

# BÀN VỀ PHÂN TÍCH DOANH THU THUẦN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

Nguyễn Thị Mai Chi\*, Nguyễn Thanh Quý\*\*

*Doanh thu thuần kinh doanh là phần doanh thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập, phản ánh doanh thu thuần của hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động tài chính. Đây là hai hoạt động quan trọng nhất của doanh nghiệp, khi các hoạt động này đạt kết quả tốt thì kết quả chung của doanh nghiệp là khả quan và ngược lại. Do đó, cần phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đánh giá chính xác kết quả kinh doanh, góp phần phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm cung cấp thông tin đầy đủ cho các đối tượng bên trong và ngoài doanh nghiệp. Bài viết đề cập đến hai nội dung: (1) Sự cần thiết phải nghiên cứu phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp, (2) Nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp, (3) Kết luận.*

**Từ khóa:** cơ cấu doanh thu, doanh thu thuần kinh doanh, tốc độ tăng trưởng, tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh.

## 1. Giới thiệu:

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS14) 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. Doanh thu của doanh nghiệp bao gồm doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ và doanh thu hoạt động tài chính.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ chính của doanh nghiệp. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi: doanh thu được xác định tương đối chắc chắn, có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch, xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch. Ngoài ra, doanh thu cung cấp dịch vụ được xác định trên điều kiện phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán; doanh thu bán hàng còn được xác định dựa trên hai điều kiện: doanh nghiệp chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho người mua; doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa. (Bộ tài chính, 2012a).

Doanh thu hoạt động tài chính (doanh thu thuần hoạt động tài chính) là những khoản doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia của doanh nghiệp khi thỏa mãn đồng thời hai điều kiện sau:

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Doanh thu thuần hoạt động tài chính thường bao gồm: lãi tiền gửi, lãi tiền cho vay, lãi đầu tư chứng khoán ngắn hạn và dài hạn, chiết khấu thanh toán, lãi đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết, tiền lãi bản quyền, lãi đầu tư khác...

“Doanh thu thuần kinh doanh” là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ số doanh thu thuần thu được từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thường được gọi tắt là “Doanh thu thuần kinh doanh”. Thuộc doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu thuần hoạt động tài chính.

Phân tích doanh thu thuần kinh doanh là việc sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm làm rõ tình trạng doanh thu thuần kinh doanh, tình hình

biến động doanh thu thuần kinh doanh cả về quy mô và tốc độ; cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh thay đổi trong từng kỳ kế toán; tốc độ và nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh. Qua đó, có thể đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp, từ đó tìm ra nguyên nhân ảnh hưởng và đưa ra giải pháp để nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích doanh thu thuần kinh doanh đáp ứng nhu cầu cho nhiều đối tượng khác nhau bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Các nhà quản trị trong doanh nghiệp muốn có thông tin về tình hình biến động và các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp, tỷ trọng của từng loại doanh thu trong doanh thu thuần kinh doanh... Các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp qua phân tích doanh thu thuần kinh doanh có thể thấy được tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh qua các thời kỳ, xu hướng tăng trưởng và nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh, từ đó có thêm sự chắc chắn trong việc ra các quyết định liên quan đến việc cho vay, đầu tư, bán chịu... nhằm tăng độ an toàn cho kinh doanh của mình.

Vai trò của phân tích doanh thu thuần kinh doanh mặc dù nhỏ nhưng lại có đóng góp quan trọng cho nhận định của các đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, nhưng về mặt lý luận việc phân tích doanh thu thuần kinh doanh lại chưa được quan tâm đúng mức. Hiện nay, chưa có một công trình nghiên cứu trong và ngoài nước nào mang tính tổng thể và toàn diện về phân tích doanh thu thuần kinh doanh. Những công trình đã công bố có liên quan đến phân tích doanh thu thuần kinh doanh chủ yếu được đề cập dưới dạng sách giáo trình, sách tham khảo nhưng không mang tính hệ thống như: Nguyễn Năng Phúc (2011), Nguyễn Văn Công (2010), Phạm Thị Thủy và cộng sự (2012), Nguyễn Ngọc Quang (2011)...

Tình trạng trên đã đặt ra nhu cầu phải có một nghiên cứu toàn diện và tổng thể về phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đóng góp cơ sở và căn cứ khoa học cho các đối tượng liên quan khi tiến hành nghiên cứu của mình.

## **2. Nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp**

### **2.1. Nội dung phân tích**

Doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện qua doanh thu thuần bán hàng và cung

cấp dịch vụ và doanh thu thuần hoạt động tài chính. Với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ khi đã đáp ứng đầy đủ điều kiện ghi nhận doanh thu còn có được xác định theo từng loại thị trường, từng loại sản phẩm, hàng hóa hay dịch vụ của doanh nghiệp. Doanh thu thuần hoạt động tài chính được xác định qua các khoản thu được do đầu tư tài chính như: lãi đầu tư chứng khoán ngắn hạn, lãi tiền gửi, lãi đầu tư liên doanh, liên kết... Do vậy, doanh thu thuần kinh doanh là khoản thu quan trọng của doanh nghiệp được sử dụng để bù đắp các khoản chi phí phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm xác định lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là khoản lợi nhuận chiếm tỷ trọng lớn trong lợi nhuận của toàn doanh nghiệp.

Do đó, phân tích doanh thu thuần kinh doanh phải được xem xét đầy đủ và toàn diện trên các mặt khác nhau để thấy được phần nào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp phải bao hàm các nội dung sau:

#### *2.1.1. Phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh*

Phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các nhà quản lý biết được sự thay đổi của doanh thu thuần kinh doanh, ảnh hưởng của các nhân tố tới sự thay đổi của doanh thu thuần kinh doanh. Từ đó, tổng hợp kết quả phân tích, đưa ra những nhận xét xác đáng về nguyên nhân ảnh hưởng và có những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh phải được thực hiện theo các bước sau:

- Đánh giá khái quát tình hình thực hiện doanh thu thuần kinh doanh nhằm thấy được tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện so với kỳ gốc (kỳ trước);
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của doanh thu thuần kinh doanh;
- Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra nhận xét và kiến nghị.

#### *2.1.2. Phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh*

Như đã đề cập ở trên, doanh thu thuần kinh doanh được cấu thành từ nhiều bộ phận doanh thu thuần khác nhau như doanh thu thuần bán hàng và cung

cấp dịch vụ và doanh thu thuần hoạt động tài chính (doanh thu thuần của từng hoạt động). Nhưng ngoài ra có thể xem xét theo doanh thu thuần kinh doanh thị trường trong nước, thị trường quốc tế (doanh thu thuần của từng thị trường), hay doanh thu thuần kinh doanh hàng hóa, kinh doanh dịch vụ, kinh doanh tài chính (doanh thu thuần của từng bộ phận)...

Do đó, phân tích doanh thu thuần kinh doanh còn được thực hiện qua việc phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của từng kỳ kinh doanh. Bằng cách kết hợp thông tin trên các báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị sẽ giúp xác định tỷ trọng của từng loại doanh thu trong doanh thu thuần kinh doanh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc. Giúp các nhà phân tích đánh giá được mức độ đóng góp của từng bộ phận doanh thu vào doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp.

*2.1.3. Phân tích tình hình tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh*

$$\text{Mức biến động doanh thu thuần kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện} - \text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ kế hoạch} \quad [2.1]$$

Tình hình tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh được thể hiện qua tốc độ tăng trưởng, xu hướng tăng trưởng và nhịp điệu tăng trưởng theo thời gian. Khi doanh thu thuần kinh doanh tăng trưởng với tốc độ cao và nhịp điệu đều đặn sẽ cho thấy doanh nghiệp đang phát triển ổn định và bền vững.

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch doanh thu thuần kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện}}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ kế hoạch}} \times 100 \quad [2.2]$$

Việc phân tích tốc độ tăng trưởng của doanh thu còn được thực hiện với từng bộ phận doanh thu trong doanh thu thuần kinh doanh: tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ; tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần hoạt động tài chính. Hoặc phân tích tốc độ tăng

trưởng doanh thu theo từng thị trường: tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần thị trường nội địa, tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần thị trường xuất khẩu... Qua đó sẽ giúp các nhà quản trị thấy được tình hình tăng trưởng doanh thu của từng bộ phận, thị trường, mặt hoạt động... trong doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó, có những đề xuất, giải pháp thích hợp cho việc phát triển doanh thu thuần kinh doanh.

Ngoài việc phân tích tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh, để đánh giá tình hình tăng trưởng của doanh thu ta còn xem xét xu hướng và nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh theo thời gian. Căn cứ vào kỳ lập báo cáo tài chính của doanh nghiệp mà thời gian xem xét có thể là các tháng, các quý trong năm hoặc theo các năm (báo cáo tài chính giữa niên độ hoặc cuối niên độ). Khi phân tích xu hướng và nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh ta có thể phân tích chi tiết theo từng bộ phận doanh thu hoặc doanh thu

theo từng thị trường hoặc mặt hàng...

**2.2. Về chỉ tiêu phân tích**

*2.2.1. Chỉ tiêu phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh*

Phân tích tình hình biến động doanh thu thuần

kinh doanh là bước đánh giá khái quát ban đầu doanh thu thuần kinh doanh, nhằm cung cấp thông tin sơ bộ ban đầu về sự thay đổi cả về giá trị tuyệt đối và tương đối của doanh thu thuần kinh doanh giữa các kỳ. Vì vậy, khi đánh giá khái quát tình hình doanh thu thuần kinh doanh cần sử dụng các chỉ tiêu

$$\text{Tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện} - \text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ kế hoạch}}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ kế hoạch}} \times 100 \quad [2.3]$$

$$\text{Doanh thu thuần kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu thuần hoạt động tài chính} \quad [2.4]$$

$$\text{Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} \quad [2.5]$$

thể hiện ở công thức (2.1), (2.2), (2.3), (2.4), (2.5).

Chỉ tiêu [2.1] phản ánh sự thay đổi về giá trị tuyệt đối của doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện (kỳ phân tích) so với kỳ kế hoạch (kỳ gốc). Trị số tuyệt đối của chỉ tiêu có giá trị càng lớn, chứng tỏ mức biến động về mặt quy mô càng cao và ngược lại.

Chỉ tiêu [2.1] có thể được áp dụng tính cho mức biến động doanh thu của từng bộ phận, doanh thu theo từng hoạt động hoặc doanh thu theo từng loại thị trường.

Chỉ tiêu [2.2] phản ánh kết quả thực hiện doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện (kỳ phân tích) so với kỳ kế hoạch (kỳ gốc). Nếu trị số chỉ tiêu  $\geq 100\%$  cho thấy doanh nghiệp đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu thuần kinh doanh đề ra. Ngược lại, nếu trị số chỉ tiêu  $< 100\%$  doanh nghiệp đã không hoàn thành kế hoạch về doanh thu thuần kinh doanh.

Chỉ tiêu [2.3] phản ánh tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh kỳ thực hiện (kỳ phân tích) so với kỳ kế hoạch (kỳ gốc). Trị số của chỉ tiêu có giá trị càng lớn chứng tỏ tốc độ tăng trưởng càng cao và ngược lại.

Giống như chỉ tiêu [2.1], các chỉ tiêu [2.2] và [2.3] cũng được áp dụng tính cho doanh thu của từng hoạt động, của từng thị trường hoặc của từng bộ phận.

Chỉ tiêu [2.4] phản ánh các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định qua chỉ tiêu [2.5]

Chỉ tiêu “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” được xác định qua chỉ tiêu có mã số 01 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh tổng doanh thu bán

hàng hóa, thành phẩm, bất động sản đầu tư, doanh thu cung cấp dịch vụ và doanh thu khác trong năm báo cáo (Bộ Tài chính, 2012b).

Chỉ tiêu “Các khoản giảm trừ doanh thu” được xác định qua chỉ tiêu có mã số 02 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh tổng hợp các khoản được ghi giảm trừ vào doanh thu, gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp (Bộ Tài chính, 2012b).

Chỉ tiêu “Doanh thu thuần hoạt động tài chính” được xác định chỉ tiêu có mã số 21 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh doanh thu hoạt động tài chính thuần phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp (Bộ Tài chính, 2012b).

Chỉ tiêu [2.5] phản ánh các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, các nhà phân tích sẽ tổng hợp các nhân tố làm tăng, các nhân tố làm giảm doanh thu thuần kinh doanh. Trên cơ sở gắn với điều kiện thực tế của doanh nghiệp và sự biến động của nền kinh tế để đưa ra những nhận xét về doanh thu thuần kinh doanh đạt được. Trên cơ sở đó, đưa ra các hướng giải quyết nhằm nâng cao doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp.

### 2.2.2. Chỉ tiêu phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh

Việc phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp còn được xem xét qua phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh. Cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của từng bộ phận trong tổng doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp được xác định như công thức (2.6).

Chỉ tiêu [2.6] cho biết tỷ trọng của từng loại

$$\text{Tỷ trọng doanh thu thuần của từng bộ phận trong tổng doanh thu thuần kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần của từng bộ phận}}{\text{Tổng doanh thu thuần kinh doanh}} \times 100 \quad [2.6]$$

doanh thu thuần trong tổng cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp. Việc phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện bằng cách kết hợp báo cáo kết quả kinh doanh định kỳ với báo cáo kết quả kinh doanh bộ phận, nhằm xác định tỷ trọng doanh thu thuần của các bộ phận, của từng thị trường hoặc của các mặt hoạt động. Sau đó, tiến hành so sánh tỷ trọng doanh thu thuần của các bộ phận... giữa kỳ thực hiện với kỳ gốc để thấy được xu hướng thay đổi doanh thu của từng bộ phận... trong tổng doanh thu thuần kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

### 2.2.3. Chỉ tiêu phân tích tình hình tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh

Phân tích tình hình tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh được xem xét qua tốc độ tăng trưởng, xu hướng tăng trưởng và nhịp điệu tăng trưởng theo thời gian.

Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh đã được đề cập qua chỉ tiêu [2.3].

$$\text{Tốc độ tăng trưởng định gốc của doanh thu thuần kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ } i - \text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ gốc}}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ gốc}} \times 100 \quad [2.7]$$

Trong đó:  $i = 1, n$

Chỉ tiêu [2.7] cho biết tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh kỳ thứ  $i$  so với kỳ gốc. Chỉ tiêu có giá trị càng lớn tốc độ tăng trưởng càng cao và ngược lại. Bằng việc sử dụng Báo cáo tài chính của doanh nghiệp qua các kỳ theo một chuỗi thời gian, kết hợp với biểu đồ hoặc đồ thị các nhà phân tích có thể thấy được xu hướng biến động của doanh thu thuần kinh doanh.

Chỉ tiêu [2.8] cho biết tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp so với kỳ liền kề trước đó. Chỉ tiêu có giá trị càng lớn

tốc độ tăng trưởng càng cao và ngược lại. Bằng việc sử dụng Báo cáo tài chính của doanh nghiệp qua các kỳ theo một chuỗi thời gian, kết hợp với biểu đồ hoặc đồ thị các nhà phân tích có thể thấy được nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh.

### 2.3. Về phương pháp phân tích

Trong suốt quá trình phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh. So sánh các chỉ tiêu giữa kỳ phân tích (kỳ thực hiện) với kỳ gốc (kỳ kế hoạch) cả về số tuyệt đối và tương đối giản đơn. Việc phân tích được thực hiện theo từng nội dung nhằm so sánh tình hình biến động, sự thay đổi cơ cấu, tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra các nhà phân tích có thể sử dụng phương pháp bảng biểu, đồ thị hoặc biểu đồ trong việc phân tích doanh thu thuần kinh doanh, để dễ dàng thấy xu hướng thay đổi thay đổi của thông tin.

Khi phân tích tình hình biến động của doanh thu thuần kinh doanh có thể tóm lược thông tin phân tích qua Bảng phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh theo bảng 1.

Ngoài việc sử dụng phương pháp so sánh, khi xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tới biến động của doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp giữa các kỳ có thể sử dụng phương pháp liên hệ cân đối. Các nhân tố ảnh hưởng được tóm lược qua Bảng phân loại nhân tố làm tăng, giảm doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp theo bảng 2.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng liên hoàn của doanh thu thuần kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ } i - \text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ } i-1}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh kỳ } i-1} \times 100 \quad [2.8]$$

Trong đó:  $i = 1, n$

**Bảng 1: Bảng phân tích tình hình biến động doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp**  
(ĐVT: VNĐ)

Chỉ tiêu	Kỳ KH (kỳ gốc)	Kỳ thực hiện (PT)	Kỳ TH so với KH (kỳ PT so kỳ gốc)	
			Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ				
a. Chiết khấu thương mại				
b. Giảm giá hàng bán				
c. Hàng bán trả lại				
d. Thuế tiêu thụ đặc biệt				
e. Thuế xuất khẩu				
f. Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp				
2. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (2) = (1) – (a) – (b) – (c) – (d) – (e) – (f)				
3. Doanh thu thuần hoạt động tài chính				
<b>4. Doanh thu thuần kinh doanh (4) = (2) + (3)</b>				

*Nguồn: Tác giả đề xuất*

**Bảng 2. Bảng phân loại nhân tố làm tăng, giảm doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp**  
(ĐVT: VNĐ)

Nhân tố làm tăng doanh thu thuần KD		Nhân tố làm giảm doanh thu thuần KD	
Chỉ tiêu	Số tiền	Chỉ tiêu	Số tiền
.....	...	.....	...
<b>Cộng</b>	...	<b>Cộng</b>	...
<b>Tổng hợp các nhân tố: .....</b>			

*Nguồn: Tác giả đề xuất*

Khi phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp, tùy theo mục đích cung cấp thông tin có thể phân tích doanh thu thuần kinh doanh theo thị trường, theo hoạt động, theo bộ phận... Việc phân tích ngoài sử dụng phương pháp so sánh để thấy được sự thay đổi cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh giữa các kỳ, còn có thể lập Bảng phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh (bảng 3).

Tương tự, khi phân tích tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh các nhà phân tích cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu giữa các kỳ, để có thể nắm được chính xác tình hình tăng trưởng của từng bộ

phận doanh thu và đưa ra những giải pháp thích hợp.

Đối với phân tích xu hướng tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh, qua việc so sánh tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh qua các kỳ (tháng, quý, năm) với kỳ được chọn làm kỳ gốc (tháng, quý, năm) sẽ thấy được xu hướng tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh tăng hay giảm so với kỳ gốc.

Với phân tích nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh cũng bằng phương pháp so sánh tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh giữa các kỳ liền kề theo thời gian (tháng, quý,

**Bảng 3: Bảng phân tích cơ cấu doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp (ĐVT: VND)**

Chỉ tiêu	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Kỳ phân tích so với kỳ gốc		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
1	2	3	4	5	6=4-2	7=4/2x100	8=5-3
1. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ							
a. Thị trường nội địa							
- Kinh doanh hàng hóa							
- Kinh doanh dịch vụ							
- ...							
b. Thị trường xuất khẩu							
- Kinh doanh hàng hóa							
- Kinh doanh dịch vụ							
- ...							
2. Doanh thu thuần hoạt động tài chính							
a. Lãi tiền gửi							
b. Lãi tiền cho vay							
c. Lãi đầu tư chứng khoán ngắn hạn							
d. Lãi đầu tư chứng khoán dài hạn							
f. Lãi đầu tư khác							
...							
<b>3. Doanh thu thuần KD (3) = (1) + (2)</b>		<b>100</b>		<b>100</b>			-

Nguồn: Tác giả đề xuất

năm), để đánh giá được nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh là ổn định, đều đặn (đồng nghĩa với sự bền vững trong việc tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh) và ngược lại.

Bên cạnh việc sử dụng phương pháp so sánh khi phân tích tình hình tăng trưởng doanh thu thuần kinh doanh còn sử dụng phương pháp biểu đồ hoặc đồ thị để phản ánh tốc độ, xu hướng và nhịp điệu tăng trưởng của doanh thu thuần kinh doanh.

### 3. Kết luận

Trong bài viết này, tác giả mới chỉ dừng ở việc nghiên cứu và trình bày nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích doanh thu thuần kinh doanh của doanh nghiệp. Việc phân tích tình hình biến

động doanh thu thuần kinh doanh được thực hiện từ bước đánh giá khái quát tình hình thực hiện doanh thu thuần kinh doanh, từ đó phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của doanh thu thuần kinh doanh, cuối cùng căn cứ vào các chỉ tiêu phân tích để tổng hợp kết quả phân tích, nhận xét và đưa ra kiến nghị. Nghiên cứu của tác giả nhằm giúp những người quan tâm đánh giá đầy đủ, chính xác một bộ phận của kết quả kinh doanh của doanh nghiệp – doanh thu, thu nhập, lợi nhuận. Đồng thời giúp người quan tâm phân tích kết quả kinh doanh trong mối quan hệ với hiệu quả kinh doanh nhằm mục đích kinh doanh thu được lợi nhuận tối đa. □

### **Tài liệu tham khảo:**

Nguyễn Văn Công, 2010, *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Giáo dục.

Nguyễn Năng Phúc, 2011, *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.

Nguyễn Ngọc Quang, 2011, *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính.

Phạm Thị Thủy, Nguyễn Thị Lan Anh, 2012, *Báo cáo tài chính (phân tích, dự báo và định giá)*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân

Bộ Tài Chính (2012a), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*, NXB Tài chính.

Bộ tài chính (2012b), *Chế độ kế toán doanh nghiệp*, NXB Lao động.

### **Discussion on company's business net revenue**

#### *Abstract*

Business net revenue accounts for a significant portion in the total company's turnover, reflecting net revenue of business production and financial activity. These are important activities of the company. The analysis of company's business net revenue is very necessary, so that to assess the business result precisely. It is not only to contribute to analyse the business efficiency of company, but also to provide exact information to members inside the company and the publics. This article consists of two main issues: (1) The necessity of research and analysis of company's business net revenue (2) The Content, target and analysis method of company's business net revenue analysis, and (3) Conclusion.

---

### **Thông tin tác giả:**

\* **Nguyễn Thị Mai Chi**, thạc sĩ

- Nơi công tác: Viện kế toán – Kiểm toán, Đại học kinh tế quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kế toán

Email: maichiktphn@gmail.com

\*\* **Nguyễn Thanh Quý**, tiến sĩ

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kế toán