

Chương 4. ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM

Mục tiêu: Sau khi học xong chương này, sinh viên sẽ:

Thấy được vị trí của doanh nghiệp với việc định giá bán sản phẩm trong ngắn hạn và dài hạn

Biết cách định giá bán sản phẩm theo các phương pháp toàn bộ, phương pháp trực tiếp và phương pháp định giá theo lao động, nguyên vật liệu, lao động, giờ vận hành máy móc thiết bị và vật tư.

4.1 VỊ TRÍ CỦA DOANH NGHIỆP VỚI VẤN ĐỀ VỀ GIÁ

4.1.1 Quyết định về giá ngắn hạn

Quyết định sản xuất của những doanh nghiệp chỉ chiếm một thị phần nhỏ trong ngành sẽ không gây ảnh hưởng gì đến quan hệ cung cầu của ngành đó, do vậy cũng không gây ảnh hưởng gì đến giá của sản phẩm của doanh nghiệp, nói riêng, giá của ngành, nói chung. Vì vậy, những doanh nghiệp này phải sản xuất trong điều kiện giá của ngành đã thành lập trên thị trường và chỉ có thể quyết định nên kinh doanh những sản phẩm nào và kinh doanh bao nhiêu. Nếu một doanh nghiệp nhỏ muốn giá của sản phẩm của mình cao hơn giá của ngành thì có nguy cơ doanh nghiệp sẽ bị mất khách hàng, trừ phi doanh nghiệp đó có thể tạo ra sự khác biệt cho sản phẩm của mình. Mặt khác, nếu doanh nghiệp nhỏ tìm cách gia tăng thị phần bằng việc giảm giá thấp hơn giá của ngành thì doanh nghiệp có nguy cơ bị các đối thủ cũng giảm giá để trả đũa. Giảm giá có thể dẫn đến một cuộc chiến về giá mà kết cục thường là các doanh nghiệp nhỏ chịu hậu quả thảm hại vì không đủ nguồn lực để chiến đấu với các đại gia trong ngành.

Với giá của ngành đã hình thành, doanh nghiệp chịu giá chỉ có thể kinh doanh càng nhiều càng tốt các loại sản phẩm của doanh nghiệp có giá thành sản phẩm thấp hơn mức giá đó. Điều này thoạt nghe có vẻ đơn giản nhưng có hai vấn đề quan trọng mà kế toán quản trị cần xem xét. Một là, kế toán quản trị phải xác định những khoản chi phí nào thích hợp cho việc xem xét quyết định ngắn hạn về cơ cấu sản phẩm; hai là kế toán quản trị phải nhớ rằng trong thời gian ngắn nhà quản trị không dễ gì thay đổi công suất của một nguồn lực hoạt động của doanh nghiệp.

4.1.2. Quyết định về giá dài hạn

Trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp căn cứ trên giá thành sản xuất toàn bộ để xây dựng giá bán. Tuy nhiên, trong quá trình kinh doanh, giá của doanh nghiệp thường được điều chỉnh cho phù hợp với quy luật cung cầu. Có 3 trường hợp:

- Trường hợp sản xuất theo đơn đặt hàng hay hợp đồng với cơ quan Nhà nước thì giá thường được xây dựng căn cứ theo giá thành sản xuất toàn bộ và một mức cộng thêm.

- Trường hợp doanh nghiệp ký một hợp đồng cung cấp dài hạn cho khách hàng thì doanh nghiệp có điều kiện để điều tiết các nguồn lực của doanh nghiệp. Do đó, hầu hết chi phí chung sẽ phụ thuộc vào các quyết định sản xuất theo những hợp đồng dài hạn và chỉ tiêu giá thành sản xuất toàn bộ chính là yếu tố chính để xây dựng giá bán.

- Trường hợp tiêu biểu nhất của nhiều ngành: doanh nghiệp thường thực hiện điều chỉnh giá trong thời gian ngắn dưới hình thức chiết khấu trên bảng báo giá thay vì áp dụng một giá cố định cứng nhắc dựa trên giá thành sản xuất toàn bộ. Khi nhu cầu đối với sản phẩm thấp, doanh nghiệp thấy trước nguy cơ công suất bị dư thừa trong thời gian ngắn doanh nghiệp sẽ điều chỉnh hạ giá căn cứ trên chi phí gia tăng thấp để có thêm công ăn việc làm nhằm tận dụng công suất dư thừa. Ngược lại, khi nhu cầu đối với sản phẩm cao, doanh nghiệp sẽ nhận thấy khả năng công suất hiện có không đủ đáp ứng nhu cầu, doanh nghiệp sẽ điều chỉnh tăng giá căn cứ trên chi phí gia tăng cao vì công suất đã sử dụng hết. Đồng thời, việc tăng giá cũng giúp cho việc phân bổ công suất hiện có để đạt cơ hội có lợi nhuận cao nhất.

Do nhu cầu thường xuyên dao động nên giá cũng thường xuyên dao động theo nhu cầu.

Dù giá ngắn hạn dựa trên chi phí tăng thêm, giá khi tính bình quân trong một khoảng thời gian dài có xu hướng bằng với giá dựa trên giá thành sản xuất toàn bộ với một mức cộng thêm theo quy định của doanh nghiệp.

4.2. CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ

4.2.1. Định giá theo chi phí sản xuất toàn bộ

Theo phương pháp xác định chi phí toàn bộ, chi phí cơ sở bao gồm tất cả khoản chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, lao động trực tiếp và sản xuất chung. Vậy, phần chi phí cộng thêm vào phần chi phí cơ sở để hình thành giá bán, sẽ gồm các khoản chi phí quản lý, lưu thông và phần tiền để thoả mãn mức hoà vốn tối thiểu mà doanh nghiệp mong muốn.

Ví dụ: để xây dựng giá bán cho 10.000sp mới Y vừa sản xuất, phòng kế toán công ty B đã tập hợp được các khoản chi phí có liên quan với việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm đó như sau:

ĐVT: 1.000đ

Khoản mục chi phí	Tính cho một sản phẩm	Tính cho tổng số
Nguyên liệu trực tiếp	6	60.000
Lao động trực tiếp	4	40.000
Biến phí sản xuất chung	3	30.000
Định phí sản xuất chung	7	70.000
Biến phí lưu thông và quản lý	2	20.000
Định phí lưu thông và quản lý	1	10.000
Tổng cộng	23	230.000

Chi phí cơ sở theo phương pháp toàn bộ gồm:

Chi phí nguyên liệu trực tiếp	6
Chi phí lao động trực tiếp	4
Chi phí sản xuất trực tiếp	10
Cộng	20 ngđ

Nếu doanh nghiệp B có chính sách định giá sản phẩm là tính phần chi phí cộng thêm bằng 50% chi phí cơ sở thì giá cho các sản phẩm Y được xác định:

Chi phí cơ sở	20
Chi phí cộng thêm (50%)	10
Đơn giá bán	30

Tỷ lệ phần chi phí cộng thêm là 50% của chi phí cơ sở, ứng với 10ngđ được cộng vào chi phí cơ sở để hình thành giá bán. Phần này đã bao hàm luôn các khoản chi phí quản lý và lưu thông vì các nhà quản trị cho rằng các khoản chi phí quản lý và lưu thông rất khó phân bổ cho từng đơn vị sản phẩm, nhất là các khoản như lương của hội đồng quản trị, của Ban giám đốc hay của nhân viên văn phòng,...

Giả sử giá bán được xây dựng là 30ngđ/sản phẩm và trong kỳ doanh nghiệp tiêu thụ hết 10.000 sản phẩm Y theo đúng giá đã định thì báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh lập theo phương pháp toàn bộ như sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: 1.000đ

Doanh thu	10.000×30	300.000
Giá vốn	10.000×20	200.000
Lợi nhuận gộp		100.000
Chi phí lưu thông và quản lý		30.000
Lợi nhuận thuần		70.000

Phần chi phí cộng thêm được xác định bằng 50% chi phí cơ sở, có nhiệm vụ bù đắp các khoản chi phí ngoài sản xuất và thoả mãn mức hoàn vốn mong muốn của nhà đầu tư. Vấn đề dựa trên cơ sở nào để xác định tỷ lệ của phần chi phí cộng thêm sẽ được nghiên cứu sau.

4.2.2. Định giá theo chi phí trực tiếp

Theo phương pháp trực tiếp, chi phí cơ sở gồm những khoản biến phí không có một khoản định phí nào được tính vào chi phí cơ sở. Phần chi phí cộng thêm vào chi phí cơ sở theo phương pháp này sẽ gồm các khoản định phí, gồm cả định phí sản xuất lẫn các khoản

định phí lưu thông và định phí quản lý cộng với một mức để thoả mãn tỷ lệ hoàn vốn mong muốn của nhà đầu tư.

Chi phí cơ sở theo phương pháp trực tiếp của doanh nghiệp B

Nguyên liệu trực tiếp	6ngđ
Lao động trực tiếp	4ngđ
Biến phí sản xuất chung	3ngđ
Biến phí lưu thông và quản lý	2ngđ
Cộng	15ngđ

Giả sử doanh nghiệp B có chính sách tính: phần tiền cộng thêm là 100% của chi phí cơ sở thì giá bán trong trường hợp này được xác định như sau:

Giá bán = Chi phí cơ sở + Phần chi phí tăng thêm (100%)

Giá bán = 15ngđ + 15ngđ = 30ngđ

Nếu giá bán được xác định là 30ngđ/sản phẩm và trong kỳ doanh nghiệp đã bán hết được 10.000 sản phẩm với giá đó thì báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh như sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

DVT: 1.000đ

Doanh thu	10.000 x 30	300.000
Biến phí	10.000 x 15	150.000
Số dư đảm phí		150.000
Định phí		80.000
Lợi nhuận thuần		70.000

Tỷ lệ phần tiền cộng thêm theo phương pháp toàn bộ

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ} \\ \text{phần tiền} \\ \text{cộng} \\ \text{thêm} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Mức hoàn vốn} \\ \text{mong muốn} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Tổng chi phí lưu thông} \\ \text{và quản lý} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Khối lượng} \\ \text{sản phẩm} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Chi phí sản xuất} \\ \text{một sản phẩm (chi phí cơ sở)} \end{array}}$$

Tỷ lệ phần tiền cộng thêm theo phương pháp trực tiếp

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ} \\ \text{phần tiền} \\ \text{cộng} \\ \text{thêm} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Mức hoàn vốn} \\ \text{mong muốn} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Tổng các định phí} \\ \text{(sản xuất và ngoài sản xuất)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Khối lượng} \\ \text{sản phẩm} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Chi phí đơn vị} \\ \text{(chi phí cơ sở)} \end{array}}$$

$$\text{Mức hoàn vốn mong muốn} = \frac{\text{Tỷ lệ hoàn vốn mong muốn (ROI)}}{\text{Vốn hoạt động bình quân}}$$

4.2.3 Một số phương pháp định giá bán sản phẩm khác

a. Định giá bán sản phẩm theo giá lao động và nguyên vật liệu sử dụng

Định giá bán sản phẩm theo giá lao động và nguyên vật liệu sử dụng là những sản phẩm mà quá trình sản xuất, kinh doanh chúng chịu chi phối chủ yếu bởi hai yếu tố cơ bản là lao động trực tiếp và nguyên vật liệu sử dụng như hoạt động sửa chữa, truyền hình, dịch vụ, du lịch... và hoạt động gia công sản phẩm hàng hoá cho khách hàng.

$$\text{Giá bán} = \text{Giá lao động} + \text{Giá nguyên vật liệu sử dụng}$$

Giá lao động bao gồm:

- *Giá lao động trực tiếp*: là mức giá đảm bảo bù đắp chi phí của nhân công trực tiếp thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh như tiền lương, phụ cấp tiền lương của công nhân trực tiếp sản xuất. Mức giá này thường được xây dựng theo giờ lao động trực tiếp.

- *Phụ phí lao động (phụ phí nhân công)*: là phần linh hoạt của giá lao động cộng thêm phần bù đắp chi phí phục vụ, lưu thông, quản lý liên quan đến việc phục vụ, quản lý hoạt động của công nhân trực tiếp thực hiện quá trình sản xuất kinh doanh như tiền lương và các khoản trích theo lương của bộ phận phục vụ nhân công, chi phí nguyên vật liệu, công cụ dùng trong hành chính văn phòng bộ phận lao động, chi phí khấu hao tài sản của bộ phận lao động...

$$\text{Phụ phí nhân công} = \frac{\text{Chi phí nhân công trực tiếp}}{\text{Tỷ lệ phụ phí nhân công}}$$

$$\text{Tỷ lệ phụ phí nhân công} = \frac{\text{Tổng phụ phí nhân công ước tính}}{\text{Tổng chi phí nhân công trực tiếp ước tính}}$$

Hay

$$\text{Phụ phí nhân công} = \frac{\text{Số giờ lao động trực tiếp}}{\text{Phụ phí nhân công của mỗi giờ lao động trực tiếp}}$$

$$\text{Phụ phí nhân công của mỗi giờ lao động trực tiếp} = \frac{\text{Tổng phụ phí nhân công ước tính}}{\text{Tổng số giờ lao động trực tiếp ước tính}}$$

Mức lợi nhuận hoàn vốn mong muốn: là phần tiền cộng thêm linh hoạt để đạt lợi nhuận thoả mãn nhu cầu hoàn vốn hợp lý. Mức lợi nhuận thường được xây dựng theo giờ công lao động trực tiếp

Giá nguyên vật liệu sử dụng

Giá mua (giá hoá đơn) của nguyên vật liệu sử dụng trực tiếp: là mức giá trên hoá đơn mua nguyên vật liệu sử dụng trực tiếp cho công việc sản xuất kinh doanh.

Phụ phí vật tư: chi phí đặt hàng, chi phí vận chuyển, bốc dỡ, lưu kho, lưu bãi, lương bộ phận quản lý nguyên vật liệu, khấu hao kho tàng bến bãi...

$$\text{Phụ phí vật tư} = \frac{\text{Giá hoá đơn vật tư sử dụng}}{\text{Giá hoá đơn vật tư sử dụng}} \times \text{Tỷ lệ phụ phí vật tư}$$

$$\text{Tỷ lệ phụ phí vật tư} = \frac{\text{Tổng phụ phí vật tư ước tính}}{\text{Tổng giá mua nguyên vật liệu trực tiếp ước tính}}$$

Mức lợi nhuận hoàn vốn mong muốn: là bộ phận linh hoạt cộng thêm nhằm tạo mức lợi nhuận thỏa mãn tỷ lệ hoàn vốn vật tư.

b. Định giá bán sản phẩm theo giá lao động

Định giá bán sản phẩm theo giá lao động khi doanh nghiệp chủ yếu sử dụng lao động và chi phí lao động hoặc trong hoạt động sản xuất kinh doanh phần vật tư do bên đặt hàng cung cấp, chi phí khác (không phải là chi phí lao động trực tiếp được tính vào chi phí phục vụ nhân công)

$$\text{Giá bán sản phẩm} = \text{Giá lao động trực tiếp} + \text{Chi phí nhân công phục vụ} + \text{Lợi nhuận mong muốn trên vốn hoạt động}$$

c. Định giá bán sản phẩm theo giờ vận hành máy móc thiết bị và vật tư

Giá sản phẩm = Giá vận hành máy móc + Giá nguyên vật liệu

Giá vận hành máy móc thiết bị

Chi phí vận hành máy móc thiết bị: khấu hao máy móc thiết bị, chi phí nhiên liệu, năng lượng vận hành máy móc thiết bị

Chi phí phục vụ máy móc thiết bị: chi phí lao động vận hành máy, chi phí lao động phục vụ, bảo trì máy móc thiết bị, chi phí lao động quản lý, chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ gián tiếp dùng máy móc thiết bị, chi phí khác liên quan đến máy móc thiết bị (sửa chữa, bảo trì, thuế,...)

$$\text{Lợi nhuận mong muốn} = \text{Vốn hoạt động} \times \text{Tỷ lệ hoàn vốn mong muốn}$$

Giá nguyên vật liệu sử dụng được tính tương tự như trên

Câu hỏi ôn tập

1. Quyết định về giá trong ngắn hạn và dài hạn doanh nghiệp phải xem xét đến những yếu tố nào?
2. Định giá bán sản phẩm theo phương pháp chi phí sản xuất trực tiếp và phương pháp chi phí toàn bộ?
3. Các phương pháp định giá bán sản phẩm khác là gì? Khi nào sử dụng các phương pháp định giá này?

Bài tập

Bài 1

Doanh nghiệp Thành Công đã tập hợp chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất ở mức sản xuất 10.000 sản phẩm như sau

Biến phí	
- Nguyên vật liệu trực tiếp	40
- Nhân công trực tiếp	14
Sản xuất chung	10
Chi phí ngoài sản xuất	8
Định phí hoạt động trong năm	
- Sản xuất chung	260.000
- Bán hàng và quản lý	180.000

Yêu cầu:

1. Hãy xác định giá bán theo phương pháp toàn bộ, giả sử phần tiền cộng thêm là 40%
2. Hãy xác định giá bán theo phương pháp trực tiếp, giả sử phần tiền cộng thêm là 75%

Bài 2

Công ty Quang Đông dự kiến chi phí sản xuất và vốn đầu tư đầy sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của công ty như sau

Lượng tiêu thụ hàng năm	40.000 sản phẩm
Nhu cầu vốn đầu tư	1.700trđ
Chi phí sản xuất/ sản phẩm	30.000đ
Chi phí bán hàng và quản lý	500trđ

Yêu cầu: Tính tỷ lệ phần tiền cộng thêm theo phương pháp toàn bộ để tính giá cho sản phẩm, nếu công ty muốn tỷ lệ hoàn vốn đầu tư là 20%

Bài 3

Công ty Hoàn Cầu đang nghiên cứu và tính giá cho sản phẩm mới. Quá trình sản xuất cần vốn đầu tư 500trđ. Chỉ tiêu ROI tối thiểu của công ty là 10%. Chi phí liên quan đến sản phẩm mới như sau

Biến phí sản xuất /sản phẩm	19ngđ
Biến phí ngoài sản xuất/sản phẩm	1ngđ
Định phí hàng năm	
Định phí sản xuất	250trđ
Định phí ngoài sản xuất	150trđ

Yêu cầu:

1. Giả sử công ty dự kiến sản xuất và bán 50.000 sản phẩm/năm. Hãy tính tỷ lệ phần tiền cộng thêm để đạt ROI tối thiểu
2. Nếu công ty chỉ có thể bán được 30.000 sản phẩm/năm và công ty vẫn phải đạt được chỉ tiêu ROI tối thiểu, hãy tính tỷ lệ phần tiền cộng thêm và giá bán một sản phẩm.

Bài 4

Công ty Gia Nghĩa chuyên làm dịch vụ sửa chữa máy bơm. Chi phí phát sinh trong hoạt động sửa chữa như sau

Mức lương giờ	42ngđ
Bảo hiểm theo lương	9ngđ
Lợi nhuận yêu cầu/giờ lao động trực tiếp	15ngđ
Chi phí bán hàng, quản lý hàng năm	486trđ
Phụ phí chi phí vật tư sửa chữa	15% chi phí vật tư
Lợi nhuận yêu cầu/ chi phí vật tư	30% chi phí vật tư

Công ty dự kiến sẽ thực hiện 20.000 giờ sửa chữa/ năm

Yêu cầu:

1. Giả sử công ty sử dụng cách định giá theo thời gian lao động và vật tư sử dụng. Hãy tính giá của một giờ lao động trực tiếp và tỷ lệ phụ phí nguyên vật liệu để tính giá của dịch vụ
2. Một công việc sửa chữa mới hoàn thành cần 6 giờ lao động trực tiếp và 800ngđ chi phí vật tư. Hãy tính giá cho công việc sửa chữa này.

Bài 5

Công ty chế tạo máy chuyên sản xuất máy móc thiết bị theo đơn đặt hàng. Công ty được mời tham gia đấu thầu cung cấp 50 máy chuyên dụng cho một dự án quốc gia. Để đưa ra một mức giá có thể thắng thầu, bộ phận kế hoạch kết hợp với ban quản lý phân xưởng sản xuất công ty đã nghiên cứu quá trình sản xuất, cơ cấu máy và ước tính các chi phí sản xuất như sau

Khoản mục chi phí	Tổng số	Chi phí cho 1 máy
Nguyên vật liệu trực tiếp	50.000	1.000
Nhân công trực tiếp	40.000	800
Biến phí sản xuất chung	10.000	200
Định phí sản xuất chung	50.000	1.000
Chi phí nghiên cứu thiết kế	5.000	100
Chi phí chuyên chở	75.000	150
Cộng chi phí sản xuất	162.000	3.250

Phân bổ chi phí theo số giờ - máy hoạt động

Căn cứ trên số liệu trên, công ty xây dựng giá đấu thầu là 3.900ngđ/ máy với phiếu tính chi tiết như sau

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	1.000
Chi phí nhân công trực tiếp	800
Chi phí sản xuất chung	1.200
Tổng chi phí sản xuất	3.000
Số tiền tăng thêm mong muốn (30%)	900
Giá dự thầu	3.900

Bộ phận nhận hồ sơ dự thầu khi nhận được giá này đã thông báo là giá quá cao. Nếu giá cao hơn 3.300ngđ/ máy thì hồ sơ sẽ bị loại ngay vòng sơ tuyển. Khi biết tin này, giám đốc công ty đã phát biểu “Chúng ta đành chịu thua vì chi phí sản xuất của chúng ta là 3.250ngđ/máy. Với giá 3.300ngđ/máy, tiền lãi không đáng để chúng ta thực hiện hợp đồng”

Yêu cầu: Nếu bạn là nhân viên kế toán quản trị được tham gia tư vấn cho ban giám đốc về cuộc đấu thầu này thì bạn sẽ tư vấn như thế nào? Hãy chứng minh bằng các quá trình tính toán.

Bài 6

Có tài liệu về sản xuất kinh doanh ở mức 20.000 sản phẩm Y của công ty như sau

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp/sản phẩm	7.000
Chi phí nhân công trực tiếp/sản phẩm	5.000
Biến phí sản xuất chung/sản phẩm	1.000
Bao bì đóng gói/sản phẩm	2.000
Hoa hồng bán hàng	1.000
Định phí hàng năm	
Định phí sản xuất chung	6.000.000
Chi phí quảng cáo	10.000.000
Khấu hao TSCĐ bán hàng và quản lý doanh nghiệp	86.000.000
Lương bán hàng và quản lý doanh nghiệp	54.000.000
Vốn hoạt động bình quân trong năm	300.000.000

Chỉ tiêu ROI của sản phẩm Y là 20%

Yêu cầu

1. Tính giá bán sản phẩm theo phương pháp trực tiếp
 2. Giả sử toàn bộ sản phẩm sản xuất ra được bán theo mức giá trên
- Tính sản lượng hòa vốn, doanh thu hòa vốn

- Nếu trong năm doanh nghiệp bán được 17.000 sản phẩm, doanh nghiệp sẽ lời hay lỗ? bao nhiêu? Tính độ lớn của đòn bẩy kinh doanh ở mức doanh thu này, giải thích. Nếu trong năm tới doanh thu tăng 54.720.000 đ thì lãi thuần tăng bao nhiêu?

3. Giả sử để tăng lượng tiêu thụ, doanh nghiệp dự định tặng cho người mua một món quà trị giá 625đ khi mua một sản phẩm. Nếu dự định này được thực hiện thì sản lượng, doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp là bao nhiêu?

4. Doanh nghiệp dự định cho nhân viên bán hàng được hưởng thêm 500đ/ sản phẩm bán trên mức hòa vốn. Doanh nghiệp sẽ lời hay lỗ khi bán được 17.000 sản phẩm?

5. Giả sử trong năm doanh nghiệp chỉ tiêu thụ được 18.000 sản phẩm, một khách hàng đặt mua một lúc 2.000 sản phẩm với giá 15.700đ/ sản phẩm. Với thương vụ này doanh nghiệp không phải trả hoa hồng bán hàng. Cho biết doanh nghiệp có nên bán không, giải thích?

Bài 7

Doanh nghiệp sản xuất và bán nhiều sản phẩm, trong đó sản phẩm Q. Các số liệu của sản phẩm Q trong năm hiện hành như sau:

(Đơn vị tính: 1000 đ)

Doanh thu (10.000sp x 30.000)	300.000
(-) Giá vốn hàng bán (10.000sp x 18.000)	180.000
Lãi gộp	120.000
(-) Chi phí ngoài sản	70.000
Lãi thuần	50.000

Biến phí sản xuất 1 sản phẩm gồm: Nguyên liệu trực tiếp 3.000đ, nhân công trực tiếp 4.000đ, và sản xuất chung 1.000đ. Định phí sản xuất chung chiếm 100.000 trong giá vốn hàng bán, định phí ngoài sản xuất là 50.000.

Yêu cầu:

1. Sử dụng tài liệu báo cáo trên hãy thực hiện:

- Xác định tỷ lệ số tiền tăng thêm theo cách tính toàn bộ.
- Xác định chi phí nền và giá bán theo phương pháp toàn bộ.
- Xác định tỷ lệ số tiền tăng thêm theo cách tính trực tiếp.
- Xác định chi phí nền và giá bán theo phương pháp trực tiếp.
- Lập mẫu định giá cho 1 sản phẩm theo cách tính trực tiếp.

2. Giả sử doanh nghiệp có đủ năng lực sản xuất thêm 12.500 sản phẩm Q mỗi năm. Công ty M là công ty thương mại ở nước ngoài muốn mua 12.500 sản phẩm Q với giá 15.000đ/sản phẩm. Việc sản xuất và bán sản phẩm Q của doanh nghiệp không ảnh hưởng việc kinh doanh bình thường.

- Sử dụng định giá theo phương pháp toàn bộ thì doanh nghiệp có nên chấp nhận đề nghị này không? Hãy giải thích?
- Sử dụng phiếu định giá theo phương pháp trực tiếp thì doanh nghiệp có chấp nhận đề nghị không?. Hãy chứng minh bằng số liệu tính toán?. Hãy giải thích vì sao định giá theo phương pháp trực tiếp có thể tiện dụng đối với nhà quản trị trong việc ra quyết định.