

# 这个价格能赚钱吗？

SYB教学案例27号

第八步 制订你的利润计划 第一节、制定销售价格

## 教学目标：

学员通过本案例的学习和讨论：

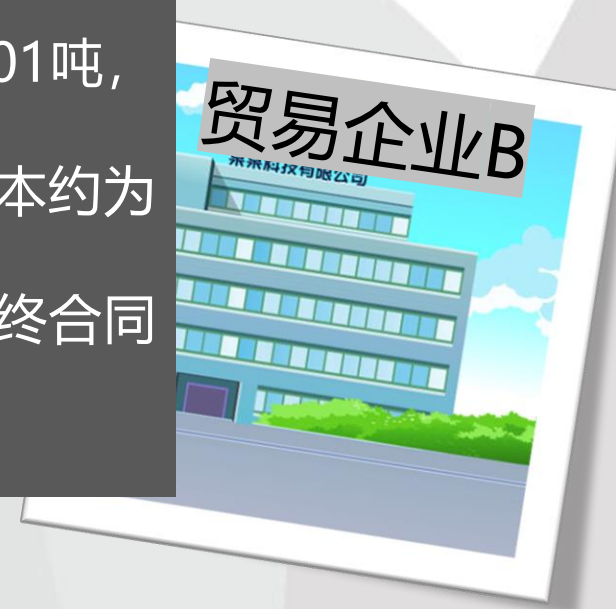
1. 深入的了解成本的构成
2. 准确计算企业的单位产品成本
3. 掌握和使用成本加成定价法为产品制定价格



## 案例介绍

—

2018年某铸造企业A与外省某贸易企业B签订了一个销售合同，A以固定价格销售零件给B，总量为24万个，每月供货2万个，生产周期为期一年。双方合同签订时，铸造零件的主要原材料生铁价格为3200元/吨，每个零件约需要用到生铁0.01吨，原料成本为32元，经过业主估算，认为每个零件单位成本约为39.42元，业主希望每件产品利润4元，但经过谈判，最终合同售价为43元/件

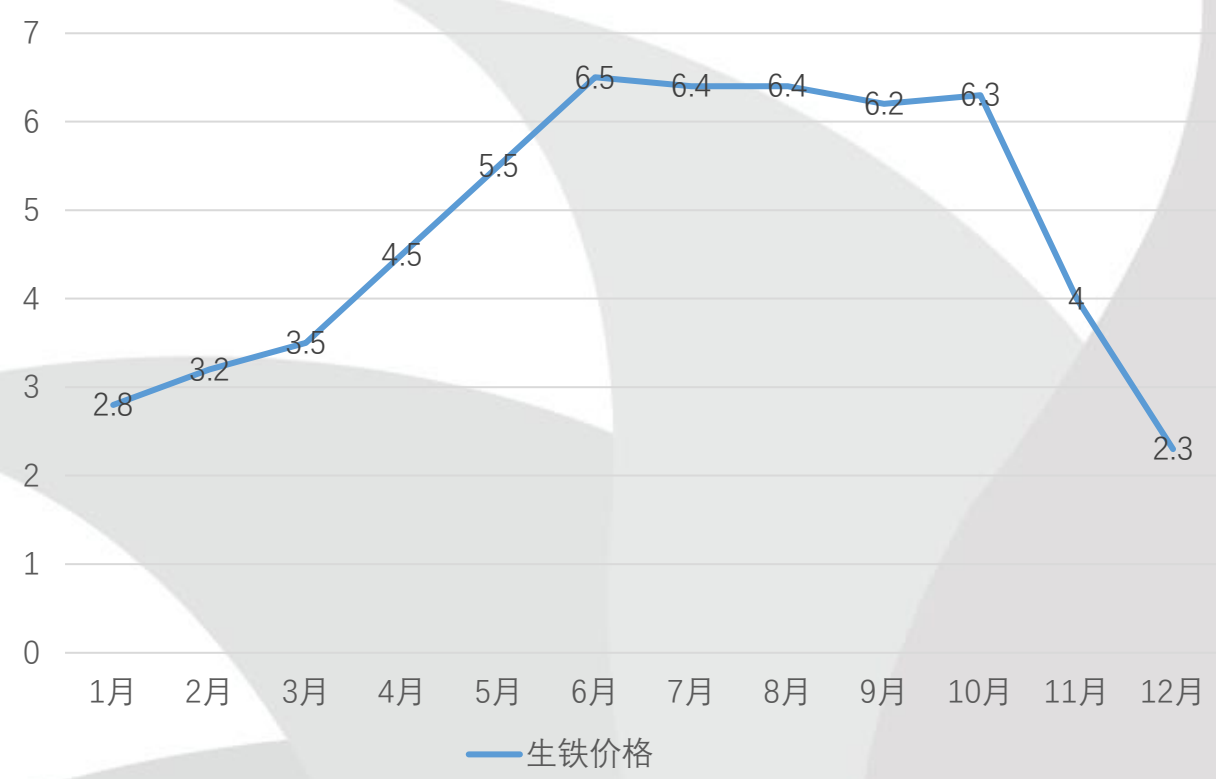


这个价格能赚钱吗？

该业主统计的一月份产品成本构成表（元/月）：

项目	金额	项目	金额
房租	20000	水电费	35000
工资福利	80000	维修费	200
运输费	5400	办公用品	1800
原材料	640000	电话费	500
辅料	5600	宽带费	200
营销费	1000	差旅费	3600
保险费	210	业务招待费	4800
成本合计	788310	单位成本	39.42

单位：千元/吨



## 案例介绍

### 二

按照生产计划，A企业每月排产20000个并交付给B公司，但生产过程中，业主发现企业在该合同中并没有达到预期的利润。

随着国内加大环保政策执行力度，国内生铁供应企业降低产能，导致生铁原料价格逐月大幅上涨，并于六月达到当年峰值（同时向学员展示当年国内生铁价格的变化曲线）至6500元/吨。但至六月后，随着国内产能恢复，生铁原料价格开始小幅下跌，且后续跌幅非常巨大，最终在当年年底，国内生铁原料价格跌破年初价格保持在2300元/吨





# 分组

1. 把学员分成三个小组
2. 各小组针对案例的一个问题展开讨论（3分钟）
3. 各小组派出代表，进行发言（2分钟）

## 小组讨论



## 案例问题：

1. 该业主在签订合同时，核算了哪些成本，是否漏项？
2. 该企业在合同中制定的价格是否合理？
3. 当原材料成本出现巨大波动的时候，企业该如何去应对？



## 成本加成定价法：

---

成本+利润+税=产品定价

- 1. 列项不能遗漏
- 2. 数据准确详实
- 3. 时间上的设定

不能得出正确的成本，  
自然也得不到正确的定价



讲师引导性提问，要求学员讨论中思考和讨论

1. 如何正确列出影响单位成本的项目？
2. 怎么样去核算企业的产品单位成本？
3. 使用成本加价法去为企业制定产品价格？
4. 当成本出现大幅变化的时候，企业该如何去应对？



这个价格能赚钱吗？

# 案例分析： 成本分析对比表 (元/月)

业主估算		实际情况		备注
项目	金额	项目	金额	
房租	20000	房租	20000	
工资福利	70000	工资福利	80000	数据错误
		包装费	10000	漏项
运输费	5400	运输费	5400	
原材料	640000	原材料	640000	
辅料	5600	辅料	11000	数据错误
营销费	1000	营销费	1000	
电话费	500	电话费	500	

业主估算		实际情况		备注
保险费	210	保险费	2100	数据错误
水电费	35000	水电费	35000	
维修费	200	维修费	200	
办公用品	1800	办公用品	1800	
		手续费	5000	漏项
宽带费	200	宽带费	200	
差旅费	3600	差旅费	3600	
业务招待费	4800	业务招待费	4800	
		咨询费	1800	漏项
		折旧和摊销	13600	漏项
合计		合计		

## 解决方案：

1. 列表厘清成本项目的构成
  2. 用得到产品单价对比同时期业主制定产品单价，针对每个结果，思考解决办法
  3. 认真核算单位成本，并把它始终贯穿生产管理全过程
- ① 有利润、利润较大

② 负利润

③ 没有利润

## 课堂拓展

成本的控制需要做到，生产前期科学预测、生产过程中实时监测，关注国家政策宣导方向，对市场行情和走向做到未雨绸缪



## 案例总结

本案例让学员了解或学会：

1. 正确计算单位成本，并使用产品加成定价法，制定出产品单价
2. 对应可能不断变化的生产成本，在制定价格的时候，要把影响价格变动的所有因素全面考虑进去
3. 针对市场中可能导致成本变化的因素，提前做好防控措施，才能在激烈的市场竞争中生存下来



# 谢谢观赏