

The Saigon International  
University



Khóa luận  
tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2023

---

# LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

*Ngành*

**Quản trị kinh doanh**

*Đề tài*

**Phân tích doanh thu từ hoạt động bán hàng của  
công ty TNHH Voi Trắng trong năm 2019 – 2021 và  
những giải pháp phát triển doanh thu**

Giảng viên hướng dẫn  
**Thạc sĩ Huỳnh Quốc Anh**

Sinh viên thực hiện  
**Trần Phương Thảo**  
MSSV: 94011801544



**The Saigon  
International  
University**

**Lewis Campus**

Email: [admission@siu.edu.vn](mailto:admission@siu.edu.vn)  
Website: [www.siu.edu.vn](http://www.siu.edu.vn)

## LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp này được chính em nghiên cứu trong quá trình tôi đi thực tập tại Công ty TNHH Voi Trắng. Các nội dung, dữ liệu, số liệu trong khóa luận này là trung thực, được lấy trực tiếp từ đơn vị thực tập và các nguồn chính thống có trích dẫn rõ ràng. Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm kỷ luật với khoa và nhà trường nếu có vấn đề sự cố xảy ra.

*TP.HCM, ngày      tháng      năm 2023*

Sinh viên thực hiện

Trần Phương Thảo

## LỜI CẢM ƠN

Thời gian kiến tập tại Công ty TNHH Voi Trắng là một khoảng thời gian thật sự bổ ích và cần thiết. Em được học hỏi nhiều điều, được kết hợp giữa lý thuyết ở trường và thực tế hoạt động tại công ty giúp em củng cố và hiểu thêm sâu hơn về kiến thức đã học.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý thầy cô Trường Đại học Quốc tế Sài Gòn, đặc biệt là quý thầy cô Khoa Kinh tế - Luật, đã tận tình giảng dạy và truyền đạt kiến thức cho em trong thời gian qua. Đặc biệt là thầy Huỳnh Quốc Anh, giáo viên trực tiếp hướng dẫn người đã tận tình giúp đỡ, chỉ bảo em tận tâm trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu.

Em xin chân thành cảm ơn Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội – PGD Gia Kiệt đã tạo môi trường thuận lợi, điều kiện tốt nhất trong quá trình nghiên cứu, đồng thời hỗ trợ em rất nhiều trong công việc, đóng góp những ý kiến quý báu để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, và cho em một cái nhìn thực tế nhất về quy trình kinh doanh của công ty.

Em xin chân thành cảm ơn!

## **NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

<b>TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>VIẾT ĐẦY ĐỦ</b>
<b><i>TNHH</i></b>	<b><i>Trách nhiệm hữu hạn</i></b>
<b><i>DT</i></b>	<b><i>Doanh thu</i></b>
<b><i>LN</i></b>	<b><i>Lợi nhuận</i></b>
<b><i>DN</i></b>	<b><i>Doanh nghiệp</i></b>
<b><i>DTBH</i></b>	<b><i>Doanh thu bán hàng</i></b>
<b><i>LĐ</i></b>	<b><i>Lao động</i></b>
<b><i>NSLĐ</i></b>	<b><i>Năng suất lao động</i></b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

<b>SỐ HIỆU</b>	<b>TÊN ĐẦY ĐỦ</b>	<b>TRANG</b>
<i>Bảng 2.1</i>	<i>Bảng tổng hợp tình hình kinh doanh của Công ty năm 2019 - 2021</i>	<i>38</i>
<i>Bảng 2.2</i>	<i>Phân tích tốc độ phát triển DTBH qua các năm của công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>41</i>
<i>Bảng 2.3</i>	<i>Phân tích tình hình thực hiện DT theo nhóm hàng của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>44</i>
<i>Bảng 2.4</i>	<i>Phân tích tình hình thực hiện DT theo hình thức thanh toán của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>47</i>
<i>Bảng 2.5</i>	<i>Phân tích tình hình thực hiện DT theo hình thức quý của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>50</i>
<i>Bảng 2.6</i>	<i>Phân tích ảnh hưởng của số lượng hàng bán và đơn giá bán đến sự biến động của doanh thu năm 2019 - 2020</i>	<i>54</i>
<i>Bảng 2.7</i>	<i>Phân tích ảnh hưởng của số lượng hàng bán và đơn giá bán đến sự biến động của doanh thu năm 2020 - 2021</i>	<i>56</i>
<i>Bảng 2.8</i>	<i>Phân tích ảnh hưởng của số lượng lao động và NSLĐ đến DTBH của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>58</i>

## DANH MỤC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ

SỐ HIỆU	TÊN ĐẦY ĐỦ	TRANG
<i>Hình 1</i>	<i>Logo Công ty TNHH Voi Trắng</i>	<i>31</i>
<i>Hình 2</i>	<i>Các sản phẩm của Công ty TNHH Voi Trắng</i>	<i>33</i>
<i>Sơ đồ 2.1</i>	<i>Phương thức kinh doanh</i>	<i>34</i>
<i>Sơ đồ 2.2</i>	<i>Bộ máy tổ chức công ty</i>	<i>37</i>
<i>Biểu đồ 2.1</i>	<i>Tình hình kinh doanh của Công ty năm 2019 - 2021</i>	<i>39</i>
<i>Biểu đồ 2.2</i>	<i>Tốc độ phát triển DTBH qua các năm của công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>42</i>
<i>Biểu đồ 2.3</i>	<i>Tình hình thực hiện DT theo nhóm hàng của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>45</i>
<i>Biểu đồ 2.4</i>	<i>Tình hình thực hiện DT theo hình thức thanh toán của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>48</i>
<i>Biểu đồ 2.5</i>	<i>Tình hình thực hiện DT theo hình thức quý của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>51</i>
<i>Biểu đồ 2.6</i>	<i>Ảnh hưởng của số lượng lao động và NSLĐ đến DTBH của Công ty TNHH Voi Trắng (2019-2021)</i>	<i>59</i>



# CHƯƠNG MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề bài

### 1.1. Về lý luận

Trong nền kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay của các DN có nhiều cơ hội để đổi mới và phát triển song cũng gặp nhiều thách thức như việc thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt hơn. Để có thể tồn tại và phát triển thì bất kỳ DN nào cũng phải xác định và xây dựng cho mình chiến lược kinh doanh đúng đắn, phù hợp với nền kinh tế thị trường ngày nay. DT chính là một trong những dụng cụ để đo lường kết quả hoạt động kinh doanh của DN. DT là nguồn tài chính quan trọng để đảm bảo rằng DN có thể tiếp tục sản xuất và mở rộng quy mô kinh doanh của mình. Đồng thời cũng là nguồn chính để các doanh nghiệp có thể tăng thu nhập cho người lao động

DT là một chỉ tiêu phản ánh một cách cụ thể, chính xác nhất kết quả kinh doanh của một DN. DT luôn là mục tiêu hàng đầu mà bất cứ DN nào khi hoạt động cũng muốn đạt được. Không chỉ đối với nền kinh tế trong nước mà còn cả thế giới, một DN muốn tồn tại và phát triển thì phải tối đa hóa lợi nhuận của mình. Cách tốt nhất để tối đa hóa lợi nhuận cho DN chính là tăng doanh thu. Điều này chứng tỏ được vị thế cũng như uy tín của DN trên thương trường, đồng thời củng cố vị trí vững chắc cho DN. Vì vậy, việc phân tích thống kê doanh thu là rất quan trọng.

Em nhận thấy việc phân tích thống kê DT là cực kì quan trọng và cần thiết đối với một DN khi đang hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì thông qua việc phân tích DT mà

công ty có thể chủ động đề ra những giải pháp thích hợp nhằm khắc phục những mặt tiêu cực còn tồn tại, đồng thời phát huy những mặt tích cực và huy động tối đa các nguồn lực làm tăng DT, lợi nhuận cho công ty.

## 1.2 Về thực tế

Đối với công ty TNHH Voi Trắng, là công ty chuyên sản xuất và kinh doanh về mặt hàng phân bón. Hiện nay, trên thị trường này đang có rất nhiều DN tham gia cung ứng trong thị trường phân bón, với vô số những mặt hàng đa dạng và mức giá hấp dẫn, có sức cạnh tranh cực kì mạnh mẽ. Hơn nữa, tình hình DT của công ty trong những năm gần đây có sự giảm đi. Do đó, việc phân tích DT cũng được đánh giá là rất cần thiết đối với công ty.

Thực tế, em đã tiến hành điều tra về tính cấp thiết đặt ra đối với công ty trong giai đoạn hiện nay. Đối tượng điều tra của em là các cán bộ lãnh đạo trong công ty. Hầu hết các ý kiến đều cho rằng, việc phân tích DT là cần thiết đối với công ty.

Vì vậy, việc thực hiện đề tài ***“Phân tích doanh thu từ hoạt động bán hàng tại công ty TNHH Voi Trắng trong năm 2019 – 2021 và những giải pháp phát triển doanh thu”*** mang tính cấp thiết cao, nó đáp ứng được nhu cầu cấp thiết đặt ra đối với công ty.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu của em nhằm đạt được ba mục tiêu cơ bản:

***Thứ nhất:*** Hệ thống lại những lý luận cơ bản về DT và phân tích DTBH. Kết quả phân tích DTBH ở các năm kinh doanh là điều kiện, là cơ sở và là căn cứ quan trọng để

DN có thể xây dựng chiến lược để phát triển DT và đưa ra phương án kinh doanh hiệu quả trong thời gian tới.

**Thứ hai:** Khảo sát và phân tích thực trạng DTBH tại công ty TNHH Voi Trắng, từ đó đánh giá những kết quả đạt được và tìm ra những mặt còn hạn chế, nguyên nhân gây ra những hạn chế và đưa ra các giải pháp khắc phục, đồng thời dự báo triển vọng và những định hướng trong tương lai của công ty.

**Thứ ba:** Từ kết quả phân tích trên đề xuất một số giải pháp giúp phát triển DTBH và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty dựa trên thực trạng tình hình hoạt động kinh doanh hiện nay của công ty.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu: mua nguyên vật liệu để sản xuất kinh doanh mặt hàng phân bón là đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty, vì vậy công ty có rất ít hoạt động đầu tư tài chính và cung cấp dịch vụ. Vì thế trong luận văn của em chỉ chú trọng vào nghiên cứu và phân tích DT từ hoạt động bán hàng của công ty TNHH Voi Trắng.

Phạm vi nghiên cứu:

Đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình thực hiện đề tài. Nó thể hiện trình độ và tầm nhìn của người thực hiện. Vì vậy, để lựa chọn phạm vi nghiên cứu một cách hợp lý khi thực hiện đề tài cần phải dựa vào khả năng của bản thân. Nếu không hạn chế phạm vi đề tài sẽ dẫn đến việc quá tải và thực hiện đề tài sẽ không đạt được như ý muốn.

Dựa trên khả năng của bản thân, em đã giới hạn phạm vi nghiên cứu của đề tài của mình trong không gian và thời gian như sau:

Về mặt thời gian: Nguồn số liệu của công ty từ năm 2019 đến năm 2021.

Về mặt không gian: Tại công ty TNHH Voi Trắng.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

### **4.1. Phương pháp thu thập và tổng hợp dữ liệu**

#### ***4.1.1 Phương pháp thu thập dữ liệu***

- Phương pháp nghiên cứu dữ liệu

Để chuẩn bị tài liệu viết luận văn em đã nghiên cứu các tài liệu như sách phân tích kinh tế, tài liệu tham khảo, luận văn, báo cáo và tài liệu trên internet. Ngoài ra, em cũng đã kiểm tra các tài liệu tham khảo của công ty như bảng cân đối kế toán và báo cáo của công ty, và em có hiểu biết chung về công ty.

- Phương pháp quan sát thực tế

Thông qua phương pháp quan sát thực tế em có cơ hội học hỏi, rút kinh nghiệm, đi sâu tìm hiểu phương pháp đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty.

#### ***4.1.2 Phương pháp tổng hợp dữ liệu***

Sau khi nhận được các tài liệu, em đã tiến hành tìm hiểu và phân loại các dữ liệu theo những tiêu chí phù hợp với từng phần khác nhau và tập hợp lại thành hệ thống những dữ liệu cần thiết và phù hợp nhất cho bài luận văn của mình.

## 4.2 Phương pháp phân tích dữ liệu

- Phương pháp so sánh

Để so sánh những số liệu trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh năm 2019 so với năm 2021 em đã sử dụng phương pháp so sánh để thực hiện. Qua đó thấy có sự biến động tăng hay giảm và qua đó tìm lý do của sự thay đổi.

Trong quá trình phân tích cần tiến hành so sánh số liệu thực tế giữa các quý, các năm; so sánh giữa số liệu thực tế với những số liệu kế hoạch đề ra; so sánh số liệu thực tế với các chỉ tiêu tài chính- kinh tế trung bình hoặc khá tốt, qua đó có thể tìm ra được, hiệu quả hay kém hiệu quả, các mặt phát triển hay kém phát triển nhằm đưa ra các giải pháp quản lý tối ưu đối với từng tình huống cụ thể.

- Phương pháp thay thế liên hoàn

Để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến Tỷ suất sinh lời của vốn lưu động thông qua việc làm thay thế chỉ tiêu Tỷ suất sinh lời của vốn lưu động từ kỳ gốc sang kỳ nghiên cứu, em đã sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn trong quá trình viết luận văn.

- Phương pháp tỷ suất, hệ số

Để có thể đánh giá hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động của công ty, tôi sử dụng phương pháp này để tính toán và phân tích sự biến động của đầu vào và sự phụ thuộc lẫn nhau của các tiêu chí duy nhất.

- Phương pháp lập biểu mẫu

Để có thể xác định được mối quan hệ giữa các tiêu chí: so sánh số lượng thực tế của năm nay với cùng kỳ năm trước, hoặc so sánh các khoản chi tiêu riêng lẻ với mục tiêu chung,... Em đã sử dụng phương pháp lập biểu mẫu để tổng hợp các chỉ tiêu và số liệu thống kê.

## **5. Kết cấu luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận thì nội dung chính của đề tài Luận văn tốt nghiệp gồm 3 chương:

**Chương 1:** Cơ sở lý luận về doanh thu và phân tích doanh thu

**Chương 2:** Phân tích thực trạng doanh thu tại công ty TNHH Voi Trắng

**Chương 3:** Các kết luận và đề xuất nhằm phát triển doanh thu tại công ty TNHH Voi Trắng

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DOANH THU VÀ PHÂN TÍCH DOANH THU

## 1.1 Những vấn đề cơ bản về doanh thu

### 1.1.1 Một số khái niệm về doanh thu

“**Doanh thu:** là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.” [1]

“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.”

“Doanh thu bán hàng là toàn bộ tiền bán hàng hóa sản phẩm dịch vụ đã được khách hàng chấp nhận thanh toán không phân biệt đã thu hay chưa thu được tiền.” [2]

Doanh thu bán hàng là biểu hiện của tổng giá trị các loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong một thời kỳ nhất định. Đây là bộ phận chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.”[3]

Vì vậy, có rất nhiều khái niệm về DT khác nhau nhưng em xin lấy khái niệm về DT theo cách hiểu của chuẩn mực kế toán để dễ dàng cho việc thu thập số liệu và phân tích DT theo các nội dung. DT của doanh nghiệp bao gồm: DTBH và cung cấp dịch vụ, DT hoạt động tài chính và thu nhập khác. Trong đó:

“**Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** được xác định theo 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)” [4]

“DTBH và cung cấp dịch vụ là một chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định” [5]

Chỉ tiêu DT và cung cấp dịch vụ được xác định bằng công thức sau:

$$M = \sum q_i \cdot p_i$$

Trong đó: **M**: DT tiêu thụ

**q<sub>i</sub>**: Khối lượng hàng hóa i đã tiêu thụ trong kỳ

**p<sub>i</sub>**: Giá bán sản phẩm, hàng hóa

**i = 1, n**: Số lượng sản phẩm doanh nghiệp đã tiêu thụ trong kỳ.

DTBH được ghi nhận khi DN đồng thời thỏa mãn cả 5 điều kiện:

- (a) DN đã chuyển giao những rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua hàng;
- (b) DN không còn được giữ quyền quản lý sản phẩm, hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- (c) DT được xác định tương đối chắc chắn;
- (d) DN đã nhận được hoặc sẽ nhận được lợi ích kinh tế từ việc bán hàng;
- (e) Xác định được các chi phí liên quan đến việc bán hàng.



**“Tổng doanh thu bán hàng:** Là tổng số tiền ghi trên hóa đơn bán hàng, trên hóa đơn cung cấp dịch vụ và cũng có thể là tổng giá thanh toán (áp dụng đối với doanh nghiệp tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp, thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt) hoặc giá chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng (áp dụng đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp khấu trừ để tính thuế giá trị gia tăng).” [6]

**“Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ:** Là tổng số tiền thu được xác định trên cơ sở giá trị thực tế của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được từ bán thành phẩm, hàng hóa sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ DT như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và thuế gián thu. Chỉ tiêu này phản ánh giá trị hàng hóa trong kỳ báo cáo.” [6]

Doanh thu thuần được xác định theo công thức sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Doanh} & & & & & & \\ \text{thu} & & & & & & \\ \text{thuần} & & & & & & \\ \text{về BH} & = & \text{Tổng} & & & & \\ \text{\&} & & \text{Doanh} & & & & \\ \text{CCDV} & & \text{thu BH} & - & \text{Chiết} & - & \text{Doanh} & & \text{Thuế} \\ & & \text{\&} & & \text{khấu} & & \text{thu} & & \text{TT\&B, thuế} \\ & & \text{CCDV} & & \text{thương} & - & \text{hàng} & & \text{xuất khẩu,} \\ & & & & \text{mại} & & \text{bán bị} & & \text{thuế GTGT} \\ & & & & & & \text{trả lại} & & \text{theo pptt} \end{array}$$

Trong đó:

- “Chiết khấu thương mại: Là khoản mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do người mua đã mua hàng của doanh nghiệp với số lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết về mua, bán hàng”. [6]

- “Giảm giá hàng bán: Đây là khoản giảm trừ được người bán chấp thuận một cách đặc biệt trên giá thoả thuận do hàng bán kém phẩm chất, không đúng quy cách phẩm chất hoặc thời gian quá hạn ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc hàng hóa bị lạc hậu thị hiếu.”

[6]

- “Hàng bán bị trả lại: Đây là giá trị số sản phẩm hàng hoá, dịch vụ, lao vụ đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất không đúng chủng loại quy định.” [6]

- “Các khoản thuế gián thu bao gồm: Thuế GTGT (theo phương pháp trực tiếp), thuế xuất khẩu, thuế TTĐB.”

- + “Thuế xuất khẩu là các loại thuế gián thu đánh vào các loại hàng hoá xuất khẩu (thuộc doanh mục hàng hoá bị đánh thuế) qua các cửa khẩu và biên giới Việt Nam”. [6]

- + “Thuế tiêu thụ đặc biệt: Là loại thuế gián thu đánh vào một số hàng hoá, dịch vụ nhất định (hàng hoá, dịch vụ đặc biệt). Thông thường đây là những hàng hoá, dịch vụ cao cấp mà không phải bất cứ ai cũng có điều kiện sử dụng hay hưởng thụ do khả năng tài chính có hạn hoặc có thể là những hàng hoá, dịch vụ khác có tác dụng không tốt đối với đời sống sức khoẻ con người, văn minh xã hội mà Chính phủ có chính sách hạn chế sản xuất, tiêu dung.” [6]

- + “Thuế GTGT (theo phương pháp trực tiếp): Đây là loại thuế gián thu được tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh qua mỗi khâu quá trình sản

xuất kinh doanh và tổng số thuế thu được ở mỗi khâu bằng chính số thuế tính trên giá bán của người tiêu dùng cuối cùng.” [6]

“Doanh thu hoạt động tài chính: thể hiện các khoản tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia, tiền bản quyền và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.” [6]

”*Thu nhập khác*: Là các khoản thu góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động ngoài những hoạt động tạo ra DT. Những khoản thu nhập này phát sinh mà doanh nghiệp không lường trước được, không diễn ra thường xuyên hoặc có dự kiến trước nhưng có khả năng thực hiện ít như: thu hồi các khoản nợ khó đòi, nợ không xác định được chủ nợ để hoàn trả, các khoản thu tiền phạt bồi thường, nhượng lại hoặc thanh lý tài sản cố định.” [6]

## **1.1.2 Một số vấn đề lý thuyết liên quan**

### *1.1.2.1 Nguyên tắc và phương pháp xác định doanh thu*

Có ba nguyên tắc ghi nhận doanh thu: nguyên tắc tiền mặt (ghi nhận khi thu tiền); nguyên tắc thực hiện (ghi nhận sau khi hoàn thành); nguyên tắc phát sinh (theo đó ghi nhận phần giá trị gia tăng của sản phẩm, dịch vụ). Mỗi nguyên tắc trên đều có những điểm ưu và nhược điểm nhất định.

Quá trình tạo ra doanh thu cho đơn vị chính cũng là quá trình tạo ra giá trị cho sản phẩm mới. Thông thường, các hoạt động của một bộ phận sản xuất như vậy bao gồm các giai đoạn sau: lập kế hoạch, mua nguyên liệu, sản xuất sản phẩm, lưu trữ sản phẩm, bán sản phẩm cho khách hàng và thu tiền. Khi đó, theo nguyên tắc thực hiện.

Doanh thu từ giao dịch được ghi nhận trên cơ sở thỏa thuận giữa doanh nghiệp và người mua. DT được tính bằng giá trị hợp lý của số tiền đã nhận hoặc sẽ trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và hàng bán được trả lại.

Đối với tiền hoặc các khoản tương đương tiền chưa nhận được ngay, DT là giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu khi giá trị tiền nhận được trong tương lai được chuyển thành doanh thu.

Khi một hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy một hàng hóa hoặc dịch vụ không giống với hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi, giao dịch đó được coi là giao dịch tạo ra doanh thu và được đo lường theo giá trị hợp nhất lý do của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận được.

Ngoại trừ các trường hợp nêu trên thì các trường hợp còn lại không được coi là một giao dịch tạo ra DT.

#### *1.1.2.2 Ý nghĩa của việc tăng doanh thu*

Một trong những mục tiêu quan trọng của việc tăng DT là thúc đẩy sản xuất và hoạt động của doanh nghiệp. Đồng thời, tăng DT đồng nghĩa với việc tăng số lượng hàng hóa tung ra thị trường cũng như tăng lượng tiền vào cho DN.

*Đối với xã hội:* DTBH của DN tăng lên chứng tỏ DN đã có chỗ đứng ổn định, tạo được uy tín và vị thế của mình trên thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt, cũng đồng nghĩa