

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

**ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC**

**PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA DOANH THU, CHI PHÍ VÀ
LỢI NHUẬN ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO**

Chủ nhiệm đề tài: Mai Thị Thanh Nhân – Lớp QT1202N

HẢI PHÒNG - 2012

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA
DOANH THU, CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN
ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO**

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Chủ nhiệm đề tài: Mai Thị Thanh Nhân – Lớp QT1202N

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Lã Thị Thanh Thủy

HẢI PHÒNG - 2012

LỜI CAM ĐOAN

- Tên đề tài: “*Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO*”.

- Sinh viên thực hiện: Mai Thị Thanh Nhân.

Lớp QT1202N Trường ĐH Dân Lập Hải Phòng.

- Giáo viên hướng dẫn: Th.S Lã Thanh Thủy.

- Lời cam đoan:

Tôi xin cam đoan đề tài: “*Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO*” là công trình do chính tôi nghiên cứu và soạn thảo. Tôi không sao chép từ bất kỳ một bài viết nào đã được công bố mà không trích dẫn nguồn gốc. Nếu có bất kỳ sự vi phạm nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Hải Phòng, ngày 3 tháng 7 năm 2012.

Người cam kết

SV.Mai Thị Thanh Nhân.

DANH MỤC VIẾT TẮT

- **BHXH**: Bảo hiểm xã hội.
- **BHYT**: Bảo hiểm y tế.
- **KPCĐ**: Kinh phí công đoàn.
- **CVP**: Chi phí (Cost) – Khối lượng (doanh thu) (Volume) – Lợi nhuận (Profit).
- **SDDP**: Số dư đảm phí.
- **CPKB**: Chi phí khả biến.
- **CPBB**: Chi phí bất biến.
- **DT**: Doanh thu.
- **BP**: Biến phí.
- **ĐP**: Định phí.
- **LN**: Lợi nhuận.
- **sxc**: Sản xuất chung.

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Tư duy trong việc thực hiện chi phí giúp doanh nghiệp giảm thiểu chi phí và đạt tối đa hóa lợi nhuận, tăng doanh thu là điều cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp tổ chức và cá nhân trong xã hội. Nó không chỉ đánh giá được việc quản lý hiệu quả của doanh nghiệp, tổ chức mà còn giúp doanh nghiệp đưa ra những quyết định nhanh chóng dựa vào việc thực hiện chi phí, doanh thu và lợi nhuận hiệu quả. Hơn nữa việc thực hiện chi phí, doanh thu và lợi nhuận không chỉ là mối quan tâm của chủ thể trong doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm của đơn vị chủ thể ngoài doanh nghiệp. Thực hiện tốt chi phí, doanh thu và lợi nhuận sẽ giúp doanh nghiệp thực hiện tốt chi phí tài chính trong doanh nghiệp, lưu động vốn trong doanh nghiệp, đảm bảo với các chủ thể quan tâm về khả năng chi trả của doanh nghiệp. Đảm bảo uy tín của doanh nghiệp với khách hàng và tổ chức, doanh nghiệp liên quan.

Việt Nam gia nhập WTO đánh dấu một bước thay đổi quan trọng của các doanh nghiệp Việt Nam, từ đó sự biến động của toàn cầu cũng có ảnh hưởng lớn tới các doanh nghiệp. Trong xu thế hội nhập chung của nền kinh tế toàn cầu, sự biến động khủng hoảng kinh tế trên thế giới gây ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, Công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO cũng không nằm ngoài quỹ đạo đó. Chi phí của công ty giảm vào năm 2008, sau đó, biến động của giá xăng dầu thế giới, khủng hoảng kinh tế, lạm phát leo thang, giá vàng tăng... đã làm cho chi phí tăng kéo dài từ 2009 đến năm 2011, qua đó gây ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của công ty. Trong năm 2011, doanh thu của công ty tăng 1.897.360.914đ so với năm 2010, tuy nhiên, lợi nhuận thu được không cao, giảm 28,17% so với năm 2010.

Vì vậy vấn đề đặt ra với doanh nghiệp hiện nay là cần phải nghiên cứu mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để tìm ra giải pháp tối đa hóa lợi nhuận. Nhận thấy được tầm quan trọng của mối quan hệ giữa chi phí, lợi nhuận, doanh thu và bằng

những kiến thức đã học và thời gian thực tập tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO, em đã chọn thực hiện đề tài nghiên cứu khoa học: “*Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO*”.

2. Mục tiêu của đề tài:

Thông qua việc nghiên cứu cơ sở lý luận về mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận của việc kinh doanh mặt hàng dịch vụ cung cấp thuyền viên của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO để đề xuất một số giải pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh mặt hàng dịch vụ này của công ty.

3. Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài tập trung vào việc tìm hiểu, phân tích những kết quả đạt được trong kinh doanh, đặc biệt là vấn đề tài chính của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO giai đoạn 2010-2011. Dựa trên tình hình thực tế cũng như kinh nghiệm của công ty để đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

4. Đối tượng nghiên cứu:

Nghiên cứu các báo cáo tài chính của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

- Báo cáo kết quả kinh doanh.
- Bảng cân đối kế toán.
- Các tài liệu khác có liên quan đến công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.

5. Phương pháp và thiết bị nghiên cứu:

Các phương pháp phân tích chủ yếu được sử dụng trong đề tài là: phương pháp phân tích thống kê, phương pháp chuyên gia, phương pháp so sánh.

➤ Thu thập dữ liệu:

Thu thập tài liệu về tình hình tài chính của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.

➤ Phương pháp thống kê:

Từ số liệu điều tra được kết hợp với việc nghiên cứu chỉ tiêu giữa các năm, sử dụng phương pháp thống kê để so sánh về số tuyệt đối và số tương đối, từ đó đưa ra kết luận về tình hình tài chính, mối quan hệ giữa các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận của doanh nghiệp.

➤ Phương pháp chuyên gia:

Tham khảo ý kiến của các cô, chú, anh, chị có kinh nghiệm trong công ty về các vấn đề tài chính.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:

- Kết quả nghiên cứu của đề tài có thể làm tài liệu tham khảo giúp sinh viên ngành Quản Trị Doanh Nghiệp hiểu rõ hơn về vấn đề tài chính cũng như mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong các doanh nghiệp.

- Vận dụng những vấn đề lý luận về mối quan hệ giữa chi phí, lợi nhuận và doanh thu cho các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Phổ biến vận dụng những lý luận này sẽ giúp cho các doanh nghiệp, đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo nhận thức được vai trò, tầm quan trọng của chi phí, lợi nhuận và doanh thu, để từ đó áp dụng vào doanh nghiệp mình để nâng cao hiệu quả trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Nếu đề tài thành công cũng như các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay áp dụng được, sẽ giúp giảm thiểu chi phí, tối đa hóa lợi nhuận, tăng doanh thu, từ đó giảm thiểu được nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

7.Kết cấu của đề tài:

Kết cấu của đề tài ngoài phần mở đầu, phần kết luận và tài liệu tham khảo đề tài còn được bố cục thành 4 chương:

Chương 1: Nghiên cứu lý thuyết về mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại doanh nghiệp.

Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.

Chương 3: Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.

Chương 4: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ MỐI QUAN HỆ GIỮA DOANH THU, CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN TẠI DOANH NGHIỆP

1.Những vấn đề lý luận chung về doanh thu, chi phí và lợi nhuận:

1.1. Những vấn đề lý luận về doanh thu:

1.1.1.Khái niệm, đặc điểm của doanh thu:

➤ **Khái niệm doanh thu:**

- Doanh thu là tổng hợp giá trị các lợi ích kinh tế của doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán phát sinh từ hoạt động sản xuất thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. (Bùi Văn Trường,2006) [1]

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là tổng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có). (Bùi Văn Trường,2006) [1]

➤ **Đặc điểm của doanh thu:**

Khi bán sản phẩm, hàng hóa hay cung cấp dịch vụ, doanh thu phát sinh dưới dạng tiền hoặc khoản chấp nhận cho nợ (cho nợ: là sự cam kết của khách hàng sẽ trả tiền hàng hay dịch vụ ở một thời điểm được ấn định trong tương lai).

Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không được nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị danh nghĩa sẽ thu được trong tương lai.

Doanh thu phải được theo dõi riêng theo từng loại doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia. Trong từng loại doanh thu lại được chi tiết theo từng thứ doanh thu như doanh thu bán hàng có thể được chi tiết thành doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá nhằm phục vụ cho việc xác định đầy đủ, chính xác kết quả kinh doanh theo yêu cầu quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và lập báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Phân loại doanh thu trong doanh nghiệp:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là số tiền ghi trên hoá đơn bán hàng hay hợp đồng cung cấp lao vụ, dịch vụ.

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là số chênh lệch giữa tổng doanh thu với các khoản giảm giá hàng bán, doanh thu của số hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại và số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu hay thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp.

- Doanh thu tiêu thụ nội bộ: Là số tiền thu được do bán hàng hoá, sản phẩm, cung cấp dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc một công ty, tổng công ty.

- Doanh thu hoạt động tài chính: Bao gồm các khoản doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác được coi là thực hiện trong kỳ, không phân biệt các khoản doanh thu đó thực tế đã thu được tiền hay sẽ thu được tiền.

- Doanh thu trợ cấp, trợ giá: Bao gồm các khoản doanh thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

- Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư: Bao gồm doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

1.1.3.Vai trò, vị trí của doanh thu trong các doanh nghiệp:

Doanh thu có ý nghĩa rất quan trọng. Doanh thu là cơ sở để có kết quả kinh doanh, nó có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với mỗi đơn vị kinh tế mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Nói đến doanh thu, trước hết ta phải nói đến quá trình tiêu thụ của doanh nghiệp. Vì vậy, nếu tiêu thụ tốt sẽ góp phần làm tăng doanh thu, tăng tốc độ chu chuyển vốn của doanh nghiệp, làm cho dòng vốn kinh doanh không bị ứ đọng, góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất tiếp theo.

Qua quá trình tiêu thụ, doanh nghiệp thu về khoản doanh thu bán hàng. Đó chính là nguồn thu quan trọng, chủ yếu để doanh nghiệp bù đắp chi phí, trang trải cho số vốn đã bỏ ra, có tiền để thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ, công nhân viên và làm tròn nghĩa vụ với Nhà nước, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tái sản xuất giản đơn cũng như tái sản xuất mở rộng.

Đối với các doanh nghiệp, doanh thu bao gồm nhiều loại khác nhau, phát sinh từ các hoạt động khác nhau. Trong đó, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là bộ phận doanh thu chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp.

Doanh thu là nguồn tài chính quan trọng để doanh nghiệp làm tăng vốn chủ, có thể tham gia góp vốn cổ phần, tham gia liên doanh, liên kết với các đơn vị khác, đầu tư vào công ty con.

Doanh thu còn là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng khuyến khích người lao động và các đơn vị ra sức phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.Những vấn đề lý luận về chi phí:

1.2.1.Khái niệm, ý nghĩa, vai trò của chi phí trong doanh nghiệp:

➤ Khái niệm chi phí:

Chi phí là phí tổn tài nguyên, vật lực gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ. Chi phí hoạt động được tính vào kết quả kinh doanh, được tài trợ bằng nguồn vốn kinh doanh và được bù đắp bằng thu nhập tạo ra trong kỳ. (Phan Đức Dũng, 2008) [2]

➤ Ý nghĩa và vai trò của chi phí trong doanh nghiệp:

Chi phí là yếu tố để tạo ra doanh thu, nó được đối trừ với doanh thu để xác định kết quả kinh doanh, do đó cũng như doanh thu nó được trình bày theo tính chất của các hoạt động mà nó được phát sinh ra từ hoạt động đó.

Chi phí trong doanh nghiệp được phản ánh là chi phí sản xuất kinh doanh, tính giá thành sản phẩm, dịch vụ, phản ánh giá trị hàng hoá, vật tư mua vào, trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ bán ra; phản ánh chi phí tài chính; phản ánh chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuộc các ngành và các thành phần kinh tế. (Phan Đức Dũng, 2008) [2]

Chi phí có vai trò quan trọng trong các doanh nghiệp vì chi phí là các khoản mà công ty phải chi trả cho các hoạt động tài chính. Nếu công ty biết cách chi tiêu hợp lý sẽ mang lại nhiều lợi ích cho công ty, giúp công ty thu được lợi nhuận cao nhất.

1.2.2.Các loại chi phí và những nhân tố ảnh hưởng tới chi phí:

➤ Giá vốn hàng bán:

Giá vốn hàng bán là trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ. Giá vốn hàng bán còn là các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: Chi phí khấu hao; chi phí sửa chữa; chi phí nghiệp vụ cho thuê BĐS đầu tư theo

phương thức cho thuê hoạt động (trường hợp phát sinh không lớn), chi phí nhượng bán, thanh lý bất động sản đầu tư...

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trong các khoản chi phí của doanh nghiệp. Giá vốn hàng bán là giá thành sản phẩm (đối với doanh nghiệp sản xuất), là giá mua hàng hóa cộng chi phí thu mua hàng hóa (đối với doanh nghiệp thương mại).

➤ **Chi phí bán hàng:**

Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí có liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá của doanh nghiệp, bao gồm:

- Chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển.
- Chi phí chào hàng, giới thiệu, quảng cáo.
- Chi phí hoa hồng đại lý.
- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá...

➤ **Chi phí quản lý doanh nghiệp:**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp, bao gồm các chi phí như:

- Chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...)
- BHXH, BHYT, KPCĐ của nhân viên quản lý doanh nghiệp
- Chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp
- Tiền thuê đất, thuế môn bài
- Các khoản lập dự phòng phải thu khó đòi
- Dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ,...)

- Chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị khách hàng,...)

➤ **Chi phí hoạt động tài chính:**

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán,...; khoản nhập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác, khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ,...

1.3.Những vấn đề lý luận chung về lợi nhuận:

1.3.1.Khái niệm:

Lợi nhuận là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí. Là mục tiêu kinh tế cao nhất, là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Động cơ lợi nhuận là một bộ phận hợp thành quyết định tạo ra sự hoạt động thắng lợi của thị trường hàng hóa và dịch vụ.

1.3.2.Phân loại:

- Lợi nhuận kế toán: Được xác định bằng cách lấy doanh thu trừ đi chi phí tính toán. Đó là khoản chi phí không tính đến những chi phí tiềm ẩn hay chi phí cơ hội.

- Lợi nhuận kinh tế: Được xác định bằng tổng doanh thu trừ đi chi phí kinh tế. So với lợi nhuận tính toán, lợi nhuận kinh tế nhỏ hơn do khi tính toán ta phải trừ đi những khoản chi phí tiềm ẩn hay chi phí cơ hội của doanh nghiệp mất đi khi thực hiện dự án kinh doanh này.

1.3.3.Các nhân tố tác động đến lợi nhuận:

- Doanh thu và chi phí tác động trực tiếp tác động tới lợi nhuận. Doanh thu tăng, chi phí giảm sẽ làm lợi nhuận tăng lên. Còn doanh thu giảm, chi phí tăng sẽ làm lợi nhuận

giảm. Nói cách khác, doanh thu có mối quan hệ tỉ lệ thuận với lợi nhuận, còn chi phí có mối quan hệ tỉ lệ nghịch với lợi nhuận.

- Tỷ lệ giữa lao động và vốn thay đổi tác động đến sản lượng thu được, ảnh hưởng trực tiếp tới giá thành và chất lượng, vì vậy nó ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Các biện pháp xúc tiến sản phẩm: marketing, PR, xúc tiến bán... các biện pháp nhằm kích cầu tiêu dùng của khách hàng, làm cho khách hàng hướng đến tiêu dùng sản phẩm của doanh nghiệp. Cầu tăng thì sẽ làm cho doanh thu tăng cuối cùng là lợi nhuận sẽ tăng theo.

- Giá cả và chất lượng của các đầu vào và phương pháp kết hợp các đầu vào trong quá trình sản xuất kinh doanh. Giá bán hàng hóa và dịch vụ cùng toàn bộ hoạt động nhằm thúc đẩy nhanh quá trình tiêu thụ và thu hồi vốn, đặc biệt là hoạt động xúc tiến thương mại và hoạt động marketing, công tác tài chính.

1.3.4. Ý nghĩa kinh tế của lợi nhuận:

- Là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh toàn bộ kết quả và hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Đáp ứng được nhu cầu tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Lợi nhuận là tiền thưởng cho việc chịu mạo hiểm là phần thu nhập bảo hiểm khi vỡ nợ, phá sản, sản xuất không ổn định.

2.Những vấn đề lý luận chung về mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận (CVP):

2.1.Khái niệm về phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:

Phân tích mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng (doanh thu) - lợi nhuận (Cost – Volume – Profit) là xem xét mối quan hệ nội tại giữa các nhân tố như: giá bán sản phẩm, biến phí đơn vị sản phẩm, tổng định phí, khối lượng và mức độ tiêu thụ sản phẩm hoặc mức độ hoạt động của doanh nghiệp, cơ cấu của sản phẩm tiêu thụ..., đồng

thời xem xét sự ảnh hưởng của các nhân tố đó đến lợi nhuận của doanh nghiệp. (Bùi Văn Trường, 2006) [1]

2.2. Ý nghĩa của việc phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:

- Phân tích mối quan hệ CVP giúp cho quản trị doanh nghiệp lựa chọn dây chuyền sản xuất hợp lý nhất, định giá bán sản phẩm xác thực nhất, xác định được chiến lược tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp trong thời gian tới. Đồng thời, có biện pháp sử dụng năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh tế cao.

- Phân tích mối quan hệ CVP là một công cụ tốt nhất của quản trị doanh nghiệp, nhằm khai thác có hiệu quả nhất mọi khả năng tiềm tàng về các nguồn nhân lực, vật lực hiện có của doanh nghiệp. (Phan Đức Dũng, 2008) [2]

2.3. Mục đích của việc phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:

- Mục đích của phân tích CVP chính là phân tích cơ cấu chi phí hay nói cách khác là nhằm phân tích rủi ro từ cơ cấu chi phí này. Dựa trên những dự báo về doanh thu hoạt động, doanh nghiệp đưa ra cơ cấu chi phí phù hợp để đạt được lợi nhuận cao nhất.

- Để thực hiện phân tích mối quan hệ CVP cần thiết phải nắm vững cách ứng xử của chi phí để tách chi phí của doanh nghiệp thành chi phí khả biến, bất biến, phải hiểu rõ Báo cáo thu nhập theo số dư đảm phí, đồng thời phải nắm vững một số khái niệm cơ bản sử dụng trong phân tích.

2.4. Các khái niệm cơ bản sử dụng trong phân tích mối quan hệ (CVP):

2.4.1. Số dư đảm phí (SDDP):

Tổng số dư đảm phí là số tiền còn lại của doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi tổng biến phí. (Phan Đức Dũng, 2008) [2]

Như vậy, theo khái niệm trên thì tổng số dư đảm phí được dùng trước hết là trang trải toàn bộ định phí và phần còn lại chính là lợi nhuận thuần của doanh nghiệp. Nếu số dư đảm phí không đủ để trang trải tổng định phí thì điều đó có nghĩa là doanh nghiệp sẽ bị lỗ.

Khi tính cho một đơn vị sản phẩm còn gọi là phần đóng góp, vậy phần đóng góp là phần còn lại của đơn giá bán sau khi trừ cho biến phí đơn vị.

Gọi x : sản lượng tiêu thụ

g : giá bán

a : chi phí khả biến đơn vị

b : chi phí bất biến

Ta có báo cáo thu nhập theo SDDP như sau:

	Tổng số	Tính cho 1 sp
Doanh thu	gx	g
Chi phí khả biến	ax	a
Số dư đảm phí	$(g - a) x$	$g - a$
Chi phí bất biến	b	
Lợi nhuận	$(g - a)X - b$	

Từ báo cáo thu nhập tổng quát trên ta xét các trường hợp sau:

- Khi doanh nghiệp không hoạt động, sản lượng $X = 0 \Rightarrow$ lợi nhuận của doanh nghiệp $P = -b$, doanh nghiệp lỗ bằng chi phí bất biến.

- Khi doanh nghiệp hoạt động tại sản lượng X_h , ở đó SDDP bằng chi phí bất biến \Rightarrow lợi nhuận của doanh nghiệp $P = 0$, doanh nghiệp đạt mức hòa vốn

$$\Leftrightarrow (g - a)X_h = b \Leftrightarrow X_h = \frac{b}{(g-a)}$$

$\text{Sản lượng hòa vốn} = \frac{\text{CPBB}}{\text{SĐDP đơn vị}}$

- Khi doanh nghiệp hoạt động tại sản lượng $X_1 > X_h \rightarrow$ lợi nhuận của doanh nghiệp
 $P = (g - a)X_1 - b$

- Khi doanh nghiệp hoạt động tại sản lượng $X_2 > X_1 > X_h \rightarrow$ lợi nhuận của doanh nghiệp
 $P = (g - a)X_2 - b$

Như vậy khi sản lượng tăng 1 lượng $\Delta X = X_2 - X_1$

Lợi nhuận tăng 1 lượng: $\Delta P = (g - a)(X_2 - X_1)$

$$\rightarrow \Delta P = (g - a)\Delta X$$

\Rightarrow **Kết luận:** Thông qua khái niệm về SĐDP chúng ta có thể thấy được mối quan hệ giữa sự thay đổi về sản lượng tiêu thụ và lợi nhuận. Nếu sản lượng tăng thêm thì lợi nhuận tăng thêm bằng chính sản lượng tăng thêm đó nhân với SĐDP đơn vị.

***Chú ý:** Kết luận này chỉ đúng khi doanh nghiệp vượt qua điểm hòa vốn.

➤ **Nhược điểm của việc sử dụng khái niệm SĐDP:**

- Không giúp nhà quản lý có cái nhìn tổng quát ở góc độ toàn bộ xí nghiệp nếu công ty sản xuất và kinh doanh nhiều loại sản phẩm, bởi vì sản lượng cho từng sản phẩm không thể tổng hợp ở toàn xí nghiệp.

- Làm cho nhà quản lý dễ nhầm lẫn trong việc ra quyết định, bởi vì tưởng rằng tăng doanh thu của những sản phẩm có SĐDP lớn thì lợi nhuận tăng lên, nhưng điều này có khi hoàn toàn ngược lại.

Để khắc phục nhược điểm của SDDP, ta kết hợp sử dụng khái niệm tỷ lệ.

2.4.2. Tỷ lệ SDDP:

Tỷ lệ số dư đảm phí là tỷ số giữa số dư đảm phí với doanh thu tiêu thụ sản phẩm.
(Phan Đức Dũng, 2008) [2]

$$\text{Tỷ lệ SDDP} = \frac{g - a}{g} \times 100\%$$

Hay nói cách khác tỷ lệ SDDP là tỷ lệ phần trăm của SDDP tính trên doanh thu hoặc giữa phần đóng góp với đơn giá bán. Chỉ tiêu này có thể tính cho tất cả các loại sản phẩm, một loại sản phẩm (cũng bằng một đơn vị sản phẩm).

Từ những dữ liệu nêu trong báo cáo thu nhập ở phần trên, ta có:

- Tại sản lượng $X_1 \rightarrow$ Doanh thu: $gX_1 \rightarrow$ Lợi nhuận: $P_1 = (g - a)X_1 - b$.

- Tại sản lượng $X_2 \rightarrow$ Doanh thu: $gX_2 \rightarrow$ Lợi nhuận: $P_2 = (g - a)X_2 - b$.

Như vậy khi doanh thu tăng 1 lượng: $(gX_2 - gX_1)$

\rightarrow Lợi nhuận tăng 1 lượng: $\Delta P = P_2 - P_1$

$$\Delta P = (g - a)(X_2 - X_1)$$

$$\Delta P = \frac{(g-a)}{g} \times (X_2 - X_1)g$$

⇒ **Kết luận** : Thông qua tỷ lệ SDDP ta có thể thấy được mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận. Nếu doanh thu tăng thêm thì lợi nhuận tăng thêm bằng chính doanh thu tăng thêm đó nhân với tỷ lệ SDDP.

Từ kết luận trên ta rút ra hệ quả sau: Nếu tăng cùng một mức doanh thu thì ở những công ty, phân xưởng, sản phẩm nào có tỷ lệ SDDP càng lớn thì lợi nhuận tăng càng lớn.

Để hiểu rõ đặc điểm của những xí nghiệp có tỷ lệ SDDP lớn - nhỏ, ta nghiên cứu các khái niệm cơ cấu chi phí.

2.4.3. Cơ cấu chi phí:

Cơ cấu chi phí là mối quan hệ tỷ trọng của từng loại chi phí khả biến (CPKB), chi phí bất biến (CPBB) trong tổng chi phí của từng doanh nghiệp.

Phân tích cơ cấu chi phí là nội dung quan trọng của phân tích hoạt động kinh doanh, vì cơ cấu chi phí có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận khi mức độ hoạt động thay đổi.

Thông thường doanh nghiệp hoạt động theo 2 dạng cơ cấu sau:

- CPBB chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí thì CPKB thường chiếm tỷ trọng nhỏ, từ đó suy ra tỷ lệ SDDP lớn, nếu tăng (giảm) doanh thu thì lợi nhuận tăng (giảm) nhiều hơn. Doanh nghiệp có CPBB chiếm tỷ trọng lớn thường là doanh nghiệp có mức đầu tư lớn. Vì vậy, nếu gặp thuận lợi tốc độ phát triển của những doanh nghiệp này sẽ rất nhanh và ngược lại, nếu gặp rủi ro, doanh thu giảm thì lợi nhuận sẽ giảm nhanh hoặc sẽ nhanh chóng phá sản nếu sản phẩm không tiêu thụ được.

- CPBB chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí thì CPKB thường chiếm tỷ trọng lớn, từ đó suy ra tỷ lệ SDDP nhỏ, nếu tăng (giảm) doanh thu thì lợi nhuận tăng (giảm) ít hơn. Những doanh nghiệp có CPBB chiếm tỷ trọng nhỏ thường là những doanh nghiệp có mức đầu tư thấp do đó tốc độ phát triển chậm, nhưng nếu gặp rủi ro, lượng tiêu thụ giảm hoặc sản phẩm không tiêu thụ được thì thiệt hại sẽ thấp hơn.

Hai dạng cơ cấu chi phí trên đều có những ưu và nhược điểm. Tùy theo đặc điểm kinh doanh và mục tiêu kinh doanh của mình mà mỗi doanh nghiệp xác lập một cơ cấu chi phí riêng. Không có một mô hình cơ cấu chi phí chuẩn nào để các doanh nghiệp có thể áp dụng, cũng như không có câu trả lời chính xác nào cho câu hỏi cơ cấu chi phí như thế nào thì tốt nhất.

Tuy vậy khi dự định xác lập một cơ cấu chi phí, chúng ta phải xem xét những yếu tố tác động như: kế hoạch phát triển dài hạn và trước mắt của doanh nghiệp, tình hình biến động của doanh số hàng năm, quan điểm của các nhà quản trị đối với rủi ro...

2.5. Phân tích điểm hòa vốn:

Phân tích điểm hòa vốn là một nội dung quan trọng trong phân tích mối quan hệ CVP. Nó cung cấp thông tin cho nhà quản trị về số lượng sản phẩm cần phải bán để đạt được lợi nhuận mong muốn và thường bắt đầu tại điểm hòa vốn, điểm mà doanh số không mang lại lợi nhuận. Vì vậy, phân tích điểm hòa vốn có vai trò là điểm khởi đầu xác định số lượng sản phẩm cần đạt được lợi nhuận mong muốn nhằm lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh của mình. (Nguyễn Thị Liên Hoa, Nguyễn Thị Ngọc Trang, 2007) [3]

2.5.1. Điểm hòa vốn:

2.5.1.1. Khái niệm điểm hòa vốn:

Điểm hòa vốn là khối lượng hoạt động mà tại đó tổng doanh thu bằng với tổng chi phí. Tại điểm doanh thu này, doanh nghiệp không có lãi và cũng không bị lỗ, đó là sự hòa vốn. [5]

Mối quan hệ chi phí, doanh thu và lợi nhuận có thể trình bày bằng mô hình sau:

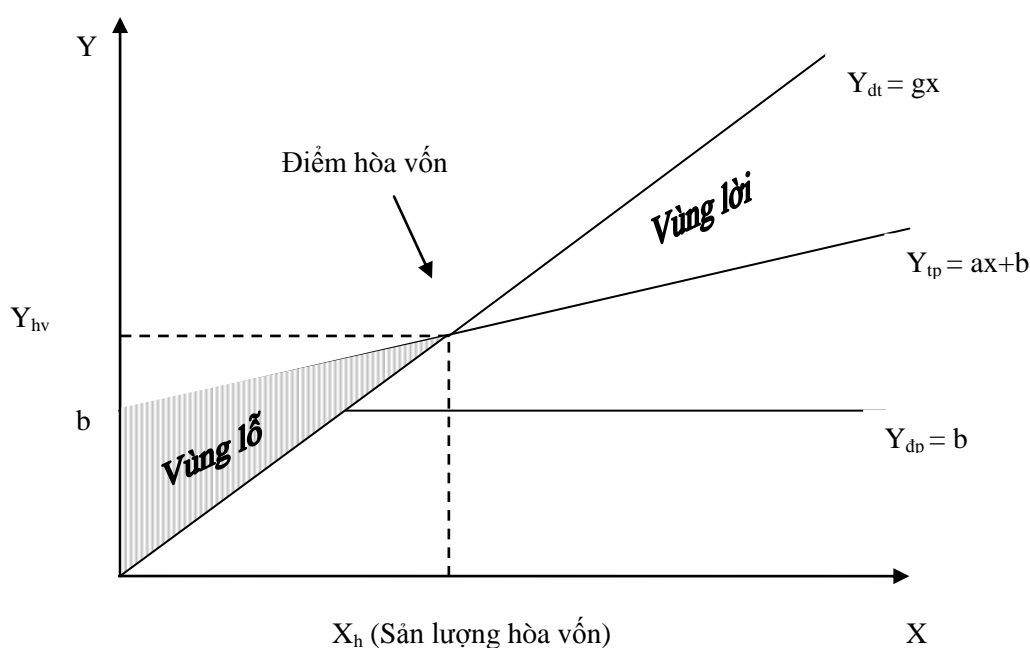
$$\text{- SDDP} = \text{Định phí (ĐP)} + \text{Lợi nhuận (LN)}$$

$$\text{- Doanh thu (DT)} = \text{Biến phí (BP)} + \text{Định phí (ĐP)} + \text{Lợi nhuận (LN)}$$

Điểm hòa vốn theo khái niệm trên, là điểm mà tại đó doanh thu vừa đủ bù đắp tổng chi phí, nghĩa là lợi nhuận bằng 0 (không lời, không lỗ). Nói cách khác, tại điểm hòa vốn, $SDDP = \text{định phí}$.

Tại điểm hòa vốn lợi nhuận bằng 0, nên $SĐĐP = ĐP$.

Minh họa đồ thị CVP tổng quát:



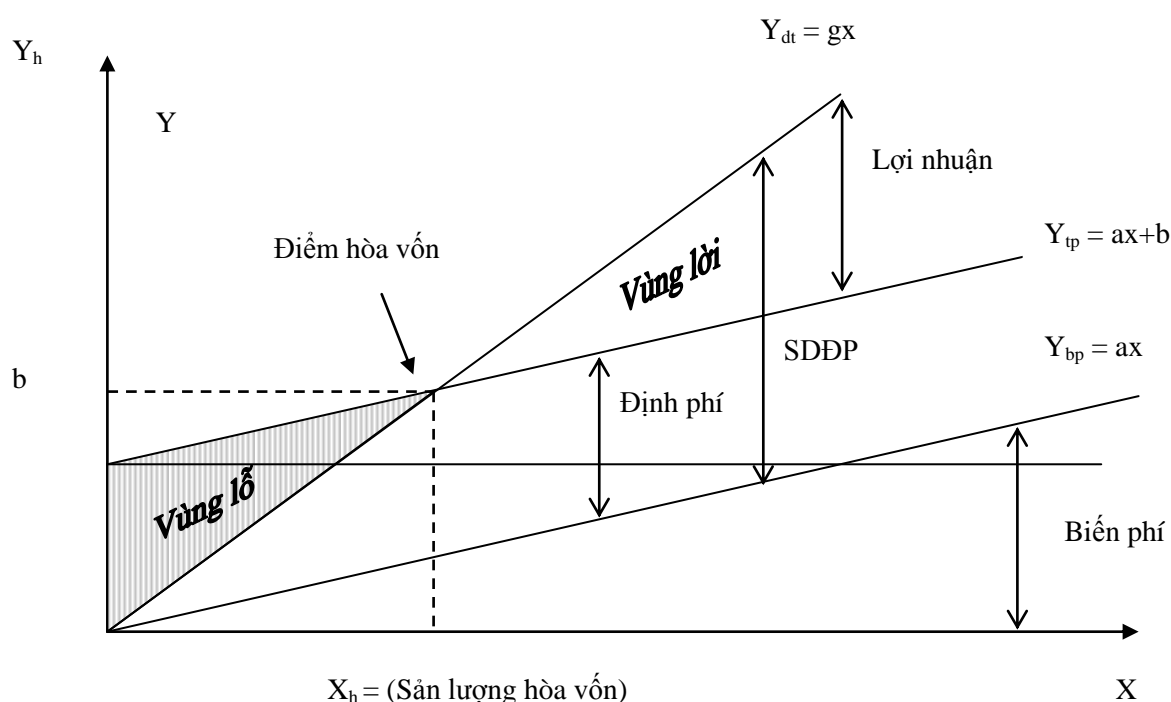
Trên đồ thị phẳng, điểm hòa vốn là tọa độ được xác định bởi khối lượng thể hiện trên trục hoành - còn gọi là khối lượng hòa vốn và bởi doanh thu thể hiện trên trục tung - còn gọi là doanh thu hòa vốn. Tọa độ đó chính là giao điểm hòa vốn của 2 đường biểu diễn: doanh thu và chi phí.

Phân tích điểm hòa vốn giúp nhà quản trị xem xét quá trình kinh doanh một cách chủ động và tích cực, xác định rõ ràng vào lúc nào trong kinh doanh, hay ở mức sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu thì đạt hòa vốn. Từ đó có biện pháp chỉ đạo tích cực để sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao.

2.5.1.2. Đồ thị điểm hòa vốn:

Đồ thị phân biệt: Ngoài dạng tổng quát của đồ thị hòa vốn, các nhà quản lý còn ưa chuộng dạng phân biệt. Về cơ bản, hai dạng này giống nhau về các bước xác định các đường biểu diễn, chỉ khác ở chỗ ở dạng phân biệt có thêm đường biến phí $Y_{bp} = ax$ song song với đường tổng chi phí $Y_{tp} = ax + b$. [5]

Minh họa đồ thị CVP phân biệt:



Đồ thị hòa vốn dạng phân biệt phản ánh rõ từng phần một các khái niệm của mối quan hệ CVP là biến phí, định phí, SDĐP và lợi nhuận. Đồng thời cũng phản ánh rõ bằng hình vẽ kết cấu của mối quan hệ này.

2.5.1.3. Phương pháp xác định điểm hòa vốn:

Việc xác định điểm hòa vốn có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường cạnh tranh. Xác định đúng điểm hòa vốn sẽ là căn cứ để các nhà quản trị doanh nghiệp đề ra các quyết định kinh doanh như chọn phương án sản xuất, xác định đơn giá tiêu thụ, tính toán khoản chi phí kinh doanh cần thiết để đạt được lợi nhuận mong muốn. (Bùi Văn Trường, 2006) [1]

➤ Sản lượng hòa vốn

Xét về mặt toán học, điểm hòa vốn là điểm của đường biểu diễn doanh thu với đường biểu diễn tổng chi phí. Vậy sản lượng tại điểm hòa vốn chính là ẩn của 2 phương trình biểu diễn hai đường đó.

Phương trình biểu diễn doanh thu có dạng:

$$Y_{dt} = gX$$

Phương trình biểu diễn của tổng chi phí có dạng:

$$Y_{tp} = aX + b$$

Tại điểm hòa vốn thì $Y_{dt} = Y_{tp} \rightarrow gX = aX + b$ (1)

Giải phương trình (1) để tìm X, ta có:

$$X = \frac{b}{g-a}$$

⇒ Vậy:

Định phí
Sản lượng hòa vốn = $\frac{\text{Định phí}}{\text{SDĐP đơn vị}}$

➤ Doanh thu hòa vốn

Doanh thu hòa vốn là doanh thu của mức tiêu thụ hòa vốn. Vậy doanh thu hòa vốn là tích của sản lượng hòa vốn với đơn giá bán.

Phương trình biểu diễn doanh thu có dạng: $Y_{dt} = gx$

Tại điểm hòa vốn $X = \frac{b}{g-a}$ nên

$$Y_{hv} = g \cdot \frac{b}{g-a} = \frac{b}{\frac{(g-a)}{g}} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ SDĐP}}$$

⇒ Vậy:

$\text{Doanh thu hvôn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ SDĐP}}$

2.5.1.4. Phương trình lợi nhuận:

Từ phương trình cơ bản thể hiện mối quan hệ CVP.

Doanh thu = định phí + Biến phí + Lợi nhuận

$$gx = b + ax + P$$

Ta thấy rằng nếu doanh nghiệp muốn có mức lợi nhuận như dự kiến, doanh nghiệp có thể tìm được mức tiêu thụ và doanh thu cần phải thực hiện.

Đặt P_m : Lợi nhuận mong muốn

x_m : Mức tiêu thụ để đạt được lợi nhuận mong muốn

gx_m : Doanh thu phải thực hiện để đạt được mức lợi nhuận mong muốn.

Từ đó có thể tìm được sản lượng tiêu thụ để được lợi nhuận mong muốn là:

$X_m = \frac{b + P_m}{g - a} = \frac{\text{Định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Đơn giá bán} - \text{Biến phí đơn vị}}$
--

Trong trường hợp doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm: SDDP được thể hiện bằng chỉ tiêu tương đối (tỷ lệ SDDP), lúc đó có thể xác định được mức doanh thu phải thực hiện để đạt được lợi nhuận mong muốn bằng cách vận dụng công thức sau:

$$gX_m = \frac{b + P_m}{g - a} \times g = \frac{b + P_m}{(g - a)/g} = \frac{\text{Định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Tỷ lệ SDDP}}$$

2.5.2. Các thước đo tiêu chuẩn hòa vốn:

Ngoài khối lượng hòa vốn và doanh thu hòa vốn, điểm hòa vốn còn được quan sát dưới góc nhìn khác: chất lượng của điểm hòa vốn. Mỗi phương pháp đều cung cấp một tiêu chuẩn đánh giá hữu ích về hiệu quả kinh doanh và sự rủi ro. [5]

2.5.2.1. Thời gian hoàn vốn:

Thời gian hòa vốn là số ngày cần thiết để đạt được doanh thu hòa vốn trong một kỳ kinh doanh, thường là một năm.

$$\text{Thời gian hòa vốn} = \frac{\text{Doanh thu hòa vốn}}{\text{Doanh thu bình quân 1 ngày}}$$

Trong đó:

$$\text{Doanh thu bình quân 1 ngày} = \frac{\text{Doanh thu trong kỳ}}{360 \text{ ngày}}$$

2.5.2.2. Tỷ lệ hòa vốn:

$$\text{Tỷ lệ hòa vốn} = \frac{\text{Sản lượng hòa vốn}}{\text{Sản lượng tiêu thụ trong kỳ}} \times 100\%$$

Tỷ lệ hòa vốn còn gọi là tỷ suất hay công suất hòa vốn, là tỷ lệ giữa khối lượng sản phẩm hòa vốn so với tổng sản lượng tiêu thụ hoặc giữa doanh thu hòa vốn so với tổng doanh thu đạt được trong kỳ kinh doanh (giả định giá bán không đổi).

Ý nghĩa của thời gian hòa vốn và tỷ lệ hòa vốn nói lên chất lượng điểm hòa vốn tức chất lượng hoạt động kinh doanh, nó có thể được hiểu như là thước đo sự rủi ro. Trong khi thời gian hòa vốn cần phải càng ngắn càng tốt thì tỷ lệ hòa vốn cũng vậy, càng thấp càng an toàn. (Bùi Văn Trường,2006) [1]

2.5.2.3. Doanh thu an toàn:

Doanh thu an toàn còn được gọi là số dư an toàn, được xác định như phần chênh lệch giữa doanh thu hoạt động trong kỳ so với doanh thu hòa vốn. Chỉ tiêu doanh thu an toàn được thể hiện theo số dư tuyệt đối và số tương đối. (Bùi Văn Trường,2006) [1]

$$\text{Mức doanh thu an toàn} = \text{Mức doanh thu đạt được} - \text{Mức doanh thu hòa vốn}$$

Doanh thu an toàn phản ánh mức doanh thu thực hiện đã vượt qua mức doanh thu hòa vốn như thế nào. Chỉ tiêu này có giá trị càng lớn thì càng thể hiện tính an toàn cao của hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc tính rủi ro trong kinh doanh càng thấp và ngược lại.

Để thấy rõ hơn, ta cũng nên hiểu là doanh thu an toàn được quyết định bởi cơ cấu chi phí. Thông thường những xí nghiệp có chi phí bất biến chiếm tỷ trọng lớn thì tỷ lệ SDDP lớn, do vậy nếu doanh số giảm thì lỗ phát sinh nhanh hơn và những xí nghiệp đó có doanh thu an toàn thấp hơn.

Để đánh giá mức độ an toàn ngoài việc sử dụng doanh thu an toàn, cần kết hợp với chỉ tiêu tỷ lệ số dư an toàn.

$$\text{Tỷ lệ số dư an toàn} = \frac{\text{Mức doanh thu an toàn}}{\text{Mức doanh thu đạt được}} \times 100\%$$

2.6. Đòn bẩy kinh doanh:

Đòn bẩy kinh doanh là một chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng định phí của doanh nghiệp. Từ khái niệm trên cho thấy, đòn bẩy kinh doanh sẽ lớn ở các doanh nghiệp tỉ lệ định phí cao hơn biến phí trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và sẽ thấp hơn ở các doanh nghiệp có cơ cấu chi phí ngược lại.

ĐBHD chỉ cho chúng ta thấy với một tốc độ tăng nhỏ của doanh thu, sản lượng bán sẽ tạo ra một độ tăng lớn về lợi nhuận. Một cách khái quát là: ĐBHD là khái niệm phản ánh mối quan hệ giữa tốc độ tăng lợi nhuận và tốc độ tăng doanh thu hoặc sản lượng tiêu thụ và tốc độ tăng lợi nhuận bao giờ cũng lớn hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều đó có nghĩa là nếu doanh nghiệp có độ lớn đòn bẩy kinh doanh cao thì khi đó lợi nhuận sẽ rất nhạy cảm với những thay đổi của doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Chỉ cần một tỉ lệ nhỏ tăng lên của doanh thu cũng sẽ làm tăng một tỉ lệ cao hơn về lợi nhuận, hoặc giảm xuống cũng tương ứng như vậy.

Độ lớn đòn bẩy kinh doanh được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Độ lớn đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Tổng số dư đảm phí} \quad (g-a)x}{\text{Tổng lợi nhuận thuần} \quad (g-a)x-b}$$

$$\text{Hoặc} = \frac{\text{Tỉ lệ tăng (giảm) của lợi nhuận}}{\text{Tỉ lệ tăng (giảm) của doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}$$

2.7. Cơ cấu sản phẩm tiêu thụ và giá bán sản phẩm của doanh nghiệp:

2.7.1. Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với cơ cấu sản phẩm tiêu thụ:

Đối với những doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh nhiều loại sản phẩm thì cơ cấu sản phẩm tiêu thụ có quan hệ hết sức chặt chẽ đối với điểm hòa vốn của doanh nghiệp. Điều đó thể hiện ở chỗ khi cơ cấu sản phẩm tiêu thụ thay đổi sẽ làm cho điểm hòa vốn của doanh nghiệp cũng thay đổi theo. Bởi vậy quản trị doanh nghiệp phải biết lựa chọn cơ cấu sản phẩm tiêu thụ hợp lý nhằm nâng cao tổng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp.

2.7.2. Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với giá bán sản phẩm của doanh nghiệp:

Điểm hòa vốn cũng được phân tích trong điều kiện đơn giá bán thay đổi. Trong những phần trên ta chỉ nghiên cứu điểm hòa vốn trong điều kiện giá bán không đổi thì cần sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm để đạt hòa vốn. Trong điều kiện giá bán thay đổi, sản lượng cần sản xuất và tiêu thụ ở điểm hòa vốn sẽ thay đổi tương ứng như thế nào?

Phân tích điểm hòa vốn trong điều kiện giá bán thay đổi là một vấn đề có ý nghĩa quan trọng đối với nhà quản trị doanh nghiệp, vì từ đó họ có thể dự kiến, khi giá bán thay đổi, cần xác định mức tiêu thụ là bao nhiêu để đạt hòa vốn với đơn giá tương ứng đó.

2.8. Hạn chế của mô hình phân tích mối quan hệ CVP:

Qua nghiên cứu mối quan hệ CVP ở trên, chúng ta thấy rằng việc đặt chi phí trong mối quan hệ với khối lượng và lợi nhuận để phân tích đề ra quyết định kinh doanh chỉ có thể thực hiện được trong một số điều kiện giả định, mà những điều kiện này rất ít khi xảy ra trong thực tế. Những điều kiện giả định đó là:

- Mối quan hệ giữa khối lượng sản phẩm, mức độ hoạt động với chi phí và thu nhập là mối quan hệ tuyến tính trong suốt phạm vi thích hợp. Tuy nhiên, thực tế cho chúng ta thấy rằng, khi sản lượng thay đổi sẽ làm thay đổi cả lợi nhuận lẫn chi phí. Khi

gia tăng sản lượng, chi phí khả biến tăng theo đường cong còn chi phí bất biến sẽ tăng theo dạng gộp chứ không phải dạng tuyến tính như chúng ta giả định.

- Phải phân tích một cách chính xác chi phí của doanh nghiệp thành chi phí khả biến và bất biến, điều đó là rất khó khăn, vì vậy phân chia chi phí hỗn hợp thành yếu tố khả biến và bất biến lại càng khó khăn hơn, và việc phân chia chi phí này chỉ mang tính gần đúng.

- Tồn kho không thay đổi trong khi tính toán điểm hòa vốn, điều này có nghĩa là sản lượng sản xuất bằng sản lượng bán ra, điều này khó có thể có thực trong thực tế. Như chúng ta đã biết, khối lượng sản phẩm tiêu thụ không chỉ phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm sản xuất mà còn phụ thuộc vào tình hình tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm như ký hợp đồng tiêu thụ với khách hàng, chiến dịch tiếp thị, quảng cáo, công việc vận chuyển, tình hình thanh toán...

- Năng lực sản xuất như máy móc thiết bị, công nhân không thay đổi trong suốt phạm vi thích hợp. Điều này không đúng bởi nhu cầu kinh doanh là phải luôn phù hợp với thị trường. Muốn hoạt động hiệu quả, tạo nhiều lợi nhuận doanh nghiệp phải luôn đổi mới. Ví dụ như đổi mới máy móc thiết bị (điều này có thể giảm bớt lực lượng lao động...)

- Giá bán sản phẩm không đổi. Tuy nhiên giá bán không chỉ do doanh nghiệp định ra mà còn phụ thuộc vào quan hệ cung cầu trên thị trường.

CHƯƠNG II: MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO

1.Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

- Tên đầy đủ : Công ty TNHH Một thành viên Thuyền viên VIPCO.
- Tên giao dịch quốc tế : VIPCO CREW Co.,LTD.
- Tên gọi tắt : VIPCO CREW.
- Tên chủ sở hữu : Công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh : 0203001919 do phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng cấp ngày 26/12/2005.
- Người đại diện theo pháp luật của công ty : Giám đốc Vũ Văn Thai.
- Vốn điều lệ : 7.500.000.000 đồng.
- Địa chỉ : 156/109 đường Trường Chinh – Cụm công nghiệp Đồng Hòa, Kiến An, Hải Phòng.
- Điện thoại : 031.3544406
- Fax : 031.3544309
- Email: vipco2@vnn.vn
- Website liên kết trong hệ thống VIPCO : <http://www.vipco.com.vn>

2.Tóm lược quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

Ngày 22 tháng 07 năm 1980, bộ Vật tư ra quyết định số 1683/QĐ-VT thành lập Công ty vận tải xăng dầu đường thủy I, trực thuộc Tổng công ty xăng dầu với sứ mệnh và nhiệm vụ vận tải xăng dầu trong nước và quốc tế theo kế hoạch của Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam.

Ngày 31 tháng 03 năm 1993, bộ Thương Mại ra quyết định số 363/TM-TCCB về việc tái thành lập Công ty vận tải xăng dầu đường thủy I. Trải qua 25 năm hình thành và phát triển, Công ty Vận tải Xăng dầu Đường thủy I đã vượt qua muôn vàn khó

khăn, thách thức đặc biệt là thời kỳ xóa bỏ cơ chế tập trung quan liêu bao cấp (1987-1994) chuyển sang cơ chế thị trường. Ngoài kinh doanh vận tải, Công ty mở thêm dịch vụ đóng mới và sửa chữa tàu thủy, dịch vụ cung ứng xăng dầu trên sông biển, đại lý tàu biển và cung ứng thuyền viên. Từ năm 1995 đến năm 2005, Công ty đã tập trung hiện đại hóa và trẻ hóa đội tàu biển, nâng cao chất lượng đội ngũ CBCNV, đặc biệt là sỹ quan thuyền viên tàu biển. Năm 2000, Công ty đã tiến hành cổ phần hóa xí nghiệp Hồng Hà thành Công ty CP vận tải và dịch vụ Petrolimex Hải Phòng (PTS Hải Phòng) với ngành nghề kinh doanh chính là vận tải xăng dầu đường thủy và đóng mới, sửa chữa tàu thủy. Từ năm 2001-2005, Công ty đã mở thêm ngành nghề kinh doanh bất động sản và hình thành dự án Cảng hóa dầu và Container VIPCO. Công ty đã đi đầu trong việc thực hiện Bộ luật An toàn quốc tế và An ninh quốc tế tàu và cảng biển, là một trong 3 chủ tàu đầu tiên của Việt Nam được cấp giấy chứng nhận An toàn quốc tế (DOC và SMC), là chủ tàu đầu tiên của Việt Nam được cấp giấy chứng nhận An ninh Quốc tế (ISPS).

Ngày 29 tháng 09 năm 2005, bộ Thương Mại đã có quyết định số 2439/QĐ-BTM về việc chuyển Công ty vận tải xăng dầu đường thủy 1 thành CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI XĂNG DẦU VIPCO. Ngày 02 tháng 12 năm 2005, Đại hội đồng cổ đông thành lập Công ty CP Vận tải Xăng dầu VIPCO được tổ chức. Ngày 26 tháng 12 năm 2005, Công ty CP Vận tải Xăng dầu VIPCO chính thức được thành lập. Ngày 1 tháng 1 năm 2006, Công ty chính thức hoạt động với số vốn điều lệ là 351 tỷ đồng, trong đó Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam nắm giữ 51%.

Ngày 09 tháng 11 năm 2006, Ủy ban chứng khoán Nhà nước đã cấp giấy phép niêm yết số 71/UBCK-GPNY cho phép công ty được niêm yết 35.100.000 cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM. Ngày 21 tháng 12 năm 2006, cổ phiếu của công ty lần đầu tiên được giao dịch.

Các thành tích nổi trội mà công ty đã đạt được :

- Huân chương Độc lập hạng Nhì năm 2006 (quyết định số 1159/2006/QĐ-CTN ngày 26/10/2006).
- Cờ thi đua xuất sắc của Thủ tướng Chính phủ năm 2006 (quyết định số 625/QĐ/TTg ngày 17/05/2007);
- Cờ thi đua xuất sắc của UBND thành phố Hải Phòng năm 2006, 2007, 2008, 2009.
- Bằng khen của Bộ Thương mại năm 2007 (quyết định số 1101/QĐ-BTM ngày 13/07/2007).
- Bằng khen Bộ Công thương giai đoạn 2006 – 2009.
- Bằng khen của Bộ Công an năm 2007 (38/QĐKT-BCA ngày 23/01/2008).
- Bằng khen của UBND thành phố Hải Phòng năm 2010 (quyết định số 64/QDD-CT ngày 21/02/2011).
- Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2007, 2008.
- Top 50 doanh nghiệp có vốn hoá lớn nhất trên thị trường chứng khoán Việt Nam 2007.
- Top 10 "Doanh nghiệp tiêu biểu" của Tp Hải Phòng 2007.
- Cup Top Trade Services 2007, 2008.
- Cup vàng “Nhân ái Việt Nam” 2007.
- Cup vàng “Thương hiệu chứng khoán uy tín” & “Công ty cổ phần hàng đầu Việt Nam” 2008, 2010.
- Cup vàng “Thương hiệu – Nhân hiệu” 2008.
- Cup vàng “Vì sự nghiệp bảo vệ môi trường Việt Nam” 2008.
- Cúp vàng “Doanh nghiệp phát triển bền vững” năm 2008.
- Doanh nghiệp tiêu biểu Việt Nam năm 2009.
- Giải thưởng Thương hiệu chứng khoán uy tín năm 2010.
- Bằng khen của UBND thành phố Hải Phòng năm 2010.

Công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO tiền thân là Chi nhánh VIPCO Hồng Bàng thuộc Công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO được thành lập ngày 14 tháng 12 năm 2006 theo quyết định số 642/VP-QĐ-HĐQT của Chủ tịch HĐQT Công ty cổ

phần vận tải xăng dầu VIPCO. Do vậy quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO cũng là quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO.

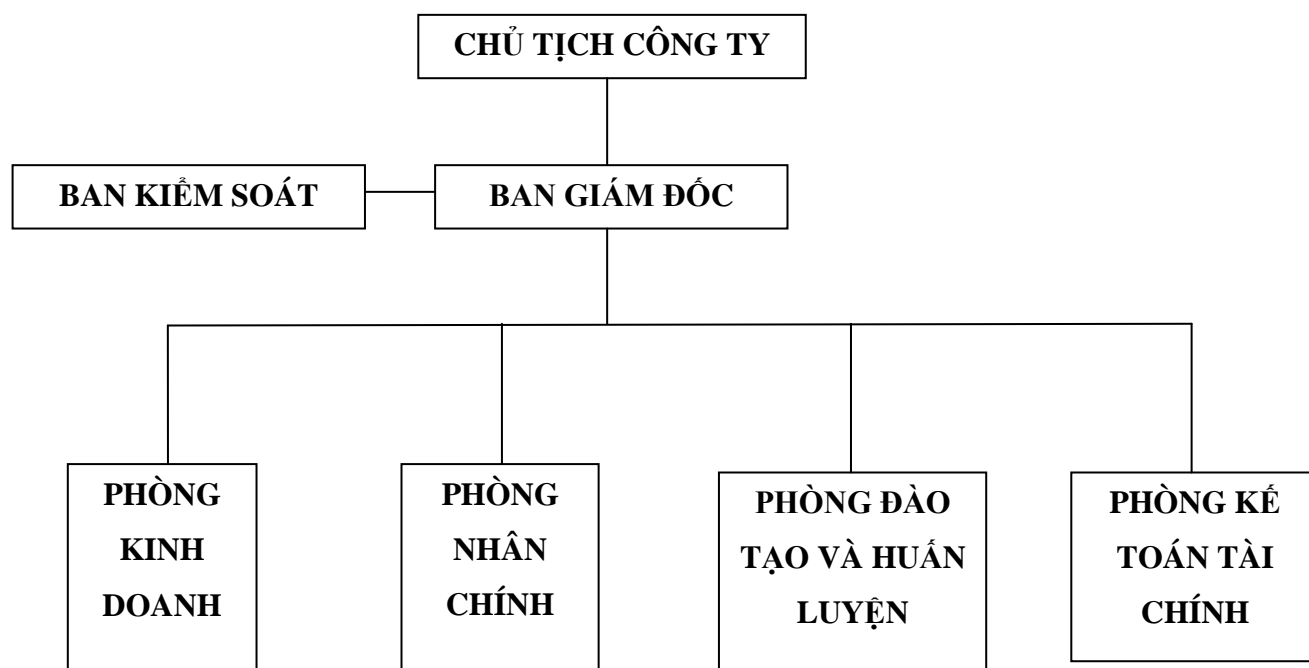
3.Chức năng và nhiệm vụ của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

Công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO kinh doanh trong các lĩnh vực:

- Vận tải ven biển và viễn dương.
- Đại lý vận tải đường biển, môi giới tàu biển và bốc dỡ hàng hóa tại cảng biển, khai thuê hải quan.
- Kinh doanh khai thác dầu cảng.
- Kinh doanh xăng dầu, gas hóa lỏng, các sản phẩm hóa dầu.
- Dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hóa.
- Kinh doanh vật tư, thiết bị, phụ tùng.
- Kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Hoạt động kho bãi và dịch vụ kho ngoại quan.
- Cho thuê nhà, văn phòng.

Công ty **TNHH MTV thuyền viên VIPCO** với tư cách là công ty con của Công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO có hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu là:

- Chuyên đào tạo, huấn luyện thuyền viên đáp ứng nhu cầu đội ngũ thuyền viên trong nước và quốc tế.
- Cho thuê thuyền viên : Công ty luôn cung cấp cho các công ty trong và ngoài nước những đội ngũ thuyền viên chất lượng nhất.
- Xuất khẩu lao động ra nước ngoài.

4.Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:**4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty như sau:**

(Sơ đồ 2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức - Nguồn phòng nhân chính)

- Công ty được tổ chức hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần theo quy định của Luật doanh nghiệp và điều lệ công ty.

- Công ty có Chủ tịch, Giám đốc, Ban kiểm soát và các phòng ban chuyên môn nghiệp vụ.

Trong đó:

- Chủ tịch : Là người quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty.
- Giám đốc : Là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Chủ tịch công ty về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

- Ban kiểm soát : Được Đại hội đồng cổ đông bầu ra, thực hiện nhiệm vụ thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, hoạt động quản trị và điều hành Công ty.

+ Ưu điểm của mô hình tổ chức này:

- Mô hình quản lý gọn nhẹ phù hợp với đặc điểm hoạt động của công ty.
- Tuân thủ nguyên tắc một thủ trưởng.
- Tạo ra sự thống nhất tập trung cao độ.
- Chế độ trách nhiệm rõ ràng.
- Tạo ra sự phối hợp dễ dàng giữa các phòng ban tổ chức.

+ Nhược điểm :

- Đòi hỏi nhà quản trị phải có kiến thức toàn diện.

4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận quản lý:

Công ty gồm 4 phòng ban :

- Phòng kinh doanh:

Thuyền viên sau khi kí hợp đồng với Công ty, được Công ty đào tạo thêm để nâng cao chuyên môn và năng lực thì sẽ được điều động xuống các tàu để làm việc cho Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO – hay còn gọi là Công ty mẹ. Thuyền viên ngoài việc xuống làm việc cho công ty mẹ thì vẫn có thể đi tàu cho các công ty ngoài mà Công ty kí hợp đồng cung ứng thuyền viên cho chủ tàu đó. Do vậy ngoài việc kinh doanh nội bộ Công ty thì Công ty từ khi thành lập cho tới nay vẫn đang đẩy mạnh và phát triển việc kinh doanh ra bên ngoài, và kí hợp đồng cung ứng thuyền viên của Công ty cho nhiều chủ tàu trong và ngoài nước.

- Phòng nhân chính:

Có chức năng cơ bản là quản lý lao động, giải quyết chế độ chính sách cho người lao động theo quy định hiện hành của pháp luật nhà nước.

Tham mưu cho lãnh đạo công ty về công tác sử dụng lao động (tuyển dụng, điều phối lao động, đề bạt cán bộ...), sắp xếp cơ cấu tổ chức.

Quản lý hồ sơ cá nhân của cán bộ công nhân viên toàn Công ty.

Thực hiện thanh toán tiền công, tiền thưởng, nghỉ phép năm, ốm đau thai sản, công tác an toàn và bảo hộ lao động, công tác đào tạo nghề, chăm sóc sức khỏe ban đầu và sơ cấp cứu cho người lao động khi có tai nạn xảy ra trong doanh nghiệp.

Phác thảo nội quy kỷ luật lao động và các văn bản liên quan đến lao động, tiền lương thuộc thẩm quyền đơn vị phụ trách.

Kiểm tra, cấp phát các loại giấy chứng nhận cho cán bộ công nhân viên của Công ty thuộc thẩm quyền đơn vị quản lý.

- Phòng đào tạo và huấn luyện:

Có nhiệm vụ đào tạo thuyền viên mới và thuyền viên đã làm việc cho công ty về nghi trong thời gian dự trữ trên bờ. Tùy theo từng chức danh công việc của sỹ quan thuyền viên của Công ty mà phòng Huấn luyện và đào tạo sẽ có những lớp học phù hợp với chức danh, nhiệm vụ của thuyền viên. Đặc biệt là công ty rất chú trọng đến việc nâng cao khả năng giao tiếp Tiếng Anh của thuyền viên để tạo điều kiện cho thuyền viên đi đánh thuê. Song song với việc đào tạo khả năng giao tiếp Tiếng Anh thì công ty cũng mở các lớp dạy về chuyên môn để nâng cao khả năng làm việc.

- Phòng kế toán tài chính:

Từng phần hành kế toán thực hiện mọi nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh hàng ngày một cách nhanh chóng, chính xác, kịp thời và đầy đủ.

Luân chuyển chứng từ kế toán : Lập chứng từ kế toán và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế tài chính vào chứng từ, kiểm tra chứng từ kế toán, ghi sổ kế toán, lưu trữ và bảo quản chứng từ kế toán.

Quản lý tiền tệ của Công ty, quản lý các chứng từ sổ sách kế toán theo luật kế toán của Nhà nước và quy chế tài chính của Công ty.

5.Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:**➤ Lĩnh vực hoạt động :**

- Đào tạo, huấn luyện thuyền viên.
- Cho thuê thuyền viên.
- Xuất khẩu lao động.

➤ Các sản phẩm dịch vụ chủ yếu Công ty đang cung ứng :

- Cung ứng thuyền viên tàu kết cho Công ty Cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO và các chủ tàu khác trong nước.
- Cung ứng thuyền viên khác cho một số chủ tàu nước ngoài.

➤ Định hướng phát triển :

Tập trung tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện thuyền viên trên cơ sở kết hợp giữa đào tạo trong nước và liên kết đào tạo với các đối tác nước ngoài, từng bước nâng cao cả về chất và lượng thuyền viên của Công ty, từ đó chủ động được nguồn thuyền viên cung ứng cho các chủ tàu trong và ngoài nước.

➤ Tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty :

Để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình Công ty luôn chủ động khai thác nguồn tiềm năng trong và ngoài nước. Hơn 90% thuyền viên của công ty chuyên đi chở dầu trên toàn quốc và quốc tế. Mặt khác công ty luôn tìm những chủ tàu có yêu cầu thuê thuyền viên và tuyển dụng, huấn luyện thuyền viên theo yêu cầu của chủ tàu. Nhờ vậy mà Công ty luôn giữ vững uy tín với đối tác cũng như đảm bảo cho các thuyền viên cũng như các cán bộ làm việc trong Công ty có mức thu nhập ổn định.

6. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

6.1. Thuận lợi:

- Công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO có nhiều thuận lợi vì đã có trên 6 năm kinh nghiệm trong hoạt động đào tạo, cho thuê thuyền viên. Bên cạnh đó, công ty còn nhận được sự hậu thuẫn về mặt tài chính của công ty mẹ là công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO.

- Có đội ngũ cán bộ, công nhân viên giàu kinh nghiệm, nhiệt tình, năng động, có trình độ chuyên môn cao..

- Có đội ngũ thuyền viên lành nghề, được đào tạo bài bản, đặc biệt có những người đã gắn bó với công ty từ những ngày đầu thành lập.

6.2. Khó khăn:

- Những biến động lớn của nền kinh tế ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của công ty. Tăng trưởng GDP năm 2011 đạt 5,89% giảm gần 1% so với năm 2010. Bên cạnh đó là những dấu hiệu bất ổn như thâm hụt, lạm phát, chỉ số CPI (chỉ số tiêu dùng) cao..tác động bất lợi đến toàn bộ nền kinh tế.

- Thị trường tàu vận tải biển nói chung đã có tín hiệu tích cực, tuy nhiên mức tăng trưởng vẫn chậm, thị trường tàu dầu sản phẩm vẫn rất khó khăn do cung lớn hơn cầu. Công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO hoạt động sản xuất chủ yếu trong lĩnh vực đào tạo và cho thuê thuyền viên nên thị trường tàu biển có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của công ty. Với tốc độ tăng trưởng chậm của thị trường thì đây là một bất lợi đối với công ty.

- Bên cạnh đó, do trực thuộc công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO nên đây là nguồn cầu thuyền viên được đặt lên hàng đầu của công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO. Nhìn chung, các tàu được Tổng công ty ký hợp đồng thuê định hạn đảm bảo ngày tàu tốt và hoạt động hiệu quả, giá cước và nguồn hàng ổn định. Tuy nhiên các tàu khai thác ngoài không hiệu quả do khó khăn về nguồn hàng, giá cước thấp, thời gian

chờ tàu dài, giá nhiên liệu tăng cao, một số tàu phải sửa chữa định kỳ. Bên cạnh đó, các tàu phải chịu các khoản chi phí lãi vay đầu tư, chênh lệch tỷ giá rất lớn đã làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận, các tàu Petrolimex 16, Petrolimex 03 và Petrolimex 02 kinh doanh lỗ, Đây cũng là những bất lợi ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của công ty TNHH MTV thuyền viên VIPCO.

Mặc dù có những khó khăn như vậy, nhưng công ty đã có các giải pháp nhằm giảm bớt những bất lợi do khó khăn gây ra như : Tích cực nâng cao chất lượng dịch vụ đội tàu, tăng cường quản lý hao hụt vận tải, mở rộng ra thị trường ngoài Tổng công ty xăng dầu Việt Nam. Sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện hệ thống quản lý an toàn và kế hoạch an ninh tàu, xây dựng kế hoạch ISO (tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng).

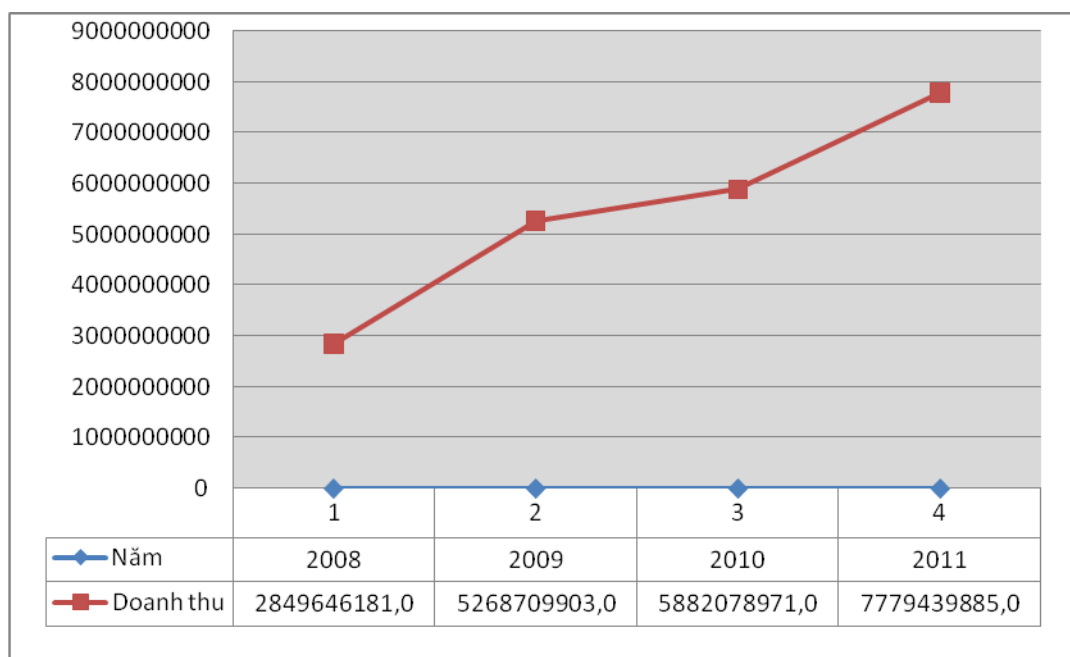
CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CVP TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO

1. Tình hình biến động về doanh thu qua các năm tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

Bảng 1: Tình hình doanh thu:[4]

ĐVT: VNĐ

Năm	2008	2009	2010	2011
Doanh thu	2.849.646.181	5.268.709.903	5.882.078.971	7.779.439.885



Biểu đồ 1: Tình hình biến động về doanh thu.[4]

Nhìn vào biểu đồ ta thấy sự biến động rõ rệt của doanh thu từ năm 2008 đến năm 2011. Từ năm 2008 đến năm 2009, doanh thu tăng đáng kể, tăng 2.419.063.722đ. Đó là 1 con số rất đáng tự hào. Từ năm 2009 đến năm 2010, doanh thu chỉ tăng ở mức độ nhỏ, nhưng đến năm 2011, doanh thu lại tiếp tục tăng cao, tăng 1.897.360.914đ. Nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi này của doanh thu có thể do:

- Sự biến động của nền kinh tế, tình trạng lạm phát, trạng thái tăng giảm của giá vàng...
- Thị trường vận tải biển đang trong giai đoạn hồi phục sau thời kỳ sụt giảm kéo dài từ giữa năm 2008, tuy nhiên, sự hồi phục này mang tính chất “mùa vụ” và khá “nhạy cảm”, không bền vững.
- Giá cước vận tải có xu hướng tăng rõ rệt đem lại doanh thu và lợi nhuận cho hoạt động kinh doanh cho thuê thuyền viên, tuy nhiên thị trường vận tải vẫn chưa thoát được khỏi trạng thái tăng giảm thất thường với dao động thấp.

Năm 2012, nền kinh tế vẫn có rất nhiều bất ổn và biến động ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh tại doanh nghiệp. Vì vậy, công ty cần đưa ra những biện pháp tốt hơn để có thể làm tăng doanh thu, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2.Phân loại chi phí của công ty theo cách ứng xử của chi phí:

2.1.Chi phí khả biến:

Chi phí khả biến của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO gồm: chi phí nhân công trực tiếp và biến phí sản xuất chung.

2.1.1.Chi phí nhân công trực tiếp (CPNCTT):

Hoạt động kinh doanh của công ty chủ yếu trên 2 lĩnh vực là cung ứng thuyền viên cho công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO và cho thuê thuyền viên. Vì vậy ta đi vào nghiên cứu chi phí nhân công trực tiếp của từng hoạt động.

Bảng 2: Chi phí nhân công trực tiếp năm 2011:[4]

Lĩnh vực hoạt động	Tiền lương	BHXH	CPNCTT	% CPNCTT
HĐ cung ứng t.viên	1.174.150.188	1.036.243.912	2.210.394.100	43,33
HĐ cho thuê t.viên	2.157.433.904	732.948.263	2.890.382.167	56,67
Tổng	3.331.584.092	1.769.192.175	5.100.776.267	100

Bảng 3: Bảng xét tỷ trọng nhân công trực tiếp qua 2 năm:[4]

Lĩnh vực hoạt động	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Chênh lệch
HĐ cung ứng t.viên	1.143.989.790	38,10	2.210.394.100	43,33	1.066.404.310
HĐ cho thuê t.viên	1.858.735.351	61,90	2.890.382.167	56,67	1.031.646.816
Tổng	3.002.725.141	100	5.100.776.267	100	2.098.051.126

Nhìn vào bảng 2 ta thấy, trong năm 2011, chi phí nhân công trực tiếp ở hoạt động cung ứng thuyền viên chiếm 43,33% trên tổng chi phí nhân công trực tiếp của toàn công ty. Chi phí nhân công trực tiếp của hoạt động cho thuê thuyền viên chiếm 56,67%, cao hơn hoạt động cung ứng thuyền viên 13,34% so với hoạt động cung ứng thuyền viên.

Qua số liệu phân tích trong bảng 3, hoạt động cung ứng thuyền viên của công ty cho công ty cổ phần vận tải xăng dầu VIPCO trong năm 2010 chỉ 1.143.989.790đ chiếm 38,1% tỷ trọng chi phí nhân công trực tiếp, đến năm 2011 tăng 1.066.404.310 đ tương ứng với 5,23%. Hoạt động cho thuê thuyền viên chiếm tỷ trọng cao hơn, trong năm 2010 chỉ 1.858.735.351đ, chiếm 61,9% tỷ trọng chi phí nhân công trực tiếp toàn doanh nghiệp, đến năm 2011 tăng lên 1.031.646.816đ. Tuy nhiên, mặc dù chi phí nhân công trong hoạt động cho thuê thuyền viên tăng, nhưng do chi phí nhân công ở hoạt động cung ứng thuyền viên tăng cao, nên tỷ trọng của chi phí nhân công ở hoạt động cho thuê thuyền viên bị giảm, giảm 5,23% so với năm 2010. Mặc dù vậy, xét về mặt tỷ trọng thì tiền lương của nhân công qua 2 năm không có biến động quá lớn.

2.1.2. Biến phí sản xuất chung:

Bảng 4: Biến phí sản xuất chung:[4]

Chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng
HĐ cung ứng t.viên	593.120.911	41,52	929.826.127	53,82
HĐ cho thuê t.viên	835.346.680	58,48	797.938.045	46,18
Tổng	1.428.467.591	100	1.727.764.172	100

Nhìn vào số liệu 2 năm ta thấy, tổng biến phí sản xuất chung trong năm 2011 đã tăng so với năm 2010 là 299.296.581đ. Trong đó biến phí cho hoạt động cung ứng thuyền viên tăng 336.705.216đ tương ứng với 12,3%. Biến phí cho hoạt động cho thuê thuyền viên lại giảm 37.408.635đ tương ứng với 12,3%. Có thể thấy, tỷ trọng của biến phí sản xuất chung tỷ lệ thuận với tỷ trọng chi phí nhân công trực tiếp, trong năm 2011, tỷ trọng chi phí nhân công trực tiếp của hoạt động cho thuê thuyền viên giảm, tỷ trọng biến phí sản xuất chung cũng giảm. Tỷ trọng chi phí nhân công trực tiếp của hoạt động cung ứng thuyền viên tăng, và tỷ trọng biến phí sản xuất chung cũng tăng trong năm 2011.

2.1.3. *Bảng tổng hợp biến phí sản xuất và tỉ trọng của từng hoạt động so với doanh thu tiêu thụ:*

2.1.3.1. *Hoạt động cung ứng thuyền viên:*

Bảng 5: Tỉ trọng hoạt động cung ứng so với doanh thu: [4]

Các chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Chênh lệch	% Tỷ trọng
Doanh thu	5.882.078.971	100	7.779.439.885	100	1.897.360.914	0
Tổng CPKB	1.737.110.701	29,53	3.140.220.227	40,37	1.403.109.526	10,83
CPhí nhân công	1.143.989.790	19,45	2.210.394.100	28,41	1.066.404.310	8,96
CPhí sxc	593.120.911	10,08	929.826.127	11,95	336.705.216	1,87

Năm 2011 tỉ trọng chi phí so với doanh thu đã tăng lên đáng kể so với năm 2010. Tỉ trọng chi phí so với doanh thu trong năm 2011 tăng lên 10,83% tương ứng với số tiền là 1.403.109.526đ. Nguyên nhân chủ yếu là do chi phí nhân công ở hoạt động này tăng 8,96% tương ứng với 1.066.404.310đ.

2.1.3.2. Hoạt động cho thuê thuyền viên:

Bảng 6: Tỷ trọng hoạt động cho thuê thuyền viên so với doanh thu:[4]

Các chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Chênh lệch	% Tỷ trọng
Doanh thu	5.882.078.971	100	7.779.439.885	100	1.897.360.914	0
Tổng CPKB	2.694.082.031	45,80	3.688.320.212	47,41	994.238.181	1,61
CPhí nhân công	1.858.735.351	31,60	2.890.382.167	37,15	1.031.646.816	5,55
CPhí sxc	835.346.680	14,20	797.938.045	10,26	-37.408.635	-3,94

Cũng giống như hoạt động cung ứng thuyền viên, tỷ trọng chi phí của hoạt động cho thuê thuyền viên trong năm 2011 tăng 1,61% tương ứng với 994.238.181đ. Trong đó, chi phí sản xuất chung lại giảm 3,94% tương ứng với 37.408.635đ. Chi phí nhân công trực tiếp vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất.

2.2. Chi phí bất biến:

Chi phí bất biến của công ty bao gồm định phí sản xuất chung và định phí quản lý doanh nghiệp.

2.2.1. Định phí sản xuất chung:

Trong các khoản mục chi phí SXC thì chỉ có khấu hao là khoản chi phí được tính cố định, nên khấu hao được xem là định phí SXC.

Bảng 7: Định phí sxc của từng loại hoạt động:[4]

Lĩnh vực hoạt động	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng
HĐ cung ứng t.viên	158.345.115	48,66	175.854.320	53,03
HĐ cho thuê t.viên	167.073.107	51,34	155.727.974	46,97
Tổng	325.418.222	100	331.582.294	100

Nhìn vào bảng phân bố ta thấy máy móc thiết bị hoạt động tại 2 lĩnh vực có sự phân bố đồng đều nhau và tỷ trọng của lệ khấu hao qua 2 năm có sự thay đổi không quá lớn. Máy móc thiết bị hoạt động tại lĩnh vực cung ứng thuyền viên có xu hướng tăng, tỷ lệ khấu hao chiếm tỷ trọng 53,03% trên tổng định phí sản xuất chung, tăng 4,37% so với năm 2010. Trong hoạt động cho thuê thuyền viên, việc sử dụng máy móc thiết bị có xu hướng giảm trong năm 2011, giảm từ 51,34% xuống 46,97%, giảm 4,37% so với năm 2010.

2.2.2. Định phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quảng cáo, tiền điện, nước, lương nhân viên của khối quản lý là các khoản mục chủ yếu của định phí quản lý của doanh nghiệp.

Định phí quản lý của từng lĩnh vực hoạt động trong công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO được tính căn cứ vào doanh thu của từng hoạt động, tổng doanh thu của công ty và định phí quản lý của công ty. Căn cứ vào đó ta có công thức:

$$\text{Chi phí QLDN của hoạt động X trong năm t} = \frac{\text{DT hoạt động X trong năm t}}{\text{Tổng DT của công ty trong năm t}} \times \text{Tổng chi phí QLDN trong năm t}$$

Bảng 8: Định phí QLDN của từng lĩnh vực hoạt động:[5]

Lĩnh vực hoạt động	Doanh thu	Định phí QLND
HD cung ứng t.viên	3.452.116.540	2.045.523.501
HD cho thuê t.viên	4.327.323.345	2.564.120.156
Tổng	7.779.439.885	4.609.643.657

Nhìn vào bảng ta thấy, việc tính định phí QLDN theo doanh thu có nhược điểm nhất định. Hoạt động cung ứng thuyền viên có doanh thu đạt 3.452.116.540đ có định phí tương ứng là 2.045.523.501đ, hoạt động cho thuê thuyền viên có doanh thu đạt 4.327.323.345đ có định phí tương ứng là 2.564.120.156đ. Nếu như so sánh thì ta thấy có sự không hợp lý khi phân bổ định phí QLDN theo doanh thu.

2.3. Tổng hợp chi phí:*Bảng 9: Bảng tổng hợp chi phí của từng hoạt động năm 2011:[5]*

CÁC LOẠI CPHÍ	HĐ cung ứng viên	HĐ cho thuê viên
BIẾN PHÍ		
CP NCTT	2.210.394.100	2.890.382.167
BP SXC	929.826.127	797.938.045
Tổng biến phí	3.140.220.227	3.688.320.212
ĐỊNH PHÍ		
ĐP SXC	175.854.320	155.727.974
ĐP QLDN	2.045.523.501	2.564.120.156
Tổng định phí	2.221.377.821	2.719.848.130

Nhìn vào bảng tổng hợp chi phí ta thấy chi phí nhân công trực tiếp ở cả 2 lĩnh vực hoạt động đều chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng biến phí và có xu hướng tăng nhanh qua 2 năm như đã phân tích ở trên, đặc biệt là ở hoạt động cho thuê thuyền viên. Do vậy, trong năm 2012 công ty nên có những biện pháp phân bổ nhân công cho hợp lý để giảm được tổng biến phí xuống.

2.4. Báo cáo thu nhập theo cách ứng xử của chi phí:**2.4.1. Hoạt động cung ứng thuyền viên:***Bảng 10.1: Báo cáo thu nhập theo SDDP của từng hoạt động:[4]*

Các chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	%
1. Doanh thu	2.854.215.315	3.452.116.540	597.901.225	20,95
- Trừ tổng CPKB	1.737.110.701	3.140.220.227	1.403.109.526	80,77
- CP NCTT	1.143.989.790	2.210.394.100	1.066.404.310	93,22
- Biến phí sxc	593.120.911	929.826.127	336.705.216	56,77
2. Tổng số dư ĐP	1.117.104.614	311.896.313	-805.208.301	-72,08
- Trừ tổng CPCĐ	3.610.461.655	2.221.377.821	-1.389.083.834	-38,47
- Định phí sxc	158.345.115	175.854.320	17.509.205	11,06
- Định phí QLDN	3.452.116.540	2.045.523.501	-1.406.593.039	-40,75
3. LN thuần	-2.493.357.041	-1.909.481.508	583.875.533	-23,42

Qua bảng số liệu so sánh giữa 2 năm, ta thấy với sự biến động của nền kinh tế, hoạt động cung ứng thuyền viên của công ty chịu nhiều ảnh hưởng. Tuy nhiên, tình hình kinh doanh của công ty trong năm 2011 đã có nhiều khởi sắc hơn năm 2010, dẫn chứng là việc lợi nhuận thuần của hoạt động cung ứng thuyền viên đã tăng 583.875.533 đ tương ứng với 23,42%. Để thấy nhất chính là doanh thu trong năm 2011 của hoạt động cung ứng thuyền viên có xu hướng tăng, cụ thể là tăng 597.901.225 đ tương ứng với 20,95%. Tuy nhiên, chi phí nhân công trực tiếp nằm trong biến phí và phần định phí QLDN tăng chính là nguyên nhân dẫn tới việc lợi nhuận của hoạt động dù tăng so với năm 2010 nhưng vẫn dừng ở ngưỡng âm.

2.4.2. Hoạt động cho thuê thuyền viên:

Bảng 10.2: Báo cáo thu nhập theo SDDP của từng hoạt động:[4]

Các chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	%
1.Doanh thu	3.027.864.656	4.327.323.345	1.299.458.689	42,92
-Trừ tổng CPKB	2.694.082.031	3.688.320.212	994.238.181	36,90
-CP NCTT	1.858.735.351	2.890.382.167	1.031.646.816	55,50
-Biến phí sxc	835.346.680	797.938.045	37.408.635	-4,48
2.Tổng số dư ĐP	333.782.625	639.003.133	305.220.508	91,44
-Trừ tổng CPCĐ	4.494.396.452	2.719.848.130	-1.774.548.322	-39,48
-Định phí sxc	167.073.107	155.727.974	11.345.133	-6,79
-ĐP QLDN	4.327.323.345	2.564.120.156	-1.763.203.189	-40,75
3.LN thuần	-4.160.613.827	-2.080.844.997	2.079.768.830	-49,99

Nhìn vào bảng thu nhập ta thấy kinh doanh ở hoạt động cho thuê thuyền viên đạt hiệu quả cao hơn ở hoạt động cung ứng thuyền viên. Doanh thu năm 2011 ở hoạt động này tăng 1.299.458.689 đ so với năm 2010, tương ứng với 42,92%. Tuy nhiên, cũng giống như ở hoạt động cung ứng, do chi phí nhân công trực tiếp tăng nên khoản lợi nhuận thu được mặc dù có tăng nhưng lợi nhuận thuần vẫn dừng ở ngưỡng số âm.

Vậy đâu là nguyên nhân khiến chi phí khả biến và chi phí bất biến đều tỷ lệ theo doanh thu và chi phí NCTT.

Để tìm hiểu được nguyên nhân đó, nhà quản trị thường sử dụng đến khái niệm phân tích mà chúng ta gặp sau đây.

3.Phân tích mối quan hệ CVP tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:**3.1.Số dư đảm phí (SDĐP) và tỷ lệ số dư đảm phí:***Bảng 11: Bảng phân tích SDĐP và tỷ lệ SDĐP qua 2 năm: :[4]*

CÁC CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2011	CHÊNH LỆCH	%
1.Doanh thu	5.882.078.971	7.779.439.885	1.897.360.914	32,26
2.CPKB	4.431.192.732	6.828.540.439	2.397.347.707	54,10
3.SĐDP	1.450.887.239	950.899.446	-499.987.793	-34,46
4.CPBB	8.104.858.107	4.941.225.951	-3.163.632.156	-39,03
5.LN	-6.653.970.868	-3.990.326.505	2.663.644.363	-40,03
6.Tỷ lệ SDĐP	24,67	12,22	-12,44	-50,45

Thông qua số liệu trên cho thấy, năm 2011, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đạt kết quả chưa tốt. Dù doanh thu có tăng nhưng lợi nhuận lại thấp, chi phí cũng tăng lên đáng kể. Cụ thể:

- Doanh thu trong năm 2011 tăng 1.897.360.914 đ so với năm 2010, tương ứng với 32,26%.

- Tổng chi phí khả biến trong năm 2011 cũng tăng lên 2.397.347.707 đ, làm tổng số dư đảm phí năm 2011 giảm 499.987.793 đ. Nguyên nhân chính dẫn đến tổng chi phí khả biến tăng lên là do chi phí nhân công trực tiếp tăng 1.031.646.816 đ.

Để tìm hiểu sâu hơn, ta đi nghiên cứu từng hoạt động tại công ty:

Bảng 12: Chi tiết báo cáo thu nhập của từng hoạt động năm 2011: :[4]

Các chỉ tiêu	HĐ cung ứng viên	HĐ cho thuê viên	Toàn doanh nghiệp
1. Doanh thu	3.452.116.540	4.327.323.345	7.779.439.885
2.CPKB	3.140.220.227	3.688.320.212	6.828.540.439
3.Tổng SDDP	311.896.313	639.003.133	950.899.446
4.CPCĐ	2.221.377.821	2.719.848.130	4.941.225.951
5.Lợi nhuận	-1.909.481.508	-2.080.844.997	-3.990.326.505
6.Tỉ lệ SDDP	9,03	14,77	23,80

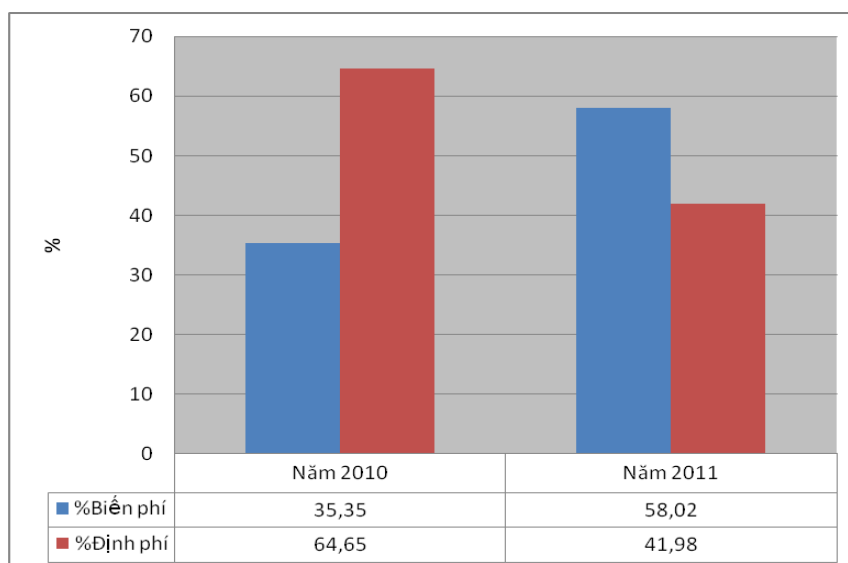
Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, hoạt động kinh doanh của công ty thu được lợi nhuận chưa cao. Năm 2011, chi phí khả biến của các hoạt động kinh doanh tăng gần bằng doanh thu, điều này làm tổng số dư đảm phí giảm, vì thế số dư đảm phí không thể bù đắp được chi phí khả biến khiến cho lợi nhuận tại hoạt động kinh doanh của công ty bị lỗ.

Xét theo tỷ lệ số dư đảm phí thì trong 2 hoạt động trên, hoạt động cho thuê thuyền viên có tỉ lệ SDDP cao hơn và doanh thu tại hoạt động này cũng cao hơn.

Như vậy, thông qua việc phân tích tỷ lệ SDDP cho thấy: nhà quản trị không thể căn cứ vào SDDP để quyết định tăng doanh thu hoạt động. Nếu tăng doanh thu cùng một lượng thì 2 hoạt động sẽ đem lại lợi nhuận khác nhau.

Như đã nói ban đầu, các hoạt động này là khác nhau và không thể thay thế cho nhau, do đó nhà quản trị không thể tăng sản lượng của hoạt động này thay thế cho hoạt động khác trong cùng một hợp đồng. Mặt khác, cũng không thể tăng doanh thu hoạt động này thay cho hoạt động khác trong khi nhu cầu thị trường của hoạt động thay thế không lớn.

3.2. Cơ cấu chi phí:



Biểu đồ 2: Cơ cấu chi phí qua 2 năm: :[4]

Qua biểu đồ ta thấy, cơ cấu chi phí trong 2 năm của công ty có biến động lớn. Tỷ lệ biến phí trong năm 2011 tăng mạnh, chiếm 58,02% trên tổng chi phí. Với cơ cấu mà CPKB chiếm tỷ lệ cao thì khi nền kinh tế có nhiều biến động, sự ảnh hưởng về mặt tiêu cực sẽ ít hơn so với doanh nghiệp có chi phí khả biến chiếm tỷ lệ thấp.

3.3. Các thước đo tiêu chuẩn hòa vốn:

3.3.1. Doanh thu hòa vốn:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \text{Sản lượng hòa vốn} \times \text{giá bán} = \text{định phí} / \text{tỷ lệ SDĐP}$$

Doanh thu hòa vốn của các hoạt động như sau:

$$\text{HD cung ứng t.viên} = \frac{311.896.313}{9,03} = 34.540.013 \text{ đ}$$

$$\text{HD cho thuê t.viên} = \frac{639.003.133}{14,77} = 43.263.584 \text{ đ}$$

3.3.2. Thời gian hòa vốn:

$$\text{Thời gian hòa vốn} = \text{doanh thu hòa vốn} / \text{doanh thu bình quân 1 ngày}$$

$$\text{Mà doanh thu bq 1 ngày} = \text{doanh thu trong kỳ} / 360 \text{ ngày}$$

Ta có thời gian hòa vốn của các hoạt động:

$$\text{HĐ cung ứng t.viên} = \frac{34.540.013}{9.589.213} = 3,6 \text{ ngày}$$

$$\text{HĐ cho thuê t.viên} = \frac{43.263.584}{12.020.343} = 3,6 \text{ ngày}$$

Kết quả cho thấy thời gian hoàn vốn của 2 hoạt động tương đương nhau. Nói cách khác, 2 hoạt động có thời gian thu hồi vốn bằng nhau.

3.4. Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:

[4]

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1. Doanh thu	5.882.078.971	7.779.439.885	1.897.360.914	32,26
2. Chi phí	12.536.050.839	11.769.766.390	-766.284.449	-6,11
3. Lợi nhuận	-6.653.970.868	-3.990.326.505	2.663.644.363	-40,03
4. DT/CP	0,47	0,66	0,19	40,87
5. LN/CP	-0,53	-0,34	0,19	-36,13

Với việc đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí, ta thấy năm 2011, hiệu quả sử dụng chi phí tại xí nghiệp đạt hiệu quả chưa cao. Năm 2010, khi 1 đ chi phí tạo ra được 0,47 đ doanh thu thì đến năm 2011, tạo ra được 0,66 đ doanh thu, tăng 40,87%. Xét về mặt chi phí và lợi nhuận thì sự chênh lệch giữa năm 2011 và năm 2010 cũng giống như sự chênh lệch giữa chi phí và doanh thu. Năm 2010, trong khi 1 đ chi phí tạo ra được 0,53 đ lợi nhuận thì năm 2011, con số này tăng lên 36,13%. Tuy nhiên, dù doanh thu tăng, nhưng lợi nhuận đem lại không đạt hiệu quả. Từ việc phân tích trên ta thấy công ty cần có những biện pháp để quản lý việc sử dụng chi phí của công ty mình, làm cho chi phí được sử dụng đạt hiệu quả cao nhất.

CHƯƠNG IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO.

1. Biện pháp 1: Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm cải thiện tình hình tài chính:

1.1. Cơ sở thực hiện biện pháp:

Tiết kiệm chi phí hạ giá thành là 1 trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao lợi nhuận cho công ty. Do đó công tác quản lý chi phí là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác này thì công ty chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả đạt được sẽ cao hơn và ngược lại.

Bảng 14: So sánh doanh thu và chi phí năm 2010-2011:[4]

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu	5.882.078.971	7.779.439.885	1.897.360.914	32,26
2.CP QLDN	3.713.462.036	4.609.643.657	896.181.621	24,13

Qua số liệu của bảng ta thấy, cả doanh thu và chi phí quản lý đều có xu hướng tăng. Chi phí quản lý có tốc độ tăng cao (24,13%), trong đó có những khoản chi chưa hợp lý, nếu công ty có biện pháp tốt sẽ giảm được một khoản lớn các khoản phải chi nằm trong chi phí quản lý doanh nghiệp, từ đó giảm chi phí và tăng lợi nhuận.

1.2. Mục đích của biện pháp:

- Tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- Nâng cao trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

1.3. Nội dung thực hiện:

Chi phí quản lý kinh doanh bao gồm: chi phí bán hàng, và chi phí quản lý doanh nghiệp, mà ở đây, ta đi vào nghiên cứu chi phí quản lý doanh nghiệp là chủ yếu.

Bảng 15: Bảng kê chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011:[4]

Các khoản chi trong CP QLDN	Năm 2010	Năm 2011
1.Chi phí tiền lương bộ phận quản lý	826.001.764	910.772.033
2.Chi phí mua sắm máy móc, thiết bị văn phòng	1.887.533.766	2.285.721.006
3.Chi phí khánh tiết hội nghị	504.588.564	752.444.529
4.Chi phí dvụ mua ngoài pvụ bộ phận QLDN	443.962.483	523.954.355
5.Chi phí công tác	51.375.459	136.751.734
Tổng chi phí	3.713.462.036	4.609.643.657

Ta thấy chi phí khánh tiết hội nghị năm 2011 của công ty tăng 247.855.965đ so với năm 2010. Công ty cần giảm tối thiểu các khoản chi phí đón tiếp khách hàng nếu chỉ là những khách hàng nhỏ, vắng lai.

Có thể giảm tối thiểu chi phí dịch vụ mua ngoài như điện, nước, giấy in, mực in, tiền điện thoại bằng cách phát động phong trào tiết kiệm toàn công ty. Nếu thật sự không cần thiết thì nên tắt điều hòa và máy tính khi không sử dụng.

Chi phí chi cho cán bộ công ty đi công tác cũng cần kiểm soát chặt chẽ hơn. Chi phí công tác trong năm 2011 của công ty tăng 85.376.275đ. Công ty nên chú ý hơn trong khoản chi phí này. Đối với các chuyến công tác xa và dài ngày nên có phiếu thu chi rõ ràng.

Máy móc thiết bị được đầu tư mua mới gần như toàn bộ, chi phí mua sắm máy móc thiết bị trong năm 2011 tăng 398.187.240 đ, cho nên trong quá trình sử dụng cần phải tuyên truyền ý thức sử dụng cho cán bộ nhân viên.

Để tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp công ty cần thực hiện các biện pháp sau:

- Công ty cần xây dựng một định mức sử dụng hợp lý đối với các trang thiết bị, dụng cụ phục vụ công tác quản lý bằng cách xác định rõ nội dung, phạm vi sử dụng của từng loại chi phí.

- Công ty nên tổ chức các buổi tập huấn nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm giúp cán bộ công nhân viên tự nhận thấy rằng tiết kiệm chi phí cũng chính là đem lại nhiều lợi nhuận hơn cho công ty.

- Về chi phí mua sắm máy móc thiết bị : Trong năm 2011, công ty đã đầu tư rất nhiều máy móc thiết bị mới cho nên trong vài năm tiếp theo, việc đầu tư máy móc thiết bị mới là rất hạn chế. Tuy nhiên, vẫn cần phải có 1 khoản tiền để đảm bảo cho việc nâng cao thay thế phụ tùng thiết bị. Công ty sẽ dự tính đầu tư cho chi phí mua sắm máy móc thiết bị khoảng 10% so với năm 2011.

- Về chi phí khánh tiết hội nghị: Chi phí dành cho việc tổ chức các sự kiện lớn trong năm tiếp theo cần phải cắt giảm tới mức tối thiểu trong khoảng kinh phí khoảng 30% chi phí khánh tiết hội nghị năm 2011 để đảm bảo không chi lãng phí số tiền dành cho các sự kiện hội nghị.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài sẽ có xu hướng tăng vì tình hình kinh tế thị trường đang trong giai đoạn bất ổn, lạm phát vẫn ở mức cao, vì vậy cần dự trù thêm một khoản nhỏ để bù đắp cho phần lạm phát. Năm tiếp theo, công ty nên chi cho chi phí dịch vụ mua ngoài 110% so với năm 2011.

-Về chi phí công tác, trong giai đoạn tới, công ty cần thắt chặt hơn nữa các chi phí đến mức tối thiểu, nhằm tiết kiệm chi phí cho nên chi phí công tác cũng sẽ được hạn chế ở mức thấp nhất có thể. Chi phí công tác sẽ giảm chỉ còn bằng 70% năm 2011.

- Ngoài ra, chi phí tiền lương nhân viên quản lý cũng là yếu tố khiến chi phí quản lý tăng lên. Do đó, công ty cần xác định nhu cầu nhân viên quản lý phù hợp và thường xuyên kiểm tra, giám sát chặt chẽ thời gian làm việc của nhân viên để có chế độ thưởng phạt rõ ràng và hợp lý.

1.4. Dự tính kết quả đạt được:

Sau khi thực hiện giải pháp tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp, ta có kết quả sau:

Bảng 16: Bảng kê chi tiết chi phí QLDN:[4]

Chi tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp
1.Chi phí tiền lương bộ phận quản lý	910.772.033	910.772.033
2.Chi phí mua sắm máy móc, thiết bị văn phòng	2.285.721.006	228.572.101
3.Chi phí khánh tiết hội nghị	752.444.529	225.733.359
4.Chi phí dự mua ngoài pvụ bộ phận QLDN	523.954.355	576.349.791
5.Chi phí công tác	136.751.734	95.726.214
Tổng chi phí	4.609.643.657	2.037.153.497

Ảnh hưởng của biện pháp tới một số chỉ tiêu tài chính:

Bảng 17: Một số chỉ tiêu tài chính: [4]

Chi tiêu	Năm 2011	Dự kiến	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	%
1.Doanh thu	7.779.439.885	7.779.439.885		
2.Chi phí	11.769.766.390	9.197.276.230	-2.572.490.160	-21,85
3.Lợi nhuận	-3.990.326.505	-1.417.836.345	2.572.490.160	-64,46
4.DT/CP	0,66	0,85	0,19	28,79
5.LN/CP	-0,34	-0,15	0,19	-55,88

Sau khi thực hiện biện pháp thứ 2, dự kiến chi phí quản lý doanh nghiệp sẽ giảm từ 4.609.643.657 đ xuống còn 2.037.153.497đ, doanh thu vẫn giữ nguyên, các chi phí giảm 2.572.490.160 đ thì kết quả nhận được là doanh thu trên chi phí và lợi nhuận trên chi phí tăng 0,19 lần. Từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí so với trước khi thực hiện biện pháp.

2. Tăng doanh thu hoạt động cho thuê thuyền viên:

2.1.Cơ sở thực hiện:

Qua phân tích cho thấy, hoạt động cho thuê thuyền viên có số dư đảm phí lớn (639.003.133đ trong năm 2011), với SDDP lớn như vậy, chỉ cần tăng doanh thu thì giá trị lợi nhuận thu về không nhỏ.

2.2.Nội dung thực hiện:

- Nắm vững nhu cầu thị trường, mở rộng thị trường, tích cực khai thác thị trường mới.
- Khai thác nguồn nhân lực đầu vào tại các trường ĐH, CĐ trong thành phố, nhất là trường cao đẳng nghề Duyên hải, có mối liên hệ với công ty, qua đó giảm bớt được chi phí.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng tay nghề thuyền viên...

2.3.Dự tính kết quả:

Chỉ tiêu	Năm 2011	Dự kiến	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	%
1.Doanh thu	7.779.439.885	8.452.264.235	672.824.350	8,64%
2.Chi phí	11.769.766.390	11.769.766.390		
3.Lợi nhuận	-3.990.326.505	1.417.836.345	5.408.162.850	135,53%
4.DT/CP	0,66	0,71	0,05	7,57%
5.LN/CP	-0,34	0,12	0,46	-135,29%

KẾT LUẬN

Đề tài nghiên cứu “*Phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO*” đã tóm tắt được lý thuyết, phân tích được thực trạng tài chính, mối quan hệ giữa chi phí-lợi nhuận-doanh thu tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO. Thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích thống kê, phương pháp chuyên gia, phương pháp so sánh, kết quả nghiên cứu cho thấy, tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO có những ưu điểm nổi trội:

- Hoạt động kinh doanh của công ty thu được doanh thu cao, năm sau cao hơn năm trước. (Doanh thu năm 2010 đạt 5.882.078.971đ, năm 2011 là 7.779.439.885đ)

- Các hoạt động kinh doanh của công ty có thời gian hoàn vốn nhanh, giúp công ty mau chóng thu được lợi nhuận. (hoạt động cung ứng thuyền viên và hoạt động cho thuê thuyền viên có thời gian hoàn vốn tương đương nhau là 3,6 ngày)

Nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại nhược điểm:

- Hoạt động kinh doanh của công ty thu được hiệu quả chưa cao, doanh thu tăng nhưng chi phí cũng tăng nên lợi nhuận đạt được thấp. Năm 2011, chi phí bất biến của các hoạt động kinh doanh tăng gần bằng doanh thu, điều này làm tổng số dư đảm phí giảm, vì thế số dư đảm phí không thể bù đắp được chi phí khả biến khiến cho lợi nhuận tại hoạt động kinh doanh của công ty bị lỗ.. (Năm 2011, doanh thu đạt 7.779.439.885đ, chi phí khả biến 6.828.540.439đ). Định phí quản lý doanh nghiệp nằm trong chi phí bất biến cũng có xu hướng tăng (Năm 2010:3.713.462.036 đ, năm 2011: 4.609.643.657đ).

Từ đó, tác giả đề xuất biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất tại công ty:

- Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm cải thiện tình hình tài chính.
- Tăng doanh thu hoạt động cho thuê thuyền viên.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Văn Trường, (2006), giáo trình “*kế toán quản trị*”, nhà xuất bản Lao động - Xã hội.
2. Phan Đức Dũng, (2008), giáo trình “*kế toán tài chính*”, nhà xuất bản thống kê.
3. Nguyễn Thị Liên Hoa, Nguyễn Thị Ngọc Trang, (2007), giáo trình “*phân tích tài chính*”, nhà xuất bản Lao động - Xã hội.
4. Các số liệu năm 2010, 2011 của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO.
5. Website: <http://www.vipco.com.vn> (21/5/2012)

Hồ Phan Minh Đức, *phân tích mối quan hệ chi phí-sản lượng-lợi nhuận*, đọc từ http://docs.4share.vn/docs/20737/Phan_tich_moi_quan_he_chi_phi_san_luong_loi_nhuan.html, (12/5/2012)

Quang Khải, *phân loại theo cách ứng xử của chi phí*, đọc từ <http://www.webketoan.vn/trangchu/vn/tin-tuc/ke-toan-quan-tri/phan-loai-theo-cach-ung-xu-cua-chi-phi/305/1>, (20/5/2012)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
1.Tính cấp thiết của đề tài:	5
2. Mục tiêu của đề tài:	6
3.Phạm vi nghiên cứu:.....	6
4.Đối tượng nghiên cứu:	6
5.Phương pháp và thiết bị nghiên cứu:	6
6.Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:	7
7.Kết cấu của đề tài:.....	8
CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ MỐI QUAN HỆ GIỮA DOANH THU, CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN TẠI DOANH NGHIỆP	9
1.Những vấn đề lý luận chung về doanh thu, chi phí và lợi nhuận:.....	9
1.1. Những vấn đề lý luận về doanh thu:.....	9
1.1.1.Khái niệm, đặc điểm của doanh thu:	9
1.1.2.Phân loại doanh thu trong doanh nghiệp:	10
1.1.3.Vai trò, vị trí của doanh thu trong các doanh nghiệp:.....	11
1.2.Những vấn đề lý luận về chi phí:	12
1.2.1.Khái niệm, ý nghĩa, vai trò của chi phí trong doanh nghiệp:	12
1.2.2.Các loại chi phí và những nhân tố ảnh hưởng tới chi phí:.....	12
1.3.Những vấn đề lý luận chung về lợi nhuận:	14
1.3.1.Khái niệm:.....	14
1.3.2.Phân loại:.....	14
1.3.3.Các nhân tố tác động đến lợi nhuận:	14
1.3.4.Ý nghĩa kinh tế của lợi nhuận:	15
2.Những vấn đề lý luận chung về mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận (CVP):.....	15

2.1. Khái niệm về phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:.....	15
2.2. Ý nghĩa của việc phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:	16
2.3. Mục đích của việc phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng (doanh thu) và lợi nhuận:	16
2.4. Các khái niệm cơ bản sử dụng trong phân tích mối quan hệ (CVP):	16
2.4.1. Số dư đảm phí (SDĐP):.....	16
2.4.2. Tỷ lệ SDĐP:.....	19
2.4.3. Cơ cấu chi phí:.....	20
2.5. Phân tích điểm hòa vốn:	21
2.5.1. Điểm hòa vốn:	21
2.5.1.1. Khái niệm điểm hòa vốn:	21
2.5.1.2. Đồ thị điểm hòa vốn:	23
2.5.1.3. Phương pháp xác định điểm hòa vốn:.....	23
2.5.1.4. Phương trình lợi nhuận:.....	25
2.5.2. Các thước đo tiêu chuẩn hòa vốn:	26
2.5.2.1. Thời gian hoàn vốn:	26
2.5.2.2. Tỷ lệ hòa vốn:.....	26
2.5.2.3. Doanh thu an toàn:	27
2.6. Đòn bẩy kinh doanh:	28
2.7. Cơ cấu sản phẩm tiêu thụ và giá bán sản phẩm của doanh nghiệp:	29
2.7.1. Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với cơ cấu sản phẩm tiêu thụ:	29
2.7.2. Phân tích điểm hòa vốn trong mối quan hệ với giá bán sản phẩm của doanh nghiệp:	29
2.8. Hạn chế của mô hình phân tích mối quan hệ CVP:	29
CHƯƠNG II: MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH MTV	
THUYỀN VIÊN VIPCO	31

1. Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	31
2. Tóm lược quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	31
3. Chức năng và nhiệm vụ của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	34
4. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	35
4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty như sau:	35
4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận quản lý:	36
5. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO: ..	38
6. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	39
6.1. Thuận lợi:	39
6.2. Khó khăn:	39
CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ CVP TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO	41
1. Tình hình biến động về doanh thu qua các năm tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	41
2. Phân loại chi phí của công ty theo cách ứng xử của chi phí:	42
2.1. Chi phí khả biến:	42
2.1.1. Chi phí nhân công trực tiếp (CPNCTT):	42
2.1.2. Biến phí sản xuất chung:	43
2.1.3. Bảng tổng hợp biến phí sản xuất và tỉ trọng của từng hoạt động so với doanh thu tiêu thụ:	44
2.1.3.1. Hoạt động cung ứng thuyền viên:	44
2.1.3.2. Hoạt động cho thuê thuyền viên:	45
2.2. Chi phí bất biến:	45
2.2.1. Định phí sản xuất chung:	45
2.2.2. Định phí quản lý doanh nghiệp:	46
2.3. Tổng hợp chi phí:	47
2.4. Báo cáo thu nhập theo cách ứng xử của chi phí:	48

2.4.1.Hoạt động cung ứng thuyền viên:.....	48
2.4.2. Hoạt động cho thuê thuyền viên:	49
3.Phân tích mối quan hệ CVP tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	50
3.1.Số dư đảm phí (SDĐP) và tỉ lệ số dư đảm phí:	50
3.2.Cơ cấu chi phí:	52
3.3.Các thước đo tiêu chuẩn hòa vốn:.....	52
3.3.1.Doanh thu hòa vốn:	52
3.3.2.Thời gian hòa vốn:	52
3.4.Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí tại công ty TNHH MTV Thuyền viên VIPCO:	53
CHƯƠNG IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THUYỀN VIÊN VIPCO.	54
1.Biện pháp 1: Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm cải thiện tình hình tài chính:.....	54
1.1. Cơ sở thực hiện biện pháp:	54
1.2. Mục đích của biện pháp:.....	54
1.3. Nội dung thực hiện:	55
1.4. Dự tính kết quả đạt được:	57
2.Kiến nghị:	58
2.1.Giải pháp tăng doanh thu:.....	58
KẾT LUẬN	59
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	60