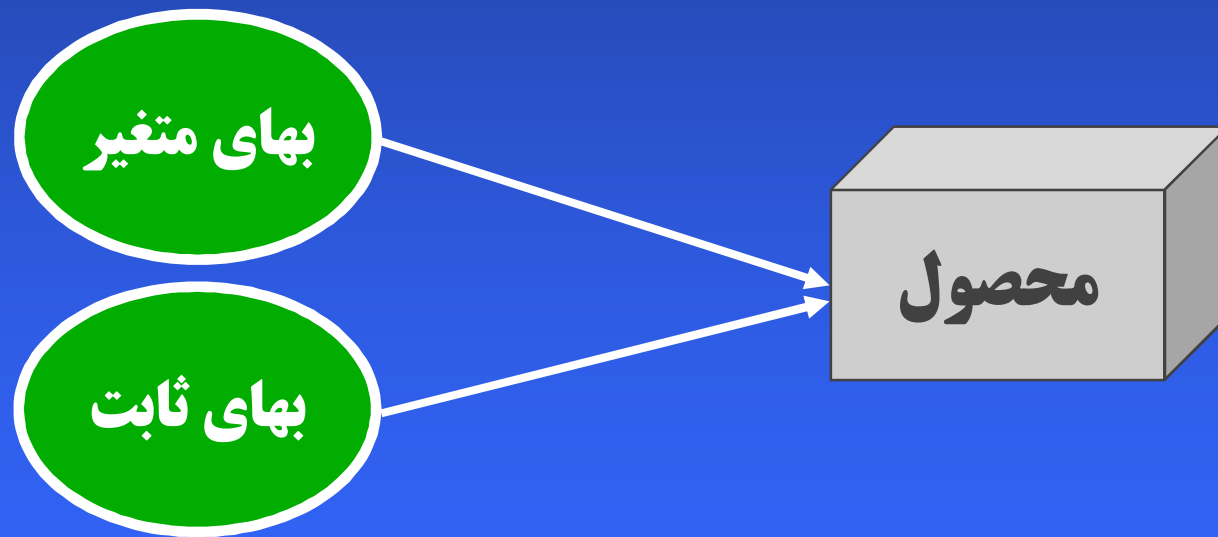


بهایابی متغیر و بهایابی جذبی (کامل)

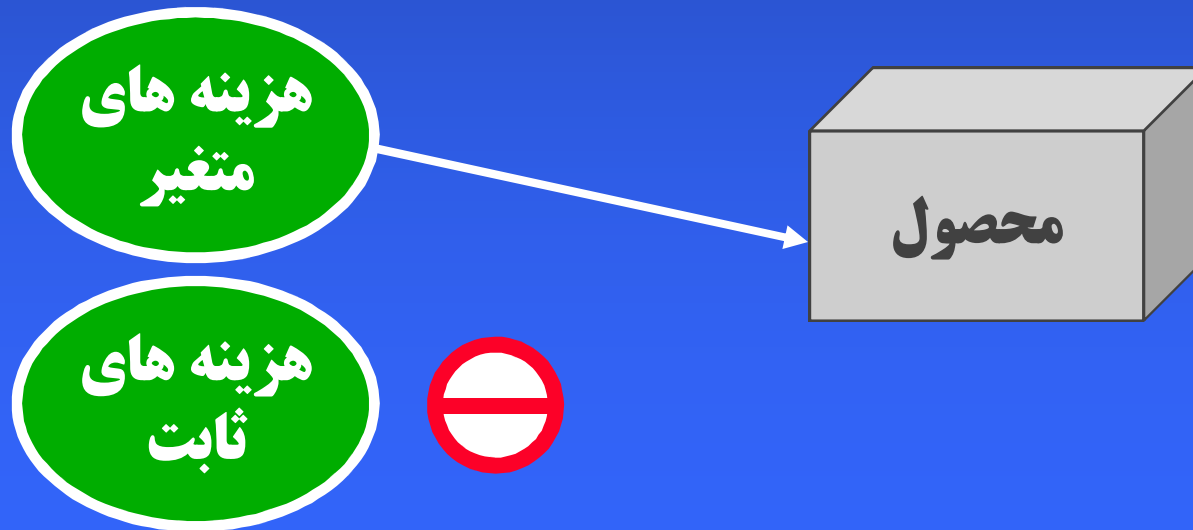
بهایابی جذبی

در این روش حسابداری، هم بهای ارقام ثابت و هم بهای ارقام متغیر تولید، به عنوان بهای محصول در نظر گرفته می شوند.

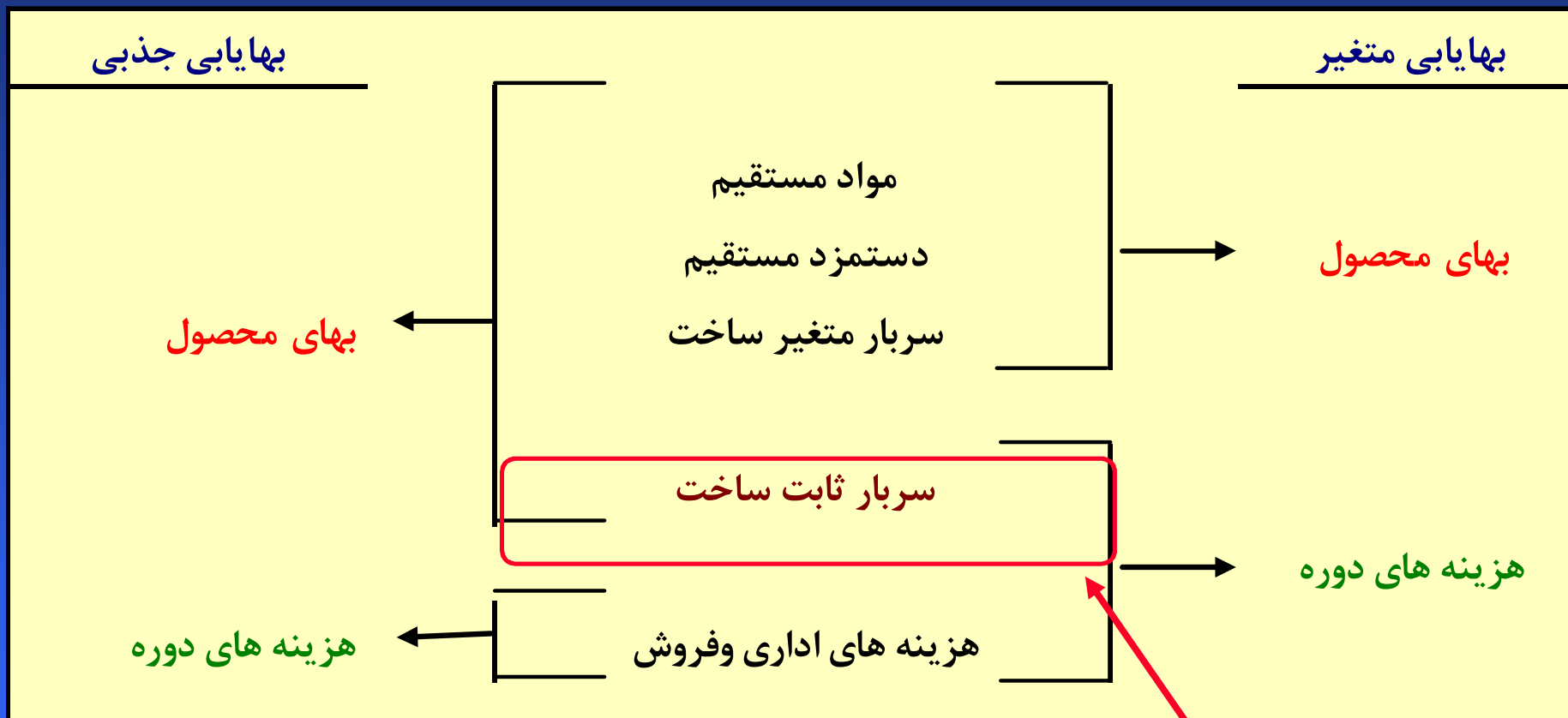


بهایابی متغیر

در این روش بهایابی، فقط بهای اقلام متغیر تولید به عنوان بهای محصول منظور می شود.



بهایابی جذبی و متغیر



تفاوت بین روش های بهایابی جذبی و متغیر،
در نحوه رفتار آنها با سربار ثابت کارخانه است.

بهایابی جذبی و متغیر

می توان با تعدادی اعداد و ارقام در یک مثال، تفاوت بین دو روش جذبی و متغیر را بهتر درک کرد.



بهایابی جذبی و متغیر

شرکت پیام که تولید کننده تنها یک نوع محصول است، اطلاعات زیر را فراهم کرده است:

25 000

تعداد تولید سالانه

اقلام متغیر هر واحد:

ریال 10 مواد مستقیم، دستمزد مستقیم و سربار متغیر ساخت

ریال 3 هزینه های متغیر اداری و فروش

هزینه های ثابت سالانه:

ریال 150 000 سربار ساخت

ریال 100 000 هزینه های اداری و فروش

بهایابی جذبی و متغیر

بهای تولید هر واحد به شرح زیر تعیین می شود:

	بهایابی جذبی	بهایابی مستقیم
مواد مستقیم، دستمزد مستقیم و سربار متغیر ساخت سربار ثابت:	10 ریال	10 ریال
(واحد $25\ 000 \div 150\ 000$)	6	-
بهای تولید هر واحد	<u>16 ریال</u>	<u>10 ریال</u>

با هزینه های اداری و فروش همیشه به عنوان هزینه دوره رفتار می شود و از سود ناویژه کسر می شوند.

بهایابی جذبی - صورت سود و زیان

شرکت پیام هیچگونه موجودی اول دوره ندارد، 25 000 واحد تولید کرده و 20 000 واحد آن را به فروش رسانده است.

	بهایابی جذبی	
فروش (20 000 × 30 ریال)		600 000
بهای کالای فروش رفته:		
موجودی اول دوره	ریال	-
بهای کالای تکمیل شده (25 000 × 16 ریال)		400 000
بهای کالای آماده برای فروش		400 000
موجودی پایان دوره (5 000 × 16 ریال)		(80 000)
سود ناویژه		280 000
هزینه های اداری و فروش		
متغیر (30 000 × 3 ریال) + ثابت 100 000		(160 000)
سود خالص		120 000

بهایابی متغیر - صورت سود و زیان

حالا می خواهیم روش بهایابی متغیر را مرور کنیم:

بهایابی متغیر	
فروش (20 000 × 30 ریال)	600 000
بهای متغیر:	
موجودی اول دوره	ریال -
بهای کالای تکمیل شده (25 000 × 10 ریال)	250 000
بهای کالای آماده برای فروش	250 000
موجودی پایان دوره	
بهای متغیر کالای فروش رفته	
هزینه های متغیر اداری و فروش	
هزینه ها	
حاشیه فروش	
هزینه های ثابت	
سربار ساخت	
هزینه های اداری و فروش	
سود خالص	

سربار ثابت ساخت
نادیده گرفته شده است.

بهایابی متغیر - صورت سود و زیان

حالا می خواهیم روش بهایابی متغیر را مرور کنیم:

	بهایابی متغیر	
فروش (20 000 × 30 ریال)		600 000
بهای متغیر:		
ریال موجودی اول دوره	-	
بهای متغیر کالای تکمیل شده (25 000 × 10 ریال)	250 000	
بهای متغیر کالای آماده برای فروش	250 000	
موجودی پایان دوره (5 000 × 10 ریال)	(50 000)	
بهای متغیر کالای فروش رفته	200 000	
هزینه های متغیر اداری و فروش (3 × 20 000 ریال)	60 000	(260 000)
حاشیه فروش		340 000
هزینه های ثابت:		
سربار ساخت	150 000	
هزینه های اداری و فروش	100 000	(250 000)
سود خالص		90 000

مقایسه بهایابی جذبی و متغیر

می خواهیم روش ها را مقایسه کنیم:

	بهای کالای فروش رفته	موجودی آخر دوره	هزینه دوره	جمع
بهایابی جذبی				
بهای متغیر ساخت	ریال 200,000	ریال 50,000	ریال -	ریال 250,000
بهای ثابت ساخت	120,000	30,000	-	150,000
	<u>ریال 320,000</u>	<u>ریال 80,000</u>	<u>ریال -</u>	<u>ریال 400,000</u>
بهایابی متغیر				
بهای متغیر ساخت	ریال 200,000	ریال 50,000	ریال -	ریال 250,000
بهای ثابت ساخت	-	-	150,000	150,000
	<u>ریال 200,000</u>	<u>ریال 50,000</u>	<u>ریال 150,000</u>	<u>ریال 400,000</u>

تطبيق سود در روش های بهایابی جذبی و متغیر

می توان به ترتیب زیر تفاوت سود خالص را
در دو روش جذبی و متغیر، تطبيق داد:

سود خالص بهایابی متغیر	ریال	90,000
اضافه می شود : سربار ثابت ساخت انتقالی در موجودی ها. (6 ریال هر واحد × 5/000 واحد)		30,000
سود خالص بهایابی جذبی	ریال	<u>120,000</u>

$$\frac{\text{سربار ثابت ساخت}}{\text{تعداد تولید}} = \frac{150\,000}{25\,000} = 6 \quad \text{نرخ هر واحد}$$

ادامه مثال



شرکت پیام – سال دوم

شرکت پیام عملیات سال دوم خود را با 5000 واحد موجودی آغاز کرد و طی سال 25 000 واحد تولید داشت. تعداد فروش شرکت 30 000 واحد است.

تعداد تولید سالانه	
25,000	اقلام متغیر هر واحد:
ریال 10	مواد مستقیم، دستمزد مستقیم و سربار متغیر ساخت
ریال 3	هزینه های اداری و فروش
اقلام ثابت هر سال:	
ریال 150,000	سربار ساخت
ریال 100,000	هزینه های اداری و فروش

شرکت پیام – سال دوم

بهای هرواحد محصول به شرح زیر محاسبه می شود:

	بهایابی جذبی		بهایابی متغیر	
مواد مستقیم، دستمزد مستقیم و سربار متغیر				
ساخت	ریال	10	ریال	10
سربار ثابت ساخت				
(واحد $25,000 \div 150,000$)		6		-
بهای هر واحد	ریال	16	ریال	10

**هیچ تفاوتی در ساختار بهای
محصول شرکت پیام ایجاد نشده است.**

شرکت پیام – سال دوم

حالا می خواهیم نگاهی به صورت سود و زیان شرکت پیام
با فرض استفاده از روش بهایابی جذبی بیندازیم.



شرکت پیام – سال دوم

این اقلام، همان موجودی پایان دوره قبل هستند.

بهایابی جذبی

فروش (30 × 30/000)	ریال	900,000
بهای کالای فروش رفته:		
موجودی اول دوره (16 × 5/000)	ریال	80,000
بهای کالای تکمیل شده (16 × 25,000)		400,000
بهای کالای آماده برای فروش	ریال	480,000
موجودی پایان دوره	-	(480,000)
سود ناویژه		ریال 420,000
هزینه های اداری و فروش		
متغیر (3 × 30,000) + ثابت 100 000		(190 000)
سود خالص		230 000

این اقلام، طی دوره جاری تولید شده است.

شرکت پیام – سال دوم

سپس می خواهیم نگاهی به صورت سود و زیان شرکت پیام
با فرض استفاده از روش بهایابی متغیر بیندازیم.



بهایابی متغیر - صورت سود و زیان

سربار ثابت ساخت
منظور نشده است.

		بهایابی متغیر	
	فروش (30/000 × 30 ریال)		900,000 ریال
	بهای متغیر:		
	موجودی اول دوره (5/000 × 10)	50,000 ریال	
	بهای متغیر کالای تکمیل شده (25/000 × 10 ریال)	250,000	
	بهای متغیر کالای آماده برای فروش	300,000 ریال	
	موجودی پایان دوره	-	
	بهای متغیر کالای فروش رفته	300,000 ریال	
	هزینه های متغیر اداری و فروش (30/000 × 3 ریال)	90,000	(390,000)
	حاشیه فروش		510,000 ریال
	هزینه های ثابت:		
	سربار ساخت	150,000 ریال	
	هزینه های اداری و فروش	100,000	(250,000)
	سود خالص		260,000 ریال

خلاصه

مقایسه سود

روش بهایابی	اولین دوره	دومین دوره	جمع
جذبی	ریال 120,000	ریال 230,000	ریال 350,000
متغیر	90,000	260,000	350,000

در اولین دوره تعداد تولید (25 000 واحد)
بیشتر از تعداد فروش (20 000 واحد) بود.

در دومین دوره، تعداد تولید (25 000 واحد)
کمتر از تعداد فروش (30 000) است.

خلاصه

مقایسه سود

روش بهایابی	اولین دوره	دومین دوره	جمع
جذبی	ریال 120,000	ریال 230,000	ریال 350,000
متغیر	90,000	260,000	350,000

در مجموع دو سال،
سود هر دو روش بهایابی جذبی و متغیر با هم برابر است.

خلاصه

ببینیم اگر می توانیم،
در آنچه که انجام می دهیم، تجدید نظر کنیم.



خلاصه مقایسه

روش های بهایابی جذبی (AC) و متغیر (VC)

تأثیر بر سود	تأثیر بر هزینه دوره	تأثیر بر موجودی	تولید در مقابل فروش
متغیر > جذبی	<p>هزینه ثابت تولید منظور شده به هزینه های دوره</p> <p><</p> <p>در بهایابی متغیر</p>	افزایش	تولید < فروش
متغیر < جذبی	<p>هزینه ثابت تولید منظور شده به هزینه های دوره</p> <p>></p> <p>در بهایابی متغیر</p>	کاهش	تولید > فروش
متغیر = جذبی	<p>هزینه ثابت تولید منظور شده به هزینه های دوره</p> <p>=</p> <p>در بهایابی متغیر</p>	بدون تغییر	تولید = فروش

خلاصه مقایسه

روش های بهایابی جذبی (AC) و متغیر (VC)

تأثیر بر سود	تأثیر بر هزینه دوره	تأثیر بر موجودی	تولید در مقابل فروش
متغیر > جذبی	هزینه ثابت تولید منظور شده به هزینه های دوره <	افزایش	تولید < فروش
متغیر <	<p>در طول دوره دوساله، تعداد تولید با تعداد فروش برابر بوده است، به همین دلیل سود کل روش جذبی با روش متغیر برابر است.</p>		فروش
متغیر = جذبی	هزینه ثابت تولید منظور شده به هزینه های دوره = در هزینه یابی متغیر	بدون تغییر	تولید = فروش

تحلیل بها - حجم فعالیت - سود

[این تحلیل برای محاسبه نقطه سر به سر تمام هزینه های ثابت را در بر میگیرد.

ا بهایابی متغیر و تحلیل بها - حجم فعالیت - سود، هر دو با هزینه های ثابت به صورت یک مجموعه، رفتار یکسان دارند.

[بهایابی جذبی شناسایی هزینه های ثابت مربوط به موجودی ها را به تعویق می اندازد.

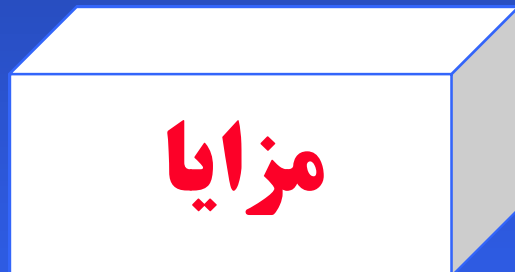
ا بهایابی جذبی در تضاد با تحلیل بها - حجم فعالیت - سود است، زیرا بهایابی جذبی با سربار ثابت به عنوان مبنای هر واحد رفتار می کند.

ارزیابی بهایابی متغیر



ارزیابی روش بهایابی جذبی

با سربار ثابت ساخت همانند سایر اقلام تولید، نظیر مواد مستقیم و دستمزد مستقیم رفتار می شود .

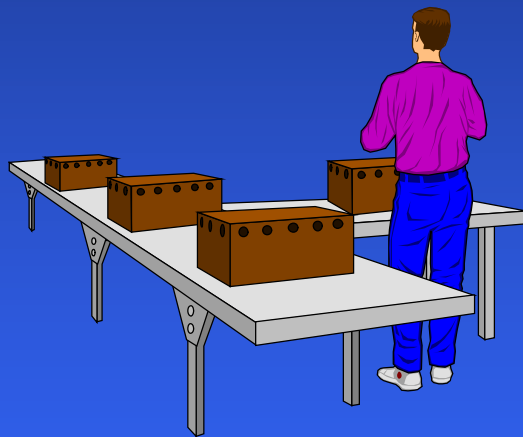


با سیاست های بلند مدت قیمت گذاری که باید هزینه ها را به طور کامل پوشش دهد هماهنگ است .

گزارشگری خارجی و قوانین مالیاتی بهایابی جذبی را ملزم کرده اند .

تأثیر روش های به هنگام

در سیستم به هنگام موجودی ها ...



تولید تمایل به
برابری با فروش دارد ...



بنابراین، اختلاف بین بهایابی متغیر
و جذبی در حال از بین رفتن است.



مثال دیگر بهایابی جذبی و متغیر

در شرکت آلفا،

هزینه فروش هر واحد:
کمیسیون فروش = 30 ریال
هزینه ثابت اداری ماهانه:
20 000 ریال

قیمت فروش هر واحد:
1000 ریال

بهای تولید هر واحد:
مواد مستقیم = 300 ریال
دستمزد مستقیم = 150 ریال
جذب سربار متغیر = 100 ریال
جذب سربار ثابت = 50 ریال

ظرفیت عادی ماهانه:
1000 واحد

در ماه اول

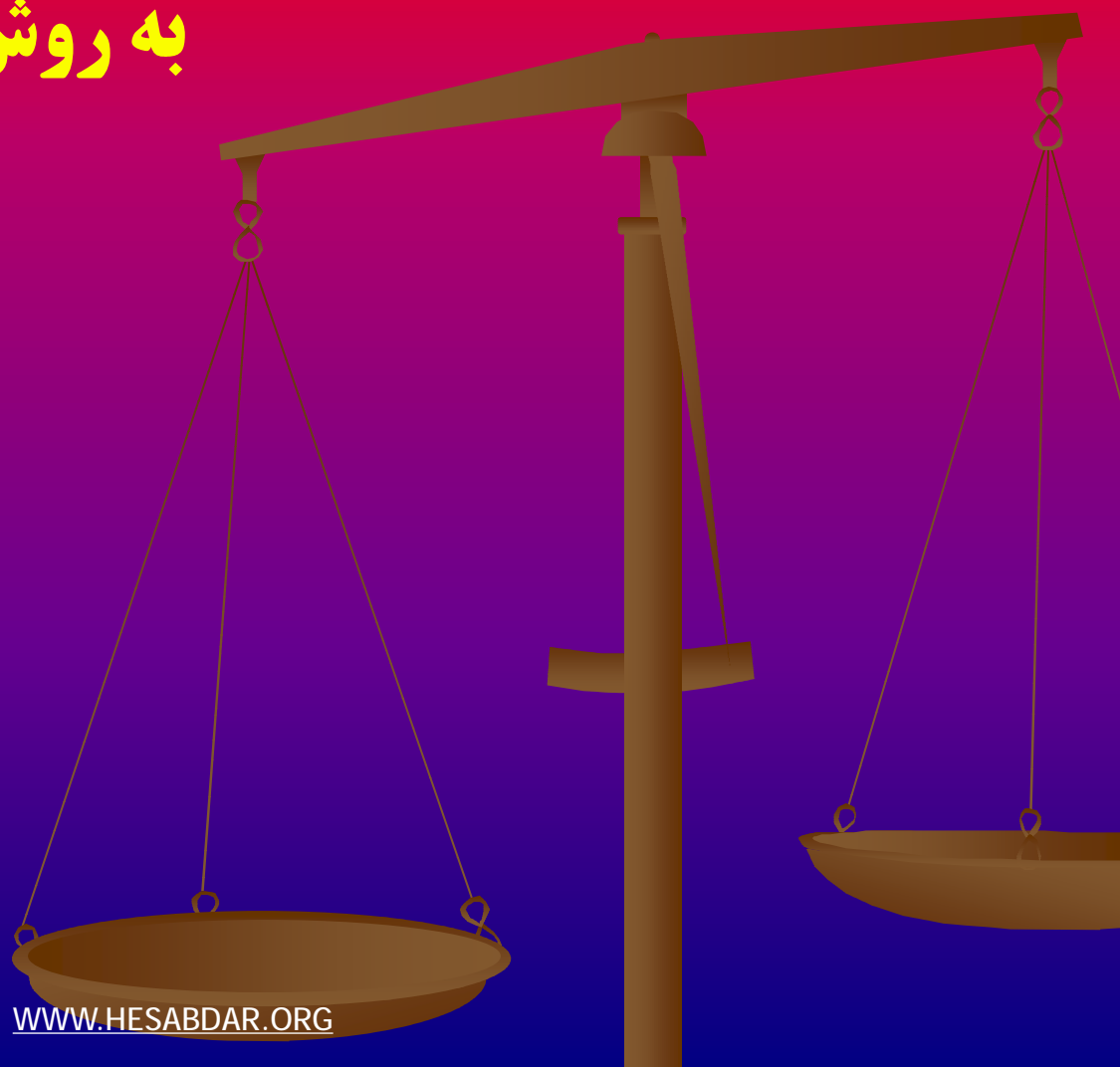
تعداد تولید = 1000 واحد

تعداد فروش = 1000 واحد

موجودی ها = صفر

تمام هزینه ها مطابق بودجه

صورت سود و زیان
به روش های متغیر و جذبی
برای ماه اول



ماه اول

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

1 / 000/ 000	درآمد فروش (1000 × 1000)
	بهای متغیر کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 × 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 × 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 × 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<hr/>	
550 000	بهای متغیر تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
550 000	بهای متغیر کالای فروش رفته
-	انحراف سربار متغیر
<hr/>	
(550 000)	بهای متغیر کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
450 000	حاشیه ناخالص (حاشیه ساخت)

1 / 000/ 000	درآمد فروش (1000 × 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 × 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 × 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 × 100)
50 000	سربار ثابت جذب شده (1000 × 50)
<hr/>	
600 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
600 000	بهای کالای فروش رفته
-	انحراف سربار
<hr/>	
(600 000)	بهای کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
400 000	سود ناویژه

ماه اول

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

450 000	حاشیه ناخالص
(30 000)	هزینه های متغیر فروش (1000 x 30)
<u>420 000</u>	حاشیه خالص (CM)
	هزینه های ثابت دوره:
50 000	سربار ثابت ساخت
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(70 000)	جمع هزینه های ثابت دوره
<u><u>350 000</u></u>	سود ویژه

400 000	سود ناویژه
30 000	هزینه های متغیر فروش (1000 x 30)
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(50 000)	جمع هزینه های عملیاتی
<u><u>350 000</u></u>	سود ویژه

سود ویژه هر دو روش یکسان است.

در ماه دوم

تعداد تولید = 1000 واحد

تعداد فروش = 900 واحد

موجودیهای ابتدای دوره = صفر

موجودی پایان دوره کالای تکمیل شده = 100 واحد

تمام هزینه ها مطابق بودجه

ماه دوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

900 000	درآمد فروش (900 × 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 × 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 × 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 × 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<hr/>	
550 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره

900/ 000	درآمد فروش (900 × 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 × 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 × 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 × 100)
50 000	سربار ثابت جذب شده (1000 × 50)
<hr/>	
600 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
	کالای تکمیل شده پایان دوره

روش متغیر

550 000 600 000

÷ 1000

550

600

55 000

60 000

(550 × 100)

(600 × 100)

روش جذبی (کامل)

بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده

تعداد کالای تکمیل شده

بهای تولید هر واحد کالای تکمیل شده

بهای کالای تکمیل شده پایان دوره

ماه دوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

900/ 000	درآمد فروش (900 x 1000)
	بهای متغیر کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 x 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 x 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 x 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<hr/>	
550 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
(55 000)	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
495 000	بهای متغیر کالای فروش رفته
-	انحراف سربار متغیر
<hr/>	
(495 000)	بهای متغیر کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
405 000	حاشیه ناخالص

900/ 000	درآمد فروش (900 x 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 x 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 x 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 x 100)
50 000	سربار ثابت جذب شده (1000 x 50)
<hr/>	
600 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
(60 000)	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
540 000	بهای کالای فروش رفته
-	انحراف سربار
<hr/>	
(540 000)	بهای کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
360 000	سود ناویژه

ماه دوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

405 000	حاشیه ناخالص
(27 000)	هزینه های متغیر فروش (900 x 30)
<u>378 000</u>	حاشیه خالص (CM)
	هزینه های ثابت دوره:
50 000	سربار ثابت ساخت
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(70 000)	جمع هزینه های ثابت دوره
<u><u>308 000</u></u>	سود ویژه

360 000	سود ناویژه
27 000	هزینه های متغیر فروش (900 x 30)
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(47 000)	جمع هزینه های عملیاتی
<u><u>313 000</u></u>	سود ویژه

سود ویژه روش جذبی (کامل) بیشتر است.

اختلاف سود = 5 000 = 313 000 - 308 000

بهایابی جذبی و متغیر

این اختلاف سود ناشی از چیست؟



WWW.HESABKARGAR.COM

ماه دوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

900/ 000	درآمد فروش (900 x 1000)
	بهای متغیر کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 x 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 x 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 x 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<hr/>	
550 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
(55 000)	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
495 000	بهای متغیر کالای فروش رفته
-	انحراف سربار متغیر
<hr/>	
(495 000)	بهای متغیر کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
405 000	حاشیه ناخالص

900/ 000	درآمد فروش (900 x 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
300 000	مواد مستقیم (1000 x 300)
150 000	دستمزد مستقیم (1000 x 150)
100 000	سربار متغیر جذب شده (1000 x 100)
50 000	سربار ثابت جذب شده (1000 x 50)
<hr/>	
600 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
-	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
(60 000)	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
540 000	بهای کالای فروش رفته
-	انحراف سربار
<hr/>	
(540 000)	بهای کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
360 000	سود ناویژه

در ماه سوم

تعداد تولید = 900 واحد

تعداد فروش = 1000 واحد

موجودی ابتدای دوره کالای تکمیل شده = 100 واحد

موجودیهای پایان دوره = صفر

تمام هزینه ها مطابق بودجه

ماه سوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

1000/ 000	درآمد فروش (1000 x 1000)
	بهای متغیر کالای فروش رفته:
270 000	مواد مستقیم (900 x 300)
135 000	دستمزد مستقیم (900 x 150)
90 000	سربار متغیر جذب شده (900 x 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<hr/>	
495 000	بهای متغیر تولید = بهای کالای تکمیل شده
55 000	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
550 000	بهای متغیر کالای فروش رفته
-	انحراف سربار متغیر
<hr/>	
(550 000)	بهای متغیر کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
450 000	حاشیه ناخالص

1000/ 000	درآمد فروش (1000 x 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
270 000	مواد مستقیم (900 x 300)
135 000	دستمزد مستقیم (900 x 150)
90 000	سربار متغیر جذب شده (900 x 100)
45 000	سربار ثابت جذب شده (900 x 50)
<hr/>	
540 000	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
60 000	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<hr/>	
600 000	بهای کالای فروش رفته
5 000	انحراف نامساعد سربار ثابت
<hr/>	
(605 000)	بهای کالای فروش رفته واقعی
<hr/>	
395 000	سود ناویژه

ماه سوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

450 000	حاشیه ناخالص
(30 000)	هزینه های متغیر فروش (1000 x 30)
<u>420 000</u>	حاشیه خالص (CM)
	هزینه های ثابت دوره:
50 000	سربار ثابت ساخت
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(70 000)	جمع هزینه های ثابت دوره
<u><u>350 000</u></u>	سود ویژه

395 000	سود ناویژه
30 000 (1000 x 30)	هزینه های متغیر فروش
<u>20 000</u>	هزینه های ثابت اداری
(50 000)	جمع هزینه های عملیاتی
<u><u>345 000</u></u>	سود ویژه

سود ویژه روش جذبی (کامل) کمتر است.

$$350\ 000 - 345\ 000 = 5\ 000 = \text{اختلاف سود}$$

بهایابی جذبی و متغیر

این اختلاف سود ناشی از چیست؟

آیا ناشی از انحراف نامساعد سربار ثابت نیست؟



ماه سوم

روش متغیر

روش جذبی (کامل)

1000/ 000	درآمد فروش (1000 x 1000)
	بهای متغیر کالای فروش رفته:
270 000	مواد مستقیم (900 x 300)
135 000	دستمزد مستقیم (900 x 150)
90 000	سربار متغیر جذب شده (900 x 100)
-	سربار ثابت جذب شده
<u>495 000</u>	بهای متغیر تولید = بهای کالای تکمیل شده
55 000	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<u>550 000</u>	بهای متغیر کالای فروش رفته
-	انحراف سربار متغیر
<u>(550 000)</u>	بهای متغیر کالای فروش رفته واقعی
<u>450 000</u>	حاشیه ناخالص

1000/ 000	درآمد فروش (1000 x 1000)
	بهای کالای فروش رفته:
270 000	مواد مستقیم (900 x 300)
135 000	دستمزد مستقیم (900 x 150)
90 000	سربار متغیر جذب شده (900 x 100)
45 000	سربار ثابت جذب شده (900 x 50)
<u>540 000</u>	بهای تولید = بهای کالای تکمیل شده
60 000	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
-	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
<u>600 000</u>	بهای کالای فروش رفته
5 000	انحراف نامساعد سربار ثابت
<u>(605 000)</u>	بهای کالای فروش رفته واقعی
<u>395 000</u>	سود ناویژه

مقایسه روش ها

شرح	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم
تعداد تولید	1000	1000	900
تعداد فروش	1000	900	1000
سود خالص روش جذبی	350000	313000	345000
سود خالص روش متغیر	350000	308000	350000

نتیجه این که:

سود در روش جذبی به تولید و فروش بستگی دارد، در حالی که در روش متغیر، فقط به فروش بستگی دارد.



در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

300 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل)
400 واحد	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
400 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل)
500 واحد	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
4000 واحد	کالای تکمیل شده طی دوره
100 ریال	سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• اول دوره

ثبت تغییر روش از جذبی به متغیر:

کالای در جریان ساخت 9000

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل) 300 واحد

موجودی کالای تکمیل شده اول دوره 400 واحد

موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل) 400 واحد

موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره 500 واحد

کالای تکمیل شده طی دوره 4000 واحد

100 ریال

سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• اول دوره

ثبت تغییر روش از جذبی به متغیر:

$(300 \times \%30 \times 100)$

کالای در جریان ساخت 9000

کالای تکمیل شده 40 000

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل) 300 واحد

موجودی کالای تکمیل شده اول دوره 400 واحد

موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل) 400 واحد

موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره 500 واحد

کالای تکمیل شده طی دوره 4000 واحد

سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل 100 ریال

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• اول دوره

ثبت تغییر روش از جذبی به متغیر:

	49 000	سود انباشته
$(300 \times \%30 \times 100)$	9000	کالای در جریان ساخت
(400×100)	40 000	کالای تکمیل شده

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• پایان دوره

ثبت تغییر روش از متغیر به جذبی:

کالای در جریان ساخت 24000

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل) 300 واحد

موجودی کالای تکمیل شده اول دوره 400 واحد

موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل) 400 واحد

موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره 500 واحد

کالای تکمیل شده طی دوره 4000 واحد

سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل 100 ریال

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• پایان دوره

ثبت تغییر روش از متغیر به جذبی:

کالای در جریان ساخت 24000
(400 × %60 × 100)
کالای تکمیل شده 50 000

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل) 300 واحد

موجودی کالای تکمیل شده اول دوره 400 واحد

موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل) 400 واحد

موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره 500 واحد

کالای تکمیل شده طی دوره 4000 واحد

سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل 100 ریال

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

• پایان دوره

ثبت تغییر روش از متغیر به جذبی:

$(400 \times 60\% \times 100)$	24 000	کالای در جریان ساخت
(500×100)	50 000	کالای تکمیل شده
74 000		سود و زیان دوره جاری

محاسبه و توجیه اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25\,000 = 74\,000 - 49\,000 = \text{اختلاف سود}$$

سربار ثابت هر واحد \times تفاوت تعداد تولید و فروش = اختلاف سود

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل) 300 واحد
موجودی کالای تکمیل شده اول دوره 400 واحد
موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل) 400 واحد
موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره 500 واحد
کالای تکمیل شده طی دوره 4000 واحد
سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل 100 ریال

تعداد تولید شده از نظر سربار:

کالای تکمیل شده			
موجودی اول دوره 400 واحد	آحاد تکمیل شده	4000 واحد	
کالای تکمیل شده 4000 واحد	در جریان آخر	240 واحد	
موجودی پایان 500 واحد	در جریان اول	<u>90</u> واحد	
	آحاد تولید شده	4150 واحد	

محاسبه و توجیه اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25\,000 = 74\,000 - 49\,000 = \text{اختلاف سود}$$

سربار ثابت هر واحد \times تفاوت تعداد تولید و فروش = اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25\,000 = (4\,150 - 3\,900) \times 100 = \text{اختلاف سود}$$

سربار ثابت هر واحد \times تفاوت تعداد موجودی های اول و آخر = اختلاف سود

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

300 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل)
400 واحد	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
400 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل)
500 واحد	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
4000 واحد	کالای تکمیل شده طی دوره
100 ریال	سربار ثابت هر واحد در دوره جاری و دوره قبل

تعداد موجودی های آخر از نظر سربار:

240 واحد در جریان آخر

500 واحد تکمیل شده آخر

جمع معادل 740 واحد

تعداد موجودیهای اول از نظر سربار:

90 واحد در جریان اول

400 واحد تکمیل شده اول

جمع معادل 490 واحد

محاسبه و توجیه اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25000 = 74000 - 49000 = \text{اختلاف سود}$$

سربار ثابت هر واحد x تفاوت تعداد تولید و فروش = اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25000 = (4150 - 3900) \times 100 = \text{اختلاف سود}$$

سربار ثابت هر واحد x تفاوت تعداد موجودیهای اول و آخر = اختلاف سود

$$\text{ریال} \quad 25000 = (740 - 490) \times 100 = \text{اختلاف سود}$$

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت

مثال:

300 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت اول دوره (30% تکمیل)
400 واحد	موجودی کالای تکمیل شده اول دوره
400 واحد	موجودی کالای در جریان ساخت پایان دوره (60% تکمیل)
500 واحد	موجودی کالای تکمیل شده پایان دوره
4000 واحد	کالای تکمیل شده طی دوره

اگر سر بار ثابت هر واحد در دوره قبل 100 ریال
و در دوره جاری 110 ریال و روش **FIFO** باشد:

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت و نرخ سربار متفاوت

• اول دوره

ثبت تغییر روش از جذبی به متغیر:

	49000	سود انباشته
$(300 \times \%30 \times 100)$	9000	کالای در جریان ساخت
(400×100)	40 000	کالای تکمیل شده

در شرایط وجود کالای در جریان ساخت و نرخ سربار متفاوت

• پایان دوره

ثبت تغییر روش از متغیر به جذبی:

کالای در جریان ساخت 26400 $(400 \times 60\% \times 110)$

کالای تکمیل شده 55000 (500×110)

سود و زیان دوره جاری 81400

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- چون در بهایابی جذبی با سربار ثابت مانند
اقلام متخیر رفتار شده و سهم هر واحد
محصول از آن محاسبه می شود، پس در
محاسبه ماشیه فروش هر واحد باید تجدید
نظر کرد.

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- فرمول محاسبه نقطه سر به سر در بهایابی جذبی به صورت زیر است:

سربار ثابت سافت هر واحد (مجم تولید - مجم فروش سر به سر) + هزینه های ثابت
ماشیه فروش هر واحد

این فرمول را می توان به صورت زیر هم نوشت:

سربار ثابت سافت جذب شده - هزینه ثابت کل

سربار ثابت سافت هر واحد - ماشیه فروش هر واحد

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• مثال 1

شرکت نمونه که از بهایابی جذبی استفاده می کند، نرخ سربار ثابت ساخت را بر اساس 10 000 واحد تولید برای هر واحد 10 ریال پیش بینی کرده است. در دوره قبل، تعداد تولید 10 هزار واحد و تعداد فروش 9000 واحد بوده است. سربار ثابت تولید طبق بودجه و هزینه های ثابت فروش 20 000 ریال و اقلام متغیر تولید و فروش به ترتیب، هر واحد 30 ریال و 5 ریال و قیمت فروش هر واحد 50 ریال بوده است.

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی متغیر

$$100\ 000 + 20\ 000 = \text{هزینه های ثابت}$$

$$\text{تعداد نقطه سر به سر} = \frac{\text{تعداد نقطه سر به سر}}{\text{تعداد نقطه سر به سر}}$$

$$50 - (30 + 5) \text{ حاشیه فروش هر واحد}$$

$$\text{واحد } 8\ 000 = \text{تعداد نقطه سر به سر}$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی

سربار ثابت سافت هر واحد (مجموع تولید - مجموع فروش سر به سر) + هزینه های ثابت
ماشیه فروش هر واحد

$$Q_b = \frac{120\,000 + (Q_b - 10\,000) 10}{15}$$

$$\Rightarrow 15 Q_b = 120\,000 + 10Q_b - 100\,000$$

$$\Rightarrow 5 Q_b = 20\,000 \quad \Rightarrow Q_b = 4\,000$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی
- در واقع به شیوه ای ساده تر باید سربار ثابت سافت را از صورت کسر به مخرج کسر انتقال داد و از ماشیه فروش هر واحد کسر کرد. این رفتار شبیه به رفتار با هزینه های متغیر است.

$$\text{تعداد نقطه سر به سر} = \frac{\text{سربار ثابت سافت جذب شده} - \text{هزینه ثابت کل}}{\text{سربار ثابت سافت هر واحد} - \text{ماشیه فروش هر واحد}}$$

$$Q_b = \frac{120\ 000 - 100\ 000}{15 - 10} = 4\ 000$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی
در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$50 \times 4000 = \text{درآمد فروش در سطح نقطه سر به سر}$$

$$= 200000 \text{ ریال}$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی

در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$400\ 000 = (30 + 10) \times 10\ 000 = \text{بهای کالای تکمیل شده}$$

$$240\ 000 = 40 \times 6\ 000 = \text{ارزش موجودی پایان دوره}$$

$$160\ 000 = 400\ 000 - 240\ 000 = \text{بهای کالای فروش رفته}$$

انحراف سربار برابر صفر است.

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی
در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$\text{سود ناویژه} = 200\ 000 - 160\ 000 = 40\ 000$$

$$\text{هزینه های عملیات} = (4\ 000 \times 5) + 20\ 000 = 40\ 000$$

$$\text{سود ویژه} = 40\ 000 - 40\ 000 = 0$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• مثال 2

شرکت نمونه که از بهایابی جذبی استفاده می کند، نرخ سربار ساخت را بر اساس 10 000 واحد تولید برای هر واحد 10 ریال پیش بینی کرده است. در دوره قبل، تعداد تولید **9 هزار واحد** و تعداد فروش 9000 واحد بوده است. سربار ثابت تولید طبق بودجه و هزینه های ثابت فروش 20 000 ریال و اقلام متغیر تولید و فروش به ترتیب، هر واحد 30 ریال و 5 ریال و قیمت فروش هر واحد 50 ریال بوده است.

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی متغیر

$$100\ 000 + 20\ 000 = \text{هزینه های ثابت}$$

$$\text{تعداد نقطه سر به سر} = \frac{\text{تعداد نقطه سر به سر}}{\text{حاشیه فروش هر واحد}}$$

$$50 - (30 + 5)$$

$$\text{واحد} = 8\ 000 = \text{تعداد نقطه سر به سر}$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی

سربار ثابت سافت هر واحد (مجموع تولید - حجم فروش سر به سر) + هزینه های ثابت
ماشیه فروش هر واحد

$$Q_b = \frac{120\,000 + (Q_b - 9\,000) 10}{15}$$

$$\Rightarrow 15 Q_b = 120\,000 + 10Q_b - 90\,000$$

$$\Rightarrow 5 Q_b = 30\,000 \quad \Rightarrow Q_b = 6\,000$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- محاسبه تعداد نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی
- در واقع به شیوه ای ساده تر باید سربار ثابت سافت را از صورت کسر به مخرج کسر انتقال داد و از ماشیه فروش هر واحد کسر کرد. این رفتار شبیه به رفتار با اقلام متخیر است.

$$\text{تعداد نقطه سر به سر} = \frac{\text{سربار ثابت سافت جذب شده} - \text{هزینه ثابت کل}}{\text{سربار ثابت سافت هر واحد} - \text{ماشیه فروش هر واحد}}$$

$$Q_b = \frac{120\,000 - 90\,000}{15 - 10} = 6\,000$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$50 \times 6\,000 = \text{درآمد فروش در سطح نقطه سر به سر}$$

$$= 300\,000 \text{ ریال}$$

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

- اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$9\ 000 \times (30 + 10) = 360\ 000 = \text{بهای کالای تکمیل شده}$$

$$3\ 000 \times 40 = 120\ 000 = \text{ارزش موجودی پایان دوره}$$

$$360\ 000 - 120\ 000 = 240\ 000 = \text{بهای کالای فروش رفته}$$

انحراف سربار برابر 10 000 - است.

نقطه سر به سر در بهایابی جذبی

• اثبات نقطه سر به سر بر اساس بهایابی جذبی

در نقطه سر به سر سود یا زیان برابر صفر است.

$$250\ 000 = 10\ 000 + 240\ 000 = \text{بهای کالای فروش رفته واقعی}$$

$$50\ 000 = 300\ 000 - 250\ 000 = \text{سود ناویژه}$$

$$50\ 000 = 20\ 000 + (5 \times 6\ 000) = \text{هزینه های عملیات}$$

$$0 = 50\ 000 - 50\ 000 = \text{سود ویژه}$$