

welcome



Đề: 3.5

Công ty B đang dự kiến sản xuất một loại sản phẩm mới X với các số liệu kế hoạch có liên quan như sau:

- Sản lượng dự kiến hàng năm: 20.000đ/sp
- Biến phí đơn vị:
 - +Nguyên liệu trực tiếp : 8.000đ/sp
 - +Lao động trực tiếp : 12.000đ/sp
 - +Biến phí sxc : 3.000đ/sp
 - +Biến phí BH và QLDN : 2.000đ/sp



MỸ FRIENDS

-Tổng định phí phân bổ cho sản phẩm mới hàng năm:

+Định phí sxc : 100.000.000đ

+Định phí BH và QL : 150.000.000đ

Vốn đầu tư để sản xuất sản phẩm này ước tính là 400.000.000đ. Công ty hoàn vốn mong muốn trong 8 năm.

Yêu cầu

Hãy dùng cả 2 phương pháp định phí toàn bộ và giá phí trực tiếp để tính giá bán cho sản phẩm này theo những thông tin trên.



Bài giải:



Tính giá bán sản phẩm theo phương pháp:

1. Định phí toàn bộ ☺

2. Giá phí trực tiếp ○

Bài giải :

1.Theo phương pháp định phí toàn bộ:
giá bán sp=chi phí nền + chi phí tăng thêm

- chi phí nền= chi phí NVLTT+ chi phí NCTT +
chi phí SXC

$$= 8.000 + 12.000 + 3.000 + \frac{100.000.000}{20.000}$$

$$= 28.000đ/sp$$



$$\begin{aligned} \text{Mức hoàn} \\ \text{vốn mong} &= \frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Số năm hoàn vốn}} \\ \text{muốn} \end{aligned}$$

$$= \frac{400.000.000}{8}$$

$$= 50.000.000đ$$



Tỷ lệ
chi phí =
tăng thêm

Mức lãi mong muốn + CP thời kỳ
Sản lượng SP x CP nền đơn vị

$$= \frac{50.000.000 + (2.000 \times 20.000) + 150.000.000}{20.000 \times 28.000}$$

$$= 0.4286 \text{ hay } 42.86\%$$



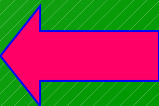
Gía bán đơn vị sản phẩm

$$= CP \text{ nền} \times (1 + \text{tỷ lệ cp tăng thêm})$$

$$= 28.000 \times (1 + 42.86\%)$$

$$= 40.000 \text{ đ/sp}$$

Vậy theo phương pháp định phí toàn bộ thì
1 sản phẩm X có giá bán là 40.000đ/sp



2. Theo giá phí trực tiếp:

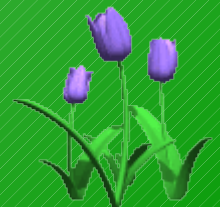
Gía bán sp = cp nền + cp tăng thêm

Chi phí nền = Biến phí

$$= \text{BPnlтт} + \text{BPnctт} + \text{BPsxс} + \text{BPnsx}$$

$$= 8.000 + 12.000 + 3.000 + 2.000$$

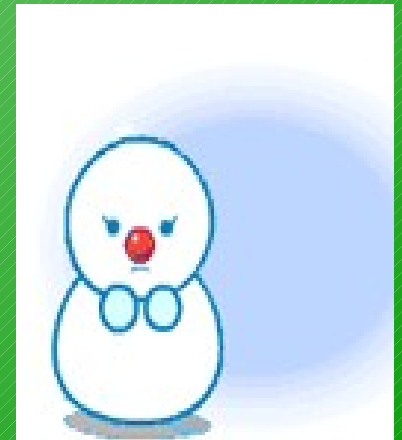
$$= 25.000 \text{ đ/sp}$$



- **Mức hoàn vốn mong muốn** = $\frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Số năm hoàn vốn}}$

= $\frac{400.000.000}{8}$

= 50.000.000đ



Tỷ lệ
chi phí =
tăng thêm

$$\frac{\text{Mức lãi mong muốn} + \text{Tổng định phí}}{\text{Sản lượng SP} \times \text{CP nền đơn vị}}$$

$$= \frac{50.000.000 + (100.000.000 + 150.000.000)}{20.000 \times 25.000}$$

$$= 0,6 \text{ hay } 60\%$$



Gía bán đơn vị sản phẩm

= CP nền x (1+ tỷ lệ cp tăng thêm)

= 25.000 x (1+ 60%)

= 40.000đ/sp



Kết luận:

Vậy theo 2 phương pháp định phí toàn bộ và biến phí trực tiếp thì giá bán 1 sản phẩm X bằng nhau (40.000đ/sp)

Trong đó chi phí nền của phương pháp định phí toàn bộ lớn hơn chi phí nền của phương pháp biến phí trực tiếp(28.000 đ/sp > 25.000 đ/sp)



Bài tập 3.8

Đề:

Công ty XUMI sản xuất giấy. Mức sản xuất và tiêu thụ dự kiến cho cả năm được chỉ ra dưới bảng dưới đây(công suất tối đa 110.000đôi/năm). Một cửa hàng với nhiều chi nhánh bán theo đơn đặt hàng đề xuất mua 20.000 đôi với giá 75.000đ/đôi, tức là 1.500.000.000đ.



Chi phí giao hàng do người mua chịu. Việc chấp nhận đề xuất đặc biệt này không ảnh hưởng tới khối lượng hàng bán thường ngày. Giám đốc công ty dẫn đo trước đơn đặt hàng này vì giá bán đơn vị thấp hơn cả giá thành sản xuất đơn vị. Liệu có nên chấp nhận đơn đặt hàng này không?



Chỉ tiêu	Số tiền (đ)	Cho một đơn vị
Bán 80.000 đôi với đơn giá 100/đôi	8.000.000.000	100.000
Chi phí sản xuất (1)	6.500.000.000	81.250
Lãi gộp	1.500.000.000	18.750
Chi phí bán hàng (2)	1.200.000.000	15.000
Lãi dự kiến	300.000.000	3.750

Trong chi phí sản xuất có 2.500.000.000đ
là định phí.

Trong chi phí bán hàng có 800.000.000 đ là
định phí và biến phí việc giao hàng là
5.000đ/1 đôi.



Bài giải

Để đưa ra quyết định bán hay không, công ty có thể định giá bán sản phẩm theo các cách sau:

1. Trường hợp định giá bán dựa vào giá thành sản xuất
2. Trường hợp định giá bán dựa vào biến phí trực tiếp



1. Định giá bán dựa vào giá thành sản xuất

Ta có: giá bán $sp = cp$ nền + cp tăng thêm

- Chi phí nền = chi phí sản xuất = 81.250đ/sp
- Mức lãi mong muốn = Lãi dự kiến = 300.000.000đ
- Chi phí bán hàng = 1.200.000.000 đ
- Sản lượng $Q = 80.000$ sp

Tỷ lệ

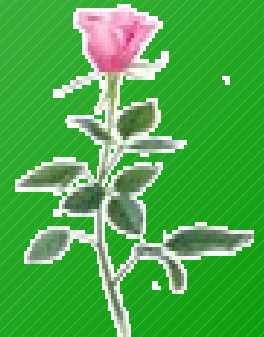
**CP =
tăng thêm**

Mức lãi mong muốn + CP thời kỳ

Sản lượng SP X CP nền đơn vị

$$= \frac{300.000.000 + 1.200.000.000}{81.250 \times 80.000}$$

$$= 0,2308 \text{ hay } 23,08 \%$$



Gía bán đơn vị sản phẩm

= CP nền x (1+ tỷ lệ cp tăng thêm)

= 81.250 x (1+23,08%)

= 100.000 đ/sp



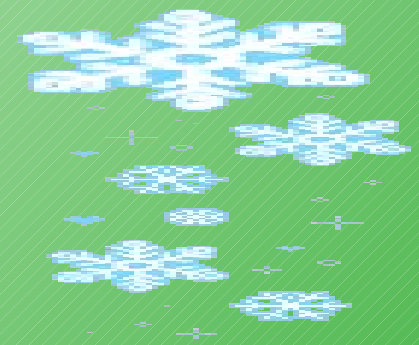
Theo phương pháp này ta có:

+ Chi phí nền = 81.250 đ/sp

+ Giá bán = 100.000 đ/sp

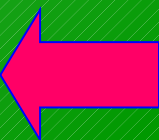
+ Giá bán đơn đặt hàng = 75.000 đ/sp

$75.000 - 81.250 = - 6.250$ đ/đôi là khoản lỗ trên một đôi mà XUMI phải chịu nếu quyết định bán.



Kết luận:

- Công ty không nên bán nếu tính giá bán theo phương pháp định phí.
- Tuy nhiên
 - + Việc chấp nhận đơn đặt hàng này không ảnh hưởng tới khối lượng hàng bán hàng ngày, khách hàng cũ không yêu cầu giảm giá bán.
 - + Nếu mục tiêu của doanh nghiệp là mở rộng thị trường thì công ty XUMI có thể chấp nhận đơn đặt hàng này.



2. Định giá bán sản phẩm theo biến phí trực tiếp

Ta có: giá bán sp = cp nền + cp tăng thêm

Cp nền = biến phí sx cho 1 đơn vị + biến phí ngoài sx cho 1 đơn vị

$$\begin{aligned} \text{Biến phí sx} &= \frac{\text{Chi phí sản xuất - Tổng định phí sx}}{\text{Số lượng sản phẩm}} \\ &= \frac{6.500.000.000 - 2.500.000.000}{80.000} \\ &= 50.000\text{đ/sp} \end{aligned}$$

2. Định giá bán sản phẩm theo biến phí trực tiếp

$$\begin{aligned} + \text{BP ngoài sx} &= \frac{\text{Chi phí ngoài sx} - \text{Định phí ngoài sx}}{\text{Số lượng sản phẩm}} \\ &= \frac{1.200.000.000 - 800.000.000}{80.000} \\ &= 5.000đ/sp \end{aligned}$$

$$\text{Chi phí nền} = 50.000 + 5.000 = 55.000 \text{ đ/sp}$$

Tỷ lệ
chi phí
tăng thêm

$$= \frac{\text{Mức lãi mong muốn} + \text{Tổng định phí}}{\text{Sản lượng SP} \times \text{CP nền đơn vị}}$$

$$= \frac{300.000.000 + (800.000.000 + 2.500.000.000)}{55.000 \times 80.000}$$

$$= 0,8182 \text{ hay } 81.82\%$$

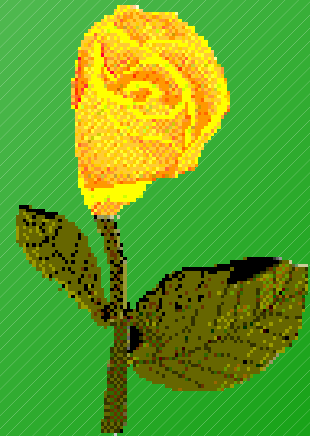


Gía bán đơn vị sản phẩm

= CP nền x (1+ tỷ lệ cp tăng thêm)

= 55.000 x (1+81,82%)

= 100.000 đ/sp





Giá nền đơn vị = 55.000đ/đôi

+ Trong đó khách hàng chịu 5.000 đ/đôi (phần biến phí ngoài sản xuất)

+ Giá bán theo đơn = 75.000 đ/đôi

+ $75.000 - 50.000 = 25.000$ đ/đôi là lãi biến phí trên một đôi mà XUMI thu được khi bán hàng theo đơn đặt hàng.

Lãi biến phí = $25.000 \times 20.000 = 500.000.000$ đ.

- Định phí không thay đổi, công ty không bỏ thêm định phí vì: Công ty không đầu tư thêm máy móc thiết bị, không mở rộng xây thêm nhà xưởng ...
- Công suất tối đa: 110.000đ/năm, sản lượng bán: 80.000sp, đơn đặt hàng: 20.000 đôi. Sản lượng sản xuất hiện tại không vượt công suất thiết kế ($80.000 + 20.000 < 110.000$)
- Vì không làm tăng thêm định phí nên phần lãi phí thu được từ đơn đặt hàng chính là lợi nhuận đạt được. Nên đơn đặt hàng có thể chấp nhận được.



- Hơn nữa đơn đặt hàng này không ảnh hưởng tới khối lượng bán thường ngày, không liên quan đến việc khách hàng yêu cầu giảm giá bán.

Vậy theo phương pháp biến phí trực tiếp thì công ty có thể chấp nhận đơn đặt hàng.



THE END!!

PimpText.com

GoJoin.com

