#### **PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ CỦA DOANH NGHIỆP-GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP**

 Th.s Ngô Thị Kiều Trang

Khoa Kế toán - Đại học Duy Tân

Bất kỳ một doanh nghiệp nào trong quá trình hoạt động kinh doanh luôn đặt ra các mục tiêu để thực hiện, nếu mục tiêu của các tổ chức phi lợi nhuận là công tác hành chính xã hội thì mục tiêu của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường đó là lợi nhuận. Lợi nhuận đến từ nhiều nhiều khác nhau nhưng cơ bản là sự đóng góp của lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ. Trọng tâm bài viết đi vào phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp góp phần đánh giá tình hình lợi nhuận, phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận và đề ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Từ khóa: lợi nhuận, phân tích lợi nhuận, doanh nghiệp.

**1. Đặt vấn đề**

Mọi doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường đều hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Đây là một chỉ tiêu kinh tế quan trọng phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp (DN) chỉ tồn tại và phát triển khi tạo ra lợi nhuận, có lợi nhuận doanh nghiệp mới có khả năng quay vòng vốn, mở rộng sản xuất kinh doanh. Nếu doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả, kết quả sản xuất kinh doanh giảm sút dẫn tới doanh thu không đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra thì doanh nghiệp sẽ dẫn đến khả năng bị thị trường đào thải, dẫn tới phá sản. Có thể nhận thấy lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ (LNBH&CCDV) là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp. Đồng thời, đây còn 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 DN. Do vậy để đánh giá một cách đầy đủ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì doanh nghiệp cần phải đi phân tích lợi nhuận,lợi nhuận càng cao, doanh nghiệp càng tự khẳng định vị trí và sự tồn tại của mình trong nền kinh tế thị trường.

**2. Phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp**

 Phân tích tình hình lợi nhuận là đánh giá sự biến động lợi nhuận của toàn doanh nghiệp và của các bộ phận cấu thành lợi nhuận: doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (DTBH&CCDV), giá vốn hàng bán(GVHB), chi phí bán hàng (CPBH), chi phí quản lý doanh nghiệp (CPQLDN)… nhằm đánh giá khái quát tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp. Để phân tích lợi nhuận thông thường các nhà phân tích sẽ đi từ bao quát sau đó tiếp cận chi tiết:

* Phân tích chung tình hình lợi nhuận BH&CCDV

Phân tích chung tình hình lợi nhuận BH&CCDV là đánh giá sự biến động lợi nhuận BH&CCDV của toàn DN, của từng bộ phận. Lợi nhuận giữa thực tế và kế hoạch, giữa kỳ này với kỳ trước nhằm khái quát tình hình lợi nhuận và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình trên.

* **Chỉ tiêu phân tích**

LN thuần từBH&CCDV = DT BH&CCDV – Các khoản giảm trừ DT – GVHB – CPBH &QLDN

* **Phương pháp phân tích:** Sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp cân đối liên hệ, phương pháp thay thế liên hòan, hoặc phương pháp số chênh lệch để phân tích.

Trên cơ sở đánh giá, phân tích cần xác định đúng đắn những nhân tố ảnh hưởng và kiến nghị những biện pháp, nhằm không ngừng nâng cao tổng mức lợi nhuận cho DN.

* **Nội dung phân tích**

**(1) Đánh giá chung**

**\* Xác định đối tượng phân tích: **

 Trong thực tế, DN thường kinh doanh nhiều loại SP hàng hoá nên mỗi yếu tố trên là tổng hợp của nhiều loại sản phẩm. Do vậy trong trường hợp dữ liệu phân tích được xác định riêng cho từng loại sản phẩm thì chỉ tiêu lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm được xây dựng:







Trong đó:

: Số lượng sản phẩm i tiêu thụ.

 : Đơn giá bán của sản phẩm i

: Giá trị các khoản giảm trừ tính cho 1 đơn vị SPi

: Giá thành đơn vị sản phẩm i

: Chi phí bán hàng tính cho 1 đơn vị SPi

: Chi phí quản lý tính cho 1 đơn vị SP i

n: Số loại sản phẩm tiêu thụ

**(2) Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình lợi nhuận**

 \* **Chỉ tiêu phân tích chịu ảnh hưởng bới các nhân tố ảnh hưởng:**

+ Số lượng sản phẩm tiêu thụ

+ Kết cấu

+ Giá bán

+ Giá vốn

+ Các khoản giảm trừ

+ Chi phí bán hàng

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp

**\* Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố**

**- Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm tiêu thụ:**

Gọi t là tốc độ tăng của sản phẩm tiêu thụ bình quân chung toàn DN(tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ)

 

 Khi nhân tố khối lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi thì lợi nhuận trong trường hợp này là:

 

 Mức độ ảnh hưởng của nhân tố số lượng tiêu thụ đến lợi nhuận:

 

 Đây là nhân tố chủ quan, do phấn đấu của DN trong việc đẩy mạnh bán ra. Nhân tố này tăng có liên quan mật thiết với các nhân tố khác như giảm giá cả hàng hoá, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng...Người ta có thể thực hiện giảm giá bán để đẩy mạnh bán ra hoặc nâng cao chất lượng hàng hoá làm tăng giá vốn hàng bán, tăng gía thành sản xuất hoặc tăng cường quảng cáo. Khi kết luận nhân tố này tăng là tốt hay không tốt, chúng ta cần chú ý đến các nhân tố khác trong mối quan hệ tác động qua lại để kết luận chính xác.

* **Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:**

Kết cấu SP hàng hoá là tỉ lệ các loại sản phẩm đã được bán ra. Thay đổi kết cấu sản phẩm bán ra cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận bán hàng. Thay thế kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng phân tích nghĩa là thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế trong điều kiện giả định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mỗi loại sản phẩm đều bằng nhau, bằng khối lượng SP tiêu thụ thực tế của mỗi loại SP(nghĩa là thay qt = q1). Lúc đó lợi nhuận trong trường hợp này:

 

 +Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận()

 

* **Ảnh hưởng của nhân tố giá bán**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố g ía bán đến lợi nhuận: ký hiệu: 

 Như vậy, do sự thay đổi của gía bán làm doanh thu thay đổi nên lợi nhuận biến động một lượng là 

 Khi kết luận nhân tố giá bán sản phẩm HH, chúng ta cần chú ý trong mối quan hệ tác động qua lại với các nhân tố khác. Giá vốn hàng bán(có liên quan đến việc nâng cao chất lượng SP, từ đó tác động làm tăng giá bán, hoặc khối lượng hàng bán ra(giảm giá bán để đẩy mạnh hàng bán ra)...

 **- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành sản xuất**

 Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đến lợi nhuận: kí hiệu: 

 

 Như vậy, nếu giá thành thực tế lớn hơn giá thành kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

 Để kết luận đúng đắn về việc thay đổi giá vốn tác động đến lợi nhuận, chúng ta cũng cần xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận. Chẳng hạng, thay đổi nguyên vật liệu nhằm thay đổi chất lượng sản phẩm, như vậy sẽ làm tăng giá vốn và giảm lợi nhuận. Nhưng đặt nó trong mối quan hệ với giá bán và khối lượng hàng bán ra, chính nhân tố này đã giúp cho giá bán tăng lên và khối lượng bán ra tăng, làm tăng lợi nhuận. Có như vậy mới có kết luận chính xác về nhân tố này.

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố các khoản giảm trừ**

 Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đến lợi nhuận, kí hiệu 

 

 Như vậy, khoản giảm trừ trong kỳ thực tế lớn hơn so với kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

 **- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng**

Mức ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận, kí hiệu:

 

 Như vậy, khi chi phí bán hàng trong quá trình tiêu thụ tăng so với kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

 **- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lý:**

Mức ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận, kí hiệu:

 

 

 Như vậy, khi chi phí quản lý trong quá trình tiêu thụ tăng so với kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

 Để phân tích tình hình lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động kinh doanh có rất nhiều mô hình tuỳ thuộc vào quan điểm của mỗi doanh nghiệp, song phân trên chỉ trình bày đơn cử một mô hình. Chẳng hạn trường hợp sau, chúng ta có thể tiến hành phân tích tuơng tự.

Căn cứ vào tài liệu sau đây phân tích tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty A trong năm N như sau:

 *Tài liệu về khối lượng sản phẩm tiêu thụ, giá thành và giá bán:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SP | Khối lượng SP tiêu thụ(SP) | Giá bán đơn vị SP(1.000đ/SP) | Giá thành công xưởng đvị SP(1.000SP) |
| KH | TT | KH | TT | KH | TT |
| A | 3.000 | 3.300 | 60 | 80 | 40 | 45 |
| B | 500 | 800 | 60 | 75 | 30 | 30 |
| C | 600 | 800 | 440 | 460 | 380 | 420 |

 *Tài liệu về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SP | Chi phí bán hàng(1.000đ/sp) | Chi phí QLDN(1.000đ/SP) |
| KH | TT | KH | TT |
| A | 2 | 3,3 | 1,6 | 3 |
| B | 1,8 | 2,3 | 1,5 | 2,1 |
| C | 14 | 18 | 12 | 16 |

 **(1) Xác định đối tượng phân tích**

 **∆Ln = Ln1 - Lnk**

 Trong đó, Ln1 và Lnk lần lượt là lợi nhuận kỳ thực tế và kế hoạch

 Ta có:

 Lợi nhuận kế hoạch : **Lnk** = 474.000 – 345.000-15.300-12.750 = 100.950

Lợi nhuận thực tế  **Ln1** = 692.000 – 508.500 – 27.130 -24.380 = 131.990

 Chênh lệch : **∆Ln** = 131.990 – 100.950 = 31.040

 Như vậy doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận, cụ thể lợi nhuận tăng 31.040 .Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố cụ thể như sau

**(2) Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố**

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng:**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng tiêu thụ đến lợi nhuận là:

 **Ln = Ln(q) - Lnk** = (126,16%-1)x 100.950 = 26.408,5

Như vậy, do khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng lên 26,16% nên lợi nhuận tăng 26.408,5

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:** ta thay thế kết cấu kế hoạch bằng kết cấu thực tế. Lợi nhuận trong trường hợp này là:

 Ln(k) = 598.000 – (492.000 + 19.240 + 16.080) = 70.680

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến lợi nhuận:

 **Ln = Ln(k) - Ln(p)** = 70.680 -126,16%x100.950 = - 56.678,5

Doanh nghiệp thay đổi kết cấu mặt hàng nên lợi nhuận giảm một lượng 56.678,5.

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:**

 Mức độ ảnh hưởng của giá bán đến lợi nhuận là:

 **Ln** = 692.000 – 598.000 = + 94.000.

 Do giá bán thay đổi, doanh thu tăng 94.000 làm lợi nhuận tăng 94.000

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đến lợi nhuận:**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đến lợi nhuận:

 Ln = -(508.500 – 492.000) = -16.500

 Do tổng giá thành tăng 16.500 làm cho lợi nhuận giảm 16.500

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng:**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng đến lợi nhuận:

 Ln = -(27.130 – 19.240) = - 7.890

 Do chi phí bán hàng tăng 7.890 làm cho lợi nhuận giảm 7.890

 **+ Ảnh hưởng của nhân tố chi phí QLDN:**

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí QLDN đến lợi nhuận:

 Ln = -(24.380 – 16.080) = - 8.300

 Do chi phí QLDN tăng nên lợi nhuận giảm một lượng 8.300.

 **Tổng hợp sự ảnh hưởng của các nhân tố:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nhân tố** | **Mức ảnh hưởng** |
| Khối lượng SP tiêu thụ | 26.408,5 |
| Kết cấu mặt hàng | -56.678,5 |
| Giá bán | 94.000 |
| Giá thành sản xuất | -16.500 |
| Chi phí bán hàng | -7.890 |
| Chi phí QLDN | -8300 |
| **Cộng** | **31.040** |

 Qua phân tích các nhân tố trên ta nhận thấy tổng lợi nhuận của DN tăng 31.040 ngđ chủ yếu do tăng giá bán và tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Nếu giá bán tăng do chủ quan và DN vẫn tăng được khối lượng tiêu thụ thì đây là kết quả tốt.

 Bên cạnh đó, thay đổi kết cấu mặt hàng, giá thành sản xuất, chi phí bán hàng và chi phí QLDN đều tăng đã làm cho lợi nhuận giảm đáng kể. Nếu các chi phí này tăng là do nguyên nhân chủ quan của việc không quản lý tốt chi phí thì DN cần phải có biện pháp khắc phục.

**3.Đánh giá chung về kết quả phân tích**

Qua công tác phân tích lợi nhuận BH&CCDV, mọi nhân tố: số lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu sản lượng hàng bán,các khoản giảm trừ doanh thu, giá thành, chi phí bán hàng, chi ph quản lý doanh nghiệp đều tác động đến chỉ tiêu lợi nhuận bán hàng và cung cấp dịch vụ. Từ đó giúp các nhà quản lý đưa ra những hoạch định, chiến lược phù hợp với tình hình thực tế và tương lai của DN.

Đối với DN:Giúp các nhà quản trị doanh nghiệp nắm được các tình hình kinh doa và hoạt động cả doanh nghiệp.

+ Cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũngnhư những hạn chế trong quá trình kinh doanh có thể làm ảnh hưởng tới sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp

+ Dựa vào [**phân tích LN**](http://phantichtaichinh.com/khoa-hoc-phan-tich-bao-cao-tai-chinh-doanh-nghiep/) BH&CCDV để tính toán đưa ra dự đoán kinh doanh, xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả

+ Phân tích LN BH&CCDV giúp doanh nghiệp tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh làm gia tăng giá trị của doanh nghiệp. Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, mua sắm các máy móc, thiết bị từ đó hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, thu hút được khách hàngvà khẳng định vị thế trên thị trường.

**Đối với nhà đầu tư :** Dựa vào đó để đánh giá thu nhập, những rủi ro để quyết định có quyết định đầu tư phù hợp.

**4. Kết luận**

Phân tích lợi nhuận BH&CCDV có ý nghĩa quan trọng đối với sự tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp, nó ảnh hưởng sâu rộng tới cả nền kinh tế. Do đó các doanh nghiệp cần quan tâm, sử dụng hợp lý nguồn lợi nhuận, đồng thời luôn đưa ra được các giải pháp để tăng cường nguồn lợi nhuận sao cho phù hợp với tình hình của mỗi doanh nghiệp cũng như với từng giai đoạn kinh tế.

**Tài liệu tham khảo**

1.<http://www.duongthuy.edu.vn/tuyen-sinh/gioi-thieu-nganh-nghe/nganh-quan-tri-doanh-nghiep-vua-va-nho-1572.html>, truy cập ngày 10 tháng 9 năm 2021.

2.<https://voer.edu.vn/m/gia-thanh-san-pham/a8369058>, truy cập ngày 10 tháng 9 năm 2021.

3. <https://vi.wikipedia.org/wiki/L%E1%BB%A3i_nhu%E1%BA%ADn>, truy cập ngày 12 tháng 9 năm 2021.

4. <https://vietnambiz.vn/phan-tich-chung-tinh-hinh-loi-nhuan-la-gi-vi-du-phan-tich-20191218172503671.htm>, truy cập ngày 12 tháng 9 năm 2021.

5. <https://phantichtaichinh.com/phan-tich-tinh-hinh-thuc-hien-chi-tieu-loi-nhuan/>, truy cập ngày 13 tháng 9 năm 2021.

6.Phan, Dũng Đ (2009). Phân tích báo cáo tài chính và định giá trị doanh nghiệp. Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam: NXB Thống kê.