



# PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA CHI PHÍ – KHỐI LƯỢNG – LỢI NHUẬN (C.V.P) TRONG MÔ HÌNH THỰC HÀNH KẾ TOÁN TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG

## Analyzing the relationship between Cost - Volume - Profit in the accounting practice model at Lac Hong University

Nguyễn Tiến Quang<sup>1</sup>, Lê Nguyên Giáp<sup>2,\*</sup>

<sup>1</sup>quang2309@gmail.com, <sup>2</sup>lngiapdhlh@yahoo.com.vn

<sup>1,2</sup>Khoa Tài Chính - Kế Toán; Trường Đại học Lạc Hồng, Đồng Nai, Việt Nam

**TÓM TẮT:** Phân tích chi phí – khối lượng – lợi nhuận trong mô hình thực hành kế toán là đi sâu phân tích các số liệu từ các thông tin kế toán giúp sinh viên nắm được quy trình xử lý số liệu chuyển đổi thông tin từ kế toán tài chính sang kế toán quản trị, nắm rõ quá trình phân tích các khái niệm trong mô hình qua đó đưa ra các giải pháp khi các nhân tố thay đổi tác động đến lợi nhuận để từ đó xây dựng nguồn dữ liệu trong môn thực hành Kế toán quản trị.

**TỪ KHOÁ:** Chi phí; Khối lượng; Lợi nhuận

**SUMMARY.** The cost-benefit analysis in the accounting practice model is an in-depth analysis of the data from accounting information that helps students understand the process of converting data from financial accounting to management accounting, and analyzing the concepts this model, which provides the solutions when there are some change of factors in the BUILD-IT. These are foundation of building the data sources in Management Accounting Practice subject.

**KEYWORDS:** Cost; Volume; Profit

### 1. GIỚI THIỆU

Trong xu thế hội nhập kinh tế với thế giới, đòi hỏi doanh nghiệp cần có những thay đổi trong phương cách quản lý cũng như những phân tích cụ thể để đưa ra các phương án cho doanh nghiệp trong tương lai. Vấn đề đặt ra cho các trường đào tạo là phải thay đổi phương pháp giáo dục sao cho phù hợp, phải sớm đưa vấn đề thực tế vào trong giáo dục để sinh viên nắm bắt và vận dụng trong công việc sau khi ra trường. Chính vì thế, nhóm tác giả đã xây dựng đề tài “Phân tích mối quan hệ giữa chi phí – khối lượng – lợi nhuận trong mô hình thực hành kế toán tại trường Đại học Lạc Hồng”.

In the trend of economic integration with the world, the business requires changes in management methods as well as specific analysis to provide options for businesses in the future. The issue of education organizations is change in the teaching method to bring real problems into the education for students to grasp and manipulate after graduation. Therefore, the authors set up the project "Analysis of the relationship between cost - volume - profit in accounting practice model at Lac Hong University".

### 2. TỔNG QUAN VỀ NGHIÊN CỨU

Đề tài được xây dựng dựa trên thông tin kế toán từ Công ty TNHH Lạc Hồng, đó chính là nguồn thông tin xây dựng trong môn Thực hành chứng từ sổ sách và khai báo thuế. Do đó, chưa có một đề tài nào nghiên cứu về nội dung kế toán quản trị trong Công ty này. Cũng thông qua đề tài này, nhóm tác giả đã xây dựng liên kết các số liệu các đề tài lại với nhau như Phân loại chi phí, Xây dựng dự toán, Đánh giá trách nhiệm quản lý. Từ đó thống nhất lại và xây dựng bài giảng Thực hành kế toán quản trị.

### 3. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC QUA QUÁ TRÌNH PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA CHI PHÍ – KHỐI LƯỢNG – LỢI NHUẬN TRONG MÔ HÌNH KẾ TOÁN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG

#### 3.1 Phân tích chi phí – khối lượng – lợi nhuận (C.V.P)[2, 3]

Phân tích mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận (Cost – Volume – Profit) là xem xét mối quan hệ nội tại của các nhân tố: giá bán, sản lượng, chi phí khả biến, chi phí bất biến và kết cấu mặt hàng, đồng thời xem xét sự ảnh hưởng của các yếu tố đó đến lợi nhuận của công ty.

#### 3.2 Thực trạng phân tích

##### 3.2.1 Tính toán các chỉ tiêu trong phân tích mối quan hệ giữa chi phí – khối lượng – lợi nhuận tại công ty TNHH Lạc Hồng

Bảng 1. Báo cáo thu nhập sản phẩm (1)

ĐVT: 1.000.000 đ				
Chỉ tiêu	Bản vị tính	Giường	Kệ trung bày	Tủ Áo
Doanh thu	6.552	22.932	12.168	10.764
Chi phí khả biến	5.867,98	21.254,4	10.123	9.881
Số dư đảm phí	684,02	1.677,6	2.045	883
Chi phí bất biến	180,02	821.28	821.28	188,221
Lợi nhuận	504	856,32	1.223,72	694,779

Thông qua khái niệm số dư đảm phí ta được mối quan hệ giữa số lượng sản phẩm tiêu thụ và lợi nhuận, mối quan hệ đó là: Nếu số lượng sản phẩm tiêu thụ tăng (hoặc giảm) một lượng thì số dư đảm phí tăng thêm hoặc giảm xuống một lượng bằng số lượng sản phẩm tiêu thụ tăng thêm (hoặc giảm xuống) nhân với số dư đảm phí đơn vị. [1]

Từ số liệu về tình hình hoạt động kinh doanh trong quý 1/2017 của bốn sản phẩm tại Công ty TNHH Lạc Hồng, ta

Received: May, 29<sup>th</sup>, 2018

Accepted: October, 14<sup>th</sup>, 2018

\*Corresponding author.

E-mail: lngiapdhlh@yahoo.com.vn

có tỷ lệ số dư đảm phí như sau:

Bàn vi tính	Tỷ lệ số dư đảm phí	=	$\frac{684,018,342}{6,552,000,000}$	x 100%	=	10,4%
Giường	Tỷ lệ số dư đảm phí	=	$\frac{1,677,586,996}{22,932,000,000}$	x 100%	=	7%
Kệ trưng bày	Tỷ lệ số dư đảm phí	=	$\frac{2,045,192,677}{12,168,000,000}$	x 100%	=	17%
Tủ áo	Tỷ lệ số dư đảm phí	=	$\frac{883,494,830}{10,764,000,000}$	x 100%	=	8%

\* Thông qua khái niệm về tỷ lệ số dư đảm phí ta rút ra mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận, mối quan hệ đó là: Nếu doanh thu tăng (hoặc giảm) một lượng, thì lợi nhuận sẽ tăng thêm (hoặc giảm xuống) một lượng bằng doanh thu tăng thêm (hoặc giảm xuống) nhân với tỷ lệ số dư đảm phí. [2, 3]

**Căn cứ vào bảng báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí ta tính được đơn bầy hoạt động của các sản phẩm như sau:**

**Bàn vi tính**

$$684,018,342 / 503,998,188 = 1,36$$

**Giường:**

$$1,677,586,996 / 856,298,745 = 1,96$$

**Kệ trưng bày**

$$2,045,192,677 / 1,223,904,426 = 1,67$$

**Tủ áo**

$$883,494,830 / 695,274,07 = 1,27$$

Như vậy đơn bầy hoạt động cho ta biết rằng khi một đồng doanh thu tăng lên thì sẽ tạo ra n đồng lợi nhuận và đồng thời tại một mức doanh thu cho sẵn sẽ tính ra được đơn bầy hoạt động tại mức doanh thu đó nếu dự kiến được tốc độ tăng của doanh thu sẽ dự kiến được tốc độ tăng lợi nhuận và ngược lại.

**3.2.2 Phân tích điểm hòa vốn**

Dựa vào số liệu về tình hình tiêu thụ sản phẩm trong quý 1/2017 ta có sản lượng hòa vốn cho từng loại sản phẩm:

Tình hình sản phẩm hòa vốn trong quý 01/2017:

**Bảng 2.** Báo cáo sản lượng hòa vốn từng loại sản phẩm trong quý 1/2017 (l)

Tên sản phẩm	Sản lượng hòa vốn (SP)	Sản lượng tiêu thụ (SP)
Bàn vi tính	1369	5200
Giường	2546	5,200
Kệ trưng bày	2088	5,200
Tủ áo	1108	5,200

Ta thấy sản lượng hòa vốn của các sản phẩm đều thấp và khác nhau, nguyên nhân là do kết cấu chi phí và giá bán của mỗi sản phẩm khác nhau. Sản phẩm nào có kết cấu chi phí càng lớn thì sản lượng hòa vốn càng nhiều để bù đắp chi phí.

Qua bảng trên ta cũng thấy doanh thu hòa vốn của mỗi loại sản phẩm là khác nhau, tất cả sản phẩm đều vượt qua mức hòa vốn với một lượng khá cao, chứng tỏ trong quý 01/2017, tình hình sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm đang rất thuận lợi.

**Bảng 3.** Doanh thu hoà vốn của từng loại sản phẩm trong quý 1/2017 (l)

Tên sản phẩm	Doanh thu hoà vốn (đồng)
Bàn vi tính	1724357343
Giường	11226709683
Kệ trưng bày	4886305115
Tủ áo	2293174924
<b>Tổng cộng</b>	<b>20130547066</b>

**3.2.3 Phân tích lợi nhuận**

Phân tích lợi nhuận sẽ giúp chúng ta xác định được doanh thu và sản lượng tiêu thụ để đạt được lợi nhuận mong muốn.

Qua số liệu từ bảng báo cáo trên, Công ty mong muốn lợi nhuận đạt được là 503.998.188 đồng thì doanh thu và sản lượng tiêu thụ là:

- Lợi nhuận mong muốn: 503,998,188 đồng
- CPBB: 180,020,154 đồng
- Số dư đảm phí đơn vị: 131,542 đồng/cái
- Tỷ lệ số dư đảm phí : 10%

Sản lượng để đạt lợi nhuận mong muốn:

Doanh thu để đạt lợi nhuận mong muốn

Như vậy, khi xác định được lợi nhuận mong muốn đạt được, ta có thể tính được sản lượng tiêu thụ và doanh thu để đạt được lợi nhuận đó dựa vào chi phí bất biến, số dư đảm phí đơn vị hoặc tỷ lệ số dư đảm phí. Từ đó lựa chọn phương án kinh doanh cho phù hợp để đạt được lợi nhuận như mong muốn.

**3.2.4 Định giá bán sản phẩm tại Công ty**

Căn cứ vào số liệu về tình hình sản xuất kinh doanh sản phẩm Bàn vi tính trong quý 1/2017 tại công ty TNHH Lạc Hồng, ta có:

Chi phí khả biến đơn vị: 1,128,458 đồng/sp

Công ty dự định đầu tư 3,359,987,917 đồng để tổ chức tình hình sản xuất kinh doanh.

- Tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI) công ty mong muốn là 15%

**Bảng 4.** Phiếu định giá Bàn vi tính tính quý 1/2017 [1]

PHIẾU ĐỊNH GIÁ BÁN	
( Theo phương pháp trực tiếp)	
Chi phí nền	1,128,458
Số tiền tăng thêm	131,54
Giá bán	1.260.000

**3.2.5 Lựa chọn phương án kinh doanh khi các yếu tố thay đổi**

Qua quá trình phân tích nhóm tác giả đã đưa ra các giải pháp trong lựa chọn phương án kinh doanh khi các yếu tố thay đổi, cụ thể như:

**3.2.5.1 Lựa chọn phương án kinh doanh khi chi phí bất biến và sản lượng thay đổi**

Do công ty muốn mọi người biết nhiều hơn về sản phẩm của công ty, công ty dự kiến tăng chi phí quảng cáo của các mặt hàng chủ yếu là mặt hàng Bàn vi tính lên 10.000.000 đ, để sản lượng tiêu thụ dự kiến tăng lên 15%. Vậy công ty có nên tăng chi phí quảng cáo trong trường hợp này hay không?

**Phân tích:** Ta sẽ tiến hành phân tích phương án trên với sản phẩm Bàn vi tính

Giá bán không đổi, sản lượng tiêu thụ tăng 15% ta có:

Sản lượng tiêu thụ mới: 5,980

Chi phí bất biến mới:  $180,020,154 + 10.000.000 = 190,020,154$

**Bảng 5.** Báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí của sản phẩm Bàn vi tính dự tính trong quý 02/2017 [1]

Chỉ tiêu	Bản vi tính	Đơn vị	Tỉ lệ
Doanh thu	7.534.800.000	1.260.000	100%
Chi phí khả biến	6.748.178.907	1.128.458	90%
Số dư đảm phí	786.621.093	131.542	10%
Chi phí bất biến	190.020.154		
Lợi nhuận	596.600.939		

Vậy, với phương án này lợi nhuận của công ty tăng hơn so với ban đầu là:  $(596.600.939 - 503.998.188 = 92.602.751)$

Công ty nên tiến hành phương án này.

**3.2.5.2 Lựa chọn phương án kinh doanh khi chi phí khả biến và sản lượng thay đổi**

Nhằm duy trì và đẩy mạnh khâu tiêu thụ và mở rộng thị trường trong và ngoài nước công ty đưa ra các giải pháp. Tăng chi phí quà tặng đi cùng sản phẩm 50.000đ/sp, sản lượng tiêu thụ dự kiến tăng lên 17%. Vậy công ty có nên thực hiện phương án này không?

**Phân tích:** Ta sẽ tiến hành phân tích phương án trên với sản phẩm Giường

Giá bán không đổi, sản lượng tiêu thụ tăng 17% nên sản lượng tiêu thụ mới: 6,084 sản phẩm

Chi phí quà tặng 50.000đ/sp nên chi phí khả biến đơn vị tăng lên 50.000đ/sp

Chi phí khả biến mới: 4,137,387

Ta có bảng báo cáo thu nhập theo SĐDP mới.

**Bảng 6.** Báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí của sản phẩm Giường dự tính trong quý 2/2017 [1]

Chỉ tiêu	Giường	Đơn vị	Tỉ lệ
Doanh thu	26,830,440,000	4,410,000	100%
Chi phí khả biến	25,171,863,214	4,137,387	94%
Số dư đảm phí	1,658,576,786	272,613	6%
Chi phí bất biến	821,288,251		
Lợi nhuận	837,288,535		

Vậy với phương án này lợi nhuận của Công ty lỗ (19,010,211); Công ty không nên tiến hành phương án đưa ra.

**3.2.5.3 Lựa chọn phương án kinh doanh khi chi phí bất biến, giá bán và sản lượng thay đổi**

Trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay, để bán sản phẩm không phải dễ, do đó Công ty tiến hành tăng chi phí quảng cáo, giảm giá bán thì sản lượng sẽ tăng hơn. Cụ thể tăng chi phí quảng cáo lên 20.000.000 đồng với sản phẩm Kế trung bày đồng thời giảm giá bán 2%/ sản phẩm thì sản lượng tiêu thụ dự kiến tăng lên 20%. Vậy đề xuất phương án này có khả thi hay không?

**Phân tích:** Ta sẽ tiến hành phân tích phương án trên với sản phẩm Kế trung bày

Chi phí bất biến mới: 841,288,251

Giá bán mới: 2,293,200

Sản lượng tiêu thụ mới: 6,240.0 sản phẩm

**Bảng 7.** Báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí của sản phẩm Kế trung bày dự tính trong quý 2/2017 [1]

Chỉ tiêu	Kế trung bày	Đơn vị	Tỉ lệ
Doanh thu	14,309,568,000	2,293,200	100%
Chi phí khả biến	12,147,368,787	1,946,694	85%
Số dư đảm phí	2,162,199,213	346,506	15%
Chi phí bất biến	841,288,251		
Lợi nhuận	1,320,910,962		

Như vậy so với phương án trong quý 1/2017 thì lợi nhuận phương án này cao hơn 97,006,535, do đó Công ty nên tiến hành phương án này.

**3.5.2.4 Lựa chọn phương án kinh doanh khi chi phí bất biến, chi phí khả biến và sản lượng, giá bán thay đổi**

Hiện nay có khá nhiều công ty chuyên sản xuất những mặt hàng cùng ngành với Công ty nên có sự cạnh tranh gay gắt đồng thời giá cả càng ngày càng tăng cao tạo nhiều áp lực cho Công ty. Do vậy các nhà quản lý của Công ty đã đưa ra những phương án sau:

+ Giảm giá bán sản phẩm Tủ áo trong mùa xây dựng xuống 5%

+ Tăng chi phí quảng cáo 3.000.000 đồng

+ Khách hàng mua 1 chiếc Tủ được tặng 1 bộ Móc quần áo trị giá 20.000 đồng

+ Với các phương án trên dự kiến sản phẩm bán ra tăng 30%

Tính toán xem phương án này có thực hiện được không?

**Phân tích phương án:**

Chi phí bất biến mới: 191,220,753

Chi phí khả biến mới: 1,920,097

Giá bán giảm 1%: 2,049,300

Sản lượng tiêu thụ mới: 6,760

**Bảng 8.** Báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí của sản phẩm Tủ áo dự tính trong quý 2/2017 [1]

Chỉ tiêu	Tủ Áo	Đơn vị	Tỉ lệ
Doanh thu	13,853,268,000	2,049,300	100%
Chi phí khả biến	12,979,856,721	1,920,097	94%
Số dư đảm phí	873,411,279	129,203	6%
Chi phí bất biến	191,220,753		
Lợi nhuận	682,190,526		

Như vậy, nếu Công ty thực hiện phương án này thì sẽ đạt lợi nhuận thấp hơn phương án ban đầu là 13,083,551, vì thế chính sách này Công ty không nên thực hiện.

#### **4. KẾT LUẬN**

Phân tích đã căn cứ vào số liệu tại kế toán Công ty TNHH Lạc Hồng như sổ Nhật ký máy, sổ nhật ký chung, sổ cái... từ đó xử lý số liệu chi tiết từng sản phẩm, phân loại chi phí theo cách ứng xử, thông qua đó đề tài đã xây dựng các báo cáo và đưa ra các phương án khi các nhân tố thay đổi và dựa vào các báo cáo và phân tích đó, nhóm tác giả đã xây dựng được môn thực hành kế toán quản trị ứng dụng cho sinh viên ngành kinh tế trường Đại học Lạc Hồng, và đây cũng là môn học mà chưa có bất cứ một trường Đại học nào xây dựng giảng dạy hiện nay.

#### **5. CẢM ƠN**

Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Trường Đại học Lạc Hồng, Ban lãnh đạo Khoa Tài chính – Kế toán đã tạo điều kiện để nhóm hoàn thành báo cáo, cảm

ơn quý Thầy Cô Bộ môn thông tin kế toán đã cung cấp số liệu để báo cáo được hoàn thành và ứng dụng vào công tác giảng dạy tại trường.

#### **6. TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Dữ liệu công ty TNHH Lạc Hồng – Khoa Kế toán – Kiểm toán năm, **2010**.
- [2] Bộ môn Kế toán quản trị – Phân tích hoạt động kinh doanh, Khoa Kế toán - Kiểm toán, Trường Đại Học Kinh Tế TP.HCM - “ Giáo trình Kế toán Quản Trị”, Nhà xuất bản Thống Kê, **2006**.
- [3] Kế toán quản trị - Tập thể giáo viên bộ môn Kế toán quản trị và Phân tích hoạt động kinh doanh của Đại học kinh tế TP. HCM, Nhà xuất bản Thống Kê, **2008**.