

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

NGUYỄN THỊ THU PHƯƠNG

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Hà Nội, Năm 2017

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

NGUYỄN THỊ THU PHƯƠNG

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 60.34.03.01

Luận văn thạc sĩ kinh tế

Người hướng dẫn khoa học:

PGS.TS. Nguyễn Thị Đông

Hà Nội, Năm 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bản luận văn là công trình nghiên cứu khoa học, độc lập của tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

Hà Nội, ngày 10 tháng 10 năm 2016

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Thu Phương

LỜI CẢM ƠN

Luận văn này được thực hiện tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ. Để hoàn thành được luận văn này tôi đã nhận được rất nhiều sự động viên, giúp đỡ của nhiều cá nhân và tập thể.

Trước hết, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Chương trình đào tạo Thạc sỹ chuyên ngành kế toán, các Quý Thầy Cô trường Đại học Thương Mại đã giúp tôi trang bị tri thức, tạo môi trường điều kiện thuận lợi trong suốt quá trình học tập và thực hiện luận văn này.

Với lòng kính trọng và biết ơn, tôi xin được bày tỏ lời cảm ơn tới PGS.TS Nguyễn Thị Đông đã khuyến khích, chỉ dẫn tận tình cho tôi trong suốt thời gian thực hiện nghiên cứu.

Cũng xin chân thành cảm ơn các phòng ban, cá nhân của Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong quá trình thực tập và nghiên cứu tại Quý Công ty.

Cuối cùng tôi xin gửi lời cảm ơn đến gia đình, bạn bè, những người đã luôn bên tôi, động viên và khuyến khích tôi trong quá trình thực hiện đề tài nghiên cứu của mình.

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
1.1 Về mặt lý luận	1
1.2 Về mặt thực tiễn	2
2. Tổng quan các công trình đã công bố liên quan đến đề tài.....	2
3. Mục đích nghiên cứu đề tài.....	4
4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu đề tài.....	4
5. Các câu hỏi đặt ra trong quá trình nghiên cứu	4
6. Phương pháp nghiên cứu.....	5
7. Kết cấu luận văn.....	6
CHƯƠNG 1.....	7
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU TRONG CÁC DOANH NGHIỆP	7
1.1 Doanh thu và vai trò, nhiệm vụ của kế toán doanh thu trong doanh nghiệp ...	7
1.1.1 Khái niệm, điều kiện ghi nhận và đo lường doanh thu.....	7
1.1.2 Vai trò và nhiệm vụ của kế toán doanh thu.....	10
1.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế.....	11
1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán quốc tế	11
1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán Việt Nam	20
1.3 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.....	24

1.3.1 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính	24
1.3.2 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị	29
KẾT LUẬN CHƯƠNG I	40
CHƯƠNG 2.....	42
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ.....	42
2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ	42
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển	42
2.1.2 Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh	43
2.1.3 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán	48
2.2 Thực trạng kế toán doanh thu của Công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ	49
2.2.1 Thực trạng về kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính.....	49
2.2.2 Thực trạng về kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị.	59
KẾT LUẬN CHƯƠNG II.....	64
CHƯƠNG 3.....	65
KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ	65
3.1. Kết quả nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.....	65
3.1.1. Ưu điểm.....	65
3.1.2. Hạn chế và nguyên nhân	67
3.2. Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ	71

3.3. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.	73
3.3.1. Nhóm giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính.....	73
3.3.2. Nhóm giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị.	77
3.4. Điều kiện thực hiện giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.....	81
3.4.1. Điều kiện về phía Nhà nước và cơ quan chức năng.....	81
3.4.2. Điều kiện về phía công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ	83
3.5. Hạn chế của luận văn và hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai	84
3.5.1 Hạn chế của luận văn	84
3.5.2 Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai.....	84
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	85
KẾT LUẬN	86
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	88
PHỤ LỤC.....	89

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Ký hiệu	Nghĩa là
BCTC	Báo cáo tài chính
BTC	Bộ tài chính
BVMT	Bảo vệ môi trường
DN	Doanh nghiệp
GTGT	Giá trị gia tăng
H-T	Hàng - Tiền
KTQT	Kế toán quản trị
KTTC	Kế toán tài chính
QĐ	Quyết định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TK	Tài khoản
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TT	Thông tư
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XK	Xuất khẩu
VNĐ	Việt Nam Đồng

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Số hiệu	Tên bảng	Trang
2.1	Bảng tổng hợp doanh thu hoạt động kinh doanh	52
2.2	Doanh thu dự tính năm 2016	59
2.3	Doanh thu bán hàng dự tính văn phòng công ty quý I năm 2016	60
3.1	Bảng dự toán doanh thu	78
3.2	Báo cáo quản trị doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo mặt hàng	79
3.3	Báo cáo kết quả kinh doanh (Dạng lãi trên biên phí)	80

DANH MỤC HÌNH VẼ

Số hiệu	Tên hình vẽ	Trang
2.1	Màn hình nhập liệu theo phần mềm EFFEC	52

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Số hiệu	Tên sơ đồ	Trang
1.1	Quy trình thu thập thông tin quá khứ.	30

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

1.1 Về mặt lý luận

Ngày nay khi nền kinh tế thế giới đang trên đà phát triển với trình độ ngày càng cao thì nền kinh tế Việt Nam cũng đang dần phát triển theo xu hướng hội nhập kinh tế với các nước trong khu vực và quốc tế. Để tồn tại và phát triển bền vững các doanh nghiệp tổ chức hoạt động kinh doanh phải biết sử dụng đồng vốn và con người sao cho hiệu quả nhất. Để thực hiện được những điều đó thì công tác kế toán trở nên quan trọng, đó là một lĩnh vực gắn liền với hoạt động kinh tế tài chính, đảm nhận hệ thống tổ chức thông tin, dựa vào các báo cáo tài chính làm căn cứ để đưa ra những quyết định quan trọng. Đối với các doanh nghiệp thông qua công tác kế toán, doanh nghiệp sẽ biết được thị trường nào, mặt hàng nào mà mình kinh doanh có hiệu quả nhất thông qua chỉ tiêu tổng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và tỷ suất của nó. Để đạt được mục tiêu như vậy thì doanh thu bán hàng trong kỳ phải lớn hơn chi phí bỏ ra. Điều đó dẫn tới một hệ quả là việc doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là vấn đề quan trọng được đặt ra đối với các doanh nghiệp. Vì thế nên sự quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp trong cơ chế thị trường là làm sao để sản phẩm hàng hóa của mình có thể bán ra trên thị trường và được thị trường chấp nhận đảm bảo thu hồi vốn nhanh bù đắp các chi phí đã bỏ trong kỳ kinh doanh dẫn đến doanh nghiệp làm ăn có lãi.

Với tư cách là công cụ quản lý, hạch toán kế toán gắn liền với hoạt động kinh tế xã hội, hạch toán kế toán đảm nhận chức năng cung cấp thông tin một cách chính xác và hữu ích cho các nhà quản trị, nhà đầu tư ra quyết định kinh doanh sao cho hợp lý. Các thông tin kế toán về hạch toán doanh thu giúp các nhà quản trị có cái nhìn đúng đắn về tình hình hoạt động của doanh nghiệp, từ đó đưa ra quyết định phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2 Về mặt thực tiễn

Sau vài năm gia nhập tổ chức thương mại quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam không ngừng hoàn thiện để nâng cao khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Trong điều kiện nền kinh tế đang trên đà phục hồi sau suy thoái, các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội nói chung và Công ty cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ nói riêng đã và đang cố gắng khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để đạt được những yêu cầu đặt ra cho các bước phát triển của công ty, thì công tác kế toán doanh thu phải được nâng cao để cung cấp thông tin chính xác cho các nhà quản trị

Xuất phát từ những lý do trên tôi đã chọn nghiên cứu đề tài: "**Hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ**".

2. Tổng quan các công trình đã công bố liên quan đến đề tài

Ở Việt Nam đã có rất nhiều nghiên cứu của các tác giả khác nhau có nội dung liên quan tới kế toán doanh thu của doanh nghiệp. Trong số đó, có nhiều nghiên cứu tập trung vào kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp về thương mại, dịch vụ như:

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Bùi Thị Hải Lý bảo vệ tại Học viện tài chính năm 2015 với đề tài "**Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, thu nhập khác và kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần chế tạo điện cơ Hà Nội**", Luận văn đã khái quát, hệ thống hoá được những vấn đề lý luận về tổ chức hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung; tìm hiểu thực tế tình hình hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần chế tạo điện cơ Hà Nội. Tuy nhiên, luận văn mới chỉ trình bày giới hạn trong một đơn vị tác giả lấy số liệu.

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Vũ Thị Hà bảo vệ tại trường Đại học Thương Mại năm 2015 với đề tài "**Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Misa**". Bài viết đi sâu nghiên cứu thực tiễn công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Misa. Đề tài

trình bày khái quát thực trạng và đưa ra giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Luận án tiến sỹ của nghiên cứu sinh Hà Thị Thúy Vân bảo vệ tại trường Đại học Thương Mại năm 2011 với đề tài **“Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, kết quả hoạt động kinh doanh du lịch tour tại các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn Hà Nội”**. Đề tài nghiên cứu và đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu – chi phí và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung, ngoài ra tập trung nghiên cứu sâu và trình bày một cách khái quát thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh du lịch tour dưới hai góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị, khái quát kinh nghiệm kế toán chi phí, doanh thu, kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ của một số nước như Pháp, Mỹ; từ đó làm cơ sở lý luận cho việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh; đưa ra các bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam; các kiến nghị về phía Nhà Nước và về phía các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn Hà Nội.

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Nguyễn Thị Thọ bảo vệ tại trường Đại học Thương Mại năm 2015 với đề tài **“Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các công ty may vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Nam Định”**. Bài viết đi vào nghiên cứu lý luận chung và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp may vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Nam Định từ đó đánh giá, phân tích thực trạng và đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho các công ty may vừa và nhỏ ở tỉnh Nam Định.

Qua quá trình khảo sát một số đề tài liên quan đến kế toán doanh thu, tôi thấy đây là vấn đề được quan tâm nghiên cứu trên nhiều góc độ, nhiều đối tượng và nhiều loại hình doanh nghiệp. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu, phân tích và đưa ra giải pháp, đề xuất về hoàn thiện kế toán doanh thu về công ty

chuyên kinh doanh về lĩnh vực vật tư, thiết bị, kinh doanh vận tải như tại công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

3. Mục đích nghiên cứu đề tài

- Mục tiêu về mặt lý luận: Luận văn hệ thống hoá và làm rõ những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu tại các doanh nghiệp nói chung.

- Mục tiêu về mặt thực tiễn: Đề tài nghiên cứu và trình bày một cách khái quát, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu tại công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ, từ đó đưa ra các kết luận và một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu tại công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ dưới góc độ kế toán tài chính và góc độ kế toán quản trị.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu đề tài

Trong khuôn khổ của luận văn, đối tượng và phạm vi nghiên cứu chỉ giới hạn trong:

- Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề về kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

- Phạm vi nghiên cứu: kế toán doanh thu tại công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ. Do thời gian nghiên cứu có hạn, đề tài của tôi chỉ tập trung và nghiên cứu kế toán doanh thu của các hoạt động sản xuất kinh doanh, không bao gồm doanh thu tài chính và thu nhập khác và kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị chỉ bao gồm lập dự toán doanh thu, thu thập thông tin và báo cáo, phân tích doanh thu cho việc ra quyết định. Đề tài sử dụng các số liệu và báo cáo kế toán của năm 2015 và quý I, quý II năm 2016.

5. Các câu hỏi đặt ra trong quá trình nghiên cứu

- Cơ sở lý luận chung về kế toán doanh thu là gì?

- Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ có những ưu điểm và hạn chế như thế nào?

- Cần có những giải pháp nào để khắc phục những vấn đề còn tồn tại nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn

bộ, đảm bảo phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và phù hợp với quy định của các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành.

6. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu như:

- Phương pháp thu thập dữ liệu: phương pháp nghiên cứu tài liệu, phương pháp sử dụng phiếu điều tra, phương pháp phỏng vấn

Phương pháp nghiên cứu tài liệu

Nghiên cứu tài liệu là một phương pháp rất quan trọng trong việc thu thập thông tin phục vụ cho mục đích nghiên cứu. Phần lớn thông tin sử dụng trong luận văn đều được thu thập bằng phương pháp này. Nguồn tài liệu chủ yếu được sử dụng là luật kế toán, chế độ kế toán, các chuẩn mực kế toán của Việt Nam, các giáo trình kế toán doanh nghiệp,...

Ngoài ra, việc nghiên cứu các luận văn khóa trước cũng rất quan trọng, giúp tác giả có thể nắm bắt được những mặt đã đạt được và những điểm còn tồn tại, từ đó hoàn thiện hơn nữa luận văn của mình.

Phương pháp điều tra

Đây là phương pháp thu thập tài liệu ban đầu được thực hiện bằng cách người được hỏi nhận phiếu điều tra, tự mình ghi câu trả lời vào phiếu rồi gửi trả lại cho người điều tra.

Tác giả sử dụng mẫu phiếu điều tra đã thiết kế, bao gồm các câu hỏi đi từ tổng quan đến cụ thể, bao gồm những câu hỏi liên quan đến kế toán doanh thu. Bảng câu hỏi được sử dụng để phỏng vấn nhân viên phòng kế toán và một số cá nhân làm công tác quản lý của công ty.

Cách thức tiến hành: Gọi điện báo trước cho công ty, nếu được sự đồng ý thì đến phát phiếu điều tra và hẹn ngày đến lấy.

Phương pháp phỏng vấn

Tác giả chuẩn bị sẵn một số câu hỏi để tiến hành gặp gỡ, trao đổi, phỏng vấn trực tiếp nhà quản lý và kế toán để thu thập thông tin về quá trình doanh

nghiệp thực hiện kế toán doanh thu. Trong quá trình phỏng vấn có thể phát sinh tình huống mới làm nảy sinh những vấn đề cần trao đổi thêm ngoài những vấn đề đã chuẩn bị ban đầu. Do việc tiếp xúc trực tiếp giữa người hỏi và người trả lời nên tác giả có thể giải thích kỹ các câu hỏi và rà soát tại chỗ các câu trả lời, đảm bảo chất lượng của tài liệu thu được.

- Phương pháp tổng hợp, phân tích dữ liệu: Từ các dữ liệu đã thu thập được tiến hành tập trung, chỉnh lý và hệ thống hóa một các khoa học các tài liệu này. Mục đích của tổng hợp dữ liệu phải đảm bảo khái quát hóa được những đặc trưng chung, hình thành được thông tin tổng hợp từ các dữ liệu thứ cấp nhằm phục vụ cho mục đích nghiên cứu đề tài. Những thông tin sau khi tổng hợp sẽ sử dụng làm cơ sở cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá thực trạng công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu tại công ty.

7. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục các chữ viết tắt, danh mục tài liệu tham khảo, danh mục bảng biểu sơ đồ, luận văn được trình bày trong ba chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu trong các doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

Chương 3: Kết quả nghiên cứu thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1 Doanh thu và vai trò, nhiệm vụ của kế toán doanh thu trong doanh nghiệp

1.1.1 *Khái niệm, điều kiện ghi nhận và đo lường doanh thu*

Khái niệm doanh thu

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, tài sản của doanh nghiệp được vận động qua các giai đoạn khác nhau của quá trình tái sản xuất. Tài sản vận động qua các giai đoạn nào tùy thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp, nhưng nhìn chung khi tài sản của doanh nghiệp chuyển từ hình thái hàng hóa sang hình thái tiền tệ (H-T) chính là lúc mà doanh nghiệp thực hiện việc bán hàng và doanh thu đã được tạo ra. Vậy doanh thu là gì?

Theo Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS 18) “ Doanh thu là luồng gộp các lợi ích kinh tế trong kỳ, phát sinh trong quá trình hoạt động thông thường, làm tăng vốn chủ sở hữu, chứ không phải phần đóng góp của những người tham gia góp vốn cổ phần, doanh thu không bao gồm những khoản thu cho bên thứ ba.”

Theo Chuẩn mực kế toán số 01 của Việt Nam- Chuẩn mực chung (VAS 01) thì “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được trong kỳ kế toán , phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu”.

Trong đó VAS 01 giải thích doanh thu phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và thường bao gồm: doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia;

Chuẩn mực kế toán (VAS 14)- Doanh thu và thu nhập khác thì doanh thu và thu nhập khác cũng đưa ra khái niệm về doanh thu và thu nhập khác dựa trên

nền tảng được quy định trong chuẩn mực chung.

Như vậy, ở Chuẩn mực kế toán quốc tế số 18, doanh thu là luồng lợi ích kinh tế làm tăng vốn hay tài sản. Trong khi theo Chuẩn mực chung của Việt Nam, các khoản phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường là doanh thu, còn các khoản thu từ hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu là thu nhập khác. Sự khác biệt này vẫn đảm bảo tính thống nhất của bản chất doanh thu nói chung, đó là doanh thu chỉ bao gồm giá trị các lợi ích kinh tế đã nhận được và có thể nhận được của riêng doanh nghiệp, các khoản thu hộ không phải là nguồn lợi ích kinh tế của doanh nghiệp và không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thì không được coi là doanh thu. Các khoản làm tăng vốn chủ sở hữu như khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu cũng không phải là doanh thu vì không phải là lợi ích phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp. Trong kinh tế học, doanh thu thường được xác định bằng cách lấy giá bán (p) nhân với sản lượng (q).

Điều kiện ghi nhận và đo lường doanh thu

Nghiên cứu nội hàm của khái niệm doanh thu, có thể thấy việc nghiên cứu doanh thu nghiên cứu doanh thu không chỉ đơn thuần là xác định giá trị lợi ích kinh tế của doanh nghiệp, mà phải gắn liền với nghiên cứu thời điểm doanh nghiệp thu được lợi ích kinh tế đó- chính là thời điểm xác định doanh thu. Dựa trên Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS 14), (VAS 15) ta có thể xác định điều kiện ghi nhận và đo lường doanh thu của một số hoạt động sau:

- *Doanh thu bán hàng*: Là toàn bộ số tiền có được do bán sản phẩm do doanh nghiệp tự sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

- + Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua
- + Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa

- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn
- + Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng

- + Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

- *Doanh thu cung cấp dịch vụ*: Là toàn bộ số tiền thu được do thực hiện các thỏa thuận trong một hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ du lịch, dịch vụ vận tải,... Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn

- + Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó

- + Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán

- + Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

- *Doanh thu của hợp đồng xây dựng bao gồm*: Doanh thu ban đầu được ghi trong hợp đồng; và các khoản tăng, giảm khi thực hiện hợp đồng, các khoản tiền thưởng và các khoản thanh toán khác nếu các khoản này có khả năng làm thay đổi doanh thu, và có thể xác định được một cách đáng tin cậy. Doanh thu và chi phí của hợp đồng xây dựng được ghi nhận theo 2 trường hợp sau:

- + Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo tiến độ kế hoạch, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được ước tính một cách đáng tin cậy, thì doanh thu và chi phí liên quan đến hợp đồng được ghi nhận tương ứng với phần công việc đã hoàn thành do nhà thầu tự xác định vào ngày lập báo cáo tài chính mà không phụ thuộc vào hóa đơn thanh toán theo tiến độ kế hoạch đã lập hay chưa và số tiền ghi trên hóa đơn là bao nhiêu.

- + Trường hợp hợp đồng xây dựng quy định nhà thầu được thanh toán theo giá trị khối lượng thực hiện, khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng được xác

định một cách đáng tin cậy và được khách hàng xác nhận, thì doanh thu và chi phí liên quan đến hợp đồng được ghi nhận tương ứng với phần công việc đã hoàn thành được khách hàng xác nhận trong kỳ được phản ánh trên hóa đơn đã lập.

Các khoản giảm trừ doanh thu

- Chiết khấu thương mại là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua, do mua theo số lượng lớn đã thỏa thuận ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua bán

- Hàng bán bị trả lại là số hàng bán doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện cam kết trong hợp đồng kinh tế.

- Giảm giá hàng bán là khoản tiền doanh nghiệp giảm trừ cho khách hàng trong trường hợp đặc biệt vì lý do sản phẩm không đúng quy cách, chất lượng đã ghi trong hợp đồng.

- Chiết khấu thanh toán: Là khoản tiền người bán giảm trừ cho người mua, do người mua thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn theo hợp đồng.

1.1.2 Vai trò và nhiệm vụ của kế toán doanh thu

Doanh thu đóng vai trò quan trọng, đó là nguồn bù đắp các chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra, đồng thời làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và thực hiện giá trị thặng dư. Doanh thu thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp và mở rộng thị trường. Việc hạch toán đúng doanh thu sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp xác định đúng đắn kết quả kinh doanh để từ đó có các quyết định kinh doanh hợp lý.

Như chúng ta đã biết, kế toán là công cụ cung cấp thông tin tài chính cho nhà quản lý để phân tích, đánh giá kết quả và hiệu quả nhằm đưa ra các kế hoạch, dự án cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Kế toán doanh thu ngoài vai trò trên nó còn là công cụ cung cấp thông tin về giá thành, doanh thu cho các nhà quản lý doanh nghiệp. Để đáp ứng được yêu cầu quản lý, kế toán cần thực hiện

tốt nhiệm vụ sau:

- Phản ánh ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản phải thu khách hàng, các khoản giảm trừ doanh thu.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, tình hình phân phối các kết quả hoạt động.
- Đóng góp ý kiến cho các nhà quản lý, đưa ra kiến nghị, giải pháp để thúc đẩy quá trình hoạt động.
- Cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến doanh thu.
- Kiểm tra, theo dõi và đôn đốc thu hồi khoản nợ.

1.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế

1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán quốc tế

Hiện nay, kế toán về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đang tuân theo chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 18- Doanh thu. Tuy nhiên, từ ngày 1/1/2017, chuẩn mực IFRS 15- Doanh thu từ hợp đồng với khách hàng sẽ được dùng thay thế cho IAS 18- Doanh thu và IAS 11- Hợp đồng xây dựng

Chuẩn mực IAS 18- Doanh thu

IAS 18 định nghĩa doanh thu là " dòng tiền đầu vào mà doanh nghiệp thu được trong quá trình hoạt động (dòng tiền dẫn đến sự gia tăng vốn chủ sở hữu hoặc ảnh hưởng đến sự đóng góp của vốn chủ sở hữu). Những ảnh hưởng đến khái niệm về doanh thu:

- Doanh thu là khoản không bao gồm chi phí bán hàng.
- Doanh thu được ghi nhận trên giá trị hàng hóa và dịch vụ được thực hiện bởi doanh nghiệp. Những tài sản, máy móc thiết bị được bán thanh lý khi hết hạn sử dụng thì không được ghi nhận như một khoản doanh thu. Thay vào đó, ta ghi nhận khoản chênh lệch do việc thanh lý tài sản như một khoản lỗ/ lãi và khoản

này được kết chuyển vào chi phí hoạt động (nếu có đầy đủ chứng từ, khoản này sẽ được ghi nhận trên một khoản mục riêng trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh) .

- Các khoản thuế đầu ra thực chất là khoản thuế phải nộp cho cơ quan nhà nước nên doanh nghiệp không được ghi nhận là " doanh thu".

- Đối với đại lý, doanh thu là khoản hoa hồng thu được từ khách hàng.

Nguyên tắc nền tảng ghi nhận doanh thu. IAS 18 đưa ra các nguyên tắc theo ba phần:

Thứ nhất, doanh thu từ hoạt động bán hàng:

Doanh thu được ghi nhận khi tất cả các điều kiện sau được thỏa mãn:

- Người bán đã chuyển giao phần lớn rủi ro và các quyền sở hữu hàng hoá cho người mua.

- Bên bán không còn quyền kiểm soát và quản lý hàng hóa sau khi đã chuyển giao cho người mua.

- Doanh thu được xác định một cách đáng tin cậy

- Người bán có thể thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó

- Các chi phí phát sinh phát sinh được xác định một cách đáng tin cậy.

Thứ hai, doanh thu từ hoạt động cung cấp dịch vụ:

Như đã nói ở trên , có một cách khác để ghi nhận doanh thu từ việc cung cấp dịch vụ . IAS 18 khẳng định “đó là cách mà các kết quả của một giao dịch liên quan đến việc cung cấp dịch vụ có thể được ước tính một cách đáng tin cậy , doanh thu cần phải được ghi nhận theo tiến độ hoàn thành của giao dịch vào cuối kỳ báo cáo ' . Nói cách khác, doanh thu được ghi nhận dần dần chứ không phải được ghi nhận cùng một lúc giống như trường hợp ghi nhận doanh thu từ việc bán hàng hoá . IAS 18 nói thêm rằng kết quả của một giao dịch có thể được xác định khi tất cả các điều kiện sau đây được thỏa mãn:

- Doanh thu được xác định một cách đáng tin cậy

- Người bán có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch này.

- Mức độ hoàn thành của giao dịch tại cuối kỳ báo cáo được xác định một cách đáng tin cậy.

- Các chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch được xác định một cách đáng tin cậy.

IAS 18 không quy định phải thực hiện một phương pháp duy nhất, do đó doanh nghiệp có thể lựa chọn phương pháp phù hợp để xác định giai đoạn hoàn thành một giao dịch phục vụ. Tuy nhiên IAS18 đã đưa ra một số phương pháp như

- Khảo sát công việc thực hiện .

- Mức độ dịch vụ đã thực hiện được = Số lượng dịch vụ đã thực hiện/ Tổng số dịch vụ cần thực hiện x 100%

- Tỷ lệ chi phí phát sinh= số chi phí phát sinh/ Tổng số chi phí ước tính cho việc thực hiện dịch vụ x 100%

Nếu số liệu về kết quả của việc cung cấp dịch vụ không ước tính được (ví dụ giao dịch phát sinh trong giai đoạn đầu), khi đó doanh nghiệp ghi nhận doanh thu trong phạm vi các chi phí phát sinh do người bán và giả định các chi phí này được thu hồi từ người mua.

Thứ ba, ghi nhận doanh thu đối với một số trường hợp đặc biệt

Hợp đồng xây dựng

IAS 18 không đề cập đến việc ghi nhận doanh thu trên một hợp đồng xây dựng. Tuy nhiên, IAS 11 định nghĩa như sau:

'Hợp đồng xây dựng là Hợp đồng có đàm phán về việc xây dựng tài sản hoặc thể hiện sự kết hợp, phụ thuộc của tài sản (thiết kế, công nghệ, chức năng hay mục đích sử dụng của tài sản).

Hầu hết các hợp đồng xây dựng thường cố định về giá. Trong hợp đồng người bán đưa ra một mức giá cố định hoặc một tỷ lệ cố định trên một đơn vị sản lượng (trong một số trường hợp có thể phát sinh khoản chi phí điều chỉnh). Trong thời gian hợp đồng có hiệu lực, việc ghi nhận doanh thu dựa trên việc

cung cấp hàng hóa là không hợp lý vì việc cung cấp hàng hóa diễn ra dần dần trong suốt thời hạn của hợp đồng. Vì vậy, IAS 11 yêu cầu mức độ hoàn thành của hợp đồng xây dựng được ghi nhận một cách đáng tin cậy và doanh thu phải được ghi nhận theo tiến độ hoàn thành của công việc. IAS 11 cũng đưa ra một số quy định như:

- Tổng doanh thu được xác định một cách đáng tin cậy.
- Người bán có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ hợp đồng.
- Chi phí bán hàng và chi phí để hoàn thành hợp đồng được xác định đáng tin cậy.
- Chi phí bán hàng được xác định rõ ràng và xác thực để việc so sánh chi phí phát sinh và chi phí ước tính được chính xác.

Giống như trường hợp ghi nhận doanh thu dịch vụ trong IAS 18, IAS 11 không quy định một phương pháp duy nhất để tính giai đoạn hoàn thành một hợp đồng xây dựng. Tuy nhiên, IAS 11 đưa ra một số phương pháp phổ biến sau:

- Tính tỷ lệ giữa chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện tính đến nay và tổng chi phí ước tính.
- Khảo sát công việc thực hiện.
- Tỷ lệ phần trăm hoàn thành công việc trên hợp đồng

IAS 11 cũng khẳng định:

Khi kết quả của công việc khó có thể ước tính thì doanh thu sẽ được ghi nhận theo chi phí đã phát sinh trong quá trình thực hiện một cách đáng tin cậy.

IAS 11 áp dụng nhiều quy định trong IAS 18 (đối với ghi nhận doanh thu vào cung cấp dịch vụ) để ghi nhận doanh thu trong hợp đồng xây dựng.

Lãi, tiền bản quyền và cổ tức

IAS 18 đưa ra nhận định: các doanh nghiệp ghi nhận doanh thu từ việc sử dụng tài sản (cho thuê tài sản) để tạo ra lợi ích, tiền bản quyền và cổ tức khi:

- Doanh nghiệp có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch này.
- Số lượng doanh thu có thể được xác định đáng tin cậy.

Việc ghi nhận doanh thu từ việc cho thuê tài sản phụ thuộc vào từng loại hình giao dịch:

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở “lãi suất thực tế”.
- Tiền bản quyền được ghi nhận trên cơ sở dồn tích. Các khoản phải thu là doanh thu của việc cho thuê tài sản cho đến ngày báo cáo.
- Cổ tức được ghi nhận khi bắt đầu có quyền nhận cổ tức. Thường thì điều này chỉ xảy ra khi cổ đông thực sự nhận được cổ tức.

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu với các trường hợp khác.

Theo IAS 18, doanh thu sẽ được tính theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc phải thu '. Các khoản chiết khấu thương mại hay được bên cung cấp giảm giá do mua hàng số lượng lớn cũng được ghi nhận một cách rõ ràng trong quá trình xác định giá trị hợp lý.

Trong hầu hết các trường hợp, "giá trị hợp lý" sẽ đại diện cho tiền hoặc tương đương tiền hoặc các khoản phải thu. IAS 18 cho rằng một sự sắp xếp có hiệu quả sẽ tạo nên một giao dịch tài chính và giao dịch cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cộng với việc cung cấp tài chính. Trong trường hợp này, khoản phải thu được chia thành :

- Khoản phải thu để cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ. Khoản này được thể hiện qua chiết khấu khoản tiền thu được trong tương lai của người bán. Tỷ lệ chiết khấu là tỉ lệ lãi vay hiện hành của người mua hoặc tỷ lệ khấu trừ trên các khoản phải thu dựa trên giá tiền hiện tại của hàng hoá, dịch vụ.

- Khoản phải thu của việc cung cấp dịch vụ, hàng hóa được ghi nhận trong suốt quá trình thực hiện

IAS 11 sử dụng nguyên tắc tương tự để đo lường doanh thu từ hợp đồng xây dựng: “doanh thu hợp đồng được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được”.

Chuẩn mực kế toán IFRS 15- Doanh thu từ hợp đồng với khách hàng

Các thuật ngữ

- Doanh thu là thu nhập phát sinh từ hoạt động thông thường của doanh nghiệp.

- Thu nhập là sự gia tăng lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới dạng tăng tài sản hoặc giảm nợ phải trả, thu nhập là khoản làm tăng nguồn vốn nhưng không phải do chủ sở hữu góp vốn thêm.

- Hoạt động thông thường của doanh nghiệp là hoạt động chính, hoạt động trung tâm đang diễn ra tại doanh nghiệp.

- Khách hàng

+ Là đơn vị có hợp đồng mua hàng hóa, dịch vụ với doanh nghiệp. Hàng hóa dịch vụ này là đầu ra của hoạt động thông thường tại doanh nghiệp.

+ Các đơn vị góp vốn với doanh nghiệp cũng có thể là khách hàng nếu các đơn vị này mua hàng hóa dịch vụ của doanh nghiệp. Tuy nhiên nếu một đối tượng cùng chia sẻ rủi ro và lợi ích của việc kinh doanh sản phẩm, dịch vụ thì không được xem là khách hàng.

Phạm vi của IFRS 15 là hợp đồng với khách hàng, ngoại trừ

- IAS 17: Hoạt động thuê

- IFRS 4: Hợp đồng bảo hiểm

- IFRS 9: Công cụ tài chính

- Lãi suất và cổ tức

- Hoạt động quyền góp phi lợi nhuận

- Thỏa thuận chuyển giao không thanh toán giữa các công ty trong cùng chuỗi cung ứng để chuyển sản phẩm đến khách hàng

Một trong những bước tiến lớn nhất của IFRS 15 là xây dựng phương pháp tiếp cận 5 bước để xác định doanh thu

Bước 1: Xác định hợp đồng với khách hàng

Hợp đồng là một thỏa thuận giữa hai hoặc nhiều bên tạo ra nhiệm vụ buộc phải thực hiện, nghĩa là có thể dựa vào hợp đồng để đi kiện hoặc bị kiện. Một hợp đồng có thể được thể hiện bằng chữ viết, lời nói hoặc ngầm hiểu trong hoạt động

kinh doanh thông thường của đơn vị.

Hợp đồng với khách hàng phải đáp ứng tất cả điều kiện sau:

- Các bên tham gia đã thông qua hợp đồng (bằng chữ viết, lời nói hoặc phù hợp với hoạt động kinh doanh thông thường tại đơn vị và các bên được trao quyền thực hiện nghĩa vụ tương ứng.

- Đơn vị có thể xác định quyền lợi của mỗi bên liên quan đến việc chuyển giao hàng hóa và dịch vụ.

- Đơn vị có thể xác định thời hạn thanh toán khi chuyển giao hàng hóa và dịch vụ.

- Hợp đồng có nội dung thương mại (về rủi ro, thời gian, số tiền của dòng tiền tăng lên trong tương lai như là kết quả của hợp đồng).

- Có khả năng đơn vị sẽ thu được lợi ích khi chuyển giao hàng hóa dịch vụ cho khách hàng.

Bước 2: Xác định nghĩa vụ thực hiện

Nghĩa vụ thực hiện liên quan cam kết cung cấp hàng hóa dịch vụ trong hợp đồng. Việc hoàn thành nghĩa vụ này sẽ xác định thời điểm và giá trị doanh thu được ghi nhận.

Cam kết trong hợp đồng có thể được thấy rõ hoặc ám chỉ nếu cam kết tạo ra sự mong đợi đơn vị sẽ cung cấp hàng hóa dịch vụ

Cam kết có thể là:

- Việc cung cấp thành phẩm hoặc bán lại hàng hóa;

- Việc sắp xếp một bên khác cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ;

- Việc sẵn sàng cung cấp sản phẩm dịch vụ trong tương lai;

- Xây dựng, thiết kế, sản xuất, tạo ra một tài sản theo yêu cầu của khách hàng;

- Việc cho phép sử dụng hoặc tiếp cận tài sản vô hình như tài sản trí tuệ.

Doanh nghiệp xác định cam kết chuyển giao hàng hóa dịch vụ riêng biệt, cần lưu ý những điểm sau:

- Từng hàng hóa dịch vụ hoặc nhóm hàng hóa dịch vụ mà doanh nghiệp cam kết cung cấp là một nghĩa vụ thực hiện;

- Mong đợi cuối cùng của khách hàng là một nghĩa vụ thực hiện;

- Nhà quản lý cần xác định sự tách biệt của hàng hóa dịch vụ được cung cấp vì dựa vào cam kết trên hợp đồng;

- Hàng hóa dịch vụ được xem là tách biệt nếu:

- + Khách hàng có thể hưởng lợi ích từ hàng hóa dịch vụ do sở hữu chúng hoặc kết hợp với các yếu tố khác.

- + Cam kết của doanh nghiệp chuyển giao hàng hóa dịch vụ cho khách hàng có thể tách biệt với các cam kết khác trong hợp đồng với khách hàng.

Bước 3: Xác định giá trị giao dịch

Giá trị giao dịch (một con số chính xác hoặc một khoảng giá trị) là số tiền doanh nghiệp mong đợi nhận được khi chuyển giao hàng hóa dịch vụ không tính số tiền thu hộ cho bên thứ 3 (ví dụ: thuế giá trị gia tăng đầu ra).

Giá trị giao dịch sẽ được doanh nghiệp phân bổ cho từng nghĩa vụ thực hiện trong hợp đồng và theo đó doanh thu được ghi nhận.

Giá hàng hóa dịch vụ trên hợp đồng có thể không phải là giá trị giao dịch, doanh nghiệp cần xem xét tất cả thông tin khi xác định giá trị giao dịch (ví dụ khoản giảm giá, ưu đãi cho khách hàng).

Nhà quản lý giả định hợp đồng được thực hiện đầy đủ, không bị hủy, ký lại hay điều chỉnh khi xác định giá trị giao dịch.

Trong trường hợp không xác định chính xác, doanh nghiệp sẽ ước tính giá trị sử dụng theo một trong hai phương pháp sau:

- Giá trị mong đợi: giá trị có thể thu được dựa trên việc xem xét nhiều hợp đồng có đặc điểm tương tự.

- Giá trị có khả năng đạt được cao nhất: giá trị có khả năng đạt được cao nhất trong khoảng giá trị được xem xét.

Khi xác định giá trị giao dịch, công ty cần điều chỉnh số tiền nếu như có ảnh hưởng của thời gian đến dòng tiền. Chi phí hay thu nhập từ lãi suất được ghi nhận riêng, tách biệt với doanh thu nếu đó không phải là hoạt động kinh doanh bình thường của công ty.

Bước 4: Phân bổ giá trị giao dịch cho nhiệm vụ thực hiện của hợp đồng

Doanh nghiệp cần xác định giá bán của từng loại hàng hóa dịch vụ tại thời điểm bắt đầu hợp đồng và phân bổ giá trị giao dịch cho từng nhiệm vụ thực hiện. Bảng chứng tốt nhất của giá bán hàng hóa dịch vụ riêng lẻ là giá bán chúng riêng biệt trong trường hợp tương tự cho khách hàng tương tự.

Ước tính giá bán hàng hóa dịch vụ riêng biệt trường hợp chúng không được bán riêng. IFRS 15 không đưa ra phương pháp cụ thể nhưng doanh nghiệp có thể áp dụng phương pháp phù hợp dựa vào yêu cầu trình bày trung thực:

- Phương pháp điều chỉnh giá thị trường: doanh nghiệp xem xét thị trường để ước tính giá hàng hóa dịch vụ, ví dụ giá bán của đối thủ cạnh tranh.

- Phương pháp ước tính chi phí: Tất cả chi phí (trực tiếp và gián tiếp) và chi phí nội bộ (nghiên cứu và phát triển) được xét đến. Doanh nghiệp cũng xem xét các yếu tố và điều kiện đặc thù của thị trường cụ thể để xác định phạm vi phù hợp.

- Phương pháp tính phần còn lại: Tổng giá trị giao dịch trừ đi phần hàng hóa dịch vụ có thể xác định giá trị riêng biệt. Phương pháp này chỉ áp dụng khi:

- + Doanh nghiệp bán hàng hóa dịch vụ tương tự cho khách hàng khác nhau (trong khoảng thời gian gần) với số lượng lớn.

- + Doanh nghiệp chưa thiết lập giá hàng hóa dịch vụ, và hàng hóa dịch vụ chưa được bán riêng bao giờ.

Bước 5: Ghi nhận doanh thu

Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu khi đáp ứng nhiệm vụ thực hiện bằng cách chuyển giao hàng hóa dịch vụ cho khách hàng, nghĩa là khách hàng giữ quyền kiểm soát, khả năng sử dụng trực tiếp và nắm giữ thực chất toàn bộ lợi ích

còn lại. Quyền kiểm soát trong một khoảng thời gian hay tại một thời điểm quyết định khi nào doanh thu được ghi nhận.

Doanh thu được ghi nhận qua một thời kỳ nếu đáp ứng các điều kiện sau:

- Khách hàng nhận và hưởng lợi ích cùng lúc khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ;

- Hoạt động của doanh nghiệp tạo ra 1 tài sản mà khách hàng kiểm soát tài sản cả khi đang sản xuất (xây dựng) dở dang;

- Hoạt động của doanh nghiệp tạo ra 1 tài sản không thể sử dụng ở đơn vị khác và doanh nghiệp có quyền buộc khách hàng phải thanh toán khi hoàn thành.

Trình bày thông tin trên báo cáo tài chính

Mục đích của việc trình bày thông tin là cung cấp thông tin cho người sử dụng báo cáo tài chính hiểu tính chất, số tiền, thời gian, và sự không chắc chắn của doanh thu và dòng tiền tăng từ hợp đồng với khách hàng. Để đạt những mục tiêu đó, doanh nghiệp cần trình bày những thông tin định tính và định lượng sau:

- Những hợp đồng với khách hàng;

- Những ước tính quan trọng, khả năng thay đổi ước tính đó đối với từng hợp đồng

- Bất kỳ tài sản nào được ghi nhận từ chi phí để nhận được hợp đồng với khách hàng.

1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán Việt Nam

Kế toán doanh thu và cung cấp dịch vụ trong chuẩn mực kế toán Việt Nam phải tuân theo chuẩn mực chung VAS 01 và chuẩn mực về doanh thu và thu nhập khác VAS 14, chuẩn mực về hợp đồng xây dựng VAS 15, cụ thể như sau

Chuẩn mực 01: Chuẩn mực chung

VAS 01 quy định và hướng dẫn các nguyên tắc kế toán cơ bản ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong doanh nghiệp

Cơ sở dồn tích

Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của doanh nghiệp liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu hoặc thực tế chi tiền hoặc tương đương tiền. Báo cáo tài chính lập trên cơ sở dồn tích phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

Hoạt động liên tục

Báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở giả định là doanh nghiệp đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần, nghĩa là doanh nghiệp không có ý định cũng như không buộc phải ngừng hoạt động hoặc phải thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình. Trường hợp thực tế khác với giả định hoạt động liên tục thì báo cáo tài chính phải lập trên một cơ sở khác và phải giải thích cơ sở đã sử dụng để lập báo cáo tài chính.

Giá gốc

Tài sản phải được ghi nhận theo giá gốc. Giá gốc của tài sản được tính theo số tiền hoặc khoản tương đương tiền đã trả, phải trả hoặc tính theo giá trị hợp lý của tài sản đó vào thời điểm tài sản được ghi nhận. Giá gốc của tài sản không được thay đổi trừ khi có quy định khác trong chuẩn mực kế toán cụ thể.

Phù hợp

Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi phí của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó.

Nhất quán

Các chính sách và phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng thống nhất ít nhất trong một kỳ kế toán năm. Trường hợp có thay đổi chính sách và phương pháp kế toán đã chọn thì phải giải trình lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi đó trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.

Thận trọng

Thận trọng là việc xem xét, cân nhắc, phán đoán cần thiết để lập các ước tính kế toán trong các điều kiện không chắc chắn. Nguyên tắc thận trọng đòi hỏi:

- Phải lập các khoản dự phòng nhưng không lập quá lớn;
- Không đánh giá cao hơn giá trị của các tài sản và các khoản thu nhập;
- Không đánh giá thấp hơn giá trị của các khoản nợ phải trả và chi phí;
- Doanh thu và thu nhập chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế, còn chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí.

Trọng yếu

Thông tin được coi là trọng yếu trong trường hợp nếu thiếu thông tin hoặc thiếu chính xác của thông tin đó có thể làm sai lệch đáng kể báo cáo tài chính, làm ảnh hưởng đến quyết định kinh tế của người sử dụng báo cáo tài chính. Tính trọng yếu phụ thuộc vào độ lớn và tính chất của thông tin hoặc các sai sót được đánh giá trong hoàn cảnh cụ thể. Tính trọng yếu của thông tin phải được xem xét trên cả phương diện định lượng và định tính.

Chuẩn mực số 14: Doanh thu và thu nhập khác

Mục đích của chuẩn mực này là quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán doanh thu và thu nhập khác, gồm: Các loại doanh thu, thời điểm ghi nhận doanh thu, phương pháp kế toán doanh thu và thu nhập khác làm cơ sở ghi sổ kế toán và lập báo cáo tài chính.

Chuẩn mực này quy định doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. 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 (Ví dụ: Khi người nhận đại lý thu hộ tiền bán hàng cho đơn vị chủ hàng, thì doanh thu của người nhận đại lý chỉ là tiền hoa hồng được hưởng). Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.

Xác định doanh thu

- Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được.

- Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

- Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không được nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị danh nghĩa sẽ thu được trong tương lai.

- Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu.

- Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ khác không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm. Khi không xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về thì doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ đem trao đổi, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm.

Chuẩn mực số 15: Hợp đồng xây dựng

Theo VAS 15, hợp đồng xây dựng là hợp đồng bằng văn bản về việc xây dựng một tài sản hoặc tổ hợp các tài sản có liên quan chặt chẽ hay phụ thuộc lẫn

nhau về mặt thiết kế, công nghệ, chức năng hoặc các mục đích sử dụng cơ bản của chúng. Theo đó, hợp đồng xây dựng bao gồm 2 loại:

Hợp đồng xây dựng với giá cố định: Là hợp đồng xây dựng trong đó nhà thầu chấp thuận một mức giá cố định cho toàn bộ hợp đồng hoặc một đơn giá cố định trên một đơn vị sản phẩm hoàn thành. Trong một số trường hợp khi giá cả tăng lên, mức giá đó có thể thay đổi phụ thuộc vào các điều khoản ghi trong hợp đồng.

Hợp đồng xây dựng với chi phí phụ thêm: Là hợp đồng xây dựng trong đó nhà thầu được hoàn lại các chi phí thực tế được phép thanh toán, cộng (+) thêm một khoản được tính bằng tỷ lệ phần trăm (%) trên những chi phí này hoặc được tính thêm một khoản phí cố định.

Phần công việc đã hoàn thành của hợp đồng làm cơ sở xác định doanh thu có thể được xác định bằng nhiều cách khác nhau. Doanh nghiệp cần sử dụng phương pháp tính toán thích hợp để xác định phần công việc đã hoàn thành. Tùy thuộc vào bản chất của hợp đồng xây dựng, doanh nghiệp lựa chọn áp dụng một trong ba (3) phương pháp sau để xác định phần công việc hoàn thành:

- + Tỷ lệ phần trăm (%) giữa chi phí đã phát sinh của phần công việc đã hoàn thành tại một thời điểm so với tổng chi phí dự toán của hợp đồng;
- + Đánh giá phần công việc đã hoàn thành; hoặc
- + Tỷ lệ phần trăm (%) giữa khối lượng xây lắp đã hoàn thành so với tổng khối lượng xây lắp phải hoàn thành của hợp đồng.

Việc thanh toán theo tiến độ và những khoản ứng trước nhận được từ khách hàng thường không phản ánh phần công việc đã hoàn thành.

Khi kết quả thực hiện hợp đồng xây dựng không thể ước tính được một cách đáng tin cậy thì doanh thu chỉ được ghi nhận tương đương với chi phí của hợp đồng đã phát sinh mà việc được hoàn trả là tương đối chắc chắn.

1.3 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị

1.3.1 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính

Chứng từ kế toán sử dụng

Chứng từ kế toán được sử dụng để kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm

- Hợp đồng kinh tế; bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Hoá đơn bán hàng thông thường, hóa đơn giá trị gia tăng; hóa đơn dịch vụ cho thuê tài chính
- Các chứng từ thanh toán như phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo Có ngân hàng, sổ phụ ngân hàng...
- Chứng từ có liên quan khác như phiếu xuất kho, phiếu nhập kho hàng trả lại...

Tài khoản sử dụng và phương pháp kế toán

Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp quy định kế toán doanh thu hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp sử dụng các tài khoản sau:

TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán, bao gồm cả doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con trong cùng tập đoàn.

Tài khoản này phản ánh doanh thu của hoạt động sản xuất, kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

- Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào và bán bất động sản đầu tư;
- Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thoả thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động, doanh thu hợp đồng xây dựng....
- Doanh thu khác.

Tài khoản 511 có 6 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá:
- Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm:
- Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ:
- Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá:
- Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư:
- Tài khoản 5118 - Doanh thu khác:

Khi hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cần tuân thủ một số quy định sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được 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, phí thu thêm ngoài giá bán.

- Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra Đồng Việt Nam hoặc đơn vị chính thức sử dụng trong kế toán theo tỷ giá thực tế phát sinh hoặc tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố trên thị trường tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do nguyên nhân: Doanh nghiệp chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đã bán cho khách hàng hoặc hàng bán bị trả lại, và doanh nghiệp phải nộp thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp được tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế mà doanh nghiệp đã thực hiện trong một kỳ kế toán.

- Đối với sản phẩm hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là phần hoa hồng mà doanh nghiệp được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh thu được ghi nhận theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên phần óp phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được ghi nhận.

Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ kết chuyển vào tài khoản 911 – xác định kết quả kinh doanh để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Tài khoản 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu chưa thực hiện của doanh nghiệp trong kỳ kế toán. Tài khoản giảm trong khi phát sinh khi doanh nghiệp thực hiện kết chuyển “Doanh thu chưa thực hiện” sang Tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”, hoặc Tài khoản “Doanh thu hoạt động tài chính” (tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia).

Doanh thu chưa thực hiện gồm:

- Số tiền nhận trước nhiều năm về cho thuê tài sản (cho thuê hoạt động);
- Khoản chênh lệch giữa bán hàng trả chậm, trả góp theo cam kết với giá bán trả ngay; Khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn hoặc mua các công cụ nợ (trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu...).

Tài khoản 521 -Các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ

sau phải chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hoặc hàng bán bị trả lại thì doanh nghiệp được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:

- Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành Báo cáo tài chính, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu trên Báo cáo tài chính của kỳ lập báo cáo.

- Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành Báo cáo tài chính thì doanh nghiệp ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

Kế toán phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại cho từng khách hàng và từng loại hàng bán, như: bán hàng (sản phẩm, hàng hoá), cung cấp dịch vụ. Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 511 - "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ báo cáo.

Trình tự hạch toán

Trình tự kế toán doanh thu được trình bày trong phụ lục 01, 02, 03.

Kế toán doanh thu theo các hình thức sổ

Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp quy định kế toán các hình thức ghi sổ bao gồm: hình thức sổ Nhật ký chung, hình thức sổ Nhật ký- Sổ cái, hình thức sổ Chứng từ ghi sổ, hình thức sổ Nhật ký- Chứng từ và hình thức kế toán trên máy vi tính. Các hình thức ghi sổ này sẽ được minh họa theo phụ lục 05, 06, 07, 08, 09

Báo cáo doanh thu hoạt động kinh doanh

Trong hệ thống báo cáo tài chính, doanh thu hoạt động kinh doanh được thể hiện trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

- Mã số 01: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Mã số 02: Các khoản giảm trừ doanh thu
- Mã số 10: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

1.3.2 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị

Kế toán quản trị đóng vai trò rất quan trọng trong việc quản lý doanh nghiệp. Thông qua việc cung cấp thông tin, kế toán quản trị giúp các nhà quản lý hoạch định chiến lược dài hạn để đạt mục tiêu và tổ chức ngắn hạn các nguồn lực để thực hiện chiến lược đó. Vai trò của kế toán quản trị trong việc ra quyết định thể hiện ở việc liên kết giữa hoạch định và yêu cầu quản trị để quyết định việc xác định chiến lược và sử dụng nguồn lực. Bên cạnh đó, kế toán quản trị còn đảm bảo cho các quyết định được thực hiện và tổ chức gắn liền với chiến lược và kế hoạch tác nghiệp.

1.3.2.1 Lập dự toán doanh thu

Trong các chức năng của quản trị, lập kế hoạch là chức năng quan trọng không thể thiếu đối với mọi doanh nghiệp. Kế hoạch là xây dựng mục tiêu của doanh nghiệp và vạch ra các bước thực hiện để đạt được mục tiêu đã đặt ra. Dự toán cũng là một loại kế hoạch nhằm liên kết các mục tiêu cụ thể, chỉ rõ các tài nguyên phải sử dụng, đồng thời dự tính kết quả thực hiện trên cơ sở các kỹ thuật dự báo.

Theo nghĩa hẹp dự toán là việc ước tính toàn bộ thu nhập, chi phí của doanh nghiệp trong một thời kỳ để đạt được một mục tiêu nhất định. Theo nghĩa rộng dự toán được hiểu là dự kiến các công việc, nguồn lực cần thiết để thực hiện các mục tiêu trong một tổ chức. Quá trình dự toán cũng phải đặt ra: ai làm dự toán và ai sẽ thực hiện dự toán theo phân cấp quản lý của doanh nghiệp. Công việc này được thực hiện nhằm gắn liền với trách nhiệm của mỗi bộ phận, mỗi cá nhân với mục tiêu của doanh nghiệp. Như vậy, dự toán của doanh nghiệp không chỉ gắn với việc tổ chức thực hiện mà còn là cơ sở để thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát sau này.

Lập dự toán doanh thu trong các doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng:

- Cung cấp có hệ thống về tình hình doanh thu tại doanh nghiệp. Từ đó các nhà quản trị doanh nghiệp có thể dự đoán được trong tương lai có những nhân tố nào phù hợp, nhân tố nào không phù hợp và cần phải làm gì; đạt được những kết quả gì để nghiên cứu và đưa ra các phương án cụ thể, chính xác, kịp thời phục vụ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Căn cứ vào việc lập dự toán xác định các chỉ tiêu phù hợp với yêu cầu quản trị doanh nghiệp và phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó làm căn cứ để hệ thống hoá thông tin kế toán quản trị nhằm đánh giá, kiểm soát doanh thu theo từng hoạt động hoặc theo từng địa điểm kinh doanh.

- Làm cơ sở phân tích tình hình biến động của doanh thu, xác định rõ nguyên nhân khách quan và chủ quan trong quá trình thực hiện dự toán từ đó đảm bảo cho nhà quản trị biết thực chất về quá trình kinh doanh của doanh nghiệp để từ đó có giải pháp hữu hiệu nhất trong quản lý ở thời kỳ tiếp theo.

Dự toán về doanh thu phải được xây dựng trên cơ sở dự toán về khối lượng tiêu thụ và dự đoán về đơn giá bán. Trong đó:

- Dự toán về khối lượng tiêu thụ phải xây dựng chi tiết cho từng nhóm, mặt hàng và cho từng bộ phận kinh doanh.

- Dự toán về đơn giá bán tính toán chi tiết đến các trường hợp doanh nghiệp chưa đạt được điểm hòa vốn, đã vượt qua điểm hòa vốn trong điều kiện kinh doanh bình thường hay trong điều kiện kinh doanh có sự thay đổi về giá cả, định phí, biến phí; đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, còn phải tính đến sự ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá, của việc áp dụng những công cụ phòng ngừa rủi ro hối đoái và những điều kiện cơ sở giao hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Ngoài ra, việc lập dự toán doanh thu bán hàng của từng mặt hàng phải xét trong mối quan hệ chặt chẽ với kết cấu bán hàng để làm sao đạt được mục tiêu lợi nhuận mong muốn với chi phí thấp nhất. Dự toán doanh thu được xây dựng khoa học, hợp lý là cơ sở quan trọng cho việc tổ chức điều hành, kiểm tra, đánh

giá thông tin phản tòi từ thực tế kinh doanh và từ đó có thể kịp thời chuyển thành những thông tin dự báo cho tương lai.

1.3.2.2 Thu thập thông tin thực hiện và báo cáo

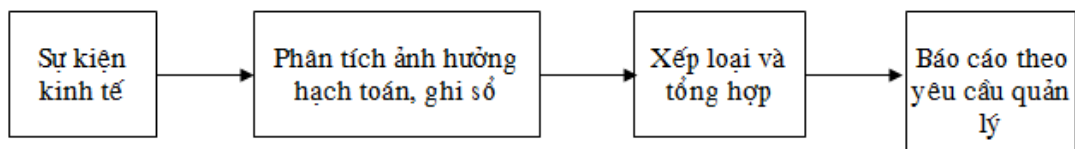
Các thông tin kế toán cung cấp ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định của nhà quản trị, do đó để đảm bảo chất lượng thông tin kế toán mang lại hiệu quả tốt nhất thì cần phải đảm bảo các yêu cầu về tính trung thực và tính phù hợp, hiệu quả. Thông tin về doanh thu phải đảm bảo thông tin đó liên quan đến tương lai, có sự khác biệt giữa các phương án xem xét và lựa chọn. Những thông tin mà kế toán quản trị cần tổ chức và thu nhận là thông tin quá khứ và thông tin trong tương lai

Tổ chức thu thập thông tin quá khứ

Thông tin quá khứ (thông tin thực hiện) là thông tin về hiện tượng và sự kiện xảy ra, đã phát sinh và hoàn thành.

Thông tin quá khứ mà KTQT thu thập và cung cấp cho thấy tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong thời kỳ đã qua. Điều đó giúp các nhà quản trị doanh nghiệp đánh giá được hiệu quả của việc thực hiện các quyết định, đánh giá mức độ kiểm soát các hoạt động của doanh nghiệp bởi chính nhà quản trị, làm cơ sở tiền đề để hoạch định các chính sách trong thời kỳ tiếp theo.

Thu thập thông tin quá khứ có thể thực hiện theo quy trình sau đây (Sơ đồ 1.1)



Sơ đồ 1.1 : Quy trình thu thập thông tin quá khứ

Theo quy trình trên tất cả các sự kiện kinh tế phát sinh trong nội bộ doanh nghiệp hay phát sinh trong môi liên hệ với bên ngoài đều được KTQT phân tích ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích ảnh hưởng đó mà tổ chức hạch toán và ghi ảnh hưởng của các hiện tượng này sau đó sắp xếp

và tổng hợp các thông tin đã được ghi rõ. Cuối cùng tùy theo yêu cầu của nhà quản trị mà cung cấp thông tin dưới dạng phù hợp với các nhà quản trị cho việc ra quyết định.

Để thu thập thông tin này KTQT có thể sử dụng các phương pháp kế toán: phương pháp chứng từ kế toán, phương pháp tài khoản kế toán, phương pháp tổng hợp cân đối... thông qua việc tổ chức hạch toán ban đầu, tổ chức vận dụng tài khoản, thiết kế hệ thống sổ kế toán, hệ thống báo cáo kế toán theo yêu cầu quản lý và mục đích ra quyết định.

- Phương pháp thu thập thông tin:

Tổ chức hạch toán ban đầu: Đây là khâu đầu tiên khi thu thập thông tin quá khứ. Hạch toán ban đầu được thực hiện thông qua việc lập các chứng từ kế toán. Lập và ghi chép đầy đủ, chính xác các sự kiện kinh tế phát sinh sẽ giúp cho các khâu tiếp theo tiến hành thuận lợi, đảm bảo cung cấp thông tin được nhanh chóng, đáp ứng yêu cầu phù hợp, hữu ích và kịp thời.

Việc hạch toán doanh thu tiêu thụ phải được tiến hành riêng thành doanh thu tiêu thụ ra bên ngoài và doanh thu tiêu thụ nội bộ và thành các khoản doanh thu tương ứng sau:

- Doanh thu bán hàng.
- Doanh thu bán hàng bị chiết khấu.
- Doanh thu của hàng hoá đã bán, lao vụ đã cung cấp bị trả lại hoặc không được chấp nhận thanh toán.
- Doanh thu bị giảm giá do giảm giá hàng bán.

Ngoài ra doanh thu bán hàng ra bên ngoài và doanh thu bán hàng nội bộ đều phải được hạch toán chi tiết cho từng loại hình kinh doanh, chi tiết theo từng loại sản phẩm, hàng hoá dịch vụ... nhằm phục vụ cho việc xác định đầy đủ, chính xác kết quả kinh doanh theo yêu cầu quản lý tài chính và lập báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Các khoản giảm doanh thu: Doanh thu hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá

hàng bán phát sinh thực tế trong kỳ (thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu của hàng bán) phải được hạch toán chi tiết riêng trên các tài khoản, số kế toán liên quan.

Việc hạch toán doanh thu bán hàng phải tôn trọng nguyên tắc chi phí và doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế phát sinh phải phù hợp theo niên độ kế toán. Riêng đối với những sản phẩm, dịch vụ doanh nghiệp đã cung cấp cho khách hàng và được khách hàng trả trước một lần cần hạch toán riêng thành khoản doanh thu nhận trước, sau đó sẽ tính toán kết chuyển số doanh thu tương ứng của từng kỳ vào khoản doanh thu bán hàng.

Tuỳ thuộc vào phương thức bán hàng mà doanh thu tiêu thụ, còn cần hạch toán chi tiết thành:

- Doanh thu bán hàng thu tiền ngay.
- Doanh thu bán hàng người mua chưa trả.
- Doanh thu bán hàng trả góp.
- Doanh thu bán hàng đại lý (ký gửi).
- Doanh thu nhận trước.

Tổ chức tài khoản kế toán

Việc tổ chức tài khoản kế toán để thu thập thông tin quá khứ phục vụ cho việc ra quyết định cần được tiến hành một cách có hệ thống và khoa học, vừa đảm bảo cung cấp thông tin chi tiết theo yêu cầu quản trị, vừa đảm bảo khả năng đối chiếu giữa thông tin chi tiết với thông tin tổng hợp liên quan của đối tượng kế toán cụ thể. Để đáp ứng mục tiêu trên, KTQT cần căn cứ vào hệ thống tài khoản của Nhà Nước ban hành, trên cơ sở mục đích và yêu cầu của quản lý chi tiết đối với từng đối tượng để mở các tài khoản chi tiết theo từng đối tượng.

Đối với số doanh thu bán hàng ra ngoài được phản ánh tổng hợp trên TK 511 "Doanh thu bán hàng". Tài khoản này phản ánh giá trị của sản phẩm hàng hoá, lao vụ dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán, đã cung cấp cho khách hàng (doanh thu đã thực hiện hoặc thu tiền ngay, hoặc được người mua chấp nhận thanh

toán), cũng như các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại để xác định doanh thu thuần kết chuyển sang Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh" để tính lãi, lỗ về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo thông tư TT 200/2014/BTC, để theo dõi chi tiết doanh thu của từng loại hoạt động TK 511 được mở thành 6 TK cấp 2.

Từng TK cấp 2 nêu trên lại được mở chi tiết hơn cho từng loại hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ, thí dụ TK 5112 có thể mở thành:

51121 - Doanh thu bán thành phẩm A.

51122- Doanh thu bán thành phẩm B.

Đối với các doanh nghiệp có thực hiện tiêu thụ nội bộ, thì doanh thu bán hàng nội bộ được phản ánh chung trên TK 511 "Doanh thu bán hàng nội bộ" và cũng mở chi tiết thành các TK cấp 2 tương ứng cho từng loại hoạt động. Các tài khoản cấp 2 trên cũng được mở chi tiết hơn tùy theo yêu cầu quản trị của mỗi doanh nghiệp.

Trường hợp khách hàng thanh toán tiền hàng trước thời hạn quy định hoặc vì một lý do ưu đãi nào đó mà được doanh nghiệp giảm trừ sẽ được thanh toán riêng thành khoản chiết khấu bán hàng, đồng thời theo dõi khoản chiết khấu này riêng biệt cho từng hoạt động tiêu thụ: hàng hoá, thành phẩm và cung cấp dịch vụ.

Mục đích của việc tiêu thụ, bán hàng là thu được tiền để bù đắp trang trải các chi phí liên quan đến việc sản xuất, chế tạo sản phẩm hay cung cấp thực hiện lao vụ dịch vụ và các chi phí liên quan trong quá trình bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Do vậy cùng với việc thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, dịch vụ là quá trình thu hồi kịp thời số tiền mà khách hàng phải trả về những sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ doanh nghiệp đã cung cấp. Việc theo dõi, kiểm tra và đôn đốc khách hàng thanh toán kịp thời có ảnh hưởng lớn đến quá trình thu hồi vốn để tiếp tục sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy đối với những khách hàng còn nợ doanh nghiệp, cũng cần phải tổ chức kế toán chi

tiết riêng theo từng khách hàng trên các tài khoản, sổ kế toán liên quan.

Toàn bộ số tiền còn phải thu của khách hàng cũng như tình hình thanh toán của khách hàng được phản ánh tổng hợp trên TK 131 "Phải thu của khách hàng". Song, các doanh nghiệp phải mở chi tiết TK 131 thành các TK cấp 2 riêng cho từng khách hàng, thí dụ:

TK 1311 - Thanh toán với khách hàng X.

TK 1312 - Thanh toán với khách hàng Y.

Việc theo dõi chi tiết theo từng khách hàng, người mua trên sổ chi tiết thanh toán với người mua giúp cho doanh nghiệp biết được số tiền còn phải thu đối với từng khách hàng, thông qua đó mà có biện pháp đôn đốc kịp thời, để thu hồi đủ.

Trường hợp những khách hàng có tình hình tài chính kém, không có khả năng thanh toán, đã quá hạn thanh toán lâu... cần được theo dõi riêng để trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp hoặc có biện pháp xử lý cho phù hợp. Về nguyên tắc, căn cứ lập dự phòng là phải có những bằng chứng đáng tin cậy về các khoản nợ phải thu khó đòi (khi khách hàng bị phá sản, bị tổn thất, thiệt hại lớn về tài sản... hoặc đã làm thủ tục đòi nợ nhiều lần nhưng không đòi được).

Đối với những khoản phải thu khó đòi kéo dài trong nhiều năm, nếu doanh nghiệp đã cố gắng mọi biện pháp nhưng không thu nợ được và khách hàng thực sự không còn khả năng thanh toán thì cần xoá các khoản nợ phải thu khó đòi trên sổ kế toán và chuyển sang theo dõi chi tiết thành khoản nợ khó đòi đã xử lý.

Sử dụng hệ thống sổ kế toán:

Hệ thống sổ KTQT cần được thiết kế cụ thể mẫu sổ với số lượng các chi tiêu cụ thể được sắp xếp theo trình tự hợp lý và khoa học theo nhu cầu quản lý cũng như sự tiện lợi của việc trình bày, tổng hợp báo cáo sử dụng thông tin. Khi thiết kế mẫu sổ cần xem xét trình độ trang bị công nghệ xử lý thông tin ở doanh

nghiệp, quá trình vận động của từng đối tượng và khả năng xử lý thông tin trong từng tình huống ra quyết định.

Sổ chi tiết doanh thu bán hàng của từng loại sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cần phải đảm bảo được các nội dung sau:

- Ngày tháng ghi sổ.
- Số hiệu và ngày lập của chứng từ.
- Tóm tắt nội dung của chứng từ (nghiệp vụ kinh tế phát sinh).
- TK đối ứng.
- Số lượng, đơn giá, thành tiền của sản phẩm tiêu thụ.
- Các khoản tính trừ doanh thu.

Sổ chi tiết thanh toán với khách hàng được mở riêng cho từng khách hàng để theo dõi tình hình thanh toán giữa khách hàng với doanh nghiệp. Trường hợp phát sinh các nghiệp vụ bằng ngoại tệ thì phải theo dõi riêng cả nguyên tệ và qui đổi ra đồng Việt Nam. Cũng có thể mở sổ theo dõi thanh toán với khách hàng bằng tiền Việt Nam riêng và bằng ngoại tệ riêng.

Tổ chức thu thập thông tin tương lai

Thông tin tương lai là những thông tin về các hiện tượng và sự kiện chưa xảy ra. Để ra được quyết định nhà quản trị cần rất nhiều thông tin liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau, đồng thời cũng thu thập theo nhiều cách khác nhau. Để thu thập thông tin tương lai, DN cần thực hiện theo các bước sau:

Hoạch định mục tiêu:

Theo quy trình này, giai đoạn đầu tiên KTQT phải quan tâm là hoạch định mục tiêu, nhà quản trị muốn có thông tin đem lại lợi ích thì thông tin đó phải có quan hệ trực tiếp đến vấn đề đặt ra của DN và đòi hỏi phải giải quyết. Việc thu thập thông tin sẽ rất tốn kém nếu hoạch định mục tiêu không rõ ràng hay sai lệch.

Lựa chọn nguồn thông tin:

Đây là giai đoạn thứ hai KTQT thực hiện để thu thập thông tin tương lai.

Trong giai đoạn này KTQT phải xác định loại thông tin mà nhà quản trị quan tâm và phương pháp thu thập thông tin có hiệu quả nhất. Tùy theo đó là thông tin sơ cấp hay thứ cấp hoặc cả hai mà kế toán thu thập, ghi chép và trình bày phù hợp

+ Thu thập thông tin, số liệu thứ cấp: Thông tin số liệu thứ cấp là thông tin đã có ở đâu đó và trước đây đã thu thập cho mục tiêu khác, thông tin này kế toán có thể thu thập từ các báo cáo quản trị nội bộ, BCTC, cũng có thể thu thập từ bên ngoài (như ấn phẩm của cơ quan Nhà nước, tạp chí, sách, dịch vụ tư vấn...)

+ Thu thập thông tin số liệu sơ cấp: Rất nhiều thông tin tương lai được thu thập từ đầu mà chưa có ở bất cứ đâu. Để thu thập thông tin sơ cấp phải có kế hoạch thu thập, nghiên cứu. Kế hoạch này phải thể hiện những nội dung cụ thể như: Phương pháp thu thập, công cụ thu thập, mẫu thu thập, cách thức liên hệ,...

Xử lý, phân tích thông tin:

Sau khi thu thập thông tin KTQT tiến hành xử lý thông tin đó thành những thông tin kế toán hữu ích cho mục tiêu và quyết định của nhà quản trị. Để xử lý các thông tin này, KTQT áp dụng các phương pháp kế toán chung như: phương pháp chứng từ, tính giá, đối ứng tài khoản, tổng hợp cân đối đồng thời kết hợp với các phương pháp riêng của KTQT như: so sánh, đối chiếu thành các biểu đồ, đồ thị hay chương trình,...

Hệ thống báo cáo kế toán quản trị

Hệ thống các báo cáo là cơ sở, phương tiện truyền đạt thông tin đến các nhà quản trị, nhưng phải đảm bảo được yêu cầu cung cấp thông tin thích hợp, kịp thời, phù hợp theo từng đối tượng sử dụng thông tin. Báo cáo KTQT doanh thu bao gồm những báo cáo sau:

- Báo cáo quản trị doanh thu bán hàng theo nhóm/ mặt hàng: cho biết số lượng hàng hóa, giá vốn, giá bán, doanh thu bán hàng, chi phí, lãi (lỗ) thu được khi tiêu thụ nhóm/ mặt hàng đó. Từ đó cho nhà quản trị cái nhìn tổng thể về tình

hình tiêu thụ nhóm/ mặt hàng tại thị trường của doanh nghiệp, đánh giá tình hình kinh doanh hoàn thành kế hoạch hay không, trên cơ sở đó xác định lượng nhập cụ thể cho kỳ kinh doanh sao cho phù hợp.

- Báo cáo quản trị doanh thu bán hàng theo địa điểm (hay bộ phận kinh doanh): cho biết về số lượng hàng hóa, giá vốn, giá bán, doanh thu bán hàng, chi phí, lãi (lỗ) thu được tại địa điểm hay bộ phận kinh doanh đó. Nhìn vào báo cáo, các nhà quản trị sẽ biết được rằng việc thực hiện dự toán lập ra đến đâu? Đã khai thác hết tiềm năng của địa điểm hay bộ phận đó chưa? Nguyên nhân và đưa ra biện pháp khắc phục

- Báo cáo quản trị doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán: Báo cáo theo phương thức thanh toán cho nhà quản trị biết được tại thị trường nào khách hàng thường có thói quen thanh toán theo phương thức trả tiền ngay, thị trường nào khách hàng hay thanh toán trả chậm, trả góp? Từ đó áp dụng các chính sách kinh doanh phù hợp.

- Báo cáo thực hiện dự toán doanh thu bán hàng: nhằm giúp nhà quản trị đánh giá được khả năng thực hiện kế hoạch doanh thu bán hàng tại doanh nghiệp mình đến đâu và nguyên nhân dẫn đến điều đó.

1.3.2.3 Phân tích doanh thu cho việc ra quyết định

Phân tích doanh thu sẽ so sánh được doanh thu thực tế đạt được so với doanh thu dự toán của bộ phận. Xem xét tình hình thực hiện dự toán doanh thu, trên cơ sở đó phân tích sai biệt doanh thu do ảnh hưởng của các nhân tố có liên quan như giá bán, khối lượng sản phẩm tiêu thụ và cơ cấu sản phẩm tiêu thụ. Bên cạnh đó sẽ biết được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, có căn cứ so sánh được giữa chi phí thực tế bỏ ra so với doanh thu thu về. Phân tích doanh thu có thể thực hiện qua một số nội dung sau:

- Phân tích tình hình thực hiện doanh thu theo khu vực bán
- Phân tích tình hình thực hiện doanh thu theo phương thức thanh toán
- Phân tích tình hình thực hiện doanh thu theo ngành hàng

- Phân tích doanh thu bán hàng theo điểm hòa vốn, doanh thu đạt mức lợi nhuận mục tiêu

Phân tích doanh thu theo điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu (thu nhập) cân bằng với chi phí sản xuất kinh doanh tương ứng. Hay nói cách khác, điểm hòa vốn là điểm mà doanh thu cân bằng với biến phí và định phí sản xuất kinh doanh. Điểm hòa vốn được thể hiện qua các chỉ tiêu sản lượng hòa vốn, doanh thu hòa vốn và thời gian hòa vốn. Điểm hòa vốn phải được xác định cho từng mặt hàng kinh doanh.

+ Xác định điểm hòa vốn của từng mặt hàng

Để xác định điểm hòa vốn của từng mặt hàng thì phải thu thập thông tin về giá bán, biến phí của từng mặt hàng và tổng định phí. Sau đó lựa chọn tiêu thức phân bổ tổng định phí cho từng mặt hàng kinh doanh. Thông thường, phân bổ tổng định phí theo tỷ lệ biến phí của từng mặt hàng trong tổng biến phí

$$\text{Định phí chung phân bổ cho mặt hàng A} = \frac{\text{Tổng định phí}}{\text{Tổng biến phí các mặt hàng}} \times \text{Biến phí của mặt hàng A}$$

Doanh thu hòa vốn của mặt hàng A được xác định như sau:

$$\text{Doanh thu hòa vốn của mặt hàng A} = \frac{\text{Định phí phân bổ của mặt hàng A}}{\text{Tỷ lệ lãi trên biến phí của mặt hàng A}}$$

Ngoài ra, sản lượng hòa vốn của mặt hàng A còn được tính theo công thức:

$$\text{Sản lượng hòa vốn của mặt hàng A} = \frac{\text{Doanh thu hòa vốn của mặt hàng A}}{\text{Giá bán của mặt hàng A}}$$

Bên cạnh đó, xác định điểm hòa vốn của từng mặt hàng còn dựa trên cơ sở doanh thu hòa vốn chung của các mặt hàng và tỷ lệ kết cấu của từng mặt hàng

$$\text{Doanh thu hòa vốn của từng mặt hàng} = \text{Doanh thu hòa vốn chung} \times \text{Tỷ lệ kết cấu của từng mặt hàng}$$

Trong đó:

$$\text{Doanh thu hòa vốn chung} = \frac{\text{Tổng định phí}}{\text{Tỷ lệ lãi trên biến phí bình quân của các mặt hàng}}$$

$$\text{Tỷ lệ lãi trên biến phí bình quân của các mặt hàng} = \frac{\text{Tổng biến phí của các mặt hàng}}{\text{Tổng doanh thu của các mặt hàng}}$$

Tỷ lệ kết cấu của từng mặt hàng = $\frac{\text{Doanh thu hòa vốn của mặt hàng}}{\text{Tổng doanh thu của các mặt hàng}}$
 + Khung giá bán của hàng hóa là giá bán hòa vốn ở các mức độ sản lượng khác nhau và được xác định bằng công thức:

$$G_h = \frac{ĐF}{SL} + bp$$

Trong đó: G_h : Giá bán hòa vốn

ĐF : Định phí phân bổ cho từng mặt hàng

SL: Sản lượng tiêu thụ

bp: Biến phí đơn vị

Phân tích doanh thu trên cơ sở điểm hòa vốn và lợi nhuận mục tiêu

+ Định giá bán hàng hóa khi doanh nghiệp chưa vượt qua được khối lượng bán ở điểm hòa vốn

Trong trường hợp này, để đạt lợi nhuận mục tiêu thì giá bán của mỗi hàng hóa được xác định như sau:

$$\text{Giá bán} = \text{Giá bán hòa vốn} + \frac{\text{Lợi nhuận mục tiêu}}{\text{Khối lượng bán ở điểm hòa vốn}}$$

+ Định giá bán hàng hóa khi doanh nghiệp đã vượt qua khối lượng bán ở điểm hòa vốn:

Sau khi đã vượt qua được điểm hòa vốn, toàn bộ định phí trong năm của doanh nghiệp đã được bù đắp thì giá bán trong trường hợp này chỉ cần bù đắp biến phí và đảm bảo được lợi nhuận mong muốn. Do đó, tùy vào từng điều kiện cụ thể mà doanh nghiệp có thể điều chỉnh giá bán cho phù hợp với từng thương vụ, hợp đồng bán hàng cụ thể, đảm bảo tính linh hoạt cho doanh nghiệp. Trong trường hợp này, giá bán hàng hóa được xác định như sau:

$$\text{Giá bán} = \frac{\text{Biến phí đơn vị}}{\text{đơn vị}} + \frac{\text{Lợi nhuận mong muốn của từng hợp đồng}}{\text{Khối lượng tiêu thụ của từng hợp đồng}}$$

KẾT LUẬN CHƯƠNG I

Trong chương I tác giả đã làm rõ các vấn đề lý luận cơ bản về kế toán

doanh thu trong doanh nghiệp, cụ thể là: Các khái niệm cơ bản liên quan đến kế toán doanh thu, bên cạnh đó nghiên cứu phân tích kế toán doanh thu theo quy định của chuẩn mực kế toán quốc tế và chuẩn mực kế toán Việt Nam, dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Dựa trên nền tảng lý luận cơ bản về kế toán doanh thu tạo tiền đề khoa học để tiếp tục nghiên cứu tình hình và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ**

Tên giao dịch: **MATERIAL AND COMPLETE EQUIPMENT
EXPORT – IMPORT CORPORATION**

Tên viết tắt: **MATEXIM**

Trụ sở chính: **Số 36 (Km 3), Đường Phạm Văn Đồng, Huyện Từ Liêm -
Thành phố Hà Nội**

Điện thoại: **37564241 / 37564715 / 37564716 / 37564717**

Fax: **37564416**

Email: vanphong@matexim.com.vn

Website: www.matexim.com.vn

Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ Matexim được thành lập theo Quyết định số 3065/ QĐ- BCN và số 3217/ QĐ- BCN ngày 14/ 11/ 2006 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp do chuyển đổi từ Công ty Vật tư và Thiết bị toàn bộ sang Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ.

Công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh lần đầu số 0103017766 ngày 06/ 06/ 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp và ngày 14 tháng 9 năm 2015, công ty được Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 5.

Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu là 37.000.000.000 VNĐ và theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ năm là 222.000.000.000 VNĐ. Gần 50 năm hoạt động, MATEXIM đã không ngừng củng cố và phát triển, đến nay đã có 10 thành viên đơn vị trực thuộc Công ty, có trụ sở ở Thành phố Hà Nội và các Thành phố lớn khác của khắp 3 miền

Bắc - Trung - Nam và Tây Nguyên. Tổng doanh thu hàng năm của công ty đã lên tới hàng ngàn tỷ đồng, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 40 - 50 triệu USD/năm.

2.1.2 Đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh

2.1.2.1. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu

Các mặt hàng xuất nhập khẩu và kinh doanh chủ yếu:

- Các loại vật tư, máy móc thiết bị và dây chuyền thiết bị toàn bộ, phục vụ cho sản xuất của tất cả các ngành của nền kinh tế quốc dân, như công nghiệp, xây dựng cơ bản, giao thông vận tải, đóng tàu, khai thác chế biến khoáng sản... trang trí nội thất, thiết bị văn phòng, hàng tiêu dùng, kim loại đen (các loại thép phôi, gang ...), các loại thép hợp kim cao cấp, thép dụng cụ, thép chế tạo, thép tấm, thép lá, thép dây và các loại thép chuyên dùng đặc biệt khác, các loại Fe-ro, kim loại màu, khoáng sản, than cốc, than đá, thiết bị lạnh, sản phẩm thủ công mỹ nghệ, mây tre; Sản phẩm chế biến nông, lâm, thủy hải sản, phân bón, hóa chất, bột giấy, hạt nhựa, vật tư nông nghiệp, thiết bị dụng cụ y tế...

- Các loại ô tô du lịch, ô tô chuyên dùng cho công an, quân sự, xe cứu thương và các loại xe máy.

- Bán và bảo hành các sản phẩm của Tổng Công ty Máy Động lực và Máy Nông nghiệp (VEAM) để phục vụ cho các ngành nông, lâm, ngư nghiệp..

- Có hệ thống cửa hàng bán và bảo hành xe máy do Công ty Honda uỷ nhiệm (HEAD).

- Thu mua tất cả các loại thối, phế liệu sắt, thép, kim loại màu, để tái sinh, tái chế phục vụ cho sản xuất và kinh doanh.

Sản xuất và dịch vụ:

- Tổ chức khai thác, chế biến khoáng sản, đặc biệt là khai thác, chế biến sâu quặng sắt ở Bản Cuôn - Chợ Đồn - Bắc Kạn để phục vụ cho sản xuất gang, sắt xộp, thép và kinh doanh xuất nhập khẩu...

- Sản xuất xốp, gang đúc, gang luyện thép, thép cán, các loại kim loại màu như: Thiếc, đồng, chì nhôm kẽm...

- Sản xuất gia công chế biến các sản phẩm tiêu dùng và bao bì bằng nhựa, bao bì bằng giấy, các sản phẩm đồ gỗ dân dụng và mỹ nghệ ... cho tiêu dùng và để xuất khẩu; Dây cáp điện, phân vi sinh, chế biến thức ăn gia súc, nuôi trồng thủy sản, sản xuất kinh doanh điện, xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp hạ tầng kỹ thuật, san lấp mặt bằng, thi công lắp đặt các công trình điện từ 110KV trở xuống;

- Dịch vụ: cho thuê kho bãi, nhà xưởng, văn phòng, vận chuyển giao nhận hàng hóa, ăn uống, và nhà nghỉ(không bao gồm kinh doanh phòng hát karaoke, vũ trường, quán bar)

- Thu mua phế liệu, sắt thép, kim loại màu.

2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ.

Cơ cấu tổ chức của công ty được trình bày trong phụ lục 10

Chức năng cụ thể của các phòng ban như sau:

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất. Có quyền và nhiệm vụ quyết định định hướng phát triển, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh; quyết định sửa đổi, bổ sung vốn điều lệ của Công ty; bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát; và quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty và các quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị

Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông.

Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Tổng giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác.

Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do luật pháp, Điều lệ, các quy chế nội bộ của Công ty và quyết định của Đại hội đồng cổ đông quy định. Cụ thể, Hội đồng quản trị có những quyền hạn và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và ngân sách hàng năm
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Tổng giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Giải quyết các khiếu nại của Công ty đối với cán bộ quản lý cũng như quyết định lựa chọn đại diện của Công ty để giải quyết các vấn đề liên quan tới các thủ tục pháp lý chống lại cán bộ quản lý đó;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và tổng số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Đề xuất việc phát hành trái phiếu, trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu và các chứng quyền cho phép người sở hữu mua cổ phiếu theo mức giá định trước;
- Quyết định giá chào bán trái phiếu, cổ phiếu và các chứng khoán chuyển đổi
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc hoặc Tổng giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty. Việc bãi nhiệm nói trên không được trái với các quyền theo hợp đồng của những người bị bãi nhiệm (nếu có);
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức việc chi trả cổ tức;
- Đề xuất việc tái cơ cấu lại hoặc giải thể Công ty.

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát của Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 05 (năm) năm; thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập BCTC nhằm đảm bảo lợi ích hợp pháp của các cổ đông.

Tổng Giám đốc điều hành

Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;

Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty theo những thông lệ quản lý tốt nhất;

Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;

Tham khảo ý kiến của Hội đồng quản trị để quyết định số lượng người lao động, mức lương, trợ cấp, lợi ích, việc bổ nhiệm, miễn nhiệm và các điều khoản khác liên quan đến hợp đồng lao động của họ;

Vào ngày 31 tháng 12 hàng năm, Tổng Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm.

Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;

Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;

Chuẩn bị các bản dự toán dài hạn, hàng năm và hàng tháng của Công ty (sau đây gọi là bản dự toán) phục vụ hoạt động quản lý dài hạn, hàng năm và hàng tháng của Công ty theo kế hoạch kinh doanh. Bản dự toán hàng năm (bao gồm cả bản cân đối kế toán, báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến) cho từng năm tài chính sẽ phải được trình để Hội đồng quản trị thông qua và phải bao gồm những thông tin quy định tại các quy chế của Công ty.

Thực hiện tất cả các hoạt động khác theo quy định của Điều lệ này và các quy chế của Công ty, các nghị quyết của Hội đồng quản trị, hợp đồng lao động của Tổng Giám đốc điều hành và pháp luật.

Báo cáo lên Hội đồng quản trị và các cổ đông. Tổng Giám đốc điều hành chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông về việc thực hiện nhiệm vụ và quyền hạn được giao và phải báo cáo các cơ quan này khi được yêu cầu.

Các phó tổng giám đốc

Điều hành trực tiếp các trưởng phòng trong công ty thực hiện yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty

Chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Các trưởng phòng

Điều hành trực tiếp các nhân viên trong công ty thực hiện yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty

Chịu trách nhiệm trước phó tổng giám đốc về các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

+ **Phòng tổ chức hành chính:** Quản lý toàn bộ nhân sự, chịu trách nhiệm đào tạo, nâng cao tay nghề cho cán bộ công nhân viên trong công ty, chăm lo đến đời sống của nhân viên trong công ty.

+ **Phòng tài chính kế toán:** Quản lý toàn bộ sổ sách giấy tờ, các khoản thu, chi, làm công tác hạch toán kế toán và cố vấn cho Giám đốc về tài chính.

+ **Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu:** Chịu trách nhiệm trong quan hệ hợp tác với các đối tác nước ngoài, lập hồ sơ và làm thủ tục nhập khẩu, chịu trách nhiệm trước ban giám đốc về nhập khẩu linh kiện, hàng hoá cho kế hoạch sản xuất của công ty.

+ **Phòng kinh doanh:** Chịu trách nhiệm kinh doanh các mặt hàng máy móc, dây chuyền, thiết bị toàn bộ của công ty, và các sản phẩm khác.

+ **Phòng marketing:** chịu trách nhiệm vụ phân tích đánh giá thị trường tham mưu cho ban lãnh đạo công tác đầu tư phát triển sản phẩm mới, khai thác thị trường tiềm năng, mở rộng thị trường ...

+ **Phòng kỹ thuật kho và vận tải:** thực hiện quản lý kho hàng, vận chuyển hàng hóa và thực hiện các hợp đồng vận tải của công ty

+ **Trung tâm công nghệ chăm sóc khách hàng :** Chịu trách nhiệm tư vấn và bảo hành sản phẩm.

+ **Các chi nhánh:** Chịu trách nhiệm phân phối các sản phẩm do tổng công ty sản xuất ra thị trường một cách hiệu quả nhất.

2.1.3 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán

2.1.3.1 Tổ chức bộ máy kế toán

Căn cứ vào quy mô, đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh cũng như yêu cầu quản lý khối lượng công việc lớn. Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, mọi công việc đều tập trung tại Phòng kế toán tài chính của Công ty. Ở các văn phòng đại diện tiến hành hạch toán và ghi chép những khoản phát sinh của văn phòng sau đó tập hợp và gửi kết

quả lại cho phòng kế toán tổng công ty để tập hợp. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty được khái quát theo sơ đồ ở phụ lục 11

2.1.3.2 Chính sách kế toán áp dụng

- **Chế độ kế toán áp dụng:** Công ty áp dụng chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014.

- **Hệ thống chứng từ kế toán:** Công ty áp dụng hệ thống chứng từ kế toán theo hướng dẫn Thông tư số 200/2014/TT-BTC

- **Phương pháp tính thuế GTGT:** Áp dụng theo phương pháp khấu trừ

- **Hệ thống tài khoản kế toán sử dụng:** Công ty sử dụng hệ thống tài khoản cấp một và cấp hai trên cơ sở những quy định về hệ thống tài khoản chung cho các doanh nghiệp cho Bộ Tài chính ban hành.

- **Hình thức kế toán áp dụng:** Công ty áp dụng hình thức Nhật ký chung

Năm tài chính của công ty được bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm, kỳ kế toán tháng. Đơn vị tiền tệ trong các ghi chép, báo cáo là Việt Nam Đồng (VNĐ). Phương pháp hạch toán hàng tồn kho là phương pháp kê khai thường xuyên.

2.2 Thực trạng kế toán doanh thu của Công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ

2.2.1 Thực trạng về kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính

2.2.1.1 Đặc điểm doanh thu hoạt động kinh doanh tại Công ty

Đặc điểm doanh thu hoạt động kinh doanh tại Công ty

Doanh thu hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ bao gồm:

- Doanh thu bán các mặt hàng, sản phẩm mà công ty sản xuất, kinh doanh.
- Doanh thu từ hoạt động đào tạo, bảo hành.
- Doanh thu cung cấp dịch vụ cho thuê nhà xưởng, kho tàng, bến bãi, xe vận tải...
- Doanh thu ủy thác xuất nhập khẩu

Nguyên tắc và điều kiện ghi nhận doanh thu

- Đối với doanh thu bán hàng:

Doanh thu bán các mặt hàng mà công ty phân phối và sản xuất được ghi nhận khi đã có đầy đủ các loại giấy tờ: hợp đồng kinh tế, biên bản bàn giao kiêm phiếu bảo hành và hóa đơn GTGT mà không phụ thuộc vào việc đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.

Doanh thu bán hàng của công ty bao gồm doanh thu bán lẻ và doanh thu bán cho các công ty. Doanh thu bán lẻ thường phát sinh khi khách vào mua lẻ hàng, không có hợp đồng kinh tế, chỉ có biên bản bàn giao kiêm phiếu bảo hành với các loại vật tư, máy móc, hóa đơn GTGT. Doanh thu bán lẻ thường thu được tiền mặt ngay. Doanh thu bán cho các công ty hoặc dự án lớn bao gồm hợp đồng kinh tế đối với những giao dịch có giá trị lớn, hoặc theo yêu cầu của bên mua; biên bản bàn giao kiêm phiếu bảo hành và hóa đơn GTGT. Các giao dịch này khách thường trả tiền qua tài khoản ngân hàng, thanh toán ứng trước một phần giá trị hợp đồng.

- Đối với doanh thu đào tạo, bảo hành:

Dịch vụ đào tạo, bảo hành của công ty thường là đào tạo cho khách mua vận hành máy móc, dây chuyền thiết bị mà công ty đã bán, bảo hành các loại máy móc thiết bị. Doanh thu từ việc cung cấp dịch vụ đào tạo khách hàng, bảo hành của công ty được ghi nhận khi khách hàng đã tham gia đào tạo, máy móc đã bảo hành và công ty đã xuất hóa đơn GTGT cho khách.

- Đối với doanh thu từ hoạt động cho thuê bến bãi, nhà xưởng, kho tàng.

Doanh thu đối với dịch vụ cho thuê nhà xưởng bến, bến bãi, kho tàng được ghi nhận theo năm tương ứng với phần tiền thuê năm đó, phần khách hàng chuyển tiền trước cho những năm sau được đưa vào doanh thu chưa thực hiện và tiến hành phân bổ theo các năm tương ứng. Công ty tiến hành xuất hóa đơn cho phần thuê của khách tương ứng theo năm.

- Đối với doanh thu từ hoạt động dịch vụ vận chuyên.

Tại công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ, thời điểm ghi nhận doanh thu từ hoạt động này là thời điểm dịch vụ đã được cung cấp. Thời điểm ghi nhận doanh thu trùng với thời điểm hoàn thành dịch vụ, phát hành hóa đơn cho khách và khách đã chấp nhận thanh toán.

Đối với tất cả doanh thu từ các hoạt động trên, khi nhận được khoản tiền đặt cọc sau khi ký kết hợp đồng, kế toán sẽ thực hiện ghi nhận đây là khoản khách hàng ứng trước, đến khi hoàn thành, bàn giao sản phẩm, hàng hóa dịch vụ, lập biên bản nghiệm thu, xuất hóa đơn GTGT kế toán mới ghi nhận doanh thu cho hoạt động tương ứng..

- Đối với doanh thu từ hoạt động ủy thác nhập khẩu

Đối với hoạt động dịch vụ ủy thác nhập khẩu, doanh thu là phí ủy thác đơn vị được hưởng. Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm đã hoàn thành hoạt động, phát hành hóa đơn GTGT đối với hoa hồng ủy thác cho khách hàng. Bộ chứng từ liên quan đến hoạt động ủy thác nhập khẩu mà kế toán phải lưu giữ tại công ty bao gồm: Hợp đồng ủy thác nhập khẩu, Hợp đồng nhập khẩu hàng hoá ký với nước ngoài, Hoá đơn thương mại do người bán (nước ngoài) xuất, Tờ khai hải quan hàng nhập khẩu và Biên lai thuế GTGT hàng nhập khẩu

2.2.1.2 Kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

Chứng từ kế toán sử dụng.

Chứng từ kế toán để xác định và ghi nhận doanh thu sản phẩm hàng hóa trong kỳ đối với những hoạt động kinh doanh căn cứ vào các hợp đồng kinh tế ký kết với khách hàng, biên bản thanh lý hợp đồng, các phiếu thu, giấy báo có, số phụ của Ngân hàng, hóa đơn GTGT.

Tài khoản sử dụng

Khi phát sinh doanh thu, kế toán sẽ cứ vào nội dung, tính chất của doanh thu để phản ánh vào các tài khoản liên quan một cách phù hợp và hệ thống tài khoản đã ban hành của Bộ Tài chính không có tiết khoản chi tiết.

Để hạch toán doanh thu, công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ sử dụng các tài khoản sau:

Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Chi tiết thành các tài khoản cấp 2 sau:

Tài khoản 5111- Doanh thu bán hàng hoá

Phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm đã được tiêu thụ trong kỳ. Sản phẩm của công ty chính là các loại máy móc, vật tư, thiết bị toàn bộ, các loại kim loại, vật liệu,...

Tài khoản 5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ

Phản ánh doanh thu của khối lượng các dịch vụ mà công ty đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng trong kỳ. Cụ thể là các dịch vụ như dịch vụ đào tạo, bảo hành, vận chuyển

Tài khoản 5117- Doanh thu cho thuê TSCĐ, BĐS đầu tư

Phản ánh vào tài khoản này doanh thu trong kỳ kế toán của dịch vụ cho thuê kho bãi, nhà xưởng, văn phòng,...

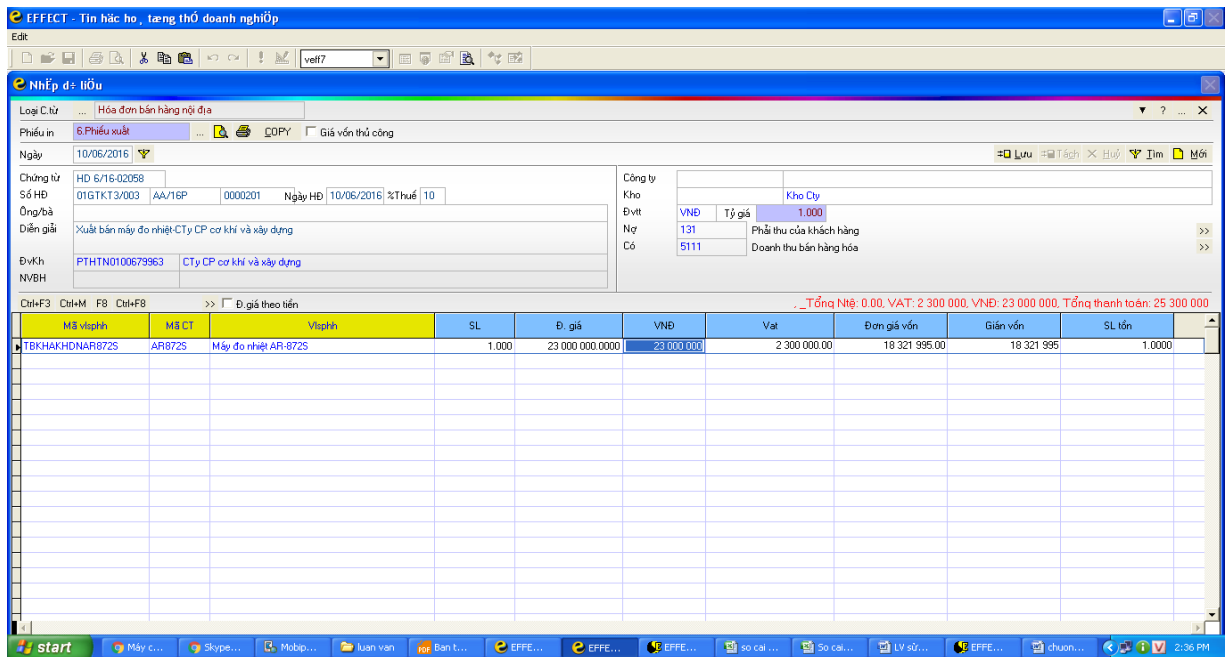
Tài khoản 5118- Doanh thu hoạt động ủy thác nhập khẩu

Tài khoản 3387- Doanh thu chưa thực hiện

Phản ánh số tiền của khách hàng đã trả trước cho một hoặc nhiều kỳ kế toán về cho thuê nhà xưởng, kho bãi.

Quy trình hạch toán

Kế toán căn cứ vào hợp đồng, thanh lý hợp đồng và hóa đơn GTGT đã xuất ra, tiến hành nhập dữ liệu vào phần mềm EFFECT, sau khi hoàn thiện các thông tin chi tiết theo yêu cầu của phần mềm thì chứng từ sẽ được xử lý tự động và chuyển vào các sổ liên quan như Sổ Nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết phải thu của khách hàng, sổ chi tiết doanh thu...



Hình 2.1: Màn hình nhập liệu theo phần mềm EFEC

(Nguồn: Công ty Cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ)

Trong quý II/2016 tình hình doanh thu hoạt động kinh doanh của Văn phòng Công ty như sau:

Bảng 2.1: Bảng tổng hợp doanh thu hoạt động kinh doanh

Đơn vị: VNĐ

STT	Doanh thu, thu nhập	Quý II/2016
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	246.743.741.459
1.1	Doanh thu bán hàng hóa	213.003.226.390
	Các loại máy chế tạo	87.586.984.271
	Thiết bị đun phôi liên tục	60.543.264.471
	Các loại thép, ống thép, thép phôi	30.527.583.555
	Các loại sắt, sắt xốp, quặng sắt	34.345.394.093
1.2	Doanh thu cung cấp dịch vụ	22.715.694.072
	Vận chuyển	18.732.544.251
	Đào tạo	1.566.721.985
	Bảo hành	2.416.427.836

1.3	Doanh thu cho thuê TSCĐ, BĐS đầu tư	10.964.555.874
1.4	Doanh thu ủy thác xuất nhập khẩu	60.265.123

(Nguồn: Công ty cổ phần Vật tư và thiết bị Toàn bộ)

Hoạt động bán hàng

Đối với hoạt động bán hàng, công ty có các hình thức tiêu thụ theo phương pháp xuất kho gửi hàng đi bán, bán hàng trực tiếp, gửi hàng đại lý.

- Đối với phương pháp xuất kho gửi hàng đi bán:

Theo phương thức này, công ty xuất hàng (hàng hóa) gửi đi bán cho khách hàng theo hợp đồng đã ký kết giữa hai bên hoặc theo đơn hàng của bên mua. Tuy nhiên, khi xuất hàng gửi đi bán thì hàng chưa được xác định tiêu thụ, tức là chưa được hạch toán vào doanh thu. Hàng gửi đi bán chỉ được hạch toán khi khách hàng chấp nhận thanh toán.

Ngày 06/06/2016, xuất kho 1000kg, đơn giá 11.800VNĐ/kg thép cuộn D6 cho Công ty CP Quốc tế Sơn Hà theo đơn đặt hàng của công ty Sơn Hà. Khi xuất hàng gửi đi, kế toán ghi nhận:

Nợ TK 157(chi tiết đối tượng thép cuộn D6, mã HH00890852): 9.000.000

Có TK 1561(chi tiết đối tượng thép cuộn D6, mã HH00890852): 9.000.000

Kế toán tiến hành nhập thông tin khách hàng, sản phẩm bán ra vào phiếu, chứng từ trên phần mềm sẽ tự động hạch toán vào sổ NKC, thẻ hàng gửi bán, sổ cái, sổ chi tiết TK 157, 1561.

Đến khi khách hàng chấp nhận mua hàng, đồng ý thanh toán hoặc thanh toán ngay, kế toán sẽ thực hiện xuất hóa đơn cho khách, căn cứ vào giấy tờ liên quan để ghi nhận doanh thu bán hàng, phần mềm sẽ tự động chạy giá vốn, hạch toán sổ NKC, sổ cái TK 511, sổ chi tiết doanh thu 5111, sổ cái, sổ chi tiết công nợ 131, 3331. Nếu bán hàng thu tiền ngay, sau khi phản ánh doanh thu, kế toán phản ánh khoản tiền thu được trên phiếu thu để ghi giảm công nợ phải thu.

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632(chi tiết đối tượng thép cuộn D6, mã HH00890852): 9.000.000

Có TK 157(chi tiết đối tượng thép cuộn D6, mã HH00890852): 9.000.000

Đồng thời ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 131 (chi tiết Công ty CP Quốc tế Sơn Hà): 12.980.000

Có TK 5111(chi tiết đối tượng thép cuộn D6, mã HH00890852):11.800.000

Có TK 33311 (thuế GTGT đầu ra phải nộp): 1.180.000

- *Đối với phương pháp bán hàng trực tiếp:*

Kế toán sử dụng các chứng từ sau để làm căn cứ ghi sổ kế toán, như: hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho, hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu thu tiền,... Phòng kinh doanh sẽ là nơi tiếp nhận đơn đặt hàng của khách, lập hợp đồng kinh tế, hoặc báo giá. Sau khi có đầy đủ chữ ký trên hợp đồng kinh tế, hoặc có đơn đặt hàng từ khách sẽ tiến hành làm yêu cầu giao hàng cho thủ kho để xuất hàng, đồng thời chuyển yêu cầu xuất hóa đơn kèm chứng từ liên quan cho bộ phận kế toán để xuất hóa đơn và ghi sổ, lưu chứng từ. Căn cứ vào hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, chứng từ thanh toán,..kế toán ghi nhận thông tin khách hàng, sản phẩm hàng hóa đã bán vào phần mềm kế toán. Chứng từ sẽ được tự động hóa trên phần mềm chuyển vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 511, sổ chi tiết doanh thu như sổ chi tiết TK 5111, các sổ cái, sổ chi tiết của tài khoản 131, 632 theo từng đối tượng khách hàng, hàng hóa. Cuối kỳ, kế toán thực hiện bút toán kết chuyển tự động trên phần mềm doanh thu bán hàng sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh TK 911.

Ngày 10/06/2016, khách lẻ vào mua hàng của công ty cổ phần Vật tư thiết bị toàn bộ tại kho công ty. Khách mua 02 cây thép vằn D10 (nặng 7,2 kg), đơn giá 11.000 VNĐ/kg. Căn cứ vào yêu cầu của phòng kinh doanh, thủ kho tiến hành xuất kho hàng cho khách. Dựa vào giấy tờ từ bộ phận liên quan chuyển lên, kế toán ghi nhận:

Ghi nhận doanh thu bán hàng:

Nợ TK 1111 (chi tiết đối tượng khách lẻ): 87.120

Có TK 5111(chi tiết đối tượng thép vằn D10, mã HH00890854): 79.200

Có TK 33311 (thuế GTGT đầu ra phải nộp): 7.920

Ghi nhận giá vốn hàng bán:

Nợ TK 632 (chi tiết đối tượng thép vằn D10, mã HH00890854): 61.200

Có TK 1561 (chi tiết đối tượng thép vằn D10, mã HH00890854): 61.200

- *Đối với phương pháp gửi hàng đại lý:*

Các chi nhánh phụ thuộc được quản lý bởi giám đốc chi nhánh, các chi nhánh sẽ lấy hàng trực tiếp tại công ty, hàng tháng nộp báo cáo bán hàng và hưởng hoa hồng theo quy định. Khi có yêu cầu xuất hàng từ các chi nhánh, thủ kho sẽ lập Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, kèm theo Lệnh điều động nội bộ để làm thủ tục xuất hàng đi. Một bộ chứng từ sẽ được chuyển về phòng kế toán để ghi sổ và lưu giữ. Các chi nhánh khi bán hàng phải lập hóa đơn GTGT theo quy định giao cho người mua, đồng thời lập Bảng kê hàng hóa bán ra gửi về công ty. Kế toán sau khi nhận được Bảng kê hàng hóa bán ra sẽ lập hóa đơn GTGT cho hàng hóa thực tế tiêu thụ giao cho chi nhánh.

Ngày 04/06/2016, căn cứ vào yêu cầu xuất hàng của chi nhánh vật tư Nam Hà Nội, bộ phận kho xuất 01 máy cắt IK-12 BEETLE. Dựa vào yêu cầu xuất hàng, phiếu xuất kho, kế toán phản ánh vào các sổ có liên quan:

Nợ TK 157 (đối tượng máy cắt IK-12BEETLE, mã HH00080031):12.989.710

Có TK 1561 (đối tượng máy cắt IK-12BEETLE, mã HH00080031):12.989.710

Cuối tháng, căn cứ vào Bảng kê hàng hóa bán ra của hàng hoá đã bán (có máy cắt IK-12) do chi nhánh vật tư Nam Hà Nội lập gửi về kế toán phản ánh doanh thu bán hàng máy cắt IK-12 theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ các TK 131 (Chi tiết chi nhánh vật tư Nam Hà Nội): 15.950.000

Có TK 5111(đối tượng máy cắt IK-12BEETLE, mã HH00080031):14.500.000

Có TK 33311 : 1.450.000

Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632(đối tượng máy cắt IK-12BEETLE, mã HH00080031):12.989.710

Có TK 157(đối tượng máy cắt IK-12BEETLE, mã HH00080031):12.989.710

Số tiền hoa hồng mà DN phải trả cho chi nhánh vật tư Nam Hà Nội, ghi:

Nợ TK 6412 (chi phí hoa hồng đại lý): 1.450.000

Nợ TK 1331 (thuế GTGT đầu ra được khấu trừ): 145.000

Có TK 131(Chi tiết chi nhánh vật tư Nam Hà Nội): 1.595.000

Như vậy, đối với trường hợp này, trong tháng số lượng sản phẩm xuất ra chưa tương ứng với doanh thu được ghi nhận. Vì có thể sản phẩm được xuất ra tháng này nhưng tháng sau mới được ghi nhận doanh thu.

- Đối với các khoản giảm trừ doanh thu

Khoản giảm trừ doanh thu tại công ty chủ yếu là hàng bán bị trả lại. Tuy nhiên, ở công ty chưa yêu cầu khách phải lập hóa đơn GTGT cho hàng trả lại, mà chỉ lập biên bản thu hồi hóa đơn và thu hồi lại hóa đơn đỏ. Kế toán căn cứ vào biên bản trả lại hàng cùng với hóa đơn GTGT đã xuất cho bên mua để tiến hành xóa phiếu hạch toán doanh thu đã nhập trước đó. Hóa đơn đã hủy sẽ được nhập chi tiết cho đối tượng “ Hóa đơn hủy”

Hoạt động cung cấp dịch vụ bảo hành, đào tạo, vận chuyển

Trung tâm công nghệ và chăm sóc khách hàng sẽ tiếp nhận yêu cầu bảo hành hoặc đào tạo. Phòng kỹ thuật kho và vận tải sẽ tiếp nhận yêu cầu vận chuyển. Căn cứ vào các yêu cầu này để lập hợp đồng kinh tế đối với những giao dịch lớn, hoặc theo yêu cầu của bên mua. Sau đó, hai bộ phận này sẽ chuyển hợp đồng kinh tế, biên bản nghiệm thu sang cho phòng kế toán làm căn cứ xuất hóa đơn, ghi sổ và lưu giữ.

Hạch toán doanh thu cung cấp dịch vụ, kế toán sử dụng tài khoản 5113.

Ngày 08/06/2016, căn cứ vào hợp đồng vận chuyển giữa Công ty cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ và Công ty cổ phần công nghệ tự động và rô bốt số 240516/MTX-ROBOTEC, công ty tiến hành vận chuyển 1 cont 20’ và 1 cont 40’ từ Hải Phòng về Hà Nội. Sau khi hoàn thành, căn cứ vào biên bản bàn giao hàng, kế toán tiến hành lập hóa đơn, yêu cầu thanh toán cho Công ty cổ phần

công nghệ tự động và rô bốt, phản ánh:

Nợ TK 131 (chi tiết Công ty cổ phần công nghệ tự động và rô bốt): 13.860.00

Có TK 5113 (Doanh thu cung cấp dịch vụ): 12.600.000

Có TK 33311: 1.260.000

Hoạt động cho thuê nhà xưởng, bến bãi, văn phòng,..

Hoạt động này có đặc thù là thời gian thuê dài, bên thuê có thể thanh toán tiền cho một hoặc nhiều kỳ kế toán. Căn cứ vào hợp đồng thuê nhà, kế toán xuất hóa đơn cho mỗi kỳ kế toán. Dựa trên hóa đơn, hợp đồng kinh tế, báo có ngân hàng,..kế toán nhập chứng từ vào phần mềm; phần mềm sẽ tự hạch toán lên các sổ kế toán liên quan như sổ NKC, sổ cái, sổ chi tiết TK 5117, 3387, 131,...thẻ TSCĐ.

Dựa theo hợp đồng thuê văn phòng giữa Công ty cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ và Công ty TNHH Thương mại VHC số 010116/MTX-HC, hàng quý khi Công ty TNHH Thương mại VTC thanh toán tiền, căn cứ vào báo có và sổ phụ ngân hàng ghi:

Nợ TK 112111 (Ngân hàng Vietcombank-VNĐ): 165.000.0000

Có TK 131(Chi tiết Công ty TNHH Thương mại VHC): 165.000.000

Đồng thời kế toán lập hóa đơn GTGT phản ánh tiền thuê nhà theo quý

Nợ TK 131(Chi tiết Công ty TNHH Thương mại VHC): 165.000.000

Có TK 3387 (Doanh thu chưa thực hiện): 150.000.000

Có TK 33311: 15.000.000

Hàng kỳ tính và ghi nhận doanh thu của từng kỳ kế toán:

Nợ TK 3387 (Doanh thu chưa thực hiện): 50.000.000

Có TK 5117 (Doanh thu cho thuê TSCĐ, BĐS đầu tư): 50.000.0000

Hoạt động ủy thác xuất nhập khẩu.

Khi xuất trả hàng nhập khẩu cho chủ hàng, công ty phải lập hoá đơn GTGT (ngoài hoá đơn GTGT đối với hoa hồng uỷ thác) trong đó ghi rõ tổng giá thanh toán phải thu ở bên uỷ thác, bao gồm giá mua (theo hoá đơn thương mại), số

thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế giá trị gia tăng của hàng nhập khẩu (theo thông báo thuế của cơ quan Hải quan). Hoá đơn này làm cơ sở tính thuế đầu vào của bên giao uỷ thác. Công ty tiến hành vận chuyển hàng, cùng với bộ hồ sơ gồm tờ khai hải quan, hóa đơn thương mại (bên bán nước ngoài), vận đơn,... là bộ chứng từ hợp lệ trên đường giao hàng cho khách. Sau khi đã giao hàng, bên nhận uỷ thác mới lập Hoá đơn GTGT giao cho bên uỷ thác. Như vậy, sau khi thực hiện xong dịch vụ nhập khẩu, công ty căn cứ vào biên bản bàn giao hàng hóa, hợp đồng uỷ thác nhập khẩu lập hóa đơn GTGT về hoa hồng uỷ thác làm căn cứ phản ánh doanh thu hoạt động nhập khẩu uỷ thác

Ngày 25/06/2016, sau khi hoàn thành hợp đồng uỷ thác nhập khẩu số 0716/MTX-DSC giữa công ty Cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ và Công ty TNHH Nhà Nước MTV DIESEL Sông Công, kế toán lập hóa đơn GTGT cho hoa hồng uỷ thác được hưởng, phản ánh vào phần mềm như sau:

Nợ 131(chi tiết Công ty TNHH NN MTV DIESEL Sông Công): 4.912.600

Có TK5118 (Doanh thu hoạt động uỷ thác nhập khẩu): 4.466.000

Có TK33311 : 446.600

2.2.2 Thực trạng về kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị.

2.2.2.1. Phân loại doanh thu

Doanh thu của Công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ được phân loại dựa theo các hoạt động kinh doanh của công ty ,bao gồm hoạt động bán hàng; hoạt động cung cấp dịch vụ vận chuyển, bảo hành, đào tạo; hoạt động cho thuê phân xưởng, kho bãi, văn phòng; hoạt động dịch vụ nhập khẩu uỷ thác.

2.2.2.2. Lập dự toán doanh thu

Thông qua khảo sát tại công ty cho thấy nguyên tắc lập dự toán doanh thu bán hàng dựa trên số liệu doanh thu năm trước, và lập dự toán cho doanh thu bán hàng. Trưởng phòng kế toán tài chính căn cứ vào tình hình kinh doanh của năm trước, những phân tích về tình hình tiêu thụ các kỳ trước, chiến lược và phương án kinh doanh, chiến lược marketing; các chính sách, chế độ của Nhà nước,

những biến động về kinh tế xã hội trong và ngoài nước... để xác định khối lượng sản phẩm ở thị trường truyền thống và thị trường tiềm năng. Từ đó, các trưởng phòng tiến hành lập dự toán doanh thu cho mỗi quý.

Bước 1: Dựa trên số liệu doanh thu thực tế của năm trước và mức tăng trưởng doanh thu trong năm sau, tiến hành lập bảng doanh thu dự tính. Việc lập dự toán doanh thu chỉ tiến hành cho doanh thu bán hàng hóa. Năm 2016, công ty đề ra mức tăng trưởng doanh thu là 120% so với năm 2015.

Bảng 2.2: Doanh thu dự tính năm 2016

Đơn vị : Tỷ đồng

STT	Bộ phận	2015	Đề xuất 2016
1	Văn phòng công ty	987,0	1.184,4
2	CN Thành phố Hồ Chí Minh	2,3	2,7
3	CN Công ty CP VT và TB toàn bộ Đà Nẵng	0,9	1,1
4	CN Vật tư Nam Hà Nội	18,0	21,6
5	XN kinh doanh xe và phụ tùng	179,3	215,1
6	CN Vật tư Tây Nguyên	49,4	59,3
7	CN Vật tư Thái Nguyên	49,1	58,9
8	CN Matexim Bắc Kạn	9,2	11,0
9	Cửa hàng Honda ủy nhiệm Matexim 3	41,2	49,5
	Tổng cộng	1.336,4	1.603,6

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Bước 2: Căn cứ vào bảng doanh thu dự tính trên, tiến hành lập bảng dự toán doanh thu cho từng quý. Bảng dự toán doanh thu sẽ được thực hiện theo yêu cầu quản lý, được lập trên cơ sở kỳ đó với sản phẩm này, sẽ đưa về công ty bao nhiêu doanh thu. Việc lập dự toán doanh thu đối với văn phòng công ty được minh họa như sau

Bảng 2.3: Doanh thu bán hàng dự tính văn phòng công ty quý I năm 2016

Đơn vị : Tỷ đồng

STT	Loại doanh thu	Doanh thu dự kiến quý I
1	Doanh thu bán máy chế tạo	100
2	Doanh thu bán thiết bị đèn phôi liên tục	90
3	Doanh thu bán các loại phụ tùng	31.3
4	Doanh thu bán các loại thép	38.5
5	Doanh thu bán các loại sắt, sắt xốp, quặng...	36.3
	Tổng cộng	296.1

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Việc lập dự toán doanh thu tại công ty còn hết sức đơn giản, chỉ dựa trên doanh thu doanh thu dự kiến cho năm kế hoạch, không chi tiết cho từng loại mặt hàng và đơn giá bán. Tuy vậy, việc đưa ra kế hoạch doanh thu của mỗi kỳ cũng phần nào giúp cho khối kinh doanh cũng như nhà quản trị của công ty có mục tiêu cụ thể nhằm đưa ra các biện pháp, hành động cụ thể, và tập trung cho những cơ hội có tiềm năng trong kỳ.

2.2.2.3. Thu thập thông tin và báo cáo

Thứ nhất, tổ chức thu thập thông tin quá khứ

Theo nghiên cứu của tác giả về thực trạng kế toán quản trị doanh thu tại Công ty thì hiện nay công tác kế toán quản trị doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ mới chỉ dừng lại ở việc chi tiết hóa ở phần hành kế toán tài chính mà chưa phân định rõ ràng phần hành kế toán quản trị và phần hành kế toán tài chính.

Tổ chức hạch toán ban đầu

Tổ chức hạch toán ban đầu được thực hiện thông qua việc lập các chứng từ kế toán. Các chứng từ kế toán của công ty vẫn được sử dụng chung, phục vụ cho cả kế toán tài chính và kế toán quản trị, mà chưa có sự tách biệt và tổ chức hệ

thống chứng từ riêng cho kế toán quản trị: Biên bản bàn giao sản phẩm, hợp đồng kinh tế, thanh lý hợp đồng, giấy báo Có, hoá đơn GTGT, hóa đơn tiếp khách, phòng nghỉ, vé xe, Giấy xác nhận công tác...

Việc hạch toán doanh thu của công ty được tiến hành ghi chép riêng cho từng đối tượng khách hàng, từng đối tượng hàng hóa. Số liệu để lập nên báo cáo quản trị chủ yếu được kết xuất từ sổ sách kế toán tài chính. Vì vậy, doanh thu tuy được phản ánh cho từng đối tượng khách hàng nhưng khó phân định ra thành doanh thu thu tiền ngay hay doanh thu chưa thu được tiền.

Hệ thống tài khoản sử dụng

Doanh thu của công ty được phản ánh trên tài khoản 511, chi tiết cho từng đối tượng:

Tài khoản 5111- Doanh thu bán hàng hoá

Tài khoản 5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ

Tài khoản 5117- Doanh thu cho thuê TSCĐ, BĐS đầu tư

Tài khoản 5118- Doanh thu hoạt động ủy thác nhập khẩu

Đối với 5111, sẽ được chi tiết cho từng sản phẩm, hàng hóa.

Bên cạnh đó, các khoản phải thu khách hàng cũng như tình hình thanh toán của khách hàng sẽ được phản ánh trên sổ cái TK 131, và chi tiết cho từng đối tượng khách hàng cụ thể.

Hệ thống sổ kế toán

Tương ứng với hệ thống tài khoản sử dụng, thì hệ thống sổ kế toán cũng được mở chi tiết cho các TK 5111, TK 5113, 5117, 5118, 131,...cùng với các sổ cái tương ứng.

Hệ thống báo cáo kế toán

Các báo cáo kế toán quản trị liên quan đến kế toán doanh thu hiện hay ở công ty bao gồm:

Báo cáo về công nợ : Các khoản nợ phải thu, phân loại theo kỳ hạn thanh toán như trong thời hạn thanh toán, ngoài thời hạn thanh toán, và phân chi tiết

theo từng phòng ban.

Báo cáo bán hàng (báo cáo doanh thu): Trên báo cáo này thể hiện doanh thu theo từng bộ phận, từng nhân viên kinh doanh.

Cả hai loại báo cáo trên đều được trình bày theo tháng và tổng hợp theo quý.

Hệ thống báo cáo này được xây dựng sẵn trong phần mềm EFFECT mà công ty đang sử dụng, trong quá trình hạch toán, kế toán viên tiến hành chi tiết hóa các chứng từ sử dụng của phần hành kế toán tài chính thông qua việc chọn các đối tượng phụ hợp, từ đó có thể xem được các báo cáo quản trị theo yêu cầu của ban lãnh đạo. Tuy nhiên, tùy theo yêu cầu của nhà quản trị, mà kế toán phần hành tương ứng có thể dựa trên số liệu của phần mềm để lập ra các báo tương ứng.

Thứ hai, tổ chức thu thập thông tin tương lai

Hiện nay ở công ty chưa có bộ phận riêng chuyên nghiên cứu về thị trường trong tương lai. Ở từng phòng ban sẽ tiến hành phân tích thị trường riêng của từng loại sản phẩm, tuy nhiên số liệu phân tích này còn rất sơ sài, chủ yếu tập trung ở kế hoạch kỳ tới sẽ tấn công vào thị trường nào, có những công ty đối tác nào cần sản phẩm của công ty mà chưa được chào giá, sắp tới có những dự án lớn ở đâu và những dự án này sẽ cần những mặt hàng nào liên quan đến sản phẩm của công ty,...

2.2.2.4. Phân tích thông tin thích hợp cho việc ra quyết định.

Dựa theo yêu cầu của từng cấp quản lý, hệ thống báo cáo kế toán quản trị doanh thu đã cung cấp được phần nào thông tin theo mục tiêu mà các nhà quản trị đề ra. Các thông tin này được xây dựng trên số liệu của kế toán tài chính chi tiết, bằng phương pháp so sánh để tiến hành phân tích nhằm đưa ra các kết luận cần thiết. Tuy nhiên, lợi ích của các thông tin này chủ yếu để phục vụ cho công tác lập doanh thu dự kiến đơn thuần (ví dụ như so sánh doanh thu cùng kỳ các năm, phân tích sự tăng giảm doanh thu qua các năm, các quý...), đánh giá được

thực hiện so với kế hoạch. Công ty chưa tiến hành xác định và phân tích điểm hòa vốn, không ứng dụng phân tích mối quan hệ chi phí- khối lượng, lợi nhuận cho từng đơn vị, bộ phận, khu vực và toàn công ty. Điều này dẫn đến, những thông tin thích hợp để xác định nhân tố ảnh hưởng không được sử dụng để đưa ra các quyết định đúng đắn cho hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, công tác thu thập thông tin tương lai còn sơ sài nên các báo cáo quản trị doanh thu chưa thực sự phục vụ được mục đích ra quyết định cho các nhà quản lý.

KẾT LUẬN CHƯƠNG II

Từ lý luận cơ bản của chương 1, tác giả vận dụng vào để phân tích thực trạng các vấn đề liên quan tới kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ, dưới góc độ kế toán tài chính và dưới góc độ kế toán quản trị.

Căn cứ vào những thực trạng có được từ nghiên cứu chương II, đưa ra những ưu nhược điểm và những giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ ở chương nghiên cứu tiếp theo.

CHƯƠNG 3

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

3.1. Kết quả nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ

3.1.1. Ưu điểm

Tuân thủ các quy định kế toán

Qua quá trình khảo sát tại Công ty, tác giả nhận thấy các công ty đã tuân thủ nguyên tắc giá gốc phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán Việt Nam ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 và các quy định hiện hành khác về kế toán tại Việt Nam.

Tổ chức bộ máy kế toán hợp lý

Công ty tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung nên công tác kế toán được thực hiện một cách thống nhất. Bộ máy kế toán gọn nhẹ, thích hợp, thuận tiện trong việc phân công và chuyên môn hóa công việc, dễ dàng nâng cao nghiệp vụ đối với nhân viên kế toán. Đội ngũ nhân viên kế toán đều có trình độ đại học, khá vững vàng về nghiệp vụ kế toán, có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc, thường xuyên cập nhật những thay đổi trong chế độ kế toán cùng với sự phân công trách nhiệm rõ ràng, phù hợp với khả năng, năng lực của từng bộ phận, từng kế toán viên giúp cho công việc kế toán được xử lý nhịp nhàng, ăn khớp, không chồng chéo nhằm đáp ứng được nhu cầu thông tin cho việc quản lý.

Đặc biệt, tại công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ công tác kế toán được thực hiện trên phần mềm kế toán EFFEC. Với việc sử dụng phần mềm kế toán đã giúp kế toán tự động hóa rất nhiều thao tác thủ công như việc chỉ cần xây dựng một lần rất nhiều loại danh mục đối tượng, danh mục vật tư hàng hóa, danh mục loại thuế, danh mục tiền tệ...; giúp cho công tác kế toán chính xác hơn; tiết kiệm được nhiều loại chi phí; giúp các nhà quản lý đưa ra quyết định và dự báo

nhanh chóng, chính xác. Công việc được thực hiện trên hệ thống máy tính nối mạng nội bộ nên khi phát sinh các thông tin kế toán sẽ được cập nhật vào máy một cách chính xác và nhanh chóng. Số liệu trên các sổ kế toán, trên báo cáo kế toán được tập hợp trực tiếp từ số liệu trên chứng từ gốc nên không có sai lệch về số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo kế toán.

Chứng từ kế toán đủ để thu thập thông tin ban đầu

Hệ thống chứng từ kế toán được xây dựng tương đối đầy đủ. Trình tự luân chuyển chứng từ phù hợp với từng loại nghiệp vụ kinh tế phát sinh để cho các bộ phận hạch toán có thể thực hiện được việc kiểm tra chứng từ, ghi chép và hạch toán kịp thời. Chứng từ được lưu trữ một cách khoa học an toàn, đầy đủ, thuận tiện cho việc kiểm tra. Các chứng từ liên quan tới việc ghi nhận doanh thu được cung cấp đầy đủ, hợp lý hợp lệ cho công tác hạch toán kế toán như: Hợp đồng kinh tế, Hóa đơn GTGT, biên bản bàn giao sản phẩm, biên bản thanh lý hợp đồng, phiếu yêu cầu dịch vụ,...

Hệ thống tài khoản, sổ sách kế toán vận dụng theo yêu cầu ghi nhận, phân loại thông tin

Hệ thống tài khoản của Công ty áp dụng theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài Chính. Dựa trên hệ thống tài khoản theo quy định, công ty còn mở thêm hệ thống tài khoản chi tiết cho từng đối tượng phù hợp với yêu cầu quản lý.

Hệ thống sổ sách được thực hiện phù hợp với thực tế tại Công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, đối chiếu số liệu, cung cấp số liệu cho nhà quản lý.

Công ty đang áp dụng hình thức ghi sổ Nhật ký chung, kết hợp với việc sử dụng phần mềm kế toán đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc xử lý các công tác kế toán, tránh trùng lặp, tiết kiệm thời gian, chi phí và công sức, đồng thời giúp giảm sự công kênh về sổ sách. Hệ thống phần mềm kế toán công ty sử dụng đáp ứng được tối đa yêu cầu theo quy định của Bộ Tài chính.

Công tác kế toán doanh thu đáp ứng và tuân thủ chế độ kế toán, chuẩn mực kế toán Việt Nam

Công ty có nhiều mặt hàng và loại hình kinh doanh, hình thức tiêu thụ và thanh toán đa dạng, đòi hỏi việc hạch toán doanh thu của công ty phải linh hoạt, nhưng vẫn phải phù hợp với các yêu cầu trong chuẩn mực, chế độ kế toán. Hiện nay, công tác kế toán doanh thu của công ty đã đáp ứng được các yêu cầu trong chuẩn mực, chế độ kế toán. Số liệu kế toán phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác phục vụ cho công tác quản trị cũng như các báo cáo theo yêu cầu của Nhà nước.

Lập và trình bày các báo cáo kế toán

Báo cáo tài chính luôn đảm bảo yêu cầu về thời gian, các chỉ tiêu được trình bày trung thực, rõ ràng, đầy đủ và tuân theo quy định của chế độ kế toán hiện hành. Báo cáo tài chính được trình bày bằng Việt Nam Đồng, hệ thống báo cáo tài chính như: tờ khai thuế, bảng cân đối số phát sinh, bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính,... được lập theo đúng yêu cầu của Bộ Tài Chính. Hệ thống báo cáo quản trị được kết xuất từ phần mềm kế toán hoặc được kế toán phân hành lập tùy theo từng mục đích, yêu cầu của các nhà quản lý.

3.1.2. Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những ưu điểm trên, công tác kế toán doanh thu của công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ còn tồn tại một số nhược điểm cả dưới góc độ kế toán tài chính và góc độ kế toán quản trị, như :

3.1.2.1 Những hạn chế của kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính

Hóa đơn, chứng từ kế toán

Một số trường hợp xuất hàng gửi đi bán cho khách, khi xuất kho gửi hàng, công ty có lập Hóa đơn giá trị gia tăng (để hợp thức hóa hàng hóa trong quá trình vận chuyển đến khách hàng), hóa đơn này sẽ được người vận chuyển cầm về, hoặc khách hàng gửi trả lại nếu là hàng gửi xe ngoài. Khi khách hàng chấp nhận thanh toán công ty mới chuyển Hóa đơn giá trị gia tăng, kèm theo bộ giấy

tờ thanh toán (như: yêu cầu thanh toán, chứng chỉ chất lượng,...) gửi cho khách.

Đối với khoản giảm trừ doanh thu như hàng bán bị trả lại, công ty chưa yêu cầu khách lập Hóa đơn GTGT cho hàng trả lại mà chỉ lập Biên bản hủy hóa đơn, thu lại hóa đơn GTGT đã xuất và trực tiếp xóa bút toán ghi nhận doanh thu trên phần mềm kế toán. Đối với khoản chiết khấu thương mại hay chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán công ty chưa có chính sách rõ ràng, mà chỉ dựa trên thỏa thuận với khách hàng mỗi lần mua hàng để tiến hành lập hợp đồng, hay báo giá, yêu cầu đặt hàng,...

Tài khoản sử dụng

Đối với các khoản giảm trừ doanh thu, chưa được hạch toán vào TK 521 dẫn đến phản ánh sai bản chất của giao dịch kinh tế.

Đối với các giao dịch bán hàng thu tiền ngay, công ty vẫn hạch toán thông qua TK 131, sau đó mới hạch toán bút toán thu tiền mặt riêng, dẫn đến mất thời gian trong việc hạch toán.

Ghi nhận doanh thu

Việc ghi nhận doanh thu của công ty dựa trên Hóa đơn GTGT là chủ yếu, dẫn đến một số những tồn tại như: hàng đã giao, khách đã chấp nhận thanh toán nhưng đợi cuối tháng khi đã giao đủ đơn hàng mới viết hóa đơn thì đến cuối tháng kế toán mới ghi nhận doanh thu; hoặc với những trường hợp hàng đã giao cuối năm trước nhưng sang năm sau mới lập hóa đơn GTGT thì toàn bộ doanh thu sẽ được ghi nhận cho kỳ năm sau. Như vậy chưa tuân thủ đúng nguyên tắc phù hợp doanh thu và chi phí theo quy định về kế toán. Mặt khác chưa phản ánh đúng được kết quả kinh doanh của kỳ đó.

Trích lập dự phòng phải thu khó đòi

Đặc điểm kinh doanh của Công ty đa dạng loại hình kinh doanh, số lượng mặt hàng nhiều, có nhiều loại mặt hàng có giá trị cao, do đó số tiền phải thu của khách hàng là tương đối lớn, số lượng khách đông. Tuy nhiên, công ty vẫn chưa tiến hành trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi theo các quy định tại Thông

tư số 228/2009/TT-BTC ngày 07 tháng 12 năm 2009 của Bộ tài chính “Hướng dẫn chế độ trích lập và sử dụng các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, tồn thất các khoản đầu tư tài chính, nợ khó đòi và bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây lắp tại doanh nghiệp” và Thông tư số 89/2013/TT-BTC ngày 28 tháng 06 năm 2013 về việc sửa đổi, bổ sung Thông tư số 228/2009/TT-BTC, điều này gây ảnh hưởng tới việc quay vòng, thu hồi vốn của doanh nghiệp cũng như việc thực hiện xác định kết quả kinh doanh.

3.1.2.2 Những hạn chế của kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị

Trong bộ máy kế toán của công ty hiện nay chưa có sự phân công rõ ràng giữa bộ phận kế toán quản trị và bộ phận kế toán tài chính, số liệu phục vụ cho kế toán quản trị mới chủ yếu được kết xuất từ số liệu sẵn có trên phần mềm kế toán. Bên cạnh đó chưa có bộ phận chuyên phân tích thông tin và báo cáo cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Các nhân viên kế toán tài chính hiện tại mới chỉ có trình độ về kế toán tài chính mà chưa có sự am hiểu về các vấn đề quản trị, kinh doanh để có thể tiến hành tổ chức thu nhập và xử lý thông tin theo nhu cầu quản trị doanh nghiệp.

Việc lập dự toán doanh thu của công ty cũng vẫn mang tính hình thức, phương pháp lập kế hoạch chủ yếu ước tính từng chỉ tiêu dựa trên phần trăm tăng trưởng doanh thu mong muốn đạt được, chưa tiến hành thu thập thông tin tương lai, quá trình thực hiện chưa coi chỉ tiêu kế hoạch là nhiệm vụ, chưa gắn chỉ tiêu kế hoạch với năng lực thực hiện của công ty và nhu cầu diễn biến của thị trường, làm cho hiệu quả của công tác lập kế hoạch trong công ty thấp. Thông tin định hướng về quản trị doanh thu công ty hầu như chưa được đề cập.

Việc lập dự toán doanh thu chưa gắn với kỳ thu tiền ước tính, dẫn đến việc theo dõi công nợ cho khách gặp nhiều khó khăn. Công nợ của khách hàng sẽ dựa trên số liệu trên phần mềm, điều khoản thanh toán trong hợp đồng để tiến hành thu hồi công nợ.

Về công tác tổ chức thông tin dự đoán tương lai còn sơ sài. Công tác này

chưa có bộ phận riêng đảm nhiệm mà chủ yếu do các phòng ban tự tiến hành, chưa có sự phân tích, đánh giá rõ ràng, đầy đủ, chủ yếu là do công tác lập dự toán doanh thu còn nhiều thiếu sót. Bên cạnh đó, do chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích thông tin trong quá trình đưa ra các quyết định nên công ty mới chỉ phân tích thông tin về doanh thu bằng việc sử dụng phương pháp so sánh, chưa tiến hành phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận để làm thông tin thích hợp cho việc đưa ra các quyết định quản trị.

Báo cáo kế toán quản trị ở công ty mới chỉ có báo cáo công nợ và báo cáo doanh thu theo bộ phận, nhân viên bán hàng. Chưa tiến hành lập báo cáo quản trị theo khu vực bán, phương thức thanh toán, theo điểm hòa vốn và lợi nhuận mục tiêu; dẫn đến thiếu sót cho công tác phân tích quản trị doanh thu.

3.1.2.3 Nguyên nhân của những tồn tại

Nguyên nhân khách quan.

Trong xu thế hội nhập kinh tế với khu vực và quốc tế, hệ thống luật và chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam đã được xây dựng, cải cách một cách căn bản, tuy nhiên, do các hoạt động sản xuất kinh doanh trong thực tế diễn ra một cách phong phú và không ngừng biến đổi làm cho quá trình xây dựng không tránh khỏi những điểm chưa phù hợp, chưa đồng bộ với cơ chế quản lý kinh tế đặc thù của Việt Nam, chưa bao quát hết các hoạt động thực tế liên quan đến các đối tượng kế toán doanh thu trong các doanh nghiệp.

Thông tư hướng dẫn chuẩn mực ban hành sau các chuẩn mực kế toán một thời gian quá dài đã gây khó khăn, hạn chế cho công tác đào tạo và thực hành kế toán doanh nghiệp. Các kế toán viên chủ yếu chỉ nắm chế độ kế toán chứ chưa hiểu rõ chuẩn mực kế toán. Các quyết định, thông tư mới thường xuyên được ban hành dẫn đến việc hoàn thiện hệ thống kế toán của doanh nghiệp sao cho phù hợp với thực tiễn và yêu cầu quản lý vẫn đáp ứng được sự thay đổi trong chế độ mất nhiều thời gian.

Nguyên nhân chủ quan.

Công tác kế toán của công ty mới chỉ chú trọng đến kế toán tài chính mà chưa chú trọng nhiều đến kế toán quản trị, hệ thống báo cáo tài chính thì tương đối tốt nhưng chưa thiết lập được một hệ thống báo cáo kế toán quản trị đầy đủ, do đó việc lập và phân tích các số liệu về kế toán doanh để tham mưu cho các nhà quản trị trong việc ra quyết định và điều hành công ty chưa kịp thời trong điều kiện kinh doanh khắc nghiệt như hiện nay.

Các nhân viên kế toán mặc dù có đầy đủ bằng cấp nhưng còn thiếu kinh nghiệm nên chưa phát huy được vai trò trong công tác kiểm tra, giám sát của kế toán.

Công ty chưa thực sự quan tâm đến việc tổ chức cho các nhân viên kế toán tham gia các lớp đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ làm cho việc cập nhật những thay đổi về chế độ kế toán, chính sách tài chính hiện hành còn hạn chế.

3.2. Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ

Kế toán doanh thu là một bộ phận của kế toán trong doanh nghiệp, xác định chi tiết theo yêu cầu quản lý và đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Để đáp ứng yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, việc hoàn thiện kế toán doanh thu phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Hoàn thiện kế toán doanh thu trên cơ sở đảm bảo cung cấp thông tin một cách trung thực, khách quan kịp thời và chính xác.

Các thông tin về doanh thu là những thông tin vô cùng quan trọng, có vai trò từng bước hạn chế được sự thất thoát hàng hoá, phát hiện được những hàng hoá chậm luân chuyển để có biện pháp xử lý thích hợp nhằm thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn. Bên cạnh đó, từ những số liệu trên báo cáo tài chính mà kế toán doanh thu cung cấp nhà nước nắm được tình hình kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó thực hiện chức năng quản lý kiểm soát vĩ mô nền kinh tế, đồng thời nhà nước có thể kiểm tra việc chấp hành về kinh tế tài chính

và thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước. Ngoài ra thông qua số liệu mà kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cung cấp, các bạn hàng của doanh nghiệp biết được khả năng mua-dự trữ-bán các mặt hàng của doanh nghiệp để từ đó có quyết định đầu tư, cho vay vốn hoặc có quan hệ làm ăn với doanh nghiệp bạn. Xuất phát từ tầm quan trọng đó, thông tin của kế toán doanh thu phải đảm bảo cung cấp được thông tin đầy đủ, trung thực và kịp thời nhất.

- Hoàn thiện kế toán doanh thu phải đảm bảo vận dụng phù hợp các văn bản, luật, chuẩn mực, phải tuân thủ các chế độ, chính sách tài chính – kế toán hiện hành của Nhà nước Việt Nam nhằm đáp ứng nhu cầu quản lý Nhà nước một cách thống nhất, cung cấp thông tin chính xác, trung thực cho các chủ thể quản lý.

- Hoàn thiện kế toán doanh thu trên cơ sở kết hợp giữa kế toán tài chính với kế toán quản trị.

Kế toán tài chính và kế toán quản trị là hai bộ phận của kế toán doanh nghiệp, chúng có mối quan hệ qua lại với nhau nhưng đồng thời cũng có nhiều điểm khác biệt nhau. Như vậy, phải kết hợp chặt chẽ giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị nhằm cung cấp đầy đủ thông tin đáp ứng nhu cầu cho các đối tượng quan tâm. Việc triển khai có hệ thống kế toán tài chính và kế toán quản trị không phải là việc thành lập thêm một hệ thống kế toán quản trị khác mà phải kết hợp chặt chẽ với kế toán tài chính, sử dụng cùng hệ thống chứng từ ban đầu với kế toán tài chính. Việc này đảm bảo tiết kiệm chi phí cho việc in ấn chứng từ, sử dụng con người và cung cấp thông tin đầy đủ thống nhất với nhau.

- Hoàn thiện kế toán doanh thu trên cơ sở phải đảm bảo phù hợp với đặc điểm hoạt động SXKD, đặc điểm của cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, đặc điểm phân cấp quản lý của doanh nghiệp, quy mô phạm vi sản xuất kinh doanh, trình độ chuyên môn của những người làm công tác kế toán, hệ thống cơ sở vật chất, trang thiết bị, phương tiện kỹ thuật phục vụ cho việc ghi chép, tính toán, xử lý, tổng hợp và cung cấp thông tin của đơn vị.

- Hoàn thiện kế toán doanh thu trên cơ sở đảm bảo yêu cầu tiết kiệm, hiệu quả và có khả năng thực hiện.

Việc hoàn thiện đòi hỏi phải đem lại sự tiến bộ trong công tác kế toán, đơn giản, dễ hiểu, mang lại chất lượng thông tin cao cho người sử dụng, phục vụ thiết thực cho yêu cầu quản lý trên cơ sở chi phí bỏ ra để thực hiện giải pháp hoàn thiện phải thấp nhất và thấp hơn lợi ích mang lại từ việc hoàn thiện. Việc hoàn thiện phải giải quyết được những vấn đề phát sinh từ thực tế hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời phải đảm bảo tính đơn giản, dễ làm, dễ hiểu, phản ánh đúng nguyên lý kế toán. Hệ thống kế toán doanh thu được hoàn thiện không được quá công kênh, tốn kém dẫn đến không có hiệu quả, không khả thi.

Trên đây là một số yêu cầu nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, các yêu cầu này có quan hệ chặt chẽ với nhau và phải được thực hiện một cách đồng bộ nhằm đảm bảo cho việc đưa ra các phương án hoàn thiện đúng đắn.

3.3. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

Ngày nay, kế toán không chỉ đơn thuần là công việc tính toán, ghi chép về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh mà còn là bộ phận chủ yếu trong hệ thống thông tin kinh tế, là công cụ thiết yếu để quản lý tài chính trong doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung. Kế toán doanh thu là một bộ phận quan trọng của kế toán doanh nghiệp, là bộ phận cung cấp thông tin về công tác bán hàng. Từ những thông tin đầy đủ, kịp thời do kế toán cung cấp, các nhà quản lý phân tích, xác định được các điểm mạnh, điểm yếu trong kinh doanh. Để có thể thực hiện tốt vai trò của mình thì hoàn thiện công tác kế toán nói chung và đi sâu vào kế toán doanh thu là hết sức cần thiết. Qua quá trình khảo sát và nghiên cứu thực trạng công tác kế toán doanh thu ở công ty cổ phần vật tư thiết bị toàn bộ, tác giả đưa ra một số giải pháp hoàn thiện như sau:

3.3.1. Nhóm giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài

chính**Thứ nhất, kiến nghị doanh nghiệp hoàn thiện hệ thống chứng từ**

Hệ thống chứng từ sử dụng trong doanh nghiệp là cơ sở quan trọng đầu tiên để nhận biết và kiểm tra các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và thực sự hoàn thành trong doanh nghiệp. Hệ thống chứng từ trong doanh nghiệp hiện đang có một số điểm tồn tại:

Trường hợp gửi hàng đi bán, mặc dù doanh nghiệp có xuất hóa đơn GTGT, nhưng hóa đơn này chỉ dùng để hợp thức hóa hàng hóa được vận chuyển, việc này dẫn đến tốn thời gian và công sức, số lượng hóa đơn hủy nhiều. Kiến nghị doanh nghiệp nên căn cứ vào hợp đồng kinh tế, thỏa thuận với khách hàng để có thể xuất hóa đơn GTGT chính xác, vừa đảm bảo yêu cầu về pháp luật, vừa đảm bảo tính tiết kiệm.

Đối với các khoản giảm trừ doanh thu, hiện tại công ty chưa có hóa đơn GTGT phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu, mà khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu thì ghi giảm trực tiếp doanh thu đã ghi nhận và khoản phải thu khách hàng. Việc ghi nhận như vậy dẫn đến việc khó khăn trong công tác so sánh báo cáo thuế và doanh thu ghi nhận trên phần mềm. Vì thế, khi phát sinh hàng bán bị trả lại, bên cạnh việc lập biên bản hủy hóa đơn, công ty nên yêu cầu khách hàng lập hóa đơn GTGT trả lại hàng. Đối với các trường hợp giảm giá hàng bán phát sinh sau khi đã lập hóa đơn GTGT do không đạt tiêu chuẩn như đã thỏa thuận, có thể tiến hành lập biên bản giảm giá hàng bán, hóa đơn điều chỉnh giá bán (hóa đơn này phải ghi rõ điều chỉnh giá cho hàng hóa, dịch vụ hóa đơn đơn số bao nhiêu, ký hiệu, ngày lập,..) chứ không nhất thiết phải thu hồi hóa đơn đã xuất.

Thứ hai, kiến nghị doanh nghiệp hoàn thiện hệ thống tài khoản và phương pháp hạch toán.

Dựa trên việc hoàn thiện chứng từ như ở kiến nghị thứ nhất, doanh nghiệp

tiến hành phản ánh đúng các khoản giảm trừ doanh thu vào TK 521 như quy định theo thông tư 200/2014/TT-BTC, mở chi tiết TK cấp 2 cho các khoản giảm trừ doanh thu: chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán.

Phản ánh số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu (5211, 5213)

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (thuế GTGT đầu ra được giảm)

Có các TK 111,112,131,...

Khi doanh nghiệp nhận lại sản phẩm, hàng hóa bị trả lại, kế toán phản ánh giá vốn của hàng bán bị trả lại

Nợ TK 154, 155, 156

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Đồng thời phản ánh

Nợ TK 5212 - Hàng bán bị trả lại (giá bán chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331- Thuế GTGT phải nộp (33311) (thuế GTGT hàng bị trả lại)

Có các TK 111, 112, 131,...

Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 - “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Thứ ba, kiến nghị doanh nghiệp hoàn thiện việc ghi nhận doanh thu

Xem xét lại vấn đề ghi nhận doanh thu dựa trên hóa đơn GTGT, chỉ ghi nhận doanh thu khi đáp ứng điều kiện ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực. Theo đó, đối với những đơn hàng nhỏ lẻ, không có hợp đồng kinh tế, ngoài hóa đơn GTGT cần căn cứ vào đơn đặt hàng, biên bản bàn giao để ghi nhận doanh thu, tránh trường hợp hàng đã giao một phần, nhưng chưa xuất hóa đơn thì chưa ghi

nhận doanh thu. Hoặc đến cuối năm tài chính, đối với những đơn hàng đã giao một phần trong năm nay cũng cần xác định phần đã hàng đã giao, phần dịch vụ đã hoàn thành trong năm để ghi nhận doanh thu phù hợp với chi phí tạo ra doanh thu đó.

Thứ tư, kiến nghị doanh nghiệp trích lập dự phòng phải thu khó đòi.

Bản chất của dự phòng phải thu khó đòi là dự phòng phần giá trị tổn thất các khoản nợ phải thu, có thể không đòi được do đơn vị hoặc người nợ không có khả năng thanh toán trong năm kế hoạch. Mục đích của việc lập dự phòng phải thu khó đòi là để đề phòng nợ phải thu thất thu khi khách hàng không có khả năng trả nợ và xác định giá trị thực của khoản tiền phải thu tồn trong thanh toán khi lập các báo cáo. Lập dự phòng phải thu khó đòi thể hiện nguyên tắc phù hợp giữa chi phí và doanh thu, góp phần đưa ra những cái nhìn thực tế về việc quản trị doanh thu theo phương thức thanh toán, xác định những khách hàng có khả năng gây ra nợ xấu. Việc lập dự phòng nợ phải thu khó đòi sẽ giúp công ty tránh được những tổn thất về các khoản phải thu khó đòi có thể xảy ra, hạn chế những đột biến về kết quả kinh doanh trong một kỳ kế toán. Cuối niên độ kế toán thực hiện trích lập dự phòng. Bởi vậy, công ty nên mở bổ sung tài khoản 2293- dự phòng phải thu khó đòi.

Theo thông tư 228/2009/TT-BTC, mức trích lập dự phòng được xác định như sau:

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm.
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.
- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu từ 3 năm trở lên
- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể, người nợ mất tích, bỏ trốn,..thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

Quy trình hạch toán nợ phải thu khó đòi được trình bày bằng sơ đồ ở phụ lục 04

3.3.2. Nhóm giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị.

Kiến nghị thứ 1: Hoàn thiện tổ chức bộ máy kế toán tài chính kết hợp với kế toán quản trị

Hiện nay, công ty chưa có sự kết hợp giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính nên thông tin cần thiết phục vụ cho việc ra quyết định chưa được cung cấp đầy đủ và cập nhật kịp thời gây ra sự khó khăn cho các nhà quản trị trong việc ra quyết định cho những kỳ kinh doanh sắp tới, một số trường hợp ra quyết định chưa chính xác gây tổn kém và tổn hại nhiều chi phí của công ty. Như vậy, công ty nên tăng cường và bổ trợ thêm đội ngũ chuyên về kế toán quản trị để thực hiện công tác kế toán quản trị ngay từ những khâu đầu tiên như lập dự toán đến khâu phân tích biến động của các chỉ tiêu và sử dụng thông tin từ việc phân tích này cho việc ra các quyết định quản lý. Như vậy, đối với các phần hành có tính tương đồng giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị thì sẽ được áp dụng theo mô hình kết hợp, còn đối với các phần hành có sự khác biệt căn bản và có ý nghĩa cung cấp thông tin đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp thì sẽ được tổ chức theo mô hình tách rời.

Ngoài ra, công ty có thể yêu cầu bên phần mềm kế toán thiết kế bổ sung chương trình kế toán riêng cho kế toán quản trị, cài đặt các phần mềm hỗ trợ công việc của các nhân viên kế toán cũng như giúp nhân viên kế toán bổ sung thêm nghiệp vụ về việc phân tích thông tin và báo cáo theo yêu cầu của nhà quản trị doanh nghiệp.

Về chứng từ, ngoài các biểu mẫu chứng từ bắt buộc như đối với hệ thống kế toán tài chính, doanh nghiệp sẽ phải xây dựng thêm các biểu mẫu và chương trình luân chuyển chứng từ nhằm tăng cường công tác quản lý cũng như cung cấp các thông tin đặc thù cho hệ thống kế toán quản trị. Về tài khoản, các doanh

ng nghiệp sẽ tiến hành mở thêm các tài khoản ngoài hệ thống tài khoản kế toán thống nhất của hệ thống kế toán tài chính nếu thấy cần thiết hoặc mở chi tiết các tài khoản chi tiết phù hợp theo các nội dung của hệ thống kế toán quản trị. Về sổ kế toán, các doanh nghiệp sẽ tiến hành thiết kế các mẫu sổ phù hợp theo nhu cầu thông tin kế toán quản trị. Về báo cáo kế toán, các doanh nghiệp sẽ tiến hành xây dựng hệ thống báo cáo kế toán quản trị định kỳ và đặc biệt, như báo cáo chênh lệch thực tế và dự toán, báo cáo kết quả kinh doanh theo bộ phận, các báo cáo đánh giá dự án...

Kiến nghị thứ hai: Hoàn thiện việc lập dự toán doanh thu

Việc lập dự toán doanh thu ở công ty còn hết sức đơn giản, mới chỉ dựa vào phần trăm tăng trưởng doanh thu mong muốn để xây dựng. Việc lập dự toán doanh thu phải được thực hiện theo nguyên tắc lập từ cấp cơ sở lên. Theo đó, các trưởng bộ phận căn cứ vào thị trường, điều kiện và khả năng của bộ phận mình để lập dự toán doanh thu. Dự toán doanh thu được xây dựng cho từng mặt hàng, nhóm hàng kinh doanh, xây dựng theo thị trường tiêu thụ... sau đó trình lên nhà quản trị. Bộ phận quản trị cấp cao tổng hợp các chỉ tiêu dự toán, với cách nhìn doanh nghiệp là một khối thống nhất của nhiều bộ phận riêng rẽ để xây dựng nên dự toán doanh thu toàn doanh nghiệp có tính thống nhất cao. Dự toán doanh thu được lập xuất phát từ công thức:

Doanh thu = Khối lượng hàng hóa tiêu thụ x Đơn giá bán

+ Xây dựng dự toán khối lượng hàng hóa tiêu thụ

Cơ sở lập dự toán khối lượng hàng hóa tiêu thụ có thể dựa vào khối lượng từng hàng hóa thực tế tiêu thụ của kỳ trước, và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ của hàng hóa trong kỳ kế hoạch để xem xét và lập dự toán. Các nhân tố ảnh hưởng thông thường là:

- Khối lượng và kết cấu hàng còn lại cuối kỳ trước
- Các đơn hàng chưa thực hiện trong khả năng cung cấp của doanh nghiệp
- Chính sách về quảng cáo, khuyến mãi của công ty

- Năng lực thị trường của hàng hóa
- Xu hướng của nền kinh tế
- Xu hướng của ngành công nghiệp của công ty
- Các chính sách sự kiện, pháp luật, chính trị...
- Các động thái của đối thủ cạnh tranh
- Kết quả của các nghiên cứu thị trường

Công việc này có thể thực hiện theo quý, yêu cầu hoàn thiện vào ngày mùng 5 của quý trước để lên dự toán cho quý này.

+ Xây dựng dự toán giá bán hàng hóa

Giá bán sản phẩm hàng hóa là nhân tố có ảnh hưởng lớn, trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhìn chung, giá bán mà một doanh nghiệp mong muốn phải là giá đủ để bù đắp chi phí và có lãi. Do đó, chi phí phải được xem là yếu tố đầu tiên cần được xem xét, tính toán để định giá hàng hóa. Mặt khác, để đạt được lợi nhuận mong muốn thì doanh nghiệp phải vượt qua điểm hòa vốn. Vì vậy, xác định giá bán trên cơ sở phân tích điểm hòa vốn và lợi nhuận mục tiêu là một trong những thông tin vô cùng quan trọng mà kế toán quản trị phải cung cấp được cho nhà quản trị doanh nghiệp. Dựa vào phương pháp phân tích theo điểm hòa vốn và lợi nhuận mục tiêu mà tác giả đã trình bày trong chương I để tiến hành xác định đơn giá bán cho mặt hàng của doanh nghiệp.

Bảng 3.1: Bảng dự toán doanh thu

DỰ TOÁN DOANH THU

Năm...

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	I	II	III	IV	
1. Khối lượng sản phẩm tiêu thụ					
2. Đơn giá bán					
3. Doanh thu					

Kiến nghị thứ ba: Hoàn thiện phân tích thông tin kế toán quản trị

Hiện nay, khi tiến hành phân tích thông tin kế toán quản trị về doanh thu, doanh nghiệp đang tiến hành sử dụng các phương pháp so sánh để tiến hành phân tích biến động doanh thu. Như vậy, ngoài việc sử dụng phương pháp so sánh, công ty nên sử dụng phương pháp phân tích mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận để phục vụ cho việc ra quyết định.

Nội dung của phân tích quan hệ doanh thu, chi phí, lợi nhuận bao gồm:

- Phân tích điểm hòa vốn
- Phân tích mức sản lượng cần thiết để đạt mức lợi nhuận mong muốn
- Xác định giá bán sản phẩm với mức sản lượng, chi phí và lợi nhuận mong muốn.
- Phân tích ảnh hưởng của giá bán đối với lợi nhuận theo các thay đổi dự tính về biến phí và định phí.

Như vậy, dựa vào lý thuyết đã trình bày ở phần 1.3.2.3 doanh nghiệp có thể tiến hành phân tích thông tin quản trị doanh thu trong mối liên hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận.

Dựa trên số liệu phân tích, ta có thể tiến hành lập báo cáo kế toán quản trị như sau:

Bảng 3.2. Báo cáo quản trị doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo mặt hàng

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Mặt hàng A	Mặt hàng B	Mặt hàng C
1. Đơn giá			
2. Biến phí			
3. Định phí			
4. Số lượng sản phẩm tiêu thụ			
5. Số lượng sản phẩm hòa vốn			
6. Lợi nhuận			

Bảng 3.3. Báo cáo kết quả kinh doanh (Dạng lãi trên biến phí)

Tháng ...năm...

Chỉ tiêu	Mã số	Số tiền	Ghi chú
1. Doanh thu	01		
2. Biến phí	02		
- Giá vốn hàng bán	03		
- Biến phí bán hàng	04		
- Biến phí quản lý doanh nghiệp	05		
3. Lãi trên biến phí	06		
4. Định phí	07		
- Định phí bán hàng	08		
- Định phí quản lý doanh nghiệp	09		
5. Lãi thuần	10		

3.4. Điều kiện thực hiện giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ

3.4.1. Điều kiện về phía Nhà nước và cơ quan chức năng

Đầu tiên, Nhà nước và các cơ quan chức năng cần tiếp tục xây dựng và bổ sung hoàn thiện các văn bản về Luật kế toán chuẩn mực kế toán, chính sách và chế độ kế toán liên quan các đối tượng kế toán nói chung và kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh nói riêng trong các doanh nghiệp. Hệ thống Luật, chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam cần phải được xây dựng, cải cách một cách phù hợp với thông lệ chung của quốc tế nhưng đồng thời phải phù hợp với đặc điểm cơ chế quản lý kinh tế đặc thù của Việt Nam. Nhà nước cần có những hướng dẫn cụ thể về việc áp dụng các chuẩn mực kế toán vào công tác kế toán một cách dễ hiểu, dễ thực hiện, tránh tình trạng chế độ kế toán chỉ chú trọng đến kế toán tài chính, chưa đáp ứng được yêu cầu quản trị doanh nghiệp.

+ Đối với kế toán tài chính, đến nay luật kế toán, hệ thống chuẩn mực kế toán, thông tư hướng dẫn chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp đã

được ban hành tương đối đầy đủ và cụ thể. Tuy nhiên có thể nói chuẩn mực kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ đầy đủ trong thực tế vì đa phần các chuẩn mực đều rất trừu tượng, khó hiểu. Vì vậy, Nhà nước cần có những thông tư, tài liệu hướng dẫn cụ thể hơn nữa, đặc biệt nên có những ví dụ minh họa cụ thể đối với các nghiệp vụ phổ biến để doanh nghiệp hiểu và vận dụng vào thực tế đơn vị mình.

+ Đối với kế toán quản trị, Bộ tài chính đã ban hành thông tư 53/2006/TT – BTC ngày 12/06/2006 hướng dẫn thực hiện kế toán quản trị tại các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có đặc thù hoạt động rất khác nhau, do đó việc vận dụng vào công tác kế toán ở một số doanh nghiệp còn nhiều hạn chế. Vì vậy Nhà nước cần có các quy định, hướng dẫn cụ thể hơn về kế toán quản trị đối với các doanh nghiệp nói chung và mô hình riêng đối với các doanh nghiệp theo ngành, theo quy mô.

- Nhà nước cần có các chính sách khuyến khích phát triển các dịch vụ tư vấn về tài chính, kế toán, kiểm toán trong nền kinh tế thị trường với hệ thống các văn phòng, công ty, trung tâm dịch vụ tư vấn có chất lượng cao được phân bố một cách hợp lý trong cả nước giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng trong việc tiếp cận và áp dụng các chuẩn mực, chế độ, chính sách về tài chính, kế toán, kiểm toán.

- Nhà nước và các cơ quan chức năng cần xây dựng và đẩy mạnh các kế hoạch, chương trình đào tạo nguồn nhân lực có trình độ, có kinh nghiệm cao về kế toán, có đủ khả năng đáp ứng được nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán.

- Tăng cường các cuộc hội thảo giữa các công ty để trao đổi cách thức tổ chức, quản lý, kiểm soát chi phí, doanh thu, sử dụng thông tin kế toán phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp... góp phần từng bước nâng cao hiệu quả công tác quản lý chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh.

- Nhà nước và các cơ quan chức năng cần có các quy định, chính sách để đưa các Hội nghề nghiệp về kế toán, kiểm toán đi vào đời sống hoạt động sản

xuất kinh doanh một cách thiết thực, cần xây dựng và phát triển các diễn đàn trao đổi về kinh nghiệm, kiến thức trong đội ngũ nhân viên kế toán, kiểm toán, các nhà quản lý tài chính trong nước và nước ngoài để nâng cao nhận thức và kinh nghiệm cho người làm công tác kế toán.

3.4.2. Điều kiện về phía công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ

Để hoàn thiện công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu nói riêng thì ngoài sự hỗ trợ từ phía cơ quan quản lý Nhà nước, các cơ quan chức năng, bản thân doanh nghiệp cũng cần phải triển khai thực hiện các nội dung sau:

- Phải tuyển dụng được những lao động có đủ năng lực, trình độ và đạo đức để đảm đương tốt công việc được giao. Ngoài ra công ty cần có chính sách đãi ngộ thỏa đáng về thu nhập, tạo ra một môi trường làm việc thuận lợi để những người có tài có cơ hội phát huy thế mạnh của mình.

- Công ty nên thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng, các lớp tập huấn, hội thảo, trao đổi chuyên môn nghiệp vụ để cập nhật kiến thức mới cho cán bộ, nhân viên kế toán. Đồng thời có chính sách khen thưởng và hình thức kỷ luật hợp lý nhằm khuyến khích nhân viên hăng say làm việc đảm bảo chất lượng công tác kế toán tài chính của công ty.

- Công ty cần phải nhận thức rõ vai trò của kế toán quản trị trong doanh nghiệp, từ đó chú trọng đến công tác xây dựng mô hình kế toán quản trị phù hợp với đơn vị mình, đảm bảo sự kết nối giữa các bộ phận trong bộ máy quản lý của doanh nghiệp một cách chặt chẽ, đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời cho việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin. Tổ chức bộ máy kế toán khoa học, hợp lý và hoạt động tốt. Phải phân công công việc kế toán tài chính, kế toán quản trị cụ thể cho từng nhân viên kế toán dựa theo trình độ khả năng chuyên môn nghiệp vụ của từng nhân viên.

- Không ngừng đầu tư nâng cấp, thay thế và hiện đại hóa các trang thiết bị, phần mềm phục vụ cho công tác kế toán của công ty nhằm đáp ứng ngày một tốt

hơn nhu cầu cung cấp thông tin kịp thời, chính xác và có độ tin cậy cao của các nhà lãnh đạo công ty.

- Cần tăng cường kiểm tra, kiểm toán nội bộ. Đây là công cụ giúp phát hiện và cải tiến những điểm yếu trong hệ thống quản lý của doanh nghiệp. Thông qua công cụ này, ban giám đốc và hội đồng quản trị có thể kiểm soát hoạt động tốt hơn, quản lý rủi ro tốt hơn, tăng khả năng đạt được các mục tiêu kinh doanh.

3.5. Hạn chế của luận văn và hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai

3.5.1 Hạn chế của luận văn

Mặc dù, đã có những cố gắng đi sâu vào nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn nhằm đáp ứng về cơ bản các mục tiêu nghiên cứu đã đặt ra, tuy nhiên, do khả năng nghiên cứu cũng những kinh nghiệm còn hạn chế và thời gian có hạn nên nội dung về sơ sở lý luận còn chưa hoàn toàn chặt chẽ, đánh giá những cơ sở lý luận mang tính chủ quan nhiều, và các giải pháp đưa có thể chưa đầy đủ, thuyết phục. Tác giả rất mong nhận được sự chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo, các nhà khoa học, các chuyên gia để luận văn được hoàn thiện hơn. Thời gian nghiên cứu có hạn, nên nội dung về sơ sở lý luận còn chưa hoàn toàn chặt chẽ, đánh giá những cơ sở lý luận mang tính chủ quan nhiều, và các giải pháp đưa có thể chưa đầy đủ, thuyết phục.

3.5.2 Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai

Do một số khó khăn trong quá trình nghiên cứu đề tài nên nhiều vấn đề chưa được đưa ra để giải quyết triệt để. Đề tài của tác giả mới chỉ dừng lại ở kế toán doanh thu trong công ty, để có thể đưa ra những nhận xét và đánh giá chính xác hơn nữa về thực tế kế toán tại Công ty cổ phần Vật tư và thiết bị toàn bộ, tác giả mong muốn:

- Nghiên cứu sâu hơn và đưa ra những nhận định chính xác hơn về việc ghi nhận doanh thu của công ty trong mối liên hệ với chi phí, từ đó tìm kiếm và nghiên cứu những giải pháp hợp lý nhất cho doanh nghiệp để doanh nghiệp có thể hướng tới mục tiêu tối thiểu hóa chi phí và tối đa hóa lợi nhuận.

- Nghiên cứu kỹ hơn về sự kết hợp giữa mô hình kế toán tài chính và kế toán quản trị để hoàn thiện hơn nữa hệ thống kế toán trên cả hai khía cạnh này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn những vấn đề liên quan đến thực trạng kế toán doanh thu tại công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ, trong chương 3 tác giả đã đi sâu vào các yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu tại công ty. Trên cơ sở đó, kết hợp với các định hướng từ việc nghiên cứu thực tiễn tại Công ty, đề xuất một số nội dung cụ thể và các kiến nghị để hoàn thiện kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị, cũng như đưa ra những điều kiện thực hiện giải pháp từ phía Nhà nước và công ty.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả nhằm mục tiêu tăng thu nhập, tiết kiệm chi phí để đạt được lợi nhuận cao nhất.

Kế toán doanh thu với vai trò là công cụ quản lý kinh tế quan trọng trong hệ thống quản lý tài chính, thực hiện ghi chép, thu thập, tổng hợp, xử lý và cung cấp thông tin kinh tế tài chính về tình hình doanh thu của doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thông tin cho quản lý và ra quyết định trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn những vấn đề liên quan đến việc hoàn thiện kế toán doanh thu luận văn đã hoàn thành được một số vấn đề cơ bản sau:

Thứ nhất, luận văn đã hệ thống, trình bày những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu trong các doanh nghiệp.

Thứ hai, luận văn đã trình bày khái quát và phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ.

Thứ ba, luận văn đã nêu rõ sự cần thiết, các yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ. Trên cơ sở đó, kết hợp với các định hướng từ việc nghiên cứu thực tiễn tại Công ty, luận văn đề xuất một số nội dung cụ thể và các kiến nghị để hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty.

Mặc dù, đã có những cố gắng đi sâu vào nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn nhằm đáp ứng cơ bản các mục tiêu nghiên cứu đã đặt ra, tuy nhiên, do khả năng nghiên cứu và kinh nghiệm còn hạn chế nên nội dung luận văn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo, các nhà khoa học, các chuyên gia để luận văn được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tình của PGS.TS Nguyễn Thị Đông đã giúp em hoàn thiện luận văn này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

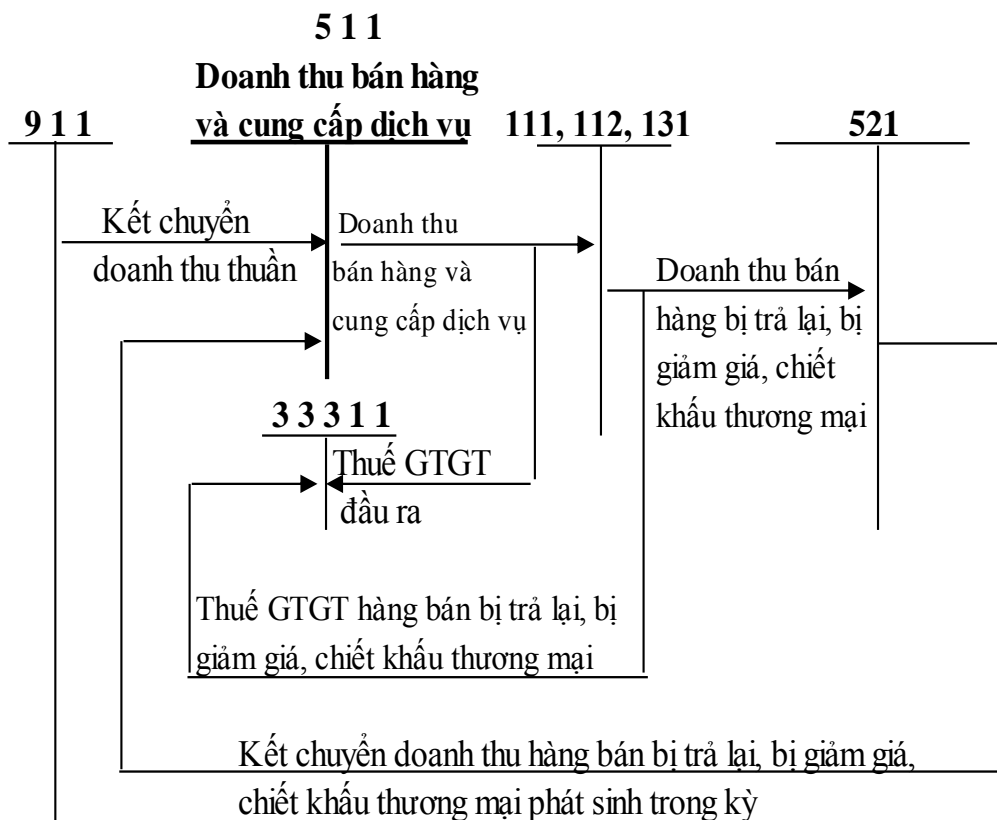
1. Bộ tài chính (2014) Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.
2. GS.TS Ngô Thế Chi, TS Trương Thị Thủy (2010), Giáo trình kế toán tài chính, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
3. GS.TS Ngô Thế Chi, TS Trương Thị Thủy (chủ biên), (2010), Giáo trình chuẩn mực kế toán quốc tế (nghiên cứu tổng hợp và tình huống), nhà xuất bản Tài chính.
4. GS.TS Ngô Thế Chi, TS Trương Thị Thủy, (2010), Giáo trình kế toán doanh nghiệp thương mại dịch vụ, nhà xuất bản Tài chính.
5. Nguyễn Văn Công (2006), Lý thuyết và thực hành Kế toán tài chính, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
6. Vũ Thị Hà (2015), luận văn thạc sỹ “Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Misa”
7. Bùi Thị Hải Lý (2015), luận văn thạc sỹ “ Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, thu nhập khác và kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần chế tạo điện cơ Hà Nội”
8. Võ Văn Nhị (2005), 22 chuẩn mực kế toán và kế toán tài chính cho doanh nghiệp, NXB lao động xã hội.
9. Nguyễn Thị Thọ (2015), luận văn thạc sỹ “Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các công ty may vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Nam Định”
10. Đoàn Xuân Tiên (2007), Kế toán quản trị doanh nghiệp, NXB Tài chính, Hà Nội
11. Hà Thị Thúy Vân (2011), luận án tiến sỹ “Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, kết quả hoạt động kinh doanh du lịch tour tại các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội”
12. Tham khảo tài liệu tại một số Website như:
 - (1)<http://ketoantruong.com.vn>
 - (2)<http://www.ketoan.org>
 - (3)<http://www.ketoanviet.vn>
 - (4)<http://www.tapchiketoan.com>

DANH MỤC PHỤ LỤC

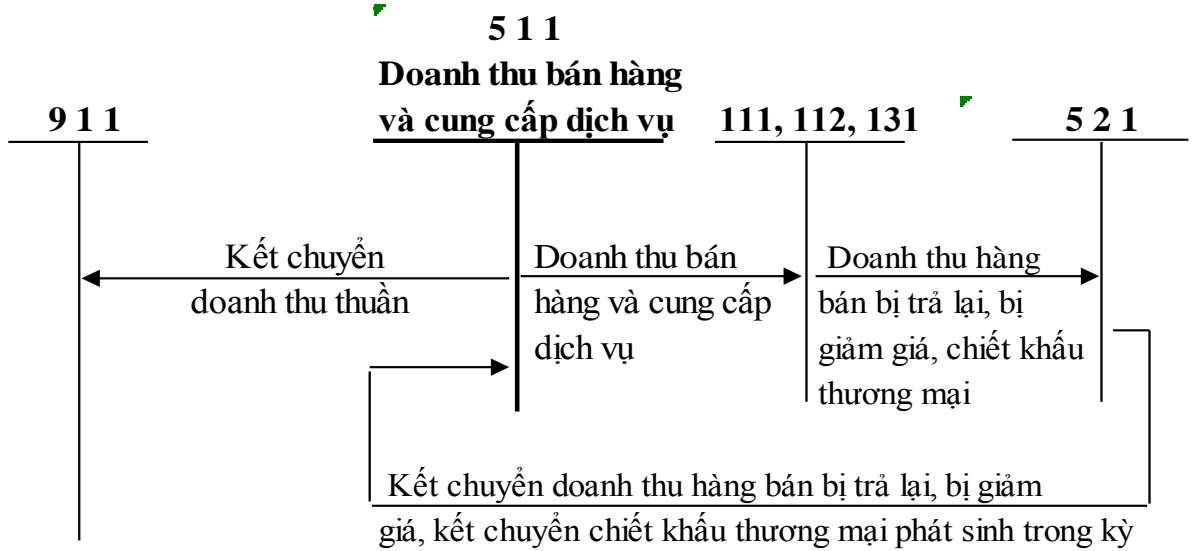
- Phụ lục 01a Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ
- Phụ lục 01b Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu bán hàng không chịu thuế GTGT
- Phụ lục 01c Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chịu thuế XK, TTĐB, BVMT
- Phụ lục 01d Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu từ chương trình dành cho khách hàng truyền thông
- Phụ lục 01e Sơ đồ hạch toán kế toán đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ xuất bán cho các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ doanh nghiệp
- Phụ lục 01g Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu hợp đồng xây dựng
- Phụ lục 01h Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu hàng đổi hàng không tương tự chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ
- Phụ lục 01i Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu hàng đổi hàng không tương tự
- Phụ lục 01k Sơ đồ hạch toán kế toán bán hàng đại lý (hàng chịu thuế GTGT)
- Phụ lục 01l Sơ đồ hạch toán kế toán bán hàng đại lý (hàng không chịu thuế GTGT)
- Phụ lục 01m Sơ đồ hạch toán kế toán đơn vị nhận bán hàng đại lý
- Phụ lục 01n Sơ đồ hạch toán kế toán doanh thu trợ cấp, trợ giá
- Phụ lục 02 Sơ đồ hạch toán kế toán các khoản giảm trừ doanh thu
- Phụ lục 03 Sơ đồ hạch toán kế toán cho thuê bất động sản đầu tư
- Phụ lục 04 Sơ đồ hạch toán kế toán dự phòng phải thu khó đòi
- Phụ lục 05 Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán nhật ký chung

Phụ lục 06	Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán nhật ký-sổ cái
Phụ lục 07	Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ
Phụ lục 08	Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán nhật ký-chứng từ
Phụ lục 09	Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán máy
Phụ lục 10	Mô hình tổ chức Công ty cổ phần vật tư và thiết bị toàn bộ
Phụ lục 11	Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán
Phụ lục 12	Sổ chi tiết tài khoản 5111
Phụ lục 13	Sổ cái tài khoản 511
Phụ lục 14	Sổ Nhật ký chung
Phụ lục 15	Hợp đồng ủy thác nhập khẩu
Phụ lục 16	Sales contract –Hợp đồng mua hàng nước ngoài
Phụ lục 17	Tờ khai hàng hóa nhập khẩu
Phụ lục 18	Invoice, packing list, bill of lading- Hóa đơn, danh mục hàng, vận đơn
Phụ lục 19	Biên bản bàn giao hàng hóa
Phụ lục 20	Hóa đơn giá trị gia tăng
Phụ lục 21	Bảng cân đối kế toán năm 2015
Phụ lục 22	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015
Phụ lục 23	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2015

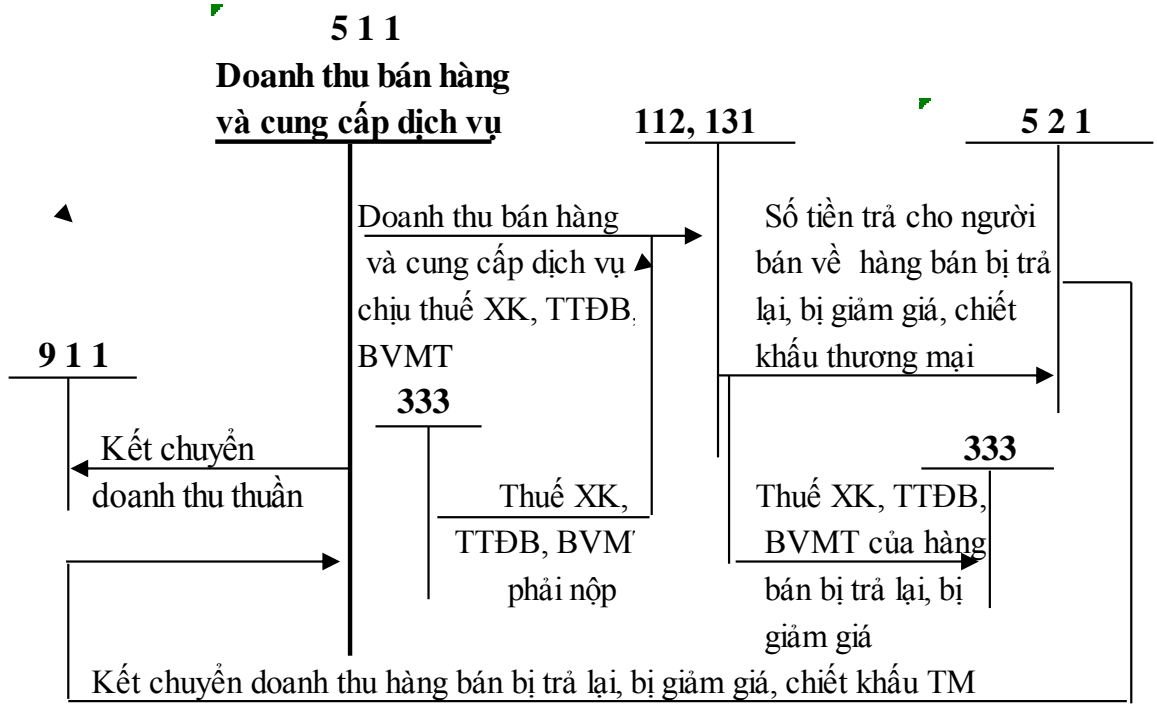
Phụ lục số 01a
KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG, CUNG CẤP DỊCH VỤ
CHỊU THUẾ GTGT TÍNH THEO PHƯƠNG PHÁP KHẤU TRỪ



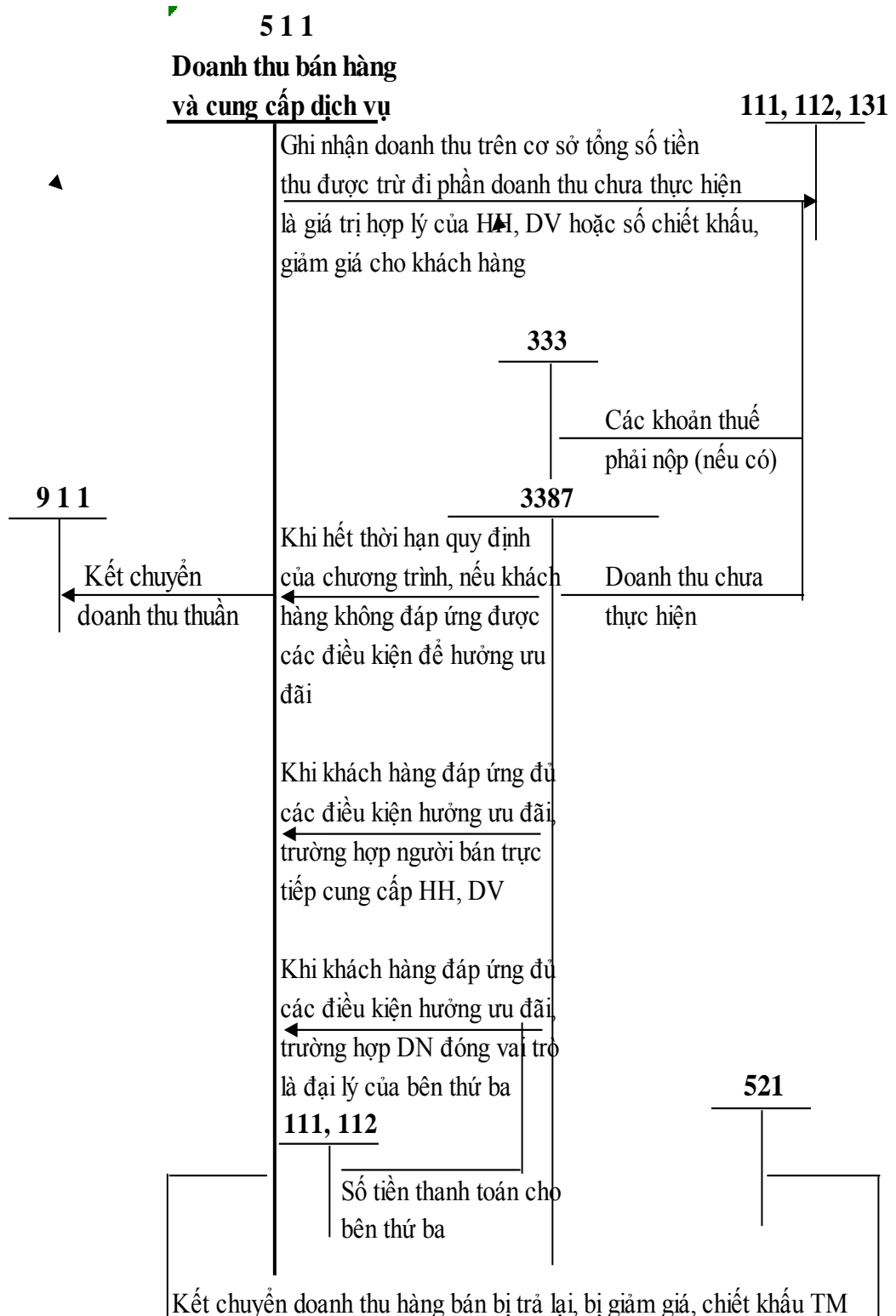
Phụ lục số 01b
KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG KHÔNG CHỊU THUẾ GTGT



Phụ lục số 01c
KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ
CHỊU THUẾ XK, TTĐB, BVMT



Phụ lục số 01d
KẾ TOÁN DOANH THU TỪ CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO KHÁCH HÀNG
TRUYỀN THÔNG

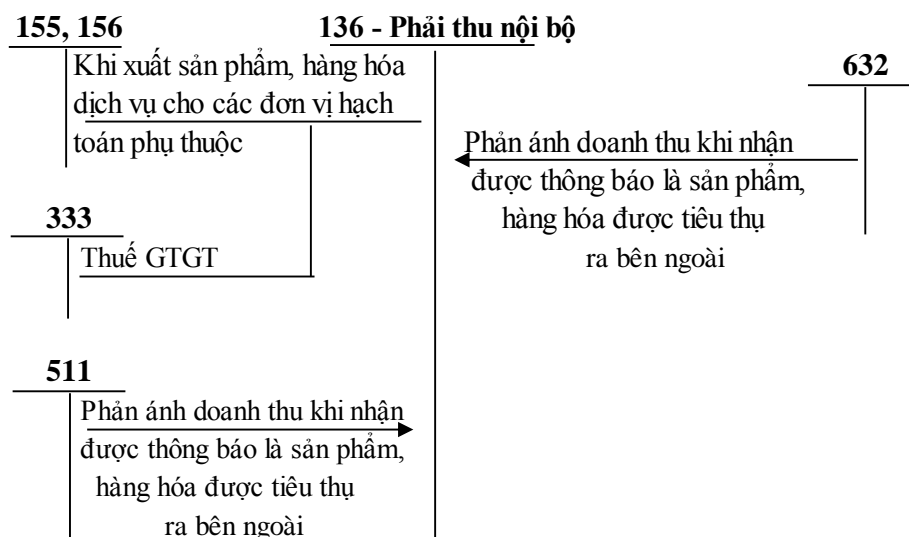


Phụ lục số 01e

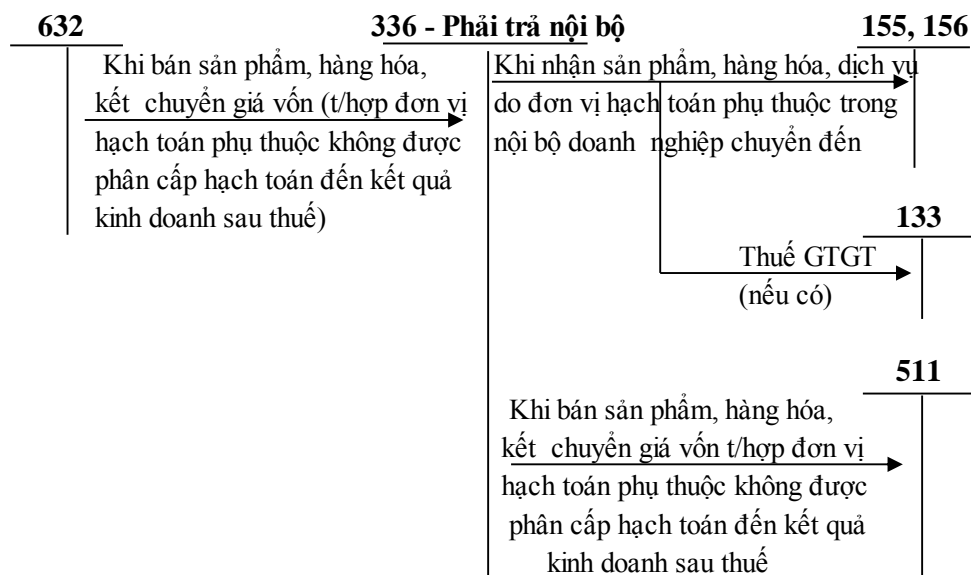
KẾ TOÁN ĐỐI VỚI SẢN PHẨM, HÀNG HÓA, DỊCH VỤ XUẤT BÁN CHO CÁC ĐƠN VỊ HẠCH TOÁN PHỤ THUỘC TRONG NỘI BỘ DOANH NGHIỆP

1. Trường hợp không ghi nhận doanh thu giữa các khâu trong nội bộ doanh nghiệp, chỉ ghi nhận khi thực bán hàng ra bên ngoài:

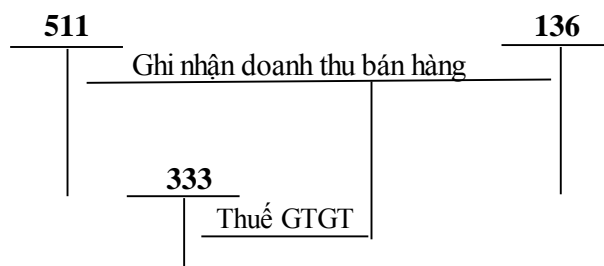
a) Kế toán tại đơn vị bán



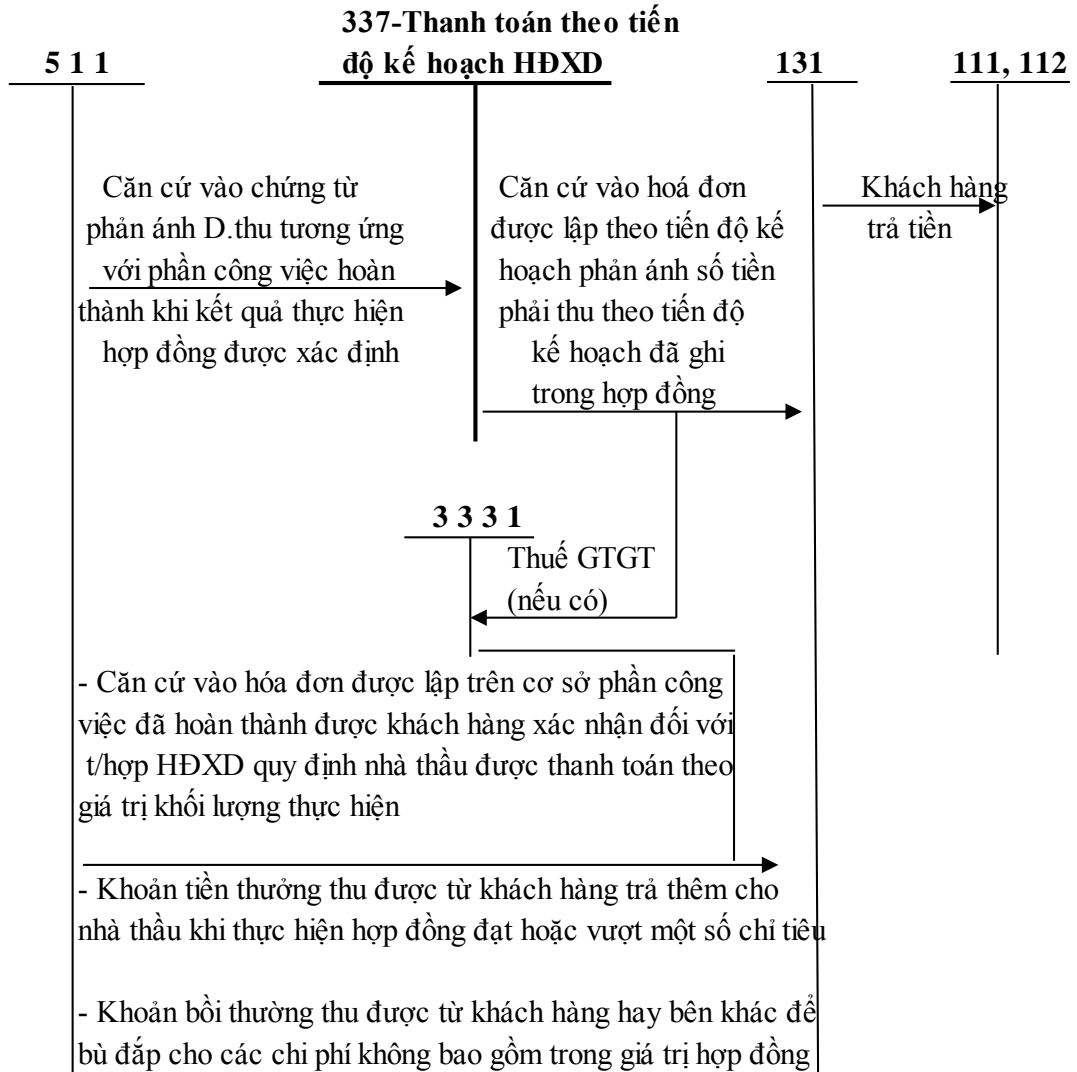
b) Kế toán tại đơn vị mua



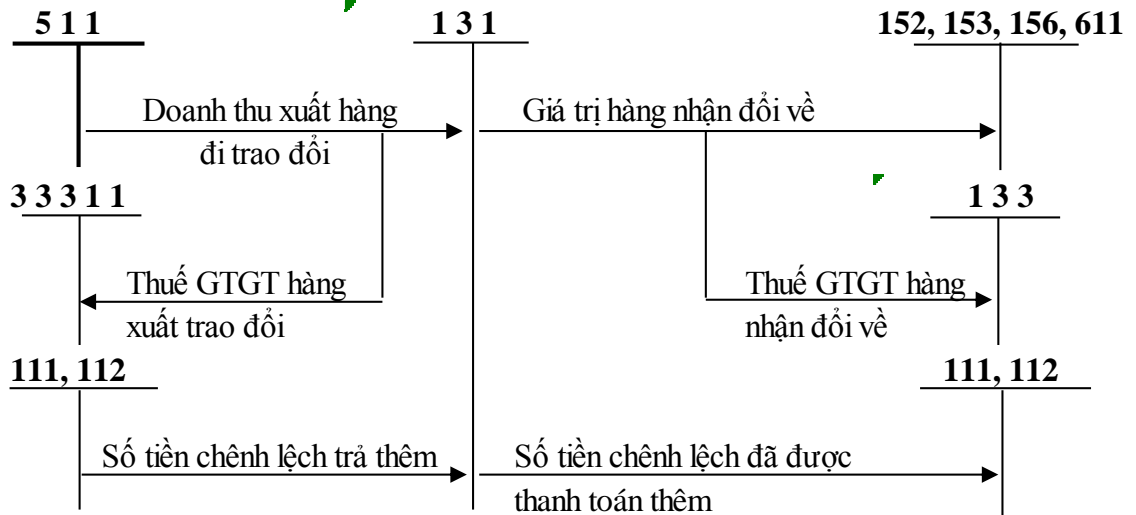
2. Trường hợp doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng hóa cho các đơn vị nội bộ DN:



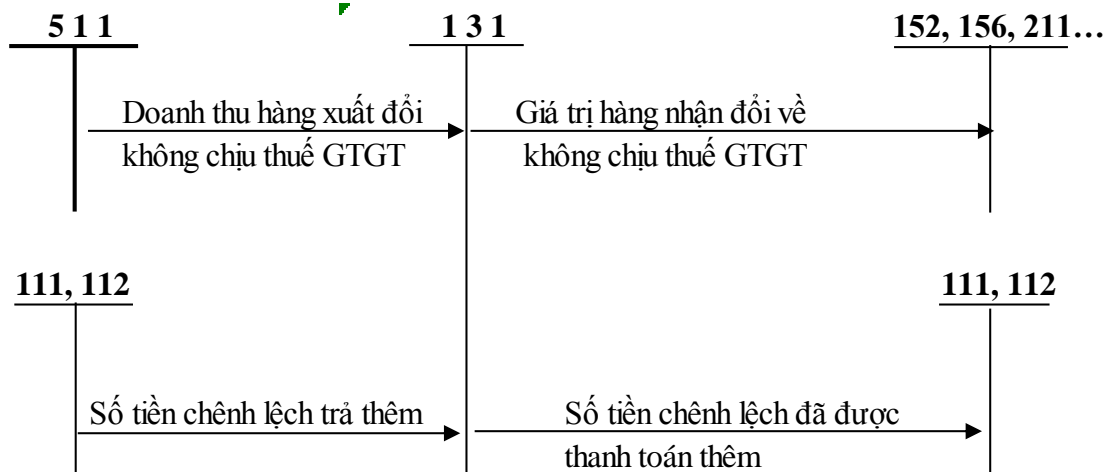
Phụ lục số 1g
KẾ TOÁN DOANH THU HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG



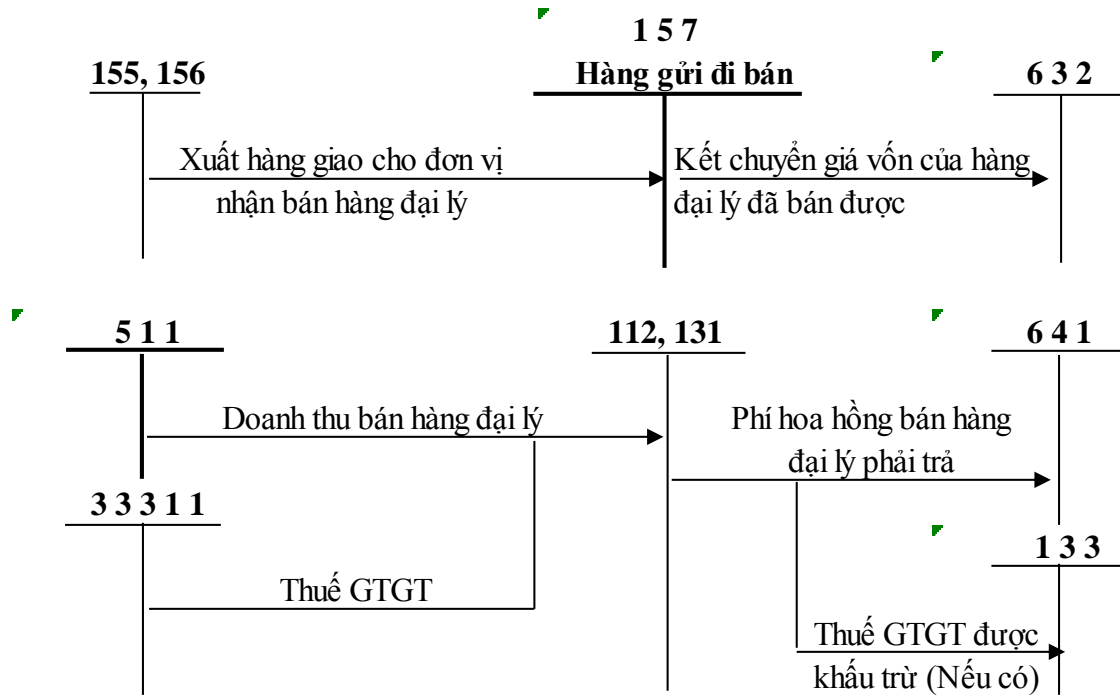
Phụ lục số 1h
KẾ TOÁN DOANH THU HÀNG ĐỔI HÀNG KHÔNG TƯƠNG TỰ
CHỊU THUẾ GTGT TÍNH THEO PHƯƠNG PHÁP KHẤU TRỪ



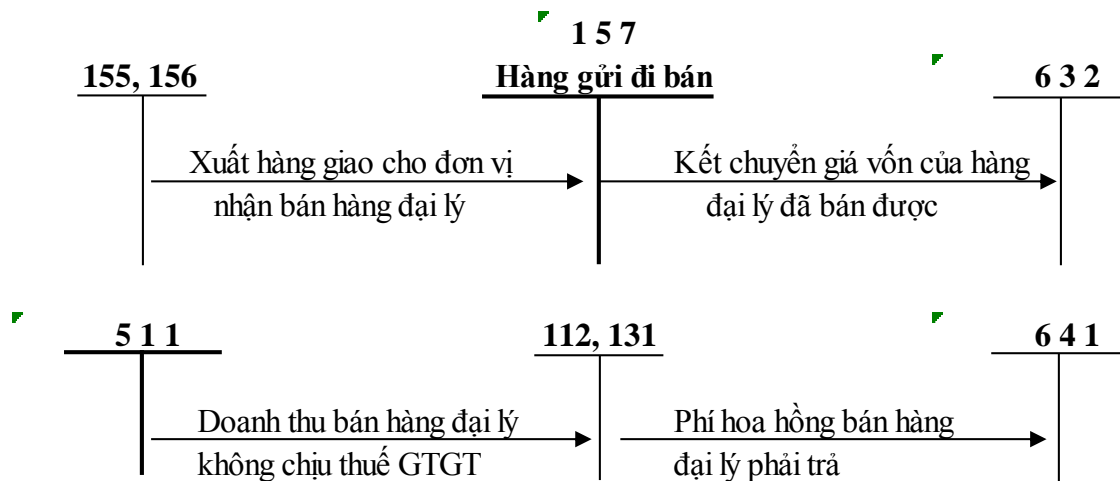
Phụ lục số 1i
KẾ TOÁN DOANH THU HÀNG ĐỔI HÀNG KHÔNG TƯƠNG TỰ
(Trường hợp hàng xuất đổi và hàng nhận đổi về không chịu thuế GTGT)



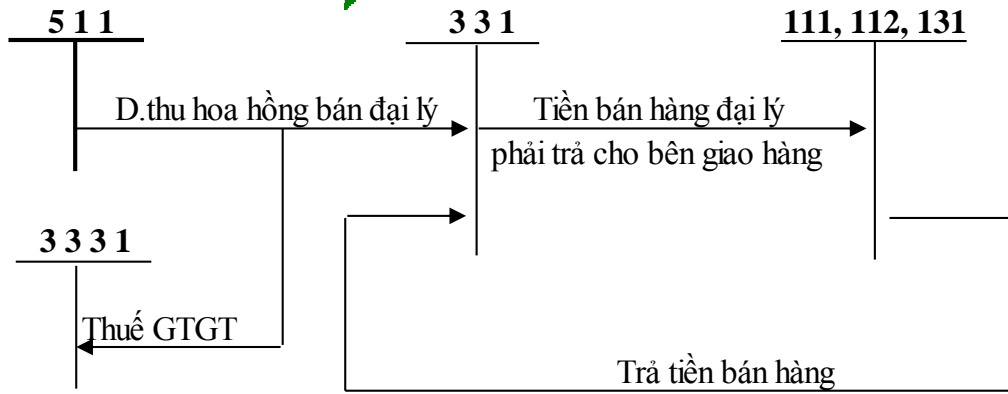
Phụ lục số 1k
KẾ TOÁN BÁN HÀNG ĐẠI LÝ
(Hàng chịu thuế GTGT)



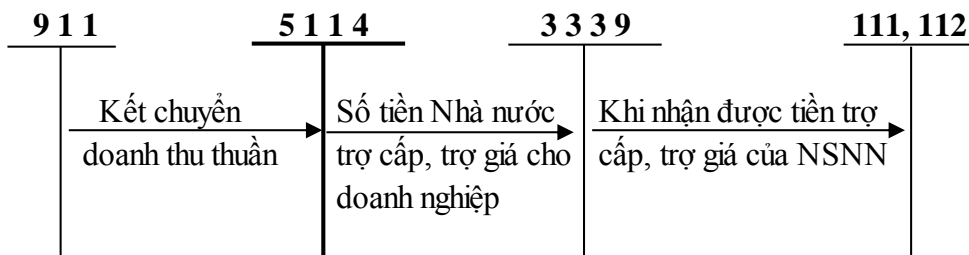
Phụ lục số 1l
KẾ TOÁN BÁN HÀNG ĐẠI LÝ
(Hàng không chịu thuế GTGT)



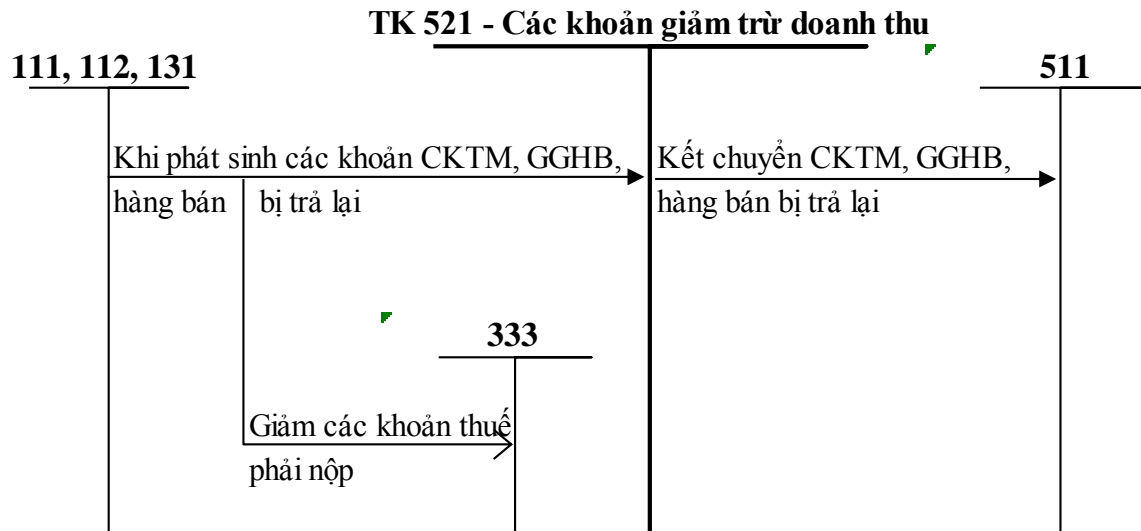
Phụ lục số 1m
KẾ TOÁN ĐƠN VỊ NHẬN BÁN HÀNG ĐẠI LÝ



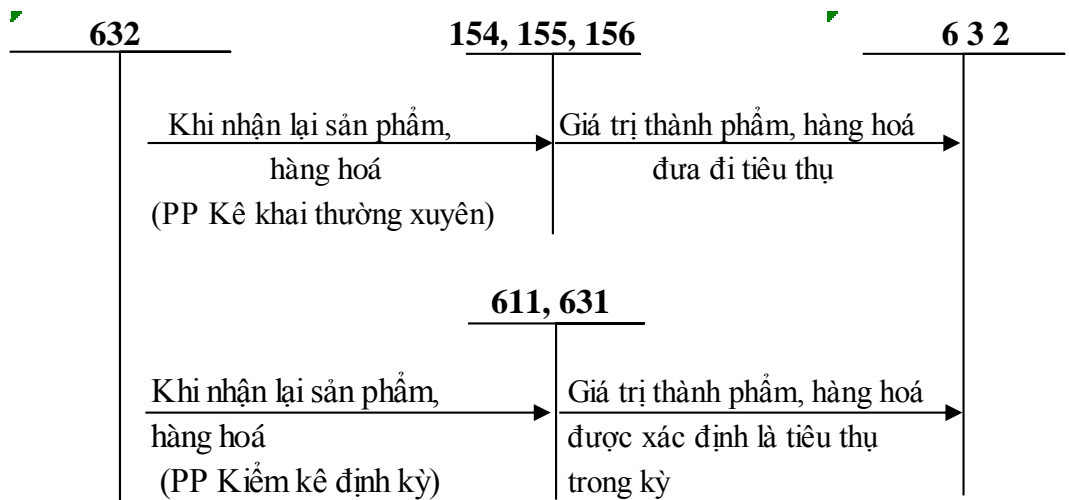
Phụ lục số 1n
KẾ TOÁN DOANH THU TRỢ CẤP, TRỢ GIÁ



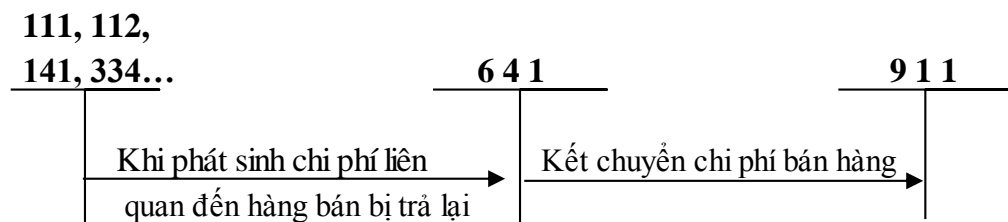
Phụ lục số 02
KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU



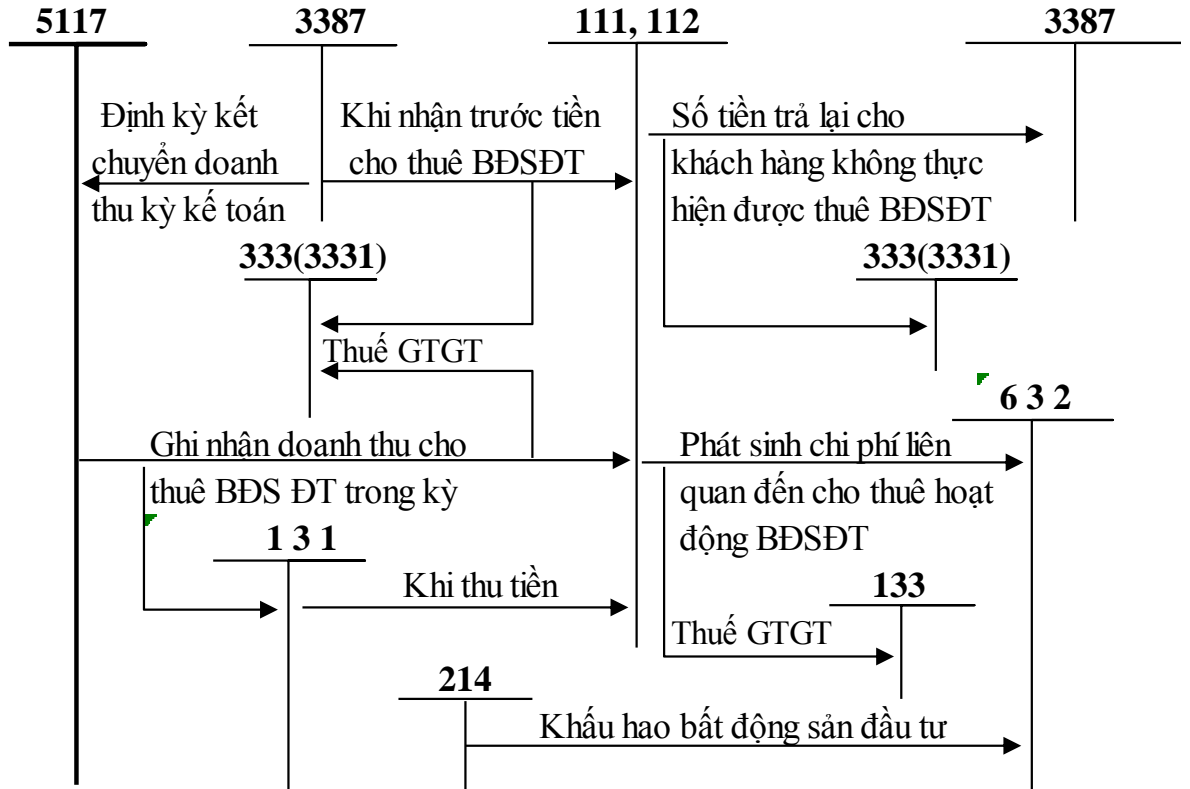
Kế toán nhận lại sản phẩm, hàng hoá



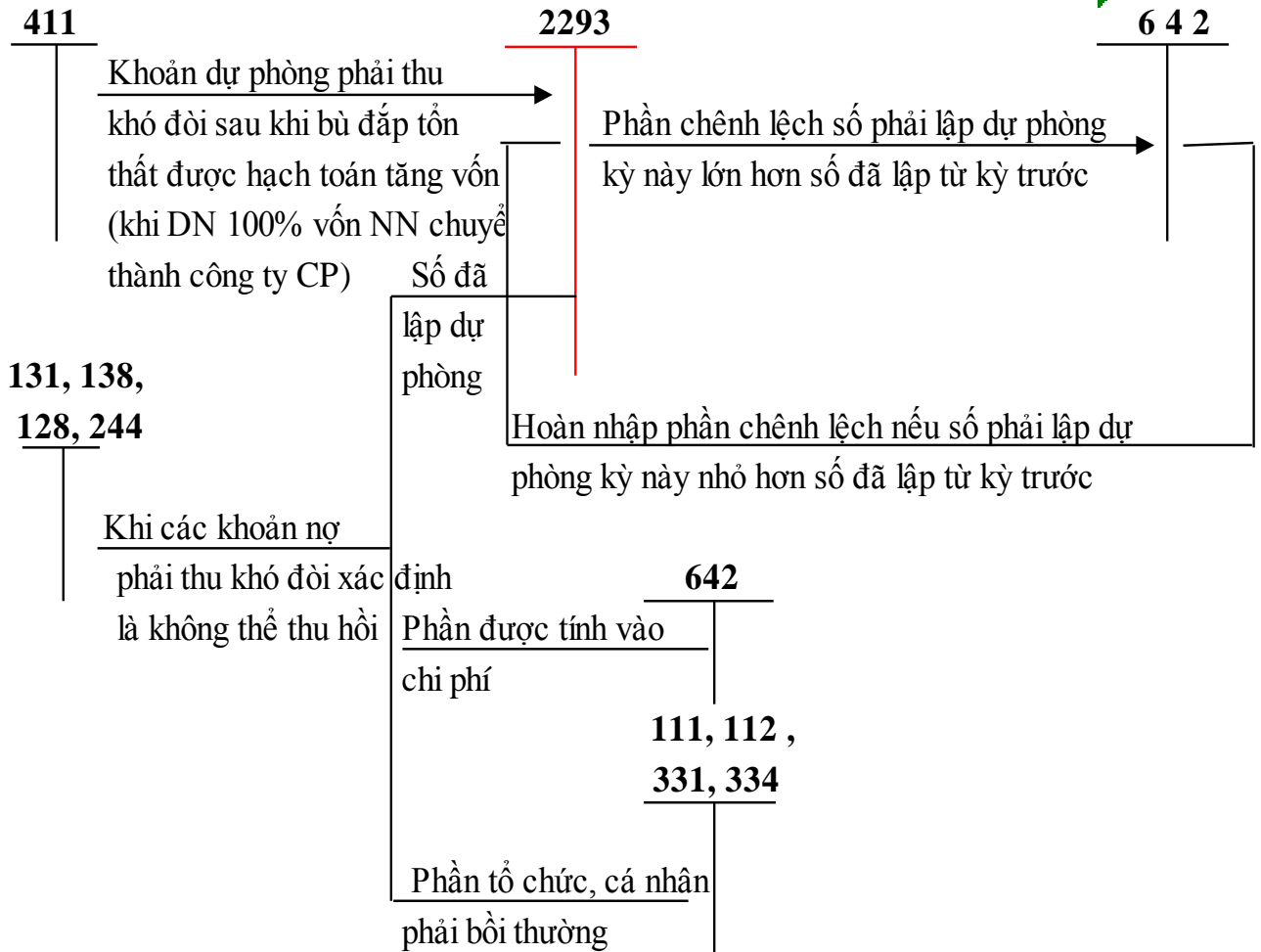
Hạch toán chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại



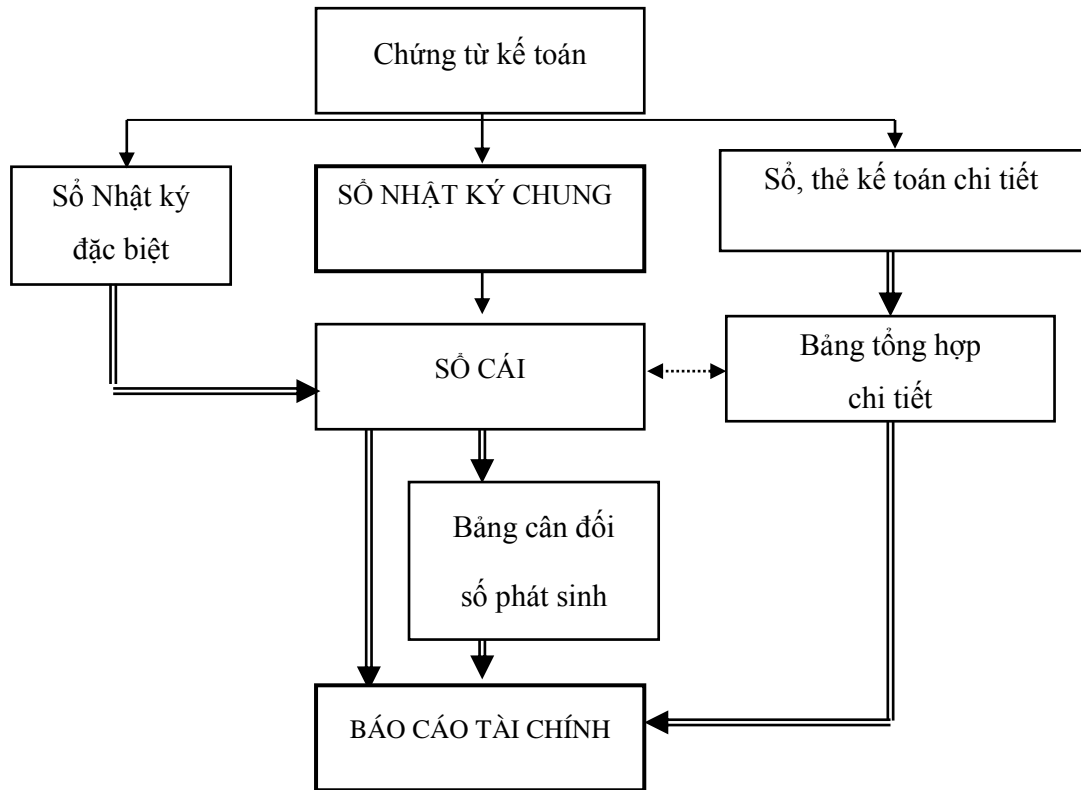
Phụ lục số 03
KẾ TOÁN CHO THUÊ HOẠT ĐỘNG BẤT ĐỘNG SẢN ĐẦU TƯ



Phụ lục số 04
KẾ TOÁN DỰ PHÒNG PHẢI THU KHÓ ĐÒI



Phụ lục số 05
TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN
THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN NHẬT KÝ CHUNG

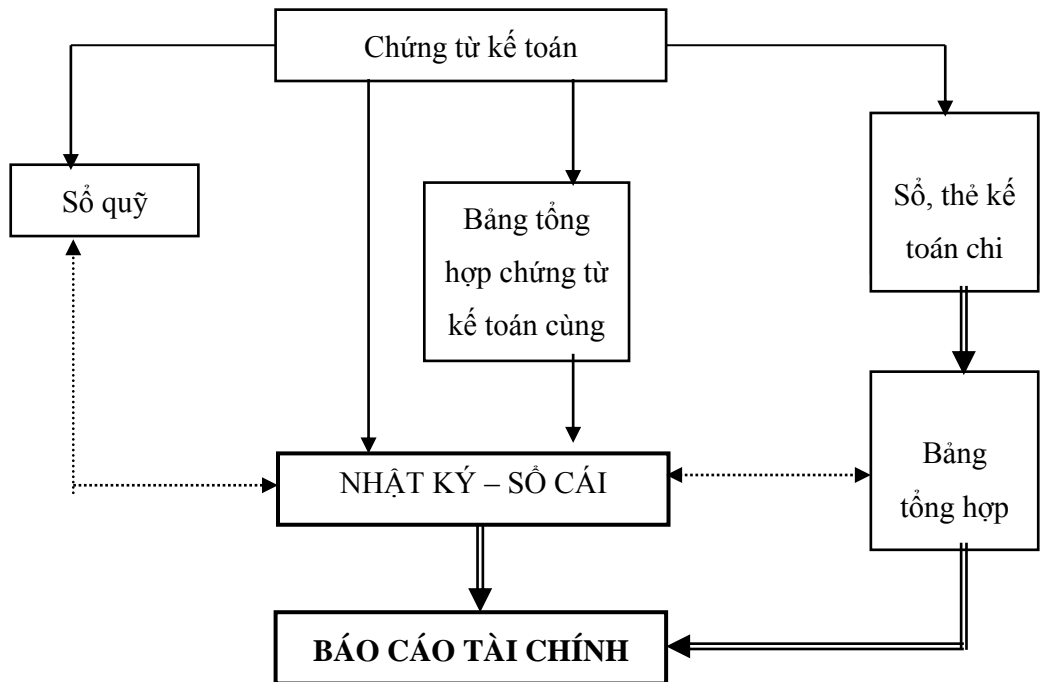


Ghi hàng ngày →

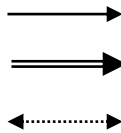
Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ ==>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <-.->

Phụ lục số 06
TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN
THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN NHẬT KÝ - SỔ CÁI

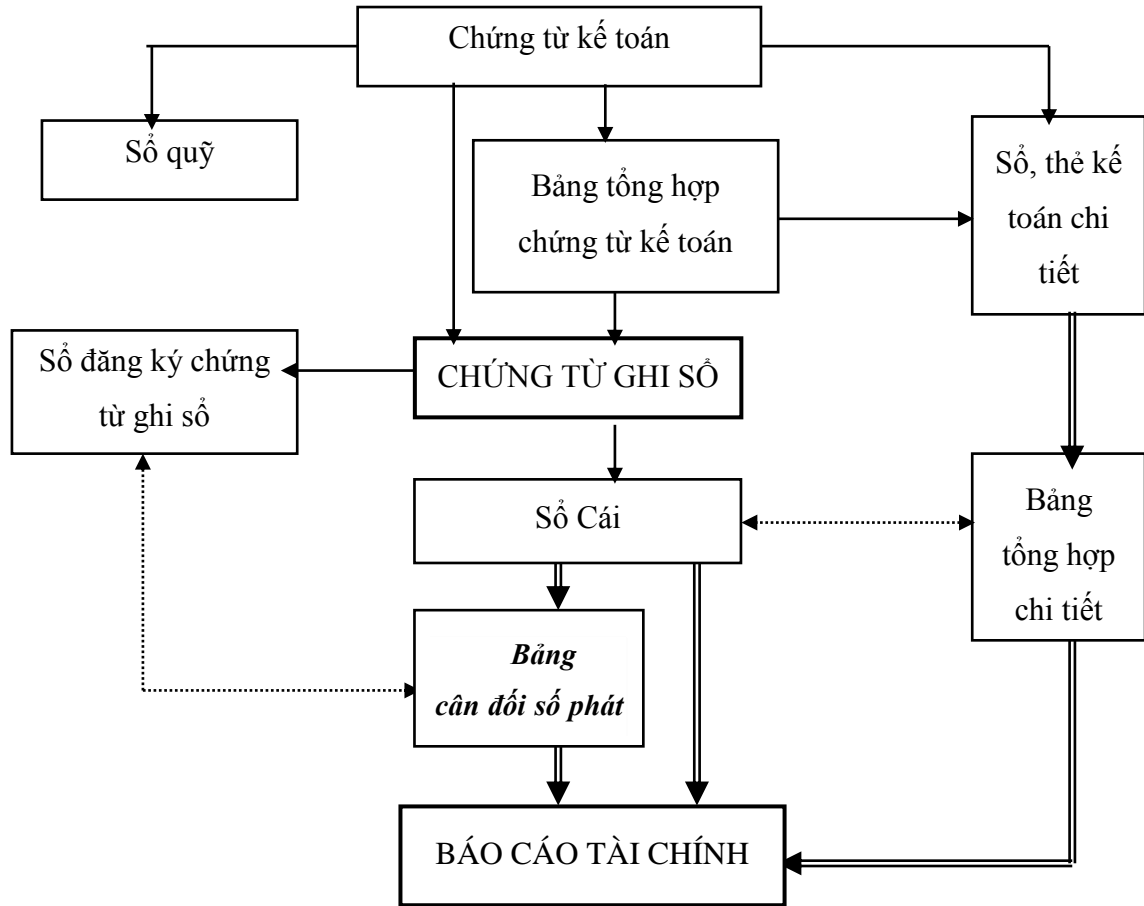


Ghi hàng ngày
 Ghi cuối tháng
 Đối chiếu, kiểm tra



Phụ lục số 07

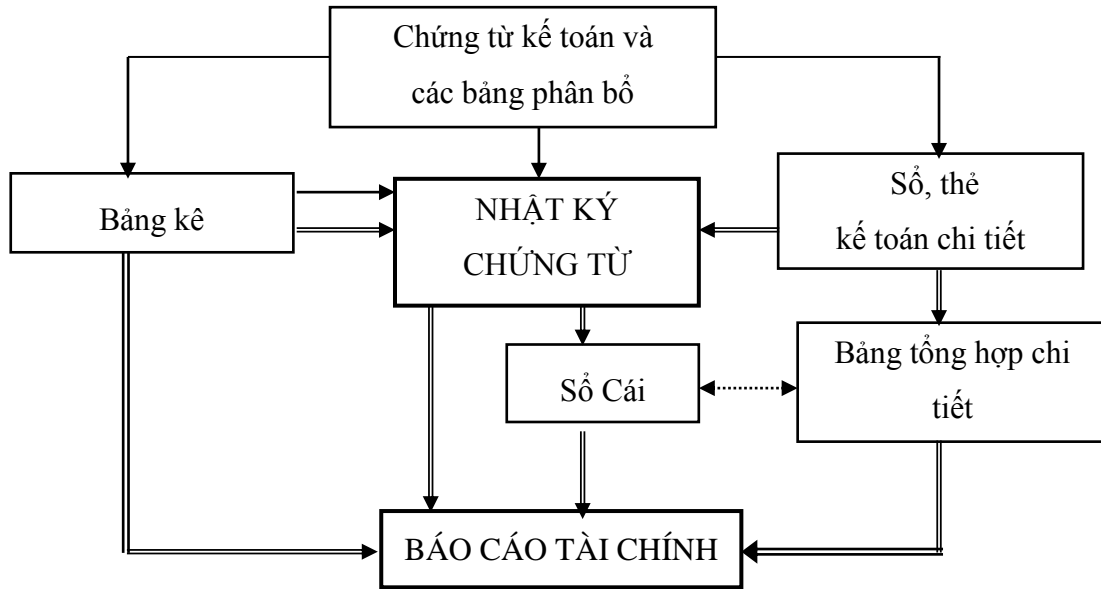
TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN CHỨNG TỪ GHI SỔ



Ghi hàng ngày →
 Ghi cuối tháng ==>
 Đối chiếu, kiểm tra <-.->

Phụ lục số 08

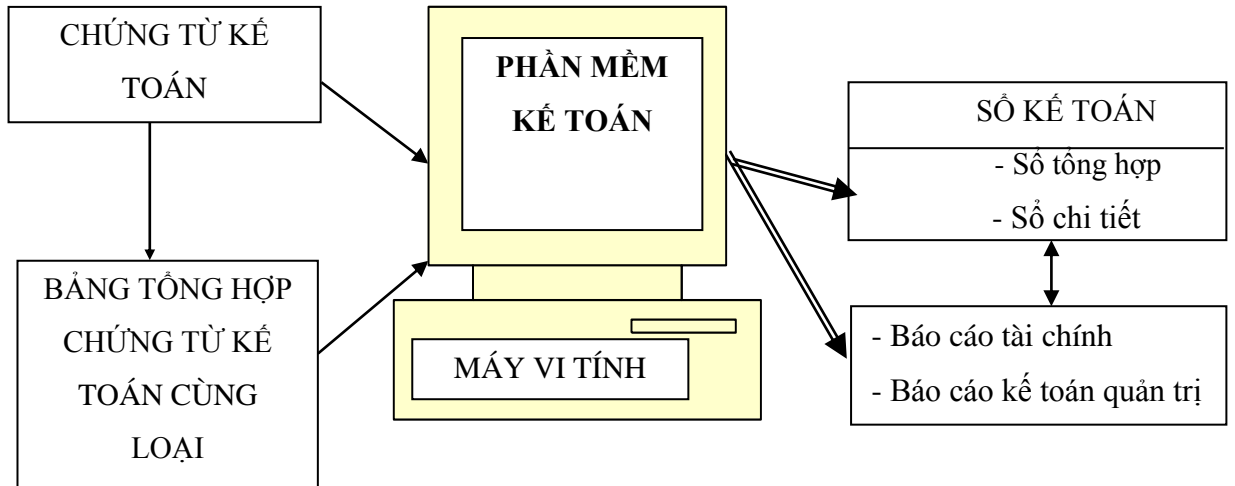
TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN NHẬT KÝ - CHỨNG TỪ



- Ghi hàng ngày —————→
- Ghi cuối tháng ═══════→
- Đối chiếu, kiểm tra ←.....→

Phụ lục số 09

TRÌNH TỰ KẾ TOÁN GHI SỔ THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN MÁY

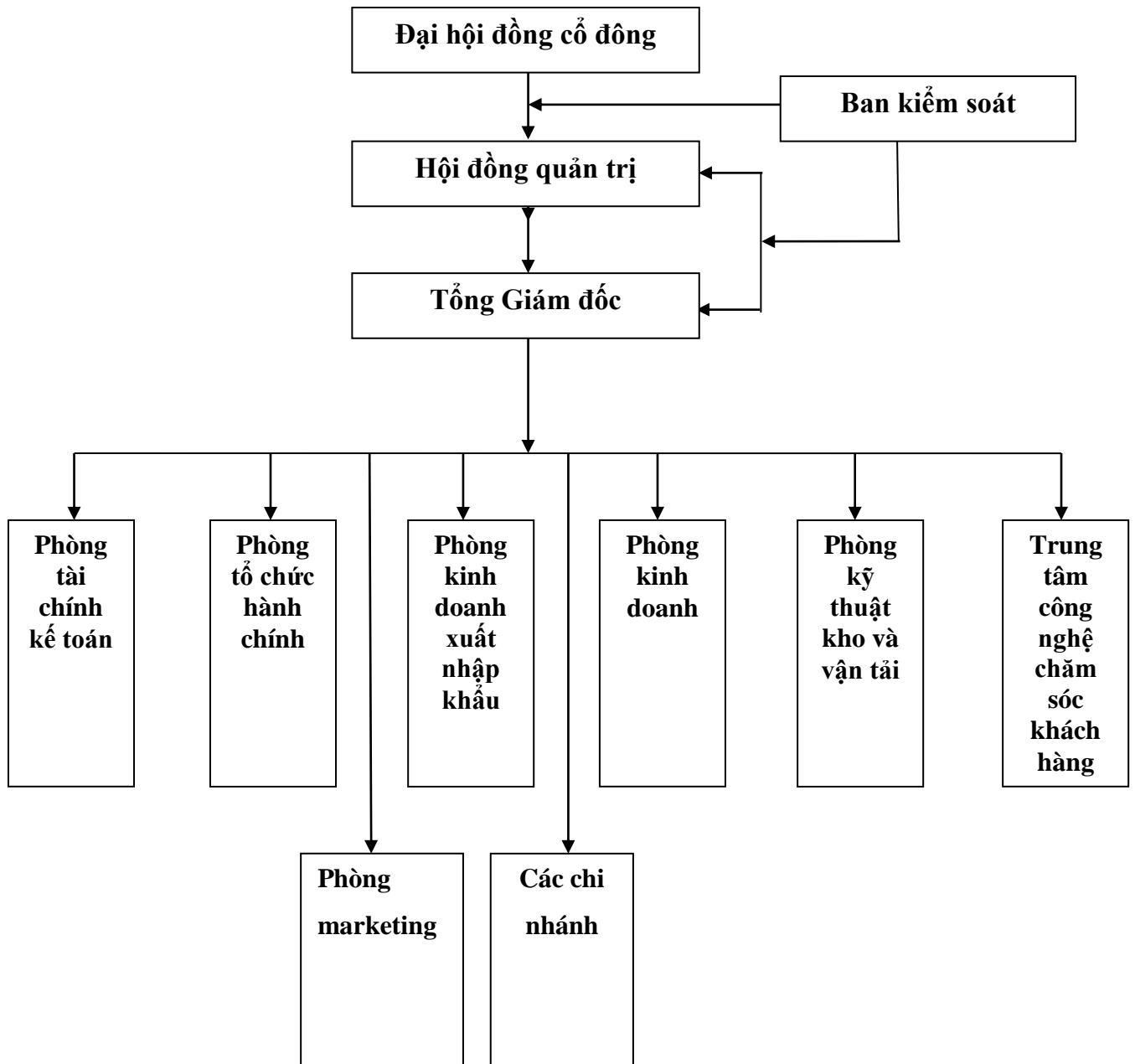


Nhập số liệu hàng ngày \longrightarrow

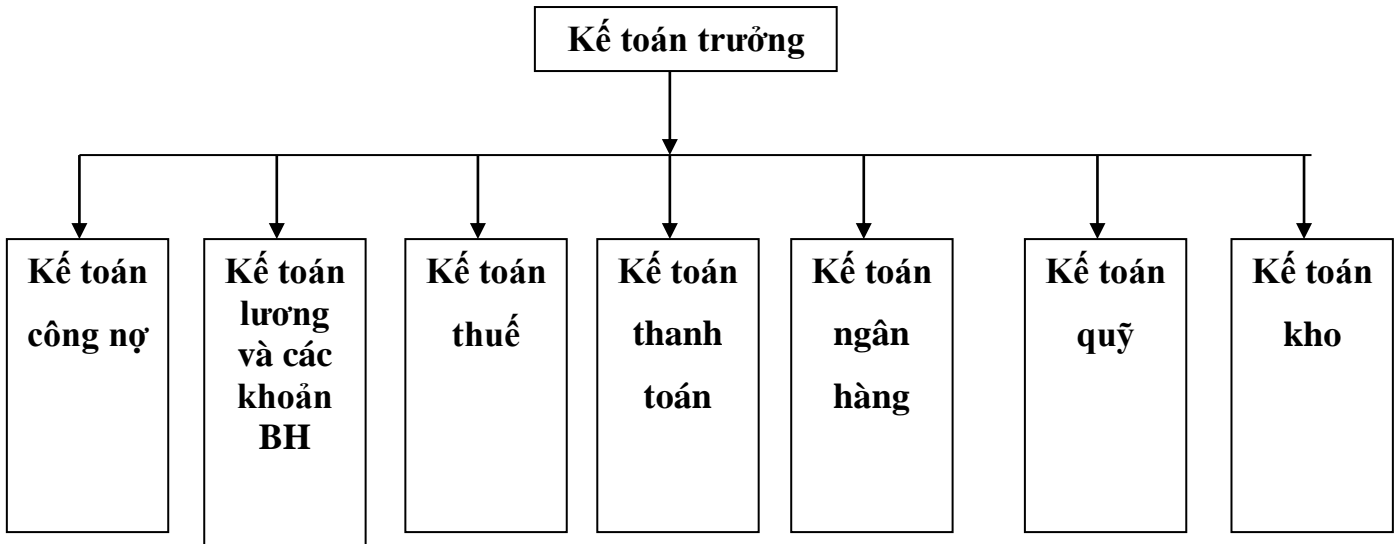
In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm \Longrightarrow

Đối chiếu, kiểm tra \longleftrightarrow

Phụ lục số 10

MÔ HÌNH TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ
TOÀN BỘ

Phụ lục số 11
SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY KẾ TOÁN



Phụ lục số 12

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

Địa chỉ: 36 Phạm Văn Đồng

SỔ CÁI CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Từ ngày 01/06/2016 đến ngày 30/06/2016

Tài khoản 5111 - Doanh thu hàng hoá

Dư nợ đầu :

Dư có đầu :

ps_no trong kỳ : 82 975 258 012

ps_co trong kỳ : 82 975 258 012

Dư nợ :

Dư có :

Ngày	Chứng từ	Số HĐ	Ngày HĐ	Diễn giải	Tkđư	Phát sinh		Số dư	
						ps_nợ	ps_có	Dư nợ cuối	Dư có cuối
01/06/2016	1144	1144	01/06/2016	Bán thép thanh D14- CT CP Cảng dịch vụ và dầu khí tổng hợp PTSC Thanh Hóa	131		17 325 000		17 325 000
01/06/2016	1144	1144	01/06/2016	Bán thép cuộn D12-CT CP Cảng dịch vụ và dầu khí tổng hợp PTSC Thanh Hóa	131		6 710 000		24 035 000
01/06/2016	1145	1145	01/06/2016	Bán thép tấm- CT CP LILAMA 18	131		27 600 100		51 635 100
....								
30/06/2016	KC0615_002		01/02/1900	Tổng PS tháng	911	82 975 258 012	82 975 258 012		
31/12/2016			- -	Tổng cộng cuối năm		568 410 535 887	568 410 535 887		

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Phụ lục số 13

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN B

Địa chỉ : 36 Phạm Văn Đồng

SỔ CÁI

Từ ngày 01/06/2016 Đến ngày 30/06/2016

Tài khoản 511 - Doanh thu

C.Từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu Tkd-	Số tiền	
Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
....					
0001594	01/06/2016	Sắt ống D6			131		3 720 000
0001595	01/06/2016	Cho thuê văn phòng T6/2016			3387		50 000 000
...		...					
0001740	02/06/2016	Hóa đơn hỏng			131		
KC0616_002	30/06/2016	[.Kết chuyển - Transferring 511-911 (T6/2016)]			911	133 981 749 000	

Kế toán ghi sổ

Kế toán tr- ờng

Giám đốc

CẢNG TY CỔ PHẦN VIỆT TẬP VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỊ

Địa chỉ : 36 Phạm Văn Đồng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 01/06/2016 Đến ngày 30/06/2016

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Stt dòng	Số TK	Số phát sinh	
Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
....					
0001594	01/06/2016	Sắt ống D6			5111	3 720 000	
0001594	01/06/2016	Sắt ống D6			131		3 720 000
0001594	01/06/2016	...[Giá vốn tự động] Sắt ống D6			1561	2 325 372	
0001594	01/06/2016	...[Giá vốn tự động] Sắt ống D6			632		2 325 372
0001594	01/06/2016	...[Thuế GTGT đầu ra] Sắt ống D6			33311	372 000	
0001594	01/06/2016	...[Thuế GTGT đầu ra] Sắt ống D6			131		372 000
....					
0001599	01/06/2016	Hóa đơn hồng			5111		
0001599	01/06/2016	Hóa đơn hồng			131		
.....						
EUR12-01	01/06/2016	mua eur nk phụ kiện máy tt hdn so 160530-FICEP tỷ giá 25 148.070			1131	97 775 696	
EUR12-01	01/06/2016	mua eur nk phụ kiện máy tt hdn so 160530-FICEP tỷ giá 25 148.070			112213		97 775 696
MBUSD010616-01	01/06/2016	Vay 2,409,326,240d kết hợp 427tr tiền trong tk ký quỹ mua 126,396.00 tỷ giá 22.440			1131	2 836 326 240	
MBUSD010616-01	01/06/2016	Vay 2,409,326,240d kết hợp 427tr tiền trong tk ký quỹ mua 126,396.00 tỷ giá 22.440			112242		2 836 326 240
MBVND010616-01	01/06/2016	CNCT TNHH CN và TB hàn TP Hà Nội thanh toán tiền hàng			131	464 000 000	
MBVND010616-01	01/06/2016	CNCT TNHH CN và TB hàn TP Hà Nội thanh toán tiền hàng			112141		464 000 000
PC010616-01	01/06/2016	Phí bảo trì mạng và kênh truyền			1111	1 650 000	
PC010616-01	01/06/2016	Phí bảo trì mạng và kênh truyền			6427		1 650 000
....					
PN010616-738	01/06/2016	Phí nhận hàng 10082626493 PO: 16031801/changsu- Cty Liên kết toàn cầu			3311	2 600 000	
PN010616-738	01/06/2016	Phí nhận hàng 10082626493 PO: 16031801/changsu- Cty Liên kết toàn cầu			1562		2 600 000
PN010616-738	01/06/2016	...[Thuế GTGT mua vào] Phí nhận hàng 10082626493 PO: 16031801/changsu- Cty Liên kết toàn cầu			3311	260 000	
PN010616-738	01/06/2016	...[Thuế GTGT mua vào] Phí nhận hàng 10082626493 PO: 16031801/changsu- Cty Liên kết toàn cầu			13311		260 000
.....					
CỘNG						1536 051 069 070	1536 051 069 070

Kế toán ghi sổ

Kế toán tr- ởng

Giám đốc