**TÌM HIỂU** [**ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM SẢN XUẤT HÀNG LOẠT**](#_Toc317277611) **TRONG DOANH NGHIỆP**

Nguyễn Thị Hồng Sương

Định giá sản phẩm là một quá trình khá phức tạp và cần phải nghiên cứu một cách cẩn thận. Giá của một sản phẩm bán ra ngoài việc đảm bảo phải bù đắp được chi phí sản xuất, nhân sự, tiếp thị, bán hàng và mang lại lợi nhuận còn phải tính toán làm sao thể hiện được sự uy tín của thương hiệu doanh nghiệp và cạnh tranh với các đối thủ khác. Tùy vào các mục đích của chủ doanh nghiệp như muốn thâm nhập thị trường, đánh bại đối thủ cạnh tranh, tăng thị phần hay tăng lợi nhuận thì sẽ cần áp dụng các chiến lược và phương pháp định giá khác nhau. Bài viết sau đây giới thiệu về định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt trong doanh nghiệp.

**Mô hình định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt**

Trong quá trình định giá cho các sản phẩm sản xuất hàng loạt, tất cả các chi phí đều thích hợp cho việc định giá nhưng phải được cân nhắc một cách thích hợp bởi người lập giá. Điều đó có nghĩa là khi xây dựng giá thì nhận thức về giá bán sản phẩm phải:

- Bù đắp chi phí sản xuất, chi phí lưu thông và chi phí quản lý.

- Đảm bảo một mức lãi mong muốn cho doanh nghiệp.

Như vậy, tất cả các chi phí khả biến và bất biến cùng với chi phí bán hàng và chi phí QLDN đều phải được tính tới khi xác định giá bán sản phẩm.

Phương pháp thông dụng nhất để định giá bán sản phẩm sản xuất hàng loạt là bao gồm phần chi phí nền và sau đó cộng thêm vào phần chi phí nền một số tiền tăng thêm. Vậy giá bán được phân tích thành 2 bộ phận :

+ Chi phí nền*:* Đảm bảo một mức giá bù đắp chi phí cơ bản

+ Số tiền cộng thêm*:* Để bù đắp cho chi phí khác và tạo lợi nhuận

Giá bán = Chi phí nền + Số tiền cộng thêm (1)

Trong đó Số tiền cộng thêm được tính bằng một tỷ lệ phần trăm nhất định trên chi phí nền.

Số tiền cộng thêm = Chi phí nền x Tỷ lệ % số tiền cộng thêm

Công thức (1) có thể được viết thành :

Giá bán = Chi phí nền + Tỷ lệ % số tiền cộng thêm \* Chi phí nền

Hay Giá bán = Chi phí nền \* ( 1+ Tỷ lệ % số tiền cộng thêm)

Việc xác định giá bán có thể thực hiện bằng 2 phương pháp:

***Định giá bán sản phẩm theo PP chi phí toàn bộ***

Định giá bán theo PP chi phí toàn bộ là dựa vào cách phân loại chi phí theo chức năng hoạt động. Điều đó có nghĩa là chi phí được phân thành chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất. Vậy theo PP này:

+ *Chi phí nền* : là chi phí sản xuất ra sản phẩm bao gồm chi phí NVLTT, chi phí NCTT và chi phí SXC.

+ *Số tiền cộng thêm* : bao gồm một phần bù đắp chi phí lưu thông, chi phí quản lý và một phần để đảm bảo mức lợi nhuận mong muốn cho DN.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Giá bán | = | Chi phí sản xuất tính cho 1 SP | + | Tỷ lệ % số tiền cộng thêm | x | Chi phí sản xuất tính cho 1 SP |

Trong đó:

\* *Tỷ lệ số tiền cộng thêm tính theo phương pháp toàn bộ*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Mức lợi nhuận mong muốn | = | Tỷ lệ hoàn vốn mong muốn (ROI) | x | Vốn hoạt động bình quân |

***Định giá bán sản phẩm theo phương pháp chi phí trực tiếp***

Định giá bán theo PP chi phí trực tiếp là dựa vào cách phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Điều đó có nghĩa là chi phí được phân thành biến phí và định phí. Vậy theo phương pháp này :

\* Chi phí nền: bao gồm toàn bộ biến phí (biến phí sản xuất, biến phí bán hàng, biến phí QLDN), không có khoản định phí nào được tính vào chi phí nền.

\* Số tiền cộng thêm: là khoản không chỉ bù đắp toàn bộ định phí (định phí sản xuất, định phí bán hàng và định phí QLDN) mà còn đảm bảo mức lợi nhuận mong muốn cho doanh nghiệp.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Giá bán | = | Biến phí tính cho 1 SP | + | Biến phí tính cho 1 SP | x | Tỷ lệ % số tiền cộng thêm |

Trong đó:

\* *Tỷ lệ số tiền cộng thêm tính theo phương pháp trực tiếp :*

***Minh họa:*** Có tài liệu tại một DN kinh doanh sản phẩm X, dự kiến mức tiêu thụ trong một năm là 10.000 SP, các số liệu liên quan đến việc sản xuất và tiêu thụ dự kiến như sau: (ĐVT: 1.000 đồng)

| **Chỉ tiêu** | **Chi phí đơn vị** |
| --- | --- |
| 1.Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp | 9 |
| 2.Chi phí nhân công trực tiếp | 8 |
| 3.Biến phí sản xuất chung | 6 |
| 4.Biến phí bán hàng và quản lý | 3 |
| 5.Tổng định phí sản xuất chung | 70.000 |
| 6.Tổng định phí bán hàng và QLDN | 20.000 |
| 7.Tỷ lệ hoàn vốn mong muốn (ROI) | 20% |
| 8.Vốn hoạt động bình quân | 500.000 |

*Yêu cầu :* Hãy định giá bán cho từng sản phẩm X theo PP chi phí toàn bộ và theo PP chi phí trực tiếp.

\* *Theo phương pháp chi phí toàn bộ :*

Chi phí nền: 9 +8 + 6 +7 = 30

*-* Xác định chi phí sản xuất :

Mức lợi nhuận mong muốn = 20%\* 500.000=100.000

- Xác định tỷ lệ số tiền cộng thêm :

Giá bán đơn vị = 30 + (30 x 50%) = 45

*\* Theo phương pháp trực tiếp :*

Chi phí nền = 9 + 8 + 6 +3=26

- Xác định mức lợi nhuận mong muốn

Mức lợi nhuận mong muốn =20% \* 500.000 = 100.000

- Xác định tỷ lệ số tiền cộng thêm :

Giá bán đơn vị = 26 + (26 x 73,08%) = 45

*Tóm lại:* các phương pháp định giá chúng ta có thể thấy việc áp dụng chúng phụ thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp. Tuy nhiên, tất cả các phương pháp định giá cũng có thể gây thiệt hại nếu thực hiện sai cách. Vì vậy, việc chuẩn bị, phân tích và thực hiện cẩn thận là điều kiện tiên quyết tuyệt đối. Chỉ khi đó, các cách định giá mới thành công tạo được sự gia tăng doanh số bán hàng, tăng lợi nhuận, tăng sự cạnh canh cũng như định vị được giá trị và đưa công ty ngày càng phát triển hơn.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. GS.TS Phạm Quang Trung, Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp, NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân
2. Nguyễn Thị Loan, Trần Quốc Thịnh (2017), *Giáo trình Kế toán quản trị*, nhà xuất bản Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
3. Huỳnh Lợi (2012), *Kế toán quản trị*, NXB Phương Đông.
4. Phạm Châu Thành, Phạm Xuân Thành (2012), *Kế toán quản trị,* Nhà xuất bản Phương Đông.