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

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN THỊ VIỆT HÀ

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2016

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

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN THỊ VIỆT HÀ

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 60340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS. PHẠM ĐỨC HIẾU

HÀ NỘI - 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn thạc sỹ kinh tế đề tài "*Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung"* là công trình nghiên cứu riêng của tôi dưới sự hướng dẫn trực tiếp của PGS.TS Phạm Đức Hiếu.

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

Tác giả

Nguyễn Thị Việt Hà

LỜI CẢM ƠN

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

Tác giả đặc biệt gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến thầy giáo PGS.TS. Phạm Đức Hiếu đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo và động viên tác giả trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành Luận văn.

Tác giả xin trân trọng cảm ơn tập thể lãnh đạo và cán bộ của Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung đã nhiệt tình trả lời phỏng vấn, cũng như luận văn.

Tác giả

Nguyễn Thị Việt Hà

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN.....

LỜI CẢM ƠN

.....

MỤC LỤC **I**

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT **V**

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ **VI**

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH **1**

1.1. Lý do chọn đề tài **1**

1.2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài **2**

1.3. Mục tiêu nghiên cứu **7**

1.4. Đối tượng nghiên cứu **7**

1.5. Phạm vi nghiên cứu **8**

1.6. Phương pháp nghiên cứu **8**

1.7. Kết cấu của luận văn **9**

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 **10**

CHƯƠNG 2. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP **11**

2.1. Khái niệm về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh **11**

2.1.1. Khái niệm về doanh thu và phân loại doanh thu 11

2.1.2. Khái niệm về chi phí và phân loại chi phí 15

2.1.3. Kết quả kinh doanh và phân loại kết quả kinh doanh 17

2.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh theo yêu cầu của kế toán tài chính 18

2.2.1. Vai trò và yêu cầu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ lập BCTC 18

2.2.2 Kế toán doanh thu theo yêu cầu của kế toán tài chính 19
2.2.3. Kế toán chi phí theo yêu cầu của KTTC 23
2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh 25
2.3. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh theo yêu cầu của kế toán quản trị 26
2.3.1. Lập dự toán về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh 26
2.3.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ kiểm soát và đánh giá hoạt động của DN 27
2.3.3. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ ra quyết định 30
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 31
CHƯƠNG 3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG 32
3.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 32
3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty 32
3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty 33
3.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh của công ty 34
3.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty 36
3.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 37
3.2.1. Kế toán doanh thu 37
3.2.2. Kế toán chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng

Chung 42

3.2.3. Kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 48

3.3. Tổng hợp kết quả điều tra phiếu khảo sát tại Công ty Cổ phần

Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 50

3.3.1. Những ưu điểm của kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 50

3.3.2. Những hạn chế của kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 51

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 55

CHƯƠNG 4. HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG 56

4.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 56

4.2. Yêu cầu cơ bản của hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 57

4.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 59

4.3.1. Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung dưới góc độ kế toán tài chính 59

4.3.2. Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung dưới góc độ kế toán quản trị 66

4.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu,

chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung **76**

4.4.1. Về phía Nhà nước 76

4.4.2. Về phía Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 78

4.5. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu trong tương lai 79

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4 80

KẾT LUẬN 81

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	NỘI DUNG ĐẦY ĐỦ
BH &CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
BH	Bán hàng
BCTC	Báo cáo tài chính
BP	Biến phí
CP, DT, KQHĐKD	Chi phí, doanh thu, kết quả hoạt động kinh doanh
DT, CP, KQKD	Doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh
CTCP	Công ty cổ phần
CP	Chi phí
DN	Doanh nghiệp
DNSX	Doanh nghiệp sản xuất
DT	Doanh thu
ĐM	Định mức
ĐP	Định phí
HĐTC	Hoạt động tài chính
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
KTQT	Kế toán quản trị
KTTC	Kế toán tài chính
NC	Nhân công
NVL	Nguyên vật liệu
PP	Phương pháp
PL	Phân loại

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

Số hiệu	Tên bảng tính, sơ đồ	Trang
Sơ đồ 3.1	Chu trình cung cấp hàng hóa của công ty	34

CHƯƠNG 1
TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH

1.1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm gần đây nền kinh tế nước ta đó có những bước phát triển đáng kể đặc biệt là kể từ sau khi hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Quá trình hội nhập đem lại rất nhiều thuận lợi nhưng cũng đặt ra các doanh nghiệp trong sự cạnh tranh khốc liệt, từ đó doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường năng lực canh trạnh. Mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh yêu cầu phải có sự đổi mới và đồng bộ hóa về cơ chế quản lý và hệ thống công cụ quản lý. Kế toán là một trong những công cụ tài chính quan trọng trợ giúp quá trình ra quyết định của nhà quản trị, đặc biệt là các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại đơn vị. Cùng với hội nhập kinh tế thế giới, kế toán Việt Nam cũng bước đầu hoàn thiện theo hướng phù hợp với thông lệ kế toán quốc tế.

Bước vào thời kỳ đổi mới xây dựng đất nước, Đảng và Nhà nước cũng đã có những chỉ đạo phát triển ngành Dược tại Việt Nam. Là một quốc gia có nền kinh tế đang phát triển, Việt Nam đã và đang từng bước tiến vào hội nhập kinh tế toàn cầu. Hội nhập kinh tế thế giới là điều kiện thuận lợi và quan trọng cho nền kinh tế nước ta phát triển, nhưng bên cạnh đó kinh tế thị trường với những quy luật khắc nghiệt của nó cũng có những ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam. Các doanh nghiệp Dược tại Việt Nam cũng không nằm ngoài những thách thức đó.

Trong quá trình kinh doanh, các doanh nghiệp luôn hướng tới sự phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai. Nhưng để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp phải có sự phối hợp chặt chẽ trong quá trình quản lý, tổ chức hoạt

động kinh doanh. Mục tiêu hàng đầu của tất cả các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Do đó, việc quản lý doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là vấn đề rất quan trọng, góp phần cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là công việc quan trọng nhằm phản ánh trung thực tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp đã cố gắng tìm ra hướng kinh doanh để đem lại doanh thu thì việc sử dụng những chi phí trong quá trình kinh doanh cũng phải hợp lý và tiết kiệm. Bên cạnh đó, kết quả kinh doanh là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh, nó liên quan chặt chẽ đến chi phí bỏ ra và lợi nhuận đem lại. Tuy nhiên, trên thực tế cho thấy việc xác định doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh còn nhiều bất cập và chưa cung cấp thông tin đầy đủ cho các nhà quản lý sử dụng thông tin để phục vục cho việc phân tích, đưa ra quyết định. Chính vì vậy, nghiên cứu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp dược phẩm là một đề tài có ý nghĩa học cả về thực tế và lý luận.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, em chọn đề tài ***"Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung"***.

1.2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Trong quá trình nghiên cứu, thu thập tài liệu, em có tìm hiểu và phân tích một số công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài nghiên cứu trên đây. Có rất nhiều đề tài nghiên cứu về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong DN. Với các đề tài nghiên cứu, các tác giả đều đứng trên những quan điểm lý luận kế toán nói chung và đưa ra những ý kiến phân tích đánh

giá khác nhau về đối tượng nghiên cứu. Một số công trình nghiên cứu tiêu biểu có liên quan đến đề tài nghiên cứu, có thể kể đến như:

vNghiên cứu của tác giả Nguyễn Thị Kim Oanh bàn về công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho DN kinh doanh thiết bị y tế trên địa bàn Hà Nội, tuy nhiên luận văn không thể nghiên cứu tất cả các DN mà chỉ tiến hành khảo sát điển hình tại Công ty TNHH thiết bị y tế Việt Nhật và Công ty TNHH thiết bị Minh Tâm. Sản phẩm chủ yếu mà các DN kinh doanh thiết bị y tế cung cấp các mặt hàng thiết yếu mang tính xã hội và độ nhạy cảm cao rất cần thiết cho cuộc sống con người như: Máy cộng hưởng từ, máy XQuang, máy siêu âm, máy mổ mắt cận thị, các máy phục vụ cho phát hiện ung thư sớm, máy chụp cắt lớp... tất cả đều hiện đại với những tính năng được coi là thành quả của khoa học kỹ thuật ngày nay đáp ứng nhu cầu chữa bệnh cho con người. Các DN kinh doanh thiết bị y tế trên địa bàn Hà Nội hiện nay công tác kế toán đều được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung, đều áp dụng hệ thống tài khoản kế toán do Bộ Tài Chính qui định và các quyết định, thông tư sửa đổi bổ sung sau này. Qua khảo sát một số DN như công ty TNHH thiết bị y tế Việt Nhật, công ty TNHH thiết bị Minh Tâm... cho thấy các đơn vị này áp dụng hệ thống tài khoản theo qui định hiện hành có chi tiết thêm một số tài khoản để phù hợp với đặc thù kinh doanh của mình. Xuất phát từ đặc điểm các DN kinh doanh thiết bị y tế có ưu thế sử dụng máy tính vào công tác kế toán, với qui mô gọn nhẹ, bộ máy kế toán tập trung với đủ các loại sổ được qui định trong tổ chức kế toán doanh thu , chi phí và xác định kết quả, nhưng phổ biến nhất vẫn là hình thức Nhật ký chung. Công tác kế toán tại các DN đều được thực hiện trên các phần mềm kế toán. Với phạm vi nghiên cứu của đề tài, luận văn chỉ tập trung nghiên cứu về kết quả kinh doanh thiết bị y tế và không đề cập đến các hoạt động tài chính trong các DN kinh doanh thiết bị y tế. Qua đề tài nghiên cứu, tác giả đã hệ thống

những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho các hoạt động kinh doanh thiết bị y tế; phân tích thực trạng công

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

- Kế toán cần ghi nhận doanh thu và chi phí theo thời điểm phát sinh nghiệp vụ chứ không phải thời điểm nhận được chứng từ.

- Công ty cần phân bổ chi phí thu mua, chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN cho số hàng bán trong kỳ và số hàng tồn cuối kỳ để xác định chính xác được giá vốn hàng bán, đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và giá vốn.

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán. Trên cơ sở các sổ chi tiết, cuối mỗi kỳ kế toán tiến hành lập các báo cáo kết quả kinh doanh cho từng loại hàng hoá,... Điều này sẽ cung cấp thông tin nhanh và tổng hợp về tình hình kinh doanh từng loại hàng hoá trong kỳ, xem xét mức độ bù đắp chi phí sản phẩm của từng loại hàng hoá từ đó có biện pháp kinh doanh hợp lý.

❖ Nghiên cứu của tác giả Nguyễn Thị Hồng Vân chỉ ra rằng mô hình tổ chức bộ máy kế toán mà Tập đoàn Sóng Thần áp dụng là mô hình phân tán, do vậy công tác kế toán không những được tiến hành tại văn phòng của

tập đoàn mà còn được tiến hành ở các công ty thành viên. Doanh thu chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng số doanh thu, thu được hàng năm của tập đoàn là từ hoạt động bán hàng. Doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập từ hoạt động khác tại Tập đoàn Sóng Thần có phát sinh nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của toàn tập đoàn. Kết quả khảo sát thực tế cho thấy, doanh thu từ hoạt động tài chính thu được chủ yếu là từ lãi tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn, và chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, thu nhập từ hoạt động khác thu được chủ yếu là thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định. Chi phí hoạt động kinh doanh phát sinh tại văn phòng Tập đoàn Sóng Thần và các công ty thành viên gồm các khoản chi phí: chi phí về giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN, chi phí hoạt động tài chính, và chi phí hoạt động khác. Qua khảo sát thực tế tại văn phòng Tập đoàn Sóng Thần và hầu hết các công ty thành viên, kế toán đều tạm xác định kết quả kinh doanh vào cuối mỗi tháng, đến cuối năm, kết quả này sẽ chính thức được xác định lại. Kết quả nghiên cứu cho thấy kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Tập đoàn Sóng Thần, đó có sự tách biệt giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính, các công ty này đó có sự quan tâm nhất định tới công tác kế toán quản trị. Tuy nhiên, kế toán quản trị mới chỉ dừng lại ở việc liệt kê trung thực các số liệu phát sinh trong nội bộ DN, báo cáo kết quả kinh doanh chưa có sự PL tách biệt riêng cho từng đối tượng hay từng thị trường tiêu thụ, báo cáo phân tích doanh thu chi phí đó có một vài công ty trong tập đoàn lập nhưng vẫn còn có hạn chế, chưa thực sự đầy đủ và chuyên nghiệp để có thể phục vụ hiệu quả nhất cho công tác quản lý. Dựa trên những nguyên tắc hoàn thiện kế toán đưa ra, tác giả đã có đề xuất một số giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại Tập đoàn Sóng Thần có thể kể đến các giải pháp như:

- Các công ty trong tập đoàn cần quan tâm đến công tác lập dự toán

về doanh thu và chi phí,nên phân tích dự báo nhu cầu của từng thị trường để lập dự toán doanh thu tiêu thụ riêng theo từng thị trường tiêu thụ hàng hoá.

- Trong xác định kết quả kinh doanh, ngoài việc xác định kết quả kinh doanh tổng hợp cho các loại hàng hoá và thị trường tiêu thụ, kế toán nên lập chi tiết báo kết quả kinh doanh theo từng thị trường tiêu thụ hàng hoá, và theo từng nhóm hàng hoá tiêu thụ. Mặt khác, kết quả kinh phải thể hiện được chi tiết kết quả cao nhất mang lại cho công ty là từ mặt hàng nào, như vậy phần nào mới có thể đáp ứng dược đầy đủ nhu cầu thông tin một cách cụ thể, chi tiết cho kết quả kinh doanh của từng hàng hoá, từng thị trường đáp ứng tốt hơn cho việc ra quyết định kinh doanh của nhà quản trị.

❖ Luận văn Thạc sỹ Trương Thị Mai bàn về nội dung kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh hoạt động giao nhận tại công ty liên doanh THNN Nippon Express Việt Nam (NEVN). Tác giả đã chỉ ra rằng đối tượng hạch toán doanh thu, chi phí trong các hoạt động giao nhận thực tế tại đơn vị là các dịch vụ cung cấp về: mở thủ tục hải quan tại cảng/sân bay trong hoặc ngoài giờ hành chính, vận chuyển, đóng gói, xếp dỡ và lao vụ sân bay... Tuy nhiên có thể khái quát lại thành 2 nhóm dịch vụ cơ bản là dịch vụ vận chuyển và dịch vụ làm hàng. Doanh thu được tập hợp theo 2 nhóm dịch vụ cung cấp, chi tiết theo từng khách hàng với đặc trưng:

- Dịch vụ làm hàng: doanh thu được PL theo 2 nhóm khách hàng. Nếu là khách hàng chế xuất, doanh thu dịch vụ làm hàng là doanh thu chịu thuế GTGT với thuế suất = 0%, khách hành thông thường, doanh thu dịch vụ làm hàng là doanh thu chịu thuế GTGT với thuế suất = 10%

- Tiền cước (cước hàng không/hàng biển): doanh thu vận chuyển được ghi nhận khác nhau phụ thuộc vào hợp đồng kinh tế với khách hàng. Với khách hàng có hợp đồng kinh tế, doanh thu cước hàng không/hàng biển là

doanh thu chịu thuế GTGT với thuế suất bằng 0, khách hàng vóng lai (không có hợp đồng kinh tế), doanh thu cước là doanh thu không chịu thuế GTGT.

Chi phí được tập hợp là chi phí thực tế, chi tiết cho từng khách hàng, từng dịch vụ, từng lô hàng, trọng lượng, đích đến và các bước của quá trình cung cấp dịch vụ.

Nghiên cứu của tác giả Trương Thị Mai Anh đã hệ thống hóa những lý thuyết chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác đinh kết quả kinh doanh, áp dụng vào thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại NEVN. Điểm nổi bật của nghiên cứu là tác giả đã xây dựng được một hệ thống báo cáo quản trị về doanh thu chi phí bao gồm các dự toán hoạt động và phân tích theo mô hình ABC từ đó đưa ra những giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên cả 2 phương diện: kế toán tài chính và kế toán quản trị.

1.3. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về kế toán CP, DT, KQKD trong các doanh nghiệp thương mại.

- Nghiên cứu thực trạng kế toán CP, DT, KQKD trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung.

- Phân tích, đánh giá thực trạng về kế toán CP, DT, KQKD trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung.

- Đề xuất các giải pháp hoàn thiện kế toán CP, DT, KQKD trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung nhằm phục vụ cho quản trị doanh nghiệp.

1.4. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là cơ sở lý luận và thực tiễn của kế toán CP, DT, KQKD trong các doanh nghiệp thương mại.

1.5. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi không gian nghiên cứu: Luận án thực hiện nghiên cứu kế toán CP, DT, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung.

- Phạm vi nội dung nghiên cứu: Luận án khảo sát, nghiên cứu về kế toán CP, DT, KQKD các hoạt động BH & CCDV; HĐTC của Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Cụ thể:

+ Về kế toán chi phí: Khảo sát, nghiên cứu về kế toán kế toán CP thời kỳ, kế toán CP tài chính.

+ Về kế toán doanh thu: Khảo sát, nghiên cứu về kế toán doanh thu BH & CCDV, kế toán DT bán hàng nội bộ, kế toán DT HĐTC.

+Về kế toán kết quả kinh doanh: Khảo sát, nghiên cứu về doanh thu BH & CCDV, doanh thu HĐTC, lợi nhuận trước thuế của hoạt động kinh doanh.

- Phạm vi thời gian nghiên cứu: Luận án nghiên cứu, khảo sát thực tế, thu thập số liệu về kế toán CP, DT, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung trong thời gian 3 năm 2013, 2014, 2015.

1.6. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu tình hình thực tế về kế toán CP, DT và KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, tác giả tiến hành phỏng vấn và gửi phiếu điều tra đến kế toán và nhà quản lý của công ty. Tác giả tiến hành phỏng vấn 03 nhà quản lý về kế toán CP, DT và KQKD tại công ty (***Phụ***

lục 1.2, phụ lục 1.3). Tác giả tiến hành gửi phiếu điều tra đến 06 cán bộ kế toán tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, kết quả đã thu được cả 06 phiếu điều tra với tỉ lệ 100% (***Phụ lục 1.1***). Do chỉ nghiên cứu CP, DT và KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung nên

số lượng phiếu điều tra và số lượng nhà quản lý được phỏng vấn là 06 người và 03 người vì phòng kế toán có 08 nhân viên và Ban giám đốc có 03 người.

1.7. Kết cấu của luận văn

Ngoài lời cảm ơn, mục lục, danh mục bảng biểu, danh mục sơ đồ, danh mục chữ viết tắt, tài liệu tham khảo, phụ lục, nội dung của luận văn được chia làm 4 chương:

Chương 1. Tổng quan nghiên cứu về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

Chương 2. Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Chương 3. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Chương 4. Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

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

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

CHƯƠNG 2

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

2.1. Khái niệm về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

2.1.1. Khái niệm về doanh thu và phân loại doanh thu

2.1.1.1. Khái niệm về doanh thu

Theo chuẩn mực kế toán số 01 (VAS 01) định nghĩa: "Doanh thu là giá trị các lợi ích kinh tế DN trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu".

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

Theo chuẩn mực kế toán số 14 "*Doanh thu và thu nhập khác*" trong hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam: " *Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu* ". Theo khái niệm này thì doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà DN đã thu 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 DN sẽ không được coi là doanh thu. Các khoản vốn góp của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không được coi là doanh thu.

Do vậy, bản chất của doanh thu là khoản thu từ hoạt động kinh doanh của DN và khẳng định: Không phải mọi nghiệp vụ kinh tế làm tăng tài sản đều phát sinh doanh thu, đồng thời không chỉ có sự phát sinh doanh thu mới làm thay đổi nguồn vốn chủ sở hữu. Doanh thu chỉ là một trong những nghiệp vụ kinh tế phát sinh làm tăng tài sản và làm thay đổi vốn chủ sở hữu.

Nhận thức rõ bản chất của doanh thu và xác định đúng đắn phạm vi, thời điểm, cơ sở ghi nhận doanh thu ảnh hưởng có tính chất quyết định đến tính khách quan, trung thực của chỉ tiêu doanh thu, kết quả trong báo cáo tài chính. Do vậy, cần xác định đúng thời điểm ghi nhận doanh thu.

2.1.1.2. Phân loại doanh thu

Ø *Phân loại doanh thu phục vụ kế toán tài chính*

** Phân loại doanh thu theo mối quan hệ với hệ thống tổ chức kinh doanh*

Theo tiêu thức này DT gồm: DT bán hàng nội bộ và DT bán hàng ra ngoài.

Doanh thu bán hàng nội bộ: là DT của khối lượng bán hàng trong nội bộ hệ thống tổ chức của DN như tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong TCT...

Doanh thu bán hàng ra ngoài: là toàn bộ DT của khối lượng hàng hóa DN đã bán ra cho khách hàng ngoài phạm vi DN.

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

** Phân loại doanh thu theo khu vực địa lý*

DT nội địa: là các khoản thu được từ BH&CCDV trong nước.

DT quốc tế: là các khoản thu từ BH&CCDV phát sinh tại nước ngoài.

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

** Phân loại doanh thu theo tình hình kinh doanh*

Doanh thu bán hàng hóa: Là toàn bộ doanh thu của khối lượng hàng hóa đã bán được trong kỳ.

Doanh thu cung cấp dịch vụ: Là toàn bộ DT của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và đã được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Doanh thu trợ cấp, trợ giá: Là toàn bộ các khoản DT từ trợ cấp, trợ giá của nhà nước khi DN thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của nhà nước.

Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư: là toàn bộ các khoản DT cho thuê bất động sản đầu tư và DT bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

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

Ø *Phân loại doanh thu phục vụ kế toán quản trị*

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

Doanh thu hòa vốn: là DT mà tại đó mà lợi nhuận của các sản phẩm dịch vụ bằng không hay DT bằng chi phí.

Doanh thu an toàn: là mức DT lớn hơn mức doanh hòa vốn hay nói cách khác là mức DT mà DN có được khi bù đắp được các khoản chi phí.

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

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

Doanh thu bán hàng thu tiền ngay: là toàn bộ các khoản DT của khối lượng hàng hóa, dịch vụ... đã bán trong kỳ và đã được khách hàng trả tiền ngay khi phát sinh DT.

Doanh thu bán hàng chịu: là toàn bộ các khoản DT của khối lượng hàng hóa, dịch vụ... đã bán trong kỳ, đã được ghi nhận DT. Tuy nhiên, khách hàng còn nợ tiền hàng (khách hàng mua chịu).

Doanh thu bán hàng trả góp: là toàn bộ các khoản DT của khối lượng hàng hóa, dịch vụ... đã bán trong kỳ. Trong trường hợp này, người mua phải trả hết tiền hàng trong một khoảng thời gian nhất định, phải mua hàng với giá cao hơn giá trả tiền ngay = (giá bán trả ngay + lãi).

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

** Phân loại doanh thu theo phương thức bán hàng*

DT bán buôn: là toàn bộ DT của khối lượng hàng hóa… bán cho các cơ quan, đơn vị khác nhằm mục đích để tiếp tục chuyển bán hoặc gia công SX.

Doanh thu bán lẻ: Là toàn bộ DT của khối lượng hàng hóa… bán cho cơ quan, đơn vị khác, cá nhân nhằm mục đích tiêu dùng.

Doanh thu gửi bán đại lý: là toàn bộ DT của khối lượng hàng hóa gửi bán đại lý theo hợp đồng đã ký kết.

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

2.1.2. Khái niệm về chi phí và phân loại chi phí

2.1.2.1. Khái niệm về chi phí

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam: Chi phí sản xuất kinh doanh là tổng các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, phát sinh các khoản nợ dẫn đến giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

Trên góc độ của kế toán tài chính: Chi phí được nhìn nhận như những khoản phí tổn đã phát sinh gắn liền với hoạt động của DN bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động SXKD thông thường của DN và các chi phí khác.

Trên góc độ kế toán quản trị: Đối với kế toán chi phí không đơn thuần nhận thức chi phí như kế toán tài chính mà chi phí còn được nhận thức theo cả khía cạnh nhận diện thông tin để phục vụ cho việc ra quyết đinh kinh doanh. Vì vậy chi phí có thể là phí tổn thực tế đã chi ra trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày khi tổ chức thực hiện, kiểm tra, ra quyết định; và cũng có thể là chi phí ước tính khi thực hiện dự án hay giá trị lợi ích mất đi khi lựa chọn phương án, hoạt động này mà bỏ qua cơ hội kinh doanh khác. Khi đó, trong kế toán quản trị chi phí lại cần chú ý đến việc nhận diện chi phí phục vụ cho việc so sánh, lựa chọn phương án tối ưu trong từng tình huống ra quyết định kinh doanh cụ thể mà ít chú ý hơn vào chứng mình chi phí phát sinh bằng các chứng từ kế toán.

2.1.2.2. Phân loại chi phí

***** Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với các khoản mục trên BCTC:

- Chi phí sản phẩm: Là nhưng khoản chi phí gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm hay quá trình mua hàng hóa để bán.

- Chi phí thời kỳ: Là các chi phí để phục vụ hoạt động kinh doanh trong kỳ, không tạo nên giá trị hàng tồn kho nên chúng không được ghi nhận trên BCĐKT mà được tham gia xác định kết quả kinh doanh ngay trong kỳ chúng phát sinh và có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận trong kỳ phát sinh. Vì vậy, chi phí thời kỳ được ghi nhận tên BCKQKD. Chi phí thời kỳ gồm: Chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác.

** Phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí với mức độ hoạt động:*

-Chi phí khả biến: là nhưng chi phí thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của DN. Nếu xét về tổng số, biến phí thay đổi tỷ lệ thuận với mức độ hoạt động nhưng xét trên một đơn vị khối lượng hoạt động thì biến phí có thể là một hằng số đối với mọi hoạt động.

- Chi phí bất biến: là những chi phí mà về tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của DN. Khi DN gia tăng mức độ hoạt động thì định phí trên một đơn vị hoạt động sẽ giảm dần. Dù DN có hoạt động hay không thì vẫn tồn tại định phí.

- Chi phí hỗn hợp: là loại chi phí mà bản thân nó gồm cả yếu tố của định phí và biến phí. Chi phí hỗn hợp tồn tại rất nhiều trong hoạt động thực tế của DN như chi phí thuê phương tiện vận chuyển hàng hóa, chi phí điện thoai,…

** Phân loại chi phí theo khả năng quy nạp chi phí vào đối tượng kế toán chi phí:*

- Chi phí trực tiếp: là chi phí liên quan trực tiếp đến từng đối tượng kế toán tập hợp chi phí mà có thể quy nạp trực tiếp cho đối tượng chịu chi phí.

- Chi phí gián tiếp: là cá chi phí có liên quan đến nhiều đối tượng tập hợp chi phí khác nhau nên không thể quy nạp trực tiếp cho từng đối tượng tập

hợp chi phí được mà phải tập hợp theo từng nơi phát sinh chi phí sau đó quy nạp cho từng đối tượng theo phương pháp phân bổ gián tiếp.

** Các loại chi phí được sử dụng trong lựa chọn các phương án*

- 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.

- Chi phí chìm: là những chi phí luôn luôn xuất hiện trong tất cả các phương án kinh doanh. Đây là những chi phí mà các nhà quản trị phải chấp nhận không có sự lựa chọn. Ví dụ, chi phí khấu hao TSCĐ hay chi phí thuê nhà văn phòng là những chi phí chìm mà nhà quản trị chấp nhận khi ký hợp đồng thuê, dù lựa chọn phương án kinh doanh nào liên quan đến TSCĐ đó.

- Chi phí cơ hội: là giá trị mất đi do lựa chọn phương án và hành động này thay vì chộn phương án và hành động khác (hành động khác là phương án, hành động tối ưu nhất sẵn có sô với phương án được chọn).

2.1.3. Kết quả kinh doanh và phân loại kết quả kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ là phần lợi ích mà doanh nghiệp nhận được hoặc tổn thất doanh nghiệp phải gánh chịu trong quá trình hoạt động kinh doanh được xác định bằng chênh lệch giữa doanh thu và chi phí tương ứng của doanh nghiệp trong kỳ.

Phân loại kết quả kinh doanh trong DN

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

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

Kết quả hoạt động đầu tư tài chính: Hoạt động đầu tư tài chính là hoạt động đầu tư về vốn vào các DN khác với mục đích kiếm lời.

Cách PL này sẽ giúp DN sẽ xác định được KQKD của từng hoạt động tương ứng. Cách PL này tạo điều kiện thuận lợi cho kế toán trong việc ghi

nhận CP, DT, thu nhập theo từng hoạt động, làm căn cứ để đánh giá hiệu quả theo từng hoạt động mà DN tiến hành.

** Phân loại kết quả kinh doanh theo mối quan hệ với báo cáo KQHĐKD*

Lợi nhuận gộp từ BH&CCDV: Phản ánh lợi nhuận của tất cả các hoạt động SXKD mang lại sau khi lấy DT trừ đi các khoản giảm trừ và giá vốn hàng bán.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: Phản ánh lợi nhuận thu được từ HĐKD thuần của DN.

PL theo cách này giúp cho kế toán có căn cứ để thu thập thông tin lập báo cáo KQHĐKD nhanh chóng, kịp thời. Từ đó, xác định kết quả lãi lỗ theo từng hoạt động một cách nhanh chóng chính xác.

2.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh theo yêu cầu của kế toán tài chính

2.2.1. Vai trò và yêu cầu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ lập BCTC

2.2.1.1. Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

Kế toán CP, DT, KQKD là một trong những phần hành quan trọng của DN. Trên thực tế quản lý CP, DT, KQKD là việc tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về việc sử dụng các nguồn vốn và chi phí, từ đó đưa ra các quyết định ngắn hạn cũng như dài hạn của công ty. Thông qua các thông tin kinh tế về CP, DT, KQKD của DN, các đối tượng sử dụng thông tin sẽ đánh giá được

trình độ tổ chức kinh doanh, hiệu quả kinh doanh, khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường, tiềm năng phát triển của DN. Thường xuyên tổ chức đánh giá tính hợp pháp, hợp lý, sự biến động của CP, DT, KQKD đã ghi nhận ở DN sẽ góp phần tăng cường quản lý tài sản, tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh. Với tầm quan trọng của công tác kế toán CP, DT,

KQKD, bộ máy kế toán cần được DN tổ chức một cách hợp lý, trang thiết bị và ứng dụng công nghệ quản lý, tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến, hiện đại.

2.2.1.2. Yêu cầu của kế toán DN, chi phí và kết quả kinh doanh

- Phải xác định đúng đắn, kịp thời, chính xác các khoản CP, DT, KQKD nhằm cung cấp thông tin một cách chính xác cho các nhà quản trị. Việc xác định đúng đắn, kịp thời, chính xác các khoản CP, DT, KQKD sẽ quyết định định sự sống còn của DN.

- Phải quản lý CP, DT, KQKD theo từng hoạt động, từng bộ phận kinh doanh của DN nhằm xác định được những HĐKD đem lại hiệu quả thấp cũng như những HĐKD đem lại lợi nhuận cao để từ đó nhà quản trị DN có những phương án kinh doanh hợp lý.

- Cung cấp thông tin CP, DT, KQKD phục vụ cho việc kiểm tra, giám sát CP, DT, KQKD của DN trên cơ sở đó các nhà quản trị ra quyết định phù hợp với tình hình kinh doanh của đơn vị.

- Tổ chức phân tích thông tin phục vụ cho yêu cầu lập kế hoạch CP, DT, KQKD và phục vụ cho việc ra quyết định của các nhà quản trị DN.

2.2.2 Kế toán doanh thu theo yêu cầu của kế toán tài chính

2.2.2.1. Nguyên tắc kế toán cần áp dụng khi ghi nhận doanh thu

Theo VAS 01[4], khi ghi nhận doanh thu DN cần phải tuân thủ một số nguyên tắc sau đây:

- Nguyên tắc DT thực hiện: DT là số tiền thu được và được ghi nhận khi quyền sở hữu hàng hoá bán ra được chuyển giao và khi các dịch vụ được thực hiện chuyển giao. Trong một số trường hợp đặc biệt như mua bán bất

động sản, bán tài sản trả tiền dần (trả góp), hay 1 số trường hợp đặc biệt khác, DT có thể được xác định theo những PP khác nhau như: Theo số tiền thực thu, theo phương thức trả góp, theo phần trăm hoàn thành.

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

- Nguyên tắc phù hợp: DT phải phù hợp với chi phí bỏ ra trong kỳ.

** Không hạch toán vào doanh thu bán hàng các trường hợp sau:*

Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lý TSCĐ (TSCĐ); Trị giá hàng hoá đang gửi bán, dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp thuận thanh toán; Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi chưa được xác định là tiêu thụ; Không thoả mãn các điều kiện ghi nhận DT; Các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu BH & CCDV.

2.2.2.2. Chuẩn mực kế toán về doanh thu và yêu cầu trình bày thông tin về doanh thu trên BCTC

** Xác định doanh thu:*

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

- Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa DN với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản.

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

hàng hóa hoặc dịch vụ khác không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu.

** Doanh thu bán hàng:*

- DN phải xác định thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể.

- Nếu DN chỉ còn phải chịu một phần nhỏ rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa thì việc bán hàng được xác định và doanh thu được ghi nhận.

- Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đảm bảo là DN nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch.

- Doanh thu và chi phí liên quan tới cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp.

** Doanh thu cung cấp dịch vụ:*

-Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy.

- Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ thực hiện trong nhiều kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu của dịch vụ trong từng kỳ thường được thực hiện theo phương pháp tỷ lệ hoàn thành.

- Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đảm bảo là DN nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch.

- DN có thể ước tính doanh thu cung cấp dịch vụ khi thỏa thuận được với bên đối tác giao dịch những điều kiện sau: Trách nhiệm và quyền của mỗi

bên trong việc cung cấp hoặc nhận dịch vụ; Giá thanh toán; Thời hạn và phương thức thanh toán.

- Phần công việc đã hoàn thành được xác định theo một trong ba phương pháp sau, tuỳ thuộc vào bản chất của dịch vụ: (a) Đánh giá phần công việc đã hoàn thành; (b) So sánh tỷ lệ (%) giữa khối lượng công việc đã hoàn thành với tổng khối lượng công việc phải hoàn thành; (c) Tỷ lệ (%) chi phí đã

phát sinh so với tổng chi phí ước tính để hoàn thành toàn bộ giao dịch cung cấp dịch vụ.

** Trình bày BCTC:*

Trong báo cáo tài chính, DN phải trình bày:

- Chính sách kế toán được áp dụng trong việc ghi nhận doanh thu bao gồm phương pháp xác định phần công việc đã hoàn thành của các giao dịch về cung cấp dịch vụ.

- Doanh thu của từng loại giao dịch và sự kiện: Doanh thu bán hàng; Doanh thu cung cấp dịch vụ; Tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia.

- Doanh thu từ việc trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ theo từng loại hoạt động.

- Thu nhập khác, trong đó trình bày cụ thể các khoản thu nhập bất thường.

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

** Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:*

Tài khoản sử dụng:

Để theo dõi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ kế toán sử dụng TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 TK cấp 2:

- Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá

- Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm

- Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

- *Tài khoản 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá*

- *Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư*

- *Tài khoản 5118 - Doanh thu khác*

Quá trình kế toán doanh thu BH&CCDV (***phụ lục số 2.1***)

Căn cứ vào các chứng từ có liên quan, DN mở sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết tài khoản 511, sổ cái tài khoản 511,...để theo dõi và quản lý DT bán hàng.

Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

Kế toán căn cứ vào các chứng từ: giấy báo có, phiếu thu, phiếu tính lãi, ,...để ghi nhận và hạch toán DT trong kỳ kinh doanh.

Để phản ánh doanh thu HĐTC, kế toán sử dụng tài khoản "TK 515-Doanh thu HĐTC". Kế toán các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến doanh thu HĐTC (***phụ lục 2.2***).

Để theo dõi và quản lý doanh thu BH&CCDV, DN còn sử dụng sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết tài khoản 515, sổ cái tài khoản 515.

2.2.3. Kế toán chi phí theo yêu cầu của KTTC

2.2.3.1. Nguyên tắc kế toán cần áp dụng trong ghi nhận chi phí

- Chi phí là những khoản làm giảm lợi ích kinh tế, được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh hoặc khi có khả năng tương đối chắc chắn sẽ phát sinh trong tương lai không phân biệt đã chi tiền hay chưa.

- Việc ghi nhận chi phí ngay cả khi chưa đến kỳ hạn thanh toán nhưng có khả năng chắc chắn sẽ phát sinh nhằm đảm bảo nguyên tắc thận trọng và bảo toàn vốn. Chi phí và doanh thu do nó tạo ra phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp. Tuy nhiên trong một số trường hợp, nguyên tắc phù hợp có thể xung đột với nguyên tắc thận trọng trong kế toán, thì kế toán phải căn cứ vào bản chất và các Chuẩn mực kế toán để phản ánh giao dịch một cách trung thực, hợp lý.

- Mỗi DN chỉ có thể áp dụng một trong hai phương pháp kế toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên hoặc kiểm kê định kỳ.

2.2.3.2. Kế toán chi phí theo yêu cầu của KTTC

**** Kế toán giá vốn hàng bán***

Để tập hợp và hạch toán giá vốn hàng bán phát sinh trong kỳ kinh doanh, kế toán căn cứ vào các chứng từ: hóa đơn, PXK, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, tờ khai hải quan, biên lai thu thuế,…

DN sử dụng tài khoản 'TK 632- Giá vốn hàng bán" để tổng hợp và theo dõi các CP này. Cuối kỳ Giá vốn hàng bán được kết chuyển sang tài khoản XĐKQKD để DN xác định kết quả kinh doanh trong kỳ (***phụ lục số 2.3; phụ lục 2.4)***.

Căn cứ vào các chứng từ có liên quan, kế toán mở sổ chi tiết giá vốn hàng bán, sổ cái tài khoản 632,... để theo dõi các chi phí này.

**** Kế toán chi phí bán hàng***

Kế toán căn cứ vào các chứng từ: bảng chấm công; bảng thanh toán tiền lương, tiền thưởng, PXK; bảng tính và phân bổ khấu hao; bảng thanh toán hàng đại lý ký gửi;... để ghi nhận và hạch toán CP bán hàng phát sinh trong kỳ kinh doanh. Để theo dõi và hạch toán CP bán hàng, DN sử dụng tài khoản "TK 641-chi phí bán hàng". Chi phí bán hàng được mở chi tiết theo từng nội dung CP như chi phí nhân viên, vật liệu, bao bì, khấu hao tài sản cố định, dịch vụ mua ngoài, CP khác bằng tiền.... Cuối kỳ, những CP này sẽ

được kết chuyển sang tài khoản XĐKQKD để DN XĐKQKD trong kỳ (***phụ lục số 2.5***).

Căn cứ vào các chứng từ có liên quan, DN sử dụng sổ chi tiết chi phí BH; sổ cái tài khoản 641,... để theo dõi và quản lý chi phí bán hàng.

**** Kế toán chi phí quản lý DN***

Kế toán thường sử dụng các chứng từ: bảng chấm công; bảng thanh toán tiền lương, tiền thưởng, tiền làm thêm giờ; giấy đi đường; PXK; bảng

tính và phân bổ khấu hao; biên lai thu thuế ... để ghi nhận và hạch toán chi phí QLDN phát sinh trong kỳ kinh doanh.

Để theo dõi chi phí QLDN, DN sử dụng tài khoản "TK 642-Chi phí QLDN". Cuối kỳ chi phí QLDN được kết chuyển sang tài khoản XĐKQKD để DN xác định KQKD trong kỳ (***phụ lục số 2.6***).

Ngoài ra, để theo dõi và quản lý chi phí QLDN, DN còn sử dụng sổ chi tiết chi phí QLDN; sổ cái TK 642, ...

2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.2.4.1. Nguyên tắc kế toán khi xác định kết quả kinh doanh của DN

KQHĐKD của DN bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh; kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Theo Thông tư 200/2014/TT-BTC được Bộ Tài Chính ban hành ngày 22/12/2014:

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

Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

Kết quả hoạt động khác là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập DN."

KQHĐKD phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động (hoạt động sản xuất, chế biến, hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, hoạt động tài chính...). Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

Các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào tài khoản 911: Xác định kết quả kinh doanh là số doanh thu thuần và thu nhập thuần.

2.2.4.2. Kế toán xác định kết quả kinh doanh và yêu cầu trình bày thông tin trên BCTC

Để XĐKQKD, kế toán thường căn cứ vào sổ cái các tài khoản DT, CP. Để theo dõi, phản ánh kết quả HĐKD (lợi nhuận thuần từ HĐKD), các DN sử dụng tài khoản "TK 911- XĐKQKD. Quá trình hạch toán kết quả HĐKD (***phụ lục số 2.7***). Ngoài ra, để theo dõi kết quả HĐKD, DN mở sổ cái TK 911.

** Yêu cầu trình bày thông tin trên BCTC*

- Thông tin trình bày trên Báo cáo tài chính phải phản ánh trung thực, hợp lý tình hình tài chính, tình hình và kết quả kinh doanh của DN. Để đảm bảo sự trung thực, thông tin phải có 3 tính chất là đầy đủ, khách quan, không có sai sót.

- Thông tin tài chính phải thích hợp để giúp người sử dụng Báo cáo tài chính dự đoán, phân tích và đưa ra các quyết định kinh tế.

- Thông tin tài chính phải được trình bày trên mọi khía cạnh trọng yếu.

- Thông tin phải đảm bảo có thể kiểm chứng, kịp thời và dễ hiểu.

- Thông tin tài chính phải được trình bày nhất quán và có thể so sánh giữa các kỳ kế toán; So sánh được giữa các DN với nhau.

2.3. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh theo yêu cầu của kế toán quản trị

2.3.1. Lập dự toán về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

** Căn cứ để xây dựng dự toán*

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

* *Phương pháp lập dự toán kinh doanh Dự toán tiêu thụ sản phẩm của DN*

Dự toán tiêu thụ sản phẩm là dự toán đầu tiên cần phải lập, đây là căn cứ để xác định các dự toán khác.

Cách tính theo công thức (2.1) như sau:

Số tiền doanh thu dự tính thu được kỳ dự toán (n) = Doanh thu thực hiện kỳ (n-1) + Doanh thu dự kiến thực hiện bằng tiền ở kỳ (n)

(Nguồn: Giáo trình kế toán quản trị -NXB ĐHLĐ&XH, tr.284)

Dự toán chi phí bán hàng và chi phi quản lý DN

Dự toán chi phí BH và chi phí quản lý DN là dự kiến các khoản CP sẽ phát sinh trong kỳ dự toán ngoài lĩnh vực SX. Việc lập dự toán CP bán hàng và chi phí QLDNcăn cứ vào dự toán tiêu thụ sản phẩm và các CP phát sinh ở khâu tiêu thụ sản phẩm, hoặc có thể được lập từ nhiều bảng dự toán của những người có trách nhiệm trong khâu bán hàng và quản lý lập ra *Dự toán KQHĐKD của DN*

2.3.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ kiểm soát và đánh giá hoạt động của DN

** Tổ chức thu thập thông tin quá khứ*

Thông tin quá khứ: là thông tin về hiện tượng và sự kiện xảy ra, đã phát sinh.Thông tin quá khứ mà KTQT thu thập và cung cấp cho thấy tình hình

hoạt động của DN trong thời kỳ đã qua nhằm giúp nhà quản trị DN đánh giá được hiệu quả của việc thực hiện các quyết định, đánh giá mức độ kiểm soát các hoạt động của DN, làm cơ sở tiền đề để hoạch định các chính sách trong thời kỳ tiếp theo.

- Phương pháp thu thập thông tin:

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

Tổ chức tài khoản kế toán: Việc tổ chức tài khoản kế toán cần được tiến hành một cách có hệ thống và khoa học vừa đảm bảo cung cấp thông tin chi tiết theo yêu cầu quản trị, vừa đảm bảo khả năng đối chiếu giữa thông tin chi tiết với thông tin tổng hợp liên quan của các đối tượng kế toán cụ thể.

Sử dụng hệ thống sổ kế toán: Hệ thống sổ KTQT cần được thiết kế cụ thể mẫu sổ và các chỉ tiêu được sắp xếp theo trình tự hợp lý và khoa học theo nhu cầu quản lý.

Lập báo cáo kế toán quản trị: Trên cơ sở toàn bộ thông tin đã tập hợp, KTQT thiết lập hệ thống báo cáo bao gồm: các báo cáo thường xuyên, báo cáo định kỳ và báo cáo nhanh, báo cáo đột xuất... Hình thức kết cấu của báo cáo cần đa dạng, linh hoạt tuỳ thuộc vào tiêu chuẩn đánh giá thông tin trong mỗi báo cáo phục vụ cho từng tình huống cụ thể.

Quy trình thu thập thông tin về chi phí:

Quá trình thu nhập thông tin về CP có thể được tiến hành như sau ***(phụ lục số 2.8)***

Thông tin chi phí ban đầu: Thông tin CP ban đầu có thể được thu nhận từ hệ thống chứng từ, sổ sách kế toán của đơn vị hoặc cũng có thể thu nhận từ các báo cáo được lập trước, các thông tin này được cung cấp cho KTQT tiến hành xử lý.

Quá trình xử lý thông tin:

+PL CP: Toàn bộ CP trong DN được chia thanh hai loại là CP biến đổi (BP) và CP cố định (ĐP), có loại chi phí bao gồm cả ĐP và BP thì đều được kế toán lượng hoá, tách riêng thành yếu tố CP cố định và yếu tố CP biến đổi.

+ Xây dựng định mức và các tiêu thức phân bổ chi phí.

+Phân tích Chi phí - khối lượng - lợi nhuận: KTQT sử dụng khái niệm số dư đảm phí (SDĐP) để phân tích Chi phí - khối lượng - lợi nhuận. Bằng cách phân tích này cho các nhà quản trị DN thấy trong khoảng thời gian ngắn hạn, DN muốn tối đa hoá lợi nhuận thì phải tối đa hoá số dư đảm phí, hay biết được độ lớn của đòn bẩy kinh doanh, kết cấu CP giữa BP và ĐP như thế nào là hợp lý nhất..

+Lập dự toán và xác định tổng chi phí SX: nhằm cung cấp thông tin một cách có hệ thống toàn bộ kế hoạch của DN; Làm căn cứ đánh giá thực hiện; Phát hiện các mặt hạn chế tồn tại trong SXKD để có biện pháp khắc phục.

Lập và phân tích các báo cáo quản trị: Đây là khâu cuối cùng trong việc cung cấp thông tin cho nhà quản trị DN, khâu này cho biết KQHĐKD của DN cũng như các bộ phận, KTQT sau khi lập các báo cáo thì tiến hành phân tích báo cáo để đưa ra được những thông tin hữu ích cho các nhà quản trị.

Ra quyết định: Căn cứ vào các thông tin kế toán được cung cấp trên các báo cáo quản trị kết hợp với các mục tiêu kế hoạch mà DN đặt ra trong từng thời kỳ cụ thể mà nhà quản trị đưa ra các quyết định kinh doanh ngắn hạn phù hợp với sự phát triển của DN.

** Tổ chức thu thập thông tin tương lai*

- *Hoạch định mục tiêu*: Nhà quản trị muốn có thông tin đem lại lợi ích thì thông tin đó phải có quan hệ trực tiếp đến vấn đề đặt ra của DN và đòi hỏi phải giải quyết. Việc thu thập thông tin sẽ rất tốn kém nếu hoạch định mục tiêu không rõ ràng hay sai lệch.

- *Lựa chọn nguồn thông tin*: Trong giai đoạn này KTQT phải xác định loại thông tin mà quản trị quan tâm và PP thu thập thông tin có hiệu quả nhất. Tuỳ theo đó là thông tin sơ cấp hay thứ cấp hoặc cả hai mà kế toán thu thập, ghi chép và trình bày phù hợp.

Xử lý phân tích thông tin: Để xử lý các thông tin này KTQT áp dụng các PP kế toán chung như: PP chứng từ, tính giá, đối ứng tài khoản, tổng hợp cân đối đồng thời kết hợp với các PP riêng của KTQT như: So sánh, đối chiếu thành các biểu đồ, đồ thị hay chương trình...

Ra quyết định: Sau khi xử lý kế toán tiến hành lập báo cáo quản trị dưới nhiều hình thức khác nhau và đưa ra những lời tư vấn cho quyết định của nhà quản trị DN.

2.3.3. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ ra quyết định

Phân tích đánh giá mối quan hệ chi phí, doanh thu, lợi nhuận kinh doanh.

Phân tích chi phí, DT, lợi nhuận là việc phân tích mối quan hệ tác động qua lại giữa các yếu tố CP, khối lượng hàng hóa tiêu thụ và giá bán hàng hóa nhằm giúp nhà quản trị xác định ảnh hưởng của CP và khối lượng tiêu thụ đến lợi nhuận.

Cơ sở của phân tích CP, DT, 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 bán hàng, đánh giá các phương án kinh doanh, phát triển sản phẩm mới của DN để đạt được lợi nhuận. Để đáp ứng được việc phân tích CP, DT, lợi nhuận thì

CP của DN cần được PL thành BP và ĐP, với các CP hỗn hợp thì cần thiết tách chúng thành BP và ĐP. Bên cạnh đó việc xem xét sự ảnh hưởng của các yếu tố CP biến đổi, CP cố định và giá bán tới lợi nhuận của DN sẽ giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định hợp lý.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã tập trung làm rõ những lý luận cơ bản về kế toán CP, DT, KQKD trong các doanh nghiệp thương mại dưới góc độ KTTC và kế toán quản trị.

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

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

CHƯƠNG 3
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG

3.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 23/12/2005.

- Tên công ty : Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

- Mã số thuế :

- Tên đối ngoại : PHAMACITICAL COMMON WEALTH JOINT STOCK COMPANY.

- Tên viết tắt: COMMON WEALTH,JSC

- Loại hình DN : Công ty Cổ phần

- Địa chỉ : Số 2, ngách 158/8, phố Đặng Tiến Đông, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, Hà nội.

- Điện thoại : 043.2.119.793

- Người đại diện pháp luật: Nguyễn Trần Thuận

- Nơi thường trú : Số 221, phố Khâm Thiên, phường Thổ Quan, quận Đống Đa, thành phố Hà nội

- Ngành nghề kinh doanh: Buôn bán dược phẩm, thiết bị y tế

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có tư cách pháp nhân đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam; có con dấu riêng, độc lập về tài sản, được mở tài khoản tại các ngân hàng trong nước theo quy định của pháp luật; có điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty; tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh, được hạch toán kinh tế độc lập và tự chủ về tài

chính; có bảng cân đối kế toán riêng, được lập các quỹ theo quy định của Luật DN 2003.

Với phương châm an toàn – uy tín – chất lượng, nên ngay từ những ngày đầu hoạt động, Công ty đã luôn chú trọng vào khâu đào tạo nghiệp vụ và xây dựng văn hoá công ty. Nhờ đó, hầu hết khách hàng sau khi đã sử dụng hàng hoá của công ty đều có cảm nhận tốt đẹp về thái độ phục vụ nhiệt tình của đội ngũ kinh doanh cũng như chất lượng hàng hóa.

Công ty luôn kiểm soát chặt chẽ hàng hóa từ khi nhận được hàng đến khi hàng được giao hoàn tất cho người mua để đảm bảo:

- Hàng hoá được giao đúng hẹn;

- Hàng hoá không bị mất mát, hư hỏng trong quá trình bốc xếp cũng như vận chuyển;

- Hàng hoá được khách hàng cung cấp đầy đủ giấy tờ đi đường.

Chính nhờ những ưu điểm về chất lượng dịch vụ cũng như chất lượng hàng hóa công ty cung cấp mà sau hơn 10 năm hoạt động công ty đã có một vị thế nhất định trên thị trường và ngày càng phát triển.

3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty

Công ty kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký và chịu trách nhiệm trước pháp luật về hành vi kinh tế đồng thời chịu trách nhiệm trước Bộ Y tế về bảo quản, sử dụng và lưu hành hàng hóa.

Với đặc điểm của một doanh nghiệp thương mại, do đó quy trình luân chuyển hàng hóa của công ty được thực hiện dưới dạng sơ đồ sau:

Hàng hóa của công ty chủ yếu là nhập khẩu các loại thuốc tân dược. Công ty thực hiện các nghiệp vụ linh hoạt, theo đó áp dụng cả hai phương thức mua bán qua kho và giao thẳng không qua kho.

Từ những ngày đầu mới thành lập, Công ty đã gặp phải không ít khó khăn. Đó là sự gia tăng của các DN với các ngành nghề kinh doanh đa dạng

làm cho cuộc cạnh tranh thị trường ngày càng gay gắt. Thêm vào đó, việc mở cửa nền kinh tế cũng tạo ra những thách thức đối với DN. Xét về bản thân DN do mới được thành lập (từ năm 2005), kinh nghiệm thực tiễn ít nên còn nhiều bỡ ngỡ trong việc tiếp cận thị trường, đội ngũ nhân viên bán hàng chưa quen với cách làm việc trong nền kinh tế thị trường cũng như công tác quản lý, điều hành các hoạt động kinh doanh của DN đôi lúc còn tỏ ra lúng túng.

Chiến lược kinh doanh của DN là: Không ngừng bám sát thị trường để tạo ra thế chủ động, thích nghi với thị trường, đẩy mạnh công tác tiếp thị, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm, từng bước tiến xa hơn nữa trong tiến trình hội nhập kinh tế. Chu trình cung cấp hàng hóa của công ty như sau:

Đối tượng	Sơ đồ quá trình	Mô tả
Phòng kinh doanh, nhân viên công ty	Tiếp nhận đơn đặt hàng	4.2.1
Phòng kế toán	Làm chứng từ xuất hàng	4.2.2
Thủ kho	Nhận hóa đơn chứng từ	4.2.3
Thủ kho, nhân viên kho	Cấp phát	4.2.4
Thủ kho, khách hàng, nhân viên giao nhận	Ký nhận, giao nhận chứng từ	4.2.5
Thủ kho	Cập nhật (trừ) thẻ kho, lưu hồ sơ	4.2.6

Sơ đồ 3.1: Chu trình cung cấp hàng hóa của công ty

(Nguồn: Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung)

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

** Bộ máy quản lý, điều hành của Tổng công ty bao gồm có:*

+ Hội đồng quản trị: 04 thành viên (1 Chủ tịch Hội đồng quản trị, 3 Uỷ viên hội đồng quản trị)

+ Ban giám đốc: 2 người (1 giám đốc và 1 Phó giám đốc)

+Ban kiểm soát: 3 thành viên (1 Trưởng ban kiểm soát, 2 ủy viên ban kiểm soát)

+ 04 phòng ban chức năng nghiệp vụ: Phòng Tổ chức - nhân sự; Phòng Tài chính kế toán; Phòng Kinh doanh; Phòng Thị trường

** Cơ cấu tổ chức quản lý*

Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung theo mô hình trực tuyến chức năng ***(phụ lục số 3.1)*** - cơ cấu quản trị này đang áp dụng phổ biến hiện nay. Bên cạnh mô hình cơ cấu trực tuyến chức năng, để linh hoạt, chủ động trong điều hành công việc và phát huy được trí tuệ, năng lực của đội ngũ chuyên gia, Công ty còn vận dụng cơ cấu tổ chức quản lý DN theo kiểu ma trận, tập hợp đội ngũ chuyên gia của nhiều bộ phận chức năng nhằm nghiên cứu, xây dựng dự án, phương án, chiến lược hay chương trình cho từng lĩnh vực cụ thể.

** Chức năng và nhiệm vụ*

Đại hội đồng cổ đông: Bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của công ty, được tổ chức và hoạt động theo quy định của Pháp luật và Điều lệ công ty.

Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm

quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị có quyền và nghĩa vụ giám sát Giám đốc điều hành và những người quản lý khác trong công ty. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng Quản trị do Pháp luật và Điều lệ Công ty,

các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định.

Ban Kiểm soát: Là cơ quan do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Giám đốc; trong ghi chép sổ kế toán và BCTC. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Giám đốc.

Ban giám đốc: Là những người điều hành, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao. Các Phó Giám đốc giúp việc Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các nội dung công việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc đã được Giám đốc ủy quyền theo quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty.

Khối văn phòng: Bao gồm các phòng chức năng tham mưu giúp Giám đốc, Hội đồng quản trị công ty tổng hợp, điều phối hoạt động của các phòng nghiệp vụ, các đơn vị trực thuộc công ty theo chương trình, kế hoạch làm việc và thực hiện các công tác pháp chế, công tác hành chính, quản trị cơ quan; tham mưu giúp Giám đốc công tác quản lý, khai thác và ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ công tác quản lý, điều hành của Công ty.

3.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty

** Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại công ty*

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung (***phụ lục số 3.2***). Bộ máy kế toán của công ty gồm 8 nhân sự gồm: 01 Kế toán trưởng; 01 phó phòng kế toán; 01 Thủ quỹ;

01 Kế toán vốn bằng tiền; 01 Kế toán bán hàng; 01 Kế toán chi phí; 01 Kế toán tổng hợp; 01 Kế toán thanh toán; 01 Kế toán hàng hóa

* Đặc điểm tổ chức công tác kế toán

Hiện tại, Công ty đang tổ chức công tác kế toán theo TT200/2014 ngày ban hành ngày 20/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và các văn bản pháp luật khác có liên quan:

Hệ thống chứng từ, hệ thống sổ kế toán đều tuân thủ các quy định của chế độ kế toán DN thống nhất về số lượng chứng từ, sổ kế toán, cách lập, cách ghi sổ, trình độ luân chuyển chứng từ và ghi sổ.

Hệ thống tài khoản kế toán bao gồm các tài cấp I phù hợp với chế độ kế toán thống nhất, đồng thời mở các tài khoản cấp II, cấp III,...

Hệ thống BCTC bao gồm các BCTC theo quy định như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo KQHĐKD, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh BCTC...

Niên độ kế toán được tính từ ngày 01/01 đến hết 31/12 hàng năm dương lịch tại công ty.

Hình thức ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung

Phương pháp khấu hao TSCĐ được sử dụng là khấu hao đường thẳng, công ty tính và kê khai thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, sử dụng phương pháp KKTX để hạch toán hàng tồn kho, giá hàng hóa xuất kho là giá bình quân gia quyền cuối kỳ.

3.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

3.2.1. Kế toán doanh thu

3.2.1.1. Phân loại doanh thu tại Công ty

Tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, doanh thu và thu nhập đều được xác định theo quy định tại chuẩn mực số 14 "Doanh thu và thu nhập" ban hành kèm theo quyết định số 149/QĐ - BTC ngày 31/12/2001, TT200/2014 ngày 20/12/2014 của Bộ trưởng BTC). Doanh thu phát sinh tại công ty chủ yếu bao gồm: Doanh thu hoạt động BH&CCDV, doanh thu HĐTC, Doanh thu hoạt động khác.

Qua kết quả khảo sát (***Phụ lục 3.3; phụ lục 3.4***), tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung việc phân loại doanh thu mới chỉ nhằm phục vụ cho yêu cầu của KTTC, Công ty chưa thực hiện phân loại doanh thu phục vụ cho yêu cầu của KTQT. Công ty chủ yếu thực hiện phân loại doanh thu theo tình hình HĐKD: Doanh thu bán hàng hóa và Doanh thu cung cấp dịch vụ.

**Doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ:* là doanh thu chính của Công ty. Đây là là số tiền đã thu hoặc sẽ thu từ việc bán thuốc tân dược, thực phẩm chức năng và các sản phẩm thiết bị y tế.

** Doanh thu hoạt động tài chính*

Tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung doanh thu HĐTC phát sinh là số tiền đã thu hoặc sẽ thu phát sinh từ lãi tiền gửi, tiền cho vay; đầu tư trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu; cổ tức, lợi nhuận được chia; lãi do bán ngoại tệ; lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện; lãi bán hàng trả chậm; doanh thu động tài chính khác... Doanh thu HĐTC chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của Công ty.

Theo số liệu khảo sát công ty phân loại doanh thu tài chính thành 3 loại, cụ thể:

+Lãi tiền gửi ngân hàng: Phản ánh số tiền lãi đã thu được từ hoạt động gửi tiền ở ngân hàng.

+Lãi tỷ giá hối đoái: Phản ánh số tiền đã thu được do lãi tỷ giá hối đoái, do bán ngoại tệ,...

+Doanh thu HĐTC khác: Phản ánh toàn bộ số tiền đã thu được từ việc đầu tư trái phiếu, cổ tức lợi nhuận được chia, lãi bán hàng trả chậm,...

3.2.1.2. Kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

** Chứng từ kế toán phản ánh doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung:*

Qua khảo sát thực tế tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cho thấy công ty đã chấp hành và vận dụng khá tốt chế độ chứng từ kế toán doanh thu, làm cơ sở pháp lý cho tài liệu, số liệu KTTC.

Công tác tổ chức luân chuyển chứng từ kế toán doanh thu được Công ty thực hiện khá khoa học, quy định cụ thể rõ ràng về nguyên tắc lập, nguyên tắc kiểm tra các chứng từ trong một số các giao dịch chủ yếu. Quy trình luân chuyển chứng từ cơ bản phù hợp với đặc thù tổ chức quản lý kinh doanh của Công ty, đảm bảo cho việc tập hợp, sử dụng và kiểm tra chứng từ trong các giao dịch chủ yếu. Công tác bảo quản và lưu trữ chứng từ cũng đã được thực hiện theo quy định.

Bên cạnh đó, việc sử dụng chứng từ để ghi nhận doanh thu tại Công ty chưa thật chính xác: Việc ghi chép trên hóa đơn, chứng từ vẫn xẩy ra hiện tượng tẩy, xóa, quên không nghi ngày tháng, hoặc không ký người mua hàng….

Để phản ánh doanh thu HĐKD, hệ thống các chứng từ được sử dụng tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung như sau:

Về chứng từ phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Qua khảo sát, chứng từ phản ánh doanh thu BH&CCDV tại Công ty bao gồm các chứng từ: Hóa đơn GTGT, HĐ&TLHĐ mua bán, PXK kiêm vận chuyển nội

bộ, PXK thành hàng hóa, lệnh xuất kho, phiếu thu, ủy nhiệm thu, giấy báo có, bảng kê bán hàng,...

Về chứng từ phản ánh doanh thu hoạt động tài chính: Các chứng từ phản ánh doanh thu HĐTC tại công ty bao gồm các chứng từ phản ánh các

doanh thu phát sinh liên quan đến các HĐTC của Công ty như: lãi tiền vay (giấy báo có của ngân hàng), lãi do bán ngoại tệ, lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ kinh doanh (hợp đồng bán ngoại tệ với ngân hàng, giấy nộp tiền vào tài khoản, bảng thông báo tỷ giá của ngân hàng thương mại, bảng thông báo tỷ giá bình quân liên ngân hàng...), lãi đầu tư trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu (phiếu thu chênh lệch chuyển nhượng vốn)...

** Tài khoản và sổ kế toán phản ánh doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung*

Qua quá trình khảo sát, hệ thống tài khoản và sổ kế toán doanh thu hiện nay đang được áp dụng tại công ty đều tuân thủ chế độ kế toán DN theo TT200/2014-TT-BTC. Việc vận dụng hệ thống tài khoản và sổ kế toán là cơ bản thống nhất.

Doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ

Để theo dõi và hạch toán doanh thu BH & CCDV, công ty mở tài khoản 511 "Doanh thu thu BH & CCDV" (***phụ lục số 3.5, phụ lục 3.6***).

Công ty thực hiện mở tài khoản chi tiết các cấp cho tài khoản này theo đúng quy định. Công ty chủ yếu thực hiện mở chi tiết tài khoản DT theo từng hàng hóa như: TK 51111 DT hàng hóa thực phẩm phục hồi chức năng POHEPA, TK51112 DT hàng hóa Vi cá Mập (Đức), TK 51113 DT hàng hóa Sữa ong chúa,…

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế về doanh thu BH & CCDV, công ty đã tiến hành mở các sổ kế toán như sổ cái tài khoản 511, sổ chi tiết tài khoản 511;....

Doanh thu hoạt động tài chính

Để theo dõi và hạch toán doanh thu HĐTC, công ty mở tài khoản 515 "Doanh thu HĐTC" (***phụ lục số 3.7***).

Công ty thực hiện mở chi tiết các cấp tài khoản cho tài khoản này để phục vụ cho yêu cầu quản lý, mở chi tiết theo lĩnh vực HĐKD như: TK 5151 thu lãi tiền gửi, tiền cho vay, TK 5152 chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, TK 5153 doanh thu từ hoạt động liên doanh,.. TK 5158 Doanh thu HĐTC khác).

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế về doanh thu HĐTC, công ty đã tiến hành mở các sổ kế toán như sổ cái tài khoản 515, sổ chi tiết tài khoản 515.

**Kế toán ghi nhận doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung*

Qua tìm hiểu thực tế tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, công tác ghi nhận doanh thu của công ty về cơ bản đảm bảo quy định của chuẩn mực kế toán số 14 (Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn 5 điều kiện).

Công ty có nhiều hệ thống chi nhánh, cửa hàng tiêu thụ hàng hóa. Khách hàng của công ty rất đa dạng, bao gồm các cá nhân, tổ chức. Khách hàng cá nhân thường mua với số lượng ít, chủng loại không nhiều. Do đó, khách hàng cá nhân thường thanh toán ngay bằng tiền mặt, hoặc chuyển khoản qua Ngân hàng. Khách hàng là các tổ chức bao gồm khách hàng mua lại hàng hóa để kinh doanh. Các khách hàng này thường mua hàng hóa với khối lượng lớn, đơn hàng liên tục, chủng loại hàng hóa cung cấp cho đối tượng khách hàng này cũng đa dạng.

Bên cạnh đó, việc phân loại doanh thu tại công ty chưa hợp lý, toàn bộ số tiền thu được từ bán bìa caton, thùng đựng hàng được hạch toán vào TK

511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Thời điểm ghi nhận doanh thu của công ty chưa hợp lý: Khi khách hàng trả trước tiền hàng, công ty viết hóa đơn nhưng cuối kỳ chưa giao hàng

thì không được ghi nhận vào doanh thu bán hàng, điều này sai với nguyên tắc ghi nhận doanh thu.

Đặc biệt, trong hoạt động bán hàng của công ty chưa quan tâm nhiều đến khoản chiết khấu thương mại. Đối với một đơn vị kinh doanh thì đây chính là một trong những chính sách giá cả hết sức mềm dẻo để công ty có thể giữ được mối quan hệ lâu dài với các bạn hàng truyền thống cũng như có thể thu hút thêm số lượng khách hàng mới cho công ty.

3.2.2. Kế toán chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

3.2.2.1. Phân loại chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung chỉ áp dụng cách phân loại chi phí theo khoản mục chi phí để phục vụ cho yêu cầu của KTTC, bao gồm: CP tài chính, chi phí BH, chi phí QLDN, CP khác.

Chi phí tài chính: Bao gồm chi phí về lãi tiền vay; chiết khấu thanh toán; lãi mua hàng trả chậm; lỗ do bán thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn; lỗ bán ngoại tệ;...

Chi phí bán hàng: Đây là chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa. Bao gồm có chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá, lao vụ, dịch vụ. Cụ thể chi phí bán hàng ở công ty bao gồm lương và các khoản trích theo lương của nhân viên bán hàng, chi phí ăn giữa ca, công tác phí, chi phí quảng cáo, tiếp thị, hội nghị khách hàng, tiền điện, nước, điện thoại, xăng xe chi phí tiếp khách, chi phí khác, khấu hao TSCĐ, chi phí thuê đất, chi phí dự phòng phải trả, chi phí dịch vụ mua ngoài.

Chi phí QLDN: Đây là chi phí phát sinh liên quan đến công tác quản lý chung của toàn Công ty, những chi phí này được theo dõi chi tiết theo từng khoản mục và chiếm một tỷ trọng khá lớn trong chi phí kinh doanh. Chi phí

này thường tăng lên hàng năm do tác động của trượt giá, công ty mở rộng thị trường...

Cụ thể, chi phí QLDN tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung bao gồm chi phí nhân viên quản lý (tiền lương, tiền thưởng, ăn ca, BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ), chi phí vật liệu (chi phí sửa chữa lớn, công cụ dụng cụ, văn phòng phẩm,...), chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, trích lập dự phòng khó đòi, chi phí thuế phí lệ phí (thuế môn bài, thuế đất, thuế nhà đất, lệ phí bảo hiểm ô tô, các khoản phí lệ phí khác), các chi phí dich vụ mua ngoài (thuê TSCĐ, thuê ngoài sửa chữa, dịch vụ mua ngoài khác), CP khác bằng tiền (hội nghị, tiếp khách, công tác phí, kinh phí đào tạo, chi phí y tế, bảo vệ tự vệ, quốc phòng quân sự địa phương, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm sinh mạng, chi phí điện thoại toàn Công ty, chi phí kiểm toán,...)

3.2.2.2. Nội dung kế toán chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Chứng từ kế toán phản ánh chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung đã chấp hành và vận dụng khá tốt chế độ chứng từ kế toán chi phí theo quy định Bộ tài chính đã ban hành, làm cơ sở pháp lý cho tài liệu, số liệu KTTC. Đồng thời, đó cũng là cơ sở cho các số liệu KTQT ở góc độ cụ thể hoá, chi tiết hoá số liệu của KTTC.

Công tác tổ chức luân chuyển chứng từ kế toán chi phí được công ty thực hiện khá khoa học, quy định cụ thể rõ ràng về nguyên tắc lập, nguyên tắc kiểm tra các chứng từ trong một số các giao dịch chủ yếu. Quy trình luân

chuyển chứng từ cơ bản phù hợp với đặc thù tổ chức quản lý kinh doanh của công ty, đảm bảo cho việc tập hợp, sử dụng và kiểm tra chứng từ trong các

giao dịch chủ yếu. Công tác bảo quản và lưu trữ chứng từ cũng đã được thực hiện theo quy định.

Để phản ánh chi phí HĐKD, hệ thống các chứng từ tập hợp chi phí HĐKD được Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung tập hợp như sau:

Chứng từ phản ánh giá vốn hàng bán: Bao gồm các chứng từ: hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, bảng kê phiếu mua hàng, PNK, biên bản kiểm nhận hàng hóa, phiếu chi, lệnh xuất hàng hóa, PXK … ngoài ra còn có giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, tờ khai hải quan, biên lai thu thuế,…(đối với hàng nhập khẩu);

Chứng từ phản ánh chi phí tài chính: Bao gồm các chứng từ phản ánh các chi phí phát sinh liên quan đến các HĐTC của Công ty như: chi phí lãi tiền vay (giấy báo nợ của ngân hàng), chi phí lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính (hợp đồng mua hàng trả chậm trả góp, hợp đồng thuê tài sản thuê tài chính, giấy báo nợ của ngân hàng...), chi phí lỗ do bán ngoại tệ, chi phí lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ kinh doanh (hợp đồng bán ngoại tệ với ngân hàng, giấy nộp tiền vào tài khoản, bảng thông báo tỷ giá của ngân hàng thương mại, bảng thông báo tỷ giá bình quân liên ngân hàng...), chiết khấu thanh toán cho khách hàng (hợp đồng mua bán hàng hóa, hóa đơn, bảng quy định của Công ty...)

Chứng từ phản ánh chi phí bán hàng: bao gồm các chứng từ phản ánh chi phí phát sinh ở bộ phận bán hàng như: chi phí về tiền lương cho nhân viên bán hàng (bảng chầm công, bảng thanh toán tiền lương, bảng thanh toán tiền thưởng năm, bảng thanh toán tiền thưởng năng suất, phiếu báo làm việc ngoài

giờ, bảng thanh toán tiền làm thêm giờ, bảng thanh toán tiền ăn giữa ca, bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương,…), thanh toán các dịch vụ mua ngoài (hóa hóa đơn tiền tiếp khách,..), thanh toán các chi phí khác

(HĐ&TLHĐ sửa chữa lớn TSCĐ, các HĐ&TLHĐ liên quan đến quảng cáo, các hóa đơn liên quan đến mua bán các CP chi cho hội nghị khách hàng ...), các bảng phân bổ CP (bảng phân bổ tiền lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ..).

Chứng từ phản ánh chi phí QLDN: bao gồm các chứng từ phản ánh các chi phí phát sinh mà mục đích là phục vụ chung cho toàn Công ty như: chi phí về tiền lương cho cán bộ và nhân viên QLDN (bảng thanh toán tiền lương, bảng thanh toán tiền thưởng năm, bảng thanh toán tiền thưởng năng suất, bảng thanh toán tiền làm thêm giờ, bảng thanh toán tiền ăn giữa ca, bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương, giấy nghỉ ốm hưởng bảo hiểm xã hội...), thanh toán các dịch vụ mua ngoài (hóa đơn tiền tiếp khách, hóa đơn mua thuốc y tế , ..), thanh toán các chi phí khác (HĐ&TLHĐ sửa chữa lớn TSCĐ, giấy nộp thuế môn bài, giấy nộp thuế nhà đất, hợp đồng bảo hiểm xe ô tô, HĐ&TLHĐ thuê kiểm toán nội bộ, các chứng từ liên quan đến đại hội cổ đông hàng năm, ..), các bảng phân bổ CP (bảng phân bổ tiền lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ..).

Tài khoản và sổ kế toán phản ánh chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Hệ thống tài khoản và sổ kế toán hiện nay đang được áp dụng tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung đều tuân thủ chế độ kế toán DN theo TT200/2014/TT-BTC.

Giá vốn hàng bán

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung mở tài khoản 632 "Giá vốn hàng bán" để theo dõi và hạch toán giá vốn hàng bán (***phụ lục số 3.8, phụ lục số 3.9***).

Công ty thực hiện mở chi tiết tài khoản này theo từng sản phẩm, hàng hóa như: TK 63211 Giá vốn hàng hóa thực phẩm phục hồi chức năng

POHEPA; TK 63212 Giá vốn hàng hóa Vi cá Mập (Đức); TK 63213 Giá vốn hàng hóa Sữa ong chúa; …

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến giá vốn hàng bán, công ty mở sổ cái tài khoản 632, sổ chi tiết tài khoản 632,...

Chi phí tài chính

Để theo dõi và hạch toán chi phí tài chính, công ty mở tài khoản 635 "Chi phí tài chính"(***phụ lục số 3.10***).

Công ty thực hiện mở chi tiết tài khoản các cấp cho tài khoản này theo từng nội dung chi phí như: TK 6351 Phí ngân hàng, TK 6352 Lỗ tỷ giá hối đoái, TK 6353 Lãi suất đi vay.

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí tài chính, công ty mở sổ cái tài khoản 635, sổ chi tiết tài khoản 635, sổ chi tiết tiền vay,...

Chi phí bán hàng

Để theo dõi và hạch toán chi phí BH, công ty mở tài khoản 641 "Chi phí bán hàng" (***phụ lục số 3.11***). Công ty tiến hành thực hiện mở chi tiết tài khoản này theo nội dung chi phí đúng với quy định như: TK 6411 Chi phí nhân viên bán hàng, TK 6412 Chi phí vật liệu, TK 6413 Chi phí dụng cụ đồ dùng, TK 6414 khấu hao TSCĐ, TK 6416 thuế phí, lệ phí, TK 6417 Chi phí dịch vụ mua ngoài, TK 6418 Chi phí bằng tiền khác.

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí BH, công ty đều mở sổ cái tài khoản 641, sổ chi tiết tài khoản 641, sổ cái và sổ chi tiết tài khoản 334.

Chi phí quản lý DN

Công ty thực hiện mở tài khoản 642 "Chi phí QLDN" để theo dõi và hạch toán các chi phí này (***phụ lục số 3.12***).

Công ty thực hiện mở tài khoản chi tiết cho tài khoản này theo từng nội dung chi phí đúng với quy định (TK 6411 Chi phí nhân viên bán hàng, TK 6412 Chi phí nhân viên quản lý, TK 6423 Chi phí đồ dùng văn phòng, TK 6424 Chi phí khấu hao TSCĐ, TK 6425 thuế, phí, lệ phí, TK 6426 Chi phí dự phòng,...)

Để ghi chép, hệ thống và lưu giữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến CP QLDN, công ty đều thực hiện mở sổ cái tài khoản 642, sổ chi tiết tài khoản 642.

3.2.2.3. Kế toán tập hợp chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Kế toán giá vốn hàng bán

Công tác tác tập hợp và hạch toán giá vốn hàng bán tại công ty tuân thủ tốt quy định hiện hành. Hiện nay, công ty xác định trị giá vốn hàng xuất kho để bán theo phương pháp bình quân gia quyền cuối kỳ. Công ty tập hợp giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng. Cuối kỳ, công ty lập Bảng tổng hợp Giá vốn hàng bán cho tất cả các mặt hàng, là cơ sở để đối chiếu với Sổ cái TK 632

Kế toán chi phí tài chính

Các HĐTC ở công ty phát sinh nhiều, chủ yếu là các hoạt động liên quan đến tiền vay; hàng trả chậm, trả góp; mua bán ngoại tệ; chiết khấu thanh toán cho khách hàng. Cuối kỳ, kế toán căn cứ vào Sổ Chi phí tài chính cho từng hoạt động để lập Bảng tổng hợp Chi phí tài chính, là cơ sở để đối chiếu với Sổ cái TK 635.

Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có nhiều hệ thống chi nhánh, cửa hàng tiêu thụ sản phẩm. Các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí BH và chi phí QLDN tại công ty rất phong phú, đa dạng. Kế toán

mở sổ Chi tiết Chi phí bán hàng và Chi phí quản lý doanh nghiệp chi tiết cho từng khoản mục, là cơ sở để đối chiếu với Sổ cái TK 641, TK 642.

3.2.3. Kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

3.2.3.1. Đặc điểm kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung tiến hành xác định XĐKQKD theo tháng. Lợi nhuận thuần từ HĐKD của công ty được xác định bằng cách kết chuyển toàn bộ doanh thu thuần và giá vốn của hàng hóa, dịch vụ của tất cả các loại HĐKD cùng với chi phí bán hàng, chi phí QLDN, doanh thu và chi phí HĐTC sang TK 911 để cân đối giữa tổng doanh thu và tổng chi phí.

Để phục vụ cho công tác quản lý, Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung phân loại HĐKD theo cách thức phản ánh của KTTC, bao gồm: Doanh thu hoạt động SXKD, doanh thu HĐTC, Doanh thu hoạt động khác.

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cũng tiến hành XĐKQKD theo từng lĩnh vực hoạt động:

Với hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Để xác định được kết quả của hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, trước hết công ty xác định được Doanh thu thuần về BH & CCDV theo công thức (3.1) sau: Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng - Các khoản giảm trừ doanh thu

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.404)

Sau đó, Công ty tiến hành xác định lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ theo công thức (3.2) như sau:

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.404)

Với hoạt động tài chính:

Công ty xác định kết quả HĐTC bằng số chênh lệch giữa doanh thu HĐTC với chi phí thuộc HĐTC. Được xác định theo công thức (3.3) như sau:

Lãi (Lỗ) từ hoạt động = Doanh thu tài chính - Chi phí tài chính tài chính

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.405) Sau khi xác định được lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, kết quả của HĐTC, công ty tiến hành xác định lợi nhuận thuần từ HĐKD qua công thức (3.4):

Lợi nhuận thuần từ HĐKD = Doanh thu thuần + Lãi (Lỗ) từ hoạt động tài chính - Chi phí bán hàng - Chi phí QLDN

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.205)

3.2.3.2. Nội dung kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

***** *Chứng từ, sổ kế toán phản ánh kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung*

Hình thức ghi sổ kế toán tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung là hình thức Nhật ký chung.

Về cơ bản công ty đã thực hiện việc mở đầy đủ sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết để phản ánh kết quả hoạt động kinh của hình thức Nhật ký chung theo đúng chế độ kế toán DN hiện hành (TT200/2014/TT-BTC). Ngoài ra, công ty cũng khá chủ động trong việc vận dụng các sổ kế toán chi tiết theo quy định của chế độ kế toán bằng cách bổ sung thêm các chỉ tiêu

cần thiết để phát huy tác dụng của các sổ chi tiết này như: bổ sung các chỉ tiêu kế hoạch và dự toán, xác định chênh lệch giữa thực tế phát sinh với dự toán của các chỉ tiêu về CP, DT, KQKD.

Định kỳ, căn cứ vào sổ kế toán có liên quan (sổ cái tài khoản 632, sổ cái tài khoản 635, sổ cái tài khoản 641, sổ cái tài khoản 642, sổ cái tài khoản 511, sổ cái tài khoản 515, sổ cái tài khoản 521), kế toán của công ty thực hiện XĐKQKD (lợi nhuận thuần từ HĐKD).

Để ghi chép, theo dõi và hệ thống KQHĐKD của đơn vị, công ty đã tiến hành mở các sổ kế toán như sổ cái tài khoản 911: Xác định kết quả kinh doanh.

Công ty chưa mở tài khoản chi tiết của TK 911 để theo dõi kết quả kinh doanh cho từng loại hoặc từng nhóm hàng hóa.

3.3. Tổng hợp kết quả điều tra phiếu khảo sát tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

3.3.1. Những ưu điểm của kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Thông qua kết quả điều tra cho thấy Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung đã ý thức được tầm quan trọng của kế toán chi phí, doanh thu, KQKD với việc phục vụ yêu cầu quản lý công ty nói chung và sự tồn tại, phát triển của công ty nói riêng. Bộ máy kế toán của công ty đã đạt được những ưu điểm sau:

Bộ máy kế toán được tổ chức khoa học, gọn nhẹ và chặt chẽ, lựa chọn được những cán bộ có trình độ nghiệp vụ chuyên môn vững vàng, có tinh thần

trách nhiệm trong công việc. Kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại công ty về cơ bản đã chấp hành nghiêm chỉnh về Luật kế toán, tuân thủ các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán và vận dụng tốt chế độ kế toán DN hiện hành. Công tác kế toán tại công ty đã ứng dụng công nghệ thông tin giúp ích rất

nhiều cho công ty trong việc nâng cao chất lượng thông tin kế toán, tiết kiệm chi phí,từng bước đáp ứng yêu cầu quản lý.

Các chứng từ kế toán sử dụng trong hạch toán ban đầu về hàng hóa, tiêu thụ hàng hóa đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và đảm bảo được tính pháp lý của các chứng từ. Cụ thể, đối với các chứng từ bắt buộc như Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Hóa đơn GTGT, Phiếu thu; Phiếu chi,… công ty đều sử dụng theo đúng mẫu của Bộ tài chính ban hành và có đầy đủ chữ ký của người có liên quan. Việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận hợp lý, nhanh chóng. Chứng từ được phân loại, hệ thống hóa theo từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh và được đóng thành tập theo từng tháng để tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu khi cần.

Theo kết quả điều tra, công tác KTQT tại công ty bước đầu đã được các nhà quản lý quan tâm và ý thức được tầm quan trọng. Công ty đã quan tâm đến việc xây dựng và sử dụng định mức, kế hoạch kinh doanh, góp phần không nhỏ vào việc tăng cường công tác quản lý của công ty.

Hệ thống BCTC đã được lập theo đúng quy định. Việc lập và công khai thông tin về chi phí, doanh thu, KQKD của công ty về cơ bản thực hiện khá tốt, đáp ứng yêu cầu của các cơ quan chức năng: cơ quan tài chính, cơ quan thuế.

3.3.2. Những hạn chế của kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, công tác kế toán chi phí. Doanh thu, KQKD tại công ty còn có một số những tồn tại sau:

**** Về công tác kế toán tài chính tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung***

Về kế toán chi phí:

Theo kết quả điều tra, tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, việc xác định và hạch toán một số nội dung chi phí chưa đúng với quy định (chi phí điện nước, xăng xe được hạch toán vào TK 641: Chi phí bán hàng), dẫn đến các thông tin về chi phí thiếu chính xác, làm ảnh hưởng đến việc XĐKQKD, ảnh hưởng đến thông tin quản trị.

Ngoài ra, ở công ty công tác quản lý hàng hóa còn lỏng lẻo, chưa thực hiện đúng quy trình trong công tác quản lý hàng hóa dẫn đến mất mát, thiếu hụt hàng hóa. Bên cạnh đó, công ty chưa thực sự quan tâm nhiều và thực hiện đúng quy định về việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Bên cạnh đó, các khoản nợ khó đòi của công ty tương đối lớn. Để đảm bảo xác định kết quả kinh doanh trung thực, hợp lý thì công ty nên trích dự phòng các khoản phải thu khó đòi.

Về kế toán doanh thu:

Chứng từ sử dụng để ghi nhận DT ở công ty chưa đảm bảo đúng quy định. Việc ghi chép trên hóa đơn chứng từ vẫn xẩy ra hiện tượng tẩy, xóa, quên không ghi ngày tháng hoặc ký người mua hàng,...

Việc nhận diện, xác định nội dung, phạm vi các khoản chi phí, doanh thu, KQKD kinh doanh tại công ty chưa đảm bảo tính hợp lý và thống nhất. Có rất nhiều khoản chi phí, doanh thu chưa được xác định và phân loại đúng nội dung và phạm vi (Khoản bán bìa caton, thùng đựng hàng được ghi nhận vào TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chứ không được hạch toán vào TK 711: Thu nhập khác). Điều đó tất yếu sẽ dẫn đến các thông tin về chi phí, doanh thu, KQKD không chính xác, làm ảnh hưởng đến các quyết định kinh doanh của các nhà quản trị.

Công ty chưa quan tâm đến khoản chiết khấu thương mại và chiết khấu thanh toán. Chính sách chiết khấu nếu được sử dụng hợp lý một mặt sẽ tạo đà tăng doanh thu của công ty mặt khác giúp công ty sơm thu hồi nợ.

Hiện nay, việc nhận diện và PL CP, DT, KQKD tại công ty chỉ hướng tới việc phục vụ cho công tác KTTC, không đáp ứng được cho yêu cầu của KTQT.

Về kế toán kết quả kinh doanh

Hiện nay, công ty Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung XĐKQKD cho toàn Cty. Việc XĐKQKD cho toàn công ty dễ làm, đơn giản, nhưng thông tin từ kết quả này chưa phục vụ hữu ích cho các nhà quản lý.

** Tài khoản kế toán phản ánh kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung*

Theo kết quả khảo sát, để theo dõi và hạch toán KQHĐKD, công ty Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung thực hiện mở tài khoản 911 "XĐKQKD" (***phụ lục số 3.13***). TK 911 không được công ty mở cho từng loại hoặc từng nhóm sản phẩm, hàng hóa.

**** Về công tác kế toán quản trị tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung***

Từ kết quả khảo sát và phỏng vấn trực tiếp những người đang làm công tác KTTC, nhà quản trị cho thấy nhu cầu cung cấp thông tin phục vụ quản lý rất cần thiết. Nhưng tthực tế trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung hiện nay, phần KTTC là phần được chú trọng duy nhất, mặc dù các yêu cầu về cung cấp thông tin phục vụ công tác quản lý luôn được đặt ra. Có tình trạng này là do hệ thống kế toán DN vốn vận hành theo chế độ kế toán thống nhất, do Nhà nước ban hành, mà chế độ kế toán hiện nay mới chỉ cập nhật đến nội dung KTTC (trong đó bao gồm kế toán tổng hợp và kế toán chi

tiết ở một số đối tượng). Cho nên công ty đã không tự tìm đến hệ thống kế toán nào khác ngoài hệ thống KTTC.

Đa số nhà quản trị doanh nghiệp chưa đánh giá hết tầm quan trọng của công tác KTQT. Công tác KTQT ở công ty đã được triển khai, tuy nhiên, mới

chỉ dừng lại ở bước đầu thực hiện một số nội dung KTQT CP, DT, KQKD, nhưng chưa có sự phân công trách nhiệm một cách cụ thể, mô hình không rõ ràng.

Về việc xây dựng định mức, dự toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh:

Hiện nay, tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung chưa thực hiện việc xây dựng ĐM, dự toán CP, DT, KQKD. Công ty mới chỉ tiến hành xây dựng "Kế hoạch sản xuất kinh doanh" cho hoạt động SXKD của mình. Công tác xây dựng "Kế hoạch SXKD" ở các Cty mới chỉ đáp ứng được yêu cầu của công tác KTTC, chưa đáp ứng được yêu cầu của KTQT.

Về báo cáo kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh:

Qua khảo sát thực tế cho thấy, báo cáo KTQT tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung thực chất chỉ là các báo cáo kế tài chính toán chi tiết. Những báo cáo này được lập chủ yếu là chi tiết một số chỉ tiêu mà trên các BCTC chưa thể hiện được. Do đó, những báo cáo này chưa thể hiện được chức năng phân tích của báo cáo KTQT. Vì vậy, tác dụng định hướng cho nhà quản trị DN trong việc ra quyết định bị nhiều hạn chế.

Về việc phân tích các thông tin chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh: Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung chưa thực hiện phân tích điểm hòa vốn, cũng như phân tích mối quan hệ CP - doanh thu - lợi nhuận, một trong những phân tích quan trọng trong công tác KTQT.

Một số báo cáo như báo cáo KQHĐKD, bảng cân đối kế toán được công ty phân tích kỹ hơn nhưng cũng chỉ dừng lại ở một số nội dung chủ yếu

để phân tích BCTC như cơ cấu vốn, cơ cấu nợ ngắn hạn, khả năng thanh toán, tỷ suất lợi nhuận, khả năng lưu chuyển vốn...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Sau khi đi vào nghiên cứu thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và kinh doanh kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, tác giả rút ra một số kết luận sau:

Bên cạnh những ưu điểm, công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung còn bộc lộ nhiều tồn tại và hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu về kế toán quản trị. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty cần được hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả thông tin kế toán cung cấp cũng như giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Để làm được điều này, tác giả xin đi vào trình bày chương 3 những giải pháp và điều kiện thực hiện giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung.

CHƯƠNG 4
HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM THỊNH VƯỢNG CHUNG

4.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Để cạnh tranh với các DN cùng lĩnh vực, cùng ngành nghề kinh doanh, yếu tố quyết định thành công cho các DN là phải có hệ thống quản lý khoa học, hiện đại mà kế toán là một công cụ đắc lực trong hệ thống này. Một hệ thống kế toán hoàn chỉnh sẽ giúp các nhà quản trị hiểu rõ về DN mình, từ đó góp phần đưa ra những thông tin chính xác, tạo điều kiện cho sự phát triển, cụ thể:

- Quá trình hội nhập vào kinh tế thế giới đòi hỏi DN Việt Nam phải hoàn thiện hơn nữa về mọi mặt để đảm bảo tăng sức cạnh tranh với thị trường trong nước cũng như mở rộng thâm nhập thị trường các nước khác. Do đó, cần hoàn thiện công tác kế toán nói chung, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.

- Xuất phát từ nhu cầu cung cấp thông tin kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Những thông tin này không chỉ cần thiết cho việc lập BCTC để cung cấp cho các đơn vị bên ngoài mà còn cần thiết cho việc ra quyết định của các nhà quản trị, góp phần xây dựng các chiến lược, chính sách kinh doanh thích hợp.

Công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung còn tồn tại những hạn chế cần khắc phục. Để tăng sức cạnh tranh của mình, cần phải quan tâm hơn nữa đến công tác kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Kế toán tài chính và kế toán quản tị cung cấp thông tin hữu ích về doanh thu, chi phí để nhà quản trị có thể đưa ra được các quyết định chính xác.

Từ thực tế nêu trên cho thấy, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần được hoàn thiện hơn nữa để phù hợp với điều kiện hội nhập và mục tiêu, định hướng phát triển công ty.

4.2. Yêu cầu cơ bản của hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Từ thực trạng kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, việc hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD của công ty là một đòi hỏi khách quan và mang tính cấp thiết, việc hoàn thiện phải đáp ứng yêu cầu cơ bản sau:

- Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần tiếp cận phù hợp với nguyên tắc kế toán, chuẩn mực kế toán quốc tế phù hợp với các quy định của Luật kế toán, Chuẩn mực kế toán và các Chế độ kế toán có liên quan của nhà nước Việt Nam. Luật kế toán, các chuẩn mực kế toán và các thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực chỉ cung cấp một khung pháp lý chung cho các DN. Vì vậy, khi hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD trong công ty Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần có các vận dụng hợp lý các quy định chung đó.

- Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần phải đảm bảo phù hợp với yêu cầu hội

nhập quốc tế. Sự hội nhập về quốc tế sẽ kéo theo sự hội nhập về kế toán, khi thông tin kế toán được xử lý theo những chính sách kế toán quá khác biệt sẽ làm giảm tính hấp dẫn của môi trường đầu tư. Vì vậy, khi hoàn thiện, xây dựng kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm

Thịnh Vượng Chung cần phải đảm bảo phù hợp với nguyên tắc và chuẩn mực kế toán quốc tế. Khi ngôn ngữ kế toán có sự đồng điệu sẽ thuận lợi, thúc đẩy cho quá trình hội nhập kinh tế phát triển.

- Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần bảo đảm phù hợp với môi trường kinh doanh và đặc điểm tổ chức HĐKD, yêu cầu, trình độ QLDN; cần xuất phát từ đặc điểm môi trường kinh doanh và đặc điểm tổ chức HĐKD của công ty để xây dựng, hoàn thiện hệ thống kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tương xứng, có thể phục vụ tốt nhất trong quá trình kinh doanh của công ty.

- Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần thực hiện cả về KTTC, KTQT, nhằm đảm bảo đáp ứng đầy đủ các thông tin cho các đối tượng quan tâm đến thông tin kế toán. Vì đối tượng sử dụng thông tin khác nhau nên yêu cầu nguồn thông tin cung cấp và sử dụng cũng khác nhau. Đối tượng sử dụng thông tin do KTTC cung cấp rất đa dạng, chủ yếu là các đối tượng bên ngoài DN như: Nhà nước, ngân hàng, các tổ chức tài chính, các nhà đầu tư,... do đó thông tin do KTTC cung cấp phải có độ tin cậy, khách quan, có giá trị pháp lý cao, trình bày đảm bảo tính đơn giản, dễ hiểu cho người sử dụng thông tin, đặc biệt thông tin trọng yếu phải được trình bày công khai. Ngược lại, thông tin do KTQT cung cấp lại nhằm phục vụ cho đối tượng trong nội bộ DN. Những thông tin về chi phí, doanh thu, KQKD do KTQT cung cấp có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc ra quyết định, điều hành, QLDN. Chính vì vậy, yêu cầu hàng đầu khi hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu, KQKD là phải đáp ứng yêu cầu quản lý linh hoạt, kịp thời và hữu ích.

4.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

4.3.1. Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung dưới góc độ kế toán tài chính

4.3.1.1. Hoàn thiện kế toán doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Căn cứ vào các quy định về chế độ kế toán, căn cứ vào thực trạng công tác kế toán DT của Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung, tác giả có những đề xuất sau:

** Xác định chính xác nội dung, phạm vi doanh thu:*

Hiện nay, việc xác định nội dung, phạm vi các khoản doanh thu tại công ty chưa thật sự đảm bảo tính hợp lý và thống nhất, công ty chưa được xác định và phân loại đúng nội dung và phạm vi khoản thu từ việc bán phế liệu (bìa caton, thùng đựng hàng).

Để đảm bảo cho việc XĐKQKD được chi tiết và chính xác, bên cạnh việc tính đúng, tính đủ doanh thu của HĐKD, công ty cần phải xác định đúng và tập hợp đúng nội dung doanh thu, làm cơ sở để quản lý các HĐKD được chính xác và hiệu quả. Do đó, số tiền thu được từ bán phế liệu (bìa caton, thùng đựng hàng) tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung phải được tập hợp và hạch toán vào tài khoản 711: "Thu nhập khác" thay vì tập hợp và hạch toán vào tài khoản 5111: "Doanh thu bán hàng hóa" như hiện nay.

Việc xác định đúng và phản ánh chính xác nội dung doanh thu sẽ giúp công ty hạch toán được chính xác lợi nhuận của từng hoạt động. Trên cơ sở đó,

các nhà quản lý sẽ có thông tin chính xác về kết quả kinh doanh của từng hoạt động. Để từ đó, có những quyết sách cũng như các phương án kinh doanh hợp lý.

** Ghi nhận doanh thu*

Với trường hợp khách hàng đã trả trước tiền hàng, công ty đã thực hiện viết hóa đơn, nhưng đến cuối kỳ hàng chưa giao cho khách hàng thì công ty không được coi trị giá số hàng này là đã bán trong kỳ và không được hạch toán vào tài khoản 511 "Doanh thu BH & CCDV" mà chỉ được hạch toán vào tài khoản vào bên có tài khoản 131 "Phải thu của khách hàng" về khoản tiền thu của khách hàng.

Khi tiến hành giao hàng cho khách hành, lúc này công ty mới được hạch toán vào tài khoản 511"Doanh thu BH & CCDV" về giá trị hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với điều kiện ghi nhận doanh thu.

** Áp dụng các chính sách đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, chính sách thu tiền nhanh*

Doanh nghiệp nên có những chính sách ưu đãi với khách hàng quen như chiết khấu thương mại hay chiết khấu thanh toán với những hợp đồng lớn, thanh toán nhanh để khuyến khích người mua để kích thích hoạt động kinh doanh của mình đem lại lợi nhuận hiệu quả hơn.

Để thúc đẩy quá trình bán hàng doanh nghiệp nên xây dựng các chính sách chiết khấu thương mại và chiết khấu thanh toán cụ thể. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, với những đơn đặt hàng lớn hay những khách hàng có tổng giá trị mua hàng trong tháng lớn doanh nghiệp nên cho khách hàng hưởng chiết khấu thương mại, là một khoản giảm giá trên tỷ lệ phần trăm tiền hàng. Khi phát sinh kế toán ghi:

Nợ TK 521.1

Nợ TK 333.1

Có TK 131, 111, 112

Ví dụ: Doanh nghiệp có thể xây dựng một chính sách chiết khấu thương mại như sau: những đơn hợp đồng kinh tế có giá trị hàng hóa:

+ Từ 300 - 500 triệu đồng sẽ được hưởng 1% trên giá trị hàng hóa.

+ Từ 501 - 1.000 triệu đồng được hưởng 1,5% trên giá trị hàng hóa.

+ Từ 1.000 triệu trở lên được hưởng 2 % trên giá trị hàng hóa.

Doanh nghiệp phải có sự tính toán để đặt ra một hạn mức chiết khấu sao cho hiệu quả nhất có thể thúc đẩy quá trình bán hàng mà vẫn đảm bảo hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai, khi khách hàng thanh toán sớm tiền hàng (những đơn đặt hàng lớn, hoặc tổng giá trị thanh toán lớn) Doanh nghiệp cũng nên dành cho khách hàng được hưởng một tỷ lệ chiết khấu thanh toán trên tổng giá thanh toán để kích thích người mua thanh toán nhanh, giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh hạn chế rủi ro trong thanh toán. Và mức chiết khấu này phải được ghi rõ trong hợp đồng kinh tế.

Ví dụ điều kiện (2/10, n/60) tức là khách hàng sẽ được hưởng chiết khấu 2% trên tổng giá trị thanh toán trong vòng 10 ngày từ khi nhận hàng, nếu thanh toán từ ngày 11 đến ngày thứ 60 sẽ phải thanh toán toàn bộ giá trị thanh toán, từ ngày 61 nếu khách hàng chưa thanh toán sẽ phải trả lãi cho doanh nghiệp theo mức lãi suất của Ngân hàng.

Khi phát sinh kế toán ghi sổ:

-Nếu khách hàng trả tiền ngay

Nợ TK 111, 112

Nợ TK 635

Có TK 5111

Có TK 333.1

- Nếu khách hàng trả trong thời hạn được hưởng chiết khấu Nợ TK 111, 112

Nợ TK 635

Có TK131

4.3.1.2. Hoàn thiện kế toán chi phí tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

** Xác định nội dung và phạm vi chi phí kinh doanh*

Việc xác định nội dung, phạm vi các khoản chi phí kinh doanh tại công ty chưa đảm bảo tính hợp lý và thống nhất, một số khoản chi phí chưa được xác định và phân loại đúng nội dung và phạm vi như CP điện nước ở công ty, chi phí xăng xe. Để đảm bảo cho việc XĐKQKD được chi tiết và chính xác, bên cạnh việc tính đúng, tính đủ chi phí của HĐKD, công ty phải xác định đúng nội dung chi phí, làm cơ sở để quản lý và lập dự toán chi phí cho các HĐKD được chính xác và hiệu quả:

+Chi phí liên quan đến xăng xe phục vụ bộ phận quản lý (xe con 5 chỗ) phải được tập hợp và hạch toán vào tài khoản 642 "Chi phí quản lý doanh nghiệp",còn chi phí xăng xe phục vụ bộ phận bán hàng (xe tải chở hàng) phải được tập hợp và hạch toán vào tài khoản 641 "Chi phí bán hàng", không được hạch toán toàn bộ vào TK 641 "Chi phí bán hàng" như hiện nay.

+Các chi phí về điện, nước phát sinh ở công ty, cần phải được tập hợp và hạch toán riêng biệt. Chi phí về điện, nước phát sinh ở khối bán hàng phải được tập hợp và hạch toán vào tài khoản 641 "Chi phí bán hàng". Còn chi phí về điện, nước phát sinh ở khối văn phòng của công ty phải được tập hợp và hạch toán vào tài khoản 641 "Chi phí bán hàng", không được hạch toán toàn bộ vào Chi phí bán hàng như hiện nay. Có nghĩa công ty phải phân bổ chi phí điện, nước cho từng bộ phận riêng biệt.

Việc xác định chính xác nội dung chi phí SXKD là rất quan trọng, nó cho phép công ty có thể tổ chức hạch toán chính xác và đầy đủ các khoản mục chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất, trên cơ sở đó kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí phát sinh, giảm chi phí, tăng lợi nhuận.

** Kế toán hàng tồn kho*

Với đặc thù là DN thương mại nên hàng tồn kho của công ty tương đối lớn. Công ty không trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối kỳ do đó làm ảnh hưởng đến tính trung thực của thông tin về hàng tồn kho, ảnh hưởng đến lợi nhuận trong kỳ báo cáo. Mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho được xác định theo công thức (4.1) như sau:

Mức dự phòng giảm giá hàng tồn kho = *Số lượng hàng tồn kho cuối kỳ kế toán* x (*Giá ghi sổ hàng tồn kho* - *Giá thị trường hàng tồn kho*)

(Nguồn: TT228/2009/TT-BTC)

Mức lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính cho từng loại hàng tồn kho bị giảm giá và tổng hợp toàn bộ vào bảng kê chi tiết. Bảng kê là căn cứ để hạch toán vào giá vốn hàng bán của công ty.

Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho sẽ giúp công ty bù đắp được các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do vật tư, sản phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm giá; không làm ảnh hưởng lớn đến kế hoạch sản xuất của công ty đồng

thời cũng giúp công ty phản ánh đúng giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho khi lập BCTC vào cuối kỳ hạch toán.

** Kế toán dự phòng phải thu khó đòi*

Công ty có số dư trên TK131 "Phải thu khách hàng" tương đối lớn, một số khách hàng nợ lâu qua nhiều năm, vì vậy công ty cần phải trích lập dự phòng phải thu khó đòi bảo sự phù hợp giữa doanh thu và chi phí trong kỳ.

Khi lập dự phòng phải thu khó đòi phải ghi rõ họ tên, địa chỉ, nội dung từng khoản nợ, số tiền phải thu của đơn vị nợ hoặc người nợ trong đó ghi rõ số nợ phải thu khó đòi.

Phải có đầy đủ chứng từ gốc, giấy xác nhận của đơn vị nợ, người nợ về số tiền nợ chưa thanh toán như là các hợp đồng kinh tế, các khế ước về vay

nợ, các bản thanh lý về hợp đồng, các giấy cam kết nợ để có căn cứ lập các bảng kê phải thu khó đòi

Phương pháp tính dự phòng nợ phải thu khó đòi theo công thức (4.2):

Số dự phòng phải thu khó đòi của khách hàng i	=	Số nợ phải thu khó đòi của khách hàng i	x	Mức trích lập dự phòng

(Nguồn: TT228/2009/TT-BTC)

Các khoản dự phòng phải thu khó đòi được theo dõi ở TK 2293- Dự phòng phải thu khó đòi. Theo thông tư 228/TT-BTC mức trích lập được quy định như sau:

+ 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm.

+ 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.

+ 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.

+ 100% giá trị đối với khoản nợ thu từ 3 năm trở lên.

Đối với nợ thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể, người nợ mất tích, bỏ trốn đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đã chết thì công ty dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

Cách lập được tiến hành như sau: Căn cứ vào bảng kê chi tiết nợ phải thu khó đòi, kế toán lập dự phòng: TT200/2014/TT-BTC

Nợ TK 642:

Có TK 2293: Mức dự phòng phải thu khó đòi

Ở các kỳ kế toán sau sẽ xác định lại số dự phòng phải thu khó đòi. Nếu lớn hơn số đã lập kỳ này thì lập bổ sung số còn thiếu, nếu lớn hơn thì hoàn nhập số thừa ghi giảm chi phí:

Nợ TK 2293:

Có TK 642: (chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

Đối với khoản nợ thất thu, sau khi xoá khỏi bảng cân đối kế toán mà công ty lại thu hồi được thì kế toán hạch toán vào TK711 "Thu nhập khác".

4.3.1.3. Hoàn thiện kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Hiện nay, tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung XĐKQKD theo lĩnh vực SXKD. Với cách này, thông tin về kết quả kinh doanh chưa đáp ứng được hết yêu cầu QLDN.

Trong điều kiện hội nhập như hiện nay, thông tin về KQKD càng chi tiết thì càng thuận lợi cho công tác quản lý, nó là yếu tố đảm bảo sự thắng lợi trong các quyết định kinh doanh. Vì vậy, Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung nên XĐKQKD cho từng loại hoặc từng nhóm sản phẩm. Chẳng hạn như sau:

TK 911 XĐKQKD

TK 9111 XĐKQKD bán hàng hóa

TK 91111 XĐKQKD nhóm hàng hóa A

TK 91112 XĐKQKD nhóm hàng hóa B...

TK 9112 XĐKQKD HĐTC

TK 91121 XĐKQKD từ hoạt động cho vay

TK 91122 XĐKQKD từ hoạt động đầu tư...

TK 9113 XĐKQKD từ hoạt động khác

Công ty cần thực hiện tuân thủ việc mở sổ kế toán XĐKQKD theo đúng quy định của hình thức ghi sổ kế toán mà công ty đã lựa chọn, gồm: các loại sổ và kết cấu các loại sổ, quan hệ đối chiếu kiểm tra, trình tự, phương pháp ghi chép các loại sổ kế toán.

4.3.2. Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung dưới góc độ kế toán quản trị

4.3.2.1. Hoàn thiện việc tổ chức bộ máy kế toán phục vụ cho KTQT tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Căn cứ vào quy mô và năng lực kinh tế của đơn vị mình, Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần hoàn thiện bộ máy kế toán hiện có để thực hiện công tác KTQT. Với đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam nói chung và đặc điểm của ngành thương mại nói riêng, Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung nên chọn mô hình KTQT kết hợp với KTTC (***phụ lục số 4.1***). Theo mô hình này hệ thống kế toán quản trị được xây dựng kết hợp để đáp ứng với các yêu cầu khác nhau của công tác quản trị bên cạnh hệ thống kế toán tài chính.

Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận như sau:

- Kế toán trưởng: Chịu trách nhiệm trước ban lãnh đạo về việc tổ chức các hoạt động tài chính và kế toán của doanh nghiệp. Phụ trách chung về công tác KTTC và KTQT, có nhiệm vụ hướng dẫn cho các nhân viên trong phòng về chế độ, chuẩn mực, và tổ chức bộ máy kế toán trong doanh nghiệp. Hỗ trợ cho kế toán trưởng là kế toán tổng hợp và KTQT.

- Kế toán tài chính: Do phụ trách KTTC đảm nhiệm, bộ phận này thực hiện công việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và lập BCTC. Tùy theo quy mô của công ty mà mỗi kế toán viên có thể chịu trách nhiệm một hay nhiều phần hành kế toán.

- Kế toán quản trị: Do phụ trách KTQT đảm nhiệm, xác định cụ thể phương thức quản trị và hệ thống trách nhiệm trong nội bộ doanh nghiệp để làm cơ sở xây dựng các nội dung KTQT tại doanh nghiệp. Bộ phận này thu thập, xử lý và phân tích các thông tin do các kế toán phần hành và kế toán tổng hợp cung cấp, đồng thời kết hợp với việc thu thập thông tin từ các phòng ban khác như phòng kinh doanh, phòng thị trường… phục vụ cho việc cung cấp thông tin cho các chức năng quản trị: hoạch định, tổ chức, điều hành, kiểm soát và ra quyết định.

- Kế toán tổng hợp: Có nhiệm vụ theo dõi các kế toán phần hành, XĐKQKD của toàn doanh nghiệp, theo dõi các nguồn vốn, quỹ, lập các BCTC, xử lý tổng hợp báo cáo KTQT.

- Kế toán thanh toán: Theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tiền mặt và tiền gửi ngân hàng. Lập kế hoạch thu, chi tiền định kỳ và báo cáo nhanh theo yêu cầu của kế toán trưởng, kế toán tổng hợp. Nhận thông tin kế hoạch thu, chi tiền từ các phòng ban: phòng kinh doanh, phòng hành chính, ban giám đốc, kế toán công nợ,… lập báo cáo dự toán thu chi tiền.

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

Tổ chức tập hợp, kết chuyển hoặc phân bổ từng loại chi phí theo đúng đối tượng kế t đã xác định và bằng phương pháp thích hợp đã chọn, cung cấp kịp thời những số liệu thông tin tổng hợp về các khoản mục chi phí và yếu tố chi phí đã quy định.

- Kế toán thuế và công nợ:

+Kế toán thuế: Theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến nghiệp vụ thuế, lập các báo cáo thuế phát sinh tại doanh nghiệp, theo dõi doanh thu bán hàng. Cung cấp thông tin chi tiết về doanh thu cho kế toán tổng hợp, lập sổ chi tiết doanh thu theo từng loại hàng hóa.

+Kế toán công nợ: Theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tình hình công nợ phải thu, phải trả. Nhận thông tin từ phòng kinh doanh, phòng hành chính, các kế toán phần hành, lập kế hoạch thu nợ, trả nợ, sổ chi tiết công nợ theo đối tượng, dự toán thanh toán tiền mua hàng hóa, dự toán thu tiền bán hàng,...

- Kế toán doanh thu và nợ phải thu:

Theo dõi doanh thu bán hàng toàn công ty, lập bảng kê bán ra theo mẫu báo cáo. Cùng với kế toán hàng hóa, kế toán thanh toán đối chiếu các khoản công nợ phát sinh, kiểm tra tính hợp lệ, hợp lý của các phát sinh này. Theo dõi tình hình phát sinh công nợ trong phạm vi quản lý quy định, chi tiết theo từng đối tượng. Phát hiện những bất hợp lý, mất mát cân đối, các hiện tượng nợ đọng, không có khả năng thu hồi báo cáo với kế toán trưởng và ban giám đốc để có phương án xử lý. Lập bảng đối chiếu công nợ theo yêu cầu. Cung cấp số liệu chi tiết, tổng hợp theo yêu cầu quản lý.

- Kế toán tiền lương và bảo hiểm:

Thực hiện việc kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách, chế độ về lao động tiền lương và các khoản trích theo lương. Kiểm tra tình hình sử dụng quỹ tiền lương, quỹ BHXH, BHYT, KPCĐ. Tính toán và phân bổ chính xác, đúng đối tượng các khoản tiền lương, khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ vào chi phí SXKD. Lập báo cáo về lao động, tiền lương, BHXH, BHYT, KPCĐ thuộc phạm vi trách nhiệm của kế toán. Tổ chức phân tích tình hình sử dụng lao động, quỹ tiền lương, quỹ BHXH, BHYT, KPCĐ.

- Kế toán hàng hóa, tài sản cố định:

Theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tình hình nhập, xuất, tồn kho hàng hóa. Cung cấp thông tin về nhập, xuất, tồn hàng hóa cho phòng kinh doanh. Lập các báo cáo như: sổ chi tiết hàng hóa; Bảng tổng hợp

Nhập - Xuất - Tồn hàng hóa, … nhằm cung cấp thông tin về hàng hóa cho nhà quản trị.

4.3.2.2. Hoàn thiện việc phân loại chi phí, doanh thu tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

** Hoàn thiện việc phân loại chi phí phục vụ cho yêu cầu quản trị doanh nghiệp*

Việc phân loại chi phí như hiện nay tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung mới chỉ đáp ứng được nhu cầu thông tin cho KTTC, chưa đáp ứng được nhu cầu thông tin cho KTQT. Công ty nên tiến hành phân loại toàn bộ chi phí SXKD theo quan hệ với mức độ hoạt động. Với cách phân loại chi phí này sẽ đáp ứng được yêu cầu của nhà quản trị của công ty 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 Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung được chia thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Với chi phí hỗn hợp công ty có thể sử dụng phương pháp cực đại - cực tiểu để tách biến phí và định phí trong chi phí hỗn hợp (***phụ lục số 4.2***).

** Hoàn thiện việc phân loại doanh thu*

Cách phân loại doanh thu theo tình hình kinh doanh hiện nay mà công ty đang áp dụng giúp cho công ty xác định doanh thu của từng loại hình hoạt động của công ty, trên cơ sở đó xác định tỷ trọng doanh thu của từng loại hoạt động, đâu là hoạt động mũi nhọn, từ đó có phương án kinh doanh hợp lý. Tuy nhiên, để phục vụ cho nhu cầu thông tin cho các nhà quản trị, công ty nên tiến

hành phân loại doanh thu của đơn vị theo mối quan hệ với điểm hòa vốn. Theo đó, doanh thu của công ty sẽ được chia làm 2 loại: Doanh thu hòa vốn (là doanh thu mà tại đó lợi nhuận của hợp đồng bằng 0 hay doanh thu bằng

chi phí); Doanh thu an toàn (là mức doanh thu lớn hơn doanh thu hòa vốn, thể hiện mức an toàn của hợp đồng)

Với cách phân loại này giúp công ty xác định được điểm hòa vốn hay điểm an toàn cho từng phương án kinh doanh, trên cơ sở đó nhà quản trị đưa ra phương án kinh doanh tối ưu nhất cho công ty của mình.

**Hoàn thiện lập dự toán chi phí, doanh thu, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung*

Trong xu thế hội nhập, việc xây dựng dự toán SXKD hàng năm có vai trò hết sức quan trọng trong mỗi công ty. Căn cứ vào dự toán, Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể xác định rõ các mục tiêu cụ thể, đồng thời cũng sử dụng làm căn cứ đánh giá việc thực hiện sau này, lường trước 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 SXKD hàng năm của doanh nghiệp, dự toán SXKD của các kỳ kinh doanh năm trước, các định mức chi phí tiêu chuẩn.

Công ty cần xây dựng một số dự toán sau: Dự toán kế hoạch tiêu thụ sản phẩm (***phụ lục số 4.3***). Ngoài ra, công ty cần lập bổ sung thêm các dự toán sau:

*Dự toán chi phí bán hàng **(phụ lục số 4.4)***

Công ty cần tiến hành xây dựng dự toán chi phí BH. Đây là việc công ty thực hiện dự kiến các khoản chi phí sẽ phát sinh trong kỳ dự toán ngoài lĩnh vực sản xuất.

Căn cứ để lập dự toán chi phí bán hàng là dự toán tiêu thụ sản phẩm và bảng dự toán của những người có trách nhiệm trong khâu bán hàng lập. Dự toán chi phí bán hàng gồm dự toán biến phí bán hàng và dự toán định phí bán hàng:

+ Dự toán biến phí bán hàng (công thức (4.3)):

Dự toán biến phí bán hàng = Dự toán số lượng sản phẩm tiêu thụ x Định mức biến phí bán hàng

(Nguồn: Giáo trình kế toán quản trị -NXB ĐHLĐ&XH, tr.292)

+ Dự toán định phí bán hàng (công thức (4.4)):

Dự toán định phí bán hàng = Dự toán số lượng sản phẩm tiêu thụ x Định mức định phí bán hàng

(Nguồn: Giáo trình kế toán quản trị -NXB ĐHLĐ&XH, tr.292)

*Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp (**Phụ lục số 4.5**)*

Xây dựng dự toán chi phí QLDN là việc công ty thực hiện dự kiến các khoản chi phí sẽ phát sinh trong kỳ dự toán ngoài lĩnh vực sản xuất.

Căn cứ để lập dự toán chi phí QLDN cũng giống như căn cứ để lập dự toán chi phí bán hàng. Dự toán chi phí QLDN bao gồm dự toán tỷ lệ biến phí QLDN và dự toán tỷ lệ định phí QLDN theo công thức (4.5) và công thức

(4.6) dưới đây:

Dự toán biến phí QLDN = Dự toán biến phí trực tiếp x Tỷ lệ biến phí QLDN

(Nguồn: Giáo trình kế toán quản trị -NXB ĐHLĐ&XH, tr.292)

Dự toán định phí QLDN = Dự toán định phí trực tiếp x Tỷ lệ định phí QLDN

(Nguồn: Giáo trình kế toán quản trị -NXB ĐHLĐ&XH, tr.292)

Dự toán kết quả kinh doanh

Dự toán kết quả kinh doanh phản ánh lợi nhuận dự kiến trong năm kế hoạch nếu mọi kế hoạch xảy ra đúng dự kiến. Đây là một trong những bản dự toán chủyếu trong hệ thống dự toán SXKD của các công ty. Bởi vậy, trong quá trình lập dự toán phải hết sức đảm bảo độ chính xác cần thiết của nó.

Căn cứ để lập dự toán kết quả kinh doanh là dự toán tiêu thụ và các dự toán CP trong kỳ kinh doanh (*phụ lục số 4.6*).

Việc lập dự toán kết quả kinh doanh giúp công ty có thể kiểm soát quá trình thực hiện dự toán của mình, đồng thời là căn cứ để phân tích, đánh giá kết quả kinh doanh của công ty.

4.3.2.3. Hoàn thiện việc phân tích thông tin chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh phục vụ cho việc ra quyết định tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần phải tiến hành phân tích, đánh giá tình hình thực hiện các dự toán, các định mức CP, DT, KQKD sau mỗi kỳ SXKD. Để từ đó, giúp cho các nhà quản lý của công ty có đầy đủ thông tin cho việc ra quyết định cho các phương án kinh doanh tiếp theo.

**** Phân tích biến động giá vốn***

Việc phân tích biến động giá vốn sẽ giúp cho Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể xác định được khả năng tiềm tàng, nguyên nhân chủ quan khách quan tác động đến sự tăng giảm giá vốn thực tế so với kế hoạch đặt ra trước đó. Từ đó, giúp nhà quản lý có những giải pháp đúng đắn và kịp thời để chấn chỉnh hoặc tiếp tục phát huy những biến động đó theo hướng có lợi cho công ty.

Phân tích biến động giá vốn là việc đi phân tích nguyên nhân chênh lệch giữa giá vốn thực tế phát sinh với giá vốn dự toán cho khối lượng hàng

hóa tiêu thụ thực tế. Nguyên nhân biến động về giá vốn có thể là do giá cả, chất lượng hoặc cũng có thể là do số lượng hàng hóa tiêu thụ

Biến động giá vốn hàng hóa được xác định bằng các công thức (4.7) và công thức (4.8) sau:

Δg = (Gtt – Gđm) x SLtt

Δsl= (SLtt – Slđm) x Gđm

Trong đó:

Δg: Biến động về giá

Δsl: Biến động về lượng

Gtt: Đơn giá thực tế hàng hóa

Gđm: Đơn giá định mức hàng hóa

Sltt: Số lượng hàng hóa thực tế

Slđm: Số lượng hàng hóa định mức/tiêu chuẩn

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.313) Nếu có chênh lệch giữa lượng và giá hàng hóa tiêu thụ thực tế so với ĐM thì cần xác định rõ nguyên nhân. Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể lập Bảng phân tích biến động về khoản mục giá vốn như sau (***phụ lục số 4.7***).

**** Phân tích biến động doanh thu***

Doanh thu là một chỉ tiêu rất quan trọng trong Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung , nó thể hiện được mức độ đáp ứng nhu cầu khách hàng về các sản phẩm thuốc của công ty. Doanh thu cần được phân tích thông qua việc đánh giá tổng quát chung, sau đó đi xem xét từng chỉ tiêu cơ bản về các hoạt động đem lại doanh thu.

Phương pháp phân tích doanh thu chủ yếu dựa trên cơ sở so sánh các chỉ tiêu giữa các kỳ nghiên cứu. Công thức để xác định biến động doanh thu được xác định theo công thức (4.9) như sau:

Biến động tổng quát: Doanh thu thực tế - Doanh thu định mức.

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.313)

Trong đó: Doanh thu thực tế là mức doanh thu tương ứng với số lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế. Doanh thu định mức là mức doanh thu dự kiến ứng

với số lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế (còn gọi là doanh thu linh hoạt) và giá bán định mức, được xác định bằng các công thức (4.10) và công thức (4.11) sau:

Δg = (GBbtt – GBđm) x SLtt

Δsl = (SLtt – SLđm) x GBđm

Trong đó:

Δg: Biến động về giá

Δsl: Biến động về lượng GBtt: Giá bán thực tế đơn vị

GBđm: Giá bán định mức/tiêu chuẩn đơn vị

SLtt: Số lượng thực tế

SLđm: Số lượng định mức/tiêu chuẩn

(Nguồn: Giáo trình kế toán tài chính -NXB Tài chính,tr.313)

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể sử dụng các chỉ tiêu khác nhau để phân tích (***phụ lục 4.8***)

Việc phân tích doanh thu sẽ cho phép Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể so sánh, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch của các chỉ tiêu theo các khoản thời gian đồng thời tìm ra nguyên nhân của việc tăng, giảm doanh thu theo kế hoạch và thực hiện. Từ đó có các giải pháp đúng đắn, kịp thời nhằm nâng cao doanh thu theo từng hoạt động.

**** Phân tích hệ thống báo cáo quản trị của Công ty***

Để biết được tình hình thực hiện dự toán tiêu thụ, bán hàng... trong kỳ so với kế hoạch đặt ra. Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung 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 và số tương đối. Ngay sau khi các chênh lệch được tính

toán, nhà quản trị cần quyết định chênh lệch nào cần tiếp tục điều tra thêm. Bởi vì có rất nhiều chênh lệch nên nhà quản trị 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 xét có thể là độ lớn của khoản chênh lệch và khả năng kiểm soát chênh lệch.

Để đáp ứng được nhu cầu thông tin KTQT cho các nhà quản lý. Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cần lập các Báo cáo quản trị sau:

Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

Việc phân tích báo cáo kết quả kinh doanh sẽ cho phép công ty đánh giá được các mặt hoạt động của mình trên các chỉ tiêu DT, CP, lợi nhuận. Có thể so sánh bằng số tương đối hoặc số tuyệt đối để thấy được mức độ biến động của lợi nhuận; đồng thời cũng có thể đánh giá để thấy được cơ cấu lãi của công ty bằng cách so sánh tỷ trọng lãi của từng hoạt động trong tổng lãi qua các năm để thấy được nguồn lợi nhuận chính của công ty do hoạt động nào mang lại (***phụ lục số 4.9***)

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

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

Bảng phân tích báo cáo kết quả kinh doanh bộ phận phải thể hiện được các tiêu chí sau đây: DT bán hàng, tổng BP, tổng số dư đảm phí, ĐP thuộc tính, số dư bộ phận, ĐP chung, thu nhập thuần trước thuế TNDN, CP thuế TNDN, thu nhập thuần sau thuế TNDN...(***phụ lục số 4.10***).

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 của công ty thấy được các nguyên nhân chủ quan, khách quan, các khả năng tiềm tàng. Từ đó, công ty sẽ có những giải pháp đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ, thu hồi vốn nhanh, thúc đẩy sản xuất phát triển.

Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung có thể lập Bảng phân tích báo cáo bán hàng theo mẫu (***phụ lục số 4.11***)

4.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

4.4.1. Về phía Nhà nước

Mỗi DN như là một tế bào của nền kinh tế quốc dân, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của quốc gia. Để các DN phát triển, không thể thiếu sự giúp đỡ, tạo điều kiện từ phía Nhà nước. Hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi DN chịu sự tác động lớn từ các chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô của Nhà nước. Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung cũng không là một ngoại lệ. Công ty muốn hoạt động có hiệu quả thì cũng cần sự khuyến khích và hỗ trợ từ phía Nhà nước. Nhà nước có chức năng quản lý kinh tế ở tầm vĩ mô. Để thực hiện yêu cầu này, Nhà nước cần làm một số công việc sau:

Thứ nhất: Nhà nước cần ổn định nền kinh tế vĩ mô, duy trì tỷ giá hối đoái, nới lỏng quy định cho vay ngoại tệ đối với các DN nhập khẩu.

Thứ hai: Nhà nước cần nhanh chóng hoàn thiện một các đồng bộ việc cải cách hệ thống pháp lý có liên quan đến kế toán đó là xác định và ban hành

một cách đầy đủ, hoàn chỉnh hệ thống văn bản, chuẩn mực, chế độ và các quy định pháp lý khác chi phối đến công việc kế toán. Nhằm tạo ra khuôn khổ pháp lý để thực thi công tác phù hợp với đặc điểm, yêu cầu và trình độ quản

lý hiện nay ở Việt Nam, nâng cao địa vị pháp lý và luật hóa công tác kế toán, đáp ứng được yêu cầu khi nền kinh tế đã hội nhập sâu vào kinh tế thế giới.

Thứ ba: Nhà nước cần hoàn thiện về lý luận kế toán quản trị ở Việt Nam bao gồm các nội dung: Xác định rõ phạm vi kế toán tài chính và kế toán quản trị trong các DN. Xác định mô hình kế toán quản trị cho các loại hình DN: Xây dựng cơ bản; DN thương mại; DN dịch vụ;…. Xác lập kế toán quản trị theo từng quy mô: DN có quy mô lớn; Quy mô trung bình; Quy mô nhỏ.

Thứ tư: Bộ Tài chính với tư cách là cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động kế toán cần nhanh chóng hoàn thiệ hệ thống kế toán, các quy định liên quan đến kế toán và phối hợp với cơ quan chức năng có sự hướng dẫn cụ thể hơn nữa về kế toán quản trị đối với DN, tập trung một số nội dung: Phân loại chi phí; số lượng, nội dung khoản mục giá thành sản phẩm, dịch vụ. Xác định các trung tâm chi phí theo từng lĩnh vực khác nhau. Yêu cầu hạch toán chi tiết về thu nhập, các phương pháp tập hợp chi phí theo đối tượng hạch toán, các phương pháp đánh giá sản phẩm dở dang, các phương pháp tính giá thành, các loại dự toán, các loại báo cáo kế toán quản trị, các chỉ tiêu phân tích tài chính DN,…. Mặc khác, cũng cần phải nghiên cứu để ban hành mới hoặc sửa

đổi, bổ sung những quy định về mặt cơ chế quản lý cho phù hợp, đồng bộ với kế toán quản trị tại các DN.

Thứ năm: Các cơ sở đào tạo và nghiên cứu cần phải tăng cường việc nghiên cứu để hoàn chỉnh về mặt lý luận một cách thuyết phục về bản chất, đối tượng, nội dung, phạm vi, phương pháp nghiên cứu,… của kế toán quản trị nói chung và kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh nói riêng. Đồng thời cần tăng cường việc giảng dạy bồi dưỡng kiến thức về sự cần thiết và hiệu quả của việc tổ chức công tác kế toán quản trị trong các DN.

Mặt khác, trong quá trình giảng dạy cần phải nhấn mạnh, tăng cường và khẳng định chức năng tổ chức thu thập, xử lý và cung cấp thông tin phục vụ yêu cầu quản lý, kiểm soát DN của hệ thống kế toán DN.

Thứ sáu: Nhà nước, Bộ Tài chính, các cơ sở đào tạo và nghiên cứu nên phát hành nhiều tài liệu, sách tham khảo, tài liệu hướng dẫn thực hành các tình huống cụ thể về kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh nhằm giúp các DN có thể tiếp cận dễ dàng hơn với các kiến thức mới.

4.4.2. Về phía Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung

- Nhà quản trị cần đặt lợi ích của DN lên hàng đầu, quan tâm đến công tác dự toán hoạt động sản xuất kinh doanh của DN trong tương lai, tập trung xây dựng và lựa chọn các phương án sản xuất kinh doanh trên cơ sở các thông tin đáng tin cậy, chú trọng việc xây dựng định mức, dự toán và kế hoạch để thực hiện tốt chức năng kiểm soát quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tổ chức đào tạo, tự đào tạo lại nhằm nâng cao nhận thức và hiểu biết cho đội ngũ cán bộ quản lý những kiến thức về kinh tế thị trường, các văn bản pháp quy về quản lý nói chung, về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh nói riêng. Đặc biệt, tiến hành đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ kế toán những kiến thức và kinh nghiệm vận dụng về kế toán quản trị trong DN.

- Xác định mục tiêu và xây dựng mô hình kế toán quản trị trong đó kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là trọng tâm, phù hợp với đặc thù kinh doanh của DN. Đồng thời, hoàn thiện tổ chức bộ mày kế toán quản trị nhằm xây dựng hệ thống thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin trong DN theo hướng tăng cường kiểm soát và quản lý chi phí.

- Tổ chức trang bị các phương tiện kỹ thuật và ứng dụng công nghệ thông tin để thu thập và xử lý thông tin nhanh chóng.

Trên đây là những ý kiến đóng góp của cá nhân nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung. Để những ý kiến đóng góp trên được hoàn thiện, rất mong có sự góp ý từ phòng kế toán của công ty và của thầy cô trong Hội đồng chấm luận văn.

4.5. Hạn chế của đề tài và hướng nghiên cứu trong tương lai

Trong phạm vi nghiên cứu, luận văn đã thực hiện một số nội dung sau:

1. Luận văn đã làm rõ cơ sở lý luận về kế toán DT, CP, KQKD trong các DN.

2. Trên cơ nghiên cứu chuẩn mực kế toán quốc tế về kế toán DT, CP, KQKD luận văn đã đưa mô hình kế toán nói chung và kế toán DT, CP, KQKD nói riêng áp dụng cho các DN thương mại ở Việt Nam.

3. Thực hiện nghiên cứu, phân tích thực trạng kế toán DT, CP, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung. Trên cơ sở đó, luận văn đã chỉ ra được những ưu điểm, tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại đó.

4. Luận văn đã đề xuất nội dung các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán DT, CP, KQKD và điều kiện để thực hiện các giải pháp này.

Với những nội dung đã thực hiện, luận văn đáp ứng được mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Tuy nhiên, do tính chất phức tạp trong mô hình quản lý của các DN Việt Nam; sự phong phú đa dạng của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong điều kiện hội nhập kinh tế; sự nhận thức và kinh nghiệm của cá nhân tác giả còn nhiều hạn chế. Bên cạnh đó, luận văn chỉ nghiên cứu đối với một DN (Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung).

Hướng nghiên cứu trong tương lai: Luận văn có thể được phát triển trong tương lai đối với việc nghiên cứu doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại các DN có quy mô lớn, trong nhiều lĩnh vực khác nhau (lĩnh vực xây lắp, Dầu khí; Than và Khoáng sản; Bưu chính viễn thông; DN ngành Thép;…)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận kế toán DT, CP, KQKD trong các doanh nghiệp ở chương 2 và thực trạng kế toán DT, CP, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung ở chương 3, luận văn đã đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán DT, CP, KQKD tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung trên cả hai góc độ KTTC và KTQT. Trên phương diện KTTC, luận văn đề xuất hoàn thiện về xác định nội dung và phạm vi CP; xác định nội dung và phạm vi DT; phương pháp kế toán DT, CP, KQKD. Trên phương diện KTQT, luận văn đề xuất hoàn thiện mô hình tổ chức bộ máy theo mô hình kết hợp giữa KTTC và KTQT; lập dự toán. Ngoài ra, luận văn còn làm rõ được các điều kiện để đảm bảo các giải pháp đề xuất được khả thi cả về phía nhà nước, các cơ quan chức năng và đối với Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung.

KẾT LUẬN

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

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

Nghiên cứu đề tài ***"Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung"***, nhằm giúp công ty hoàn thiện công tác kế toán chi phí, doanh thu, KQKD đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế, nhằm góp phần giúp công ty phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường.

Trong quá trình nghiên cứu, do hạn chế về mặt kiến thức, luận văn không thể giải quyết triệt để và không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong

nhận được sự đóng góp, bổ sung ý kiến từ Quý thầy cô, các nhà khoa học, các chuyên gia và bạn đọc để luận văn được hoàn thiện tốt hơn.

Em gửi lời cảm ơn chân thành đến **PGS.TS. Phạm Đức Hiếu** đã tận tình giúp đỡ, tạo điều kiện để em hoàn thành luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC PHỤ LỤC

1. Phụ lục số 1.1: Phiếu điều tra dành cho kế toán
2. Phụ lục số 1.2: Phiếu điều tra dành cho nhà quản lý
3. Phụ lục số 1.3: Danh sách cá nhân thực hiện phỏng vấn
4. Phụ lục số 2.1: Sơ đồ kế toán doanh thu BH và CCDV
5. Phụ lục số 2.2: Sơ đồ kế toán doanh thu HĐTC
6. Phụ lục số 2.3: Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo PPKKTX
7. Phụ lục số 2.4: Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo PPKKĐK
8. Phụ lục số 2.5: Sơ đồ kế toán chi phí bán hàng
9. Phụ lục số 2.6: Sơ đồ kế toán chi phí QLDN
10. Phụ lục số 2.7: Sơ đồ kế toán kết quả HĐKD
11. Phụ lục số 2.8: Quy trình thu thập thông tin về chi phí
12. Phụ lục số 3.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Dược phẩm Thịnh Vượng Chung
13. Phụ lục số 3.2: Sơ đồ bộ máy kế toán
14. Phụ lục số 3.3: Tổng hợp kết quả điều tra, khảo sát thực tế (Kế toán)
15. Phụ lục số 3.4: Tổng hợp kết quả điều tra, khảo sát thực tế (Nhà quản lý)
16. Phụ lục số 3.5: Sổ chi tiết TK 511
17. Phụ lục số 3.6: Sổ cái TK 511
18. Phụ lục số 3.7: Sổ cái TK 515

19. Phụ lục số 3.8: Sổ chi tiết TK 632
20. Phụ lục số 3.9: Sổ cái TK 632
21. Phụ lục số 3.10: Sổ cái TK 635
22. Phụ lục số 3.11: Sổ cái TK 641
23. Phụ lục số 3.12: Sổ cái TK 642
24. Phụ lục số 3.13: Sổ cái TK 911

25. Phụ lục số 4.1: Sơ đồ bộ máy kế toán có bộ phận kế toán quản trị theo mô hình kết hợp
26. Phụ lục số 4.2: Phân loại chi phí theo quan hệ của chi phí với khối lượng công việc
27. Phụ lục số 4.3: Dự toán tiêu thụ sản phẩm
28. Phụ lục số 4.4: Dự toán chi phí bán hàng
29. Phụ lục số 4.5: Dự toán chi phí QLDN
30. Phụ lục số 4.6: Dự toán kết quả kinh doanh
31. Phụ lục số 4.7: Phân tích biến động giá vốn
32. Phụ lục số 4.8: Phân tích biến động doanh thu
33. Phụ lục số 4.9: Phân tích biến động Báo cáo kết quả hoạt động SXKD
34. Phụ lục số 4.10: Phân tích biến động Báo cáo kết quả kinh doanh bộ phận
35. Phụ lục số 4.11: Phân tích báo cáo bán hàng