

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN
BỘ MÔN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ

KẾ TOÁN QUẢN TRỊ



1. Mục tiêu môn học:

- **Hiểu** các kiến thức cơ bản, nền tảng về kế toán quản trị.
- **Vận dụng và thực hành** việc phân loại chi phí để lập báo cáo kết quả kinh doanh.
- **Vận dụng** mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng - lợi nhuận trong các tình huống ra quyết định quản lý.
- **Thực hành** lập dự toán ngân sách
- **Thực hành** định giá bán sản phẩm.
- **Phân tích** thông tin thích hợp trong các tình huống cụ thể để đưa ra quyết định ngắn hạn trong kinh doanh.

2. Nội dung môn học:

- Chương 1: Những vấn đề chung về kế toán quản trị
- Chương 2: Chi phí và phân loại chi phí
- Chương 3: Phân tích mối quan hệ giữa chi phí – khối lượng – lợi nhuận (CVP)
- Chương 4: Dự toán ngân sách
- Chương 5: Định giá bán sản phẩm
- Chương 6: Ứng dụng thông tin thích hợp trong việc ra quyết định ngắn hạn.

3. Phương pháp đánh giá:

Thành phần đánh giá	Phương thức đánh giá	Tỷ lệ (%)
A1. Đánh giá quá trình	A1.1 Chuyên cần	10%
	A1.2 Bài tập cá nhân	10%
	A1.3. Kiểm tra giữa kỳ	20%
A2. Đánh giá cuối kỳ	A2.1 Thi cuối kỳ	60%

4. Tài liệu tham khảo:**Tài liệu chính**

Nguyễn Thị Loan, *Giáo trình Kế toán quản trị*, Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM, 2012.

Tài liệu tham khảo

Noreen, E. W., Brewer, P. C., & Garrison, R. H. (2011). *Managerial accounting for managers*. McGraw-Hill Irwin.
 Nguyễn Thị Loan và các tác giả, *Tình huống và giải quyết tình huống thực tế trong Kế toán Quản trị*, ĐHNH TP.HCM, 2015.
 Đoàn Ngọc Quế và các tác giả, *Giáo trình kế quản trị*, NXB Lao động, 2011.

CHƯƠNG 1**NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG
VỀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ****MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:**

- Hiểu được lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Kế toán quản trị
- Nắm được khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị.
- Giải thích được vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị
- Phân biệt được Kế toán tài chính và Kế toán quản trị
- Nắm được các phương pháp sử dụng cho Kế toán quản trị
- Nắm được các nội dung nghiên cứu của Kế toán quản trị.

NỘI DUNG:

- 1.1 Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Kế toán quản trị**
- 1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị**
- 1.3 Vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị**
- 1.4 Phân biệt giữa Kế toán tài chính và Kế toán quản trị**
- 1.5 Các phương pháp sử dụng cho Kế toán quản trị**
- 1.6 Nội dung nghiên cứu của Kế toán quản trị.**

1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Kế toán quản trị

Quá trình hình thành và phát triển của KTQT về cơ bản có thể chia thành 3 giai đoạn:

- Trước những năm 1950
- Giai đoạn từ sau năm 1950 đến năm 1995
- Từ năm 1995 đến nay

1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển của Kế toán quản trị

Tại Việt Nam, KTQT là một lĩnh vực còn khá mới mẻ đối với doanh nghiệp. Việc quản trị dựa vào thông tin kế toán còn sơ khai và **chưa mang tính hệ thống** và thậm chí khái niệm về kế toán quản trị còn khá mơ hồ đối với các nhà quản lý.

Năm 2003, khi **Luật Kế toán Việt Nam** được ban hành, khái niệm về KTQT mới được chính thức hoá.

Đến năm 2006, **Thông tư số 53/2006/TT-BTC** của Bộ Tài chính về hướng dẫn áp dụng KTQT trong doanh nghiệp chính thức được ra đời nhằm hướng dẫn cho các doanh nghiệp thực hiện KTQT.

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.1. Khái niệm về KTQT

Do KTQT bao hàm nhiều nội dung cần phải giải quyết để nâng cao hiệu quả trong hoạt động quản lý nên có những quan điểm về KTQT đứng trên những lập trường khác nhau.

Theo Ronald W. Hilton (1991), KTQT là hệ thống thông tin quản trị trong một tổ chức. Trên cơ sở đó, các nhà quản lý sẽ dựa vào hệ thống thông tin quản trị để điều hành và kiểm soát hoạt động của tổ chức nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.

Garrison & Noreen (1999) cho rằng KTQT nhằm cung cấp thông tin cho các nhà quản lý bên trong doanh nghiệp, những người sẽ trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh của DN.

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.1. Khái niệm về KTQT

Theo Học viện kế toán quản trị (The Institute of Management Accountants) thì KTQT là việc thiết lập các hoạt động kinh doanh trong nội bộ của đơn vị mà trong đó những nhà quản lý sẽ là người thiết kế, thực hiện để điều hành hệ thống quản lý nội bộ. Việc quản trị này thông qua việc lập kế hoạch, dự toán cũng như kiểm soát để đảm bảo việc ra quyết định được hiệu quả.

Luật kế toán Việt Nam (2015) tại khoản 10 điều 3 qui định KTQT là việc thu thập, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính theo yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.2. Các mục tiêu của tổ chức và hoạt động của nhà quản trị

Mục tiêu của tổ chức

Mục tiêu hoạt động của các tổ chức rất đa dạng và khác nhau. Trong mỗi giai đoạn phát triển khác nhau, một tổ chức có thể xác định một hoặc một số mục tiêu nhất định. Các mục tiêu đó có thể là:

- **Tối đa hóa lợi nhuận** hoặc đạt được mức lợi nhuận mong muốn;
- **Tối đa hóa thị phần** hoặc đạt được một mức thị phần nào đó;
- **Nâng cao chất lượng sản phẩm;**
- **Tăng trưởng;**
- **Cực đại giá trị tài sản;**
- **Trách nhiệm đối với môi trường;**
- **Cung cấp các dịch vụ công cộng với chi phí tối thiểu.**

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.2. Các mục tiêu của tổ chức và hoạt động của nhà quản trị

Quá trình quản trị và các chức năng chủ yếu trong hoạt động quản trị

Sau khi đã xác định mục tiêu hoạt động của tổ chức, các nhà quản trị phải đảm bảo các mục tiêu được thực hiện. Để làm được điều đó, các nhà quản trị thực hiện bốn chức năng cơ bản sau:

- **Lập kế hoạch**
- **Tổ chức và điều hành**
- **Kiểm soát**
- **Ra quyết định**

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.3. Mục tiêu và đối tượng của KTQT

Mục tiêu của KTQT

Các mục tiêu chủ yếu của KTQT được xác định là:

- **Xác định từng thành phần chi phí**, tính toán và tổng hợp chi phí sản xuất, giá thành cho từng loại sản phẩm, từng loại dịch vụ;
- **Xây dựng các dự toán ngân sách**, cụ thể hóa các kế hoạch;
- **Kiểm soát** thực hiện và giải trình nguyên nhân chênh lệch giữa dự toán và thực hiện;
- **Cung cấp các thông tin** cần thiết làm cơ sở để nhà quản trị có các quyết định kinh doanh hợp lý;
- **Trợ giúp nhà quản trị** trong việc **điều hành và kiểm soát** hoạt động của tổ chức;
- **Đo lường hiệu quả hoạt động** của các bộ phận, đơn vị trực thuộc trong tổ chức.

1.2 Khái niệm, mục tiêu và đối tượng của Kế toán quản trị

1.2.3. Mục tiêu và đối tượng của KTQT

Đối tượng của KTQT

KTQT là một bộ phận trong hệ thống kế toán doanh nghiệp. Do vậy, đối tượng của KTQT cũng là **tài sản và sự vận động của tài sản** trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Trên cơ sở số liệu kế toán và các thông tin khác có liên quan, KTQT sẽ phân tích và đánh giá để **cung cấp thông tin hữu ích** cho các nhà quản lý nội bộ bên trong doanh nghiệp.

1.3 Vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị

1.3.1. Vai trò của KTQT

Vai trò của KTQT xét trong mối quan hệ giữa KTQT với chức năng quản lý bao gồm:

- **Chuyển hoá các mục tiêu** của doanh nghiệp thành các **chỉ tiêu kinh tế**;
- **Lập dự toán** chung và các dự toán chi tiết;
- **Thu thập, cung cấp thông tin** về kết quả thực hiện các mục tiêu;
- **Lập báo cáo KTQT.**

1.3 Vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị

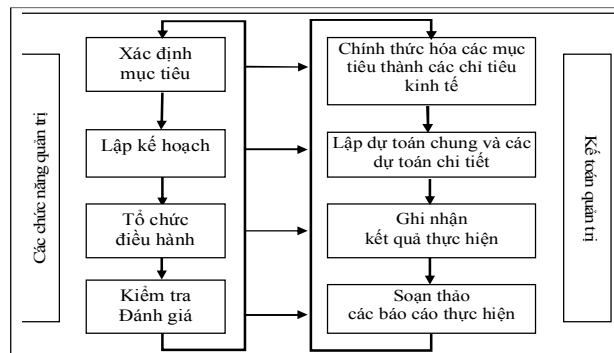
1.3.2. Chức năng của KTQT trong doanh nghiệp

Chức năng cụ thể của KTQT trong doanh nghiệp bao gồm:

- **Thu thập, xử lý thông tin**, số liệu kế toán theo phạm vi, nội dung KTQT của đơn vị xác định theo từng thời kỳ.
- **Kiểm tra, giám sát** các định mức, tiêu chuẩn, dự toán
- Cung cấp thông tin theo yêu cầu **quản trị nội bộ** của đơn vị bằng báo cáo KTQT
- Tổ chức **phân tích thông tin** phục vụ cho yêu cầu lập kế hoạch và **ra quyết định** của ban lãnh đạo doanh nghiệp.

1.3 Vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị

1.3.2. Mối quan hệ giữa chức năng của KTQT với chức năng của nhà quản trị



1.3 Vai trò, chức năng, nhiệm vụ của Kế toán quản trị

1.3.3 Nhiệm vụ của Kế toán quản trị

- Thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán
- Kiểm tra, giám sát các định mức, tiêu chuẩn, dự toán
- Lập các báo cáo kế toán quản trị theo yêu cầu của nhà quản trị trong DN
- Phân tích thông tin để phục vụ cho việc lập kế hoạch và đưa ra các quyết định của nhà quản trị trong DN

1.4. Phân biệt kế toán tài chính và Kế toán quản trị

1.4.1. Bản chất của KTQT

KTQT là một bộ phận của tổ chức kế toán của doanh nghiệp, đồng thời là công cụ quan trọng không thể thiếu đối với hoạt động **quản trị nội bộ doanh nghiệp**.

KTQT được coi như một hệ thống nhằm trợ giúp cho các **nhà quản trị ra quyết định**, là phương tiện để thực hiện kiểm soát trong doanh nghiệp.

1.4. Phân biệt kế toán tài chính và Kế toán quản trị

1.4.2 Các tiêu chí phân biệt

Các chỉ tiêu	KTQT	Kế toán tài chính
1. Đối tượng sử dụng thông tin	Nhà quản trị bên trong doanh nghiệp	Chủ yếu cho những đối tượng bên ngoài doanh nghiệp
2. Đặc điểm của thông tin cung cấp	- Hướng về tương lai, linh hoạt, kịp thời, thích hợp. - Biểu diễn dưới hình thái giá trị và các hình thái khác.	- Phản ánh quá khứ, đòi hỏi tính chính xác. - Biểu diễn dưới hình thái giá trị.
3. Nguồn thông tin cung cấp	Thông tin tài chính và thông tin phi tài chính	- Hầu hết là thông tin tài chính

1.4. Phân biệt kế toán tài chính và Kế toán quản trị

1.4.2 Các tiêu chí phân biệt

Các chỉ tiêu	KTQT	Kế toán tài chính
4. Tính chất bắt buộc của thông tin và báo cáo	Không tuân thủ các nguyên tắc chung của kế toán.	Tuân thủ các nguyên tắc của kế toán
5. Phạm vi báo cáo	Từng hoạt động, bộ phận từng khâu công việc	Toàn bộ doanh nghiệp
6. Kỳ báo cáo	Theo yêu cầu của nhà quản trị bên cạnh các báo cáo định kỳ	Định kỳ hàng tháng, quý, năm
7. Tính pháp lệnh	Không có tính pháp lệnh.	Có tính pháp lệnh.
8. Quan hệ với các ngành khoa học	Nhiều	Ít

1.5. Các phương pháp nghiệp vụ chủ yếu sử dụng trong KTQT

Các phương pháp nghiệp vụ chủ yếu được sử dụng để thiết kế thông tin KTQT:

- Thiết kế thông tin dưới dạng **so sánh được**;
- **Phân loại chi phí** với nhiều tiêu thức khác nhau;
- Trình bày **quan hệ giữa các thông tin** dưới dạng mô hình, phương trình, đồ thị;
- Thiết kế thông tin dưới dạng các **báo cáo đặc thù**.

1.6. Các nội dung nghiên cứu chủ yếu trong KTQT

Nội dung nghiên cứu của KTQT có thể gồm những nội dung chủ yếu sau:

- Nghiên cứu phương pháp **phân loại chi phí** và kiểm soát chi phí nhằm cung cấp thông tin cho nhà quản trị trong quá trình kiểm tra và đánh giá biến động của chi phí;
- Nghiên cứu, cung cấp thông tin, phân tích **mối quan hệ giữa chi phí khối lượng và lợi nhuận**;
- Nghiên cứu phương pháp **lập dự toán** kinh doanh nhằm cung cấp thông tin để lập kế hoạch bao gồm dự toán ngắn hạn và dự toán dài hạn;
- Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến **quyết định về giá** tại doanh nghiệp;
- Nghiên cứu việc **sử dụng thông tin thích hợp để ra quyết định**.

CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

CHI PHÍ VÀ PHÂN LOẠI CHI PHÍ



MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

- Hiểu được Khái niệm và ý nghĩa của chi phí đối với nhà quản trị
- Hiểu và phân loại được chi phí theo các tiêu thức khác nhau
- Có khả năng phân loại chi phí và lập báo cáo kết quả kinh doanh.

NỘI DUNG:

- 2.1. Khái niệm và ý nghĩa của chi phí đối với nhà quản trị.
- 2.2. Phân loại chi phí.
- 2.3. Báo cáo kết quả kinh doanh

2.1. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA CỦA CHI PHÍ ĐỐI VỚI NHÀ QUẢN TRỊ**2.1.1. Khái niệm chi phí và đối tượng chịu chi phí**

Chi phí là **biểu hiện bằng tiền** của những hao phí về lao động sống và lao động vật hóa phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Đối tượng chịu chi phí là **tập hợp chi phí phát sinh** liên quan đến từng sản phẩm, dịch vụ, dự án, chương trình cụ thể.

2.1. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA CỦA CHI PHÍ ĐỐI VỚI NHÀ QUẢN TRỊ**2.1.2. Ý nghĩa của chi phí và kiểm soát chi phí đối với nhà quản trị.**

Các doanh nghiệp cần **kiểm soát chi phí** vì chi phí ảnh hưởng trực tiếp đến **lợi nhuận** của doanh nghiệp vì vậy để tồn tại và phát triển trong môi trường **cạnh tranh**, các doanh nghiệp cần phải quản trị chi phí một cách có hiệu quả.

Việc kiểm soát chi phí giúp cho nhà quản trị có thể kiểm soát được các **nguồn lực một cách có hiệu quả** để tạo ra các giá trị cho khách hàng cũng như đem lại **giá trị cho doanh nghiệp**.

2.1. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA CỦA CHI PHÍ ĐỐI VỚI NHÀ QUẢN TRỊ**2.1.3. Tập hợp chi phí và phân bổ chi phí**

Tập hợp chi phí và phân bổ chi phí là quá trình quan trọng bởi nó phản ánh tính chính xác trong việc tính toán chi phí của doanh nghiệp để từ đó tính ra lợi nhuận.

Tập hợp chi phí

Tập hợp chi phí là việc **thu thập và lưu giữ** một cơ sở số liệu của các chi phí phát sinh của một doanh nghiệp trong quá trình hoạt động theo một cách có tổ chức thông qua hệ thống kế toán.

Phân bổ chi phí

Việc phân bổ các chi phí tập hợp được cho các đối tượng chịu chi phí có thể bao gồm tính chi phí trực tiếp **cho các đối tượng chịu chi phí** (chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp) hoặc phân bổ chi phí cho các đối tượng chịu chi phí (các chi phí gián tiếp như chi phí hao mòn tài sản cố định, chi phí điện, nước...).

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.1. Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động

Chi phí trong sản xuất

Hoạt động sản xuất, kinh doanh là sự kết hợp giữa sức lao động của người lao động với nguyên vật liệu và thiết bị để tạo ra sản phẩm, dịch vụ, do đó chi phí trong sản xuất bao gồm các yếu tố cơ bản như chi phí trực tiếp (NVL TT và NCTT) và chi phí SX chung.

Chi phí ngoài sản xuất, kinh doanh

Chi phí ngoài sản xuất, kinh doanh là các loại chi phí phát sinh ngoài quá trình sản xuất, kinh doanh liên quan đến việc quản lý chung và tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá. Chi phí ngoài sản xuất, kinh doanh thường được chia thành hai loại cơ bản như chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.2. Phân loại CP theo mối QH giữa CP với các khoản mục trên BCTC

Chi phí sản phẩm

Chi phí sản phẩm là những chi phí gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm hay hàng hóa được mua vào. Chi phí sản phẩm được ghi nhận là chi phí (gọi là giá vốn hàng bán) tại thời điểm sản phẩm hoặc dịch vụ được tiêu thụ. Khi sản phẩm, hàng hóa chưa tiêu thụ được thì những chi phí này nằm trong giá trị sản phẩm, hàng hóa tồn kho (gọi là chi phí tồn kho).

Chi phí thời kỳ

Chi phí thời kỳ thường gặp trong các doanh nghiệp là chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Những chi phí thời kỳ, ngay từ khi phát sinh đã được coi là phí tổn trong kỳ và vì vậy, chúng sẽ được tính đầy đủ trên báo cáo thu nhập của doanh nghiệp, phần lớn không phụ thuộc vào mức độ hoạt động của doanh nghiệp.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.3. Phân loại khả năng quy nạp của CP với các đối tượng chịu CP

Chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp

Chi phí trực tiếp là những chi phí chi ra chi liên quan trực tiếp đến một đối tượng chịu chi phí cụ thể nào đó, như chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp.

Chi phí gián tiếp là chi phí có liên quan đến nhiều đối tượng chịu chi phí, do đó cần phải tiến hành phân bổ loại chi phí này cho từng đối tượng theo một tiêu thức phù hợp như phân bổ theo số giờ sử dụng máy thi công, phân bổ theo tiền lương của công nhân trực tiếp sản xuất.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.4. Phân loại chi phí theo thẩm quyền ra quyết định

Chi phí kiểm soát được và không kiểm soát được

Chi phí kiểm soát được đối với một cấp quản trị nào đó là những khoản chi phí mà cấp quản trị đó dự tính được, kiểm soát được mức phát sinh của chi phí đó trong kỳ, đồng thời cũng có thẩm quyền quyết định mức phát sinh của nó.

Chi phí không kiểm soát được là những chi phí nằm ngoài khả năng dự tính của một cấp quản trị về mức phát sinh của chi phí đó trong kỳ hay nhà quản trị không đủ thẩm quyền ra quyết định về loại chi phí này.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.5. Phân loại chi phí với mục đích ra quyết định quản trị

Chi phí chênh lệch: Những khoản chi phí hiện diện trong phương án này nhưng lại không xuất hiện hoặc chỉ hiện diện một phần trong phương án khác được gọi là chi phí chênh lệch (Differential Costs).

Chi phí cơ hội: là lợi ích tiềm tàng bị mất đi khi chọn một phương án này thay vì chọn phương án khác.

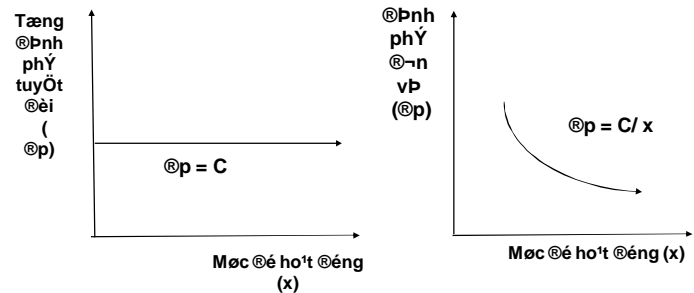
Chi phí chìm: (chi phí ẩn, lặn) là những khoản chi phí đã chi ra trong quá khứ, CP chìm không thay đổi cho dù phần tài sản đại diện cho khoản chi phí đó đã, đang và sẽ được sử dụng như thế nào, hoặc không được sử dụng, hay nói cách khác với CP chìm, cho dù nhà QT lựa chọn PA nào thì khoản CP đó vẫn tồn tại.

Chi phí thích hợp: là những khoản chi phí có liên quan đến hoạt động trong tương lai, và có sự khác biệt giữa các phương án đang xem xét và lựa chọn.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

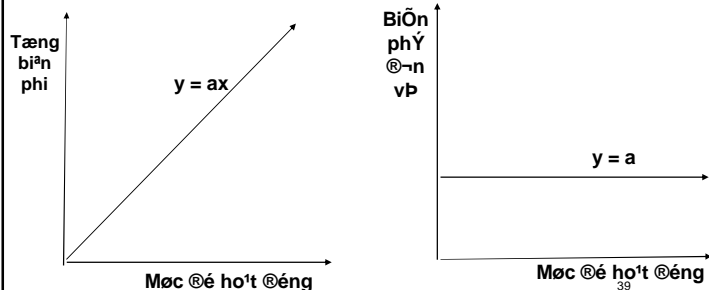
Chi phí bất biến: (định phí) là loại CP mà tổng số CP không thay đổi khi mức độ HĐ của đơn vị thay đổi, trong phạm vi phù hợp. VD: CP thuê văn phòng, CPKH TSCĐ, lương thời gian của NV, ...



2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí khả biến: (biến phí) là loại CP thay đổi (tăng, giảm) theo sự tăng, giảm của mức độ HĐ. Tổng CP khả biến tăng khi mức độ hoạt động tăng và ngược lại. Tuy nhiên, nếu tính cho một ĐV của mức độ HĐ (1 SP, công việc) thì CP khả biến lại không thay đổi.



2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

Chi phí hỗn hợp là loại chi phí mà bao gồm cả yếu tố bất biến và yếu tố khả biến. Loại chi phí này xuất hiện khá phổ biến trong thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Phương trình tuyến tính dùng để lượng hoá chi phí hỗn hợp:

$$y = ax + b$$

Trong đó:

- y: Chi phí hỗn hợp cần phân tích
- a: Chi phí khả biến tính cho một đơn vị hoạt động
- x: Số lượng đơn vị hoạt động
- b: Tổng chi phí bất biến cho mức độ hoạt động trong kỳ.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

Có thể sử dụng 3 phương pháp sau đây để phân tích chi phí hỗn hợp thành yếu tố bất biến, khả biến là:

- Phương pháp cực đại, cực tiểu;
- Phương pháp đồ thị phân tán và;
- Phương pháp bình phương bé nhất.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

* Phương pháp cực đại, cực tiểu

$$\text{CP khả biến đơn vị hoạt động (a)]} = \frac{\text{Chênh lệch về chi phí giữa cực đại và cực tiểu}}{\text{Chênh lệch mức độ hoạt động cực đại và cực tiểu}}$$

$$\text{Chi phí Bất biến (b)} = \text{Tổng chi phí ở mức độ cao nhất (hay thấp nhất)} - \left[\text{Mức khối lượng cao nhất (hay thấp nhất)} \times \text{Biến phí đơn vị} \right]$$

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

* Phương pháp đồ thị phân tán

Phương pháp đồ thị phân tán là phương pháp sử dụng đồ thị biểu diễn tất cả các giao điểm của chi phí với mức độ đã hoạt động.

Phương pháp đồ thị phân tán đòi hỏi phải có các số liệu về mức độ hoạt động đã được thống kê qua các kỳ hoạt động kinh doanh và cuối cùng đi đến xây dựng phương trình dự đoán về chi phí hỗn hợp có dạng $y = ax + b$.

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

* Phương pháp đồ thị phân tán



2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (theo mức độ HĐ)

Chi phí hỗn hợp

* Phương pháp bình phương bé nhất

Từ phương trình tuyến tính cơ bản $y = ax + b$, với tập hợp n lần quan sát ta có hệ phương trình sau:

$$\sum xy = b \sum x + a \sum x^2 \quad (\text{phương trình 1})$$

$$\sum y = nb + a \sum x \quad (\text{phương trình 2})$$

2.2. PHÂN LOẠI CHI PHÍ

2.2.6. Phân loại CP theo cách ứng xử của CP (tt)

Các nhà quản trị đều mong muốn HĐ SXKD ngày càng hiệu quả, muốn vậy phải tiết kiệm CP trên cơ sở gia tăng DT. Theo HĐ của nhà QT đối với cách ứng xử của CP, cần lưu ý:

- Chi phí khả biến cấp bậc
- Chi phí bất biến bắt buộc (không tránh được)
- Chi phí bất biến tùy ý (không bắt buộc, tránh được)

2.3. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

2.3.1. Báo cáo KQKD theo chức năng của CP (PP toàn bộ)

Đối với **kế toán tài chính**, CP trong Báo cáo KQKD được phân loại theo chức năng (CP trong SX và CP ngoài SX), đó cũng chính là cách phân loại CP theo mối quan hệ với thời kỳ hạch toán LN.

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

(Mẫu rút gọn)

Doanh thu BH & CCDV

(Trừ) Giá vốn hàng bán

Lợi nhuận gộp về bán hàng

(Trừ) Chi phí hoạt động (Bán hàng + Quản lý DN)

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh

2.3. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

2.3.1. Báo cáo KQKD theo chức năng của CP (PP toàn bộ)

Ví dụ: Công ty X là công ty thương mại, trong tháng có các thông tin:

- Giá vốn của một đơn vị hàng hóa 60.000 đồng
- Giá bán đơn vị hàng hóa 100.000 đồng
- Chi phí bao bì của một hàng hóa 5.000 đồng
- Tiền thuê cửa hàng 5.000.000 đồng/tháng
- Chi phí tiền lương nhân viên 10.000.000 đồng/tháng
- Chi phí điện, nước, điện thoại... 7.500.000 đồng/tháng

Được biết các khoản chi phí này không đổi trong phạm vi phù hợp (công suất của DN là 1.200 đv/tháng). Giả sử trong tháng doanh nghiệp này tiêu thụ được 1.000 đv hàng hóa.

2.3. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

2.3.1. Báo cáo KQKD theo chức năng của CP (PP toàn bộ)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH (Mẫu rút gọn)

Doanh thu BH & CCDV

(Trừ) Giá vốn hàng bán

Lợi nhuận gộp về bán hàng

(Trừ) Chi phí hoạt động (Bán hàng + Quản lý DN):

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh

2.3. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

2.3.2. Báo cáo KQKD theo cách ứng xử của CP (PP trực tiếp)

Đối với **Kế toán quản trị**, CP trong Báo cáo KQKD được phân loại theo cách ứng xử của CP (biến phí và định phí).

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Doanh thu BH & CCDV

(Trừ) Chi phí khả biến

Số dư đảm phí

(Trừ) Chi phí bất biến

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh

2.3. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

2.3.2. Báo cáo KQKD theo cách ứng xử của CP (PP trực tiếp)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Doanh thu BH & CCDV

(Trừ) **Chi phí khả biến:**

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí bao bì

Số dư đảm phí

(Trừ) **Chi phí bất biến:**


- Tiền thuê cửa hàng
- Chi phí tiền lương nhân viên
- Chi phí dịch vụ mua ngoài (điện, nước...)

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh:

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP, TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

**PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA
CHI PHÍ - KHỐI LƯỢNG – LỢI NHUẬN
(COST VOLUME PROFIT - C.V.P)**



MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

- Hiểu ý nghĩa của việc phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận (CVP)
- Nắm được một số khái niệm sử dụng trong phân tích CVP
- Có khả năng thực hành phân tích điểm hòa vốn
- Có khả năng thực hành phân tích lợi nhuận
- Có khả năng vận dụng mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng - lợi nhuận trong các tình huống ra quyết định quản lý.

NỘI DUNG:

- 3.1. Ý nghĩa của phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận (C.V.P).
- 3.2. Một số khái niệm sử dụng trong phân tích C.V.P.
- 3.3. Phân tích điểm hòa vốn (Break – Even Point Analysis).
- 3.4. Phân tích lợi nhuận.
- 3.6. Ứng dụng C.V.P trong các tình huống ra quyết định quản lý.

**3.1. Ý NGHĨA CỦA PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ
CHI PHÍ – KHỐI LƯỢNG - LỢI NHUẬN**

3.1.1. Khái niệm

Phân tích C.V.P là phân tích mối quan hệ giữa các yếu tố liên quan đến chi phí, khối lượng, lợi nhuận, được thực hiện dựa trên cách phân loại chi phí theo cách ứng xử, nhằm cân đối tỷ trọng giữa các yếu tố để đạt được lợi nhuận tối ưu.

3.1. Ý NGHĨA CỦA PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CHI PHÍ – KHỐI LƯỢNG - LỢI NHUẬN

3.1.2. Ý nghĩa của phân tích C.V.P

- Khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp;
- Nhận dạng và khai thác các điều kiện sản xuất thuận lợi nhất;
- Làm cơ sở để lựa chọn dây chuyền sản xuất, định giá sản phẩm, xây dựng chiến lược bán hàng, ...;

3.2. MỘT SỐ KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.1. Doanh thu (TR)

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam, doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đã thu hoặc sẽ thu được phát sinh từ việc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ cho khách hàng.

3.2.2. Chi phí (TC)

Chi phí được hiểu là một nguồn lực tiêu hao (mất đi) để đạt được một mục đích cụ thể. Chi phí được phân loại theo nhiều cách khác nhau. Trong phân tích C.V.P, chi phí được phân loại theo cách ứng xử, tức phân loại thành chi phí cố định (chi phí bất biến, định phí) và chi phí biến đổi (chi phí khả biến, biến phí), trong đó:

$$\text{Tổng chi phí (TC)} = \text{Tổng CP biến đổi (VC)} + \text{Tổng CP cố định (FC)}$$

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.3. Lợi nhuận

Lợi nhuận hoạt động (Operating Profit): được tính bằng tổng doanh thu trừ cho tổng chi phí (*không kể chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp*) trong hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp.

$$\text{Lợi nhuận hoạt động (OP)} = \text{Tổng doanh thu (TR)} - \text{Tổng chi phí (TC)}$$

Lợi nhuận ròng (Net Profit): được tính bằng lợi nhuận hoạt động, cộng (+) doanh thu tài chính và thu nhập khác, trừ (-) chi phí tài chính và chi phí khác, trừ (-) chi phí thuế TNDN.

Để đơn giản cho việc nghiên cứu trong phân tích C.V.P, giả sử rằng, doanh thu tài chính, thu nhập khác và chi phí tài chính, chi phí khác không phát sinh. Như vậy, lợi nhuận ròng được tính như sau:

$$\text{Lợi nhuận ròng (NP)} = \text{Lợi nhuận hoạt động (OP)} - \text{Chi phí thuế TNDN}$$

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.4. Số dư đảm phí

Số dư đảm phí hay còn gọi là giá trị đóng góp (CM - Contribution Margin) là chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí khả biến.

$$\text{Số dư đảm phí (CM)} = \text{Tổng doanh thu (TR)} - \text{Tổng CP khả biến (CV)}$$

Số dư đảm phí được dùng để trang trải toàn bộ chi phí bất biến và phần còn lại sau đó là lợi nhuận thực hiện được trong kỳ

- + Số dư đảm phí > Tổng định phí ---> Có lãi
- + Số dư đảm phí = Tổng định phí ---> Hòa vốn
- + Số dư đảm phí < Tổng định phí ---> Lỗ

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.4. Số dư đảm phí

Vi dụ: Có số liệu về tình hình kinh doanh của công ty A trong tháng 6 năm N như sau:

Giá bán đơn vị (P): 500.000 đồng

Sản lượng (Q): 400 sản phẩm/tháng

Biến phí đơn vị (UVC): 300.000 đồng

Định phí (FC): 70.000.000 đồng/tháng

Yêu cầu: lập báo cáo thu nhập của công ty A theo pp trực tiếp

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.4. Số dư đảm phí

Chỉ tiêu	Tổng số	Tính cho 1 đơn vị	Tỷ lệ (%)
Doanh số bán hàng	200.000.000	500.000	100
Trừ: Chi phí khả biến	120.000.000	300.000	60
Số dư đảm phí	80.000.000	200.000	40
Trừ: Chi phí bất biến	70.000.000		
Lợi nhuận thuần	10.000.000		

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.5. Tỷ lệ số dư đảm phí

Tỷ lệ số dư đảm phí (Contribution Margin Ratio) là tỷ số giữa tổng số dư đảm phí và tổng doanh thu, hoặc là tỷ số giữa số dư đảm phí đơn vị và giá bán.

$$\text{Tỷ lệ số dư đảm phí (CMR)} = \frac{\text{Số dư đảm phí (CM)}}{\text{Doanh thu (TR)}} \times 100\% = \frac{\text{Số dư đảm phí đơn vị (UCM)}}{\text{Giá bán đơn vị (P)}} \times 100\%$$

Tỷ lệ số dư đảm phí cho biết số dư đảm phí sẽ và lợi nhuận bị ảnh hưởng như thế nào khi doanh thu biến động. Cụ thể:

- Tỷ lệ số dư đảm phí cho biết số trong 1 đồng doanh thu có bao nhiêu đồng SDDP.

$$\begin{aligned} \Delta \text{ Lợi nhuận} &= \text{Tỷ lệ số dư đảm phí} \times \text{Mức tăng doanh thu} \\ &= \text{Số dư đảm phí đơn vị} \times \text{Mức tăng sản lượng} \end{aligned}$$

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.6. Kết cấu chi phí

Kết cấu chi phí của một doanh nghiệp là một chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ tỷ lệ giữa biến phí và định phí trong một doanh nghiệp. Kết cấu chi phí giữa các doanh nghiệp, và giữa các ngành là khác nhau.

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.6. Kết cấu chi phí

Ví dụ: Công ty M và N có cùng doanh số và tổng chi phí, nhưng kết cấu chi phí khác nhau, thể hiện số liệu

Chi tiêu	Công ty M		Công ty N	
	Tổng số	Tỷ lệ (%)	Tổng số	Tỷ lệ (%)
Doanh thu	200.000.000	100	200.000.000	100
Trừ: các chi phí khả biến	120.000.000	60	40.000.000	20
Tổng số dư đảm phí	80.000.000	40	160.000.000	80
Trừ: Các chi phí bất biến	60.000.000		140.000.000	
Lợi nhuận thuần	20.000.000		20.000.000	

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.7. Kết cấu mặt hàng (kết cấu bán hàng)

Kết cấu mặt hàng là tỷ trọng doanh thu từng loại mặt hàng chiếm trong tổng doanh thu

Chi tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B		Toàn công ty	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu bán hàng	120.000	60%	80.000	40%	200.000	100%

=>

Kết cấu mặt hàng của sản phẩm A là

Kết cấu mặt hàng của sản phẩm B là

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.8. Đòn bẩy kinh doanh

Đòn bẩy kinh doanh (Operating Leverage) là 1 đại lượng, đo lường mức độ sử dụng định phí của một doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Số dư đảm phí}}{\text{Lợi nhuận ròng}}$$

Ở những doanh nghiệp có định phí chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí thì số dư đảm phí của doanh nghiệp cao, dẫn đến hệ số đòn bẩy kinh doanh sẽ lớn

3.2. CÁC KHÁI NIỆM SỬ DỤNG TRONG PHÂN TÍCH CVP

3.2.9. Số dư an toàn

Số dư an toàn (Safety Margin) của một doanh nghiệp là chênh lệch giữa doanh thu thực hiện (doanh thu dự kiến) và doanh thu hòa vốn.

$$\text{Số dư an toàn} = \text{Doanh thu thực hiện} - \text{Doanh thu hòa vốn}$$

$$\text{Tỷ lệ số dư an toàn} = \frac{\text{Số dư an toàn}}{\text{Doanh thu thực hiện}}$$

3.3. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.1 Khái niệm điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn (Break - Even Point) là khối lượng hoạt động (đo lường bằng sản lượng hoặc mức độ hoạt động) tại đó doanh thu và chi phí của doanh nghiệp bằng nhau. Tại điểm hòa vốn, doanh nghiệp không lãi, cũng không lỗ hay nói cách khác là doanh nghiệp hòa vốn.

3.3. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2. Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Việc cung cấp thông tin xác định điểm hòa vốn là rất quan trọng đối với nhà quản trị. Hai phương pháp có thể sử dụng để xác định điểm hòa vốn là:

- Phương pháp sử dụng phương trình
- Phương pháp sử dụng đồ thị

3.3. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX 1 loại SP)

- Xác định sản lượng hòa vốn

Lợi nhuận (NP) = Tổng doanh thu (TR) – Tổng chi phí (TC)

$$NP = TR - TC \quad (1)$$

$$NP = P \times Q - (VC + FC)$$

$$NP = P \times Q - UVC \times Q - FC$$

$$NP = Q \times (P - UVC) - FC \quad (2)$$

Tại điểm hòa vốn, NP = 0, từ phương trình (2) ta có:

$$Q_{HV} \times (P - UVC) - FC = 0$$

$$Q_{HV} = FC / (P - UVC) \quad (3)$$

$$\text{Sản lượng hòa vốn } (Q_{HV}) = \frac{\text{Tổng định phí (FC)}}{\text{Số dư đảm phí đơn vị (UCM)}}$$

3.3. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX 1 loại SP)

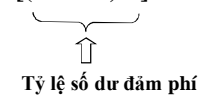
- Xác định doanh thu hòa vốn

$$TR_{HV} = P \times Q_{HV} = \text{Giá bán} * \text{Sản lượng hòa vốn} \quad (4)$$

Thay $Q_{HV} = FC / (P - UVC)$ vào (4):

$$TR_{HV} = P * [FC / (P - UVC)]$$

$$TR_{HV} = FC / [(P - UVC) / P]$$



Tỷ lệ số dư đảm phí

$$\text{Doanh thu hòa vốn } (TR_{HV}) = \frac{\text{Tổng chi phí cố định (FC)}}{\text{Tỷ lệ số dư đảm phí (CMR)}}$$

3.3. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX 1 loại SP)

• Ví dụ:

Công ty A bán sản phẩm với giá 500.000 đồng/sp, chi phí biến đổi đơn vị 300.000 đồng và tổng định phí của công ty là 70.000.000 đồng.

Yêu cầu: xác định điểm hòa vốn của công ty A?

$$Q_{HV} = ?$$

$$TR_{HV} = ?$$

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX nhiều loại SP)

↳ **Bài toán:** Xét trường hợp công ty sản xuất và tiêu thụ N loại sản phẩm khác nhau, với khối lượng dự kiến của mỗi loại:

Loại sản phẩm	1	2	...	N
Khối lượng dự kiến:	Q_1	Q_2	...	Q_N
Biến phí đơn vị	UVC_1	UVC_2	...	UVC_N
Giá bán	P_1	P_2	...	P_N
Tổng định phí của công ty	FC			

↳ **Yêu cầu:** Xác định tổng sản lượng hòa vốn của công ty, sản lượng của từng loại sản phẩm để công ty hòa vốn.

74

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX nhiều loại SP)

↳ **Xác định sản lượng hòa vốn:**

Áp dụng công thức:

Sản lượng hòa vốn = Định phí/Số dư đảm phí đơn vị

Thay chỉ tiêu “Số dư đảm phí đơn vị” trong công thức bằng chỉ tiêu “Số dư đảm phí đơn vị trung bình có trọng số” (weighted average unit contribution margin)

Gọi t_i ($i = 1 \dots N$) là tỷ trọng của loại sản phẩm loại i :

$$t_i = Q_i / Q \quad (Q = Q_1 + Q_2 + \dots + Q_N)$$

$$\begin{aligned} \text{Số dư đảm phí đơn vị trung bình có trọng số} \\ = \sum t_i (P_i - UVC_i) \end{aligned}$$

75

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)

3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn

3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Phương pháp phương trình (THợp DN SX nhiều loại SP)

↳ **Xác định sản lượng hòa vốn:** (tiếp theo)

Tổng sản lượng hòa vốn của Công ty:

$$Q_{HV} = FC / \sum t_i (P_i - UVC_i)$$

Sản lượng của từng loại sản phẩm để công ty hòa vốn:

$$Q_i = Q_{HV} * t_i$$

76

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)
3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn
3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn
Phương pháp phương trình (THợp DN SX nhiều loại SP)

↳ **Ví dụ:**
 Công ty X sản xuất và tiêu thụ 3 loại sản phẩm X, Y, Z với các thông tin như sau:

Loại sản phẩm	X	Y	Z
Khối lượng dự kiến:	10.000	16.000	24.000
Biến phí đơn vị	2.000	2.400	3.000
Giá bán	5.000	6.000	7.000
Tổng định phí của công ty	1.000.000.000		

Yêu cầu: Xác định tổng sản lượng hòa vốn của công ty và sản lượng tương ứng của từng loại sản phẩm.

77

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)
3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn
3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn
Phương pháp phương trình (THợp DN SX nhiều loại SP)

Loại sản phẩm	X	Y	Z
Tỷ trọng sản phẩm (t _i)			
Số dư đảm phí đơn vị			

Số dư đảm phí đơn vị trung bình:

Tổng sản lượng hoà vốn:

Sản lượng hoà vốn từng loại sản phẩm:

78

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)
3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn
3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn
Phương pháp đồ thị

Đồ thị hòa vốn là công cụ trực quan, giúp cho nhà quản lý trong việc phân tích hòa vốn thuận lợi. Đồ thị hòa vốn giúp nhà quản lý thấy được mối quan hệ giữa mức độ hoạt động với lợi nhuận đạt được một cách rõ ràng, dễ hiểu.

---> được sử dụng phổ biến hơn dùng công thức

79

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)
3.3.1 Phân tích điểm hòa vốn
3.3.1.2 Phương pháp xác định điểm hòa vốn
Phương pháp đồ thị

ĐỒ THỊ HÒA VỐN

The chart displays two linear functions: a blue line for revenue (LÃI) and a green line for cost (LỖ). The revenue line starts at the origin (0,0) and has a positive slope. The cost line starts at a fixed cost of 1,000,000 on the y-axis and has a positive slope less than that of the revenue line. The two lines intersect at the break-even point, which is marked with a dashed line extending to the axes at approximately 350 units on the x-axis and 90,000 on the y-axis. To the left of this point, the cost line is above the revenue line (labeled 'LỖ'), and to the right, the revenue line is above the cost line (labeled 'LÃI').

80

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)**3.3.2 Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với kết cấu mặt hàng**

Ví dụ: Công ty X kinh doanh 2 loại sản phẩm A và B:
 Kết cấu mặt hàng của sp A là 60% và sp B là 40%

Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B		Toàn công ty	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu bán hàng	120.000	100%	80.000	100%	200.000	100%
(-) Chi phí khả biến	60.000	50%	20.000	25%	80.000	40%
Số dư đảm phí	60.000	50%	60.000	75%	120.000	60%
(-) Chi phí bất biến					100.000	
Lợi nhuận					20.000	

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)**3.3.2 Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với kết cấu mặt hàng**

Nếu điều chỉnh tỷ trọng kết cấu mặt hàng 2 loại sản phẩm A và B:
 Tỷ trọng sp A là 40% và sp B là 60%

Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B		Toàn công ty	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu bán hàng						
(-) Chi phí khả biến						
Số dư đảm phí						
(-) Chi phí bất biến						
Lợi nhuận						

3.3. XÁC ĐỊNH ĐIỂM HÒA VỐN (BREAK - EVEN POINT)**3.3.2 Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với kết cấu mặt hàng****TH1:**

Tỷ lệ số dư đảm phí bình quân =
 Số dư đảm phí đơn vị bình quân =
 Doanh thu hòa vốn =
 Số dư an toàn =

TH2:

Tỷ lệ số dư đảm phí bình quân =
 Số dư đảm phí đơn vị bình quân =
 Doanh thu hòa vốn =
 Số dư an toàn =

Nhận xét:**3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN**

KTQT có thể sử dụng các phương pháp như phương pháp phương trình, phương pháp đồ thị để cung cấp thông tin cho nhà quản trị nhằm phân tích lợi nhuận mục tiêu.

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.1. Phân tích lợi nhuận

3.4.1.1 Phương pháp phương trình

Lợi nhuận mục tiêu trước thuế

Bài toán: Công ty phải sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm (hoặc phải thực hiện doanh thu bao nhiêu) để đạt được lợi nhuận mong muốn NP_E^{BT} (lợi nhuận trước thuế)?

$$\begin{aligned} NP_E^{BT} &= TR - TC \\ NP_E^{BT} &= P*Q - (FC + UVC*Q) \\ \Leftrightarrow (P-UVC)Q &= FC + NP_E^{BT} \\ \Leftrightarrow Q &= (FC + NP_E^{BT}) / (P-UVC) \end{aligned}$$

$$\text{Sản lượng để đạt lợi nhuận mục tiêu} = \frac{\text{Tổng chi phí cố định} + \text{Lợi nhuận mục tiêu}}{\text{Số dư đảm phí đơn vị}}$$

$$\text{Doanh thu để đạt lợi nhuận mục tiêu} = \frac{\text{Tổng chi phí cố định} + \text{Lợi nhuận mục tiêu}}{\text{Tỷ lệ Số dư đảm phí}}$$

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.1. Phân tích lợi nhuận

3.4.1.1 Phương pháp phương trình

Lợi nhuận mục tiêu sau thuế

↳ Ảnh hưởng của thuế lợi tức (thuế thu nhập doanh nghiệp)

Bài toán: Công ty phải sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm (hoặc phải thực hiện doanh thu bao nhiêu) để đạt được lợi nhuận sau thuế mong muốn NP_E^{AT} (after-tax expected profit)?

$$Q = (FC + \frac{NP_E^{AT}}{1-t}) / (P - UVC)$$

trong đó: t là thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Lưu ý:

$$NP^{BT} = NP^{AT} / (1-t)$$

trong đó, NP^{BT} là lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp

NP^{AT} là lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp

t: Thuế suất thuế TNDN

86

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.1. Phân tích lợi nhuận

3.4.1.1 Phương pháp phương trình

Ví dụ

Có số liệu về tình hình KD của công ty A trong tháng 6/N như sau:

Giá bán đơn vị (P): 500.000 đồng

Sản lượng (Q): 400 sản phẩm/tháng

Biến phí đơn vị (UVC): 300.000 đồng

Định phí (FC): 70.000.000 đồng/tháng

Yêu cầu:

1. Tính mức sản lượng cần tiêu thụ để công ty A đạt mức LN trước thuế là 20.000.000?
2. Tính mức sản lượng cần tiêu thụ để công ty A đạt mức LN sau thuế là 15.000.000. Biết thuế suất thuế TNDN là 20%

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.1. Phân tích lợi nhuận

3.4.1.2 Phương pháp đồ thị

Một cách khác để xác định sản lượng hoặc doanh thu để đạt được mức lợi nhuận mục tiêu là sử dụng đồ thị C.V.P hoặc đồ thị lợi nhuận, cụ thể:

- Xác định “điểm” ứng với mức lợi nhuận mục tiêu trên trục tung (Oy)

- Từ điểm này, kẻ một đường thẳng song song với trục hoành cho đến khi gặp đường lợi nhuận.

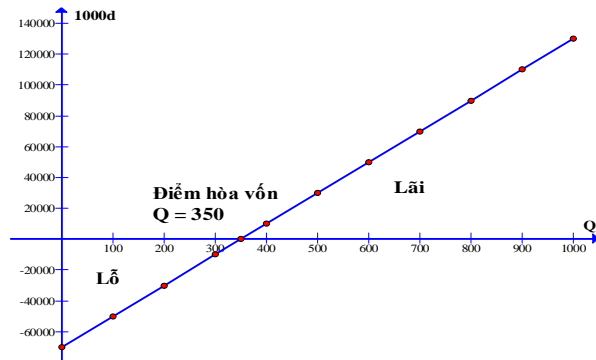
- Sau đó, chiếu điểm cắt này xuống trục hoành (Ox) để xác định mức sản lượng yêu cầu (số lượng sản phẩm cần bán để đạt lợi nhuận mục tiêu).

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.1. Phân tích lợi nhuận

3.4.1.2 Phương pháp đồ thị

ĐỒ THỊ LỢI NHUẬN



3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.2. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu chi phí đến lợi nhuận

Ví dụ

	Doanh nghiệp X		Doanh nghiệp Y	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu	200,000	100	200,000	100
Chi phí biến đổi	120,000	60	40,000	20
Số dư đảm phí	80,000	40	160,000	80
Chi phí cố định	60,000		140,000	
Lãi thuần	20,000		20,000	

90

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.2. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu chi phí đến lợi nhuận

DOANH THU TĂNG 50%

	Doanh nghiệp X		Doanh nghiệp Y	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu				
Chi phí biến đổi				
Số dư đảm phí				
Chi phí cố định				
Lãi thuần				

91

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.2. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu chi phí đến lợi nhuận

DOANH THU GIẢM 50%

	Doanh nghiệp X		Doanh nghiệp Y	
	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu				
Chi phí biến đổi				
Số dư đảm phí				
Chi phí cố định				
Lãi thuần				

92

3.4. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN

3.4.2. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu chi phí đến lợi nhuận

Nhận xét:

- Doanh thu và lợi nhuận của DN X và DN Y?
- Kết cấu chi phí của DN X và DN Y?
- Khi doanh số biến động (tăng hoặc giảm) cùng một mức, lợi nhuận của doanh nghiệp X thay đổi như thế nào so với doanh nghiệp Y?

93

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

↳ Phân tích CVP được các nhà quản lý ứng dụng phổ biến trong việc lập kế hoạch và ra quyết định kinh doanh.

- ↳ Các nhà quản lý sử dụng phân tích CVP để xem xét ảnh hưởng của các quyết định của họ đến lợi nhuận của công ty.
- Chính sách về định phí
 - Chính sách về biến phí
 - Chính sách về giá bán
 - Chính sách về kết cấu giá bán
 - Sự phối hợp các chính sách về chi phí, giá bán

94

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

Công ty A có công suất hoạt động hiện tại 1.000 sản phẩm/tháng. Thông tin số liệu của công ty A ở mức sản lượng tiêu thụ 400 Sp như sau:

Chỉ tiêu	Tổng số	Tính cho 1 đơn vị	Tỷ lệ trên DT (%)
Doanh số bán hàng	200.000.000	500.000	100
Trừ: Chi phí khả biến	120.000.000	300.000	60
Số dư đảm phí	80.000.000	200.000	40
Trừ: Chi phí bất biến	70.000.000		
Lợi nhuận thuần	10.000.000		

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.6.1. Định phí và doanh số biến động

Nhà quản trị hy vọng rằng nếu tăng chi phí quảng cáo hàng tháng lên thêm 25.000.000 đồng thì doanh thu sẽ tăng 35%. Hỏi công ty có nên đầu tư thêm vào chi phí quảng cáo hay không?

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.1. Định phí và doanh số biến động

$\Delta TR =$

$\Delta CM =$

Trừ: $\Delta FC =$

$\Delta LN =$

Kết luận:

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.2. Biến phí và doanh số biến động

Nhà quản trị dự tính sử dụng các loại nguyên liệu rẻ hơn trong việc sản xuất sản phẩm và điều này sẽ tiết kiệm được 50.000 đồng/sp. Tuy vậy, do thay thế nguyên liệu sản xuất nên ảnh hưởng đến việc đảm bảo chất lượng sản phẩm và chính điều này làm cho mức tiêu thụ hàng tháng chỉ đạt 360 sản phẩm.

Nhà quản trị cần thông tin để quyết định có nên thực hiện phương án này hay không?

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.2. Biến phí và doanh số biến động

$\Delta UVC =$

UCM mới =

CM mới =

Trừ: CM cũ =

$\Delta CM =$

Kết luận:

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.3. Định phí, giá bán và sản lượng tiêu thụ biến động

Nhà quản trị dự định giảm giá bán 30.000 đồng/sp đồng thời tăng chi phí quảng cáo 30.000.000 đồng/tháng và điều này làm sản lượng tiêu thụ hàng tháng có thể tăng lên 50%.

Nhà quản trị cần thông tin để ra quyết định có nên thực hiện phương án trên hay không?

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.3. Định phí, giá bán và sản lượng tiêu thụ biến động

Q mới =
 $\Delta P =$
 $\Delta UCM =$
 UCM mới =
 CM mới =
 $\Delta CM =$
 Trừ: $\Delta FC =$
 $\Delta LN =$

Kết luận:

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.4. Định phí, biến phí và doanh số biến động

Nhà quản trị muốn thay thế việc trả lương cho người bán hàng với mức lương cố định hiện nay là 10.000.000 đồng/tháng bằng cách trả lương theo số lượng sản phẩm bán được với mức 25.000 đồng/sp. Nhà quản trị cho rằng phương pháp trả lương mới có thể thúc đẩy việc bán hàng và làm cho doanh số tăng 15%.

KTQT cần cung cấp thông tin để nhà quản trị ra quyết định có nên áp dụng phương pháp trả lương này hay không?

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.4. Định phí, biến phí và doanh số biến động

Q mới =
 $\Delta FC =$
 $\Delta UVC =$
 $\Delta UCM =$
 UCM mới =
 CM mới =
 $\Delta CM =$
 Trừ: $\Delta FC:$
 ΔLN

Kết luận:

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.5. Thay đổi giá bán

Công ty có một cơ hội bán thêm 100 sản phẩm cho một nhà buôn nếu như công ty đưa ra một mức giá mà nhà buôn này chấp nhận được. Nếu như công ty muốn có thêm 6.000.000 đồng lợi nhuận hàng tháng thì công ty phải định giá bán sản phẩm cho khách hàng này như thế nào?

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.5. Thay đổi giá bán

Giả sử việc công ty sản xuất thêm 100 SP/tháng sẽ không làm tăng định phí (định phí vẫn là 70.000.000 đồng/tháng).

Mức lời /SP =

UVC =

Tổng:

Kết luận:

3.5. ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH CVP TRONG CÁC TÌNH HUỐNG RA QUYẾT ĐỊNH

3.5.6 Hạn chế của mô hình phân tích chi phí - khối lượng - lợi nhuận

Để phân tích mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng - lợi nhuận, cần phải đặt chúng trong một số điều kiện giả định mà những giả định này rất ít xảy ra trong thực tế. Những điều kiện giả định đó là:

- Mối quan hệ giữa khối lượng sản phẩm, mức độ hoạt động với chi phí và thu nhập là mối quan hệ tuyến tính với nhau;
- Năng lực sản xuất như máy móc thiết bị, công nhân không thay đổi trong suốt phạm vi thích hợp;
- Phân tích một cách chính xác chi phí của công ty thành chi phí khả biến và chi phí bất biến;
- Kết cấu mặt hàng không đổi;
- Sản lượng tồn kho không thay đổi (nghĩa là lượng sản xuất bằng lượng bán ra);
- Giá trị của đồng tiền không đổi qua các thời kỳ (tức là nền kinh tế không bị ảnh hưởng bởi lạm phát).

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP, TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 3

CHƯƠNG 4 DỰ TOÁN NGÂN SÁCH



MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

- Hiểu được khái niệm, mục tiêu, yêu cầu và vai trò của dự toán ngân sách.
- Nắm được trình tự lập dự toán ngân sách và mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận.
- Có khả năng vận dụng lập dự toán ngân sách tại DN

NỘI DUNG:

- 4.1. Tổng quan về dự toán ngân sách.
- 4.2. Trình tự lập dự toán ngân sách và mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận.
- 4.3. Vận dụng lập dự toán ngân sách tại doanh nghiệp.

4.1. TỔNG QUAN VỀ DỰ TOÁN NGÂN SÁCH

4.1.1. Khái niệm

Dự toán ngân sách **là một kế hoạch chi tiết** (detailed plan) của một doanh nghiệp hoặc một tổ chức nào đó được lập cho một kỳ hoạt động trong tương lai, biểu hiện dưới hình thức định lượng (số lượng và giá trị).

Đây là một công cụ của nhà quản lý, được sử dụng trong việc **hoạch định, kiểm soát và ra quyết định**.

KTQT cần dựa vào nhiều loại thông tin cả trong và ngoài DN, như:

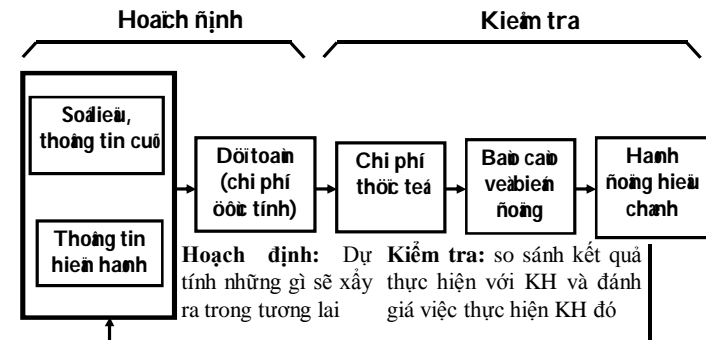
- Thông tin kinh tế tài chính, chứng khoán trong nước và quốc tế;
- Tình hình thị trường, quan hệ cung-cầu của các loại SP, dịch vụ;
- Quan hệ tài chính của doanh nghiệp với các bên liên quan;
- Số liệu kế toán trong quá khứ và kế hoạch hoạt động của DN, ...

4.1. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH

4.1.2. Mục tiêu của dự toán ngân sách trong doanh nghiệp

Mục tiêu của các doanh nghiệp là **tối đa hoá lợi nhuận**.

Mục tiêu của DTNS là **hoạch định và kiểm tra** HĐKD



4.1. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH

4.1.3. Yêu cầu của việc lập dự toán ngân sách

1. Hệ thống chỉ tiêu ngân sách sản xuất kinh doanh được xây dựng riêng cho từng quá trình (mua hàng, sản xuất, tiêu thụ,...); cho từng nội dung (vốn bằng tiền, hàng tồn kho,...); cho từng loại chi phí (chi phí NVL, CPNC,...) và cho từng loại báo cáo tổng hợp (Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả HĐSXKD,...)

2. Dự toán ngân sách được lập theo tháng, theo quý và theo năm. Để việc lập dự toán có tính khả thi thì cuối tháng, cuối quý, cuối năm DN căn cứ vào tình hình thực hiện trong tháng, quý, năm đó và dự kiến các yếu tố ảnh hưởng của tháng, quý tiếp theo để lập dự toán.

4.1. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH

4.1.4. Vai trò của dự toán ngân sách sản xuất kinh doanh

1. Dự toán ngân sách vạch ra đường đi cụ thể đến các mục tiêu chung của DN, nhờ đó dễ dàng điều chỉnh khi hoạt động của DN đi chệch hướng;

2. Cung cấp các chỉ tiêu cụ thể để đo lường, đánh giá mức độ hoạt động của DN trong từng thời kỳ;

3. Lập dự toán ngân sách sẽ giúp DN phát hiện và khai thác các khả năng tiềm tàng của DN để không ngừng nâng cao hiệu quả HĐ sản xuất kinh doanh;

4.1. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH

4.1.4. Vai trò của dự toán ngân sách sản xuất kinh doanh

Vai trò cụ thể của việc lập dự toán ngân sách thể hiện qua một số điểm sau:

- Dự toán ngân sách được coi là kế hoạch tổng thể, chỉ ra phương thức, mục tiêu hoạt động của các bộ phận khác nhau. Trên cơ sở này sẽ liên kết hoạt động của các bộ phận khác nhau hay hoạt động vì mục tiêu chung của doanh nghiệp.

- Hoạch định ngân sách cụ thể hóa các thủ tục kiểm soát theo chỉ tiêu định hướng nhằm đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao, giảm thiểu rủi ro.

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.1. Trách nhiệm và trình tự lập dự toán ngân sách

Để nâng cao trách nhiệm của nhà quản trị trong việc thực hiện các mục tiêu của DN đòi hỏi các cấp quản trị đều phải tham gia vào quá trình lập và kiểm soát ngân sách.

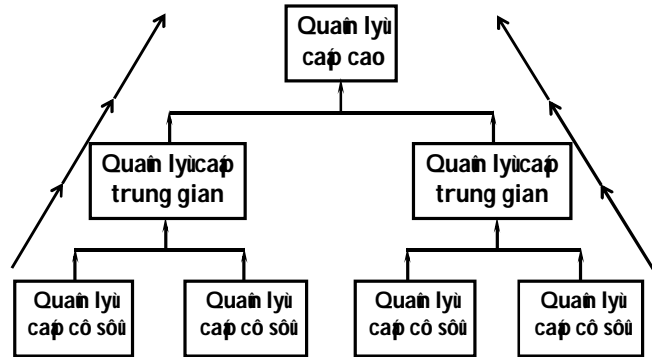
- Mỗi cấp quản trị đều phải có trách nhiệm với những chi phí thuộc phạm vi kiểm soát của mình.

- Nhà quản trị ở mỗi cấp có trách nhiệm về những biến động chi phí giữa KH và kết quả thực hiện thuộc cấp quản lý của mình.

- Trách nhiệm lập dự toán ngân sách ở cấp nào do nhà quản trị ở cấp đó thực hiện.

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.1. Trách nhiệm và trình tự lập dự toán ngân sách



117

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

Dự toán bao gồm:

1. Dự toán dài hạn (Dự toán vốn - capital budget)

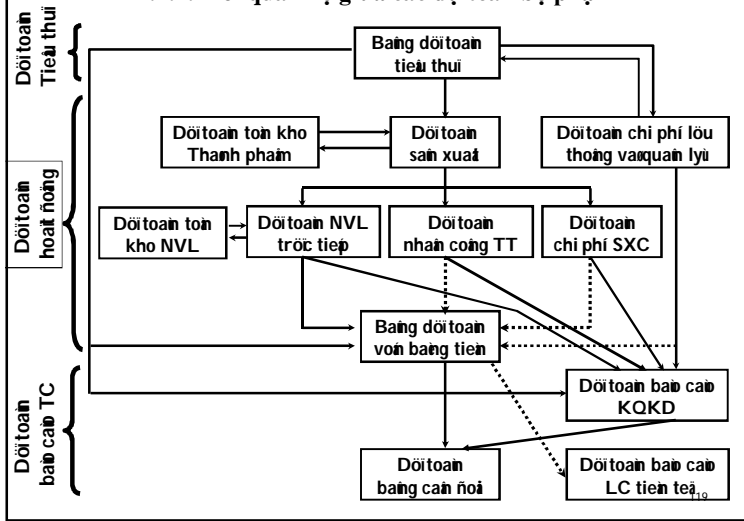
2. Dự toán ngắn hạn (Dự toán chủ đạo - master budget).

Dự toán chủ đạo bao gồm rất nhiều bảng dự toán riêng biệt nhưng có mối quan hệ qua lại lẫn nhau.

Dự toán chủ đạo bao gồm ba thành phần:

- Dự toán tiêu thụ
- Dự toán hoạt động
- Dự toán các báo cáo tài chính

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận



4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

4.2.2.1 Dự toán tiêu thụ

↗ Dự toán tiêu thụ là điểm khởi đầu cho việc lập dự toán chủ đạo, được lập dựa trên dự báo về doanh số bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ.

↗ Trong dự toán tiêu thụ sản phẩm thường kèm theo bảng tính toán lượng tiền ước tính thu được qua các kỳ

120

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

4.2.2.2 Dự toán hoạt động

- Các dự toán hoạt động được thiết lập dựa trên dự toán tiêu thụ sản phẩm.
- Những dự toán này chỉ ra cách công ty hoạt động để đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ sản phẩm.
- **Đối với những công ty sản xuất công nghiệp:**
 - Dự toán sản xuất
 - Dự toán NVL trực tiếp
 - Dự toán lao động trực tiếp
 - Dự toán sản xuất chung
 - Dự toán tồn kho
 - Dự toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý
 - Dự toán vốn bằng tiền

121

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

4.2.2.2 Dự toán hoạt động

LƯU Ý:

* Đối với những công ty thương mại:

* Đối với những công ty dịch vụ:

122

4.2. TRÌNH TỰ LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC DỰ TOÁN BỘ PHẬN

4.2.2. Mối quan hệ giữa các dự toán bộ phận

4.2.2.3 Dự toán báo cáo tài chính

- ☞ Dự toán các báo cáo tài chính cung cấp thông tin về tình hình tài chính dự kiến của công ty trong kỳ tới.
- ☞ Dự toán các báo cáo tài chính bao gồm:
 - Dự toán Bảng cân đối kế toán
 - Dự toán Báo cáo thu nhập
 - Dự toán Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- ☞ Dự toán các báo cáo tài chính được thiết lập dựa trên dự toán tiêu thụ sản phẩm và các dự toán hoạt động.

123

4.3

Vận dụng
Lập dự toán Ngân sách
tại doanh nghiệp

124

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.1. Dự toán tiêu thụ**

⇒ Ý nghĩa: Xác định Doanh thu tiêu thụ dự kiến.

Xác định số tiền mặt thu vào hàng kỳ.

⇒ Khi dự báo về khả năng tiêu thụ sản phẩm, cần xem xét các nhân tố:

- Khối lượng tiêu thụ trong quá khứ và xu hướng
- Các đơn đặt hàng mới ký kết
- Chính sách về giá bán, chính sách quảng cáo, khuyến mãi của công ty
- Xu hướng của nền kinh tế
- Xu hướng của toàn ngành
- Các chính sách, sự kiện luật pháp và chính trị
- Các động thái của đối thủ cạnh tranh
- Kết quả của các nghiên cứu thị trường
- ...

125

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.1. Dự toán tiêu thụ**

Ví dụ: Công ty A sản xuất sản phẩm M.

Bảng cân đối kế toán (rút gọn) ngày 31/12/200N của công ty A như sau

Tài sản	Số tiền	Nguồn vốn	Số tiền
1. Tiền	170.000.000	1. Phải trả người bán	103.200.000
2. Phải thu KH	360.000.000	2. Nợ dài hạn	-
3. NVL	16.800.000	3. Vốn cổ đông	700.000.000
4. Thành phẩm	104.000.000	4. Các quỹ của DN	1.799.600.000
5. Tài sản cố định	1.952.000.000		
- Nguyên giá	3.120.000.000		
- Hao mòn lũy kế	(1.168.000.000)		
Tổng	2.602.800.000	Tổng	2.602.800.000

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.1. Dự toán tiêu thụ**

Dự kiến về tình hình tiêu thụ SP M trong năm 200N+1 như sau:

Quý 1: 20.000 sản phẩm,

Quý 2: 60.000 sản phẩm,

Quý 3: 80.000 sản phẩm,

Quý 4: 40.000 sản phẩm.

Giá bán dự kiến là 40.000 đồng/ sản phẩm.

70% doanh thu bán hàng thu ngay bằng tiền trong kỳ phát sinh doanh thu, số còn lại (30%) thu hết vào quý sau.

Yêu cầu: Lập dự toán tiêu thụ SP M năm 200N+1

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.1. Dự toán tiêu thụ**

Công ty A

Dự toán tiêu thụ sản phẩm M năm 200N+1 (Đơn vị: VNĐ)

	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
K.lượng S.p tiêu thụ dự kiến					
Đơn giá (đ)					
Doanh thu dự kiến (đ)					
Kế hoạch thu tiền					
Năm trước chuyển sang					
Doanh thu quý 1					
Doanh thu quý 2					
Doanh thu quý 3					
Doanh thu quý 4					
Tổng tiền thu được					

Ghi chú: 70% doanh số hàng quý được thu trong quý, 30% còn lại được thu vào quý sau 128

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP

4.3.2. Dự toán hoạt động

4.3.2.1 Dự toán sản xuất

Mục đích:

Xác định khối lượng sản phẩm cần sản xuất dự kiến

Căn cứ:

Khối lượng sản phẩm cần cho tiêu thụ

Khối lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ

Khối lượng sản phẩm yêu cầu tồn kho cuối kỳ

129

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP

4.3.2. Dự toán hoạt động

4.3.2.1 Dự toán sản xuất

Ví dụ: Công ty A căn cứ vào kế hoạch tiêu thụ SP M năm 200N+1.

Dự kiến SP tồn kho cuối quý bằng 20% nhu cầu tiêu thụ của quý sau

Số lượng sản phẩm tồn kho dự kiến cuối năm là 6.000 SP.

Yêu cầu: Lập dự toán sản xuất SP M năm 200N+1

130

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP

4.3.2. Dự toán hoạt động

4.3.2.1 Dự toán sản xuất

Công ty A
Dự toán sản xuất sản phẩm M năm 200N+1

	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Khối lượng tiêu thụ dự kiến					
Cộng: Tồn kho cuối kỳ					
Tổng sản phẩm yêu cầu					
Trừ: Tồn kho đầu kỳ					
Khối lượng cần sản xuất					

131

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP

4.3.2. Dự toán hoạt động

4.3.2.1 Dự toán sản xuất

Lưu ý:

* Đối với công ty thương mại:

132

Công ty A Dự toán mua hàng hóa năm 200X Đơn vị:					
	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
K.lượng H.h tiêu thụ dự kiến Cộng lượng HH tồn kho C.kỳ Tổng lượng HH yêu cầu Trừ lượng HH tồn kho ĐK K.lượng hàng hóa cần mua					
Số tiền dự kiến chi ra qua các quý					
Năm trước chuyển sang Chi phí quý 1 Chi phí quý 2 Chi phí quý 3 Chi phí quý 4 Tổng tiền phải chi					

133

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.2 Dự toán chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp****Mục đích:**

- + Xác định khối lượng NVL cần cho sản xuất
- + Xác định chi phí NVL trực tiếp
- + Xác định chi phí mua NVL
- + Xác định số tiền mặt chi mua NVL hàng kỳ

Căn cứ:

- Khối lượng sản phẩm cần sản xuất
- Mức tiêu hao VL cho 1 sản phẩm
- Yêu cầu về tồn kho
- Đơn giá mua
- Phương thức thanh toán với người bán

134

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.2 Dự toán chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp**

Lấy lại VD công ty A. Hãy lập dự toán chi phí NVL trực tiếp. Biết rằng:

- Định mức tiêu hao NVL trực tiếp là 5kg/sản phẩm. Đơn giá 1.200 đồng/kg.
- Nhu cầu tồn kho NVL cuối kỳ bằng **10%** lượng NVL cần dùng để SX ở kỳ sau
- NVL tồn ĐK 14.000kg, tồn CK 15.000kg
- 50% tiền mua NVL hàng quý được trả ngay trong quý, 50% còn lại trả vào quý tiếp theo

135

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.2 Dự toán chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp**

Công ty A
Dự toán NVL trực tiếp năm 200N+1

	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Khối lượng sản xuất dự kiến (SP)					
Định mức lượng NVL (kg/SP)					
Nhu cầu NVL cho sản xuất (kg)					
Cộng: Nhu cầu NVL tồn kho CK (kg)					
Tổng nhu cầu NVL (kg)					
Trừ: NVL tồn kho đầu kỳ (kg)					
NVL cần mua vào (kg)					
Định mức giá NVL (đồng/kg)					
Chi phí mua NVL (đồng)					

136

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.2 Dự toán chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp**

Công ty A
Dự toán NVL trực tiếp năm 200N+1

(tiếp theo)

Kế hoạch chi trả tiền mua NVL theo Quý					
	1	2	3	4	Cả năm
Khoản phải trả ngày 31/12/200N					
Chi phí mua quý 1					
Chi phí mua quý 2					
Chi phí mua quý 3					
Chi phí mua quý 4					
Tổng cộng					

Ghi chú: 50% của chi phí mua hàng quý được trả trong quý.
Phần còn lại được trả trong quý sau

137

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.3 Dự toán chi phí Nhân công trực tiếp****Mục đích:**

+ **Xác định chi phí nhân công trực tiếp dự kiến phát sinh trong kỳ**

Căn cứ:

Khối lượng sản phẩm cần sản xuất

Hao phí thời gian lao động cho một sản phẩm

Đơn giá tiền lương cho 1 giờ lao động trực tiếp...

138

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.3 Dự toán chi phí Nhân công trực tiếp**

■ Lấy lại VD công ty A. Hãy lập dự toán chi phí nhân công trực tiếp. Biết rằng:

- Định mức chi phí Lao động trực tiếp: 0,8 SP
- Đơn giá 15.000đ/giờ

139

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.3 Dự toán chi phí Nhân công trực tiếp**

Công ty A
Dự toán chi phí nhân công trực tiếp năm 200N+1

	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Khối lượng SX dự kiến (SP)					
Định mức thời gian lao động trực tiếp (giờ/SP)					
Tổng thời gian lao động trực tiếp (giờ)					
Đơn giá của 1 giờ lao động trực tiếp (đồng/giờ)					
Tổng chi phí lao động trực tiếp ước tính (đồng)					

140

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.4 Dự toán chi phí Sản xuất chung****Mục đích:**

- + Xác định chi phí sản xuất chung dự kiến phát sinh trong kỳ kế hoạch
- + Xác định số tiền mặt dự kiến chi cho chi phí sản xuất chung

Căn cứ:

Đối với phần khả biến:

- + Căn cứ các tiêu thức phân bổ chi phí sản xuất chung
- + Hệ số (Đơn giá) phân bổ ước tính

Đối với phần bất biến

Căn cứ vào kế hoạch của các khoản chi phí

141

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.4 Dự toán chi phí Sản xuất chung**

- **Lấy lại VD công ty A. Hãy lập dự toán chi phí SX chung. Biết rằng:**
 - Định mức chi phí SXC: 0,8 giờ/sản phẩm, đơn giá 10.000đ/giờ
 - Chi phí SX chung được phân bổ như sau:
 - + Khả biến: 4.000 đồng/1 giờ lao động trực tiếp.
 - + Bất biến: 6.000 đồng/1 giờ lao động trực tiếp.
- Trong đó, chi phí khấu hao TSCĐ là 60.000.000 đồng/quý

142

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.4 Dự toán chi phí Sản xuất chung**

Công ty A
Dự toán sản xuất chung năm 200N+1

	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Thời gian LĐ trực tiếp dự kiến (giờ)					
Đơn giá SXC biến đổi (đồng/giờ)					
Dự toán chi phí SXC biến đổi (đồng)					
Dự toán SXC cố định ⁽¹⁾					
Dự toán chi phí SXC					
Trừ: Chi phí khấu hao					
Chi phí SXC chi trả bằng tiền (đồng)					

Ghi chú:

143

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.5 Dự toán tồn kho thành phẩm****Mục đích:**

- + Xác định trị giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ dự toán

Căn cứ:

- + Khối lượng thành phẩm tồn kho cuối kỳ
- + Giá thành đơn vị thành phẩm

144

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP			
4.3.2. Dự toán hoạt động			
4.3.2.5 Dự toán tồn kho thành phẩm			
Lấy lại VD Công ty A Yêu cầu: Lập Dự toán Tồn kho thành phẩm M năm 200N+1			
	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
+ Định mức chi phí NVL trực tiếp Lao động trực tiếp Sản xuất chung Tổng cộng + Tổng giá trị sản phẩm M tồn kho CK Số lượng tồn kho dự kiến Giá thành định mức Tổng giá trị sản phẩm M tồn kho			
145			

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP			
4.3.2. Dự toán hoạt động			
4.3.2.6 Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN			
Mục đích:			
+ Xác định tổng chi phí bán và QLDN ước tính phát sinh trong kỳ kế hoạch			
+ Xác định số tiền mặt chi ra cho chi phí bán hàng và QLDN			
Căn cứ:			
Đối với phần khả biến:			
+ Căn cứ phân bổ chi phí bán hàng và QLDN			
+ Hệ số (Đơn giá) phân bổ ước tính			
Đối với phần bất biến			
Căn cứ vào kế hoạch của các khoản chi phí			
146			

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP			
4.3.2. Dự toán hoạt động			
4.3.2.6 Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN			
<ul style="list-style-type: none"> VD: Công ty A phân bổ chi phí BH và QLDN khả biến theo khối lượng SP tiêu thụ, đơn giá phân bổ phần khả biến là 3.600 đ/sp. 			
Các khoản chi phí BH và QLDN bất biến gồm: <ul style="list-style-type: none"> - Quảng cáo 160.000.000 đồng/quý - Lương 140.000.000 đồng/quý - CP bảo hiểm cháy nổ hàng hóa Quý 2: 7.600.000 đ; Quý 3: 151.000.000đ - Tiền thuê TSCĐ phát sinh vào quý 4: 72.600.000 đồng 			
<ul style="list-style-type: none"> Yêu cầu: Lập dự toán chi phí BH và QLDN 			
147			

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP					
4.3.2. Dự toán hoạt động					
4.3.2.6 Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN					
Công ty A					
Dự toán chi phí bán hàng và QLDN năm 200N+1					
	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Khối lượng tiêu thụ dự kiến (SP)					
Đơn giá phân bổ chi phí BH và QLDN biến đổi (đồng/SP)					
Dự toán chi phí biến đổi					
Dự toán chi phí cố định					
- Tiếp thị					
- Lương hành chính					
- Bảo hiểm					
- Thuế TSCĐ					
Dự toán chi phí BH và QLDN					
148					

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.7 Dự toán vốn bằng tiền****Mục đích:**

- + Xác định lượng tiền mặt thu vào trong kỳ
- + Xác định lượng tiền mặt chi ra trong kỳ
- + Xác định nhu cầu vay, đầu tư

Kết cấu:

- Phần thu TM = số dư ĐK + TM dự kiến thu được TK
- Phần chi TM = Tất cả các khoản chi bằng tiền đã lập dự toán
- Cân đối thu chi: Nếu thiếu hụt phải vay thêm. Nếu thừa, sau khi đảm bảo tồn quỹ, phải trả bớt nợ vay Ngân hàng, hoặc đem đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Phần vay: Phản ánh số tiền vay và trả trong kỳ kế hoạch, kể cả tiền lãi vay ngân hàng.

149

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.7 Dự toán vốn bằng tiền**

- Yêu cầu tồn quỹ cuối mỗi quý là 160.000.000 đồng
- Nếu thiếu phải vay thêm, lãi vay 10% năm. Nếu dư thì trả nợ hoặc gửi ngân hàng, lãi tiền gửi 8% năm.
- Kế hoạch mua sắm MMTB Quý 1: 120.000.000đ; Quý 2: 80.000.000đ
- Thuế TNDN tạm nộp mỗi quý là 72.000.000 đồng
- Dự kiến chia lãi cổ phần là 40.000.000 đồng/quý
- Để đơn giản trong tính toán, Giả định rằng:
 - *Tổng số tiền cần vay trong quý được DN vay từ đầu quý.*
 - *Các khoản trả hoặc gửi NH thực hiện vào cuối quý.*
 - *Lãi vay chỉ dựa trên vốn được trả và thời gian hoàn trả*

Yêu cầu: Lập dự toán tiền mặt của công ty A năm 200N+1

150

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.7 Dự toán vốn bằng tiền**

Công ty A
Dự toán vốn bằng tiền năm 200N+1

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Số dư tiền mặt đầu kỳ					
Thu vào từ bán hàng (1)					
Tổng số tiền trong kỳ					

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.7 Dự toán vốn bằng tiền**

Công ty A
Dự toán vốn bằng tiền năm 200N+1

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Trừ chi ra:					
Nguyên liệu trực tiếp (3)					
Lao động trực tiếp (4)					
Sản xuất chung (5)					
Bán hàng và quản lý (7)					
Chi phí thuế TNDN (9)					
Mua sắm tài sản					
Chia lãi cổ phần (9)					

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.2. Dự toán hoạt động****4.3.2.7 Dự toán vốn bằng tiền**

Công ty A - Dự toán vốn bằng tiền năm 200N+1

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	1	2	3	4	
Tổng số tiền trong kỳ					
Tổng cộng chi ra					
Cân đối thu chi					
Hoạt động tài chính:					
Các khoản vay (đầu kỳ)					
Trả các khoản vay (C.kỳ)					
Chi phí lãi vay					
Tổng hoạt động tài chính					
Số dư tiền mặt cuối kỳ					

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.3. Dự toán báo cáo tài chính****4.3.3.1 Dự toán Báo cáo kết quả HĐ sản xuất kinh doanh****Mục đích:**

+ Xác định kết quả lãi (lỗ) trong kỳ kế hoạch

Căn cứ:

Dự toán tiêu thụ sản phẩm

Dự toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.

154

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.3. Dự toán báo cáo tài chính****4.3.3.1 Dự toán Báo cáo kết quả HĐ sản xuất kinh doanh**

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối năm
Doanh thu bán hàng		
Trừ giá vốn hàng bán		
Lợi nhuận gộp		
Trừ: Chi phí BH và quản lý DN		
LN thuần từ hoạt động KD		
Trừ: Chi trả lãi vay		
Lợi nhuận thuần trước thuế		
Trừ: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.3. Dự toán báo cáo tài chính****4.3.3.2 Dự toán Bảng cân đối kế toán****Mục đích:**

+ Xác định trị giá của các khoản tài sản và nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp cuối kỳ dự toán

Kết cấu

- Phần tài sản

- Phần nguồn vốn

Căn cứ:

Tất cả các dự toán trước đây

156

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.3. Dự toán báo cáo tài chính****4.3.3.2 Dự toán Bảng cân đối kế toán**

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm N
TÀI SẢN		
1. Tiền mặt (a)		
2. Các khoản phải thu (b)		
3. Nguyên vật liệu (c)		
4. Thành phẩm (d)		
5. Phải thu khác (*)		
Nguyên giá TSCĐ		
Hao mòn lũy kế TSCĐ (f)		
Tổng cộng tài sản		

4.3. VẬN DỤNG LẬP DỰ TOÁN NGÂN SÁCH TẠI DOANH NGHIỆP**4.3.3. Dự toán báo cáo tài chính****4.3.3.2 Dự toán Bảng cân đối kế toán**

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm N
NGUỒN VỐN		
A. Nợ phải trả.		
Phải trả người bán (g)		
B. Nguồn vốn chủ sở hữu.		
Vốn cổ đông		
Lợi nhuận chưa phân phối (h)		
Tổng cộng nguồn vốn		

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP, TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 4**CHƯƠNG 5
ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM**

MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

- Hiểu được các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá bán trong doanh nghiệp;
- Giải thích được mô hình định giá trên cơ sở tối đa hóa lợi nhuận (mô hình định giá theo lý thuyết kinh tế).
- Có khả năng thực hành định giá sản phẩm theo mô hình định giá trên cơ sở chi phí.

NỘI DUNG:

5.1. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến quyết định về giá bán sản phẩm trong doanh nghiệp.

5.2. Định giá bán sản phẩm trên cơ sở tối đa hóa lợi nhuận (mô hình định giá sản phẩm theo lý thuyết kinh tế).

5.4. Định giá bán sản phẩm trên cơ sở chi phí.

5.1. CÁC NHÂN TỐ CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VỀ GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP

5.1.1. Tầm quan trọng của quyết định về giá bán sản phẩm

Quyết định về giá bán sản phẩm hoặc dịch vụ là một trong những **quyết định quan trọng nhất và khó khăn** của nhà quản trị bởi vì việc xác định giá sản phẩm là một quyết định có liên quan đến tất cả các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến toàn doanh nghiệp.

Giá bán một sản phẩm có ảnh hưởng lớn đến số lượng khách hàng sẽ mua sản phẩm đó và do vậy **ảnh hưởng đến thu nhập và thị phần của doanh nghiệp**.

5.1. CÁC NHÂN TỐ CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VỀ GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP

5.1.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến các quyết định về giá bán SP

Các nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định về giá bán sản phẩm hoặc dịch vụ bao gồm các nhân tố bên ngoài và nhân tố bên trong doanh nghiệp.

- **Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp:** như môi trường pháp lý quốc gia, quốc tế, nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, hành động của đối thủ cạnh tranh cùng ngành, khác ngành...

- **Nhân tố bên trong doanh nghiệp như:** thương hiệu, hình ảnh của doanh nghiệp trong nền kinh tế, chi phí sản xuất, kinh doanh để tạo nên sản phẩm ...

5.1. CÁC NHÂN TỐ CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH VỀ GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP

5.1.3. Vai trò của chi phí trong các quyết định về giá bán SP

Các thông tin về chi phí là yếu tố chủ yếu trong việc hình thành các quyết định về giá.

- **Thông tin về chi phí sản xuất**, cho phép nhà quản trị xác lập được mức giá bán có thể chấp nhận được. **Chi phí có thể xem như là giới hạn** cho việc xác định giá bán tối thiểu, có thể dẫn tới kinh doanh bị lỗ.

- **Giá bán SP dựa vào thông tin về chi phí** (chi phí nền và chi phí tăng thêm), có thể giúp nhà quản trị dự toán giá bán sản phẩm, dịch vụ trong điều kiện cạnh tranh.

5.2. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN (Mô hình Định giá bán sản phẩm theo lý thuyết Kinh tế)

5.2.1 Mô hình định giá bán sản phẩm theo lý thuyết Kinh tế

- **Lý thuyết kinh tế vi mô** cho rằng **mức giá tốt nhất thiết lập cho một sản phẩm là mức giá giúp công ty tối đa hóa lợi nhuận đạt được**

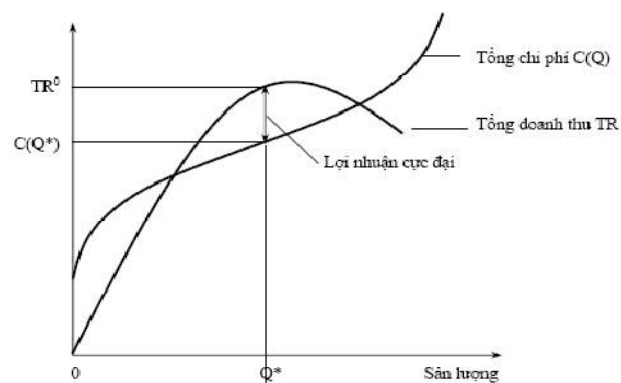
- **Giá được xác định sao cho:**

$$\text{Lợi nhuận} = (\text{Doanh thu} - \text{Chi phí}) \rightarrow \text{Max}$$

5.2. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN

5.2.1. Mô hình định giá bán sản phẩm theo lý thuyết Kinh tế

5.2.1.1 Đường cong tổng doanh thu và tổng chi phí

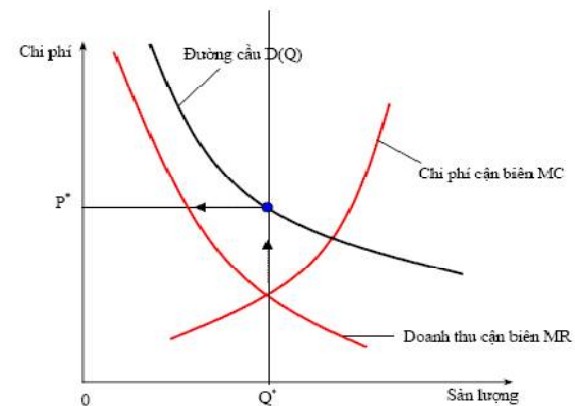


(a) Đường tổng doanh thu và tổng chi phí

5.2. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN

5.2.1. Mô hình định giá bán sản phẩm theo lý thuyết Kinh tế

5.2.1.2 Đường doanh thu cận biên và chi phí cận biên



(b) Đường doanh thu cận biên và tổng chi phí cận biên

5.2. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN**5.2.2. Hạn chế của mô hình định giá SP theo lý thuyết kinh tế**

- 1. Các số liệu về doanh thu, chi phí chỉ là tính phỏng chừng không chính xác.
- 2. Mô hình này không phù hợp cho tất cả các loại thị trường mà chỉ được áp dụng trong điều kiện độc quyền và thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Ở giữa hai thái cực này - thị trường có một số ít các người bán cạnh tranh với nhau (ví dụ thị trường cạnh tranh nhóm) không thể áp dụng các mô hình nói trên.
- 3. Hệ thống kế toán chi phí không thể cung cấp thông tin về chi phí cận biên cần thiết để sử dụng trong mô hình, đặc biệt khi doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm khác nhau. Việc thu thập được thông tin này có thể tốn kém hơn lợi ích mà nó đưa lại.

5.3

**ĐỊNH GIÁ BÁN SP
TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**

170

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt**

Sản phẩm sản xuất hàng loạt là những sản phẩm được sản xuất với khối lượng lớn để bán cho khách hàng.

Công thức chung để xác định giá bán

Giá bán = chi phí nền + số tiền tăng thêm

Số tiền tăng thêm = chi phí nền x Tỷ lệ (%) số tiền tăng thêm

Để xác định tỷ lệ số tiền tăng thêm, các DN thường sử dụng tỷ lệ hoàn vốn đầu tư ROI

Phương pháp xác định giá bán:

- *Phương pháp toàn bộ*
- *Phương pháp trực tiếp.*

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ**

Theo phương pháp này, chi phí được phân loại theo chức năng hoạt động. Giá bán của sản phẩm được xác định theo công thức chung

Giá bán = Chi phí nền + Số tiền tăng thêm

Chi phí nền là chi phí để sản xuất ra một sản phẩm, bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Số tiền tăng thêm bao gồm: chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và mức lợi nhuận mong muốn của nhà đầu tư.

Số tiền tăng thêm = Chi phí nền x Tỷ lệ số tiền tăng thêm

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ**

Tỷ lệ Số tiền tăng thêm (theo PP toàn bộ)

$$\text{Tỷ lệ số tiền tăng thêm} = \frac{\text{Mức lợi nhuận mong muốn} + \text{Tổng CP bán hàng và QLDN}}{\text{Số lượng SP sản xuất} \times \text{Chi phí SX 1 SP}} \times 100\%$$

$$\text{Mức lợi nhuận mong muốn} = \text{Tổng vốn đầu tư} \times \text{Tỷ suất hoàn vốn đầu tư (ROI)}$$

$$\text{Tỷ suất hoàn vốn đầu tư (ROI)} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn đầu tư}} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn đầu tư}}$$

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ**

Ví dụ: Tại một đơn vị hoạt động sản xuất kinh doanh sản phẩm A, trong kỳ có số liệu như sau (ĐVT: VND)

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cho 1 sp: 50.000
- Chi phí nhân công trực tiếp cho 1 sp: 12.000
- Biến phí sản xuất chung cho 1 sp: 8.000
- Định phí sản xuất chung cho 1 năm: 500.000.000
- Biến phí bán hàng và quản lý chung: 18.000
- Tổng định phí bán hàng và quản lý chung cho 1 năm: 200.000.000

Giá sử công ty đã đầu tư 10.000.000.000 để tiến hành sản xuất và bán 50.000 sp/năm. Tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI) mong muốn của công ty là 20%.

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ**

Xác định Chi phí nền cho 1 sản phẩm A:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:
- Chi phí nhân công trực tiếp:
- Chi phí sản xuất chung khả biến:
- Chi phí sản xuất chung bất biến:

=> Chi phí nền cho 1 sản phẩm A:

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ**

Xác định số tiền tăng thêm:

$$\text{Tỷ lệ số tiền tăng thêm} = \frac{\text{Số tiền tăng thêm}}{\text{Chi phí SX 1 SP}} \times 100\% =$$

Số tiền tăng thêm cho 1 sp A:

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.1 Phương pháp toàn bộ****Phiếu định giá bán cho 1 sản phẩm A:**

- Chi phí nền:
- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:
- + Chi phí nhân công trực tiếp:
- + Chi phí sản xuất chung:
- Cộng chi phí nền:
- Số tiền tăng thêm:
- **Giá bán:**

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.2 Phương pháp trực tiếp**

Theo phương pháp này, chi phí được phân loại theo cách ứng xử của chi phí. Giá bán của SP được xác định theo công thức chung:

$$\text{Giá bán} = \text{Chi phí nền} + \text{Số tiền tăng thêm}$$

Chi phí nền là toàn bộ biến phí để sản xuất và tiêu thụ một sản phẩm, bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, biến phí sản xuất chung, biến phí bán hàng và biến phí quản lý doanh nghiệp.

Số tiền tăng thêm bao gồm: định phí sản xuất chung, định phí BH, định phí QLDN và mức lợi nhuận mong muốn của nhà đầu tư.

$$\text{Số tiền tăng thêm} = \text{Chi phí nền} \times \text{Tỷ lệ số tiền tăng thêm}$$

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.2 Phương pháp trực tiếp**

Tỷ lệ Số tiền tăng thêm (theo PP trực tiếp)

$$\text{Tỷ lệ số tiền tăng thêm} = \frac{\text{Mức lợi nhuận mong muốn} + \text{Tổng CP bất biến}}{\text{Số lượng SP sản xuất} \times \text{Chi phí khả biến 1 SP}} \times 100\%$$

$$\text{Mức lợi nhuận mong muốn} = \text{Tổng vốn đầu tư} \times \text{Tỷ suất hoàn vốn đầu tư (ROI)}$$

$$\text{Tỷ suất hoàn vốn đầu tư (ROI)} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn đầu tư}} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn đầu tư}}$$

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.2 Phương pháp trực tiếp**

Ví dụ:

Lấy lại ví dụ trên, hãy xác định giá bán sản phẩm A theo phương pháp trực tiếp:

Xác định Chi phí nền cho 1 sản phẩm A:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:
 - Chi phí nhân công trực tiếp:
 - Chi phí sản xuất chung khả biến:
 - Chi phí bán hàng và quản lý khả biến:
- => **Chi phí nền cho 1 sản phẩm A:**

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.2 Phương pháp trực tiếp**

Xác định số tiền tăng thêm:

$$\text{Tỷ lệ số tiền tăng thêm} = \frac{\text{Số tiền tăng thêm}}{\text{Chi phí nền}} \times 100\% =$$

Số tiền tăng thêm cho 1 sản phẩm A:

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.2 Phương pháp trực tiếp**

Phiếu định giá bán cho 1 sản phẩm A:

- Chi phí nền:
 - + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:
 - + Chi phí nhân công trực tiếp:
 - + Chi phí sản xuất chung khả biến:
 - + Chi phí bán hàng và quản lý khả biến:
- Cộng chi phí nền:
- Số tiền tăng thêm:
 - **Giá bán:**

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.1. Định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt****5.3.1.3 Nhận xét****5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ****5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế (Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)****5.3.2.1 Khái niệm và công thức định giá**

Đây là phương pháp xác định giá bán của các sản phẩm trong ngành dịch vụ như: dịch vụ sửa chữa (xe hơi, trang thiết bị), dịch vụ tư vấn, dịch vụ in ấn, dịch vụ kế toán kiểm toán,...

Giá bán được xác định căn cứ vào thời gian lao động và nguyên vật liệu sử dụng

Giá sản phẩm, dịch vụ được xác định theo 2 yếu tố

+ *Mức giá xác định cho yếu tố lao động*

+ *Mức giá xác định cho yếu tố nguyên liệu*

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế
 (Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)
5.3.2.1 Khái niệm và công thức định giá

- Mức giá tính cho 1 giờ lao động:

$$\left(\text{Đơn giá của 1 giờ lao động} \right) + \left(\frac{\text{Chi phí chung hàng năm (không kể chi phí quản lý, lưu trữ NVL)}}{\text{Số giờ lao động/năm}} \right) + \left(\text{Mức lợi nhuận mong muốn tính cho 1 giờ lao động} \right)$$

- Chi phí lao động trực tiếp gồm lương, các khoản phụ cấp, và các khoản trích theo lương tính cho một giờ lao động.
- Mức cộng thêm vào chi phí lao động để bù đắp các chi phí chung (không bao gồm chi phí lưu trữ và quản lý nguyên liệu).
- Lợi nhuận tính cho một giờ lao động trực tiếp để giúp doanh nghiệp đạt được mức sinh lời mong muốn.

06-Jul-19 11:08 AM 185

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế
 (Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)
5.3.2.1 Khái niệm và công thức định giá

- Mức giá tính cho nguyên liệu:

$$\left(\text{Chi phí NVL sử dụng cho công việc, sản phẩm} \right) + \left\{ \left(\text{Chi phí NVL sử dụng cho công việc, sản phẩm} \right) \times \left(\frac{\text{Chi phí quản lý, lưu trữ NVL hàng năm}}{\text{Tổng chi phí NVL sử dụng hàng năm}} \right) \right\}$$

- Ngoài ra, mức giá tính cho NVL còn có thể bao gồm mức lợi nhuận mong muốn tính trên CP NVL sử dụng cho công việc/sản phẩm

06-Jul-19 11:08 AM 186

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế
 (Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)
5.3.2.2 Ví dụ

Số liệu liên quan đến tình hình HĐ của bộ phận sửa chữa như sau:

1. Đơn giá lao động (bao gồm cả phụ cấp)	36.000 đ/giờ
2. Mức lợi nhuận mong muốn/giờ	20%
3. Tổng số giờ lao động trong năm	10.000 giờ
4. Chi phí chung trong năm:	
- Quản lý và lưu trữ NVL	80.000.000đ
- Chi phí khác (bảo hiểm, hao mòn TSCĐ, lương gián tiếp,...)	400.000.000đ
5. Tổng chi phí phụ tùng sử dụng để sửa chữa theo KH trong năm là	2.000.000.000 đ

Công ty ước tính rằng công việc sửa chữa ô tô cho khách hàng Y cần 10.000.000 đồng chi phí phụ tùng và 100 giờ lao động để hoàn thành.
 Yêu cầu: Lập phiếu tính giá cho khách hàng Y

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế
 (Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)
5.3.2.2 Ví dụ

- **Giá tính cho 1 giờ lao động:**
 Đơn giá của 1 giờ lao động
 Chi phí chung phân bổ cho 1 giờ lao động
 Mức lợi nhuận mong muốn/1 giờ lao động
 Tổng
- **Giá tính cho nguyên vật liệu:**
 Chi phí phụ tùng sử dụng
 Tỷ lệ phân bổ chi phí quản lý phụ tùng cho số phụ tùng sử dụng

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.2. Xác định giá bán của dịch vụ / sản phẩm thiết kế****(Định giá theo thời gian lao động và nguyên liệu sử dụng)****5.3.2.2 Ví dụ****PHIẾU ĐỊNH GIÁ**

Công việc: Sửa chữa ô tô khách hàng Y

Giá tính cho lao động:

- Mức giá tính cho 1 giờ lao động
- Số giờ lao động cần cho công việc

Tổng

Giá tính cho nguyên vật liệu:

- Chi phí phụ tùng
- Chi phí quản lý phụ tùng phân bổ cho công việc

Tổng

Giá của công việc sửa chữa**5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ****5.3.3. Định giá bán sản phẩm mới****5.3.3.1 Khái niệm**

Định giá sản phẩm mới là một quyết định nhiều thách thức và rủi ro cao. Định giá sản phẩm mới thường khó khăn vì có nhiều yếu tố không chắc chắn liên quan đến sản phẩm mới như nhu cầu, sự cạnh tranh, chi phí sản xuất, là không chắc chắn và khó để dự báo.

Thực nghiệm tiếp thị sản phẩm mới

Giới thiệu sản phẩm mới tại các vùng đã định với giá bán khác nhau, nhằm thu thập tình hình cạnh tranh về sản phẩm mới, cung cấp thông tin hữu ích bảo đảm thành công trong việc định giá, thấy được sai sót trong việc định giá.

Các chiến lược định giá

Chiến lược được người định giá sản phẩm mới áp dụng gồm chiến lược định giá thoáng và chiến lược định giá thâm nhập.

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.3. Định giá bán sản phẩm mới****5.3.3.2 Các chiến lược định giá sản phẩm mới*****Chiến lược định giá thoáng (skimming pricing)***

Ban đầu, mức giá được thiết lập tương đối cao để thu lợi nhuận rồi giảm dần qua thời gian khi thị trường đã mở rộng và xuất hiện sự cạnh tranh. Chiến lược định giá này thường áp dụng cho các loại sản phẩm mang tính độc đáo (ví dụ điện thoại di động thông minh-smart phone). Khách hàng sẵn sàng chi trả giá cao để sở hữu được sản phẩm.

Chiến lược định giá thâm nhập (penetration pricing)

Mức giá ban đầu được thiết lập thấp để nhanh chóng được thị trường chấp nhận và DN sẽ nhanh chiếm được thị phần lớn. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải chấp nhận hy sinh lợi nhuận trong ngắn hạn để nhằm mục đích đạt được một vị trí tốt trên thị trường về lâu dài. Chiến lược định giá này thường áp dụng cho những sản phẩm phổ thông (ví dụ: các sản phẩm điện tử thông dụng) và công ty phải đương đầu với cạnh tranh.


5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ**5.3.4. Định giá bán sản phẩm trong trường hợp đặc biệt****5.3.4.1 Các tình huống đặc biệt trong định giá bán sản phẩm**

Có rất nhiều quyết định giá liên quan đến các tình huống đặc biệt hoặc bất thường. Ví dụ như tình huống DN nhận được đơn đặt hàng có số lượng nhiều và chỉ một lần, hoặc đơn đặt hàng từ nước ngoài, là thị trường hoàn toàn mới và họ yêu cầu một mức giá đặc biệt cho đơn hàng, hoặc DN còn năng lực SX nhàn rỗi, DN hoạt động trong điều kiện khó khăn. Như vậy các tình huống đặc biệt trong định giá sản phẩm có thể là:

- Các đơn hàng đặc biệt
- Đấu thầu cạnh tranh
- Còn năng lực sản xuất nhàn rỗi,
- Hoạt động trong điều kiện khó khăn,
- Phải đương đầu với các đối thủ cạnh tranh mạnh...

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.4. Định giá bán sản phẩm trong tình huống đặc biệt
5.3.4.2 Nguyên tắc định giá bán SP trong các tình huống hợp đặc biệt

Mô hình định giá tổng quát theo phương pháp định giá theo chi phí biến đổi có dạng như sau:

Chi phí biến đổi:		
Nguyên liệu trực tiếp	xx	
Lao động trực tiếp	xx	
Sản xuất chung khả biến	xx	
Chi phí Bán hàng và quản lý khả biến	xx	
Tổng chi phí khả biến		Giá nền
Số tiền tăng thêm (để bù đắp định phí và đạt lợi nhuận mong muốn)		 Phạm vi định giá
Giá bán		

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.4. Định giá bán sản phẩm trong tình huống đặc biệt
5.3.4.3 Ví dụ

Một DN đang có năng lực SX nhàn rỗi, nhận được một đơn đặt hàng đặt mua 5.000 sp với giá mua 20.000 đồng/sp. Phiếu tính giá thành đơn vị sản phẩm của DN như sau:

- Chi phí NVL trực tiếp	6.000
- Chi phí nhân công trực tiếp	7.000
- Chi phí SX chính khả biến	3.000
- Chi phí SX chính bất biến	5.000
- Chi phí bán hàng và QLDN khả biến:	1.000
- Chi phí bán hàng và QLDN bất biến:	2.000
- Số tiền tăng thêm	4.000
- Giá bán	28.000

Hỏi:

1. DN có chấp nhận đơn hàng hay ko?
2. Mức giá đặc biệt cho đơn hàng này là bao nhiêu?

5.3. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN CƠ SỞ CHI PHÍ
5.3.4. Định giá bán sản phẩm trong tình huống đặc biệt
5.3.4.3 Ví dụ

* Áp dụng công thức định giá trong tình huống đặc biệt

CP nền = CP khả biến =
 Công ty còn năng lực nhàn rỗi => thuộc tình huống đặc biệt
 Giá bán =
 Kết luận:

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP, TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 5

CHƯƠNG 6



ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN



MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Nhận diện được thông tin thích hợp cho quá trình ra quyết định.
- Phân tích được thông tin thích hợp trong các tình huống cụ thể để đưa ra quyết định ngắn hạn trong kinh doanh.

NỘI DUNG

6.1. Thông tin thích hợp và vai trò của thông tin thích hợp trong việc ra quyết định ngắn hạn

6.2. Ứng dụng thông tin thích hợp trong các quyết định ngắn hạn.

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.1. Khái niệm quyết định ngắn hạn

Quyết định ngắn hạn là các quyết định:

- Có liên quan đến 1 kỳ kế toán, hoặc ít hơn; Và
- Không đòi hỏi vốn đầu tư lớn

Đặc điểm của loại tình huống ra quyết định ngắn hạn:

- Liên quan đến việc sử dụng năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp
- So sánh lợi nhuận hoặc chi phí trong hoặc dưới một năm giữa các phương án kinh doanh khác nhau.

Tiêu chuẩn lựa chọn:

Phương án có thu nhập cao nhất (hoặc chi phí thấp nhất)

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.2. Khái niệm thông tin thích hợp

Thông tin thích hợp cho việc ra **quyết định ngắn hạn** là các thông tin

Liên quan đến tương lai

Và

Có sự khác biệt giữa các phương án đang xem xét và lựa chọn

6 - 201

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.2. Khái niệm thông tin thích hợp

Thông tin có liên quan đến tương lai: Các quyết định liên quan đến tương lai. Vì vậy, để thích hợp cho việc ra quyết định, các thông tin về chi phí và thu nhập phải liên quan đến sự kiện trong tương lai. Thông tin quá khứ ít thích hợp cho việc ra quyết định.

Thông tin phải khác biệt giữa các phương án: Ra quyết định là việc so sánh giữa các phương án. Do vậy, thông tin thích hợp cho việc ra quyết định phải là thông tin có sự khác biệt giữa các phương án đang xem xét.

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.3. Vai trò của thông tin thích hợp trong việc ra quyết định ngắn hạn

Việc thu thập và xử lý thông tin là tốn kém. Bằng việc chỉ tập trung thu thập những thông tin thích hợp, sẽ giúp giảm thiểu thời gian và chi phí cho việc thu thập, tính toán, xử lý và trình bày thông tin.

Nếu được cung cấp quá nhiều thông tin, nhà quản trị sẽ sử dụng thông tin không hiệu quả vì sự quá tải thông tin. **Bằng việc chỉ cung cấp những thông tin thích hợp**, có thể hạn chế được tình trạng quá tải, phân tán về thông tin, phức tạp hoá quá trình phân tích số liệu, ra quyết định.

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4 XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.1. Chi phí chìm không phải là thông tin thích hợp

Chi phí chìm (Sunk costs) là những chi phí đã phát sinh trong quá khứ. Chi phí chìm là không thể tránh được cho dù nhà quản trị quyết định lựa chọn phương án nào.

Như vậy, các **chi phí chìm không thích hợp** với các sự kiện tương lai và phải được loại bỏ trong quá trình ra quyết định.

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4 XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.1. Chi phí chìm không phải là thông tin thích hợp

Ví dụ: Công ty A đang xem xét có nên mua máy mới để thay thế máy cũ đang sử dụng hay không? Các số liệu có liên quan đến hai loại máy này như sau:

Máy cũ		Máy mới	
1. Nguyên giá	350.000.000	1. Giá mua	400.000.000
2. Thời gian sử dụng còn lại	4 năm	2. Thời gian sử dụng	4 năm
3. Doanh thu hàng năm	1.000.000.000	3. Doanh thu hàng năm	1.000.000.000
4. Chi phí hoạt động / năm	690.000.000	4. Chi phí hoạt động/ năm	600.000.000
5. Giá trị bán trong 4 năm tới	0	5. Giá trị bán trong 4 năm tới	0
6. Giá bán hiện tại	180.000.000		
7. Giá trị còn lại trên sổ sách	280.000.000		

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4 XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.1. Chi phí chìm không phải là thông tin thích hợp

So sánh báo cáo thu nhập của hai phương án

Chỉ tiêu	Giữ máy cũ (1)	Mua máy mới (2)	Chênh lệch (2) – (1)
Doanh số (4 năm)			
Chi phí hoạt động (4 năm)			
Chi phí hao mòn máy mới			
Chi phí hao mòn 4 năm của máy cũ			
Thu nhập từ bán máy cũ			
Tổng lợi nhuận qua 4 năm			

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4 XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.1. Chi phí chìm không phải là thông tin thích hợp

Quá trình phân tích, so sánh hai phương án như sau:

Chỉ tiêu	Thu, chi	Chênh lệch
Chi phí mua máy mới		
Thu nhập do bán máy cũ		
Giảm chi phí hoạt động do sử dụng máy mới		
Lợi nhuận tăng do sử dụng máy mới		

Kết luận:

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4. XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.2. Chi phí và thu nhập không chênh lệch không phải là TT thích hợp

Như trên đã trình bày, mọi chi phí và thu nhập không chênh lệch giữa các phương án trong những tình huống ra quyết định không phải là chi phí thích hợp.

Các khoản chênh lệch của chi phí và thu nhập giữa các phương án so sánh mới là thông tin thích hợp cho việc ra quyết định.

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4. XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.2. Chi phí và thu nhập không chênh lệch không phải là TT thích hợp

Ví dụ: Công ty A đang xem xét mua một TSCĐ để giảm nhẹ bớt số lượng lao động. Giá mua TSCĐ là 50.000.000 đồng, thời gian sử dụng là 10 năm. Số liệu về doanh thu và chi phí như sau:

Chỉ tiêu	Trước khi mua TSCĐ	Sau khi mua TSCĐ
Sản lượng sản xuất và tiêu thụ (sp)	10.000	10.000
Giá bán/1 sản phẩm	50.000	50.000
Chi phí nguyên liệu trực tiếp/1 sản phẩm	15.000	15.000
Chi phí nhân công trực tiếp/1 sản phẩm	7.000	5.000
Chi phí sản xuất chung khả biến/1 sản phẩm	3.000	3.000
Chi phí bất biến hàng năm (chưa tính phần KH máy mới)	60.000.000	60.000.000
Hao mòn máy mới	-	5.000.000

6.1. THÔNG TIN THÍCH HỢP VÀ VAI TRÒ CỦA THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.1.4. XÁC ĐỊNH THÔNG TIN THÍCH HỢP

6.1.4.2. Chi phí và thu nhập không chênh lệch không phải là TT thích hợp

Phân tích chênh lệch

Chỉ tiêu	Hiện tại (1)	Mua máy mới (2)	Chênh lệch (2) – (1)
Doanh số (10.000 sản phẩm x 50.000)			
Chi phí nguyên liệu trực tiếp			
Chi phí nhân công trực tiếp			
Chi phí sản xuất chung khả biến			
Các chi phí bất biến khác			
Hao mòn TSCĐ mới			
Thu nhập thuần			

Kết luận:

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1 Chấp nhận hay từ chối 1 đơn hàng (*accept or cancel*)

6.2.2 Loại bỏ hay tiếp tục kinh doanh (*Keep or drop*)?

6.2.3 Tự sản xuất hay mua ngoài (*Make or buy*)?

6.2.4 Bán ngay nửa thành phẩm hay tiếp tục sản xuất (*Sell or process further*)?

6.2.5 Quyết định trong điều kiện sản xuất kinh doanh bị giới hạn (*Product Mix*)?

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

Quyết định chấp nhận hay từ chối một đơn hàng đặc biệt khá phổ biến trong các công ty sản xuất và dịch vụ. Doanh nghiệp phải đối mặt với việc bán SP với giá thấp hơn giá thông thường. Để ra quyết định đúng, cần phải phân tích các chi phí và thu nhập thích hợp

- **Khi còn năng lực nhàn rỗi:** Định phí thường là thông tin không thích hợp, biến phí là thông tin thích hợp.

- **Khi hết năng lực nhàn rỗi:** cần xem xét thêm chi phí cơ hội, đó là thông tin thích hợp cho việc ra quyết định.

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

6.2.1.1 Ví dụ

Công suất hoạt động hiện tại của một nhà máy sản xuất (Công ty A) đạt 80% (tương ứng 32 triệu đơn vị sản phẩm).

Chi phí đơn vị của việc sản xuất và tiêu thụ 32 triệu đơn vị sản phẩm này như sau (ĐVT: VND)

6 - 213

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

6.2.1.1 Ví dụ

Chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm:

NVL trực tiếp	21.000
Nhân công trực tiếp	6.000
Chi phí bao bì/sp	2.000
Chi phí vận chuyển/sp	1.000

Tổng chi phí biến đổi **30.000**

<p>Tổng chi phí cố định / sản phẩm là 2.000 Tổng chi phí / sản phẩm là 32.000 Giá bán thông thường = 40.000</p>

6 - 214

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

6.2.1.1 Ví dụ

Một khách hàng mới (Khách hàng B) đề nghị mua 4 triệu đơn vị sản phẩm ở mức giá 31.000, và đồng ý chịu chi phí vận chuyển.

Hỏi công ty A có chấp nhận đơn hàng của khách hàng B?

6 - 215

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

6.2.1.1 Ví dụ

Để đưa ra quyết định, ta loại bỏ đi những thông tin không thích hợp cho quá trình ra quyết định.

Do vậy chi phí đơn vị tính cho đơn hàng này là:

Kết luận:

6 - 216

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.1. Chấp nhận hoặc từ chối một đơn hàng đặc biệt

6.2.1.3 Nhận xét

6 - 217

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

Các quyết định về việc nên duy trì hoặc loại bỏ một sản phẩm, dây chuyền sản xuất hoặc một bộ phận là một trong những quyết định khó khăn mà nhà quản trị phải thực hiện.

Trong những quyết định này, cần phải xem xét các chi phí cố định một cách kỹ lưỡng và quyết định xem liệu rằng chúng có thể tránh được hay không tránh được.

Nhà quản trị cần lưu ý rằng rất nhiều chi phí cố định là không thể cắt giảm cho dù loại bỏ 1 sản phẩm hoặc bộ phận SXKD

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

6.2.2.1 Ví dụ

Bộ phận A hiện tại kinh doanh bị lỗ (10.000.000 đồng). Liệu rằng việc loại bỏ bộ phận A có giúp nâng lợi nhuận của toàn công ty lên?

Chỉ tiêu	Bộ phận A	Bộ phận B	Bộ phận C	Tổng
Doanh thu	1.000.000.000	800.000.000	100.000.000	1.900.000.000
Biến phí	800.000.000	560.000.000	60.000.000	1.420.000.000
Số dư đảm phí	200.000.000	240.000.000	40.000.000	480.000.000
Định phí tránh được	150.000.000	100.000.000	15.000.000	265.000.000
Định phí không tránh được	60.000.000	100.000.000	20.000.000	180.000.000
Lợi nhuận	(10.000.000)	40.000.000	5.000.000	35.000.000

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

6.2.2.1 Ví dụ

- Trong tình huống này, chúng ta cần đưa ra quyết định loại bỏ hay tiếp tục kinh doanh bộ phận A với khoản lỗ hiện tại là 10.000.000

Giả định:

- Tổng tài sản đã đầu tư không thay đổi do quyết định loại bỏ hay tiếp tục kinh doanh bộ phận A
- Công ty không có phương án khác để sử dụng năng lực dư thừa do loại bỏ bộ phận A.

6 - 220

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

6.2.2.1 Ví dụ

Cần nhận diện được khoản chi phí cố định nào là chi phí tránh được và khoản chi phí nào là không tránh được, để có quyết định tiếp tục hay ngưng hoạt động bộ phận A.

6 - 221

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

6.2.2.1 Ví dụ

Sau khi loại bỏ bộ phận A

(ĐVT: 1000đ)	Bộ phận			Tổng
	A	B	C	
Doanh thu				
Biến phí				
Số dư đảm phí				
- ĐP Tránh được				
- ĐP Ko tránh được				
Tổng				
Lợi nhuận				

6 - 222

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.2. Giữ lại hay loại bỏ một sản phẩm, một bộ phận SXKD

6.2.2.3 Nhận xét

6 - 223

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

Một quyết định để sản xuất nội bộ một hoặc nhiều bộ phận thay vì mua bộ phận đó từ nhà cung ứng bên ngoài thường được gọi là quyết định nên làm hay nên mua. Nhà quản phải đứng trước lựa chọn quyết định nào có lợi hơn cho công ty.

Trong tình huống ra quyết định này doanh nghiệp phải xem xét cẩn thận các chi phí cố định liên quan đến sản xuất sản phẩm. Nhiều chi phí cố định vẫn tồn tại cho dù doanh nghiệp ngưng sản xuất và mua sản phẩm từ nhà các cung ứng bên ngoài.

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

- Chất lượng của sản phẩm mua ngoài?
- Giá cả của sản phẩm mua ngoài?



Loại bỏ các khoản thu nhập và chi phí không chênh lệch ở các PA đang xem xét
Ngoài ra, cần xét đến chi phí cơ hội sử dụng năng lực dư thừa nếu không tự sản xuất!

6 - 225

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

6.2.3.1 Ví dụ

Nhà quản trị của công ty Yamaha đang được 1 nhà cung cấp mời mua 1 loại linh kiện xe với giá 380.000 đồng/linh kiện. Hiện tại công ty đang tự SX loại linh kiện này, với nhu cầu hàng năm là 8.000 linh kiện.

Chỉ tiêu	Chi phí tính cho 1 linh kiện	Chi phí tính cho 8.000 linh kiện
Nguyên liệu trực tiếp	120.000	960.000.000
Lao động trực tiếp	80.000	640.000.000
Sản xuất chung biến đổi	20.000	160.000.000
Lương quản lý phân xưởng	60.000	480.000.000
Hao mòn TSCĐ	40.000	320.000.000
Chi phí quản lý chung phân bổ	100.000	800.000.000
Tổng chi phí	420.000	3.360.000.000

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

6.2.3.1 Ví dụ

Công ty có nên mua ngoài linh kiện vì giá thành tự sản xuất 1 linh kiện là 420, trong khi giá mua là 380?

Cần so sánh chi phí dự kiến (tương lai) giữa 2 phương án mua ngoài hoặc tự sản xuất?

6 - 227

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

6.2.3.1 Ví dụ

Kết quả phân tích

Chỉ tiêu	Tính cho 1 đơn vị			Tính cho 8.000 đơn vị		
	Làm (1)	Mua (2)	Chênh lệch (1) - (2)	Làm (1)	Mua (2)	Chênh lệch (1) - (2)
Nguyên liệu trực tiếp						
Nhân công trực tiếp						
Sản xuất chung biến đổi						
Lương quản lý PX						
Hao mòn TSCĐ						
CP quản lý chung phân bổ						
Giá mua ngoài						
Tổng chi phí						

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.3. Quyết định nên làm hay mua (tự SX hay mua ngoài)

6.2.3.3 Nhận xét

6 - 229

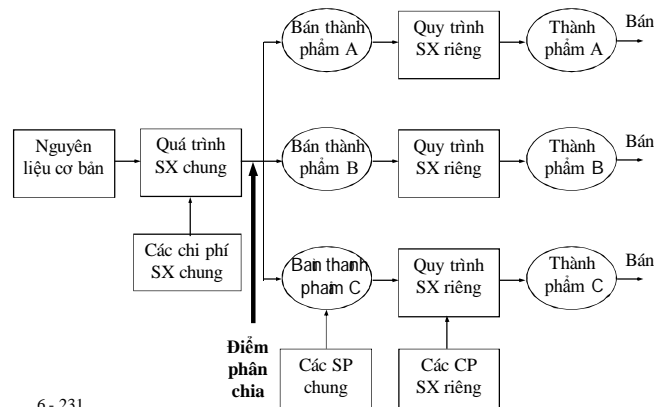
6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.4. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất

Quyết định nên bán ngay bán thành phẩm hay nên tiếp tục sản xuất hoàn thành rồi mới bán thường được gặp ở các công ty sản xuất nhiều loại sản phẩm từ một loại nguyên liệu đầu vào trên một quy trình sản xuất chung. Vấn đề đặt ra ở đây là sản phẩm nào nên được tiêu thụ ngay tại điểm phân chia và sản phẩm nào nên tiếp tục sản xuất rồi mới tiêu thụ?

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.4. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất



6 - 231

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.4. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất

6.2.4.1 Ví dụ

Có ba sản phẩm được sản xuất từ cùng một loại nguyên liệu. Các số liệu về chi phí và thu nhập đến các sản phẩm như sau

Chỉ tiêu	Sản phẩm		
	A	B	C
Giá trị bán ở điểm phân chia	60.000	75.000	30.000
Giá trị bán sau khi chế biến thêm	80.000	120.000	45.000
Các chi phí sản xuất chung phân bổ	40.000	50.000	20.000
Chi phí chế biến thêm	25.000	30.000	5.000
So sánh lợi ích tăng thêm khi chế biến thêm và CP chế biến thêm sau điểm phân chia			
Giá bán sau khi chế biến thêm			
Giá bán tại điểm phân chia			
Thu nhập tăng thêm do chế biến thêm			
Chi phí chế biến thêm			
Lãi/Lỗ do chế biến thêm			

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.4. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất

6.2.4.1 Ví dụ

Công ty nên quyết định bán sản phẩm A tại điểm phân chia vì việc tiếp tục chế biến sản phẩm này sẽ gây thiệt hại cho công ty 5.000.000 đồng.

Đối với các sản phẩm B và C thì nên tiếp tục chế biến cho đến sản phẩm hoàn thành rồi mới tiêu thụ vì việc này mang lại lợi nhuận nhiều hơn cho công ty.

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.4. Quyết định nên bán hay tiếp tục sản xuất

6.2.4.2 Nhận xét

6 - 234

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

Một số nhân tố giới hạn năng lực SX của DN như sau:

- Bị giới hạn về mặt bằng kinh doanh
- Bị giới hạn về công suất hoạt động của máy móc thiết bị
- Bị giới hạn về nguyên vật liệu cung cấp
- Bị giới hạn về mức sản phẩm tiêu thụ
- Hoặc, bị giới hạn về vốn, v. v...

Thực tế, tùy từng DN có thể chỉ bị giới hạn bởi một nhân tố hoặc có thể cùng một lúc bị giới hạn bởi nhiều nhân tố khác nhau. Mục tiêu của các quyết định trong tình huống này là tổng lợi nhuận của DN là cao nhất

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.1 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi 1 nhân tố

Giả sử công ty A sản xuất 2 loại điện thoại cố định (có dây) và di động (không dây).



6 - 236

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.1 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi 1 nhân tố

Trong 1h các công nhân kỹ thuật có thể làm 3 máy ĐT có dây hoặc 1 máy ĐT không dây (ĐVT: 1000 VND)

	<u>Sản phẩm</u>	
	Có dây	Không dây
Giá bán	1.600	2.400
Biến phí	<u>1.280</u>	<u>1.680</u>
Số dư đảm phí	320	720
Tỷ lệ số dư đảm phí	20%	30%

6 - 237

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.1 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi 1 nhân tố

Nếu nhu cầu của thị trường về SP không bị giới hạn, và DN ko bị ràng buộc bởi các yếu tố khác. Điện thoại không dây có lợi nhuận cao hơn

Tuy nhiên, DN vẫn chịu giới hạn về thời gian (số giờ sử dụng máy)

Số dư đảm phí của điện thoại có dây là 320

Số dư đảm phí của điện thoại không dây là 720

6 - 238

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.1 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi 1 nhân tố

Số dư đảm phí mỗi loại sản phẩm trong một giờ

Điện thoại có dây:

Điện thoại không dây:

6 - 239

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.2 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi nhiều nhân tố

Khi có 2 hoặc nhiều nhân tố bị giới hạn, ví dụ, bị giới hạn bởi khối lượng SP tiêu thụ, số giờ máy hoạt động, khả năng về vốn hoặc giới hạn về nguồn NVL cung cấp... Việc lựa chọn cơ cấu sản phẩm sản xuất như thế nào cho hiệu quả nhất là vấn đề rất phức tạp. Người ta thường sử dụng phương pháp giải bài toán bằng quy hoạch tuyến tính để tìm phương án SX tối ưu.

Bài toán quy hoạch tuyến tính được thiết lập và giải quyết thông qua các bước căn bản sau đây:

- Xây dựng hàm mục tiêu
- Thiết lập các ràng buộc của bài toán.
- Tìm lời giải tối ưu của bài toán.

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.2 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi nhiều nhân tố

Vi dụ: Một công ty sản xuất hai loại sản phẩm X và Y. Mỗi kỳ kế toán, công ty chỉ sử dụng tối đa 40.000 đơn vị giờ máy.

Nội dung	X	Y
Số dư đảm phí đơn vị (1.000 đồng)	12.500	5.000
Số giờ máy sản xuất (giờ)	4	1
Mức tiêu thụ tối đa (sp)	7.500	20.000

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.2 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi nhiều nhân tố

- **Xây dựng hàm mục tiêu:** Hàm mục tiêu trong bài toán này là tối đa hóa tổng số dư đảm phí. Gọi Z là tổng số dư đảm phí mà hai sản phẩm mang lại. Từ số liệu cho ở trên ta có:

$$Z = 12.500 X + 5.000 Y \rightarrow \text{Max}$$

- **Thiết lập các ràng buộc của bài toán:**

- + Ràng buộc về số giờ máy hoạt động: $4X + Y \leq 40.000$
- + Ràng buộc về mức tiêu thụ tối đa của sản phẩm X: $X \leq 7.500$
- + Ràng buộc về mức tiêu thụ tối đa của sản phẩm Y: $Y \leq 20.000$
- + Ràng buộc về điều kiện lời giải của bài toán: $X, Y \geq 0$; X, Y nguyên

6.2. ỨNG DỤNG THÔNG TIN THÍCH HỢP TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH NGẮN HẠN

6.2.5. Quyết định trong điều kiện năng lực sản xuất có giới hạn

6.2.5.2 Năng lực sản xuất bị giới hạn bởi nhiều nhân tố

- **Kết quả của bài toán:**

Chỉ tiêu	X	Y	Tổng
Số sản phẩm sản xuất (sp)	5.000	20.000	25.000
Tổng số dư đảm phí (đồng)	62.500.000	100.000.000	162.500.000

Số dư đảm phí đạt giá trị cực đại là 162.500.000, khi công ty sản xuất 5.000 sản phẩm X và 20.000 sản phẩm Y.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP, TÌNH HUỐNG CHƯƠNG 6