

第四章 本量利分析原理

案例一

资料：王二建材商店是一个乡镇企业，位于镇政府所在地，自 1994 年营业以来，一直经营各种建材和日杂用品。该商店以货真价廉、服务热情颇受当地消费者的信赖。几年来，销售量占整个市场销量的 70%，经营效果在周边同业中位于首位。多年来与各商家建立了固定的协作关系，赢得了厂家的信任。2008 年初，几个大的厂家派人找到商店的经理王二，欲将建材商店作为厂家指定的代卖店。欲与其合作的厂家有赣县石棉瓦厂，该厂的石棉瓦质量好，价位合理，近几年一直是老百姓的首选品种；赣州市第二玻璃厂，该厂的玻璃在这里也畅销；国兴集团的贡江牌水泥是优质水泥，年年热销。这些厂家均可先将货物送上门，待到销售后付款，如果剩余还可由厂家将货物取回。这样连同周转资金都可以节省下来，经理王二开始进行市场调查。

王二商店位于镇政府所在地，交通便利，近几年来随着社会主义新农村建设的发展，本镇及周围村民生活水平不断提高，生活观念和消费意识不断转变，人们都想将原有的草房、砖房重建成砖房、楼房，充分改善居住环境。据统计，过去的 2 年中，本镇每年就有 400 余户兴建房舍，而且现在仍有上升的趋势。同时，本镇刚刚由乡转变成镇，镇企业规划办决定在 5 年内，将原有乡镇企业的办公场所包括办公楼和生产的车间、仓库进行改扩建，同时还要新建几家企业；再有外镇的需求，可预测每年石棉瓦所需 45000 块，水泥 18000 袋，玻璃 9000 平方米，而且它们的需求是成比例的，一般比例为 5：2：1。由于厂家送货，一是货源得以保证；二是节约运费降低成本，节省人力财力；三是树立企业形象，在巩固市场占有率 70% 的同时，预计可扩大市场占有率 5% 以上。

厂家提供商品的进价是石棉瓦 12 元 / 块，水泥 14 元 / 袋，玻璃 8.5 元 / 平方米；行业平均加成率 9.3%。王二商店在市价平均价位以下，制定销售价为：石棉瓦 13 元 / 块，水泥 15.2 元 / 袋，玻璃 9.2 元 / 平方米。如果将商店作为代卖店，由于厂家批量送货，还需租仓库两间，月租金 750 元；招临时工一名，月工资 450 元，每年支付税金 5000 元（工商部门估税）。

王二经过一个月的调查，核算了过去几年经营石棉瓦、水泥、玻璃每年可获利 20000 元，他要重新预测代卖三种商品后会带来多少利润，之后作决策。

要求:

- (1) 确定维持原有获利水平的销量, 并决策是否与厂家协作。
- (2) 如果与厂家协作, 年可获利多少?
- (3) 若想获利 40000 元可行吗? 若不可行, 可采取何措施, 并说明理由。

案例二

资料: 张三家位于赣州市郊外县的一个乡镇, 周围方圆几十里没有一个冷制品厂。镇上每逢农历的“二、五、八”就有方圆近百里的人到这里赶集, 会有百里以外的企业到这里批发或零售雪糕、冰淇淋。大小商贩、个人要排出很长的大队前来购买。尤其是天气渐暖以后, 更是如此, 前来赶集买雪糕、冰淇淋的人更多, 有的人很早来排队, 但到最后还是两手空空悻悻而归。近些年来, 人们收入多了, 生活观念也在变化, 村里人都期盼着随时吃到口感好的雪糕或冰淇淋。于是张三想自己创办一家冰淇淋加工厂, 让自己的乡亲能随时吃到价廉可口的雪糕或冰淇淋。张三进行市场调查显示:

1、需求量资料

周边 5 个乡镇, 每个乡镇下约有人口 8 万, 总计约有 40 万人口。按现有生活水平和消费观念估算, 在 1、2、3、4、5、11、12 月淡季, 每日也需 40000 支冰淇淋, 在 6、7、8、9、10 月则日需求量达到 80000—90000 支。经咨询有关部门, 若考虑乡间距离的远近和其他竞争厂家的因素, 该加工厂若能保证冰淇淋的质量, 价位合理, 将占 60%—65% 的市场, 即在淡季, 日需求量将达到 24000—26000 支, 旺季的日需求量将达到 48000—58500 支。

2、成本费用资料

张三为了减少风险, 打算去赣州市的某个冷饮厂租设备, 全套设备年租金需 45000 元 (可以房产等实物作抵押, 不必支付货币资金); 租库房和车间每月固定支付租金 2000 元; 工人可到市场随时招聘, 按现行劳务报酬计算, 每生产 1000 支冰淇淋支付各种工人 (包括熬料、打料、拔模、包装工人) 计件工资 28 元; 聘管理人员、采购人员各一名, 月薪分别 1500 元, 技术人员一名, 月薪 2000 元 (包括设备的维护和修理); 每月固定支付卫生费和税金 1000 元。在生产冰淇淋时, 按市价计算所耗各种费用如下表 (以每锅料为标准, 每锅料能生产 1000

支冰淇淋):

单位:

元

项 目	成本费用	项 目	成本费用
主要材料	188	其他	52
其中:		其中:	
优质淀粉	100	水费 (其中 1 元为冰淇淋耗用)	3
白砂糖	30	电费	15
奶粉	56	煤炭费	5
食用香精	2	氨(制冷用)	4
		包装纸、棍	25

3、生产能力

从设备的运转能力看，日生产能力 12 锅；由于考虑机器设备的维修，节假日和天气情况（阴雨天）等原因，预计全年可工作 300 天左右。

4、定价

按现行同等质量冰淇淋的市场平均价，定价为 0.35 元/支。

5、资金来源

依靠个人储蓄（不考虑利息费用）。

经过两个月的调查与考核，张三重新考虑是否应当设立这个加工厂，它每年是否能给自己带利润。

要求：根据以上资料进行数据分析形成分析决策报告，报告中需要反映和解决以下问题：

(1) 试用本量利分析法数据分析张三冰淇淋厂是否应设立，并说明理由？

(2) 若设立张三每年能获利多少？

(3) 张三能实现年获利 180000 元吗？若不能实现，可以采取哪些措施？这些措施是否可行？并说明理由。