**Đề bài**

**Các điều kiện giả định**

1. Hoạt động kinh doanh đang khó khăn
2. Chưa sử dụng hết công suất thiết kế
3. Cạnh tranh với đối thủ lớn hoặc khó đưa ra mức giá cạnh tranh

**Đơn vị**: USD

Giám đốc marketing đã quyết định sản xuất sản phẩm A, anh ta muốn đạt lợi nhuận biên gộp bằng 30% giá thành sản xuất (giá vốn). Thông tin về đơn vị sản phẩm này:

Biết chi phí SX chung bằng 25% chi phí nhân công trực tiếp. Trong đó, 40% chi phí SX chung là chi phí cố định, 60% là biến đổi.

*Vật liệu trực tiếp (Direct material)* 4,000

*Nhân công trực tiếp (Direct labor)* 10,000

*Chi phí SX chung (overhead cost)* 2,500

***Tổng chi phí*** **16,500**

*Lợi nhuận biên gộp trên chi phí (30%)* 4,950

***Giá bán*** **21,450**

Một khách hàng đang đặt mua sản phẩm này với giá 18,000.

Biết năng lực sản xuất của công ty vẫn còn.

Theo anh / chị, công ty có nên chấp nhận đơn đặt hàng này không?

**Bài làm**

* Để đưa ra quyết định, ta cần tính giá vốn để sản xuất sản phẩm. Do sản xuất với số lượng lớn, chi phí SX chung sẽ phụ thuộc chính vào chi phí biến đổi. Kết quả tính toán được đưa ra:

*Vật liệu trực tiếp (Direct material)* 4,000

*Nhân công trực tiếp (Direct labor)* 10,000

*Chi phí SX chung biến đổi (60% x 2500)* 1,500

***Tổng chi phí biến đổi*** **15,500**

* Vậy với giá bán 18,000. Ta tính được lợi nhuận = 18,000 – 15,500 = 2,500.
* Từ lợi nhuận ta tính ngược lại phần trăm lợi nhuận trên chi phí sản xuất. Ta tính được: 2,500 / 15,500 = 16,7%.
* ***Từ đó có thể thấy lợi nhuận trên không đạt được như lợi nhuận mong muốn là 30%.***
* Tuy nhiên với các giả định về thị trường, chúng ta cần phân tích thêm về các mặt lợi và hại để đưa ra quyết định tốt hơn:
  + ***Hoạt động kinh doanh đang khó khăn:*** với tình trạng hoạt động kinh doanh đang khó khăn, việc chấp nhận đơn hàng sẽ giúp công ty tăng doanh thu dù không đạt được lợi nhuận như mong muốn, đồng thời việc này còn có thể giúp công ty giảm thiểu thiệt hại có thể xảy ra. Nhưng cần xem xét kỹ và đảm bảo đơn hàng này không ảnh hưởng, gây áp lực thêm cho tình trạng sản xuất, kinh doanh của công ty.
  + ***Chưa sử dụng hết công suất thiết kế:*** khi công ty đang trong tình trạng chưa sử dụng hết công suất, đơn hàng này sẽ giúp công ty tối đa hóa hoạt động sản xuất, tăng doanh thu và giảm thiểu khoảng trống trong sản xuất. Tuy nhiên, công ty cũng cần đảm bảo đơn hàng này sẽ không ảnh hưởng đến các sản phẩm và khả năng cung cấp cho các khách hàng hiện tại.
  + ***Cạnh tranh với đối thủ lớn hoặc khó đưa ra mức giá cạnh tranh:*** trong tình trạng công ty đang phải cạnh tranh với các đối thủ lớn, việc chấp nhận đơn hàng có thể giúp công ty tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, công ty cũng cần đảm bảo rằng việc chấp nhận đơn hàng này sẽ không gây ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và khả năng tăng trưởng dài hạn của công ty.
* ***Khi thực hiện phân tích, so sánh và đánh giá giữa lợi nhuận thu được cũng như các yếu tố của thị trường, khả năng sản xuất của công ty thì việc chấp nhận đơn hàng sẽ mang đến cơ hội nhiều hơn cho công ty trong giai đoạn hiện tại. Chính vì vậy em nghĩ công ty nên chấp nhận đơn hàng này.***