

企业 IDC 业务成本收益分析

——以某通信企业为例

王雪洁

(中国电信哈尔滨分公司,黑龙江 哈尔滨 150000)

摘要:当前通信行业竞争越来越大,各种数据量之大和变化之快都是令人难以想象的,企业的决策层就必须对数据加以整理和分析,从而制定决策。尽管数据和决策的复杂性都在增加,但信息仍然缺乏,所以对内外部财务数据信息加以整理分析,对管理会计显得越发重要。因此我们先利用量本利分析目前 IDC 业务定价的合理性,然后再利用敏感性分析来分析企业在面对激烈变动的外部环境下如何做出正确决策?

关键词:业务定价;量本利分析;敏感性分析

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.13.137

1 量本利分析概念

量本利分析亦称保本分析、盈亏分界分析。运用量本利分析之前,我们按照成本性态分析将 IDC 业务成本分为固定成本和变动成本两类。然后假设企业处于保本状态时,即收入减固定成本和变动成本后,利润为零时的一种收支相等,盈亏平衡的状态测算出的企业保本的价格。保本就是企业在一定时期内的收支相等、盈亏平衡、不盈不亏,就是收入减固定成本和变动成本后,利润为零。保本分析就是企业处于保本状态时量本利关系的一种定量分析方法。

计算公式如下:

单价 * 销售量 - 固定成本 - 变动成本 = 0

保本单价 = (变动成本 + 固定成本) / 销售量

2 企业开展量本利分析的意义

量本利分析是一项实用技术,它通过对业务量、成本、利润之间的函数关系研究,从众多方案中选取三者的较优方案它既可用于生产决策、销售决策。也可用于财务管理中的成本决策和利润预测在实际工作中具有重要意义。

3 量本利分析应用分析

本文选取企业部分 IDC 业务进行成本效益分析,然后不考虑企业外部影响因素,将企业现成的财务数据调整为量本利分析的财务数据。在这里,暂将销售成本定义为变动成本;折旧费用、维护费、电费、云谷名气通机柜租赁、人工成本定义为固定成本。

本年预计企业 IDC 业务销售成本为 17285022.72 元,云气通租柜费用为 3610583.02 元,电费 10579200.34、维护费 1629504.99 元,折旧费 3211223.742 元,人工成本金额为 1328394.36 元,销售量约为 750G/月 * 12 = 9000G/年,按照保本定价公式测算:保本销售单价为 50191.91 元/G/年(数据来源见企业财务账数据)。

综上所述得出:企业目前 IDC 业务平均定价是 11 万元/G/年,大于保本定价,可以创造盈利,而且保本点越低,企业的经营风险就越小。此时我们要引入一个新的概念,就是安全边际。相当于在盈亏临界点之前,利润有多少的下跌空间。正常安全边际越大,企业经营就越安全。

计算公式:

安全边际 = 正常销售额 - 盈亏临界点销售额

安全边际率 = 安全边际 / 实际销售单价 * 100%

本单位的安全边际率 = (110000 - 50191.91) / 110000 * 100% = 54.37%

依据以下表格,可以得出目前企业定价是很安全的。

安全边际率	40%以上	30%-40%	20%-30%	10%-20%	10%以下
经营安全程度	很安全	安全	较安全	值得注意	危险

如果企业与其他通信运营商竞争,采用价格竞价来达到占领、扩大市场局面,需关注价格一般不能低于单价 6.28 万元/G/年;因为安全边际率在 20% 以下就需要值得注意,所以为了保障企业利润,不增加企业经营风险,故企业在竞价中定价至少应该大于 6.28 万元/G/年。

依据保本分析得知保本定价以及安全边际范围内最低定价金额。无论企业最终定价多少,企业最终的目的是要盈利,所以,在应对外部竞争环境时,我们应该采取什么样的决策可以既保障企业的利润,又可

以为企业争取客户,扩大市场规模呢?

根据上面的问题,我们先可以通过敏感性分析法分析影响利润的各个因素的敏感性,了解影响利润的若干因素中哪些因素影响是大的,哪些因素影响是小的,继而帮助企业做出正确决策,以实现企业的既定目标。

营业利润 = 销售收入 - 变动成本 - 固定成本

因单价、数量、成本变动等因素会影响企业的利润变化,我们就分析各因素对营业利润的影响程度。假设在其他因素不变的情况下,销售量(单价、变动成本、固定成本)变动 1% 时,营业利润变动的百分比(即敏感系数)。敏感系数绝对值大于 1,就是敏感性因素;敏感系数绝对值小于 1,是不敏感性因素。而且敏感系数的绝对值越大,说明敏感程度越高。

敏感系数(S) = 目标值变动百分比 / 选定参数变动百分比 * 100%

(1)当销售量在 750G/月的基础变动 1% 时,销量敏感系数 $S_x = 1.23$ 。

(2)当销售价在 11 万元/G/年的基础变动 1% 时,单价敏感系数 $S_p = 1.71$ 。

(3)当变动成本在 17285022.72 元的基础变动 1% 时,变动敏感系数 $S_v = -0.37$ 。

(4)当固定成本在 20358906.452 元的基础变动 1% 时,固定敏感系数 $S_f = -0.23$ 。

由上测算可以得出,单价和销售量是敏感性因素,并且单价的敏感性大于销售量的敏感性,而变动成本与固定成本敏感系数绝对值小于 1,不属于敏感性因素。说明企业现有的成本变化对企业利润影响幅度不大,因此我们在制定销售决策时可以优先考虑通过改变平均销售单价来调节企业目标利润,其次考虑扩大市场,增加销售量。但是因为单价敏感性最大,所以企业在采取降价方式扩大市场规模时,应该要保证销量上升的幅度。

4 对公司经营的建议

综上所述,目前企业 IDC 业务定价是安全的。但是如果企业 IDC 业务在销售战略上采用竞价方式扩大市场,需要注意目标利润的实现。因为价格下调带来的利润损失,若不能通过扩大销售量或降低单位成本予以更大程度的补偿,则企业的整体利润肯定会下降,目标利润也就难以实现。虽然销量的增加会导致企业利润的大幅度增加。但是这里有一个前提,就是单价的降价幅度不能太大,否则,由于价格敏感程度大于销量的敏感程度,销量的增加反而会减少企业的利润。同时,价格上涨,应尽可能地抑制销量的大幅缩减和成本的大幅度上升,否则目标利润同样难以实现。

因此,在企业制定价格战役的决策时,一定要考虑目标利润的实现,争取实现企业业务市场化与利润化双赢的局面。

参考文献

- [1]翟云云,陈平.量本利分析在企业存货储存管理中的运用[J].商场现代化,2006,(15).
- [2]沙树峰.量本利分析在企业经营决策中的应用[J].现代商业,2007,(30).
- [3]谭杰.量本利分析法在生产经营预测上的应用[J].黑龙江畜牧兽医,1993,(06).
- [4]吴万锋.试论量本利分析法的局限性[J].经济师,2007,(05).
- [5]周婧,张小芬.量本利决策盈利实证分析对策略浅析[J].