

CH NG 1: NH NG V N CHUNG V K TOÁN QU N TR

I/ Ch c n ng c a k toán qu n tr .

1/ Khái ni m v qu n tr .

Qu n tr là ph ng th c làm cho nh ng ho t ng ti n t i m c tiêu c a t ch c c hoàn thành v i hi u qu cao. Ph ng th c này bao g m các ch c n ng c b n mà nhà qu n tr có th s d ng ó là: ho ch nh, t ch c_ i u hành, ki m soát và ra quy t nh.

2/ M c tiêu c a t ch c kinh t .

- T ch c là m t nhóm ng i liên k t v i nhau th c hi n m t m c tiêu chung nào ó.

- Có 03 nhóm t ch c:

+ Các t ch c kinh t : Công ty c ph n, Công ty TNHH, Công ty liên doanh,...

+ Các t ch c phi chính ph (các t ch c xã h i) ho t ng vì m c tiêu nhân t o;

+ Các t ch c chính ph : ph c v cho công ng , vì s an ninh và phát tri n xã h i (thu , tài chính, chính tr ,...)

- c i m chung:

+ Có m t ho c nhi u m c tiêu;

+ Có chi n l c th c hi n m c tiêu;

+ Có m t ho c nhi u nhà qu n tr ;

+ Có c u trúc t ch c riêng;

+ Có nhu c u l n v thông tin kinh t nói chung và thông tin qu n tr nói riêng,

- M c tiêu c a các t ch c kinh t : Chính là l i nhu n (mu n t ng l i nhu n có hai cách: 1. t ng vòng quay v n, t c t ng doanh thu (cách này khó th c hi n); 2. Gi m chi phí). Mu n th c hi n m c tiêu l i nhu n thì ph i k t h p v i các m c tiêu khác nh : uy tín c a công ty (giá tr TSC c ô hình, l i th th ng m i,..)

3/ Ch c n ng c a nhà qu n lý.

a/ Ch c n ng l p k ho ch: ây là ch c n ng quan tr ng nh t, theo ch c n ng này nhà qu n tr v ch ra các b c c n ph i làm h ng n m c tiêu c n xác nh (ví d nh l p k ho ch tiêu th tr c r i m i l p k ho ch s n xu t).

b/ Ch c n ng t ch c_ i u hành

- T ch c t c là liên k t con ng i v i các ngu n l c khác th c hi n k ho ch; ví d : t ch c b máy qu n lý.

- i u hành là gi i quy t các công vi c hàng ngày và các công vi c phát sinh t i ch , gi cho các ho t ng t ch c c trôi ch y.

c/ Ch c n ng ki m tra, ki m soát

ây là ch c n ng quan tr ng ng sau ch c n ng l p k ho ch, thông qua ch c n ng ki m tra, ki m soát s :

- ánh giá kh n ng t ch c và i u hành c a nhà qu n lý (ánh giá trách nhi m qu n lý);

- ánh giá k t qu th c hi n k ho ch c a t ng b ph n.

d/ Ch c n ng ra quy t nh

Th c hi n l a ch n m t cách h p lý các ph ng án khác nhau tìm ra ph ng án hi u qu nh t.

Các ch c n ng trên th ng c th c hi n cùng m t lúc và th ng không th xác nh là nhà qu n lý ang th c hi n ch c n ng nào vì b t k m t hành ng nào c a nhà qu n lý c ng u liên quan n c b n ch c n ng trên.

4/ Ch c n ng c a k toán qu n tr

Cung c p thông tin th c hi n các ch c n ng c a nhà qu n lý ng th i t c m c tiêu chung c a t ch c ra.

II/ Phân bi t k toán tài chính và k toán qu n tr

1/ Nh ng i m gi ng nhau gi a k toán qu n tr và k toán tài chính.

- K toán qu n tr và k toán tài chính có cùng i t ng nghiên c u là các s ki n kinh t di n ra trong quá trình kinh doanh c a doanh nghi p;

- K toán qu n tr và k toán tài chính u d a trên h th ng ghi chép ban u c a k toán. K toán tài chính c n c h th ng ghi chép ban u này x lý, so n th o các báo cáo tài chính cung c p cho các i t ng c n thông tin k toán bên ngoài c a doanh nghi p. K toán qu n tr c n c h th ng ghi chép ban u v n đ ng x lý nh m t o thông tin thích h p cho các nhà qu n tr .

- K toán qu n tr và k toán tài chính u th hi n trách nhi m c a nhà qu n tr trong toàn doanh nghi p, k toán qu n tr còn th hi n trách nhi m c a nhà qu n tr t ng b ph n trong doanh nghi p.

2/ Nh ng i m khác bi t gi a k toán qu n tr và k toán tài chính.

Tiêu th c	KTTC	KTQT
- M c tiêu	- Ph i l p c b ng báo cáo tài chính.	- Ph c v cho vi c qu n tr n i b doanh nghi p.
- i t ng s d ng	- Ch y u là nh ng i t ng bên ngoài doanh nghi p.	- Ph c v cho các c p qu n tr trong n i b doanh nghi p.
- Tính ch t c a thông tin	- S ki n quá kh ã qua.	- Có tính nh h ng cho t ng lai (linh ho t cao).
- Nguyên t c cung c p thông tin	- Ph i tuân th ch và nguyên t c k toán c nhà n c ban hành	- Tuân th theo qui nh, yêu c u riêng c a nhà qu n tr .
- Tính chính xác	- òi h i tính chính xác cao.	- òi h i tính k p th i cao h n tính chính xác.
- Tính pháp l nh	- Có tính pháp l nh	- Không có tính pháp

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN CHUNG VỀ KTQT **GV: TS Trần Văn Khánh**

		lĩnh
- Phạm vi cung cấp thông tin	- Toàn công ty	- Từng bộ phận, từng khâu công việc, từng quy trình.

CH NG 2: PHÂN LO I CHI PHÍ

Trong nội bộ nhà quản trị thì việc quản lý các chi phí phát sinh trong doanh nghiệp sao cho có hiệu quả luôn là mối quan tâm hàng đầu, bởi vì lợi nhuận thu được nhiều hay ít chủ yếu phụ thuộc vào việc quản lý các chi phí đã chi ra. Do đó, việc cần đặt ra là làm sao có thể hoạch định và kiểm soát tốt các khoản chi phí. Nhận diện, phân tích các hoạt động làm phát sinh ra chi phí là nhiệm vụ chủ yếu của nhà quản trị có thể quản lý tốt chi phí, từ đó có những quy định phù hợp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1. Khái niệm chi phí.

Chi phí là một thứ chi tiêu của doanh nghiệp khi doanh nghiệp tiêu dùng các nguồn lực để đạt được mục đích nhất định.

Chi phí:

- Chi phí là chi tiêu,
- Chi tiêu của doanh nghiệp.

Phân biệt chi phí và chi tiêu:

Chi tiêu có thể là chi phí nhưng cũng có thể không phải là chi phí như chi tiêu mua sắm tài sản cố định, tài sản cố định đưa vào sử dụng thì phải trích khấu hao thì chi phí khấu hao là chi phí, nhưng nếu tài sản cố định chưa sử dụng thì không phải là chi phí. Ngược lại chi phí có thể là chi tiêu nhưng cũng có thể không phải là chi tiêu, ví dụ như trích khấu hao TSCĐ, các khoản trích trữ, trừ trừ không phải là chi tiêu, mua sắm NVL trong kỳ là chi tiêu.

2. Phân loại chi phí

2.1/ Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động

Theo cách phân loại này, chi phí được chia làm hai loại: Chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất.

- Chi phí sản xuất: Bao gồm chi phí NVLTT, Chi phí NCTT, Chi phí SXC. Đây là những khoản chi phí liên quan trực tiếp đến quá trình sản xuất (trong xây dựng công trình có chi phí giá máy thi công).

- Chi phí ngoài sản xuất: Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Đây là những khoản chi phí liên quan đến việc quản lý chung toàn doanh nghiệp và tiêu thụ sản phẩm.

2.2/ Phân loại chi phí theo cách thức kết chuyển chi phí

Theo cách phân loại này, chi phí được chia làm hai loại: Chi phí sản phẩm và chi phí chung.

- Chi phí sản phẩm: Là chi phí gắn liền với sản phẩm được sản xuất hoặc mua và nó sẽ được xem là phí tổn khi sản phẩm đã tiêu thụ, khi sản phẩm chưa tiêu thụ thì nó được pháp chuyển sang kỳ sau:

- Chi phí thi công : Là chi phí phát sinh có liên quan đến lợi ích của các kinh doanh do vì thế nó được tính vào lãi ròng (chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp).

Ví dụ : Chi phí thuê kho là chi phí thi công vì dù lưu kho nhiều hay ít thì công ty vẫn phải trả tiền thuê kho cho mình tháng (hay còn gọi là chi phí).

3/ Phân loại chi phí theo tính chất cho việc lập kế hoạch kinh doanh và ra quyết định.

Theo cách phân loại này, chi phí được chia làm năm loại: Chi phí chìm; chi phí chênh lệch; chi phí cố định; chi phí kiểm soát được, chi phí không kiểm soát được; biến phí, bán phí, chi phí hỗn hợp.

1/ Chi phí chìm (lặn): Là chi phí đã chi trả rồi và không thể tránh được dù là chi nhánh hay công ty nào.

Ví dụ : DN đang có một TSC có hai phương án lựa chọn.

+ Phương án 1: Nếu tiếp tục sản xuất thì DN phải chi một khoản chi phí chìm đó chính là chi phí khấu hao TSC.

+ Phương án 2: Nếu mua máy mới sản xuất thì DN bán máy cũ, lúc này DN phải chi một khoản chi phí chìm là chi phí bán hàng phát sinh do việc bán máy cũ hay chi phí chìm là giá trị còn lại của máy cũ (Nguyên giá trừ chi phí khấu hao).

2/ Chi phí chênh lệch (differential costs): Là chi phí có trong phương án này nhưng không có trong các phương án khác.

Ví dụ :

	<i>Tiếp tục sản xuất máy cũ</i>	<i>Mua máy mới</i>
- Giá trị còn lại của máy cũ	100tr (chi phí chìm)	
- Chi phí hoạt động hàng năm	10tr	5tr
- Khấu hao máy mới		150tr

Chi phí chênh lệch có trong chi phí hoạt động hàng năm và mức chênh lệch là 5tr (10tr - 5tr) phương án tiếp tục sản xuất máy cũ; chi phí chênh lệch là chi phí khấu hao phương án mua máy mới 150tr (có trong phương án này nhưng không có trong phương án kia).

3/ Chi phí cơ hội (opportunity costs): Là những khoản thu nhập tiềm tàng bị mất đi hay bị sinh khi lựa chọn phương án này thay vì lựa chọn phương án khác.

4/ Chi phí kiểm soát được (controllable costs) và chi phí không kiểm soát được (noncontrollable costs):

- Chi phí kiểm soát được: Những chi phí mà một cấp quản lý có thể có thể quyết định phát sinh của chúng và chịu trách nhiệm về chúng;

- Chi phí không kiểm soát được: Những chi phí ngoài phạm vi quyết định của một cấp quản lý.

5/ Biến phí, bán phí và chi phí hỗn hợp:

Việc phân loại chi phí thành biến phí, bán phí và chi phí hỗn hợp còn gọi là phân loại theo cách xác định chi phí.

- **nguyên nhân chi phí**: Là xem xét chi phí sản phẩm nguyên nhân nào hoặc thay đổi ra sao khi mức hoạt động thay đổi.

Ví dụ: - Chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp là biến phí

- Chi phí nhân công trực tiếp có thể là biến phí, có thể là chi phí hỗn hợp.

- Chi phí sản xuất chung: thường là biến phí, biến phí.

• **Biến phí**: Là những chi phí mà nó tăng giảm cùng với sản lượng sản phẩm.

Mức hoạt động có thể là:

+ Sản lượng sản phẩm sản xuất;

+ Sản lượng sản phẩm tiêu thụ;

+ Doanh thu;

+ Sản phẩm máy,

chú ý: Vấn đề tăng sản phẩm thay đổi nguyên nhân khi tính cho một đơn vị hoạt động thì không đổi.

Công thức tính biến phí

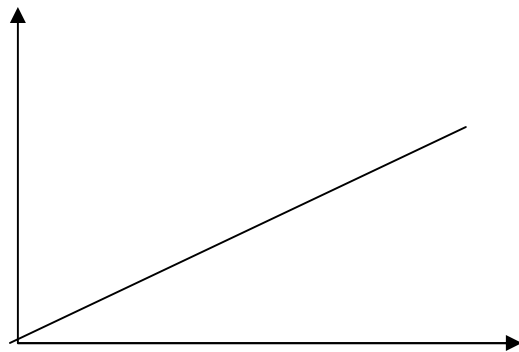
$$Y = ax$$

Y: Tổng biến phí

a: Đơn giá chi phí

x: Mức hoạt động

Ví dụ: Một sản phẩm A cần 5 chi phí nguyên liệu thì tổng chi phí nguyên liệu sản xuất sản phẩm A là: $Y = 5x$



Biến phí có hai loại: Biến phí trực tiếp và biến phí gián tiếp.

+ **Biến phí trực tiếp**: Là những chi phí biến động trực tiếp thu nhập với biến động sản phẩm hoạt động. Ví dụ: Khi sản lượng tăng lên 1000 thì biến phí NVL tăng lên bằng đơn giá chi phí NVL x 1000

+ **Biến phí gián tiếp**: Là những chi phí không biến động liên tục so với biến động liên tục sản phẩm hoạt động (khi tăng thì nó có hình bậc thang) *biến phí cho một đơn vị thay đổi*

• **Chi phí cố định**: Là những chi phí mà tổng số của nó không thay đổi dù mức hoạt động thay đổi. Ví dụ: Tiền thuê nhà, tiền thuê kho, khấu hao MMTB, chi phí quản lý cáo, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí báo

hình, ... chi phí phát sinh cho sản xuất vì những quy trình công nghệ hiện đại thì hàng vụ chi phí nhân viên biên phí.

ví dụ: Tổng thì không thay đổi tính cho một đơn vị hoặc thì thay đổi. Ví dụ: Chi phí khấu hao cho tháng này là 2000sp : a/2000 ; chi phí khấu hao cho tháng sau là 3000sp : a/3000

chi phí có hai loại:

+ chi phí biến đổi: Là chi phí có liên quan đến MMTB, nên cấu trúc chi phí biến đổi máy quản lý, không thể giảm mà không dù là trong thời gian ngắn vì vậy nhà quản trị cần phải thận trọng khi ra quyết định về loại chi phí này.

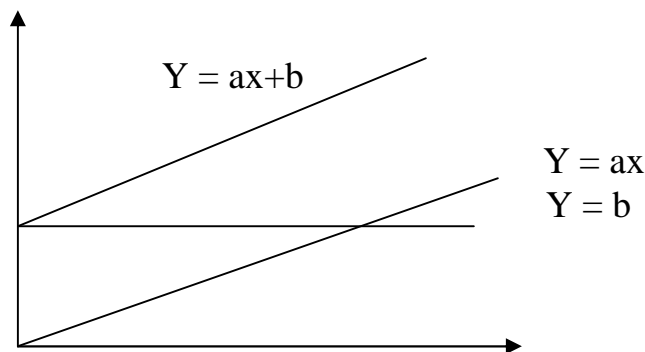
ví dụ: mang tính chất dài hạn

+ chi phí không biến đổi: Là chi phí có thể giảm khi cần thiết, vì vậy hàng năm nhà quản trị cần phải xem xét lại mức chi tiêu về loại chi phí này. Ví dụ: chi phí quảng cáo, chi phí nghiên cứu, chi phí đào tạo, chi phí bồi dưỡng, ...

- Chi phí hỗn hợp: Là chi phí bao gồm hai yếu tố: biến và bất biến. Phần biến phần ảnh hưởng chi phí thì đơn vị có một đơn vị sản phẩm sản xuất ngay, phần chi phí biến phần ảnh hưởng chi phí tiêu dùng theo các điều kiện. Ví dụ: Hợp đồng thuê máy qui định thì thuê hàng tháng bao gồm 5 triệu đồng cố định và 8000 cho mỗi giờ máy chạy.

Công thức tính chi phí hỗn hợp:

$$Y = ax + b \quad (Y = 8000x + 5.000.000)$$



Có nhiều phương pháp xác định công thức tính chi phí.

- Các điểm cực tiểu (High-low method)
- Phân tán (Scattergraph method)
- Bình phương tối thiểu (Least squares method)

a/ Phương pháp các điểm cực tiểu.

Phương pháp này đòi hỏi phải quan sát các chi phí phát sinh một cách có hệ thống cao nhất so với mức hoạt động thấp nhất, chia cho biến động mức hoạt động mức cao nhất so với mức thấp nhất xác định các biến phí biến đổi.

$$\text{Biên phí trực tiếp} = \frac{\text{Chi phí trực tiếp} - \text{Chi phí gián tiếp}}{\text{Mức giá thành} - \text{Mức giá}} - \text{Giá thành}$$

Ví dụ:

Giả sử tại Công ty M có tài liệu về chi phí bỏ trừ MMTB trong năm 2008 như sau:

Tháng	Số giờ lao động trực tiếp (vt: giờ)	Chi phí bỏ trừ (vt: 1.000)
1	1.100	2.650
2	1.000	2.500
3	1.300	3.150
4	1.150	2.700
5	1.400	3.350
6	1.250	2.900
7	1.100	2.650
8	1.200	2.900
9	1.350	3.250
10	1.450	3.400
11	1.150	2.700
12	1.500	3.500

Xem xét bảng thống kê chi phí bỏ trừ trong năm, ta nhận thấy khi mức giá thành tăng lên thì chi phí cũng tăng lên, như vậy đã có sự liên hệ giữa biên phí. Chi phí bỏ trừ là một chi phí hỗn hợp bao gồm yếu tố biến và kh biến.

Theo phương pháp phân tích chi phí, chúng ta chia ra hai số liệu trực tiếp và gián tiếp và chi phí (tháng 12 và tháng 2).

$$\text{Biên phí trực tiếp} = \frac{3.500.000 - 2.500.000}{1.500 - 1.000} = 2.000$$

Xác định chi phí trong chi phí hỗn hợp.

$$\text{nh phí} = \text{T ng chi phí m c} - \left\{ \begin{array}{l} \text{M c kh i l ng x bi n phí} \\ \text{Cao nh t (th p nh t) cao nh t (th p nh t) n v} \end{array} \right\}$$

Thay giá tr t i m c ho t ng cao nh t vào ta có :

$$B = 3.500.000 - (1.500 \times 2.000) = 500.000$$

K t qu t ng t n u ta thay vào giá tr m c th p nh t. Ph ng trình chi phí lúc này là :

$$y = 2.000x + 500.000$$

Nh n xét : Ph ng pháp này tính toán n gi n nh ng m c chính xác không cao b i vì trong t t c các ph n t th ng kê ch dùng hai i m xác nh công th c chi phí. Thông th ng v i hai i m không th cho c nh ng k t qu chính xác trong v i c xác nh chi phí, tr khi hai i m này x y ra úng m c trung bình c a t t c các i m c kh o sát. Tuy nhiên, r t hi m khi hai i m c c i_c c ti u l i là i m trung bình c a t t c các i m. Vì v y, ây là i m h n ch c a ph ng pháp này.

b) Ph ng pháp th phân tán.

Gi ng nh ph ng pháp c c i_c c ti u, ph ng pháp th phân tán òi h i ph i có các s li u v m c ho t ng ã c th ng kê qua các k c a ho t ng kinh doanh và cu i cùng i n xây d ng ph ng trình d oán v chi phí h n h p có d ng :

$$y = ax + b$$

Ph ng pháp th phân tán là ph ng pháp mà v i c phân tích thông qua v i c s d ng th bi u di n t t c các giao i m c a chi phí v i m c ho t ng.

Ví d : L y l i s li u Ph ng pháp c c i_c c ti u, s d ng ph ng pháp th phân tán, quá trình phân tích c th c hi n qua các b c sau :

B c 1 : ánh d u các i m trên th th hi n m i t ng quan gi a chi phí b o trì v i m c ho t ng trong t ng tháng ;

B c 2 : K m t ng bi u di n trên th phân chia t t c các i m ã c ánh d u thành hai ph n b ng nhau v s l ngt, ng bi u di n này s i di n cho t t c các i m ;

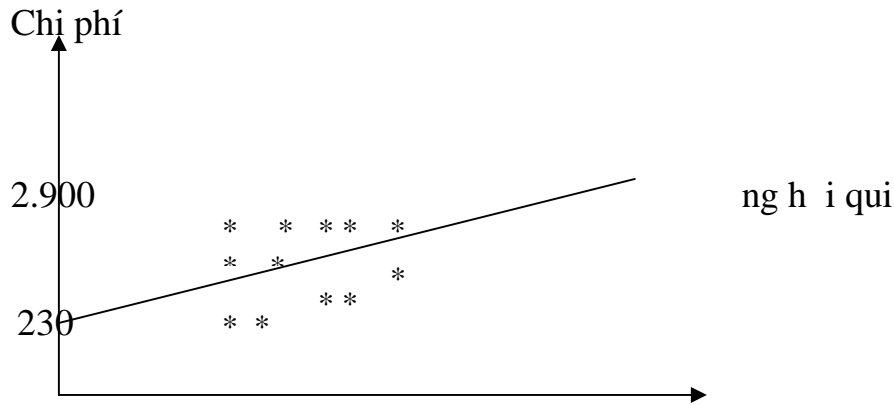
B c 3 : ng bi u di n v a k g o là ng h i qui. ng h i qui chính là ng c a các m c trung bình. Trong ó m c trung bình c a nh phí c bi u di n b i giao i m gi a ng h i qui và tr c tung (b = 230.000). M c trung bình c a bi n phí tính cho m t n v m c ho t ng s c ph n ánh theo d c c a ng bi u di n nh sau : Xác nh t ng chi phí c a i m n m trên ng h i qui (ho c i m g n ng h i nh t), l y t ng chi phí tr cho nh phí và k t qu này c chia cho m c ho t ng t i i m này s c bi n phí tính cho m t n v ho t ng.

Trên thị trường yêu cầu chi phí qua 8 tháng và chi phí 1.200 giờ và tổng chi phí 2.900.000, ta tính như sau:

Tổng chi phí bỏ trừ: 2.900.000
 (-) Chi phí: 230.000
 Yếu tố biến phí: 2.670.000

Chi phí bỏ trừ tính trên một giờ lao động trực tiếp: $2.670.000 : 1.200 = 2.225$ /giờ

Bước 4: Xây dựng phương trình $y = 2.225x + 230.000$



Nhận xét: Đây là phương pháp phân bổ ngay trên thị trường, phương pháp này có ưu điểm hơn phương pháp chi phí cố định. Phương pháp này sẽ dễ dàng hơn để quan sát biến động và cho phép nhà quản trị xây dựng mô hình chi phí, do đó ít có khả năng biến động các khoản chi phí. Phương pháp này có độ chính xác cao hơn phương pháp chi phí cố định. Tuy nhiên, nhà quản trị phải có công cụ hỗ trợ máy tính hiện tại.

c) Phương pháp bình phương bé nhất.

Phương pháp bình phương bé nhất nhằm xác định phương trình biến thiên của chi phí dựa trên số liệu tính toán của phương trình tuyến tính trong phân tích thống kê.

Trong phương trình tuyến tính và tiếp cận phân tích, ta có phương trình:

$$\begin{cases} \sum xy = b \sum x + a \sum x^2 & (1) \\ \sum y = nb + a \sum x & (2) \end{cases}$$

Trong đó: a và b là các số cần tìm

Giá trị phương trình trên ta sẽ tìm được a và b

Ví dụ: Lấy lại ví dụ trên, ta lập bảng sau:

Tháng	Số giờ lao động trực tiếp (vt: 100 giờ)	Chi phí bỏ trừ (vt: 1.000)	xy	x ²
-------	--	-------------------------------	----	----------------

1	11.	2.650	29.150	121
2	10	2.500	25.000	100
3	13	3.150	40.950	169
4	11,5	2.700	31.050	132,25
5	14	3.350	46.900	196
6	12,5	2.900	36.250	156,25
7	11	2.650	29.150	121
8	12	2.900	24.800	144
9	13,5	3.250	43.875	182,25
10	14,5	3.400	49.300	210,25
11	11,5	2.700	31.050	132,25
12	15	3.500	52.500	225
C ộng	149,5	35.650	449.975	1.889,25

Thay số liệu vào hệ phương trình, ta có :

$$\begin{cases} 449.975 = 149,5b + 1.889,25a & (1) \\ 35.650 = 12b + 149,5a & (2) \end{cases}$$

Giải hệ phương trình, lấy (1) x 12, lấy (2) x 149,5. Ta có :

$$5.399.700 = 1.794 b + 22.671a \quad (1)$$

$$5.329.675 = 1.794 b + 22.350,25a \quad (2)$$

$$L y (1) - (2) : 70.025 = 320,75a \rightarrow a = 218,32$$

Thay a vào phương trình 2, ta có :

$$35.650 = 12b + 149,5 \times 218,32 \rightarrow b = 250,93$$

Như vậy, tổng biến phí bỏ trừ là 218.320 tính cho 100 giờ máy, tính cho một giờ là 2.183,2 . Chi phí bỏ trừ là 250.930. Phương trình cần tìm có dạng : $y = 2.183,2x + 250.930$

Trong phương trình đã lập, nếu như trong một tháng nào đó có phát sinh 1.400 giờ lao động trực tiếp thì ta đã toán được chi phí bỏ trừ như sau :

$$\text{Chi phí :} \quad 250.930$$

$$\text{Biến phí (1.400 x 2.183,2)} \quad 3.056.480$$

$$\text{Tổng chi phí đã toán :} \quad 3.307.410$$

Nhận xét : Phương pháp này cho ra kết quả chính xác cao, thích hợp với việc tính toán tổng hợp và đánh giá chi phí.

* Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo chi phí (lập theo phương pháp toàn bộ)

Giá trị kế toán tài chính báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ lập theo phương pháp toàn bộ. Trong các báo cáo này các khoản chi phí sẽ trình bày theo các chức năng của chi phí: chi phí sản xuất, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Ví dụ: Công ty TNHH ABC kinh doanh duy nhất mặt SP A, trong tháng có số lượng như sau (VT:1000)

- Giá mua mặt SP A: 55
- Giá bán mặt SP A: 70
- Chi phí bao bì cho 1 SP: 1
- Tiền thuê cửa hàng 1 tháng: 3.000
- Chi phí lương, điện, nước, ... 1 tháng: 7.500
(trong đó lương 5.000)

Các khoản chi phí trên không tính trong phạm vi sản phẩm bán từ 600 đến 1.500 SP/tháng

Giá trị giá mua 1 SP A trên là biến phí và trong tháng Công ty bán được 1.000 SP

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ lập như sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	
(VT: 1.000)	
Tháng....	
Doanh thu (1.000 x 70)	70.000
(-) trừ Giá vốn hàng bán (1.000 x 55)	55.000
Lợi nhuận gộp	15.000
(-) trừ Chi phí hoạt động	
+ Tiền thuê cửa hàng	3.000
+ Chi phí bao bì (1.000x1)	1.000
+ Lương, điện, nước, ...	<u>7.500</u>
Lợi nhuận	<u>11.500</u>

Báo cáo kết quả kinh doanh lập theo phương pháp toàn bộ rất cần thiết cho kế toán tài chính vì mục đích cung cấp thông tin cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp. Tuy nhiên, giá trị nhà quản trị thông tin trên báo cáo kết quả

kinh doanh theo phương pháp này là không áp dụng nháp thông tin phục vụ cho việc hạch toán, kiểm soát và ra quyết định.

2. Báo cáo kết quả kinh doanh theo cách xác định chi phí (phương pháp trực tiếp)

Nhà quản trị cần chú ý tới chi phí khả biến và bất biến là phạm vi báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo này sẽ đáng kể nhất công cụ phục vụ cho quá trình phân tích và quyết định.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
(VT: 1.000)		
Tháng.....		
Doanh thu: (1.000 x70)		70.000
(-) trừ Biến phí		
+ Tr giá mua của hàng hoá bán ra	55.000	
+ Chi phí bao bì	1.000	<u>56.000</u>
+ Sản phẩm phí		14.000
(-) trừ nh phí		
+ Tiền thuê của hàng	3.000	
+ Lương, tiền, n c,...	7.500	<u>10.500</u>
L i nh u n		<u>3.500</u>

4/ Giá thành và phân loại giá thành

4.1 Khái niệm

Giá thành sản xuất là chi phí sản xuất của một khối lượng sản phẩm.

4.2 Ý nghĩa

Giá thành sản xuất phản ánh hiệu quả sản xuất và phục vụ sản xuất.

4.3 Mối quan hệ chi phí sản xuất và giá thành sản xuất sản phẩm

Chi phí sản xuất và giá thành sản xuất sản phẩm có quan hệ như sau:

Chi phí sản xuất	Giá thành sản phẩm
Nội dung kinh tế: Hao phí của các nguồn lực	
Liên quan với khối sản xuất	Liên quan với khối lượng thành phẩm
Riêng biệt tạiنگ sản xuất	Có thể là chi phí sản xuất cá nhân
Liên quan với thành phẩm, sản phẩm dở dang.	Liên quan với thành phẩm

4.4 Phân loại giá thành sản phẩm

a. Phân loại theo thời điểm xác định giá thành

➤ **Doanh nghiệp sản xuất công nghiệp: Có 3 loại**

- Giá thành sản phẩm nhám: Là giá thành tính trực tiếp khi sản xuất cho một lần sản phẩm, theo chi phí sản phẩm nhám.
- Giá thành sản xuất kế hoạch: Là giá thành tính trực tiếp khi sản xuất cho từng sản phẩm sản xuất kế hoạch, theo chi phí sản phẩm nhám.
- Giá thành sản xuất thực tế: Là giá thành tính sau khi sản xuất hoàn thành, theo chi phí sản xuất thực tế.

➤ **Doanh nghiệp xây dựng: Có 3 loại**

- Giá thành sản xuất dự toán: Là tổng chi phí trực tiếp và gián tiếp dự toán hoàn thành khối lượng xây dựng theo giá dự toán (có thể là giá do nhà nước quy định).
- Giá thành sản xuất kế hoạch: Là giá thành dự toán tính theo điều kiện thực tế của doanh nghiệp xây dựng.
- Giá thành sản xuất thực tế: Là chi phí thực tế hoàn thành khối lượng xây dựng.

b. Phân loại theo nội dung cấu thành giá thành

➤ **Giá thành sản xuất: Chi phí sản xuất cá nhân thành phẩm.**

- **Doanh nghiệp sản xuất công nghiệp: Gồm 3 khoản mục chi phí**

- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
- + Chi phí nhân công trực tiếp
- + Chi phí sản xuất chung

- **Doanh nghiệp xây dựng: Gồm 4 khoản mục chi phí**

- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
- + Chi phí nhân công trực tiếp
- + Chi phí sử dụng máy thi công
- + Chi phí sản xuất chung

➤ **Giá thành toàn bộ: Là bao gồm giá thành sản xuất và chi phí ngoài sản xuất (chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp) của khối lượng thành phẩm tiêu thụ.**

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CHI PHÍ- KHİ LİNG - Lİ NHU N

Phân tích mối quan hệ chi phí- khİ ling - lİ nhu n là xem xét mối quan hệ giữa giá bán, số lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu hàng bán, biến phí, nh phí và lİ nhu n, nh m khai thác kh n ng tİ m tàng c a doanh nghi p và là c s a ra các quy t nh nh l a ch n dÿ chuy n s n xu t, nh giá bán s n ph m,...

vi c phân tích c chính xác, c n ph i n m rõ cách ng x c a chi phí tách chi phí khİ bi n và chi phí b t bi n, n m rõ cách báo cáo k t qu kinh doanh theo d ng s d m phí.

I/ M t s khái ni m c b n

1/ S d m phí (contribution margin)

S d m phí là chênh l ch giữa doanh thu và bi n phí, s d m phí c dung bù p nh phí, s dôi ra sau khi bù p nh phí chính là lİ nhu n. S d m phí có th tính cho t t c các lo i s n ph m và m t n v s n ph m.

S d m phí = Doanh thu - Bi n phí.

S d m phí n v = n giá bán - Bi n phí n v

Ý ngh a: Thông qua khái ni m s d m phí ta c m i quan h giữa số lượng sản phẩm tiêu thụ và lİ nhu n, m i quan h ó là: N u số lượng sản phẩm tiêu thụ tăng (ho c giảm) m t l ng thì s d m phí t ng thêm (ho c giảm xu ng) m t l ng b ng số lượng sản phẩm tiêu thụ t ng thêm (ho c giảm xu ng) nh n v i s d m phí n v.

N u nh phí không i, thì ph n s d m phí t ng thêm (ho c giảm xu ng) ó chính là lİ nhu n t ng thêm (ho c giảm b t).

Ví d : Giả s trong quý I/2010, doanh nghi p s n xu t và tiêu thụ 2.000 SP, giá bán 200.000 /SP, bi n phí n v 120.000 /SP, nh phí quý I/2010 là 60.000.000 ng. Ta l p báo cáo k t qu kinh doanh quý I/2010 nh sau:

	<u>T ng s</u>	<u>VT: 1.000</u> <u>n v</u>
Doanh thu:	400.000	200
(-) Bi n phí	240.000	120
S d m phí	160.000	80
(-) nh phí	60.000	
Lİ nhu n	100.000	

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CP-KL-LN GV: TS Tr ần V ạn Khánh

N u quý II/2010, s ố l ượng s ản ph ẩ m tiêu th ết t ăng 10% so v ớ i quý I/2010 thì l ượng nhu ần t ăng m ột l ượng là:

$$(2.000 \times 10\%) \times (200 - 120) = 16.000 \text{ ngàn ng.}$$

Nh ư c ả i m khi s ố d ạng s ố m ả i: Không giúp nhà qu ản tr ị có m ột cái nhìn t ổng quát g óc t ổng công ty khi công ty s ản xu ất và tiêu th ết nhi ều lo ại s ản ph ẩ m (do s ố n ăng c ả t ổng lo ại s ản ph ẩ m không th ể t ổng h ợp l ại v ớ i nhau).

kh ả c ả p h ả nh ả nh ư c ả i m c ả s ố m ả i, ta s ố d ạng t ổng l ượng s ố m ả i:

2/ T ổng l ượng s ố m ả i.

T ổng l ượng s ố m ả i là t ổng l ượng ph ần tr ị m ả i s ố m ả i tính trên doanh thu. Ch ỉ tiêu này có th ể tính cho t ổng c ả các lo ại s ản ph ẩ m tiêu th ết, cho m ột lo ại s ản ph ẩ m ho ặc m ột n ăng v ớ i s ản ph ẩ m.

$$\text{T ổng l ượng s ố m ả i} = \frac{\text{S ố d ạng m ả i}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

$$\text{T ổng l ượng s ố m ả i} = \frac{\text{S ố d ạng m ả i n ăng}}{\text{n ăng giá bán}} \times 100\%$$

$$\text{Doanh thu hoà v ẫn} = \frac{\text{n ăng m ả i}}{\text{T ổng l ượng s ố m ả i (bình quân)}}$$

Ý ả i: S ố d ạng t ổng l ượng s ố m ả i n ăng d ể đoán m ối l ượng nhu ần t ăng thêm khi bi ết c ả m ả i doanh thu t ăng thêm (vì s ố d ạng m ả i t ăng thêm = Doanh thu t ăng thêm x t ổng l ượng s ố m ả i n ăng), và n ăng nh ư nh ư m ả i không ả i thì ph ần t ăng thêm chính là l ượng nhu ần t ăng thêm.

Ví d ể :

Báo cáo k ết qu ả kinh doanh Quý I/2010 c ả doanh ả i p h ả nh ư sau

	T ổng s ố	T ổng l ượng
Doanh thu:	400.000	100%
(-) B ả i n ăng	240.000	60%
S ố d ạng m ả i	160.000	40%
(-) n ăng m ả i	60.000	
L ượng nhu ần	100.000	

Nếu quý II doanh thu tăng thêm 40.000 ngàn đồng thì lợi nhuận quý II tăng thêm: $40.000 \times 40\% = 16.000$ ngàn đồng

3/ Kết cấu chi phí.

Là mối quan hệ giữa biến phí, nhân phí trong tổng chi phí.

Không có một kết cấu chi phí nào được xem là tiêu chuẩn áp dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, vì xác định kết cấu chi phí trong doanh nghiệp phụ thuộc vào ba yếu tố sau:

- Dựa vào kế hoạch phát triển dài hạn và doanh thu;
- Dựa vào mức biến động hàng năm của doanh thu;
- Dựa vào thái độ quản lý và văn hóa, truyền thống,

Những doanh nghiệp có nhân phí chi m t tr ng l n trong tổng chi phí thì tỉ lệ s d m phí c ng l n, do đó khi doanh thu tăng thì lợi nhuận cũng tăng tỉ lệ như nhau.

Ngược lại, những doanh nghiệp có nhân phí chi m t tr ng nh trong tổng chi phí thì tỉ lệ s d m phí nh, do đó khi doanh thu tăng thì lợi nhuận sẽ tăng tỉ lệ ít.

Ví dụ: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty A và B như sau:
VT: 1.000

Chỉ tiêu	Công ty A		Công ty B	
	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
Doanh thu	100.000	100%	100.000	100%
(-) Biến phí	30.000	30%	70.000	70%
Số dư biến phí	70.000	70%	30.000	30%
(-) Nhân phí	60.000		20.000	
Lợi nhuận	10.000		10.000	

- Công ty A có nhân phí chi m t tr ng l n ($60.000: 90.000 = 66,67\%$), biến phí chi m t tr ng nh : $33,33\%$, tỉ lệ s d m phí l n 70% ;

- Công ty B có nhân phí chi m t tr ng nh ($20.000:90.000= 22,22\%$), biến phí chi m t tr ng l n: $77,78\%$, tỉ lệ s d m phí nh 30% ,

Giả sử hai công ty cùng tăng doanh thu lên 30% thì:

- Lợi nhuận công ty A tăng: $30.000 \times 70\% = 21.000$ ngàn đồng;
- Lợi nhuận công ty B tăng: $30.000 \times 30\% = 9.000$ ngàn đồng,

Như vậy, khi tăng cùng một lượng doanh thu thì lợi nhuận công ty A (có nhân phí chi m t tr ng l n) tăng nhanh hơn công ty B (có nhân phí chi m t tr ng nh).

Giả sử cả hai công ty đều giảm doanh thu 30% thì:

- Lợi nhuận công ty A giảm: $30.000 \times 70\% = 21.000$ ngàn đồng;

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CP-KL-LN GV: TS Trần Văn Khánh

- Lợi nhuận công ty B giảm: $30.000 \times 30\% = 9.000$ ngàn đồng,

Như vậy, khi cùng giảm một lượng doanh thu thì lợi nhuận công ty A (có nhiều phí chi trả hơn) giảm nhanh hơn công ty B (có ít phí chi trả hơn).

4/ Đòn bẩy kinh doanh.

Đòn bẩy vĩ mô ý nghĩa thông thường là công cụ giúp chúng ta xác định một cách chính xác có thể di chuyển một tỷ trọng có khả năng sinh lợi hay không.

Trong kinh doanh, đòn bẩy hoạt động cho thấy vì một tỷ trọng (hoặc giảm) của doanh thu sẽ dẫn đến một tỷ trọng (hoặc giảm) như thế nào.

Lợi nhuận kinh doanh phụ thuộc như sau:

$$\text{Lợi nhuận kinh doanh} = \frac{\text{Tỷ trọng lợi nhuận}}{\text{Tỷ trọng doanh thu (SL bán)}} > 1$$

Ví dụ: Nếu Công ty A tỷ trọng doanh thu 10%, lợi nhuận tỷ trọng 7.000 ngàn đồng ($10.000 \times 70\%$) thì tỷ trọng lợi nhuận là: $7.000:10.000 = 70\%$

Lợi nhuận kinh doanh: $70\%/10\% = 7$

Nếu công ty B tỷ trọng doanh thu 10%, lợi nhuận tỷ trọng 3.000 ngàn đồng ($10.000 \times 30\%$) thì tỷ trọng lợi nhuận là: $3.000:10.000 = 30\%$

Lợi nhuận kinh doanh: $30\%/10\% = 3$

Như vậy xét: Hai doanh nghiệp có cùng doanh thu và lợi nhuận, nhưng cùng một lượng doanh thu, doanh nghiệp nào có đòn bẩy hoạt động lớn hơn thì lợi nhuận tăng lên nhiều, vì vậy tỷ trọng lợi nhuận sẽ lớn hơn. Điều này cho thấy rằng doanh nghiệp có ít phí hơn trong tổng chi phí thì sẽ có lợi nhuận kinh doanh lớn và lúc đó lợi nhuận sẽ trở nên dễ dàng hơn của doanh thu.

II/ Mục tiêu trong phân tích mối quan hệ chi phí-kinh doanh - Lợi nhuận.

Ví dụ: Lý thuyết của Công ty C phân tích cho các ngành này, sau đây:

- Đơn giá bán sản phẩm: 250 /SP
- Biến phí biến đổi: 150 /SP
- Sản phẩm phí: 100 /SP
- Chi phí: 35.000

Hiện tại công ty bán sản phẩm tháng 400SP. Ban giám đốc công ty đang nghiên cứu các phương án tăng lợi nhuận công ty.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CP-KL-LN GV: TS Tr ần V ạn Khánh

Ph ản 1: Giám ể ph ể trách kinh doanh cho r ể n ể t ể 10.000 trong qu ể cáo m ể tháng thì s ể t ể thêm 120 sp tiêu th ể m ể tháng. Gi ể nh các ể u ki ể khác không ể, công ty có nên th ể hi ể n ph ể ản này không?

- S ể d ể m ph ể t ể thêm: $(250 - 150) \times 120 = 12.000$
- ể nh ph ể t ể thêm: 10.000
- L ể nhu ể n t ể thêm: 2.000

Ph ản 2: Giám ể ph ể trách kinh doanh đ ể tính s ể đ ể NVL giá r ể t ể nh ể n trong v ể c s ể n xu ể t s ể n ph ể m và ể u này s ể đ ể n ể bi ể n ph ể n v ể gi ể m 25 /sp và c ể đ ể tính do ch ể t ể l ể ng s ể n ph ể m gi ể m nên s ể l ể ng s ể n ph ể m tiêu th ể ch ể p ể n 350SP/tháng. Gi ể nh các ể u ki ể khác không ể, công ty có nên th ể hi ể n ph ể ản này không?

- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản đ ể ki ể n: $350 \times [250 - (150 - 25)] = 43.750$
- S ể d ể m ph ể t ể thêm = SD P ph ể ản đ ể ki ể n - SD P ph ể ản hi ể n t ể i = $43.750 - 400 \times (250 - 150) = 3.750$

Ph ản 3: Giám ể ph ể trách kinh doanh đ ể tính gi ể m b ể t giá bán 20 /SP và t ể ng ph ể qu ể cáo lên 15.000 /tháng và ông ta đ ể tính r ể n ể u th ể c hi ể n hai ể u ki ể n trên thì s ể n l ể ng tiêu th ể t ể ng 50% m ể tháng. Gi ể nh các ể u ki ể khác không ể, công ty có nên th ể hi ể n ph ể ản này không?

- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản đ ể ki ể n: $[(250 - 20) - 150] \times (400 \times 150\%) = 48.000$
- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản hi ể n t ể i: $400 \times (250 - 150) = 40.000$
- S ể d ể m ph ể t ể thêm: $48.000 - 40.000 = 8.000$
- ể nh ph ể t ể thêm: 15.000
- L ể nhu ể n gi ể m ể: $8.000 - 15.000 = -7.000$

Do ó, không nên ch ể n ph ể ản này

Ph ản 4: Nhà qu ể n lý công ty mu ể n thay th ể v ể c tr ể l ể ng cho nhân viên bán hàng hi ể n nay là 6.000 /tháng (toàn b ể thu ể c b ể ph ể n bán hàng) b ể ng hoa h ể ng bán hàng là c ể tr ể 15 cho m ể i SP ể bán, nhà qu ể n lý đ ể tính r ể ng s ể thay ể i này s ể làm t ể ng s ể n l ể ng tiêu th ể 15% m ể tháng. Gi ể nh các ể u ki ể khác không ể, công ty có nên th ể hi ể n ph ể ản này không?

- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản đ ể ki ể n: $[250 - (150 + 15)] \times (400 \times 15\%) = 39.100$
- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản hi ể n t ể i: $400 \times (250 - 150) = 40.000$
- ể nh ph ể gi ể m ể: 6.000
- S ể d ể m ph ể c ể a ph ể ản gi ể m: $39.100 - 40.000 = -9.000$
- L ể nhu ể n t ể thêm: $6.000 - 900 = 5.100$

Nh ể n xét: Qua b ể n ph ể ản trên, nhà qu ể n lý s ể l ể a ch ể n ra ph ể ản nào ể m l ể i l ể i nhu ể n cao nh ể t (Ph ể ản 4: 5.100). Tuy nhiên, n ể u công ty b

giới thiệu về kỹ thuật thì nhà quản lý sẽ chọn ra phương án nào có vốn đầu tư thích hợp nhất và em hãy làm như những như thế (phương án 2).

III/ Phân tích điểm hòa vốn

Phân tích điểm hòa vốn là một nội dung quan trọng trong phân tích mối quan hệ chi phí-khả năng-lợi nhuận. Nó giúp nhà quản trị xác định biết các chi phí bán ra bao nhiêu sản phẩm hay doanh thu cần đạt bao nhiêu bù đắp chi phí và lợi nhuận, cũng như xác định vùng lợi và vùng lỗ của doanh nghiệp.

Cách tính điểm hòa vốn:

$$Số lượng hòa vốn = \frac{Tổng chi phí cố định}{Giá bán - Chi phí biến đổi}$$

Để tìm điểm hòa vốn thì: DT = Tổng CP = Biến phí + Lợi nhuận.

→ DT - BP = L

= SL_hv x (giá bán - Chi phí biến đổi) = Lợi nhuận

$$\rightarrow SL_{h}v = \frac{L}{\text{Giá bán} - BP_{nv}} = \frac{L}{SD - P_{nv}} \tag{1}$$

Ta có D_{Thv} = SL_hv x giá bán = (Lợi nhuận / SD - P_{nv}) x giá bán

$$\rightarrow D_{Thv} = \frac{L}{\frac{SD - P_{nv}}{\text{Giá bán}}} = \frac{L}{\% SD - P} \tag{2}$$

% SD - P: tính bình quân cho toàn công ty

Ta có: DT = CP + LN mong muốn (P mong muốn)

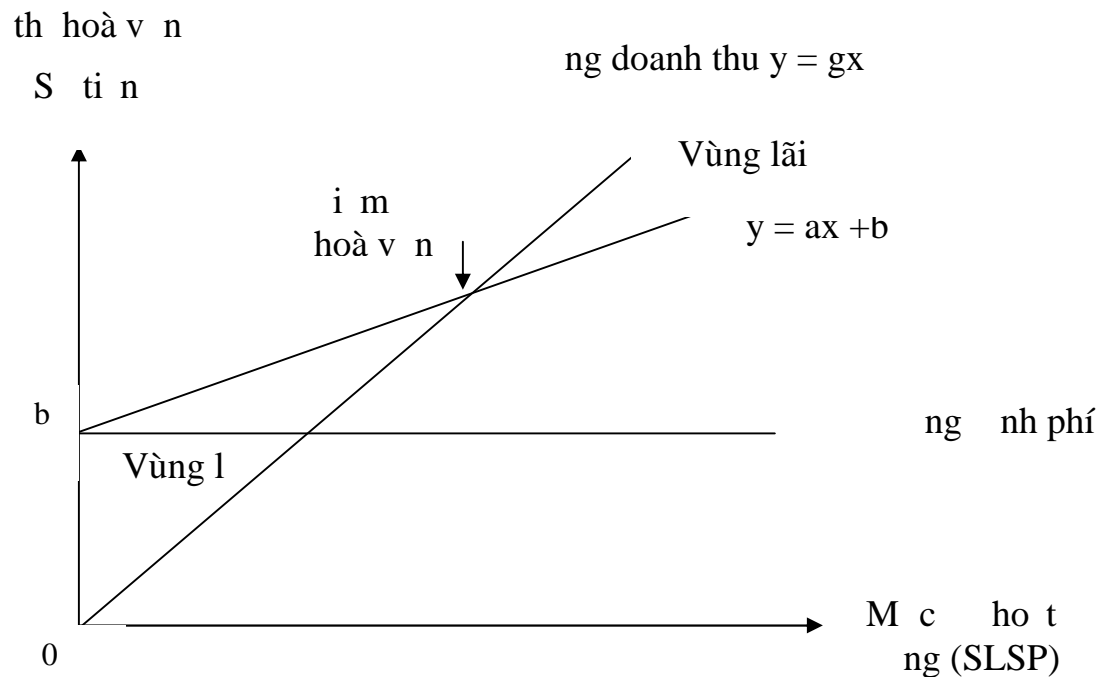
SL_{th} cần x (giá bán - biến phí_{nv}) = L + P mong muốn

$$\rightarrow SL_{th} cần = \frac{L + P_{mong\ muốn}}{\text{giá bán} - BP_{nv}} \tag{3}$$

$$\frac{SL_{tt} \text{ m c l i nhu n}}{\text{mong mu n}} = \frac{P + P_{\text{mong mu n}}}{SD \cdot P}$$

T (2) có thể suy ra:

$$DT_{hv} = P / (1 - BP/G_{\text{bán}}): \text{ dùng cho 1 SP}$$



$$\frac{DT_{tt} \text{ m c l i nhu n}}{\text{mong mu n}} = \frac{P + P_{\text{mong mu n}}}{\% SD \cdot P} \quad (4)$$

Ví dụ: Công ty TNHH ABC có tài liệu như sau:

- Biến phí biến đổi: 60
- Chi phí cố định: 30.000
- Giá bán biến đổi: 100

Ta có: số lượng hòa vốn = 30.000 / (100 - 60) = 750 SP

Tỷ lệ sản phẩm phí: (100 - 60) / 100 = 40%

Doanh thu hòa vốn: 30.000 / 40% = 75.000

- Phân tích số dư an toàn

Số dư an toàn là số chênh lệch giữa doanh thu thực hiện và doanh thu hoà vốn.

$$\text{Số dư an toàn} = \text{DT thực hiện} - \text{DT hoà vốn}$$

$$\% \text{SD an toàn} = (\text{SD an toàn} / \text{DT thực hiện}) \times 100\%$$

- Chi phí càng cao thì số dư an toàn càng thấp,
- Số dư an toàn khác nhau do kết cấu chi phí khác nhau. Doanh nghiệp nào có chi phí lớn trong kết cấu tổng chi phí thì rủi ro kinh doanh cao nên số dư an toàn thấp. Nguyên nhân là do tỷ lệ số dư chi phí cao, vì vậy doanh thu giảm thì lợi nhuận giảm rất nhiều.

Ví dụ: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo hình thức số dư chi phí của hai Công ty A và B như sau: (vt: 1.000)

Chỉ tiêu	Công ty A		Công ty B	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Doanh thu	200.000	100%	200.000	100%
(-) Biến phí	150.000	75%	100.000	50%
Số dư chi phí	50.000	25%	100.000	50%
(-) Chi phí	40.000		90.000	
Lợi nhuận	10.000		10.000	

- Doanh thu hoà vốn của công ty A: $40.000 / 25\% = 160.000$
- Doanh thu hoà vốn của công ty B: $90.000 / 50\% = 180.000$
- Số dư an toàn của công ty A: $200.000 - 160.000 = 40.000$
- Số dư an toàn của công ty B: $200.000 - 180.000 = 20.000$
- Tỷ lệ số dư an toàn của công ty A: $(40.000 / 200.000) \times 100\% = 20\%$
- Tỷ lệ số dư an toàn của công ty B: $(20.000 / 200.000) \times 100\% = 10\%$

Như vậy, Công ty B có chi phí cao hơn công ty A, có tỷ lệ số dư chi phí lớn hơn công ty A, nên số dư an toàn thấp hơn (số dư an toàn kinh doanh kém hơn).

IV/ Phân tích kết cấu hàng bán

Kết cấu hàng bán ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu hoà vốn và lợi nhuận của công ty thông qua tỷ lệ số dư chi phí của mỗi mặt hàng là khác nhau nếu doanh nghiệp thay đổi kết cấu mặt hàng sản xuất và tiêu thụ theo hướng nâng cao trình độ mặt hàng có %SDP cao và giảm trình độ mặt hàng có %SDP thấp thì %SDP bình quân của toàn công ty sẽ tăng lên và ngược lại khi tỷ lệ số dư chi phí bình quân của toàn công ty tăng lên thì doanh thu hoà vốn của toàn công ty sẽ giảm xuống vì nếu chi phí không giảm lúc đó lợi nhuận sẽ giảm.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CP-KL-LN GV: TS Tr ần V ạn Khánh

Ví dụ: Có tài liệu về các kinh doanh 2 loại sản phẩm X và Y của một doanh nghiệp như sau: (vt:1.000)

Chỉ tiêu	Sản phẩm X		Sản phẩm Y		Toàn công ty	
	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
Doanh thu	60.000	100%	40.000	100%	100.000	100%
(-) Biến phí	30.000	50%	10.000	25%	40.000	40%
Số dư phí	30.000	50%	30.000	75%	60.000	60%
(-) Nhu cầu					50.000	
					10.000	

- Doanh thu hoà vốn: $50.000/60\% = 83.333$

- Số dư an toàn: $100.000 - 83.333 = 16.667$

- Kết cấu hàng bán: Doanh thu sản phẩm X chiếm 60%, doanh thu sản phẩm Y chiếm 40%.

Giả sử doanh nghiệp thay đổi kết cấu hàng bán theo hình thức tăng doanh thu của sản phẩm Y lên 60%, tăng doanh thu sản phẩm X giảm xuống còn 40% trong tổng doanh thu, ta có:

Chỉ tiêu	Sản phẩm X		Sản phẩm Y		Toàn công ty	
	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
Doanh thu	40.000	100%	60.000	100%	100.000	100%
(-) Biến phí	20.000	50%	15.000	25%	35.000	35%
Số dư phí	20.000	50%	45.000	75%	65.000	65%
(-) Nhu cầu					50.000	
					15.000	

- Doanh thu hoà vốn công ty: $50.000/65\% = 76.923$

- Số dư an toàn: $100.000 - 76.923 = 23.077$

Như vậy, khi doanh nghiệp thay đổi kết cấu hàng bán của sản phẩm X và Y đã làm cho tổng số dư phí bình quân tăng 60% lên 65%, lợi nhuận tăng thêm 5.000, doanh thu hoà vốn giảm từ 83.333 xuống còn 76.923 và số dư an toàn tăng 16.667 lên 23.077.

CHƯƠNG 4: NH GIÁ BÁN SẢN PHẨM SẢN XUẤT

Nhà giá bán sản phẩm là một trong những vấn đề quan trọng trong việc ra quyết định của nhà quản trị và các nhà kinh tế học. Xác định giá bán cao sẽ làm cho doanh thu tính trên một đơn vị sản phẩm tăng lên nhưng có thể sẽ làm cho tổng doanh thu giảm xuống. Vì vậy, làm sao xác định một mức giá bán tối ưu hoá lợi nhuận là một vấn đề hết sức khó khăn. Do đó, Chương này sẽ giúp cho nhà quản trị nhà giá bán các sản phẩm sản xuất ra những một mức tiêu lợi nhuận mong muốn.

I/ Nhà giá bán sản phẩm hàng loạt

Việc nhà giá bán có thể thực hiện bằng hai phương pháp:

1/ Phương pháp toàn bộ

Giá bán các sản phẩm theo phương pháp này sẽ xác định như sau:

Giá bán sản phẩm = Chi phí biến đổi + Số tiền tăng thêm.

Trong đó: Chi phí biến đổi là giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm, bao gồm chi phí NVL TT, chi phí NCTT và chi phí SXC.

Số tiền tăng thêm bù đắp chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, và mức hoàn vốn mong muốn.

Số tiền tăng thêm = Chi phí biến đổi x Tỷ lệ % số tiền tăng thêm

Mức hoàn vốn mong muốn = ROI x tài sản cố định

(ROI – Return on Investment)

Cp bán hàng, Cp QLDN + Mức hoàn

vốn mong muốn

Tỷ lệ số tiền tăng thêm = $\frac{\text{Cp bán hàng, Cp QLDN} + \text{Mức hoàn vốn mong muốn}}{\text{Số lượng SP tiêu thụ} \times \text{Giá thành SX đơn vị SP}}$ x 100%

Số lượng SP tiêu thụ x Giá thành SX đơn vị SP

Ví dụ: Công ty TNHH Gió Lăn sản xuất hàng loạt SP A có tài liệu liên quan đến sản phẩm như sau: (vt: 1.000)

- Chi phí NVL TT một SP: 29

- Chi phí NCTT một SP: 2

- Biến phí SXC một SP: 4

- Chi phí SXC một năm: 250.000

- Biến phí bán hàng và quản lý DN một SP: 1

- Chi phí bán hàng và quản lý DN một năm: 100.000

- Giám đốc công ty đã yêu cầu tiến hành sản xuất và bán 50.000 SP A mỗi năm, để hoàn vốn và đạt ROI mong muốn của công ty là 20%.

Hãy xác định giá bán SP A theo phương pháp toàn bộ.

Giá bán sản phẩm sẽ xác định như sau:

- Chi phí biến đổi cho một SP là:

CH NG 4: NH GIÁ BÁN SP SX**GV: TS Tr ng V n Khánh**

+ Chi phí NVL TT :	29
+ Chi phí NCTT :	2
+ Chi phí SXC (4+ 250.000 :50.000)	9
C ng :	40

T l s t i n t ng thêm = $[(50.000 \times 1) + 100.000] + (5.000.000 \times 20\%) \times 100\% / (50.000 \times 40) = 57,5\%$

S t i n t ng thêm cho m t n v s n ph m là : $40 \times 57,5\% = 23$

Ta l p phi u nh giá bán m t n v s n ph m :

Chi phí n n :

+ Chi phí NVL TT :	29
+ Chi phí NCTT :	2
+ Chi phí SXC (4+ 250.000 :50.000)	9
C ng :	40

S t i n t ng thêm :

Giá bán 63

2/ Ph ng pháp tr c ti p (m phí):

Giá bán c a s n ph m theo ph ng pháp này c xác nh nh sau:

$Giá bán s n ph m = Chi phí n n + S t i n t ng thêm.$

Trong ó : Chi phí n n là bi n phí n v SP, bao g m bi n phí NVLTT, bi n phí NCTT và bi n phí SXC, bi n phí bán hàng và bi n phí QLDN.

S t i n t ng thêm ph i bù p c nh phí s n xu t, nh phí bán hàng, nh phí qu n lý qu n lý doanh nghi p và m b o cho doanh nghi p t c m c hoàn v n mong mu n.

S t i n t ng thêm c tính nh sau:

$S t i n t ng thêm = Chi phí n n \times T l \% s t i n t ng thêm$

$M c hoàn v n mong mu n = ROI \times Tài s n c u t .$

$$T l s t i n t ng thêm = \frac{T ng nh phí + M c hoàn v n mong mu n}{S l ng SP tiêu th x Bi n phí n v} \times 100\%$$

Ví d : S d ng l i ví d nêu trên, ta nh giá bán s n ph m A theo ph ng pháp tr c ti p nh sau :

Chi phí n n cho m t s n ph m là:

+ Bi n phí NVL TT :	29
+ Bi n phí NCTT :	2
+ Bi n phí SXC :	4
+ Bi n phí bán hàng và QLDN :	1
C ng :	36

T l s t i n t ng thêm : $(250.000 + 100.000) + (5.000.000 \times 20\%) \times 100\% / (50.000 \times 36) = 75\%$

S t i n t ng thêm cho n v s n ph m là : $36 \times 75\% = 27$

Ta l p phi u nh giá bán n v SP A theo Ph ng pháp tr c ti p nh sau:

Chi phí n n :

CH	NG 4: NH GIÁ BÁN SP SX	GV: TS Tr ng V n Khánh
	+Bi n phí NVL TT :	29
	+ Bi n phí NCTT :	2
	+ Bi n phí SXC :	4
	+ Bi n phí bán hàng và QLDN :	1
	C ng :	36
S	ti n t ng thêm :	27
	Giá bán :	63

II/ nh giá bán i v i doanh nghi p nh n giá

t c m c hoàn v n mong mu n, doanh nghi p khi tham gia vào th tr ng s đ a vào thông tin v chi phí, k t h p v i m c hoàn v n mong mu n nh ra giá bán cho SP c a mình trên th tr ng. Tuy nhiên, n u doanh nghi p gia nh p vào m t th tr ng mà n i ó ã có s n ph m t ng ng SP do DN s n xu t và DN không có l i th gì khác so v i i th cạnh tranh. Lúc này giá bán SP s ch u s chi ph i b i qui lu t cung c u và quy n quy t nh giá bán SP không còn n m trong tay ch DN n a mà ch u s chi ph i b i bàn tay vô hình, ó là th tr ng. Lúc này t l i nhu n mong mu n, ch có m t cách duy nh t là ki m soát chi phí. Chúng ta hãy xem xét ví d sau ây :

Công ty TNHH XYZ d nh s s n xu t SP C, có tài li u d ki n nh sau (vt : 1.000):

- M c s n xu t và tiêu th m i n m :	100.000 SP
- Tài s n ut :	20.000.000
- Bi n phí NVLTT m i SP:	200
- Bi n phí NCTT m i SP:	60
- Bi n phí SXC m i n m:	100
- Bi n phí bán hàng và qu n lý DN:	40
- nh phí SXC m i n m :	4.500.000
- nh phí bán hàng và QLDN m i n m:	1.500.000
- T l hoàn v n ut là 10% và giá bán m t SP trên th tr ng là 460	

Yêu c u :

- Gi s SP c a công ty là t ng ng v i s n ph m cùng lo i trên th tr ng, công ty c ng không có l i th h n i th c nh tranh. Hãy xác nh giá bán m c tiêu và cho bi t giá bán m c tiêu c a công ty có th c hi n c trên th tr ng hay không ?
- N u công ty bán b ng giá trên th tr ng, gi s bi n phí là không ti t ki m c, mu n t c m c hoàn v n mong mu n nh d ki n, công ty ph i xây d ng chi phí m c tiêu nh th nào và thay i chi phí nào ?

Ghi chú : nh giá bán trong u ki n th tr ng c nh tranh

Giá bán do th tr ng quy t nh :	xxx
Tr : M c hoàn v n mong mu n:	xx
Chi phí m c tiêu :	xx

N u DN có th s n xu t SP c a mình b ng v i chi phí m c tiêu ho c th p h n thì DN s t c m c tiêu v l i nhu n.

Gi i :

1. Xác nh giá bán m c tiêu:

- T ng bi n phí c a 100.000sp = (200+60+100+40) x 100.000= 40.000.000

- T ng nh phí m t n m: 4.500.000 + 1.500.000= 6.000.000

- M c hoàn v n mong mu n: 20.000.000 x 10%= 2.000.000

- T ng doanh thu m c tiêu: 40.000.000+ 6.000.000+2.000.000= 48.000.000

Giá bán m c tiêu: 48.000.000/100.000= 480

Giá bán m c tiêu là 480 cao h n so v i giá th tr ng là 460, SP c a công ty t ng ng v i SP cùng lo i và không có l i th h n i th . Do ó, giá bán m c tiêu không th th c hi n c.

2. Xác nh chi phí m c tiêu:

- Giá bán theo th tr ng: 460

- M c hoàn v n mong mu n cho 1 SP: 2.00.000/100.000= 20

- Chi phí m c tiêu cho 1 SP: 440

- T ng chi phí m c tiêu: 440 x 100.000= 44.000.000

- T ng bi n phí không ti t ki m c: 40.000.000

- nh phí m i: 4.000.000

- nh phí ph i ti t ki m: 6.00.000- 4.000.000= 2.000.000

III/ nh giá bán s n ph m d ch v :

Giá bán SP d ch v = Giá th i gian lao ng + Chi phí NVL s d ng

- Giá th i gian lao ng th ng c xác nh theo giá m t gi công lao ng tr c ti p

Giá m t gi công lao ng = Chi phí NCTT tính trên 1 gi L + Chi phí ph c v và qu n lý tính trên 1 gi L + M c hoàn v n mong mu n tính trên 1 gi L

- Giá c a NVL s d ng c tính theo công th c:

Giá c a NVL s d ng = Tr giá NVL mua theo hoá n + S ti n t ng thêm

S ti n t ng them = Tr giá mua NVL theo hoá n x T l s ti n t ng them

T l s ti n t ng thêm ph i m b o bù p c toàn b chi phí ã b ra qu n lý NVL a vào KD nh chi phí b o qu n, chi phí v gi y t , chi phí qu n lý,.. và NVL. Thông th ng t l t ng thêm c tính t 30% n 50% trên giá hoá n c a NVL.

Ví d : T i m t công ty d ch v s a ch a xe h i có 30 công nhân làm vi c 40 gi m t tu n, m t n m làm vi c 50 tu n. Công ty d ki n s t c 10.000 l i nhu n cho m t gi công s a ch a và 180.000 ngàn ng l i nhu n t ho t ng kinh doanh ph ùng trong n m d toán. T ng tr giá mua NVL theo hoá n trong n m là 1.200.000 ngàn ng.

Các chi phí sau ây công ty d ki n trong n m d toán: (vt:1.000)

CHƯƠNG 4: NH GIÁ BÁN SẢN PHẨM**GV: TS Trần Văn Khánh**

Chi tiêu	Đơn vị tính	Kinh doanh phôi
Lương công nhân sản xuất	900.000	
Lương quản lý sản xuất	120.000	
Lương quản lý phôi		108.000
Lương nhân viên văn phòng	50.000	42.000
BHXH, BHYT, KPC (19%/tháng)	203.300	28.500
Chi phí phân bổ	90.000	81.500
Chi phí khác	270.000	100.000
Chi phí khác	61.700	

Giá trị trong tháng có phát sinh mức công việc SC bình quân tiêu hao 10 giờ công LTT và 150.000 chi phí phôi. Hãy xác định giá cả công việc SC này.

Các tài liệu trên, ta tiến hành tính giá mức công việc sản xuất SC và số tiền tăng thêm cho hoạt động kinh doanh phôi theo dõi toán:

Tổng giờ LTT trong năm: 30 công nhân x 40 giờ/tuần x 50 tuần = 60.000 giờ

Ta có bảng tính như sau:

Chi tiêu	Đơn vị sản xuất		Kinh doanh phôi	
	Tổng chi phí và liên hệ kinh tính cho 60.000 giờ công L	Giá 1 giờ công L	Tổng chi phí và liên hệ kinh tính cho 1.200.000 ph ôi xuất sản	% số tiền tăng thêm
Lương công nhân SC	900.000			
Trích BHXH, BHYT, KPC	171.000			
Cộng	1.071.000	17,85		
Lương quản lý sản xuất	120.000			
Lương quản lý phôi			108.000	
Lương nhân viên VP	50.000		42.000	
Trích BHXH, BHYT, KPC	32.300		28.500	
Chi phí phân bổ	90.000		81.500	
Chi phí khác	270.000		100.000	
Chi phí khác	61.700			
Cộng	624.000	10,4	360.000	30%
Liên hệ mong muốn				
Đơn vị SC (10 X 60.000)	600.000	10		
Phôi			180.000	15%
Tổng cộng	2.295.000	38,25	540.000	45%

Dựa vào bảng tính trên, ta xác định giá đơn vị như sau:

- Giá thị trường LTT của 1 công việc SC: 10 giờ x 38,25 = 382.500

- Giá cả NVL sản xuất:

+ Giá cả NVL ghi trên hoá đơn: 1.500.000

+ Số tiền tăng thêm: 1.500.000 x 45% = 675.000

Tổng giá cả 1 công việc SC là: 2.557.500

IV/ nh giá bán sản phẩm:

Sản phẩm là sản phẩm có thể chấp nhận trên thị trường hoặc trên thị trường đã có các sản phẩm tương tự. Vì vậy, nhà giá bán sản phẩm nên tìm ra thị trường dùng phương pháp thực nghiệm tiếp thị bằng cách là gì thì sử dụng sản phẩm tại các vùng khác nhau và các mức giá khác nhau. Qua đó, doanh nghiệp sẽ thu thập các dữ liệu về số lượng hàng hoá bán ra và các mức giá tương ứng, từ đó doanh nghiệp có thể chọn ra mức giá bán hợp lý nhất mang lại lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp

V/ nh giá bán trong các trường hợp đặc biệt

Các trường hợp đặc biệt bao gồm:

1/ Khi doanh nghiệp đang có những lỗ sản xuất nhàn rỗi: thì việc sử dụng nhân lực nhàn rỗi làm cho doanh nghiệp thu nhập hơn chi phí khi bán sản phẩm làm tăng lợi nhuận chung của toàn công ty vì nếu không có những sản phẩm và tiêu thụ hiện tại của công ty.

Lưu ý: Nếu doanh nghiệp bán thêm = Chi phí khi bán thì doanh nghiệp có thể nên bán cho khách hàng vì trong chi phí có lợi nhuận công nhân tạo thêm thu nhập cho công nhân và môi trường.

2/ Khi doanh nghiệp hoạt động trong điều kiện khó khăn: nhu cầu tiêu thụ sản phẩm giảm sút của doanh nghiệp phải giảm giá bán. Trong điều kiện này thì bất kể mức lỗ nào sẽ được bù đắp cho phần nhả phí đã bỏ ra thì cũng tốt hơn là không có mức lỗ nào cả.

3/ Trường hợp doanh nghiệp hoạt động trong điều kiện cạnh tranh gay gắt: Trong trường hợp này doanh nghiệp có thể linh hoạt thay đổi giá đúng thực tế vì vì sự quay vòng vốn nhanh và mang lại hiệu quả cao, thậm chí có trong tính huống là số mức phí không bù đắp phần nhả phí nhả có lợi nhuận thoả đáng hơn là doanh nghiệp sẽ không có số mức phí nào bù đắp phần nhả phí đã bỏ ra.

VI/ nh hình ảnh của chi phí hiện tại và giá

Ví dụ: Công ty XYZ là công ty sản xuất hàng may mặc, kinh doanh 5 loại mặt hàng với lợi nhuận sau:

vt: 1.000

Chi tiêu	Áo sơ mi	Áo thun	Váy	Áo cánh	Quần tây
Giá bán	50	152	90	80	110
Biên phí biến	40	104	68	44	73
SD Phần	10	48	22	36	37
Thời gian cần thiết SX 1 SP (giờ máy)	0.4	0.8	0.5	0.4	0.5
SD Phần giờ máy	25	60	44	90	74

Số lượng SP sản xuất và tiêu thụ tối ưu hoá lợi nhuận theo kế hoạch:

Loại SP	Số lượng SP bán thấp nhất	Số giờ máy	Số lượng SP để kiếm bán	Số giờ máy	Số lượng SP bán cao nhất
---------	---------------------------	------------	-------------------------	------------	--------------------------

CH NG 4: NH GIÁ BÁN SP SX**GV: TS Tr ng V n Khánh**

	(theo n t hàng)		thêm theo nh c u th tr ng		
Áo cánh	5.000	2.000	10.000	4.000	15.000
Qu n tây	4.000	2.000	5.000	2.500	9.000
Áo m	2.000	1.600	6.000	4.800	8.000
Váy	6.000	3.000	3.000	1.500	9.000
Áo s mi	6.000	2.400			6.000
T ng c ng	23.000	11.000		12.800	47.000

Bi t n ng l c s n xu t t i a c a công ty là 23.800 gi máy

Gi s có m t khách hàng m i ch a có trong danh m c khách hàng c a công ty mu n mua 2.000 áo s mi và s n sang tr giá cao h n 50.000 /sp. Giá bán ph i là bao nhiêu công ty thu c l i nhu n cho n t hàng c bi t này.

Do không còn n ng l c s n xu t đ th a nên mu nh n n hàng này công ty bu c ph i c t gi m m t s m c hàng may m c khác s n xu t thêm 2.000 áo s mi. T b vì c s n xu t và tiêu th m t s s n ph m có l i làm phát sinh chi phí c h i và chi phí c h i này chính là ph n l i nhu n b m t i do công ty không còn s n xu t m t s m t hàng này n a. M i áo s mi c n 0.4 gi máy, v i 2.000 áo s mi s n xu t thêm công ty c n thêm 800 gi máy, nh ng do n ng l c s n xu t ã h t nên công ty ph i lo i b vì c s n xu t m t s m t hàng và ph i tìm m t hàng nào co chi phí c h i th p nh t lo i b . Nh v y, công ty s lo i b SP nào có s d m phí n v th p nh t trong i u ki n n ng l c s n xu t b gi i h n.

Trong 5 lo i m t hàng, thì m t hàng váy có s d m phí n v th p nh t, do ó công ty s hi sinh 800 gi máy ang s n xu t m t hàng váy chuy n sang s n xu t 2.000 áo s mi. Do m i váy c n 0.5 gi máy, nên dành ra 800 gi máy c n ph i lo i b 1.600 váy, m i váy có s d m phí là 22.000 ng. Nh v y, chi phí c h i cho 1 áo s m mi là $(22.000 \times 1.600)/2.000 = 17.600$

Giá th p nh t cho h p ng này c xác nh nh sau:

Ch tiêu	n v	Giá tr h p ng
Bi n phí	40.000	80.000.000
Chi phí c h i	17.600	35.200.000
Giá bán th p nh t	57.600	115.200.000

Nh v y, giá th p nh t khi công ty àm phán v i khách hàng là 57.600 .

CHƯƠNG 5: KẾ TOÁN TRUNG TÂM TRÁCH NHIỆM

I/ Các trung tâm trách nhiệm trong mô hình tổ chức kinh tế.

Kế toán trung tâm trách nhiệm dựa trên quan điểm cho rằng mô hình tổ chức cần ghi nhận làm tốt nhóm người làm việc vì những mục tiêu chung. Kế toán trung tâm trách nhiệm là ghi nhận những người trong mô hình tổ chức có quyền chi phí, thu nhập hoặc vốn đầu tư mà trên cơ sở nguyên lý hạch toán phải có ảnh hưởng và báo cáo lên tổ chức.

Trong mô hình tổ chức kinh tế thường bao gồm có 3 trung tâm trách nhiệm:

- Trung tâm chi phí: Là trung tâm trách nhiệm chỉ có quyền đầu tư khi sản phẩm sinh ra chi phí chứ không có quyền đầu tư khi sản phẩm sinh ra thu nhập hoặc số dư vốn đầu tư. Ví dụ: bộ phận sản xuất, bộ phận quản lý (phòng kinh doanh, phòng kế toán,...).

- Trung tâm kinh doanh (trung tâm lợi nhuận): Là trung tâm trách nhiệm có quyền đầu tư khi cần chi phí và thu nhập nhưng không có quyền đầu tư khi sản phẩm sinh ra thu nhập. Ví dụ: các chi nhánh, cửa hàng kinh doanh, Phòng kinh doanh có bộ phận tiêu thụ, ...

- Trung tâm đầu tư: Là trung tâm trách nhiệm có quyền đầu tư chi phí, thu nhập và các số dư vốn đầu tư. Ví dụ: Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, ...

II/ Ảnh hưởng về mặt hạch toán quản lý của các trung tâm trách nhiệm

- Về việc trung tâm chi phí: có ảnh hưởng đến các báo cáo chi phí theo hình thức xem xét về mặt hạch toán các chi phí tiêu chuẩn đã xác lập có hoàn thành hay không.

Chú ý: Trong các báo cáo này phải trình bày riêng biệt các chi phí có thể kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được.

- Về việc trung tâm kinh doanh: có ảnh hưởng đến các báo cáo thu nhập theo dòng sản phẩm phải xem xét chi tiêu doanh thu và chi phí đã hạch toán có áp dụng hay có hoàn thành về mặt tiêu kế hoạch đã giao hay không.

Chú ý: Trên báo cáo trình bày riêng chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được.

Báo cáo bộ phận (báo cáo thu nhập kinh doanh theo dòng sản phẩm)

Chỉ tiêu	Toàn công ty		Bộ phận A		Bộ phận B	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu						
Chi phí						
Số dư sản phẩm						
Chi phí bộ phận						

Số bộ phận nhí chung (*) Linh						
-------------------------------------	--	--	--	--	--	--

(*) *nhí chung: n u cho t l phân b thì phân b cho A và B, n u không cho t l phân b thì nguyên cho toàn công ty và tính l i nhu n cho Công ty, A và B không tính l i nhu n.*

* *nhí b ph n: là nh ng kho n nh phí phát sinh và t n t i g n li n v i b ph n ó (còn g i là nh phí có th tránh c).*

* *nhí chung: là nh ng nh phí không liên quan tr c ti p n m t b ph n nào c , nó phát sinh liên quan n nh ng ho t ng mang tính ch t chung toàn công ty. Ví d : Chi phí ph c v toàn công ty: nh phí chung; Chi phí ph c v cho b ph n A: nh phí b ph n.*

* *Số b ph n: là hi u s g i a s d m phí b ph n và nh phí b ph n, số b ph n là ch tiêu c đung ph c v cho ví c ra các quy t nh liên quan n dài h n (nh ng quy t nh liên quan n ng n h n ng i ta th ng dung s d m phí quy t nh: vì trong ng n h n ng i ta không c n bù p nh phí).*

(Chi phí ki m soát c là nh ng kho n chi phí thu c quy n quy t nh c a b ph n nào ó, chi phí không ki m soát c là nh ng kho n chi phí nh chí phí kh u hao TSC do t trên phân b xu ng và b ph n không quy t nh c)

- *i v i trung tâm u t : ánh giá trách nhi m qu n lý c a các trung tâm u t ng i ta th ng s d ng ch tiêu ROI ho c ch tiêu thu nh p th ng d*

- $ROI = (P/DT) \times (DT/V - T)$

P/DT: S d

DT/V - T: Vòng quay v n

Mu n t ng ROI thì th c hi n m t trong ba cách sau:

- T ng doanh thu;
- Gi m chi phí;
- Gi m v n u t : M c u t vào các kho n phí thu phí gi m xu ng (ng chí m đ ng v n nhi u) có nh v y m i t ng vòng quay v n (ho c gi m l ng đ tr t n kho không c n thi t)

- *Thu nh p th ng d : Là ph n l i nhu n mà m t trung tâm u t có kh n ng t c do có t l hoàn v n th c hi n cao h n t l hoàn v n t i thi u tính trên v n ho t ng.*

Ví d : Hãy nghiên c u các s li u d i ây i v i hai b ph n A và B thu c m t t ng công ty.

B ph n A c ánh giá b i ROI;

B ph n B c ánh giá b i thu nh p th ng d .

<u>Ch tiêu</u>	<u>B ph n A</u>	<u>B ph n B</u>
- V n ho t ng bình quân	100.000	100.000
- L i nhu n	20.000	20.000
- ROI	20%	
- T l hoàn v n t i thi u		15.000
- Thu nh p th ng d		5.000

(Thu nh p th ng d : chênh l ch gi a l i nhu n th c hi n và l i nhu n m c t l hoàn v n t i thi u)

Gi s m i b ph n trên u có c h i th c hi n vi c ut 25.000 cho m t công trình m i và em l i t l hoàn v n là 18% trên v n ut . Chúng ta hãy xem xét thái c a nhà qu n lý b ph n A và b ph n B i v i c h i ut m i này.

- i v i nhà qu n lý b ph n A, ông ta s b qua c h i ut m i này b i vì ROI c a ông ta hi n t i là 20% vì th n u th c hi n vi c ut m i này thì ROI c a b ph n A s b gi m xu ng. C th là:

$$= (20.000 + 18\% \times 25.000) / (100.000 + 25.000) = 19,6\%.$$

- i v i nhà qu n lý b ph n B, ng c l i r t quan tâm n c h i ut m i này vì ông ta không b ràng bu c b i ROI mà b ràng bu c b i thu nh p th ng d cho nên b t k m t c h i ut m i nào có t l hoàn v n ut l n h n t l hoàn v n t i thi u u t ng thu nh p th ng d c a b ph n B, c th : thu nh p th ng d c a b ph n B sau khi th c hi n vi c ut m i là:

$$= 5.000 + (25.000 \times 18\%) - (25.000 \times 15\%) = 5.750$$

Nh n xét: ROI có th s c n tr vi c h ng n m c tiêu chung c a toàn công ty nh ng thu nh p th ng d thì l i không ánh giá m t cách chính xác trách nhi m qu n lý c a các trung tâm ut có qui mô khác b i vì nó thiên v các trung tâm ut có qui mô l n h n.

Ví d : Hãy xem xét vi c tính toán thu nh p th ng d c a hai b ph n X và Y d i ây:

<u>Ch tiêu</u>	<u>B ph n X</u>	<u>B ph n Y</u>
- V n ho t ng bình quân	1.000.000	250.000
- L i nhu n	120.000	40.000
- T l hoàn v n t i thi u 10%	100.000	25.000
- Thu nh p th ng d :	20.000	15.000

Quan sát d li u trên ta th y r ng b ph n X có thu nh p th ng d ch l n b ng 1,33 l n Y nh ng b ph n X có v n ho t ng cao g p 4 l n b ph n Y. Nh v y, b ph n X có thu nh p th ng d l n h n ch c ch n là do có qui mô l n h n ch không ph i do ch t l ng qu n lý t t h n.

kh c ph c nh c i m này ta có th s d ng ch tiêu là t l thu nh p th ng d .

$$= (\text{Thu nhập thực tế} / \text{vốn đầu tư}) \times 100\%$$

$$\text{Biên lợi nhuận X} = (20.000/1.000.000) \times 100\% = 2\%$$

$$\text{Biên lợi nhuận Y} = (15.000/250.000) \times 100\% = 6\%$$

→ Chứng tỏ rằng quản lý biên lợi nhuận Y tốt hơn biên lợi nhuận X về vốn đầu tư.

III. **Chi phí chuyển nhượng**

1. **Chi phí chuyển nhượng**

Chi phí chuyển nhượng là số tiền chi chuyển nhượng tài sản này sang tài sản khác trong cùng một doanh nghiệp.

Chi phí chuyển nhượng là xác định giá chuyển nhượng cho các tài sản chuyển nhượng.

2. **Các phương pháp chi phí chuyển nhượng**

Có 3 phương pháp chi phí chuyển nhượng:

- * Phương pháp chi phí chuyển nhượng theo chi phí.
- * Phương pháp chi phí chuyển nhượng theo giá thị trường.
- * Phương pháp chi phí chuyển nhượng theo thị trường.

2.1 **Chi phí chuyển nhượng theo chi phí.**

Theo phương pháp này, các chi phí có thể làm cơ sở chi phí chuyển nhượng là:

- Giá thành vốn
- Giá thành toàn bộ
- Biên lợi nhuận vốn

Ưu điểm nổi bật của phương pháp chi phí chuyển nhượng theo chi phí là đơn giản, dễ thực hiện. Tuy nhiên, chi phí chuyển nhượng theo chi phí có nhược điểm sau:

* Chỉ có biên lợi nhuận chuyển nhượng cùng mức có thể xác định chi phí KQKD.

* Không khuyến khích các biên lợi nhuận chuyển nhượng khiếm soát tất cả chi phí.

* Không có căn cứ ra quyết định chuyển nhượng.

Để rõ các nhược điểm trên, ta xem xét ví dụ sau:

Công ty TNHH Memcaruaioichan có hai biên lợi nhuận A và B. Biên lợi nhuận A sản xuất sản phẩm A1 và bán ra thị trường với giá 30.000 /SP, biên lợi nhuận vốn là 10.000 /SP. Biên lợi nhuận B sản xuất sản phẩm A2 từ nhà cung cấp bên ngoài với giá 25.000 /SP. Các nhà quản trị Công ty Memcaruaioichan muốn biên lợi nhuận A chuyển nhượng toàn bộ năng lực sản xuất sang sản xuất sản phẩm A2 mà biên lợi nhuận B cần. Lợi ích của biên lợi nhuận này có biên lợi nhuận vốn là 8.000 /SP. Thời gian sản xuất hai loại SP trên như nhau.

Phân tích: Vì biên lợi nhuận A ngừng kinh doanh SP A1 chuyển nhượng sang sản xuất sản phẩm A2 mà biên lợi nhuận B cần để duy trì là một quyết định đúng đắn vì biên lợi nhuận vốn của SP A2 chỉ có 8.000 /SP trong khi biên lợi nhuận vốn của SP A1 là 10.000 /SP, và biên lợi nhuận B lại sản xuất bên ngoài với giá 25.000 /SP. Nếu nhìn vào chi phí (biên lợi nhuận hoặc giá thành vốn) sẽ không cung cấp cho nhà quản

tr thông tin cần thiết để quyết định, do vì các sản phẩm mới nhìn bên ngoài có vẻ là một quyết định, nhưng đôi khi có thể ảnh hưởng.

trong hợp này, giá chuyển giao là biên phí vận (8.000 /SP), thì có **biên phí chuyển giao cụ thể cùng sau khi bán ra ngoài mới có thể xác định chính xác**. Các biên phí khác (biên phí A) không có chính xác do giá chuyển giao và chi phí khác nhau. Như vậy, vì các ảnh hưởng quản lý về ROI và RI không thể chính xác.

nh giá sản phẩm chuyển giao theo chi phí (ví dụ theo biên phí vận 8.000 /SP A2), **không phải là cơ sở để so sánh** với giá cung cấp bên ngoài (25.000 /SP A2) để quyết định chuyển giao hay không chuyển giao. Lợi nhuận trên phạm vi toàn công ty có thể bị ảnh hưởng do chuyển giao, nhưng nhà quản trị có thể không bị ảnh hưởng.

ví dụ trên, nếu giá chuyển giao đưa vào chi phí biên phí A của chuyển giao sang biên phí B, **sẽ không khuyến khích bất kỳ ai kiểm soát chi phí**. Biên phí chuyển giao cụ thể (biên phí B), sẽ gánh chịu mức lãi phí và kém hiệu quả của các biên phí chuyển giao và trên phạm vi toàn doanh nghiệp sẽ phải gánh chịu mức thuế suất lợi nhuận kém hơn so với các thị trường khác.

2.2. nh giá sản phẩm chuyển giao theo giá thị trường

Theo phương pháp này, doanh nghiệp có thể bán giá bán cho khách hàng bên ngoài,... hoặc giá bán các sản phẩm trên thị trường... sẽ đóng làm giá chuyển giao nội bộ doanh nghiệp.

Đây được xem là cách nh giá bán sản phẩm chuyển giao tốt nhất. Vì sẽ đóng giá thị trường sẽ làm cho vì các ảnh hưởng quản lý trên các chính sách lợi nhuận có thể chính xác hơn nhằm mục đích cam kết chắc chắn. Bởi vì các đóng giá thị trường kiểm soát sẽ chuyển giao, tất cả các biên phí đều có thể xác định chính xác không phải chỉ có biên phí cụ thể. Cách tiếp cận giá thị trường còn giúp cho các nhà quản trị biết được khi nào nên chuyển giao khi nào không nên.

Nguyên tắc chung trong việc nh giá chuyển giao theo giá thị trường là:

* Biên phí chuyển giao phải mua các biên phí chuyển giao trong nội bộ khi biên phí chuyển giao áp dụng tất cả các điều kiện của giá mua ngoài và mua bán nội bộ.

* Nếu biên phí chuyển giao không áp dụng tất cả các điều kiện của giá mua ngoài thì biên phí chuyển giao có quyền mua ngoài.

* Doanh nghiệp sẽ quyết định nên bán hay mua các biên phí liên quan đến giá chuyển giao không nên hình thành một tiêu chuẩn của doanh nghiệp.

2.3. nh giá sản phẩm chuyển giao theo thị trường

Trong nội dung này, các biên phí trong doanh nghiệp có thể là thị trường giá chuyển giao theo phần giá thị trường. Ví dụ, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp có thể được tính khi chuyển giao nội bộ, hoặc sẽ là giá chuyển giao nội bộ là chính xác chi tiết hơn. Ngoài ra, giá chuyển giao cũng có thể là thị trường khi sản phẩm chuyển giao các sản phẩm tiêu dùng hàng ngày... Thông tin về chi phí và thị trường có thể

c s d ng trong s th ng l ng này, nh ng không òi h i giá chuy n giao c ch n ph i có b t k m i liên h c bi t nào i v i thông tin v chi phí ho c th tr ng.

3. Nguyên t c xác nh giá chuy n giao

M c tiêu c a vi c nh giá chuy n giao là nh m khuy n khích các nhà qu n tr b ph n có liên quan n vi c chuy n giao h ng n m c tiêu chung. M u n v y, giá chuy n giao ph i k t h p hài hoà l i ích c a các bên tham gia chuy n giao v i l i ích c a toàn doanh nghi p.

Vi c xác nh giá chuy n giao t i thi u làm c s xác nh giá chuy n giao là kh i i m c a vi c nh giá s n ph m chuy n giao h ng n m c tiêu chung. Giá chuy n giao t i thi u là gi i h n th p nh t c a giá chuy n giao b ph n chuy n giao không b thi t h i, ng th i c ng không có l i h n so v i bán ra ngoài.

$$\text{Giá chuy n giao t i thi u} = \text{Chi phí s n xu t và chuy n giao n v s n ph m} + \text{Chi phí c h i n v s n ph m}$$

Chi phí c h i này là ph n l i ích l n nh t b m t i l e u t e n toàn doanh nghi p n u s n ph m c chuy n giao n i b . Ph i phân bi t chi phí s n xu t và chuy n giao v i chi phí c h i vì trên s k toán ch ghi chép chi phí s n xu t và chuy n giao còn chi phí c h i thì không.

Chi phí s n xu t và chuy n giao n v s n ph m th ng là bi n phí n v s n ph m chuy n giao ; chi phí c h i n v i v i toàn doanh nghi p là s d m phí b m t i tính cho m t s n ph m chuy n giao do m t c h i bán ra ngoài vì chuy n giao n i b . Lúc này, giá chuy n giao t i thi u c tính nh sau :

$$\text{Giá chuy n giao t i thi u} = \text{Bi n phí n v s n ph m chuy n giao} + \text{S d m phí b m t i tính cho m t n v s n ph m chuy n giao}$$

Ví d : S d ng s li u c a Công ty TNHH Memcaruaioichan.

Xác nh giá chuy n giao t i thi u.

Bi n phí n v s n ph m chuy n giao 8.000 /sp

C ng : S d m phí b m t i/SP chuy n giao (30.000-10.000) 20.000 /sp

Giá chuy n giao t i thi u 28.000 /sp

V i giá chuy n giao này, các nhà qu n tr c a Công ty s không còn ý nh chuy n giao s n ph m A2 c a b ph n A cho b ph n B n a vì mua ngoài v i giá ch 25.000 /sp trong khi giá chuy n giao t i thi u là 28.000 /SP.

N u s n ph m A2 c s n xu t t n ng l c s n xu t nhàn r i → có chi phí c h i ? Giá chuy n giao là bao nhiêu?.

CHÖÔNG 6

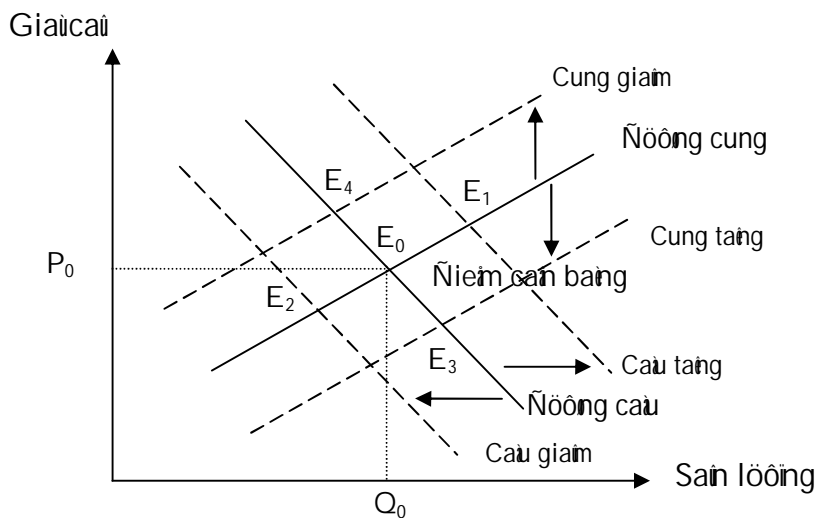
NÖNH GIAÛSAIN PHAM

I. CÖ CAU KINH TEÁVAIVAI TROUCHI PHÍ TRONG NÖNH GIAÛSAIN PHAM

1. Cö caú kinh teá ñönh giaû baïn saïn pham.

1.1 Thò tröông caïn baïng va giaû caú

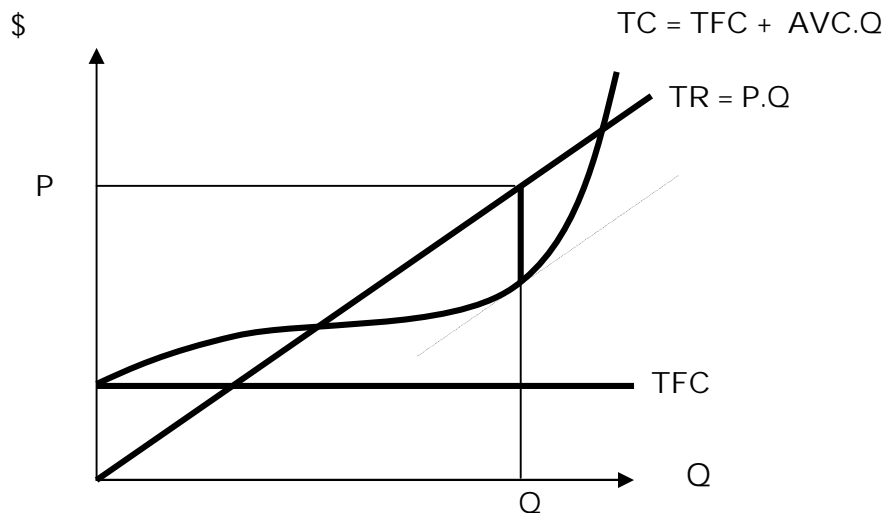
Trong thò tröông töi ño, söi töông taïc cung caú ñönh giaû caú la một haïng hoïa theá hieïn thöông qua giaû caïn baïng. Giaû caïn baïng la möïc giaû maø taïi ñoù löông saïn pham ngöôï mua muoïn mua ñuïng baïng löông saïn pham ngöôï baïn muoïn baïn.



- Khi cung khoïng thay ñoá vaø caú taïng, thì ñieäm caïn baïng seï thay ñoá taïi möïc giaû vaø saïn löông caïn baïng möï cao hôn tröôïc. Ñieäm caïn baïng möï la E_1
- Khi cung khoïng thay ñoá vaø caú giaûm, thì ñieäm caïn baïng seï thay ñoá taïi möïc giaû vaø saïn löông caïn baïng möï thaïp hôn tröôïc. Ñieäm caïn baïng möï la E_2
- Khi cung taïng vaø caú khoïng thay ñoá, thì ñieäm caïn baïng seï thay ñoá taïi möïc giaû thaïp hôn vaø saïn löông caïn baïng möï cao hôn tröôïc. Ñieäm caïn baïng möï la E_3
- Khi cung giaûm vaø caú khoïng thay ñoá, thì ñieäm caïn baïng seï thay ñoá taïi möïc giaû cao hôn vaø saïn löông caïn baïng möï thaïp hôn tröôïc. Ñieäm caïn baïng möï la E_4
- Khi caú cung vaø caú möïc haïng cung thay ñoá thì giaû caïn baïng vaø löông caïn baïng seï thay ñoá tuy thuoïc cung caú thay ñoá cung chieàu hay ngöôïc chieàu, cung möïc möïc ñoá hay khoïc möïc ñoá

1.2 Quan heá chi phí – thu nhaïp – löïi nhuaïn va giaû caú saïn pham.

Ñönh giaû saïn pham phaïi höông ñönh müïc tieäu töá ña hoïa löïi nhuaïn cho doanh nghieïp. Giaû baïn töá öu ñoá vöï một saïn pham la giaû baïn maø cheá leá giöa töng doanh thu vaø töng chi phí ñaït öï möïc löïnh nhaït.



2. Vai trò chi phí trong nền sản phẩm

- Trong việc xác lập quyết định giá của nhà quản trị phải nông nào với nhiều yếu tố không chắc chắn (Cung, cầu, giá cả thị trường ...). Vì vậy việc lập giá dựa trên chi phí sẽ phân tích một số yếu tố không chắc chắn khi nền giá nên loại bỏ những yếu tố không chắc chắn giúp nhà quản trị xác lập một cách rõ ràng những yếu tố trong nền giá
- Chi phí gắn liền với những phí tổn cui thể tại doanh nghiệp trong việc sản xuất kinh doanh. Vì vậy, xác lập giá dựa trên chi phí giúp cho nhà quản trị nhận biết được mức giá tối thiểu, mức giá cụ thể, từ đó tránh được tình trạng xây dựng mức giá quá thấp hoặc quá cao.
- Trong nền kiện doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau, thì tính giá dựa trên chi phí giúp nhà quản trị xác lập được mức giá trước tiếp một cách nhanh hơn nếu cung cấp cho khách hàng.

Qua phân tích trên chúng ta có thể khẳng định chi phí là căn cứ để xác lập giá là một tiền đề kết hợp với các lý thuyết nền giá trong kinh tế vì mô hình hoạch định giá nền chính giá trong chính sách giá của doanh nghiệp.

II. PHƯƠNG PHÁP NỀN GIÁ BÀN SẢN PHẨM SẢN XUẤT HÀNG LOẠT.

1. Mô hình chung về nền giá bàn sản phẩm sản xuất hàng loạt.

Nền giá bàn sản phẩm phải hướng nên mục tiêu của doanh nghiệp. Vì vậy, khi nền giá bàn sản phẩm sản xuất hàng loạt cần phải nắm bắt được hai yêu cầu sau:

- Đảm bảo chi phí sản xuất, chi phí bán hàng và chi phí quản lý
- Cung cấp một mức lợi nhuận cần thiết nếu nắm bắt được hoàn vốn và sinh lợi cho vốn hợp lý

Nền giá sản phẩm sản xuất hàng loạt thông phân tích giá thành 2 bộ phận:

- Chi phí nền: Là phần có nền trong giá mà giá bàn phải nắm bắt được nếu bù đắp cho chi phí cố bản.

- Phần tiền công thêm: Là phần linh hoạt trong giá dùng để bù đắp linh hoạt cho chi phí khác vượt lợi nhuận.

$$\text{Giá bán} = \text{Chi phí nền} + \text{Phần tiền công thêm}$$

2. Định giá bán sản phẩm sản xuất theo phương pháp chi phí toàn bộ

Theo phương pháp chi phí toàn bộ

$$\text{Giá bán} = \text{Chi phí nền} + \text{Phần tiền công thêm}$$

$$\text{Giá bán} = \text{Chi phí sản xuất} + \text{Chi phí sản xuất} \times \text{Tỷ lệ phần tiền công thêm tính theo chi phí sản xuất}$$

- Chi phí nền: Bao gồm chi phí NVL trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung.
- Phần tiền công thêm: Là phần dùng để bù đắp chi phí lưu thông, chi phí quản lý và trả lãi hợp lý theo nhu cầu hoàn vốn cần thiết. Nó là bộ phận linh hoạt khi xây dựng giá.

$$\text{Tỷ lệ phần tiền công thêm} = \frac{\text{Tổng chi phí bán hàng} + \text{Tổng chi phí quản lý DN} + \text{Mức lãi hoàn vốn mong muốn}}{\text{Tổng chi phí sản xuất}}$$

Tỷ lệ phần tiền công thêm có thể xây dựng cho từng sản phẩm, cho nhóm sản phẩm hoặc toàn doanh nghiệp và nó có thể được xây dựng bằng phương pháp thống kê kinh nghiệp hay bằng phân tích kinh tế kỹ thuật.

Ví dụ 1: Khai sát phương pháp tính giá sản phẩm sản xuất hàng loạt theo phương pháp chi phí toàn bộ của công ty A với số liệu sau:

- Chi phí NVL trực tiếp : 100đ/sp
- Chi phí nhân công trực tiếp : 70đ/sp
- Chi phí sản xuất chung:
- + Biến phí SCX : 20đ/sp
- + Định phí SXC : 60đ/sp

Tổng định phí SXC tính cho một hoạt động từ 1.000sp đến 1.200sp là 60.000đ

- Chi phí bán hàng:

- + Biến phí bán hàng : 10đ/sp
- + Định phí bán hàng : 60đ/sp

Tổng định phí bán hàng tính cho một hoạt động từ 1.000sp đến 1.200sp là 60.000đ

- Chi phí quản lý doanh nghiệp : 80đ/sp

Ví dụ 2: Căn cứ số liệu Công ty A ở ví dụ 1

PHIẾU TÍNH GIÁ BÀN SẢN PHẨM SẢN XUẤT HÀNG LOẠT (Theo phương pháp chi phí trực tiếp)	
1. Chi phí nền	
– Biến phí sản xuất	: 190 ñ/sp
– Biến phí bán hàng	: 10 ñ/sp
– Biến phí quản lý DN	: 0 ñ/sp
Tổng cộng	: 200 ñ/sp
2. Tỷ lệ phần trăm cộng thêm:	
$(60.000\text{ñ} + 60.000\text{ñ} + 80.000\text{ñ} + 50.000\text{ñ}) / (200\text{ñ/sp} \times 1.000\text{sp}) = 1,25$	
3. Nôn giá bán	: $200\text{ñ/sp} + (200\text{ñ} \times 1,25) = 450\text{ñ/sp}$
4. Tổng giá bán (1.000sp)	: $450\text{ñ/sp} \times 1.000\text{sp} = 450.000\text{ñ}$
Ký duyệt giá	Ngày Tháng ... năm
	Người lập phiếu

4. Những điều cần lưu ý khi tính giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt.

- Với công thức tính giá bán dựa vào chi phí nền và phần cộng thêm để làm cho nhà quản trị nhìn giá có lợi nhuận hơn qua mọi quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận. Nó khi việc nhìn giá quá cao làm cho mục tiêu doanh nghiệp bị phá vỡ vì sản lượng, doanh thu không đạt nên một mong muốn hoặc giá bán quá thấp làm doanh nghiệp chìm ngập trong tồn kho hàng không kết quả không cao.
- Khi nhìn giá nhà quản trị để làm tổng chi phí quyết định giá trong khi nó giá chịu ảnh hưởng bởi rất nhiều yếu tố khác nhau như: tài nguyên, quản lý, nhân sự....
- Tỷ lệ cộng thêm thích hợp trong giai đoạn này không thích hợp trong giai đoạn khác, nên cần nhiều chính sách phù hợp.
- Một doanh nghiệp sử dụng nhiều dây chuyền sản xuất, hoặc trên cùng một dây chuyền có nhiều công đoạn. Nên này nó phải xác lập phần cộng thêm linh hoạt hơn theo từng dây chuyền sản xuất.

III. NHÌN GIÁ BÀN SẢN PHẨM THEO GIÁ LAO ĐỘNG VÀ GIÁ NGUYÊN VẬT LIỆU SỬ DỤNG.

1. Nhìn kiến vận dụng mô hình nhìn giá bán sản phẩm theo giá lao động và giá nguyên vật liệu sử dụng.

Nhìn giá bán sản phẩm theo giá lao động và giá nguyên vật liệu sử dụng thông qua áp dụng hệ thống giá bán những sản phẩm mà quá trình sản xuất kinh doanh chúng chịu chi phí chủ yếu bởi hai yếu tố cơ bản là lao động trực tiếp và NVL sử dụng, nó hoạt động sớm hơn, hoạt động gia công hàng hóa, dịch vụ du lịch

2. Mô hình nền giá bán sản phẩm theo giá lao động và giá nguyên vật liệu sử dụng.

$$\text{Giá bán} = \text{Giá lao động} + \text{Giá NVL sử dụng}$$

– Giá lao động: Giá nhân công trực tiếp gồm những thành phần sau:

- + Giá lao động trực tiếp: Bộ phận này là phần công của giá lao động, là một giá bán nhằm bù đắp cho chi phí của nhân công trực tiếp thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh nhờ tiền lương, các khoản phụ cấp theo lương của công nhân trực tiếp.
- + Phụ phí lao động (phụ phí nhân công): Là phần linh hoạt của giá lao động trực tiếp công thêm để bù đắp chi phí phúc vụ, chi phí lữ thông, chi phí quản lý liên quan đến việc phúc vụ, quản lý hoạt động của công nhân trực tiếp thực hiện quá trình sản xuất kinh doanh nhờ tiền lương và các khoản trích theo lương bộ phận phúc vụ nhân công, chi phí NVL, công cụ dụng trong hành chính và phòng bộ phận lao động, chi phí khấu hao tài sản của bộ phận lao động Phụ phí nhân công có thể tính theo tỷ lệ phụ phí nhân công hoặc tính theo phụ phí nhân công của mỗi giờ lao động trực tiếp.

Nếu tính theo tỷ lệ phụ phí nhân công thì:

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

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

Nếu tính theo phụ phí nhân công của mỗi giờ lao động trực tiếp thì:

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

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

- + Một lỗi nhuận hoàn vốn mong muốn: Đây là phần tiền công thêm linh hoạt để đạt được một lỗi nhuận thỏa mãn nhu cầu hoàn vốn hợp lý. Một lỗi nhuận thông thường xây dựng theo giờ công lao động trực tiếp.

– Giá nguyên vật liệu sử dụng: Giá NVL thông thường xây dựng gồm những phần cơ bản sau:

- + Giá mua (giá hòa vốn) của NVL sử dụng trực tiếp: Đây chính là một giá trên hòa vốn mua NVL sử dụng trực tiếp cho công việc sản xuất kinh doanh.
- + Phụ phí vật tư: Là bộ phận linh hoạt trực tiếp công thêm để bù đắp các phụ phí NVL nhờ chi phí vận chuyển, chi phí bốc dỡ, chi phí lưu kho, chi phí lương bộ phận quản lý NVL, chi phí khấu hao kho hàng bán bãi

Phí phí vật tồ = Giá trị đơn vị vật tồ sử dụng x Tỷ lệ phí vật tồ.

$$\text{Tỷ lệ phí vật tồ} = \frac{\text{Tổng phí vật tồ ước tính}}{\text{Tổng chi phí mua NVL trực tiếp ước tính}}$$

+ Mục lợi nhuận hoàn vốn mong muốn: Đây là bộ phận linh hoạt cộng thêm nhằm tạo mục lợi nhuận thỏa mãn tỷ lệ hoàn vốn vật tồ.

Ví dụ 3: Công ty B hoạt động trong lĩnh vực sửa chữa ô tô tại địa phương pháp nhân giá bán sản phẩm theo giá lao động và giá NVL. Trong năm X, công ty có tài liệu kế hoạch như sau:

TABLE DỐI TOÁN CHI PHÍ

Chi tiêu	Đơn vị tính (đ)	Đơn vị tính (đ)
1. Lương công nhân cơ khí	400.000.000	-
2. Lương quản lý dèch vui	20.000.000	-
3. Lương quản lý vật tồ	-	40.000.000
4. Lương nhân viên văn phòng	30.000.000	10.000.000
5. Trích theo lương	85.500.000	9.500.000
6. Trôi cấp ngoài lương (10%)	45.000.000	5.000.000
7. Phí phúc vui các đơn vị	19.500.000	5.500.000
8. Khấu hao TSCN	200.000.000	30.000.000
9. Giá mua vật tồ, phí tung	-	400.000.000
Tổng cộng	800.000.000	500.000.000

Lợi nhuận mong muốn của công ty D hàng năm là 20% trên vốn hoạt động.

Công ty B có 20 công nhân cơ khí làm việc 40 giờ/tuần, 50 tuần/năm. Số tiền lãi mong muốn mỗi giờ với lao động là 2.000đ/h, tiền lãi mong muốn mỗi vật tồ là 12,5% trên giá đơn vị sử dụng. Các chi phí khác tính giá bán sp theo giá lao động và NVL, công ty có bảng chi tiết tính giá chi tiết cho năm kế hoạch như sau:

Tổng số giờ làm việc trong năm: 20 x 40h/tuần x 50 tuần = 40.000h

TABLE CHIẾT TÍNH GIÁ LAO ĐỘNG VÀ VẬT TỒ KẾ HOẠCH

Chi tiêu	Giá lao động		Giá vật tồ	
	Tổng cộng (đ)	Đơn vị tính (đ/h)	Tổng cộng (đ)	Tỷ lệ (%)
I. Chi phí nhân công trực tiếp				
1. Lương công nhân cơ khí	400.000.000	10.000		
2. Trích theo lương [(400tr/450tr) x 85,5tr]	76.000.000	1.900		
Tổng cộng	476.000.000	11.900	-	-

II. Giá trị vốn mua vật tư, phụ tùng	-	-	400.000.000	100
III. Các loại chi phí khác	-	-	-	-
1. Lương quản lý dịch vụ	20.000.000	500	-	-
2. Lương quản lý vật tư	-	-	40.000.000	-
3. Lương nhân viên văn phòng	30.000.000	750	10.000.000	
4. Trích theo lương	9.500.000	237,5	9.500.000	
5. Trôi cấp ngoài lương (10%)	45.000.000	1.125	5.000.000	
6. Phí phục vụ các bộ phận	19.500.000	487,5	5.500.000	
7. Khấu hao TSCĐ	200.000.000	5.000	30.000.000	
Tổng cộng	324.000.000	8.100	100.000.000	25
IV. Lợi nhuận mong muốn (20% trên vốn hoạt động)	80.000.000	2.000	50.000.000	12,5

Nếu một khách hàng yêu cầu thực hiện dịch vụ sửa chữa ô tô với giá vật tư 50.000.000đ, lao động trực tiếp 500h. Căn cứ vào phương pháp tính giá bán sản phẩm theo lao động và giá nguyên vật liệu sử dụng, ta có bản chi tiết tính giá dịch vụ sửa chữa ô tô như sau:

PHIẾU TÍNH GIÁ SẢN PHẨM (Theo giá lao động và giá nguyên vật liệu sử dụng)	
– Chi phí lao động trực tiếp: 500h x 11.900đ/h	5.950.000đ
– Phí nhân công: 500h x 8.100đ/h	4.050.000
– Lợi nhuận mong muốn: 500h x 2.000đ/h	1.000.000
(1) Tổng giá lao động	11.000.000
– Chi phí vật tư sử dụng	50.000.000
– Phí vật tư sử dụng: 25% x 50.000.000đ	12.500.000
– Lợi nhuận mong muốn: 12,5% x 50.000.000đ	6.250.000
(2) Tổng giá vật tư sử dụng	68.750.000
(3) Giá dịch vụ sửa chữa ô tô	79.750.000
Người duyệt giá	Ngày tháng năm Người lập giá

3. Định giá bán sản phẩm theo giá lao động.

Áp dụng trong trường hợp hoạt động của doanh nghiệp chủ yếu sử dụng lao động và chi phí lao động hoặc trong hoạt động sản xuất kinh doanh phần vật tư sử dụng do bên nhà hàng cung cấp. Nếu các bạn cần quan tâm với phương pháp định giá này (toàn bộ chi phí khác không phải chi phí lao động trực tiếp) thì tính vào chi phí phục vụ nhân công.

Giaibain sản phẩm {
 Giailao ñoäng tröc tiep
 Chi phí phúc vui nhân công
 Lôil nhuan mong muoán trên voán hoait ñoäng

Ví dụ 4: Lấy số liệu Công ty B, giải sôicông ty chuyên thực hiện gia công sôic cho khách hàng thì bảng chiết tính giá theo giailao ñoäng trong năm kế hoạch như sau:

BẢNG CHIẾT TÍNH GIÁILAO ÑOÄNG KẾHOẠCH

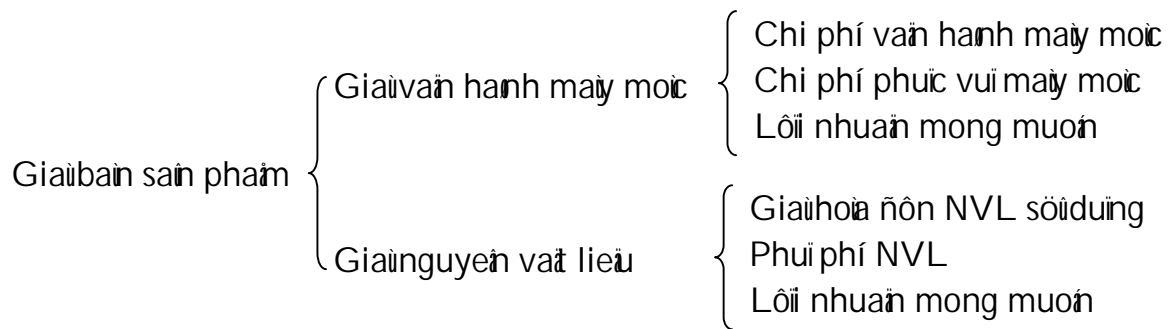
Chi tiêu	Giailao ñoäng	
	Tổng công (ñ)	Ñôn vì tính (ñ/h)
I. Chi phí nhân công trực tiếp		
1. Lương công nhân có khí	400.000.000	10.000
2. Trích theo lương [(400tr/450tr) x 85,5tr]	76.000.000	1.900
Tổng công	476.000.000	11.900
II. Giảihoá ñôn mua vật tồ, phui tung	-	-
III. Các loại chi phí khác	-	-
1. Lương quản lýdịch vui	20.000.000	500
2. Lương quản lýivật tồ	40.000.000	1.000
3. Lương nhân viên văn phòng	40.000.000	1.000
4. Trích theo lương	19.000.000	475
5. Trôi cap ngoài lương (10%)	50.000.000	1.250
6. Phí phúc vui các boáphan	25.000.000	625
7. Khau hao TSCÑ	230.000.000	5.750
Tổng công	424.000.000	10.600
IV. Lôil nhuan mong muoán (20% trên voán hñ) (80+50)	130.000.000	3.250

Nhó vậy, nếu Công ty B thực hiện hợp ñoäng sôic cho oátotên với phan vật tồ sôidùng do bên ñat hàng cung cap, phieu tính giáidịch vui như sau:

PHIEU TÍNH GIÁISẢN PHẨM (Theo giailao ñoäng)	
– Chi phí lao ñoäng tröc tiep: 500h x 11.900ñ/h	5.950.000ñ
– Chi phí phúc vui nhân công: 500h x 10.600ñ/h	5.300.000ñ
– Lôil nhuan mong muoán: 500h x 3.250ñ/h	1.625.000ñ
Giáidịch vui sôic cho oátotên	12.875.000ñ
Ngày tháng năm	Ngày lập giái
Người duyệt giái	Người lập giái

4. **Nhìn giá bán sản phẩm theo giá vốn hàng máy móc thiết bị và vật tư.**

Phương pháp nhìn giá bán căn cứ vào giá vốn hoạt động để lập giá



➤ Giá vốn hàng máy móc thiết bị bao gồm những bộ phận nào chi tiết tính như sau:

- 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 phúc vụ máy móc thiết bị:
 - + Chi phí lao động vận hành máy
 - + Chi phí lao động phúc vụ, bảo trì máy móc thiết bị
 - + Chi phí lao động quản lý
 - + Chi phí NVL, 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, thuê...
- Lợi nhuận mong muốn = Vốn hoạt động x Tỷ lệ hoàn vốn mong muốn.
- Giá nguyên vật liệu sử dụng: Giá NVL thông qua xây dựng gồm những phần cơ bản sau:
 - Giá mua (giá mua vốn) của NVL sử dụng trực tiếp: Đây chính là mức giá trên mua NVL sử dụng trực tiếp cho công việc sản xuất kinh doanh.
 - Phụ phí vật tư: Là bộ phận linh hoạt nào xây dựng công thêm nếu mua các phụ phí NVL như chi phí vận chuyển, chi phí bốc dỡ, chi phí lưu kho, chi phí công nhân quản lý NVL, chi phí khấu hao kho hàng bán bãi....

Phụ phí vật tư = Giá mua vốn vật tư sử dụng x Tỷ lệ phụ phí vật tư.

$$\text{Tỷ lệ phụ phí vật tư} = \frac{\text{Tổng phụ phí vật tư ước tính}}{\text{Tổng chi phí mua NVL trực tiếp ước tính}}$$

- Một lợi nhuận hoàn vốn mong muốn: Đây là bộ phận linh hoạt công thêm nhằm tạo một lợi nhuận thỏa mãn tỷ lệ hoàn vốn vật tư.

Ví dụ 5: Khai sát phương pháp tính giá theo giờ vận hành máy móc thiết bị và vật tư sử dụng của Công ty D chuyên gia công tiện các thiết bị, chi tiết máy với chi phí kế hoạch như sau:

BẢNG DỐI TOÁN CHI PHÍ

Chi tiêu	Biên bản vận hành MMTB (đ)	Biên bản phụ tùng, vật tư (đ)
1. Khai hao máy móc thiết bị (1 năm vận hành 5.000h)	200.000.000	-
2. Chi phí nhiên liệu	50.000.000	-
3. Lương công nhân viên	90.000.000	-
4. Lương nhân viên quản lý vật tư	-	10.000.000
5. Lương nhân viên văn phòng	10.000.000	4.000.000
6. Các khoản trích theo lương	19.000.000	2.660.000
7. Trôi cấp ngoài giờ	11.000.000	1.340.000
8. Phí phục vụ khác	20.000.000	2.000.000
9. Giá mua vật tư, phụ tùng	-	80.000.000
Tổng cộng	400.000.000	100.000.000

Lợi nhuận mong muốn của công ty D hàng năm là 20% trên vốn hoạt động với tổng số vốn 250.000.000đ.

BẢNG CHIẾT TÍNH GIÁ MMTB VÀ VẬT TƯ KẾ HOẠCH

Chi tiêu	Giá vận hành MMTB		Giá vật tư	
	Tổng cộng (đ)	Nhân và tính (đ/h)	Tổng cộng (đ)	Tỷ lệ (%)
I. Chi phí vận hành MMTB				
1. Khai hao MMTB (tính cho 5.000h/năm)	200.000.000	40.000		
2. Nhiên liệu	50.000.000	10.000		
Tổng cộng	250.000.000	50.000	-	-
II. Giá mua vốn mua vật tư	-	-	80.000.000	100
III. Các loại chi phí khác	-	-	-	-
1. Lương công nhân viên	90.000.000	18.000	-	-
2. Lương quản lý mua và quản lý vật tư	-	-	10.000.000	-
3. Lương nhân viên văn phòng	10.000.000	2.000	4.000.000	
4. Trích theo lương	19.000.000	3.800	2.660.000	
5. Trôi cấp ngoài lương	11.000.000	2.200	1.340.000	
6. Chi phí khác	20.000.000	4.000	2.000.000	
Tổng cộng	150.000.000	30.000	20.000.000	25

IV. Lợi nhuận mong muốn (phần theo tỷ lệ)	40.000.000	8.000	10.000.000	12,5
---	------------	-------	------------	------

Nếu Công ty D thực hiện hợp đồng tiến một số thiết bị với nền mức số giờ tiến 100h máy, vật tư sử dụng theo giá trị đơn 5.000.000đ. Căn cứ vào phương pháp tính giá bán sản phẩm theo số giờ vận hành máy mỗi thiết bị và vật tư sử dụng thì giá bán sản phẩm ước tính như sau:

PHIẾU TÍNH GIÁ SẢN PHẨM (Theo giờ vận hành máy và vật tư sử dụng)	
– Chi phí vận hành máy mỗi thiết bị: 100h x 50.000đ/h	5.000.000
– Phí phục vụ máy mỗi thiết bị: 100h x 30.000đ/h	3.000.000
– Lợi nhuận mong muốn: 100h x 8.000đ/h	800.000
(1) Tổng công giá vận hành MMTB	8.800.000
– Giá mua vật tư sử dụng	5.000.000
– Phí vật tư sử dụng: 25% x 5.000.000đ	1.250.000
– Lợi nhuận mong muốn: 12,5% x 5.000.000đ	625.000
(2) Tổng giá vật tư sử dụng	6.875.000
(3) Tổng công giá dịch vụ	15.675.000
Người duyệt giá	Ngày tháng năm Người lập giá

IV. NỀN GIA SẢN PHẨM MÔI

1. Những vấn đề cần biết khi nền giá sản phẩm môi.

Các doanh nghiệp có thể đạt giá theo nhiều cách khác nhau, những tiêu trung giá của doanh nghiệp ước tính đặt cho một sản phẩm môi lần đầu tiên phải trải qua những bước cơ bản sau:

Bước 1: Chọn lựa mức tiêu đặt giá

Thông thường khi nền giá sản phẩm doanh nghiệp xem xét giá bán gắn liền với những mức tiêu sau:

- Số tài sản của doanh nghiệp
- Lợi nhuận tài sản
- Doanh thu tài sản
- Số tăng trưởng doanh số bán hàng
- Lộ trình một thị trường môi: Doanh nghiệp chấp nhận nền giá cao.
- Danh sách chất lượng sản phẩm.

Bước 2: Xác định rõ nhu cầu.

Mọi loại giải cứu doanh nghiệp có thể diễn nên một mức nào khác nhau về nhu cầu nên có các nguồn khác nhau nên nhu cầu. Thông thường giải cứu cao như cầu thấp và ngược lại.

Bước 3: Xác định chi phí.

Khi nhìn giải cứu một sản phẩm, trước hết giải cứu phải bù đắp những chi phí. Vì vậy, trong nhìn giải cứu phải xác định chi phí.

Bước 4: Phân tích giải cứu của những doanh nghiệp cạnh tranh.

Bước 5: Lựa chọn phương pháp nhìn giải cứu

Ngoài các phương pháp nêu trên, doanh nghiệp cũng có thể nhìn giải cứu theo hai phương pháp sau:

- Nhìn giải cứu theo giải cứu nhận thấy: Theo phương pháp này, người nhìn giải cứu đưa ra giải cứu dựa vào nhận thức của người mua sản phẩm chứ không dựa vào chi phí của họ và tạo ra sản phẩm.
- Nhìn giải cứu theo giải cứu của doanh nghiệp cạnh tranh: Doanh nghiệp cần có giải cứu của những đối thủ cạnh tranh để nhìn giải cứu sản phẩm của mình.

Bước 6: Chọn lựa giải cứu sau cùng.

Sẽ chọn lựa giải cứu sau cùng giúp nhà quản trò thu hẹp lại giải cứu

2. Các kỹ thuật nhìn giải cứu sản phẩm mới.

- Thực hiện tiếp thị sản phẩm: Phương pháp này tiến hành bằng cách giới thiệu sản phẩm mới ở những vùng nào chọn, thông với những giải cứu khác nhau trong những vùng khác nhau. Bằng cách này doanh nghiệp có thể thu thập số liệu về số cạnh tranh mà sản phẩm sẽ phải đối đầu, mọi quan hệ giữa số lượng và giải cứu số độ nhận phí với lợi nhuận mà doanh nghiệp có thể đối diện với những giải cứu, những khối lượng bán khác nhau.
- Xác lập giải cứu sản phẩm dựa trên chi phí: Nếu tăng của phương pháp này là việc thiết lập giải cứu dựa vào chi phí cụ thể mà doanh nghiệp thực hiện qua trình sản xuất để xác lập giải cứu

V. NHÌN GIẢI CỨ SẢN PHẨM CHUYÊN NGHIỆP

1. Khái niệm giải cứu sản phẩm chuyên nghiệp.

Giải cứu sản phẩm chuyên nghiệp những thực chất là giải cứu sản phẩm nói chung là giải cứu sản phẩm giữa các nền và thành viên trong một doanh nghiệp, giữa nền và cấp dưới với nền và cấp trên trong một doanh nghiệp.

Khi nhìn giải cứu sản phẩm chuyên nghiệp người lập giải cứu phải nắm bắt:

- Lợi ích chung của toàn doanh nghiệp.
- Bù đắp chi phí thực hiện sản phẩm của toàn bộ sản phẩm chuyên nghiệp.
- Kích thích các bộ phận phải nêu tiết kiệm chi phí và tăng cường trách nhiệm với mục tiêu chung của toàn doanh nghiệp.

Việc lập giá chuyển những thông số xây dựng bằng những phương pháp có bản sau:

- Xác định giá sản phẩm chuyển những theo chi phí thực hiện.
- Xác định giá sản phẩm chuyển những theo giá thị trường.
- Xác định giá sản phẩm chuyển những theo số thỏa thuận.

2. Định giá sản phẩm chuyển những theo chi phí thực hiện.

Giá sản phẩm chuyển những = Chi phí thực hiện sản phẩm.

Ví dụ 6: Công ty ABC có hai phân xưởng sản xuất, phân xưởng I sản xuất nguyên vật liệu chính, phân xưởng II sử dụng nguyên vật liệu chính này để sản xuất sản phẩm A. Theo tài liệu chi phí của phân xưởng I trong 1 tháng như sau:

- Chi phí NVL trực tiếp: 2.000đ/kg NVL
- Chi phí nhân công trực tiếp để sản xuất 1kg NVL : 1.000đ/kg NVL
- Chi phí năng lượng để sản xuất 1kg NVL : 500đ/kg NVL
- Khấu hao TSCĐ sản xuất trong kỳ : 1.000.000 đ
- Chi phí cơ bản khác trong kỳ sản xuất : 500.000 đ
- Năng lực sản xuất trung bình của phân xưởng I từ 800kg đến 1.200kg NVL chính.

Giá số trong kỳ phân xưởng I hoàn thành 1.000kg NVL chính chuyển những cho phân xưởng II sử dụng để sản xuất sản phẩm A thì giá chuyển những NVL chính từ phân xưởng I sang phân xưởng II sẽ tính theo chi phí thực hiện như sau:

PHIẾU TÍNH GIÁ SẢN PHẨM CHUYỂN NHỮNG (Theo chi phí thực hiện)	
1. Chi phí NVL trực tiếp	2.000đ/kg
2. Chi phí nhân công trực tiếp	1.000đ/kg
3. Biến phí sản xuất chung	500đ/kg
4. Định phí sản xuất chung (1.500.000đ/1.000kg)	1.500đ/kg
Đơn giá chuyển những	5.000đ/kg
Tổng giá chuyển những (5.000đ x 1.000kg)	5.000.000đ
Ngày tháng năm	
Người duyệt giá	Người lập giá

3. Định giá sản phẩm chuyển những theo giá thị trường.

Giá chuyển những theo giá thị trường sẽ căn cứ vào giá bán sản phẩm trên thị trường kết hợp với nhiều kiến cứ về tình hình chi phí, thu nhập của doanh nghiệp.

$$\text{N\~on gi\~ai chuy\~en nh\~o\~ng} = \text{Bi\~en ph\~i t\~inh cho m\~oi n\~on v\~o s\~an ph\~am} + \text{M\~o\~c ph\~an b\~o\~ s\~o\~ d\~o\~ n\~am ph\~i cu\~a s\~an ph\~am b\~an ra ngo\~ai b\~o\~ thi\~et hai}$$

V\~i d\~ui 7: L\~ay s\~o\~ l\~ie\~u v\~i d\~ui 6, gi\~ai s\~o\~ gi\~ai b\~an s\~an ph\~am tr\~en th\~o\~ tr\~o\~ng lo\~ai NVL ch\~nh cu\~a ph\~an x\~o\~ng I l\~a 6.000\~n/kg. Gi\~ai NVL ch\~nh t\~o\~ ph\~an x\~o\~ng I chuy\~en sang ph\~an x\~o\~ng II n\~o\~c thi\~et l\~ap nh\~o\~ sau:

PHIẾU TÍNH GIÁ S\~AN PH\~AM CHUY\~EN NH\~O\~NG (Theo gi\~ai th\~o\~ tr\~o\~ng)	
1. Chi ph\~i NVL tr\~oc ti\~ep	2.000\~n/kg
2. Chi ph\~i nh\~an c\~o\~ng tr\~oc ti\~ep	1.000\~n/kg
3. Bi\~en ph\~i s\~an xu\~at chung	500\~n/kg
4. N\~on ph\~i s\~an xu\~at chung (1.500.000\~n/1.000kg)	1.500\~n/kg
5. S\~o\~ d\~o\~ n\~am ph\~i b\~o\~ thi\~et hai (6.000\~n/kg – 5.000\~n/kg)	1.000\~n/kg
N\~on gi\~ai chuy\~en nh\~o\~ng	6.000\~n/kg
T\~o\~ng gi\~ai chuy\~en nh\~o\~ng (6.000\~n x 1.000kg)	6.000.000\~n
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Ngày th\~ang n\~am Ng\~oi l\~ap gi\~ai </div>	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Ng\~oi d\~uy\~et gi\~ai </div>	

4. N\~on gi\~ai s\~an ph\~am chuy\~en nh\~o\~ng th\~o\~ng qua th\~o\~ng l\~o\~ng.

Gi\~ai s\~an ph\~am chuy\~en nh\~o\~ng n\~o\~c x\~ac l\~ap theo m\~o\~ h\~nh chung nh\~o\~ sau:

$$\text{N\~on gi\~ai chuy\~en nh\~o\~ng} = \text{Bi\~en ph\~i t\~inh cho m\~oi n\~on v\~o s\~an ph\~am} + \text{M\~o\~c ph\~an b\~o\~ s\~o\~ d\~o\~ n\~am ph\~i cu\~a s\~an ph\~am b\~an ra ngo\~ai b\~o\~ thi\~et hai}$$

M\~o\~c ph\~an b\~o\~ s\~o\~ d\~o\~ n\~am ph\~i cu\~a s\~an ph\~am b\~an ra ngo\~ai b\~o\~ thi\~et hai n\~o\~c ti\~en h\~nh theo th\~o\~a thu\~an gi\~o\~a b\~an b\~an v\~a b\~an mua.

V\~i d\~ui 8: Gi\~ai s\~o\~ ph\~an x\~o\~ng II c\~an m\~o\~t lo\~ai NVL n\~ac bi\~et s\~an xu\~at s\~an ph\~am A m\~a ph\~an x\~o\~ng I n\~u\~i n\~ie\~u ki\~en ti\~en h\~nh s\~an xu\~at. N\~e\~u ti\~en h\~nh s\~an xu\~at lo\~ai NVL nay, ph\~an x\~o\~ng I ph\~ai h\~uy b\~o\~ v\~ie\~c s\~an xu\~at v\~a k\~inh doanh lo\~ai NVL ch\~nh th\~o\~ng th\~o\~ng 1.000kg. S\~o\~ l\~o\~ng v\~a chi ph\~i s\~an xu\~at NVL m\~oi nh\~o\~ sau:

- S\~o\~ l\~o\~ng ph\~an x\~o\~ng I nh\~an s\~an xu\~at: 800kg
- Bi\~en ph\~i s\~an xu\~at: 5.000\~n/kg

Nh\~o\~ v\~ay, gi\~ai s\~an ph\~am chuy\~en nh\~o\~ng th\~o\~ng qua th\~o\~ng l\~o\~ng c\~o\~i th\~e\~a ch\~ap nh\~an trong tr\~o\~ng h\~p nay l\~a

$$\text{Gi\~ai chuy\~en nh\~o\~ng 1kg NVL} = 5.000\~n/kg + \frac{2.500\~n/kg \times 1.000kg}{800kg} = 8.125\~n/kg$$

$$\text{Ghi ch\~ui } 2.500\~n/kg = 1.500.000\~n/1.000kg + (6.000\~n/kg - 5.000\~n/kg)$$

Mức giá thỏa thuận có thể nhiều hơn tùy thuộc vào công suất sản xuất NVL mỗi của phân xõng I.

- Nếu phân xõng I ã hoạt ñõng hết công suất sản xuất thì mức giá ã thông lõng ñõc chấp nhận khi $\geq 8.125\text{đ/kg}$.
- Nếu phân xõng I chõa hoạt ñõng hết công suất sản xuất thì mức giá ã thông lõng ñõc chấp nhận khi $\geq 6.875\text{đ/kg}$ ($5.000\text{đ/kg} + 1.500.000\text{đ} / 800\text{kg}$).

CH NG 6: D TOÁN NGÂN SÁCH

D toán là tính toán d ki n l cách toàn di n và ph i h p ch rõ cách th c huy ng các ngu n l c cho ho t ng SXKD trong m t th i k c bi u hi n b ng h th ng v s l ng và giá tr .

D toán r t c n thi t cho t t c các doanh nghi p, nó là m t k ho ch hành ng, nó l ng hoá các m c ích c a t ch c b ng các ch tiêu d toán c th . Vì c l p d toán s ph c v cho ch c n ng ho ch nh và ki m soát c a nhà qu n tr ng th i nó góp ph n hoàn thi n s truy n t i thông tin và s h p tác trong n i b t ch c (do quá trình l p d toán t c p th p n c p cao, d toán l p nh v y m b o tính kh thi c a nó, n u có s liên h nhau s tránh c vi c x y ra mâu thu n khi l p d toán. ng th i n u không có s liên h nhau thì s nh h ng n k ho ch s n xu t c a toàn công ty. Vì c l p d toán chính xác s giúp cho DN ch ng trong vi c huy ng các ngu n l c, c bi t là v tài chính tài tr cho ho t ng SXKD.

K l p d toán th ng là l n m và c chia thành tháng, quý.

H th ng d toán bao g m:

1. D toán tiêu th ;
2. D toán s n xu t;
3. D toán CP NVL tr c ti p;
4. D toán CP nhân công tr c ti p;
5. D toán CP SX chung;
6. D toán CP bán hàng và QLDN;
7. D toán t i n (d toán tài chính);
8. D toán v b ng cân i k toán;
9. D toán v báo cáo k t qu kinh doanh.

I/ D toán tiêu th .

1/ M c ích: Nh m xác nh ti m l c tiêu th c a DN t ó làm c s cho vi c l p các d toán s n xu t, d toán NVLTT, NCTT, CPSX chung; d toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN, d toán t i n,... Ngoài ra, d toán tiêu th còn d ki n s t i n s thu c t quá trình tiêu th s n ph m.

D TOÁN TIÊU TH

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
- S l ng s n ph m tiêu th .					
- n giá bán bán					
- Doanh thu					

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
- Kiểm tra chuyên sàng.					
- Tiền thu c trong quý 1.					
- Tiền thu c trong quý 2.					
- Tiền thu c trong quý 3.					
- Tiền thu c trong quý 4.					
Tổng cộng					

2/ Các ghi s : C n c vào

- Kh i l ng s n ph m tiêu th k tr c;
- Chính sách giá c trong t ng lai;
- n t hàng ch a th c hi n;
- c tính c a các khách hàng ti m n ng.

3/ Ph ng pháp l p

- L y kh i l ng s n ph m tiêu th và n giá bán d tính xác nh doanh thu;
- S t i n d k i n thu c c a k này s c tính theo t l % trên doanh thu ã th c hi n trong các k tr c c ng v i t l % s t i n thu c trên doanh thu th c hi n trong k hi n t i.

Ví d 1: Công ty TNHH ABC d k i n t ng s n ph m A tiêu th trong n m 2010 là 150.000 SP, trong ó s n l ng tiêu th c a t ng quý l n l t chi m t l nh sau: Quý 1: 10%, quý 2: 30%, quý 3: 20%, quý 4: 20%. n giá bán d k i n là 200.000

Ti n bán hàng thu c ngay trong quý phát sinh doanh thu là 70%, s còn l i s thu c h t trong quý sau. N ph i thu khách hàng quý 4 n m tr c th hi n trên b ng cân i k toán ngày 31/12/2009 là 1.350.000.000

D toán tiêu th s n ph m A- N m 2010 t i Công ty TNHH ABC nh sau:

n v tính: tr

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
- S l ng s n ph m	15.000	45.000	60.000	30.000	150.000

<i>tiêu thụ</i>					
- <i>Giá bán bán</i>	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
- <i>Doanh thu</i>	3.000	9.000	12.000	6.000	30.000

S T I N D K I N T H U C Q U A C Á C Q U Ý

<i>Ch tiêu</i>	<i>Quý I</i>	<i>Quý II</i>	<i>Quý III</i>	<i>Quý IV</i>	<i>C n m</i>
- <i>Kết chuyển sang.</i>	1.350	-	-	-	1.350
- <i>Tiền thu trong quý 1.</i>	2.100	900	-	-	3.000
- <i>Tiền thu trong quý 2.</i>	-	6.300	2.700	-	9.000
- <i>Tiền thu trong quý 3.</i>	-	-	8.400	3.600	12.000
- <i>Tiền thu trong quý 4.</i>	-	-	-	4.200	4.200
<i>Tổng cộng</i>	<i>3.450</i>	<i>7.200</i>	<i>11.100</i>	<i>7.800</i>	<i>29.550</i>

II/ D toán sản xuất

1/ Mục đích: Nhằm xác định sản lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ để toán, đồng thời làm cơ sở cho việc xây dựng các định toán chi phí sản xuất.

2/ Các loại:

- *Chỉ lượng sản phẩm tiêu thụ* : Lượng định toán tiêu thụ.
- *Chỉ lượng tồn kho cuối kỳ* : Được tính theo tỷ lệ %.

3/ Phương pháp:

$Tổng\ nhu\ c\ u = K\ l\ s\ n\ p\ h\ m\ t\ i\ e\ u\ t\ h\ u\ c\ + K\ l\ s\ n\ p\ h\ m\ t\ n\ c\ u\ i\ k$
 $K\ l\ s\ n\ p\ h\ m\ c\ n\ S\ X = T\ o\ n\ g\ nhu\ c\ u - K\ l\ s\ n\ p\ h\ m\ t\ n\ c\ u\ k$

D TOÁN SẢN XUẤT

<i>Ch tiêu</i>	<i>Quý I</i>	<i>Quý II</i>	<i>Quý III</i>	<i>Quý IV</i>	<i>C n m</i>
- <i>Chỉ lượng sản phẩm tiêu thụ</i>					
- <i>Chỉ lượng sản phẩm tồn kho cuối kỳ</i>					
- <i>Tổng nhu cầu</i>					
- <i>Chỉ lượng sản phẩm tồn kho đầu kỳ</i>					
- <i>Chỉ lượng sản phẩm cần sản xuất</i>					

lập kế toán sản xuất, nhà quản trị cần thiết phải định kỳ kiểm tra sản phẩm tồn kho cuối kỳ. Nếu sản phẩm tồn kho có tính quá nhiều thì có thể gây ra việc lãng phí và tăng kém chi phí dự trữ hàng tồn kho. Ngược lại, nếu sản phẩm tồn kho có tính quá ít thì sẽ ảnh hưởng đến việc tiêu thụ và sản xuất các sản phẩm.

Ví dụ 2: Công ty TNHH ABC cần vào kế toán tiêu thụ sản phẩm A trong năm 2010, định kỳ kiểm tra tồn kho cuối quý bằng 20% nhu cầu tiêu thụ các quý sau, sản lượng sản phẩm tồn kho đầu năm và cuối năm lần lượt là 3.000 và 4.000. Kế toán sản xuất cần lập như sau:

D TOÁN SẢN XUẤT SẢN PHẨM A

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cộng
- Kiểm tra sản phẩm tiêu thụ.	15.000	45.000	60.000	30.000	150.000
- Kiểm tra sản phẩm tồn kho cuối kỳ.	9.000	12.000	6.000	4.000	4.000
- Tổng nhu cầu	24.000	57.000	66.000	34.000	154.000
- Kiểm tra sản phẩm tồn kho đầu kỳ.	3.000	9.000	12.000	6.000	3.000
- Kiểm tra sản phẩm cần sản xuất.	21.000	48.000	54.000	28.000	151.000

III/ Kế toán Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

1/ Mục đích: Nhằm định kỳ kiểm tra nguyên vật liệu cần cho quá trình sản xuất và định tính chi phí nguyên vật liệu trong kỳ và số tiền chi trả mua nguyên vật liệu, đồng thời định kỳ kiểm tra nguyên vật liệu cần cho quá trình sản xuất.

2/ Các bước:

- Kiểm tra sản phẩm sản xuất để định toán sản xuất;
- Xác định mức tiêu hao NVL lý tưởng và mức chi phí.

D TOÁN CHI PHÍ NVL TRỰC TIẾP

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cộng
- Sản lượng sản phẩm cần sản xuất.					
- Mức tiêu hao NVL (Kg/sp)					
- Nhu cầu NVL cho sản xuất (kg)					
- Yêu cầu tồn kho NVL cuối kỳ (kg)					
- Tổng nhu cầu					

NVL. - Tiền kho NVL - NVL cần mua trong kỳ. - Đơn giá mua 1 kg NVL - Chi phí mua NVL - Chi phí NVL trực tiếp.					
--	--	--	--	--	--

S T I N D K I N C H I R A Q U A C Á C Q U Ý

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
Kho n n n m tr c chuyển sang					
Chi cho NVL mua trong quý 1					
Chi cho NVL mua trong quý 2					
Chi cho NVL mua trong quý 3					
Chi cho NVL mua trong quý 4					
T ng chi					

3/ Phương pháp lập

- Lượng NVL cần sản xuất = Khối lượng sản phẩm sản xuất nhân mức tiêu hao.
- Lượng NVL tồn cuối kỳ tính theo % trên nhu cầu sản xuất cả quý tiếp theo = Lượng NVL cần sản xuất cho sản xuất x t l %
- Tổng nhu cầu = Lượng NVL cần sản xuất cho SX + Lượng NVL tồn cuối kỳ
- Lượng NVL tồn cuối kỳ = Tổng nhu cầu quý trừ số trên các d toán CP NVL
- Lượng NVL cần mua trong kỳ = Tổng nhu cầu - Lượng NVL tồn cuối kỳ
- Chi phí mua = Lượng NVL cần mua trong kỳ x đơn giá
- Số tiền d tính chi ra mua NVL tính theo t l % trên số tiền thanh toán chi phí mua NVL k tr c + t l % tính trên số tiền thanh toán cả chi phí NVL kỳ này.

Ví dụ 3: Trong kỳ báo cáo Công ty TNHH ABC xuất 113.400 kg vật liệu R và sản xuất 140.000 sp A, trong đó hao hụt và tồn thất tính là 2.800 kg, số thực chuyển vào sản phẩm là 110.600 kg, và lượng NVL tiêu hao cho 1 sp là 0.81 kg. Trong kỳ d toán, công ty d nh c i t i n k thu t làm gì m m c hao hụt 2.800 kg xuất còn 1.400 kg. Vậy mức NVL cho l d toán là: $(110.600 + 1.400) / 140.000 = 0.80$ kg/sp

Giả nh giá nh m c 1 kg vật liệu R là 100.000, thì nh m c chi phí NVL cho 1 n v SP là $0.8 \times 100.000 = 80.000$ /sp

Thông tin:

- Tổng kho NVL Rủi ro: 1.680 kg, yêu cầu tồn kho cuối quý bằng 10% nhu cầu NVL cần cho sản xuất quý sau, tồn kho cuối năm 2010 là 3.200 kg
 - Chi phí mua NVL trả ngay bằng 50% trong quý mua, số còn lại thanh toán trong quý kế tiếp
 - Khoản phí trả nguỵ bán vào thời điểm cuối năm trước là 514.000.000
- Cần vào sổ lưu các ví dụ trên, lập bảng kế toán chi phí NVL trả tiếp như sau:

D TOÁN CHI PHÍ NVL TRẢ TIẾP

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cum
- Sản lượng sản phẩm cần sản xuất	21.000	48.000	54.000	28.000	151.000
- Nhu cầu NVL (Kg/sp)	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
- Nhu cầu NVL cho sản xuất (kg)	16.800	38.400	43.200	22.400	120.000
- Yêu cầu tồn kho NVL cuối kỳ (kg)	3.840	4.320	2.240	3.200	3.200
- Tổng nhu cầu NVL	20.640	42.720	45.440	25.600	124.000
- Tồn kho NVL đầu kỳ	1.680	3.840	4.320	2.240	1.680
- NVL cần mua trong kỳ	18.960	38.880	41.120	23.360	122.320
- Đơn giá mua 1 kg NVL	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
- Chi phí mua NVL	1.896	3.888	4.112	2.336	12.232
- Chi phí NVL trả tiếp	1.680	3.840	4.320	2.240	12.080

S TÍNH KIỂM RA QUA CÁC QUÝ

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cum
Khoản năm trước chuyển sang	514				514
Chi cho NVL mua trong quý 1	948	948			1.896
Chi cho NVL mua trong quý 2		1.944	1.944		3.888
Chi cho NVL mua trong quý 3			2.056	2.056	4.112
Chi cho NVL mua trong quý 4				1.168	1.168
Tổng chi	1.462	2.892	4.000	3.224	11.578

IV/ D toán chi phí nhân công trả tiếp

- 1/ Mục đích: Nhằm tính nhu cầu trả tiếp và chi phí nhân công trả tiếp
- 2/ Các bước:
 - Xác định sản phẩm sản xuất để tính toán sản xuất

- Nhóm chi phí gián tiếp
- Nhóm chi phí cho công nhân

3/ Phân bổ

- Tổng nhu cầu chi phí = $Kl \text{ spsx} \times \text{nhóm chi phí}$
- Chi phí nhân công trực tiếp = Tổng nhu cầu chi phí

D TOÁN CHI PHÍ NHÂN CÔNG TRỰC TIẾP

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cộng
- Khấu hao - Nhóm chi phí gián tiếp LTT - Tổng nhu cầu chi phí gián tiếp LTT - Nhóm chi phí cho công nhân LTT - Chi phí nhân công trực tiếp					

Ví dụ: Công ty TNHH ABC xây dựng nhóm chi phí LTT cho 1 năm và SPA như sau:

Họ tên	Thời gian (giờ)
- Máy	0.6
- Giá trị	0.1
- Lau chùi máy và chi phí	0.1
- Di chuyển	0.2
nhóm chi phí cho công nhân SPA	1.0

Công ty TNHH ABC có 78 công nhân tham gia sản xuất SPA, mỗi công nhân làm việc 8 giờ 1 ngày và mỗi tháng làm việc 20 ngày. Tổng số tiền lương của 78 công nhân là 322.683.000 đồng. Các khoản phụ cấp bằng 30% trên lương. Các khoản trích theo lương tính bằng 19% của lương công nhân và phụ cấp.

Tổng số giờ làm việc trong tháng: $78 \times 20 = 12.480$ (giờ)

nhóm chi phí cho công nhân giá trị lao động trực tiếp sản xuất sản phẩm A xây dựng như sau:

Chi phí nhân công trực tiếp	Số tiền
- Lương công nhân ($322.683.000 / 12.480$)	25.856
- Phụ cấp (30% lương công nhân)	7.757
- Các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, BHTN)	6.387

<i>BHYT, KPC)</i>	
<i>nhóm công nhân giá m t gi L TT</i>	<i>40.000</i>

Sau khi tính công nhân công nhân giá công lao động và nhóm công nhân công nhân cho công nhân SP, ta sẽ tính chi phí nhân công trực tiếp cho công nhân công nhân là: $1 \text{ gi /s nhân phẩm} \times 40.000 \text{ ng/gi} = 40.000 \text{ /sp}$.

Ta lập bảng toán chi phí nhân công trực tiếp như sau: công nhân tính trực tiếp

<i>Ch tiêu</i>	<i>Quý I</i>	<i>Quý II</i>	<i>Quý III</i>	<i>Quý IV</i>	<i>C n m</i>
- Kh i l ng sp sx	21.000	48.000	54.000	28.000	151.000
- nhóm công nhân công nhân L TT	1	1	1	1	1
- Tổng nhu cầu trực tiếp công nhân L TT	21.000	48.000	54.000	28.000	151.000
- nhóm công nhân chi phí cho 1 gi L TT	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
- Chi phí nhân công trực tiếp	840	1.920	2.160	1.120	6.040

V/D toán chi phí sản xuất chung

1/ Mục đích: Nhóm tính toán chi phí sản xuất chung khi biến và bất biến để kiểm tra tính chính xác của chi phí sản xuất chung để kiểm tra nói trên.

2/ Các bước:

- Tổng thời gian lao động trực tiếp và gián tiếp để toán chi phí nhân công trực tiếp
- Các công nhân nhóm công nhân chi phí sản xuất chung khi biến tính cho 1 gi L TT và tổng chi phí sản xuất chung bất biến tính.

3/ Phương pháp lập

xác định chi phí sản xuất chung khi biến và bất biến theo thời gian L TT nhân viên nhóm công nhân giá CP SXK khi biến cho 1 gi L TT. Sau đó phân bổ theo nhóm công nhân bảng số liệu chi phí nhóm công nhân, sau đó công nhân và giá CP SXK bất biến xác định chi phí CP SXK theo toán. Sau đó trừ chi phí nhân công hao xác định chi phí chi ra cho CP SXK

D TOÁN CHI PHÍ CHUNG

<i>Ch tiêu</i>	<i>Quý I</i>	<i>Quý II</i>	<i>Quý III</i>	<i>Quý IV</i>	<i>C n m</i>
- Tổng thời gian L TT					
- nhân giá phân bổ biến phí SXK					
- Biến phí SXK					
- nhân phí SXK					
- Tổng chi phí SXK để toán					
- Số tiền chi hao					
- Số tiền để chi ra					

cho CP SXC					
------------	--	--	--	--	--

Ví d : Công ty TNHH ABC CP SXC c phân b cho SP A theo s gi L TT, n giá phân b bi n phí SXC c tính là 4.000 /gi . T ng nh phí SXC d ki n phát sinh hàng quý là 604 tr , kh u hao TSC t i phân x ng trích hàng quý là 194 tr

B ng d toán chi phí SXC c l p nh sau:

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
- T ng th i gian L TT	21.000	48.000	54.000	28.000	151.000
- n giá phân b bi n phí SXC	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004
- Bi n phí SXC	84	192	216	112	604
- nh phí SXC	604	604	604	604	2.416
- T ng chi phí SXC d toán	688	796	820	716	3.020
- S t i n kh u hao	194	194	194	194	776
- S t i n d ki n chi ra cho CP SXC	494	602	626	522	2.244

VI/ D toán t n kho thành ph m cu i k

Sau khi hoàn t t t c các d toán trên, ta t p h p s li u l i tính giá thành m t n v thành ph m, sau ó tính tr giá thành ph m t n kho cu i k .

Tr giá thành ph m t n kho cu i k = S l ng thành ph m t n kho cu i k x Giá thành n v thành ph m

Ví d d toán t n kho thành ph m cu i k SPA –n m 2010 nh sau: tr

Ch tiêu	L ng	Giá	S t i n
Chi phí s n xu t l s n ph m			0.14
- Chi phí NVL TT	0.8kg	0.1kg	0.08
- Chi phí NCTT	1 gi	0.04 gi	0.04
- Chi phí SXC	1 gi	0.02 gi	0.02
Thành ph m t n kho cu i k	4.000sp	0.14sp	560

VII/ D toán chi phí bán hàng và chi phí qu n lý doanh nghi p

1/ M c ích: Nh m xác nh t ng chi phí d ki n v chi phí bán hàng và chi phí qu n lý doanh nghi p.

2/ C s l p: C n c vào các d toán tiêu th và các d toán c a ng i có trách nhi m b ph n bán hàng l p.

3/ Ph ng pháp l p:

- Chi phí bán hàng & Chi phí QLDN = Số lượng SP tiêu thụ đơn vị nhân với đơn vị m c CPBH và CP QLDN trên đơn vị SP
- Tổng CPBH & Chi phí QLDN đơn vị = CP BH & CP QLDN bình quân + CP BH & CP QLDN khi bình quân

Chú ý: Khi tính CP BH và CP QLDN cần chi ra bằng tỉ lệ, cần phải là i trình CP KH TSC trong CPBH và CP QLDN

Ví dụ: Công ty TNHH ABC phân bổ CPBH và CP QLDN theo số lượng SP tiêu thụ, giá phân bổ bình quân chi phí bán hàng và QLDN là 30.000 /SP. Chi phí BH và QLDN bao gồm chi phí quảng cáo 75 tr /quý, chi phí lương 150tr /quý, chi phí bổ hình 20tr /quý, KH TSC hàng quý 126tr, tiền thuê tài sản phát sinh 120tr /quý. D toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN có thể như sau:

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cộng
Số lượng tiêu thụ đơn vị (SP)	15.000	45.000	60.000	30.000	150.000
Giá phân bổ bình quân chi phí BH và QLDN	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Tổng bình quân chi phí bán hàng và QLDN	450	1.350	1.800	900	4.500
+ Quảng cáo	75	75	75	75	75
+ Lương	150	150	150	150	150
+ Bổ hình	20	20	20	20	20
+ Khấu hao TSC	126	126	126	126	126
+ Thuê tài sản	120	120	120	120	120
Tổng chi phí đơn vị	491	491	491	491	1.964
Tiền chi cho BH và QLDN	815	1.715	2.165	1.265	5.960

VIII/ D toán tài chính

1/ Mục đích: Nhằm cung cấp một hình ảnh về tình hình lưu chuyển tài chính của doanh nghiệp vào cuối kỳ để toán, nhằm làm rõ các biến động tài chính của doanh nghiệp này giúp cho nhà quản lý tránh các sai sót tài chính như của mình (nhà quản lý có thể sử dụng số tài chính để tính toán). Mặt khác, nó giúp nhà quản trị tính toán các chỉ số tài chính có thể hoạch định.

2/ Các số liệu: Báo cáo này gồm có 4 phần

- Phần tài sản: Số tài sản cuối kỳ: lyt số tài sản cuối kỳ trừ
- Phần thu: Số thu bán hàng: Lyt số toán thu
- Phần chi: Lyt các khoản chi phí và các khoản chi phí khác để tính nh chi phí thu, trả lãi, chi mua MMTB,...
- Phần cân đối tài chính = Tổng thu - Tổng chi

3/ Phương pháp lập:

- Xác định số tài sản cuối kỳ bằng cách lấy tài sản cuối kỳ cộng với số tài sản tính thu trong kỳ sau đó trừ phần chi ra trong kỳ để toán cân đối chênh lệch thu chi

- N u thi u ti n thì doanh nghi p có k ho ch i vay
- N u th a ti n thì doanh nghi p có k ho ch tr n vay hay u t

BẢNG D TOÁN TIỀN

Ch tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	C n m
I. Ti n t n u k					
II. Ti n thu vào trong k					
- Thu t bán hàng					
C ng kh n ng ti n					
III. Ti n chi ra trong k					
- Chi phí NVL tr c ti p					
- Chi phí nhân công tr c ti p					
- Chi phí s n xu t chung					
- Chi phí BH và QLDN					
- Thu thu nh p doanh nghi p					
- Mua s m TSC					
- Tr lãi c ph n					
C ng chi					
IV. Cân i thu và chi					
V. Vay					
- Vay ng n h n					
- Tr n vay					
- Tr lãi vay					
C ng					
VI. Ti n t n cu i k					

Ví d : Công ty TNHH ABC c n c vào các d toán ã c l p trên và nh ng thông tin liên quan n ti n nh sau:

- Yêu c u t n quý cu i m i quý t i thì u là 500tr . T n qu u n m trên b ng cân i k toán ngày 31/12/2009 là 680tr
- D toán mua TSC quý I: 865,75tr , quý 2: 337,75tr , quý 3: 547,75tr , quý 4: 1.121,75tr
- Thu TNDN c n p vào cu i m i quý. Theo d toán t ng c ng thu TNDN ph i n p trong n m là 613 tr và c chia u cho m i quý.
- Trong k d toán, công ty d ki n chia lãi c ph n 2 l n vào cu i quý 2 và cu i quý 4 cho c ông, m i l n là 150tr .
- Ngân hàng yêu c u công ty tr n 1 l n sau 12 tháng k t th i i m i vay. Tuy nhiên, sau khi cân i thu chi vào cu i m i quý, n u th y th a ti n công ty s tr n g c tr c h n. Các kho n vay c vay vào u m i quý, vay quý nào thì sang quý sau s tr lãi ti n vay v i lãi su t vay ng n h n là 3%/quý.

T nh ng thông tin trên, d toán ti n c l p nh sau:

BẢNG D TOÁN TIỀN

Chi tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cum
I. Tiền thu	680	500	500	500	680
II. Tiền thu vào trong kỳ					
- Thu bán hàng	3.450	7.200	11.100	7.800	29.550
Cộng khác	4.130	7.700	11.600	8.300	30.230
III. Tiền chi ra trong kỳ					
- Chi phí NVL trực tiếp	1.462	2.892	4.000	3.224	11.578
- Chi phí nhân công trực tiếp	840	1.920	2.160	1.120	6.040
- Chi phí sản xuất chung	494	602	626	522	2.244
- Chi phí BH và QLDN	815	1.715	2.165	1.265	5.960
- Thu nhập doanh nghiệp	153,25	153,25	153,25	153,25	613
- Mua sắm TSC	865,75	337,75	547,75	1.121,75	2.872
- Trả lãi công nợ	-	150	-	150	300
Cộng chi	4.630	7.770	9.652	7.556	29.608
IV. Cân đầu và cuối	(500)	(70)	1.948	744	622
V. Vay					
- Vay ngắn hạn	1.000	600			1.600
- Trả nợ vay			(1.400)	(200)	(1.600)
- Trả lãi vay		(30)	(48)	(6)	(84)
Cộng	1.000	570	(1.448)	(206)	(84)
VI. Tiền cuối kỳ	500	500	500	500	538

Chú ý: Vì nhu cầu tiền thi u là 500tr nên khoản vay phải m b o nhu cầu cân i và ph n nhu cầu tiền thi u ó.

IX/ D toán kế qu ho t ng kinh doanh

1/ Mục ích: Cung c p hình nh v tình hình thu nh p doanh nghiệp vào cuối đ toán n u tình hình theo úng nh đ k n

2/ C s l p: C n c vào đ toán tiêu th và đ toán chi phí

3/ Ph ng pháp l p: L y doanh thu tr giá v n hàng bán xác nh l i nhu n g p sau ó tr CPBH và CP QLDN xác nh l i nhu n t ho t ng SXKD, sau ó tr thu TNDN tính l i nhu n sau thu

Ví d : Đ k n k t qu ho t ng kinh doanh Công ty TNHH ABC nh sau:

Chi tiêu	S t n
Doanh thu (150.000x 0.2/sp)	30.000
Giá v n hàng bán (150.000x 0.14/sp)	21.000
L i nhu n g p	9.000
Chi phí BH và QLDN	6.464

Chi phí TC	84
L i nhu n thu n t H KD	2.452
Chi phí thu TNDN	613
L i nhu n sau thu TNDN	1.839

X/D toán cân i k toán

1/ Mục ích: Nh m cung c p tính hình tài s n và ngu n v n và cu i k d toán n u m i vì c di n ra úng nh d k i n

2/ C s l p: D a vào b ng cân i k toán d tính u k d toán, c n c vào d toán t i n, d toán tiêu th , d toán chi phí,... v các kho n m c có liên quan n s b i n ng c a tài s n và ngu n v n trong k d toán.

3/ Ph ng pháp l p:

C n c vào b ng cân i k toán d tính u k l y s d t i n hành i u ch nh nh ng kho n m c bên ph n tài s n và ngu n v n b ng nh ng s k i n s x y ra trong n m d toán, b ng cân i k toán sau khi c i u ch nh là b ng cân i k toán cu i k d toán.

Ví d : Công ty TNHH ABC có b ng cân i k toán t i ngày 31/12/2009 nh sau:

TÀI S N	Sô t i n	NGU N V N	S t i n
A. Tài s n ng n h n	2.618	A. N ph i tr	764
T i n	680	Ph i tr ng i bán	514
Ph i thu khách hàng	1.350	Các kho n ph i tr , ph i n p ng n h n khác	250
Hàng t n kho	588		
B. Tài s n dài h n	8.652	B. V n ch s h u	10.506
Tài s n c nh h u hình	7.802	V n ut c ach s h u	8.750
- Nguyên giá	9.610		
- Giá tr hao mòn lu k	(1.808)	L i nhu n sau thu ch a PP	1.756
Chi phí xây d ng c b n d dang	850		
T ng c ng tài s n	11.270	T ng c ng ngu n v n	11.270

S d ng s li u c a các ví d trên, b ng cân i k toán c a Công ty TNHH ABC t i ngày 31/12/2010 c l p nh sau:

TÀI S N	Sô t i n	NGU N V N	S t i n
A. Tài s n ng n h n	3.218	A. N ph i tr	1.418
T i n (1)	538	Ph i tr ng i bán (7)	1.168
Ph i thu khách hàng (2)	1.800	Các kho n ph i tr , ph i n p ng n h n khác (8)	250
Hàng t n kho (3)	880		
B. Tài s n dài h n	8.652	B. V n ch s h u	12.045

Tài sản cố định hữu hình	9.395	Vốn đầu tư các sở hữu (9)	8.750
- Nguyên giá (4)	12.483		
- Giá trị hao mòn lũy kế (5)	(3.088)	Lợi nhuận sau thuế chia PP (10)	3.295
Chi phí xây dựng cơ bản đang dang	850		
Tổng cộng tài sản	13.463	Tổng cộng nguồn vốn	13.463

- (1) S l i u c l y t "D toán t i n"
- (2) S l i u c l y t b ng "D toán tiêu th s n ph m". S d kho n ph i thu khách hàng t i ngày 31/12/2010 là 30% \times 6.000tr
- (3) S l i u c l y t b ng "D toán chi phí NVL tr c ti p" và b ng "D toán t n kho thành ph m t n kho cu i k ". Tr giá hàng t n kho cu i n m là: 3.200kg \times 0.1tr /kg+560tr
- (4) S l i u c l y t b ng "b ng cân i k toán" n m tr c và b ng "D toán t i n". Nguyên giá TSC HH th hi n trên b ng C KT n m tr c là 9.610tr c ng thêm 2.873 tr mua TSC trong n m d toán.
- (5) S l i u c tính t b ng "B ng cân i k toán" n m tr c, b ng "D toán chi phí SXC" và b ng "D toán CPBH và QLDN". Giá tr hao mòn lu k trên b ng C KT ngày 31/12/2009 là 1.808 tr , c ng thêm giá tr hao mòn lu k t ng lên trong n m d toán là 1.280 tr (766tr +504tr).
- (6) S l i u trên b ng C KT ngày 31/12/2009 (không thay i)
- (7) S l i u c l y t b ng "D toán CP NVL TT". S d kho n ph i tr ng i bán cu i n m 2010 là: 50% \times 2.336 tr
- (8) S l i u trên b ng C KT ngày 31/12/2009 (không thay i)
- (9) B ng cân i n m tr c (không thay i)
- (10) S l i u l y t b ng "B ng cân i k toán" n m tr c, b ng "D toán KQKD" và b ng "D toán t i n". L i nhu n sau thu ch a phân ph i trên b ng C KT n ngày 31/12/2010: 1.756 tr +1.839tr -300tr

CHƯƠNG 7: PHÂN TÍCH BIÊN NG CHI PHÍ

Chi phí là một trong những vấn đề các nhà quản trị cần phải quan tâm. Để lợi nhuận, doanh thu, doanh nghiệp phải tăng sản lượng sản phẩm bán ra, tăng giá bán sản phẩm. Vì để tăng doanh thu phải thu hút vào các nhân tố khách quan như quan hệ cung cầu của các loại sản phẩm đang kinh doanh, giá cả, tình hình cạnh tranh trên thị trường,... Ngoài việc tăng doanh thu, các nhà quản trị thường tập trung các biện pháp giảm chi phí vì lợi nhuận thu được vào những nhân tố chủ quan như sau.

Việc phân tích biên độ chi phí sẽ giúp các nhà quản trị tìm ra những biện pháp thích hợp nhằm giảm chi phí, tăng lợi nhuận.

I/ Phân tích biên độ chi phí NVLTT

- Xác định tổng biên độ:

$A = \text{Tổng CP NVLTT thực tế} - \text{Tổng CP NVLTT kế hoạch}$

Ta có: $\text{CP NVLTT} = \text{SLSPSX} \times \text{nhóm tiêu hao NVL} \times \text{ng giá}$

- Xác định những nhân tố ảnh hưởng tiêu phân tích.

* Những nhân tố ảnh hưởng (cụ thể giá kế hoạch):

$B = \text{Lượng thực tế tiêu giá kế hoạch} - \text{Lượng KH} \times \text{giá KH}$

(nếu $B < 0$: có lợi)

Sau khi tính toán cần xác định đây là biên độ bất lợi hay có lợi (chúng ta chú ý đến biên độ bất lợi) nếu là biên độ bất lợi cần phải xác định rõ là do nguyên nhân khách quan hay chủ quan.

+ Nếu là nguyên nhân khách quan: bỏ qua

+ Nếu là nguyên nhân chủ quan: Phải phân tích tìm nguyên nhân qui trách nhiệm và có biện pháp gì quy định thích hợp.

Một số nguyên nhân có thể xảy ra:

- Do nguyên vật liệu thực tế kém chất lượng;

- Máy móc thiết bị lạc hậu nên trong quá trình sản xuất dễ hỏng sản phẩm;

- Do trình độ tay nghề công nhân kém;

- Do môi trường sản xuất, điều kiện làm việc không thuận lợi;

- Do quản lý lỏng lẻo,

* Những nhân tố ảnh hưởng:

$C = \text{Lượng thực tế tiêu thực tế} - \text{Lượng thực tế tiêu KH}$

($C < 0$: có lợi khi chất lượng vật liệu mua vào thuận lợi)

$[A = B + C]$

Sau khi tính toán xong cần phân tích xác định đây là biên độ có lợi hay bất lợi.

- Nếu là biên độ bất lợi cần tìm cho rõ là do nguyên nhân khách quan hay chủ quan;

+ Nếu là khách quan: bị qua (như Nhà nước qui định giá,...)

+ Nếu là chủ quan: (như người cung ứng không mua nguyên liệu mua nguyên cung ứng xa hơn hoa hồng,...) thì cần phải tìm nguyên nhân có biện pháp khắc phục.

Ví dụ :

Thành mục chi phí sản xuất sản phẩm A như sau:

Khoản mục chi phí	Đơn vị tính (KH)	Giá trị đơn vị (KH)	Chi phí SX đơn vị
Chi phí NVL TT	3Kg/SP	4.000 /Kg	12.000 /SP
Chi phí NCTT	2,5gi /SP	14.000 /gi	35.000 /SP
Chi phí sản xuất chung	2,5 gi /SP	3.000 /gi	7.500 /SP
Công CP SX đơn vị 1 SP (giá thành nội bộ)			54.500 /SP

Lưu ý: Chi phí đơn vị là chi phí mong muốn liên quan đến một khối lượng hoạt động; chi phí dự toán là chi phí mong muốn liên quan đến một kỳ hoạt động)

Tại Công ty TNHH ABC có tài liệu như sau:

- Đơn vị tính, giá đơn vị và chi phí sản xuất đơn vị sản phẩm lý thuyết trên;

- Giá thị trường công ty đã mua 6.500 kg NVL với giá bình quân là 3.800 /kg và đã sản xuất 2.000 SP A

Với 1 kg SP SX thực tế, 1 kg NVL TT đơn vị SX 2.000 sp A là: 3kg/SP X 2.000 SP = 6.000 kg

Chúng ta phân tích biến động chi phí NVL TT như sau:

Biến động giá

$$C = \text{Lượng thực tế} \times \text{giá thực tế} - \text{Lượng thực tế} \times \text{giá KH} \\ = 6.500 \times 3.800 - 6.500 \times 4.000 = - 1.300.000$$

Biến động lượng

$$B = \text{Lượng thực tế} \times \text{giá kế hoạch} - \text{Lượng KH} \times \text{giá KH} \\ = 6.500 \times 4.000 - 6.000 \times 4.000 = + 2.000.000$$

Phân tích biến động giá:

Giá bình quân giảm 200 /kg (3.800 – 4.000), tính cho 6.500 kg NVL sản xuất thực tế đã làm cho tổng chi phí NVL TT thực tế so với dự toán giảm 1,3tr

Kết quả này sẽ ảnh hưởng giá cao hơn chủ yếu là do NVL nhập nội địa giảm, giá giảm là nhờ tìm kiếm nhà cung cấp có giá thấp hơn, tránh chi phí khâu trung gian hay tiết kiệm các chi phí mua NVL,...

Nếu giá giảm do quan hệ cung cầu thay đổi trên thị trường NVL, do có những thay đổi về qui định, thuế, chính sách nhà nước tác động đến giá cả hàng hóa thì có thể xem đây là nguyên nhân khách quan.

Nếu giá giảm do mua hàng loạt nguyên liệu không phù hợp với chủng loại, chất lượng,... thì có thể ảnh hưởng là không tốt, ngoài việc làm giảm chất lượng SP, giảm uy tín của nhãn hiệu, ảnh hưởng đến công bán và giá bán của SP, nó còn làm tăng chi phí SX và tăng lượng tiêu hao NVL.

Phân tích biên lượng:

Theo định mức tiêu hao là 3kg/sp thì với 2.000 SP sản xuất ra công ty chỉ cần sử dụng 6.000 kg NVL, nhưng thực tế Công ty đã sử dụng 6.500 kg NVL. Việc tăng thêm 500kg NVL này đã làm cho tăng chi phí NVL TT thực tế so với dự toán tăng thêm 2tr (500kg x 4.000 /kg)

Đây là một biểu hiện không tốt, có thể do những nguyên nhân:

- Quản lý NVL không tốt;
- Tay nghề công nhân trực tiếp SX kém;
- Tình trạng hoạt động của MMTB không tốt;
- Các yếu tố khác như biến đổi môi trường, tình hình cung cấp năng lượng,... không tốt;
- Các biện pháp quản lý sản xuất tiếp phân xưởng kém,

Chúng ta phân tích sự biến động về chi phí NVLTT phát hiện kết quả như bảng tiếp theo. Nếu phân tích chi tiết hành càng sâu càng tốt. Biên lượng giá thực trách nhiệm của bộ phận cung ứng NVL, biên lượng giá thực về bộ phận quản lý sản xuất tiếp các phân xưởng. Tuy nhiên, nếu bộ phận cung ứng mua hàng NVL có chất lượng thấp với giá rẻ thì tiết kiệm chi phí, nhưng gây tình trạng tăng lượng tiêu hao thì trách nhiệm chính về việc giảm hiệu quả sử dụng NVL thực về bộ phận cung ứng.

II/ Phân tích biên chi phí nhân công trực tiếp.

Phương pháp phân tích tăng giảm về chi phí NVL TT, nhân công là thời gian lao động của công nhân trực tiếp sản xuất, nhân công giá là định mức nhân công giá tính toán cho một giờ lao động trực tiếp.

Chú ý: Biên lượng công giá là biên động ngược lại với biên lượng công nhân chính là biên động ngược.

Số lượng sản phẩm sản xuất phải cần nhân công thực tế.

Ví dụ: Số lượng sản phẩm nêu trên, định mức nhân công trực tiếp cho một sản phẩm là 2,5 giờ và định mức nhân công trực tiếp bình quân là 14.000 /giờ. Giờ số trong kỳ công ty đã sử dụng 4.500 giờ lao động trực tiếp và chi phí nhân công trực tiếp là 64.350.000

Giá nhân công bình quân thực tế : $64.350.000 : 4.500 = 14.300$ /giờ

Tổng giờ nhân công cho 2.000 SP thực tế là $2,5 \times 2.000 = 5.000$ giờ

Biên công giá tính như sau:

$$A = \text{Tổng giờ thực tế} \times \text{Giá thực tế} - \text{Tổng giờ thực tế} \times \text{Giá định mức}$$

$$= 4.500 \times 14.300 - 4.500 \times 14.000 = + 1.350.000$$

Biên lượng công giá tính như sau:

$$B = T \text{ ng gi th c t x giá nh m c} - T \text{ ng s gi nh m c x giá nh m c} \\ = 4.500 \times 14.000 - 5.000 \times 14.000 = - 7.000.000$$

Phân tích biên ng n giá:

n giá bình quân cho m t gi L TT t ng 300 (14.300 /gi - 14.000 /gi) tính cho 4.500 gi L TT s d ng th c t ã làm t ng chi phí tr c ti p th c t t ng so v i d toán t ng 1,35tr

n giá bình quân t ng do nhi u nguyên nhân, có th t ng h p thành hai nguyên nhân:

- Do n giá ti n l ng c a các b c th t ng lên;
- Do s thay i v c c u lao ng. Ti n l ng bình quân t ng lên khi c c u lao ng thay i theo h ng t ng t tr ng công nhân b c cao và gi m t tr ng công nhân b c th p tính trên t ng s gi i L c s d ng;

Tuy nhiên, không ph i trong b t k lúc nào hay công vi c nào, công nhân b c cao c ng u có hi u qu làm vi c t th n công nhân b c th p. Nh ng công vi c khác nhau s phù h p v i t ng b c th khác nhau. Vi c t ng n giá ti n l ng bình quân có th ánh giá t t, n u ó là nguyên nhân tr c ti p là t ng n ng su t lao ng bình quân, ch ng t s thay i c c u lao ng là h p lý. Ng c l i, n u n ng su t lao ng gi m, không t ng hay t ng v i t c th p h n t c t ng n giá ti n l ng bình quân thì có th ánh giá là công ty ã s d ng lãng phí l c l ng lao ng c a mình do thay i c c u lao ng không h p lý.

Phân tích biên ng n ng su t (bi n ng v l ng)

N ng su t lao ng c a công nhân ã t ng lên, vì s n xu t 2.000 SP l ra theo nh m c c n 5.000 gi L TT, nh ng th c t công ty ch s d ng 4.500 gi . Vi c gi m 500 gi lao ng này ã giúp công ty t i t ki m c 7 tr chi phí nhân công tr c ti p. Vì v y n u ch t l ng s n ph m không gi m, có th xem ây là m t u i m l n trong vi c s d ng lao ng.

N ng su t lao ng thay i có th do các nguyên nhân sau:

- S thay i c c u lao ng;
- N ng su t lao ng cá bi t c a t ng b c th ;
- Tình tr ng ho t ng c a MMTB;
- Ch t l ng c a NVL c s d ng;
- Các bi n pháp qu n lý s n xu t t i phân x ng;
- Chính sách tr l ng cho công nhân,..

III/ Phân tích biên ng chi phí s n xu t chung

1/ Phân tích biên ng bi n phí s n xu t chung: Ph ng pháp phân tích t ng t nh phân tích chi phí nhân công tr c ti p.

2/ Phân tích biên ng nh phí s n xu t chung

- T ng bi n ng = T ng nh phí SXC th c t - T ng nh phí SXC k ho ch (tính theo s l ng s n xu t th c t)
- Xác nh nh h ng các nhân t :

+ Biên độ k ho ch = T ng nh phí SXC th c t - T ng nh phí SXC k ho ch (tính m c ho t ng t i u)

+ Biên độ kh i l ng = T ng nh phí SXC k ho ch (tính m c ho t ng t i u) - T ng nh phí SXC k ho ch (tính theo s n l ng th c t)

Ví d : Phân tích biên độ biên phí s n xu t chung

Công ty TNHH ABC ã s d ng th c t 42.000 gi máy s n xu t c 20.000 SP và biên phí SXC th c t c ghi nh n là: Chi phí lao ng ph 36tr , chi phí d u m 10 tr , chi phí n ng l ng 22 tr (s gi nh m c theo s l ng s n ph m th c t là 40.000 gi),

n giá phân b biên phí SXC c tính nh sau:

- Chi phí lao ng ph : 0,8;
- Chi phí d u m 0,3;
- Chi phí n ng l ng 0,4;

C ng biên phí SXC c tính: 1,5

Phân tích biên độ n giá phân b :

Biên độ n giá phân b = S gi L TT th c t x n giá phân b biên phí SXC th c t - S gi L TT th c t x n giá phân b biên phí SXC c tính.

• n giá phân b biên phí SXC th c t c tính nh sau:

+ Chi phí lao ng ph : 36tr /42.000 = 0,857 /gi máy;

+ Chi phí d u m : 10tr /42.000 = 0,238 /gi máy;

+ Chi phí n ng l ng: 22tr /42.000 = 0,524 /gi máy,

C ng biên phí SXC th c t : 1,619 /gi máy.

➔ Biên độ n giá phân b = 42.000x 1,619 – 42.000x 1,5 = 5tr

Phân tích biên độ n ng su t:

Biên độ n ng su t = S gi L TT th c t x n giá phân b biên phí SXC c tính - S gi L TT nh m c x n giá phân b biên phí SXC c tính
= 42.000 x 1,5 – 40.000 x 1,5 = 3tr

T ng biên độ = S gi L TT th c t x n giá phân b biên phí SXC th c t - S gi L TT nh m c x n giá phân b biên phí SXC c tính
= 42.000x 1,619 - 40.000 x 1,5 = 8tr

Biến phí SXC	Giá phân bổ (nhóm c)	Giá phân bổ (thực tế)	Chi phí thực tế theo giá thực tế	Chi phí danh mục theo giá thực tế	Chi phí danh mục theo giá danh mục	Biến động chi tiêu (nhóm giá)	Biến động ngân suất	Tổng biến động
Chi phí lao động	0,8	0,857	36.000	33.600	32.000	+2.400	+1.600	+4.000
Chi phí dụng cụ	0,3	0,238	10.000	12.600	12.000	-2.600	+600	-2.000
Chi phí năng lượng	0,4	0,524	22.000	16.800	16.000	+5.200	+800	+6.000
Cộng	1,5	1,619	68.000	63.000	60.000	+5.000	+3.000	+8.000

Theo bảng trên, ta thấy tổng biến phí SXC thực tế tăng so với đồ án là 8tr, trong đó:

- Chi phí vận chuyển tăng: 4tr ;
- Chi phí vận dụng giảm: 2tr ;
- Chi phí năng lượng tăng: 6tr

Trong nhóm khoản chi phí này thì chi phí năng lượng có mặt tác động tăng nhất nên biến động của biến phí SXC.

Phân tích biến động chi tiêu (biến động nhóm giá) :

- Chi phí vận chuyển tăng từ 800 /gi lên 857 /gi làm tăng biến phí SXC tăng 2,4tr . Nguyên nhân có thể do giá lao động tăng hoặc do vì cơ sở sản xuất lao động không tăng, mức sản xuất tăng nên giá phân bổ thực tế so với danh mục thực tế xem là không tăng;
- Chi phí vận dụng giảm từ 300 xu còn 238 làm tăng biến phí SXC giảm 2,6tr . Nguyên nhân có thể do giá dụng cụ (là mua từ ngoài) hoặc mua giá giảm do mua số lượng lớn thì có thể không mua hoặc không tuân thủ vì cơ sở trừ đúng chỗ có thể làm máy móc hỏng (vì vậy này không là ưu điểm của công ty)
- Chi phí năng lượng tăng từ 400 /gi lên 524 /gi đã làm tăng biến phí SXC tăng lên rất đáng kể là 5,2tr , đây là nguyên nhân chủ yếu là tăng tổng biến phí SXC. Công ty phải tìm biện pháp thích hợp giảm chi phí năng lượng.

Phân tích biến động ngân suất :

Ngân suất hoạt động trong kỳ đã giảm, theo nhóm cơ chế sản xuất 40.000 gi cho sản lượng SP thực tế là 20.000 SP, trong khi đó Công ty đã sản xuất 42.000 gi máy. Sản lượng tăng 2.000 gi đã làm cho tổng biến phí SXC tăng 1.500 x 2.000 = 3tr . Các loại biến phí SXC chủ yếu ảnh hưởng lớn nhất là:

- Chi phí lao động : $800 \times 2.000 = 1,6\text{tr}$
- Chi phí d m : $300 \times 2.000 = 0,6\text{tr}$
- Chi phí năng lượng: $400 \times 2.000 = 0,8\text{tr}$

Khi năng suất giảm, sản phẩm tăng máy tăng lên thì ngoài việc tăng thêm tiền lương phải trả cho công nhân, công ty còn phải tính thêm các khoản chi phí khác, gây nên lãng phí. Do đó, công ty cần tìm biện pháp thích hợp để tăng năng suất lao động.

Ví dụ : Phân tích chi phí sản xuất chung

Công ty TNHH ABC có số liệu như sau:

- Đơn giá phân bổ chi phí SXC tính: 1.500 /gi .
- Đơn giá phân bổ chi phí SXC tính: 6.000 /gi
- Đơn giá phân bổ chi phí SXC tính: 7.500 /gi .

Công ty có sản phẩm máy tính (theo tiêu chuẩn hàng bình thường) là 50.000 gi .

Công ty có số liệu về chi phí sản xuất và sản phẩm như sau:

Thống kê chi phí sản xuất và sản phẩm

Khoản mục chi phí	Chi phí /nhóm
Chi phí NVL trực tiếp	30.000 /sp
Chi phí NCTT	45.000 /sp
Chi phí SXC	
Chi phí (2 gi máy x 1.500 /gi máy)	3.000 /sp
Chi phí (2 gi máy x 6.000 /gi máy)	12.000 /sp
Chi phí nhóm 1 SP (giá thành đơn vị)	90.000 /sp

Giá trị các chi phí SXC thực tế trong nhóm ghi nhận như sau:

- Chi phí lương quản lý phân xưởng: 172tr
- Chi phí khấu hao tài sản: 100tr
- Chi phí bổ sung: 36tr

Cộng: 308 tr

Chi phí SXC tính toán cho 50.000 gi máy như sau:

- Chi phí lương quản lý phân xưởng: 160tr
- Chi phí khấu hao tài sản: 100tr
- Chi phí bổ sung: 40tr

Khi phân tích biến động chi phí sản xuất chung, chúng ta phân tích: biến động giá trị và biến động khối lượng sản xuất.

Phân tích biến động giá trị:

Biến động giá trị = Tổng chi phí SXC thực tế - Tổng chi phí SXC kế hoạch (tính toán) = 308tr - 50.000gi x 6.000 /gi = 8tr

Phân tích biến động khối lượng:

CHƯƠNG 7: PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CHI PHÍ**GV: TS Trần Văn Khánh**

Biến động chi phí = Tổng chi phí SXCD toán - Tổng chi phí SXCNH
 = 50.000gi x 6.000 /gi - 40.000gi x 6.000 /gi = 60tr .

Phân tích biến động toán:

Biến động toán phần chênh lệch giữa chi phí SXCD toán và chi phí SXCNH. Biến động này có thể do ảnh hưởng của giá thành quy định và chi phí SXCD toán. Ta có bảng báo cáo thể hiện phân tích biến động chi phí SXCD toán như sau: vt:1.000

Chi phí SXCD toán	Chi phí thực tế	Chi phí dự toán	Biến động chi phí thực tế so với dự toán
Lương quản lý phân xưởng	172.000	160.000	+12.000
Chi phí khấu hao tài sản	100.000	100.000	0
Bồi dưỡng	36.000	40.000	- 4.000
Tổng chi phí	308.000	300.000	+ 8.000

Phân tích biến động chi phí sản xuất:

Biến động chi phí sản xuất là biến động giữa chi phí SXCD toán so với chi phí SXCNH (tính theo số lượng sản phẩm sản xuất thực tế). Biến động này phát sinh do chi phí sản xuất thực tế khác với chi phí sản xuất dự toán.

Tổng chi phí SXCD toán là 300tr được tính toán trong mối liên hệ với năng suất máy là 50.000 gi và giá phân bổ chi phí SXCD toán là 6.000 /gi . Với năng suất máy này, Công ty cần sản xuất được 25.000 sp

Tuy nhiên, trên thực tế công ty chỉ sản xuất được 20.000 sp, tổng chi phí là 40.000 gi máy. Do đó, giá thành sản phẩm sản xuất thực tế là: 40.000x 6.000= 240tr . Như vậy, biến động chi phí sản xuất 60tr theo tính toán trên là chênh lệch giữa chi phí SXCD toán (300tr) và chi phí SXCNH (240tr). Biến động này là do công ty không sử dụng hết năng suất máy (50.000 gi) nên dự toán đã không tính.

CHƯƠNG 8: THÔNG TIN THÍCH HỢP CHO VI C RA QUY TÍNH

Quá trình ra quyết định của doanh nghiệp là việc lựa chọn những phương án khác nhau, trong đó mỗi phương án sẽ xem xét bao gồm những thông tin cần thiết để tính toán kết quả là thông tin về chi phí và lợi nhuận của các lợi ích kinh tế cao nhất. Mỗi phương án là một tình huống khác nhau, có số lợi, số lỗ, khoản mục chi phí và thu nhập khác nhau về những thông tin khác nhau, do đó nhà quản trị cần xem xét và lựa chọn những thông tin thích hợp để ra quyết định một cách ứng dụng.

I/ Số cần thiết phải lựa chọn thông tin thích hợp.

- Thông tin phục vụ cho việc ra quyết định thì không có sẵn vì vậy cần phải lựa chọn những thông tin thích hợp phục vụ cho việc ra quyết định một cách nhanh chóng.
- Nếu sử dụng những thông tin thích hợp và thông tin không thích hợp sẽ làm phát sinh thêm vốn và làm giảm sự chú ý của nhà quản trị những thông tin chính cần quyết định.

II/ Quá trình lựa chọn thông tin thích hợp.

được thể hiện qua 4 bước như sau:

- Bước 1: Tập hợp tất cả các khoản thu và chi liên quan đến phương án đang xem xét;
- Bước 2: Loại bỏ chi phí chìm;
- Bước 3: Loại bỏ các khoản thu và chi gì ng nhau giữa các phương án (những nó không phải là chi phí chìm vì nó là chi phí chung có chung, còn chi phí chìm là chi phí đã chi ra rồi)
- Bước 4: Các thông tin còn lại sau khi loại bỏ là những thông tin thích hợp phục vụ cho việc tính toán lợi ra quyết định.

III/ Ví dụ:

1/ Quy định chi phí sản xuất kinh doanh hay lợi nhuận biến động.

Ví dụ: Công ty X hiện đang sản xuất và kinh doanh 3 loại sản phẩm ABC có tài liệu về doanh thu và chi phí trong tháng trình bày như sau:

Đơn vị tính: 1000

Chỉ tiêu	Tổng	SPA	SPB	SPC
Doanh thu	250.000	125.000	75.000	50.000
Biến phí	105.000	50.000	25.000	30.000
Số biến phí	145.000	75.000	50.000	20.000
nh phí				
+ Lợi nhuận	50.000	29.500	12.500	8.000
+ Quãng cáo (cho từng SP)	15.000	1.000	7.500	6.500
+ Chi phí phục vụ (toàn)	2.000	500	500	1.000

CHƯƠNG 8: THÔNG TIN THÍCH HỢP**GV: TS Trần Văn Khánh**

Cty)				
+ Kh u hao TSC	5.000	1.000	2.000	2.000
+ T i n thuê nhà (toàn Cty)	20.000	10.000	6.000	4.000
+ Chi phí b o hi m (mua b o hi m i v i hàng t n kho t ng SP)	3.000	2.000	500	500
Chi phí qu n lý chung	30.000	15.000	9.000	6.000
T ng nh phí	125.000	59.000	38.000	28.000
Lãi (l)	20.000	16.000	12.000	(8.000)

V n t ra gi i quy t là s n ph m C b l 8.000.000 có nên ti p t c kinh doanh hay nên ng ng kinh doanh s n ph m này.

Tr c khi quy t nh ng ng kinh doanh hay ti p t c kinh doanh s n ph m C, ta l p b ng so sánh sau:

Ch tiêu	Ti p t c kinh doanh	Ng ng kinh doanh
Doanh thu	50.000	-
Bì n phí	30.000	-
S d m phí	20.000	-
nh phí		
+ L ng	8.000	-
+ Qu ng cáo (cho t ng SP)	6.500	-
+ Chi phí ph c v (toàn Cty)	1.000	1.000
+ Kh u hao TSC	2.000	2.000
+ T i n thuê nhà (toàn Cty)	4.000	4.000
+ Chi phí b o hi m (mua b o hi m i v i hàng t n kho t ng SP)	500	-
Chi phí qu n lý chung	6.000	6.000
T ng nh phí	28.000	13.000
Lãi (l)	(8.000)	(13.000)

Chúng ta th y r ng n u ng ng kinh doanh s n ph m C thì doanh nghi p s b l thêm 5.000 (13.000-8.000) do n u ng ng kinh doanh s n ph m C thì có m t s kho n chi phí không th tránh c (nh phí chung), chi phí có th tránh c là nh phí b ph n.

nh phí b ph n (nh phí tr c ti p) là nh ng kho n nh phí tr c ti p phát sinh c a t ng b ph n s n xu t kinh doanh trong doanh nghi p nh :

- T i n l ng c a b ph n qu n lý t ng b ph n;

- Khấu hao TSC sẽ riêng từng bộ phận;
 - Chi phí quản lý chung phân bổ...
- Nếu một bộ phận mất thì nhả phân bổ ngược lại.

Như vậy, Công ty X nên tiếp tục kinh doanh sản phẩm C khi chưa có phương án nào hay hơn vì nếu loại bỏ nó thì sẽ làm cho lợi nhuận toàn công ty giảm đi 5.000.

Tuy nhiên, nếu công ty ngừng kinh doanh sẽ đem lại lợi ích cho thuê chung hơn thì chúng ta phải xem xét thêm chi phí chung.

Giả sử nếu công ty sẽ đem lại lợi ích trước đây sản xuất sản phẩm C cho thuê với giá thuê là 15.000 thì lúc này công ty nên ngừng kinh doanh sản phẩm C (vì lúc này công ty sẽ lãi thêm: 15.000 - 13.000 = 2.000)

2/ Quy định nên sản xuất hay nên mua ngoài sản phẩm

Công ty X hiện có bộ phận sản xuất phụ vụ sản xuất bao bì bao gói sản phẩm tiêu thụ, trong kho có tài liệu về sản xuất bao bì như sau:

- Chi phí NVLTT: 6 /sp
- Chi phí NCTT: 4 /sp
- Chi phí phụ vụ sản xuất phân xưởng: 1 /sp
- Lương nhân viên phân xưởng: 3 /sp
- Khấu hao MMTB: 2 /sp
- Phân bổ chi phí quản lý chung: 5 /sp
- Tổng chi phí đơn vị: 21 /sp

Hiện nay hàng tháng công ty sản xuất và sẽ dùng 10.000 bao bì, có một nhà cung cấp bên ngoài cũng cung cấp 10.000 bao bì nói trên hàng tháng với giá 19 /cái với chất lượng tốt và cung cấp lâu dài.

Công ty X có nên ngừng sản xuất bao bì mua chúng ta bên ngoài hay không? (nếu cần thì xem trên góc chi phí xem xét)

xem xét về mặt cách toàn diện, trước hết ta phải xem xét các nguồn lực và phương tiện sản xuất quy trình sản xuất chi tiết sản phẩm bao bì có phương án nào khác hay không? Nếu có thì ngoài việc so sánh về chi phí mua ngoài của chi tiết X còn phải xét đến chi phí chung của phương án sản xuất.

Giả sử không có phương án sản xuất nào khác. Trong trường hợp này, quá trình phân tích sẽ tiến hành như sau:

Các chi phí khấu hao TSC và chi phí quản lý chung phân bổ, tổng cộng là 2 + 5 = 7 sẽ không thay đổi dù bao bì tự sản xuất hay mua ngoài, chúng là thông tin không thích hợp vì quá trình ra quyết định. Ta có bảng tính toán sau:

Chi tiêu	Tính cho 1 đơn vị sản phẩm		Tổng chi phí	
	Làm	Mua	Làm	Mua
Chi phí NVL TT	6		60.000	

Chi phí NCTT	4		40.000	
Chi phí phân xưởng sản xuất	1		10.000	
Lương nhân viên phân xưởng	3		30.000	
Khấu hao MMTB	-		-	
Chi Phí quản lý chung	-		-	
Chi phí mua		19		190.000
Tổng chi phí tính làm	14		140.000	

Nhận xét: Nếu chúng ta nhìn trên góc chi phí xem xét thì ta không nên mua bao bì từ nhà cung cấp bên ngoài, bởi vì nếu mua thì hàng tháng công ty sẽ phải trả là 50.000.

3/ Quy định nên bán hay nên tiếp tục sản xuất.

Loại quy định này thường xuất hiện các doanh nghiệp có quy trình công nghệ sản xuất phức tạp, sản phẩm phải trải qua nhiều giai đoạn sản xuất phức tạp liên tục, và cần chú ý là nên bán thành phẩm ngay từ khi phân chia hay tiếp tục sản xuất ra thành phẩm rồi mới bán thì có hiệu quả hơn.

Trong loại quy định này ta cần so sánh giữa doanh thu tăng thêm và chi phí sản xuất thêm do sản xuất phức tạp thêm:

+ Nếu doanh thu tăng thêm lớn hơn chi phí tăng thêm thì tiếp tục sản xuất ra thành phẩm rồi bán sẽ có hiệu quả hơn;

+ Nếu doanh thu tăng thêm nhỏ hơn chi phí tăng thêm thì nên bán thành phẩm từ khi phân chia thì có hiệu quả hơn.

Ví dụ: Công ty chế biến thực phẩm đã tiếp nhận tài liệu về 3 loại sản phẩm A', B', C' chế biến từ 3 bán thành phẩm A, B, C. Chi phí sản xuất kết hợp phân bổ cho bán thành phẩm A là 80 tr, bán thành phẩm B là 100tr, bán thành phẩm C là 40tr. Nếu bán từ khi phân chia thì doanh thu của bán thành phẩm A, B, C lần lượt là 120, 150, 60tr. Nếu chế biến ra thành phẩm rồi bán thì doanh thu của sản phẩm A', B', C' lần lượt là 160, 240, 90tr. Bớt trừ chi phí chế biến thêm ra thành phẩm từ 3 bán thành phẩm trên lần lượt là 50, 60, 10 tr.

Bây giờ có nên tiếp tục chế biến rồi bán hay không ta tiến hành tính toán như sau:

Chỉ tiêu	SP A	SP B	SP C
1. Doanh thu tăng thêm khi chế biến	40	90	30
2. Chi phí chế biến thêm	50	60	10
3. Lãi (l) tăng thêm do chế biến thêm	(10)	30	20

Qua bảng tính toán trên, ta thấy nếu bán thành phẩm A thì phải chấp nhận thành thành phẩm A' thì sẽ phải thêm 10tr, do đó nên bán thành phẩm A ngay thì sẽ phân chia, vì vì hai bán thành phẩm còn lại B và C Công ty nên tiếp tục sản xuất tiếp tục mang lại lợi nhuận là 30 và 20 tr.

4/ Quy định trong điều kiện sản xuất kinh doanh có giá trị.

Các doanh nghiệp thường phải lựa chọn ra quy định như thế nào thì ưu hơn trong điều kiện sản xuất kinh doanh, như:

- Trong điều kiện thị trường sản xuất có giá trị, vì vậy nên hoạt động có giá trị, như doanh nghiệp phải chú ý đến hàng của khách hàng vì ảnh hưởng về lợi nhuận và chi phí;
- Trong điều kiện môi trường kinh doanh có giá trị, của hàng thì mình không thể ngừng bày tỏ hàng hoá như mong muốn,...

4.1/ Trường hợp có mặt điều kiện giá trị.

Trong trường hợp này doanh nghiệp cần phải tính số vốn phí và chi phí trong mối quan hệ với điều kiện có giá trị đó, vì mục tiêu của doanh nghiệp là làm sao tận dụng hết năng lực có giá trị để tối đa lợi nhuận cao nhất.

Ví dụ: Timt Công ty có tài sản 20.000 giá máy sản phẩm mìn m. sản xuất SP A cần 3 giá máy, SP B cần 2 giá máy. Giá bán SP A là 500, SP B là 600, chi phí sản xuất SP A là 200, SP B là 360. Nhu cầu tiêu thụ SP A và B là như nhau và tận dụng hết công suất của máy thì thỏa mãn nhu cầu. Vậy, trong điều kiện có giá trị và công suất máy, nhà quản trị nên quy định loại sản phẩm nào thì ưu hơn? Nếu so sánh số vốn phí của 2 sản phẩm, thì SP A có số vốn phí lớn hơn SP B.

	SP A	SP B
Giá bán (đồng)	500	600
(-) Chi phí sản xuất	200	360
Số vốn phí sản xuất	300	240
Tỷ lệ số vốn phí	60%	40%

Nhưng nếu xét trên số vốn phí trong mối quan hệ với điều kiện có giá trị là sản phẩm máy, ta có:

	SP A	SP B
Số vốn phí sản xuất	300	240
Số giá máy sản xuất 1 SP (giá)	3	2
Số vốn phí 1 giá máy (đồng/gi)	100	120
Tổng số giá máy	20.000	20.000
Tổng số vốn phí	2.000.000	2.400.000

Vậy, khi xét số lượng sản phẩm trong mối quan hệ với giá máy có giá trị thì chức năng sản xuất sản phẩm B sẽ cho tổng số lượng sản phẩm A là 400.000.

4.2/ Trong trường hợp có nhiều giá trị.

Trong trường hợp doanh nghiệp hoạt động có nhiều giá trị như: số lượng sản phẩm, vốn sản phẩm, mức tiêu thụ sản phẩm, ... thì việc quy định sản xuất hay tiêu thụ theo một cấu trúc sản phẩm nhất định nào đó để làm lợi cho quá trình sản xuất, có thể sử dụng phương pháp quy trình tuyến tính tìm ra phương án sản xuất tối ưu.

Quá trình thực hiện phương pháp quy trình tuyến tính qua bốn bước như sau:

- Bước 1: Xác định hàm mục tiêu và biểu diễn chúng dưới dạng phương trình số;
- Bước 2: Xác định các giá trị giới hạn và biểu diễn chúng thành dạng phương trình số;
- Bước 3: Xác định vùng sản xuất tối ưu trên đồ thị, vùng này có giá trị biên các ràng buộc của các phương trình giới hạn và các trục tọa độ;
- Bước 4: Chọn trên vùng sản xuất tối ưu vị trí phương trình hàm mục tiêu, xác định phương trình sản xuất tối ưu.

Ví dụ: Một công ty hiện đang sản xuất hai loại sản phẩm X và Y. Có các tài liệu như sau:

- Máy sản xuất chi phí để có 36 giá máy và 24 kg nguyên liệu;
- Mức tiêu thụ sản phẩm Y mỗi giờ là 3 sản phẩm;
- Tài liệu về sản phẩm X và Y như sau:

	SP X	SP Y
Số lượng chi phí (1.000 /sp)	8	10
Số lượng sản xuất 1 SP (giờ /sp)	6	9
Nguyên liệu sử dụng (kg/sp)	6	3

Công ty sản xuất và tiêu thụ theo cấu trúc sản phẩm nhất định thì lợi nhuận cao nhất? Với dạng phương pháp quy trình tuyến tính, ta liệt kê thực hiện các bước sau:

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu

Mục tiêu của xác định là lợi nhuận cao nhất, do chi phí là thông tin không thích hợp (dù sản xuất và tiêu thụ theo cấu trúc sản phẩm nào thì tổng chi phí không thay đổi), nên tìm mức lợi nhuận cao nhất cho các tổng số lượng chi phí là cao nhất, do đó hàm mục tiêu là:

$$Z = 8x + 10y \rightarrow \max$$

Bước 2: Xác định các giá trị giới hạn và biểu diễn chúng dưới dạng các phương trình số:

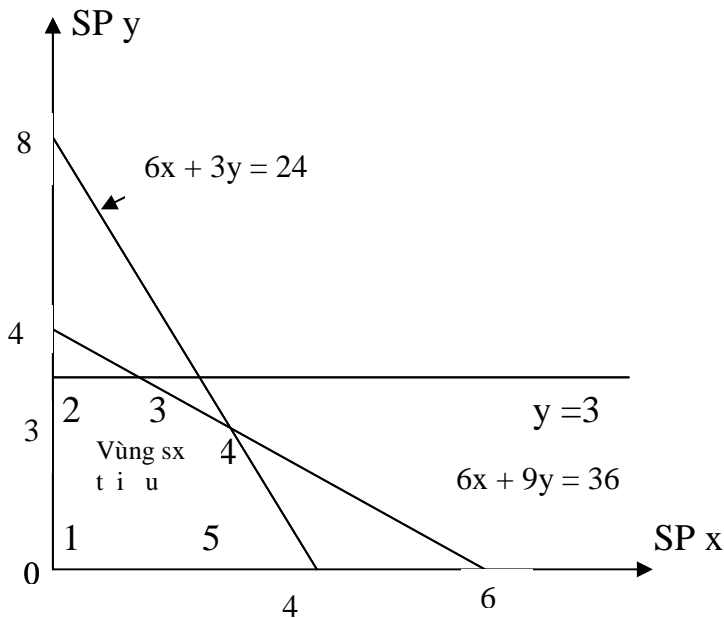
- Máy chi phí để có 36 giá máy: $6x + 9y = 36$ (1)
- Máy chi phí để có 24kg nguyên liệu: $6x + 3y = 24$ (2)

- Mục tiêu tối đa SP Y là $y = 3$ (3)

Bài 3: Xác định vùng sản xuất trên thị trường;

Vùng sản xuất trên thị trường do các ràng buộc địa điểm của ba phòng thí nghiệm địa hình và hai trục tọa độ thành nên hình vẽ.

Công ty có thể chế biến các sản phẩm sản xuất trong vùng sản xuất, nhưng có một máy (máy cắt) duy nhất của vùng này là thỏa mãn yêu cầu của hàm mục tiêu.



Bài 4: Xác định các sản phẩm sản xuất

Trên thị trường, vùng sản xuất là phần giao điểm trên vùng thỏa mãn ràng buộc địa hình và 2 trục tọa độ. Đó là một ngũ giác có 5 góc, các đỉnh sẽ thay đổi theo chi phí hàng hóa tại góc 1 đến góc 5. Mục tiêu trong cùng sản xuất là thỏa mãn các ràng buộc địa hình. Theo lý thuyết của quy hoạch tuyến tính, nghiệm tối ưu là nghiệm tại một trong các góc của vùng sản xuất.

Như vậy, thỏa mãn yêu cầu của hàm mục tiêu $Z \rightarrow \max$, ta lần lượt thay thế giá trị của các góc vào hàm mục tiêu, giá trị nào mang lại kết quả lớn nhất là các sản phẩm cần tìm.

Ta có bảng sau :

Góc	Số lượng SP sản xuất		Hàm mục tiêu $Z = 8x + 10y$		
	SP X	SP Y	8x	10y	Z
1	0	0	0	0	0
2	0	3	0	30	30
3	1.5	3	12	30	42
4	3	2	24	20	44
5	4	0	32	0	32

Vậy, kết cấu sản phẩm sản xuất và tiêu thụ là 3 SP X, 2 SP Y sẽ cho tổng số doanh thu cao nhất là 44 ngàn đồng.

CH NG 9: H TH NG TÍNH GIÁ THÀNH S N PH M

I/ S c n thi t ph i có thông tin v giá thành n v .

- Nhà qu n lý c n s li u v giá thành s n ph m b i vì:
 - + xác nh tr giá hàng t n kho và giá v n hàng bán trên báo cáo tài chính;
 - + Giá thành n v giúp cho nhà qu n lý trong vi c l p k ho ch và ki m soát các ho t ng;
 - + Giá thành n v giúp cho nhà qu n lý ra các quy t nh trong v n :
 - nh giá s n ph m (g m nh giá bán ra bên ngoài và nh giá chuy n giao trong n i b doanh nghi p);
 - Quy t nh nên mua hay nên t s n xu t;
 - Quy t nh nên ti p t c s n xu t kinh doanh hay lo i b m t b ph n;...

II/ Ph ng pháp tính giá thành theo công vi c.

Ph ng pháp này áp d ng cho nh ng doanh nghi p s n xu t theo n t hàng c a khách hàng.

*** K toán t p h p chi phí s n xu t.**

c th c hi n t ng t nh k toán t p h p chi phí s n xu t theo n t hàng c a k toán tài chính, nh ng có m t s i m khác bi t sau ây:

- Ch ng t s d ng: K toán s d ng “Phi u chi phí công vi c” nh là m t ch ng t chi ti t dùng t p h p chi phí s n xu t và tính giá thành s n ph m.

- Sau khi n t hàng hoàn thành, k toán s t ng h p chi phí NVLTT, NCTT, CP SXC trên phi u chi phí công vi c và tính giá thành n v trên phi u này, phi u chi phí công vi c c l p khi k toán nh n c thông báo và l nh s n xu t cho n t hàng ó, m i n t hàng c l p m t phi u, t t c các phi u này s c l u tr l i khi s n ph m ang s n xu t và nó có công d ng nh là m t báo cáo chi phí s n xu t d dang cu i k .

Ví d : T i m t doanh nghi p có 2 phân x ng s n xu t: phân x ng gia công và phân x ng l p ráp. Doanh nghi p ang nh n s n xu t theo n t hàng A, n u tháng 5 v n ch a hoàn thành và chi phí s n xu t ã t p h p theo n t hàng A nh sau (chi phí d dang u tháng 5).

- Chi phí NVLTT: 250.000.000
- Chi phí NCTT: 80.000.000
- Chi phí SXC: 40.000.000

Trong tháng 5 nh n thêm n t hàng B, chi phí s n xu t th c t phát sinh ã t p h p c nh sau:

Kho n m c	Phân x ng gia công		Phân x ng l p ráp	
	n hàng A	n hàng B	n hàng A	n hàng B

CHƯƠNG 9: HẠ THẠNG GIÁ THÀNH SẢN PHẨM**GV: TS Trần Văn Khánh**

- CP NVL TT	150.000.000	180.000.000	20.000.000	10.000.000
- CP NCTT	60.000.000	90.000.000	40.000.000	20.000.000
- CP SXC	36.000.000		15.000.000	

Cuối tháng 5 đã hoàn thành sản phẩm A, sản phẩm B chưa hoàn thành. Hãy tính giá thành sản phẩm A và xác định chi phí SXDD của sản phẩm B. Biết chi phí SXC được phân bổ cho từng sản phẩm theo tỷ lệ chi phí nhân công trực tiếp.

Giải:

- Phân bổ chi phí SXC của phân xưởng gia công cho từng sản phẩm:

$$+ \text{ sản phẩm A: } \frac{36.000.000}{150.000.000} \times 60.000.000 = 14.400.000$$

$$+ \text{ sản phẩm B: } \frac{36.000.000}{150.000.000} \times 90.000.000 = 21.600.000$$

- Phân bổ chi phí SXC của phân xưởng lắp ráp cho từng sản phẩm:

$$+ \text{ sản phẩm A: } \frac{15.000.000}{60.000.000} \times 40.000.000 = 10.000.000$$

$$+ \text{ sản phẩm B: } \frac{15.000.000}{60.000.000} \times 20.000.000 = 5.000.000$$

Giá thành toàn bộ sản phẩm A:

$$+ \text{ CP NVLTT: } 250.000.000 + 150.000.000 + 20.000.000 = 420.000.000$$

$$+ \text{ CP NCTT: } 80.000.000 + 60.000.000 + 40.000.000 = 180.000.000$$

$$+ \text{ CP SXC: } 40.000.000 + 14.400.000 + 10.000.000 = 64.400.000$$

$$\text{Tổng cộng: } \mathbf{664.400.000}$$

Chi phí sản xuất dở dang của sản phẩm B cuối tháng 5:

$$+ \text{ CP NVLTT: } 180.000.000 + 10.000.000 = 190.000.000$$

$$+ \text{ CP NCTT: } 90.000.000 + 20.000.000 = 110.000.000$$

$$+ \text{ CP SXC: } 21.600.000 + 5.000.000 = 26.600.000$$

$$\text{Tổng cộng: } \mathbf{326.600.000}$$

II/ Phương pháp tính giá thành theo quy trình sản xuất

Phương pháp này được áp dụng các doanh nghiệp có quy trình công nghệ sản xuất phức tạp, sản phẩm sản xuất phức tạp qua nhiều công đoạn liên tục, kế tiếp nhau. Vì vậy, phương pháp tính giá thành này có tính tổng hợp chi phí sản xuất, tính giá thành, phương pháp kế toán tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành từng loại phương pháp tính giá thành phân bổ các khoản tuồn tính trong kế toán tài chính. Tuy nhiên, có một số điểm khác cần lưu ý:

* Tỷ lệ chi phí sản xuất chung: Nếu quy trình sản xuất và khối lượng sản xuất như một kỳ này sang kỳ khác và chi phí SXC phát sinh từ ngân sách các kỳ thì toàn bộ chi phí SXC sẽ được chuyển hết sang chi phí dở dang trong kỳ.

Nhận dụng khi lập bảng sản phẩm sản xuất không nên ghi các khoản và chi phí SXC có biến động riêng các khoản thì có thể phân bổ chi phí SXC tính theo nhĩn vĩn pháp tính giá thành theo công vĩc.

- Cách xác nhĩn sản phẩm tính toán và giá thành nhĩn vĩn.

Sản phẩm tính toán là sản phẩm áng lĩc sản xuất ra trong kỳ nhĩn vĩn tĩc kết quả sản xuất tĩc cĩc các phân xĩn nhĩn vĩn là sản phẩm hoàn thành.

Có hai phương pháp xác nhĩn sản phẩm tính toán nhĩn vĩn:

1/ Phương pháp trung bình trũn (trung bình cũn)

Sản phẩm tính toán = Khối lượng sản phẩm hoàn thành trong kỳ + Khối lượng SPDD cũĩc qui nhĩn vĩn SP hoàn thành tính toán nhĩn vĩn.

* Cách xác nhĩn này nhĩn vĩn, dĩn làm do không phĩi quan tâm nhĩn vĩn khối lượng sản phẩm dĩn đĩn đĩn. Tuy nhĩn, phương pháp này cũĩc nhĩn vĩn là không phân nhĩn rõ kết quả sản xuất cĩc kiểm trũn và kiểm nhĩn và tĩc giá thành nhĩn vĩn tính cĩc nhĩn vĩn tính chính xác.

Giá thành nhĩn vĩn = (CP SXDD + K + CPSX phát sinh trong kỳ) / Sản phẩm tính toán nhĩn vĩn.

2/ Phương pháp FIFO

- Sản phẩm tính toán nhĩn vĩn = Khối lượng công vĩc hoàn thành SPDD cũĩc + Khối lượng SP bắt đĩn nhĩn vĩn vào SX trong kỳ và hoàn thành trong kỳ + Khối lượng SPDD cũĩc qui nhĩn vĩn khối lượng SP hoàn thành tính toán nhĩn vĩn.

- Giá thành nhĩn vĩn = CP SXPS trong kỳ / Sản phẩm tính toán nhĩn vĩn (FIFO)

* Phương pháp FIFO kiểm trũn nhĩn vĩn cũĩc nhĩn vĩn cũĩc nhĩn vĩn phương pháp trung bình trũn là chi phí giai đĩn nhĩn vĩn tính nhĩn vĩn trong giai đĩn nhĩn vĩn.

Vĩd : Tĩn nhĩn vĩn công ty sản xuất sản phẩm X phĩi trũn qua hai phân xĩn nhĩn vĩn sản xuất PX1 và PX2, tài liũ nhĩn vĩn cũĩc đĩn nhĩn vĩn cũĩc nhĩn vĩn phân xĩn nhĩn vĩn 1:

Chĩn vĩn	Số lượng	Tĩn nhĩn vĩn % hoàn thành		
		CP NVLTT	CPNCTT	CP SXC
- Tĩn nhĩn vĩn kho SPDD cũĩc	10.000	100%	70%	70%
- KL SP bắt đĩn nhĩn vĩn vào SX trong kỳ	150.000			
- KL SP hoàn thành trong kỳ và chuyĩn sang PX2	140.000			
- Tĩn nhĩn vĩn kho SPDD cũĩc	20.000	60%	25%	25%

Hĩn vĩn xác nhĩn sản phẩm tính toán nhĩn vĩn theo phương pháp trung bình trũn và phương pháp FIFO.

Giới

Sản lượng tính theo phương pháp trung bình trọng.

Chi tiêu	Số lượng	Tỷ lệ % hoàn thành		
		CP NVLTT	CPNCTT	CP SXC
- KL SP hoàn thành trong kỳ	140.000	140.000	140.000	140.000
- KL SPDD cuối kỳ				
+ CP NVLTT	12.000	12.000		
+ CP NCTT	5.000		5.000	
+ CP SXC	5.000			5.000
Cộng		152.000	145.000	145.000

Sản lượng tính theo phương pháp FIFO.

Chi tiêu	Số lượng	Tỷ lệ % hoàn thành		
		CP NVLTT	CPNCTT	CP SXC
- KL SPDD cuối kỳ				
+ CP NVLTT		0		
+ CP NCTT			3.000	
+ CP SXC				3.000
- KL SP bắt đầu vào SX và hoàn thành trong kỳ	130.000	130.000	130.000	130.000
- KL SPDD cuối kỳ				
+ CP NVLTT	12.000	12.000		
+ CP NCTT	5.000		5.000	
+ CP SXC	5.000			5.000
Cộng		142.000	138.000	138.000

3/ Lập báo cáo sản xuất

Trong phương pháp tính giá thành theo qui trình sản xuất, việc phân bổ chi phí xác định sản lượng và tính giá thành sản phẩm thể hiện trên các báo cáo sản xuất. Báo cáo sản xuất có công dụng nhằm tính giá thành giúp cho nhà quản trị thể hiện việc kiểm soát chi phí; đồng thời hai cách tính sản lượng và giá thành có hai cách lập báo cáo sản xuất như sau:

Ví dụ: Công ty C có hai phân xưởng sản xuất: PX1 và PX2, NVL đầu vào theo qui trình sản xuất PX1. Có tài liệu về chi phí sản xuất phát sinh tại PX1 trong kỳ như sau:

1. CP SX phát sinh trong kỳ :
 + CP NVL TT: 63.000

- + CP NCTT: 88.000
- + CP SXC: 132.000
- 2. Sản lượng SPDD thực : 20.000 SP, mức hoàn thành 30% tính cho chi phí chuyển đổi NCTT và SXC.
- 3. Chi phí tồn kho thực :
 - + CP NVL TT: 8.000
 - + CP NCTT: 3.600
 - + CP SXC: 5.400
- 4. Khí thải sản phẩm bỏ vào SX trong kỳ : 180.000 SP
- 5. Khí thải SP hoàn tất và chuyển sang PX2 trong kỳ : 170.000 SP
- 6. Sản lượng SPDD cuối kỳ : 30.000 SP mức hoàn thành 40% tính cho chi phí chuyển đổi NCTT và SXC

Lập báo cáo sản xuất theo phương pháp trung bình trọng.

Chi tiêu	Đơn vị	Sản lượng tính toán		
		CP NVLTT	CP NCTT	CP SXC
A. Phần kê khai nhập và xác định sản lượng tính toán				
1. Khí thải chuyển đổi				
- Khí thải dạng thực	20.000			
- KL SP bỏ vào SX trong kỳ	180.000			
Cộng KL chuyển đổi	200.000			
2. KL chuyển đổi				
- KL SP hoàn thành và chuyển đổi	170.000	170.000	170.000	170.000
- KL SPDD cuối kỳ	30.000	30.000	12.000	12.000
Cộng KL chuyển đổi	200.000	200.000	182.000	182.000
B. Tổng hợp CP và xác định Z				
- CP SPDD thực	17.000	8.000	3.600	5.400
- CP SX phát sinh trong kỳ	283.000	63.000	88.000	132.000
Cộng chi phí	300.000	71.000	91.600	137.400
- Sản lượng tính toán		200.000	182.000	182.000
- Z thực	1,613	0,355	0,503	0,755
C. Cân đối chi phí				
1. CP chuyển đổi				
- CP DD thực	17.000			
- CP SX phát sinh trong kỳ	283.000			
Cộng chi phí chuyển đổi	300.000			
2. CP chuyển đổi				
- CP của SP hoàn tất chuyển sang PX2: 170.000 x 1,613	274.214			
- CP SPDD cuối kỳ	25.746			
+ CP NVLTT: 30.000x0,355	10.650	10.650		
+ CP NCTT: 30.000x40% x 0,503	6.036		6.036	
+ CP SXC: 30.000x40% x 0,755	9.060			9.060

Cộng CP chuyển nhượng	300.000			
-----------------------	---------	--	--	--

Lập báo cáo sản xuất theo phương pháp FIFO.

Chi tiêu	Tổng số	Số lượng tính toán		
		CP NVLTT	CP NCTT	CP SXC
A. Phần kê khai hàng và xác định số lượng tính toán				
1. Khai hàng SPDD chuyển nhượng				
- Khai hàng dở dang cuối kỳ	20.000			
- KL SP đưa vào SX trong kỳ	180.000			
Cộng KL chuyển nhượng	200.000			
2. KL chuyển nhượng				
- KL SP hoàn tất SPDD cuối kỳ	20.000	0	14.000	14.000
- KL SP đưa vào SX và hoàn thành trong kỳ	150.000	150.000	150.000	150.000
- KL tính toán SPDD cuối kỳ	30.000	30.000	12.000	12.000
Cộng KL chuyển nhượng	200.000	180.000	176.000	176.000
B. Tổng hợp CP và xác định Z				
- CP SX phát sinh trong kỳ	283.000	63.000	88.000	132.000
- Số lượng tính toán		180.000	176.000	176.000
- Z	1,6	0,35	0,5	0,75
C. Căn cứ chi phí				
1. CP chuyển nhượng				
- CP DD cuối kỳ	17.000			
- CP SX phát sinh trong kỳ	283.000			
Cộng chi phí chuyển nhượng	300.000			
2. CP chuyển nhượng				
- CP SPDD cuối kỳ	17.000			
- CP hoàn tất SPDD cuối kỳ				
+ CP NCTT: $20.000 \times 70\% \times 0,5$	7.000			
+ CP SXC: $20.000 \times 70\% \times 0,75$	10.500			
Cộng	34.500			
- CP đưa vào SX và hoàn thành trong kỳ: $150.000 \times 1,6$	240.000			
- CP SPDD cuối kỳ	25.500			
+ CP NVLTT: $30.000 \times 0,35$	10.500	10.500		
+ CP NCTT: $30.000 \times 40\% \times 0,5$	6.000		6.000	
+ CP SXC: $30.000 \times 40\% \times 0,75$	9.000			9.000
Cộng CP chuyển nhượng	300.000			