 482.45
财务费用	451 464 408.86	100 403 024.87
资产减值损失	1 408 020 988.01	22 158 436.15
加：公允价值变动收益	-1 308 532.06	1 254 560.02
投资收益	2 222 044 343.19	2 754 226 713.54
三、营业利润	2 193 400 115.09	887 738 609.82
加：营业外收入	208 826 619.07	90 690 743.82
减：营业外支出	27 020 004.10	42 613 877.36
四、利润总额	2 375 206 730.06	3 691 296 749.84
减：所得税费用	583 675 919.83	1 040 709 907.56
少数股东权益	208 346 101.86	174 876 847.64
五、净利润	1 583 184 708.37	2 475 709 994.64



想一想

利润形成的主体是营业利润，因此，利润管理的重点在于营业利润。请问营业利润应重点加强哪些项目的管理？

营业收入、营业成本、销售费用、管理费用。

（三）利润总额

利润总额是指企业在一定时期所有活动所取得的经营成果。从整个社会来看，利润是社会再生产的重要资金来源；从企业来看，利润是企业生产生存与发展的必要条件，也是评价企业生产经营状况的一个重要指标。

利润总额的计算公式如下：【公式——07050102 利润总额】

利润总额=营业利润+营业外收入-营业外支出

其中：

营业外收入是指企业发生的与其主要生产经营活动无直接关系的各项收入。

营业外支出是指企业发生的与其主要生产经营活动无直接关系的各项支出。

（四）净利润

净利润是指企业利润总额减去所得税费用之后的金额。

净利润的计算公式如下：【公式——07050103 净利润】

净利润=利润总额-所得税费用

其中：

所得税费用是指企业根据《中华人民共和国企业所得税法》【法规——07050104 所得税条例】确认的应从当期利润总额中扣除的所得税费用。

二、目标利润的预测

正确的目标利润预测可以为企业的经营建立合理的利润总额的目标，也便于企业按利润总额的目标对企业经营管理进行考核和分析。在利润总额中，营业利润占的比重最大，因而营业利润的预测当然是利润预测的重点，而营业外收支净额和所得税费用等项目可以采用较为简便的方法进行预测，因此，对于预测企业未来的利润总额实际上就是基于对目标利润的预测。

目标利润预测的方法主要包括定性预测和定量预测两种方法。定性预测主要是依靠分析者过去的经验和掌握的科学知识进行判断、分析，推断事物的性质和发展趋势，作为预测未来的主要依据。定量预测主要是根据企业以往的历史资料，在运用各类数学统计的方法和各种数学计算工具进行科学的加工处理，并建立经济预测的数学模型，以此充分揭示有关变量之间的规律性的关系。这里主要介绍定量预测中的本量利分析预测法、上加法和销售收入增长率预测法。



现在国内许多地方政府还只知道向企业要利润，实际上国际上最看重、最通行的财务指标已经是现金流量了。

名人名言

——海尔集团董事局主席兼首席执行官 张瑞敏

（一）本量利分析预测法

本量利分析预测法是指利用本（成本）量（业务量）利（利润）之间的关系的基本公式来预测目标利润的方法。本量利分析预测法计算公式为：【公式——07050104 量本利分析公式】

$$P = (SP - VC) \times Q - FC$$

式中：P 为目标利润；SP 为销售单价；VC 为单位变动成本；Q 为销售量；FC 为固定成本总额。

【例 5—1】

雅戈尔公司的一个分公司主营业务之一是生产销售服装，预计该公司下年度的销售量为

1 000 000 件，预计服装每件销售单价为 2 000 元，每件单位变动成本为 1 400 元，固定成本总额为 300 000 000 元，则该公司下年度服装业务的目标利润是多少？【公式——07050105 利润】

$$\text{目标利润} = (2\,000 - 1\,400) \times 1\,000\,000 - 300\,000\,000 = 300\,000\,000 \text{ (元)}$$

(二) 上加法

上加法是根据有关基期的实际利润总额和过去若干期间平均利润增长幅度预测目标利润的一种方法。上加法计算公式为：【公式——07050106 目标利润总额】

$$\text{目标利润} = \text{基期目标利润} \times (1 + \text{利润增长率})$$

【例 5—2】

雅戈尔公司 2009 年服装业务的利润总额 10 000 万元，最近若干年的利润增长率年均稳定在 5% 的水平上。该公司 2009 年服装业务的目标利润预测值为：

$$\text{目标利润} = 10\,000 \times (1 + 5\%) = 10\,500 \text{ (万元)}$$

(三) 销售收入增长率预测法

销售收入增长率预测法的基本思路是认为目标利润与销售收入之间存在一定的正比例关系。当已通过合理的预测方法来确认了未来销售的增长率时，也就预知了未来目标利润的增长率。销售收入增长率预测法的计算公式为：

$$\text{目标利润} = \text{基期实际利润} \times (1 + \text{下一期销售收入增长率})$$

【例 5—3】

雅戈尔公司 2008 年利润总额 10 000 万元，预计下一期该公司的销售增长率为 5%。该公司 2009 年的利润总额预测值为：

$$\text{目标利润} = 10\,000 \times (1 + 5\%) = 10\,500 \text{ (万元)}$$



想一想

目标利润可以通过本量利分析法、上加法、销售收入增长率等方法预测。请问目标利润在企业财务管理中有哪些用途？

一是企业的目标，二是全面预算的依据，三是各项工作的指针。

【典型任务举例】

任务 1 目标利润预测

在目标利润预测中，除了前面我们已经提到的目标利润、产品销售单价、单位变动成本、销售量和固定成本总额等指标外，这需要运用到诸如盈亏临界点、盈亏临界点销售量与盈亏临界点销售额、边际贡献与边际贡献率、安全边际量（额）与安全边际率等。

所谓盈亏临界点（break-even point），也称保本点、损益平衡点和够本点等，是指企业既无盈利又无亏损的经营点，即企业总收入和总成本相等的经营状态。从本量利分析的角度来看，也就是指企业的边际贡献（contribution margin）总额等于固定成本总额的那个销售量，或者说是使企业的目标利润为零的那个销售量。根据目标利润计算公式：

$$\begin{aligned} \text{目标利润} &= \text{销售量} \times \text{销售单价} - \text{销售量} \times \text{单位变动成本} - \text{固定成本总额} \\ &= \text{销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{固定成本总额} \\ &= \text{销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{固定成本总额} \end{aligned}$$

当目标利润为零时的销售量即为企业盈亏临界点的销售量，即【公式——07050107 盈亏临界点销售量】

$$\begin{aligned} 0 &= \text{盈亏临界点销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{固定成本总额} \\ &= \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{固定成本总额} \end{aligned}$$

即：盈亏临界点销售量 = 固定成本总额 ÷ 单位边际贡献

公式两边都乘以销售单价，可得：【公式——07050108 盈亏临界点销售额】

$$\begin{aligned} \text{盈亏临界点销售额} &= \text{盈亏临界点销售量} \times \text{销售单价} \\ &= \text{固定成本总额} \div \text{边际贡献率} \end{aligned}$$

其中：边际贡献率 = 单位边际贡献 ÷ 销售收入 = (销售单价 - 单位变动成本) ÷ 销售单价

一般将盈亏临界点销售量(额)占企业正常销售量(额)的比重称为盈亏临界点作业率。

这里讲的企业实际销售量(额)是指市场正常和开工正常情况下的企业销售量(额)，其计算公式如下：【公式——07050109 盈亏临界点作业率】

$$\text{盈亏临界点作业率} = \frac{\text{盈亏临界点销售量}}{\text{实际销售量}} \times 100\% = \frac{\text{盈亏临界点销售额}}{\text{实际销售额}} \times 100\%$$

这个比率表明，盈亏临界点的销售量(额)在实际销售量(额)中所占的比重。一般情况下，企业的生产经营能力是按正常销售量来规划的，所以盈亏临界点作业率还表明保本状态下的生产经营能力的利用程度。

【例 5—4】

假定雅戈尔公司的一个分公司生产一种服装，销售单价为 15 元，单位变动成本为 10 元，固定成本总额为 1 800 万元，该公司的正常销售量为 1 000 件，有关指标计算如下：

$$\text{单位边际贡献} = 15 - 10 = 5 \text{ (元)}$$

$$\text{边际贡献率} = (15 - 10) \div 15 = 33.33\%$$

$$\text{盈亏临界点销售量} = 1\,800 \div 5 = 360 \text{ (万件)}$$

$$\text{盈亏临界点销售额} = 360 \times 15 = 1\,800 \div [5 \div 15] = 5\,400 \text{ (万元)}$$

$$\text{盈亏临界点作业率} = 360 \div 1\,000 = 5\,400 \div (1\,000 \times 15) = 36\%$$

盈亏临界点的作业率和安全边际率可以用图 5-1 表示

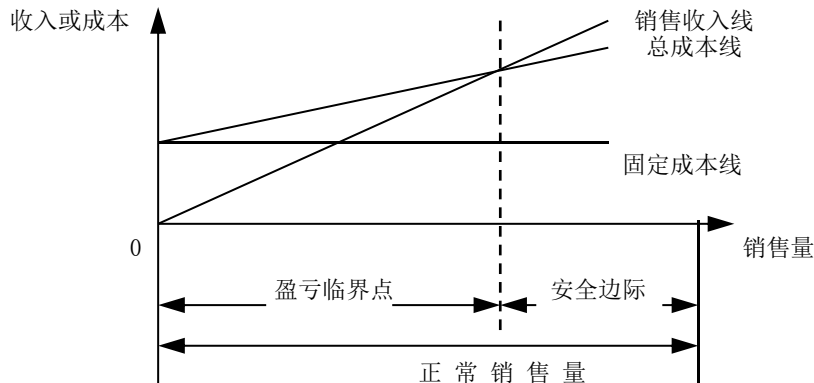


图 5-1 盈亏临界点作业率和安全边际率

与盈亏临界点相关的一个重要概念就是安全边际【公式——07050110 安全边际】。所谓安全边际 (margin of safety) 是指实际或预计销售量(额)超过盈亏临界点销售量(额)的差额。

$$\text{安全边际量 (用实物量表示)} = \text{实际 (预计) 销售量} - \text{盈亏临界点销售量}$$

$$\text{安全边际额 (用价值量表示)} = \text{实际 (预计) 销售额} - \text{盈亏临界点销售额}$$

它表明实际(或预计)的销售量(额)与盈亏临界点销售量(额)的差距，差距越大，说明企业距亏损越远，经营越安全。

将安全边际量(额)除以实际或预计销售量(额)的比率就是安全边际率【公式——07050111 安全边际率】。

$$\text{安全边际率} = \text{安全边际量} \div \text{实际 (预计) 销售量}$$

$$\text{安全边际率} = \text{安全边际额} \div \text{实际 (预计) 销售额}$$

安全边际量(额)是以绝对数表示的企业发生亏损的程度，安全边际率是以相对数表示

的企业发生亏损的程度。安全边际量（额）和安全边际率越大，说明企业发生亏损的可能性越小，企业就越安全。企业的安全性检验标准，如表 5-2 所示。

表 5-2 企业经营安全性检验标准

安全边际率（%）	40 以上	30~40（含）	20~30（含）	10~20（含）	10（含）以下
安全等级	很安全	安全	较安全	值得注意	危险

企业的盈亏临界点将企业的销售量（额）分为两个部分：一部分是盈亏临界点的销售量（额）；另一部分是安全边际量（额）。只有超过安全边际量（额）的销售量（额）才能给企业带来利润。盈亏临界点的销售额减去其自身的变动成本后的余额正好可以弥补企业的固定成本总额，安全边际中的边际贡献等于企业利润。有关的计算公式如下：**【公式——07050112 利润】**

$$\begin{aligned}
 \text{目标利润} &= \text{销售收入} - \text{变动成本} - \text{固定成本总额} \\
 &= \text{边际贡献} - \text{盈亏临界点的销售收入} \times \text{边际贡献率} \\
 &= \text{销售收入} \times \text{边际贡献率} - \text{盈亏临界点的销售收入} \times \text{边际贡献率} \\
 &= (\text{销售收入} - \text{盈亏临界点的销售收入}) \times \text{边际贡献率} \\
 &= \text{安全边际额} \times \text{边际贡献率}
 \end{aligned}$$

或者：

$$\begin{aligned}
 \text{目标利润} &= \text{销售收入} - \text{变动成本} - \text{固定成本总额} \\
 &= \text{销售量} \times \text{销售单价} - \text{销售量} \times \text{单位变动成本} - \text{固定成本总额} \\
 &= \text{销售量} \times (\text{销售单价} - \text{单位变动成本}) - \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} \\
 &= \text{销售量} \times \text{单位边际贡献} - \text{盈亏临界点销售量} \times \text{单位边际贡献} \\
 &= (\text{销售量} - \text{盈亏临界点销售量}) \times \text{单位边际贡献} \\
 &= \text{安全边际量} \times \text{单位边际贡献}
 \end{aligned}$$

【例 5—5】

接上例，假设该公司的预计销售额为 15 000 万元，则

$$\text{安全边际量} = 1\ 000 - 360 = 640 \text{（万件）}$$

$$\text{安全边际额} = 15\ 000 - 5\ 400 = 9\ 600 \text{（万元）}$$

$$\text{安全边际率} = 640 \div 1\ 000 = 9\ 600 \div 15\ 000 = 64\%$$

$$\text{盈亏临界点作业率} + \text{安全边际率} = 36\% + 64\% = 1$$

将公式（目标利润 = 安全边际量 × 边际贡献率）两边同时除以销售收入可得：

$$\text{销售利润率} = \text{安全边际率} \times \text{边际贡献率}$$

【例 5—6】

仍以上例为例，则

$$\text{销售利润率} = 64\% \times 33.33\% = 21.33\%$$

由销售利润率 **【公式——07050113 销售利润率】** 的简易计算方法可以看出，如果企业想提高销售利润率，可以通过提高安全边际率或提高边际贡献率达到目的。

【例 5—7】

假定雅戈尔公司的一个分公司只产销一种服装，2009 年销售量为 10 000 件，销售单价 200 元，边际贡献率为 40%，固定成本总额为 300 000 元，所得税税率 25%。

要求：

- (1) 确定该公司 2009 年度的盈亏临界点销售量及安全边际率；
- (2) 若 2010 年度该公司支付广告 35 000 元可使销售量增加 5%，做广告营销做是否可行？

(3) 若 2010 年度可通过降价使销售量达到 12 000 件, 要保持目标利润不变, 该公司可接受的最低价格为多少?

(4) 若该公司计划 2010 年度净利润比 2009 年度净利润增加 20%, 定量分析该公司可以分别采取哪些单项措施以实现 2010 年度的增利计划 (假定采取某单项措施时其他条件不变)。

解:

(1)

根据题意可知:

$$\text{变动成本率} = 1 - 40\% = 60\%$$

$$\text{固定成本总额} = 10\,000 \times (150 - 200 \times 60\%) = 300\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{盈亏临界点销售量} = 300\,000 \div (200 \times 40\%) = 3\,750 \text{ (件)}$$

$$\text{安全边际率} = (10\,000 - 3\,750) \div 10\,000 \times 100\% = 62.5\%$$

(2)

$$\begin{aligned} \text{销售量增加后的目标利润} &= [10\,000 \times (1+5\%) \times (200-120) - 300\,000 - 35\,000] \\ &= 505\,000 \text{ (元)} \end{aligned}$$

$$\text{销售量增加前的目标利润} = [10\,000 \times (200-120) - 300\,000] = 500\,000 \text{ (元)}$$

因为支付广告 35 000 元后的目标利润为 505 000 元大于销售量增加前的目标利润 500 000 元, 故做广告营销是可行的。

(3)

设可接受的最低价格为 P, 则:

$$12\,000 \times [P - 200 \times (1 - 40\%)] - 300\,000 \geq 500\,000,$$

$$\text{故计算可得: } P \geq 186.67 \text{ (元)}$$

即: 该公司可接受的最低价格是 186.67 元。

(4) 根据采取某项措施时其他条件不变的要求, 则:

$$\text{①2009 年度利润总额} = 10\,000 \times 200 \times 40\% - 300\,000 = 500\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{②2009 年度净利润} = 500\,000 \times (1 - 25\%) = 375\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{③2010 年度净利润} = 375\,000 \times (1 + 20\%) = 450\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{④2010 年度税前利润} = 450\,000 \div (1 - 25\%) = 600\,000 \text{ (元)}$$

可以采取的措施如下:

$$\text{①提高销售量} = (600\,000 + 300\,000) \div (200 \times 40\%) - 10\,000 = 1\,250 \text{ (件)}$$

$$\text{销售量提高百分比} = 1\,250 \div 10\,000 \times 100\% = 12.5\%$$

$$\text{②提高销售单价} = [(600\,000 + 300\,000) \div 10\,000 + 200 \times (1 - 40\%)] - 200 = 10 \text{ (元)}$$

$$\text{提高销售单价百分比} = 10 \div 200 \times 100\% = 5\%$$

$$\text{③降低单位变动成本} = 200 \times (1 - 40\%) - [200 - (600\,000 + 300\,000) \div 10\,000] = 10 \text{ (元)}$$

$$\text{降低单位变动成本百分比} = 10 \div [200 \times (1 - 40\%)] \times 100\% = 8.33\%$$

$$\text{④降低固定成本} = 600\,000 - 500\,000 = 100\,000 \text{ (元)}$$

$$\text{降低固定成本百分比} = 100\,000 \div 300\,000 \times 100\% = 33.33\%$$

任务 2 目标利润的确定【案例——07050101 目标利润管理】

[例 5—8]

2009 年 10 月 31 日雅戈尔公司下属电子器材公司的会议记录如下:

总经理说: 母公司初步下达我公司 2010 年度的利润指标为 500 万元, 现在市场竞争激烈, 原材料涨价, 请大家结合实际情况讨论: (1) 本公司 2010 年度的目标利润定为多少比较合适? (2) 提供实现目标利润可行方案各项的条件。

销售科长说：据最近一次市场调查预测，2010年预测销售量：A型电子器材10万台，预计售价2800元/台；B型电子器材彩电5万台，预计售价4000元/台；C型电子器材2万台，预计售价5000元/台。

生产科长说：目前公司生产能力富余，预计上述三种规格的电子器材在2009年的基础上可增加产量50%，尽管原材料涨价但是单位变动成本可以保持不变（2009年公司产量：A型电子器材9万台，B型电子器材5万台，C型电子器材2万台，单位变动成本分别为2750元、3950元、4980元）。

财务科长说：为保证母公司利润指标的完成，我公司预计的目标利润应定得比母公司下达的指标稍高8%左右为宜。据往年成本控制的经验：如措施得力，固定成本总额可降低2%左右（2009年公司固定成本总额为250万元）。

要求：

- （1）假定上述各位科长的预测都成立，确定该电子器材公司2010年度的目标利润；
- （2）影响企业目标利润的因素有很多，如何协调企业形成合理的目标利润？

解：

$$\begin{aligned} \text{电子器材公司目标利润} &= (10 \times 2800 + 5 \times 4000 + 2 \times 5000) - (10 \times 2750 + 5 \times 3950 \\ &\quad + 2 \times 4980) - 250 \times (1 - 2\%) = 545 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

影响企业目标利润的因素主要包括：销售量、销售单价、单位变动成本和固定成本总额。销售量和销售单价的提高可以提高企业的目标利润，而单位变动成本和固定成本总额的提高会导致企业目标利润的降低，反之亦然。因此企业必须要控制好销售量、销售单价、单位变动成本和固定成本总额之间的数量关系，以适度的提高销售量和销售单价以及适度的降低单位变动成本和固定成本总额来形成合理的目标利润。

【财务公司——07050101】

【财务英语词汇——N】