TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA KINH TẾ

VŨ THỊ HẰNG

# HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Mã sinh viên: 2253010981**

**NINH BÌNH, 2022**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

**KHOA KINH TẾ**

**VŨ THỊ HẰNG**

# HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Mã sinh viên: 2253010981**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. HÀ THỊ MINH NGA**

**NINH BÌNH, 2022**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

# LỜI CAM ĐOAN

**Kính gửi**: - BGH Trường Đại học Hoa Lư

- Phòng Đào tạo Trường Đại học Hoa Lư
- Khoa Kinh tế Trường Đại học Hoa Lư

Tên em là Vũ Thị Hằng là sinh viên lớp D11KT1, Khoa Kinh tế.

Đề tài khóa luận tốt nghiệp: ***"Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát"*** là sản phẩm của cá nhân em trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu và làm khóa luận tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Với những kiến thức được trang bị trong quá trình học tập cùng với sự hướng dẫn tận tình của giảng viên Hà Thị Minh Nga, sự giúp đỡ nhiệt tình của cán bộ phòng kế toán tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát, đã cung cấp cho em đầy đủ những thông tin để hoàn thành bài khóa luận này.

Em khẳng định và cam đoan toàn bộ nội dung khóa luận, số liệu, kết quả nêu trong bài khóa luận là trung thực xuất phát từ tình hình thực tế tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát và trên cơ sở tìm hiểu, tham khảo của cá nhân em, hoàn toàn không sao chép bất cứ tài liệu nào.

*Ninh Bình, ngày tháng năm 2022*

**Sinh viên**

**Vũ Thị Hằng**

# XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHÓA LUẬN

Đề tài: ***"Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát"*** là công trình nghiên cứu của tác giả Vũ Thị Hằng. Những số liệu nêu trong đề tài là đúng sự thật và chưa có ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Trong đề tài có sự tham khảo một số tài liệu có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

*Ninh Bình, ngày tháng năm 2022*

**Người hướng dẫn khoá luận**

**ThS. Hà Thị Minh Nga**

# MỤC LỤC

**LỜI CAM ĐOAN**
**MỤC LỤC**
**DANH MỤC CÁC KÍ HIỆU VIẾT TẮT**
**PHẦN MỞ ĐẦU ..... 1**
1. Tính cấp thiết của đề tài. ..... 1
2. Tổng quan nghiên cứu. ..... 2
3. Mục đích nghiên cứu. ..... 3
4. Phương pháp nghiên cứu. ..... 3
5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu. ..... 4
6. Bố cục của khóa luận. ..... 4
**PHẦN NỘI DUNG ..... 5**
**CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI ..... 5**
1.1. Khái quát chung về kế toán quản trị trong doanh nghiệp ..... 5
1.1.2.Vai trò của kế toán quản trị trong doanh nghiệp ..... 7
1.1.3.Yêu cầu, nhiệm vụ của kế toán quản trị trong doanh nghiệp ..... 8
1.2. Nội dung của kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp ..... 9
1.2.1. Nhận diện và phân loại chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp ..... 9
1.2.1.1. Chi phí và phân loại chi phí trong doanh nghiệp ..... 9
1.2.1.2. Doanh thu và phân loại doanh thu trong doanh nghiệp ..... 13
1.2.1.3. Kết quả hoạt động bán hàng và phân loại kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp ..... 17
1.2.2.Xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp ..... 20
1.2.2.1. Xây dựng định mức chi phí trong doanh nghiệp ..... 20
1.2.2.2. Lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng trong doanh nghiệp ..... 21
1.2.3. Thu thập, hệ thống hoá thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp ..... 24
1.2.3.1. Thu thập thông tin chi phí trong doanh nghiệp ..... 29

1.2.3.2. Thu thập thông tin doanh thu trong doanh nghiệp ..... 29
1.2.3.3. Thu thập thông tin xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp... 29
1.2.4. Phân tích thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng phục vụ cho việc ra quyết định trong doanh nghiệp ..... 30
**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT ..... 35**
2.1.Tổng quan về Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 35
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 35
2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 36
2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 38
2.1.4.Tổ chức bộ máy kế toán ..... 40
2.1.5. Đặc điểm vận dụng chế độ kế toán, chính sách kế toán ..... 41
2.1.6. Tình hình hoạt động tài chính của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát43
2.2. Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 46
2.2.1. Phân loại chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 46
2.2.1.1. Phân loại chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 46
2.2.1.2. Phân loại doanh thu tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 47
2.2.1.3. Phân loại kết quả hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 48
2.2.2. Thực trạng xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 48
2.2.2.1. Thực trạng xây dựng định mức chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 48
2.2.2.2. Thực trạng lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 48
2.2.3. Thực trạng thu thập thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 51

2.2.3.1. Thực trạng thu thập thông tin về chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 51
2.2.3.2. Thực trạng thu thập thông tin về doanh thu tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 57
2.2.4. Phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng phục vụ cho việc ra quyết định tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 65
2.2.4.1.Phân tích đánh giá tình hình thực hiện các dự toán,định mức chi phí.65
2.2.4.2. Cung cấp thông tin phục vụ cho quản lý ở Công ty..... 69
**CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT.....72**
3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 70
3.1.1. Những kết quả đạt được ..... 70
3.1.2. Một số tồn tại, hạn chế ..... 72
3.2. Định hướng hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát..... 74
3.3. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát ..... 76
3.3.1. Hoàn thiện xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp ..... 76
3.3.1.1. Xây dựng định mức chi phí trong doanh nghiệp ..... 76
3.3.1.2. Lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp78
3.3.2. Hoàn thiện thu thập thông tin chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp..... 81
3.3.3. Hoàn thiện phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng phục vụ việc ra quyết định kinh doanh trong doanh nghiệp ..... 83
3.4. Một số điều kiện thực hiện giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát. 85
3.4.1. Về phía nhà nước và cơ quan chức năng ..... 85
3.4.2. Về phía doanh nghiệp..... 86
**KẾT LUẬN ..... 90**
**TÀI LIỆU THAM KHẢO ..... 92**
**PHỤ LỤC**

# DANH MỤC CÁC KÍ HIỆU VIẾT TẮT

| **Ký hiệu viết tắt** | **Nội dung đầy đủ** |
|---|---|
| GTGT | Giá trị gia tăng |
| CKTM | Chiết khấu thương mại |
| VND | Đồng Việt Nam |
| ĐVT | Đơn vị tính |
| ĐC | Địa chỉ |
| HH | Hàng hóa |
| SL | Số lượng |
| STT | Số thứ tự |
| DT | Doanh thu |
| CP | Chi phí |
| GVHB | Giá vốn hàng bán |
| HĐ | Hóa đơn |
| BPB | Bảng phân bổ |
| BHXH | Bảo hiểm xã hội |
| BHYT | Bảo hiểm y tế |
| BHTN | Bảo hiểm thất nghiệp |
| KPCĐ | Kinh phí công đoàn |
| TK | Tài khoản |
| SH | Số hiệu |
| ĐG | Đơn giá |
| NTGS | Ngày tháng ghi sổ |
| TT | Thành tiền |
| MH | Mã hàng |
| CPBH | Chi phí bán hàng |
| QLDN | Quản lý doanh nghiệp |
| KTQT | Kế toán quản trị |
| KTTC | Kế toán tài chính |

# DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. So sánh sự khác nhau giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính..... 6
Bảng 1.2. Bảng dự toán hàng hoá tiêu thụ ..... 23
Bảng 2.1: Dự toán chi phí, doanh thu và lợi nhuận 2021 ..... 49
Bảng 2.2: So sánh GVHB giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021 ..... 67
Bảng 2.3. So sánh chi phí tài chính giữa thực hiện và dự toán năm 2021..... 66
Bảng 2.4. So sánh chi phí bán hàng giữa thực hiện và dự toán năm 2021 ..... 66
Bảng 2.5. So sánh CP QLDN giữa thực hiện và dự toán năm 2021..... 67
Bảng 2.6. So sánh chi phí khác giữa thực hiện và dự toán năm 2021 ..... 68
Bảng 3.1. Bảng dự toán chi phí bán hàng ..... 79
Bảng 3.2. Bảng dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp ..... 79
Bảng 3.3. Bảng dự toán doanh thu bán hàng ..... 80

# DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1 Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty ..... 38
Sơ đồ 2.2 Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty ..... 40

# PHẦN MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài.

Trong những năm vừa qua, Nhà nước chủ trương thực hiện đường lối phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường có định hướng và có sự điều tiết của Nhà nước. Do đó nền kinh tế nước ta đã có những biến đổi sâu sắc và phát triển mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực.

Trước bối cảnh kể trên, trách nhiệm của các nhà quản trị doanh nghiệp là rất nặng nề. Các nhà quản trị phải điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sao cho thật hiệu quả, tiết kiệm, tạo được ưu thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Muốn vậy, các nhà quản trị phải cần rất nhiều thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để phục vụ cho công tác quản lý.

Kế toán quản trị với chức năng cung cấp các thông tin quá khứ, hiện tại và cả tương lai cho các nhà quản lý sẽ là công cụ hỗ trợ tốt cho nhà quản trị trong việc điều hành doanh nghiệp.

Trong kế toán quản trị, công tác quản trị chi phí tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả và có thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế thị trường. Công tác kế toán quản trị nói chung và kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng nói riêng ở Công ty TNHH TM & DV Đại Phát đã được triển khai áp dụng trong những năm gần đây, tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế nhất định như sau:

- Công ty chưa phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí để phục vụ quản trị chi phí.
- Công tác xây dựng định mức, lập dự toán các loại chi phí, doanh thu chưa hoàn chỉnh.
- Tổ chức kế toán chi phí và doanh thu bán hàng chưa cung cấp thông tin kịp thời cho việc ra các quyết định cho nhà quản trị.
- Việc tổ chức phân tích thông tin để phục vụ kiểm soát chi phí, doanh thu chưa được quan tâm

- Từ thực tế đó, công tác kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty là một yêu cầu cấp thiết nhằm giúp Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và tạo thế đứng trên thị trường và đó cũng là lý do em chọn đề tài "Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát"

**2. Tổng quan nghiên cứu.**

Đối với doanh nghiệp thương mại công tác kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng là một trong những phần kế toán nhận được sự quan tâm nhiều nhất của không chỉ những tác giả nghiên cứu mà còn cả những nhà quản lý doanh nghiệp.

Trên thực tế đã có khá nhiều những bài viết nói về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp, cụ thể như:

Đề tài của Ths.Đặng Hà Quyên _Trường Đại học Hoa Lư - năm 2017 viết về “Hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân Vượng Thuỷ". Trong đề tài này, đã nêu được công tác quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại doanh nghiệp và đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp.

Đề tài của Ths. Hà Thị Minh Nga_Trường Đại học Hoa Lư - năm 2019 viết về "Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần may xuất khẩu Ninh Bình”, tác giả đã đặt ra vấn đề ứng dụng kế toán quản trị chi phí tại Công ty Cổ phần may xuất khẩu Ninh Bình nên đã đưa ra giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp này nhằm phục vụ cho việc thu thập thông tin liên quan đến chi phí sản xuất kinh doanh và phục vụ cho mục đích quản trị chi phí và kiểm soát chi phí theo các bộ phận một cách kịp thời và chính xác cho lãnh đạo đơn vị.

Đề tài của sinh viên Lã Hữu Đức_Trường đại học Hoa Lư – năm 2020 viết về " Thực trạng bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty

TNHH TM & DV Đại Phát" là đề tài kế toán tài chính có sử dụng số liệu các năm 2018, 2019, 2020 để phân tích và đánh giá tình hình kế toán bán hàng tại Công ty và đưa ra một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Mặc dù đã có nhiều công trình nghiên cứu, hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu tại một số công ty nhưng hiện tại ở Công ty tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát vẫn chưa có công trình nghiên cứu nào nghiên cứu về tình hình áp dụng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty. Vì vậy đề tài nghiên cứu "*Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Đại Phát*" sẽ hệ thống hoá cơ sở lý luận về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng trong doanh nghiệp thương mại, phân tích thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát, từ đó đưa ra những giải pháp để hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

**3. Mục đích nghiên cứu.**

Trên cơ sở tìm hiểu thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát đưa ra được những giải pháp thiết thực và đem lại hiệu quả cao nhất để có thể góp phần hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

**4. Phương pháp nghiên cứu.**

Khảo sát thực tế với tình hình vận dụng kế toán quản trị chi phí, doanh thu tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát thông qua các báo cáo kết hợp với việc phỏng vấn cán bộ, nhân viên phụ trách kế toán của đơn vị.

Nghiên cứu tài liệu liên quan đến kế toán quản trị chi phí, doanh thu từ đó hệ thống hoá các vấn đề mang tính lí luận vận dụng vào thực tế tại Công ty.

Tổng hợp, phân tích và so sánh qua đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty.

**5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.**

Đối tượng: Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Về không gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Về thời gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát năm 2019, 2020,2021,2022

**6. Bố cục của khóa luận.**

Chương 1: Lý luận chung về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp thương mại

Chương 2: Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

# PHẦN NỘI DUNG

# CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

## 1.1. Khái quát chung về kế toán quản trị trong doanh nghiệp

***Bản chất của kế toán quản trị trong doanh nghiệp***

**Khái niệm kế toán quản trị**:

Kế toán quản trị là một bộ phận cấu thành của hệ thống kế toán nói chung nhằm cung cấp thông tin về tình hình tài chính của một tổ chức, giúp các nhà quản trị trong tổ chức đó có thể đưa ra quyết định điều hành, quản lý mọi hoạt động hiệu quả hơn.

Có nhiều quan điểm khác nhau về kế toán quản trị, cụ thể:

- Theo Hiệp hội kế toán viên quản trị Hoa Kỳ thì "Kế toán quản trị là quá trình nhận diện, đo lường, tổng hợp, phân tích, diễn giải và truyền đạt các thông tin tài chính và phi tài chính đến các nhà quản trị lập kế hoạch, đánh giá, và điều hành mọi hoạt động nội bộ trong một tổ chức nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của tổ chức đó". Quan điểm này cho rằng kế toán quản trị có vai trò ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đã xảy trong một tổ chức, thông qua các thước đo khác nhau, trên cơ sở tổng hợp và phân tích để ước tính, dự báo các sự kiện kinh tế có thể xảy ra trong tương lai. Giúp cho các nhà quản trị có thể lập kế hoạch, đánh giá và điều hành các hoạt động của một tổ chức được hiệu quả hơn.

- Theo quan điểm trường phái của kế toán quản trị Mỹ (Robert S.Kaplan): "Kế toán quản trị là một bộ phận của hệ thống thông tin quản trị trong các tổ chức mà nhà quản trị dựa vào đó để hoạch định, kiểm soát các hoạt động của tổ chức". Quan điểm này nhấn mạnh vai trò của kế toán quản trị trong việc xây dựng các dự toán, hoạch định, kiểm soát, điều hành hoạt động của một tổ chức.

- Theo Luật Kế toán Việt Nam, "Kế toán quản trị là việc thu thập, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế tài chính theo yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán". Quan điểm này nhấn mạnh vai trò của kế toán quản trị là để cung cấp thông tin theo yêu cầu của nhà quản trị phục vụ cho việc ra quyết định kinh tế trong nội bộ đơn vị.

**Bản chất của kế toán quản trị**

• Kế toán quản trị là một bộ phận cấu thành của kế toán nói chung trong các tổ chức kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh.

• Thông tin kế toán quản trị chủ yếu cung cấp cho các nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định điều hành các hoạt động kinh doanh. Các cấp quản trị từ Tổ trưởng sản xuất, Quản đốc phân xưởng, Trưởng các phòng ban đến Ban giám đốc và Hội đồng quản trị doanh nghiệp.

• Thông tin kế toán quản trị thường cụ thể và mang tính chất định lượng nhiều vì gắn với các hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp.

• Thông tin kế toán quản trị được cụ thể hoá thành các chức năng cơ bản của các nhà quản trị như: xây dựng kế hoạch; tổ chức thực hiện; phân tích, đánh giá và ra quyết định. Chức năng cơ bản của nhà quản trị đó là chức năng ra quyết định điều phối các hoạt động kinh doanh để tối đa hóa lợi nhuận.

**Phân biệt kế toán quản trị và kế toán tài chính:**

**Bảng 1.1. So sánh sự khác nhau giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính**

| Tiêu thức so sánh | Kế toán tài chính | Kế toán quản trị |
|---|---|---|
| Đối tượng sử dụng | Các đối tượng quan tâm bên ngoài doanh nghiệp | Các nhà quản lý bên trong doanh nghiệp |
| Đặc điểm của thông tin | Phản ánh quá khứ đòi hỏi tính chính xác cao | Dự toán tương lai, đòi hỏi kịp thời cao hơn chính xác, có tính linh hoạt cao |
| Nguyên tắc tuân thủ | Phải tuân theo luật, chế độ, chuẩn mực và các nguyên tắc chung thừa nhận | Không phải tuân theo nguyên tắc, mà theo chính sách và nhu cầu của kiểm soát của nhà quản trị. |

| | | |
|---|---|---|
| Thước đo sử dụng | Thước đo tài chính | Thước đo tài chính và chi phí |
| Nguồn dữ liệu | Được tổng hợp từ hệ thống kế toán căn bản của tổ chức, hệ thống thu thập thông tin tài chính | Tổng hợp từ hệ thống kế toán căn bản của tổ chức, và các nguồn thông tin khác |
| Phạm vi báo cáo | Toàn bộ doanh nghiệp | Từng bộ phận, từng công việc trong doanh nghiệp |
| Kỳ báo cáo | Thực hiện định kì (Tháng, quý, năm) | Thường xuyên, liên tục theo yêu cầu của quản lý |
| Loại báo cáo | Báo cáo tài chính | Báo cáo quản trị nội bộ |

### *1.1.2.Vai trò của kế toán quản trị trong doanh nghiệp*

Để đạt được mục tiêu điều hành và quản lý hoạt động kinh doanh công tác quản trị doanh nghiệp đòi hỏi rất nhiều thông tin. Loại thông tin cho việc xây dựng kế hoạch và kiểm tra hoạt động hằng ngày của doanh nghiệp đó là những thông tin giúp cho nhà quản trị biết được những gì đang xảy ra và việc thực hiện các mục tiêu dự kiến thế nào. Loại thông tin thứ hai chủ yếu cần thiết cho quản trị trong việc lập kế hoạch dài hạn.

Những thông tin này được dùng để xây dựng những chiến lược tổng quát và đề ra các quyết định đặc biệt có tác động then chốt đối với đơn vị. Nhìn chung kế toán quản trị có ba chức năng: Chọn lọc và ghi chép số liệu, phân tích số liệu, lập báo cáo dùng cho quản trị.

Như vậy, các nhà quản trị doanh nghiệp điều hành hoạt động kinh doanh bằng các phương pháp quản lý thông qua các chức năng quản lý.

Kế toán quản trị rất cần cho các nhà quản trị xây dựng kế hoạch ở doanh nghiệp, vì nó cung cấp thông tin để ra quyết định về kế hoạch. Kế hoạch này được tiến hành dưới sự điều khiển của hội đồng xét duyệt dự toán có sự tham gia của kế toán trưởng. Chúng được lập hàng năm và những mục tiêu quản lý được biểu hiện dưới dạng các chỉ tiêu về số lượng và giá trị trong quản lý.

Việc lập kế hoạch chưa đủ mà quan trọng hơn là cần những thông tin có liên quan đến việc thực hiện kế hoạch. Kế toán quản trị giúp cho chức năng kiểm tra bằng cách thiết kế lên các báo cáo có dạng so sánh. Các nhà quản trị sử dụng các báo cáo đó để kiểm tra, đánh giá trong các lĩnh vực, trách nhiệm mà họ cần quan tâm để xem xét và điều chỉnh tổ chức thực hiện các mục tiêu đặt ra. Do đó, kế toán quản trị phải làm sao cho các nhà quản lý nhận được những thông tin mà họ cần hoặc họ muốn nhận.

Mặt khác, trong việc điều hành hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp các nhà quản lý thường xuyên ra quyết định mà phần lớn thông tin được coi là căn cứ chủ yếu để ra quyết định do kế toán quản trị cung cấp.

Như vậy, trong hoạt động kinh doanh, nhà quản lý phải điều hành các hoạt động hàng ngày, lập kế hoạch cho tương lai, giải quyết các vấn đề và thực hiện một khối lượng lớn các quyết định thường xuyên và không thường xuyên. Tất cả những điều này đòi hỏi phải cung cấp bằng những thông tin về kế toán quản trị phục vụ cho yêu cầu quản lý trong việc lập kế hoạch, điều hành, theo dõi thực hiện kế hoạch trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp.

### 1.1.3.Yêu cầu, nhiệm vụ của kế toán quản trị trong doanh nghiệp

- Xây dựng các định mức chi phí chuẩn, hệ thống dự toán ngân sách khoa học, kế hoạch phù hợp trong một kỳ xác định.
- Tổ chức, phối hợp thực hiện tốt các khâu công việc trong doanh nghiệp, nhằm đạt được các mục tiêu như tối đa hóa doanh thu, lợi nhuận, tối thiểu hóa chi phí.
- Thu thập, xử lý thông tin về tình hình biến động của tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận và các quan hệ tài chính khác theo phạm vị của bộ phận và toàn doanh nghiệp.
- Kiểm tra, kiểm soát việc thực hiện các định mức chi phí, dự toán ngân sách, kế hoạch đã xây dựng.
- Phân tích đánh giá thông tin, cung cấp cho các nhà quản trị thông qua hệ thống báo cáo kế toán quản trị. Tư vấn cho các nhà quản trị đưa ra quyết định.

## *1.2. Nội dung của kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp*

### *1.2.1. Nhận diện và phân loại chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp*

*1.2.1.1. Chi phí và phân loại chi phí trong doanh nghiệp*

**** Chi phí***

***Khái niệm chi phí***

Chi phí được hiểu theo quan điểm của kế toán quản trị là dòng phí tổn thực tế gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày khi tổ chức thực hiện, kiểm tra, ra quyết định; chi phí cũng có thể là dòng phí tổn ước tính để thực hiện dự án, phí tổn mất đi do lựa chọn phương án, hy sinh cơ hội kinh doanh.

***Đặc điểm chi phí trong doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ***

Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ với sản phẩm không mang hình thái vật chất, quá trình sản xuất ra sản phẩm cũng đồng thời là quá trình tiêu thụ, nghĩa là các dịch vụ được thực hiện trực tiếp với khách hàng. Trong cơ cấu giá thành, các lao vụ và dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp thì đại bộ phận là hao phí về lao động sống, về khấu hao TSCĐ, còn các hao phí về đối tượng lao động chiếm tỷ trọng nhỏ.

Hơn nữa đặc điểm của hoạt động kinh doanh dịch vụ là chỉ tính được giá thành thực tế của khối lượng dịch vụ đã thực hiện, tức là khối lượng dịch vụ đã được coi là tiêu thụ. Do đó, kế toán chi phí phải phản ánh và giám đốc toàn bộ hoạt động kinh doanh, các chi phí thực tế phát sinh trong kỳ để tính được giá thành sản phẩm thực tế và chỉ tiêu một cách tiết kiệm, hiệu quả. Trong kinh doanh vận chuyển xuất nhập khẩu cũng không có bán thành phẩm hay sản phẩm dở dang như trong các doanh nghiệp sản xuất, nên đối tượng tính giá thành là sản phẩm cuối cùng của quy trình cung ứng dịch vụ và đã được chấp nhận thanh toán.

Mỗi hoạt động kinh doanh có những đặc điểm khác nhau, thực hiện những công việc, dịch vụ khác nhau nên cần phải lựa chọn đối tượng tính giá thành hợp lý.

**** Phân loại chi phí***

***- Phân loại chi phí theo mức độ hoạt động***

Chi phí được chia thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp.

*Chi phí biến đổi(* hay còn gọi là chi phí khả biến, biến phí): là những chi phí thay đổi về tổng số khi có sự thay đổi mức hoạt động của doanh nghiệp. Mức độ hoạt động có thể là số lượng sản phẩm sản xuất, số lượng sản phẩm tiêu thụ, số giờ máy hoạt động, doanh thu bán hàng thực hiện,…

*Chi phí cố định (*hay chi phí cố định): là những chi phí mà về tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của đơn vị. Nếu xét tổng chi phí thì định phí không thay đổi, ngược lại nếu xét định phí trên một đơn vị khối lượng hoạt động thì tỷ lệ nghịch với mức độ hoạt động. Như vậy, dù doanh nghiệp có hoạt động hay không thì vẫn tồn tại định phí, ngược lại, khi doanh nghiệp gia tăng mức độ hoạt động thì định phí trên một đơn vị hoạt động sẽ giảm dần.

*Chi phí hỗn hợp:* là những chi phí mà bản thân nó bao gồm các yếu tố biến phí và định phí. Trong đó phần định phí phản ánh phần chi phí căn bản, tối thiểu để duy trì sự phục vụ và giữ cho dịch vụ đó luôn trong tình trạng sẵn sàng hoạt động. Còn phần biến phí thì phản ánh phần thực tế phục vụ hoặc phần vượt quá mức căn bản, do đó phần này sẽ biến thiên tỷ lệ thuận với mức độ sử dụng trên mức căn bản.

Cách phân loại chi phí như này sẽ đáp ứng được yêu cầu của nhà quản trị doanh nghiệp về việc lập kế hoạch chi phí, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí, ra các quyết định kinh doanh nhanh chóng, chính xác và hiệu quả, phù hợp với sự thay đổi của nền kinh tế thị trường.

***- Phân loại chi phí theo yêu cầu sử dụng chi phí trong việc lựa chọn phương án kinh doanh***

Theo cách phân loại này, chi phí trong quá kỳ của doanh nghiệp được chi thành 3 loại chi phí: Chi phí chênh lệch, chi phí cơ hội và chi phí chìm.

*Chi phí chênh lệch:* là những khoản chi phí có ở phương án sản xuất kinh doanh này nhưng không có hoặc chỉ có một phần ở phương án kinh doanh khác. Chi phí chênh lệch giúp nhà quản trị thấy được sự khác biệt về chi phí và lợi nhuận trong các phương án kinh doanh, là thông tin thích hợp cho việc xem xét, lựa chọn phương án tốt hơn.

*Chi phí cơ hội:* là khoản lợi ích tiềm ẩn bị mất đi do lựa chọn phương án kinh doanh này thay vì lựa chọn phương án kinh doanh khác.

Như vậy, ngoài những chi phí kinh doanh đã được tập hợp, phản ánh trong sổ kế toán, trước khi ra quyết định, nhà quản trị còn phải xem xét chi phí cơ hội phát sinh do những yếu tố kinh doanh có thể sử dụng theo cách khác, mà những cách này cũng mang lại lợi nhuận.

*Chi phí chìm:* là những chi phí đã phát sinh, nó có trong tất cả các phương án kinh doanh được đưa ra xem xét lựa chọn. Đây là những khoản chi phí mà nhà quản trị phải chấp nhận không có sự lựa chọn. Ví dụ chi phí khấu hao tài sản cố định là chi phí chìm khi xem xét các phương án kinh doanh có liên quan đến sản phẩm, dịch vụ được sản xuất thông qua việc sử dụng tài sản cố định đó. Dù nhà quản trị có đưa ra quyết định thực hiện phương án kinh doanh nào thì chi phí chìm cũng hiện diện, do vậy nhà quản trị không cần xét đến nó khi xem xét đưa ra quyết định lựa chọn phương án tối ưu.

***- Phân loại chi phí theo thẩm quyền ra quyết định***

Theo cách phân loại này, nếu gắn quyền kiểm soát chi phí với một cấp quản lý nào đó thì phân biệt chi phí thành hai loại là chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được.

*Chi phí kiểm soát được:* là những chi phí mà các nhà quản trị ở một cấp quản lý nào đó xác định được lượng phát sinh của nó, có thẩm quyền quyết định về sự phát sinh chi phí đó, cấp quản lý đó kiểm soát được những chi phí này. Chẳng hạn như chi phí hội họp, chi phí tiếp khách là chi phí kiểm soát được đối với trưởng phòng hành chính.

*Chi phí không kiểm soát được:* là những chi phí mà nhà quản trị ở một cấp quản lý nào đó không thể dự đoán chính xác sự phát sinh của nó, và không có thẩm quyền quyết định đối với khoản chi phí đó. Ví dụ như chi phí mua sắm nhà xưởng là chi phí không kiểm soát được đối với quản lý phân xưởng hay nhà quản trị cấp thấp. Tuy nhiên chi phí này đối với nhà quản trị cấp cao thì lại được coi là chi phí kiểm soát được.

Việc xác định chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được có ý nghĩa quan trọng đối với nhà quản trị thuộc từng cấp quản lý trong doanh nghiệp, giúp họ hoạch định được dự toán chi phí đúng đắn hơn, hạn chế sự bị động về việc huy động nguồn lực để đảm bảo cho các khoản chi phí. Mặt khác nó còn giúp nhà quản trị cấp cao đưa ra phương hướng để tăng cường chi phí kiểm soát được cho từng cấp, giao quyền, phân quyền cho các nhà quản trị cấp dưới.

***- Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với các khoản mục trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh***

Theo cách phân loại này thì chi phí sản xuất kinh doanh được chi làm hai loại chi phí.

*Chi phí sản phẩm:* là những khoản chi phí gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm hay quá trình mua hàng hóa, dịch vụ để bán. Đối với doanh nghiệp kinh doanh thương mại dịch vụ thì chi phí này là giá vốn của hàng mua, dịch vụ mua bao gồm giá mua hàng hóa dịch vụ và chi phí khâu thu mua. Khi bán hàng, những chi phí này sẽ trở thành giá vốn của hàng hóa, dịch vụ đó.

*Chi phí thời kỳ:* là tất cả chi phí không phải là chi phí sản phẩm. Chi phí thời kỳ là những chi phí cho hoạt động kinh doanh trong khì, không tạo nên giá trị của hàng tồn kho – tài sản,…nên chúng không được ghi nhận trên bảng cân đối kế toán, mà được tham gia xác định kết quả kinh doanh ngay trong kỳ chúng phát sinh, có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận trong kỳ đó. Chi phí thời kỳ bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Ví dụ: tiền hoa hồng bán hàng và tiền thuê văn phòng…

*1.2.1.2. Doanh thu và phân loại doanh thu trong doanh nghiệp*

**** Doanh thu***

***Khái niệm doanh thu***

Doanh thu là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong thời kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

**** Phân loại doanh thu***

Có nhiều tiêu thức phân loại doanh thu, tùy theo hoạt động sản xuất kinh doanh của từng đơn vị để theo dõi chi tiết các loại doanh thu cho phù hợp. Phân loại doanh thu cần đảm bảo việc xác định, đánh giá và phân tích từng loại doanh thu để phục vụ tốt nhất cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của đơn vị.

***- Phân loại doanh thu theo mối quan hệ với điểm hòa vốn***

Theo cách phân loại này, doanh thu được chia làm hai loại:

*Doanh thu hòa vốn:* là doanh thu mà tại đó lợi nhuận của sản phẩm dịch vụ đó bằng không, hay doanh thu bằng với chi phí.

*Lợi nhuận = doanh thu – chi phí.*

Doanh thu hòa vốn thì lợi nhuận bằng 0 nên doanh thu – chi phí = 0, do đó doanh thu bằng chi phí.

*Doanh thu an toàn:* là mức doanh thu lớn hơn mức doanh thu hòa vốn hay nói cách khác là mức doanh thu mà doanh nghiệp có được khi bù đắp được tất cả các khoảng chi phí.

Doanh thu an toàn là doanh thu lớn hơn doanh thu hòa vốn nên doanh thu sẽ lớn hơn chi phí.

Với cách phân loại doanh thu này giúp doanh nghiệp xác định được điểm hòa vốn hay điểm an toàn cho từng phương án kinh doanh, trên cơ sở đó nhà quản trị có thể đưa ra quyết định lựa chọn chính xác phương án kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp mình.

***- Phân loại doanh thu theo phương thức thanh toán tiền hàng***

Theo tiêu thức này, doanh thu sẽ được phân loại như sau:

*Doanh thu bán hàng thu tiền ngay:* là toàn bộ các khoản doanh thu của khối lượng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ,… đã bán trong kỳ và được khách hàng thanh toán ngay khi phát sinh doanh thu.

*Doanh thu bán hàng chịu*: là toàn bộ các khoản doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,… đã bán trong kỳ, đã được ghi nhận doanh thu, tuy nhiên khách hàng còn nợ tiền hàng, khách hàng mua chịu.

*Doanh thu bán hàng trả góp:* là toàn bộ các khoản doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,… đã bán trong kỳ, đã được ghi nhận doanh thu, nhưng khách mới chỉ thanh toán một phần tiền hoặc chưa thanh toán mà thanh toán dần trong các kỳ sau. Trong trường hợp này, người mua phải trả hết tiền hàng trong một khoảng thời gian nhất định, phải mua hàng với giá cao hơn giá thanh toán tiền ngay, giá bán trả góp = giá bán thanh toán ngay + lãi.

Ta thấy, với cách phân loại doanh thu này sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng dự toán về các khoản công nợ và doanh thu trong kỳ của doanh nghiệp. Ngoài ra phân loại doanh thu như này cũng sẽ giúp doanh nghiệp phân tích, đánh giá được khả năng thanh toán của khách hàng, là căn cứ xác định mức dự phòng rủi ro, hơn nữa nhà quản trị có thể dựa vào đó để ra quyết định bán hàng, kinh doanh phù hợp, linh hoạt.

***- Phân lọai doanh thu theo phương thức bán hàng***

Theo tiêu thức này, doanh thu của doanh nghiệp sẽ được chi làm các loại như sau:

*Doanh thu bán buôn:* là toàn bộ doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,… bán cho các cơ quan, đơn vị khác nhằm mục đích để tiếp tục chuyển bán hoặc gia công sản xuất.

*Doanh thu bán lẻ:* là toàn bộ doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,… bán cho cơ quan, đơn vị khác, cá nhân với mục đích tiêu dùng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đó.

*Doanh thu gửi bán đại lý:* là toàn bộ doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ,… gửi bán đại lý theo hợp đồng đã ký kết. Doanh thu này thường liên quan đến hoa hồng đại lý, hàng gửi bán,…

Với cách phân loại doanh thu như này, nhà quản trị có thể hoạch định được chiến lược tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của từng kênh phân phối, từng loại, từ đó đưa ra quyết định mức luân chuyển hàng hóa, xây dựng được mức dự trữ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cần thiết,… Ngoài ra nhà quản trị còn có thể nắm được tình hình tiêu thụ sản phẩm dịch vụ hàng hóa qua từng kênh tiêu thu để có thể kiểm soát mức độ hiểu quả của từng kênh, đưa ra các quyết định phương án kinh doanh hợp lý.

***- Theo nội dung, doanh thu bao gồm***

*Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

Bán hàng: là việc bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư;

Cung cấp dịch vụ: là thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hoặc nhiều kỳ kế toán.

Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Nếu doanh thu đã được ghi nhận trong trường hợp chưa thu được tiền thì khi xác định khoản tiền nợ phải thu này là không thu được thì phải hạch toán vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ mà không được ghi giảm doanh thu. Khi xác định khoản phải thu là không chắc chắn thu được (Nợ phải thu khó đòi) thì phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mà không ghi giảm doanh thu. Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được bù đắp bằng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó.

Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Khi không thể thu hồi được khoản doanh thu đã ghi nhận thì phải hạch toán vào chi phí mà không được ghi giảm doanh thu. Khi không chắc chắn thu hồi được một khoản mà trước đó đã ghi vào doanh thu (Nợ phải thu khó đòi) thì phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mà không ghi giảm doanh thu. Khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được bù đắp bằng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi.

*Doanh thu hoạt động tài chính*: là tổng giá trị, lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được trong kỳ hạch toán phát sinh liên quan tới hoạt động tài chính. Doanh thu hoạt động tài chính chủ yếu bao gồm tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia, thu nhập từ hoạt động đầu tư mua bán chứng khoán và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

*Thu nhập khác:* bao gồm các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên, ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu, gồm:

Thu về thanh lý TSCĐ, nhượng bán TSCĐ;

Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng;

Thu tiền bảo hiểm được bồi thường;

Thu được các khoản nợ phải thu đã xóa sổ tính vào chi phí kỳ trước;

Khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập;

Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại;

Các khoản thu khác.

*Các khoản giảm trừ doanh thu*: là các khoản làm giảm tổng giá trị lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, bao gồm các khoản sau:

Chiết khấu thương mại: là khoản doanh nghiệp bán giảm 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 giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

*1.2.1.3. Kết quả hoạt động bán hàng và phân loại kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp*

**** Kết quả hoạt động kinh doanh***

Kết quả kinh doanh là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí kinh doanh theo công thức:

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lợi nhuận trước thuế | = | Doanh thu thuần BH và CCDV | - | Giá vốn hàng bán | - | Chi phí bán hàng | - | Chi phí quản lý doanh nghiệp |
| | | + Doanh thu tài chính | - | Chi phí tài chính | + | Thu nhập khác | - | Chi phí khác |

Tất cả các doanh nghiệp nói chung khi tiến hành sản xuất, kinh doanh đều phải xác định kết quả kinh doanh sau một thời gian nhất định.

*Kết quả kinh doanh* là kết quả cuối cùng về các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, là biểu hiện bằng tiền phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí của các hoạt động kinh tế đã được thực hiện. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì doanh nghiệp lãi, ngược lại doanh thu nhỏ hơn chi phí thì doanh nghiệp lỗ.

Trong doanh nghiệp các chỉ tiêu liên quan đến xác định kết quả kinh doanh bao gồm:

*Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ*: là khoản chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán phát sinh trong kỳ kế toán.

*Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh*: là phần còn lại của lợi nhuận gộp sau khi cộng doanh thu hoạt động tài chính và trừ đi các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

*Lợi nhuận khác*: là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác ngoài dự tính của doanh nghiệp, hay những khoản thu

không mang tính chất thường xuyên, hoặc những khoản thu có dự tính nhưng ít có khả năng xảy ra do nguyên nhân chủ quan hay khách quan mang lại.

*Lợi nhuận của doanh nghiệp* được xác định bằng tổng lợi nhuận từ hoạt động bán hàng cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác.

Để xác định kết quả kinh doanh, kế toán quản trị cần xác định chính xác thông tin doanh thu và chi phí, từ đó tập hợp lại để nhà quản trị xác định được mức độ hoạt động và kiểm soát được lợi nhuận cũng như doanh thu, chi phí của doanh nghiệp.

*Chi phí được sử dụng để xác định lợi nhuận phải tương ứng với doanh thu trong kỳ*. Tức là chi phí để xác định lợi nhuận phải gắn trực tiếp với khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ.

*Chi phí phải được tính toán theo nguyên tắc giá phí.* Tức là giá được định ra trong một nghiệp vụ kinh doanh, hay còn gọi là giá gốc. Kế toán quản trị cần phải đưa ra được phuong pháp tính giá phù hợp để khi nhà quản trị cần thông tin hoạch định chiến lược giá bán thì các thông tin chi phí phải đầy đủ và phù hợp.

Cách xác định kết quả kinh doanh thông qua một số chỉ tiêu

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

***Lợi nhuận = Doanh thu – Tổng chi phí.***

*Tổng chi phí = chi phí biến đổi + chi phí cố định*

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lợi nhuận từ hoạt động SXKD | = | Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ | + | Doanh thu hoạt động tài chính | - | Chi phí hoạt động tài chính | - | Chi phí bán hàng | - | Chi phí quản lý doanh nghiệp |

*Trong đó:*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ | = | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | - | Giá vốn hàng bán |
| Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | = | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | - | Các khoản giảm trừ doanh thu |

*Kết quả hoạt động khác:*

Lợi nhuận từ hoạt động khác = Thu nhập khác - Chi phí khác

***- Phân loại kết quả kinh doanh theo từng loại sản phẩm hoặc từng nhóm sản phẩm***

Để phân loại kết quả kinh doanh theo từng loại sản phẩm hoặc từng nhóm sản phẩm thì ngay từ đầu, kế toán quản trị cần phân chia rõ các khoản chi phí cho từng loại sản phẩm hoặc từng nhóm sản phẩm. Sau khi đã phân loại được các khoản chi phí thì kế toán quản trị sẽ tập hợp chi phí theo từng đối tượng tập hợp chi phí đó và tập hợp được doanh thu của từng đối tượng loại sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm. Trên cơ sở này, nhà quản trị sẽ kiểm soát được kết quả hoạt động kinh doanh trên từng đối tượng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm. Hơn nữa, khi phân loại kết quả kinh doanh theo cách này, dựa trên các báo cáo kết quả kinh doanh của từng loại sản phẩm và từng nhóm sản phẩm thì nhà quản trị có thể hoạch định chiến lược, đưa ra quyết định tiếp tục kinh doanh loại sản phẩm nào để có được phuong án kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp mình.

***- Phân loại kết quả bán hàng theo từng phòng ban, tổ, đội bán hàng***

Theo cách này, doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo từng phòng ban, hoặc tổ, đội kinh doanh, tùy theo đặc thù tổ chức quản lý doanh nghiệp. Để xác định được kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp này thì ngay từ đầu kế toán quản trị cần phân loại và tập hợp chi phí theo từng phòng ban, bộ phận, tổ đội kinh doanh. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng phải xác định doanh thu của từng bộ phận phòng ban, tổ đội

tương ứng. Trên cơ sở đó, Doanh nghiệp sẽ xác định được kết quả kinh doanh theo từng phòng ban, từng bộ phận, tổ đội kinh doanh.

Phân loại theo cách này sẽ giúp nhà quản trị đánh giá được hiểu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng phòng ban, từ đó sẽ có được những kế hoạch điều chỉnh kịp thời và đưa ra những quyết định đúng đắn để giúp doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hơn, trách việc tổ chức mở rộng các phòng ban không đem lại hiệu quả và lợi ích.

### *1.2.2.Xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp*

*1.2.2.1. Xây dựng định mức chi phí trong doanh nghiệp*

***Tác dụng của việc xây dựng định mức chi phí***

Là cơ sở để doanh nghiệp lập dự toán hoạt động vì muốn lập dự toán chi phí nguyên vật liệu phải có định mức nguyên vật liệu, chi phí nhân công phải có định mức số giờ công.

Giúp cho các nhà quản lý kiểm soát hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vì chi phí định mức là tiêu chuẩn, cơ sở để đánh giá.

Góp phần thông tin kịp thời cho các nhà quản lý ra quyết định hàng ngày như định giá bán sản phẩm, chấp nhận hay từ chối một đơn đặt hàng, phân tích khả năng sinh lời.

Gắn liền trách nhiệm của công nhân đối với việc sử dụng nguyên vật liệu sao cho tiết kiệm.

Quá trình xây dựng định mức tiêu chuẩn là một công việc có tính nghệ thuật hơn là khoa học. Nó kết hợp giữa suy nghĩ với tài năng chuyên môn của tất cả những người có trách nhiệm với giá và chất lượng sản phẩm. Trước hết phải xem xét một các nghiêm túc toàn bộ kết quả đã đạt được. Trên cơ sở đó kết hợp với những thay đổi về điều kiện kinh tế, về đặc điểm giữa cung và cầu, về kỹ thuật để điều chỉnh và bổ sung cho phù hợp

***Phương pháp xác định chi phí định mức***

*Phương pháp kỹ thuật:* phương pháp này đòi hỏi sự kết hợp của các chuyên gia kỹ thuật để nghiên cứu thời gian thao tác công việc nhằm mục

đích xác định lượng nguyên vật liệu và lao động hao phí cần thiết để sản xuất sản phẩm trong điều kiện về công nghệ, khả năng quản lý và nguồn nhân lực hiện có tại doanh nghiệp

*Phương pháp phân tích số liệu lịch sử:* Xem lại giá thành đạt được ở những kỳ trước như thế nào, tuy nhiên phải xem lại kỳ này có gì thay đổi và phải xem xét những chi phí phát sinh các kỳ trước đã phù hợp hay chưa, nếu không hợp lý, hợp lệ thì bỏ hay xây dựng lại.

*Phương pháp điều chỉnh*: Điều chỉnh chi phí định mức cho phù hợp với điều kiện hoạt động trong tương lai của doanh nghiệp.

*1.2.2.2. Lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng trong doanh nghiệp*

**** Lập dự toán chi phí***

Trong một doanh nghiệp, để tìm ra câu trả lời cho câu hỏi "chi phí là bao nhiêu" có ý nghĩa rất quan trọng đối với nhà quản trị ở tất cả các loại hình tổ chức vì chi phí có ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận nhưng lại có ảnh hưởng theo chiều ngược lại: Chi phí tăng, lợi nhuận giảm. Do vậy dù ở cấp bậc quản trị nào trong tổ chức, nhà quản trị đều phải hiểu được bản chất của chi phí phát sinh trong phạm vi quản lý của mình, đặc biệt phải lập được các dự toán về các loại chi phí như dự toán chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp…, để từ đó có thể kiểm soát hoặc sử dụng chúng như một công cụ nhằm gia tăng kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

*Dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN*: Nội dung các chi phí này gồm nhiều khoản khác nhau, được phân chia thành định phí và biến phí, khi lập dự toán các khoản chi phí này phải căn cứ vào dự toán tiêu thụ và dự toán các nhân tố khác ảnh hưởng đối với chi phí bán hàng và chi phí QLDN như: Phương thức bán hàng hoá, phương thức quản lý, địa điểm kinh doanh, nơi tiêu thụ…, để thu thập thông tin cho việc lập dự toán. Trong lập dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN, đối với biến phí bán hàng, có thể dự toán căn cứ vào số lượng sản phẩm tiêu thụ và đơn giá biến phí của một đơn vị sản

phẩm tiêu thụ hoặc căn cứ vào giá vốn, doanh thu tiêu thụ và tỷ suất biến phí tiêu thụ:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Dự toán tổng biến phí bán hàng | = | Dự toán số lượng sản phẩm tiêu thụ | X | Đơn giá biến phí tiêu thụ |

Hoặc:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Dự toán tổng biến phí bán hang | = | Dự toán doanh thu bán hàng | x | Dự toán tỷ suất biến phí bán hang |

Đối với định phí bán hàng, lập dự toán sẽ căn cứ vào tổng định phí bán hàng thực tế của kỳ trước như sau:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Dự toán tổng định phí bán hàng | = | Tổng định phí bán hàng thực tế kỳ trước | X | Tỷ lệ (%) tăng (giảm) theo dự kiến |

*Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp*:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Dự toán tổng biến phí QLDN | = | Dự toán biến phí trực tiếp | x | Tỷ lệ biến phí QLDN |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Dự toán tổng định phí QLDN | = | Tổng định phí QLDN thực tế kỳ trước | x | Tỷ lệ (%) tăng (giảm) theo dự kiến |

*Dự toán chi phí giá vốn hàng bán*: Đây là bước đệm để lập dự toán KQKD.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Giá vốn hàng bán dự toán | = | Trị giá hàng tồn kho đầu kỳ | + | Tổng giá trị hàng bán nhập kho dự toán | _ | Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ dự toán |

**** Lập dự toán doanh thu***

Kế toán căn cứ vào khối lượng hàng hoá và đơn giá bán hàng hoá dự kiến sẽ tiêu thụ để xác định dự toán doanh thu tiêu thụ hàng hoá.Trong đó, đơn giá bán của hàng hoá phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan như

chất lượng hàng hoá, thị hiếu tiêu dùng, sức mua và khả năng cung cấp hàng hoá cùng loại trên thị trường, dự toán này có thể được thực hiện cho cả niên độ kế toán và chia ra theo các quý trong niên độ kế toán đó, còn khối lượng tiêu thụ dự kiến hàng quý không giống nhau, thường phụ thuộc vào tính thời vụ của sản xuất và tiêu dùng ở những thời kỳ khác nhau trong năm.

Dự toán doanh thu sẽ được lập chi tiết cho từng loại hàng hoá theo từng đơn vị trực thuộc. Trên cơ sở dự toán doanh thu, kế toán sẽ lập các dự toán chi phí trực tiếp cho các hàng hoá đó cũng như các chi phí quản lý chung và từ đó sẽ dự toán kết quả kinh doanh.

Trên cơ sở phân tích các thông tin thu được thực hiện dự toán khối lượng tiêu thụ và giá bán của sản phẩm hàng hóa.

Dự toán doanh thu = Dự toán khối lượng hàng hóa tiêu thụ x Đơn giá bán

**Bảng 1.2: Bảng dự toán hàng hoá tiêu thụ**

*Tháng ... năm...*

| Chỉ tiêu | Dịch vụ A | Dịch vụ B | Dịch vụ C | ... | Tổng cộng |
|---|---|---|---|---|---|
| Lượng tiêu thụ dự kiến | | | | | |
| Đơn giá bán | | | | | |
| Doanh thu | | | | | |

***Lập dự toán kết quả bán hàng***

KTQT phải dự toán được kết quả bán hàng căn cứ vào các dự toán tiêu thụ và dự toán chi phí (gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp). Dự toán báo cáo kết quả bán hàng tốt sẽ cung cấp số liệu phục vụ cho việc so sánh, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước, trên cơ sở so sánh giữa thực tế với dự toán, từ đó doanh nghiệp phát hiện ra những tồn tại, những khả năng tiềm tàng chưa được khai thác trong quá trình bán hàng để có những biện pháp tích cực phát huy những mặt mạnh và tìm những nguyên nhân khắc phục những tồn tại.

Để dự toán được kết quả bán hàng kế toán phải có các chỉ tiêu dự toán trong báo cáo và các thông tin về những chỉ tiêu này phải được thu thập căn cứ vào những chỉ tiêu sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ căn cứ vào dự toán tiêu thụ.

- Các khoản giảm trừ căn cứ vào dự toán các khoản thuế gián thu, không dự tính các khoản giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

- Doanh thu thuần được xác định bằng cách lấy doanh thu bán hàng trừ đi các khoản giảm trừ.

- Trị giá vốn hàng bán, căn cứ vào số lượng của số hàng hoá đã bán.

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định bằng cách lấy doanh thu thuần trừ đi trị giá vốn hàng bán.

- Chi phí bán hàng, căn cứ vào số liệu của dự toán chi phí bán hàng.

- Chi phí QLDN, căn cứ vào số liệu của dự toán chi phí quản lý DN.

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, được xác định bằng cách lấy lợi nhuận gộp trừ đi chi phí bán hàng, chi phí QLDN.

### *1.2.3. Thu thập, hệ thống hoá thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả hoạt động bán hàng trong doanh nghiệp*

Các thông tin kế toán cung cấp ảnh hưởng trực tiếp đến việc hoạch định, ra quyết định của nhà quản trị, do đó để đảm bảo chất lượng thông tin kế toán mang lại hiệu quả tốt nhất thì cần phải đảm bảo các yếu tố sau:

- *Tính trung thực của các thông tin kế toán:* các thông tin về mối quan hệ giữa khối lượng, chi phí và lợi nhuận luôn là những thông tin đòi hỏi tính trung thực rất cao. Nó đảm bảo quyết định quản trị không bị chệch hướng, giúp nhà quản trị có thể lựa chọn chính xác phương án kinh doanh, định giá bán sản phẩm, xác định chiến lược tiêu thụ sản phẩm, xác định trình độ sử dụng năng lực nhân lực,…

- *Tính phù hợp, hiểu quả, kịp thời của thông tin kế toán:* Yêu cầu này đòi hỏi các thông tin mà KTQT thu thập và xử lý phải liên quan đến mục tiêu và kế hoạch mà nhà quản trị đề ra.

- *Tính hợp pháp và tính kinh tế trong trong thu thập thông tin kế toán:* Có nhiều nguồn thông tin khác nhau ở cả ngoài doanh nghiệp và nội bộ bên trong doanh nghiệp, kế toán quản trị cần phải cân nhắc kĩ khi lựa chọn thông tin để tổ chức, xử lý đem lại thông tin hữu ích cho nhà quản trị với chi phí bỏ ra để thu thập thông tin là thấp nhất hoặc có thể chấp nhận được. Ngoài ra thu thập thông tin cần phải có sự hợp pháp, tránh các trường hợp thu thập thông tin trái với pháp luật nhà nước, quy định của các bộ ban ngành và quy chế của chính doanh nghiệp.

***Tổ chức thu thập thông tin kế toán phục vụ cho việc ra quyết định của nhà quản trị***

- *Thu thập thông tin từ quá khứ*

Thông tin quá khứ (thông tin thực hiện) là những thông tin về hiện tượng và sự kiện đã xảy ra, đã phát sinh. Thông tin quá khứ mà KTQT thu thập và cung cấp cho thấy tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong thời kỳ đã qua. Điều đó giúp các nhà quản trị có cơ sở đánh giá được hiệu quả thực hiện các quyết định trước đây, kiểm soát được tiến độ thực hiện kế toán đã đặt ra. Từ đó giúp nhà quản trị có được sự đánh giá cụ thể để làm tiền đề hoạch định chiến lược cho giai đoạn tiếp theo.

Phương pháp thu thập thông tin

*Tổ chức hạch toán ban đầu*: Hạch toán ban đầu là công việc khởi đầu của quy trình hạch toán kế toán nên nó quyết định chất lượng của thông tin kế toán. Cũng giống như KTTC, KTQT dựa trên hệ thống hạch toán ban đầu để thu nhận thông tin để giúp nhà quản trị có được thông tin nhanh chóng, phù hợp, đáp ứng được yêu cầu đưa ra quyết định hợp lý và kịp thời:

+ Thu thập thông tin chi phí từ hệ thống chứng từ và hạch toán ban đầu: Kế toán căn cứ vào các chứng từ thanh toán chi phí như đề xuất, hóa đơn đầu vào, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hợp đồng kinh tế,...

+ Thu thập thông tin doanh thu: Kế toán căn cứ vào hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho, hóa đơn bán hàng trong kỳ... để thu thập số liệu làm báo cáo.

Ngoài các chứng từ bắt buộc phục vụ KTTC, để phục vụ cho mục đích KTQT, doanh nghiệp có thể thiết kế các chứng từ chi tiết phù hợp, phản ánh đầy đủ các yếu tố, nội dung để phục vụ cho việc thu nhận, xử lý, hệ thống thông tin và lập được báo cáo KTQT theo yêu cầu quản lý nội bộ doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phải tổ chức kiểm tra, luân chuyển chứng từ khoa học, hợp lý để đảm bảo thông tin kế toán có chất lượng.

*Tổ chức tài khoản kế toán:* Việc tổ chức tài khoản kế toán để thu thập thông tin quá khứ phục vụ cho việc ra quyết định cần được tiến hành một cách có hệ thống và khoa học vừa đảm bảo cung cấp thông tin chi tiết theo yêu cầu quản trị, vừa đảm bảo khả năng đối chiếu giữa thông tin chi tiết và thông tin tổng hợp liên quan của các đối tượng kế toán cụ thể.

TK kế toán là hình thức biểu hiện của phương pháp tài khoản kế toán, sử dụng để hệ thống hóa và cung cấp thông tin kế toán cho việc lập các báo cáo kế toán.

Trong hệ thống tài khoản kế toán thống nhất, Nhà nước chỉ quy định tài khoản kế toán cấp 1 và một số tài khoản cấp 2, 3 cần thiết đủ để phản ánh tài sản và sự vận động tài sản của các đơn vị thuộc từng lĩnh vực để có thể lập được BCTC định kỳ ở các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần phải căn cứ vào phạm vi, quy mô, nội dung hoạt động, mức độ phân cấp quản lý kinh tế, tài chính nội bộ doanh nghiệp mình để xác định các tài khoản cấp 1, 2 cần sử dụng trong hệ thống tài khoản kế toán thống nhất. Và để phục vụ KTQT, các doanh nghiệp có thể mở các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,... và chi tiết các tài khoản theo từng địa điểm phát sinh chi phí, từng loại hàng hóa, dịch vụ...

Cụ thể, đối với chi phí, KTQT có thể thu thập thông tin từ tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán, tài khoản 641 – Chi phí bán hàng và tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Mức độ chi tiết của các chi phí này được thể hiện trên các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,... đã được kế toán đã thiết lập hạch toán.

Với doanh thu, KTQT sẽ căn cứ vào số liệu của tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và số liệu chi tiết từ các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,...

Kết quả kinh doanh được lấy số liệu từ tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh và chi tiết theo các cấp của tài khoản này.

*Sử dụng hệ thống sổ kế toán:* Hệ thống sổ kế toán quản trị được sử dụng để thu nhận thông tin, cần được thiết kế cụ thể mẫu sổ với số lượng các chi tiêu cụ thể được sắp xếp theo trình tự hợp lý và khoa học theo nhu cầu quản lý của nhà quản trị cũng như sự tiện lợi của việc trình bày, tổng hợp báo cáo, sử dụng thông tin. Khi thiết kế mẫu sổ cần căn cứ xem xét trình độ trang thiết bị công nghệ xử lý thông tin ở doanh nghiệp, quá trình vận động của từng đối tượng và khả năng xử lý thông tin trong từng tình huống ra quyết định. Nhà quản trị doanh nghiệp cần loại thông tin gì, chi tiết đến mức nào... phải được thể hiện khi thiết kế mẫu sổ, cũng phải phù hợp với mức độ chi tiết của tài khoản và nội dung phản ánh trên các chứng từ kế toán và phục vụ cho việc lập các báo cáo KTQT cần thiết.

Việc ghi sổ kế toán chi tiết có thể đồng thời với ghi sổ kế toán tổng hợp hoặc tách rời độc lập. Nhưng theo mô hình kết hợp KTTC và KTQT thì nên ghi chép đồng thời theo một thông tin đầu vào để đảm bảo tính thích ứng và hiệu quả của công tác kế toán, tránh nhầm lẫn, sai sót.

*Lập báo cáo quản trị*: Trên cơ sở toàn bộ thông tin đã tập hợp, KTQT thiết lập hệ thống báo cáo bao gồm: các báo cáo thường xuyên, báo cáo định kỳ và báo cáo nhanh, báo cáo đột suất,... Hình thức báo cáo cần đa dạng, linh hoạt tùy thuộc vào nhu cầu và tiêu chuẩn đánh giá của từng cấp quản trị cũng như mục đích sử dụng báo cáo của nhà quản trị cho từng tình huống cụ thể. Báo cáo cần được thiết kế dưới dạng so sánh được, phù hợp với những tình huống khác nhau, trong đó có so sánh giữa các phương án kinh doanh.

*- Thiết lập thông tin định hướng tương lai.*

Thông tin tương lai là những thông tin về các hiện tượng và sự kiện chưa xảy ra. Để hoạch định và ra được quyết định chiến lược cho giai đoạn tiếp theo của doanh nghiệp, nhà quản trị cần rất nhiều thông tin liên quan đến các lĩnh vực khác nhau, đồng thời cũng cần thông tin thu thập theo nhiều cách

khác nhau. Để thu thập thông tin tương lai, doanh nghiệp cần thực hiện các bước sau:

*Hoạch định mục tiêu:* Giai đoạn đầu tiên của kế toán quản trị phải quan tâm là hoạch định mục tiêu. Nhà quản trị muốn có thông tin đem lại lợi ích thì thông tin đó phải liên quan trực tiếp đến vấn đề đặt ra của doanh nghiệp và đòi hỏi phải ra quyết định để giải quyết vấn đề. Việc thu thập thông tin hoạch định sẽ rất tốn kém nếu hoạch định mục tiêu không rõ ràng hoặc sai lệch.

*Lựa chọn nguồn thông tin:* sau khi đã hoạch định được mục tiêu, KTQT thực hiện thu thập thông tin tương lai để nhà quản trị có cơ sở ra quyết định. Trong giai đoạn này, KTQT phải xác định loại thông tin mà nhà quản trị quan tâm và xác định phương pháp thu thập thông tin hiệu quả nhất. Tùy theo đó là thông tin sơ cấp hay thứ cấp hoặc cả hai mà kế toán sẽ phải thu thập, xử lý và trình bày phù hợp nhất và tiết kiệm chi phí để việc thu thập thông tin tương lai hiệu quả nhất.

Thu thập thông tin, số liệu thứ cấp: là những thông tin, số liệu đã được thu thập trước đây với mục đích khác, thông tin này kế toán có thể thu thập từ các báo cáo quản trị nội bộ, BCTC, cũng có thể thu thập từ thông tin bên ngoài đã có trước đó.

Thu thập thông tin, số liệu sơ cấp: là những thông tin, số liệu tương lai được thu thập từ đầu mà chưa hề có sẵn trước đây. Để có thể thu thập được thông tin sơ cấp cần phải có kế hoạch thu thập, nghiên cứu cụ thể nhưng thông tin số liệu mà nhà quản trị quan tâm. Kế hoạch thu thập thông tin này cần phải có những nội dung cụ thể như: phương pháp thu thập, công cụ thu thập, mẫu thu thập, cách thức liên hệ,...

*Xử lý phân tích thông tin:* Sau khi thu thập được thông tin, số liệu, KTQT tiến hành xử lý thông tin đó thành những thông tin hữu ích cho mục tiêu và quyết định của nhà quản trị. Để xử lý các thông tin này, KTQT sử dụng các phương pháp kế toán chung như sau: phương pháp chứng từ, đối ứng tài khoản, tổng hợp cân đối, đồng thời kết hợp các phương pháp riêng của KTQT như so sánh, đối chiếu thành các bảng biểu, sơ đồ, đồ thị,...

*Ra quyết định:* Sau khi xử lý phân tích thông tin, kế toán tiến hành lập báo cáo quản trị dưới nhiều hình thức khác nhau và đưa ra những tư vấn cho nhà quản trị làm cơ sở ra quyết định cho doanh nghiệp.

*1.2.3.1. Thu thập thông tin chi phí trong doanh nghiệp*

*Tổ chức hạch toán ban đầu:* Thu thập thông tin chi phí từ hệ thống chứng từ và hạch toán ban đầu: Kế toán căn cứ vào các chứng từ thanh toán chi phí như đề xuất, hóa đơn đầu vào, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hợp đồng kinh tế,...

*Tổ chức tài khoản kế toán:* Cụ thể, đối với chi phí, KTQT có thể thu thập thông tin từ tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán, tài khoản 641 – Chi phí bán hàng và tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Mức độ chi tiết của các chi phí này được thể hiện trên các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,... đã được kế toán đã thiết lập hạch toán.

*Sử dụng hệ thống sổ kế toán:* Sổ chi tiết giá vốn hàng bán ( TK 632), sổ cái TK641- Chi phí bán hàng, sổ cái tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

*1.2.3.2. Thu thập thông tin doanh thu trong doanh nghiệp*

*Tổ chức hạch toán ban đầu:* Thu thập thông tin doanh thu: Kế toán căn cứ vào hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho, hóa đơn bán hàng trong kỳ... để thu thập số liệu làm báo cáo.

*Tổ chức tài khoản kế toán:*Với doanh thu, KTQT sẽ căn cứ vào số liệu của tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và số liệu chi tiết từ các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,...

*Sử dụng hệ thống sổ kế toán:*Sổ tổng hợp doanh thu bán hàng, Sổ cái TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

*1.2.3.3. Thu thập thông tin xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp*

*Tổ chức tài khoản kế toán:* Kết quả kinh doanh được lấy số liệu từ tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh và chi tiết theo các cấp của tài khoản này.

*Sử dụng hệ thống sổ kế toán:* Sổ cái TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

### *1.2.4. Phân tích thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng phục vụ cho việc ra quyết định trong doanh nghiệp*

Quyết định của doanh nghiệp được chia thành quyết định ngắn hạn và quyết định dài hạn:

***Quyết định ngắn hạn***

Xét về mặt thời gian, một quyết định được xem là quyết định ngắn hạn nếu nó chỉ liên quan đến một kỳ (kỳ kế toán) hoặc ngắn hơn. Xét về mặt vốn đầu tư thì quyết định ngắn hạn là quyết định không đòi hỏi vốn đầu tư lớn.
Tiêu chuẩn chọn quyết định ngắn hạn khi xét về mặt kinh tế là thu nhập cao nhất hoặc chi phí thấp nhất của dự án.

Tuy nhiên, không phải nguyên tắc thu nhập cao nhất hoặc chi phí thấp nhất cũng được vận dụng một cách đơn giản và dễ dàng để chọn quyết định ngắn hạn. Những thông tin mà kế toán quản trị cung cấp cho quá trình ra quyết định cần phải đạt được các tiêu chuẩn cơ bản là phù hợp, chính xác và kịp thời.

***Quyết định dài hạn***

Đầu tư tài sản dài hạn là quá trình ủy thác, sử dụng một số vốn hiện tại nhằm tạo ra tài sản dài hạn như tư liệu sản xuất, điều kiện sản xuất kinh doanh thuận lợi để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng nguồn lợi kinh tế trong tương lai. Về mặt thời gian, một quyết định được xem là dài hạn nếu nó có liên quan lớn hơn một kỳ kế toán.

Đầu tư dài hạn gắn liền với vốn đầu tư dài hạn. Đặc điểm vốn đầu tư dài hạn thể hiện đặc điểm về mặt tài chính quyết định đầu tư dài hạn.

- Đặc điểm vận động vốn đầu tư dài hạn của tài sản dài hạn có tính hao mòn. Tài sản dài hạn có tính hao mòn tồn tại dưới các hình thái vật chất nhất định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh nhưng vẫn giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu. Giá trị của tài sản dài hạn có tính hao mòn tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh và giá trị giảm dần theo thời gian.

- Đặc điểm vận động của vốn đầu tư dài hạn gắn liền với tài sản không có tính hao mòn. Tài sản dài hạn không có tính hao mòn tồn tại dưới hình thức các quyền lợi kinh tế hợp pháp doanh nghiệp sử dụng vào sản xuất kinh doanh. Giá trị của tài sản dài hạn không có tính hao mòn tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh và giá trị có thể giảm theo thời gian.

**Nội dung phân tích chi phí, doanh thu và xác định kết quả hoạt động phục vụ việc ra quyết định**

***Phân tích thông tin thích hợp, phân tích chênh lệch doanh thu chi phí, dự toán kế hoạch*** là việc xem xét các thông tin để đưa ra các quyết định phương án kinh doanh của nhà quản trị.

Thông tin thích hợp cho việc ra quyết định là những thông tin sẽ chịu ảnh hưởng bởi quyết định đưa ra. Nói rõ hơn, đó là các khoảng thu nhập hoặc chi phí sẽ có sự thay đổi về mặt lượng như là kết quả của quyết định lựa chọn giữa các phương án trong một tình huống cần ra quyết định, do đó nó còn được gọi là thu nhập hay chi phí chênh lệch. Rõ ràng là những chi phí hay thu nhập độc lập trong các quyết định, không chịu ảnh hưởng bởi các quyết định thì sẽ không có ích trong việc lựa chọn phương án tối ưu, thông tin như vậy được xem là thông tin không thích hợp cho việc ra quyết định.

***Phân tích mối quan hệ chi phí – doanh thu – kết quả*** là xem xét mối quan hệ nội tại các nhân tố, giá bán, khối lượng, biến phí, định phí và kết cấu mặt hàng, nhằm giúp nhà quản trị xác định được ảnh hưởng của chi phí và khối lượng sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ đến lợi nhuận.

Trong KTQT kết quả được xác định:

Kết quả = Doanh thu – Chi phí

Kết quả = Doanh thu – Biến phí – Định phí

Kết quả = (Doanh thu – Biến phí) – Định phí

Kết quả = Số dư đảm phí – định phí

Định phí là khoản chi phí mà doanh nghiệp luôn phải gánh chịu, do đó để tăng lợi nhuận doanh nghiệp phải tăng số dư đảm phí. Như vậy số dư đảm phí là chỉ tiêu quan trọng phản ánh phần doanh thu còn lại để bù đắp định phí

hoạt động và hình thành lợi nhuận của doanh nghiệp. Khi đó số dư đảm phí bằng định phí thì lợi nhuận của doanh nghiệp bằng không – hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt điểm hòa vốn.

Kế toán cần phân tích mối quan hệ này thông qua hệ thống chỉ tiêu phân tích, gồm:

*Thứ nhất*: Lãi tính trên biến phí đơn vị (còn gọi là số dư đảm phí). Theo phương pháp này, chi phí được phân tích thành hai loại là biến phí và định phí, đồng thời về ứng xử chi phí, chi phí không được tính toán, phân bổ chi phí cố định cho mỗi đơn vị sản phẩm mà luôn ứng xử nó là tổng số và là chi phí thời kỳ, nếu xét theo mỗi đơn vị sản phẩm thì chi phí chỉ bao gồm phần biến phí.

Vậy lãi trên biến phí đơn vị (lb) được xác định bằng cách lấy giá bán đơn vị (g) trừ biến phí đơn vị (bp).

Công thức xác định lãi trên biến phí: lb = g - bp

*Thứ hai:* Tổng lãi tính trên biến phí. Tổng lãi trên biến phí (Lb) được xác định bằng cách lấy sản lượng tiêu thụ (Sl) nhân với lãi trên biến phí đơn vị: Lb = Sl x lb

*Thứ ba*: Tỷ suất lãi tính trên biến phí, được xác định bằng cách lấy lãi trên biến phí chia cho doanh thu (Dt). Tỷ suất lãi trên biến phí có thể xác định cho từng mặt hàng và cũng có thể xác định bình quân cho các mặt hàng khác nhau.

*Thứ tư*: Kết cấu chi phí, là mối quan hệ về tỷ trọng của định phí và biến phí. Mối quan hệ giữa kết cấu chi phí với lợi nhuận, nếu kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn sẽ đem lại lợi nhuận nhiều hơn trong trường hợp doanh thu gia tăng, ngược lại trong trường hợp doanh thu suy giảm thì rủi ro sẽ lớn hơn. Tuỳ theo tính chất, đặc điểm kinh doanh, chiến lược kinh doanh khác nhau của mỗi doanh nghiệp, tuỳ thuộc vào thái độ của nhà quản trị về rủi ro kinh doanh sẽ lựa chọn một kết cấu chi phí hợp lý với doanh nghiệp mình.

*Thứ năm*: Đòn bẩy kinh doanh phản ánh mức độ sử dụng định phí trong doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào có kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn

thì doanh nghiệp đó được gọi là đòn bẩy kinh doanh lớn hơn và ngược lại. Với đòn bẩy kinh doanh lớn doanh nghiệp có thể đạt được tỷ lệ tăng lợi nhuận cao hơn so với tỷ lệ tăng về doanh thu.

$$\text{Độ lớn của đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Phần trăm thay đổi lợi nhuận}}{\text{Phần trăm thay đổi doanh thu}}$$

*Thứ sáu*: Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu vừa đủ bù đắp hết các chi phí hoạt động kinh doanh đã bỏ ra. Phương trình hoà vốn được xác định như sau:

Phương pháp phương trình dựa vào biểu thức thể hiện mối quan hệ CVP:

**Lợi nhuận = Doanh thu - Biến phí - Định phí**

hoặc:

**Doanh thu = Biến phí + Định phí + Lợi nhuận (1)**

Tại điểm hòa vốn, lợi nhuận bằng 0, nên biểu thức (1) được viết lại như sau:

**Doanh thu = Biến phí + Định phí (2)**

Biểu thức (2) được gọi là biểu thức hòa vốn.

Từ biểu thức hòa vốn, chúng ta có thể tính số lượng sản phẩm tiêu thụ hòa vốn và doanh thu hòa vốn.

$$\textbf{SL sản phẩm tiêu thụ hòa vốn} = \frac{\textbf{Định phí}}{\textbf{Đơn giá bán – Biến phí đơn vị}}$$

**Doanh thu hòa vốn = Đơn giá bán x SL sản phẩm tiêu thụ hòa vốn**

hoặc:

$$\textbf{Doanh thu hòa vốn} = \frac{\textbf{Định phí}}{1 - \dfrac{\textbf{Biến phí đơn vị}}{\textbf{Đơn giá bán}}}$$

Xác định điểm hoà vốn giúp nhà quản trị doanh nghiệp xác định được mức sản xuất và tiêu thụ là bao nhiêu thì hoà vốn, doanh nghiệp phải hoạt động ở mức độ nào của công suất thì đạt điểm hoà vốn hoặc giá cả tiêu thụ ở

mức tối thiểu bao nhiêu thì hoà vốn..., từ đó giúp nhà quản lý có các chính sách và biện pháp tích cực chỉ đạo các hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

Việc phân tích mối quan hệ chi phí, sản lượng và lợi nhuận cho thấy, phân tích mối quan hệ này giúp doanh nghiệp đưa ra được các quyết định trong sản xuất, kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận như: Lựa chọn sản phẩm và sản lượng sản xuất như thế nào, giá bán, định mức chi phí là bao nhiêu..., để từ đó có được những quyết định của nhà quản trị mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho doanh nghiệp.

***Định giá bán sản phẩm***

Để tồn tại, phát triển và cạnh tranh đứng vững trên thị trường đòi hỏi các nhà quản trị doanh nghiệp phải đưa ra quyết định đúng đắn trong quá trình định giá bán sản phẩm. Quyết định của nhà quản trị trong quá trình định giá bán sản phẩm phải đảm bảo sự phù hợp với các quy luật khách quan vốn có của nền kinh tế thị trường đó là: quy luật Cung- Cầu, quy luật cạnh tranh, quy luật tính giá, tính hiệu quả,…

Mục đích kinh doanh của doanh nghiệp là lợi nhuận tối đa, song, trước hết các doanh nghiệp phải bù đắp được các chi phí bỏ ra và có lãi, sau đó sẽ tối đa hóa lợi nhuận. Như vậy, giá bán sản phẩm mà doanh nghiệp mong muốn là giá mà trước hết phải đủ để bù đắp, trang trải các chi phí và có lãi. Chính vì vậy trong quá trình định giá bán sản phẩm phải nghiên cứu, xem xét kỹ càng phạm vi các chi phí được giới hạn, tính toán như thế nào vào trong giá bán sản phẩm phù hợp với yêu cầu quản trị của doanh nghiệp.

Giá bán sản phẩm là nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, kết quả (lãi, lỗ) của doanh nghiệp. Doanh nghiệp biết rằng lợi nhuận đạt được tối đa khi mà số chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí là lớn nhất, do đó phương trình kinh tế cơ bản xác định lợi nhuận là doanh thu trừ đi chi phí.

# CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT

## 2.1.Tổng quan về Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

Tên Công ty: Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

Tên Công ty viết bằng tiếng nước ngoài: DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED

Địa chỉ: Tổ 1, phố Đồng Hồ, Phường Bích Đào, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

Hotline: 0969 806 886

Fax: +84 229 3 854 248

Mã số thuế: 2700344666

Vốn điều lệ: 25 000 000 000 (Hai mươi lăm tỷ việt nam đồng)

Số tài khoản: 112002796868 tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Ninh Bình

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: Đăng ký lần đầu ngày 21 tháng 08 năm 2007, đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 03 tháng 11 năm 2015 do sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp.

Ngành nghề chính: sản xuất thiết bị chiếu sáng và phân phối tổng hợp.

Người đại diện theo pháp luật của công ty là: Ông Phan Tiến Dũng.

Chức danh: Tổng Giám Đốc.

### *2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp ngày 21/08/2007 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Ninh Bình cấp, mã số doanh nghiệp cũng là mã số thuế Công ty là 2700344666 do hai anh em: Ông Phan Văn Liêm (Chủ tịch hội đồng thành viên) và ông Phan Tiến Dũng (Tổng giám đốc) thành lập. Trụ sở chính được đặt tại: Tổ 1, Phố Đồng Hồ, Phường Bích Đào, Thành phố Ninh Bình, Tỉnh

Ninh Bình, với số vồn điều lệ là 25.000.000.000 đồng (Hai mươi lăm tỷ đồng). Tỷ lệ góp vốn của hai ông là 50-50.

Để thuận lợi cho việc quản lý và đưa sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng trên cả nước, ngoài trụ sở chính tại Ninh Bình, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát thành lập thêm 3 chi nhánh tại: Hà Nội, Nghệ An, Hồ Chí Minh.

Năm 2014, hai ông quyết định đầu tư công nghệ và xây dựng nhà máy Luxxx Ninh Bình để sản xuất đèn led và thiết bị chiếu sáng tiết kiệm điện năng. Hiện nay nhà máy có diện tích rộng 20.000m2 với sản lượng dự kiến 20 triệu sản phẩm/năm. Hai thương hiệu về thiết bị chiếu sáng lần lượt ra đời: maxwin và vinalux. Công ty TNHH TM&DV Đại Phát tự hào là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực sản xuất thiết bị chiếu sáng chuẩn led với kiểu dáng độc quyền và chất lượng vượt trội.

Ngày 14/06/2013, với khát khao đưa sản phẩm chất lượng tốt nhất cùng dịch vụ chuyên nghiệp đến khách hàng, hai ông quyết định thành lập công ty TNHH Đầu tư và Thương mại Thanh Liêm với trụ sở chính là Trung tâm thương mại Thanh Liêm tại 793 Nguyễn Công Trứ, Phường Bích Đào, Thành phố Ninh Bình.

Với định hướng chiến lược rõ ràng cùng khát vọng vươn xa hơn nữa, năm 2018, Nhà máy Luxxx được đổi tên thành Công ty cổ phần Maxwin Việt Nam nhằm đẩy mạnh sản xuất và phân phối thiết bị chiếu sáng tới khắp nơi trên toàn quốc và hướng tới mở rộng sang thị trường quốc tế.

Trong lĩnh vực kinh doanh phân phối tổng hợp, từ kinh doanh một ngành hàng thiết bị điện, công ty đã mở rộng, đa dạng các ngành hàng kinh doanh như: thiết bị điện, thiết bị chiếu sáng, đèn trang trí, vật tư ngành nước, sơn nhà, gạch ốp lát, thiết bị nội thất, đồ điện gia dụng, điện tử điện lạnh…

### *2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Trong xu thế hội nhập và phát triển không ngừng của nên kinh tế, Công ty luôn đề cao và không ngừng thúc đẩy hợp tác trên nhiều phương

diện. Là một trong những doanh nghiệp đứng đầu của tỉnh Ninh Bình về lĩnh vực thương mại, sản xuất. Với phương châm Công ty phát triển, nhà nhà cùng phát triển, các quý khách hàng và đối tác phát triển cùng "Đại Phát".

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát tự hào là đơn vị sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước, là đơn vị kinh doanh phân phối tổng hợp lớn nhất Ninh Bình và các tỉnh lân cận

Trong sản xuất, thành lập thêm Công ty cổ phần Maxwin Việt Nam chuyên sản xuất thiết bị chiếu sáng, trên diện tích xây dựng 20.000 m2 cho sản lượng lên tới 20 triệu sản phẩm/năm. Công ty đã trở thành nhà sản xuất thiết bị chiếu sáng lớn nhất cả nước với 3 thương hiệu là: Maxwin, Yankon, Vinalux.

Trong kinh doanh, Công ty đã trở thành nhà phân phối tổng hợp lớn nhất miền Bắc, đa dạng mặt hàng kinh doanh như:

+ Thiết bị điện

+ Thiết bị chiếu sáng

+ Đèn trang trí

+ Vật tư ngành nước ,…

**Nhiệm vụ**

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đại Phát hoạt động với các nhiệm vụ chính sau:

- Công ty phải đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký, chịu trách nhiệm trước Nhà nước về kết quả hoạt động kinh doanh của mình, và chịu trách nhiệm trước khách hàng, trước pháp luật về sản phẩm do Công ty cung cấp.

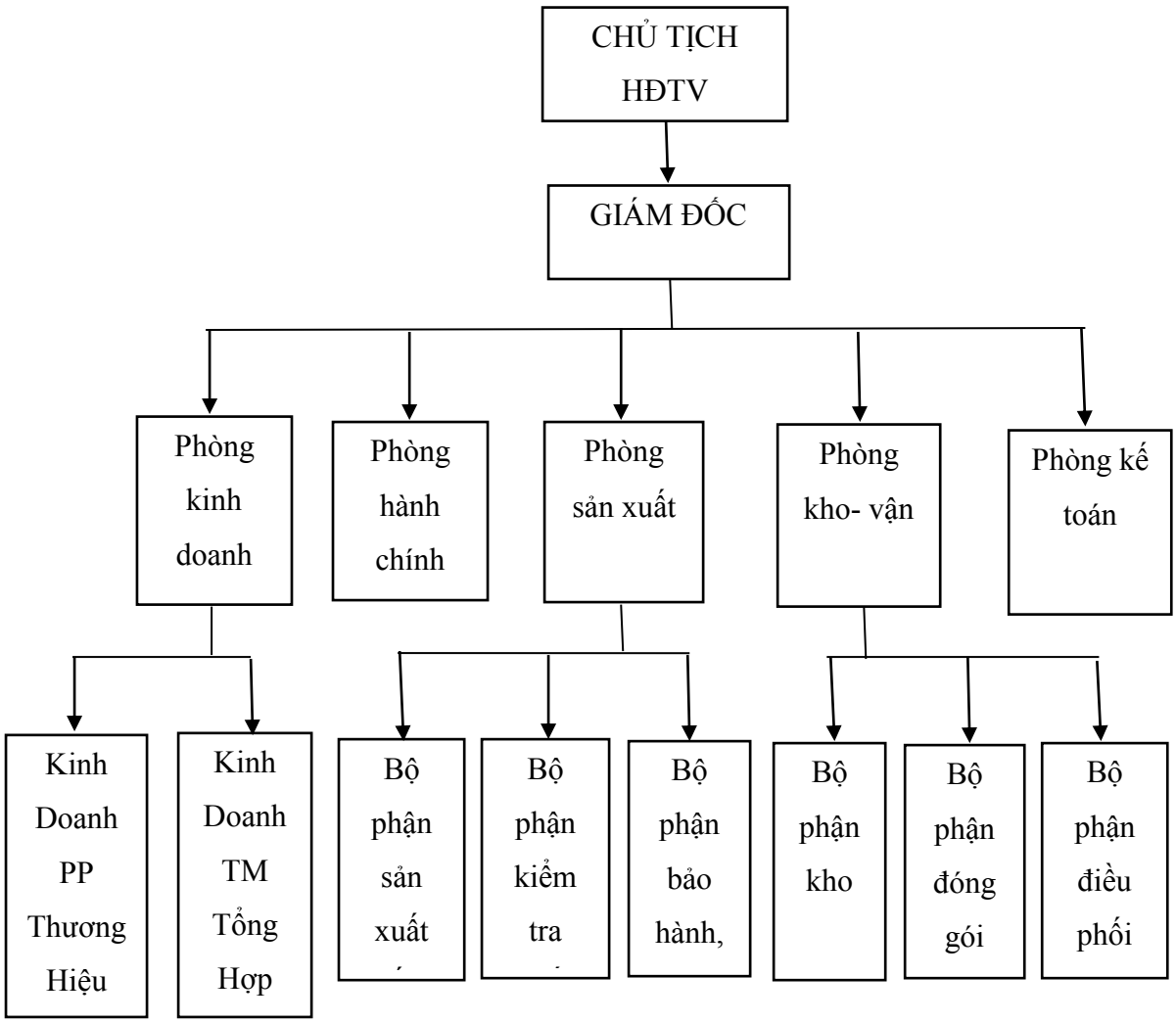
- Khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn của Công ty, tự tạo thêm nguồn vốn để đảm bảo cho việc thực hiện mở rộng và tăng trưởng hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Công ty phải thực hiện chế độ báo cáo thống kê, báo cáo kế toán, báo cáo định kỳ theo quy định báo cáo, chịu trách nhiệm về tính xác thực của các

cơ quan có thẩm quyền, tuân thủ các quy định về thanh kiểm tra của cơ quan tài chính, các cơ quan Nhà nước theo quy định của pháp luật.

### *2.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Cũng như bất kể doanh nghiệp nào trong nền kinh tế, mục tiêu của công ty là lợi nhuận cho việc quản lý do đó việc tổ chức bộ máy quản lý rất quan trọng ảnh hưởng trước tiếp đến kết quả kinh doanh. Vì vậy để phù hợp với đặc điểm, cơ sở vật chất và các loại hình kinh doanh, công ty đã tổ chức bộ máy quản lý theo kiểu "trực tuyến chức năng".




***Sơ đồ 2.1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty***

**Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong cơ cấu quản lý:**

- Chủ tịch hội đồng thành viên: Là người đứng đầu Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty và điều hành bộ máy quản lý.

- Giám đốc: Điều hành, quản lý, giám sát các hoạt động chung của Công ty, chỉ đạo trực tiếp đến từng bộ phận, đồng thời cũng đại diện cho quyền lợi của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong toàn công ty.

- Phòng kinh doanh: xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh, giám sát, quản lý kênh phân phối sản phẩm của công ty. Nghiên cứu và phát tiển sản phẩm, phát triển thị trường, xây dựng và phát triển mối quan hệ khách hàhàng. Gồm 2 bộ phận:

+ Bộ phận kinh doanh phân phối thương hiệu: xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển các thương hiệu của công ty: Yankon, Maxwin, Vinalux,...

+ Bộ phận kinh doanh thương mại tổng hợp: xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển các ngành hàng như: vật liệu xây dựng, sơn, gạch ốp lát...

- Phòng tổ chức hành chính: Tham mưu cho giám đốc với chức năng là tổ chức hành chính, quản trị, bố trí sắp xếp lao động, duy trì chính sách, chế độ với cán bộ công nhân viên.

- Phòng sản xuất: tiếp nhận và sản xuất theo đơn hàng, xây dựng kế hoạch sản xuất và giao kế hoạch sản xuất cho các bộ phận. Gồm 3 bộ phận:

+ Bộ phận sản xuất lắp ráp: sản xuất, lắp ráp các mặt hàng có trong đơn hàng.

+ Bộ phận kiểm tra chất lượng: kiểm tra các mặt hàng đã sản xuất ra xem đã đạt yêu cầu đảm bảo chất lượng chưa

+ Bộ phận bảo hành, sửa chữa: bảo hành, sửa chữa các sản phẩm hỏng, lỗi kỹ thuật.

- Phòng kho – vận: Gồm 3 bộ phận:

+ Bộ phận kho: nhập xuất vật tư, sản phẩm cho sản xuất, tiêu dùng nội bộ, khách hàng...

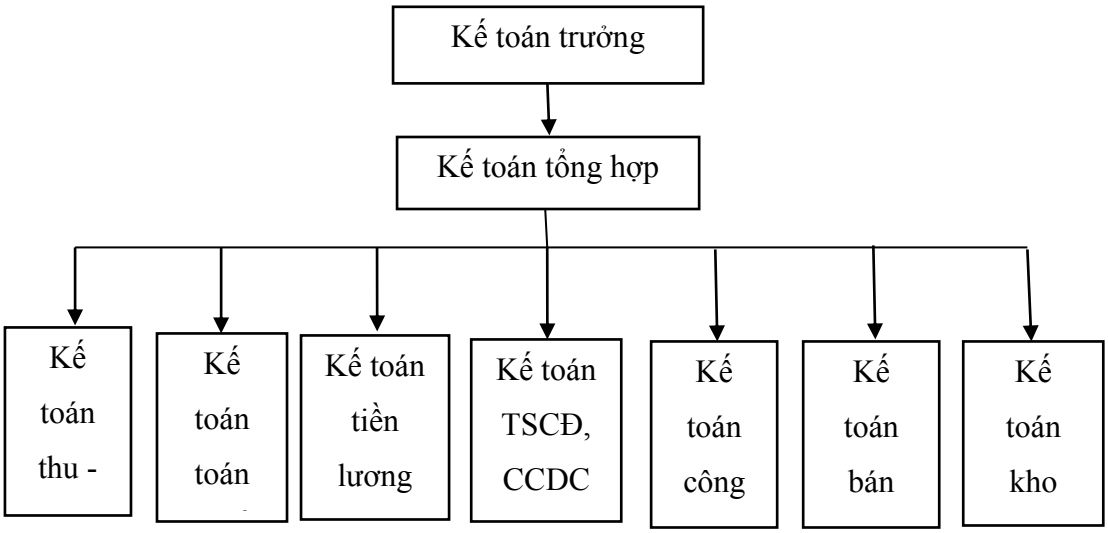
+ Bộ phận đóng gói: đóng gói, phân loại các sản phẩm để trở thành sản phẩm hoàn thiện để Công ty giao trả hàng cho khách hàng.

+ Bộ phận điều phối vận tải: chở hàng cho khách đến nơi quy định.

- Phòng kế toán: Là bộ phận nghiệp vụ theo dõi tình hình tài chính của Công ty về vốn, tình hình luân chuyển vốn, tình hình sản xuất tiêu thụ sản phẩm, thanh toán công nợ, tổng hợp số liệu cung cấp kịp thời cho giám đốc và phòng sản xuất để lập dự toán về sản xuất và tài chính của Công ty. Phòng kế toán có trách nhiệm thực hiện đúng các chế độ kế toán, tổ chức bộ máy kế toán và đảm nhận toàn bộ các công việc có liên quan tới hạch toán kế toán của Công ty.

### *2.1.4.Tổ chức bộ máy kế toán*

Để có được thành tựu như hiện nay, với hơn 10 năm phát triển Công ty đã sắp xếp tổ chức bộ máy kế toán một cách khoa học, hợp lý, và tương đối chặt chẽ. Mỗi bộ phận đều có chức năng, quyền hạn riêng và có mối liên hệ chặt chẽ với nhau.




***Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty***

*(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty)*

**Chức năng, nhiệm vụ của từng phòng kế toán:**

- Kế toán trưởng: Xây dựng tổ chức, quản lý hệ thống kế toán. Kiểm tra giám sát việc thực hiện các công việc liên quan đến kế toán trong công ty.

- Kế toán tổng hợp: Hướng dẫn và giám sát việc thực hiện của các kế toán viên. Tổng hợp số liệu báo cáo của các kế toán phần hành để ghi sổ sách, làm báo cáo tổng hợp cuối kỳ.

- Kế toán thu – chi: Theo dõi, kiểm soát các hoạt động tăng, giảm và kiểm soát tiền tồn tại quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, lập báo cáo thu, chi.

- Kế toán thuế: Thu thập các hóa đơn chứng từ đầu ra, hóa đơn chứng từ đầu vào làm căn cứ kê khai thuế hằng tháng, quý, quyết toán thuế cuối năm. Báo cáo về thuế GTGT, thuế TNDN, thuế TNCN, tình hình sử dụng hóa đơn. Lập báo cáo tài chính cuối năm.

- Kế toán tiền lương: Tính lương và trả lương theo quy định của công ty. Lập các báo cáo về tiền lương, tiền thưởng và các khoản trích theo lương.

- Kế toán TSCĐ, CCDC: Theo dõi tình hình tăng, giảm tài sản cố định, việc nhập xuất công cụ dụng cụ trong công ty, báo cáo tình hình tăng giảm TSCĐ, bảng trích khấu hao TSCĐ, bảng phân bổ CCDC.

- Kế toán công nợ: Theo dõi các khoản công nợ phải thu của khách hàng, phải trả nhà cung cấp. Đưa ra kế hoạch thanh toán cho từng nhà cung cấp, thu hồi công nợ.

- Kế toán bán hàng: Ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ và chính xác tính hình bán hàng của doanh nghiệp cả về giá trị và số lượng hàng bán trên tổng số và trên từng mặt hàng, từng địa điểm bán hàng, từng phương thức bán hàng. Lập hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng căn cứ theo số lượng hàng hóa bán được. Lập bảng kê chi tiết các hàng hóa bán được trong ngày.

- Kế toán kho: Theo dõi tình hình biến động nhập xuất vật tư, hàng hóa, kiểm kê và quản lý tài sản trong kho.

### *2.1.5. Đặc điểm vận dụng chế độ kế toán, chính sách kế toán*

**Chính sách kế toán mà Công ty đang áp dụng**

- Chế độ kế toán của công ty áp dụng cho doanh nghiệp lớn là thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính

- Kỳ kế toán là một năm tài chính bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 của năm dương lịch.

- Công ty áp dụng trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức "Nhật ký chung".

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp tính giá trị vốn hàng xuất kho: giá bình quân tháng.

- Phương pháp khấu hao TSCĐ: phương pháp đường thẳng.

- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ

- Đơn vị tiền tệ hạch toán: VNĐ

**Tổ chức hệ thống kế toán tại Công ty**

Công ty sử dụng mẫu hóa đơn, chứng từ, sổ sách, báo cáo theo mẫu quy đinh tại thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

Công ty áp dụng hình thức kế toán là: Nhật ký chung

**Các chứng từ hiện có của công ty**

- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho
- Phiếu thu, phiếu chi
- Séc chuyển khoản
- Hóa đơn GTGT, hợp đồng kinh tế
- Các chứng từ liên quan khác.....

Các đơn vị trực thuộc có trách nhiệm cung cấp cho phòng tài chính kế toán báo báo kế hoạch tài chính hàng tháng, hàng quý, hàng năm, báo cáo kiểm kê tài sản, kiểm kê công cụ dụng cu, kiểm kê kho...

Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính tại Công ty:

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hàng năm lập Báo cáo tài chính theo thông tư số TT200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, bao gồm các báo cáo sau đây:

| | |
|---|---|
| + Bảng cân đối kế toán | Mẫu số B01 - DNN |
| + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh | Mẫu số B02 - DNN |
| + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ | Mẫu số B03 - DNN |
| + Bảng thuyết minh báo cáo tài chính | Mẫu số B09 – DNN |

Thời hạn hoàn thành báo cáo tài chính đối với Báo cáo tài chính năm chậm nhất là 90 ngày kể từ ngày kết thúc niên độ tài chính.

Báo cáo quản trị của Công ty: Công ty không lập báo cáo quản trị theo định kỳ, nó chỉ được lập theo yêu cầu khi cần thiết. Bao gồm các loại sổ như sau:

+ Báo cáo về tình hình nhập xuất tồn kho hàng hóa

+ Báo cáo theo dõi công nợ phải thu, phải trả với khách hàng và nghĩa vụ với nhà nước.

+ Báo cáo về tồn quỹ tiền mặt và tiền gửi ngân hàng

+ Báo cáo về tình hình bán hàng và kết quả kinh doanh

### *2.1.6. Tình hình hoạt động tài chính của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Năm 2019/2020 | | Năm 2020/2021 | |
| | | | | | Số tiền | % | Số tiền | % |
| 1 | Tổng tài sản | 384.188.964.006 | 473.986.393.819 | 532.184.981.181 | 89.797.429.813 | 23,37 | 58.198.587.362 | 12,28 |
| 2 | Tổng nguồn vốn | 384.188.964.006 | 473.986.393.819 | 532.184.981.181 | 89.797.429.813 | 23,37 | 58.198.587.362 | 12,28 |
| 3 | Vốn chủ sở hữu | 25.320.330.301 | 25.590.709.998 | 25.727.275.568 | 270.379.697 | 1,07 | 136.565.570 | 0,53 |
| 4 | Doanh thu thuần | 486.045.576.450 | 484.729.386.193 | 482.690.492.909 | (1.316.190.257) | (0,27) | (2.038.893.284) | (0,42) |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế | 275.028.451 | 355.952.526 | 405.966.559 | 80.924.075 | 29,43 | 50.014.033 | 14,05 |
| 6 | Chi phí thuế TNDN hiện hành | 36.799.300 | 85.572.929 | 104.700.593 | 48.773.629 | 132,54 | 19.127.664 | 22,35 |
| 7 | Lợi nhuận sau thuế | 238.229.151 | 270.379.597 | 301.265.966 | 32.150.446 | 13,50 | 30.886.369 | 11,43 |
| 8 | Số lượng lao động | 308 | 393 | 467 | 85 | 27,60 | 74 | 18,83 |
| 9 | Thu nhập bình quân/lao động/ tháng | 6.000.000 | 7.000.000 | 7.500.000 | 1.000.000 | 16,67 | 500.000 | 7,14 |

*(Nguồn: phòng kế toán Công ty TNHH TM và DV Đại Phát)*

***Nhận xét:***

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy, tình hình sản xuất, hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát trong ba năm gần đây có nhiều biến đổi. Nhìn chung, các chỉ tiêu kinh tế đều có xu hướng tăng. Trong năm 2021, do tình hình dịch bệnh kéo dài, các doanh nghiệp trên cả nước nói chung đều gặp nhiều trở ngại khó khăn, tuy nhiên do đặc điểm ngành nghề kinh doanh cũng như sản phẩm kinh doanh nên công ty không bị ảnh hưởng nhiều do dịch bệnh.

Tuy nhiên, Doanh thu có xu hướng giảm nhưng giảm không đáng kể, năm 2020 so với năm 2019 giảm 1.316.190.257 đồng tương ứng giảm 0,27%. Năm 2021 so với năm 2020 giảm 2.038.893.284 đồng tương ứng mức giảm 0,42%. Trong các năm 2019, 2020, 2021 doanh thu thuần giảm là do công ty chưa đưa ra được các chiến lược đúng đắn trong việc tổ chức quản lý, đẩy mạnh các chính sách cũng như các kênh bán hàng.

Tổng tài sản cũng như tổng nguồn vốn của Công ty tăng qua các năm, năm 2020 tăng 89.797.429.813 đồng tương ứng mức tăng 23,37% so với năm 2019. Năm 2021 so với năm 2020 tăng 58.198.587.362 đồng tương ứng mức tăng 12,28%. Tăng như vậy là do doanh nghiệp mở rộng nơi làm việc, đầu tư mạnh cho các trang thiết bị để phục vụ việc xây dựng và quản lí công ty 1 cách hiệu quả hơn.

Vốn chủ sở hữu năm 2020 tăng 270.379.697 đồng tương ứng tăng 1,07% so với năm 2019. Năm 2021 tăng 136.565.570 đồng tương ứng tăng 0,53% so với năm 2020. Ta thấy trong 3 năm gần đây vốn chủ sở hữu của công ty tăng nhẹ không đáng kể, hi vọng trong những năm tiếp theo vốn chủ sỡ hữu sẽ tăng mạnh giúp cho công ty hoạt động tốt hơn.

Lợi nhuận trước thuế năm 2020 tăng 80.924.075 đồng tương ứng tăng 29,43% so với năm 2019. Năm 2021 so với năm 2020 tăng 50.014.033 đồng tương ứng tăng 14,05%. Lợi nhuận trước thuế tăng chứng tỏ Công ty làm ăn hiệu quả. Nộp NSNN cũng tăng.

Số lượng người lao động năm 2020 so với năm 2019 tăng 85 người và giữ ổn định ở năm 2021 khi chỉ tăng 74 người, tương ứng tăng 18,83% so với năm 2020. Ta thấy hai năm gần đây số lượng lao động của doanh nghiệp tăng lên cho thấy sự phát triển, tiềm năng của công ty và nhu cầu người lao động cũng ngày càng tăng.

Tiền lương lao động bình quân năm 2021 so với năm 2020 có sự thay đổi nhẹ khi tăng từ 7.000.000 lên 7.500.000 tương ứng tăng mức tăng là 7,14% và năm 2020 có tăng mạnh hơn khi tăng 1.000.000 đồng/người tương ứng với tăng 16,67% so với năm 2019. Nguyên nhân là do số lượng lao động tăng lên, các hoạt động trong công ty diễn ra rất tốt và hoạt động có hiệu quả, vì số lượng người lao động nhiều hơn nên chất lượng làm việc rất tốt, vì vậy ban lãnh đạo công ty đã tăng lương cho nhân viên tận tụy với công ty để động viên nhân viên làm việc hiệu quả hơn nữa.

Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng năm 2020 tăng 32.150.446 đồng tương ứng tăng 13,50% so với năm 2019. Năm 2021 tăng 30.886.369 đồng tương ứng tăng 11,43% so với năm 2020... Điều này cho thấy Công ty làm ăn có lãi.

Như vậy, kết quả kinh doanh của công ty trong ba năm qua có những biến động tích cực, hoạt động kinh doanh thực sự hiệu quả. Tuy nhiên để cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trên thị trường thì công ty vẫn cần phải cố gắng hơn nữa để duy trì sự phát triển ổn định cũng như đưa công ty ngày một lớn mạnh và phát triển hơn nữa trong tương lai.

## *2.2. Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

### *2.2.1. Phân loại chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

#### *2.2.1.1. Phân loại chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Với đặc thù hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ doanh nghiệp lựa chọn hình thức phân loại chi phí theo mức độ hoạt động. Chi phí của doanh nghiệp sẽ được chia thành chi phí biến đổi và chi phí cố định.

*2.2.1.2. Phân loại doanh thu tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Công ty TNHH TM & DV Đại Phát là công ty hoạt động trên lĩnh vực thương mại và dịch vụ. Vì các lý do khách quan và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, công ty có áp dụng chính sách công nợ cho các đối tác, khách hàng. Do đó, doanh nghiệp phân loại doanh thu theo hoạt động kinh doanh và phương thức thanh toán tiền hàng.

- Phân loại theo hoạt động kinh doanh

+ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: gồm các khoản doanh thu từ hoạt động cung cấp dịch vụ vận chuyển quốc tế, nội địa và hoạt động cung cấp dịch vụ làm thủ tục xuất nhập khẩu, khai báo hải quan.

+ Doanh thu từ hoạt động tài chính gồm doanh thu từ lãi tiền gửi ngân hàng, đầu tư tài chính,...

+ Doanh thu khác: là các khoản phát sinh bất thường khi doanh nghiệp bán tài sản mà có.

- Phân loại theo phương thức thanh toán

+ Doanh thu bán hàng thu tiền ngay: khi khách hàng mua hàng hoá của doanh nghiệp, khách hàng sẽ thanh toán ngay tiền hàng hoá bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản ngân hàng để nhận hàng hóa, các chứng từ liên quan. Chỉ khi doanh nghiệp nhận được tiền thì mới bàn giao lại giấy tờ, chứng từ, hàng hóa cho khách hàng.

+ Doanh thu bán hàng chịu hay doanh thu trả chậm: là doanh nghiệp đồng ý cho khách hàng được ghi nhận công nợ bằng việc xác nhận các chứng từ liên quan và nghĩa vụ thanh toán tiền hàng hoá cho doanh nghiệp. Khi đã có đầy đủ bằng chứng và các giấy tờ thủ tục liên quan, doanh nghiệp sẽ bàn giao hàng hóa và chứng từ cho khách hàng. Tuy nhiên thời gian trả chậm tối đa công ty quy định là sau 30 ngày kể từ ngày khách hàng nhận được đầy đủ

chứng từ và hóa đơn, khách hàng sẽ phải thanh toán toàn bộ tiền hàng hoá về cho công ty.

*2.2.1.3. Phân loại kết quả hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Công ty TNHH TM & DV Đại Phát xác định kết quả bán hàng theo từng phòng ban, hoặc tổ, đội bán hàng, tùy theo đặc thù tổ chức quản lý doanh nghiệp. Để xác định được kết quả hoạt động bán hàng thì ngay từ đầu kế toán quản trị phân loại và tập hợp chi phí theo từng phòng ban, bộ phận, tổ đội bán hàng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng xác định doanh thu của từng bộ phận phòng ban, tổ đội tương ứng. Trên cơ sở đó,Công ty TNHH TM & DV Đại Phát xác định được kết quả bán hàng theo từng phòng ban, từng bộ phận, tổ đội bán hàng.

***2.2.2. Thực trạng xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát***

*2.2.2.1. Thực trạng xây dựng định mức chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Dựa trên những báo cáo xây dựng định mức chi phí mà em thu thập được từ Công ty TNHH TM & DV Đại Phát thì có thể thấy Công ty đã có xây dựng định mức chi phí cho hoạt động kinh doanh của mình tại các bộ phận.

Đối với xây dựng định mức chi phí quản lý doanh nghiệp và định mức chi phí bộ phận bán hàng: Công ty TNHH TNHH TM & DV Đại Phát xây dựng định mức các chi phí này chủ yếu dựa trên tính chất cảm quan về chi phí tiền điện thoại, chi phí tiếp khách, chi phí đi lại, công tác phí của các bộ phận...mà chưa hề có một công thức tính toán cụ thể nào.

*2.2.2.2. Thực trạng lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

Vào tháng 12 hàng năm Công ty tổ chức họp xây dựng kế hoạch cho năm tới và điều chỉnh chiến lược phát triển Công ty cho phù hợp với thực tế của Công ty và thực trạng nền kinh tế. Cuộc họp thường kéo dài khoảng 2 – 3

ngày và có sự tham dự của đầy đủ các trưởng bộ phận và lãnh đạo Công ty. Sau khi cuộc họp kết thúc mọi người cùng thống nhất được kế hoạch kinh doanh của Công ty cho năm tới, các trưởng bộ phận có trách nhiệm lập kế hoạch chi tiết cho bộ phận mình để thực hiện kế hoạch chung của Công ty. Các mục tiêu và những việc cần làm của từng bộ phận phải hướng tới việc thực hiện mục tiêu chung của Công ty.

Bảng dự toán chi phí, doanh thu và kết quả được lập dựa trên cơ sở kết quả thực hiện của năm trước và căn cứ vào nhu cầu của thị trường đối với từng loại sản phẩm; dựa trên báo cáo về tình hình kinh tế xã hội của đất nước, chính sách, chế độ của nhà nước.

Nội dung của bảng dự toán chi phí, doanh thu và kết quả được chi tiết như sau:

**BẢNG 2.1: DỰ TOÁN CHI PHÍ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN 2021**

| TT | Diễn giải | Năm 2022 |
|---|---|---|
| **I** | **Doanh thu** | **785,366,535,252** |
| **II** | **Các khoản giảm trừ** | **88,638,382,051** |
| 1 | Chiết khấu bán hàng | 63,176,384,854 |
| 2 | Hàng bán trả lại | 25,461,997,198 |
| 3 | Giảm giá hàng bán | 0 |
| **III** | **Doanh thu thuần** | **696,728,153,201** |
| IV | Giá vốn hàng bán | 647,957,182,477 |
| ***V*** | ***Lợi nhuận gộp*** | ***48,770,970,724*** |
| VI | Doanh thu tài chính | ***1,127,418*** |
| VII | Chi phí tài chính (Lãi vay, phí CK)- phân bổ | 3,702,233,193 |
| ***VIII*** | ***Chi phí bán hàng*** | ***27,619,146,943*** |
| ***A*** | ***Chi phí cố định*** | ***16,202,590,525*** |
| *1* | *Chi phí công cụ dụng cụ, văn phòng phẩm* | *238,968,028* |
| *2* | *Chí phí khấu hao TSCĐ, thuê nhà* | *2,716,451,025* |
| *3* | *Chi phí tiền lương, thưởng bộ phận bán hàng* | *10,620,423,325* |
| *4* | *Chi phí BHXH,BHTN, KPCĐ bộ phận bán hàng* | *1,131,702,720* |
| *5* | *CP tiền ăn giao hàng* | *412,993,000* |
| *6* | *CP trích trước thưởng tết nhân viên* | *1,082,052,426* |
| **B** | **Chi phí biến đổi** | **11,416,556,418** |
| 1 | Lương doanh số+trọng tải | 1,930,744,418 |
| 2 | Chi phí tiền xăng, dầu, luật vé, sửa xe, giao hàng | 2,177,792,585 |
| 3 | Chi phí vận chuyển, bốc xếp thuê ngoài | 95,997,459 |

| | | |
|---|---|---|
| 4 | Chi phí hoa hồng, khuyến mại cho khách hàng | 5,374,566,272 |
| 5 | Chi phí hội nghị hội thảo khách hàng, Du lịch | 0 |
| 6 | Chi phí công tác phí + Marketing + khác | 1,308,051,807 |
| 7 | Chi phí trích trước quà tết cho khách hàng | 529,403,878 |
| **C** | **Chi phí phân bổ (Các CP bán hàng khác)** | **285,602,946** |
| ***IX*** | ***Chi phí quản lý doanh nghiệp*** | ***12,007,127,618*** |
| **A** | **Chi phí cố định** | **9,799,723,519** |
| 1 | Chi phí tiền lương, thưởng bộ phận quản lý | 5,568,760,610 |
| 2 | Chi phí BHXH,BHTN, KPCĐ bộ phận quản lý | 436,974,187 |
| 3 | Chi phí điện, nước, điện thoại văn phòng | 437,202,208 |
| 4 | Chi phí khấu hao TSCĐ,CCDC,VPP,NVL… | 776,941,545 |
| 5 | Chi phí tiền ăn ca cán bộ công nhân viên | 213,905,151 |
| 7 | Chi phí trích trước thưởng tết BP quản lý | 696,095,076 |
| 8 | CP ngoại giao tết | 500,000,000 |
| 9 | CP dự phòng rủi ro | 1,169,844,742 |
| **B** | **Chi phí biến đổi** | **2,207,404,099** |
| 1 | CP công tác phí + chi khác (6428) | 2,207,404,099 |
| ***X*** | ***Thu nhập khác*** | ***6,217,983,442*** |
| 1 | Thu nhập từ chiết khấu, tích điểm, khác | 4,893,526,739 |
| 2 | Thu nhập khác | 1,324,456,703 |
| ***XI*** | ***Chi phí khác*** | ***158,252,191*** |
| **XII** | **Lãi, lỗ** | **11,503,321,639** |

*( Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát)*

Như vậy, có thể thấy Công ty TNHH TM & DV Đại Phát đã lập dự toán chi phí, doanh thu và lợi nhuận cho năm 2021 chi tiết rõ ràng cho từng khoản mục. Đặc biệt phần chi phí bán hàng và chi phí quản lí doanh nghiệp công ty chia làm hai loại rõ ràng là biến phí và định phí. Hơn nữa mỗi phần biến phí và định phí lại chia ra từng khoản phí cụ thể, chi tiết.

### 2.2.3. Thực trạng thu thập thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

*2.2.3.1. Thực trạng thu thập thông tin về chi phí tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

**** Thông tin quá khứ***

- Công ty TNHH TM & DV Đại Phát tổ chức hạch toán ban đầu với việc phân loại các khoản chi phí theo nội dung của từng khoản mục chi phí.

Chi phí kinh doanh của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát gồm giá vốn hàng bán; chi phí bán hàng; chi phí QLDN. Đa phần các khoản mục chi phí này được phẩn bổ và kết chuyển vào giá thành hàng hoá, từ đó xác định giá bán của hàng hoá đó.

+ Chi phí giá vốn hàng bán: Bao gồm toàn bộ là giá thực tế của hàng hoá mua đầu vào, phí thu mua phân bổ cho hàng hoá được xác định là đã tiêu thụ trong kỳ (giá thực tế của hàng hoá mua gồm giá mua hàng hoá và chi phí thu mua).

+ Chi phí bán hàng: Gồm toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng trong kỳ như: Tiền lương trả cho nhân viên kinh doanh, chi phí tiếp khách hàng, chi phí chi phí maketting, chi phí quảng cáo, chi phí hoa hồng...

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Gồm chi phí lương cho các bộ phận phòng ban, lương cho bộ phận lái xe, xăng dầu, điện thoại, tiếp khách, chi phí thuê nhà xưởng, kho bãi, khấu hao TSCĐ,.... Các chi phí này được theo dõi rất chi tiết theo từng khoản mục và chiếm một tỷ trọng khá lớn trong chi phí kinh doanh. Do doanh nghiệp mở rộng kinh doanh và ngày càng phát triển nên các khoản chi phí này thường cao hơn so với năm trước, mức lương nhân

viên cao hơn, các khoản phí và lệ phí,... cũng tăng lên cùng với quy mô của công ty.

+ Chi phí tài chính: Gồm các chi phí phát sinh trong giao dịch thuộc hoạt động tài chính như lãi tiền vay dùng cho hoạt động kinh doanh, chiết khấu thanh toán cho người mua hàng, lỗ do bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá hối đoái và chi phí khác liên quan đến hoạt động tài chính.

+ Chi phí khác: Gồm chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ...

- Tổ chức chứng từ sử dụng:

Phòng kinh doanh căn cứ tình hình thực tế số lượng lô hàng phát sinh và dự kiến nhu cầu hàng hoá phát sinh sẽ xác định khối lượng hàng hoá đầu vào. Sau khi được phê duyệt về định mức và tổng số lượng dịch vụ đầu vào, cùng với bộ phận có liên quan ký các Hợp đồng kinh tế. Hợp đồng kinh tế mua hàng hóa sẽ được Giám đốc ký kết với nhà cung cấp như đại lý, hãng điện lạnh, hãng sơn,.. Khi chuyển hàng hóa đến công ty hoặc địa chỉ kho bãi của khách hàng theo các hợp đồng đã ký kết, đơn vị bán hàng đồng thời phải bàn giao Hoá đơn giá trị gia tăng (Liên 2 – Giao khách hàng) cho bộ phận kiểm nhận hàng hóa. Sau khi hoàn thành thủ tục nhận hàng hoặc nhập hàng về kho bãi của công ty, hoá đơn GTGT này và phiếu nhập kho sẽ được chuyển đến cho bộ phận kế toán để thực hiện việc tính toán và ghi chép.

Ngoài chi phí dịch vụ vận chuyển chính theo giá trên hợp đồng, công ty còn phải chịu các khoản chi phí phát sinh thu mua dịch vụ đến khi hàng hóa nhập kho của khách hàng. Chứng từ về chi phí thu mua là Hóa đơn GTGT về chi phí vận chuyển, bốc dỡ, nhân công tại bến bãi,...

Đối với các khoản chi phí liên quan đến nhân công như: Chi phí tiền lương, phụ cấp tiền lương, các khoản chi theo chế độ,… căn cứ vào Bảng chấm công tháng, Bảng thanh toán lương cho cán bộ công nhân viên, các quyết định thanh toán lên lương,… Kế toán thực hiện hạch toán vào chi phí bán hàng (nếu liên quan đến đội bán hàng) hoặc chi phí quản lý doanh nghiệp.

Các khoản chi phí khác, căn cứ vào Phiếu đề nghị thanh toán, Hóa đơn GTGT, chứng từ liên quan đến thanh toán như Phiếu chi, Giấy báo Nợ của Ngân hàng,… kế toán thực hiện ghi nhận vào chi phí.

- Tổ chức tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng một số tài khoản để phản ánh chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình như sau:

TK 632 – Giá vốn hàng bán;

TK 641 – Chi phí bán hàng;

TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp;

TK 635 – Chi phí tài chính;

Trong đó để phục vụ cho việc quản lý cũng như cung cấp thông tin chi tiết cho nhà quản trị để đưa ra quyết định thì TK 632 được công ty chi tiết thành TK 6321 – Giá vốn hàng hoá chính và TK 6322 – Giá vốn hàng hoá đi kèm. Những chi phí khác phát sinh ngoài hoạt động kinh doanh thông thường được phản ánh vào TK 811 – Chi phí khác.

- Sử dụng hệ thống sổ kế toán

*Về giá vốn hàng bán:*

Công ty áp dụng phương pháp đích danh để tính giá vốn dịch vụ hàng bán. Khi bán hàng hóa dịch vụ, giá vốn hàng bán được tính bằng đúng các chi phí liên quan đến lô hàng hóa đó (bao gồm giá mua hàng hoá và chi phí thu mua nếu có đã phân bổ). Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK xác định KQKD. Kế toán ghi Nợ TK 911 đồng thời ghi Có cho TK 632.

*Về chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp*

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ thực tế về các chi phí trực tiếp phát sinh, kế toán lập chứng từ ghi sổ, hệ thống tự động ghi nhận các khoản chi phí đó vào các sổ chi tiết, sổ cái; cuối kỳ, hệ thống tự động tổng hợp vào Bảng tổng hợp chi tiết và cân đối số phát sinh. Khi phát sinh nghiệp vụ kế toán ghi Nợ cho TK 641 hoặc TK 642 đồng thời ghi Có cho các TK liên quan.

Cuối kỳ, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp được kết chuyển sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh. Kế toán ghi Nợ TK 911 đồng thời ghi Có cho TK 641, 642.

*Về chi phí tài chính và các chi phí khác*

Khi nhận được các chứng từ liên quan như thông báo lãi vay của ngân hàng, hóa đơn phí ngân hàng… kế toán lập chứng từ và ghi sổ cái TK 635 và các sổ kế toán có liên quan.

Các khoản chi phí khác: Công ty sử dụng TK 811 – Chi phí khác để ghi nhận. Căn cứ vào chứng từ thực tế, kế toán nhập vào chương trình, hệ thống tự động cập nhập vào các tài khoản tương ứng.

Cuối kỳ, TK 635 và TK 811 được kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- Lập báo cáo kế toán quản trị: Hàng quý kế toán tập hợp các chi phí phát sinh trong kỳ để lập báo cáo chi phí kinh doanh của kỳ đó và nộp cho kế toán trưởng. Báo cáo chi phí theo Quý của Công ty mới chỉ dừng ở mức tập trung, phân loại các khoản chi phí là chi phí giá vốn kinh doanh hàng hoá, chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng và chi phí khác.

***Thông tin tương lai***

- Hoạch định mục tiêu: Các cấp quản lý của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hoạch định kế hoạch muốn tăng được lợi nhuận của công ty thì phải giữ ổn định được các khoản chi phí của doanh nghiệp. Trong thời buổi kinh tế khó khăn hiện nay, với những chi phí đầu vào ngày càng tăng, mà bản thân công ty TNHH TM&DV Đại Phát mua hàng hoá để cung cấp cho khách hàng thì việc giữ ổn định các chi phí đầu vào là vô cùng quan trọng. Vì vậy việc hoạch định chiến lược về chi phí của doanh nghiệp trong giai đoạn tiếp theo là giữ ổn định chi phí giá vốn đầu vào của doanh nghiệp, dần dần tiến tới việc giảm được chi phí giá vốn để có được giá bán dịch vụ giảm, cạnh tranh với các đối thủ khác trong cùng ngành.

- Lựa chọn nguồn thông tin: Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hiện nay sử dụng báo cáo quản trị của các năm trước và tình hình thực tế để hạch định, lên kế hoạch phân loại chi phí chi tiết cho từng khoản mục.

- Xử lý phân tích thông tin: kế toán tại công ty TNHH TM & DV Đại Phát chủ yếu mới chỉ tiếp cận xử lý thông tin kế toán quản trị theo phương pháp so sánh các khoản mục chi phí phát sinh giữa các quý trong năm. Từ đó kế toán sẽ cung cấp được thông tin cho nhà quản trị kiểm soát được chi phí phát sinh giữa các quý sẽ như thế nào và xây dựng được kế hoạch chi phí kinh doanh cho năm kế tiếp dựa theo những kinh nghiệm đã có từ những năm trước.

**** Vận dụng thực tế:***

**NV1**: Ngày 05/01/2021 Công ty thanh toán tiền xăng xe đưa đón lãnh đạo cho cửa hàng xăng dầu Ninh Bình là 1.856.250đ (bao gồm 10% thuế VAT) kèm theo HĐ 0066310, Công ty lập phiếu chi tiền. (*Phụ lục sổ cái TK 642- Chi phí quản lí doanh nghiệp)*

Kế toán quản trị trong nghiệp vụ này sẽ thu thập chứng từ kế toán từ kế toán tài chính, ghi chép lại đầy đủ các khoản chi phí phát sinh là thanh toán tiền xăng xe đưa đón lãnh đạo và thuế GTGT 10%. Sau đó kế toán sẽ đưa vào các tài khoản chi phí phù hợp với tổ chức tài khoản kế toán để có thể phân loại chi phí giúp cho quá trình sau này nhà quản trị cần thông tin để kiểm soát chi phí sẽ nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Kế toán phản ánh chi phí quản lí doanh nghiệp vào TK 642:1.687.500 VNĐ- Có TK 111: 1.687.500 và tài khoản thuế GTGT Nợ TK 1331: 168.750VNĐ- Có TK 111: 168.750VNĐ. Việc tổ chức tài khoản kế toán chi tiết đến cấp 2 giúp cho nhà quản trị khi rà soát lại thông tin sẽ dễ dàng Hơn nữa đây cũng là cơ sở để nhà quản trị có thể so sánh chi phí quản lí doanh nghiệp với những dịch vụ tương tự sau này.

**NV2**:Ngày 15 tháng 01 năm 2021 căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564120 (tháng 01 năm 2021) dùng cho bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý

doanh nghiệp. Theo phân bổ,số tiền điện thoại dùng cho bộ phận bán hàng là 2.005.300 VNĐ và số tiền dùng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp là 6.370.200 VNĐ đã bao gồm thuế GTGT. Kế toán xuất tiền mặt để thanh toán cho đơn vị cung cấp. (*Phụ lục sổ cái TK641,642)*

Kế toán đầu tiên sẽ phải phân loại chi phí này đâu là cho bộ phận bán hàng, đâu là cho bộ phận quản lý doanh nghiệp để quản lý chi phí một cách hiệu quả. Sau đó, từ việc đã phân loại được chi phí cho từng bộ phận, kế toán sẽ lựa chọn đúng tài khoản chi phí, chi tiết rõ ràng đến cấp nhỏ nhất để hạch toán. Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564120 kế toán sử dụng TK 641 số tiền 1.823.000 đồng, và TK 133 số tiền 182.300 đồng. Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564121 kế toán sử dụng TK 642 số tiền 5.791.091 đồng và TK 133 số tiền 579.109 đồng. Việc phân chia rõ chi phí cho từng bộ phận và sử dụng tài khoản kế toán chi tiết giúp cho kế toán quản trị và các cấp quản lý sau này có thể kiểm soát rõ ràng, nhanh chóng các khoản chi phí tiền điện thoại phát sinh của từng bộ phận tại mỗi báo cáo nhanh hoặc báo cáo quý trong kỳ. Từ đó nhà quản trị sẽ đưa ra được quyết định có phân bổ lại chi phí hay tiếp tục áp dụng chính sách hiện tại hay không và với số tiền chi phí bỏ ra đó, các bộ phận có tạo ra hiệu quả tối ưu không.

**NV3:** Ngày 31/01/2021, Trên cơ sở bảng chấm công nhận từ phòng nhân sự, kế toán tính ra tổng lương nhân viên bán hàng tháng 01 là 371.932.575 đồng, các khoản trích theo lương tính vào chi phí doanh nghiệp của Công ty là: 87.404.155 đồng. (*Phụ lục sổ cái TK641- Chi phí bán hàng*)

Kế toán quản trị xử lý nghiệp vụ này như sau:

Với các thông tin đã thu thập, kế toán quản trị cần nhận định rõ đây là khoản chi phí bán hàng. Sau đó kế toán sẽ đưa vào khoản chi phí bán hàng và các khoản trích theo lương tính vào chi phí doanh nghiệp để phân loại chi phí để đưa ra thông tin cho các nhà quản lí hoạch định chiến lược.

Kế toán phản ánh chi phí quản lí bán hàng vào TK 641:371.932.575 VNĐ-Có TK 334: 641:371.932.575 và Nợ TK 641:87.404.155 VNĐ- Có TK 338: 87.404.155 VNĐ.

*2.2.3.2. Thực trạng thu thập thông tin về doanh thu tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

***- Thu thập thông tin quá khứ***

- Công ty TNHH TM & DV Đại Phát tổ chức hạch toán ban đầu với việc phân loại các khoản doanh thu theo nội dung của từng khoản mục doanh thu.

Công ty TNHH TM & DV Đại Phát là công ty chuyên cung cấp các loại hàng hoá về điện lạnh điện tử, sơn nội thất, đồ điện nước,... Do đó, doanh thu của công ty gồm doanh thu hàng điện lạnh- điện tử, doanh thu sơn nội thất, doanh thu đồ điện nước,...

**** Phương thức bán hàng***

***Phương thức bán buôn***

Bán buôn là việc bán sản phẩm, hàng hóa cho các doanh nghiệp, các cửa hàng đại lý, ... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức khác hay phục vụ cho việc khác nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế.

- Bán buôn qua kho: Đây là hình thức bán buôn mà hàng hoá bán được xuất ra từ kho của DN. Theo phương thức này có 2 hình thức bán buôn:

+ Bán buôn qua kho bằng cách giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến kho doanh nghiệp thương mại để nhận hàng. Doanh nghiệp xuất kho hàng hoá giao trực tiếp cho đại diện bên mua.

+ Bán buôn qua kho bằng cách vận chuyển thẳng hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp thương mại xuất kho hàng hoá bằng phương tiện vận tải của mình hay thuê ngoài chuyển đến giao cho bên mua tại một địa điểm đã được thoả thuận giữa hai bên.

- Bán buôn vận chuyển thẳng: Đây là hình thức bán buôn mà các doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng về không nhập kho mà chuyển thẳng cho bên mua. Phương thức này được thực hiện theo các hình thức:

+ Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán

Theo hình thức này, doanh nghiệp không tham gia vào việc thanh toán tiền mua hàng, bán hàng với người mua, người bán. Doanh nghiệp chỉ thực hiện việc môi giới và hưởng hoa hồng, còn người mua sẽ thanh toán tiền hàng với người bán chứ không phải với doanh nghiệp.

+ Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán

Theo hình thức này, doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng chuyển hàng đi bán thẳng cho bên mua tại một địa điểm đã thoả thuận. Hàng hoá lúc này vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp. Chỉ khi bên mua thanh toán hoặc khi doanh nghiệp nhận được giấy biên nhận hàng và bên mua chấp nhận thanh toán thì hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ. Trong trường hợp này, doanh nghiệp tham gia thanh toán với cả hai bên: Thu tiền bán hàng của người mua và trả tiền mua hàng cho người bán.

***Phương thức bán lẻ***

Bán lẻ là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng nhằm đáp ứng nhu cầu sinh hoạt cá nhân và bộ phận nhu cầu kinh tế tập thể. Số lượng tiêu thụ của mỗi lần bán thường nhỏ, có nhiều phương thức bán lẻ:

- Hình thức bán hàng thu tiền tập trung: Theo hình thức này nhiệm vụ thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau.

- Hình thức bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp của khách và giao hàng cho khách.

- Hình thức bán hàng trả chậm, trả góp: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng nhiều lần. Doanh nghiệp thương mại ngoài số tiền thu theo giá bán hàng còn thu thêm ở người mua một khoản tiền lãi vì trả chậm.

- Tổ chức 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 số 01 GTKT3/003): Được lập thành 3 liên.

Liên 1: Được lưu tại quyển hóa đơn

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Dùng để thanh toán

+ Phiếu thu (Mẫu số 01-TT): Do bộ phận kế toán lập thành 3 liên khi nhận được tiền thanh toán của khách hàng. 01 liên lưu tại quyển phiếu thu của công ty, 01 liên giao cho khách hàng, 01 liên giao cho thủ quỹ để ghi sổ quỹ. Trên phiếu ghi đầy đủ các nội dung, thông tin sau đó chuyển cho phòng kế toán để kế toán trưởng kiểm tra và Tổng Giám đốc ký duyệt.

+ Hợp đồng mua bán hàng hoá

+ Bảng kê xuất hóa đơn

+ Biên bản nghiệm thu hàng hoá

+ Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, uỷ nhiệm thu, giấy báo Có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng…)

- Tổ chức tài khoản sử dụng

Khi hạch toán doanh thu từ hoạt động kinh doanh thông thường, Công ty sử dụng TK 511, chi tiết thành TK 5111 – Doanh thu bán hàng hoá. Để thuận tiện cho nhà quản trị có thể dễ dàng, nhanh chóng kiểm soát được doanh thu bán hàng hoá.

Với những khách hàng lớn, giao dịch thường xuyên, công ty luôn có những chính sách ưu đãi với khách hàng. Khách hàng mua hàng hoá nhiều của công ty, công ty có thực hiện chiết khấu, giảm giá hàng bán, phần giảm giá này được kế toán hạch toán vào tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- Sử dụng hế thống sổ kế toán

Công ty TNHH TM & DV Đại Phát sử dụng phần mềm kế toán MISA để thực hiện hạch toán kế toán. Chương trình có những tính năng ưu việt hỗ trợ công tác kế toán. Từ dữ liệu do kế toán nhập vào ban đầu, chương trình tự động cập nhật vào các sổ chi tiết, sổ cái các tài khoản tương ứng, và có khả năng tổng hợp báo cáo cuối kỳ theo quy định của Bộ Tài chính và một số báo cáo khác.

Hàng ngày, tùy vào từng loại nghiệp vụ cụ thể, căn cứ vào chứng từ thực tế, kế toán tiến hành nhập số liệu vào phần mềm MISA, sau đó số liệu được tự động cập nhật vào sổ chi tiết TK 5111, TK 3331,131..., sổ cái TK 511. Cuối kỳ hệ thống chiết xuất ra Sổ tổng hợp TK 511, Bảng cân đối số phát sinh TK 511, doanh thu được kết chuyển sang TK 911.

Với hoạt động bán hàng, doanh thu được ghi nhận tại thời điểm hàng hóa được chuyển giao, khách hàng thanh toán 100% tiền hàng.

*Trường hợp khách hàng thanh toán ngay*, căn cứ vào Phiếu thu hay Phiếu báo có của ngân hàng, hay Giấy nộp tiền vào ngân hàng, kế toán nhập vào chương trình, ghi tăng doanh thu và tăng tài khoản tiền hoặc tương đương tiền tương ứng.

*Trường hợp khách hàng trả tiền sau*, căn cứ vào Hóa đơn, hợp đồng, kế toán hạch toán tăng doanh thu đồng thời ghi nhận khoản phải thu. Khi nhận được chứng từ thanh toán thì kế toán tiến hành tất toán khoản phải thu đó.

Doanh thu hoạt động kinh doanh được phản ánh như sau:

Kế toán ghi Nợ TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, phải thu khách hàng đồng thời ghi Có TK doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Với hoạt động cung cấp hàng hoá, tại thời điểm khách hàng ký hợp đồng và đặt cọc một phần giá trị hợp đồng, kế toán ghi nhận ban đầu vào sổ kế toán. Ghi Nợ TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đồng thời ghi Có cho TK phải thu khách hàng.

Khi hoàn thành việc cung cấp hàng hoá, khách hàng ký nhận Biên bản nghiệm thu hàng hoá cung cấp, căn cứ vào bộ chứng từ, kế toán ghi Nợ cho TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, phải thu khách hàng đồng thời ghi Có cho TK doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Với hoạt động tài chính, căn cứ vào các chứng từ liên quan như thông báo lãi của các ngân hàng, biên bản đánh giá số dư ngoại tệ… kế toán lập chứng từ ghi sổ phản ánh doanh thu hoạt động tài chính phát sinh sau đó chuyển chứng từ ghi sổ cho kế toán tổng hợp để ghi sổ cái TK doanh thu hoạt động tài chính.

Công ty kinh doanh chấp nhận cho khách hàng thanh toán bằng ngoại tệ hoặc nội tệ quy đổi, do đó số lượng ngoại tệ tại công ty khá lớn và nhiều chủng loại. Việc đánh giá số dư ngoại tệ cũng là một nghiệp vụ đáng quan tâm, được tiến hành vào cuối năm. Thu từ chênh lệch tỷ giá các ngoại tệ được hạch toán như sau: Ghi Nợ cho TK chênh lệch tỷ giá hối đoái đồng thời ghi Có cho TK doanh thu hoạt động tài chính.

Đối với các khoản thu nhập khác, căn cứ vào chứng từ nhận được, kế toán ghi Nợ cho TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đồng thời ghi có cho TK thu nhập khác.

- Lập báo cáo quản trị doanh thu: Hàng quý kế toán tập hợp các doanh thu phát sinh trong kỳ để lập báo cáo doanh thu của kỳ đó và nộp cho kế toán trưởng. Báo cáo doanh thu theo Quý của Công ty mới chỉ dừng ở mức tập trung, phân loại các khoản doanh thu là doanh thu từ hoạt động bán hàng, doanh thu tài chính, doanh thu khác.

***- Thông tin tương lai***

- Hoạch định mục tiêu: Như việc khảo sát thực tế tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát về quan hệ giữa doanh thu, chi phí và xác định kết quả bán hàng, các cấp quản lý của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hoạch định kế hoạch muốn tăng được lợi nhuận của công ty thì phải giữ ổn định được các khoản chi phí của doanh nghiệp. Như vậy muốn lợi nhuận của công ty được tăng lên thì chỉ còn cách làm tăng doanh thu của công ty trong khi giá bán vẫn cố gắng được giữ nguyên. Để để tăng được doanh thu theo mục tiêu của công ty đề ra thì kế toán quản trị cần phải thu thập thông tin một cách cụ thể, hiệu quả và nắm được những thông tin có tính chất phù hợp, nhanh chóng để nhà quản trị có thể đưa ra quyết định kịp thời, nắm lấy cơ hội kinh doanh.

- Lựa chọn nguồn thông tin: Công ty TNHH TM&DV Đại Phát hiện nay sử dụng số liệu thông tin về số lượng hàng hoá và doanh thu từng hàng hoá sẽ phát sinh trong giai đoạn tiếp theo của công ty. Các đầu mục doanh thu này

vẫn sẽ là doanh thu từ hoạt động bán hàng hoá, doanh thu tài chính và doanh thu khác.

- Xử lý phân tích thông tin: kế toán tại công ty TNHH TM&DV Đại Phát chủ yếu mới chỉ tiếp cận xử lý thông tin kế toán quản trị theo phương pháp so sánh doanh thu,chi phí phát sinh giữa các tháng trong năm. Từ đó kế toán sẽ cung cấp được thông tin cho nhà quản trị kiểm soát được số lượng hàng hoá phát sinh giữa các tháng và doanh thu từ các loại hàng hoá đó đem về. Bên cạnh đó, nhà quản trị khi tiếp cận các thông tin này có thể xây dựng được kế hoạch số lượng hàng hoá và doanh thu dịch vụ cho năm kế tiếp dựa theo những kinh nghiệm đã có từ những năm trước.

***Vận dụng thực tế***

**NV1**: Ngày 10/01/2021 Công ty xuất bán hàng cho Công ty TNHH MTV TM & SX Quốc Thịnh, chưa thu tiền người mua với số lượng như sau:

- 1.000 mét dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x4 giá bán chưa thuế là 17.500đ/m, thuế GTGT 10%

- 2.000 mét dây Cadivi đôi mềm Vcmo 2x2.5 giá bán chưa thuế là 12.500đ/m, thuế GTGT 10%

- 100 chiếc máy bơm Tiến Phát 200 (ROLLSTAR P200) giá bán chưa thuế là 653.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%

- 100 chiếc máy bơm Tiến Phát 760 giá bán chưa thuế là 737.000đ/chiếc, thuế GTGT 10%

Theo chính sách của Công ty mặt hàng máy bơm của Tiến Phát các loại được Công ty áp dụng chiết khấu thương mại 2% trên giá bán.

Ngày 10/01/2021 phát hành hóa đơn GTGT số 0057512.

Ngày 10/01/2021 phát hành hóa đơn GTGT CKTM số 0057513.

Nghiệp vụ bán hàng được thực hiện qua các biểu sau:

Kế toán bán hàng căn cứ vào hóa đơn giá trị gia tăng, phiếu xuất kho và công nợ phải thu cập nhật các thông tin liên quan ghi sổ chi tiết và định khoản:

Nợ TK 131: 199.650.000

Có TK 5111: 181.500.000

Có TK 3331: 18.150.000

Căn cứ vào hóa đơn GTGT chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh kế toán định khoản ghi sổ chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu, công nợ phải thu:

Nợ TK 5211: 3.058.000

Nợ TK 3331: .278.000

Có TK 131: 2.780.000

Trích dẫn: Ngày 11/01/2021, Công ty TNHH TM&XD Quốc Thịnh thanh toán tiền mua hàng ngày 10/01/2021 bằng tiền gửi ngân hàng.

Kế toán căn cứ vào giấy báo Nợ của ngân hàng cập nhật vào sổ tiền gửi các thông tin và định khoản:

Nợ TK 112: 199.650.000

Có TK 131: 199.650.000

*(Phụ lục sổ cái TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ)*

Kế toán quản trị khi nhận được nghiệp vụ này sẽ yêu cầu các chứng từ liên quan đến để ghi chép, lưu giữ lại làm cơ sở cho những hoạt động kế toán sau này. Khi đã có đầy đủ chứng từ, ghi nhận doanh thu, kế toán cần phân loại rõ doanh thu này từ hoạt động kinh doanh hàng hoá chínhTK 51111 hay doanh thu từ hàng hoá đi kèm TK 51112. Ở trường hợp này thì doanh thu từ hàng hoá chính của Công ty nên được ghi nhận vào TK 5111:181.500.000VND và ở đây có khoản thuế đầu ra TK 3331: 18.150.000VND. Việc phân loại rõ từng khoản mục doanh thu như này giúp cho nhà quản trị có thể kiểm soát được doanh thu của công ty đến chủ yếu nhờ hoạt động kinh doanh nào, loại hình dịch vụ nào đem lại nhiều doanh thu nhất cho công ty. Từ đó nhà quản trị có thể tập hợp được các doanh thu, ra quyết định kinh doanh phù hợp cho công ty và nhắm mạnh vào dịch vụ đang đem lại doanh thu tốt nhất cho công ty mình.

Với các thông tin nghiệp vụ như trên, kế toán xác định được khoản doanh thu đem về cho công ty là 181.500.000VND (chưa bao gồm VAT). Giảm giá hàng bán theo chính sách của Công ty là 3.058.000VNĐ. Giá vốn mà doanh nghiệp phải bỏ ra mua hàng hoá đã xác định từ trước là 166.000.000 VND. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ của lô hàng này là 181.500.000 VND. Tuy nhiên để xác định lợi nhuận của lô hàng này, kế toán còn phải tập hợp các khoản chi phí khác như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp,... liên quan tới lô hàng và được phân bổ trong kì kinh doanh.

*2.2.3.3. Thực trạng thu thập thông tin về xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát*

***Chứng từ sử dụng***

Kế toán kết quả sử dụng một số chứng từ tự lập như sau: Bảng tính kết quả hoạt động bán hàng, kết quả khác, tờ khai tạm tính thuế TNDN, tờ khai quyết toán thuế TNDN, Bảng xác định thuế TNDN hoãn lại phải trả...

***Tài khoản sử dụng***

Công ty sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh. Cuối kỳ (cuối tháng, quý, năm) công ty tiến hành xác định kết quả bán hàng. Các khoản doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ và doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và các khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN được kết chuyển vào bên Có TK 911, các khoản chi phí như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác, giá vốn hàng bán, chi phí thuế TNDN được kết chuyển vào bên Nợ TK 911.

Số dư trên TK 911 bên Có hoặc bên Nợ thể hiện số lãi (lỗ) trong kỳ kinh doanh. Số dư này được kết chuyển sang TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối.

****Vận dụng thực tế***

Thực trạng kế toán kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát trong năm 2021 được thể hiện thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. *( Phụ lục TK911- Xác định kết quả kinh doanh)*

Tại thời điểm cuối năm Công ty tiến hành xác định kết quả HĐKD.

Căn cứ vào số lũy kế trên sổ kế toán của các tài khoản có liên quan kế toán tiến hành kết chuyển như sau:

- Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh.
- Kết chuyển giá vốn hàng bán.
- Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính,chi phí khác.
- Kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN.

***2.2.4. Phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng phục vụ cho việc ra quyết định tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát***

*2.2.4.1.Phân tích đánh giá tình hình thực hiện các dự toán,định mức chi phí.*

- *Phân tích biến động giá vốn hàng bán*:

**Bảng 2.1: So sánh DTBH giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021 (ĐVT: VNĐ)**

| Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | chêch lệch | % |
|---|---|---|---|---|
| Doanh thu bán hàng | 23,733,780,408 | 21,360,402,367 | -2,373,780,408 | 10 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Dựa bảng trên ta thấy thực tế doanh thu bán hàng giảm 2,373,789,408 đồng tương ứng 10%. Điều này do đầu năm người tiêu dùng giảm sử dụng…

- *Phân tích biến động giá vốn hàng bán*:

Dựa trên số thực tế phát sinh tháng 2 năm 2021 và số dự toán để đánh giá mức biến động của giá vốn hàng bán.

**Bảng 2.2: So sánh GVHB giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021 (ĐVT: VNĐ)**

| Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | chêch lệch | % |
|---|---|---|---|---|
| Giá vốn hàng bán | 19,627,280,000 | 15,701,824,000 | 3,925,456,000 | 25 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Từ bảng so sánh trên ta thấy, trong kỳ giá vốn hàng bán thực tế phát sinh so với dự toán giảm 3,925,456,000 (đồng) tương ứng với tỷ lệ 25%. Như vậy, giá vốn hàng bán tháng 2 giảm đi một lượng đáng kể. Nguyên nhân do đầu năm được nghỉ lễ tết, sản phẩm hàng hoá tiêu thụ chậm, người tiêu dùng đang trong xu thế nghỉ ngơi nên không mặn mòi với việc chi tiêu, mua sắm. Công ty có thể áp dụng một số chiến lược quảng cáo, tăng các chương trình khuyến mại đầu năm tích điểm đổi quà thúc đẩy người tiêu dung mua sắm các sản phẩm công ty kinh doanh nhiều hơn.

- *Phân tích biến động chi phí tài chính*:

**Bảng 2.3: So sánh CPTC giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021**

***(ĐVT: VNĐ)***

| Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | chêch lệch | % |
|---|---|---|---|---|
| Chi phí tài chính | 392,672,211 | 431,939,432 | 9,267,22 | 10 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Qua bảng trên ta thấy chi phí tài chính tháng 2 thực tế so với dự toán tăng 39,267,22 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 10%. Do đầu năm chi phí các khoản lãi vay, giao dịch ngân hàng,… phát sinh nhiều. Điều này là không tránh khỏi vì xu thế đầu năm chi tiêu, giao dịch nhiều.

- *Phân tích biến động chi phí bán hàng*

**Bảng 2.4: So sánh CPBH giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021**

*(ĐVT: VNĐ)*

| STT | Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | Chênh lệch | % |
|---|---|---|---|---|---|
| **VIII** | **Chi phí bán hàng** | **1,995,144,883** | 2,234,562,268.96 | 239,417,385.96 | 12 |
| **A** | **Chi phí cố định** | **1,706,838,480** | 1,758,043,634.40 | 51,205,154.40 | 3 |
| 1 | Chi phí công cụ dụng cụ, văn phòng phẩm | 23,985,464 | 24,705,027.92 | 719,563.92 | 3 |
| 2 | Chí phí khấu hao TSCĐ, thuê nhà | 245,575,804 | 252,943,078.12 | 7,367,274.12 | 3 |
| 3 | Chi phí tiền lương, thưởng bộ phận bán hàng | 1,144,840,000 | 1,144,840,000.00 | - | 0 |
| 4 | Chi phí BHXH,BHTN, KPCĐ bộ phận bán hàng | 110,975,227 | 110,975,227.00 | - | 0 |
| 5 | CP tiền ăn giao hàng | 40,427,634 | 46,491,779.10 | 6,064,145.10 | 15 |
| 6 | CP trích trước thưởng tết nhân viên | 141,034,351 | 141,034,351.00 | - | 0 |
| B | Chi phí biến đổi | 274,372,403 | 301,809,643.30 | 27,437,240.30 | 10 |
| 1 | Lương doanh số+trọng tải | | | | 15 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 68,836,903 | 79,162,438.45 | 10,325,535.45 | |
| 2 | Chi phí tiền xăng, dầu, luật vé, sửa xe, giao hàng | 64,560,750 | 69,725,610.00 | 5,164,860.00 | 8 |
| 3 | Chi phí vận chuyển, bốc xếp thuê ngoài | 5,075,000 | 5,328,750.00 | 253,750.00 | 5 |
| 4 | Chi phí hoa hồng, khuyến mại cho khách hàng | 32,457,500 | 37,326,125.00 | 4,868,625.00 | 15 |
| 5 | Chi phí hội nghị hội thảo khách hàng, Du lịch | 19,670,000 | 20,850,200.00 | 1,180,200.00 | 6 |
| 6 | Chi phí công tác phí + Marketing + khác | 64,720,000 | 67,956,000.00 | 3,236,000.00 | 5 |
| 7 | Chi phí trích trước quà tết cho khách hàng | 19,052,250 | 20,195,385.00 | 1,143,135.00 | 6 |
| C | Chi phí phân bổ (Các CP bán hàng khác) | 13,934,000 | 14,212,680.00 | 278,680.00 | 2 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Từ bảng số liệu trên cho thấy, chi phí bán hàng thực tế đã tăng so với dự toán là 2,234,562,268.96 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12%. Chi phí bán hàng được chia làm chi phí cố định và chi phí biến đổi. Trong chi phí cố định gồm các khoản phí tăng là: Chi phí công cụ, dụng cụ văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, thuê nhà,… Chi phí biến đổi bao gồm các chi phí tăng: Lương doanh số trọng tải, chi phí xăng xe, vận chuyển, bốc dỡ,…Doanh nghiệp nên cân đối lại các khoản phí và có những bảng tiêu chuẩn phân bổ chi phí để làm tiêu chí cho các khoản phí phát sinh làm tiết kiệm chi phí, tránh lãng phí.

-*Phân tích chi phí quản lí doanh nghiệp*:

Chi phí quản lí doanh nghiệp tại công ty TNHH TM&DV Đại Phát được chia thành chi phí cố định và chi phí biến đổi. Ta có bảng so sánh dự toán và thực tế phát sinh của chi phí quản lí doanh nghiệp năm 2021 như sau:

**Bảng 2.5: So sánh CP QLDN giữa thực hiện và dự toán năm 2021**

*ĐVT: VNĐ*

| STT | Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | Chênh lệch | % |
|---|---|---|---|---|---|
| **IX** | **Chi phí quản lý doanh nghiệp** | **1,094,240,215** | 1,203,664,237 | 109,424,022 | 10 |
| **A** | **Chi phí cố định** | **1,050,865,715** | 1,103,409,001 | 52,543,286 | 5 |
| 1 | Chi phí tiền lương, thưởng bộ phận quản lý | 556,814,800 | 567,951,096 | 11,136,296 | 2 |
| 2 | Chi phí BHXH,BHTN, KPCĐ bộ phận quản lý | 48,009,383 | 48,009,383 | - | 0 |
| 3 | Chi phí điện, nước, điện thoại văn phòng | 41,573,126 | 43,651,782 | 2,078,656 | 5 |
| 4 | Chi phí khấu hao TSCĐ,CCDC,VPP,NVL… | 77,145,782 | 77,917,240 | 771,458 | 1 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 | Chi phí tiền ăn ca cán bộ công nhân viên | 19,326,320 | 19,326,320 | - | 0 |
| 7 | Chi phí trích trước thưởng tết BP quản lý | 67,213,333 | 67,213,333 | - | 0 |
| 8 | CP ngoại giao tết | 45,833,333 | 52,708,333 | 6,875,000 | 15 |
| 9 | CP dự phòng rủi ro | 194,949,637 | 194,949,637 | - | 0 |
| B | Chi phí biến đổi | 43,374,500 | 45,543,225 | 2,168,725 | 5 |
| 1 | CP công tác phí + chi khác (6428) | 43,374,500 | 45,543,225 | 2,168,725 | 5 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Từ bảng trên ta thấy chi phí QLDN tăng 109,424,022 đồng với tỉ lệ tăng 10%. Chi phí QLDN chia ra làm định phí và biến phí. Chi phí cố định bao gồm: chi phí tiền lương, thưởng bộ phận QLDN, chi phí BHYT,KPCĐ, chi phí điện, nước,… tăng. Chi phí điến đổi tăng bao gồm: chi phí công tác phí, chi phí khác,…. Doanh nghiệp có thể phân chia các loại chi phí theo một hạn mức nhất định để dự toán chi phí sát với thực tế phát sinh.

- *Phân tích chi phí khác*:

**Bảng 2.6:So sánh CP khác giữa dự toán và thực hiện tháng 2 năm 2021**

**(ĐVT: VNĐ)**

| Tên chi phí | Dự toán | Thực hiện | chêch lệch | % |
|---|---|---|---|---|
| Chi phí khác | 8,125,000 | 10,156,250 | 2,031,250 | 25 |

*Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM&DV Đại Phát*

Qua bảng 2.6 ta thấy chi phí khác tháng 2 thực tế so với dự toán tăng 2,031,250 (đồng) tương ứng tỷ lệ tăng 25%

Có thể thấy, thực tế công ty TNHH TM&DV Đại Phát đã tiến hành các bước phân tích chi phí dựa trên số liệu thực tế, Công ty mới so sánh số thực tế với số dự toán các khoản mục chi phí rồi để đấy, chưa có sự phân tích tìm ra các nguyên nhân của sự chênh lệch.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, Công ty không xác định và phân tích điểm hòa vốn, không ứng dụng mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận để

phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận nhằm lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu.

*2.2.4.2. Cung cấp thông tin phục vụ cho quản lý ở Công ty*

Phòng kế hoạch cũng đã hợp tác với bộ phận dự toán, bộ phận đánh giá sản xuất kinh doanh của phòng kinh doanh cũng đã đưa ra một số báo cáo như: Báo cáo tổng hợp chi phí năm thực hiện, tình hình biến động chi phí giữa thực hiện và dự toán, tình hình biến động chi phí qua các năm. Điều này có ý nghĩa rất to lớn, cung cấp khá nhiều thông tin cho ban lãnh đạo Công ty ra các quyết định liên quan đến hoạch định và kiểm soát các hoạt động của Công ty.

Thực tế các báo cáo quản trị về chi phí tại Công ty phân loại được các khoản mục chi phí cố định và chi phí biến đổi. Phân chia rõ rang ra các khoản mục chi phí. Hơn nữa có sự so sánh số liệu giữa các tháng, các năm tuy nhiên nên có sự so sánh, tổng hợp số liệu giữa các quý để làm căn cứ tổng hợp chặt chẽ hơn.Từ đó giúp cho ban lãnh đạo công ty đưa ra những quyết định mang tính chiến lược kịp thời.

# CHƯƠNG 3
# MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV ĐẠI PHÁT

## 3.1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

### *3.1.1. Những kết quả đạt được*

Qua tìm hiểu thực tế ở Công ty TNHH TM & DV Đại Phát cho thấy: KTQT chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty đã đáp ứng được phần nào yêu cầu quản lý đặt ra, đảm bảo tính thống nhất về mặt phạm vi và phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán với các bộ phận có liên quan cũng như giữa các nội dung của KTQT, đồng thời đảm bảo số liệu kế toán phản ánh trung thực, hợp lý, rõ ràng và dễ hiểu. KTQT chi phí, doanh thu và kết quả tại công ty hiện nay tương đối hợp lý với điều kiện thực tế ở công ty. Công tác kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty đã đạt được một số kết quả sau:

+ Bộ máy kế toán của Công ty TNHH TM & DV Đại Phát được xây dựng phù hợp với các quy định chung của Nhà nước, các phần hành KTTC cũng đã cung cấp được thông tin cho các cơ quan quản lý và các nhà lãnh đạo thông qua các BCTC.

Phần lớn Công ty đã thực hiện đúng hạch toán ban đầu, sử dụng và ghi chép chứng từ về tập hợp chi phí dịch vụ, TSCĐ, tiền lương và các khoản trích theo lương theo đúng quy định của Nhà nước làm cơ sở để kế toán cung cấp đầy đủ thông tin tổng hợp. Qua các thông tin trên giúp cho nhà quản trị thực hiện việc quản lý các yếu tố đầu vào cả về mặt hiện vật và giá trị, tình hình huy động các nguồn vốn để đầu tư nguyên vật liệu, TSCĐ...

+ KTQT kết hợp KTTC đảm bảo tính kịp thời trong việc thu thập, xử lí và cung cấp thông tin phục vụ yêu cầu quản trị. Các số liệu được tổng hợp trực tiếp từ sổ sách của KTTC có tính chính xác cao. Hơn nữa, để đáp ứng tính kịp thời trong công tác quản lý, các bộ phận kế toán luôn đôn đốc sát sao các bộ phận liên quan trong việc đáp ứng kịp thời thông tin số liệu để cập nhật và dự báo.

+ KTQT được thực hiện từ các kế toán viên đến kế toán trưởng. Công việc lập báo cáo và lập các dự toán về chi phí, doanh thu luôn được thực hiện vào cuối ngày và được tổng kết đánh giá lại vào cuối tuần giữa bộ phận kiểm soát nội bộ, kế toán trưởng và bộ phận kế toán viên có liên quan đến sự biến động chi phí, doanh thu thay đổi đáng kể hoặc cần báo động của bộ phận đó, hệ thống báo cáo quản trị được Công ty vận dụng linh hoạt và phù hợp với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ của công ty.

Báo cáo được chia ra làm hai loại: Báo cáo bộ phận và báo cáo tổng hợp. Báo cáo bộ phận được thực hiện bởi các cá nhân ở từng khâu công việc có liên quan trực tiếp và gián tiếp đến thông tin kế toán. Báo cáo bộ phận có thể là báo cáo tiến độ công việc, công việc đã hoàn thành và dự kiến thực hiện tiếp theo. Thông thường các báo cáo thường ngắn gọn tập trung chủ yếu vào báo cáo công việc đã thực hiện và dự báo về sự thay đổi trong tương lai về chi phí, doanh thu.

Báo cáo tổng hợp được thực hiện bởi kế toán tổng hợp hoặc kế toán trưởng tại công ty. Báo cáo nêu rõ tình hình thay đổi, phát sinh chi phí, doanh thu ở các bộ phận, nguyên nhân của những thay đổi trên. Đồng thời, báo cáo đưa ra số

liệu cụ thể về tình hình doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh đã thực hiện và lập các dự báo cho thời điểm tiếp theo.

+ Công tác quản trị chi phí gắn trực tiếp với từng kế toán viên quản lí từng bộ phận phát sinh chi phí nên khi có bất kỳ sự thay đổi chi phí của toàn công ty, ban kiểm soát sẽ kiểm tra từng bộ phận chi phí xem xét các tỷ lệ chi phí cam kết của từng bộ phận có biến động hay không và yêu cầu kế toán viên của từng bộ phận đó giải trình.

### *3.1.2. Một số tồn tại, hạn chế*

Trong quá trình hoạt động và vận hành của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát, bộ máy kế toán đặc biệt là phần kế toán quản trị cũng có những vấn đề tồn tại cần được khắc phục.

- Về phân loại chi phí: Công ty TNHH TM & DV Đại Phát do chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân loại và kiểm soát chi phí nên chưa quan tâm đến việc xem xét chi phí được hình thành như thế nào, ở đâu, chi phí như thế nào thì có hiệu quả nhất.... Vì vậy, trong quá trình thực hiện phân loại chi phí thì tiêu thức nội dung, tính chất của chi phí được Công ty sử dụng. Đây là cách phân loại được sử dụng phổ biến trong KTTC, còn đối với cách phân loại chi phí theo yêu cầu của KTQT như: Phân loại theo mối quan hệ với mức độ hoạt động, chi phí kiểm soát và không kiểm soát được, chi phí cơ hội, chi phí chênh lệch, chi phí chìm,... thì không được thực hiện. Do đó, khi nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh, cung cấp dịch vụ thường gặp nhiều khó khăn, quyết định đưa ra không có căn cứ khoa học vững chắc. Tính khả thi và hiệu quả thu được từ việc thực hiện các phương án kinh doanh không cao.

- Về kết quả bán hàng: Công ty TNHH TM & DV Đại Phát chưa xác định kết quả kinh doanh khi dựa vào biến phí và định phí. Công ty xác định kết quả kinh doanh chung cho toàn công ty và cho từng hoạt động: Hoạt động

bán hàng, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Đối với hoạt động bán hàng, công ty chưa hạch toán chi tiết kết quả kinh doanh cho từng mảng hàng hoá. Công ty thực hiện chỉ với mục đích theo dõi và quản lý theo yêu cầu của KTTC mà chưa đề cập đến cung cấp thông tin phục vụ cho việc ra quyết định của nhà quản trị trong tương lai.

- Về việc lập dự toán: Công ty chưa dự tính được hết các chi phí phát sinh, việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ việc lập dự toán chưa được thực hiện. Chưa có sự so sánh giữa chi phí thực tế phát sinh với định mức dự toán chi phí để tìm nguyên nhân chênh lệch và có biện pháp khắc phục nguyên nhân làm tăng chi phí so với dự toán đã xây dựng. Điều này ảnh hưởng đến việc ra quyết định kịp thời của nhà quản trị.

- Về thu thập thông tin:

+ Hệ thống chứng từ ban đầu: Bên cạnh việc vận dụng hệ thống chứng từ theo quy định của Bộ Tài chính, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát đã sử dụng một số loại chứng từ tự thiết kế nhưng còn thiếu các yếu tố cần thiết của chứng từ nên chưa phản ánh được hết bản chất nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Điều này ảnh hưởng đến công tác hạch toán và ghi sổ của kế toán phục vụ việc cung cấp thông tin cho nhà quản trị.

+ Tổ chức thu thập thông tin tương lai: Thông tin kế toán cung cấp chủ yếu là thông tin quá khứ và hiện tại Công ty chưa xây dựng hệ thống thu thập thông tin tương lai. Chưa khai thác được các kỹ thuật thu thập thông tin để lựa chọn các phương án kinh doanh hiệu quả.

- Về phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả: Do chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích thông tin trong quá trình đưa ra các quyết định nên Công ty TNHH TM & DV Đại Phát chỉ tiến hành phân tích thông tin trên các báo cáo tài chính mà không thực hiện phân tích thông tin dưới góc độ của KTQT như điểm hòa vốn, phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, ứng dụng thông tin thích hợp cho việc quyết định kinh

doanh ngắn hạn, gây ra tình trạng thụ động trong hoạt động kinh doanh và cung cấp dịch vụ.

Bên cạnh đó, việc phân tích các thông tin dự đoán tương lai cũng không được quan tâm đúng mức. Vì vậy, khi đưa ra các phương án kinh doanh để lựa chọn, doanh nghiệp chỉ dựa đơn thuần vào cách dự đoán lãi, lỗ cho từng phương án theo công thức lãi bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, mà không dựa trên cơ sở phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, không phân chi phí ra thành biến phí và định phí để có cơ sở tính, phân tích điểm hòa vốn và đánh giá khả năng thời hạn hoàn vốn đầu tư, không sử dụng thông tin thích hợp để đánh giá các phương án đang xem xét. Do đó, việc tính toán trong nhiều trường hợp không chính xác, nhiều khi biến lãi thành lỗ và ngược lại.

- Về công tác lập báo cáo: Số lượng các báo cáo quản trị lập tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát là khá đầy đủ. Tuy nhiên phần lớn các báo cáo là để phục vụ cho Ban Giám đốc của Công ty mà chưa tập trung vào phục vụ các cán bộ quản lý trực tiếp. Một số báo cáo có thời gian hoàn thành muộn không đáp ứng kịp thời cho việc ra quyết định của nhà quản trị.

### 3.2. Định hướng hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

Trước sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp phải vượt qua các thách thức to lớn để tồn tại và phát triển. Trong bối cảnh thị trường Việt Nam đang ngày càng phát triển, sự cạnh tranh quyết liệt giữa các doanh nghiệp, để tăng sức cạnh tranh, tạo điều kiện cho quản lý xây dựng chiến lược hoạt động kinh doanh cho công ty, KTQT tại doanh nghiệp với vai trò là công cụ quản lý hoạt động kinh doanh của các nhà quản lý doanh nghiệp, KTQT gắn liền với hoạt động kinh tế, tài chính, tổ chức hệ thống thông tin hữu ích cho các quyết định kinh tế. Thông tin kế toán nói chung và thông tin về chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh nói riêng vô cùng quan trọng. Để thực hiện tốt vai trò đó đòi hỏi kế toán Công

ty TNHH TM&DV Đại Phát phải hoàn thiện hơn nữa KTQT nói chung và KTQT chi phí, doanh thu, kết quả bán hàng nói riêng.

Để việc hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát có tính khả thi, đáp ứng được yêu cầu quản lý của doanh nghiệp và kiểm soát của Nhà nước hiện nay thì việc hoàn thiện công tác kế toán phải đảm bảo thực hiện các nguyên tắc sau:

*Thứ nhất,* hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả bán hàng phải đảm bảo nguyên tắc tuân thủ chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán Việt Nam. Các nguyên tắc, chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán của Việt Nam được xây dựng trên cơ sở khoa học, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và điều kiện kinh tế, xã hội của Việt Nam. Các nguyên tắc, chế độ kế toán, chuẩn mực kế toán được thể chế hóa mang tính pháp lệnh, bắt buộc các doanh nghiệp phải tuân theo. Quán triệt yêu cầu này sẽ tạo điều kiện cho công tác kế toán nói chung và kế toán quản trị doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty đi vào nề nếp, tôn trọng các chế độ tài chính, kế toán. Mặt khác, đảm bảo cho việc kiểm tra, kiểm soát của Nhà nước đối với công ty.

*Thứ hai,* hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả bán hàng phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp với đặc thù về ngành dịch vụ của Việt Nam, không làm trái quy định của nhà nước.

Mặt khác, hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng phải đảm bảo phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh và yêu cầu quản lý của công ty, chế độ kế toán mới ban hành áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực. Tuy nhiên, mỗi ngành, mỗi doanh nghiệp lại có những đặc điểm riêng về lĩnh vực kinh doanh, cách thức kinh doanh,…do đó, việc xây dựng cũng như hoàn thiện hệ thống kế toán nói chung cũng như kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết bán hàng phải tính đến đặc thù của từng ngành nghề cũng như đặc điểm quản lý của từng doanh nghiệp.

*Thứ ba* hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng phải đảm bảo các yêu cầu trình bày và cung cấp thông tin đầy đủ, phù hợp cho người sử dụng thông tin. Do đặc điểm đối tượng cung cấp thông tin là nội bộ công ty, các cấp quản trị và khía cạnh quan tâm cũng khác nhau nên việc trình bày và cung cấp thông tin phải căn cứ vào nhu cầu của người sử dụng và yêu cầu trình bày thông tin trên báo cáo quản trị. Yêu cầu của thông tin kế toán phải đáng tin cậy, có giá trị pháp lý cao và phù hợp.

## 3.3. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

### *3.3.1. Hoàn thiện xây dựng định mức, lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp*

#### *3.3.1.1. Xây dựng định mức chi phí trong doanh nghiệp*

Xây dựng định mức chi phí là công việc đầu tiên mà bất cứ hệ thống KTQT nào cũng phải thực hiện. Để có thể lập dự toán, kiểm soát và đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí, một điều kiện tiên quyết là phải có sự hiểu biết sâu sắc về chi phí của đơn vị mình. Tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát được khảo sát xây dựng định mức chi phí theo chức năng hoạt động và nội dung kinh tế. Cách hoạt động này mới chỉ đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin KTTC, để có thể vận hành được hệ thống KTQT chi phí, cần xây dựng định mức chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động.

Để cung cấp thông tin quản trị thì cách nhận diện phù hợp nhất là xây dựng định mức chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động. Báo cáo chi phí theo mức độ hoạt động nhằm cung cấp thông tin về đặc điểm biến động chi phí trong kỳ. Thông tin về biến phí và định phí được sử dụng nhiều trong các quyết định ngắn hạn và sử dụng trong việc lập kế hoạch kinh doanh.

Xây dựng định mức chi phí là xác định số tiền tối thiểu để hoàn thành một đơn vị sản phẩm dịch vụ hoặc công việc. Khi xây dựng định mức cần phải đảm bảo các yêu cầu:

- Dựa vào tài liệu lịch sử, căn cứ vào tính chất của sản phẩm, dịch vụ để xem xét tình hình chi phí thực tế.

- Phù hợp với các đặc điểm tổ chức kinh doanh và yêu cầu quản lý của Công ty.

- Đảm bảo tính khách quan, trung thực.

- Xem xét các yếu tố ảnh hưởng của thị trường và các yếu tố khác tác động đến việc xây dựng định mức chi phí trong kì.

Trên cơ sở lý luận đã nghiên cứu ở chương 1 và thực trạng xây dựng định mức chi phí tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát, em xin đề xuất Công ty có thể áp dụng phương pháp cực đại, cực tiểu.

Đối với việc xây dựng định mức chi phí của Công ty TNHH TM&DV Đại Phát, công ty cần chú ý tới các định mức chi phí sau:

- Định mức công tác phí cho cán bộ, công nhân viên đi công tác: bao gồm chi phí đi lại, chi phí tiền phòng nghỉ, chi phí ăn ở tại địa điểm công tác,… phụ thuộc vào các yêu tố khác như cấp bậc nhân viên, địa điểm công tác,…

- Định mức chi phí hoạt động của từng nhân viên trong kì bao gồm:

Chi phí văn phòng phẩm: giấy tờ, in ấn, số sách, bút tẩy,… chia theo cấp bậc quản lý, nhân viên.

Chi phí phụ cấp tiền điện thoai: phụ thuộc vào vị trí công việc của từng nhân viên.

Chi phí tiếp khách của bộ phận kinh doanh: xây dựng định mức chi phí này phụ thuộc vào lợi nhuận mà bản thân nhân viên kinh doanh đó đem lại cho công ty. Ví dụ định mức chi phí tiếp khách của nhân viên A được 10% trên lợi nhuận nhân viên A đem về cho công ty.

Khi xây dựng định mức chi phí, kế toán quản trị cần xem xét đến các yếu tố hiệu quả công việc để đảm bảo các khoản chi phí phát sinh hợp lý, đem lại lợi ích cho hoạt động của công ty, đảm bảo lợi nhuận từ kinh doanh dịch vụ đó.

*3.3.1.2.Lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại doanh nghiệp*

**Hoàn thiện lập dự toán chi phí**

Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường, Công ty TNHH TM&DV Đại Phát muốn tồn tại và phát triển phải có chiến lược kinh doanh hợp lý. Vì vậy cần phải lập dự toán chi phí kinh doanh cung cấp cho nhà quản lý DN toàn bộ thông tin về kế hoạch kinh doanh trong từng thời gian cụ thể và của cả quá trình kinh doanh nhằm giúp cho nhà quản lý dự định trong tương lai cần thực hiện giải pháp nào để đạt được mục đích đề ra, làm căn cứ đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu đã dự kiến và khai thác khả năng, tiềm năng về nguồn lực tài chính nhằm phát huy nội lực và tăng sức cạnh tranh của DN.

Việc lập dự toán chi phí kinh doanh nên được tiến hành chi tiết cho từng yếu tố chi phí, sau đó mới tổng hợp lại theo các khoản mục chi phí. Các dự toán chi phí kinh doanh không thể có được nếu chỉ dựa vào mỗi bộ phận kế toán, mà quá trình lập dự toán chi phí kinh doanh đòi hỏi sự kết hợp của rất nhiều bộ phận chức năng trong doanh nghiệp.

Trình tự lập dự toán nên được chuẩn bị từ cấp cơ sở lên cấp quản trị cao nhất tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát bởi lý do:

- Dự toán do bộ phận xây dựng và trực tiếp liên quan đến hoạt động của bộ phận thường chính xác, có độ tin cậy cao và khả năng thực hiện khả thi.

- Quản trị cấp bộ phận do được tham gia vào quá trình dự toán sẽ thực hiện kế hoạch chủ động hơn và khả năng hoàn thành kế hoạch cao.

- Các cấp quản lý của DN đều tham gia vào quá trình lập dự toán thì sẽ có trách nhiệm trong quá trình thực hiện.

Do vậy việc lập dự toán trước hết cần có các thông tin đầu vào. Những thông tin này xuất phát từ bộ phận kinh doanh, bộ phận xử lý nghiệp vụ, bộ phận nhân sự, bộ phận kế toán tại Công ty TNHH TM&DV Đại Phát. Căn cứ từ dự báo thị trường trong nước, tiềm năng và các mục tiêu của DN mình trong các kỳ kế tiếp, các bộ phận này sẽ dự kiến số lượng dịch vụ theo từng

loại mà DN có thể đạt được trong kỳ kế hoạch, mức tăng doanh thu... Trên cơ sở đó bộ phận dự toán tiến hành lập dự toán chi tiết. Việc lập các dự toán phải được phê duyệt của các cấp cao nhất là Ban Giám đốc. Chính vì vậy Công ty TNHH TM&DV Đại Phát cần lập các dự toán sau:

Dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN: Không cần lập cho từng yếu tố chi phí (không cần thiết và gây tốn kém), mà dựa trên cơ sở phân tích chi phí thành biến phí và định phí. Đối với biến phí bán hàng, công ty căn cứ vào số lượng dịch vụ tiêu thụ và đơn giá biến phí của một đơn vị dịch vụ tiêu thụ.

| Dự toán tổng biến phí bán hàng | = | Dự toán số lượng sản phẩm tiêu thụ | x | Đơn giá biến phí tiêu thụ |
|---|---|---|---|---|

**Bảng 3.1: BẢNG DỰ TOÁN CHI PHÍ BÁN HÀNG**

**Năm ...**

| Chỉ tiêu | Quý I | Quý II | Quý III | Quý IV | Cả năm |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Tổng tiêu chuẩn phân bổ | | | | | |
| 2. Đơn giá phân bổ biến phí bán hàng | | | | | |
| 3. Tổng biến phí bán hàng | | | | | |
| 4. Định phí bán hàng | | | | | |
| 5. Tổng chi phí bán hàng | | | | | |

**Bảng 3.2: BẢNG DỰ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP**

**Năm ...**

| Chỉ tiêu | Quý I | Quý II | Quý III | Quý IV | Cả năm |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Tổng tiêu chuẩn phân bổ | | | | | |
| 2. Đơn giá phân bổ biến phí QLDN | | | | | |
| 3. Tổng biến phí QLDN | | | | | |
| 4. Định phí QLDN | | | | | |
| 5. Tổng chi phí QLDN | | | | | |

**Hoàn thiện lập dự toán doanh thu**

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát là một trong các doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa, tham gia và chuỗi sản xuất và cung ứng. Công ty cần quan tâm đến công tác lập dự toán về doanh thu. Để lập dự toán này phải trên cơ sở căn cứ vào thực tế đặc điểm kinh tế của mình, kết hợp với các thông tin kinh tế thị trường bên ngoài doanh nghiệp do bộ phận kinh doanh cung cấp (Về thông tin marketing, thông tin nghiên cứu thị trường để lựa chọn phương án kinh doanh, cơ cấu bán hàng,...) từ đó làm căn cứ, cơ sở để kế toán xây dựng những kế hoạch cho tương lai về các chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ dịch vụ.

Công ty nên phân tích dự báo nhu cầu của thị trường để lập dự toán doanh thu tiêu thụ theo loại dịch vụ mà công ty có thể đạt được.

**Bảng 3.3 BẢNG DỰ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG**

**Năm ...**

*Đơn vị tính: đồng*

| **Loại sản phẩm** | **Quý I** | **Quý II** | **Quý III** | **Quý IV** |
|---|---|---|---|---|
| **Điện tử- Điện lạnh** | | | | |
| Máy lọc nước Sunhouse | | | | |
| Điều hoà Panasonic 9000 | | | | |
| Tủ lạnh Hitachi 320l... | | | | |
| **Gạch ốp lát** | | | | |
| Gạch men 50 x 50 | | | | |
| Gạch hoa văn 65 x 65 | | | | |
| Gạch sứ ... | | | | |
| **Vật tư ngành nước** | | | | |
| Keo dán ống nước | | | | |
| Ống nhựa ... | | | | |
| **....** | | | | |

### *3.3.2. Hoàn thiện thu thập thông tin chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp*

Thông tin của KTQT chỉ đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin cho nội bộ nên thông tin KTQT phải có tính linh hoạt và thích ứng cao nhằm phục vụ tốt cho quá trình quản lý điều hành doanh nghiệp và ra các quyết định kinh doanh của các cấp lãnh đạo khác nhau. Do đó việc xây dựng hệ thống tài khoản áp dụng cho KTQT bên cạnh là nền tảng hệ thống tài khoản kế toán được Bộ Tài chính ban hành còn phụ thuộc vào đặc điểm hoạt động kinh doanh, yêu cầu và mục đích quản lý cụ thể của doanh nghiệp.

Để cung cấp thông tin kế toán cho việc lập các báo cáo KTQT theo yêu cầu quản lý, doanh nghiệp cần lựa chọn, thiết kế hệ thống tài khoản chi tiết cấp 2,3,4… cho phù hợp.

Việc xây dựng hệ thống tài khoản chi tiết phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp cần phải dựa vào yêu cầu quản lý của doanh nghiệp như quản lý theo từng khoản mục tài sản, nợ phải trả, vốn chủ sở hữu, chi phí, khoản mục giá vốn một cách chi tiết cụ thể theo từng loại.

+ Về doanh thu và xác định kết quả kinh doanh thì cần mở các tài khoản chi tiết để phản ánh doanh thu theo từng loại mặt hàng nhằm thu được các thông tin về bán hàng theo từng loại dịch vụ ở đơn vị hay từng mảng kinh doanh có hiệu quả hơn. Khi đó TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cần thiết phải mở chi tiết theo nguyên tắc thống nhất với các tài khoản khác cùng loại.

*Ví dụ: Công ty TNHH* TM&DV Đại Phát *có thể mở tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chi tiết theo từng loại hàng hoá*:

- 51111 – Doanh thu điện tử điện lạnh

  511111 – Doanh thu máy lọc nước Sunhouse

  511112 – Doanh thu điều hoà Panasonic 9000

  511313 – Doanh thu tủ lạnh Hitachi 320l…
- 51112 – Doanh thu gạch ốp lát

511121 – Doanh thu gạch men 50 x 50

511122 – Doanh thu gạch hoa văn 65 x 65

511123 – Doanh thu gạch men…

- 51113 – Doanh thu vật tư ngành nước

511131 – Doanh thu keo dán ống nước

511132 – Doanh thu ống nước…

+ Về giá vốn hàng bán cũng mở tài khoản chi tiết để phản ánh giá vốn hàng bán của từng hàng hoá nhằm thu được thông tin về chi phí từng loại sản phẩm giúp Ban Giám đốc công ty có thể đưa ra các quyết định đầu tư kịp thời và đúng đắn.

*Ví dụ: Công ty TNHH TM&DV Đại Phát có thể mở tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán chi tiết theo từng loại dịch vụ:*

- TK 6321 – Giá vốn điện tử điện lạnh

TK 63211 – Giá vốn máy lọc nước Sunhouse

TK 63212 – Giá vốn điều hoà Panasonic 9000

TK 63213 – Giá vốn tủ lạnh Hitachi 320l…

- TK 6322 – Giá vốn gạch ốp lát

TK 63221 – Giá vốn gạch men 50 x 50

TK 63222 – Giá vốn gạch hoa văn 65 x 65

TK 63223 – Giá vốn gạch men…

- TK 6323 – Giá vốn vật tư ngành nước

TK 63231 – Giá vốn keo dán ống nước

TK 63232 – Giá vốn ống nước…

Về chi phí bán hàng và chi phí QLDN thì cần xây dựng cụ thể chi tiết theo các yếu tố chi phí, phát sinh tại đâu, phân bổ cho kỳ nào… để có thể phân chia thành biến phí và định phí làm cơ sở có căn cứ cắt giảm khi cần thiết.

Việc hệ thống tài khoản kế toán như trên mới đầu có thể phức tạp nhưng với ứng dụng công nghệ thông tin và việc sử dụng các bút toán mặc định

trong hệ thống thì doanh nghiệp có thể theo dõi từng loại tài khoản chi tiết về doanh thu, chi phí, tài sản… từng loại hàng hoá.

Hệ thống tài khoản khi xây dựng phải đảm bảo đáp ứng được yêu cầu xử lý thông tin trên máy tính và yêu cầu cung cấp thông tin cho các đối tượng liên quan, vì vậy tổ chức vận dụng tài khoản kế toán phải phù hợp với điều kiện kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp, đảm bảo doanh nghiệp phải xây dựng cho đơn vị mình một danh mục các tài khoản chi tiết dùng cho công tác thu nhận, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin đáp ứng cho KTQT.

### *3.3.3. Hoàn thiện phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động bán hàng phục vụ việc ra quyết định kinh doanh trong doanh nghiệp*

Phân tích thông tin để ra các quyết định kinh doanh phù hợp : KTQT chi phí, doanh thu và kết quả thường đối mặt với các vấn đề lựa chọn phương án đầu tư. Để có thể đưa ra các quyết định liên quan đến phương án đầu tư lựa chọn KTQT chi phí, doanh thu và kết quả cần phải tiến hành phân tích thông tin để đưa ra các lý do phù hợp. Tuy nhiên hiện nay việc phân tích thông tin phục vụ cho các quyết định kinh doanh của Công ty chưa đủ tính đa dạng, tính kịp thời nên hiệu quả sử dụng thông tin liên quan đến KTQT chi phí, doanh thu và kết quả là rất hạn chế.

KTQT chi phí, doanh thu và kết quả thường phải đối mặt với những vấn đề như lựa chọn phương án đầu tư, quyết định tiếp tục kinh doanh các loại hàng hoá đang kinh doanh, chấp nhận thua lỗ thời gian ban đâu hay nên thay đổi các loại hàng hoá với giá rẻ hơn để tạm thời cạnh tranh, dành lấy khách hàng về trước đến điểm hòa vốn,… Để có được các quyết định này nhà quản trị tại Công ty ngoài việc sử dụng thông tin đã xảy ra của kế toán còn phải dựa vào các yếu tố định tính khác… Tuy nhiên hiện nay Công ty TNHH TM&DV Đại Phát chưa thực hiện được.

Công ty nên phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng và lợi nhuận để ra các quyết định kinh doanh. Việc phân tích mới chỉ dừng lại ở việc so sánh giữa giá bán với giá mua thực tế. Trong khi đó việc định giá bán hiện nay

được dựa trên giá mua thực tế. Công ty nên định giá bán sản phẩm dựa trên biến phí của giá thành toàn bộ dịch vụ tiêu thụ hay dựa trên CPBH, chi phí QLDN. Đây là phương pháp định giá bán linh hoạt mà KTQT cần thực hiện.

Việc phân tích điểm hòa vốn là khó khăn nhưng Công ty nên phân tích điểm hòa vốn để trong kinh doanh để xác định lượng hòa vốn và doanh thu hòa vốn, xây dựng kế hoạch linh hoạt nhằm dự toán doanh thu, chi phí phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đồng thời Công ty TNHH TM&DV Đại Phát cũng nên hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh.

Công ty TNHH TM&DV Đại Phát chủ yếu thực hiện BCTC bắt buộc của KTTC theo số liệu thực tế phát sinh chứ chưa thực hiện vận dụng, sửa đổi bổ sung các mẫu biểu để phục vụ quản trị nội bộ doanh nghiệp. Công ty chưa chú ý lập hệ thống sổ định hướng hoạt động kinh doanh, kết quả thực hiện và báo cáo phân tích biến động giữa định hướng và kết quả thực tế phát sinh.Việc lập báo cáo thực hiện có sự phân tích, so sánh giữa giá trị thực tế phát sinh với giá trị dự toán để cung cấp thông tin cho các nhà quản trị nắm bắt tình hình, trên cơ sở đó đề các quyết định phù hợp. Hệ thống thông tin KTQT chi phí, doanh thu và kết quả cung cấp cho các nhà quản trị doanh nghiệp phải bao gồm thông tin định hướng hoạt động kinh doanh, thông tin kết quả hoạt động, thông tin kiểm soát và đánh giá hoạt động kinh doanh (thông tin về biến động kết quả và nguyên nhân). Để thông tin cho các nhà quản lý trong Công ty một cách đầy đủ, kịp thời và chính xác thì yêu cầu kế toán trình bày và cung cấp thông tin trên hệ thống báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả là rất cần thiết.

Báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả được lập trên cơ sở số liệu tổng hợp từ các sổ kế toán quản trị và được mở theo yêu cầu quản lý của Công ty, kết hợp với các nguồn thông tin cần thiết khác. Để đạt được mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận, các nhà quản trị cần được cung cấp thông tin thích hợp về mọi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, từ việc đảm bảo quản lý

và sử dụng các trang thiết bị, vật tư, nguồn lao động,… đến chi phí, doanh thu và kết quả. Chính vì vậy cần phải tổ chức hệ thống báo cáo kế toán quản trị đồng bộ và đầy đủ để đáp ứng yêu cầu quản lý của nhà quản trị.

Báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả ở Công ty TNHH TM&DV Đại Phát cần bao gồm cả báo cáo nhanh và báo cáo định kỳ.

Việc thiết kế và soạn thảo các báo cáo KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh phải đảm bảo yêu cầu :

- Phải xuất phát từ nhu cầu thông tin của nhà quản lý doanh nghiệp : Nhà quản trị cần thông tin gì ? Chi tiết và cụ thể hóa đến mức độ nào ? Thì thiết kế hệ thống báo cáo KTQT bao gồm các chỉ tiêu phù hợp như vậy nhằm cung cấp thông tin thích hợp và có ý nghĩa với người sử dụng.
- Các chỉ tiêu trong báo cáo phải thiết thực, phù hợp với đặc điểm và trình độ quản lý của doanh nghiệp.
- Các chỉ tiêu phải có quan hệ chặt chẽ với nhau, có thể so sánh được.
- Hình thức, kết cấu các báo cáo cần đơn giản, đa dạng, thuận tiện cho việc thu thập thông tin bằng thủ công cũng như sử dụng phương tiện thông tin hiện đại.

Báo cáo phải đảm bảo tính kịp thời, khách quan, đầy đủ, chi tiết.

## 3.4. Một số điều kiện thực hiện giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát

### *3.4.1. Về phía nhà nước và cơ quan chức năng*

Hiện nay trong các doanh nghiệp ở Việt Nam KTQT là một khái niệm còn khá mới mẻ với nhiều người làm kế toán. Nó mới được biết đến về mặt lý thuyết, trên sách vở và bài giảng tại một số trường có chuyên ngành kế toán. Còn trên thực tế rất nhiều cán bộ kế toán tại các doanh nghiệp nói chung và tại các doanh nghiệp thuộc Công ty TNHH TM&DV Đại Phát nói riêng chưa hiểu rõ về KTQT, chức năng nhiệm vụ như thế nào? Chính vì vậy để xây dựng được quy trình công tác KTQT và đưa ra những nội dung đã đề cập vào

thực tế cuộc sống thì Nhà nước và các cơ quan chức năng cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Quy định cụ thể về chính sách kế toán: Cần có một chính sách kế toán nhằm phân định phạm vi phản ánh của KTTC và KTQT được ban hành từ phía cơ quan Nhà nước. Thông qua các kênh thông tin của mình, có được những biện pháp tuyên truyền, phổ biến kiến thức, tổ chức nói chuyện chuyên đề, hội thảo về KTQT cho các doanh nghiệp thấy được vai trò và tầm quan trọng của KTQT trong việc ra các quyết định quản trị.

- Ban hành các quy định chung có tính chất hướng dẫn về KTQT: Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 53/2006/TT-BTC ngày 12/6/2006 hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp nói chung. Hiện nay rất cần các quy định về KTQT nhằm hướng dẫn về chi phí, doanh thu và kết quả, vận dụng trong từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tham khảo, vận dụng vào điều kiện cụ thể của doanh nghiệp mình.

- Bộ Tài chính cần có sự kết hợp với các tổ chức nghề nghiệp nước ngoài để có thể xây dựng các chương trình đào tạo liên quan đến KTQT. Cần tiến hành soạn thảo các quy định và luật hóa các điều kiện cụ thể về nghề nghiệp của KTQT, có các quy định cụ thể về chuyên môn và đạo đức của người làm KTQT. Thực hiện việc cấp chứng chỉ hành nghề trong lĩnh vực KTQT, tạo điều kiện cho các tổ chức nghề nghiệp liên quan đến KTQT ra đời nhằm làm cho KTQT nhanh chóng phát triển tại Việt Nam.

### *3.4.2. Về phía doanh nghiệp*

Mục đích của Công ty khi hoạt động trong thị trường là nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất. Do vậy, công ty luôn phải có chiến lược hoạt động và phát triển. Để làm tốt công tác KTQT chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng công ty cần thực hiện tốt những nội dung sau:

- Cần nhận thức rõ về sự cần thiết của KTQT trong nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường. Nhà quản trị cần đặt lợi ích của doanh nghiệp lên hàng đầu, quan tâm đến công tác dự đoán hoạt động bán hàng của doanh nghiệp

trong tương lai. Tập trung quan tâm đến công tác dự đoán hoạt động bán hàng trên cơ sở thông tin đáng tin cậy, chú trọng và xây dựng định mức, dự toán và kế hoạch để thực hiện tốt chức năng kiểm soát quá trình hoạt động bán hàng. Việc phân loại chi phí, doanh thu theo yêu cầu quản trị là rất cần thiết. Muốn vậy, công tác tổ chức quản lý theo mô hình nào là phù hợp cũng cần được cân nhắc.

- Cần sớm hoàn thiện bộ máy quản lý trong đó có bộ máy kế toán, cần chú trọng việc đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên kế toán.

- Xác định mục tiêu và xây dựng mô hình KTQT mà trong đó tập trung KTQT chi phí, doanh thu và KQ bán hàng là quan trọng nhất, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

- Để có thông tin kịp thời, chính xác cho các quyết định kinh doanh cần đầu tư cơ sở vật chất đúng mức cho hệ thống kế toán. Thường xuyên nâng cấp phần mềm kế toán để cập nhật những thông tư, nghị định, văn bản mới nhất của Bộ Tài chính.

- Thực hiện việc phân loại chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh theo nhiều cách phân loại khác nhau, tạo điều kiện cho KTQT thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin chi tiết, cụ thể theo yêu cầu mà nhà quản trị doanh nghiệp đặt ra.

# KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, với mọi lĩnh vực nói chung và lĩnh vực dịch vụ vận chuyển hàng hóa nói riêng thì sự cạnh tranh là vô cùng khốc liệt. Sự cạnh tranh này ảnh hưởng rất nhiều từ việc quản trị doanh thu, chi phí của từng doanh nghiệp trong đó có Công ty TNHH TM & DV Đại Phát . Vì vậy, kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh có thể nói có vai trò hết sức quan trọng trong việc cung cấp thông tin quản lý cho các nhà quản trị, nhà đầu tư.

Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì các thông tin phải chính xác vì dựa vào các thông tin này nhà quản trị mới đưa ra được các chiến lược, chính sách phát triển hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp cũng như cơ quan quản lý có thể điều tiết nền kinh tế. Một hệ thống kế toán có thể đáp ứng tốt các nhu cầu thông tin phải có sự kết hợp của cả KTTC và KTQT. KTQT tuy là khái niệm còn mới mẻ ở các doanh nghiệp nhưng đã thể hiện được tầm quan trọng của mình.

Doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là những chỉ tiêu kinh tế quan trọng, có liên quan chặt chẽ với nhau. Công tác kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh có ý nghĩa rất lớn, giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp có những biện pháp và quyết định đúng đắn trong kinh doanh để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí thấp nhất. Công ty

TNHH TM & DV Đại Phát đã từng bước nhận ra sự cần phải nghiên cứu, tăng cường và hoàn thiện công tác quản trị kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho công tác quản trị, thúc đẩy và phát triển doanh nghiệp. Tuy nhiên việc tập trung vào kế toán quản trị chi phí doanh thu và kết quả kinh doanh này vẫn còn rất hạn chế và chưa phát huy hết hiểu quả đối với nhà quản trị cũng như doanh nghiệp.

Xuất phát từ tầm quan trọng phải hoàn thiện Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng là vô cùng quan trọng trong các doanh nghiệp với thực trạng KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát, trong luận văn này đã đề cập được một số vấn đề cơ bản sau:

***Thứ nhất,*** những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

***Thứ hai,*** thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

***Thứ ba,*** một số giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát.

KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh là một vấn đề mới và phức tạp trong các doanh nghiệp. Nó đang được nghiên cứu và vận dụng ở nước ta. Em hy vọng được đóng góp sức lực của mình vào việc hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát. Trong quá trình nghiên cứu luận văn em gặp nhiều khó khăn về lý luận và thực tiễn nên không tránh khỏi những hạn chế và thiếu sót nhất định. Em mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý Thầy cô để luận văn được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn ThS. Hà Thị Minh Nga cùng các anh (chị) trong Công ty TNHH TM&DV Đại Phát đã giúp đỡ em hoàn thiện luận văn này.

Em xin trân thành cảm ơn.

*Ninh Bình, ngày tháng năm 2022*

**Sinh viên**

**Vũ Thị Hằng**

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình*"Kế toán quản trị doanh nghiệp*"– NXB Tài chính (tác giả PGS.TS. Đoàn Xuân Tiên) 2019

2. Đề tài của ThS. Đặng Hà Quyên – Trường Đại học Hoa Lư – năm 2017 viết về *"Hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân Vượng Thuỷ*"

3. Đề tài của ThS. Hà Thị Minh Nga - Trường Đại học Hoa Lư - năm 2019 viết về: "*Thực trạng và giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí sản xuất kinh doanh tại Công ty CP may xuất khẩu Ninh Bình".*

*4.* Đề tài của sinh viên Lã Hữu Đức - Trường Đại học Hoa Lư- năm 2020*:*" *Thực trạng kế toán bán hàng xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH TM & DV Đại Phát".*

5. Thông tư 200/2014/TT- BTC Chế độ kế toán doanh nghiệp

6. Giáo trình "*Kế toán quản trị*", NXB Đại học Kinh tế quốc dân

7. "*Kế toán quản trị áp dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam*", NXB Tài chính, Hà Nội của PGS.TS Vô Văn Nhị-TS. Phạm Ngọc Toàn- TS. Nguyễn Thị Hằng Nga

8. "*Kế toán quản trị*" của GS. Ray H. Garrison

9. "*Ứng dụng các phương pháp định lượng trong kế toán quản trị*", NXB Kinh tế TP Hồ Chí Minh, TS. Trần Đình Phụng.

10. Hệ thống sổ kế toán và báo cáo tài chính Công Ty TNHH TM Đại Phát năm 2019,2020, 2021,2022

# PHỤ LỤC

## 1. Sổ cái TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**
Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S02c1-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

**SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

*Tháng 01 / 2021*

***TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.***

***ĐVT: đồng***

| **Ngày, tháng ghi sổ** | **Chứng từ** | | **Diễn giải** | **Nhật ký chung** | | **SH TK đối ứng** | **Số tiền** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Số hiệu** | **NT** | | **Trang sổ** | **STT dòng** | | **Nợ** | **Có** |
| A | B | C | D | E | G | H | 1 | 2 |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | Số phát sinh trong kỳ | | | | | |
| …. | …. | …. | …. | | | …. | …. | …. |
| 01/01 | 0057100 | 01/01 | Công ty TNHH đầu tư sản xuất & TM Trường Xuân | 2 | 10 | 131 | | 400.000.000 |
| 01/01 | 0067101 | 01/01 | Cty TNHH TMDV Sao Việt | 2 | 12 | 131 | | 350.000.000 |
| …. | …. | ….. | …. | | | …. | | …… |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10/01 | 0057512 | 10/01 | Bán Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh | 11 | 14 | 131 | | 181.500.000 |
| ... | ... | .... | .... | ... | .... | .... | ... | .... |
| 31/01 | PKT01 | 31/01 | K/C CKTM | 20 | 25 | 5211 | 18.000.000 | |
| 31/01 | PKT02 | 31/01 | K/C doanh thu | 20 | 28 | 911 | 26.982.000.000 | |
| | | | **Cộng số phát sinh trong kỳ** | | | | **27.000.000.000** | **27.000.000.000** |
| | | | **Số dư cuối kỳ** | | | | | |
| | | | **Cộng lũy kế từ đầu năm** | | | | | |

## 2. Sổ cái TK 632- Giá vốn hàng bán, TK 641- Chi phí bán hàng, TK 642- Chi phí quản lí doanh nghiệp

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**
KCN Phúc Sơn,TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

**Mẫu số S02c1-DN**
**(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)**

**SỔ CÁI**
(Dùng cho hình thức nhật ký chung)
*Tháng 01/ 2021*
***TK632- Giá vốn hàng bán***

***ĐVT : Đồng***

| **Ngày, tháng ghi sổ** | **Chứng từ** | | **Diễn giải** | **Nhật ký chung** | | **TK đối ứng** | **Số tiền** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Số hiệu** | **Ngày, tháng** | | **Trang sổ** | **STT dòng** | | **Nợ** | **Có** |
| *A* | *B* | *C* | *D* | *E* | *G* | *H* | *1* | *2* |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | SPS trong kỳ | | | | | |
| …. | … | … | … | .. | .. | .. | .. | |
| 01/01 | PX270 | 01/01 | Công ty TNHH đầu tư sản xuất & TM Trường Xuân | | | 156 | 290.000.000 | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 10/01 | PX 310 | 10/01 | Công Ty TNHH MTV TM &XD Quốc Thịnh | | | 156 | 166.000.000 | |
| … | … | … | … | … | … | … | … | |
| 31/01 | PKT03 | 31/01 | KC giá vốn hàng bán | | | 911 | | 19.540.000.000 |
| | | | **Cộng số phát sinh** | | | | **19.540.000.000** | **19.540.000.000** |
| | | | **Số dư cuối kỳ** | | | | | |

Ngày 31 tháng 01 năm 2021

| **Người ghi sổ** | **Kế toán trưởng** | **Giám đốc** |
|---|---|---|
| *(ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên)* | *(Ký , họ tên)* |

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**
KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

**Mẫu số S02c1-DN**
**(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)**

**SỔ CÁI**
*Tháng 01/ 2021*
***TK641-chi phí bán hàng***

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số hiệu | Ngày, tháng | | Trang sổ | STT dòng | | Nợ | Có |
| *A* | *B* | *C* | *D* | *E* | *G* | *H* | *1* | *2* |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | SPS trong kỳ | | | | | |
| ... | ... | ... | .... | .. | … | … | … | |
| 14/01 | HĐ 0056310 | 14/01 | CP v/c Công ty Hoàng Long | | | 111 | 2.000.000 | |
| 15/01 | HĐ 5564121 | 15/01 | Tập đoàn Viettel | | | 111 | 2.005.300 | |
| ... | ... | ... | ……. | | | | … | |
| 31/01 | BPB01 | 31/01 | Tính lương nhân viên bán hàng | | | 334 | 1.258.302.346 | |
| 31/01 | BPB01 | 31/01 | Trích đóng BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ cho CNV | | | 338 | 295.701.051 | |
| 31/01 | PKT04 | 31/01 | K/c chi phí hàng bán | | | 911 | | 2.300.000.000 |
| | | | **Cộng số phát sinh** | | | | **2.300.000.000** | **2.300.000.000** |
| | | | **Số dư cuối kỳ** | | | | | |
| | | | **Cộng lũy kế từ đầu năm** | | | | | |

| **Người ghi sổ** *(ký, họ tên)* | **Kế toán trưởng** *(Ký, họ tên)* | Ngày 31 tháng 01 năm 2021 **Giám đốc** *(Ký , họ tên)* |
|---|---|---|

## 3. Phiếu kế toán, Sổ cái TK 911- Xác định kết quả kinh doanh, Báo cáo kết quả bán hàng

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**
KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S02c1-DN
(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

**SỔ CÁI**
*Tháng 01/ 2021*
***TK642-chi phí quản lý doanh nghiệp***

| Ngày tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số hiệu | Ngày, tháng | | Trang sổ | STT dòng | | Nợ | Có |
| *A* | *B* | *C* | *D* | *E* | *G* | *H* | *1* | *2* |
| | | | SPS trong kỳ | | | | | |
| ... | ... | ... | .... | .. | … | … | … | |
| 05/01 | HĐ0066310 | 05/01 | CP xăng xe đưa đón ban lãnh đạo | | | 111 | 1.856.250 | |
| 15/01 | HĐ 5564121 | 15/01 | Tập đoàn Viettel | | | 111 | 6.370.200 | |
| … | … | … | … | | | | | |
| 31/01 | BPB03 | 31/01 | Tính lương nhân viên bán hàng | | | 334 | 371.932.575 | |
| 31/01 | BPB03 | 31/01 | Trích đóng BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ cho CNV | | | 338 | 87.404.155 | |
| ... | ... | ... | .... | .. | … | … | … | |
| 31/01 | PKT05 | 31/01 | K/c chi phí quản lý DN | | | 911 | | 1.200.000.000 |
| | | | **Cộng số phát sinh** | | | | **1.200.000.000** | **1.200.000.000** |
| | | | **Số dư cuối kỳ** | | | | | |

Ngày 31 tháng 01 năm 2021

| **Người ghi sổ** | **Kế toán trưởng** | **Giám đốc** |
|---|---|---|
| *(ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên)* | *(Ký , họ tên)* |

**Phiếu kế toán kết chuyển giảm trừ doanh thu**

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

KCN Phúc Sơn, TP Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 01

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển giảm trừ doanh thu | 511 | 18.000.000 | |
| Kết chuyển giảm trừ doanh thu | 521 | | 18.000.000 |
| **Cộng** | | **18.000.000** | **18.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

| **Người lập biểu** | **Kế toán trưởng** |
|---|---|
| *(Ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên)* |

***Phiếu kế toán kế chuyển doanh thu thuần***

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 02

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 511 | 26.982.000.000 | |
| Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 911 | | 25.982.000.000 |
| **Cộng** | | **26.982.000.000** | **26.982.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

**Người lập biểu** **Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)* *(Ký, họ tên)*

## Phiếu kế toán kế chuyển giá vốn

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 03

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển giá vốn hàng bán | 911 | 19.540.000.000 | |
| Kết chuyển giá vốn hàng bán | 632 | | 19.540.000.000 |
| **Cộng** | | **19.540.000.000** | **19.540.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

**Người lập biểu** **Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)* *(Ký, họ tên)*

**Phiếu kế toán kế chuyển chi phí bán hàng**

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 04

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển chi phí bán hàng | 911 | 2.300.000.000 | |
| Kết chuyển chi phí bán hàng | 641 | | 2.300.000.000 |
| **Cộng** | | **2.300.000.000** | **2.300.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

**Người lập biểu** **Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)* *(Ký, họ tên)*

***Phiếu kế toán kế chuyển chi phí chi phí QLDN***

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 05

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp | 911 | 1.200.000.000 | |
| Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp | 642 | | 1.200.000.000 |
| **Cộng** | | **1.200.000.000** | **1.200.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2022*

**Người lập biểu** **Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)* *(Ký, họ tên)*

## *Phiếu kế toán kế chuyển lãi về bán hàng*

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

**PHIẾU KẾ TOÁN**

Số: 06

***Ngày 31 tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| **Nội dung** | **TK đối ứng** | **Số phát sinh** | |
|---|---|---|---|
| | | **Nợ** | **Có** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Kết chuyển lãi từ hoạt động bán hàng | 911 | 3.142.000.000 | |
| Kết chuyển lãi từ hoạt động bán hàng | 421 | | 3.142.000.000 |
| **Cộng** | | **3.142.000.000** | **3.142.000.000** |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

**Người lập biểu** **Kế toán trưởng**

*(Ký, họ tên)* *(Ký, họ tên)*

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

Mẫu số S02c1-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính)

**SỔ CÁI**

(Dùng cho hình thức nhật ký chung)

*Tháng 01 / 2021*

***TK911 – Xác định kết quả kinh doanh***

***ĐVT: đồng***

| Ngày, tháng ghi sổ | Chứng từ | | Diễn giải | Nhật ký chung | | TK đối ứng | Số tiền | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Số hiệu | NT | | Trang sổ | STT dòng | | Nợ | Có |
| A | B | C | D | E | G | H | 1 | 2 |
| | | | Số dư đầu kỳ | | | | | |
| | | | Số phát sinh trong kỳ | | | | | |
| …. | …. | …. | …. | | | …. | …. | …. |
| 31/01 | PKT02 | 31/01 | K/c Doanh Thu | x | ….. | 511 | | 26.182.000.000 |
| 31/01 | PKT03 | 31/01 | K/c GVHB | x | | 632 | 19.540.000.000 | |
| 31/01 | PKT04 | 31/01 | Kết chuyển CPBH | x | .... | 641 | 2.300.000.000 | |
| 31/01 | PKT05 | 31/01 | K/c CPQLDN | x | …. | 642 | 1.200.000.000 | |
| …. | …. | …. | …. | | | …. | …. | …. |
| | | | **Cộng số phát sinh trong kỳ** | | | | **26.982.000.000** | **26.982.000.000** |
| | | | **Số dư cuối kỳ** | | | | **-** | **-** |

Ngày 31 tháng 01 năm 2021

| **Người ghi sổ** | **Kế toán trưởng** | **Giám đốc** |
|---|---|---|
| *(Ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên, đóng dấu)* |

**CÔNG TY TNHH TM&DV ĐẠI PHÁT**

Tổ 1 Phố Đồng Hồ, Bích Đào, Tỉnh Ninh Bình

## BÁO CÁO KẾT QUẢ BÁN HÀNG

***Tháng 01 năm 2021***

*Đơn vị tính: VND*

| STT | Chỉ tiêu | Kỳ này |
|---|---|---|
| **1** | **2** | **3** |
| 1 | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 27.000.000.000 |
| 2 | Chiết khấu thương mại | 18.000.000 |
| 3 | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 26.982.000.000 |
| 4 | Giá vốn hàng bán | 19.540.000.000 |
| 5 | Chi phí bán hàng | 2.300.000.000 |
| 6 | Chi phí quản lý doanh nghiệp | 1.200.000.000 |
| 7 | Lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng | 3.942.000.000 |

*Ngày 31 tháng 01 năm 2021*

| **Người lập biểu** | **Kế toán trưởng** | **Giám đốc** |
|---|---|---|
| *(Ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên)* | *(Ký, họ tên, đóng dấu)* |