

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

NGHIÊM THỊ PHƯƠNG HIỀN

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT
QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH
DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT**

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ TẾ TOÁN

Hải Dương - Năm 2025

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

NGHIÊM THỊ PHƯƠNG HIỀN

**KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT
QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH
DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT**

Ngành: Kế toán

Mã số: 8340301

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ KẾ TOÁN

Người hướng dẫn khoa học: TS. NGUYỄN PHƯƠNG NGỌC

Hải Dương - Năm 2025

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập của tôi. Những số liệu, kết quả trình bày trong đề án là hoàn toàn trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình khoa học nào khác. Các kết quả nghiên cứu do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn.

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Nghiêm Thị Phương Hiền

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin được bày tỏ lòng cảm ơn trân thành đến Ban Giám hiệu, Thầy cô giáo và cán bộ nhân viên Phòng Sau đại học - Trường Đại học Hải Dương đã giúp đỡ tôi trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu tại trường, để tôi có được nền tảng kiến thức vững chắc phục vụ quá trình nghiên cứu đề án này.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ rất tận tình, chu đáo và khoa học của TS. Nguyễn Phương Ngọc đã chỉ bảo, hướng dẫn cho tôi hoàn thành đề án này.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Kế toán trưởng, Giám đốc, nhân viên kế toán tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong quá trình điều tra, khảo sát, thu thập và cung cấp thông tin của đơn vị làm cơ sở cho việc phân tích, tổng hợp và hoàn thành đề án.

Trân trọng cảm ơn!

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Nghiêm Thị Phương Hiền

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.....	viii
DANH MỤC PHỤ LỤC.....	ix
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Lý do lựa chọn đề án:	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục tiêu của đề án	4
3.1. Mục tiêu chung.....	4
3.2. Mục tiêu cụ thể.....	4
4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:.....	5
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	5
4.2. Phạm vi nghiên cứu	5
5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án	5
5.1. Phương pháp thu thập thông tin	5
5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin.....	6
6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án	6
7. Kết cấu của đề án	6
CHƯƠNG 1.....	7
CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ KẾ TOÁN BÁN	
HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH	
DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT.....	7

1.1. Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	7
<i>1.1.1. Một số khái niệm liên quan đến bán hàng và kế toán bán hàng.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.2. Một số khái niệm liên quan đến doanh thu</i>	<i>8</i>
<i>1.1.3. Một số khái niệm về chi phí.....</i>	<i>10</i>
<i>1.1.4. Xác định kết quả kinh doanh.....</i>	<i>12</i>
1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính	13
<i>1.2.1. Kế toán doanh thu và thu nhập</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2. Kế toán chi phí.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....</i>	<i>34</i>
1.3. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán quản trị.....	37
<i>1.3.1. Lập dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....</i>	<i>37</i>
<i>1.3.2. Phân loại chi phí phục vụ quá trình ra quyết định</i>	<i>41</i>
<i>1.3.3. Phân tích thông tin phù hợp cho việc ra quyết định</i>	<i>45</i>
1.4. Kinh nghiệm thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt	47
<i>1.4.1. Kinh nghiệm kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại một số doanh nghiệp</i>	<i>47</i>
<i>1.4.2. Bài học rút ra cho công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt</i>	<i>49</i>
Kết luận chương 1	52
CHƯƠNG 2.....	53
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT	53

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....	53
<i>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....</i>	<i>53</i>
<i>2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....</i>	<i>55</i>
<i>2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động của công ty.....</i>	<i>58</i>
<i>2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán tại công ty</i>	<i>60</i>
2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt dưới góc độ kế toán tài chính	63
<i>2.2.1. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định doanh thu tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....</i>	<i>63</i>
<i>2.2.2. Thực trạng kế toán chi phí tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt ..</i>	<i>66</i>
<i>2.2.3. Thực trạng kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty</i>	<i>70</i>
2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt dưới góc độ kế toán quản trị	73
<i>2.3.1. Dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....</i>	<i>73</i>
<i>2.3.2. Phân loại doanh thu, chi phí phục vụ kết quả ra quyết định tại Công ty</i>	<i>74</i>
<i>2.3.3. Phân tích thông tin phù hợp, phục vụ ra quyết định của Công ty.....</i>	<i>74</i>
2.4. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....	74
<i>2.4.1. Dưới góc độ kế toán tài chính</i>	<i>74</i>
<i>2.4.2. Dưới góc độ kế toán quản trị.....</i>	<i>78</i>
2.5. Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....	79

2.5.1. Nguyên nhân chủ quan	79
2.5.2. Nguyên nhân khách quan	80
Kết luận chương 2	81
CHƯƠNG 3.....	82
GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT.....	82
3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.....	82
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt	82
3.2.1. Giải pháp về kế toán tài chính.....	83
3.2.2. Giải pháp về kế toán quản trị	89
Kết luận chương 3	94
KẾT LUẬN	95
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	97

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Diễn giải
DN	Doanh nghiệp
LN	Lợi nhuận
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
CCDC	Công cụ dụng cụ
TK	Tài khoản
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
BHXXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1: Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	16
Sơ đồ 1.2: Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	19
Sơ đồ 1.3: Trình tự hạch toán doanh thu hoạt động tài chính.....	20
Sơ đồ 1.4: Trình tự hạch toán thu nhập khác.....	21
Sơ đồ 1.5: Trình tự hạch toán giá vốn hàng bán.....	26
Sơ đồ 1.6: Trình tự hạch toán chi phí bán hàng.....	28
Sơ đồ 1.7: Trình tự hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	30
Sơ đồ 1.8: Trình tự hạch toán chi phí hoạt động tài chính.....	32
Sơ đồ 1.9: Trình tự hạch toán chi phí khác.....	33
Sơ đồ 1.10: Trình tự hạch toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.....	34
Sơ đồ 1.11: Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh.....	35
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	58
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty.....	60
Bảng 3.1: Mẫu sổ chi tiết bán hàng.....	85
Bảng 3.2: Mẫu sổ nhật ký bán hàng.....	86
Bảng 3.3: Bảng kê tập hợp chi phí.....	91

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục 1.1: Phiếu điều tra (Kế toán)

Phụ lục 1.2: Phiếu điều tra

Phụ lục 2.1: Đơn đặt hàng

Phụ lục 2.2: Phiếu đề nghị xuất kho

Phụ lục 2.3 : Phiếu xuất kho

Phụ lục 2.4: Hóa đơn GTGT

Phụ lục 2.5: Sổ chi tiết Tài khoản 511

Phụ lục 2.6: Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng hóa theo mặt hàng

Phụ lục 2.7: Sổ cái TK 511

Phụ lục 2.8: Sổ chi tiết tài khoản 6321

Phụ lục 2.9: Bảng tổng hợp giá vốn hàng hóa TK 632 (theo mặt hàng)

Phụ lục 2.10: Sổ cái TK 632

Phụ lục 2.11: Sổ chi tiết TK 156

Phụ lục 2.12: Sổ cái TK 641

Phụ lục 2.13: Sổ cái TK 642

Phụ lục 2.14: Sổ cái TK 911

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề án:

Từ khi đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự điều tiết và quản lý vĩ mô của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, các doanh nghiệp có điều kiện tự do cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Trong sự phát triển đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chính sách cũng như hệ thống quản lý tốt mới đem lại hiệu quả cao trong kinh doanh. Hạch toán kế toán là một là một trong những công cụ quản lý hiệu quả nhất và không thể thiếu đối với các doanh nghiệp nói chung và các công ty được nói riêng, nó cung cấp các thông tin tài chính cần thiết một cách chính xác và kịp thời giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngành dược phẩm Việt Nam là một ngành kinh tế có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và có ý nghĩa xã hội rất to lớn. Trong những năm gần đây, khi khủng hoảng toàn cầu và dịch bệnh kéo theo sự đi xuống của nhiều ngành sản xuất kinh doanh, ngành dược phẩm vẫn có sự tăng trưởng cao với tỷ lệ trung bình khoảng 18,8%/ năm giai đoạn 5 năm 2015 - 2019 và chỉ chậm lại giai đoạn 2020 - 2021 do tác động của dịch bệnh Covid 19. Nhân tố chính tác động đến xu hướng này do bản thân dược phẩm là mặt hàng thiết yếu không thể thay thế, cùng với sự nhận thức về chăm sóc sức khỏe của người dân được nâng cao. Vì vậy, khi mức sống được cải thiện, việc tiếp cận với các mặt hàng dược phẩm dễ dàng và nhu cầu ngày càng cao của người dân đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dược phát triển.

Tiêu thụ là giai đoạn cuối cùng của quá trình hoạt động kinh doanh. Thông qua tiêu thụ, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa được thực hiện, doanh nghiệp thu hồi được vốn bỏ ra đồng thời tạo ra lợi nhuận để doanh nghiệp tiếp tục kinh doanh. Bởi vậy, hoạt động tiêu thụ không chỉ quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp mà còn là yếu tố then chốt tạo nên lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Trước yêu cầu đó, yêu cầu đặt ra đối với hệ thống kế toán nói chung và bộ phận kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh nói riêng là phải cung cấp hệ thống thông tin tài chính đầy đủ, chính xác, kịp thời

nhằm hỗ trợ nhà quản trị đưa ra những quyết định kinh doanh tối ưu nhất. Tuy nhiên công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các công ty được nói chung và tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt nói riêng vẫn còn một số những khó khăn và hạn chế như: Công tác kế toán chưa thực sự phát huy hết trách nhiệm của mình; Nhà quản lý chưa quan tâm đến kế toán quản trị, đặc biệt là hệ thống kế toán quản trị doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh. Việc thiếu vắng hệ thống này đã hạn chế đáng kể khả năng quản trị hoạt động kinh doanh cũng như ra các quyết định chiến lược quan trọng.

Xuất phát từ thực tiễn đó, tác giả chọn đề tài ***“Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt”*** làm đề án tốt nghiệp thạc sĩ của mình để nghiên cứu.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Nhiều nghiên cứu của nhiều tác giả có nội dung liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Tuy nhiên chủ yếu các nghiên cứu về kế toán tài chính tại các doanh nghiệp chuyên kinh doanh về thương mại, dịch vụ hoặc các đề tài liên quan đến kế toán quản trị và trong đó có đề cập đến kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, như:

Luận văn thạc sĩ của tác giả Phạm Đăng Việt (2020), Học viện Ngân hàng với đề tài ***“Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Đầu tư 639 Quảng Ninh”***. Tác giả đã phân tích được thực trạng của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời cũng đã đưa ra được giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Trên góc độ kế toán tài chính tác giả đề xuất nên xác định đúng thời điểm ghi nhận doanh thu; hoàn thiện kế toán chi phí; phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm đảm bảo nguyên tắc phù hợp. Trên góc độ kế toán quản trị tác giả đề xuất lập dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Thu Hiền (2020), Trường Đại học Lao động - Xã hội với đề tài ***“Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh***

doanh tại Công ty TNHH Nông nghiệp Phú Nam”. Về mặt lý luận, tác giả đã trình bày và phân tích các quan điểm về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các DN thương mại. Về mặt thực tiễn, tác giả đã khái quát thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại một số công ty vận tải, phân tích và nêu những vấn đề tồn tại về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp và đề ra một số giải pháp khắc phục những tồn tại về việc bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Tuy nhiên một số nội dung nghiên cứu của tác giả về kế toán quản trị còn trùng lặp với nội dung của kế toán tài chính, cách tiếp cận trên hai góc độ này còn rời rạc, chưa chặt chẽ. Giải pháp kế toán tài chính còn thiếu các cơ sở thực tế, phạm vi nghiên cứu về chi phí chưa cụ thể.

Luận văn thạc sỹ của tác giả Ngô Thu Hương (2021), Trường Đại học Thương mại nghiên cứu đề tài “*Kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần du lịch và lữ hành Deks Air Việt Nam*”. Đề tài nghiên cứu đã phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần du lịch và lữ hành Deks Air Việt Nam. Từ đó đưa ra các kiến nghị với Công ty để khắc phục những vấn đề còn tồn tại và phát huy những ưu điểm đã đạt được. Đồng thời, cũng là để tạo điều kiện tốt cho công tác kế toán tại Công ty nói riêng và các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam nói chung, tác giả cũng đưa ra một số kiến nghị với Nhà nước để có những chính sách phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay. Tuy nhiên luận văn chưa chỉ rõ được thời điểm và giá trị ghi nhận doanh thu, chi phí, các nguyên tắc ảnh hưởng đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Các vấn đề lý luận dưới góc độ kế toán tài chính còn mờ nhạt, các nội dung phương pháp kế toán mới dừng lại ở chứng từ và tài khoản sử dụng, các vấn đề mang tính chất nguyên tắc còn thiếu. Mặt khác theo yêu cầu của kế toán quản trị doanh nghiệp, tác giả chưa phân loại được doanh thu, chi phí, chưa chỉ ra các thông tin doanh thu, chi phí được cung cấp để lập dự toán và ra quyết định như thế nào. Cách tiếp cận các nội dung kế toán quản trị chưa rõ ràng, các nội dung không thống nhất với nội dung đề cập ở lý thuyết và mang tính chủ quan.

Luận văn thạc sỹ của tác giả Phạm Thị Trà My (2021), Học viện Tài chính với “*Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật H2 Việt Nam*”. Thành công chính của luận văn là đã hệ thống hóa và khái quát được những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại nói chung. Trên cơ sở đó tác giả đã phân tích được thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật H2 Việt Nam, từ đó đánh giá được ưu điểm, những hạn chế còn tồn tại trong công ty. Từ thực trạng đó tác giả đã đưa ra phương hướng và giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Các công trình khoa học nêu trên đã góp phần cụ thể hóa những vấn đề lý luận cơ bản, phân tích, đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, từ đó có những quan điểm, định hướng và giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh ở từng đơn vị. Tuy nhiên, chưa có đề tài nghiên cứu nào thực hiện đối với việc nghiên cứu, phân tích và đánh giá kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh về doanh nghiệp dược phẩm mà tác giả đề cập đến. Do vậy, việc nghiên cứu về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt được cho là cần thiết cả về lý luận và thực tiễn. Đề tài của tác giả đưa ra là không trùng lặp với các đề tài đã công bố.

3. Mục tiêu của đề án

3.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

3.2. Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Tìm hiểu đặc điểm tổ chức hoạt động, khảo sát và đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh từ đó rút ra những ưu, nhược điểm trong các nội dung kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

Từ đó đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Những vấn đề liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Về không gian: Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Về thời gian: từ năm 2022 đến năm 2024.

Về nội dung: Đề tài tập trung vào việc nghiên cứu kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án

5.1. Phương pháp thu thập thông tin

**** Với các dữ liệu thứ cấp***

Các dữ liệu thu thập từ nguồn này bao gồm các văn bản luật, nghị định, thông tư ... của Quốc hội, Chính phủ, các Bộ, ngành về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh; Các tài liệu về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tham khảo từ giáo trình, báo, tạp chí, mạng internet; Các tài liệu sẵn có của doanh nghiệp: Tài liệu giới thiệu về doanh nghiệp, quy chế tài chính, mục tiêu, phương hướng, chính sách phát triển của Công ty; Báo cáo tài chính, báo cáo quản trị các năm; Các sổ sách, chứng từ, báo cáo kế toán liên quan đến công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh từ năm 2022 đến năm 2024.

**** Với các dữ liệu sơ cấp***

Để thu thập thông tin phục vụ cho nghiên cứu, tác giả sử dụng Bảng hỏi (Phụ lục 1.1) chuẩn bị trước, nội dung gồm những thông tin liên quan đến kế toán

chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh để phỏng vấn tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt. Đối tượng được phỏng vấn là những nhân viên kế toán tại phòng Kế toán. Đồng thời tác giả cũng thực hiện phỏng vấn giám đốc, phó giám đốc Công ty để thu thập các dữ liệu liên quan đến kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh của Công ty (*Phụ lục 1.2*).

5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin

Từ số liệu đã thu thập, tác giả sử dụng phương pháp chủ yếu là so sánh lý thuyết và thực tế từ đó khái quát và đưa ra kết luận. Các dữ liệu được lập vào bảng tính Excel kết hợp áp dụng các công cụ phân tích, thống kê và các phương pháp kế toán: chứng từ kế toán, đối ứng tài khoản, và phương pháp tổng hợp - cân đối kế toán để có các thông tin phù hợp nội dung khảo sát nhằm rút ra kết luận về thực trạng công tác này tại đơn vị nghiên cứu.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án

Về mặt lý luận: Đề án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn: Đề án đã đánh giá một cách toàn diện thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt đồng thời đưa ra những giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

7. Kết cấu của đề án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục liên quan đề án được trình bày trong 03 chương chính:

Chương 1: Cơ sở lý luận và kinh nghiệm thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

Chương 2: Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT

1.1. Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.1.1. Một số khái niệm liên quan đến bán hàng và kế toán bán hàng

- Khái niệm hàng hóa:

Theo Điều 3, Khoản 2, Luật Thương mại số 36/2005/QH11 “Hàng hóa bao gồm: Tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai; những vật gắn liền với đất đai”.

Dưới góc độ kinh tế: Marx, Karl (1867) “Hàng hóa là sản phẩm của lao động, có giá trị có thể thỏa mãn nhu cầu nào đó của con người thông qua trao đổi hay buôn bán và được lưu thông trên thị trường, có sẵn trên thị trường”.

- Khái niệm bán hàng:

Theo Điều 3, Khoản 8, Luật Thương mại số 36/2005/QH11 “Bán hàng là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán, bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận”.

Bán hàng là quá trình các doanh nghiệp thực hiện việc chuyển hóa vốn kinh doanh của mình từ hình thái hàng hóa sang hình thái tiền tệ và hình thành kết quả tiêu thụ. Đây là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh tại đơn vị. Bên cạnh đó nếu xét trên góc độ kinh tế, bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa, sản phẩm gắn với phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng đồng thời khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Quá trình bán hàng trong doanh nghiệp có thể chia thành 2 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Đơn vị bán hàng căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký kết để xuất giao sản phẩm, hàng hóa cho đơn vị mua. Giai đoạn này phản ánh một mặt

của quá trình vận động lưu thông hàng hóa.

Giai đoạn 2: Khi khách hàng đã nhận được hàng và quá trình bán hàng hoàn tất. Doanh nghiệp có thể bù đắp chi phí phát sinh và hình thành kết quả bán hàng.

Tóm lại quá trình bán hàng trong doanh nghiệp có những đặc điểm sau:

- Có sự thỏa thuận giữa người mua và người bán về số lượng, chất lượng quy cách bán hàng.

- Có sự thay đổi quyền sử dụng và quyền sở hữu hàng hóa từ người bán sang người mua.

- Người bán giao cho người mua một lượng hàng hóa và nhận được tiền hoặc được chấp nhận thanh toán. Khoản tiền này được gọi là doanh thu bán hàng được dùng để bù đắp chi phí bỏ ra trong quá trình kinh doanh và hình thành nên kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

Kế toán bán hàng có nhiệm vụ:

- + Một là ghi chép phản ánh đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hoá bán ra, tính toán đúng đắn trị giá vốn của hàng bán ra và các chi phí nhằm xác định chính xác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- + Hai là cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo, điều hành hoạt động kinh doanh thương mại.

- + Ba là kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, kỉ luật thanh toán và quản lí chặt chẽ tiền bán hàng, kỉ luật thu nộp ngân sách.

Như vậy, kế toán bán hàng thực hiện tốt các nhiệm vụ của mình sẽ đem lại hiệu quả thiết thực cho công tác bán hàng nói riêng và cho hoạt động kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Giúp cho người sử dụng những thông tin của kế toán nắm được toàn diện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, giúp cho người quản lý trong việc ra quyết định kịp thời cũng như trong việc lập kế hoạch kinh doanh trong tương lai.

1.1.2. Một số khái niệm liên quan đến doanh thu

- Khái niệm doanh thu:

Theo chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 18: “Doanh thu là tổng giá trị lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản vốn góp của các chủ sở hữu”.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS 14): “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.”

Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu. Như vậy, doanh thu đóng một vai trò rất quan trọng, là nguồn bù đắp chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra đồng thời làm tang vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu sau:

- + Bán hàng: bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư.

- + Cung cấp dịch vụ: thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động...

Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- + Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;

- + Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

+ Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;

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

Thời điểm ghi nhận doanh thu theo các phương thức bán hàng:

+ Theo phương thức trực tiếp: Khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hoá đơn thì hàng chính thức được coi là tiêu thụ, người bán có quyền ghi nhận doanh thu.

+ Theo phương thức gửi hàng đại lý: Chỉ khi nào được người mua chấp nhận thanh toán thì số hàng đó mới chính thức coi là tiêu thụ và doanh nghiệp có quyền ghi nhận doanh thu đồng thời ghi nhận giá vốn hàng bán.

Các khoản giảm trừ doanh thu: Là hoạt động bán hàng có thể phát sinh các nghiệp vụ kinh tế có thể làm giảm trừ doanh thu bán hàng như chương trình khuyến mại, giảm giá hàng bán...;

+ Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với khối lượng lớn trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng giữa hai bên;

+ Giảm giá hàng bán: Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian địa điểm trong hợp đồng...;

+ Hàng bán bị trả lại: Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định là tiêu thụ, đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Khi doanh nghiệp nhận lại giá trị hàng bán bị trả lại cần đồng thời ghi giảm tương ứng trị giá vốn hàng bán trong kỳ.

1.1.3. Một số khái niệm về chi phí

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 (VAS 01): “*Chi phí là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc làm phát sinh các khoản*

nợ phải trả dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu”.

Từ quan điểm khác nhau về chi phí có thể thấy đặc trưng cơ bản của chi phí trong doanh nghiệp là:

+ Chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp được xác định là những hao phí về vật chất, lao động và gắn liền với mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Chi phí làm giảm lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán dưới nhiều hình thức khác nhau.

+ Chi phí của doanh nghiệp được đo lường bằng tiền trong một khoảng thời gian nhất định.

+ Chi phí của doanh nghiệp làm giảm vốn chủ sở hữu.

** Phân loại chi phí:*

Chi phí sản xuất chung: là các chi phí sử dụng cho hoạt động sản xuất, chế biến của phân xưởng trực tiếp tạo ra sản phẩm hàng hoá, dịch vụ. Bao gồm: Chi phí vật liệu, công cụ lao động nhỏ; khấu hao tài sản cố định phân xưởng, tiền lương các khoản trích nộp theo quy định của nhân viên phân xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí khác bằng tiền phát sinh tại phân xưởng.

Chi phí bán hàng: là toàn bộ các chi phí liên quan tới việc tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ, bao gồm cả chi phí bảo hành sản phẩm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: bao gồm các chi phí cho bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp, các chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: Chi phí công cụ lao động nhỏ, khấu hao tài sản cố định phục vụ bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp; tiền lương và các khoản trích nộp theo quy định của bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí khác bằng tiền phát sinh ở doanh nghiệp như chi phí về tiếp tân khánh tiết, giao dịch, chi các khoản trợ cấp thôi việc cho người lao động.

Phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí với quy mô sản xuất kinh doanh:

Theo cách phân loại này, chi phí của doanh nghiệp chia làm 2 loại: Chi phí cố định và chi phí biến đổi.

Chi phí cố định: là chi phí không thay đổi (hoặc thay đổi không đáng kể) theo sự thay đổi qui mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thuộc loại này có: Chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí tiền lương quản lý, lãi tiền vay phải trả, chi phí thuê tài sản, văn phòng.

Chi phí biến đổi: là các chi phí thay đổi trực tiếp theo sự thay đổi của qui mô sản xuất. Thuộc loại này có chi phí nguyên vật liệu, tiền lương công nhân sản xuất trực tiếp...

1.1.4. Xác định kết quả kinh doanh

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 (VAS 01): “*Lợi nhuận là thước đo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các yếu tố liên quan trực tiếp đến việc xác định lợi nhuận là doanh thu, thu nhập khác và chi phí. Doanh thu, thu nhập khác, chi phí và lợi nhuận là các chỉ tiêu phản ánh tình hình kinh doanh của doanh nghiệp*”.

Như vậy, kết quả hoạt động kinh doanh của DN trong kỳ là phần lợi ích mà DN nhận được hoặc tổn thất DN phải gánh chịu trong quá trình hoạt động kinh doanh được xác định từ toàn bộ doanh thu, thu nhập trừ đi chi phí trong kỳ. Qua đó, góp phần giúp nhà quản trị đánh giá tình hình kinh doanh của đơn vị và đưa ra những quyết định kinh doanh phù hợp trong kỳ tiếp theo.

Đồng thời, việc xác định kết quả kinh doanh là cơ sở để Nhà nước thực hiện chức năng kiểm soát vĩ mô nền kinh tế thông qua việc xác định nghĩa vụ thuế TNDN phải nộp của DN đảm bảo nguồn thu của Ngân sách nhà nước.

Về phân loại kết quả kinh doanh:

- Phân loại theo cách thức phản ánh của kế toán tài chính:

Kết quả hoạt động kinh doanh: là kết quả kinh doanh của lĩnh vực dịch vụ thương mại có liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, bất động sản đầu tư.

Kết quả hoạt động khác: bao gồm thu nhập từ các hoạt động như thu nhập về thanh lý, nhượng bán TSCĐ, các khoản tiền bị khách hàng phạt do vi

phạm hợp đồng...

Cách phân loại này sẽ giúp DN sẽ xác định được kết quả kinh doanh của từng hoạt động tương ứng, làm căn cứ để đánh giá hiệu quả theo từng hoạt động mà DN tiến hành.

- *Phân loại theo kế toán quản trị:*

Có thể lựa chọn việc phân loại kết quả kinh doanh theo sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm. Cách phân loại này giúp DN xác định được kết quả lãi (lỗ) theo từng loại sản phẩm (nhóm sản phẩm) làm cơ sở để nhà quản trị DN đưa ra phương án đạt hiệu quả nhất (nên tiếp tục hay ngừng bán loại sản phẩm đó).

1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính

1.2.1. Kế toán doanh thu và thu nhập

1.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS 14), doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả 05 điều kiện sau:

- + Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- + Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- + Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- + Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Nội dung kế toán doanh thu trong các doanh nghiệp

- Doanh thu bán hàng hóa: Là doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hóa được xác định là bán trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.
- Doanh thu bán sản phẩm: Là doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm được xác định đã bán trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.

Nguyên tắc kế toán ghi nhận doanh thu

Công tác hạch toán doanh thu có ý nghĩa quan trọng, đòi hỏi tính chính xác, đầy đủ, hợp lý, hợp pháp bởi nó phản ánh hiệu quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp và nó liên quan đến các khoản phải nộp Ngân sách Nhà nước. Do đó, doanh thu ghi nhận phải tuân thủ một số nguyên tắc.

- Doanh thu chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện ghi nhận cho doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia theo quy định tại chuẩn mực “Doanh thu và thu nhập khác”, nếu không thỏa mãn các điều kiện đó thì không hạch toán vào doanh thu.

- Trường hợp hàng hoá hoặc dịch vụ trao đổi lấy hàng hoá, dịch vụ tương tự về bản chất thì không được ghi nhận doanh thu.

- Phải theo dõi chi tiết từng loại doanh thu, doanh thu từng mặt hàng, ngành hàng, từng sản phẩm theo dõi chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu để xác định doanh thu thuần của từng loại doanh thu chi tiết từng mặt hàng, từng sản phẩm để phục vụ cho cung cấp thông tin kế toán để quản trị doanh nghiệp và lập báo cáo tài chính.

Theo cơ sở dồn tích: Mọi nghiệp vụ kinh tế tài chính liên quan đến Doanh thu phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu tiền hoặc thực tế chi tiền (trường hợp giảm giá hàng bán hoặc hàng bán bị trả lại) hoặc tương đương tiền (đổi hàng). Báo cáo tài chính phải phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

Theo nguyên tắc phù hợp: Doanh thu và chi phí liên quan đến cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và phải theo năm tài chính. Nghĩa là khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó.

Theo nguyên tắc thận trọng: Ngoài ra kế toán doanh thu phải tuân theo nguyên tắc thận trọng. Doanh thu trong kỳ kế toán chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó.

- Tài khoản kế toán sử dụng

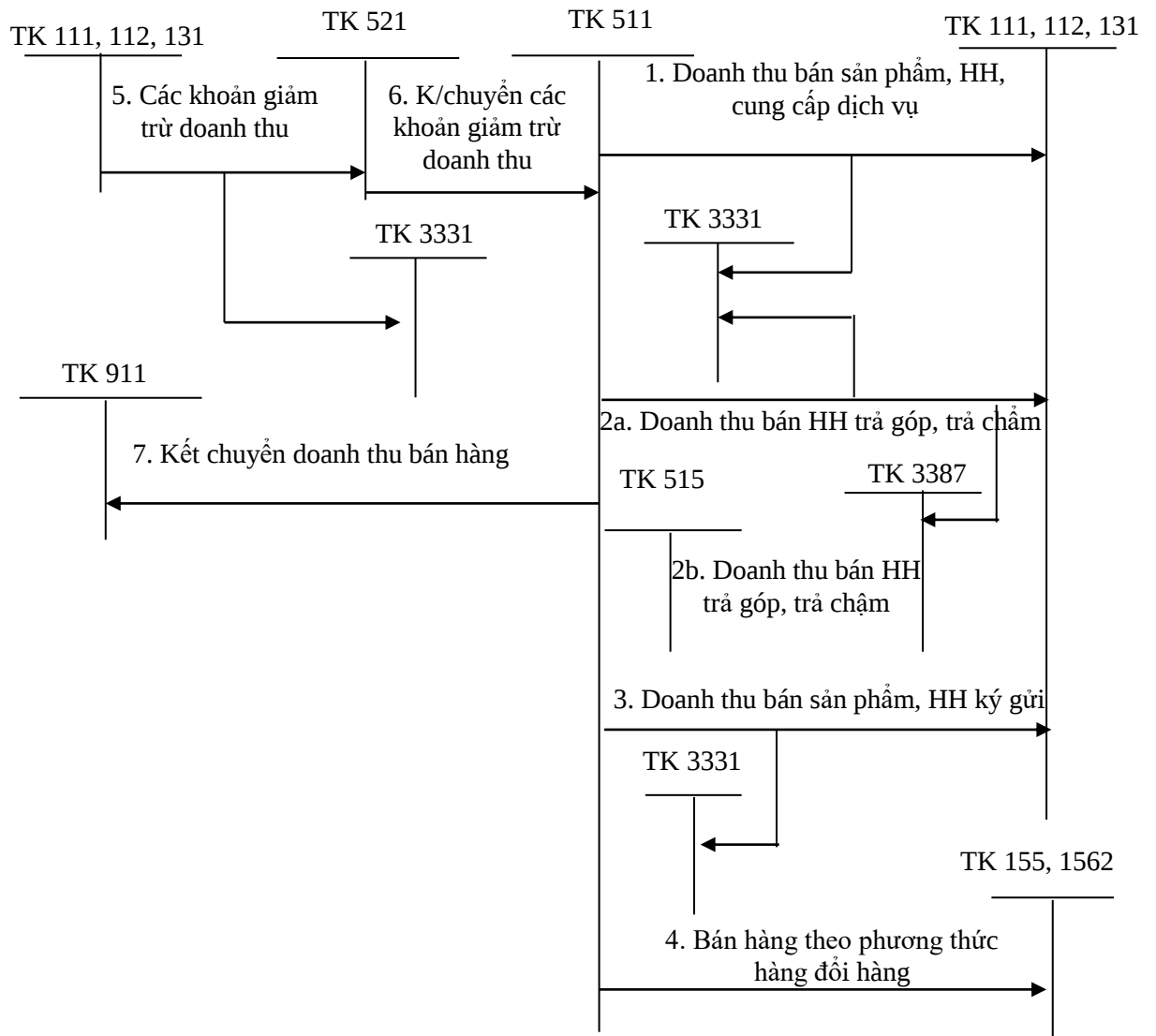
Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: phản ánh tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đã thực hiện trong kỳ và các khoản giảm trừ doanh thu, từ đó tính ra doanh thu thuần về tiêu thụ trong kỳ. Tổng doanh thu được ghi nhận có thể là tổng giá thanh toán (với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp cũng như các đối tượng không chịu thuế GTGT) hoặc giá bán không có thuế GTGT (với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).

Chứng từ sử dụng

Hợp đồng kinh tế, hợp đồng thương mại, hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng, bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi, thẻ quầy hàng.

Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm chi, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...

Chứng từ kế toán liên quan khác như phiếu nhập kho hàng trả lại....

Sơ đồ 1.1: Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính doanh thu thuần và kết quả bán hàng trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng tài khoản 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

TK 521 có 3 tài khoản cấp 2:

TK 5211 - Chiết khấu thương mại

TK 5212 - Hàng bán bị trả lại

TK 5213 - Giảm giá hàng bán

Trong đó:

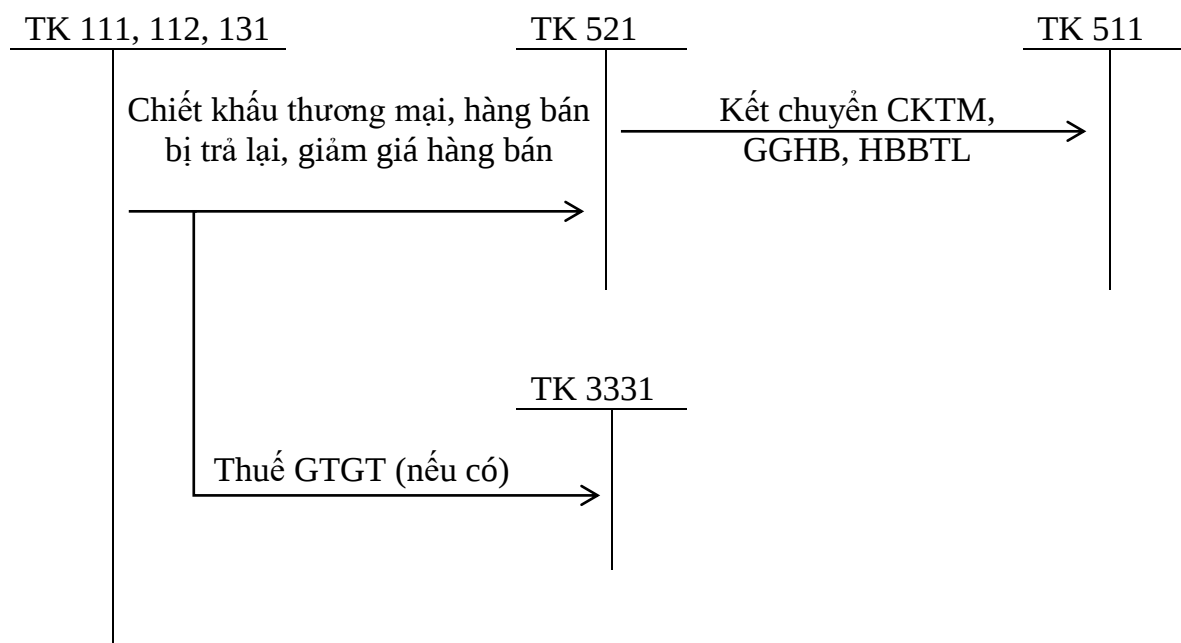
TK 5211 - Chiết khấu thương mại. Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (sản phẩm, hàng hóa), dịch vụ với khối lượng lớn và theo thỏa thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (*đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng*).

Trong kỳ kế toán, chiết khấu thương mại được phản ánh vào bên Nợ TK 5211 “Chiết khấu thương mại” Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần cho kỳ báo cáo.

Tài khoản sử dụng: TK 5212 - Hàng bán bị trả lại. Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hóa khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Vi phạm hợp đồng kinh tế, vi phạm cam kết, hàng bị kém phẩm chất, kém chất

lượng, không đúng chủng loại, quy cách. Giá trị hàng bán bị trả lại phản ánh trên tài khoản này sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh. Tài khoản này chỉ phản ánh giá trị của số hàng bán bị trả lại (*tính theo đúng đơn giá bán ghi trên hóa đơn*). Hàng bán bị trả lại sẽ tiến hành nhập kho thành phẩm và ghi giảm giá vốn theo giá trị thực tế xuất kho cho số hàng xuất bán bị trả lại. Các chi phí khác liên quan đến việc hàng bán bị trả lại mà doanh nghiệp phải chi sẽ được phản ánh vào TK 641 “Chi phí bán hàng”. Trong kỳ kế toán, hàng đã bán bị trả lại được phản ánh vào bên Nợ TK 5212 “Hàng bán bị trả lại” Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ giá trị hàng bán bị trả lại sang TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần cho kỳ báo cáo.

Tài khoản sử dụng: TK 5213 - Giảm giá hàng bán. Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ kế toán. Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế. Chỉ phản ánh vào tài khoản này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng và phát hành hóa đơn (giảm giá ngoài hóa đơn) do hàng bán kém, mất phẩm chất. Trong kỳ kế toán, khoản giảm giá hàng bán phát sinh thực tế được phản ánh vào bên Nợ TK 5213 “Giảm giá hàng bán” Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số giảm giá hàng bán sang TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần cho kỳ báo cáo.

Sơ đồ 1.2: Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu**1.2.1.3. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính**

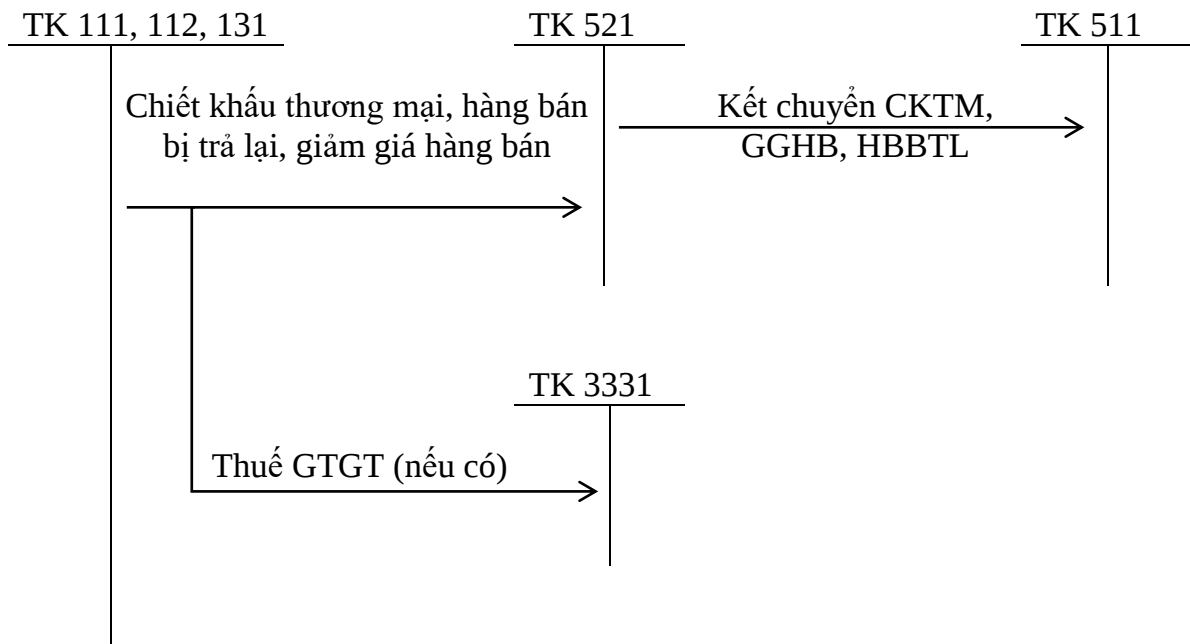
Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh từ doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng tài khoản 515 - Doanh thu hoạt động tài chính: dùng để phản ánh các khoản doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

Chứng từ sử dụng: Phiếu báo có, bảng sao kê tài khoản ngân hàng, bảng lãi suất huy động tại thời điểm phát sinh của ngân hàng, phiếu biên nhận gửi tiền...

Sơ đồ 1.3: Trình tự hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



1.2.1.4. Kế toán thu nhập khác

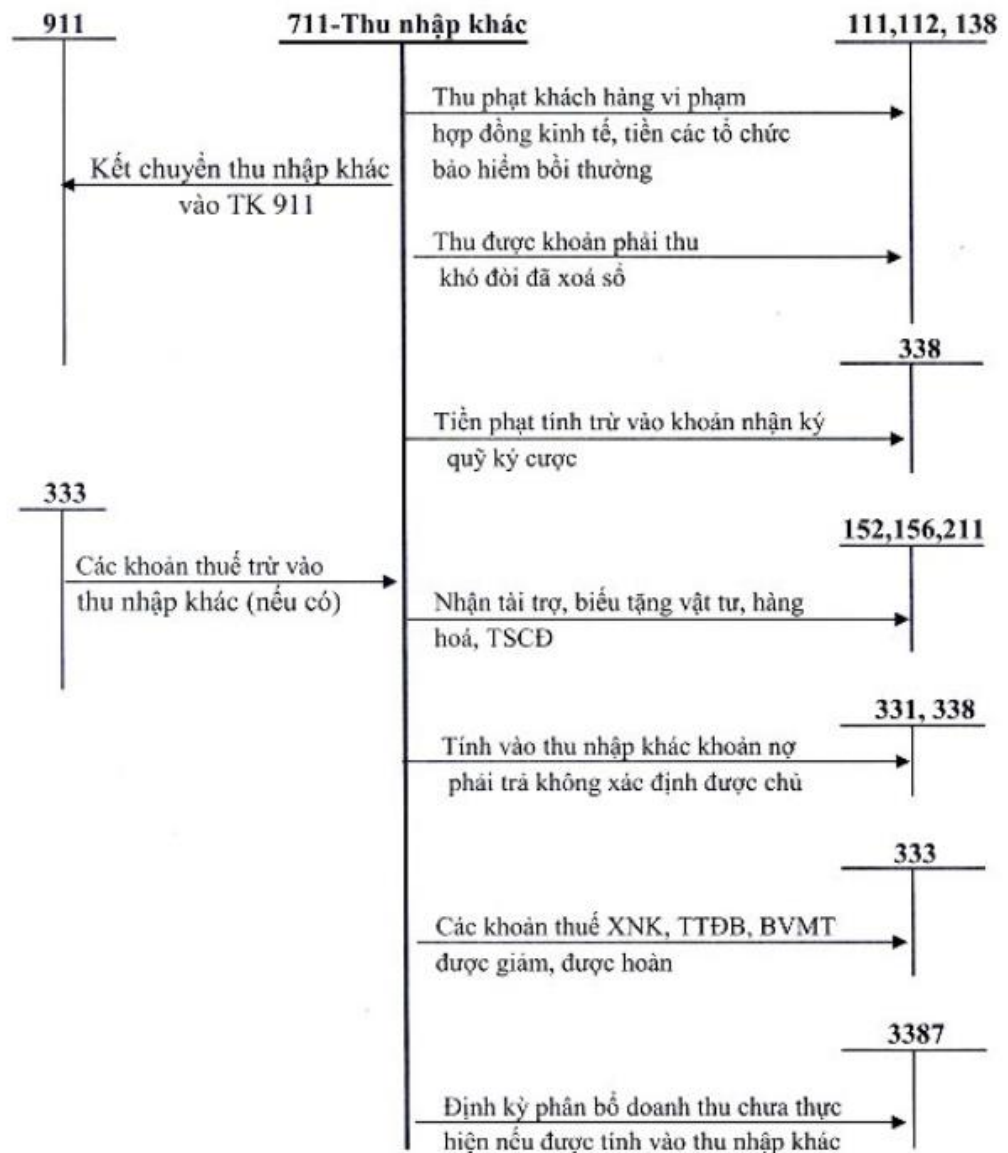
Các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng tài khoản 711 - Thu nhập khác: dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ.

Chứng từ sử dụng: Biên bản thanh lý tài sản, phiếu xuất kho, biên bản giao nhận hàng, hóa đơn GTGT, hợp đồng kinh tế, các chứng từ thanh toán qua tiền mặt, chuyển khoản hoặc hình thức khác.

Sơ đồ 1.4: Trình tự hạch toán nhập khác



1.2.2. Kế toán chi phí

1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán phản ánh tổng số tiền được trừ ra khỏi doanh thu thuần để tính kết quả kinh doanh (lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần) của từng kỳ kế toán. Trong điều kiện doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên giá vốn hàng bán là một chi phí thường được ghi nhận đồng thời với doanh thu theo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu với chi phí được trừ. Việc xác

định chính xác giá vốn hàng bán là cơ sở để tính kết quả hoạt động kinh doanh.

Giá vốn hàng bán phản ánh giá trị gốc của hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ, lao vụ đã thực sự tiêu thụ trong kỳ, ý nghĩa của giá vốn hàng bán chỉ được sử dụng khi xuất kho hàng bán và tiêu thụ. Khi hàng hóa đã tiêu thụ và được phép xác định doanh thu thì đồng thời giá trị hàng xuất kho cũng được phản ánh theo giá vốn hàng bán để xác định kết quả. Do vậy xác định đúng giá vốn hàng bán có ý nghĩa quan trọng vì từ đó doanh nghiệp xác định đúng kết quả bán hàng. Và đối với các doanh nghiệp có thực hiện hoạt động mua và bán hàng hóa thì còn giúp cho các nhà quản lý đánh giá được khâu mua hàng có hiệu quả hay không để từ đó tiết kiệm chi phí thu mua.

Nguyên tắc tính giá vốn : Sản phẩm, hàng hóa được đánh giá theo giá thực tế: nguyên tắc giá phí.

+ Sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất chế biến được đánh giá theo giá thành sản xuất thực tế bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

+ Hàng hóa do doanh nghiệp mua vào được đánh giá theo giá mua thực tế của hàng hóa xuất kho và chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa xuất kho. Đối với sản phẩm thuê ngoài gia công chế biến thì giá thực tế của chúng là giá thành thực tế gia công bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và các chi phí khác có liên quan.

a) Giá vốn của hàng hóa tiêu thụ

Trị giá vốn của hàng hóa xuất kho để bán bao gồm trị giá mua của hàng hóa xuất bán và chi phí thu mua phân bổ cho số hàng đã tiêu thụ.

Trị giá vốn của hàng hóa xuất bán được tính qua 3 bước:

Bước 1: Tính trị giá mua của hàng hóa xuất bán

Trị giá mua của hàng hóa xuất bán có thể tính theo các phương pháp sau:

- *Phương pháp giá thực tế đích danh*: Theo phương pháp này, hàng hóa được xác định theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập vào cho đến lúc xuất dùng. Khi xuất hàng nào sẽ tính theo giá thực tế của hàng đó.

- *Phương pháp bình quân gia quyền*: Theo phương pháp này, giá thực tế của hàng hóa xuất kho trong kỳ được tính theo công thức:

$$\frac{\text{Giá thực tế hàng hóa xuất kho}}{\text{Giá thực tế hàng hóa xuất kho}} = \frac{\text{Số lượng hàng hóa xuất kho}}{\text{Số lượng hàng hóa xuất kho}} \times \frac{\text{Giá đơn vị bình quân}}{\text{Giá đơn vị bình quân}} \quad (1.1)$$

Khi sử dụng giá đơn vị bình quân, có thể sử dụng dưới 2 dạng

+ Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ: Giá này được xác định sau khi kết thúc kỳ hạch toán nên có thể ảnh hưởng đến công tác quyết toán.

$$\frac{\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ}}{\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ}} = \frac{\text{Trị giá thực tế hàng hóa tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa thực tế tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}} \quad (1.2)$$

+ Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập: Phương pháp này vừa đảm bảo tính kịp thời của số liệu kế toán, vừa phản ánh được tình hình biến động của giá cả. Tuy nhiên khối lượng tính toán lớn vì cứ sau mỗi lần nhập kho kế toán phải tiến hành tính toán.

- *Phương pháp nhập trước - xuất trước*: Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng hóa được mua trước thì được xuất trước, và hàng còn lại cuối kỳ là hàng được mua ở thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng hóa xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng hóa tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

Phương pháp này giúp cho chúng ta có thể tính được ngay trị giá vốn hàng hóa xuất kho từng lần xuất hàng, do vậy đảm bảo cung cấp số liệu kịp thời cho kế toán ghi chép các khâu tiếp theo cũng như cho quản lý. Trị giá vốn của hàng hóa tồn kho sẽ tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó. Vì vậy chỉ tiêu hàng tồn kho trên báo cáo kế toán có ý nghĩa thực tế hơn.

Tuy nhiên phương pháp này có nhược điểm là làm cho doanh thu hiện tại không phù hợp với những khoản chi phí hiện tại. Theo phương pháp này doanh thu hiện tại được tạo ra bởi giá hàng hóa đã có được từ cách đó rất lâu. Đồng thời nếu số lượng chủng loại mặt hàng nhiều, phát sinh nhập xuất liên tục dẫn đến

những chi phí cho việc hạch toán cũng như khối lượng công việc sẽ tăng lên rất nhiều.

b) Giá vốn sản phẩm tiêu thụ

Là giá trị sản phẩm xuất kho đã được tiêu thụ và được áp dụng theo 1 trong 4 phương pháp đã được quy định trong chuẩn mực kế toán số 02 - chuẩn mực hàng tồn kho.

- *Phương pháp giá thực tế đích danh*: Theo phương pháp này, sản phẩm được xác định theo đơn chiếc hay từng lô và giữ nguyên từ lúc nhập vào cho đến lúc xuất dùng. Khi xuất sản phẩm nào sẽ tính theo giá thực tế của hàng đó.

- *Phương pháp bình quân gia quyền*: Theo phương pháp này, giá thực tế của sản phẩm xuất kho trong kỳ được tính theo công thức:

$$\frac{\text{Giá thực tế sản phẩm xuất kho}}{\text{Giá thực tế sản phẩm xuất kho}} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm xuất kho}}{\text{Số lượng sản phẩm xuất kho}} \times \frac{\text{Giá đơn vị bình quân}}{\text{Giá đơn vị bình quân}} \quad (1.3)$$

Khi sử dụng giá đơn vị bình quân, có thể sử dụng dưới 2 dạng:

+ Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ: Giá này được xác định sau khi kết thúc kỳ hạch toán nên có thể ảnh hưởng đến công tác quyết toán.

$$\frac{\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ}}{\text{Giá đơn vị bình quân cả kỳ dự trữ}} = \frac{\text{Trị giá thực tế sản phẩm tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng sản phẩm thực tế tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}} \quad (1.4)$$

+ Giá đơn vị bình quân sau mỗi lần nhập: Phương pháp này vừa đảm bảo tính kịp thời của số liệu kế toán, vừa phản ánh được tình hình biến động của giá cả. Tuy nhiên khối lượng tính toán lớn vì cứ sau mỗi lần nhập kho, kế toán phải tiến hành tính toán.

- *Phương pháp nhập trước - xuất trước*: Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là sản phẩm được sản xuất trước thì được xuất trước, và sản phẩm còn lại cuối kỳ là sản phẩm được sản xuất ở thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị sản phẩm xuất kho được tính theo giá của lô sản phẩm nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của sản phẩm tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

Ý nghĩa của giá vốn: Trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp thì việc xác định kết quả kinh doanh là điều cần thiết đối với hầu hết các doanh nghiệp

hiện nay, trong đó giá vốn hàng bán cũng là một yếu tố quan trọng. Nếu giá vốn hàng bán trên một đơn vị sản phẩm thấp sẽ làm cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí từ đó sẽ làm tăng lợi nhuận, đồng thời làm tăng tính cạnh tranh của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh như hiện nay. Vì vậy, khi doanh nghiệp kiểm soát giá vốn hàng bán tốt sẽ giúp cho nhà quản lý có những quyết định đúng đắn trong các chiến lược kinh doanh.

Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng tài khoản TK 632 - Giá vốn hàng bán

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ.

Kết cấu:

Bên Nợ:

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ;
- + Khoản hao hụt, mất mát của HTK sau khi trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;
- + Số trích lập dự phòng giảm giá HTK (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

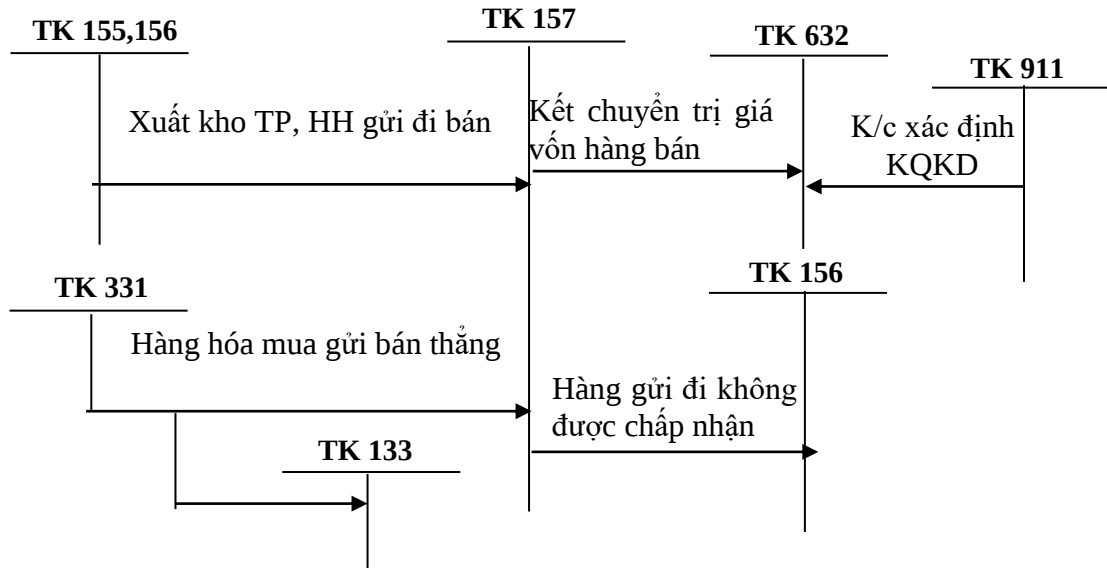
Bên Có:

- + Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá HTK cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- + Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho;
- + Kết chuyển giá vốn của SP, HH, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 - Xác định kết quả bán hàng.

Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán không có số dư cuối kỳ. Cuối kỳ kết chuyển TK 632 sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Chứng từ và sổ kế toán sử dụng: Phiếu xuất kho, sổ cái tài khoản 632.

Sơ đồ 1.5: Trình tự hạch toán giá vốn hàng hóa



1.2.2.2. Kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bảo quản và bán sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bao gồm: Chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển.

Chứng từ sử dụng: Bảng thanh toán tiền lương cho nhân viên bán hàng, bảng tính và phân bổ tiền lương các khoản trích theo lương, bảng tính phân bổ khấu hao TSCĐ, bảng kê chi phí bán hàng.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ và kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả bán hàng, kế toán sử dụng TK 641 - Chi phí bán hàng. Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

Tài khoản 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như sau:

Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên

Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì

Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng

Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành

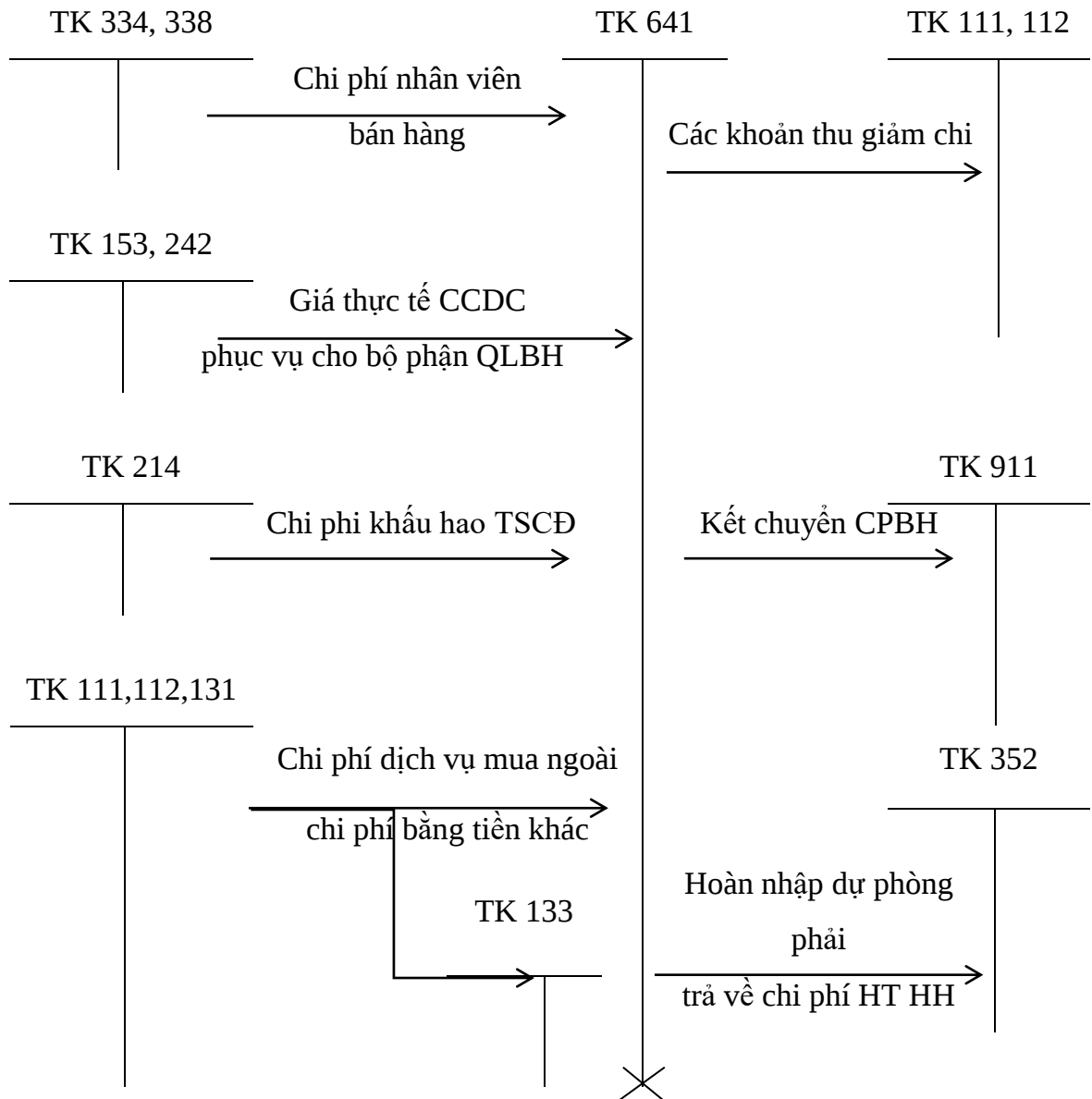
Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

Tài khoản 6418 - Chi phí bán hàng khác

Cuối kỳ, kế toán kết chuyển và phân bổ chi phí bán hàng để xác định kết quả bán hàng.

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 641, sổ cái TK 641.

Ý nghĩa của chi phí bán hàng: Không chỉ là một trong số những chi phí dùng để xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mà nó còn là công cụ giúp cho nhà quản lý đưa ra những quyết định chiến lược nhằm tăng doanh số, tạo thêm lợi nhuận cho công ty như: Tăng chi phí quảng cáo, đa dạng hóa bao bì, mẫu mã... Vì vậy, việc xác định chi phí bán hàng một cách chính xác sẽ rất có lợi cho các doanh nghiệp hiện nay.

Sơ đồ 1.6: Trình tự hạch toán chi phí bán hàng

1.2.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn doanh nghiệp. [5, tr336]

Chứng từ sử dụng: Hóa đơn GTGT bên ngoài, bảng thanh toán tiền lương cho nhân viên bộ phận quản lý, bảng tính và phân bổ tiền lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, bảng kê chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp. Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp bao gồm chi phí về tiền lương nhân viên thuộc bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, tiền thưởng, các khoản phụ cấp...), bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, chi phí dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, văn phòng phẩm...), thuế môn bài, khoản lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, các khoản chi phí khác bằng tiền.

Tài khoản 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như sau:

Tài khoản 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

Tài khoản 6422 - Chi phí vật liệu quản lý

Tài khoản 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

Tài khoản 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ

Tài khoản 6425 – Thuế, phí và lệ phí

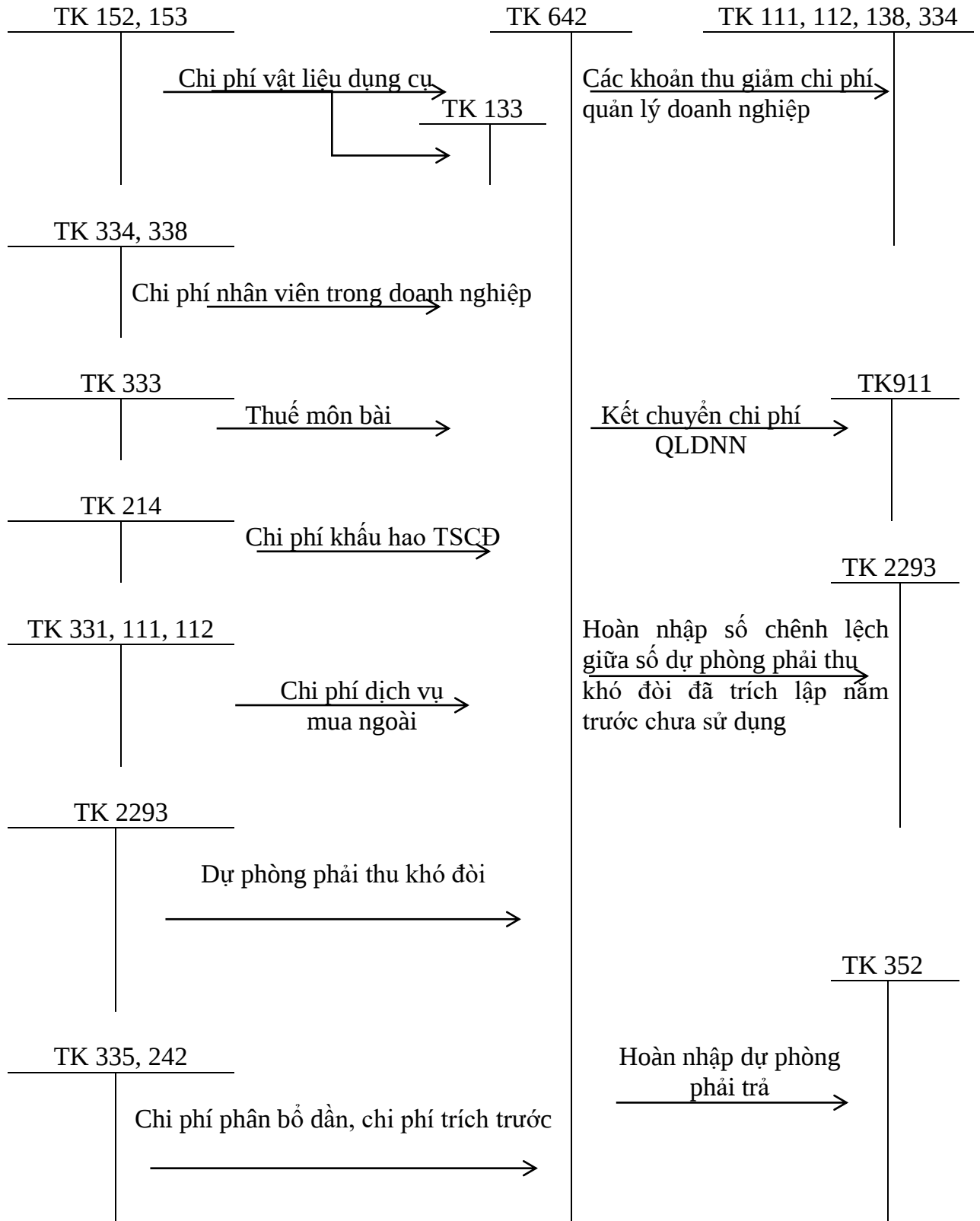
Tài khoản 6426 - Chi phí dự phòng

Tài khoản 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

Tài khoản 6428 - Chi phí bằng tiền khác

Cuối kỳ, kế toán TK 642 được kết chuyển sang TK 911

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 642, sổ cái TK 642.

Sơ đồ 1.7: Trình tự hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Ý nghĩa của chi phí quản lý doanh nghiệp: Cũng tương tự như chi phí bán hàng vì đều là một trong những chi phí dùng để xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra, nó còn là yếu tố quan trọng quyết định quá trình tồn tại của doanh nghiệp vì doanh nghiệp bắt đầu hoạt động cần phải có bộ phận quản lý để đưa ra những hoạch định, chiến lược hoạt động của doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp chi tiêu nhiều hay thuê bộ phận quản lý không tốt sẽ làm lãng phí của cải, tài sản và sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, việc xác định chi phí quản lý doanh nghiệp một cách đúng đắn sẽ giúp ích rất nhiều cho các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động.

1.2.2.4. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động tài chính, bao gồm các khoản chi phí hoặc lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí vay vốn...

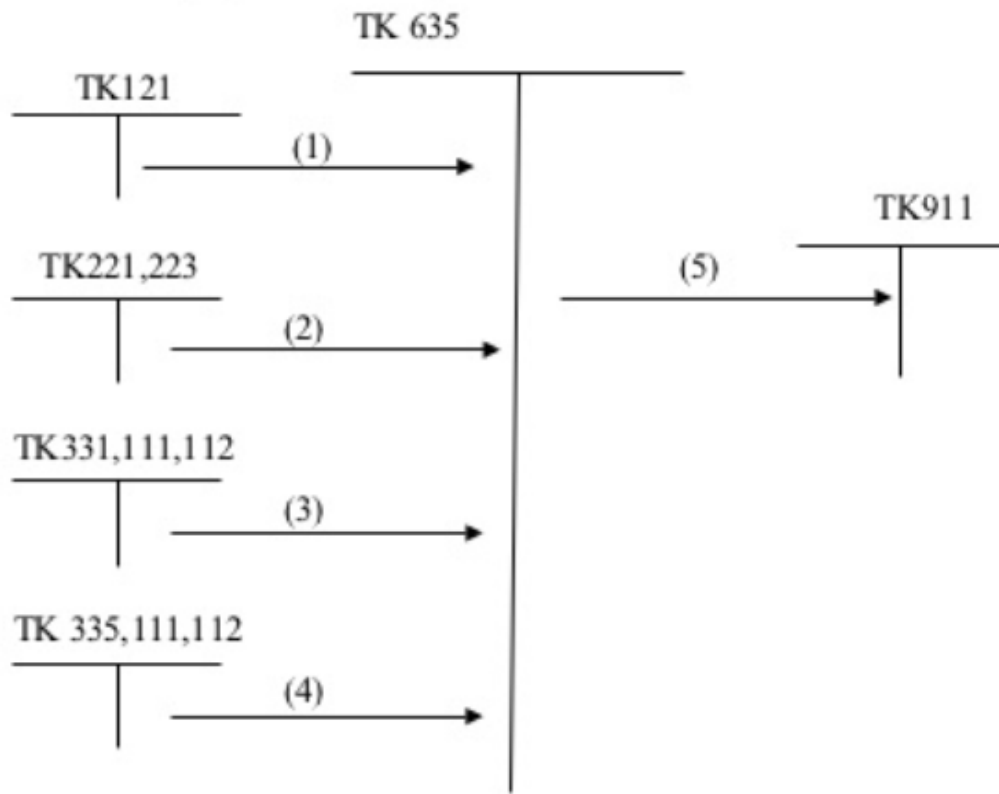
Chứng từ sử dụng: Thông báo lãi vay của Ngân hàng, giấy báo nợ, bảng đánh giá chênh lệch tỷ giá, thông báo phí giao dịch chứng khoán...

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK 635 - Chi phí tài chính. Tài khoản 635 phải được hạch toán chi tiết cho từng nội dung chi phí. Không hạch toán vào TK 635 những nội dung chi phí sau đây: Chi phí phục vụ cho việc sản xuất sản phẩm, cung cấp dịch vụ; Chi phí bán hàng; Chi phí quản lý doanh nghiệp; Chi phí kinh doanh bất động sản; Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản; Các khoản chi phí được trang trải bằng nguồn kinh phí khác; Chi phí tài chính khác.

Cuối kỳ, kế toán TK 635 được kết chuyển sang TK 911

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 635, sổ cái TK 635.

Sơ đồ 1.8: Trình tự hạch toán chi phí hoạt động tài chính



1.2.2.5. Kế toán chi phí khác

Chi phí khác dùng để phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp.

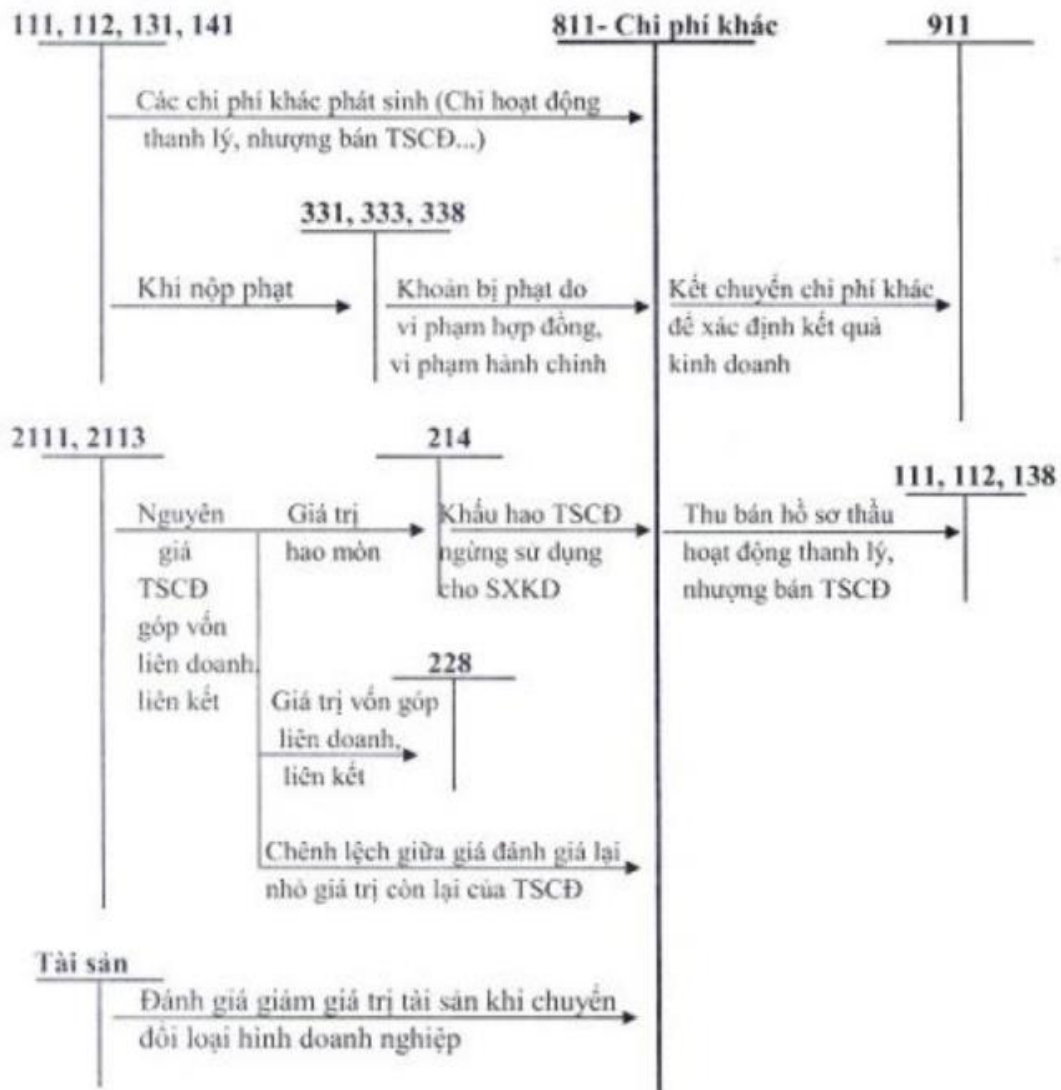
Chứng từ sử dụng: Biên bản thanh lý TSCĐ, quyết định thanh lý TSCĐ, phiếu thu, phiếu chi, biên bản xử phạt...

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK 811 - Chi phí khác. Chi phí khác có thể gồm: Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ; chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hóa TSCĐ đưa đi góp vốn; tiền phạt phải trả do vi phạm hợp đồng kinh tế, phạt hành chính; các khoản chi phí khác.

Cuối kỳ, kế toán TK 811 được kết chuyển sang TK 911

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 811, sổ cái TK 811.

Sơ đồ 1.9: Trình tự hạch toán chi phí khác



1.2.2.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp. Tài khoản này dùng để phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của doanh nghiệp, bao gồm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm.

Đây là căn cứ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành là số thuế thu nhập

doanh nghiệp phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp là số thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp trong tương lai phát sinh từ việc:

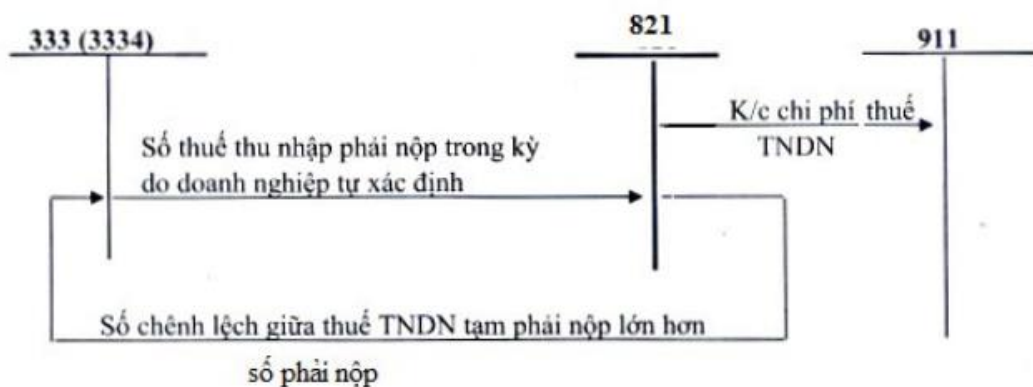
- Ghi nhận thuế TNDN hoãn lại phải trả trong năm.
- Hoàn nhập tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận từ các năm trước.

TK 821 có 2 tài khoản cấp 2.

TK 8211- Chi phí thuế TNDN hiện hành;

TK 8212- Chi phí thuế TNDN hoãn lại

Sơ đồ 1.10: Trình tự hạch toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp



1.2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định (tháng, quý, năm), biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Đây là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường là kết quả từ những hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, đây là hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ và hoạt động tài chính.

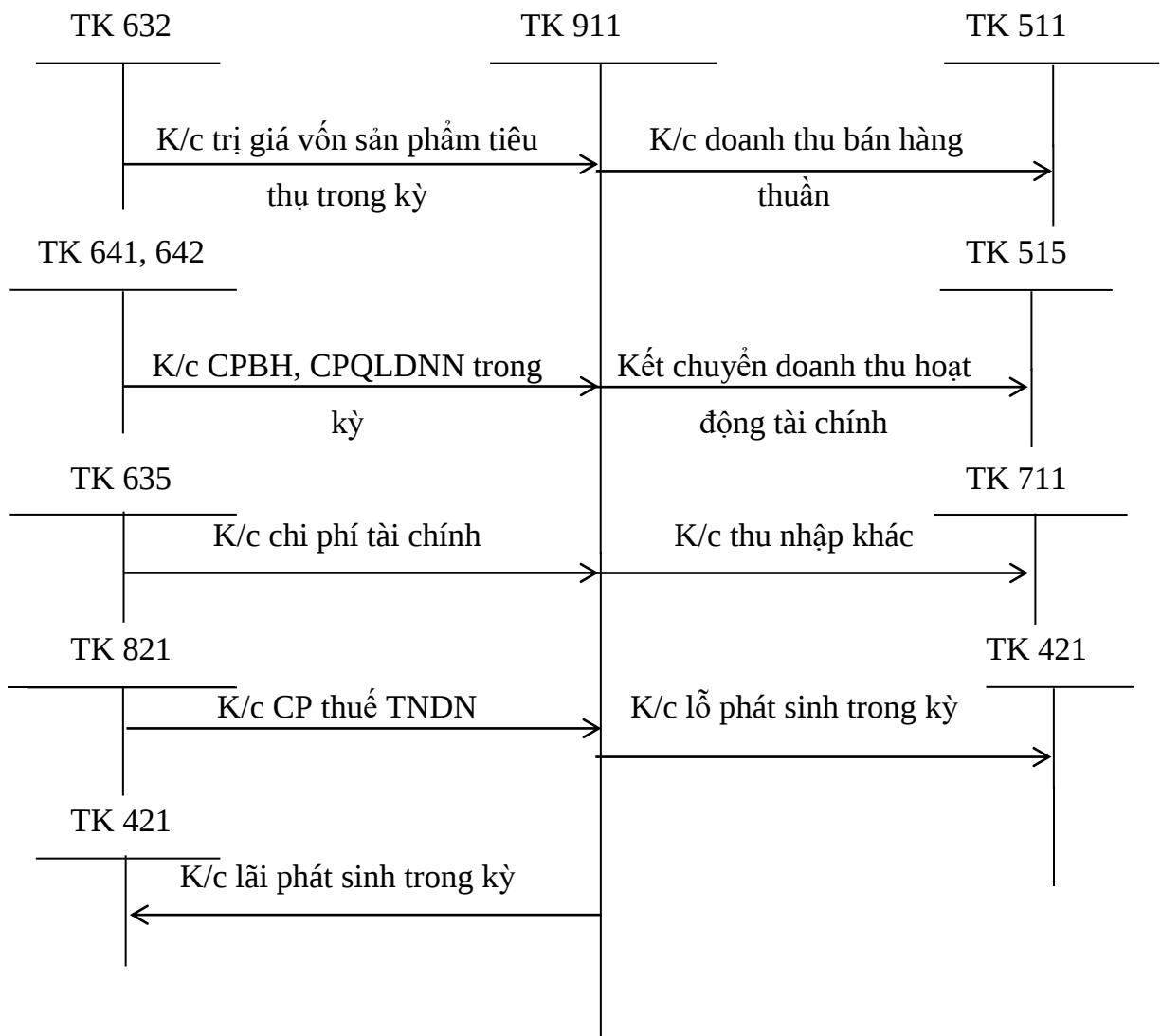
* Các nguyên tắc kế toán xác định kết quả bán hàng

Các nguyên tắc kế toán: Cũng giống như nguyên tắc kế toán đối với doanh

thu và chi phí bao gồm nguyên tắc cơ sở dồn tích, nguyên tắc phù hợp, nguyên tắc thận trọng, nguyên tắc giá gốc.

Nguyên tắc kỳ kế toán: Xác định theo kỳ kế toán, cuối kỳ kế toán căn cứ vào doanh thu, chi phí phát sinh trong tháng để kết chuyển sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Sơ đồ 1.11: Trình tự hạch toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp



* Các biện pháp nâng cao kết quả bán hàng

Nâng cao doanh thu bán hàng: Trong điều kiện các yếu tố khác tương đối ổn định thì số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận.

Đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ là một biện pháp quan trọng để tăng lợi nhuận và mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp. Để nâng cao doanh thu bán hàng doanh nghiệp cần chú ý biện pháp sau: xác định cơ cấu mặt hàng kinh doanh hợp lý, phù hợp với yêu cầu thị trường; có chính sách giá cả phù hợp với từng giai đoạn của vòng đời sản phẩm; đa dạng hóa phương thức bán hàng và phương thức thanh toán nhằm khai thác triệt để thị trường tiêu thụ; bố trí mạng lưới kinh doanh hợp lý thuận tiện cho khách hàng. Tiết kiệm chi phí: tất cả các doanh nghiệp đều tìm cách hạ thấp chi phí kinh doanh. Muốn hạ thấp chi phí kinh doanh, doanh nghiệp cần quán triệt nguyên tắc tiết kiệm, phải hiểu rõ nhân tố ảnh hưởng đến chi phí và đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng các biện pháp sau: khai thác và đa dạng nguồn hàng; tăng cường công tác quản lý chi phí; tăng cường công tác quản lý tài chính.

**Phương pháp xác định kết quả kinh doanh*

Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán, doanh thu hoạt động tài chính với chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

$$\begin{array}{l} \text{LN} \\ \text{thuần} \\ \text{từ} \\ \text{hoạt} \\ \text{động} \\ \text{SXKD} \end{array} = \begin{array}{l} \text{DT} \\ \text{thuần} \\ \text{về BH} \\ \text{và} \\ \text{CCDV} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá} \\ \text{vốn} \\ \text{hàng} \\ \text{bán} \end{array} + \begin{array}{l} \text{DT} \\ \text{hoạt} \\ \text{động} \\ \text{tài} \\ \text{chính} \end{array} - \begin{array}{l} \text{CP} \\ \text{hoạt} \\ \text{động} \\ \text{tài} \\ \text{chính} \end{array} - \text{CPBH} - \text{CPQLDN} \quad (1.7)$$

Trong đó: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tính bằng công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{DT thuần về} \\ \text{BH và} \\ \text{CCDV} \end{array} = \frac{\text{Tổng DT bán hàng}}{\text{và CCDV}} - \frac{\text{Các khoản giảm trừ}}{\text{doanh thu}} \quad (1.8)$$

Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV được xác định bằng công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{LN gộp về bán} \\ \text{hàng và CCDV} \end{array} = \frac{\text{DT thuần về}}{\text{bán hàng và CCDV}} - \frac{\text{Giá vốn}}{\text{hàng bán}} \quad (1.9)$$

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là lợi nhuận chưa trừ đi khoản thuế phải tính nộp, khoản thuế phải tính trên phần lợi nhuận này chính là thuế TNDN

$$\begin{array}{l} \text{Tổng LN kế toán} \\ \text{trước thuế} \end{array} = \begin{array}{l} \text{LN thuần từ hoạt} \\ \text{động SXKD} \end{array} + \text{LN khác} \quad (2.0)$$

Trong đó lợi nhuận khác được xác định bằng công thức

$$\text{LN khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} \quad (2.1)$$

Lợi nhuận kế toán sau thuế: Là phần lợi nhuận còn lại sau khi trừ thuế TNDN hay nói cách khác đây chính là kết quả bán hàng cuối cùng của doanh nghiệp: Nếu LN kế toán sau thuế < 0 (Doanh nghiệp bị lỗ), nếu LN sau thuế > 0 (Doanh nghiệp kinh doanh có lãi)

$$\begin{array}{l} \text{LN kế toán} \\ \text{sau thuế} \end{array} = \begin{array}{l} \text{LN kế toán} \\ \text{trước thuế} \end{array} - \text{Chi phí thuế TNDN} \quad (2.4)$$

Để hạch toán kết quả kinh doanh kế toán sử dụng TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này dùng để xác định toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp.

1.3. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán quản trị

1.3.1. Lập dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ cung cấp thông tin giúp nhà quản trị xác định rõ mục tiêu và chiến lược kinh doanh cụ thể từ đó huy động và sử dụng nguồn lực trong doanh nghiệp một cách nhịp nhàng hiệu quả.

Căn cứ để xây dựng dự toán:

Khi lập hệ thống quản trị doanh nghiệp phải dựa vào những căn cứ sau: hệ thống kinh doanh hàng năm của doanh nghiệp, các bản dự toán kinh doanh của các kỳ kinh doanh năm trước, các định mức chi phí tiêu chuẩn.

Phương pháp lập dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh:

+ *Lập dự toán doanh thu bán hàng:*

Mục tiêu cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là nhằm đạt lợi nhuận tối đa. Trong đó, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa được đánh giá là

khâu thể hiện chất lượng hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, dự toán doanh thu bán hàng được coi là dự toán quan trọng nhất trong hệ thống dự toán, chi phối đến các dự toán khác, nếu xây dựng không chính xác sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của dự toán tổng thể doanh nghiệp.

Dự toán doanh thu bán hàng là cơ sở phân tích khả năng thỏa mãn nhu cầu thị trường về sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp, giúp nhà quản trị dự kiến doanh thu và có thể ước tính được các khoản doanh thu trả ngay, các khoản doanh thu trả chậm với từng khách hàng đồng thời có định hướng chỉ đạo để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Dự toán doanh thu bán hàng thường được lập chi tiết cho từng loại sản phẩm, hàng hóa, theo từng nhóm sản phẩm hay trên tổng sản lượng tiêu thụ toàn doanh nghiệp. Dự toán doanh thu bán hàng cũng có thể được xây dựng theo thời gian hay theo thị trường tiêu thụ...

Căn cứ lập dự toán doanh thu bán hàng là kết quả tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của kỳ trước, dự toán tiêu thụ của kỳ trước, ước tính của bộ phận bán hàng, điều kiện nền kinh tế, hành động của đối thủ cạnh tranh, các thay đổi về chính sách giá, thay đổi về cơ cấu sản phẩm, các nghiên cứu thị trường, các kế hoạch quảng cáo, khuyến mại, tiếp thị...

Dự toán doanh thu bán hàng được lập dựa trên mức sản lượng tiêu thụ dự kiến và đơn giá bán dự kiến:

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán} \\ \text{doanh thu} \\ \text{tiêu thụ} \end{array} = \frac{\text{Sản lượng sản phẩm}}{\text{tiêu thụ dự kiến}} \times \text{Đơn giá bán dự kiến} \quad (2.5)$$

+ *Lập dự toán doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác:*

Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác là những khoản thu ít phát sinh trong kỳ của doanh nghiệp nên việc quản lý và theo dõi cũng không quá phức tạp. Thông qua kế toán quản trị doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác, doanh nghiệp xác định được phần trăm các khoản thu bên ngoài các hoạt

động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp để có cái nhìn đánh giá tổng quan và có hướng lập kế hoạch tương lai.

Kế toán quản trị có thể lập dự toán doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác thông qua các nghiệp vụ đã phát sinh kỳ trước và các kế hoạch có sẵn của doanh nghiệp như kế hoạch thu đáo hạn công nợ hoặc lãi tiền gửi, kế hoạch thanh lý, nhượng bán tài sản cũ...

+ *Lập dự toán giá vốn hàng bán:*

Dự toán giá vốn hàng bán nhằm xác định giá vốn sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ cho kỳ tới. Với doanh nghiệp thương mại, dự toán giá vốn hàng bán được lập dựa trên sản lượng tiêu thụ dự kiến và đơn giá mua dự kiến.

$$\begin{array}{l} \text{Giá vốn hàng} \\ \text{bán dự kiến} \end{array} = \frac{\text{Sản lượng sản phẩm}}{\text{tiêu thụ dự kiến}} \times \frac{\text{Giá mua đơn vị}}{\text{sản phẩm}} \quad (2.6)$$

+ *Lập dự toán chi phí quản lý kinh doanh:*

Chi phí quản lý kinh doanh là những khoản chi phí hỗn hợp nên khi lập dự toán chi phí quản lý kinh doanh thường được xây dựng theo hai yếu tố biến phí và định phí.

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán chi} \\ \text{phí quản lý} \\ \text{kinh doanh} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán định phí} \\ \text{quản lý kinh doanh} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Dự toán biến phí} \\ \text{quản lý kinh doanh} \end{array} \quad (2.7)$$

Dự toán định phí quản lý kinh doanh:

Định phí quản lý kinh doanh thường không thay đổi theo mức độ hoạt động bao gồm chi phí khấu hao TSCĐ, lương nhân viên, cán bộ quản lý... Định phí có quan hệ tỷ lệ nghịch với khối lượng, sản phẩm, công việc. Các định phí trong doanh nghiệp thương mại thường có thể được dự toán và quản lý dễ dàng hơn biến phí. Dự báo các yếu tố định phí cần phân tích đầy đủ các dữ liệu quá khứ của doanh nghiệp.

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán định} \\ \text{phí quản lý} \\ \text{kinh doanh} \end{array} = \frac{\text{Định phí quản lý}}{\text{kinh doanh thực tế}} \times \frac{\text{Tỷ lệ \% tăng (giảm)}}{\text{theo dự kiến}} \quad (2.8)$$

kỳ trước

Dự toán biến phí quản lý kinh doanh:

Biến phí quản lý kinh doanh là những chi phí thay đổi tỷ lệ với sự biến động về khối lượng sản phẩm. Biến phí không thay đổi khi tính cho một đơn vị sản phẩm. Trong doanh nghiệp thương mại, biến phí thường là chi phí mua hàng, chi phí thưởng nhân viên theo số lượng sản phẩm bán ra... Tổng biến phí được dự toán qua việc ước lượng số sản phẩm bán được trong kỳ tiếp theo của đơn vị với công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán biến} \\ \text{phí quản lý} \\ \text{kinh doanh} \end{array} = \frac{\text{Sản lượng tiêu thụ}}{\text{theo dự toán}} \times \frac{\text{Dự toán biến phí}}{\text{đơn vị}} \quad (2.9)$$

+ Lập dự toán chi phí tài chính và chi phí khác:

Chi phí tài chính và chi phí khác trong doanh nghiệp thương mại thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí phát sinh trong kỳ, đặc biệt là chi phí khác có nghiệp vụ phát sinh không nhiều. Dự toán các khoản chi phí này sẽ giúp cấp quản lý có phương án phù hợp với từng khoản mục chi nhất định, là căn cứ để lập dự toán BCTC cho kỳ tới.

Căn cứ để lập dự toán các chi phí này là các báo cáo các chi phí tài chính và chi phí khác đã phát sinh kỳ trước, các quy định của doanh nghiệp về chiết khấu thanh toán, các kế hoạch của doanh nghiệp như kế hoạch về TSCĐ, kế hoạch trả lãi tiền vay.

+ Lập dự toán kết quả kinh doanh:

Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những bảng dự toán chính của hệ thống dự toán, phản ánh lợi nhuận ước tính thu được trong năm kế hoạch làm mục tiêu của doanh nghiệp trong kỳ tiếp theo đồng thời làm căn cứ so sánh đánh giá quá trình thực hiện sau này của doanh nghiệp.

Trên cơ sở các dự toán doanh thu, chi phí đã lập, kế toán quản trị lập dự toán kết quả kinh doanh xác định lãi/lỗ dự kiến, nhằm mục tiêu đưa ra những quyết định phù hợp trong ngắn hạn và dài hạn.

1.3.2. Phân loại chi phí phục vụ quá trình ra quyết định

1.3.2.1. Phân loại chi phí theo biến phí và định phí

Cách ứng xử của chi phí được hiểu là mối quan hệ giữa chi phí với mức độ hoạt động. Trong tổng chi phí có những chi phí thay đổi tỉ lệ với các mức độ hoạt động đạt được: mức độ hoạt động càng cao thì lượng chi phí phát sinh càng lớn và ngược lại. Tuy nhiên, loại chi phí có cách ứng xử như vậy chỉ là một bộ phận trong tổng số chi phí của doanh nghiệp. Một số loại chi phí có tính chất cố định, không phụ thuộc theo mức độ hoạt động đạt được trong kỳ và ngoài ra, cũng có một số các chi khác mà cách ứng xử của chúng là sự kết hợp của cả hai loại chi phí kể trên. Vì vậy, xét theo cách ứng xử, chi phí của doanh nghiệp được chia thành 3 loại: biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp.

Biến phí (Variable costs)

Biến phí là các chi phí, xét về lý thuyết, có sự thay đổi tỉ lệ với các mức độ hoạt động. biến phí chỉ phát sinh khi có các hoạt động xảy ra. Tổng số biến phí sẽ tăng, giảm tương ứng với sự tăng, giảm của mức độ hoạt động, nhưng biến phí tính theo đơn vị của mức độ hoạt động thì không thay đổi.

Trong các doanh nghiệp sản xuất, các khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và chi phí nhân công trực tiếp thể hiện rõ nhất đặc trưng của biến phí. Ngoài ra, biến phí còn bao gồm các chi phí khác thuộc khoản mục chi phí sản xuất chung (ví dụ, các chi phí vật liệu phụ, chi phí động lực, chi phí lao động gián tiếp trong chi phí sản xuất chung có thể là biến phí) hoặc thuộc khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp (như chi phí vật liệu, phí hoa hồng, phí vận chuyển, ...). Biến phí còn được gọi là chi phí biến đổi. Có 2 loại biến phí:

- Biến phí tỷ lệ là biến phí có sự biến đổi một cách tỉ lệ thuận với mức độ hoạt động;
- Biến phí cấp bậc là biến phí không có sự biến đổi liên tục theo sự thay đổi liên tục của mức độ hoạt động. Các chi phí này chỉ biến đổi khi các hoạt động đã có sự biến đổi đạt đến một mức độ cụ thể nào đó, như chi phí tiền

lương của bộ phận công nhân phụ (phục vụ hoạt động của công nhân chính) ở các phân xưởng sản xuất để minh họa cho loại chi phí biến đổi cấp bậc này. Các công nhân phụ thường thực hiện các công việc như đưa vật liệu từ kho đến nơi sản xuất hoặc đưa thành phẩm từ nơi sản xuất đi nhập kho, ... và được biên chế theo một tỉ lệ nhất định với số lượng công nhân chính mà họ phục vụ. Khi khối lượng sản phẩm của các công nhân chính mà họ phục vụ gia tăng, cường độ lao động của họ cũng tăng theo nhưng mức lương mà họ được hưởng không thể tính gia tăng một cách liên tục theo cường độ lao động gia tăng của họ. Tiền lương chỉ tăng lên ở một mức mới khi cường độ lao động của họ đạt đến một mức nhất định nào đó và tương tự, sẽ giữ nguyên cho đến khi cường độ lao động của họ gia tăng đạt đến một mức mới.

Định phí (Fixed costs)

Định phí là những chi phí, xét về lý thuyết, không có sự thay đổi theo các mức độ hoạt động đạt được. Vì tổng số định phí là không thay đổi cho nên, khi mức độ hoạt động tăng thì định phí tính theo đơn vị các mức độ hoạt động sẽ giảm và ngược lại. Các loại định phí thường gặp là chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí tiền lương nhân viên quản lý, chi phí quảng cáo, v.v... Xét ở khía cạnh quản lý chi phí, định phí được chia thành 2 loại: định phí bắt buộc và định phí không bắt buộc.

Định phí bắt buộc là các chi phí phát sinh nhằm tạo ra các năng lực hoạt động cơ bản của doanh nghiệp, thể hiện rõ nhất là chi phí khấu hao TSCĐ hay tiền lương nhân viên quản lý ở các phòng ban chức năng. Định phí bắt buộc có 2 đặc điểm:

- Tồn tại lâu dài trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;
- Không thể cắt giảm đến số 0 được.

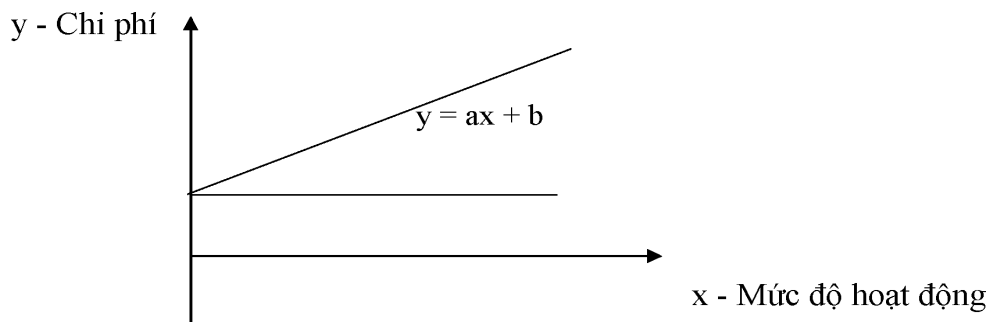
Định phí không bắt buộc: Là định phí mà nhà quản trị có thể quyết định thay đổi dễ dàng và nhanh chóng khi lập kế hoạch hàng năm. Định phí không bắt buộc thường liên quan tới kế hoạch ngắn hạn và ảnh hưởng đến chi phí

của doanh nghiệp hàng năm. Thuộc loại chi phí này gồm chi phí quảng cáo, chi phí nghiên cứu phát triển, chi phí đào tạo nhân viên,...

Chi phí hỗn hợp (Mixed costs)

Chi phí hỗn hợp là những chi phí mà cấu thành nên nó bao gồm cả yếu tố biến phí và định phí. Ở một mức độ hoạt động cụ thể nào đó, chi phí hỗn hợp mang đặc điểm của định phí, quá mức hoạt động căn bản lại thể hiện đặc điểm của biến phí. Hiểu theo một cách khác, phần bất biến trong chi phí hỗn hợp thường là bộ phận chi phí cơ bản để duy trì các hoạt động ở mức độ tối thiểu, còn phần khả biến là bộ phận chi phí sẽ phát sinh tỉ lệ với mức độ hoạt động tăng thêm.

Nếu ta gọi: a là tỉ lệ biến đổi theo các mức độ hoạt động của bộ phận chi phí biến đổi trong chi phí hỗn hợp; b là bộ phận chi phí bất biến trong chi phí hỗn hợp thì phương trình biểu diễn sự biến thiên của chi phí hỗn hợp là một phương trình bậc nhất có dạng: $y = ax + b$. Có thể minh họa sự biến đổi của chi phí hỗn hợp trên đồ thị như sau:



Đồ thị 1.1. Đồ thị biểu diễn chi phí hỗn hợp

Nhằm phục vụ việc lập kế hoạch, phân tích và quản lý chi phí, cần phải phân tích các chi phí hỗn hợp thành yếu tố khả biến và yếu tố bất biến. Việc phân tích này được thực hiện bằng một trong ba phương pháp: phương pháp cực đại, cực tiểu, phương pháp đồ thị phân tán và phương pháp bình phương bé nhất.

1.3.2.2. Phân loại chi phí theo thẩm quyền ra quyết định

Để phục vụ cho việc kiểm tra và ra quyết định trong quản lý, chi phí của doanh nghiệp còn được xem xét ở nhiều khía cạnh khác. Nổi bật nhất là

việc xem xét trách nhiệm của các cấp quản lý đối với các loại chi phí phát sinh, thêm nữa, các nhà quản lý nên nhìn nhận đúng đắn sự thích đáng của các loại chi phí khác nhau phục vụ cho việc phân tích, so sánh để ra quyết định lựa chọn phương án tối ưu trong các tình huống.

Chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được

Đó là những khái niệm chi phí phản ánh khả năng kiểm soát của nhà quản trị đối với chi phí phát sinh trong phạm vi trách nhiệm của nhà quản trị đó, từ đó đánh giá thành quả của người quản lý.

+ *Chi phí kiểm soát được:*

Là chi phí mà nhà quản trị ở một cấp quản lý nào đó xác định được lượng phát sinh ra nó, có thẩm quyền quyết định và tác động đến mức độ phát sinh chi phí đó, cấp quản lý đó kiểm soát được những chi phí này.

+ *Chi phí không kiểm soát được:*

Là 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 cũng như tác động đến mức độ phát sinh đối với khoản chi phí đó.

+ *Chi phí chìm:*

Chi phí chìm là những chi phí đã trả hay đã phát sinh phải trả trong quá khứ mà không phụ thuộc vào việc chấp nhận hay không chấp phương án kinh doanh. Vì vậy, chi phí chìm là loại chi phí không thích hợp cho việc xem xét, ra quyết định của nhà quản trị.

+ *Chi phí chênh lệch:*

Là khoản chi phí có ở phương án sản xuất kinh doanh này nhưng không có hoặc chỉ có một phần ở phương án sản xuất kinh doanh khác. Nói cách khác đó là chi phí có mức chênh lệch giữa hai phương án đang xem xét, là thông tin chi phí quan trọng để lựa chọn phương án thực hiện. Như trong quyết định lựa chọn mua máy mới hay vẫn sử dụng máy cũ để hoạt động thì chi phí hoạt động của máy cũ và mới khác nhau là chi phí chênh lệch. Chi phí chênh lệch luôn là chi

phí thích hợp (thông tin thích hợp) trong quá trình xem xét lựa chọn ra quyết định kinh doanh giữa các phương án.

+ *Chi phí cơ hội:*

Là lợi ích bị mất đi do chọn phương án kinh doanh này thay vì chọn phương án kinh doanh khác. Chi phí cơ hội là chi phí thích hợp (thông tin thích hợp) trong quá trình xem xét lựa chọn ra quyết định kinh doanh giữa các phương án.

1.3.3. Phân tích thông tin phù hợp cho việc ra quyết định

1.3.3.1. Phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận

Phân tích chi phí, khối lượng, lợi nhuận là việc phân tích mối quan hệ bán sản phẩm nhằm giúp nhà quản trị xác định ảnh hưởng của chi phí và khối lượng tiêu thụ đến lợi nhuận.

Một trong những tác dụng của việc phân loại chi phí thành biến phí và định phí là giúp các doanh nghiệp nhận thức được rằng sau điểm hòa vốn cứ mỗi sản phẩm được tiêu thụ sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp thêm một giá trị đúng bằng phần chênh lệch giữa doanh thu và biến phí của sản phẩm đó do các sản phẩm này không phải bù đắp cho phần định phí đã được bù đắp bằng các sản phẩm hòa vốn của doanh nghiệp. Do vậy, cơ sở của phân tích chi phí, doanh thu, lợi nhuận là xác định điểm hòa vốn. Khi xác định điểm hòa vốn nhà quản trị có thể ra các quyết định về kế hoạch sản xuất và bán hàng, đánh giá các phương án kinh doanh, phát triển sản phẩm mới của doanh nghiệp để đạt được lợi nhuận. Để đáp ứng được việc phân tích chi phí, doanh thu, lợi nhuận thì chi phí của doanh nghiệp cần được phân loại thành biến phí và định phí, với các chi phí hỗn hợp thì cần thiết tách chúng thành biến phí và định phí. Bên cạnh đó việc xem xét sự ảnh hưởng của các yếu tố biến phí và định phí và giá bán tới lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định hợp lý.

Từ các thông tin do bộ phận marketing cung cấp, KTQT đưa ra các phương án kinh doanh cho kỳ tới. Sau đó KTQT tiến hành loại bỏ các thông tin

không thích hợp bao gồm các thông tin về chi phí chìm, các chi phí và thu thập như nhau ở mọi phương án...) liên quan đến các phương án đang xem xét, các thông tin thích hợp còn lại KTQT tiến hành phân tích và lập báo cáo kết quả phân tích thông tin của các phương án đó đi đến quyết định kinh doanh:

Mô hình chi phí - khối lượng - lợi nhuận theo cách tiếp cận toán học được thể hiện theo công thức sau:

$$\text{Lợi nhuận} = (P - V) \times Q - F \text{ hay } \text{Lợi nhuận} = CM \times Q - F$$

Trong đó P là đơn giá.

V là biến phí đơn vị.

F là định phí.

Q là khối lượng sản phẩm

CM là lãi gộp của một đơn vị sản phẩm.

Lãi gộp là phần còn lại từ doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi biến phí. Chính vì vậy nó là khoản để bù đắp định phí và tạo ra lợi nhuận trong kỳ. Theo tỷ lệ lãi gộp thì các vấn đề về chi phí - khối lượng - lợi nhuận có thể được giải quyết sử dụng phương trình cơ bản sau:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tỷ lệ lãi gộp} \times \text{Doanh số} \quad (2.10)$$

Khi lãi gộp đủ bù đắp mọi định phí thì công ty sẽ không có lợi nhuận và cũng không bị lỗ tức là công ty sẽ hòa vốn.

Điểm hòa vốn là điểm doanh thu đạt được để lợi nhuận bằng không. Khi doanh thu đạt điểm hòa vốn thì lợi nhuận hoạt động sẽ tăng theo số lãi gộp của một đơn vị cho mỗi một đơn vị sản phẩm được tiêu thụ thêm.

1.3.3.2. Phân tích thông tin chi phí phục vụ ra quyết định trong một số trường hợp đặc biệt

Kế hoạch lợi nhuận của đơn vị khi xây dựng phải tính đến sự biến động của các nhân tố trong mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận vì trong thực tế giá bán, biến phí và cả định phí đều có thể thay đổi. Mỗi sự thay đổi của các nhân tố trong quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận là sự phản ánh linh hoạt các chính sách kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch.

Chẳng hạn, đơn vị có thể đưa ra tình huống giá bán giảm 1%, 2%, 5%...trong một chương trình khuyến mãi nào đó. Nói một cách rộng hơn, phân tích chi phí - khối lượng - lợi nhuận cần phải tính đến ảnh hưởng của những thay đổi về giá bán, kết cấu hàng bán, biến phí, định phí; qua đó cung cấp những báo cáo nhanh về tác động của những thay đổi trên đối với doanh thu, doanh thu hòa vốn và lợi nhuận kinh doanh của doanh nghiệp. Kỹ thuật này trong phân tích chi phí - khối lượng - lợi nhuận còn gọi là phân tích độ nhạy.

Tuy nhiên, để đánh giá tình hình này cần xem xét đến các thay đổi của giá cả và chi phí.

1.4. Kinh nghiệm thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

1.4.1. Kinh nghiệm kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại một số doanh nghiệp

1.4.1.1. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm SVIET

Công ty Cổ phần Dược phẩm SVIET là một trong những công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và phân phối dược phẩm. Tại Công ty Cổ phần Dược phẩm SVIET, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh được tổ chức tương đối đầy đủ, tuân thủ đúng các quy định của chế độ kế toán hiện hành. Nhờ áp dụng phần mềm kế toán và quy trình làm việc chuyên nghiệp, SVIET đã bước đầu kiểm soát tốt dòng doanh thu - chi phí, hỗ trợ hiệu quả cho việc ra quyết định điều hành và hoạch định chiến lược phát triển của công ty.

Công ty đã xây dựng được hệ thống chứng từ, sổ sách và báo cáo kế toán đầy đủ và phù hợp với đặc điểm ngành dược phẩm. Việc ghi nhận doanh thu được thực hiện đúng thời điểm, đảm bảo nguyên tắc dồn tích và phù hợp với các chuẩn mực kế toán hiện hành. Công ty sử dụng phần mềm kế toán MISA AMIS để theo dõi doanh thu, chi phí và lãi lỗ một cách thường xuyên. Nhờ đó, thông tin kế toán được cập nhật nhanh chóng, chính xác, phục vụ kịp thời cho công tác quản lý nội bộ. Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và giá vốn hàng bán được

phân loại, tập hợp và phân bổ hợp lý, giúp việc xác định lợi nhuận kinh doanh phản ánh sát với thực tế. Công tác ghi nhận doanh thu, chi phí, lập và trình bày báo cáo tài chính được thực hiện đúng theo Thông tư 200/2014/TT-BTC và các văn bản hướng dẫn có liên quan, đảm bảo tính pháp lý và minh bạch.

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại SVIET vẫn còn tồn tại một số hạn chế như:

1. Công ty chưa thực hiện phân tích doanh thu theo từng mặt hàng hoặc thị trường cụ thể: Hiện tại, doanh thu bán hàng mới chỉ được theo dõi ở cấp độ tổng thể, chưa có sự phân tích chi tiết theo từng dòng sản phẩm, nhóm khách hàng hay khu vực địa lý. Điều này phần nào hạn chế khả năng đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng phân khúc thị trường.

2. Mức độ tích hợp công nghệ chưa cao: Mặc dù đã sử dụng phần mềm kế toán, song việc kết nối dữ liệu giữa bộ phận kế toán với các bộ phận khác như kho, bán hàng, logistic còn mang tính thủ công. Việc này làm giảm tính kịp thời và chính xác trong đối chiếu, kiểm soát số liệu nội bộ.

3. Công tác phân bổ chi phí chưa tối ưu: Một số khoản chi phí chung chưa có tiêu thức phân bổ hợp lý, dẫn đến kết quả kinh doanh giữa các mảng hoạt động chưa phản ánh đúng thực tế hiệu quả hoạt động.

4. Thiếu báo cáo phân tích phục vụ quản trị: Các báo cáo kế toán của Công ty chủ yếu mang tính mô tả, phục vụ cho yêu cầu tài chính - kế toán, chưa cung cấp nhiều phân tích chuyên sâu để hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc đưa ra quyết định điều hành, dự báo xu hướng thị trường hay đánh giá hiệu quả theo chu kỳ.

1.4.1.2. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH DP DKPHARM

Công ty TNHH DP DKPHARM, hoạt động trong lĩnh vực đặc thù là dược phẩm, đóng vai trò quan trọng trong việc cung ứng các sản phẩm chăm sóc sức khỏe đến cộng đồng. Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại DKPHARM không chỉ đơn thuần là ghi nhận các giao dịch mua bán mà còn là

công cụ then chốt để đánh giá hiệu quả hoạt động, quản lý chi phí và đưa ra các quyết định kinh doanh tối ưu.

Về ưu điểm, DKPHARM đã xây dựng được quy trình theo dõi bán hàng chặt chẽ, tuân thủ các chuẩn mực kế toán và quy định của ngành dược phẩm. Việc ghi nhận doanh thu kịp thời, phân loại chi phí bán hàng và quản lý các khoản giảm trừ doanh thu có thể được thực hiện một cách hệ thống, cung cấp thông tin về hiệu quả từng kênh phân phối và từng dòng sản phẩm. Việc xác định kết quả kinh doanh định kỳ có thể giúp ban lãnh đạo đánh giá được lợi nhuận thực tế, kiểm soát được giá vốn và các chi phí liên quan, từ đó đưa ra các điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp.

Tuy nhiên, bên cạnh những điểm mạnh tiềm năng, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại DKPHARM cũng có một số nhược điểm:

Thứ nhất, đặc thù của ngành dược phẩm với nhiều chính sách giá, chiết khấu phức tạp cho các kênh phân phối khác nhau (nhà thuốc, bệnh viện, đại lý...) có thể tạo ra sự phức tạp trong việc theo dõi và hạch toán doanh thu, cũng như việc phân bổ chi phí bán hàng một cách chính xác.

Thứ hai, việc quản lý hàng tồn kho đa dạng về chủng loại, hạn sử dụng và yêu cầu bảo quản đặc biệt có thể ảnh hưởng đến việc tính giá vốn hàng bán một cách chính xác và kịp thời.

Cuối cùng, việc theo dõi các khoản công nợ với khách hàng, đặc biệt là các bệnh viện và nhà thuốc, có thể đòi hỏi quy trình quản lý chặt chẽ để tránh rủi ro nợ xấu và ảnh hưởng đến dòng tiền và kết quả kinh doanh chung của công ty.

1.4.2. Bài học rút ra cho công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Qua nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại các Công ty trên, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm có giá trị áp dụng đối với Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt như sau:

Thứ nhất, cần xây dựng hệ thống kế toán chặt chẽ và phù hợp với đặc thù của ngành dược. Ngành dược phẩm có tính chất đặc thù về chủng loại và thời hạn

của sản phẩm, bởi vậy mà yêu cầu về quản lý và bảo quản hàng tồn kho nghiêm ngặt cũng như quy định pháp lý chặt chẽ. Do đó, Dược phẩm Trí Việt cần xây dựng và hoàn thiện hệ thống kế toán bán hàng theo hướng rõ ràng, minh bạch, có khả năng phản ánh đầy đủ doanh thu, giá vốn và chi phí liên quan đến từng mặt hàng, từng hợp đồng hoặc đối tượng khách hàng cụ thể.

Thứ hai, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác kế toán. Bài học từ DKPHARM cho thấy, việc ứng dụng phần mềm kế toán hiện đại giúp nâng cao hiệu quả ghi nhận, tổng hợp và phân tích dữ liệu bán hàng. Do vậy, Dược phẩm Trí Việt cần chú trọng đầu tư, đồng bộ hóa hệ thống kế toán với hệ thống bán hàng, kho vận, chăm sóc khách hàng để hình thành một luồng dữ liệu liên thông, phục vụ tốt hơn cho công tác quản trị doanh nghiệp.

Thứ ba, chú trọng công tác phân tích doanh thu và chi phí theo từng phân khúc. Việc chỉ theo dõi tổng doanh thu không còn đáp ứng nhu cầu quản trị trong môi trường cạnh tranh hiện nay. Dược phẩm Trí Việt cần học hỏi DKPHARM trong việc bước đầu phân loại doanh thu, đồng thời phát triển lên bằng cách tổ chức phân tích kết quả kinh doanh theo nhóm sản phẩm, kênh phân phối và khu vực thị trường nhằm đánh giá đúng hiệu quả hoạt động và hỗ trợ xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp.

Thứ tư, đảm bảo tính minh bạch và tuân thủ trong kế toán. Kế toán không chỉ là công cụ ghi chép mà còn là căn cứ pháp lý quan trọng để bảo vệ doanh nghiệp trong các hoạt động thanh tra, kiểm toán, và đối chiếu thuế. Dược phẩm Trí Việt cần thực hiện nghiêm túc quy trình kế toán theo các quy định hiện hành, đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ kế toán để hạn chế rủi ro về mặt pháp lý và tài chính.

Thứ năm, nâng cao vai trò của kế toán quản trị trong phân tích và dự báo. Kế toán tại doanh nghiệp hiện nay không nên chỉ dừng ở việc lập báo cáo tài chính, mà cần đóng vai trò hỗ trợ quản lý thông qua phân tích, dự báo và cung cấp thông tin phục vụ ra quyết định. Dược phẩm Trí Việt cần xây dựng hệ thống báo cáo quản trị nội bộ có chiều sâu, phân tích được xu hướng tiêu thụ, cơ cấu chi phí,

điểm hòa vốn... từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh trong bối cảnh thị trường được phẩm đang ngày càng cạnh tranh khốc liệt.

Kết luận chương 1

Chương 1 đã phân tích và làm rõ cơ sở lý luận và thực tiễn về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp dựa trên cả hai góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Việc hệ thống hóa lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp trên cả hai góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị sẽ là nền tảng quan trọng để nghiên cứu, đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cũng như đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển, chức năng nhiệm vụ của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt*

a) *Quá trình hình thành và phát triển*

- Tên công ty: Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt
- Người đại diện: Ông Lê Hữu Tuấn
- Địa chỉ: Số 218 Trần Nguyên Đán, Phường Thanh Bình, Thành phố Hải Dương, Tỉnh Hải Dương, Việt Nam.
- Điện thoại: 0220.3866828
- Số đăng ký kinh doanh: 0801179013 Ngày cấp 04/6/2016
- MST: 0801179013
- TK: 102 010 000 677 037 Tại: Ngân Hàng Công Thương Hải Dương
- Ngành nghề kinh doanh: Công ty đăng ký hoạt động đa ngành nghề. Hiện nay, lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là bán buôn dược phẩm và thiết bị dụng cụ y tế.

Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt được thành lập từ năm 2016 dựa trên luật doanh nghiệp, có tư cách pháp nhân, có quyền và nghĩa vụ dân sự theo luật định, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh của mình trong số vốn do công ty quản lý, có con dấu riêng, có tài sản và các quỹ tập trung, được mở tài khoản tại ngân hàng theo quy định của Nhà nước.

Trong những năm vừa qua, nền kinh tế đất nước có nhiều biến động. Trong các giai đoạn khác nhau của nền kinh tế, công ty đã phải nỗ lực rất nhiều để đạt được tốc độ tăng trưởng trong kinh doanh, đảm bảo doanh thu bán hàng và lợi nhuận tăng trưởng. Cụ thể các giai đoạn phát triển của công ty:

Từ năm 2016 đến năm 2018: Đây là thời điểm khó khăn nhất của công ty vì

mới gia nhập thị trường cộng thêm nền kinh tế suy thoái toàn cầu nên mục tiêu của công ty không phải là tìm kiếm lợi nhuận mà là thăm dò và tìm một chỗ đứng vững chắc cho mình trên thị trường, vì vậy lợi nhuận mạng lại là rất thấp.

Từ năm 2018 đến 2021: Đây là giai đoạn công ty đẩy mạnh kinh doanh, ban đầu sản phẩm chủ yếu được tiêu thụ trên địa bàn tỉnh Hải Dương. Trong thời gian này công ty đã chú trọng xây dựng thương hiệu, quảng bá hình ảnh sản phẩm, xây dựng đội ngũ nhân viên tiếp thị giới thiệu sản phẩm tới từng nhóm khách hàng, tạo cho khách hàng niềm tin vào chất lượng sản phẩm mà công ty kinh doanh.

Từ 2022 đến nay: Là thời kỳ phát triển mạnh mẽ với doanh thu tăng nhanh, tiếp tục duy trì sự phát triển ổn định.

Với số vốn điều lệ ban đầu 10.000.000.000 đồng đủ để công ty đáp ứng nhu cầu về vốn trong kinh doanh. Để mở rộng quy mô công ty đã dùng nhiều biện pháp để huy động vốn kinh doanh như vay vốn ngân hàng, vay vốn các bạn hàng thân quen... Do vậy, công ty có thể đáp ứng được nhu cầu vốn kinh doanh trong mọi thời điểm.

b) Nhiệm vụ và mục tiêu của công ty

Nhiệm vụ

Kinh doanh bán buôn, bán lẻ các mặt hàng dược phẩm và dụng cụ y tế nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trên địa bàn tỉnh Hải Dương và ngoài tỉnh như Hà Nội, Hải Phòng, Hưng Yên, Thái Bình, Quảng Ninh, Bắc Giang...

Công ty còn tìm hiểu, nghiên cứu thị trường một số tỉnh khu vực phía Nam, nắm bắt nhu cầu, thị hiếu của khách hàng để có những phương hướng kinh doanh đúng đắn, tạo dựng uy tín, niềm tin, độ tin cậy đối với khách hàng, giảm thiểu những rủi ro trong kinh doanh. Thông qua các hình thức giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, công ty tiến hành đấu thầu, giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng. Các bộ phận, các phòng ban của công ty đều phải chịu trách nhiệm trước công ty về lĩnh vực kinh doanh đã được giao.

Mục tiêu

- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh theo đúng pháp luật và thực hiện mục đích, nội dung hoạt động của công ty.
- Khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của công ty đồng thời huy động

thêm các nguồn vốn khác để đảm bảo cho việc mở rộng, tăng trưởng hoạt động kinh doanh, thực hiện chi tiêu về tài chính đảm bảo có lãi, đáp ứng được nhu cầu xã hội.

- Không ngừng nâng cao lợi ích của công ty, đảm bảo thu nhập cao, môi trường làm việc ngày càng được cải thiện.

- Tăng tích lũy, phát triển hoạt động sản kinh doanh của công ty, mở rộng quy mô kinh doanh, nâng cao uy tín trên thị trường.

Trong thời gian tới công ty phấn đấu thực hiện mục tiêu tăng trưởng bền vững với mức tăng trưởng hàng năm của doanh số bán hàng từ 20 -25%, thực hiện cắt giảm những chi phí không hợp lý, tăng tính hiệu quả của tất cả các khâu, các nghiệp vụ. Lấy hoạt động bán buôn giữ vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh và hướng tới việc mở rộng quy mô, lĩnh vực kinh doanh trong thời gian tới.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Hiện nay, công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt là một doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động trong lĩnh vực thương mại. Công ty thực hiện việc mua các mặt hàng từ các nhà cung cấp có uy tín với sản phẩm chất lượng tốt, chủng loại đa dạng với mục đích để bán ra thị trường và hưởng khoản chênh lệch giữa giá bán ra và giá mua vào. Các mặt hàng chủ yếu của Công ty là dược phẩm và dụng cụ y tế.

2.1.2.1. Đặc điểm về sản phẩm hàng hóa của công ty

Công ty kinh doanh rất nhiều nhóm hàng, với mỗi nhóm hàng lại có các dòng sản phẩm, mỗi dòng sản phẩm lại có các mặt hàng riêng vì vậy việc phân loại hàng hóa và theo dõi chi tiết số hiện có và tình hình biến động hàng hóa cần phải được thực hiện phù hợp với điều kiện thực tế của công ty và yêu cầu có tính khoa học cao để có thể kiểm soát toàn diện cũng như chi tiết các loại hàng hóa tại công ty. Hệ thống kho, phòng kế toán, phòng kinh doanh có sự gắn bó đối chiếu, kiểm tra số liệu hàng hóa nhập, xuất, tồn đảm bảo quản lý chặt chẽ.

Từ khi thành lập, Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt là một công ty chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm và dụng cụ y tế. Trong quá trình tiêu thụ, công ty đã chủ động nắm bắt nhu cầu của các nhóm khách hàng tạo điều kiện cho việc mua và thanh toán tiền hàng được thực hiện thuận tiện, nhanh chóng, nâng cao

uy tín với khách hàng.

2.1.2.2. Đặc điểm tổ chức hoạt động bán hàng của công ty

a) Phương thức tiêu thụ

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường phát triển, sự cạnh tranh luôn diễn ra quyết liệt việc đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng đòi hỏi các phương thức tiêu thụ của công ty phải phù hợp với ngành nghề và mặt hàng kinh doanh sao cho vừa thuận tiện vừa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Hiện nay công ty áp dụng hai phương thức tiêu thụ đó là phương thức bán buôn và phương thức bán lẻ hàng hóa.

- Bán buôn: Là bán cho các công ty, các hiệu thuốc trong và ngoài tỉnh Hải Dương. Được công ty áp dụng hình thức bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng (*không qua kho*).

Bán buôn qua kho: Sau khi hợp đồng được ký kết, khách hàng cử đại diện đến kho công ty lúc này nhân viên sẽ xuất hàng từ kho và giao trực tiếp cho khách hàng thông qua đại diện, thường áp dụng đối với những khách hàng ở gần. Còn đối với những khách hàng ở các tỉnh thường công ty làm nhiệm vụ gửi hàng, bằng việc tiến hành thuê phương tiện vận tải chuyển hàng đến địa điểm khách hàng yêu cầu và phí vận chuyển trả hộ cho khách, sau này sẽ được khách hàng thanh toán, vì trong hợp đồng kinh tế quy định chi phí vận chuyển do khách hàng chịu.

Bán buôn vận chuyển thẳng: Sau khi khách hàng ký hợp đồng với công ty. Căn cứ vào nhu cầu nhận hàng của khách ở từng thời điểm mà công ty lập kế hoạch bán hàng và chuyển hàng cho khách hàng ngay mà không nhập kho lô hàng đó, điều này giúp công ty tiết kiệm chi phí vận chuyển, bốc hàng vì hàng không phải nhập vào kho. Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng trong hợp đồng kinh tế giữa hai bên quy định công ty sẽ thuê phương tiện vận tải chuyển hàng hóa đến địa điểm của người mua và phí vận chuyển trả hộ cho khách hàng, say này sẽ được khách hàng thanh toán.

- Bán lẻ: Công ty thực hiện phương thức bán lẻ thu tiền tại Công ty. Tại đây hàng hóa sẽ được bán thẳng cho người tiêu dùng, cá nhân, tổ chức với số lượng bán

lẽ có thể ít hoặc nhiều tùy theo nhu cầu mua hàng của khách.

Quy trình bán lẻ của Công ty:

Khi khách hàng đồng ý mua hàng, nhân viên bán hàng giao hàng cho khách đồng thời khách hàng nộp tiền hàng cho thủ quỹ. Mỗi nghiệp vụ bán được kế toán nhập dữ liệu vào máy tính.

Đối với hoạt động bán lẻ tại công ty, kế toán có nhiệm vụ bán hàng, thu tiền của khách, viết hóa đơn GTGT, lập bảng kê bán lẻ hàng hóa trường hợp khách hàng không lấy hóa đơn, hàng ngày nhập dữ liệu bán hàng vào máy tính. Cuối quý kế toán căn vào hóa đơn GTGT thực hiện kê khai thuế GTGT đầu ra, và tiến hành nộp thuế GTGT.

b) Hình thức thanh toán tiền hàng của công ty

- Hình thức thanh toán tiền hàng của khách hàng: Ngoài việc lựa chọn các phương thức bán hàng phù hợp, công ty cũng quan tâm đến các hình thức thanh toán sao cho thuận tiện và đơn giản nhất mà vẫn đảm bảo sự mềm dẻo và linh hoạt. Cụ thể bao gồm các hình thức sau:

+ Hình thức thanh toán ngay: Trường hợp này khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán qua ngân hàng.

Hình thức này chủ yếu áp dụng đối với việc bán lẻ thu ngay tiền của khách. Tuy nhiên vẫn có trường hợp bán buôn cho khách hàng nhưng không thường xuyên thì phải thanh toán ngay hoặc cũng có những khách hàng thường xuyên nhưng thanh toán luôn tiền hàng. Trường hợp này thì thời điểm thu tiền trùng với thời điểm hàng được xác định là tiêu thụ. Nếu khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt thì chứng từ ban đầu mà kế toán phải lập là phiếu thu tiền.

Đối với các đơn hàng có giá trị nhỏ hơn 20.000.000đ khách hàng có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc tiền gửi ngân hàng.

Đối với những đơn hàng có giá trị > hoặc = 20.000.000đ khách hàng phải thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng.

+ Hình thức bán hàng chịu: Áp dụng cho những khách hàng quen và thường xuyên mua hàng, có ký hợp đồng lâu dài với công ty và có uy tín. Để khuyến khích tiêu thụ hàng hóa và giữ bạn hàng, công ty cho họ trả chậm trong

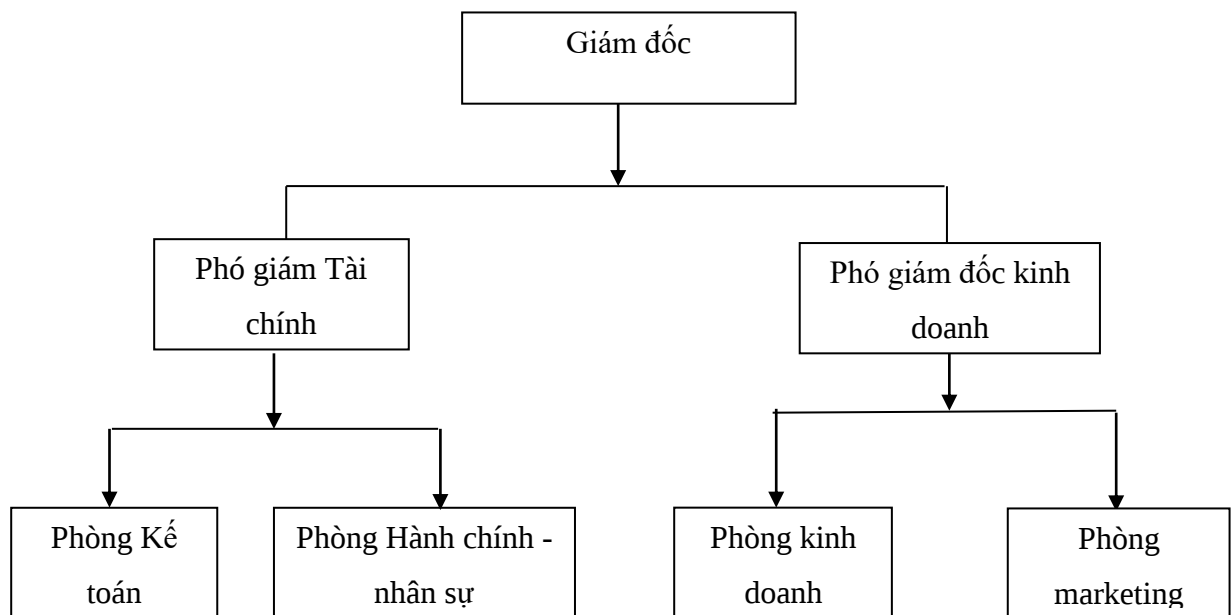
một khoảng thời gian nhất định. Tuy nhiên sẽ phải phù hợp với chính sách giá cả, chính sách thanh toán để dễ dàng cho việc thực hiện và kiểm tra. Thời điểm thu được tiền không trùng lặp với thời điểm hàng được xác định là tiêu thụ.

+ Hình thức khách hàng ứng trước tiền hàng: Khách hàng có thể ứng trước tiền để đặt mua một số mặt hàng, doanh thu trong trường hợp này là khi công ty xuất hàng hóa cho khách hàng. Hình thức thanh toán này giúp cho hàng hóa của công ty có thể được tiêu thụ nhanh chóng đảm bảo thu hồi vốn cho công ty.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động của công ty

Bán hàng thu được lợi nhuận cao là mục tiêu hàng đầu của mọi công ty kinh doanh. Vì vậy, mọi hoạt động công ty đều nhằm mục đích bán được hàng dựa trên cơ sở cùng đem lại lợi ích cho cả bên mua và bên bán dựa trên việc thỏa mãn nhu cầu của cả hai bên.

Tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt mỗi phòng ban, bộ phận trong công ty đều có vai trò quan trọng bằng hình thức gián tiếp hay trực tiếp đến khâu tiêu thụ hàng hóa. Trong đó phòng kinh doanh là phòng giữ vai trò chủ đạo trong việc chỉ đạo cũng như điều hành, quản lý, kiểm tra, đơn đốc và trực tiếp thực hiện hoạt động bán hàng. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý được thể hiện qua sơ đồ 2.1



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Giám đốc công ty: Là người trực tiếp điều hành, giám sát mọi hoạt động nói chung và công tác bán hàng nói riêng. Giám đốc xem xét, thỏa thuận, thương lượng, đàm phán ký kết các hợp đồng kinh tế. Giám đốc là người đưa ra các quyết định quản lý, phương hướng hoạt động nói chung và các quyết định về phương thức kinh doanh, tiêu thụ hàng hóa nói riêng.

Phó giám đốc: Thừa lệnh Giám đốc điều hành hoạt động của công ty nói chung, chịu trách nhiệm điều hành trực tiếp hoạt động của phòng kinh doanh, quyết định mọi hình thức tiếp thị, các khoản chiết khấu thương mại, hình thức vận chuyển, hình thức giao nhận hàng hóa..., thừa lệnh giám đốc ký hợp đồng mua bán và tiêu thụ hàng hóa khi được sự ủy quyền của giám đốc.

Phòng Hành chính - Nhân sự: Có nhiệm vụ tổ chức thực hiện các công tác quản lý hành chính, quản lý nhân sự, theo dõi lao động và thực hiện chế độ liên quan đến người lao động.

Phòng kế toán: Có nhiệm vụ làm công tác quản lý toàn diện về tài chính, thu thập và cung cấp đầy đủ các mặt hoạt động tài chính và thông tin kinh tế, chấp hành nghiêm chỉnh chế độ, chính sách nhà nước về quản lý kinh tế tài chính.

Phòng kinh doanh: Có nhiệm vụ tìm kiếm nguồn hàng từ nhà cung cấp, khách hàng và tiêu thụ hàng hóa.

+ Đối với nhiệm vụ tìm kiếm nguồn hàng: Thực hiện thương thảo, giao dịch, soạn thảo hợp đồng kinh tế bán hàng, quản lý các hợp đồng mua và bán, đặt hàng với nhà cung cấp thông qua điện thoại, máy fax. Trực tiếp lấy hàng về kiểm tra đơn hàng và hóa đơn mua hàng của nhà cung cấp; kiểm tra mã hàng, tính pháp lý của hàng hóa, số lượng, chất lượng hàng hóa và các điều khoản khác trong hợp đồng. Chuyển các đơn hàng xuống kho và chỉ đạo hoạt động nhập hàng.

Khi có nhà cung cấp mới cần phải lập bảng đề xuất cấp mã nhà cung cấp và nhập vào ổ cứng máy tính công ty để theo dõi và quản lý.

+ Đối với nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng và tiêu thụ hàng hóa: Xác định giá bán buôn, bán lẻ và điều chỉnh giá cả cho các mặt hàng cho phù hợp với sự

thay đổi của thị trường. Nhận “Đơn đặt hàng” của khách hàng, lập “Phiếu đề nghị xuất kho” chuyển đến phòng kế toán và thủ kho. Ngoài nhiệm vụ bán hàng tại chỗ, phòng kinh doanh có nhiệm vụ lập báo cáo số lượng hàng tiêu thụ hàng ngày, tháng, quý năm và theo yêu cầu của cấp trên, trên cơ sở danh sách khách hàng tiềm năng có nhiệm vụ duy trì và khai thác khách hàng đó.

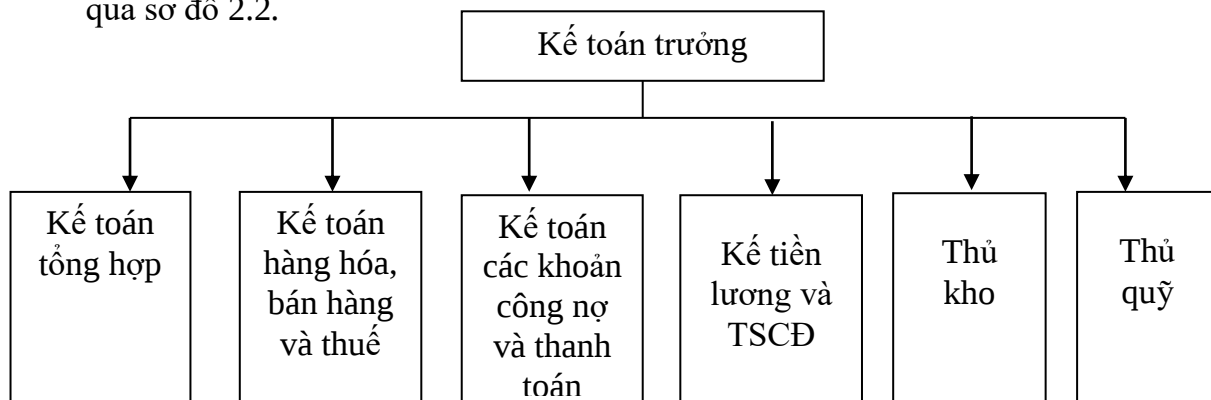
Phòng marketing: Có nhiệm vụ tiếp thị quảng cáo sản phẩm, cung cấp những thông tin có liên quan đến sản phẩm tới khách hàng, thực hiện báo giá sản phẩm, tham khảo giá bán các mặt hàng của các công ty khác hiện đang bán trên thị trường, có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng, lập danh sách khách hàng tiềm năng, tiếp cận khách hàng, tìm kiếm thị trường tiêu thụ. Đây chính là khâu quan trọng thúc đẩy sự tiêu thụ hàng hóa nhanh chóng.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức kế toán tại công ty

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Xuất phát từ đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh, bộ máy và trình độ quản lý ở trên, Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt áp dụng hình thức tổ chức kế toán - bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, kế toán thực hiện việc theo dõi, hạch toán toàn bộ hoạt động kinh doanh tại công ty và tại các cửa hàng thương mại, lập sổ sách kế toán và báo cáo tài chính.

Mọi nhân viên kế toán đều dưới sự chỉ đạo trực tiếp của kế toán trưởng. Bộ máy kế toán công ty được tổ chức gồm có 06 nhân viên, tất cả nhân viên kế toán đều nắm vững nghiệp vụ chuyên môn. Bộ máy kế toán của công ty được thể hiện qua sơ đồ 2.2.



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty

Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận kế toán

Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp: Là người phân công chỉ đạo trực tiếp tới các thành viên trong phòng kế toán, tổ chức công tác kế toán, công tác thống kê và bộ máy kế toán sao cho phù hợp với mô hình kinh doanh của công ty, đề công việc ghi chép, tính toán, hạch toán phản ánh các số liệu kịp thời, chính xác, đồng thời phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kế toán trưởng có quyền ký tất cả các chứng từ, Báo cáo tài chính, báo cáo thuế và kể cả thư tín dụng từ ngân hàng gửi đến. Trước khi Báo cáo tài chính được trình lên ban Giám đốc công ty thì kế toán trưởng phải kiểm tra Báo cáo tài chính trước. Và phải chịu trách nhiệm trước Giám đốc và công ty về những số liệu đã cung cấp. Thực hiện tổ chức sắp xếp, bảo quản và lưu trữ các chứng từ sổ sách để phục vụ cho công việc thanh tra, kiểm tra sau này.

Theo dõi phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời các hoạt động, phụ trách về các sổ kế toán tổng hợp. Có nhiệm vụ theo dõi phản ánh tổng hợp các số liệu chứng từ từ các bộ phận kế toán chi tiết. Từ đó phản ánh số liệu vào các sổ kế toán tổng hợp và chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính.

Kế toán hàng hóa, bán hàng và thuế: Theo dõi các nghiệp vụ mua hàng, bán hàng, xuất hóa đơn bán hàng, theo dõi tình hình biến động hàng hóa cả về số lượng và giá cả, đối chiếu kiểm tra với thủ kho về hàng xuất trong kỳ. Phản ánh doanh thu bán hàng và các khoản điều chỉnh doanh thu bằng những ghi chép kế toán tổng hợp và chi tiết hàng hóa. Đồng thời kết hợp với kế toán công nợ rà soát từng hợp đồng của khách hàng, tránh trường hợp sót công nợ của khách. Đồng thời căn cứ vào hóa đơn GTGT đầu vào và đầu ra để lập bảng kê chi tiết, tờ khai báo cáo thuế. Tính các khoản thuế hàng năm mà công ty phải nộp cho nhà nước, các khoản thuế được khấu trừ và hoàn thuế GTGT.

Kế toán các khoản công nợ và thanh toán: Theo dõi chặt chẽ tình hình thanh toán các khoản công nợ của công ty, phân loại công nợ, công nợ trong dài hạn, công nợ quá hạn, công nợ khó đòi. Định kỳ theo hợp đồng của từng khách hàng lập và gửi biên bản đối chiếu công nợ cho khách hàng, tạm ứng, hoàn ứng và các khoản thanh toán bằng tiền mặt, thực hiện quan hệ giao dịch với ngân hàng về các khoản tiền vay, tiền gửi, các khoản thanh toán của công ty tại ngân hàng và các khoản

khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản.

Kế toán tiền lương và tài sản cố định: Thực hiện việc tính tiền lương cho cán bộ công nhân viên hàng tháng và các khoản trích nộp theo lương (BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN). Đồng thời theo dõi tình hình tăng giảm, trích khấu hao TSCĐ.

Thủ kho: Phụ trách quản lý hàng hóa, thực hiện nghiệp vụ nhập xuất hàng hóa trên cơ sở các chứng từ hợp lệ đã được kế toán trưởng, giám đốc ký duyệt, lập phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, có trách nhiệm báo cáo với giám đốc số lượng hàng hóa tồn kho thực tế để giám đốc có kế hoạch nhập hàng cũng như tiêu thụ hàng.

Thủ quỹ: Là người chịu trách nhiệm quản lý quỹ tiền mặt của công ty, thực hiện các nghiệp vụ thu, chi phát sinh trong ngày căn cứ theo chứng từ hợp lệ ghi sổ quỹ và lập báo cáo quỹ hàng tháng.

Việc phân chia nhiệm vụ của bộ phận kế toán tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt khá rõ ràng, rành mạch, mỗi kế toán viên phụ trách một mảng riêng trong công tác hạch toán và quản lý tài chính đồng thời có sự gắn bó chặt chẽ hỗ trợ lẫn nhau trong công tác dưới sự chỉ đạo của kế toán trưởng.

2.1.4.2. Chế độ kế toán áp dụng tại công ty

Chế độ kế toán tại Công ty Dược phẩm Trí Việt được áp dụng theo Thông tư 200/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Hình thức kế toán áp dụng: Công ty áp dụng hình thức kế toán máy, công việc kế toán được thực hiện theo phần mềm Misa Amis, kết suất sổ theo hình thức “*Nhật ký chung*” để thực hiện hạch toán các nghiệp vụ phát sinh, phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh.

- Phương pháp kế toán

- + Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Phương pháp kê khai thường xuyên
- + Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ
- + Phương pháp xác định trị giá vốn sản phẩm, hàng hóa xuất kho: Phương pháp nhập trước - xuất trước cho các mặt hàng.
- + Niên độ kế toán: từ 01/01/ đến 31/12/ hàng năm
- + Đồng tiền hạch toán: VNĐ

- Kỳ kế toán và báo cáo tài chính: Kỳ kế toán của công ty theo quý, năm.

Do ứng dụng phần mềm kế toán Misa Amis nên hệ thống chứng từ và hệ thống tài khoản của công ty được mã hóa thành danh mục chứng từ; danh mục tài khoản. Mặt khác để phục vụ cho công tác quản lý còn có danh mục hàng hóa; danh mục đơn vị khách hàng; danh mục nhà cung cấp; danh mục các cửa hàng, khách hàng; danh mục các khoản chi phí; danh mục hợp đồng. Việc sử dụng phần mềm cũng giúp cho việc lập và in báo cáo sổ sách được thuận tiện hơn.

2.2. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt dưới góc độ kế toán tài chính

2.2.1. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định doanh thu tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Doanh thu bán hàng tại công ty phụ thuộc vào giá bán. Giá bán các mặt hàng công ty phụ thuộc vào 3 yếu tố: Giá trị hàng mua vào, giá cả thị trường, sự thỏa thuận của hai bên thông qua hợp đồng kinh tế, giá bán phải phù hợp với lợi ích của hai bên, phụ thuộc vào tình hình thị trường và từng thời điểm cụ thể. Công ty luôn cập nhật sự thay đổi của thị trường để đảm bảo việc định giá hàng bán phù hợp với lợi ích của hai bên, đồng thời nâng cao uy tín của công ty đối với các bạn hàng.

Doanh thu của công ty từ doanh thu bán hàng hóa mà công ty đang kinh doanh. Các loại hàng hóa này thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Vì vậy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền hàng không bao gồm thuế GTGT.

Chứng từ sử dụng: Trong kế toán doanh thu của công ty chứng từ gốc là hóa đơn GTGT. Ngoài ra còn có một số chứng từ khác kèm theo đó là hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, biên bản thanh lý hợp đồng, phiếu đề nghị xuất kho, phiếu xuất kho, phiếu thu, giấy báo Có của ngân hàng, hồ sơ thanh toán.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh, theo dõi doanh thu trong kỳ công ty sử dụng TK 511 - doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Tài khoản này mở chi tiết cho từng mã sản phẩm mà Công ty đang bán.

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 511, sổ cái TK 511.

Quy trình hạch toán: Tại công ty: Phòng kế toán sau khi nhận được hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng (*Phụ lục 2.1*), kèm theo Phiếu đề nghị xuất kho (*Phụ lục 2.2*) và Phiếu xuất kho (*Phụ lục 2.3*) của thủ kho chuyển đến kế toán bán hàng kiểm tra tính hợp lệ và lập hóa đơn GTGT (*Phụ lục 2.4*).

Căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán nhập các số liệu vào phần mềm kế khai tên khách hàng, mã khách hàng, địa chỉ, mã số thuế, mã hàng hóa, số lượng, đơn giá, thành tiền, thuế suất 5%. Sau khi khai báo xong phần mềm sẽ tự động kết xuất ra các sổ cần thiết phục vụ cho hoạt động bán hàng, kế toán tiến hành nhập số liệu vào sổ chi tiết bán hàng theo mặt hàng (*Phụ lục 2.5*), cuối tháng tổng hợp các sổ chi tiết của TK 5111 để lập Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng theo mặt hàng (*Phụ lục 2.6*), sổ cái TK 511 (*Phụ lục 2.7*).

+ Nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, kế toán lập phiếu thu giao cho thủ quỹ làm căn cứ thu tiền của khách hàng.

+ Nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng sẽ chuyển cho công ty giấy báo Có.

Cụ thể: Trong tháng 6/2024:

- Doanh thu bán hàng đối với mặt hàng Tenaspec là 3.273.142.854 đồng, số lượng bán ra trong tháng là 214.800 viên.

Tổng doanh thu các mặt hàng bán ra của Công ty trong tháng 6 là 22.922.295.092 đồng.

Trong tháng không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu.

Do vậy, Doanh thu thuần của hàng hóa: 22.922.295.092 đồng

Cuối tháng thực hiện kết chuyển doanh thu thuần bán hàng hóa đối với từng mặt hàng sang TK 911 bằng bút toán.

Nợ TK 511 (mặt hàng Medozopen): 3.556.800.000

Nợ TK 511 (mặt hàng Mozuten): 638.275.511

Nợ TK 511 (mặt hàng Tolefor): 123.571.106

Nợ TK 511 (mặt hàng MG-Tan 480ml): 581.578.165

...

Có TK 9111: Xác định kết quả kinh doanh: 22.922.295.092

Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu tại Công ty

Trong chế độ tài chính hiện hành, trong kỳ hạch toán có thể phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu như: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

Hiện nay công ty không áp dụng chiết khấu thương mại cho khách hàng.

Do đặc thù được phẩm và thiết bị y tế chủ yếu là hàng thiết yếu có chất lượng, ít xảy ra trường hợp hỏng sản phẩm nên việc giảm giá hàng bán ít xảy ra.

Với hàng bán bị trả lại: Phát sinh trường hợp hàng bán bị trả lại do hàng không đúng quy cách, phẩm chất hoặc do vi phạm các cam kết trong hợp đồng. Lúc này có thể xảy ra 2 tình huống đối với công ty.

+ Nếu khách hàng yêu cầu đổi hàng thì trước khi đổi hàng cho khách hàng, công ty tiến hành kiểm tra hàng hóa đó để xem có đúng như khiếu nại của khách hàng không và sau đó công ty sẽ làm thủ tục đổi hàng cho khách.

+ Trường hợp nếu khách hàng không có nhu cầu đổi hàng mà muốn xuất trả lại hàng cho phía công ty thì bên mua hàng lập hóa đơn, trên hóa đơn ghi rõ hàng hóa trả lại cho công ty không đúng quy cách, chất lượng...Sau khi nhận được chứng từ liên quan đến hàng bán bị trả lại, các chứng từ này sẽ được kế toán tiến hành kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ và chuyển sang cho kế toán bán hàng và kế toán thuế để thực hiện kê khai giảm thuế giá trị gia tăng đầu ra và tiến hành điều chỉnh giảm doanh thu bán hàng (*trường hợp doanh nghiệp đã ghi nhận doanh thu*), giảm giá vốn hàng bán (*trường hợp công ty đã ghi nhận giá vốn hàng bán*) và giảm lượng hàng đã bán. Định kỳ, kế toán bán hàng sẽ tập hợp tất cả các chứng từ liên quan đến hàng bán bị trả lại, cuối kỳ thực hiện bút toán khóa sổ bằng cách ấn vào phím “Bút toán khóa sổ” máy sẽ tự động thực hiện các bút toán kết chuyển các khoản làm giảm doanh thu và kế toán lúc này có thể in sổ cái TK 632, 511.

+ Trường hợp bên mua là các đối tượng không có hóa đơn, công ty và bên mua sẽ lập biên bản hủy hóa đơn trong đó nêu rõ lý do trả hàng. Biên bản này được lưu giữ cùng hóa đơn bán hàng để làm căn cứ điều chỉnh kê khai thuế giá trị gia tăng của công ty.

Trị giá của hàng bán bị trả lại được tính đúng theo trị giá ghi trên hóa đơn. Kế toán sử dụng TK 5212 “Hàng bán bị trả lại” để theo dõi khoản này. Bộ phận kỹ thuật sau khi kiểm tra số hàng bị trả lại thấy đúng với khiếu nại của khách hàng sẽ tiến hành nhập kho lúc này thủ kho tiến hành lập phiếu nhập kho và ghi vào thẻ kho, chuyển 1 liên cho phòng kế toán để kế toán ghi sổ chi tiết TK 156, TK 632 và căn cứ vào hóa đơn GTGT bán hàng trước đây kế toán vào sổ chi tiết tài khoản 5212.

Về phía khách hàng, công ty sẽ thanh toán cho họ bằng tiền mặt hoặc trừ vào nợ cũ mà khách hàng chưa thanh toán.

Trong tháng 6/2024, công ty không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu.

2.2.2. Thực trạng kế toán chi phí tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

**** Kế toán giá vốn hàng bán***

Phương pháp xác định giá vốn hàng bán của công ty: Việc tính giá vốn hàng bán căn cứ vào việc xác định giá thực tế của hàng hóa xuất kho. Công ty áp dụng việc xác định giá thực tế của hàng hóa xuất kho theo phương pháp nhập trước - xuất trước vì dược phẩm và hàng đặc thù và việc nhập xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên và để kế toán có thể theo dõi được số lượng và date của các mặt hàng nhằm tránh trường hợp hàng bị tồn đọng dẫn đến thời hạn hết date. Do công ty được trang bị phần mềm kế toán nên việc tính đơn giá cũng đơn giản hơn. Kế toán vào phân hệ nghiệp vụ vào quản lý kho từ đó vào cập nhật giá xuất kho thì phần mềm sẽ tự động tính ra đơn giá xuất kho theo phương pháp nhập trước - xuất trước, tự động chuyển vào các sổ có liên quan.

Chứng từ sử dụng: Phiếu xuất kho

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh giá vốn hàng bán trong kỳ kế toán công ty sử dụng TK 632 - Giá vốn hàng bán. Ngoài ra còn sử dụng TK156 để phản ánh tình hình biến động hàng hóa.

Tài khoản 632 chi tiết theo từng mã hàng hóa công ty bán ra.

TK 632 dùng để theo dõi tổng trị giá vốn của hàng xuất bán trong tháng và cuối tháng kế toán sẽ thực hiện thao tác lấy tổng giá vốn trên sổ cái TK 632 để kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh, việc kết chuyển này hoàn

toàn tự động. Việc hạch toán giá vốn hàng bán là một khâu rất quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh của công ty.

Sổ kế toán sử dụng: Sổ chi tiết TK 632 theo từng mã hàng (*Phụ lục 2.8*), sổ cái TK 632 (*Phụ lục 2.10*).

Phương pháp tính giá vốn: Mặt hàng kinh doanh của công ty là được phẩm và thiết bị y tế thuộc lĩnh vực kinh doanh thương mại, được công ty mua từ các nhà cung cấp sau đó xuất bán. Do tính chất của hàng nên công ty áp dụng việc xác định giá vốn của những mặt hàng này theo *phương pháp nhập trước - xuất trước* việc tính giá vốn được thực hiện vào từng lần xuất hàng. Phương pháp này áp dụng dựa trên giả định là hàng nhập mua trước thì được xuất bán trước, và hàng còn lại cuối kỳ là hàng được nhập mua ở thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

Công ty xác định trị giá vốn của hàng hóa xuất bán căn cứ vào trị giá mua của hàng hóa xuất bán, không có chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa xuất bán, vì khi mua những mặt hàng này về kế toán tiến hành hạch toán chi phí thu mua vào TK 641 - chi phí bán hàng mà không hạch toán vào TK 156(2) vì vậy khi xuất bán những mặt hàng này kế toán chỉ căn cứ vào trị giá mua của hàng xuất bán.

Quy trình hạch toán: Việc theo dõi, hạch toán giá vốn hàng bán ra được thực hiện tại công ty. Với quy trình luân chuyển chứng từ như sau:

Tại công ty: Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng, phòng kinh doanh tiến hành báo giá sản phẩm ghi rõ chủng loại, số lượng đơn giá gửi đến khách hàng để làm cơ sở xây dựng hợp đồng kinh tế. Khi khách hàng đồng ý mua hàng gửi Đơn đặt hàng (*Phụ lục 2.1*) đến công ty, phòng kinh doanh căn cứ vào Đơn đặt hàng của khách sẽ soạn thảo một hợp đồng kinh tế để 2 bên ký duyệt. Căn cứ vào “Đơn đặt hàng” của khách hàng gửi đến kèm theo hợp đồng kinh tế lúc này phòng kinh doanh sẽ lập “Phiếu đề nghị xuất kho” (*Phụ lục 2.2*). “Phiếu đề nghị xuất kho” đã có chữ ký phê duyệt được lập thành 3 liên, 1 liên lưu tại phòng kinh doanh, 1 liên

chuyển cho phòng kế toán, 1 liên chuyển đến thủ kho. Tại kho sau khi nhận được “Phiếu đề nghị xuất kho” do phòng kinh doanh gửi tới thủ kho sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa đó trong kho và sau khi kiểm tra thấy phù hợp với số lượng hàng hóa đề nghị xuất kho, thủ kho sẽ tiến hành viết “phiếu xuất kho” (*Phụ lục 2.3*) 3 liên, 1 liên lưu tại kho, 1 liên chuyển cho kế toán bán hàng, 1 liên giao cho khách hàng và trên phiếu xuất kho chỉ ghi số lượng xuất kho.

Căn cứ vào phiếu xuất kho kế toán sẽ nhập dữ liệu vào sổ chi tiết hàng hóa TK 156 (*Phụ lục 2.11*) mở cho từng mặt hàng, vào sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết tài khoản TK 632 mở cho từng mặt hàng (*Phụ lục 2.8*), cuối tháng căn cứ vào sổ chi tiết tài khoản TK 632 của từng mặt hàng kế toán lập Bảng tổng hợp giá vốn hàng hóa TK 632 theo mặt hàng (*Phụ lục 2.9*).

Cụ thể: Trong tháng 6/2024:

- Giá vốn hàng bán mặt hàng Tenaspec là 3.226.500.000 đồng

Như vậy tổng Giá vốn hàng bán của Công ty là: **20.804.354.842 đồng**

Cuối tháng thực hiện kết chuyển giá vốn hàng hóa cho của từng mặt hàng sang TK 911 bằng bút toán.

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh: **20.804.354.842**

Có TK 632 (mặt hàng Medozopen): 2.987.617.994

Có TK 632 (mặt hàng Mozuten): 634.126.954

Có TK 632 (mặt hàng Tolefor): 122.506.197

Có TK 632 (mặt hàng MG-Tan 480ml): 572.564.333

...

Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Kế toán chi phí bán hàng

Nội dung: Chi phí bán hàng tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng như: Chi phí lương, các khoản trích theo lương, tiền thưởng, tiền ăn trưa của nhân viên, chi phí thuê cửa hàng, chi phí tiền điện, tiền nước, văn phòng phẩm tại các cửa hàng, chi phí phục vụ đi lại của nhân viên bán hàng, chi phí quảng cáo tiếp thị...

Chứng từ sử dụng: Các chứng từ sử dụng để làm cơ sở cho việc hạch toán chi phí bán hàng gồm: Hóa đơn GTGT tiền điện, nước, tiền điện thoại ở các cửa hàng, bảng thanh toán lương, bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương. Các chứng từ phải hợp pháp, hợp lệ có đầy đủ chữ ký của các bên liên quan.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh chi phí bán hàng kế toán sử dụng TK 641 - Chi phí bán hàng. Mọi chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng được kế toán công ty tập hợp vào TK 641.

Quy trình hạch toán:

+ Tại phòng kế toán công ty: Khi phát sinh các chi phí liên quan đến tiền lương các khoản trích theo lương, tiền thưởng, tiền ăn trưa, các khoản trích theo lương trả cho nhân viên bán hàng, chi phí thuê cửa hàng, chi phí thu mua trong quá trình mua hàng, chi phí quảng cáo... kế toán tiến hành kiểm tra tính chính xác của hóa đơn và chứng từ liên quan khác để nhập dữ liệu trên máy về khoản chi phí bán hàng này tập hợp tất cả vào TK 641.

Theo đó, tổng chi phí bán hàng tập hợp được trong tháng 6/2024 là: 128.426.420 đồng. Cuối tháng thực hiện kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911 bằng bút toán:

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh: 128.426.420

Có TK 641: Chi phí bán hàng: 128.426.420

Số liệu liên quan đến chi phí bán hàng được kế toán hạch toán vào phần mềm kế toán Misa Amis, sau đó phần mềm sẽ tự động kết xuất và chuyển sang sổ cái TK 641 (*Phụ lục 2.12*). Cuối tháng kết chuyển từ sổ cái TK 641 sang sổ cái TK 911. Quy trình lập sổ cái được kế toán thực hiện đúng với chuẩn mực kế toán Việt Nam quy định.

Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Nội dung: Chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt bao gồm những khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động quản lý chung của công ty như: Chi phí tiền lương, phụ cấp, các khoản trích theo lương, tiền thưởng, tiền ăn trưa của nhân viên văn phòng, khấu hao tài sản cố định, chi

phí đồ dùng văn phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài thuộc văn phòng như: điện, nước, điện thoại, bưu phí, chi phí sửa chữa thường xuyên TSCĐ dùng cho quản lý và dịch vụ khác, chi phí bằng tiền khác như: Chi phí đi lại của nhân viên quản lý, chi phí tiếp khách, ...

Chứng từ sử dụng: Các chứng từ sử dụng để làm cơ sở cho việc hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp gồm: Hóa đơn GTGT tiền điện, nước, tiền điện thoại, hóa đơn thanh toán tiền mua mực máy in, máy photo, máy fax dùng cho bộ phận văn phòng, bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ ở bộ phận phòng ban, hóa đơn GTGT chi tiền tiếp khách, hội họp, bảng thanh toán lương, bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương. Các chứng từ này phải hợp pháp, hợp lệ có đầy đủ chữ ký của các bên liên quan.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán sử dụng TK 642. Mọi chi phí phát sinh liên quan đến chi phí quản lý doanh nghiệp được kế toán công ty tập hợp vào TK 642.

Quy trình hạch toán:

+ Tại phòng kế toán công ty: Khi phát sinh các chi phí liên quan đến chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán tiến hành kiểm tra tính chính xác của hóa đơn và chứng từ liên quan khác để nhập dữ liệu trên máy về khoản chi phí quản lý doanh nghiệp này. Tập hợp tất cả vào TK 642.

Theo đó, tổng chi phí QLDN tập hợp được trong tháng 6/2024 là: **137.098.380 đồng**. Cuối tháng, kế toán thực hiện kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh theo bút toán:

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh: **137.098.380**

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp: **137.098.380**

Số liệu liên quan đến chi phí quản lý doanh nghiệp được kế toán hạch toán vào phần mềm kế toán Misa Amis, sau đó phần mềm sẽ tự động kết xuất và chuyển sang sổ cái TK 642 (*Phụ lục 2.13*). Quy trình lập sổ cái được kế toán thực hiện đúng với chuẩn mực kế toán Việt Nam quy định.

2.2.3. Thực trạng kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào thì việc xác định kết quả bán hàng, kết quả kinh doanh là khâu được quan tâm chú ý rất nhiều. Qua đó cho ta biết được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có được phương hướng kinh doanh sao cho đạt hiệu quả nhất vì vậy tại công ty cũng rất quan tâm đến việc xác định kết quả kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh của toàn công ty.

Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Việc xác định kết quả kinh doanh được kế toán xác định vào cuối tháng.

Phương pháp xác định kết quả kinh doanh cuối tháng tại công ty

<i>Lãi (lỗ) về tiêu thụ hàng hóa trong tháng</i>	=	<i>DT thuần về bán hàng hóa trong tháng</i>	-	<i>Giá vốn hàng hóa trong tháng</i>	-	<i>Chi phí BH trong tháng</i>	-	<i>Chi phí QLDN trong tháng</i>	(2.7)
	=	22.922.295.092	-	20.804.354.842	-	128.426.420	-	137.098.380	
	=	1.852.415.450							

Trong đó: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tính bằng công thức sau:

$$DT \text{ thuần về BH và CCDV} = \frac{\text{Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{hàng và cung cấp dịch vụ}} - \frac{\text{Các khoản giảm trừ doanh thu}}{\text{doanh thu}} \quad (2.1)$$

Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty được kế toán xác định vào cuối tháng dựa vào lợi nhuận kế toán trước thuế và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính. Trong đó lợi nhuận kế toán trước thuế dựa vào kết quả kinh doanh của việc tiêu thụ hàng hóa, kết quả kinh doanh tiêu thụ sản phẩm, kết quả kinh doanh từ hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác (thường ít phát sinh, có những tháng không có).

Trong đó lợi nhuận kế toán trước thuế được xác định như sau:

$$Lợi \text{ nhuận kế toán trước thuế} = Lãi \text{ (lỗ) về tiêu thụ hàng hóa} + \frac{\text{Kết quả hoạt động tài chính}}{\text{hoạt động tài chính}} + \frac{\text{Kết quả hoạt động khác}}{\text{hoạt động khác}} \quad (2.2)$$

Trong đó kết quả hoạt động tài chính được tính bằng công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả từ} \\ \text{hoạt động tài} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu thuần} \\ \text{về hoạt động tài chính} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí về hoạt} \\ \text{động tài chính} \end{array} \quad (2.3)$$

Kết quả hoạt động khác được xác định bằng công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả hoạt} \\ \text{động khác} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Thu nhập khác} \\ \text{động khác} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí khác} \end{array} \quad (2.4)$$

Kết quả hoạt động kinh doanh được xác định bằng công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Kết quả hoạt} \\ \text{động kinh doanh} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lợi nhuận kế} \\ \text{toán trước thuế} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí thuế} \\ \text{TNDN} \end{array} \quad (2.5)$$

Trong đó: theo số liệu của kế toán, tháng 6/2024:

Doanh thu hoạt động tài chính: 82.285.204

Chi phí hoạt động tài chính: 68.955.504

Công ty không phát sinh hoạt động khác.

Do đó: Lợi nhuận kế toán trước thuế = 1.852.415.450 + (82.285.204 - 68.955.504) = 1.701.174.742

Thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính: 1.701.174.742 * 20% = 340.234.948

Lợi nhuận sau thuế tạm tính: 1.701.174.742 - 340.234.948 = 1.360.939.794

Tài khoản sử dụng: Kế toán công ty sử dụng tài khoản 911 để phản ánh và hạch toán kết quả kinh doanh cho toàn công ty.

Quy trình hạch toán: Việc xác định kết quả hoạt động bán hàng của từng lĩnh vực được thực hiện vào cuối tháng kế toán tiến hành ấn chuột vào “Bút toán khóa sổ” máy sẽ tự động kết chuyển các khoản doanh thu thuần; giá vốn hàng bán; chi phí bán hàng; chi phí quản lý doanh nghiệp sang tài khoản 911 (*Phụ lục 2.14*).

Cụ thể trong tháng 6, cuối tháng công ty tính ra lợi nhuận trước thuế tạm tính, từ đó công ty tính thuế thu nhập doanh nghiệp tạm tính phải nộp là 20% tính trên lợi nhuận kế toán trước thuế bằng bút toán:

Nợ TK 821: Chi phí thuế TNDN: 340.234.948

Có TK 3334: Thuế TNDN phải nộp: 340.234.948

Đồng thời thực hiện kết chuyển chi phí thuế TNDN sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh: 340.234.948

Có TK 821: Chi phí thuế TNDN: 340.234.948

Sau đó thực hiện bút toán kết chuyển từ sổ cái TK 911 sang sổ cái TK 421 bằng bút toán.

Nợ TK 911 - Kết quả hoạt động kinh doanh: 1.360.939.794

Có TK 421 - Lợi nhuận sau thuế: 1.360.939.794

2.3. Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt dưới góc độ kế toán quản trị

2.3.1. Dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Qua khảo sát thực tế tại công ty, công tác kế toán quản trị nói chung, kế toán quản trị doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh nói riêng chưa được quan tâm đúng mức, bước đầu mới thực hiện một số nội dung của kế toán quản trị.

Công ty chưa thực hiện đầy đủ công tác kế toán quản trị, chưa hiểu đúng, chưa đánh giá được hết tầm quan trọng của công tác kế toán quản trị. Việc thực hiện công tác kế toán quản trị mang tính tự phát, chưa được định hình rõ nét, chưa có sự phân công trách nhiệm một cách cụ thể. Tại công ty bộ phận kế toán chi phí vừa đảm nhận công việc tập hợp chi phí, vừa theo dõi chi tiết chi phí, lập báo cáo chi tiết và phân tích chi phí. Bộ phận kế toán doanh thu, xác định kết quả hoạt động kinh doanh vừa có nhiệm vụ ghi nhận, theo dõi doanh thu và kết quả kinh doanh toàn công ty, vừa theo dõi doanh thu và kết quả cụ thể của từng loại hoạt động.

Hệ thống báo cáo KTQT tại Công ty mới chỉ dừng lại ở việc lập các báo cáo CP theo khoản mục (giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp....), còn các báo cáo KTQT như báo cáo phục vụ cho chức năng hoạch định của nhà quản trị và báo cáo phục vụ cho chức năng kiểm soát và đánh giá kết quả hoạt động chưa được thiết lập và sử dụng.

2.3.2. Phân loại doanh thu, chi phí phục vụ kết quả ra quyết định tại Công ty

Cách phân loại chi phí hiện nay của Công ty chủ yếu phục vụ cho kế toán tài chính, chưa hướng tới kế toán cung cấp thông tin cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp. Cụ thể: việc phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí và mức độ hoạt động (định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp) hoặc phân loại chi phí thành chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được... để có những phân tích, đánh giá chính xác những khoản phí nào có thể tiết kiệm, những khoản phí nào không thể cắt giảm để có những quyết định hiệu quả trong quản lý chi phí và dự toán chi phí sản xuất.

2.3.3. Phân tích thông tin phù hợp, phục vụ ra quyết định của Công ty

Hiện tại, công việc lập kế hoạch lợi nhuận cho Công ty được xác định chi dựa vào định mức trong quá trình nhập hàng và coi đó là dự toán cho việc phân tích hiệu quả lợi nhuận cho công ty. Việc lập dự toán bán hàng chưa được thực hiện để cung cấp thông tin phục vụ cho kế hoạch lợi nhuận dài hạn của công ty.

Công ty chưa có hệ thống định mức chi phí, doanh thu tiêu chuẩn đối với các yếu tố chi phí.

2.4. Đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

2.4.1. Dưới góc độ kế toán tài chính

Là một doanh nghiệp kinh doanh thương mại đa dạng nhiều mặt hàng thì một yêu cầu lớn đặt ra với công ty là có được một hệ thống quản lý nói chung và đặc biệt là bộ máy kế toán nói riêng phải đáp ứng được những đòi hỏi mà công việc kinh doanh đặt ra. Vì cũng là doanh nghiệp hoạt động thương mại nên trong công tác hạch toán kế toán thì phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là một trong những phần hành hết sức quan trọng. Kế toán tài chính tại Công ty Dược phẩm Trí Việt có vai trò ghi chép, phản ánh và tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, nhằm cung cấp thông tin cho các đối tượng bên ngoài như cơ quan thuế, ngân hàng, nhà đầu tư và các cơ quan quản lý nhà nước. Qua nghiên cứu, khảo sát thực tế tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt, đề án xin đưa ra đánh giá công tác kế toán tài chính của công ty như sau:

2.4.1.1. Ưu điểm đạt được

a) Về tổ chức kế toán

Bộ máy kế toán được tổ chức một cách khá hợp lý, gọn nhẹ phù hợp với quy mô và loại hình hoạt động của công ty, đáp ứng yêu cầu công việc và phù hợp với trình độ chuyên môn và năng lực của từng người. Mỗi kế toán viên trong công ty đều có những nhiệm vụ riêng biệt, mỗi người phụ trách một mảng, một phần hành từ đó giúp cho việc thực hiện các phần hành kế toán được chính xác, đảm bảo sự giám sát và chỉ đạo của kế toán trưởng, cung thông tin đầy đủ chính xác, kịp thời cho Giám đốc. Phòng kế toán đã làm tốt nhiệm vụ của mình, bảo toàn và phát triển vốn của công ty, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh. Công tác kế toán đã sử dụng hệ thống chứng từ theo quy định của chế độ kế toán do Nhà nước ban hành và đảm bảo phù hợp với đặc điểm hoạt động của công ty.

Các nhân viên kế toán được đào tạo tiếp cận với những chuẩn mực mới trong nghiệp vụ, trong việc áp dụng những thành tựu khoa học tiên tiến vào công tác kế toán nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, năng suất lao động.

Công ty sử dụng hình thức kế toán máy, phần mềm Misa Amis trên cơ sở sổ sách của hình thức Nhật ký chung là rất phù hợp với việc xử lý công tác kế toán trên máy tính nên đảm bảo được tính thống nhất của các nguồn số liệu ban đầu, cung cấp nguồn thông tin kinh tế cần thiết cho từng bộ phận kế toán liên quan, qua đó các bộ phận có thể dễ dàng kiểm tra, đối chiếu số liệu kịp thời phát hiện và sửa chữa sai sót trong quá trình hạch toán. Mặt khác việc sử dụng phần mềm kế toán Misa Amis hoàn toàn phù hợp với công ty, vì công ty kinh doanh rất nhiều mặt hàng, nhiều nhà cung cấp, nhiều khách hàng nên việc sử dụng phần mềm Misa Amis được mã hóa chi tiết cho từng đối tượng cụ thể đã giúp cho công việc kế toán được giảm nhẹ rất nhiều vừa tiết kiệm được thời gian, chi phí và đảm bảo cung cấp số liệu, thông tin kế toán kịp thời, chính xác.

Công ty đã chấp hành nghiêm chỉnh mọi khâu ghi chép hoá đơn chứng từ theo đúng quy định và mẫu của Bộ Tài Chính tuy không phải là toàn bộ nhưng

nhìn chung đã phù hợp với chế độ kế toán hiện hành. Mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh trên các hoá đơn, chứng từ phù hợp cả về số lượng và nguyên tắc ghi chép cũng như yêu cầu của công tác quản lý chứng từ. Chứng từ là cơ sở ban đầu để thực hiện công việc hạch toán, do đó các chứng từ đều được đánh số theo thứ tự thời gian và được kiểm tra thường xuyên về nội dung các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kiểm tra các chứng từ gốc kèm theo... việc kiểm tra này giúp cho việc tổng hợp, phân loại thông tin để ghi sổ kế toán.

Công ty sử dụng phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, phương pháp này tương đối phù hợp với đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi số lượng hàng tồn kho, theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đảm bảo số liệu kế toán được cập nhật một cách liên tục có thể sẵn sàng cung cấp thông tin kịp thời khi có yêu cầu của nhà quản lý. Vì công ty kinh doanh nhiều loại mặt hàng với nhiều chủng loại vì vậy các nghiệp vụ liên quan đến hàng hóa, sản phẩm tương đối nhiều do đó công ty không hạch toán theo phương pháp kiểm kê định kỳ mà hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên là hợp lý. Mặt khác hạch toán theo phương pháp này sẽ phản ánh được chính xác kịp thời và thường xuyên sự vận động của hàng hóa giúp quản lý chặt chẽ hàng hóa và có biện pháp xử lý kịp thời khi có sự biến động trên thị trường, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác bán hàng và nâng cao hiệu quả bán hàng.

b) Về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

Việc hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty nhìn chung đã phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh và yêu cầu quản lý đặt ra.

Trong quá trình bán hàng công ty luôn luôn chủ động nắm bắt nhu cầu khách hàng tạo điều kiện cho việc mua và thanh toán tiền hàng được thực hiện một cách hợp lý và thuận tiện, nâng cao uy tín của công ty trên thị trường.

Công tác hạch toán doanh thu công ty cũng đã mở chi tiết TK 511 theo từng mặt hàng để thuận tiện cho việc theo dõi, hạch toán doanh thu, điều này là hoàn

toàn phù hợp. Công ty thực hiện kê khai thuế GTGT và thực hiện nộp thuế đầy đủ.

Công tác xác định giá vốn xuất kho theo phương pháp nhập trước - xuất trước hoàn toàn phù hợp với tình hình nhập - xuất hàng hiện nay.

- Sổ sách về doanh thu bán hàng, giá vốn, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, kết quả kinh doanh được thiết kế linh hoạt giúp cho người sử dụng vừa theo dõi được con số tổng hợp vừa theo dõi được nội dung chi tiết.

- Việc kê khai và nộp thuế, hạch toán thuế GTGT cũng như thuế thu nhập doanh nghiệp được kế toán công ty thực hiện theo đúng quy định.

2.4.1.2. Những hạn chế

- Về chứng từ kế toán

Công tác kế toán bán hàng của Công ty nhìn chung đã đi vào nền nếp. Tuy nhiên, quy trình luân chuyển chứng từ trong kế toán bán hàng còn chưa hợp lý. Việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận còn chậm, dẫn đến chứng từ thường bị ứ đọng làm ảnh hưởng đến việc xử lý số liệu và tính kịp thời trong cung cấp thông tin kế toán. Việc lưu trữ chứng từ kế toán chưa đảm bảo tính khoa học, hợp lý trong việc truy cập và tìm kiếm thông tin. Nhiều chứng từ kế toán còn để lẫn lộn, chưa sắp xếp theo nhóm, theo loại...

- Về sổ sách kế toán

Công ty xây dựng sổ chi tiết bán hàng chưa khoa học mới có các chỉ tiêu về số lượng, đơn giá, thành tiền, giá vốn, các khoản giảm trừ tuy nhiên chưa có cột doanh thu thuần và lợi nhuận gộp điều này gây khó khăn cho việc tổng hợp số liệu ghi sổ kế toán công ty.

Trong hoạt động bán hàng, công ty không theo dõi trên sổ Nhật ký đặc biệt như Nhật ký bán hàng, điều này gia tăng dữ liệu trên sổ Nhật ký chung, sổ cái của tài khoản liên quan.

- Về phương pháp hạch toán

Có sự bất cập trong việc công ty cho chi phí thu mua hàng hóa vào TK 641 “Chi phí bán hàng” rồi kết chuyển sang TK 911 mà không sử dụng TK 156 (2) cho

khoản chi phí đó, điều này là không đúng với chế độ quy định, làm cho chi phí bán hàng của công ty tăng lên so với thực tế phát sinh.

- Về chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại

Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại cho khách hàng, làm cho hiệu quả kinh doanh giảm đi do không thúc đẩy được bán hàng mà còn làm cho doanh nghiệp thường hay bị chiếm dụng vốn.

- Về giá vốn hàng bán

Khi chi phí thu mua nằm trong TK 641 thì khi xuất hàng ra để bán không phân bổ được chi phí thu mua cho toàn bộ hàng hoá nhất là khi chi phí đó bao gồm cả chi phí của số hàng hoá còn tồn kho cuối kỳ, từ đó việc xác định trị giá vốn của hàng hóa xuất bán sẽ không chính xác, lúc này trị giá vốn của hàng hóa xuất bán được xác định bằng trị giá mua của hàng xuất bán không có phần chi phí thu mua nằm trong đó, điều này làm cho việc hạch toán và ghi nhận trị giá vốn hàng bán trong kỳ thấp hơn so với thực tế. Nên chi phí thu mua của lô hàng vẫn tồn ở trong kho lại được xác định là chi phí thời kỳ, sẽ đội chi phí lên làm cho chi phí bán hàng tăng, chi phí bán hàng sẽ tăng lên mà giá vốn hàng bán sẽ giảm đi từ đó không phản ánh được đúng bản chất kết quả kinh doanh như chỉ tiêu "Lợi nhuận gộp".

2.4.2. Dưới góc độ kế toán quản trị

Kế toán quản trị tại Công ty Dược phẩm Trí Việt chủ yếu phục vụ cho nhu cầu thông tin nội bộ của ban lãnh đạo công ty trong việc ra quyết định, lập kế hoạch và kiểm soát hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, so với kế toán tài chính, công tác kế toán quản trị còn chưa được chú trọng đúng mức:

2.4.2.1. Ưu điểm đạt được

Công ty đã bước đầu sử dụng phần mềm kế toán để tổng hợp dữ liệu và theo dõi một số chỉ tiêu nội bộ liên quan đến doanh thu và chi phí.

Một số báo cáo nội bộ (như báo cáo lãi lỗ hàng tháng) đã được lập để cung cấp thông tin phục vụ công tác kiểm soát chi phí và theo dõi kết quả kinh doanh theo thời kỳ

2.4.2.2. Hạn chế

Hệ thống kế toán quản trị chưa được thiết lập độc lập hoặc chuyên sâu; hầu hết các số liệu được trích xuất từ hệ thống kế toán tài chính mà chưa có các tiêu chí phân tích riêng biệt.

Chưa có báo cáo phân tích lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, từng khu vực thị trường hoặc theo từng khách hàng trọng điểm - điều này làm giảm khả năng hỗ trợ ra quyết định chiến lược của lãnh đạo công ty.

Thiếu các công cụ hỗ trợ dự báo doanh thu, chi phí và lập ngân sách, khiến việc hoạch định kế hoạch kinh doanh mang tính chủ quan và kém hiệu quả hơn.

Chưa có cơ chế đánh giá hiệu suất bán hàng theo từng kênh phân phối, gây hạn chế trong việc tối ưu hóa hoạt động tiêu thụ sản phẩm.

2.5. Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

2.5.1. Nguyên nhân chủ quan

Hạn chế trong nhận thức về vai trò của kế toán quản trị: Ban lãnh đạo công ty hiện vẫn còn tập trung nhiều vào kế toán tài chính để phục vụ nghĩa vụ thuế và báo cáo pháp lý, trong khi vai trò hỗ trợ ra quyết định của kế toán quản trị chưa được chú trọng đúng mức. Điều này khiến công tác phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo từng mảng hoạt động còn mờ nhạt.

Trình độ chuyên môn và kỹ năng phân tích của kế toán viên còn hạn chế: Một số cán bộ kế toán tại công ty chủ yếu có kinh nghiệm thực hành kế toán tài chính, chưa được đào tạo bài bản về kế toán quản trị, phân tích hiệu quả kinh doanh hoặc ứng dụng công nghệ số trong kế toán.

Hệ thống thông tin kế toán chưa đồng bộ: Mặc dù công ty có sử dụng phần mềm kế toán, tuy nhiên dữ liệu từ các bộ phận như bán hàng, kho và kế toán vẫn chưa được tích hợp hoàn toàn. Việc nhập liệu, đối chiếu số liệu vẫn còn thủ công ở nhiều khâu, dễ gây sai sót và mất thời gian xử lý.

Chưa đầu tư thích đáng cho công tác phân tích và dự báo: Công ty chưa có cơ chế hoặc công cụ đánh giá định kỳ hiệu quả hoạt động theo sản phẩm, thị

trường hoặc khách hàng, do đó khả năng hỗ trợ chiến lược kinh doanh của hệ thống kế toán còn hạn chế.

2.5.2. Nguyên nhân khách quan

Đặc thù ngành dược có yêu cầu cao về quản lý hàng hóa: Dược phẩm là ngành hàng có thời hạn sử dụng, nhiều loại sản phẩm, quy định nghiêm ngặt về bảo quản, kiểm soát chất lượng. Điều này khiến công tác kế toán bán hàng và xác định giá vốn, chi phí tiêu thụ trở nên phức tạp hơn các ngành khác, đặc biệt trong việc kiểm kê, định giá tồn kho và xác định kết quả kinh doanh chính xác.

Sự thay đổi thường xuyên của chính sách pháp luật về thuế và kế toán: Các quy định liên quan đến thuế GTGT, hóa đơn điện tử, chuẩn mực kế toán... liên tục được cập nhật, gây khó khăn cho doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong việc theo kịp và áp dụng đầy đủ, chính xác vào thực tiễn.

Cạnh tranh gay gắt trong ngành dược phẩm: Việc chịu sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp cùng ngành buộc công ty phải tập trung nhiều vào hoạt động bán hàng, phân phối, đôi khi bỏ qua vai trò của việc kiểm soát nội bộ và tối ưu hóa hiệu quả thông qua hệ thống kế toán quản trị.

Tác động từ quá trình chuyển đổi số: Xu hướng chuyển đổi số đặt ra yêu cầu cấp thiết về hiện đại hóa hệ thống kế toán - tài chính. Tuy nhiên, trong bối cảnh còn thiếu nguồn lực tài chính và con người, công ty gặp nhiều khó khăn trong việc ứng dụng công nghệ mới, ảnh hưởng đến chất lượng và tốc độ xử lý thông tin kế toán.

Kết luận chương 2

Trong chương 2 “Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt” tác giả đã giới thiệu tổng quan về công ty và xem xét đánh giá thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty dựa vào cơ sở lý luận về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp ở chương 1, đánh giá thực trạng về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Từ đó thấy được những ưu điểm, những vấn đề còn tồn tại và giải quyết các vấn đề tồn tại trong chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM TRÍ VIỆT

3.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt đang kinh doanh trong môi trường khá phức tạp và cạnh tranh ngày càng gay gắt. Hiện nay có rất nhiều công ty cũng hoạt động trong lĩnh vực này. Trước tình hình đó để không ngừng nâng cao sức cạnh tranh công ty đã tập trung xây dựng chiến lược phát triển, đưa ra cho mình những dự báo và phương hướng, nhiệm vụ kinh doanh trong thời gian tới nhằm kinh doanh có hiệu quả hơn và tạo ra thế chủ động trong kinh doanh. Con người là vấn đề then chốt trong mọi hoạt động, mọi lĩnh vực.

Nhiệm vụ đầu tiên của công ty là xây dựng đào tạo một đội ngũ nhân viên trình độ chuyên môn cao hơn nữa, năng động, trung thực đáp ứng được yêu cầu hoạt động kinh doanh cả về số lượng và chất lượng đây là nhiệm vụ hàng đầu.

Nhiệm vụ thứ hai là xây dựng chương trình chiết khấu hấp dẫn cho khách hàng vào các dịp đặc biệt để thu hút, lôi cuốn, giữ khách hàng của công ty sẽ là vấn đề quyết định đến sự tồn tại và phát triển của công ty.

Nhiệm vụ thứ ba công ty có kế hoạch đa dạng hóa hơn nữa các mặt hàng kinh doanh, đặc biệt đưa vào kinh doanh các mặt hàng mới có chất lượng cao.

Nhiệm vụ thứ tư nghiên cứu và nắm rõ điểm mạnh, điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh, các đối thủ sắp gia nhập vào thị trường, để ra chiến lược cạnh tranh có hiệu quả.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt

Qua quá trình tìm hiểu công tác hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh thấy được quá trình hoạt động kinh doanh của công ty có nhiều phần làm rất tốt bên cạnh đó còn có một số yếu kém vẫn tồn tại trong công ty. Để công ty hoạt động kinh doanh được tốt và có hiệu quả cao hơn

công ty phải phát huy và có nhiều biện pháp khắc phục những nhược điểm để giải quyết mọi vấn đề còn tồn tại trong công ty. Dưới đây là một số ý kiến đóng góp của cá nhân tác giả để đóng góp nhằm hoàn thiện hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh của Công ty

3.2.1. Giải pháp về kế toán tài chính

a) Mục tiêu của giải pháp

- Nâng cao độ chính xác, kịp thời và minh bạch của thông tin tài chính: Đảm bảo hệ thống kế toán tài chính cung cấp đầy đủ, trung thực và đáng tin cậy các thông tin phục vụ cho việc ra quyết định quản trị, điều hành hoạt động sản xuất - kinh doanh và phục vụ công tác kiểm tra, giám sát tài chính của cơ quan chức năng.

- Tăng cường khả năng phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh: Hệ thống kế toán tài chính được hoàn thiện sẽ hỗ trợ việc đánh giá đúng đắn kết quả hoạt động kinh doanh, từ đó giúp ban lãnh đạo công ty có cơ sở xác định chiến lược kinh doanh phù hợp và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật về kế toán và thuế: Việc tổ chức lại hệ thống kế toán tài chính giúp công ty chấp hành nghiêm túc chuẩn mực kế toán Việt Nam, các quy định của Luật Kế toán, Luật Thuế và các thông tư hướng dẫn liên quan, từ đó hạn chế rủi ro pháp lý và thuế.

- Ứng dụng công nghệ số vào công tác kế toán tài chính: Hoàn thiện kế toán tài chính còn nhằm mục tiêu từng bước chuyển đổi số trong hoạt động kế toán, nâng cao hiệu suất xử lý số liệu, giảm thiểu sai sót, đồng thời phù hợp với xu hướng phát triển chung của ngành kế toán trong thời kỳ chuyển đổi số.

b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp

- Về chứng từ kế toán

Phòng kế toán Công ty nên có ý kiến với Ban giám đốc về tình hình tiến độ làm việc của các bộ phận phối hợp. Lãnh đạo Công ty có biện pháp khắc phục hiện tượng các báo cáo, chứng từ nộp về bộ phận Kế toán không đúng thời hạn quy định. Yêu cầu các bộ phận phối hợp chủ động và có kế hoạch tập hợp và nhập đầy

đủ dữ liệu để các kế toán Công ty có thể hoàn thành nhiệm vụ kịp thời hạn. Đồng thời, tăng cường khâu hướng dẫn ban đầu ngay từ trong công tác lập chứng từ, thu thập chứng từ chứng minh các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh của cán bộ kế toán đối với các bộ phận liên quan để giảm thiểu lượng chứng từ lập sai, lập thiếu.

Công ty cần xây dựng phương thức, quy trình tổ chức và luân chuyển chứng từ một cách khoa học giúp cho việc tổ chức luân chuyển chứng từ được thực hiện một cách nhanh chóng, kịp thời và chính xác, tiết kiệm thời gian luân chuyển, thời gian kiểm tra, kiểm soát chứng từ trước khi hạch toán.

Kế toán cần đẩy mạnh công tác kiểm tra chứng từ giữa các khâu luân chuyển để đảm bảo an toàn, chính xác, hợp lý, đầy đủ thông tin ghi trên các chứng từ nhằm tiết kiệm thời gian, công sức đồng thời tránh nhầm lẫn, sai sót.

- Hoàn thiện sổ sách kế toán

Công ty nên thiết kế lại sổ chi tiết bán hàng cho từng mặt hàng một cách khoa học hơn và yêu cầu các kế toán bán hàng báo cáo đầy đủ, kịp thời và chính xác về số liệu.

Thiết kế các chỉ tiêu doanh thu thuần và lợi nhuận gộp ngay trên sổ chi tiết bán hàng cho từng mặt hàng và yêu cầu các kế toán bán hàng báo cáo kịp thời đầy đủ và chính xác về số liệu, để cung cấp thông tin nhanh chóng cho nhà quản lý về doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của từng mặt hàng. Mặt khác, cuối tháng kế toán bán hàng căn cứ vào sổ chi tiết bán hàng của từng mặt hàng tính ra được tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng giá vốn hàng bán, tổng các khoản giảm trừ doanh thu để từ đó xác định được tổng doanh thu thuần và tổng lợi nhuận gộp của từng mặt hàng.

Mẫu sổ chi tiết được thiết kế như sau:

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng... năm

Tên, quy cách hàng hóa:

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Doanh thu			Các khoản tính trừ		Doanh thu thuần	Giá vốn	Lợi nhuận gộp
	Số	Ngày		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521, 5212..)			
			Cộng								

Ngày tháng năm

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(Ký, ghi rõ họ tên)

Bảng 3.1: Mẫu sổ chi tiết bán hàng

Hàng ngày có rất nhiều nghiệp vụ phát sinh liên quan đến bán hàng. Vì vậy công ty nên mở sổ Nhật ký bán hàng vì hàng hóa ở công ty được bán cho rất nhiều đối tượng khách hàng và thường xuyên cho khách hàng trả chậm do vậy cần phải theo dõi thường xuyên cụ thể quá trình bán hàng và cũng là phục vụ cho công tác quản lý. Công ty có thể tham khảo mẫu sau:

SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Tháng.....năm

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Ghi nợ TK 131	TK ghi Có	TK ghi Nợ khác	
	Số	Ngày				Số hiệu	Số tiền
1	2	3	4	5	6	7	8

Ngày tháng năm

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(Ký, ghi rõ họ tên)

Bảng 3.2: Mẫu sổ nhật ký bán hàng

Việc ghi sổ Nhật ký bán hàng sẽ làm giảm bớt số lượng ghi sổ Nhật ký chung và sổ cái cho những đối tượng kế toán có liên quan đến bán hàng.

- Hoàn thiện phương pháp hạch toán kế toán

Chi phí thu mua phát sinh trong quá trình mua hàng tại công ty không phải là nhỏ, công ty đang hướng đến mở rộng quy mô hoạt động phải bán được nhiều sản phẩm thì kéo theo chi phí thu mua sẽ ngày càng cao, nếu cứ hạch toán chi phí thu mua vào TK 641 sẽ làm cho khoản chi phí này trở thành một khoản chi phí tương đối lớn, làm cho việc theo dõi và hạch toán chi phí bán hàng là không đúng với quy định, ngoài ra còn kéo theo việc xác định trị giá vốn hàng xuất bán trong kỳ là không chính xác vì không bao gồm chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ nằm trong giá vốn. Vì vậy kế toán công ty nên tách chi phí thu mua ra khỏi chi phí bán hàng, bằng việc sử dụng TK 156 (2) để phản ánh và tập hợp toàn bộ chi phí thu mua phát sinh trong kỳ vào bên Nợ TK 156 (2), có như vậy mới đúng theo chế độ quy định. Cuối kỳ số chi phí này sẽ phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ.

Trong kỳ khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí thu mua hàng hóa kế toán lập bút toán như sau

Nợ TK 156 (2): Chi phí thu mua phát sinh trong kỳ

Nợ TK 133: Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 111, 112, 131

- Hoàn thiện chiết khấu thanh toán

Hiện nay công ty chưa có chính sách chiết khấu thanh toán cho những khách hàng thanh toán sớm. Vì vậy để thúc đẩy việc khách hàng thanh toán sớm nhằm mở rộng quy mô tiêu thụ hàng hóa và hạn chế bị chiếm dụng vốn công ty nên áp dụng chiết khấu thanh toán cho khách hàng thanh toán trước hạn, có như thế công ty mới nhanh chóng thu hồi vốn hạn chế việc bị chiếm dụng vốn. Theo quy định của Bộ tài chính chiết khấu thanh toán là khoản tiền thưởng cho khách hàng tính trên tổng tiền hàng mà họ đã thanh toán trước thời hạn quy định.

Để hạch toán các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng kế toán sử dụng TK 635 “Chi phí hoạt động tài chính”.

Trong kỳ khi phát sinh các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng thanh toán trước thời hạn, kế toán lập bút toán như sau:

Nợ TK 635: Tổng số chiết khấu thanh toán khách hàng được hưởng

Có TK 131: Trừ vào số tiền phải thu của khách hàng

Cuối tháng sau khi thực hiện bút toán “khóa sổ” máy sẽ tự động kết chuyển từ sổ cái TK 635 sang tài khoản 911 “Kết quả kinh doanh”.

- Hoàn thiện giá vốn hàng hóa tiêu thụ

Sau khi kế toán tiến hành tập hợp toàn bộ chi phí thu mua phát sinh trong kỳ vào TK 156 (2) thì cuối tháng tiến hành xác định lại giá vốn hàng hóa xuất bán trong kỳ được xác định bằng trị giá của hàng mua xuất bán cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng xuất bán. Trong đó:

- Trị giá của hàng mua xuất bán được công ty áp dụng theo phương pháp *bình quân cả kỳ dự trữ*

- Chi phí thu mua phân bổ cho hàng xuất bán trong kỳ được xác định như sau

$$\begin{array}{l}
\text{Chi phí thu} \\
\text{mua phân bón} \\
\text{cho hàng xuất} \\
\text{bán trong kỳ}
\end{array}
= \frac{
\begin{array}{l}
\text{Chi phí thu mua} \\
\text{phân bón cho hàng} \\
\text{tồn đầu kỳ}
\end{array}
+ \frac{
\begin{array}{l}
\text{Chi phí thu} \\
\text{mua phát sinh} \\
\text{trong kỳ}
\end{array}
}{
\begin{array}{l}
\text{Số lượng hàng} \\
\text{tồn đầu kỳ}
\end{array}
+ \begin{array}{l}
\text{Số lượng hàng} \\
\text{nhập trong kỳ}
\end{array}
} \times \begin{array}{l}
\text{Số lượng} \\
\text{hàng xuất} \\
\text{bán trong} \\
\text{kỳ}
\end{array}$$

Cuối kỳ chi phí thu mua phân bón cho hàng xuất bán trong kỳ được tập hợp rồi kết chuyển sang TK 632.

Nợ TK 632: Giá vốn hàng hóa tiêu thụ

Có TK 156 (2): Chi phí thu mua phân bón cho hàng hóa xuất bán trong kỳ

c) Điều kiện thực hiện giải pháp

Để các giải pháp hoàn thiện kế toán tài chính được triển khai một cách hiệu quả, Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt cần đảm bảo các điều kiện thiết yếu sau:

- Ban Giám đốc cần nhận thức rõ vai trò của công tác kế toán tài chính trong quản trị doanh nghiệp, từ đó cam kết hỗ trợ về nguồn lực, chủ trương và thời gian cho quá trình hoàn thiện hệ thống kế toán.

- Có kế hoạch chỉ đạo xuyên suốt, thống nhất trong toàn công ty về cải tiến tổ chức, quy trình và ứng dụng công nghệ vào kế toán tài chính.

- Đội ngũ kế toán phải có trình độ chuyên môn vững, am hiểu chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS), thông tư hướng dẫn của Bộ Tài chính và kiến thức cập nhật về kế toán trong thời đại số.

- Công ty cần bố trí ngân sách đầu tư hoặc nâng cấp phần mềm kế toán tích hợp, đồng bộ với các bộ phận như kho, bán hàng, ngân hàng, nhân sự.

- Đảm bảo hệ thống công nghệ thông tin có tính bảo mật, sao lưu dữ liệu định kỳ và có hỗ trợ kỹ thuật kịp thời.

- Xây dựng quy trình kiểm tra - giám sát công tác kế toán ở từng bước: từ lập chứng từ, ghi nhận, đối chiếu đến báo cáo tài chính. Cơ chế kiểm soát chéo, phân quyền trách nhiệm và xử lý sai phạm rõ ràng để tăng tính minh bạch và giảm thiểu sai sót, gian lận.

- Tăng cường nhận thức cho toàn bộ nhân viên về vai trò và tầm quan trọng

của công tác kế toán tài chính trong quá trình phát triển bền vững của doanh nghiệp. Khuyến khích môi trường làm việc minh bạch, trách nhiệm, sẵn sàng thay đổi.

3.2.2. Giải pháp về kế toán quản trị

a) Mục tiêu của giải pháp

- Đảm bảo hệ thống kế toán quản trị cung cấp kịp thời, đầy đủ và phù hợp các thông tin định lượng phục vụ công tác lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm soát và ra quyết định trong quản lý doanh nghiệp.

- Giúp các cấp quản lý theo dõi, giám sát tình hình hoạt động sản xuất - kinh doanh một cách chi tiết và linh hoạt theo từng bộ phận, sản phẩm, khu vực.

- Cung cấp công cụ phân tích chi phí theo trung tâm trách nhiệm, theo đơn hàng, theo sản phẩm, giúp doanh nghiệp đánh giá đúng hiệu quả từng hoạt động.

- Xác định và kiểm soát các chi phí không hiệu quả để tối ưu hóa lợi nhuận và tăng năng suất sử dụng nguồn lực.

- Phát hiện sớm các dấu hiệu bất thường hoặc rủi ro tiềm ẩn liên quan đến chi phí, giá vốn, dòng tiền hoặc hiệu quả hoạt động.

- Thông tin từ kế toán quản trị hỗ trợ ban lãnh đạo trong việc định hình chiến lược, dự báo xu hướng tài chính và hoạch định đầu tư phù hợp. Hệ thống kế toán quản trị hoạt động phối hợp chặt chẽ với kế toán tài chính để tạo ra hệ sinh thái thông tin toàn diện phục vụ cho điều hành và kiểm soát.

b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp

Mô hình kế toán quản trị: Với mục tiêu và quy mô hoạt động kinh doanh ngày càng mở rộng thì khối lượng công việc tại phòng kế toán của công ty sẽ tăng lên rất nhiều. Vì vậy, để đáp ứng được yêu cầu cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời cho việc xây dựng kế hoạch kinh doanh và đưa ra các quyết định của nhà quản lý, bộ máy kế toán của công ty cần được bố trí lại về mặt nhân sự. Để quản lý chi tiết hơn thông tin về doanh thu, chi phí công ty cần bố trí người phụ trách phần hành này như là một nhân sự chuyên làm kế toán quản trị cho công ty để có thể quản lý chi tiết và ra các báo cáo, bảng phân tích chi tiết các chỉ tiêu cụ thể, sự chuyển dịch doanh thu và biến động về chi phí nếu có để kịp thời cung

cấp thông tin chính xác cho việc ra quyết định của các nhà quản lý.

Việc tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức kết hợp giữa Kế toán tài chính và Kế toán quản trị là cần thiết và tiết kiệm chi phí, thời gian và năng lực của các nhân sự hiện tại.

Về phân loại chi phí phục vụ việc ra quyết định: Việc phân loại chi phí theo khoản mục chi phí như hiện nay mới chỉ đáp ứng được nhu cầu thông tin kế toán tài chính, chưa đáp ứng được nhu cầu thông tin cho kế toán quản trị. Công ty nên phân loại toàn bộ chi phí theo quan hệ với mức độ hoạt động hay còn gọi là cách phân loại chi phí theo các ứng xử của chi phí. Chi phí tại công ty sẽ được phân loại thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Với cách phân loại chi phí này sẽ đáp ứng được yêu cầu của nhà quản trị về lập kế hoạch chi phí, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí, ra quyết định kinh doanh nhanh chóng và hiệu quả.

Theo cách này, toàn bộ chi phí của Công ty được chia thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Với chi phí hỗn hợp, kế toán có thể sử dụng phương pháp cực đại - cực tiểu để tách biến phí và định phí trong chi phí hỗn hợp.

Về dự toán doanh thu bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh: Trong xu thế hội nhập, việc xây dựng dự toán sản xuất kinh doanh hàng năm có vai trò hết sức quan trọng trong mỗi đơn vị. Căn cứ vào dự toán, các nhà quản lý có thể xác định rõ mục tiêu cụ thể, đồng thời cũng sử dụng làm căn cứ đánh giá việc thực hiện sau này, lường trước được những khó khăn tiềm ẩn để có phương án xử lý kịp thời và đúng đắn.

Để xây dựng dự toán, Công ty căn cứ vào hệ thống kinh doanh hàng năm, dự toán kinh doanh của các kỳ kinh doanh trước... Công ty nên lập các dự toán sau để phục vụ cho việc ra quyết định của các nhà quản trị nhanh chóng và hiệu quả.

Công ty nên xác định chi phí của từng lĩnh vực hoạt động phân phối tiêu dùng, hoạt động kinh doanh thương mại và hoạt động dịch vụ. Công ty có thể lập bảng kê tập hợp chi phí.

BẢNG KÊ TẬP HỢP CHI PHÍ

Quý:.....

Diễn giải	Khoản mục chi phí								Tổng
	Chi phí Thuê mặt bằng	Chi phí Quảng cáo	Chi phí đào tạo	Chi phí dịch vụ chuyển tiền	Chi phí hành chính	Khấu hao	Lương	...	
Cộng chi phí: Phân bổ -Hoạt động phân phối hàng -Hoạt động xây dựng -Hoạt động dịch vụ khác									

Ngày tháng năm

Người ghi sổ

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(Ký, ghi rõ họ tên)

Bảng 3.3: Bảng kê tập hợp chi phí

Sau khi xác định được chi phí riêng cho từng bộ phận, xác định được doanh thu có thể lập báo cáo bộ phận cho từng lĩnh vực.

Việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận quản trị sẽ giúp công ty đánh giá được mức độ đóng góp lợi nhuận của từng bộ phận, khu vực đối với toàn công ty. Qua việc đánh giá này, giúp nhà quản trị doanh nghiệp phát hiện những khả năng tiềm tàng trong mọi hoạt động kinh doanh của từng bộ phận,

từng hoạt động để có giải pháp tốt nhất đưa các quá trình hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng phát triển bền.

Về phân tích thông tin phù hợp phục vụ cho việc ra quyết định:

Phân tích hệ thống báo cáo quản trị của Công ty để biết được tình hình thực hiện dự toán bán hàng trong kỳ so với kế hoạch đặt ra. Công ty phải tiến hành đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch, giúp cho nhà quản trị nắm được tình hình tăng, giảm giữa kế hoạch và thực hiện trong kỳ cả về số tuyệt đối, các chênh lệch được tính toán, nhà quản điều tra thêm. Bởi vì có rất nhiều các chênh lệch nên không thể tiếp tục điều tra toàn bộ chúng mà còn dựa vào một số tiêu chuẩn để xác định khoản chênh lệch nào cần tiếp tục điều tra. Các tiêu chuẩn để xem có thể là độ lớn của khoản chênh lệch và khả năng kiểm soát chênh lệch.

Phân tích báo cáo bán hàng: Đây là một báo cáo thường được các nhà quản lý quan tâm. Đặc biệt trong điều kiện hàng ứ đọng như hiện nay. Việc phân tích báo cáo bán hàng giúp các nhà quản trị công ty thấy được các nguyên nhân chủ quan, khách quan và các khả năng tiềm tàng. Từ đó công ty sẽ có những giải pháp đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ, thu hồi vốn nhanh và thúc đẩy sản xuất phát triển.

Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận: Việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận quản trị sẽ giúp công ty đánh giá được mức độ đóng góp lợi nhuận của từng bộ phận, khu vực đối với toàn công ty. Qua việc đánh giá này, giúp quản trị doanh nghiệp phát hiện những khả năng tiềm tàng trong mọi hoạt động kinh doanh của công ty.

c) Điều kiện thực hiện giải pháp

- Ban giám đốc cần xác định rõ vai trò then chốt của kế toán quản trị trong quản lý điều hành và ra quyết định chiến lược. Phải có sự đồng thuận và chỉ đạo xuyên suốt trong toàn doanh nghiệp để triển khai các giải pháp từ xây dựng hệ thống chỉ tiêu, tổ chức thu thập - xử lý số liệu, đến ứng dụng công nghệ.

- Nhân viên kế toán cần được đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về kế toán quản trị, phân tích tài chính, kiểm soát chi phí và lập kế hoạch ngân sách. Có kỹ năng sử dụng phần mềm kế toán quản trị, công cụ Excel nâng cao, và bước đầu làm quen

với mô hình phân tích dữ liệu (Data Analysis, BI tools...)

- Các bộ phận trong công ty cần phối hợp chặt chẽ để chia sẻ thông tin chi phí, doanh thu, sản lượng... một cách chính xác, kịp thời.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu kế toán có khả năng trích xuất báo cáo linh hoạt theo yêu cầu quản trị (khác với báo cáo tài chính định kỳ).
- Doanh nghiệp cần thống nhất hệ thống chỉ tiêu kế toán quản trị: chi phí định mức, chi phí theo trung tâm trách nhiệm, tỷ suất lợi nhuận theo đơn vị sản phẩm...

Kết luận chương 3

Qua nghiên cứu thực tế kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt, đánh giá được một số ưu điểm, nhược điểm tại công ty tại chương 2, chương 3 đề tài đã đưa ra những nội dung, yêu cầu mục tiêu hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Từ đó tác giả đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Tuy nhiên, khả năng tìm hiểu cũng như kinh nghiệm nghiên cứu của tác giả còn hạn chế nên không tránh khỏi những sai sót, mặt khác những giải pháp nêu trên chỉ mang tính chủ quan của tác giả.

KẾT LUẬN

Công tác kế toán đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp thì việc phát triển quy mô doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh xét trên góc độ tổng thể là một thành công, tuy nhiên thành công đó chỉ được ghi nhận khi đơn vị quản lý tốt hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Cụ thể đó là quản lý sao cho trong hoạt động sản xuất kinh doanh có chi phí bỏ ra thấp nhất mà mang lại hiệu quả cao nhất. Với vai trò là công cụ quản lý kinh tế, kế toán cũng ngày càng phải hoàn thiện hơn nữa trong tất cả các thành phần kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Xuất phát từ tầm quan trọng đó, đề án với đề tài “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt” đã nghiên cứu và rút ra những kết luận cơ bản sau đây:

Một là, hệ thống hóa và trình bày rõ hơn những lý luận cơ bản về tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Đề án đã khái quát được những vấn đề chung nhất dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Hai là, qua nghiên cứu khảo sát thực tế tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt, đề án cũng đã tập trung phân tích thực trạng để từ đó chỉ ra rằng công tác kế toán tại Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt còn có những nhược điểm, hạn chế trong tổ chức và thực hiện. Đưa ra những nhận xét, đánh giá mang tính khách quan, giúp cho các nhà quản trị công ty thấy được thực trạng công tác kế toán của mình, từ đó có biện pháp thích hợp nhằm đổi mới nâng cao hơn nữa chất lượng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty của mình.

Ba là, từ cơ sở lý luận và thực tiễn, đề án đã đề xuất các nội dung hoàn thiện về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nhằm cung cấp thông tin kế toán tài chính, kế toán quản trị một cách trung thực, khách quan, kịp thời, đầy đủ đáp ứng được yêu cầu quản lý của công ty cũng như yêu cầu của pháp luật.

Bốn là, để thực hóa được các giải pháp đã nêu ra, đề án đã đề xuất những

điều kiện cơ bản thuộc về phía Công ty TNHH Dược phẩm Trí Việt cũng như đối với các cơ quan Nhà nước. Các đề nghị này được xem như những kiến nghị để thực hiện các giải pháp đã nêu.

Những giải pháp mà đề án nêu ra là những gì mà tác giả đã đúc kết được trong quá trình nghiên cứu lý luận và thực tiễn. Do khả năng có hạn và quá trình nghiên cứu thực tế viết đề án còn hạn chế về thời gian và điều kiện nghiên cứu, đề án không tránh khỏi những khiếm khuyết, những vấn đề nêu ra chưa được giải quyết triệt để. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô, bạn đọc và đồng nghiệp để đề án được hoàn thiện và đạt kết quả tốt hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2006), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*, Nxb Thống kê Hà Nội.
2. Bộ tài chính (2006), *Quyết định 15/2006/QĐ - BTC*
3. Bộ tài chính (2013), *Thông tư số 64/2013/ TT - BTC* ngày 15/5/2013 quy định về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.
4. Đặng Thị Loan (2014), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
5. Ngô Thế Chi, Ngô Thị Thủy (2019), *Kế toán tài chính*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
7. Khoa kế toán, Đại học kinh tế quốc dân (2011), *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân.
8. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS 14).
9. Luật Thương mại số 36/2005/QH11.
10. Nguyễn Văn Công (2002), *Hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
11. Phạm Đăng Việt (2020) *Luận văn thạc sỹ “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Đầu tư 639 Quảng Ninh”*, Học viện Ngân hàng, Hà Nội.
12. Nguyễn Thu Hiền (2020) *Luận văn thạc sỹ “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Nông nghiệp Phú Nam”*, Đại học Lao động - Xã hội, Hà Nội.
13. Ngô Thu Hương (2021), *Luận văn thạc sỹ “Kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần du lịch và lữ hành Deks Air Việt Nam”*, Trường Đại học Thương mại, Hà Nội.
14. Phạm Thị Trà My (2021), *Luận văn thạc sỹ “Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật H2 Việt Nam”*, Học viện Tài chính, Hà Nội.

PHỤ LỤC