Doanh thu luôn là khoản mục tiềm tàng nhiều rủi ro biến tấu cao ngay cả trong và ngoài khuôn khổ cho phép của chuẩn mực.



​

Nếu nói báo cáo tài chính như một bức tranh giúp nhà đầu tư hình dung lên toàn cảnh câu chuyện hoạt động của doanh nghiệp thì doanh thu có lẽ chiếm phần lớn sự quan tâm trong bức tranh đó. Đi liền với tầm quan trọng luôn là tính rủi ro cao, chưa tính đến việc doanh thu còn thường xuyên gánh sức ép như một chỉ tiêu xét duyệt lương thưởng của Ban Giám đốc, do đó dù phải tuân theo một loạt các quy tắc ghi nhận của chuẩn mực kế toán thì đây vẫn luôn là khoản mục tiềm tàng nhiều rủi ro biến tấu cao ngay cả trong và ngoài khuôn khổ cho phép của chuẩn mực.

Trong giới hạn bài viết này chỉ để cập tới các kỹ thuật hợp pháp và “tuân thủ” theo các chuẩn mực Kế toán. Các hành vi vi phạm pháp luật như cố tình tạo doanh thu khống hay tạo ra các giao dịch ảo không thuộc phạm vi bài viết này.

**Tăng doanh thu nhờ doanh thu khác**

Có hiệu lực từ năm tài chính 2015 và áp dụng cho cả số liệu so sánh 2014, thông tư số 200/2014/TT-BTC hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp đã thay đổi cách ghi nhận doanh thu từ bán vật liệu, phế liệu quá trình sản xuất, nhượng bán công cụ dụng cụ và các khoản doanh thu khác tư tài khoản 711 – Thu nhập khác về tiểu khoản 5118 – Doanh thu khác, nằm trong khoản mục lớn doanh thu.

Vì vậy khi xem xét số liệu doanh thu, nhà đầu tư nên xem xét kỹ tỷ trọng của phần doanh thu khác này. Việc tăng doanh thu nhờ doanh thu khác được đánh giá là hoạt động chỉ mang tính chất thời điểm, không bền vững và không phản ánh hoạt động kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp.

**Tăng doanh thu nhờ ký kết các điều khoản “ Bán và giữ”, ước tính khối lượng công việc hoàn thành.**

“ Bán và giữ” (Bill and Hold) xuất hiện khi doanh nghiệp ký kết một biên bản xác nhận với bên mua đồng ý nghiệm thu sản phẩm bán, tuy nhiên hàng hóa vẫn được gửi lại tại nhà máy của người bán và sẽ thực hiện chuyển giao sau. Điều khoản này giúp người bán ghi nhận doanh thu ngay tức thời mà chưa cần phải giao hàng cho người mua. Bản chất của thủ thuật này đơn giản là đẩy doanh thu của kỳ sau lên ghi nhận sớm vào kỳ trước, nhằm tạo ảo tưởng rằng công ty đang tăng trưởng tốt trong kỳ hiện tại. Hậu quả có thể gây ảnh hưởng tới doanh thu năm sau.

Đối với các công ty liên quan tới lĩnh vực xây dựng hoặc cung cấp dịch vụ trong một thời gian dài thì ước tính doanh thu lại là một công cụ đắc lực giúp ban lãnh đạo điều chỉnh số liệu doanh thu theo ý muốn. Ước lượng phần trăm hoàn thành công việc phụ thuộc nhiều vào nhận định, kinh nghiệm và thực tế tiến độ hoàn thành công việc. Dù việc ước lượng phải dựa trên cơ sở hợp lý, nhưng doanh nghệp vẫn có đủ lý lẽ để chứng minh việc ghi nhận doanh thu của mình là đáng tin cậy để giải trình với kiểm toán.

**Tăng doanh thu nhờ các giao dịch với bên liên quan**

Bên liên quan từ trước tới nay vẫn là “vị cứu tinh” khi doanh nghiệp cần có một khoản doanh thu bất ngờ cuối năm nhằm đạt chỉ tiêu lợi nhuận đề ra. Hợp đồng mua bán nội bộ giữa các bên này luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro về chuyển giá cũng như chuyển lợi nhuận. Đặc biệt đối với các tập đoàn lớn mang tính chuyên môn hóa cao, đầu ra của đơn vị này đồng thời chính là đầu vào của đơn vị khác.

Doanh thu của một doanh nghiệp hoàn toàn có thể phụ thuộc phần lớn vào một bên liên quan. Bằng việc điều chỉnh giá bán và sản lượng mua từ đó có thể dễ dàng biến tấu doanh thu của một đơn vị. Đối với trường hợp này, nhà đầu tư có thể tìm kiếm thêm thông tin trong phần thuyết minh các giao dịch trọng yếu với bên liên quan để xác định liệu có việc thao túng doanh thu xảy ra hay không.

**Tăng doanh thu nhờ chính sách giá và cung cấp thêm tín dụng cho khách hàng.**  
  
Một biện pháp thông thường khác mà các doanh nghiệp sử dụng để tăng lợi nhuận khi nhận thấy nguy cơ không đạt kế hoạch là giảm giá bán năm hiện tại, thông báo tăng giá bán đầu năm sau và nới lỏng các điều kiện tín dụng. Ví dụ, để tăng lợi nhuận quý 4 năm 2015, công ty có thể thông báo sẽ tăng giá bán vào đầu năm 2016, lập tức doanh thu quý 4 sẽ tăng vọt.  
  
Mặc dù các thủ thuật này cho phép doanh nghiệp đẩy mạnh doanh thu trong kỳ hiện tại nhưng cũng sẽ đồng thời gây ảnh hưởng không tốt tới lợi nhuận năm sau, chưa kể đến tác động của chính sách bán hàng bị nới lỏng có thể gây khó khăn cho việc cân đối nguồn vốn lưu động, nguy cơ phải trích lập dự phòng khoản phải thu trong các năm tiếp theo.  
  
**Một số dấu hiệu giúp nhà đầu tư nhận biết được khoản mục doanh thu đang được phù phép**

Tóm lại, một khoản doanh thu được coi là chất lượng khi đi kèm với khả năng chắc chắn thu hồi được lợi ích trong tương lai. Vì vậy để nhận biết được các dấu hiệu của doanh thu ảo, nhà đầu tư nên chú trọng phân tích mối tương quan tăng trưởng giữa cả ba chỉ tiêu **doanh thu, khoản phải thu và dòng tiền thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh**.  
  
Đối với một số thông tin nhất định, nhà đầu tư nên lưu ý vì đó hoàn toàn có thể là động cơ cho **một cú hích ảo** vào doanh thu như: công bố chỉ tiêu doanh thu kế hoạch, các đợt phát hành cổ phiếu dự kiến (nếu có), thay đổi kế toán trưởng, kế hoạch chi trả lương thưởng Ban giám đốc…

Ngoài ra, bằng những biện pháp phân tích đơn giản như so sánh số liệu cùng kỳ năm nay với năm trước, suy xét tính logic khi đặt doanh nghiệp vào tình hình chung của ngành, nhà đầu tư hoàn toàn có thể tìm ra những biến động đáng ngờ, từ đó làm rõ tính chân thực của khoản mục doanh thu.