

 ;

(净利润转入) ;

 ;

2、 分红借：利润分配 ;

 ;

 ;

 ;

 ;

 ;

贷：应付股利 ;

或 库存现金也就是说，“1、 利润结转”时“净利润”已经形成并转走了，与后续分红与否没有关系。

结论：上市公司的分红，会不会影响上市公司的净利润?不会。

 ;

"实际净利润" 也就是F10，财务报表上看到净利润??财务报表上的净利润（F10里面）是分红前的数据。

(净利润-分红)=(实际净利润-分红) —— 这个公式不成立。

“实际净利润”与“净利润”是一个数。

二、红牛属于哪个国家

“红牛”饮料由许书标创立于泰国，“红牛”饮料的中文名和泰国名“Krating Daeng”属于泰国品牌。

“Red Bull”是创立于奥地利的品牌，真正让“Red Bull”成为全球知名品牌的是奥地利人迪特里希·马特希茨以及许书标和马特希茨共同出资创立的奥地利红牛公司(Red Bull GmbH)。

目前，“红牛”品牌属于泰国许书恩家族。

许书标创立“泰国红牛”20世纪70年代，在泰国红牛(Red Bull)饮料创始人许书标的工厂研制出一款内含水、糖、咖啡因、muco-

纤维醇和维生素B等成分的“滋补性饮料”，取名“Krating Daeng”(泰语的意思是“红牛”)。

当时“红牛”的目标销售群体是倒班工人和卡车司机等蓝领，帮助他们在通宵熬夜工作时保持清醒。

“红牛”推出市场后大受欢迎。

销路使他增强了信心，把工厂办到国外，每天24小时流水线生产，产品供不应求，很快覆盖了东南亚和西欧、北欧各国市场。

成为泰国不负众望的“饮料大王”。

马特希茨让“奥地利红牛”走向全球1982年，马特希茨来到曼谷推销牙膏，看见当地的人力车夫喝一款名叫Krating Daeng（当时的英文名叫“red gaur”）的饮料，试过之后果然疲惫一扫而光。

眼光独到的马特希茨马上行动起来，1984年和红牛的创始人泰籍华人许书标全面合作，在奥地利创建了“红牛股份有限公司(Red Bull GmbH)”，目标是将红牛推向全球。

两人各持有公司49%的股份，剩下的2%给了许书标的儿子许书恩。

虽然在股份上的略微让步，但马特希茨却是这家公司的实际运营者。

1987年，一款全新的功能饮料出现在了奥地利，定名为Red Bull，也就是我们现在看到的奥地利红牛。

严彬创办“中国红牛”1995年，在泰国打拼了二十多年并创建华彬集团的严彬获得了红牛的中国经营权，与红牛维他命饮料(泰国)有限公司、泰国天丝医药保健有限公司在深圳合资成立红牛维他命饮料有限公司，拥有了“红牛REDBULL”商标在中国的经营权（这时奥地利红牛还没有大规模打开中国市场）。

“红牛”凭着对中国市场发展的信心和全球战略眼光，大力开拓中国市场。

一时间，“提神醒脑、补充体力”、“渴了喝红牛，困了、累了更要喝红牛”的广告语，广为传诵，红牛品牌为广大消费者所喜爱，为相关社会公众所熟知

三、红牛业务具体做什么？待遇怎么样？（和康师傅饮料比）

业务同事跑客户走销量，相对来说红牛的自然销量好，业务工作量小，康师傅的话压力比较大，台日资企业，剥削成分比较多。

四、红牛公司问题

是一家公司

五、在红牛公司当销售怎么样？有前途么？

有前途 总比去三鹿好

六、国家政策性银行和电力上市企业哪个工作更稳定一点？

哈哈，你真有福气！两个单位都是众人挤破头皮也进不了的企业。

我认为：国家政策性银行工作稳定轻松，毕竟是国库里的资金作发放贷款为主的银行，由政府创立的，早九晚五的工作制，都是别人求你，而不提倡优质的服务，因此此银行无盈利目的。

但好像都是公招吧，也就是说要靠公开考试才录用吧。

如果我没说错的话应该是事业单位的性质吧。

电力上市公司一般都是纯国企或国营投资为主体的企业，得于国家资金的扶持或国家政策的支持，发展迅猛，一般到了管理层待遇优厚，电力企业的福利待遇都高于市面上其它企业，只是工作要累些，毕竟都高唱百年企业，所以公司里的压力和工作量有时让人喘不过气。

经综合分析可得知：政策性银行的收入要次于电力企业，但在劳动强度要低于电力企业。

你想工作轻松而稳定，就进政策性银行，但这种单位容易让人患上三等症，即：等下班、等假期、等退休。

工作三五年后，人会变得懒洋洋的，再也没有青春朝气了；

如果你要展露自己特有的才华，想释放青春热血，呈现自己的价值，那就进公司性质单位吧，因为公司性质单位是快节奏而高速运转的，要求自己手上的工作是日清日毕，有时可能会加班到晚上。

告诉你吧，我以前就是在事业单位上班，然后再考入国企，我经历了稳定轻松的工作和忙碌步伐的公司，感觉年轻人还是应该进公司体验一种不进则退的工作环境，在公司性质的单位里，学到的综合知识是丰厚的，就是有一天不在这个公司了，再到市面上，一样求生存，而在事业单位呆惯了，再到市面上来的生存能力是较弱的。

以上纯属个人观点，仅供参考。

也可以在我百度知道吧里留言交流交流。

七、王老吉 红牛 怡宝 业务员待遇怎么样？哪个好些？

我现在刚应聘上王老吉业务员。

我是刚毕业的学生。

星期一才会正式去上班的。

王老吉你也知道的，是凉茶，在南方好卖，北方市场需要慢慢开拓的，所以薪酬也不同。

王老吉刚进去只是外编，还不是正式员工，要等你工作一段时间，有成绩后才会转

正。

待遇基本上是这样的：底薪+补助+奖金，公司不管你是否是外编还是正式员工都会给你买保险的，还会签订劳动合同。

我所在的是沿海城市，就说下我的薪酬吧：底薪900++补助600+完成任务的奖金1160。

希望对楼主有用。

八、公司马上就要上市了 进这样公司做销售好嘛

上市公司？天下没有难做的销售，在于你个人，有能力的人不管在哪做销售都是尖子，梳子都能够卖给和尚，能力平庸或自信心、方法、勤快度不够的人不管在哪做都觉得不好混！你愿意做前者还是后者？请记住，平台虽重要，但最终的还是要看个人能力！

九、公司设立时注册为股份制公司好，还是有限责任公司好

区别不大。

如果股东资金充裕且能保证规范运行，可以直接设立股份有限公司。

如果无法保证，那就设立有限责任公司。

参考文档

[下载：红牛和上市公司成立销售公司哪个好.pdf](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《股票回购多久才能涨回》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[下载：红牛和上市公司成立销售公司哪个好.doc](#)

[更多关于《红牛和上市公司成立销售公司哪个好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/20039831.html>