BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

KHUẤT THU HƯƠNG

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI HÀ PHÁT

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2017

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

KHUẤT THU HƯƠNG

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI HÀ PHÁT

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số : 60340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. LÊ THỊ THANH HƯƠNG

HÀ NỘI - 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn thạc sỹ kinh tế đề tài "*Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát"* là công trình nghiên cứu riêng của tôi dưới sự hướng dẫn trực tiếp của TS. Lê Thị Thanh Hương.

Tôi xin cam đoan rằng số liệu, kết quả trình bày và kết luận nghiên cứu trong luận văn này là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ luận văn nào trước đây. Mọi số liệu được sử dụng đã được trích dẫn đầy đủ trong danh mục tài liệu tham khảo.

Tác giả

Khuất Thu Hương

LỜI CẢM ƠN

Tác giả xin trân trọng cảm ơn tập thể lãnh đạo trường Đại học Lao động - Xã hội, tập thể lãnh đạo và các thầy cô giáo của Khoa Kế toán, tập thể lãnh đạo và cán bộ Khoa sau đại học của trường.

Tác giả đặc biệt gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến cô giáo TS. Lê Thị Thanh Hương đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo và động viên tác giả trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn.

Tác giả xin trân trọng cảm ơn tập thể lãnh đạo và cán bộ của Công ty TNHH Thương mại Hà Phát đã nhiệt tình cung cấp thông tin, trả lời phỏng vấn để phục vụ cho quá trình thực hiện luận văn.

Tác giả

Khuất Thu Hương

MỤC LỤC

MỤC LỤC…….....i

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT…….....……iv

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU…….…….....v

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.....1

1.1. Lý do chọn đề tài.....1

1.2. Mục tiêu nghiên cứu.....2

1.3. Câu hỏi nghiên cứu.....2

1.4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu…….....3

1.5. Phương pháp nghiên cứu……...….3

1.6. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài…….....5

1.7. Những đóng góp mới của đề tài…….....9

1.8. Kết cấu của luận văn…….....9

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1……...10

CHƯƠNG 2: CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI…….....11

2.1. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại trên góc độ kế toán tài chính…….....11

2.1.1. Những vấn đề chung liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong kế toán tài chính.....…….....11

2.1.2. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh…….....20

2.2. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại trên góc độ kế toán quản trị…….....25

2.2.1. Những vấn đề chung liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong kế toán quản trị.....25
2.2.2. Xác định các trung tâm chi phí, trung tâm doanh thu…….....31
2.2.3. Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ phân tích CVP…….....33
2.2.4. Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ đánh giá bộ phận…….....34
2.2.5. Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ việc ra quyết định ngắn hạn….....35
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2…….....39
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HÀ PHÁT…….....40
3.1. Tổng quan về công ty TNHH Thương mại Hà Phát…….....40
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển…….....40
3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh…….....40
3.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh…….....41
3.1.4. Đặc điểm khách hàng…….....44
3.1.5. Hình thức kế toán và tổ chức bộ máy kế toán…….....44
3.1.6. Hình thức ghi sổ kế toán……....46
3.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát…….....48
3.2.1. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trên góc độ kế toán tài chính…….....48
3.2.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trên góc độ quản trị…….....62
3.3. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát…….....69

3.3.1. Những kết quả đạt được…….....69
3.3.2. Những hạn chế, tồn tại…….....72
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3…….....78
CHƯƠNG 4: HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HÀ PHÁT…….....79
4.1. Định hướng phát triển của công ty trong giai đoạn mới…….....79
4.2. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM Hà Phát..….....80
4.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát…….....80
4.2.2. Yêu cầu hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát…….....81
4.3. Một số giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh…….....82
4.3.1. Tổ chức bộ máy…….....82
4.3.2. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....82
4.4. Điều kiện thực hiện giải pháp…….....94
4.4.1. Về phía công ty…….....94
4.4.2. Về phía cơ quan nhà nước và các cơ quan chức năng…….....97
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4…….....99
KẾT LUẬN……...100
TÀI LIỆU THAM KHẢO……...102

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Kí hiệu	**Chữ viết tắt**
BH	Bán hàng
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiêm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
CP	Chi phí
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
HĐ&TLHĐ	Hợp đồng và thanh lý hợp đồng
HĐTC	Hoạt động tài chính
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KTTC	Kế toán tài chính
KTQT	Kế toán quản trị
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TM	Thương mại
XĐKQKD	Xác định kết quả kinh doanh

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 3.1: Mô hình cơ cấu quản lý của Công ty…….....42
Sơ đồ 3.2: Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty…….....45
Sơ đồ 3.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính…....47
Sơ đồ 3.4: Quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng.....50
Sơ đồ 3.5: Trình tự ghi sổ doanh thu.....52
Sơ đồ 3.6: Trình tự ghi sổ giá vốn hàng bán.....57
Sơ đồ 3.7: Trình tự ghi sổ CP bán hàng, CP quản lý doanh nghiệp.....59
Bảng 3.1: Phân tích chi phí…….....64
Bảng 3.2: Báo cáo bộ phận doanh nghiệp…….....66
Bảng 4.1: Dự toán tiêu thụ…….....85
Bảng 4.2: Dự kiến lịch thu tiền bán hàng…….....85
Bảng 4.3: Dự toán chi phí bán hàng…….....86
Bảng 4.4: Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp…….....86
Bảng 4.5: Dự toán báo cáo kết quả kinh doanh…….....87
Bảng 4.6: Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với khối lượng hoạt động…….....88
Bảng 4.7: Báo cáo bộ phận…….....90
Bảng 4.8: Bảng đánh giá chấp nhận hay từ chối đơn hàng…….....91
Bảng 4.9: Bảng định giá bán sản phẩm…….....92

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1. Lý do chọn đề tài

Tiêu thụ hàng hóa là vấn đề quan trọng hàng đầu trong các doanh nghiệp thương mại. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp hoạt động với sự cạnh tranh gay gắt do đó để tồn tại và phát triển thì doanh nghiệp nhất định phải xây dựng được những phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải có biện pháp giám sát chặt chẽ tất cả các quy trình từ khâu mua hàng đến khâu tiêu thụ hàng hóa để đảm bảo việc bảo toàn và tăng tốc độ luân chuyển vốn, giữ uy tín với khách hàng, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với nhà nước, nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ công nhân viên, đồng thời đảm bảo có lợi nhuận để tích lũy mở rộng quy mô phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang trong giai đoạn khó khăn, khả năng tiêu thụ sản phẩm cũng hạn chế nhiều, Công ty TNHH Thương mại Hà Phát hoạt động với lĩnh vực chính là kinh doanh thương mại và hoạt động tiêu thụ hàng hóa giữ vai trò chủ đạo. Mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Do đó, việc quản lý doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là vấn đề rất quan trọng, góp phần cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Từ đó mới đánh giá được khả năng tiêu thụ, hiệu quả kinh doanh của các thị trường, giúp ban lãnh đạo đưa ra những quyết định đúng đắn. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là công việc quan trọng nhằm phản ánh trung thực tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp đã cố gắng tìm ra hướng kinh doanh để đem lại doanh thu thì việc sử dụng những chi phí trong quá trình kinh doanh cũng phải hợp lý và tiết kiệm. Bên cạnh đó, kết quả kinh doanh là chỉ

tiêu tổng hợp phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh, nó liên quan chặt chẽ đến chi phí bỏ ra và lợi nhuận đem lại. Tuy nhiên, trên thực tế cho thấy việc xác định doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh còn nhiều bất cập và chưa cung cấp thông tin đầy đủ cho các nhà quản lý sử dụng thông tin để phục vục cho việc phân tích, đưa ra quyết định. Chính vì vậy, nghiên cứu hoàn thiện kế toán DT, CP và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại là một đề tài có ý nghĩa học cả về thực tế và lý luận. Nhận thức được ý nghĩa quan trọng của vấn đền trên em chọn nghiên cứu đề tài: "**Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát".**

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

- Nghiên cứu và hệ thống hóa vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

- Trên cơ sở đó nghiên cứu, tìm hiểu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát. Vận dụng lý luận và thực tiễn đánh giá ưu điểm, nhược điểm trong kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát.

- Từ đó luận văn trình bày một số kiến nghị để hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát.

1.3. Câu hỏi nghiên cứu

Xuất phát từ thực tiễn, từ những vấn đề lý luận về chất lượng thông tin của kế toán được coi là một trong những giải pháp quan trọng để đảm bảo sự an toàn và khả năng mang lại thắng lợi cho các quyết định kinh doanh của các DN kinh doanh vật liệu xây dựng trong điều kiện hội nhập kinh tế với nhiều thách thức. Tác giả đã đưa ra câu hỏi nghiên cứu làm thế nào để tăng cường

chất lượng thông tin kế toán (kế toán CP, DT và xác định KQKD) trong công ty TNHH Thương mại Hà Phát. Cụ thể là công tác quản lý và hạch toán doanh thu, chi phí như thế nào để nhằm đạt được hiệu quả hoạt động kinh doanh là cao nhất (Phụ lục 1.1).

1.4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại nói chung, nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát nói riêng.

- Phạm vi nghiên cứu: Đề tài đi sâu nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

1.5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập thông tin

Đối với dữ liệu sơ cấp:

Để thu thập thông tin phục vụ cho nghiên cứu luận văn, tác giả đã trao đổi, phỏng vấn trực tiếp với kế toán của công ty TNHH Thương mại Hà Phát về các vấn đề xoay quanh nội dung nghiên cứu của đề tài đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

+ Đối tượng phỏng vấn là kế toán trưởng và nhân viên kế toán trong công ty.

+ Thời gian, địa điểm phỏng vấn được ấn định trước. Việc phỏng vấn được tiến hành theo phương thức gặp mặt và phỏng vấn trực tiếp tại phòng kế toán công ty và các phòng ban, kho bãi.

+ Nội dung phỏng vấn là các vấn đề cơ bản như bộ máy kế toán của doanh nghiệp, đội ngũ nhân viên kế toán, thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các câu hỏi được đặt ra bao hàm các nội dung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, những thuận lợi và khó khăn mà bộ máy kế toán của công ty gặp phải trong quá trình hạch toán kế toán … làm cơ sở tìm ra các biện pháp khắc phục khó khăn đó.

Đối với dữ liệu thứ cấp:

Tác giả thu thập thông tin thông qua các thông tin có sẵn: Niên giám thống kê, trang Google, các BCTC, báo cáo tổng kết trên trang web của Công ty TNHH TM Hà Phát. Ngoài ra tác giả còn thực hiện khai thác thông tin từ nhiều nguồn khác nhau bao gồm: Tổng cục Thống kê điều tra và phát hành, một số trang Web của các tổ chức hành nghề kế toán - kiểm toán ở Việt Nam.

Luận văn cũng tham khảo kết quả điều tra, phân tích về công tác DT, CP, KQKD ở một số luận văn thạc sỹ ở các doanh nghiệp thương mại để tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học cho việc vận dụng vào công tác kế toán DT, CP, KQKD trong công ty TNHH TM Hà Phát.

- Phương pháp tổng hợp, phân tích, xử lý số liệu

Số liệu thu được từ điều tra, quan sát, phỏng vấn, ghi chép... được tác giả tổng hợp lại xử lý thông tin. Trên cơ sở đó tác giả thực hiện đánh giá, phân tích thực trạng công tác kế toán DT, CP, KQKD tại công ty, mặt mạnh, mặt yếu, các nguyên nhân chủ quan, khách quan ...để từ đó tác giả đưa ra các giải pháp

nhằm hoàn thiện công tác kế toán DT CP, KQKD của Công ty TNHH Thương mại Hà Phát. Luận văn cũng vận dụng các phương pháp cụ thể trong quá trình nghiên cứu như: phương pháp quy nạp, diễn giải, so sánh để phân tích các vấn đề lý luận và thực tiễn. Trên cơ sở đó đánh gía và ra kết luận từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện phù hợp và khả thi.

1.6. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Đề tài nghiên cứu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã được rất nhiều tác giả nghiên cứu, có thể nói đây là một vấn đề rất quan trọng trong bất cứ doanh nghiệp nào và tính cấp thiết của nó vẫn luôn là một vấn đề mà nhiều tác giả muốn theo đuổi. Các nghiên cứu đã đạt được những thành công, những ưu điểm cả về mặt lý luận và thực tiễn tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số những hạn chế nhất định.

- Luận văn thạc sỹ: “Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thế giới số Trần Anh“ của tác giả Vũ Quốc Dương, trường Đại học Thương mại năm 2015 đã khái quát được những nội dung về mặt lý luận liên quan đến doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh, đồng thời luận văn cũng đưa ra được những bất cập trong quá trình hạch toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh và chỉ ra những giải pháp nhằm hoàn thiện. Kết quả nghiên cứu cho thấy kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty có sự tách biệt giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính, trong đó có sự quan tâm nhất định tới công tác kế toán quản trị. Tuy nhiên, kế toán quản trị mới chỉ dừng lại ở việc liệt kê trung thực các số liệu phát sinh trong nội bộ DN, báo cáo kết quả kinh doanh chưa có sự phân loại tách biệt riêng cho từng đối tượng hay từng thị trường tiêu thụ, báo cáo phân tích doanh thu chi phí lập nhưng vẫn còn có hạn

chế, chưa thực sự đầy đủ và chuyên nghiệp để có thể phục vụ hiệu quả nhất cho công tác quản lý. Dựa trên những nguyên tắc hoàn thiện kế toán đưa ra, tác giả đã có đề xuất một số giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại Công ty cổ phần thế giới số Trần Anh.

Tuy nhiên luận văn chưa chỉ rõ được thời điểm và giá trị ghi nhận doanh thu, chi phí, các nguyên tắc ảnh hưởng đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Các vấn đề lý luận dưới góc độ kế toán tài chính còn mờ nhạt, các nội dung phương pháp kế toán mới dừng lại ở chứng từ và tài khoản sử dụng, các vấn đề mang tính chất nguyên tắc còn thiếu. Mặt khác theo yêu cầu của kế toán quản trị doanh nghiệp, tác giả chưa phân loại được doanh thu, chi phí, chưa chỉ ra các thông tin doanh thu, chi phí được cung cấp để lập dự toán và ra quyết định như thế nào. Cách tiếp cận các nội dung kế toán quản trị chưa rõ ràng, các nội dung không thống nhất với nội dung đề cập ở lý thuyết và mang tính chủ quan.

- Luận văn thạc sỹ: “Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty liên doanh TNHH Nippon Express Việt Nam“ của tác giả Trương Thị Mai, trường Đại học Thương mại năm 2015 đã chỉ ra rằng đối tượng hạch toán doanh thu, chi phí trong các hoạt động giao nhận thực tế tại đơn vị là các dịch vụ cung cấp về: mở thủ tục hải quan tại cảng/sân bay trong hoặc ngoài giờ hành chính, vận chuyển, đóng gói, xếp dỡ và lao vụ sân bay...Tuy nhiên có thể khái quát lại thành 2 nhóm dịch vụ cơ bản là dịch vụ vận chuyển và dịch vụ làm hàng. Doanh thu được tập hợp theo hai nhóm dịch vụ cung cấp, chi tiết theo từng khách hàng. Chi phí được tập hợp là chi phí thực tế, chi tiết cho từng khách hàng, từng dịch vụ, từng lô hàng, trọng lượng, đích đến và các bước của quá trình cung cấp dịch vụ. Nghiên cứu của tác giả đã hệ thống hóa những lý thuyết

chung về kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh áp dụng vào thực trạng kế toán toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty liên doanh TNHH Nippon Express Việt Nam. Điểm nổi bật của nghiên cứu là tác giả đã xây dựng được một hệ thống báo cáo quản trị về doanh thu, chi phí bao gồm các dự toán hoạt động và phân tích theo mô hình ABC từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện công tác kế toán toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trên cả hai phương diện kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Tuy nhiên một số nội dung nghiên cứu của tác giả về kế toán quản trị còn trùng lặp với nội dung của kế toán tài chính, cách tiếp cận trên hai góc độ này còn rời rạc, chưa chặt chẽ. Giải pháp kế toán tài chính còn thiếu các cơ sở thực tế, phạm vi nghiên cứu về chi phí chưa cụ thể.

- Luận văn thạc sỹ: “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Công nghệ điều khiển và Tự động hóa“ của tác giả Hoàng Thu Hương, trường Đại học Lao động- xã hội, hoàn thành năm 2016 đã hệ thống được những nội dung về mặt lý luận liên quan đến doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh. Luận văn cũng đã chỉ ra được những ưu điểm của đơn vị được nghiên cứu, đưa ra được những bất cập trong quá trình hạch toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh và chỉ ra những giải pháp nhằm hoàn thiện. Xuất phát từ đặc điểm DN kinh doanh thiết bị điện tử có ưu thế sử dụng máy tính vào công tác kế toán, với qui mô gọn nhẹ, bộ máy kế toán tập trung với đủ các loại sổ được qui định trong tổ chức kế toán doanh thu , chi phí và xác định kết quả, nhưng phổ biến nhất vẫn là hình thức Nhật ký chung. Công tác kế toán tại DN đều được thực hiện trên các phần mềm kế toán. Qua đề tài nghiên cứu, tác giả đã hệ thống những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho các hoạt động kinh doanh thiết bị điện tử; phân

tích thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại DN kinh doanh thiết bị điện tử, từ đó chỉ ra những ưu điểm và tồn tại trong công tác kế toán. Hạn chế lớn nhất mà tác giả đó chỉ ra trong nghiên cứu của mình là DN hiện nay đã vi phạm nguyên tắc ghi nhận doanh thu, chi phí được qui định theo cả chuẩn mực kế toán quốc tế và chuẩn mực kế toán Việt Nam. Doanh thu và chi phí kinh doanh hiện nay được ghi nhận vào thời điểm các DN nhận được chứng từ chứ không phải vào thời điểm phát sinh các nghiệp vụ nên chỉ tiêu về doanh thu và chi phí báo cáo trên Báo cáo kết quả kinh doanh không phản ánh đúng thực tế kết quả kinh doanh của kỳ báo cáo. Xuất phát từ những nghiên cứu lý luận chung và những tồn tại trong thực tế, tác giả đã đề xuất một số giải pháp hoàn thiện công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho DN

Tuy nhiên, luận văn chỉ nghiên cứu, đánh giá công tác kế toán DT, CP và xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính mà chưa đánh giá được công tác kế toán chi tiết phục vụ cho nhu cầu quản trị. Ngoài ra, luận văn chưa chỉ ra việc hạch toán CP cụ thể, việc phân loại chi phí còn chưa chi tiết cho từng đối tượng; chưa đưa ra được những giải pháp chi tiết cụ thể nhằm hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán chi tiết theo từng người bán, người mua.

Như vậy, các công trình nghiên cứu liên quan tới kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã thực hiện chưa thực sự đầy đủ, toàn diện. Do đó việc nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát là cần thiết.

1.7. Những đóng góp mới của đề tài

Bên cạnh việc nghiên cứu đề tài kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính, luận văn còn chú trọng nghiên cứu, đánh giá chi tiết kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh về khía cạnh kế toán quản trị.

Trên cơ sở lý luận và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát đề tài đã đánh giá các ưu, nhược điểm, từ đó đề xuất các kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong việc hoàn thiện tổ chức bộ máy kế toán, các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên cả hai góc độ kế toán tài chính cũng như kế toán quản trị.

1.8. Kết cấu của luận văn

Kết cấu của luận văn gồm 4 chương chính:

Chương 1: Giới thiệu về đề tài nghiên cứu.

Chương 2: Những vấn đề chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại.

Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát.

Chương 4: Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong Chương 1, tác giả đã giới thiệu tổng quan về đề tài nghiên cứu, mục tiêu, đối tượng, phạm vi, phương pháp nghiên cứu của đề tài.

Khi tiến hành khảo sát thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát, tác giả đã nhận thấy được một số tồn tại và bất cập cần hoàn thiện. Từ đó, làm cơ sở đưa ra các phương hướng, giải pháp có tính khả thi mang lại những thông tin kế toán trung thực và hợp lý cho Công ty nói chung và các doanh nghiệp nói riêng cũng như đáp ứng được yêu cầu của hệ thống kế toán Việt Nam.

CHƯƠNG 2: CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

2.1. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại trên góc độ kế toán tài chính

2.1.1. Những vấn đề chung liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong kế toán tài chính

2.1.1.1. Những vấn đề chung về doanh thu

*** Khái niệm doanh thu**

- Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 "Doanh thu và thu nhập khác" định nghĩa như sau: "Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu".

Như vậy, có thể hiểu bản chất của doanh thu là tổng giá trị được thực hiện do việc bán sản phẩm, hàng hóa hay cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

- Theo thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 thì doanh thu được định nghĩa là lợi ích kinh tế thu được làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp ngoại trừ phần đóng góp thêm của các cổ đông. Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh, khi chắc chắn thu được lợi ích kinh tế, được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản được quyền nhận, không phân biệt đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

Nghĩa là, 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. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.

- Liên quan đến doanh thu còn có các khoản giảm trừ doanh thu gồm:

+ Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

+ Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

+ Giá trị hàng bán bị trả lại: Là doanh thu khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

Vậy doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng dịch vụ trên thị trường sau khi đã trừ các khoản chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và các hoạt động tài chính, hoạt động khác của doanh nghiệp. Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh, khi chắc chắn thu được lợi ích kinh tế, được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản được quyền nhận, không phân biệt đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

*** Phân loại doanh thu**

Có rất nhiều cách phân loại doanh thu trong doanh nghiệp, mỗi cách phân loại lại có những ưu điểm nhất định. Các cách phân loại doanh thu được thể hiện qua sơ đồ sau: (Phụ lục 2.1)

Cách 1: Phân loại DT theo mối quan hệ với hệ thống tổ chức kinh doanh

DN lựa chọn phân loại DT theo tiêu thức này sẽ xác định được chính xác kết quả HĐKD của DN,...từ đó ra những quyết định chính xác trong việc lựa chọn các phương án kinh doanh.

Cách 2: Phân loại doanh thu theo khu vực địa lý

Việc phân loại theo tiêu thức này giúp nhà quản trị xác định được mức độ hoạt động theo khu vực địa lý, là căn cứ để đánh giá mức sinh lợi cũng như rủi ro trong kinh doanh của từng khu vực, trên cơ sở đó các nhà quản trị có những giải pháp và những phương án kinh doanh hợp lý.

Cách 3: Phân loại doanh thu theo tình hình kinh doanh

Cách phân loại này giúp cho DN xác định DT của từng loại hình hoạt động của DN. Trên cơ sở đó xác định tỷ trọng DT của từng loại hoạt động, đâu là hoạt động mũi nhọn, từ đó có phương án kinh doanh hợp lý.

Cách 4: Phân loại doanh thu theo mối quan hệ với điểm hòa vốn

Với cách phân loại này giúp DN xác định được điểm hòa vốn hay điểm an toàn cho từng phương án kinh doanh, trên cơ sở đó DN đưa ra lựa chọn chính xác phương án kinh doanh tối ưu nhất cho DN của mình.

Cách 5: Phân loại doanh thu theo phương thức thanh toán tiền hàng

Với cách phân loại này sẽ giúp DN xây dựng dự toán về các khoản công nợ và chi phí trong kỳ của DN. Ngoài ra cách phân loại này giúp cho việc phân tích, đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng, là căn cứ quan trọng để xác định mức dự phòng phải thu khó đòi.

Cách 6: Phân loại doanh thu theo phương thức bán hàng

Với cách phân loại DT theo tiêu chí này sẽ giúp DN xác định được tổng mức tiêu thụ hàng hóa của từng loại, từ đó hoạch định được mức luân chuyển hàng hóa, xây dựng được mức dự trữ hàng hóa cần thiết, tránh được tình trạng ứ đọng hoặc thiếu hàng gây ảnh hưởng không tốt cho quá trình HĐKD của DN.

*** Nguyên tắc ghi nhận doanh thu**

Vấn đề quan trọng nhất của ghi nhận doanh thu là thời điểm ghi nhận doanh thu và giá trị ghi nhận (đo lường doanh thu). Các nguyên tắc kế toán (chủ yếu) được áp dụng ghi nhận doanh thu:

- Nguyên tắc hiện thực: Theo nguyên tắc hiện thực, thời điểm để DT được xác định phải thỏa mãn hai điều kiện: DT đạt được và có thể xác định.Về cơ bản, doanh thu được coi là đạt được khi đơn vị kế toán hoàn thành hoặc gần như hoàn thành những công việc cần phải thực hiện đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ sẽ cung cấp cho khách hàng để nhận được lợi ích kinh tế tương ứng với DT. DT thu được coi là có thể xác định khi thu được tiền hàng hoặc có quyền pháp lý thu tiền tương ứng với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán được. Theo nguyên tắc hiện thực, vào thời điểm hoạt động bán sản phẩm (giao hàng – chuyển quyền sở hữu) cho khách hàng được thực hiện là thời điểm ghi nhận DT. Việc ghi nhận DT ở những khâu trước đó đồng nghĩa với việc phá vỡ nguyên tắc này.

- Nguyên tắc thận trọng: Không ghi nhận DT quá cao, vì mỗi một số liệu của kế toán đều liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của nhiều phía khác nhau, mà trong lĩnh vực kinh tế thì có nhiều trường hợp không thể lường trước hết được từ đó đòi hỏi kế toán phải thận trọng. Nguyên tắc thận trọng đòi hỏi DT và thu nhập chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế. Còn CP phải được ghi nhận khi có bằng chứng có thể về khả năng phát sinh.

- Nguyên tắc phù hợp: Khi ghi nhận doanh thu phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng 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.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện:

+ 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, cung cấp dịch vụ

+ Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng, cung cấp dịch vụ

+ Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán đối với giao dịch cung cấp dịch vụ

2.1.1.2. Những vấn đề chung về chi phí

*** Khái niệm chi phí**

- Theo chuẩn mực Việt Nam số 01 “Chuẩn mực chung” định nghĩa về chi phí như sau:

Chi phí là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản, hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vón chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

- Chi phí được nhìn nhận như những khoản phí tổn đã phát sinh gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và các chi phí

khác. Những chi phí này phát sinh dưới dạng tiền, các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, khấu hao máy móc, thiết bị, được kế toán ghi nhận trên cơ sở chứng từ, tài liệu bằng chứng chứng minh việc phát sinh của chúng.

Vậy chi phí hoạt động của doanh nghiệp được hiểu là toàn bộ hao phí về lao động sống, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác mà doanh nghiệp đã chi ra trong quá tình hoạt động kinh doanh, biểu hiện bằng tiền và tính cho một thời kỳ nhất định. Trong đó các chi phí về giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí chính trực tiếp ảnh hưởng đến việc tạo ra doanh thu, ngoài ra còn có chi phí tài chính và chi phí khác trong doanh nghiệp.

*** Phân loại chi phí**

Chi phí trong doanh nghiệp thương mại đa dạng và phức tạp, có những chi phí chỉ liên quan đến một đối tượng, có những chi phí lại phát sinh liên quan ñến nhiều đối tượng khác nhau,... vì thế để quản lý, theo dõi, phân tích kế toán phải nhóm các chi phí thành từng nhóm. Tuỳ theo mục đích cung cấp thông tin mà kế toán lựa chọn các tiêu chí để phân loại chi phí theo từng nhóm phù hợp. Với DN thương mại, có thể kể đến một số cách phân loại điển hình như sau (Phụ lục 2.2)

Cách 1: Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động trong DN thương mại

- Chi phí giá vốn hàng bán: Gồm giá mua hàng hóa và những chi phí liên quan đến quá trình thu mua hàng hóa (chi phí vận chuyển, bốc dỡ bảo quản hàng hóa từ nơi mua về đến kho của doanh nghiệp), các khoản hao hụt ngoài định mức phát sinh trong quá trình thu mua hàng hóa,….

- Chi phí bán hàng: Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm những chi phí về chào hàng, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm; chi phí phải trả cho nhân viên bán hàng;

các chi phí liên quan đến việc bảo quản, đóng gói, vận chuyển; chi phí khuyến mãi; bảo hành, chi phí khấu hao các tài sản cố định có liên quan,…

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp như chi phí nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (lương, phụ cấp, các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế…); chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao tài sản cố định dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi; các dịch vụ mua ngoài (như điện, nước, điện thoại, fax, internet, bảo hiểm tài sản, chi phí phòng cháy chữa cháy…) và các dịch vụ bằng tiền khác (như công tác phí, tiếp khách, hội nghị...).

Cách 2: Phân loại chi phí theo khả năng qui nạp chi phí vào các đối tượng chịu phí

Theo cách phân loại này, chi phí kinh doanh được chia thành chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp.

- Chi phí trực tiếp là các chi phí chỉ liên quan trực tiếp tới một đối tượng chịu chi phí như một loại sản phẩm, một dịch vụ hoặc một hoạt động, … tại một địa điểm nhất định. Chi phí này tùy thuộc vào các xác định đối tượng tập hợp chi phí của các doanh nghiệp. Nếu đối tượng tập hợp chi phí là loại sản phẩm, nhóm sản phẩm thì chi phí trực tiếp là giá mua, chi phí vận chuyển, chi phí bao gói sản phẩm, nếu vận chuyển, bao gói riêng cho nhóm hàng, loại hàng đó,... Nếu đối tượng tập hợp chi phí là các cửa hàng, chi phí trực tiếp là các chi phí phát sinh tại cửa hàng như tiền thuê cửa hàng, tiền điện, điện thoại, tiền thuê nhân viên bán hàng tại cửa hàng, ...

- Chi phí gián tiếp là các chi phí có liên quan đến nhiều đối tượng chịu chi phí như các loại sản phẩm khác nhau, các dịch vụ hoặc nhiều hoạt động, địa

điểm khác nhau. Chi phí này không thể hạch toán trực tiếp cho từng đối tượng chịu chi phí, vì thế được tập hợp chung và chỉ có thể xác định cho từng đối tượng thông qua phương pháp phân bổ gián tiếp. Nếu đối tượng tập hợp chi phí là nhóm hàng, ngành hàng chi phí gián tiếp là chi quảng cáo, chi vận chuyển chung, chi lương chung,... Nếu đối tượng tập hợp chi phí là từng cửa hàng thì chi phí gián tiếp là chi phí lương nhân viên quản lý chung, chi phí vận chuyển chung, chi phí quảng cáo, chi phí quản lý doanh nghiệp,...

Cách phân loại này có ý nghĩa về mặt kỹ thuật kế toán. Khi phát sinh các khoản chi phí gián tiếp cần phải áp dụng phương pháp phân bổ, kế toán cần lựa chọn tiêu thức phân bổ hợp lý để cung cấp các thông tin đáng tin cậy về chi phí của từng loại hàng hóa, từng cửa hàng trong doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc phân loại chi phí thành trực tiếp và gián tiếp còn có ý nghĩa trong việc xác định hiệu quả hoạt động của các bộ phận hay việc tiết kiệm chi phí vì thường các chi phí trực tiếp có thể xác định cách giảm thiểu được hoặc dễ dàng giảm thiểu được, còn chi phí gián tiếp rất khó để tiết kiệm chi phí.

***** Thời điểm và giá trị ghi nhận chi phí trên báo cáo tài chính (báo cáo kết quả kinh doanh) phải tuân thủ theo nguyên tắc thận trọng: chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí.

Chi phí sản xuất kinh doanh và chi phí khác được ghi nhận trong Báo cáo kết quả kinh doanh khi các khoản chi phí này làm giảm bớt lợi ích kinh tế trong tương lai có liên quan đến việc giảm bớt tài sản hoặc tăng nợ phải trả và chi phí này phải xác định được một cách đáng tin cậy.

Các chi phí được ghi nhận trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phải tuân thủ nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí.

Khi lợi ích kinh tế dự kiến thu được trong nhiều kỳ kế toán có liên quan đến doanh thu và thu nhập khác được xác định một cách gián tiếp thì các chi phí liên quan được ghi nhận trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trên cơ sở phân bổ theo hệ thống hoặc theo tỷ lệ.

Một khoản CP được ghi nhận ngay vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ khi chi phí đó không đem lại lợi ích kinh tế trong các kỳ sau.

2.1.1.3. Những vấn đề chung về xác định kết quả kinh doanh

*** Khái niệm kết quả kinh doanh**

Theo thông tư 200/2014/TT/BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính thì kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Kết quả hoạt động kinh doanh: Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (gồm cả sản phẩm hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: chi phí khấu hao, CP sửa chữa nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán bất động sản đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí QLDN.

Kết quả hoạt động tài chính: Là số chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động tài chính với chi phí tài chính.

Kết quả hoạt động khác: Là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác với chi phí khác.

Như vậy, kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất KD thông thường và các hoạt động tài chính, hoạt động khác của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ.

* Nguyên tắc phù hợp ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh thể hiện sự phản ánh đúng kết quả kinh doanh.

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.

Như vậy, chi phí được ghi nhận trong kỳ là toàn bộ các khoản chi phí liên quan đến việc tạo ra doanh thu và thu nhập của kỳ đó không phụ thuộc khoản chi phí đó được chỉ ra trong kỳ nào

Quy định hạch toán phù hợp giữa doanh thu và chi phí nhằm xác định và đánh giá đúng kết quả kinh doanh của từng thời kỳ kế toán giúp cho các nhà quản trị có những quyết định kinh doanh đúng đắn và có hiệu quả.

2.1.2. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

2.1.2.1. Chứng từ sử dụng

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

- Hóa đơn GTGT (mẫu 01- GTKT-3LL)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (mẫu 02 - GTTT-3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, kí gửi (mẫu 01- BH)
- Thẻ quầy hàng (mẫu 02- BH)
- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm chi, giấy báo có Ngân hàng, bảng sao kê của Ngân hàng...)

* Chứng từ kế toán được sử dụng để kế toán giá vốn hàng bán, các khoản chi phí bao gồm:

- Phiếu xuất kho (Phiếu xuất kho hàng gửi đại lý)

- Bảng phân bổ giá vốn
- Hóa đơn GTGT
- Các chứng từ thanh toán (Giấy báo nợ, phiếu chi..)
- Bảng tổng hợp tiền lương
- Bảng phân bổ khấu hao

* Ngoài doanh thu, chi phí các hoạt động chính, chứng từ kế toán được sử dụng liên quan đến doanh thu, chi phí của các hoạt động tài chính và hoạt động khác bao gồm: - Biên bản thanh lý
- Biên bản bàn giao
- Bảng tinh lãi vay
- Hợp đồng vay vốn

2.1.2.2. Tài khoản sử dụng

** Các tài khoản phản ánh liên quan đến doanh thu bao gồm:*

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

511

- Các khoản thuế gián thu phải nộp - Các khoản giảm trừ doanh thu - Kết chuyển DT thuần vào tài khoản 911 "Xác định KQKD".	- DT bán hàng hóa, BĐS đầu tư và cung cấp dịch vụ của DN thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 có 4 TK cấp 2 được thực hiện theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC.

- Tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu.

521

- Các khoản giảm trừ doanh htu	- Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511

Tài khoản 521 có 3 TK cấp 2 được thực hiện theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC.

- Tài khoản 515 - Doanh thu hoạt động tài chính

- Tài khoản 711 - Thu nhập khác

515, 711

- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có); - Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang tài khoản 911- "Xác định kết quả kinh doanh".	- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

** Các tài khoản phản ánh liên quan đến chi phí bao gồm:*

- Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán

- Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng

632, 641, 642

- Trị giá vốn của hàng hóa đã xuất bán trong kỳ. Các chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ	- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp vào bên Nợ TK 911
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phải thu khó đòi, dự phòng phải trả	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phải thu khó đòi, dự phòng phải trả cuối năm tài chính
	- Khoản được ghi giảm chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ

Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2, Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2 được thực hiện theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC.

- Tài khoản 635 - Chi phí tài chính

- Tài khoản 811 – Chi phí khác.

- Tài khoản 821- Chi phí thuế TNDN

635, 811, 821

- Các khoản chi phí tài chính, chi phí khác phát sinh trong kỳ; Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm - Trích lập bổ sung dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác - Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành của các năm trước phải nộp bổ sung - Ghi nhận chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại - Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên Có TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Nợ TK 8212 - "Chi phí thuế TNDN hoãn lại" phát sinh trong kỳ vào bên Có TK 911 - "Xác định KQKD".	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác - Các khoản được ghi giảm CP tài chính - Kết chuyển toàn bộ chi phí trong kỳ để xác định KQKD - Số thuế TNDN hiện hành thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế TNDN hiện hành tạm phải nộp - Số thuế TNDN phải nộp được ghi giảm - Ghi giảm CP thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại - Kết chuyển số chênh lệch giữa số phát sinh bên Nợ TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Có TK 8212 - "Chi phí thuế TNDN hoãn lại" phát sinh trong kỳ vào bên Nợ TK 911 - "Xác định KQKD".

Tài khoản 821 gồm 2 TK cấp 2 được thực hiện theo quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC.

** Xác định kết quả kinh doanh sử dụng tài khoản:*

Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh

911

- Trị giá vốn của hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán - CP hoạt động tài chính, CP thuế thu nhập doanh nghiệp và CP khác - Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp; - Kết chuyển lãi.	- DT thuần về số hàng hóa, BĐS đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ - DT hoạt động tài chính, khoản thu nhập khác, khoản ghi giảm CP thuế TNDN - Kết chuyển lỗ.

Các tài khoản trên không có số dư cuối kỳ.

2.1.2.3. Phương pháp kế toán

Kế toán các nghiệp vụ chủ yếu liên quan đến DT, CP và xác định kết quả kinh được thể hiện qua sơ đồ sau (Phụ lục 2.3, 2.4a và 2.4b và 2.4c, 2.5)

2.2. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại trên góc độ kế toán quản trị

2.2.1. Những vấn đề chung liên quan đến doanh thu, chi phí trong kế toán quản trị

2.2.1.1. Vấn đề chung về doanh thu

Để đáp ứng nhu cầu quản trị doanh thu các doanh nghiệp cần phải tổ chức kế toán chi tiết từng khoản doanh thu đã nêu ở trên

Việc tổ chức kế toán quản trị DT cần được tiến hành trên các sổ chi tiết.

Sổ chi tiết doanh thu được mở riêng cho từng loại hoạt động, từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, từng nghiệp vụ đầu tư tài chính

Các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu còn phải mở sổ theo dõi chi tiết doanh thu hàng xuất khẩu. Đồng thời nếu hàng hóa bán phải chịu các thuế suất khác nhau thì phải mở sổ chi tiết theo dõi doanh thu theo từng loại thuế suất

Tùy theo yêu cầu quản trị doanh thu của từng doanh nghiệp mà sổ chi tiết có thể mở theo kết cấu không hoàn toàn giống nhau. Tuy nhiên, các sổ chi tiết doanh thu phải đảm bảo được các nội dung chính. Tùy theo từng yêu cầu quản lý, cụ thể của doanh nghiệp có thể mở chi tiết cụ thể theo yêu cầu

Doanh nghiệp xác định giá bán sản phẩm phải đủ bù đắp chi phí và đạt được lợi nhuận mong muốn.

Doanh nghiệp có thể căn cứ vào từng hoàn cảnh, điều kiện và từng loại giá bán (giá bán sản phẩm thông thường, giá bán sản phẩm mới, giá bán nội bộ, giá bán trong điều kiện cạnh tranh,...) để lựa chọn căn cứ làm cơ sở xác định giá bán hợp lý (Ví dụ: căn cứ vào giá thành sản xuất, căn cứ vào biến phí trong giá thành toàn bộ của sản phẩm, dựa vào chi phí nguyên liệu, chi phí nhân công,...).

2.2.1.2. Vấn đề chung về chi phí

Mục đích của kế toán quản trị chi phí là cung cấp thông tin thích hợp về chi phí, kịp thời cho việc ra quyết định của các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì vậy, đối với kế toán quản trị chi phí không đơn thuần được nhận thức như kế toán tài chính, mà chi phí còn được nhận thức theo cả khía cạnh nhận diện thông tin để phục vụ cho việc ra quyết định kinh doanh. Vì vậy, chi phí có thể là phí tổn thực tế đã chi ra trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh hàng

ngày khi tổ chức thực hiện, kiểm tra, ra quyết định; và cũng có thể là chi phí ước tính khi thực hiện dự án hay giá trị lợi ích mất đi khi lựa chọn phương án, hoạt động này mà bỏ qua cơ hội kinh doanh khác. Khi đó, trong kế toán quản trị chi phí lại cần chú ý đến việc nhận diện chi phí phục vụ cho việc so sánh, lựa chọn phương án tối ưu trong từng tình huống ra quyết định kinh doanh cụ thể, mà ít chú ý hơn vào chứng minh chi phí phát sinh bằng chứng từ kế toán

** Phân loại chi phí*

Theo kế toán quản trị chi phí được phân loại như sau: (Phụ lục 2.6)

Cách 1: Phân loại chi phí theo theo mức độ phù hợp của chi phí với quyết định quản trị

Cách phân loại này còn được gọi là phân loại theo sự ảnh hưởng tới việc lựa chọn các phương án kinh doanh. Theo cách phân loại này, chi phí được chia ra thành chi phí phù hợp và chi phí không phù hợp.

- Chi phí phù hợp hay chi phí có liên quan tới việc ra quyết định là những chi phí thay đổi theo các phương án kinh doanh khác nhau.

- Chi phí không phù hợp là loại chi phí mà doanh nghiệp sẽ phải gánh chịu bất kể đã lựa chọn phương án kinh doanh nào, vì thế không chênh lệch và không phải xét đến khi so sánh, lựa chọn phương án, hành động tối ưu.

Chi phí phù hợp thể hiện tính cả biệt của các phương án kinh doanh, chi phí không phù hợp thể hiện các khoản chi phí giống nhau. Vì thế, việc phân loại chi phí theo mức độ phù hợp của chi phí với quyết định quản trị giúp nhà quản trị thu gọn được giới hạn chi phí cần nghiên cứu, quản trị,... từ đó dễ dàng hơn trong việc đưa ra các quyết định kinh doanh.

Cách 2: Phân loại chi phí theo theo mức độ kiểm soát chi phí (theo thẩm quyền ra quyết định)

Theo cách phân loại này chi phí kinh doanh được chia thành chi phí có thể kiểm soát được và chi phí không thể kiểm soát được.

- Chi phí có thể kiểm soát được là những chi phí mà nhà quản trị có quyền quyết định hoặc có ảnh hưởng đáng kể tới mức độ phát sinh CP, hiểu một cách đơn giản, các nhà quản trị có thể tác động tới mức độ phát sinh của loại chi phí này.

- Chi phí không thể kiểm soát được là những CP mà nhà quản trị không có quyền quyết định hoặc không có ảnh hưởng đáng kể tới mức độ phát sinh chi phí.

Việc xem xét một khoản chi phí là kiểm soát được hay không kiểm soát được phải gắn với một cấp quản lý cụ thể trong doanh nghiệp. Cách phân loại chi phí này có ý nghĩa trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động, hiệu quả quản lý chi phí của từng cấp bậc, bộ phận trong doanh nghiệp.

Cách 3: Phân loại chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động

Theo cách phân loại này chi phí được chia thành chi phí biến đổi, chi phí cố định, chi phí hỗn hợp.

- Chi phí biến đổi còn được gọi là chi phí khả biến hay biến phí, là những chi phí kinh doanh thay đổi tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra. Thường các chi phí biến đổi là các chi phí trực tiếp như giá mua, chi phí bao gói tính riêng cho sản phẩm, chi phí vận chuyển riêng cho từng loại hàng, nhóm hàng, chi phí lương theo sản phẩm,... Việc xác định chi phí biến đổi rất quan trọng đối với mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp, nó giúp doanh nghiệp kiểm soát chi phí hiệu quả, góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Chi phí cố định còn được gọi chi phí bất biến hay định phí: là những chi phí mà tổng số không thay đổi với sự biến động về khối lượng hàng bán. Tính cố

định của chi phí này được xét trên tổng thể chi phí của doanh nghiệp, nếu tính trên một sản phẩm thì chi phí này lại biến đổi và sự biến đổi của nó tỷ lệ nghịch với số lượng hàng bán. Tính cố định của các chi phí này thường gắn với các quy mô hoạt động nhất định của doanh nghiệp. Khi thay đổi quy mô như mở rộng diện tích bán lẻ, mở rộng thị phần,... thì chi phí cố định sẽ tăng thêm.

- Chi phí hỗn hợp là chi phí có cả yếu tố cố định và yếu tố biến đổi. Trong thực tế có rất nhiều chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không thuần tuý là chi phí biến đổi hay cố định, gọi là chi phí hỗn hợp. Các chi phí hỗn hợp cần được phân tách thành cố định và biến đổi khi phân tích chi phí vì chỉ khi phân tích được thành cố định và biến đổi việc phân tích chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động mới phát huy được hiệu quả. Tuỳ theo đặc thù của từng loại chi phí, từng doanh nghiệp mà chi phí hỗn hợp có thể phân tách bằng các phương pháp khác nhau và thường dựa vào bản chất của chi phí.

** Phương pháp tập hợp chi phí*

Doanh nghiệp cần lựa chọn các phương pháp tập hợp chi phí phù hợp từng loại chi phí:

- Phương pháp trực tiếp: Áp dụng cho trường hợp chi phí phát sinh chỉ liên quan đến một đối tượng chịu chi phí. Theo phương pháp này thỡ chi phí của đối tượng nào được tập hợp trực tiếp cho đối tượng đó.

- Phương pháp phân bổ: Áp dụng cho trường hợp chi phí phát sinh liên quan đến nhiều đối tượng chịu chi phí. Khi thực hiện phương pháp phân bổ chi phí doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong các căn cứ phân bổ sau: Giờ công, ngày công, giờ máy hoạt động, diện tích sử dụng,…và phương pháp phân bổ là trực tiếp hoặc phân bổ theo cấp bậc.

** Phân tích chi phí*

Phân tích chi phí kinh doanh giúp người quản lý thấy được tình hình quản lý và sử dụng chi phí có phù hợp, đúng chế độ, đúng nguyên tắc hay không, từ đó có biện pháp quản lý tốt chi phí, tăng lợi nhuận.

Các chỉ tiêu phân tích bao gồm:

- Tổng chi phí kinh doanh phản ánh tổng số CP bằng tiền mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

- Tỷ suất chi phí kinh doanh phản ánh quan hệ so sánh giữa tổng chi phí và tổng doanh thu thuần của doanh nghiệp trong kỳ.

- Mức độ giảm (tăng) tỷ suất chi phí kinh doanh phản ánh chênh lệch giữa tỷ suất chi phí kỳ báo cáo với tỷ suất chi phí kỳ gốc.

- Mức tiết kiệm (vượt chi) chi phí kinh doanh phản ánh tích số giữa mức độ giảm (tăng) tỷ suất chi phí với doanh thu thuần kỳ báo cáo.

Nội dung phân tích bao gồm:

- Phân tích biến động của chi phí trong mối quan hệ với doanh thu: Phân tích tình hình quản lý và sử dụng chi phí của doanh nghiệp, qua đó xác định mức tiết kiệm hay vượt chi chi phí của doanh nghiệp trong kỳ nhằm có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí trong kỳ sau.

- Phân tích thực hiện chi phí kinh doanh theo các yếu tố chi phí: Chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại chủ yếu là chi phí hoạt động bán hàng và chi phí này chiếm tỷ trọng cao trong chi phí kinh doanh, CP hoạt động bán hàng bao gồm chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và CP quản lý doanh nghiệp. Do vậy cần phải phân tích theo các yếu tố chi phí để thấy dược sự

tiết kiệm hay lãng phí trong từng yếu tố giúp cho việc xây dựng các biện pháp thích hợp nhằm tiết kiệm chi phí.

- Phân tích một số khoản mục chi phí chủ yếu trong doanh nghiệp:

+ Phân tích chi phí tiền lương: Nhằm phân tích tình hình sử dụng chi phí tiền lương qua đó nhận thức và đánh giá một cách đúng đắn, toàn diện tình hình sử dụng chi phí tiền lương của DN trong kỳ và xác định nhân tố ảnh hưởng.

+ Phân tích chi phí trả lãi tiền vay: Trong các khoản mục chi phí KD thì CP trả lãi tiền vay của DN chiếm tỷ trọng khá lớn. Do vậy cần phân tích CP trả lãi vay để đề ra những chính sách, biện pháp quản lý phù hợp.

2.2.2. Xác định các trung tâm chi phí, trung tâm doanh thu

2.2.2.1. Trung tâm chi phí

Trung tâm chi phí là trung tâm trách nhiệm mà người quản lý chỉ có quyền điều hành quản lý các chi phí phát sinh thuộc bộ phận mình quản lý. Trung tâm chi phí có thể là bộ phận (phân xưởng, đội, tổ...), hoặc từng giai đoạn hoạt động (giai đoạn làm thô, giai đoạn cắt gọt, giai đoạn đánh bóng…).

Trung tâm chi phí có đặc điểm là:

- Đầu vào có thể lượng hóa, đo lường được theo đơn vị tiền tệ.

- Đầu ra thông thường được đo lường bằng đơn vị hiện vật hoặc mục tiêu hoạt động.

- Nhà quản lý trung tâm chi phí có quyền quyết định cơ cấu các yếu tố đầu vào để tạo ra đầu ra.

- Đầu ra cần phải đo lường được.

Do vậy, trung tâm chi phí là trung tâm trách nhiệm mà nhà quản lý chỉ chịu trách nhiệm, hoặc chỉ có quyền kiểm soát về chi phí không có quyền kiểm soát về doanh thu, lợi nhuận hay đầu tư. Trung tâm chi phí gắn liền với cấp quản lý mang tính chất tác nghiệp. Trung tâm chi phí thường thực hiện các nhiệm vụ là lập dự toán chi phí; phân loại chi phí thực tế phát sinh; so sánh mức độ hoàn thành chi phí với kế hoạch hay dự toán.

2.2.2.2. Trung tâm doanh thu

Trung tâm doanh thu là trung tâm trách nhiệm mà người quản lý chỉ chịu trách nhiệm về doanh thu cần tạo ra, không chịu trách nhiệm về lợi nhuận hay vốn đầu tư. Các quyết định liên quan đến nhà quản trị trong trung tâm này thường là quyết định công việc bán hàng, xác định giá bán.

Trung tâm doanh thu có đặc điểm là:

- Đầu vào và đầu ra được đo lường bằng đơn vị tiền tệ.

- Không tồn tại mối liên hệ nào giữa các yếu tố đầu vào với đầu ra.

Trung tâm này thường gắn với cấp quản lý cơ sở như bộ phận kinh doanh trong đơn vị, như các chi nhánh tiêu thụ, khu vực tiêu thụ, cửa hàng tiêu thụ, nhóm sản phẩm. Trung tâm doanh thu có thể phân biệt với trung tâm lợi nhuận bởi trên thực tế trung tâm doanh thu chỉ chịu trách nhiệm một phần nhỏ trong tổng chi phí sản xuất và chi phí bán hàng, trong khi đó trung tâm lợi nhuận chịu trách nhiệm hết tất cả các chi phí bao gồm chi phí sản xuất và các chi phí có liên quan đến hoạt động tạo ra doanh thu của đơn vị.

Trung tâm này thường được gắn với bậc quản lý cấp trung hoặc cấp cơ sở, đó là các bộ phận kinh doanh trong đơn vị. Khi xác định chỉ tiêu đánh giá trung

tâm doanh thu, cần xem xét đến giá vốn của hàng hóa, sản phẩm… tiêu thụ để khuyến khích trung tâm này tạo ra lợi nhuận chứ không chỉ đơn thuần là tạo ra doanh thu.

Trong quản lý điều hành, trung tâm doanh thu đóng vai trò không nhỏ trong việc quyết định giá bán của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ… đến sản lượng tiêu thụ, cơ cấu sản phẩm tiêu thụ… của DN. Đây chính là cơ sở quan trọng để các nhà quản trị lên kế hoạch và lập dự toán tiêu thụ sao cho sát với năng lực hoạt động của DN và tình hình thị trường.

2.2.3. Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ phân tích CVP

Phân tích Chi phí – Khối lượng – Lợi nhuận (CVP) là một công cụ rất hữu dụng giúp cho các nhà quản lý hiểu được các mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng và lợi nhuận, phân tích CVP tập trung và giải thích lợi nhuận bị ảnh hưởng bởi năm yếu tố sau như thế nào: Giá bán, doanh số bán hàng, chi phí biến dổi trên một đơn vị, tổng chi phí cố định, cơ cấu các sản phẩm được bán.

Vì phân tích CVP giúp cho các nhà quản lý hiểu các mức lợi nhuận bị ảnh hưởng bởi các nhân tố chủ yếu này như thế nào nên nó là một công cụ quan trọng trong nhiều các quyết định kinh doanh. Những quyết định này có thể bao gồm: nên bán những sản phẩm và dịch vụ nào, nên bán với mức giá bao nhiêu, sử dụng chiến lược maketing nào và áp dụng các chi phí nào.

* Các vấn đề cơ bản về phân tích chi phí – khối lượng – lợi nhuận

- Lãi góp là phần còn lại từ doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các chi phí biến đổi. Chính vì vậy nó là khoản để bù đắp các chi phí cố định và tạo ra lợi nhuận cho kỳ.

- Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó tổng doanh thu bằng tổng chi phí.

Phương trình cơ bản thể hiện mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận:

Doanh thu = Biến phí + Định phí + Lợi nhuận

Nghiên cứu điểm hòa vốn giúp nhà quản trị xem xét quá trình quản trị kinh doanh một cách chủ động và tích cực, xác định rõ ràng vào lúc nào trong quá trình kinh doanh hay ở mức sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu thì đạt điểm hòa vốn, từ đó có biện pháp chỉ đạo kịp thời để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

* Phân tích quan hệ CVP đề ra quyết định kinh doanh

Trong kinh doanh các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thường phải có những chiến lược thay đổi chi phí, giá bán, sản lượng, doanh thu, cơ cấu tiêu thụ sản phẩm… việc thay đổi các yếu tố trên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận, ứng dụng phân tích CVP sẽ giúp nhà quản trị có những thông tin nhanh, hữu ích phục vụ cho việc lựa chọn các phương án kinh doanh tối ưu phù hợp với mục tiêu nhà quản trị.

2.2.4. Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ đánh giá bộ phận

Bộ phận được hiểu là bất cứ một phần hay một hoạt động nào đó trong doanh nghiệp mà các nhà quản lý muốn tìm hiểu về tình hình doanh thu và chi phí của nó. Bộ phận của doanh nghiệp có thể là các sản phẩm, các thị trường tiêu thụ hoặc các cửa hàng,…Sở dĩ cần phân chia doanh nghiệp thành các bộ phận như vậy vì các nhà quản lý không chỉ cần đến các thông tin về tình hình chi phí, doanh thu xét trên phạm vi tổng quát toàn doanh nghiệp mà họ còn cần đến các thông tin chi tiết về tình hình doanh thu, chi phí của từng hoạt động, từng loại

hàng, nhóm hàng, cửa hàng,… trong doanh nghiệp, những thông tin này sẽ giúp họ đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận và phát hiện, giải quyết các vấn đề kém hiệu quả trong nội bộ doanh nghiệp cũng như phát huy các lợi thế của các bộ phận.

Để cung cấp các thông tin chi tiết về doanh thu và chi phí của các bộ phận kế toán quản trị sử dụng các báo cáo bộ phận. Báo cáo bộ phận theo số dư đảm phí là báo cáo về kết quả kinh doanh theo mối quan hệ của chi phí với mức độ hoạt động của doanh nghiệp được lập chi tiết cho từng bộ phận của doanh nghiệp. Báo cáo này có thể được lập chi tiết cho rất nhiều cấp bậc bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp, có tác dụng rất lớn trong việc giúp các nhà quản lý có được những đánh giá toàn diện về từng mặt hoạt động của doanh nghiệp.

Bên cạnh việc lập báo cáo bộ phận theo số dư đảm phí để so sánh chỉ tiêu lợi nhuận giữa các bộ phận với nhau, kế toán còn có thể so sánh các chỉ tiêu về chi phí giữa các bộ phận và số thực hiện của các bộ phận với số kế hoạch.

2.2.5. Thông tin doanh thu phục vụ việc ra quyết định ngắn hạn

Các giám đốc điều hành đều có mục tiêu chung là quản lý hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các hoạt động hàng ngày đều xung quanh vấn đề xử lý thông tin và ra quyết định hiệu quả. Kế toán quản trị chi phí cung cấp cho nhà quản trị các thông tin kinh tế mang tính lượng hóa về tình hình hoạt động, thông tin về định mức và dự toán chi phí, thông tin về chi phí thực hiện, phân tích chi phí để ra quyết định của doanh nghiệp với thông tin về quá khứ, hiện tại cũng như những dự toán trong tương lai và được phân tích chuyên sâu theo nhu cầu của nhà quản trị. Vì thế, thông tin kế toán quản trị cung cấp, đặc biệt là thông tin về

chi phí luôn cần thiết và hữu ích cho nhà quản trị với tất cả các chức năng từ lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm tra, quyết định

Việc cung cấp thông tin về chi phí của về hoạt động trong doanh nghiệp thương mại từ nghiên cứu thị trường, mua hàng, dự trữ, bán hàng và các dịch vụ đi kèm, kế toán quản trị cung cấp một cách chi tiết và thường xuyên, phối hợp giữa thông tin thực hiện và thông tin tương lai sẽ giúp ích cho các nhà quản trị doanh nghiệp kiểm soát và hoàn thiện quy trình quản lý, bán hàng, loại bỏ các hoạt động tốn kém chi phí hoặc có những cải tiến làm giảm thiểu chi phí.

- Hoạch định: với các thông tin dự toán, kế toán quản trị chi phí giúp các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện chức năng hoạch định. Kế toán quản trị chi phí tiến hành cụ thể hoá các kế hoạch hoạt động của doanh nghiệp thành các dự toán kinh doanh, cung cấp thông tin ước tính về chi phí cho các hàng hoá, dịch vụ hoặc các đối tượng chi phí khác theo yêu cầu của nhà quản lý nhằm giúp họ ra các quyết định quan trọng về hàng hoá lựa chọn, cơ cấu mặt hàng hay phân bổ hợp lý các nguồn lực trung tâm chi phí của doanh nghiệp. Có thể kể đến các dự toán chi phí điển hình mà kế toán quản trị cung cấp cho các nhà quản trị doanh nghiệp như dự toán về chi phí bán hàng, cụ thể về chi phí tiền lương nhân viên bán hàng, chi phí may đồng phục, chi phí bao gói sản phẩm, chi phí thuê cửa hàng, chi phí quảng cáo,... hay chi phí giá vốn hàng bán cụ thể về số lượng, đơn giá, thành tiền của từng mặt hàng, từng nhóm hàng,....

- Tổ chức thực hiện: Với các thông tin kế toán quản trị chi phí cung cấp ở dạng thông tin dự toán, thông tin thực hiện, thông tin đã phân tích,..., nhà quản trị dễ dàng tổ chức thực hiện việc sắp xếp, bố trí các công việc, giao quyền hạn và phân phối nguồn lực để đạt hiệu quả cao nhất.

- Kiểm tra, đánh giá: Cùng với thông tin về dự toán, kế toán quản trị chi phí còn cung cấp thông tin thực hiện nhằm giúp các nhà quản trị doanh nghiệp kiểm tra, đánh giá việc thực hiện kế hoạch và so sánh việc thực hiện với mục tiêu, với các công việc khác,…Các thông tin về quá khứ của kế toán quản trị không chỉ là cơ sở để lập dự toán chi phí mà còn là số liệu gốc quan trọng giúp ích cho các nhà quản lý phân tích, so sánh, đánh giá chi phí nhằm kiểm soát chi phí để nâng cao hiệu quả việc sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp. Thông tin thực hiện kế toán quản trị chi phí cung cấp ở cả dạng thông tin tức thời và thông tin thống kê. Ngoài ra, các báo cáo chi phí định kỳ của kế toán quản trị còn giúp so sánh kết quả thực tế với mục tiêu dự kiến về chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp, đây là cơ sở cho việc đánh giá hoạt động quản lý của từng trung tâm trách nhiệm trong doanh nghiệp.

- Ra quyết định: Các nhà quản trị doanh nghiệp thương mại luôn phải đối mặt với những biến động của thị trường cũng như trong nội bộ doanh nghiệp. Để ra quyết định đối phó với sự thay đổi nhà quản trị cần nhiều thông tin khác nhau, tuy nhiên hiện tượng “nhiễu” thông tin luôn xẩy ra và nhà quản trị phải nhận diện được thông tin phù hợp với việc ra quyết định của mình. Trong các thông tin phù hợp đó, thông tin kế toán quản trị đóng vai trò nền tảng.Với mỗi quyết định nhà quản trị cần các thông tin kế toán quản trị ở một dạng khác nhau, vì thế kế toán phải phân tích thông tin theo từng yêu cầu của nhà quản trị, đặc biệt là các thông tin về chi phí. Có thể kể đến những ứng dụng trong phân tích thông tin của kế toán quản trị chi phí như định giá bán sản phẩm, quyết định chấp nhận hay từ chối đơn hàng, xây dựng chiến lược,...

+ Định giá bán sản phẩm: Giá bán sản phẩm lệ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau như: đối thủ cạnh tranh, nhu cầu thị trường, giá nhập,…vì thế để định

giá bán sản phẩm nhà quản trị cần nhiều thông tin về các yếu tố này một cách cập nhật, phù hợp,…Kế toán quản trị chi phí không chỉ cung cấp thông tin kịp thời và phù hợp mà còn có thể xử lý các thông tin này giúp các nhà quản lý doanh nghiệp có những thông tin đã sàng lọc, đã xử lý để định giá bán sản phẩm.

+ Quyết định chấp nhận hay từ chối đơn hàng: đây là các quyết định trong kinh doanh mà các doanh nghiệp thương mại quy mô vừa và nhỏ phải lựa chọn trong việc kinh doanh hàng ngày. Việc quyết định chấp nhận hay từ chối một đơn hàng thường phải dựa trên nhiều thông tin khác nhau nhưng thông tin về chi phí mà kế toán cung cấp có vai trò to lớn, đặc biệt khi chúng được thể hiện dưới dạng có thể so sánh và đánh giá các phương án khác nhau.

+ Xây dựng chiến lược: Kế toán quản trị chi phí còn cung cấp các thông tin thích hợp cho các nhà quản lý nhằm xây dựng các chiến lược cạnh tranh bằng cách thiết lập các báo cáo định kỳ và báo cáo đặc biệt. Thông tin của kế toán quản trị về khả năng sinh lời của các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp, các thông tin để phân bổ các nguồn lực của doanh nghiệp cũng như quyết định cơ cấu sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, hay quyết định ngừng sản xuất hợp lý giúp cho các nhà quản lý đưa ra các quyết định chiến lược, như phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, đầu tư các thiết bị, nhà xưởng mới, đàm phán các hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp và các khách hàng.

+ Đánh giá hiệu quả các bộ phận: Kế toán quản trị chi phí xây dựng các báo cáo nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận bán hàng, bộ phận quản lý, các cửa hàng, các nhóm hàng, mặt hàng,.... nhằm tìm ra các giải pháp cải thiện tình hình yếu kém hay phát huy các lợi thế của các bộ phận.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã tập trung làm rõ những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Qua việc tổng quan lại những vấn đề lý luận cơ bản của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, luận văn đã làm rõ được tầm quan trọng của công tác kế toán CP, kế toán DT, kế toán kết quả kinh doanh trong các DN nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng.

Những vấn đề lý luận cơ bản đã trình bày ở chương 2 là nền tảng quan trọng để đối chiếu, đánh giá những quy định pháp lý về công tác kế toán DT, CP, KQKD của các doanh nghiệp thương mại trong hệ thống kế toán DN Việt Nam hiện nay. Đồng thời, cũng là cơ sở để nghiên cứu, khảo sát, đánh giá thực trạng công tác kế toán DT, CP, KQKD tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát, qua đó, cung cấp các luận cứ cần thiết đề xuất các nội dung, giải pháp, điều kiện hoàn thiện công tác kế toán DT, CP, KQKD tại công ty.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM THƯƠNG MẠI HÀ PHÁT

3.1. Tổng quan về công ty TNHH Thương mại Hà Phát

3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên gọi : Công ty TNHH Thương mại Hà Phát

Trụ sở : Thị trấn Tây Đằng – Ba Vì – Hà Nội

Điện thoại : 04 3386 4605

Số fax : 04 3396 1463

Email : Haphatquangoai@gmail.com

Mã số thuế : 0500565696

Tài khoản : 45110000036321 tại NH TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Sơn Tây.

Công ty TNHH Thương mại Hà Phát được thành lập ngày 10 tháng 8 năm 2008 theo quyết định số 136UB của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội và giấy phép kinh doanh số 0102 012 035 ngày 13 tháng 8 năm 2008 do Sở Kế hoạch đầu tư Thành phố Hà Nội cấp.

3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh: Công ty TNHH TM Hà Phát chuyên cung cấp các loại vật liệu xây dựng như xi măng, sắt thép, cát đá, thiết bị vệ sinh, phòng tắm, gạch men,.....Đa dạng về chủng loại, cạnh tranh về giá cả, phục vụ nhanh chóng, thanh toán linh hoạt. Trong đó, các mặt hàng được phân thành ba loại chính như sau:

- Hàng hóa sắt thép, bao gồm các loại như: Thép cuộn D8 gai HP, thép cuộn phi 6.8HP, thép cây D18HP, D12HP, D10HP …

- Hàng hóa xi măng, gồm có các loại: Xi măng Vissai, xi măng Trung Sơn, xi Sài Sơn, Bỉm Sơn…

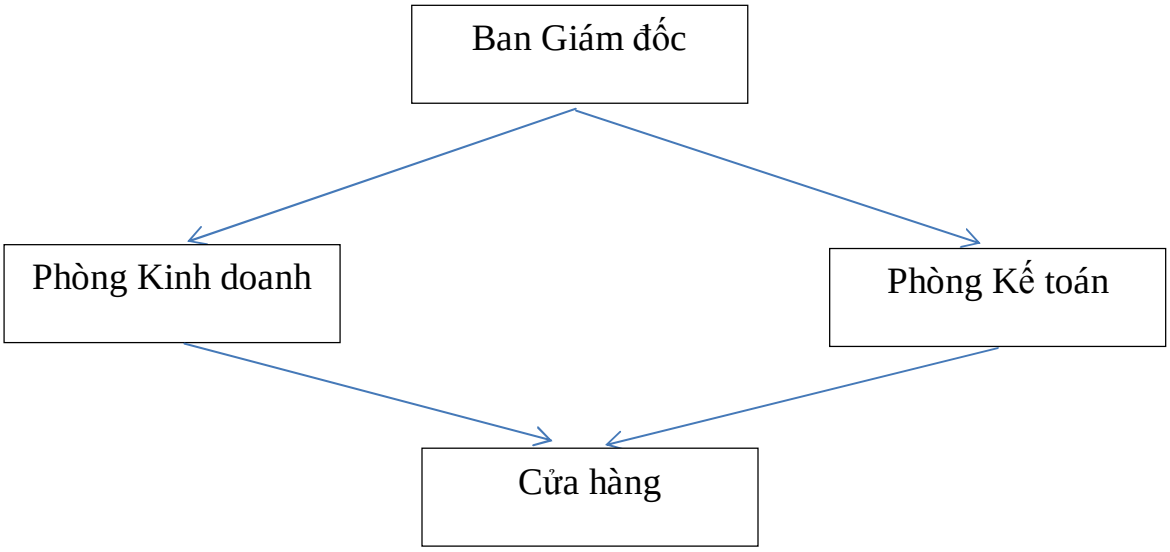
- Các hàng hóa khác bao gồm: Các loại thiết bị vệ sinh như bồn tắm, vòi sen, gương kính…, các loại gạch men như gạch đá hoa, gạch ốp, gạch chân tường...

Cũng như bao công ty khác phải trải qua thời kỳ đầu bước vào kinh doanh còn nhiều khó khăn gian khổ, phải đối mặt với những thách thức của cơ chế thị trường Công ty đã từng bước đi lên và ngày càng phát triển. Do sự nhanh nhạy nắm bắt được nhu cầu của thị trường và với đặc điểm là doanh nghiệp thương mại có chức năng lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường nên Công ty sớm có chỗ đứng cho riêng mình và được nhiều khách hàng biết đến.

Địa bàn hoạt động của Công ty ngày càng mở rộng từ khu vực trong huyện Ba Vì đến các khu vực lân cận như Sơn Tây, Phú Thọ, Đan Phượng,... rồi Hà Nội và toàn miền Bắc với các đối tượng phục vụ đa dạng.

3.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh

Bộ máy quản lý của công ty TNHH TM Hà Phát được tổ chức theo mô hình trực tuyến chức năng. Đứng đầu Công ty là Ban Giám đốc, chỉ đạo công việc trực tuyến xuống từng phòng ban và cửa hàng, ngoài ra các phòng ban có chức năng tham mưu cho Giám đốc điều hành công việc của Công ty. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 3.1: Mô hình cơ cấu quản lý của Công ty

Các phòng ban trong Công ty có mối liên hệ chặt chẽ cùng nhau phối hợp hoạt động để bộ máy Công ty làm việc có hiệu quả, đưa Công ty phát triển vững mạnh.

Ban Giám đốc Công ty bao gồm một Giám đốc và một Phó Giám đốc.

Giám đốc: Là người giữ chức vụ quan trọng nhất, cao nhất trong Công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, toàn thể nhân viên về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám đốc còn là người còn là người có nhiệm vụ tiếp nhận ý kiến sáng tạo của cấp dưới, luôn có cái nhìn bao quát, bình tĩnh theo dõi mọi hoạt động của Công ty thật khách quan và luôn tạo môi trường làm việc thuận lợi cho nhân viên.

Phó Giám đốc: Thực hiện các công việc giám đốc giao phó hoặc ủy quyền, trợ giúp trong công việc theo dõi, giám sát, đôn đốc, chỉ đạo mọi hoạt động kinh doanh.

Phòng kinh doanh: Là một bộ phận rất quan trọng quyết định tiến độ hoạt động kinh doanh của Công ty. Chịu trách nhiệm nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng cũng như nhà cung cấp tốt nhất, hiệu quả nhất để tạo uy tín cho Công ty. Là bộ phận liên tiếp đưa ra đơn đặt hàng và các hợp đồng kinh tế, song song là nhiệm vụ theo dõi việc thực hiện hợp đồng của đối tác, tạo sức ép để khách hàng có trách nhiệm trong việc thực hiện hợp đồng. Kiểm tra số lượng và chất lượng hàng hóa thực tế được nhập và xuất,giao theo đơn đặt hàng để giao ngay hoặc gửi bán cho khách hàng. Đề xuất với Ban Giám đốc phương hướng hoạt động kinh doanh, các biện pháp khắc phục khó khăn nhằm phát huy những điểm mạnh, hạn chế mặt yếu để đủ sức cạnh tranh với những đối thủ khác giữa biển cả của thị trường hiện nay.

Phòng kế toán: Làm nhiệm vụ theo dõi, ghi chép mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, đồng thời quản lý tốt và sử dụng có hiệu quả nguồn tài chính và tài sản của Công ty. Lập kế hoạch, phân tích tình hình tài chính và hạch toán tổng hợp về các khoản công nợ, doanh thu, khoản nộp ngân sách nhà nước được báo cáo theo định kỳ và trình lên Ban Giám đốc để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn kinh doanh, đảm bảo việc thực hiện tốt thu chi tài chính, nộp ngân sách nhà nước. Ngoài ra, kế toán phải thường xuyên kiểm tra, đối chiếu sổ sách, số liệu, công tác kế toán, kiểm toán nhanh chóng, chính xác, trung thực và đúng qui định của pháp luật, theo dõi tình hình nhân sự, theo dõi chấm công chi trả lương và các khoản liên quan.

Cửa hàng : Bán hàng hóa của Công ty bao gồm cả kho chứa hàng: kho chứa sắt thép, kho xi măng, kho các vật liệu khác.

3.1.4. Đặc điểm khách hàng

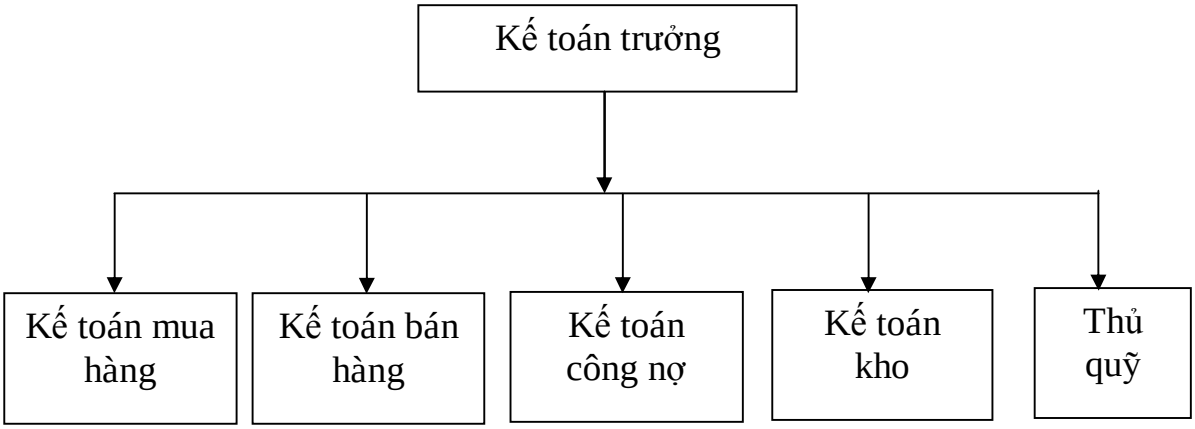
Khách hàng của công ty rất đa dạng, bao gồm các cá nhân, tổ chức. Khách hàng cá nhân thường mua với số lượng ít, chủng loại không nhiều, chủ yếu để phục vụ cho xây dựng nhà cửa. Do đó khách hàng cá nhân thường thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng. Việc vận chuyển sản phẩm từ kho về cho khách hàng thường do khách hàng đảm nhận hoặc thuê công ty với mức chi phí ưu đãi. Ngoài ra cũng có một số khách hàng cá nhân mua hàng từ công ty để thực hiện bán lẻ sản phẩm. Khách hàng là các tổ chức bao gồm khách hàng, đơn vị hoặc các công ty mua lại hàng hóa để kinh doanh hoặc mua để phục vụ nhu cầu xây dựng các công trình lớn. Các khách hàng này thường mua hàng hóa với số lượng lớn, đơn hàng liên tục hoặc theo mùa vụ.

3.1.5. Hình thức kế toán và tổ chức bộ máy kế toán

3.1.5.1. Bộ máy kế toán

Bộ máy quản lý cồng kềnh là một nhân tố gây cản trở đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó để thực hiện các chức năng và nhiệm vụ của công tác kế toán giúp cho bộ máy kế toán của Công ty phát huy được hết vai trò của mình. Công ty đã tổ chức công tác kế toán một cách khoa học hợp lý và phù hợp với chế độ kế toán hiện hành của Nhà nước, của nghành và vận dụng thích ứng với đặc điểm tổ chức kinh doanh, quản lý của Công ty.

Bộ máy kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ:



Sơ đồ 3.2: Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty

Kế toán trưởng: Thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán, theo dõi đối tượng và nội dung công việc kế toán theo chuẩn mực chế độ kế toán hiện hành. Kiểm tra, giám sát các khoản thu chi tài chính. Giữ bí mật số liệu kế toán tài chính thuộc bí mật nội bộ Công ty. Dựa trên các số liệu, kế toán thống kê tiến hành phân tích tình hình kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty từ đó rút tra về mức lương, tiền thưởng, chính sách, chế độ đối với người lao động. Chịu trách nhiệm trước pháp luật Nhà nước về sự đầy đủ chính xác, trung thực của các số liệu kế toán phát sinh trong báo cáo kế toán của đơn vị mình. Tổng hợp sổ sách, lập các báo cáo, lập bảng cân đối kế toán trình bày lên giám đốc công ty và các cơ quan có liên quan.Phân công nhiệm vụ công việc và chỉ đạo tất cả các nhân viên kế toán. Đồng thời, tuyển dụng, khen thưởng, kỷ luật các nhân viên kế toán trong công ty.Yêu cầu các phòng ban trong công ty cung cấp những tài liệu cần thiết để phục vụ cho công tác kế toán tại công ty.

Kế toán mua hàng: Lập các chứng từ ban đầu về hàng mua, vào sổ chi tiết hàng mua và tổng hợp hàng mua theo chủng loại.

Kế toán bán hàng: Lập các hoá đơn bán hàng và các chứng từ khác phục vụ việc bán hàng, vào sổ chi tiết hàng hoá và sổ tổng hợp hàng hoá.

Kế toán thanh toán và công nợ: Làm nhiệm vụ viết phiếu thu, phiếu chi, vào sổ chi tiết thanh toán với người mua, người bán, theo dõi công nợ phải thu, phải trả và giao dịch với ngân hàng.

Kế toán kho: Kiểm tra về mặt số lượng hàng hóa mua vào và bán ra. Là người linh động nhất, kịp thời theo dõi hàng hóa trong kho. Các hàng hóa tồn trong kho, các hàng hóa đã hết và theo dõi thời gian bảo hành các sản phẩm tồn

Thủ quỹ: Kiểm soát mọi hoạt động thu chi tiền trong nội bộ Công ty, quản lý việc thu chi tiền mặt tại quỹ, đảm bảo an toàn, không để xảy ra mất mát hao hụt về tiền tệ, lập báo cáo quỹ.

3.1.5.2. Chế độ kế toán

Chế độ kế toán áp dụng: Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

Niên độ kế toán áp dụng tại Công ty: Bắt đầu từ ngày 1/1 đến hết ngày 31/12 hàng năm.

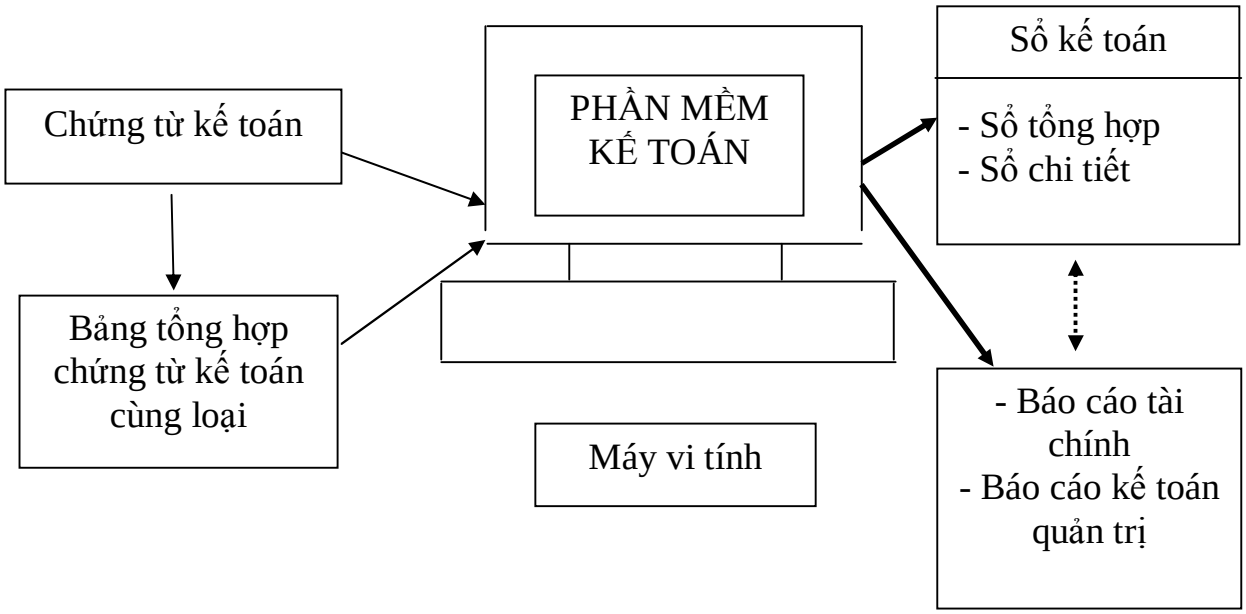
Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Đồng Việt Nam

3.1.6. Hình thức ghi sổ kế toán

Để phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty mình, hiện nay Công ty đang áp dụng hình thức Nhật ký chung để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Ngoài ra để hỗ trợ cho công tác ghi sổ kế toán tại đơn vị, Công ty đã sử dụng phần mềm kế toán Fast. Nhờ đó việc lập chứng từ, ghi sổ kế toán, theo dõi các phần hành, các tài khoản, lập báo cáo tài chính trở nên đơn giản hơn nhiều.

Hàng ngày, kế toán phụ trách các phần hành căn cứ vào chứng từ kế toán hợp lệ tiến hành nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán. Cuối kỳ, đối chiếu, kiểm tra lại các phần hành, in sổ kế toán



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 3.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính

* Trình tự ghi sổ kế toán:

- Hàng ngày, các chứng từ gốc được chuyển về các bộ phận kế toán liên quan. Kế toán tiến hành kiểm tra tính đúng đắn, phù hợp của của chứng từ kế toán và phân loại chứng từ kế toán cho việc hạch toán. Chứng từ sau khi được kiểm tra, phân loại sẽ tiến hành nhập liệu vào phần mềm kế toán trên các màn

hình nhập liệu vào các phiếu kế toán tương ứng với loại chứng từ đó

- Sau khi nhập liệu, các phiếu kế toán sẽ được in ra để các bộ phận liên quan ký duyệt và đính kèm với chứng từ gốc

- Các phiếu kế toán sẽ được phần mềm kế toán tự động chuyển vào các sổ kế toán chi tiết, sổ cái các tài khoản tương ứng. Từ các sổ này, kế toán sử dụng các thông tin cần thiết để phục vụ công việc của mình, lập các báo cáo theo yêu cầu quản lý

- Cuối tháng, kế toán làm thao tác kết chuyển cuối tháng, máy tính sẽ tự động kết chuyển các nghiệp vụ tương ứng với từng phần hành kế toán

- Cuối mỗi tháng, kế toán tiến hành in sổ kế toán chi tiết, sổ cái các tài khoản, các báo cáo liên quan đến công việc của mình và tiến hành lưu trữ các giấy tờ, sổ sách trong tháng theo đúng quy định.

* Phương pháp kế toán

Công ty TNHH TM Hà Phát áp dụng phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

Công ty tính giá vốn hàng bán theo phương pháp bình quân gia quyền.

3.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát

3.2.1. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty trên góc độ kế toán tài chính

3.2.1.1. Kế toán doanh thu

a. Phân loại doanh thu

Tại Công ty TNHH TM Hà Phát, doanh thu và thu nhập đều được xác định theo quy định tại chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập” ban hành kèm theo quyết định số 149/QĐ - BTC ngày 31/12/2001, TT200/2014 ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC. Doanh thu phát sinh tại công ty bao gồm: Doanh thu hoạt động bán hàng và doanh thu HĐTC, hoạt động khác.

* Doanh thu hoạt động bán hàng: Tập hợp tất cả các khoản doanh thu phát sinh từ các giao dịch bán hàng hóa của công ty. Doanh thu bán hàng hóa là doanh thu chính của Công ty, là nguồn thu chủ yếu để bù đắp chi phí và duy trì hoạt động kinh doanh của công ty. Đây là số tiền đã thu hoặc sẽ thu từ việc cung cấp các sản phẩm, hàng hóa xây dựng của Công ty. Doanh thu hoạt động bán hàng sẽ được phân thành ba loại:

- Doanh thu bán sắt thép xây dựng, bao gồm các loại như: Thép cuộn D8 gai HP, thép cuộn phi 6.8HP, thép cây D18HP, D12HP, D10HP …

- Doanh thu bán xi măng xây dựng, gồm có các loại: Xi măng Vissai, xi măng Trung Sơn, xi Sài Sơn, Bỉm Sơn…

- Doanh thu bán hàng hóa khác: Các loại thiết bị vệ sinh như bồn tắm, vòi sen, gương kính…, các loại gạch men như gạch đá hoa, gạch ốp, gạch chân tường...

Qua khảo sát tại Công ty TNHH TM Hà Phát việc phân loại doanh thu mới chỉ nhằm phục vụ cho yêu cầu của KTTC, Công ty chưa thực hiện phân loại doanh thu phục vụ cho yêu cầu của KTQT. Công ty chủ yếu thực hiện phân loại doanh thu theo tình hình HĐKD.

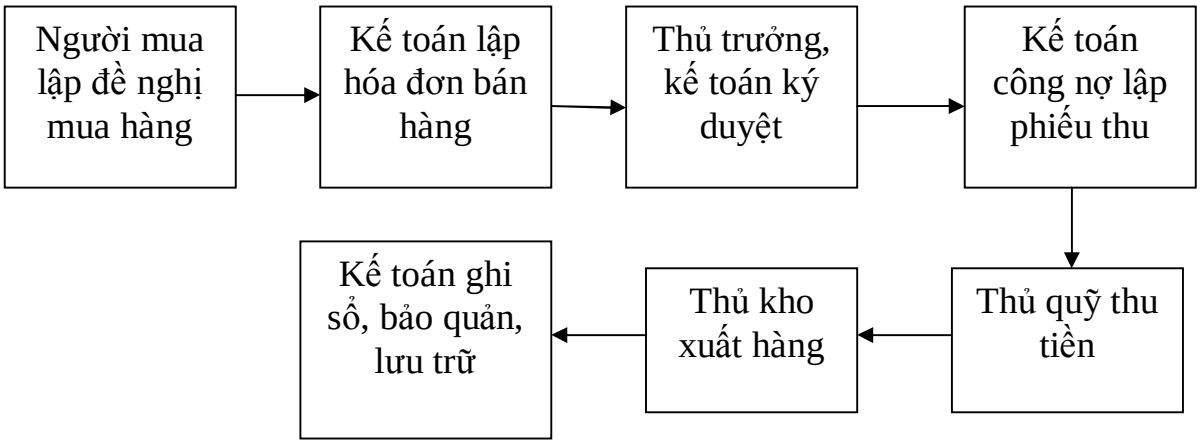
* Doanh thu hoạt động tài chính và hoạt động khác: Chủ yếu là các nguồn thu phát sinh từ lãi tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, các khoản chênh lệch

tỷ giá hối đoái của Công ty, các khoản thu từ hoạt động thanh lý TSCĐ của công ty, thu tiền phạt vi phạm hợp đồng.

b. Kế toán doanh thu hoạt động bán hàng

*** Chứng từ sử dụng**: Để phản ánh doanh thu hoạt động bán hàng, hệ thống các chứng từ được sử dụng tại Công ty TNHH TM Hà Phát bao gồm: Hóa đơn GTGT, Hợp đồng và thanh lý hợp đồng mua bán, biên bản giao nhận hàng hóa, phiếu thu, ủy nhiệm thu, giấy báo có, bảng sao kê ngân hàng,…

*** Trình tự kế toán:**



Sơ đồ 3.4: Quy trình luân chuyển nghiệp vụ bán hàng

Khi có đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ soạn thảo Hợp đồng kinh tế làm căn cứ mua bán giữa hai bên. Sau khi HĐKT được ký kết, kế toán tiến hành viết Hóa đơn GTGT và chuyển cho giám đốc hoặc kế toán trưởng ký. Sau đó, kế toán tiến hành lập phiếu thu (nếu là bán hàng thu tiền ngay). Phiếu thu sau khi được ký duyệt thì thủ quỹ thu tiền và thủ kho xuất hàng cho khách hàng. Hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên, liên 1 lưu tại quyển, liên 2 giao cho khách hàng, liên 3 dùng để tiến hành

nhập liệu vào máy vi tính, máy tính sẽ tự động chuyển số liệu vào các sổ có liên quan và được kế toán công nợ lưu trữ.

*** Tài khoản sử dụng:** Để theo dõi và hạch toán doanh thu hoạt động bán hàng, công ty mở tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng". Công ty thực hiện mở tài khoản chi tiết các cấp cho tài khoản này theo đúng quy định. Công ty chủ yếu thực hiện mở chi tiết tài khoản DT theo từng hàng hóa như:

TK 5111 - DT hàng hóa sắt thép,

TK5112 - DT hàng hóa xi măng,

TK 5113 - DT cung cấp hàng hóa khác

Trong đó chi tiết theo từng đối tượng hàng hóa, theo mã hàng hóa.Cụ thể như sau:

Doanh thu hàng hóa sắt thép Công ty mở các tài khoản:

TK 5111-D6 (thép cuộn phi 6.8HP),

TK 5111-D8 (thép cuộn D8 gai HP),

TK 5111-D10 (thép cây D10HP)...

Doanh thu hàng hóa xi măng có các tài khoản:

TK 5112-VS (xi măng Vissai),

TK 5112-TS (xi măng Trung Sơn),

TK 5112-SS (xi măng Sài Sơn)...

Doanh thu các hàng hóa khác gồm các tài khoản như:

TK 5113-BT (bồn tắm),

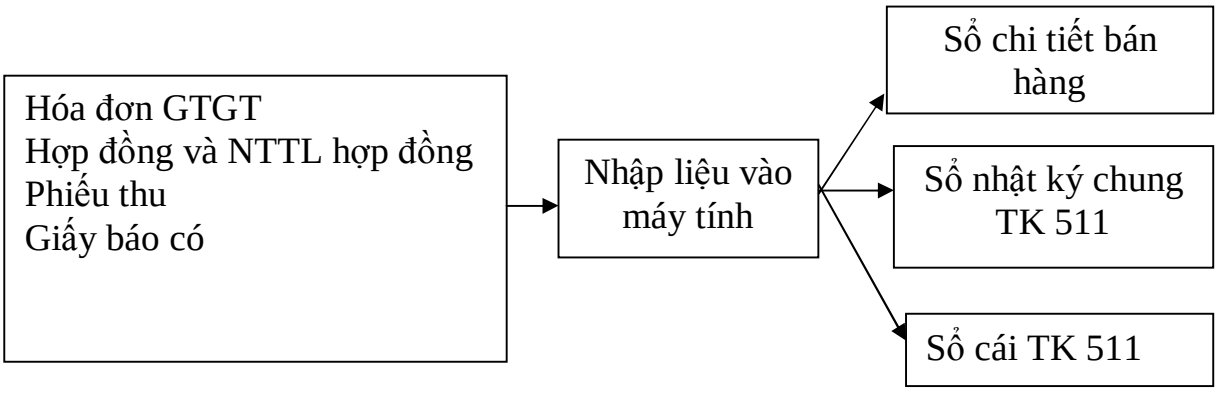
TK 5113-GH (gạch đá hoa),

TK 5113-GC (gạch chân tường)...

Việc hạch toán và ghi nhận doanh thu hoạt động bán hàng của Công ty được tiến hành như sau: Khi có đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ soạn thảo hợp đồng kinh tế làm căn cứ mua bán giữa hai bên. Sau khi HĐKT được ký kết, kế toán tiến hành viết hóa đơn GTGT. Sau đó, kế toán tiến hành lập phiếu thu (nếu là bán hàng thu tiền ngay). Phiếu thu sau khi được ký duyệt thì thủ quỹ thu tiền và thủ kho xuất hàng cho khách hàng. Căn cứ vào Hóa đơn GTGT kế toán tiến hành hạch toán ghi nhận doanh thu bán hàng. Kế toán nhập liệu vào máy tính để vào các sổ liên quan như sổ Chi tiết TK 111, TK 3331. Sau đó vào sổ Chi tiết TK 511 và sổ Cái TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Như vậy ngay sau khi xuất hóa đơn GTGT, kế toán ghi nhận bút toán liên quan đến doanh thu bán hàng. Kế toán hạch toán vào bên có TK 511 và ghi nợ tài khoản liên quan. Cách ghi nhận như vậy là hợp lý, đảm bảo nguyên tắc ghi nhận doanh thu và thỏa mãn điều kiện ghi nhận theo quy định của chuẩn mực kế toán.

*** Phương pháp kế toán:**



Sơ đồ 3.5: Trình tự ghi sổ doanh thu

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ gốc đã được lập, kế toán tiến hành nhập liệu vào máy vi tính. Máy tính sẽ tự động chuyển dữ liệu vào các sổ có liên quan. Đối với doanh thu hoạt động bán hàng có các sổ kế toán như sổ chi tiết bán hàng (phụ lục 3.1), sổ nhật ký chung, sổ cái tài khoản 511. Cuối mỗi tháng, kế toán in sổ dùng làm căn cứ để lập các báo cáo tài chính, sổ cái TK 511 được thể hiện qua phụ lục 3.2.

c, Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Qua khảo sát tình hình tại công ty, khoản giảm trừ doanh thu chỉ bao gồm chiết khấu thương mại. DN áp dụng đối với khách hàng mua hàng hóa với số lượng lớn theo chính sách ưu đãi của công ty.

Kế toán sử dụng TK 5211 “Chiết khấu thương mại” để hạch toán theo dõi. Khi chiết khấu thương mại, căn cứ vào mức chiết khấu cho khách hàng trên hóa đơn GTGT, kế toán hạch toán vào các TK liên quan. Cuối kỳ, kết chuyển chiết khấu thương mại trong kỳ để xác định khoản giảm trừ DT, xác định DT thuần.

d, Kế toán doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác

Theo tình hình khảo sát *doanh thu tài chính* của công ty bao gồm: Lãi tiền gửi ngân hàng, lãi tỷ giá hối đoái.Các chứng từ phản ánh doanh thu HĐTC tại công ty bao gồm các chứng từ phản ánh các doanh thu phát sinh liên quan đến các HĐTC của Công ty như: giấy nộp tiền vào tài khoản, giấy báo có của ngân hàng, hợp đồng bán ngoại tệ với ngân hàng, bảng thông báo tỷ giá của ngân hàng, bảng tính lãi.

Trình tự kế toán: Hàng tháng sau khi nhận được giấy báo có của ngân hàng BIDV về số tiền lãi tiền gửi không kỳ hạn và bảng tính lãi về lãi tỷ giá hối đoái nếu có, kế toán nhập dữ liệu vào phần mềm máy tính để vào sổ chi tiết TK

515, sổ nhật ký chung và sổ cái TK 515, đồng thời lưu trữ và bảo quản các chứng từ. Cuối tháng kế toán in sổ cái, sổ cái TK 515 “Doanh thu HĐTC” được thể hiện qua phụ lục 3.3.

Thu nhập khác tại Công ty TNHH TM Hà Phát chủ yếu là khoản thu từ việc nhượng bán thanh lý tài sản cố định, thu tiền phạt vi phạm hợp đồng. Đây là khoản thu không thường xuyên ít phát sinh ở công ty, chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng thu của đơn vị.

Trình tự kế toán: Trong kỳ khi phát sinh khoản thu khác như thanh lý, nhượng bán TSCĐ, vi phạm hợp đồng kinh tế. Căn cứ vào các phiếu thu, biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, hóa đơn GTGT, hợp đồng kinh tế đã ký kết với người mua, kế toán nhập dữ liệu, hạch toán vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 711. Sổ cái TK 711 “Thu nhập khác” được thể hiện qua phụ lục 3.4.

Cuối kỳ kế toán kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác để xác định kết quả kinh doanh.

3.2.1.2. Kế toán chi phí

a. Phân loại chi phí

Công ty TNHH TM Hà Phát chỉ áp dụng cách phân loại chi phí theo khoản mục chi phí để phục vụ cho yêu cầu của KTTC. Công ty chỉ phân loại chi phí theo chức năng hoạt động trong DN thương mại, bao gồm: CP giá vốn hàng bán, CP bán hàng, CP QLDN, CP tài chính, CP khác.

- Chi phí giá vốn hàng bán: gồm giá mua hàng hóa và những chi phí liên quan đến quá trình thu mua hàng hóa (chi phí vận chuyển, bốc dỡ bảo quản hàng hóa từ nơi mua về đến kho của doanh nghiệp), các khoản hao hụt ngoài định mức phát sinh trong quá trình thu mua hàng hóa.

- Chi phí bán hàng: Đây là chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa của công ty. Cụ thể chi phí bán hàng của công ty bao gồm chi phí về chào hàng, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm; chi phí phải trả cho nhân viên bán hàng về lương và các khoản trích theo lương; các chi phí liên quan đến việc bảo quản, đóng gói, vận chuyển hàng hóa; tiền điện, nước, điện thoại, xăng xe; chi phí khấu hao các TSCĐ có liên quan,…

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp. Cụ thể, chi phí QLDN tại Công ty TNHH TM Hà Phát bao gồm chi phí nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (lương, phụ cấp, các khoản BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ…), chi phí vật liệu (chi phí sửa chữa lớn, công cụ dụng cụ, văn phòng phẩm...), chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, trích lập dự phòng khó đòi, chi phí thuế phí lệ phí (thuế môn bài, thuế đất, thuế nhà đất, lệ phí bảo hiểm ô tô, các khoản phí lệ phí khác), các chi phí dich vụ mua ngoài (thuê TSCĐ, thuê ngoài sửa chữa, dịch vụ mua ngoài khác), CP khác bằng tiền (hội nghị, tiếp khách, công tác phí, chi phí điện, nước, điện thoại, fax, internet…).

- Chi phí tài chính: Bao gồm chi phí về lãi tiền vay; chiết khấu thanh toán; lãi mua hàng trả chậm; lỗ bán ngoại tệ;...

- Chi phí khác: Bao gồm các khoản CP thanh lý, nhượng bán TSCĐ; các khoản tiền phạt do công ty vi phạm hợp đồng kinh tế; các khoản phạt thuế, truy nộp thuế.

b. Kế toán giá vốn hàng bán

*** Chứng từ sử dụng:** Chi phí về giá vốn hàng bán là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí tại công ty. Giá vốn hàng bán tại công ty là giá

trị thực tế xuất kho của hàng hóa đã bán ra trong kỳ. Công ty TNHH TM Hà Phát hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, Công ty sử dụng phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ để xác định giá vốn hàng xuất kho.

Chứng từ phản ánh giá vốn hàng bán bao gồm các chứng từ: Bảng kê phiếu mua hàng, PNK, biên bản kiểm nhận hàng hóa, lệnh xuất vật tư sản phẩm hàng hóa, PXK…

*** Trình tự kế toán**: Khi khách hàng có yêu cầu mua hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ lập phiếu yêu cầu xuất hàng và xin phê duyệt lệnh xuất của giám đốc hoặc kế toán trưởng. Sau khi tiếp nhận yêu cầu xuất hàng của nhân viên phòng kinh doanh, thủ kho chuẩn bị hàng theo đúng yêu cầu. Cán bộ phòng kinh doanh tiến hành lập phiếu xuất kho thành 3 bản: 1 bản chuyển cho đơn vị nhận hàng, 1 bản chuyển cho kế toán, 1 bản lưu tại kho. Kế toán dựa vào phiếu xuất kho để ghi nhận giá vốn.

Tuy nhiên, chi phí mua hàng bao gồm chi phí vận chuyển hàng hóa, chi phí lương nhân viên lái xe, khấu hao TSCĐ, công cụ dụng cụ, xăng xe… trong quá trình mua hàng được kế toán hạch toán vào chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, điều đó chưa phù hợp trong cách phân loại chi phí và chưa phản ánh đúng giá trị hàng hóa mua về.

*** Tài khoản sử dụng**: Công ty sử dụng TK 632 “Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá trị hàng xuất kho trong kỳ. Trong đó, chi tiết theo 3 nhóm hàng hóa:

TK 6321- Giá vốn hàng hóa sắt thép,

TK6322- Giá vốn hàng hóa xi măng,

TK 6323- Giá vốn các hàng hóa khác

Trong đó, chi tiết theo từng đối tượng hàng hóa, theo mã hàng hóa. Cụ thể, đối với:

Giá vốn hàng hóa sắt thép, công ty mở các tài khoản:

TK 6321-D6 (thép cuộn phi 6.8HP),

TK 6321-D8 (thép cuộn D8 gai HP),

TK 6321-D10 (thép cây D10HP)...;

Giá vốn hàng hóa xi măng có các tài khoản:

TK 6322-VS (xi măng Vissai),

TK 6322-TS (xi măng Trung Sơn),

TK 6322-SS (xi măng Sài Sơn)...

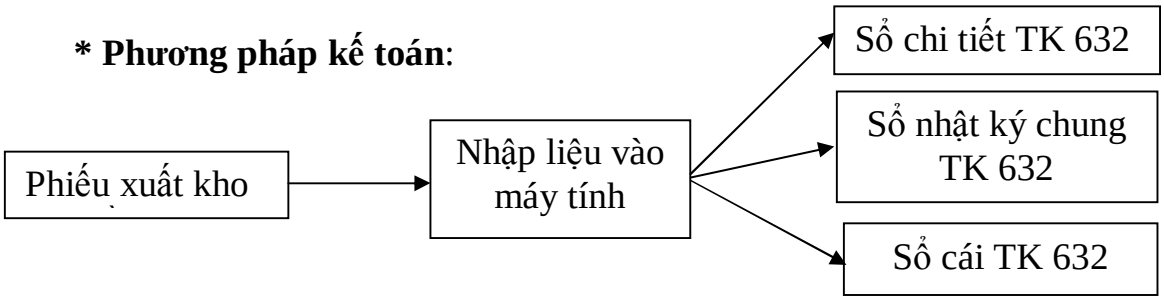
G*iá vốn các hàng hóa khác* gồm các tài khoản như:

TK 6323-BT (bồn tắm),

TK 6323-GH (gạch đá hoa),

TK 6323-GC (gạch chân tường)...

*** Phương pháp kế toán**:



Sơ đồ 3.6: Trình tự ghi sổ giá vốn hàng bán

Toàn bộ giá trị hàng hoá mua về để bán được phản ánh trên TK156 "Hàng hoá", khi bán hàng, giá trị hàng bán được kết chuyển sang TK 632 "Giá vốn hàng bán". Các khoản hao hụt, mất mát cũng cũng được kế toán vào TK 632.

Cuối kỳ toàn bộ giá vốn hàng bán trong kỳ được kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh. Khi hàng hóa được xác định là bán, căn cứ vào chứng từ xuất kho hàng hoá, kế toán phản ánh giá vốn hàng bán vào sổ chi tiết tài khoản 632, 156, sổ nhật ký chung, sổ cái tài khoản 632, 156. Sổ chi tiết TK 632 được thể hiện qua phụ lục 3.5. Cuối kỳ, khi kết chuyển giá vốn để xác định kết quả kinh doanh, giá vốn hàng bán được ghi có trên sổ cái TK 632 và ghi nợ trên TK 911. Căn cứ vào số liệu trên sổ cái TK 632 để ghi vào chỉ tiêu giá vốn - tương ứng trên Bảng cân đối số phát sinh. Sổ cái TK 632 được thể hiện qua phụ lục 3.6.

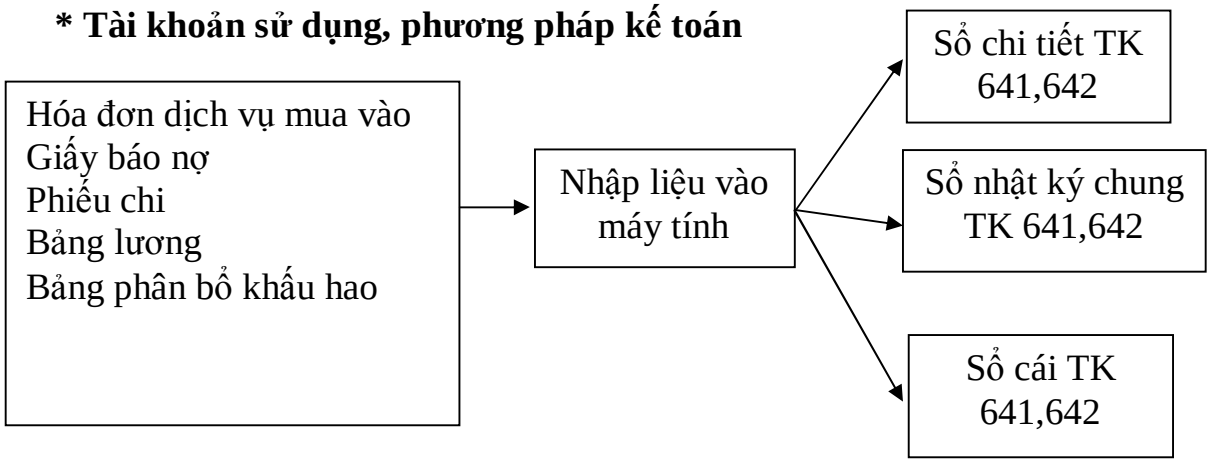
c. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Để phản ánh CP bán hàng công ty sử dụng các chứng từ phản ánh CP phát sinh ở bộ phận bán hàng như: chi phí về tiền lương cho nhân viên bán hàng (bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, bảng thanh toán tiền làm thêm giờ, bảng thanh toán tiền ăn ca, bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương,…), thanh toán các dịch vụ mua ngoài (hóa đơn tiền tiếp khách,..), thanh toán các CP khác (HĐ&TLHĐ sửa chữa lớn TSCĐ, các HĐ&TLHĐ liên quan đến quảng cáo, các hóa đơn liên quan đến mua bán các CP chi cho hội nghị khách hàng ...), các bảng phân bổ CP (bảng phân bổ tiền lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ..).

Tương tự như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp ở công ty chịu ảnh hưởng lớn của kế toán tài chính, thuế, do đó nó chỉ ghi nhận các chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quản lý doanh nghiệp với chứng từ hợp lý, hợp lệ. Chứng từ phản ánh chi phí QLDN bao gồm các chứng từ phản ánh các chi phí phát sinh mà mục đích là phục vụ chung cho toàn Công ty như các chi phí tương tự chi phí bán hàng đã được trình bày ở trên.

* **Chứng từ kế toán sử dụng**: Hóa đơn GTGT, giấy báo nợ, phiếu chi, bảng tổng hợp tiền lương, bảng phân bổ khấu hao… Trình tự kế toán: Căn cứ vào các chứng từ nêu trên, kế toán ghi nhận các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng cũng như hoạt động QLDN vào máy tính, máy sẽ tự động chuyển dữ liệu sang sổ chi tiết, sổ nhật ký chung và sổ cái các tài khoản liên quan.

*** Tài khoản sử dụng, phương pháp kế toán**



Sơ đồ 3.7: Trình tự ghi sổ CP bán hàng, CP quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng là chi phí phục vụ cho mục đích bán hàng, vì thế chi phí này gồm cả chi phí phát sinh trước, trong và sau khi bán hàng. Các chi phí phát sinh tại công ty trước khi bán hàng là chi phí nghiên cứu thị trường, quảng cáo,... Chi phí trong khi bán hàng gồm chi phí vận chuyển, bốc dỡ,.... và các chi phí sau bán hàng như chi phí bảo hành, bảo trì hầu như không phát sinh. Để theo dõi và hạch toán chi phí BH, công ty mở tài khoản 641 "Chi phí bán hàng". Chi phí bán hàng được theo dõi và phản ánh chi tiết theo từng loại chi phí phát sinh. Cụ thể , Công ty tiến hành thực hiện mở chi tiết tài khoản này theo nội dung chi phí đúng với quy định như: TK 6411- Chi phí nhân viên bán hàng,

TK 6412- Chi phí vật liệu, bao bì,

TK 6413- Chi phí dụng cụ đồ dùng,

TK 6414- Khấu hao TSCĐ,

TK 6416- Thuế, phí, lệ phí,

TK 6417- Chi phí dịch vụ mua ngoài,

TK 6418- Chi phí bằng tiền khác.

Sổ chi tiết TK 641 được thể hiện qua phụ lục 3.7. Theo số liệu khảo sát chi phí bán hàng phát sinh tại công ty trong tháng 9/2016 được tập hợp vào sổ cái TK 641 thể hiện qua phụ lục 3.8.

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp, Công ty thực hiện mở tài khoản 642 "Chi phí QLDN" để theo dõi và hạch toán các chi phí. Công ty thực hiện mở tài khoản chi tiết cho tài khoản này theo từng nội dung chi phí đúng với quy định:

TK 6421- Chi phí nhân viên quản lý,

TK 6423- Chi phí vật liệu quản lý, đồ dùng văn phòng,

TK 6424- Chi phí khấu hao TSCĐ,

TK 6425- Thuế, phí, lệ phí,

TK 6427- Chi phí dịch vụ mua ngoài…

Căn cứ vào các chứng từ đã có, kế toán ghi nhận các khoản chi phí liên quan đến hoạt động QLDN trên vào máy tính, máy sẽ nhận dữ liệu vào các sổ chi tiết TK 642 (phụ lục 3.9), sổ nhật ký chung, sổ cái TK642. Số liệu tháng 9/2016 tại công ty được ghi nhận vào sổ cái TK642 qua phụ lục 3.10.

d. Chi phí tài chính, CP hoạt động khác và CP thuế thu nhập doanh nghiệp

- Chứng từ phản ánh chi phí tài chính bao gồm các chứng từ phản ánh các chi phí phát sinh liên quan đến các HĐTC của Công ty như: giấy báo nợ của ngân hàng, hợp đồng mua hàng trả chậm trả góp, giấy báo nợ của ngân hàng, hợp đồng bán ngoại tệ với ngân hàng, giấy nộp tiền vào tài khoản, bảng thông báo tỷ giá của ngân hàng thương mại, hợp đồng mua bán hàng hóa, hóa đơn

GTGT. Trình tự kế toán: Hàng tháng, kế toán sẽ nhận được các chứng từ kế toán nêu trên, kế toán sẽ ghi nhận các khoản chi phí liên quan đến hoạt động tài chính vào sổ chi tiết, sổ nhật ký chung và sổ cái các tài khoản liên quan.

Để theo dõi và hạch toán chi phí tài chính, công ty mở tài khoản 635 “Chi phí tài chính. Các HĐTC của công ty phát sinh là các hoạt động liên quan đến lãi vay, chiết khấu thanh toán cho khách hàng là chủ yếu. Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí tài chính, công ty có các sổ chi tiết tài khoản 635, sổ chi tiết tiền vay,... và sổ cái tài khoản 635 được trình bày qua phụ lục 3.11.

- Để hạch toán khoản chi phí khác tại công ty kế toán căn cứ trên chứng từ: BB thanh lý, nhượng bán TSCĐ, phiếu chi, giấy báo nợ, hóa đơn GTGT... Sau đó, kế toán nhập dữ liệu thông tin vào máy tính để lưu trữ. Để hệ thống hóa nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí khác kế toán sử dụng TK 811 “Chi phí khác” . Tại công ty khoản chi phí này rất ít, hầu như không có.

- Tài khoản kế toán sử dụng: TK 821 “Thuế TNDN” phản ánh chi phí thuế TNDN của doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.Cuối kỳ sau khi tính ra số thuế TNDN phải nộp, kế toán kết chuyển CP thuế TNDN để xác định kết quả kinh doanh. Kế toán kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành, ghi nợ TK 911 và ghi có TK 8211 số tiền tương ứng.

3.2.1.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản kế toán sử dụng: TK 911 “ Xác định kết quả kinh doanh”.

Kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM Hà Phát bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính, kết quả hoạt động khác. Trong đó

kết quả hoạt động kinh doanh là chủ yếu. Lợi nhuận thuần từ HĐKD của công ty được xác định bằng cách kết chuyển toàn bộ doanh thu thuần và giá vốn của hàng hóa, dịch vụ của tất cả các loại HĐKD cùng với chi phí bán hàng, chi phí QLDN, doanh thu và chi phí HĐTC, doanh thu và chi phí hoạt động khác sang TK 911 để cân đối giữa tổng doanh thu và tổng chi phí.

Việc xác định kết quả kinh doanh tại Công ty tuân thủ đúng theo nguyên tắc phù hợp nghĩa là việc ghi nhận doanh thu phù hợp với việc ghi nhận chi phí. Khi ghi nhận một khoản doanh thu sản phẩm nào đó thì ghi nhận một khoản chi phí tương ứng gồm chi phí đầu vào, chi phí bán hàng và các chi phí khác có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó.

Công ty đang sử dụng phần mềm kế toán Fast, cuối mỗi tháng kế toán chỉ cần vào thao tác cuối tháng, phần mềm kế toán sẽ tự động thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu bán hàng thuần, trị giá vốn hàng bán, doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác, kết chuyển chi phí hoạt động tài chính và các khoản chi phí khác, kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, tính và kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN của hoạt động kinh doanh trong kỳ vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh. Phần mềm kế toán sẽ tự động kết chuyển số dư và vào sổ cái tài khoản 911 (phụ lục 3.12) , các báo cáo liên quan. Cuối mỗi kỳ, kế toán tổng hợp lập, in và đóng quyển các báo cáo tài chính.

3.2.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM Hà Phát dưới góc độ kế toán quản trị

Qua khảo sát tại công ty TNHH TM Hà Phát, kế toán chi phí thường chỉ thực hiện với kế toán tài chính, kế toán quản trị mới chỉ được thực hiện ở những bước sơ khai dạng chi tiết hoá kế toán tài chính hoặc những ghi chép mang tính

cá nhân của nhà lãnh đạo. Công ty chuyên về kinh doanh các loại vật liệu xây dựng với các mặt hàng, nhóm hàng đa dạng. Mỗi loại hàng, nhóm hàng, hình thức kinh doanh đều ảnh hưởng đến công tác kế toán, đặc biệt là kế toán quản trị chi phí.

3.2.2.1. Chi phí và phân loại chi phí, phân tích CP trong doanh nghiệp

Như đã trình bày ở trên, công ty TNHH TM Hà Phát phân loại chi phí theo chức năng hoạt động của doanh nghiệp. Toàn bộ chi phí hoạt động kinh doanh được chia thành 3 loại chính: chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Cách phân loại chi phí hiện nay của Công ty chủ yếu phục vụ cho kế toán tài chính, chưa hướng tới kế toán cung cấp thông tin cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp. Việc thực hiện công tác kế toán quản trị mang tính tự phát, chưa được định hình rõ nét, chưa có sự phân công trách nhiệm một cách cụ thể. Tại công ty bộ phận kế toán chi phí vừa đảm nhận công việc tập hợp chi phí vừa theo dõi chi tiết chi phí, lập báo cáo chi tiết và phân tích chi phí. Việc phân tích chi phí kinh doanh mới được thực hiện phân tích theo các yếu tố chi phí bằng cách tính tỷ trọng các yếu tố chi phí trong tổng chi phí. Bộ phận kế toán doanh thu, xác định kết quả hoạt động kinh doanh vừa có nhiệm vụ ghi nhận, theo dõi doanh thu và kết quả kinh doanh toàn công ty, vừa theo dõi doanh thu và kết quả cụ thể của từng loại hoạt động. Phân loại chi phí phục vụ cho việc ra quyết định chưa cụ thể việc phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí và mức độ hoạt động (định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp) hoặc phân loại chi phí thành chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được,… để có những phân tích, đánh giá chính xác những khoản phí nào có thể tiết kiệm, những khoản phí nào không thể cắt giảm để có những quyết định hiệu quả trong quản lý chi phí và dự toán CP.

Chỉ tiêu	Số tiền	Tỷ trọng (%)
I. Doanh thu thuần hoạt động bán hàng	**993.555.800**	
II. Chi phí hoạt động bán hàng	**451.561.747**	
1. Giá vốn hàng bán	241.030.882	53
2. Chi phí bán hàng	125.779.451	28
3. Chi phí quản lý DN	84.751.414	19

Bảng 3.1: Phân tích chi phí

3.2.2.2. Xác định các trung tâm chi phí, trung tâm doanh thu và thông tin doanh thu, chi phí phục vụ phân tích CVP, phục vụ báo cáo bộ phận

a, Xác định các trung tâm chi phí, trung tâm doanh thu

Việc xác định các trung tâm chi phí và trung tâm doanh thu chưa đươc công ty quan tâm đến. Kế toán trên góc độ kế toán quản trị còn mờ nhạt, chưa hướng tới nhiều thông tin cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp.

b, Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ phân tích CVP

Thông tin thực hiện và thông tin dự đoán tương lai tại Công ty không được xác định, cũng không phân tích điểm hòa vốn. Vì chưa thực hiện phân loại chi phí thành BP, ĐP nên việc phân tích mối quan hệ giữa CP, DT, lợi nhuận tại Công ty chưa được thực hiện. Ngoài ra, Công ty cũng không sử dụng những thông tin thích hợp để xác định các nhân tố ánh hưởng dẫn đến sự biến động của các khoản mục CP. Để từ đó có cơ sở khoa học cho việc xác định kế hoạch như quyết định đúng đắn cho các phương án hoạt động kinh doanh. Phân tích CP không nhằm kiểm soát CP để ra các quyết định quản lý.

c, Thông tin doanh thu, chi phí phục vụ báo cáo bộ phận

Mỗi bộ phận là một phần của doanh nghiệp, mặc dù công ty là một doanh nghiệp thương mại có quy mô vừa và nhỏ nhưng cũng tổ chức thành các bộ phận nhỏ để dễ quản lý cũng như thuận lợi trong việc kinh doanh. Doanh nghiệp phân chia bộ phận theo 3 nhóm sản phẩm, cụ thể là:

+ Sắt thép (thép cuộn D8 gai HP, thép cuộn phi 6.8HP, thép cây D18HP, D12HP, D10HP …);

+ Xi măng (xi măng Vissai, Trung Sơn, xi Sài Sơn, Bỉm Sơn…);

+ Các hàng hóa khác (các loại thiết bị vệ sinh như bồn tắm, vòi sen, gương kính…, các loại gạch men như gạch đá, gạch ốp, gạch chân tường...).

Tuy nhiên do đặc thù quy mô vừa và nhỏ doanh nghiệp không có sự tách biệt rõ ràng giữa các bộ phận, phần lớn hoạt động của các bộ phận đều đan xen với nhau và chịu sự tác động của nhà lãnh đạo cao nhất của doanh nghiệp. Chính vì thế việc lập báo cáo bộ phận, phân tích chi phí của các bộ phận chưa được các doanh nghiệp coi trọng. Phần lớn việc đánh giá chi phí ở các bộ phận chỉ dừng lại ở việc báo cáo tổng quan về doanh thu, chi phí mà chưa có các phân tích chuyên sâu.Việc phân tích định mức chi phí giữa các bộ phận được căn cứ vào khối lượng từng loại hàng hóa trong quá trình mua hoặc bán bằng cách xác định tỷ lệ khối lượng hàng hóa đó trên tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển. Việc phân tích, đánh giá các bộ phận thường được thực hiện không chính thức, do nhà lãnh đạo tự tính và ít được lập thành báo cáo hay dưới dạng văn bản khác.

Chỉ tiêu	Toàn công ty	Bộ phận 1 (sắt thép)		Bộ phận 2 (xi măng)		Bộ phận 3 (hàng hóa khác)	
		Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1.Doanh thu	993.555.800	427.228.994	43	387.486.762	39	178.840.044	18
2.Giá vốn hàng hóa	241.030.882	98.822.662	41	96.412.353	40	45.795.867	19
3.Tổng chi phí	210.530.865	107.370.741	51	82.107.037	39	21.053.087	10
CP BH	125.779.451	52.827.369	42	50.311.780	40	22.640.301	18
CP QLDN	84.751.414	35.595.594	42	28.815.481	34	20.340.339	24
4.Lợi nhuận thuần	541.994.053	325.196.432	60	205.957.740	38	10.839.881	2

Bảng 3.2. Báo cáo bộ phận doanh nghiệp

3.2.2.3. Phân tích thông tin thích hợp phục vụ việc ra quyết định ngắn hạn

Sử dụng thông tin kế toán quản trị có ý nghĩa lớn đối với việc ra quyết định kinh doanh. Công ty đã có những phân tích chi phí phục vụ việc ra quyết định kinh doanh nhưng mới chỉ ở những bước sơ khai, manh mún. Phân tích chi phí phục vụ việc ra quyết định kinh doanh được ứng dụng trong trường hợp

doanh nghiệp quyết định lựa chọn mặt hàng kinh doanh, xác định giá bán sản phẩm,...

- Quyết định lựa chọn loại hàng kinh doanh: do hàng hóa trên thị trường ngày một đa dạng về chủng loại, phong phú về kiểu dáng, chất liệu, nhãn hàng,... nên việc lựa chọn mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp là vấn đề lớn, có ý nghĩa sống còn với doanh nghiệp. Lượng hàng bán ra của từng mặt hàng phụ thuộc vào xu hướng tiêu dùng, tâm lý tiêu dùng, chủng loại, chất lượng của sản phẩm,... vì thế doanh nghiệp luôn phải trả lời các câu hỏi "mua loại hàng nào?", "bán ra lời được bao nhiêu?",... để lựa chọn mặt hàng kinh doanh. Với doanh nghiệp kinh doanh vật liệu xây dựng cũng có rất nhiều mặt hàng doanh nghiệp phải lựa chọn để kinh doanh. Các sản phẩm vật liệu xây dựng thường có sức bền lớn, ảnh hưởng tới chất lượng công trình xây dựng, bên cạnh đó các sản phẩm xây dựng còn thể hiện đẳng cấp của gia chủ, vì thế chúng cũng là những mặt hàng được người tiêu dùng lựa chọn kỹ lưỡng khi mua sắm. Người tiêu dùng càng lựa chọn kỹ lưỡng thì doanh nghiệp càng phải thận trọng khi quyết định lựa chọn mặt hàng kinh doanh.

Ví dụ, trước đây ngoài kinh doanh sắt thép, xi măng công ty còn kinh doanh cả mặt hàng gạch xây tường (gạch chỉ, gạch đỏ…) và cát sỏi. Nhưng đối với gạch xây dựng trong quá trình vận chuyển trong khi mua hàng hoặc vận chuyển đến tay người tiêu dùng các loại gạch này với khả năng chịu lực kém, dễ bị hư hỏng, vỡ vụn, làm mất mát khá nhiều giá trị sử dụng cũng như ảnh hưởng đến tâm lý người tiêu dùng nên sau một thời gian ngắn, công ty quyết định từ bỏ việc kinh doanh mặt hàng này. Cũng tương tự như vậy, với mặt hàng cát sỏi, chi phí bỏ ra để vận chuyển được chúng là khá lớn bao gồm chi phí nhân công, xe

chở, chi phí cho bến bãi, bến phà là không hề nhỏ, vì vậy công ty quyết định chỉ kinh doanh vào hai loại mặt hàng chủ lực là sắt thép xây dựng và xi măng.

Như vậy, thông tin được sử dụng để quyết định lựa chọn kinh doanh mặt hàng nào là chi phí mua hàng, các chi phí đầu vào phát sinh khá lớn và các chi phí khác ngoài dự kiến trong quá trình vận chuyển, bán hàng hóa cũng thường xuyên phát sinh làm tăng khoản chi phí chung của toàn doanh nghiệp.

- Xác định giá bán sản phẩm: Việc xác định giá bản sản phẩm của doanh nghiệp phụ thuộc vào các yếu tố mang tính thị trường, tuy nhiên, có hai loại giá cơ bản trong đó là giá thương lượng (giữa người mua và người bán) và giá niêm yết.

+ Giá thương lượng được hình thành trên cơ sở thỏa thuận trực tiếp giữa người mua và người bán, giá thương lượng phụ thuộc vào người mua nhiều vì thông thường người bán "phát giá" khi người mua đã lựa chọn và khá yêu thích sản phẩm, khi đó giá được hai bên chấp nhận phụ thuộc nhiều vào yếu tố tâm lý của người mua mặc dù họ cũng được thương lượng (trả giá). Trong trường hợp bán hàng theo giá thương lượng việc phân tích chi phí để thương lượng giá không được doanh nghiệp quá chú trọng, mặc dù vậy, việc phân tích chi phí lại giúp ích rất nhiều cho doanh nghiệp trong việc xác định giá bán tối thiểu. Giá bán tối thiểu là giá bán mà doanh nghiệp có thể chấp nhận trong chừng mực nào đó.Như vậy, trong trường hợp bán hàng với giá thương lượng thì doanh nghiệp cần có những phân tích chi phí nhất định để xác định giá bán tối thiểu họ có thể chấp nhận, đây là cơ sở quan trọng trong việc xác định giá thương lượng của họ.

+ Giá niêm yết là giá do người bán xác định, người mua chỉ chấp nhận hoặc không (người mua không được thương lượng mức giá). Vì thế, xác định mức giá niêm yết được doanh nghiệp rất quan tâm với mục tiêu xây dựng được

mức giá phù hợp, cạnh tranh nhưng vẫn mang đến lợi nhuận cho công ty. Giá niêm yết thường được xác định dựa trên các yếu tố về chi phí, lợi nhuận dự kiến và cả giá của đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Đây là ứng dụng quan trọng của phân tích chi phí nhằm xác định giá bán. Tuy vậy, giá bán của doanh nghiệp trong thực tế ít được xác định trên cơ sở phân tích chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động. Biến phí, định phí và các ứng dụng của nó trong phân tích chi phí còn ít được doanh nghiệp biết đến, doanh nghiệp ước tính đơn giản cách xác định giá bán như sau: Giá bán = giá gốc + thặng số thương mại(%).Đây là cách xác định giá bán cổ điển, đơn giản. Với phương pháp xác định giá bán này, doanh nghiệp chỉ cần quan tâm và điều chỉnh thặng số thương mại theo mong muốn, thặng số thương mại chính là tỷ lệ lãi mong muốn của doanh nghiệp.

Ví dụ, giá mua về của mặt hàng Thép cây D10HP là 15.600đ/kg, thặng số thương mại thông thường của công ty là 30% trên giá mua, khi đó giá bán của mã hàng này là: 15.600 + 30%x15.600= 20.280đ/kg. Như vậy giá bán được xác định là 20.280đ/kg, nếu giá này cao hoặc thấp hơn giá thị trường công ty có thể điều chỉnh tăng giảm linh động.

Vậy việc xác định giá bán các mặt hàng của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở tỷ lệ lãi mong muốn của nhà lãnh đạo, bên cạnh đó là giá cả của thị trường, các đối thủ cạnh tranh để từ đó doanh nghiệp xây dựng một giá bán thích hợp, đó cũng chính là căn cứ để xác định doanh thu, phục vụ quá trình xác định kết quả kinh doanh cuối cùng của toàn doanh nghiệp.

3.3. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát

3.3.1. Những kết quả đạt được

Qua quá trình tìm hiểu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát có thể thấy Công ty đã ý thức được tầm quan trọng của kế toán doanh thu, chi phí, KQKD với việc phục vụ yêu cầu quản lý công ty nói chung và sự tồn tại, phát triển của công ty nói riêng. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát đạt được những kết quả như sau:

* Tổ chức bộ máy kế toán:

- Bộ máy kế toán hiện nay tại Công ty TNHH TM Hà Phát tổ chức theo mô hình tập trung, về cơ bản phù hợp với các chức năng nhiệm vụ của Phòng kế toán.

- Các kế toán viên đều có chuyên môn tốt, có kinh nghiệm, tinh thần trách nhiệm cao trong công việc. Mỗi kế toán viên chịu trách nhiệm độc lập về một phần hành kế toán, phù hợp với khả năng của từng người, đáp ứng hoàn thiện tốt công tác kế toán tại Công ty TNHH TM Hà Phát. Công ty rất chú trọng đến việc tập huấn, đào tạo bồi dưỡng về kiến thức chuyên môn kế toán, về các chế độ, chính sách kế toán cho nhân viên kế toán trong công ty.

- Với sự hỗ trợ của phần mềm kế toán Fast, từ đó giảm bớt được khối lượng và thời gian làm việc, việc hạch toán, theo dõi và lên các sổ kế toán đều dễ dàng, nhanh chóng, chính xác.

- Luôn có sự hỗ trợ nhau giữa các phần hành kế toán, cũng như có sự kiểm tra đôn đốc thường xuyên của Kế toán trưởng, đảm bảo số liệu kế toán đầy đủ, trung thực, hợp lý.

* Hệ thống chứng từ, tài khoản kế toán, sổ sách:

- Công ty đã áp dụng đúng các chính sách, chế độ kế toán hiện hành của Bộ tài chính theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính. Việc áp dụng thống nhất về hệ thống chứng từ, tài khoản, hình thức kế toán, phần mềm kế toán và các chính sách kế toán khác do công ty quy định khiến cho việc so sánh số liệu, tập hợp thông tin dễ dàng nhanh chóng, cung cấp thông tin lập báo cáo chính xác.

- Hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán của công ty đơn giản, dễ hiểu, dễ ghi chép tạo điều kiện thuận lợi cho việc đối chiếu giữa sổ tổng hợp và sổ chi tiết. Kế toán ghi chép và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đầy đủ, liên tục. Công ty đã xây dựng được hệ thống chứng từ kế toán tương đối đầy đủ, xây dựng chương trình luân chuyển chứng từ kế toán phù hợp với từng loại nghiệp vụ kinh tế phát sinh để các bộ phận hạch toán có thể thực hiện được việc kiểm tra chứng từ, ghi chép, hạch toán kịp thời theo chức năng và nhiệm vụ.

- Hệ thống tài khoản kế toán chi tiết đến từng đối tượng có liên quan, do vậy đảm bảo cung cấp thông tin, nhanh chóng, rõ ràng và cụ thể cho các đối tượng sử dụng thông tin.

- Hệ thống báo cáo chi tiết, tổng hợp được lập một cách thường xuyên, liên tục phục vụ nhu cầu của các đối tượng sử dụng thông tin.

* Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh:

Về cơ bản công tác Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được thực hiện đúng quy định của chế độ kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán. Hệ thống tài khoản phù hợp, chi tiết cho từng đối tượng

- Kế toán doanh thu và thu nhập:

Công tác doanh thu được tổ chức hợp lý, ghi nhận đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu phát sinh. Doanh thu được theo dõi chi tiết cho từng loại hàng hóa. Từ đó đánh giá được hiệu quả kinh doanh của từng đối tượng. Hệ thống tài khoản doanh thu chi tiết tới từng đối tượng. Quy trình luân chuyển chứng từ và ghi nhận doanh thu khoa học, chặt chẽ, đảm bảo việc hạch toán đúng, đủ doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu, thu nhập

Thường xuyên đối chiếu công nợ phải thu khách hàng, không để tồn tại những khoản nợ quá hạn. Với đặc điểm khách hàng mua lẻ thanh toán tiền ngay và khách hàng công ty có uy tín, nên tình hình công nợ khách hàng rất lành mạnh.

- Kế toán chi phí:

Công ty có quy chế tài chính chi tiết, cụ thể quy định rõ các quy trình thanh toán chi phí, tạm ứng chi phí, hoàn ứng giúp cho việc quản lý chi phí chặt chẽ hơn.

Các loại chi phí được phân loại theo những tiêu thức nhất định, đảm bảo việc quản lý chi phí hợp lý

- Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Cuối mỗi tháng kế toán tổng hợp đều kết chuyển doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, lập báo cáo tổng hợp, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tài chính để báo cáo với ban lãnh đạo công ty tình hình kinh doanh trong tháng, để có hướng quản lý trong những tháng tiếp theo.

3.3.2. Những hạn chế tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát còn có những mặt hạn chế như sau:

3.3.2.1. Tổ chức bộ máy kế toán

Khối lượng công việc của công ty tương đối lớn, nhưng bộ máy kế toán còn ít người, do đó một người phải kiêm nhiệm nhiều phần hành kế toán, do đó nhiều khi sẽ không tập trung được vào công việc chính. Cụ thể, chưa có kế toán riêng theo dõi về tài sản, công cụ dụng cụ nên kế toán trưởng phải kiêm nhiệm vì vậy việc theo dõi, phân bổ khá khó khăn; chưa có nhân viên kế toán phụ trách chuyên môn về mảng kế toán quản trị, để cung cấp những thông tin quản trị tới ban lãnh đạo. Kế toán quản trị chi phí mới được ghi nhận và thực hiện ở bước sơ khai, mang tính tự phát và bất ổn. Kế toán quản trị chi phí được thực hiện dựa trên các yêu cầu mang tính thời điểm của nhà quản trị, và khi phát sinh yêu cầu đó, giám đốc hoặc kế toán trưởng trực tiếp chỉ định người thực hiện. Vì thế, kế toán quản trị không được coi như một phần hành kế toán cơ bản trong DN.

3.3.2.2. Công tác kế toán tài chính doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

a, Dưới góc độ kế toán tài chính

- Hạn chế 1- Chứng từ sử dụng: Chứng từ sử dụng để ghi nhận doanh thu ở công ty chưa đảm bảo đúng quy định. Việc ghi chép trên hóa đơn chứng từ vẫn xẩy ra hiện tượng tẩy, xóa, quên không ghi ngày tháng hoặc ký người mua hàng,... Hệ thống chứng từ kế toán tại công ty được lưu trữ chưa đảm bảo tính khoa học trong việc truy cập và tìm kiếm thông tin. Hàng tháng, hàng quý các chứng từ gốc còn lẫn lỗn chưa được tập hợp theo từng nhóm, từng chủng loại khác nhau.

- Hạn chế 2- Lập dự phòng: Công ty chưa chú trọng tới công tác trích lập dự phòng phải thu khó đòi. Theo điều khoản trong hợp đồng kinh tế ghi rõ bên

A (bên mua hàng) sẽ thanh toán khoản nợ trong vòng 30 ngày. Nếu bên A vi phạm thỏa thuận về thời gian thanh toán ghi rõ trong hợp đồng thì ngoài khoản tiền mua hàng bên A sẽ phải trả thêm số tiền phạt bằng 0.5 % giá trị thanh toán còn thiếu cho mỗi ngày chậm thanh toán. Nhưng thực tế thì có rất nhiều khách hàng vẫn thanh toán chậm các khoản nợ trên còn việc thu phạt thì không được diễn ra vì vậy ảnh hưởng rất lớn đến chu kỳ quay vòng vốn. Công ty không tiến hành lập bất cứ dự phòng nào liên quan đến các khoản nợ phải thu khó đòi. Một số khách hàng thường mua với số lượng và số tiền lớn mà thanh toán chậm, quá niên độ kế toán, nên những khoản nợ này công ty cần xem xét, tính toán hợp lý vào chi phí quản lý kinh doanh. Để hạn chế rủi ro công ty cần lưu ý về việc lập dự phòng phải thu khó đòi. Ngoài ra với đặc điểm kinh doanh trong lĩnh vực vật liệu xây dựng, số lượng sản phẩm rất đa dạng, nhiều chủng loại, mẫu mã, hàng tháng việc tồn đọng các sản phẩm cũ, lỗi thời còn tồn tại nhưng Công ty chưa trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Hạn chế 3- Phương pháp tính giá vốn xuất kho: Công ty tính giá vốn xuất kho hàng hóa tiêu thụ theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ (theo tháng). Phương pháp này có ưu điểm là đơn giản, chỉ cần tính toán một lần vào cuối mỗi tháng tuy nhiên kết quả của phương pháp này có độ chính xác không cao, không đáp ứng yêu cầu thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ trong khi Công ty thường xuyên, liên tục nhập hàng hóa mới để phục vụ cho thị trường tiêu thụ trong khu vực.

b, Dưới góc độ kế toán quản trị

Kế toán quản trị trong công ty không được xây dựng thành quy trình, thành hoạt động thường xuyên mà chỉ thực hiện theo các nhu cầu phát sinh của nhà quản trị. Các nhu cầu thông tin về chi phí của nhà quản trị thường mang

tính bất thường và gắn với mỗi thương vụ kinh doanh phát sinh, việc này dẫn đến kế toán quản trị chi phí luôn ở thế bị động, người làm kế toán quản trị không chủ động được thông tin ban đầu, phương pháp phân tích thông tin và mục tiêu của báo cáo,…. Việc nhu cầu thông tin về chi phí không thường xuyên cùng với việc chưa coi trọng công tác kế toán quản trị nên kế toán quản trị được dựa trên sự hiểu biết mang tính rời rạc của cá nhân người làm kế toán. Vì thế, kế toán quản trị ở công ty mang tính ngẫu hứng. Cụ thể các tồn tại về nội dung kế toán quản trị ở công ty như sau:

- Hạn chế 1- Về hệ thống báo cáo: Chủ yếu là báo cáo tài chính, chưa có nhiều mẫu báo cáo quản trị. Chủ yếu là các báo cáo phân tích tình hình tài chính ở quá khứ, chưa có những mẫu báo cáo về dự toán tương lai. Cũng như chưa có những mẫu báo cáo phục vụ cho việc kiểm soát, đánh giá và ra quyết định của nhà quản trị do đó các nhà quản trị doanh nghiệp không được cung cấp thông tin đầy đủ, cần thiết cho việc phân tích doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh. Điều này làm giảm chức năng tham mưu cho ban lãnh đạo để đưa ra những quyết định đúng đắn, nhất là trong giai đoạn nền kinh tế đang khó khăn hiện nay.

- Hạn chế 2- Về phân loại chi phí: Các phương pháp phân loại chi phí phần lớn lệ thuộc theo cách phân loại của kế toán tài chính, các phương pháp phân loại đặc trưng của kế toán quản trị như phân loại chi phí theo cách ứng xử (định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp), phân loại chi phí thành chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp, chi phí kiểm soát được, chi phí không kiểm soát được, chi phí cơ hội, chi phí chìm chưa được thực hiện. Việc không phân loại chi phí theo các phương pháp kế toán quản trị làm cho kế toán quản trị ở doanh nghiệp chỉ

dừng lại ở mức độ manh nha, đơn giản và lệ thuộc vào từng người làm kế toán quản trị.

- Hạn chế 3- Về phân tích chi phí, lập báo cáo theo mục đích ra quyết định kinh doanh: Việc phân tích chi phí, lập báo cáo chi phí phục vụ cho công tác quản lý của nhà lãnh đạo đơn vị còn chưa mang tính thường xuyên, chưa khoa học. Các báo cáo kế toán quản trị nhằm cung cấp thông tin cho nhà quản trị được thực hiện theo dạng đơn đặt hàng, mang tính không thường xuyên, nó thường gắn với các thương vụ mà nhà lãnh đạo lúng túng, thiếu thông tin cho việc ra quyết định. Hơn thế nữa, do hiểu biết về kế toán quản trị của kế toán viên cũng như nhà quản trị còn rất khác nhau và thường là chưa sâu sắc, điều này gây trở ngại cho nhà lãnh đạo trong việc sử dụng thông tin mà kế toán cung cấp;

Về đánh giá bộ phận: Việc quản lý công ty còn mang nặng tính cá nhân của nhà quản trị. Các quyết định quản lý kinh doanh của nhà lãnh đạo thường bị chi phối bởi yếu tố cảm tính hơn là tuân thủ các nguyên tắc, kỹ năng, kiến thức quản trị. Với đặc tính sử dụng yếu tố cảm tính trong lãnh đạo doanh nghiệp, nhu cầu thông tin chi phí cho nhà quản trị để phục vụ cho việc ra quyết định thường không cao, nhà quản trị thường thích đưa ra quyết định dựa trên kinh nghiệm, phán đoán,… hơn là các thông số tài chính do kế toán cung cấp. Một trong những sự thể hiện rõ nét của vấn đề này chính là đánh giá bộ phận, các bộ phận hoạt động hiệu quả hay không hiệu quả không phải lúc nào cũng được đánh giá với những tiêu chí phù hợp. Các tiêu chí đánh giá được sử dụng trong việc đánh giá các bộ phận ở công ty là chỉ tiêu về doanh thu, giá vốn. Tuy nhiên, các chỉ tiêu này chưa đủ để đánh giá hiệu quả của các bộ phận.

- Hạn chế 4- Về việc phân tích các thông tin chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh: Công ty chưa thực hiện phân tích điểm hòa vốn, cũng như phân tích mối quan hệ chi phí - doanh thu - lợi nhuận, một trong những phân tích quan trọng trong công tác KTQT.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Qua khảo sát thực tế công tác kế toán mà trọng tâm là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát, trong chương 3 luận văn, tác giả đã nghiên cứu và đề cập một số nội dung cơ bản sau:

- Phân tích đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh, đặc điểm tổ chức quản lý và đặc điểm tổ chức kế toán tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát.

- Khái quát, phân tích làm rõ thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trên góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Bên cạnh những ưu điểm, công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty còn bộc lộ nhiều tồn tại và hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu về kế toán quản trị. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty cần được hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả thông tin kế toán cung cấp cũng như giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Kết quả chương này là cơ sở quan trọng để đưa ra các nhận định, đánh giá việc vận dụng chế độ kế toán tại công ty. Từ đó luận văn đề xuất một số ý kiến góp phần hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại Hà Phát.

CHƯƠNG 4: HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM HÀ PHÁT

4.1. Định hướng phát triển của công ty trong giai đoạn tới

Sau khi xem xét tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm vừa qua, công ty đã đưa ra phương hướng và mục tiêu về mọi mặt nhằm áp dụng những thành tựu và khắc phục những tồn tại trong các kế hoạch kinh doanh để thu được lợi nhuận ngày càng cao, giữ vững nhịp độ phát triển ổn định và thực hiện tốt các nghĩa vụ với Nhà nước, cụ thể như sau:

- Doanh thu mỗi năm tăng từ 70% đến 200%/năm.

- Lợi nhuận đạt mức từ 60% đến 80%/năm

- Tiếp tục duy trì và củng cố các thị trường kinh doanh; mở rộng thị trường, phát triển mạng lưới khách hàng mới và khách hàng tiềm năng.

- Nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường; phát huy nội lực và coi trọng hợp tác với các đối tác dưới nhiều hình thức nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của công ty.

- Chuẩn hóa hệ thống quản lý của công ty: Xây dựng và chuẩn hóa hệ thống các quy trình, quy định để quản trị diều hành công ty một cách hiệu quả; áp dụng chương trình quản lý công việc theo mục tiêu, quản lý thành tích cán bộ, công nhân viên nhằm xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu kinh doanh của công ty.

- Phát triển công ty trên cơ sở tận dụng và khai thác mọi tiềm năng sẵn có của công ty về con người, cơ sở vật chất kỹ thuật, mở rộng sản xuất kinh doanh không ngừng nâng cao hiệu quả, lấy hiệu quả kinh tế làm nhiệm vụ trọng tâm tiến tới đầu tư mở rộng ngành nghề mới được bền vững và lâu dài.

- Từng bước đầu tư một cách hợp lý vào việc đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ trẻ cả về kiến thức kinh doanh trên thị trường; quan tâm đến việc từng bước cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên; xây dựng các tiêu chuẩn, định mức phù hợp với điều kiện phát triển của công ty để tiến tới công ty có một thương hiệu, có chỗ đứng trên thị trường.

4.2. Sự cần thiết và yêu cầu hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

4.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM Hà Phát

Đất nước ta đang trong quá trình chuyển đổi một cách toàn diện nền kinh tế, vì vậy hệ thống các văn bản pháp luật nói chung cũng như hệ thống văn bản Luật kế toán, chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán còn cần phải xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, tiếp tục hoàn thiện lý luận hệ thống pháp lý về kế toán liên quan đến doanh thu, chi phi, xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhằm thích ứng với những biến đổi của thực tiễn là một đòi hỏi khách quan và cấp bách trong điều kiện hiện nay.

Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trong điều kiện nền kinh tế thị trường khốc liệt, đang trong giai đoạn khó khăn cần phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh có hiểu quả nhằm tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí, đạt lợi nhuận cao.

Với vai trò là công cụ quản lý kinh tế quan trọng trong hệ thống quản lý tài chính, kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh đáp ứng nhu cầu cho nhà quản lý trong việc phân tích kết quả kinh doanh và ra các quyết định kinh tế.

Trên thực tế đã nghiên cứu, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát còn nhiều mặt hạn chế như đã trình bày ở trên. Do đó, hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty là một yêu cầu khách quan và cấp thiết.

4.2.2. ***Yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM Hà Phát***

Kế toán tài chính nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng trong doanh nghiệp có vai trò là công cụ quản lý tài chính, quản lý chi phí, quản lý doanh thu và phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinhh doanh, cung cấp thông tin phục vụ cho việc ra quyết định của doanh nghiệp. Vì vậy, hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải đáp ứng những yêu cầu sau:

- Phải phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh, đặc điểm của cơ cấu bộ máy quản lý, quy mô sản xuất kinh doanh, trình độ của người làm công tác kế toán, hệ thống cơ sở vật chất - trang thiết bị kỹ thuật phục vụ cho việc ghi chép, tính toán, xử lý, tổng hợp và cung cấp thông tin cho đơn vị.

- Phải đảm bảo vận dụng phù hợp và hợp lý các văn bản luật, chuẩn mực, chế độ, chính sách kế toán, hướng dẫn về tổ chức công tác kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh do nhà nước ban hành nhằm phù hợp với đặc thù về quản lý kinh tế của Việt Nam hiện nay, phù hợp với đặc điểm của ngành xây dựng.

- Hoàn thành kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải đáp ứng yêu cầu và hiệu quả có tính khả thi. 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 kinh tế 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 và chế độ kế toán.

4.3. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

4.3.1. Tổ chức bộ máy

- Tuyển thêm các nhân viên kế toán tài sản đáp ứng nhu cầu công việc, thực hiện chuyên môn hóa. Xem xét tổ chức và sắp xếp lại bộ máy kế toán của Công ty theo hướng gọn nhẹ nhưng hiệu quả, để có thể phát huy vai trò công cụ quản lý.

- Kiểm tra kiểm soát thường xuyên các phần hành kế toán. Chú trọng công tác đào tạo các chế độ, chính sách mới cho kế toán cả về kế toán tài chính và kế toán quản trị.

- Quy định rõ nhiệm vụ, chức năng và quyền hạn của nhân viên kế toán, để từ đó có công cụ để thực hiện tốt hơn vai trò của mình trong bộ máy công ty.

- Xây dựng quy trình làm việc cho từng các bộ phận kế toán một cách hợp lý, đúng đắn, hiệu quả.

- Chú trọng thêm mảng kế toán quản trị, có thể tuyển thêm nhân viên chuyên về mảng kế toán quản trị.

4.3.2. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

4.3.2.1. Giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán tài chính

*** Giải pháp 1-** Chứng từ sử dụng:

- Yêu cầu các nhân viên kế toán cập nhật, in các phiếu kế toán đầy đủ, đúng đắn, hợp lý theo từng ngày, tránh để tình trang dồn ứ gây khó khăn cho bộ phận khác, chủ động kiểm tra lại công việc đã làm để có thể xử lý ngay những sai sót.

- Tìm kiếm nguồn cung cấp hàng hóa có đầy đủ hóa đơn chứng từ khi mua hàng. Việc mua hàng hóa, dịch vụ mua ngoài, công cụ dụng cụ không nên tập trung vào một số nhà cung cấp mà phải khảo sát giá, ký kết hợp đồng với những nhà cung cấp có giá mua hợp lý nhất, chất lượng tốt, cung cấp đầy đủ hóa đơn hợp lý.

- Kiểm tra việc in và lưu trữ chứng từ, sổ sách của các phần hành kế toán. Cuối mỗi kỳ tiến hành xác định kết quả kinh doanh và in các sổ sách, báo cáo tài chính để lưu trữ, không để tồn đọng công việc. Báo cáo các nhà quản lý tình hình kinh doanh trong kỳ của công ty

*** Giải pháp 2**- Lập dự phòng:

- Tuy Công ty có tình hình tài chính khá lành mạnh, nhưng trong điều kiện nền kinh tế khó khăn hiện nay, nhiều Công ty thua lỗ, phá sản, các Đại lý cũng có thể có nguy cơ làm ăn kém, không bán được hàng. Do đó, nên tiến hành trích trước dự phòng nợ phải thu khó đòi. Khi trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi: Nợ TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”; Có TK 2293 “Dự phòng tổn thất tài sản”. Việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi sẽ giúp doanh nghiệp có nguồn tài chính để bù đắp những tổn thất về nợ khó đòi có thể xảy ra trong năm tới, nhằm bảo toàn vốn kinh doanh, đảm bảo cho việc phản ánh các khoản nợ phải thu không cao hơn giá trị có thể thu hồi được tại thời điểm lập báo cáo tài chính.

- Tính dự phòng giảm giá hàng tồn kho cho thành phẩm, hàng hóa. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập cho từng loại thành phẩm, hàng hóa.

Khi lập dự phòng, kế toán hạch toán: Nợ TK 632 “Giá vốn hàng bán”, Có TK 2294 “Dự phòng tổn thất tài sản”.

*** Giải pháp 3**- Phương pháp tính giá xuất kho:

Đi đôi với việc thực hiện đổi mới công tác hạch toán trên máy vi tính dùng công cụ hỗ trợ và trong tương lai có thể công ty sẽ sử dụng phần mềm thuận tiện cho việc tính toán, độ chính xác cao hơn và CP không lớn, công ty nên áp dụng phương pháp tính giá vốn xuất kho theo phương pháp nhập trước, xuất trước. Do đặc điểm công ty KD vật liệu xây dựng, việc nhập hàng được công ty quy định khi lượng hàng tồn kho còn lại bằng 10% lượng hàng nhập lô trước đó nên khi áp dụng phương pháp này trị giá vốn hàng hóa còn trong kho sát với giá thị trường, chỉ tiêu hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán có ý nghĩa kinh tế hơn. Phương pháp này dựa trên giả định là hàng được nhập mua trước thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước và thực hiện tuần tự cho đến khi hàng được xuất đi hết. Cũng theo phương pháp này, giá vốn sẽ được tính toán ngay sau từng lần xuất hàng, đảm bảo việc ghi chép và cung cấp số liệu cho công tác quản lý và có những đánh giá xác thực hơn trong kinh doanh. Chính vì vậy, việc áp dụng phương pháp này sẽ khắc phục được nhược điểm của phương pháp bình quân gia quyền ở mức độ chính xác cao hơn.

4.3.2.2. Giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán quản trị

*** Giải pháp 1**- Hoàn thiện thêm các hệ thống báo cáo quản trị:

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo quản trị về doanh thu như:

+ Báo cáo mã sản phẩm bán chạy trong kỳ theo từng bộ phận kinh doanh;

+ Báo cáo mã sản phẩm tiêu thụ chậm trong kỳ theo từng bộ phận kinh doanh;

+ Báo cáo doanh thu bán hàng;

+ Báo cáo công nợ Đại lý.

- Thêm các báo cáo kế toán quản trị về chi phí để cung cấp công cụ quản lý cho các nhà quản lý như:

+ Báo cáo chi phí bán hàng theo công việc, sự kiện

+ Báo cáo chi phí hàng theo bộ phận kinh doanh.

- Lập thêm các hệ thống báo cáo dự toán về doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh

+ Dự toán tiêu thụ

Bảng 4.1. Dự toán tiêu thụ

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	I	II	III	IV	
Khối lượng tiêu thụ dự kiến					
Đơn giá bán dự kiến (1.000đ)					
Doanh thu dự kiến (1.000đ)					

+ Dự toán lịch thu tiền hàng bán

Bảng 4.2. Dự kiến lịch thu tiền bán hàng

Diễn giải	Quý				Cả năm
	I	II	III	IV	
Khoản phải thu của năm trước					
Dự kiến thu năm sau:					
Quý I					
Quý II					

Quý III					
Quý IV					
Tổng cộng:					

+ Dự toán chi phí bán hàng

Bảng 4.3. Dự toán chi phí bán hàng

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	I	I	II	IV	
1. Khối lượng tiêu thụ kế hoạch					
2. Đơn giá biến phí CPBH ước tính (1.000đ)					
3. Dự toán tổng biến phí (1x2) (1.000đ)					
4. Định phí CPBH (1.000đ)					
5. Tổng cộng dự toán CPBH (3+4) (1.000đ)					
6. Chi phí khấu hao TSCĐ (1.000đ)					
7. Tổng dự toán CPBH liên quan đến dự toán tiền (5-6) (1.000đ)					

+ Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Bảng 4.4. Dự toán chi phí quản lý DN

Chỉ tiêu	Quý				Cả năm
	I	I	I	IV	
1. Tổng thời gian lao động trực tiếp					

2. Đơn giá biến phí CP quản lý doanh nghiệp ước tính (1.000đ)					
3. Dự toán tổng biến phí (1x2) (1.000đ)					
4. Định phí CPQLDN (1.000đ)					
5. Tổng cộng dự toán CPQLDN (3x4) (1.000đ)					
6. Chi phí khấu hao TSCĐ (1.000đ)					
7. Các khoản dự phòng					
8. Tổng dự toán CPBH liên quan đến dự toán tiền (5-6-7) (1.000đ)					

+ Dự toán Báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 4.5. Dự toán báo cáo kết quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Số tiền
1. Doanh thu bán hàng	
2. Các khoản giảm trừ	
3. Doanh thu thuần (1-2)	
4. Giá vốn hàng hóa (Số lượng tiêu thụ x định mức chi phí)	
5. Lãi gộp (3-4)	
6. Chi phí bán hàng	
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	
8. Lãi thuần (5-6-7)	
9. Chi phí thuế TNDN hiện hành	
10. Lãi sau thuế (8-9)	

*** Giải pháp 2**- Phân loại chi phí

Để có thông tin vừa đáp ứng nhu cầu kế toán tài chính, vừa đáp ứng yêu cầu của kế toán quản trị thì công ty phải phân biệt rõ ràng và nhận biết được cách phân loại chi phí. Để đáp ứng nhu cầu lập kế hoạch, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí cho phù hợp, cần phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Theo cách này toàn bộ chi phí được phân loại thành: biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Phần chênh lệch giữa doanh thu và biến phí được gọi là lãi trên biến phí. Bằng cách phân loại này, cho thấy trong khoảng thời gian ngắn công ty chưa cần trang bị thêm TSCĐ thì định phí là đại lượng tương đối ổn định. Vì vậy, để tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa lãi trên biến phí, đây là cơ sở quan trọng cho việc xem xét và đưa ra các quyết định liên quan đến chi phí khối lượng lợi nhuận và giá cả. Mặt khác, theo cách phân loại như vậy nhà quản trị có thể xác định được đòn bẩy kinh doanh. Doanh nghiệp có kết cấu chi phí với định phí cao sẽ có nhiều cơ hội đem lại lợi nhuận cao nhưng cũng đồng thời đi liền với rủi ro lớn. Do đó, công ty cần thiết kế một kết cấu hợp lý về chi phí sao cho phù hợp với đặc điểm, định hướng phát triển của mình

Bảng 4.6. Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với khối lượng hoạt động

Khoản mục chi phí	TK	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp	Ghi chú
1. Giá vốn hàng bán	632	X			
2. Chi phí bán hàng	641			X	
- Chi phí nhân viên bán hàng	6441	X			
- Chi phí vật liệu ,bao bì	6412	X			
- Chi phí dụng cụ, đồ dùng	6413		X		

- Chi phí khấu hao TSCĐ	6414		X		
- Thuế, phí, lệ phí	6416	X			
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	6417			X	
- Chi phí bằng tiền khác	6418		X		
3. Chi phí QLDN	642				
- Chi phí nhân viên quản lý	6421		X		
- Chi phí vật liệu quản lý, đồ dùng văn phòng	6423		X		
- Chi phí khấu hao TSCĐ	6424		X		
- Thuế, phí, lệ phí	6425			X	
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	6427			X	

*** Giải pháp 3**- Phân tích CP để kiểm soát CP và ra quyết định kinh doanh

- Đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận

Một trong các công việc quan trọng của nhà quản trị doanh nghiệp là quản lý các bộ phận trong doanh nghiệp hoạt động hài hoà với nhau và hiệu quả. Vì thế, báo cáo đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận do kế toán quản trị chi phí có vai trò quan trọng giúp các nhà quản trị có được nhiều thông tin để đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận một cách toàn diện. Với các bộ phận bán hàng: các cửa hàng, các tổ bán hàng, việc đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận này phải căn cứ vào lợi ích kinh tế mà bộ phận mang lại cho doanh nghiệp.

Bảng 4.7. Báo cáo bộ phận

Chỉ tiêu	Toàn doanh nghiệp	Bộ phận A		Bộ phận …	
		Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu	xxx				
2. Chi phí biến đổi bộ phận	(xxx)				
3. Lãi góp	xxx				
4. Chi phí cố định bộ phận	(xxx)				
5. Lãi bộ phận	xxx				
6. Định phí chung phân bổ	(xxx)				
7. Lãi thuần	xxx				

Báo cáo hiệu quả tổng thể thường chỉ thể hiện tổng doanh thu, chi phí, lợi nhuận của các bộ phận mang lại và mối tương quan giữa các bộ phận với nhau, giữa các bộ phận với tổng thể toàn doanh nghiệp

- Quyết định chấp nhận hay từ chối một đơn đặt hàng đặc biệt

Các đơn đặt hàng đặc biệt thường có mức giá thấp hơn so với giá thông thường của doanh nghiệp. Việc quyết định chấp nhận hay từ chối các đơn hàng đặc biệt phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau như mục tiêu kinh doanh từng thời kỳ, chiến lược marketing của doanh nghiệp, vị thế của khách hàng trên thị trường,… Tuy nhiên, với góc độ quản trị chi phí, việc lựa chọn chấp nhận hay từ chối đơn hàng phải được so sách trên hai phương án: chấp nhận và không chấp nhận. Việc chấp nhận đơn hàng không chỉ đơn thuần tính đến việc đơn hàng đó mang lại doanh thu và lợi nhuận là bao nhiêu mà còn phải tính đến lợi ích của đơn hàng mang lại. Thường thì các đơn hàng đặc biệt là các đơn hàng

mua buôn với khối lượng lớn. Nếu chấp nhận bán với khối lượng lớn doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội hơn trong việc tiếp tục quay vòng vốn để kinh doanh, điều này không quá khó với doanh nghiệp vì đặc trưng quan trọng của doanh nghiệp thương mại là mua - bán. Bán hàng với hình thức bán buôn với số lượng lớn sẽ tạo ra các cơ hội bán thêm hàng cho doanh nghiệp nhằm tăng khối lượng hàng bán, tăng doanh thu, lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, các đơn hàng đặc biệt thường có giá thấp, vì thế việc so sánh chi phí và lợi nhuận của hai phương án rất quan trọng, nó giúp các nhà quản trị có cái nhìn tổng thể hơn về lợi ích kinh tế của hai phương án để lựa chọn. Đồng thời với việc dự kiến doanh thu tăng thêm do việc chấp nhận đơn hàng đặc biệt, kế toán cũng phải tính đến các chi phí tăng thêm và ngược lại, cần so sánh cả lỗ của hai phương án vì có thể chấp nhận đơn hàng thì lỗ nhưng lỗ ít vẫn còn lợi thế hơn lỗ nhiều. Có nhiều thông tin cần so sánh giữa hai phương án, các thông tin này phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể.

Bảng 4.8. Bảng đánh giá chấp nhận hay từ chối đơn hàng

Chỉ tiêu	**Chấp nhận đơn hàng**	**Không chấp nhận**	**So sánh**
Doanh thu			
Chi phí biến đổi			
Chi phí phát sinh thêm khi có đơn hàng mới			
Chi phí cố định			
Lợi nhuận			

- Xác định giá bán sản phẩm

Việc định giá bán sản phẩm phụ thuộc vào nhiều yếu tố, thường nó phụ thuộc rất lớn vào giá thị trường. Tuy nhiên, để giúp các nhà quản trị có nhiều thông tin nhằm đưa ra các giá bán hợp lý theo từng mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp, kế toán quản trị chi phí có thể lập báo cáo về việc xác định giá bán sản phẩm dự kiến dạng so sánh tổng thể:

Giá bán = biến phí đơn vị + chi phí cộng thêm

(p = b +a/x +P/x)

+ Trong đó, chi phí cộng thêm phải đủ để bù đắp phần định phí phân bổ cho một đơn vị sản phẩm và đạt được mức lợi nhuận mong muốn cho 1 đơn vị sản phẩm (a/x và P/x: a: định phí và P lợi nhuận mong muốn)

Bảng 4.9. Bảng định giá bán sản phẩm

Chỉ tiêu	**Giá bán thị trường (p*)**	**Giá bán hòa vốn (p0)**	**Mức giá p1**	**Mức giá p2**	**Mức giá p…**
Lượng bán tiêu thụ					
Doanh thu					
Tổng biến phí					
Lãi góp					
Định phí					
Lợi nhuận					

*** Giải pháp 4**- Phân tích các thông tin DT, CP và kết quả kinh doanh

Cung cấp thêm các công cụ quản lý cho ban lãnh đạo qua thông qua hệ thống báo cáo quản trị về kết quả kinh doanh thông qua báo cáo kết quả kinh doanh bao gồm hệ thống các báo cáo phân tích như:

+ Phân tích tình hình quản lý CP và KQKD qua việc phân tích các tỷ suất:

Tỷ suất Giá vốn hàng bán / Doanh thu thuần

Tỷ suất Chi phí bán hàng/ Doanh thu thuần

Tỷ suất Chi phí quản lý doanh nghiệp/ Doanh thu thuần

Tỷ suất Lợi nhuận kinh doanh/ Doanh thu thuần

Tỷ suất Lợi nhuận trước thuế/ Doanh thu thuần

Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần

+ Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Phân tích BCTC (báo cáo KQHĐKD) là một quá trình chọn lọc, tìm hiểu tương quan và đánh giá các dữ kiện trong hệ thống BCTC. Phân tích BCTC nhằm xác định kết quả kinh doanh của công ty ở một kỳ kế toán nhất định: DT bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí HĐKD, lãi (lỗ).

Việc phân tích báo cáo kết quả kinh doanh sẽ cho phép công ty đánh giá được các mặt hoạt động của mình trên các chỉ tiêu DT, CP, lợi nhuận. Có thể so sánh bằng số tương đối hoặc số tuyệt đối để thấy được mức độ biến động của lợi nhuận; đồng thời cũng có thể đánh giá để thấy được cơ cấu lãi của công ty bằng cách so sánh tỷ trọng lãi của từng hoạt động trong tổng lãi qua các năm để thấy được nguồn lợi nhuận chính của công ty do hoạt động nào mang lại.

+ Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận:

Việc phân tích báo cáo KQHĐKD bộ phận sẽ giúp Công ánh giá được mức độ đóng góp lợi nhuận của từng bộ phận đối với toàn công ty. Qua việc đánh giá này, giúp quản trị doanh nghiệp phát hiện những khả năng tiềm tàng trong mọi hoạt động kinh doanh của từng hoạt động để có giải phát tốt nhất, đưa các quá trình hoạt động kinh doanh của toàn công ty tiếp tục phát triển bền vững.

Bảng phân tích báo cáo kết quả kinh doanh bộ phận phải thể hiện được các tiêu chí sau đây: DT bán hàng, tổng biến phí, tổng lãi góp, định phí thuộc tính, lãi bộ phận, định phí chung, thu nhập thuần trước thuế TNDN, CP thuế TNDN, thu nhập thuần sau thuế TNDN...

4.4. Điều kiện thực hiện giải pháp

4.4.1. Về phía Công ty TNHH TM Hà Phát

Trong bất cứ một doanh nghiệp nào thì yếu tố con ngời cũng là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Để công ty đạt hiệu quả kinh doanh tốt, có tốc độ tăng trưởng mạnh và khẳng định được vị thế của mình thì đòi hỏi đầu tiên là công ty phải tuyển dụng được đội ngũ lao động có đủ năng lực, trình độ chuyên môn, và có đạo đức để đảm đương tốt những công việc mà họ sẽ được giao phó, trong đó bao gồm nhân viên phòng kế toán. Các kế toán viên có trình độ chuyên môn tốt là yếu tố sống còn cho bộ máy kế toán. Do đặc thù công việc kế toán là đòi hỏi độ chính xác cao, sự tỷ mỷ, chi tiết, các sai sót không được phép xảy ra vì chỉ một sai sót nhỏ cũng có thể gây ra những tổn thất lớn cho công ty. Thêm vào đó công việc kế toán ngày càng đòi hỏi sự chuyên sâu trong từng phần hành, bất kỳ một nhân viên kế toán nào cũng cần thường xuyên, nỗ lực trau dồi, nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ. Vì vậy công ty nên quan tâm đến việc

bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp cho các nhân viên kế toán, cụ thể là:

- Công ty nên có quy định rõ ràng về trách nhiệm, quyền hạn, quyền lợi, nghĩa vụ, chế độ làm việc của từng nhân viên kế toán. Quy định rõ mối quan hệ giữa phòng kế toán với các phòng ban trong công ty, và các đối tượng bên ngoài công ty.

- Công ty nên thường xuyên cho nhân viên kế toán tham gia các lớp bồi dưỡng. các lớp tập huấn, hội thảo, trao đổi nghiệp vụ kế toán... để cập nhật kiến thức mới cho nhần viên phòng kế toán, nhằm nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, hạn chế xảy ra các sai sót không đáng có. Bên cạnh việc cho nhân viên tham gia các lớp bồi dưỡng, đào tạo, công ty phải có sự kiểm tra, đánh giá chất lượng làm việc của nhân viên để thúc đẩy tính tự giác trau dồi tự nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên.

- Bên cạnh đó, công ty cũng nên chú trọng việc rèn luyện đạo đức nghề nghiệp, ý thức trách nhiệm cho từng nhân viên kế toán. Đạo đức nghề nghiệp là hết sức quan trọng đối với công việc kế toán.

- Công ty nên có hình thức khen thưởng, động viên kịp thời những nhân viên kế toán thực hiện tốt và hiệu quả nội dung công việc, đặc biệt là việc thu hồi

công nợ, khiến nhân viên phấn khởi có tinh thần trách nhiệm cao hơn trong công việc.

- Bên cạnh những hình thức khen thưởng, nên có hình thức phạt nếu nhân viên làm việc không tốt gây ra nhiều sai sót nghiêm trọng. Công ty cần nhận thức được vai trò, chức năng của thông tin kế toán trong quản lý doanh nghiệp, qua đó thấy rõ sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán từ đó chủ

động xây dựng mô hình kế toán phù hợp với công ty. Từ đó nâng cao hiệu quả của bộ máy kế toán.

Phòng kế toán công ty là nơi trực tiếp vận dụng và thực hiện công tác hạch toán kế toán nói chung và công tác kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc hoàn thiện công tác kế toán được hiệu quả cao, phòng kế toán công ty nên có biện pháp tự hoàn thiện công tác kế toán.

Phòng kế toán nên xem xét lại toàn bộ các quy định quản lý tài chính về chi phí, doanh thu để tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy định cho phù hợp với tình hình kinh doanh thực tế của công ty nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, đặc biệt là hiệu quả quản lý chi phí giúp Giám đốc kiểm soát chặt chẽ chi phí, cắt giảm chi phí, giảm giá thành, nâng cao tính cạnh tranh cho công ty.

Các quy trình thanh toán, tạm ứng tiền mặt phải được quy định rõ ràng, chi tiết, chặt chẽ để mọi ngời nắm rõ và thực hiện đúng.

Phòng kế toán nên xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ để kiểm soát quy trình làm việc thực tế nhằm nâng cao hiệu quả công việc kế toán.

Phòng kế toán nên tổ chức nghiên cứu, xây dựng và hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán quản trị để giúp Ban giám đốc có thêm nhiều thông tin hữu ích để ra các quyết định hoạt động kinh doanh đúng hướng giúp công ty phát triển ngày càng vững mạnh.

Các nhân viên kế toán nên tự trau dồi kiến thức để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, có ý thức trách nhiệm cao, thường xuyên cập nhật các văn bản, thông tin, chính sách mới về kế toán để thực hiện tốt nhiệm vụ của mình mang lại hiệu quả cao.

4.4.2. Về phía cơ quan Nhà Nước và các cơ quan chức năng

Để thực hiện tốt các giải pháp hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH TM Hà Phát nói riêng, đòi hỏi phải có các điều kiện và biện pháp cụ thể từ phía Nhà Nước và các cơ quan chức năng.

Trước hết, Nhà nước nên xem xét các quy định quản lý tài chính về chi phí, doanh thu, loại bỏ những quy định quá cụ thể mang tính bắt buộc gây khó khăn, phức tạp cho các doanh nghiệp. Các quy định quản lý nên đơn giản, dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp. Các chính sách tài chính ban hành nên mang tính đồng bộ, ổn định, công khai, rõ ràng, và phù hợp với thông lệ quốc tế. Đặc biệt trong tình hình kinh tế khó khăn nh hiện nay, các doanh nghiệp gặp phải rất nhiều khó khăn, rất nhiều doanh nghiệp không thể tồn tại đã phá sản. Nhà nước nên có những chính sách ưu đãi về thuế, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, dãn thời hạn nộp thuế .v.v. để hỗ trợ các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH TM Hà Phát nói riêng vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Bên cạnh đó Nhà Nước cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý kế toán đồng bộ, thống nhất, hoàn thiện luật kế toán, nghị định hướng dẫn luật và việc ban hành chuẩn mực kế toán trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, khả thi và thống nhất.

Nhà nước tiếp tục cải cách, hoàn thiện và phát triển các tổ chức nghề nghiệp trong lĩnh vực kế toán, cần quy định rõ chức năng, nhiệm vụ và đẩy mạnh hoạt động của các Hội kế toán và Hội kiểm toán Việt Nam. Tổ chức nghiên cứu, xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị để hướng dẫn các

doanh nghiệp có thể lựa chọn các hệ thống kế toán phù hợp với đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý và trình độ của doanh nghiệp.

Nhà nước nên khuyến khích phát triển và tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn tài chính kế toán trong nền kinh tế thị trường. Hình thành hệ thống tổ chức các công ty kế toán, văn phòng, trung tâm, dịch vụ tư vấn tài chính kế toán khắp cả nước. Xúc tiến việc đào tạo đội ngũ chuyên gia kế toán có trình độ cao, đủ sức đáp ứng mọi nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán. Tạo môi trường thuận lợi để cán bộ kế toán trao đổi nghề nghiệp, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đồng thời là cầu nối để kế toán Việt Nam dần hội nhập với khu vực và thế giới.

Cơ quan thuế là một trong những cơ quan trực tiếp quản lý các doanh nghiệp, thường xuyên tiếp xúc với các doanh nghiệp nên thường xuyên tổ chức các buổi hướng dẫn, thông báo các chính sách, quy định tài chính, quy định về thuế mới để các doanh nghiệp cập nhật thường xuyên thông tin mới để thực hiện tốt.

Các cơ quan chức năng nên tiếp xúc thường xuyên với các doanh nghiệp để tạo môi trường thân thiện, thuận lợi cho các doanh nghiệp. Tránh tình trạng giữ khoảng cách giữa các doanh nghiệp và các cơ quan chức năng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp ở chương 2 và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát ở chương 3, luận văn đã đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty trên cả hai góc độ KTTC và KTQT.

Ngoài ra, luận văn còn làm rõ được các điều kiện để đảm bảo các giải pháp đề xuất được khả thi cả về phía nhà nước, các cơ quan chức năng và đối với Công ty TNHH Thương mại Hà Phát.

KẾT LUẬN

Là một quốc gia có nền kinh tế đang phát triển, Việt Nam đã và đang từng bước tiến vào hội nhập nền kinh tế toàn cầu. Hội nhập kinh tế thế giới là điều kiện thuận lợi và quan trọng cho nền kinh tế nước ta phát triển, nhưng bên cạnh đó nền kinh tế thị trường với những quy luật khắc nghiệt của nó cũng có những ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam. Công ty TNHH Thương mại Hà Phát cũng không nằm ngoài những thách thức đó. Để tồn tại và phát triển một cách bền vững công ty nhận thấy cần thiết phải có sự cải tiến về mọi mặt, đặc biệt là việc cải tiến và hoàn thiện các công cụ quản lý kinh tế.

Trong hệ thống các công cụ QLDN, kế toán là một trong những công cụ quản lý hữu hiệu nhất, giúp cho các nhà quản trị DN có được những thông tin chính xác, trung thực và khách quan để kịp thời đưa ra các phương án kinh doanh hiệu quả nhất. Thực tế hệ thống kế toán của Việt Nam vẫn còn nhiều điểm bất cập, chưa hoàn toàn phù hợp với thông lệ, chuẩn mực kế toán quốc tế và chưa thực sự đáp ứng yêu cầu quản lý của doanh nghiệp. Sự bất cập trong công tác kế toán DT, CP, KQKD đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình trạng tài chính của các doanh nghiệp, làm giảm hiệu quả của hệ thống kiểm soát và đánh giá của doanh nghiệp.

Nghiên cứu đề tài **“Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Hà Phát”**, nhằm giúp công ty hoàn thiện công tác kế toán DT, CP và kết quả kinh doanh đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế, nhằm góp phần giúp công ty phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường.

Trong quá trình nghiên cứu, do hạn chế về mặt kiến thức, luận văn không thể giải quyết triệt để và không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự đóng góp, bổ sung ý kiến từ Quý thầy cô, các nhà khoa học, các chuyên gia và bạn đọc để luận văn được hoàn thiện tốt hơn. Em gửi lời cảm ơn chân thành đến **TS. Lê Thị Thanh Hương** đã tận tình giúp đỡ, tạo điều kiện để em hoàn thành luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2001), *Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành và công bố bốn (4) chuẩn mực kế toán Việt nam (đợt I).*

2. Bộ tài chính (2002), *Quyết định số 65/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/ 2002 về việc ban hành và cộng bố (06) chuẩn mực kế toán của Bộ trưởng Bộ Tài chính.*

3. Bộ tài chính (2004), *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam 6 chuẩn mực kế toán mới (đợt 3)*, Nxb Tài chính, Hà Nội.

4. Bộ tài chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC về việc hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.*

5. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2013), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính.

6. Chính phủ (2003), *Luật kế toán, Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa 11.*

7. Đặng Thị Loan (2016), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.

8. Huỳnh Lợi, Võ Văn Nhị (2003), *Kế toán quản trị*, Nxb Thống kê, Hà Nội.

9. Trần Thị Hồng Mai (2014), *Giáo trình Kế toán tài chính doanh nghiệp thương mại*, Nxb Giáo dục Việt Nam.

10. Nguyễn Năng Phúc (2016), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, Nxb tài chính.

11. Nguyễn Ngọc Quang (2014), *Giáo trình Kế toán quản trị*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân.

12. Đặng Văn Thanh, Đoàn Xuân Tiên (2014), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, Nxb Tài chính.

Phụ lục 1.1

CÂU HỎI PHỎNG VẤN

- Đối tượng phỏng vấn: Kế toán trưởng, các kế toán viên.

I-THÔNG TIN CƠ BẢN

1. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Việt:
2. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Anh (nếu có):
3. Địa chỉ:
4. Số điện thoại:
5. Website (nếu có):
6. Tên người được phỏng vấn:
7. Tuổi:
8. Chức danh:
9. Thời gian phỏng vấn:
10. Địa điểm phỏng vấn:
11. Hình thức phỏng vấn (trực tiếp, gián tiếp):
12. Cách thức phỏng vấn (ghi âm, bút ký,…)

II. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

1. Công ty của Ông/Bà thuộc loại hình nào
2. Công ty của Ông/Bà hoạt động trong lĩnh vực nào

III. PHẦN DÀNH CHO TẤT CẢ CÔNG TY

l. Công ty áp dụng hình thức ghi sổ nào?
2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty theo mô hình nào?
3. Trình độ chuyên môn của cán bộ kế toán trong công ty ?
4. Chế độ kế toán công ty đang áp dụng?
5. Công ty tính và nộp thuế theo phương pháp nào?
6. Công ty tính giá hàng tồn kho theo phương pháp nào?
7. Công ty khấu hao TSCĐ theo phương pháp nào ?
8. Công ty phân loại chi phí theo cách nào?
9. Trong công ty có những chi phí nào?
10. Chi phí bán hàng bao gồm những chi phí nào?
11. Để tập hợp chi phí bán hàng, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
12. Để theo dõi chi phí bán hàng, công ty mở những sổ sách nào?
13. Chi phí Quản lý doanh nghiệp bao gồm những chí phí nào
14. Để tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

15. Để theo dõi chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty mở những sổ sách nào?

16. Chi phí tài chính bao gồm những chi phí nào?

17. Để tập hợp chi phí tài chính, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

18. Để theo dõi chi phí tài chính, công ty mở những sổ sách nào?

19. Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh?

20. Các tài khoản theo dõi chi phí của đơn vị được mở chi tiết như thế nào?

21. Đối tượng tập hợp chi phí của Công ty là gì?

22. Công ty tập hợp chi phí theo phương pháp nào?

23. Công ty tính giá thành theo phương pháp nào

24. Công ty có lập các khoản dự phòng không?

25. Công ty thực hiện trích trước các khoản chi phí nào

26. Công ty ghi nhận doanh thu vào thời điểm nào?

27. Tại công ty doanh thu trong kỳ bao gồm những loại doanh thu nào? –

28. Công ty có mở sổ chi tiết theo dõi doanh thu không?

29. Công ty phân loại doanh thu theo phương thức nào?

30. Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi doanh thu trong hoạt động kinh doanh?

31. Các tài khoản theo dõi doanh thu của đơn vị được mở chi tiết như thế nào?

32. Doanh thu bán hàng bao gồm những khoản nào?

33. Để tập hợp doanh thu bán hàng công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

34. Để theo dõi doanh thu bán hàng công ty mở những sổ sách nào?

35. Doanh thu hoạt động tài chính.

36. Để tập hợp doanh thu hoạt động tài chính, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

37. Để theo dõi doanh thu hoạt động tài chính, công ty mở những sổ sách nào?

38. Công ty xác định kết quả hoạt động kinh doanh theo cách nào?

39. Tài khoản xác định kết quả kinh doanh của công ty (TK 911) được mở chi tiết như thế nào?

40. Đối với các khoản chi phí phát sinh trong kỳ kinh doanh, công ty có theo dõi tách biệt thành chi phí biến đổi và chi phí cố định không?

41. Công ty có tổ chức kế toán quản trị, không?

42. Theo ông/bà kế toán quản trị có cần thiết hay không?

43. Hình thức tổ chức bộ máy kế toán quản trị công tv áp dụng

44. Những dự toán nào được lập tại công ty?

45. Doanh nghiệp có thực hiện phân tích các báo cáo không? đó là những báo cáo nào?

46. Ngoài báo cáo tài chính bắt buộc, công ty còn có báo cáo tài chính nội bộ nào khác không?

47. Khi Công ty thực hiện công tác kế toán chi phí có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?

48. Khi Công ty thực hiện công tác doanh thu có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?

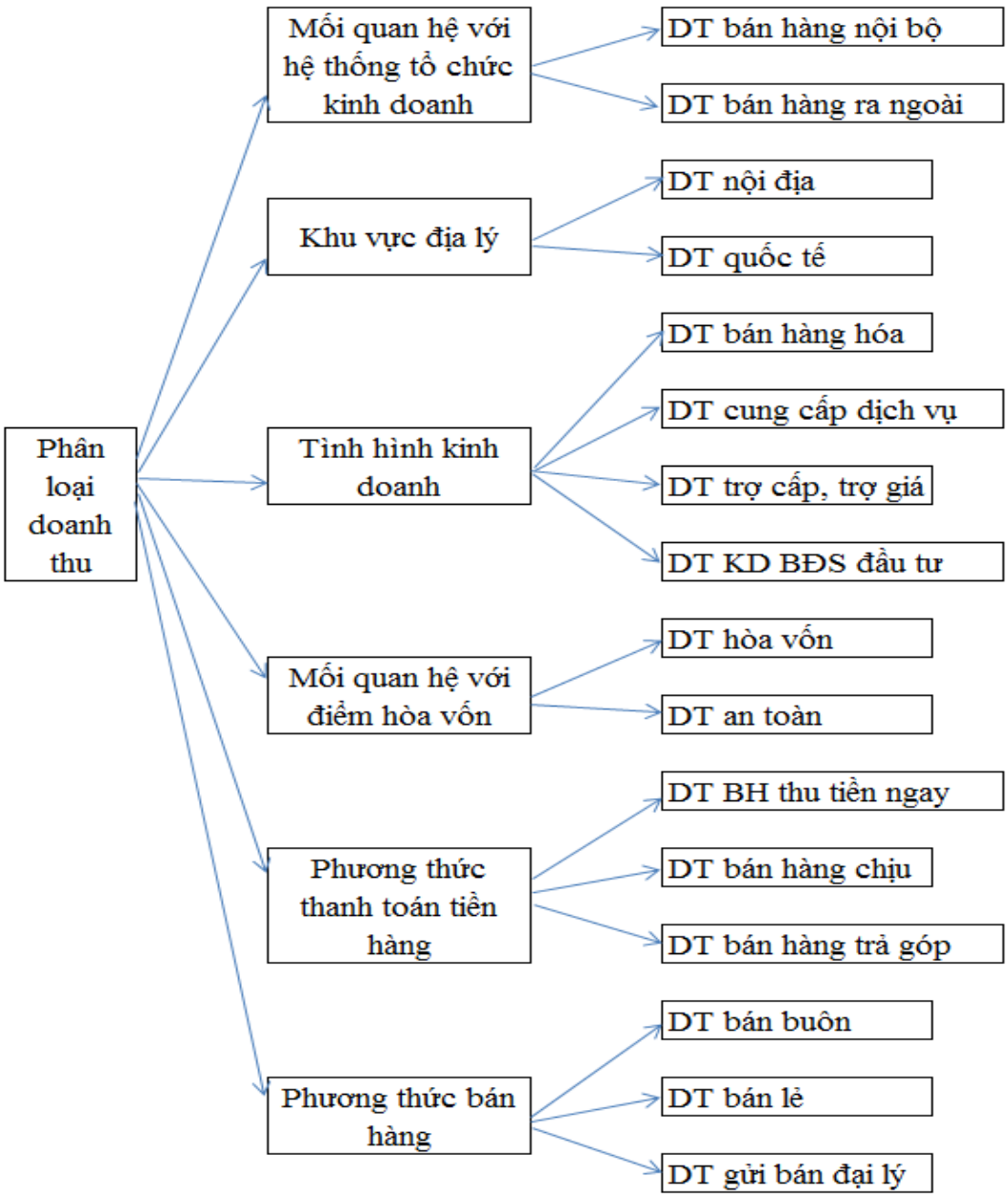
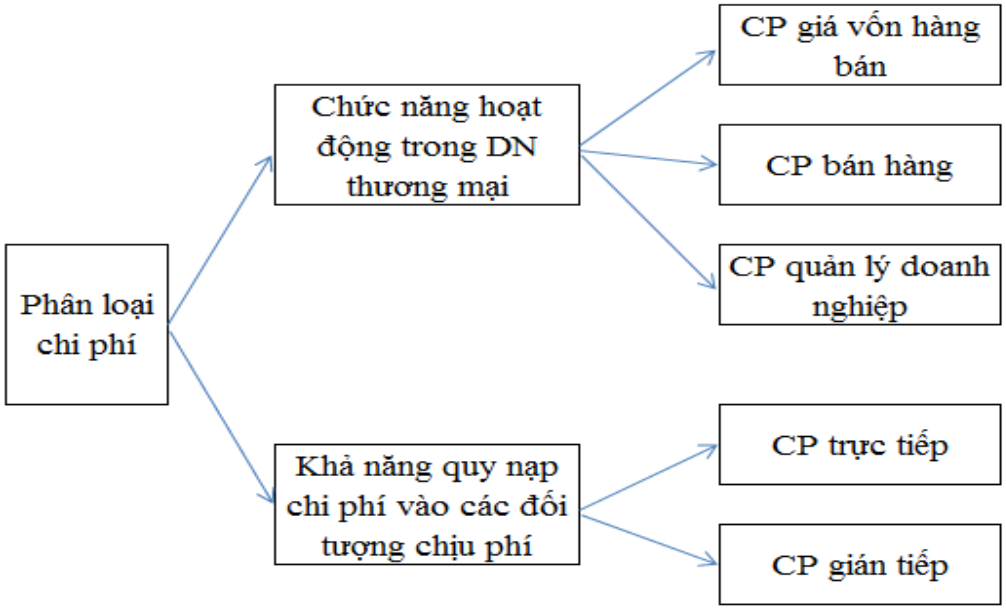
49. Khi Công ty thực hiện công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào? (về tài khoản, về chứng từ, về sổ sách)

50. Theo Ông/Bà bất cập (tồn tại) trong công tác kế toan chi phí, doanh thu. xáo định kết quả kinh doanh là gì?

51. Ông/Bà có đánh giá như thế nào về chế độ kế toán hiện hành? vì sao Ông/Bà có những đánh giá như vậy? Ông/Bà có ý kiến gì không?

52. Theo Ông/Bà những yếu tố nào có ảnh hưởng lớn đến công tác kế toán doanh nghiệp nói chung và công ty nói riêng?

Phụ lục 2.1: Sơ đồ Phân loại doanh thu



Phụ lục 2.2: Sơ đồ Phân loại chi phí theo kế toán tài chính