

**The Saigon International  
University**



# Khóa luận

## Tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2024

---

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

*Ngành*

Quản trị kinh doanh

*Đề tài*

Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp

*Giảng viên hướng dẫn*  
Th.S Huỳnh Quốc Anh

*Sinh viên*  
Mai Doãn Bảo Trân  
MSSV: 94012001949



## **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**

Tôi xin cam đoan đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” là đề tài nghiên cứu của tôi trong suốt quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.

Những kết quả và các số liệu trong khóa luận tốt nghiệp đều được tôi thực hiện tại quý công ty và không sao chép bất kỳ nguồn nào khác. Các thông tin sử dụng trong bài đều được trích dẫn cụ thể và ghi rõ nguồn gốc trong phần tài liệu tham khảo.

Tôi xin cam đoan hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường nếu có sự thiếu trung thực về số liệu và kết quả trong khóa luận tốt nghiệp của mình.

TP. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm ...

Sinh viên thực hiện

Mai Doãn Bảo Trân

## LỜI CẢM ƠN

Sự thành công của một con người không chỉ là tự thân, đó là ơn của công cha nghĩa mẹ, của môi trường đã nuôi ta lớn, sự nuôi nấng, giúp đỡ dù trực tiếp hay gián tiếp của bất cứ người dẫn dắt nào đi qua đời ta. Người “dẫn dắt” đó không thể không kể đến là những người thầy, người cô – những người đã giúp đỡ tôi trong suốt quá trình học, đến cả khi trong kỳ thực tập và hoàn thành khóa luận. Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc và trân trọng đến tất cả mọi người đã đồng hành và hỗ trợ tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thành bài khóa luận này. Với lòng biết ơn sâu sắc dành cho các thầy/cô trường Đại học Quốc tế Sài Gòn, đặc biệt là thầy Huỳnh Quốc Anh với tri thức và tâm huyết của mình đã dành thời gian và kiến thức để hướng dẫn và giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu.

Bên cạnh đó, tôi cũng xin gửi lòng biết ơn đến quý anh chị trong Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh đã cùng đồng hành, giải đáp các thắc mắc trong quá trình thực tập và nghiên cứu, hoàn thành bài khóa luận. Giúp tôi có những thực hành thực tiễn và phát triển kiến thức. Điều đó đã phần nào thúc đẩy tinh thần cá nhân tôi trong suốt quá trình nghiên cứu.

Ngoài ra, tôi xin bày tỏ lòng biết ơn đến những người đã tham gia vào cuộc khảo sát, cung cấp dữ liệu và chia sẻ ý kiến để bài khóa luận của tôi trở nên phong phú và đáng tin cậy hơn. Lần nữa, tôi xin chân thành gửi lời cảm ơn đến thầy Huỳnh Quốc Anh vì đã tận tâm hướng dẫn trong những ngày vừa qua qua các buổi học hay thảo luận về lĩnh vực.

Sau thời gian học tập tại trường Đại học Quốc tế Sài Gòn – SIU và thực tập tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, tôi đã lựa chọn đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” nhằm vận dụng và tổng hợp lại kiến thức của mình.

Do điều kiện thời gian thực tập có hạn, khả năng nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế vẫn còn nhiều hạn chế nên bài khóa luận của tôi còn nhiều thiếu sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ thầy cô để tôi ngày một hoàn thiện hơn.

Sau cùng, xin kính chúc thầy cô trường Đại học Quốc tế Sài Gòn thật nhiều sức khỏe, niềm tin để thành công trên con đường làm người “lái đò” của bản thân mình, tiếp tục thực hiện sứ mệnh cao đẹp của mình là truyền đạt kiến thức cho thế hệ mai sau này.

Trân trọng.



TP.Hồ Chí Minh, ngày....tháng....năm....

**XÁC NHẬN CỦA GIẢNG VIÊN**

(Ký và ghi rõ họ tên)

**MỤC LỤC**

TỔNG QUAN .....	1
1. Lý do chọn đề tài .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Tính cấp thiết của đề tài .....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Kết cấu của đề tài .....	5
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN.....	6
1.1. Lý thuyết về doanh thu.....	6
1.1.1. Khái niệm về doanh thu.....	6
1.1.2. Vai trò của doanh thu .....	7

1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu.....	8
1.2. Doanh thu bán hàng và doanh thu dịch vụ.....	9
1.2.1. Khái niệm về doanh thu bán hàng và doanh thu dịch vụ.....	9
1.2.2. Yếu tố cơ bản về doanh thu dịch vụ.....	10
1.2.3. Ý nghĩa của doanh thu dịch vụ đối với doanh nghiệp .....	11
1.2.4. Ý nghĩa của việc tăng doanh thu bán hàng – doanh thu dịch vụ đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.....	12
1.2.5. Ý nghĩa của việc phân tích doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	13
1.2.6. Đối tượng phân tích.....	14
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG .....	15
2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.....	15
2.1.1. Thông tin chung về công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.....	15
2.1.2. Lịch sử hình thành và sự phát triển của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh .....	16
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh và địa bàn hoạt động.....	18
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng của phòng ban.....	19
2.1.5. Tình hình kinh doanh của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh giai đoạn 2020 → 2022.....	21
2.1.6. Định hướng phát triển giai đoạn 2022 – 2027 .....	24
2.2. Thực trạng về tình hình doanh thu từ hoạt động kinh doanh dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành Phố Hồ Chí Minh .....	26
2.2.1. Tình hình kinh doanh từ hoạt động taxi tại thành phố Hồ Chí Minh .....	26
2.2.2. Một số đối thủ cạnh tranh.....	41
2.2.3. Ưu điểm và tồn tại .....	46



CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP .....	52
3.1. Giải pháp cho việc thiếu hụt nhân sự và không khai thác hết tối đa hiệu suất phương tiện.....	52
3.2. Giải pháp cho việc tỷ trọng nợ trong cơ cấu vốn cao .....	56
3.3. Giải pháp cho sự cạnh tranh đến từ các hãng taxi mới.....	58
3.4. Giải pháp cho việc chi phí cao .....	63
KẾT LUẬN .....	65
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	67

### **DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT**

STT	Từ viết tắt	Viết tắt
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh	MLC, Mai Linh Corp
2	Trách nhiệm hữu hạn	TNHH
3	Đại hội đồng cổ đông	ĐHĐCĐ
4	Hội đồng quản trị	HĐQT
5	Ban kiểm soát	BKS
6	Thành phố Hồ Chí Minh	TP. HCM

<b>7</b>	Thuế giá trị gia tăng	VAT
<b>8</b>	Thẻ trả trước của Taxi Mai Linh	MCC
<b>9</b>	Green Smart Mobility	GSM
<b>10</b>	Value Added Services	VAS
<b>11</b>	Debt to Assets Ratio	D/A ratio

## **DANH SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG**

Bảng 2.1. Doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi tại TP. HCM của MLC .....	26
Bảng 2.2. Cơ cấu chi phí trong hoạt động kinh doanh taxi tại TP. HCM của MLC .....	29
Bảng 2.3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh taxi tại TP. HCM của MLC .....	31
Bảng 2.4. Cơ cấu vốn của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại TP. HCM .....	32
Bảng 2.5. Giá cước của Taxi Mai Linh tại TP. HCM .....	34
Bảng 2.6. Số cuộc xe qua các hình thức đặt xe taxi Mai Linh tại TP. HCM .....	36
Bảng 2.7. Thị phần các hãng taxi tại TP. HCM (số lượng xe) .....	37
Bảng 2.8. Số lượng nhân sự của toàn hệ thống Mai Linh qua hai năm 2022 - 2023 .....	40
Bảng 2.9. Giá cước trung bình của Xanh SM .....	42
Bảng 2.10. Giá cước của Xanh SM vào giờ thấp điểm .....	42
Bảng 2.11. Giá cước của Xanh SM vào giờ cao điểm .....	43
Bảng 2.12. Giá cước của Xanh SM vào giờ đêm .....	43

Bảng 2.13. Giá cước của taxi Vinasun tại TP. HCM .....	44
Bảng 2.14. Giá cước của Grab Car .....	45
Bảng 3.1. Chính sách lương cứng và chế độ đãi ngộ cho nhân viên lái xe mới .....	54
Bảng 3.2. Bảng nhiên liệu tiết kiệm .....	58

## **DANH SÁCH CÁC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 2.1. Doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi tại TP. Hồ Chí Minh của MLC .....	26
Biểu đồ 2.2. Tỷ lệ số cuộc qua các hình thức đặt xe taxi Mai Linh TP. HCM .....	36
Biểu đồ 2.3. Thị phần số lượng xe của các hãng taxi tại TP. HCM .....	37
Biểu đồ 2.4. Số lượng nhân sự của toàn hệ thống Mai Linh qua hai năm 2022-2023...	40

## **DANH SÁCH HÌNH ẢNH**

Hình 2. 1. Logo của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh .....	15
Hình 2.2. Doanh thu toàn hệ thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh giai đoạn 2020 → 2022 .....	21
Hình 2.3. Chi phí toàn hệ thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh giai đoạn 2020→ 2022 .....	22
Hình 2.4. Lợi nhuận toàn hệ thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh giai đoạn	

2020 2022 .....	
23	
Hình 2.5. Các khách hàng tổ chức của MLC tại TP. HCM .....	39

# TỔNG QUAN

## 1. Lý do chọn đề tài.

Đứng trước xu thế toàn cầu hóa và sự cạnh tranh khốc liệt diễn ra ở các quốc gia trên thế giới, đất nước ta cũng đang trong quá trình hội nhập và phát triển. Để có thể tồn tại và có chỗ đứng trên thị trường, các doanh nghiệp tại Việt Nam luôn không ngừng cố gắng đổi mới và hoàn thiện thương hiệu của mình như tập trung phát triển độ uy tín, chất lượng sản phẩm và dịch vụ,... và dĩ nhiên, đối với ngành dịch vụ vận tải cũng không ngoại lệ. Sự phát triển chóng mặt của công nghệ tại Việt Nam trong thời gian qua đã dẫn đến sự cạnh tranh trong ngành vận tải hành khách - taxi, cũng dẫn đến màn đối đầu mạnh mẽ giữa các hãng taxi công nghệ (Xanh SM, Grab, Gojek,...) với các hãng taxi truyền thống như Vinasun, Mai Linh,...

Ngành giao thông vận tải nói chung và vận tải hành khách nói riêng từ xưa đến nay luôn là một trong những ngành trọng điểm cần thiết cho bất kỳ sự phát triển nào của nền kinh tế, xã hội. Thế nhưng kể từ dịch Covid-19, bộ mặt vận tải đã thay đổi hoàn toàn bởi sức ép to lớn do dịch bệnh gây ra cùng với sự ra đời và cạnh tranh của các hãng taxi công nghệ mới. Mặc dù đã và đang trên đà hồi phục mạnh mẽ, thế nhưng hậu quả của dịch để lại cho ngành vận tải khách hàng là không thể chối cãi. Trong đó, Taxi Mai Linh cũng chịu nhiều ảnh hưởng. Taxi Mai Linh trực thuộc Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, đây là một trong những hãng taxi truyền thống lớn nhất vẫn đang vận hành. Mai Linh là Tập đoàn dẫn đầu về ngành taxi khi có mặt trên khắp cả nước.

Là một “ông lớn” trong ngành thế nhưng những năm gần đây vị thế hàng đầu của công ty đang dần bị đe dọa bởi sự thay đổi không ngừng của thị trường, dẫn đến tình hình kinh doanh của Taxi Mai Linh có nhiều biến động. Nguyên nhân đến từ nhiều yếu tố, thế nhưng đa phần do

sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, cụ thể trong ngành vận tải. Sự xuất hiện của các doanh nghiệp kinh doanh taxi mới đã khiến cho các doanh nghiệp kinh doanh taxi xưa nay trên thị trường trở nên lao đao. Mặc dù Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh hoạt động trên nhiều lĩnh vực bởi các công ty thành viên, thế nhưng doanh thu chính của công ty là qua hoạt động kinh doanh taxi – Taxi Mai Linh.

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, nhận thức được tầm quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh đối với một doanh nghiệp. Với sự hướng dẫn của thầy/cô và các anh/chị đồng nghiệp trong công ty nên tôi đã chọn đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” làm luận án tốt nghiệp của mình.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu.**

Phân tích thực trạng doanh thu dựa trên báo cáo tài chính trong hai năm 2022 - 2023 của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, cụ thể là Mai Linh Taxi.

Phân tích điểm mạnh, điểm yếu và thách thức để từ đó đưa ra giải pháp.

Đưa ra một số giải pháp nhằm khắc phục thực trạng của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, cụ thể là Mai Linh Taxi.

Nghiên cứu về đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh và một số giải pháp” sẽ giúp Mai Linh xác định được chính xác các nguyên nhân dẫn đến tình trạng biến động doanh thu từ báo cáo tài chính hai

năm 2022 - 2023, từ đó đưa ra một số đề xuất, giải pháp thiết thực có hiệu quả và phù hợp để hoàn thiện chất lượng và nâng cao doanh thu từ hoạt động vận tải hành khách.

Đồng thời, nghiên cứu này sẽ phần nào giúp Mai Linh Taxi nói riêng và ngành vận tải hành khách từ taxi truyền thống, công nghệ nói chung được nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh, chất lượng dịch vụ,... so với các đối thủ cùng ngành. Hơn hết là nhằm duy trì vị thế “ông lớn” trong ngành taxi của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh, Mai Linh đã và đang thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao thu nhập, cải thiện môi trường làm việc và ứng dụng công nghệ hiệu quả, luận án tốt nghiệp đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” này sẽ góp phần phân tích được nguyên nhân doanh thu biến động, điểm mạnh – yếu và thách thức của công ty, từ đó đưa ra một vài giải pháp thiết thực và có ích nhằm phần nào trợ giúp cho Mai Linh trên đà phát triển vững vàng.

### **3. Tính cấp thiết của đề tài.**

Mai Linh Taxi từ trước đến nay luôn là một trong những hãng taxi lớn nhất tại Việt Nam. Thế nhưng những năm gần đây Mai Linh đang gặp phải những sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, đặc biệt là các hãng taxi công nghệ và từ các yếu tố khác đã dẫn đến sự biến động trong doanh thu. Để hiểu rõ hơn về nguyên nhân và giải pháp nhằm cải thiện tình hình kinh doanh từ hoạt động taxi của công ty nên tôi chọn đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” làm bài khóa luận của mình.

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

### **4.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” có đối tượng nghiên cứu là các yếu tố dẫn đến biến động doanh thu từ hoạt động vận tải hành khách bằng taxi từ năm 2022 đến năm 2023 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh. Các dữ liệu thu thập được từ kết quả hoạt động kinh doanh và bảng báo cáo tài chính trong các năm 2022 và 2023. Việc lựa chọn đối tượng dữ liệu này nhằm có số liệu thực tế để phân tích nguyên nhân, từ đó đưa ra một số giải pháp phục vụ mục đích phát triển.

### **4.2. Phạm vi nghiên cứu**

Thời gian nghiên cứu từ ngày 15/3/2024 – 15/4/2024

Địa điểm: 22 Nguyễn Bình Khiêm, phường ĐaKao, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh – Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.

## **5. Phương pháp nghiên cứu.**

Đối với báo cáo khóa luận tốt nghiệp đề tài “Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một số giải pháp” sinh viên sẽ chủ yếu sử dụng 3 phương pháp:

Phương pháp nghiên cứu định lượng: dựa trên việc thu thập và phân tích dữ liệu số lượng để đưa ra kết luận.



Phương pháp nghiên cứu định tính: tập trung vào việc thu thập và phân tích dữ liệu phi số lượng để hiểu sâu về các hiện tượng và quá trình. Sử dụng các phương pháp như quan sát, phỏng vấn, hoặc phân tích tư liệu để đưa ra kết luận.

Dữ liệu nghiên cứu: từ những thông tin và số liệu được cung cấp tại doanh nghiệp, tập trung tìm hiểu về thực trạng lập kế hoạch dự án phát triển tại doanh nghiệp để đánh giá mức độ hiệu quả và từ đó đưa ra các giải pháp phù hợp.

## **6. Kết cấu của đề tài.**

Bài báo cáo khóa luận gồm có một phần tổng quan, ba chương và kết luận:

Phần tổng quan: Giới thiệu đề tài nghiên cứu, lý do chọn đề tài, mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.

Chương 1: Cơ sở lý luận liên quan về doanh thu và doanh thu dịch vụ

Chương 2: Thực trạng về doanh thu từ hoạt động dịch vụ taxi theo mô hình truyền thống của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm cải thiện doanh thu từ hoạt động dịch vụ Taxi theo mô hình truyền thống của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.

Kết luận: Tóm lược lại những kết quả đã nghiên cứu được từ đề tài.

## **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN**

### **1.1. Lý thuyết về doanh thu**

#### **1.1.1. Khái niệm về doanh thu**

Theo Philip Kotler và Kevin Lane Keller (2021), doanh thu được định nghĩa như sau: “Doanh thu là tổng số tiền thu được từ việc bán sản phẩm hoặc dịch vụ trong một khoảng thời gian nhất định.”

Hoặc như James R. Bruni, James K. Christy, Robert L. Dudley, Robert C. Hansen (2017) đã đề cập “Doanh thu là giá trị trao đổi mà một doanh nghiệp nhận được từ việc bán hàng hóa hay cung cấp dịch vụ trong một khoảng thời gian, thời điểm nhất định.”

Doanh thu là một khái niệm quan trọng không thể thiếu trong kế toán và quản trị tài chính. Theo các định nghĩa trên, doanh thu là tổng giá trị số tiền hay các khoản tiền thu được đến từ việc bán hàng hóa hay cung cấp dịch vụ trong một kỳ kế toán, thời điểm nhất định (thường là theo quý hoặc năm). Doanh thu được phân loại, chia ra thành nhiều tiêu chí khác nhau như hoạt động kinh doanh (bán hàng, dịch vụ, tài chính, hoạt động khác), thời gian (thuần, ròng, bán lẻ) và khu vực (nội địa, xuất khẩu). Được xem là tổng giá trị thu được từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường.

### 1.1.2. Vai trò của doanh thu

Doanh thu được đóng vai trò then chốt, trọng yếu để có thể đánh giá được tình hình hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Theo Philip Kotler và Kevin Lane Keller (2012) đã cho rằng việc chỉ số doanh thu cao sẽ cho thấy khả năng bán hàng, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đó được thực hiện tốt, cho thấy doanh nghiệp đó thu hút khách hàng, từ đó dẫn đến lợi nhuận cao. Tuy nhiên, doanh thu không phải là yếu tố duy nhất quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp vẫn có thể bị lỗ nếu có khoản chi phí cao, hoặc đi kèm lợi nhuận thấp mặc dù doanh thu thu được đạt mức cao.

Các ý trên cũng được PGS.TS Lê Xuân Trường (2020) thể hiện rất rõ ràng như sau: “Doanh thu là tổng giá trị các khoản tiền thu được từ việc bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong một kỳ kế toán nhất định. Doanh thu là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp”.

Tiếp đến, theo Richard A. Brealey, Stewart C. Myers và Franklin Allen (2011) đã cho rằng, doanh thu của một doanh nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp quản lý tài chính một cách tốt hơn, sau khi dựa trên việc theo dõi, xác định và phân tích các nguồn thu nhập đầu vào để lên kế hoạch tài chính, đưa ra các dự báo nhằm có các quyết định đầu tư hợp lý.

Ngoài ra, việc xác định doanh thu còn giúp doanh nghiệp định hướng được chiến lược. Dữ liệu từ doanh thu sẽ cung cấp các thông tin quan trọng nhằm giúp doanh nghiệp xây dựng và điều chỉnh các chiến lược kinh doanh của mình. Doanh nghiệp có thể xác định được xu hướng trên thị trường, nhu cầu của khách hàng mục tiêu và các cơ hội. Những điều này cũng đã được đề cập bởi Michael E. Porter (1985).

Tóm lại, doanh thu có tầm quan trọng cao đối với sự phát triển của từng doanh nghiệp, những điều doanh thu đem lại cũng chính là các yếu tố và cơ sở trọng yếu để một doanh nghiệp tồn tại và phát triển, bao gồm giúp các doanh nghiệp đánh giá được tình hình kinh doanh, giúp doanh nghiệp quản lý tài chính tốt hơn và định hướng được các chiến lược của mình.

Nhưng một phần, doanh thu cũng không hoàn toàn phản ánh đầy đủ hiệu quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, họ vẫn có thể lỗ do doanh thu cao nhưng lợi nhuận thấp hoặc do chi phí cao. Cũng như Bill Gates (1999) đã từng khẳng định rằng sự thành công của một doanh nghiệp được đo lường bằng doanh thu, tuy nhiên đây không phải là mục tiêu duy nhất.

### **1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu**

Về cơ bản, tùy thuộc vào các yếu tố môi trường vi mô và môi trường vĩ mô, doanh thu của mỗi doanh nghiệp sẽ có sự tăng trưởng khác nhau. Tuy nhiên, có thể xét đến các yếu tố sau, đây là những yếu tố quan trọng và thông thường tác động lên doanh nghiệp.

Giá cả: Theo Thomas T. Nagle và Reed K. Holden (2002), giá cả của mỗi sản phẩm hay dịch vụ sẽ trực tiếp tác động lên doanh thu. Mỗi doanh nghiệp cần xác định cho mình mức giá cả hợp lý dựa trên các yếu tố như chi phí sản xuất, chi phí vận hành, giá trị sản phẩm – dịch vụ cung cấp và so sánh với mức giá từ đối thủ cạnh tranh.

Số lượng sản phẩm – dịch vụ bán ra: Eugene W. Anderson, Claes Fornell và Donald R. Lehmann (1994) cũng đã từng đề cập, các tác giả cho rằng một khi sản lượng bán ra càng lớn, doanh thu của doanh nghiệp sẽ càng cao.

Chất lượng sản phẩm – dịch vụ: Theo Valarie A. Zeithaml, Mary Jo Bitner và Dwayne D. Gremler (2013) đã cho rằng khi chất lượng sản phẩm hay dịch vụ cung cấp tốt, điều này sẽ giúp