

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO      BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ GIAO THÔNG VẬN TẢI**

**NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG**

**HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC  
ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN  
NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kế toán doanh nghiệp**

**Mã số: 834 03 01**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ**

**Người hướng dẫn khoa học:**

**PGS. TS. TRẦN MẠNH DŨNG**

**Hà Nội, Năm 2021**

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn Thạc sĩ với đề tài “*Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam*” là công trình nghiên cứu riêng của tôi dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giáo viên hướng dẫn **PGS. TS. Trần Mạnh Dũng**.

Các số liệu có nguồn gốc rõ ràng, kết quả trình bày trong luận văn thu thập, xử lý trong quá trình nghiên cứu là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào trước đây.

*Hà Nội, ngày tháng năm 2021*

**TÁC GIẢ LUẬN VĂN**

**Nguyễn Thị Lan Hương**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành nghiên cứu này, Tôi xin chân thành cảm ơn các quý thầy, cô giáo của Khoa Kinh tế vận tải - Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải, đã truyền đạt cho tôi những kiến thức hữu ích về kế toán trong suốt quá trình học tập tại trường.

Xin được gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo, và cán bộ nhân viên của Công ty Cổ phần Nông dược Unichem Việt Nam đã tạo mọi điều kiện cung cấp các tài liệu liên quan đến nội dung đề tài.

Đặc biệt, tôi cũng bày tỏ lòng cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến giáo viên hướng dẫn **PGS. TS Trần Mạnh Dũng**, người đã tận tình hướng dẫn và giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn **“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam”**.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, nhưng do kinh nghiệm thực tế và thời gian nghiên cứu còn hạn chế nên luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và các bạn học viên để luận văn được hoàn thiện hơn.

Tôi xin trân trọng cảm ơn!

*Hà Nội, ngày tháng năm 2021*

**TÁC GIẢ LUẬN VĂN**

**Nguyễn Thị Lan Hương**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN .....	i
LỜI CẢM ƠN .....	ii
MỤC LỤC .....	iii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	vi
DANH MỤC BẢNG .....	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ .....	viii
DANH MỤC PHỤ LỤC.....	ix
TRÍCH YẾU LUẬN VĂN .....	xi
MỞ ĐẦU .....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Tổng quan nghiên cứu .....	2
3. Mục tiêu nghiên cứu .....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....	4
5. Phương pháp nghiên cứu .....	4
6. Kết cấu của đề tài .....	5
<b>Chương 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG VÀ YÊU CẦU QUẢN LÝ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>6</b>
<i>1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại .....</i>	<i>6</i>
<i>1.1.2. Yêu cầu quản lý doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại .....</i>	<i>7</i>
<b>1.2. KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN TÀI CHÍNH .....</b>	<b>12</b>
<i>1.2.1. Kế toán doanh thu.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2. Kế toán chi phí.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.3. Kế toán kết quả kinh doanh .....</i>	<i>23</i>
<b>1.3. KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH THEO MỤC TIÊU CỦA KẾ TOÁN QUẢN TRỊ .....</b>	<b>24</b>

1.3.1. Lập định mức, dự toán về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh.....	24
1.3.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ việc ra quyết định của doanh nghiệp.....	29
1.3.3. Phân tích chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động để kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận.....	32
<b>Kết luận Chương 1 .....</b>	<b>36</b>
<b>Chương 2 THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM .....</b>	<b>37</b>
<b>2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM.....</b>	<b>37</b>
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	37
2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	38
2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty .....	41
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty.....	44
<b>2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN TÀI CHÍNH.....</b>	<b>50</b>
2.2.1. Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty.....	50
2.2.2. Thực trạng kế toán chi phí tại Công ty.....	55
2.2.3. Thực trạng kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty .....	59
<b>2.3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ .....</b>	<b>62</b>
2.3.1. Hệ thống định mức, dự toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp.....	63
2.3.2. Báo cáo kế toán quản trị về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp.....	64
2.3.3. Phân tích các thông tin doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ yêu cầu quản trị tại doanh nghiệp.....	65

<b>2.4. NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM.....</b>	<b>66</b>
2.4.1. <i>Ưu điểm.....</i>	66
2.4.2. <i>Những hạn chế và nguyên nhân.....</i>	68
2.4.3. <i>Nguyên nhân.....</i>	72
<b>Kết luận Chương 2.....</b>	<b>73</b>
<b>Chương 3 CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM.....</b>	<b>74</b>
<b>3.1. Định hướng phát triển và nguyên tắc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.....</b>	<b>74</b>
3.1.1. <i>Định hướng phát triển của Công ty.....</i>	74
3.1.2. <i>Nguyên tắc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty.....</i>	75
<b>3.2. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.....</b>	<b>75</b>
3.2.1. <i>Các giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán tài chính.....</i>	75
3.2.2. <i>Các giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán quản trị.....</i>	78
<b>3.3. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN GIẢI PHÁP.....</b>	<b>85</b>
3.3.1. <i>Về phía Nhà nước.....</i>	85
3.3.2. <i>Về phía Công ty.....</i>	86
<b>Kết luận Chương 3.....</b>	<b>88</b>
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>89</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>90</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>92</b>

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

<b>Chữ viết tắt</b>	<b>Giải thích chữ viết tắt</b>
BTC	Bộ Tài chính
BH & CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
BVMT	Bảo vệ môi trường
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
CP	Chi phí
DT	Doanh thu
DNN	Doanh nghiệp nhỏ
GTGT	Giá trị gia tăng
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
HĐKT	Hợp đồng kinh tế
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KTTC	Kế toán tài chính
KTQT	Kế toán quản trị
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
TT	Thông tư
TK	Tài khoản
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XK	Xuất khẩu
NVLTT	Nguyên vật liệu trực tiếp
NCTT	Nhân công trực tiếp

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Báo cáo kết quả kinh doanh theo chức năng của chi phí.....	35
Bảng 1.2: Báo cáo kết quả kinh doanh theo cách ứng xử của chi phí .....	35
Bảng 3.1: Hệ thống các tài khoản theo mặt hàng.....	77
Bảng 3.2: Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu.....	77
Bảng 3.3: Bảng báo cáo bán hàng.....	78
Bảng 3.4: Dự toán doanh thu .....	80
Bảng 3.5: Bảng dự toán Giá vốn hàng bán .....	81
Bảng 3.6: Bảng báo cáo bộ phận.....	83



## **DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty .....	39
Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty .....	42
Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung .....	47
Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính .....	48

## **DANH MỤC PHỤ LỤC**

PHIẾU ĐIỀU TRA, KHẢO SÁT .....	92
Phụ lục 1.1: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.....	101
về doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ .....	101
Phụ lục 1.2: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.....	102
về doanh thu hoạt động tài chính .....	102
Phụ lục 1.3: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về thu nhập khác .....	103
Phụ lục 1.4: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.....	104
về giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	104
Phụ lục 1.5: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.....	105
về giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.....	105
Phụ lục 1.6: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí bán hàng ...	106
Phụ lục 1.7: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN.....	107
Phụ lục 1.8: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí HĐTC .....	108
Phụ lục 1.9: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí khác .....	109
Phụ lục 1.10: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu.....	110
về chi phí thuê thu nhập doanh nghiệp .....	110
Phụ lục 1.11: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về xác định KQKD .	111
Phụ lục 2.1: Hóa đơn GTGT số 0000845 .....	112
Phụ lục 2.2: Phiếu xuất kho số 16.....	113
Phụ lục 2.3: Phiếu thu số 27.....	114
Phụ lục 2.4: Sổ chi tiết TK5111 .....	115
Phụ lục 2.5: Sổ chi tiết TK5112 .....	117
Phụ lục 2.6: Sổ nhật ký chung.....	119
Phụ lục 2.7: Sổ cái TK 511 .....	126
Phụ lục 2.8: Sổ cái TK 515 .....	128
Phụ lục 2.9: Sổ cái TK 711 .....	129
Phụ lục 2.10: Sổ chi tiết TK6321 .....	130
Phụ lục 2.11: Sổ chi tiết TK6322 .....	132
Phụ lục 2.12: Sổ cái TK 632 .....	134
Phụ lục 2.13: Sổ chi tiết TK6421 .....	136

Phụ lục 2.14: Sổ chi tiết TK6422 .....	137
Phụ lục 2.15: Sổ cái TK 642 .....	140
Phụ lục 2.16: Sổ cái TK635 .....	141
Phụ lục 2.17: Báo cáo kết quả kinh doanh .....	142

## TRÍCH YẾU LUẬN VĂN

**Tên đề tài luận văn:** *Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam*

Học viên: **Nguyễn Thị Lan Hương**

Khóa: **K3CH1**

Người hướng dẫn khoa học: **PGS. TS Trần Mạnh Dũng**

### **Tóm tắt nội dung của luận văn**

#### **a) Tính cấp thiết của đề tài**

Trong nền kinh tế năng động như Việt Nam, các doanh nghiệp phải không ngừng nỗ lực cải tiến năng suất, chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh để có thể đứng vững và phát triển trên thị trường. Để ra được những quyết định chính xác, những nhà quản lý phải có những thông tin đầy đủ và được cập nhật kịp thời. Do đó vai trò của kế toán cũng ngày càng trở nên quan trọng và cần thiết trong các doanh nghiệp.

Tuy nhiên do nhiều yếu tố khách quan lẫn chủ quan mà hiện tại mà phần hành kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại *Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam* chưa đạt được như kỳ vọng và chưa đưa ra được các thông tin mang tính then chốt để giúp cho việc ra quyết định kinh tế. Do đó, tác giả đã lựa chọn đề tài: “*Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Nông dược Unichem Việt Nam*” làm đề tài nghiên cứu ở cấp độ thạc sĩ.

#### **b) Mục đích, đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

**Mục đích:** Hệ thống hóa những vấn đề lý luận và đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại đơn vị này theo cả góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

**Đối tượng:** Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông dược Unichem Việt Nam.

#### **Phạm vi nghiên cứu:**

+ *Về không gian:* Nghiên cứu gắn với Công ty Cổ phần Nông dược Unichem Việt Nam.

+ *Về thời gian:* Nguồn số liệu được thu thập tại Công ty Cổ phần Nông dược Unichem Việt Nam từ năm 2017 đến năm 2019.

### **c) Phương pháp nghiên cứu**

Đề tài thu thập dữ liệu cả sơ cấp (qua phỏng vấn, điều tra, khảo sát ...) và dữ liệu thứ cấp (qua các tài liệu sẵn có liên quan đến chủ đề nghiên cứu. Dựa vào dữ liệu thu thập được, tác giả sử dụng phương pháp tổng hợp phân tích, so sánh, bàn luận, đánh giá và trình bày mô tả trong luận văn.

### **d) Các kết quả nghiên cứu**

- Kết quả nghiên cứu của luận văn là nguồn tài liệu tham khảo phục vụ công tác hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

- Hoàn thiện quy trình quản lý, nêu ra những tồn tại, vướng mắc, yếu kém trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Tăng cường năng lực quản lý và cung cấp một cái nhìn tổng quan về quy trình quản lý kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

**Người hướng dẫn khoa học**

**Tác giả**

**PGS. TS. Trần Mạnh Dũng**

**Nguyễn Thị Lan Hương**

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong một nền kinh tế năng động như Việt Nam, các doanh nghiệp phải không ngừng nỗ lực cải tiến năng suất, chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh để có thể đứng vững và phát triển trên thị trường. Để ra được những quyết định chính xác, những nhà quản lý phải có những thông tin đầy đủ và được cập nhật kịp thời. Do đó vai trò của kế toán cũng ngày càng trở nên quan trọng và cần thiết trong các doanh nghiệp.

Phần hành kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong công tác kế toán của từng đơn vị doanh nghiệp. Và đối với các Công ty Thương mại nó còn đóng vai trò then chốt trong việc giúp Ban điều hành nắm vững tình hình tài chính của doanh nghiệp và từ đó có các quyết định hợp lý, kịp thời để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp mình.

Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam là một trong những số đó. Là một Công ty luôn chú trọng công tác quản lý chất lượng từ khâu nhập nguyên liệu đến khâu sản xuất gia công đóng gói, bảo quản, vận chuyển và phân phối sản phẩm, nhờ đó khi đến với khách hàng, sản phẩm của Công ty luôn giữ được chất lượng cao và ổn định. Song song với chất lượng sản phẩm, Công ty rất chú trọng đến công tác khoa học kỹ thuật, công tác này luôn đặt ở vị trí quan trọng hàng đầu trong hoạt động của Công ty. Ngay từ những ngày đầu thành lập Công ty đã đề cao công tác này, đầu tư trang thiết bị phù hợp và đội ngũ nhân sự giỏi để thực hiện tốt yêu cầu của Ban giám đốc. Tuy nhiên do nhiều yếu tố khách quan lẫn chủ quan mà hiện tại phần hành này tại Công ty chưa đạt được hiệu quả tối ưu và chưa đưa ra được các thông tin mang tính then chốt để giúp cho việc ra quyết định điều hành.

Do vậy mà tôi lựa chọn đề tài: ***“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam”*** để nghiên cứu với mong muốn khi hoàn thành sẽ góp phần định hướng cho công tác kế toán phần hành này tại doanh nghiệp.

## 2. Tổng quan nghiên cứu

Chủ đề về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã được rất nhiều tác giả nghiên cứu. Có thể nói đây là vấn đề quan trọng trong bất kỳ doanh nghiệp nào và tính thời sự của nó luôn là một vấn đề mà nhiều học giả đã và đang theo đuổi. Tiêu biểu là các nghiên cứu sau:

- Tác giả Nguyễn Thị Diệp, luận văn thạc sĩ “*Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Truyền thông, Truyền hình Hà Nội*” năm 2012 đã khái quát được những nội dung về mặt lý luận liên quan đến doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, đồng thời luận văn cũng đưa ra được những bất cập trong quá trình hạch toán doanh thu, chi phí và chỉ ra những giải pháp nhằm hoàn thiện. Tuy nhiên, luận văn chưa đưa ra được những giải pháp chi tiết cụ thể nhằm hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán chi tiết.

- Tác giả Nguyễn Thị Ngọc Mai, luận văn thạc sĩ “*Kế toán doanh thu và chi phí tại các Công ty Tư vấn và Thiết kế Xây dựng ở tỉnh Bình Định*” năm 2013 đã hệ thống được những nội dung về mặt lý luận liên quan đến doanh thu, chi phí đồng thời luận văn cũng chỉ nghiên cứu, đánh giá công tác kế toán doanh thu, chi phí trên góc độ kế toán tài chính mà chưa đánh giá được công tác kế toán chi tiết kế toán doanh thu, chi phí phục vụ cho nhu cầu quản trị. Ngoài ra luận văn cũng chưa chỉ ra sự khác biệt giữa kế toán Việt Nam và kế toán quốc tế về công tác kế toán doanh thu và chi phí.

- Tác giả Tô Thị Ân, luận văn thạc sĩ “*Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD tại Công ty TNHH Obig Việt Nam*” năm 2016 đã nghiên cứu những vấn đề liên quan đến doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính. Qua việc khảo sát, nghiên cứu thực tiễn phần hành này tại công ty Obig Việt Nam tác giả đã đưa ra các giải pháp hoàn thiện. Tuy vậy thì tác giả chưa đề cập nhiều đến mảng kê toán quản trị. Các giải pháp đưa ra cũng chưa khớp với các yếu điểm và điểm đặc thù của công ty, do vậy mà chưa có tính thuyết phục cao.

- Tác giả Nguyễn Thị Mai Hoa, luận văn thạc sĩ “*Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Thương mại và Kinh*

doanh vật liệu xây dựng Minh Đức” năm 2017 đã đi sâu vào hệ thống hóa các vấn đề lý luận có liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đặc biệt là ở các doanh nghiệp thương mại. Sau đó tác giả vận dụng lý thuyết trên, kết hợp với quan sát thực tiễn phần hành này tại công ty Minh Đức để phân tích thực trạng của công ty, chỉ ra các ưu, nhược điểm cả dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Từ đó tác giả đã nêu ra các giải pháp thiết thực có thể thực hiện tốt tại doanh nghiệp này nhằm nâng cao chất lượng công tác kế toán nói chung và công tác mảng phần hành này nói riêng. Phần cuối của luận văn, tác giả chỉ rõ để thực hiện được các giải pháp nêu trên thì bên ngoài sự nỗ lực của doanh nghiệp cũng rất cần sự ổn định của nền kinh tế vĩ mô và các chính sách của cơ quan nhà nước.

Có thể thấy, các công trình nghiên cứu đã công bố, đã có nhiều nghiên cứu về công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp dưới góc độ kế toán tài chính hay kế toán quản trị nhưng chủ yếu dưới góc độ kế toán tài chính.

Thông qua các nghiên cứu trên phần nào cho ta thấy được những tồn tại, khó khăn liên quan đến kế toán doanh thu chi phí và kết quả kinh doanh đồng thời các tác giả cũng đưa ra được những ý kiến giải pháp đối với những vấn đề đó. Tuy nhiên cho đến nay chưa có đề tài nào đề cập đến việc nghiên cứu, phân tích, đánh giá và hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem. Vì vậy tôi đã lựa chọn nghiên cứu: "***Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam***".

### **3. Mục tiêu nghiên cứu**

Đề tài đi sâu vào nghiên cứu công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh nhằm hướng tới mục tiêu sau:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.
- Tìm hiểu và phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam. Từ đó



đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại đơn vị này theo cả góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

#### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- *Đối tượng nghiên cứu*

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

- *Phạm vi nghiên cứu*

+ Về không gian: Nghiên cứu gắn với Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

+ Về thời gian: Nguồn số liệu được thu thập tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam Từ năm 2017 đến năm 2019

+ Về nội dung: Đề tài nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam dưới cả góc độ *kế toán tài chính và kế toán quản trị*.

#### **5. Phương pháp nghiên cứu**

- Điều tra và phỏng vấn

Tác giả trao đổi với kế toán tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam về các vấn đề xoay quanh nội dung nghiên cứu của đề tài, đặc biệt kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Đối tượng phỏng vấn là kế toán trưởng và các nhân viên kế toán tại Công ty. Nội dung phỏng vấn: đó là các vấn đề cơ bản như bộ máy tổ chức công tác kế toán của doanh nghiệp, đội ngũ nhân viên kế toán, thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các câu hỏi được đặt ra bao gồm các nội dung về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, những thuận lợi và khó khăn mà bộ máy kế toán của đơn vị gặp phải trong quá trình hạch toán kế toán...làm cơ sở tìm ra các biện pháp khắc phục những khó khăn đó.

- Nghiên cứu tài liệu

+ Trong Công ty: Qua báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, báo cáo doanh thu, bảng phân bổ chi phí, qua các tài liệu nhân viên kế toán cung cấp.

+ Ngoài Công ty: Qua phương tiện truyền thông như website của Công ty, mạng internet, các giáo trình kế toán, các bài báo khoa học, các luận án, luận văn khóa trước.

- Phân tích so sánh

Trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam, tác giả tiến hành so sánh giữa lý luận với thực tế kế toán tại các doanh nghiệp. Cụ thể: so sánh kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh giữa các doanh nghiệp cùng ngành với nhau, đối chiếu số liệu trên chứng từ gốc với số liệu trên sổ, so sánh số liệu trên sổ chi tiết với sổ tổng hợp, đối chiếu số liệu chứng từ gốc và bảng phân bổ với các sổ kế toán có liên quan. So sánh kết quả kinh doanh giữa các năm của Công ty.

- Thống kê, tổng hợp dữ liệu

Được sử dụng để tổng hợp kết quả của các phiếu điều tra, các cuộc phỏng vấn theo từng nội dung cụ thể đã đưa ra, từ đó thực hiện đánh giá, phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty.

## **6. Kết cấu của đề tài**

Luận văn có kết cấu gồm 03 chương như sau:

***Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.***

***Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.***

***Chương 3: Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.***

## Chương 1

# CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

## 1.1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG VÀ YÊU CẦU QUẢN LÝ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

### 1.1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại

#### - Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại

Hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông phân phối hàng hóa trên thị trường buôn bán của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau. Hoạt động thương mại có đặc điểm sau:

- Lưu chuyển hàng hóa trong kinh doanh thương mại bao gồm hai giai đoạn: mua hàng và bán hàng không qua khâu chế biến làm thay đổi hình thái vật chất của hàng.

- Đối tượng kinh doanh thương mại là các loại hàng hóa phân theo từng ngành hàng:

+ Hàng vật tư, thiết bị (tư liệu sản xuất - kinh doanh)

+ Hàng công nghệ phẩm tiêu dùng

+ Hàng lương thực, thực phẩm chế biến.

- Quá trình lưu chuyển hàng hóa được thực hiện theo hai phương thức bán buôn và bán lẻ.

+ Bán buôn hàng hóa và bán lẻ hàng hóa có thể thực hiện bằng nhiều hình thức: bán thẳng, bán qua kho trực tiếp, gửi bán qua đơn vị đại lý, ký gửi, bán trả góp, hàng đổi hàng...

+ Đơn vị kinh doanh thương mại có thể là các Công ty hoặc cũng có thể là hộ kinh doanh cá thể thuộc các thành phần kinh tế khác nhau.

Kinh doanh thương mại cần được xuất phát từ đặc điểm quan hệ thương mại và vị thế kinh doanh với các bạn hàng để tìm phương thức giao dịch, mua bán thích hợp, đem lại cho đơn vị lợi ích lớn nhất.

***- Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh***

Có thể nói, hoạt động kinh doanh thương mại là một ngành kinh doanh có rất nhiều nét đặc thù so với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nói chung. Vì thế, kế toán doanh thu, chi phí theo hợp đồng thương mại trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại đòi hỏi phải được tổ chức khoa học, nhằm đảm bảo cung cấp thông tin một cách trung thực và khách quan về tình hình hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.

***1.1.2. Yêu cầu quản lý doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại***

***1.1.2.1. Yêu cầu quản lý doanh thu***

***- Khái niệm doanh thu***

Như chúng ta đã biết bán hàng (hay còn gọi là tiêu thụ) là việc chuyển quyền sở hữu về hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ, lao vụ... cho khách hàng, doanh nghiệp thu được tiền hoặc được quyền thu tiền, số tiền mà doanh nghiệp thu được hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán gọi là doanh thu bán hàng. Nói cách khác, doanh thu bán hàng là tổng giá trị sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã thực hiện được trong kỳ.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS14- Doanh thu và thu nhập khác), doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế của doanh nghiệp đã thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu thường được theo dõi theo từng hoạt động kinh doanh gồm doanh thu hoạt động kinh doanh thông thường và doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.

***- Nội dung doanh thu***

+ Doanh thu hoạt động kinh doanh thông thường: Là toàn bộ số tiền phải thu phát sinh trong kỳ từ việc bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp thực hiện cung cấp dịch vụ công ích, doanh thu bao gồm

cả các khoản trợ cấp của nhà nước cho doanh nghiệp khi thực hiện cung cấp dịch vụ theo nhiệm vụ nhà nước giao mà không thu đủ bù đắp chi.

Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng: Theo đoạn 10 chuẩn mực số 14, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện sau:

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

Hiện nay, sự cạnh tranh về hàng hoá sản phẩm... trên thị trường đang diễn ra một cách gay gắt, quyết liệt. Để đẩy mạnh cho hàng sản xuất ra, thu hồi nhanh chóng tiền hàng, doanh nghiệp cần có chế độ khuyến khích đối với khách hàng, có các biện pháp phù hợp kích thích lượng hàng bán ra. Cụ thể là: Nếu hàng hoá của doanh nghiệp kém phẩm chất thì khách hàng có quyền yêu cầu doanh nghiệp giảm giá bán, bớt giá bán...:

- Chiết khấu thương mại: là số tiền doanh nghiệp trả cho khách hàng trong những trường hợp khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thoả thuận.

- Giảm giá bán hàng: là số tiền doanh nghiệp phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hoá đơn bán hàng viết theo giá bình thường, hàng đã được xác định là bán nhưng do chất lượng kém, khách hàng yêu cầu giảm giá và doanh nghiệp đã chấp nhận.

- Trị giá hàng bán bị trả lại: là số tiền doanh nghiệp phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hàng đã xác định là bán nhưng do chất lượng hàng quá kém so với yêu cầu, khách hàng trả lại số hàng đó.

Tổng doanh thu bán hàng khi đã trừ đi các khoản giảm trừ: bớt giá, giảm giá, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu... chỉ còn lại doanh

thu thuần của hoạt động bán hàng. Ngoài ra trong doanh thu thuần của hoạt động bán hàng còn bao gồm cả các khoản phụ giá, phụ thu, phụ trội...

+ Doanh thu từ hoạt động tài chính: Bao gồm các khoản thu phát sinh từ tiền bản quyền, cho các bên khác sử dụng tài sản của doanh nghiệp, tiền lãi từ việc cho vay vốn, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi cho thuê tài chính, chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn và lợi nhuận được chia từ việc đầu tư ra ngoài doanh nghiệp.

Đối với doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia: Theo đoạn 24 của chuẩn mực số 14, doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia phải thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ các giao dịch đó.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

+ Thu nhập khác: Bao gồm các khoản thu từ việc thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, thu tiền bảo hiểm được bồi thường các khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập, thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng và các khoản thu khác.

Đối với thu nhập khác: Theo đoạn 30 chuẩn mực 14, thu nhập khác gồm:

- Thu về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định;
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng;
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường;
- Thu được các khoản nợ phải thu đã xóa số tính vào chi phí kỳ trước;

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

- Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại và các khoản thu khác.

#### **- Yêu cầu quản lý doanh thu**

Từ đặc điểm trên, doanh thu cần đảm bảo một số yêu cầu sau:

+ Doanh thu của kỳ hạch toán phải được kế toán theo đúng chuẩn mực và chế độ kế toán quy định hiện hành.

+ Doanh thu hàng hóa, dịch vụ phải được hạch toán chi tiết theo từng hoạt động.

+ Tổ chức quản lý chặt chẽ tình hình tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ, tình hình thanh toán với người mua, thanh toán với ngân sách nhà nước các khoản thuế tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ phải nộp.

+ Lập báo cáo tình hình tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ, báo cáo kết quả kinh doanh. Định kỳ, tiến hành phân tích hình hình tiêu thụ hàng hóa.

#### *1.1.2.2. Yêu cầu quản lý chi phí*

##### **- Khái niệm chi phí**

Theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam VAS 01- Chuẩn mực chung: Chi phí là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

##### **- Nội dung chi phí**

Chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại bao gồm:

+ Giá vốn hàng bán: Là giá thực tế xuất kho của hàng đã bán được hoặc chưa, là giá thành thực tế dịch vụ hoàn thành, đã được xác định là tiêu thụ.

+ Chi phí bán hàng: là toàn bộ các khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu hàng hóa, hoa hồng bán hàng, bảo hành hàng hóa, chi phí bảo quản, đóng gói, vận hành...

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính, quản lý điều hành chung của toàn bộ doanh nghiệp.

+ Chi phí hoạt động tài chính: bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động tài chính như chi phí lãi vay, chi phí góp vốn liên doanh, các khoản lỗ chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, lỗ chuyển nhượng vốn

+ Chi phí khác: Bao gồm các chi phí ngoài các chi phí kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp như chi phí về thanh lý, nhượng bán tài sản, các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng....

### ***- Yêu cầu quản lý chi phí***

Từ những đặc điểm trên kế toán chi phí tại các doanh nghiệp thương mại cần đảm bảo một số yêu cầu sau:

+ Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có rất nhiều chi phí phát sinh. Vì vậy để phục vụ cho công tác quản lý và hạch toán kế toán, kế toán cần phân loại, sắp xếp chi phí theo từng nhóm, theo đặc trưng nhất định.

+ Đối với nhà quản lý thì các chi phí phát sinh là mối quan tâm hàng đầu, bởi vì lợi nhuận thu được nhiều hay ít chịu ảnh hưởng trực tiếp của những chi phí đã chi ra. Do đó vấn đề đặt ra là làm sao kiểm soát được các khoản chi phí? Phân tích các hoạt động sinh ra chi phí là mấu chốt để có thể quản lý chi phí từ đó đưa ra những quyết định đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Chi phí kỳ hạch toán phải được kế toán theo đúng chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán quy định hiện hành.

+ Quản lý chi phí kinh doanh phải tuân thủ nguyên tắc tiết kiệm, hiệu quả, đúng mục đích, tránh tình trạng sử dụng lãng phí, sai mục đích, đồng thời đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường.

#### ***1.1.2.3. Yêu cầu quản lý kết quả kinh doanh***

##### ***- Khái niệm kết quả kinh doanh***

Kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Kết quả hoạt động kinh doanh: Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (gồm cả sản phẩm hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: chi phí khấu hao, 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 doanh thu của hoạt động tài chính với chi phí tài chính.



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

### ***- Yêu cầu quản lý kết quả kinh doanh***

Kế toán xác định kết quả kinh doanh là một bộ phận của kế toán trong doanh nghiệp nên có đầy đủ đặc điểm của kế toán nói chung đó là được tiến hành thường xuyên, liên tục, chính xác, có phương pháp cụ thể, phản ánh đầy đủ tình hình kinh tế, tài chính, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Kế toán xác định kết quả kinh doanh phản ánh một cách tổng quát kết quả kinh doanh trong kỳ, từ đó giúp cho nhà quản trị biết được hiệu quả sử dụng vốn trong năm như thế nào, nên tiếp tục đầu tư hay đổi mới phương án đầu tư để có thể đem về kết quả cao nhất.

Kế toán xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn rất quan trọng đối với đối tượng sử dụng thông tin kế toán ngoài doanh nghiệp, do đó kế toán xác định kết quả kinh doanh cần được quản lý chặt chẽ, đúng đắn, hợp lý, đáp ứng yêu cầu:

Kế toán xác định kết quả kinh doanh cần tuân thủ theo đúng chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán hiện hành, các văn bản pháp lý, các thông tư, quyết định có liên quan.

Đồng thời, yêu cầu quản lý kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp cần phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh, mô hình quản lý của doanh nghiệp đó.

## **1.2. KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN TÀI CHÍNH**

### ***1.2.1. Kế toán doanh thu***

#### ***1.2.1.1. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu***

Theo VAS 01, khi ghi nhận doanh thu doanh nghiệp cần phải tuân thủ nguyên tắc doanh thu thực hiện: doanh thu 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, doanh

thu có thể được xác định theo những phương pháp khác nhau như: Theo số tiền thực thu, theo phương thức trả góp, theo phần trăm hoàn thành.

- *Xác định doanh thu:*

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

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

+ 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, cung cấp dịch vụ không bao gồm các khoản thuế gián thu phải nộp, như thuế giá trị gia tăng (kể cả trường hợp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp), thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế bảo vệ môi trường.

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

- ***Chứng từ sử dụng***

+ Hóa đơn GTGT

+ Hóa đơn bán hàng thông thường

+ Chứng từ thanh toán (phiếu thu, giấy báo có,...)

+ Chứng từ liên quan khác như phiếu nhập kho hàng trả lại,...

- ***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.

*Kết cấu tài khoản 511:*

**Bên Nợ:**

+ Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT);

+ Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;

+ Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;

- + Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ;
- + Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

**Bên Có:**

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ.

- *Phương pháp hạch toán: Được thể hiện trên (phụ lục 1.1)*

- *Hệ thống sổ kế toán*

Sổ kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết bán hàng,...

- *Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán*

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

*1.2.1.3. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính*

- *Chứng từ sử dụng*

Giấy báo có, phiếu thu, phiếu tính lãi, hợp đồng vay,...

- *Tài khoản sử dụng*

Để theo dõi doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính.

Kết cấu tài khoản:

**Bên Nợ:**

- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có);
- Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang tài khoản 911- "Xác định kết quả kinh doanh".

**Bên Có:** Các khoản doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

- *Phương pháp hạch toán: Được thể hiện trên (phụ lục 1.2)*

- *Hệ thống sổ kế toán*

Sổ kế toán phản ánh doanh thu hoạt động tài chính bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết tiền vay,...

### ***- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán***

Doanh thu hoạt động tài chính được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

#### ***1.2.1.4. Kế toán thu nhập khác***

##### ***- Chứng từ sử dụng***

Phiếu thu, biên bản thanh lý, nhượng bán, giấy báo có ngân hàng...

##### ***- Tài khoản sử dụng***

Để theo dõi thu nhập khác kế toán sử dụng TK 711: thu nhập khác.

Kết cấu tài khoản:

##### **Bên Nợ:**

- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

**Bên Có:** Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 711 - "Thu nhập khác" không có số dư cuối kỳ.

***- Phương pháp hạch toán:*** Được thể hiện trên (phụ lục 1.3)

##### ***- Hệ thống sổ kế toán***

Sổ kế toán phản ánh thu nhập khác bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết tài khoản thu nhập khác,...

### ***- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán***

Thu nhập khác được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

#### ***1.2.2. Kế toán chi phí***

##### ***1.2.2.1. Nguyên tắc ghi nhận chi phí***

- 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.

#### 1.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán

##### - Chứng từ sử dụng

Phiếu xuất kho, phiếu nhập kho, phiếu kế toán,...

##### - Tài khoản sử dụng

Doanh nghiệp sử dụng tài khoản TK 632 - Giá vốn hàng bán để tổng hợp và theo dõi giá vốn hàng bán.

*Kết cấu tài khoản:*

##### **Bên Nợ:**

- + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ.
- + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;
- + Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;
- + Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành;
- + Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

##### **Bên Có:**

- + Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”;
- + Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BDS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;
- + Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);
- + Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho;

+ Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).

+ Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.

+ Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.4 & 1.5)

Theo thông tư 133/2016/TT - BTC của Bộ Tài chính quy định giá trị xuất kho của hàng hóa theo một trong 3 phương pháp:

+ Phương pháp đích danh

+ Phương pháp bình quân

+ Phương pháp nhập trước - xuất trước

+ Khi xuất kho hàng hóa bán cho khách hàng: Căn cứ vào phiếu xuất kho, kế toán phản ánh giá vốn hàng bán tăng trong kỳ theo giá xuất kho của thành phẩm, hàng hóa, đồng thời phản ánh giá trị hàng hóa của doanh nghiệp giảm tương ứng.

+ Khi hàng hóa đã bán cho khách hàng bị trả lại căn cứ phiếu nhập kho, hóa đơn GTGT, hợp đồng mua bán; kế toán phản ánh giá trị nhập kho trong kỳ tăng theo giá vốn của hàng bị trả lại, đồng thời phản ánh giá vốn của hàng giảm tương ứng.

+ Cuối kỳ căn cứ vào số lượng, giá trị hàng tồn kho xác định khoản dự phòng hàng tồn kho phải lập cho niên độ kế toán tiếp theo.

+ Kết chuyển giá vốn hàng bán đã xác định tiêu thụ sang tài khoản xác định kết quả để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

- **Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh giá vốn hàng bán bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh,...

### ***- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán***

Giá vốn hàng bán được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

#### ***1.2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng***

##### ***- Chứng từ sử dụng***

Bảng chấm công; bảng chấm công làm đêm thêm giờ; bảng thanh toán tiền lương, tiền thưởng, giấy đi đường; Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho; hợp đồng; biên bản giao nhận TSCĐ; bảng tính và phân bổ khấu hao;...

##### ***- Tài khoản sử dụng***

Doanh nghiệp sử dụng tài khoản TK 6421 – Chi phí bán hàng để tổng hợp và theo dõi chi phí bán hàng.

Kết cấu tài khoản:

+ **Bên Nợ:** Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ.

+ **Bên Có:**

- Khoản được ghi giảm chi phí bán hàng trong kỳ;

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.6)

##### ***- Hệ thống sổ kế toán***

Sổ kế toán phản ánh chi phí bán hàng bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh,...

### ***- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán***

Chi phí bán hàng được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

#### ***1.2.2.4. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp***

##### ***- Chứng từ sử dụng***

Bảng chấm công; bảng chấm công làm đêm thêm giờ; bảng thanh toán tiền lương, tiền thưởng, giấy đi đường; Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho; hợp đồng; biên bản giao nhận TSCĐ; bảng tính và phân bổ khấu hao;...

##### ***- Tài khoản sử dụng***

Để theo dõi chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh nghiệp sử dụng tài khoản “TK 6422 - chi phí quản lý doanh nghiệp”.

*Kết cấu tài khoản:*

**Bên Nợ:**

Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ;

Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);

**Bên Có:**

Các khoản được ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp;

- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.7)

**- Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh,...

**- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán**

Chi phí quản lý doanh nghiệp được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

**1.2.2.5. Kế toán chi phí tài chính**

**- Chứng từ sử dụng**

Sổ phụ ngân hàng, chứng từ vay ngân hàng,...

**- Tài khoản sử dụng**

Để theo dõi chi phí tài chính kế toán sử dụng TK 635: chi phí tài chính.

*Kết cấu tài khoản:*

**Bên Nợ:**

- Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính;

- Lỗ bán ngoại tệ;

- Chiết khấu thanh toán cho người mua;

- Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư;



- Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ; Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ;

- Số trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác;

- Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

**Bên Có:**

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết);

- Các khoản được ghi giảm chi phí tài chính;

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Tài khoản 635 không có số dư cuối kỳ.

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.8)

**- Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh chi phí tài chính bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh, sổ chi tiết tiền vay...

**- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán**

Chi phí tài chính được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

**1.2.2.6. Kế toán chi phí khác**

**- Chứng từ sử dụng**

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, biên bản thanh lý TSCĐ,...

**- Tài khoản sử dụng**

Đề theo dõi chi phí khác kế toán sử dụng TK 811: chi phí khác.

Kết cấu tài khoản:

**Bên Nợ:** Các khoản chi phí khác phát sinh.

**Bên Có:** Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ.

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.9)

- **Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh chi phí khác bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh,...

- **Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán**

Chi phí khác được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

#### 1.2.2.7. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

- **Chứng từ sử dụng**

Tờ khai thuế thu nhập doanh nghiệp, tờ khai quyết toán thuế, ủy nhiệm chi, giấy báo nợ, ...

- **Tài khoản sử dụng**

**TK821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**

*Tài khoản 821- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp có 2 tài khoản cấp 2:*

Tài khoản 8211 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành;

Bên Nợ:

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm;

- Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành của các năm trước phải nộp bổ sung do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi tăng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành của năm hiện tại

Bên Có:

- Số thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành tạm phải nộp được giảm trừ vào chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành đã ghi nhận trong năm;

- Số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành trong năm hiện tại;

- Kết chuyển số chênh lệch giữa chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm lớn hơn khoản được ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành trong năm vào tài khoản 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”;

Tài khoản 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

Tài khoản 8212 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại.

Bên Nợ:

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh trong năm từ việc ghi nhận thuế thu nhập hoãn lại phải trả (là số chênh lệch giữa thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm lớn hơn thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm);

- Ghi nhận chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại (số chênh lệch giữa tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm lớn hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm);

- Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên Có TK 8212 - “Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại” lớn hơn số phát sinh bên Nợ TK 8212 - “Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại” phát sinh trong kỳ vào bên Có tài khoản 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

- Ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại (số chênh lệch giữa tài sản thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm lớn hơn tài sản thuế thu nhập hoãn lại được hoàn nhập trong năm);

- Ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại (số chênh lệch giữa thuế thu nhập hoãn lại phải trả được hoàn nhập trong năm lớn hơn thuế thu nhập hoãn lại phải trả phát sinh trong năm);

- Kết chuyển số chênh lệch giữa số phát sinh bên Nợ TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Có TK 8212 - “Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại” phát sinh trong kỳ vào bên Nợ tài khoản 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.10)

- **Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết theo dõi thuế thu nhập doanh nghiệp,...

### **- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán**

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán.

### **1.2.3. Kế toán kết quả kinh doanh**

#### **1.2.3.1. Nguyên tắc xác định kết quả kinh doanh**

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

Kết quả hoạt động 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 doanh nghiệp.”

Kết quả kinh doanh 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.

#### **1.2.3.2. Kế toán xác định kết quả kinh doanh**

##### **- Chứng từ sử dụng**

Phiếu kế toán

##### **- Tài khoản sử dụng**

Để theo dõi, phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp sử dụng tài khoản “TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh”

Kết cấu tài khoản:

##### **Bên Nợ:**

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán;
- Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác;
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp;
- Kết chuyển lãi.

### **Bên Có:**

- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ;

- Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp;

- Kết chuyển lỗ.

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

- **Phương pháp hạch toán:** Được thể hiện trên (phụ lục 1.11)

### **- Hệ thống sổ kế toán**

Sổ kế toán phản ánh xác định kết quả kinh doanh bao gồm: các sổ tổng hợp như sổ cái, sổ chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh, sổ chi tiết tiền vay, sổ chi tiết các tài khoản...

### **- Trình bày thông tin trên báo cáo kế toán**

Xác định kết quả kinh doanh được trình bày thông tin trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán.

## **1.3. KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH THEO MỤC TIÊU CỦA KẾ TOÁN QUẢN TRỊ**

### **1.3.1. Lập định mức, dự toán về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh**

#### **1.3.1.1. Xây dựng định mức chi phí**

\* *Phân loại chi phí:*

Để quản lý được chi phí, cần phải làm rõ các cách phân loại chi phí khác nhau vì mỗi cách phân loại chi phí đều cung cấp những thông tin dưới nhiều góc độ để nhà quản trị ra các quyết định thích hợp.

Tùy theo mục đích của nhà quản trị, chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp có thể được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau:

### **Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động**

Theo chức năng hoạt động chi phí được phân thành: Chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất.

- **Chi phí sản xuất** Là toàn bộ hao phí về lao động sống cần thiết, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến

việc chế tạo sản phẩm, lao vụ dịch vụ trong một thời kỳ nhất định được biểu hiện bằng tiền, Chi phí sản xuất của doanh nghiệp bao gồm:

+ Chi phí nguyên liệu trực tiếp: Là toàn bộ chi phí nguyên vật liệu được sử dụng trực tiếp cho quá trình sản xuất chế tạo sản phẩm, lao vụ dịch vụ.

+ Chi phí nhân công trực tiếp: Bao gồm tiền lương và các khoản phải trả trực tiếp cho công nhân sản xuất, các khoản trích theo tiền lương của công nhân sản xuất như BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ...

+ Chi phí sản xuất chung: Là các khoản chi phí sản xuất liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất trong phạm vi các phân xưởng, đội sản xuất.

- Chi phí ngoài sản xuất: Chi phí ngoài sản xuất là những khoản chi phí doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ và chi cho bộ máy quản lý doanh nghiệp. Căn cứ vào chức năng hoạt động chi phí ngoài sản xuất được chia thành 2 loại:

+ Chi phí bán hàng: Là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, lao vụ, dịch vụ.

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là các khoản chi phí liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất kinh doanh có tính chất chung toàn doanh nghiệp.

+ Chi phí hoạt động tài chính: Là những chi phí liên quan đến các hoạt động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của DN.

+ Chi phí khác: Là các khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Đây là những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ khác biệt với hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Cách phân loại này giúp xác định rõ vai trò, chức năng hoạt động của chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp, đồng thời cung cấp thông tin có hệ thống cho việc lập các báo cáo tài chính

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

Cách phân loại này phụ thuộc vào sự “ứng xử” của chi phí với sự thay đổi của mức độ hoạt động. Theo tiêu thức này chi phí được chia thành 3 loại:

**Biến phí:** Biến phí là các chi phí thay đổi về tổng số tỷ lệ với sự thay đổi về mức độ hoạt động. Khối lượng (hay mức độ) hoạt động có thể là số lượng sản phẩm hoàn thành, số giờ máy hoạt động, số km thực hiện, doanh thu bán hàng thực hiện...

**Định phí:** Định phí là các chi phí mà tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về khối lượng hoạt động thực hiện.

**Chi phí hỗn hợp:** Là loại chi phí mà bản thân nó gồm cả các yếu tố của biến phí và định phí. Các ví dụ điển hình về chi phí hỗn hợp là chi phí điện thoại, fax, chi phí sửa chữa, bảo trì...

Cách phân loại này giúp các nhà quản trị nhận biết sự thay đổi của chi phí khi mức độ hoạt động thay đổi, nhận biết thông tin về chi phí và tính toán kết quả nhanh chóng để lập dự toán chi phí tốt hơn, phù hợp với thực tế và có tính khả thi hơn.

Ngoài ra còn giúp xây dựng mô hình chi phí trong mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, phân tích điểm hòa vốn, phân tích chi phí và xác định sản lượng, doanh thu hòa vốn, xác định được chi phí bỏ ra để đạt được lợi nhuận dự kiến. Qua đó, nhà quản trị xác định phương hướng sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí, làm cơ sở ra quyết định ngắn hạn.

#### *\* Định mức chi phí*

Là khoản chi được định trước bằng cách lập ra những tiêu chuẩn gắn với từng trường hợp hay điều kiện làm việc cụ thể.

#### *Công dụng của chi phí định mức*

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

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

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

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

Trong doanh nghiệp thương mại do không tiến hành hoạt động sản xuất nên việc xây dựng hệ thống định mức chi phí chính là định mức quảng cáo, chi phí định mức hao hụt hàng hóa, định mức chi phí bán hàng,....

*Nguyên tắc xây dựng định mức tiêu chuẩn:*

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

*Phương pháp xác định chi phí định mức:*

+ *Phương pháp kỹ thuật:* phương pháp này đòi hỏi sự kết hợp của các chuyên gia kỹ thuật để nghiên cứu thời gian thao tác công việc nhằm mục đích xác định lượng nguyên vật liệu và lao động hao phí cần thiết để sản xuất sản phẩm trong điều kiện về công nghệ, khả năng quản lý và nguồn nhân lực hiện có tại doanh nghiệp

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

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

#### *1.3.1.2. Dự toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh*

Căn cứ để xây dựng dự toán: Khi lập hệ thống dự toán, quản trị doanh nghiệp phải dựa vào những căn cứ sau: Hệ thống báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của doanh nghiệp, các bản dự toán kinh doanh của các kỳ kinh doanh năm trước, các định mức tiêu chuẩn.

Các loại dự toán kinh doanh:



+ Dự toán tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp: 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.

+ Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp: là dự kiến các khoản sẽ phát sinh trong kỳ dự toán ngoài lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Việc lập dự toán bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp căn cứ vào dự toán tiêu thụ sản phẩm và các 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 kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong khâu lập dự toán thì lập dự toán tiêu thụ là quan trọng nhất, nó quyết định và làm cơ sở để lập các dự toán khác:

- Cơ sở để xác định dự toán tiêu thụ là khối lượng sản phẩm, hàng hóa và đơn giá bán của sản phẩm hàng hóa dự kiến sẽ tiêu thụ. Đơn giá bán của sản phẩm, hàng hóa phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan như chất lượng sản phẩm, hàng hóa, thị hiếu tiêu dùng, sức mua và khả năng, cung cấp sản phẩm, hàng hóa cùng loại trên thị trường.

- Lập dự toán tiêu thụ thường được thực hiện cho cả niên độ kế toán và chia ra theo các quý trong niên độ kế toán đó.

- Khối lượng tiêu thụ dự kiến hàng quý không giống nhau, thường phụ thuộc vào tính thời vụ của sản xuất và tiêu dùng ở những thời kỳ khác nhau trong năm.

Trong quá trình lập dự toán tiêu thụ, Kế toán quản trị còn cần thiết phải dự kiến lịch thu tiền bán hàng để làm cơ sở cho việc lập dự toán vốn bằng tiền.

+ **Dự toán thu tiền bán hàng:** là dự toán xác định phương thức và khả năng thu tiền hàng. Nó là căn cứ để xác định luồng tiền thu dự kiến và tình hình công nợ sẽ phát sinh trong quá trình bán hàng. Dự toán này được lập trên cơ sở dự toán doanh thu và dự báo về các đối tượng mua hàng cũng như quy định về thanh toán với người mua của doanh nghiệp.

+ **Dự toán mua hàng và tồn kho:** Dự toán này được lập dựa trên dự toán doanh thu để xác định giá trị cũng như lượng hàng hóa cần phải mua vào và tồn kho cần thiết để đảm bảo thực hiện được mục tiêu doanh thu đã đề ra 1 cách

thuận lợi hiệu quả. Khi lập dự toán này cần phải chú ý đến định mức tồn trữ quy trình mua hàng của doanh nghiệp cũng như xem xét đến các yếu tố chi phí đặt hàng, lưu kho, vận chuyển cũng như sự biến động của thị trường.

+ **Dự toán giá vốn hàng bán:** Khi lập dự toán giá vốn hàng bán, cần dự toán được lượng hàng bán và dự toán được giá mua cần chú ý đến phương pháp xác định giá hàng tồn kho. Việc dự toán này sẽ là cơ sở để xác định dự toán kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

+ **Dự toán thanh toán tiền mua hàng:** Trên cơ sở dự toán mua hàng và tồn kho đã lập, kế toán lập dự toán thanh toán tiền mua hàng để dự tính được luồng tiền dự kiến chi để thanh toán cho các khoản công nợ phát sinh do quá trình thu mua hàng hóa và dự trữ tồn kho. Đồng thời cũng tránh được các khoản tiền phạt do thanh toán chậm. Khi lập dự toán này cần chú ý đến quy trình thanh toán, khả năng thanh toán của doanh nghiệp và chính sách bán hàng của các nhà cung cấp để cân đối cho hợp lý.

### ***1.3.2. Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ việc ra quyết định của doanh nghiệp***

#### ***1.3.2.1. Thu thập thông tin kế toán quản trị về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh***

- *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 số 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, kế toán quản trị 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 tùy thuộc vào tiêu chuẩn đánh giá thông tin trong mỗi báo cáo phục vụ cho từng tình huống cụ thể.

### *1.3.2.2. Phân tích chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động để ra các quyết định*

Cơ sở của phân tích chi phí, doanh thu, lợi nhuận là xác định điểm hòa vốn. Khi xác định điểm hòa vốn nhà quản trị có thể ra các quyết định về kế hoạch bán hàng, đánh giá các phương án kinh doanh, phát triển sản phẩm mới của doanh nghiệp để đạt được lợi nhuận. Để đáp ứng được việc phân tích chi phí, doanh thu, lợi nhuận thì chi phí của doanh nghiệp cần được phân loại thành biến phí và định phí, với các chi phí hỗn hợp thì cần thiết tách chúng thành biến phí và định phí. Bên cạnh đó việc xem xét sự ảnh hưởng của các yếu tố chi phí biến đổi, chi phí cố định và giá bán tới lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định hợp lý.

Phân tích mối quan hệ chi phí - doanh thu - kết quả là xem xét mối quan hệ nội tại các nhân tố, giá bán, khối lượng, biến phí, định phí và kết cấu mặt hàng, xem xét sự ảnh hưởng của các nhân tố và tổng hợp các nhân tố đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trong kế toán quản trị kết quả được xác định:

Kết quả = Doanh thu - Chi phí

Kết quả = Doanh thu - Biến phí - Định phí

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

Kết quả = Số dư đảm phí - định phí

Định phí là khoản chi phí mà doanh nghiệp luôn phải gánh chịu, do đó để tăng lợi nhuận doanh nghiệp phải tăng số dư đảm phí. Như vậy số dư đảm phí là

chỉ tiêu quan trọng phản ánh phần doanh thu còn lại để bù đắp định phí hoạt động và hình thành lợi nhuận của doanh nghiệp. Khi đó số dư đảm phí bằng định phí thì lợi nhuận của doanh nghiệp bằng không - hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt điểm hòa vốn.

Mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng và lợi nhuận là mối quan hệ giữa các trong từng thời nhân tố giá bán, khối lượng (số lượng, mức độ hoạt động), kết cấu hàng bán chi phí (cố định, biến đổi) và sự tác động của các nhân tố này đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

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

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

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

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

*Thứ hai:* Tổng lãi tính trên biến phí. Tổng lãi trên biến phí (Lb) được xác định bằng cách lấy sản lượng tiêu thụ (S1) nhân với lãi trên biến phí đơn vị:

$$Lb = S1 \times lb$$

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

$$Lb\% = \frac{Lb \times 100\%}{G} = \frac{Lb \times 100\%}{Dt}$$

*Thứ tư:* Kết cấu chi phí, là mối quan hệ về tỷ trọng của định phí và biến phí. Mối quan hệ giữa kết cấu chi phí với lợi nhuận, nếu kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn sẽ đem lại lợi nhuận nhiều hơn trong trường hợp doanh thu gia tăng, ngược lại trong trường hợp doanh thu suy giảm thì rủi ro sẽ lớn hơn. Tuy

theo tính chất, đặc điểm kinh doanh, chiến lược kinh doanh khác nhau của mỗi doanh nghiệp, tùy thuộc vào thái độ của nhà quản trị về rủi ro kinh doanh sẽ lựa chọn một kết cấu chi phí hợp lý với doanh nghiệp mình.

*Thứ năm:* Đòn bẩy kinh doanh phản ánh mức độ sử dụng định phí trong doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào có kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn thì doanh nghiệp đó được gọi là đòn bẩy kinh doanh lớn hơn và ngược lại. Với đòn bẩy kinh doanh lớn doanh nghiệp có thể đạt được tỷ lệ tăng lợi nhuận cao hơn so với tỷ lệ tăng về doanh thu.

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

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

**Tổng định phí = Sản lượng tiêu thụ X (Giá bán đơn vị - Biến phí đơn vị)**

Xác định điểm hoà vốn giúp nhà quản trị doanh nghiệp xác định được mức sản xuất và tiêu thụ là bao nhiêu thì hoà vốn, doanh nghiệp phải hoạt động ở mức độ nào của công suất thì đạt điểm hoà vốn hoặc giá cả tiêu thụ ở mức tối thiểu bao nhiêu thì hoà vốn..., từ đó giúp nhà quản lý có các chính sách và biện pháp tích cực chỉ đạo các hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

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

### ***1.3.3. Phân tích chi phí, doanh thu và kết quả hoạt động để kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận***

#### ***1.3.3.1. Phân tích chi phí để kiểm soát chi phí***

Quản lý chi phí là việc tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về việc sử dụng các nguồn vốn và chi phí, từ đó đưa ra những quyết định về các chi phí ngắn hạn cũng như dài hạn của doanh nghiệp. Kiểm soát chi phí là một hoạt

động quan trọng của quản lý chi phí. Đối với nhà quản lý, để kiểm soát được chi phí phát sinh hàng ngày, điều quan trọng là phải nhận diện ra các loại chi phí, đặc biệt là nhà quản lý nên nhận dạng những chi phí kiểm soát được để đề ra biện pháp kiểm soát chi phí thích hợp và nên bỏ qua những chi phí không thuộc phạm vi kiểm soát của mình nếu không việc kiểm soát sẽ không mang lại hiệu quả so với công sức, thời gian bỏ ra.

Chi phí cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn có những biến động nhất định trong từng thời kỳ. Vì vậy, một trong những nhiệm vụ quan trọng của quản lý chi phí là xem xét, lựa chọn cơ cấu chi phí sao cho tiết kiệm, hiệu quả nhất.

*\* Quản lý chi phí bao gồm:*

- Tiến hành phân tích và đưa ra một cơ cấu chi phí và nguồn vốn huy động tối ưu cho doanh nghiệp.
- Thiết lập một chính sách phân chia chi phí cùng các mức lợi nhuận một cách hợp lý đối với doanh nghiệp.
- Kiểm soát việc sử dụng cả các tài sản trong Công ty, tránh tình trạng sử dụng lãng phí, sai mục đích.

*Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến kiểm soát chi phí:*

Kiểm soát chi phí bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố, cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp:

+ Thông tin thực tế các khoản chi phí trong doanh nghiệp. Đó là điều kiện tiên quyết để các chủ thể quản lý thực hiện chức năng kiểm soát, chỉ khi nhận biết và hiểu thực tế chi phí trong doanh nghiệp thì mới có thể xác định được những khoản chi phí cần điều chỉnh cũng như những kinh nghiệm tốt từ những khoản chi hiệu quả.

+ Hệ thống tiêu chuẩn định mức mà doanh nghiệp xây dựng. Đó là những mục tiêu đã được số hoá trên những kế hoạch, chương trình mục tiêu của doanh nghiệp, trên cơ sở từ những kết quả phân tích kinh tế vi mô và mục tiêu của doanh nghiệp.

+ Quan hệ cung cầu trên thị trường đầu vào cũng là nhân tố ảnh hưởng lớn tới kết quả chi phí. Sự biến động quan hệ cung cầu đầu vào biểu hiện qua giá cả, khi giá tăng chi phí sẽ tăng và giá giảm doanh nghiệp sẽ giảm được giá thành sản phẩm. Đây là nhân tố thuộc môi trường bên ngoài doanh nghiệp, do đó doanh nghiệp chỉ có thể chấp nhận, thích ứng theo xu hướng biến động đó.

+ Cuối cùng kiểm soát chi phí chịu tác động từ chính những hệ thống giải pháp, công cụ mà doanh nghiệp đưa ra. Trên cơ sở những thông tin có được, những giải pháp để sử dụng chi phí một cách có hiệu quả sẽ được đưa ra và kết quả đạt được đến đâu phụ thuộc vào tính đúng đắn của những biện pháp đó.

#### *1.3.3.2. Phân tích doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh để đánh giá hiệu quả hoạt động của các bộ phận*

Bộ phận được hiểu là bất cứ một phần hay 1 hoạt động nào đó trong doanh nghiệp mà các nhà quản lý muốn tìm hiểu về tình hình doanh thu và chi phí của nó. Bộ phận có thể là các sản phẩm, các thị trường tiêu thụ hoặc các cửa hàng.... Để đánh giá được hiệu quả hoạt động của từng bộ phận thì rất cần thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả của từng bộ phận. Đánh giá các bộ phận chính xác sẽ giúp doanh nghiệp xử lý được các vấn đề yếu kém và phát huy các điểm mạnh trong doanh nghiệp của mình.

Báo cáo kết quả kinh doanh là sự thể hiện các thông tin về kết quả kinh doanh theo các bảng, biểu hoặc văn bản một cách dễ hiểu và có hệ thống theo yêu cầu của người quản trị. Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có thể lập cho từng sản phẩm, công việc, dịch vụ hoặc có thể lập cho từng công đoạn, dây chuyền hay phân xưởng sản xuất hoặc có thể lập cho toàn doanh nghiệp. Báo cáo kết quả kinh doanh có thể lập theo chức năng của chi phí hoặc lập theo cách ứng xử của chi phí. Các bảng 1.1 và 1.2 là những minh họa về hai trong số những báo cáo kế toán quản trị kết quả kinh doanh thường gặp. Trong đó Bảng 1.1 giúp nhà quản trị đánh giá được tình hình thực hiện dự toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp từ đó có những quyết định điều chỉnh phù hợp. Bảng 1.2 giúp nhà quản trị so sánh mức độ hiệu quả của các bộ phận trong

doanh nghiệp từ đó có thể ra các quyết định quản trị nhằm nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp.

**Bảng 1.1: Báo cáo kết quả kinh doanh theo chức năng của chi phí**

Chỉ tiêu	Kỳ trước	Kỳ này	
		Kế hoạch	Thực hiện
1. Doanh thu bán hàng thuần			
2. Giá vốn hàng bán			
3. Lợi nhuận gộp			
4. Chi phí bán hàng			
5. Chi phí QLDN			
6. Lợi nhuận thuần			

**Bảng 1.2: Báo cáo kết quả kinh doanh theo cách ứng xử của chi phí**

Chỉ tiêu	Bộ phận 1	Bộ phận 2	Toàn Công ty
1. Doanh thu bán hàng thuần			
2. Tổng biến phí			
- Biến phí sản xuất			
- Biến phí khác			
3. Tổng số dư đảm phí			
4. Định phí bộ phận			
5. Định phí chuẩn			
6. Lợi nhuận thuần			



## **Kết luận Chương 1**

Trong chương 1, tác giả đã tập trung làm rõ những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại trong các chuẩn mực kế toán và dưới góc độ kế toán tài chính, kế toán quản trị.

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

Những vấn đề lý luận cơ bản đã trình bày ở chương 1 là nền tảng quan trọng để đối chiếu, đánh giá những quy định pháp lý về công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại trong hệ thống kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Đồng thời, cũng là cơ sở để nghiên cứu, khảo sát, đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam. Qua đó, cung cấp các luận cứ cần thiết đề xuất các nội dung, giải pháp, điều kiện hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

## Chương 2

# THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM

## 2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM

### 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

#### 2.1.1.1. Khái quát chung về Công ty

- Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam được thành lập theo giấy phép đăng kí kinh doanh số 0105955624 cấp ngày 30/07/2012 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội ký quyết định.

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam

- Tên tiếng Anh: UNICHEM VIET NAM AGRO CHEMICAL JOINT STOCK COMPANY

- Tên viết tắt: UNICHEM VIET NAM., JSC

- Địa chỉ đăng kí kinh doanh: Số nhà 15, ngõ 22 đường Nguyễn Ngọc Nại, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.

- Email: [unichem@gmail.com](mailto:unichem@gmail.com)

- Điện thoại: 02435667065

Fax: 02435667066

- Mã số thuế: 0105955624

- Vốn điều lệ: 10.000.000.000đ (Mười tỷ đồng)

- Người đại theo diện pháp luật: Lê Trung; Chức danh: Giám đốc

#### 2.1.1.2. Quá trình phát triển của Công ty

*Thời kỳ xây dựng từ năm 2012 đến hết năm 2016:*

Ngày 30/07/2012, Công ty được thành lập và chính thức đi vào hoạt động với số vốn điều lệ là 3.000.000.000đ (Ba tỷ đồng). Tại thời điểm thành lập, Công ty có lực lượng lao động khoảng hơn 10 người, hoạt động theo phương thức hạch toán độc lập.

Trong những năm đầu mới đi vào hoạt động, Công ty bắt đầu bước vào sản xuất kinh doanh, cũng như các doanh nghiệp non trẻ khác, Công ty đã gặp

không ít khó khăn khi thị trường phát triển quá nhanh cùng với việc môi trường cạnh tranh gay gắt, các đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ về tài chính, chuyên nghiệp và chuyên môn. Nhưng chính trong điều kiện này, Công ty mới tìm được hướng đi riêng cho mình, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá bán sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

*Thời kỳ xây dựng từ năm 2019 đến nay:*

Khắc phục tình hình khó khăn đó, ban Giám đốc đã có những thay đổi trong kinh doanh quản lý thị trường, đẩy mạnh quá trình tiêu thụ sản phẩm và đã thu được kết quả đáng mừng. Công ty sắp xếp bộ máy quản lý hợp lý, đẩy mạnh quan hệ với những Công ty, cửa hàng có doanh số lớn, đồng thời cũng đi sâu đi sát vào thị trường nhỏ lẻ. Nhờ có sự sắp xếp cơ cấu tổ chức hợp lý mà Công ty đã từng bước ổn định và đã đạt được những kết quả đáng mừng. Doanh số liên tục tăng từ chỗ thua lỗ nay Công ty đã có lãi, sản phẩm tiêu thụ tới tay khách hàng với những đánh giá cao về chất lượng và mẫu mã.

Với nhu cầu tồn tại và phát triển lâu dài Công ty từng bước ổn định tổ chức bộ máy quản lý, bên cạnh đó Công ty không ngừng nâng cao khả năng quản lý của cán bộ trong Công ty. Với những buổi học nghiệp vụ kế toán do cục thuế thành phố Hà Nội tổ chức các nhân viên đã nắm bắt kịp thời những thay đổi của chế độ kế toán và có những thay đổi phù hợp.

Trải qua quá trình hoạt động, Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam liên tục phát triển và khẳng định được vị trí vững chắc của mình trên thương trường bằng việc thay đổi giấy phép đăng ký kinh doanh lần thứ nhất, nâng vốn điều lệ ban đầu là 3.000.000.000đ (Ba tỷ đồng) lên là 10.000.000.000đ (Mười tỷ đồng).

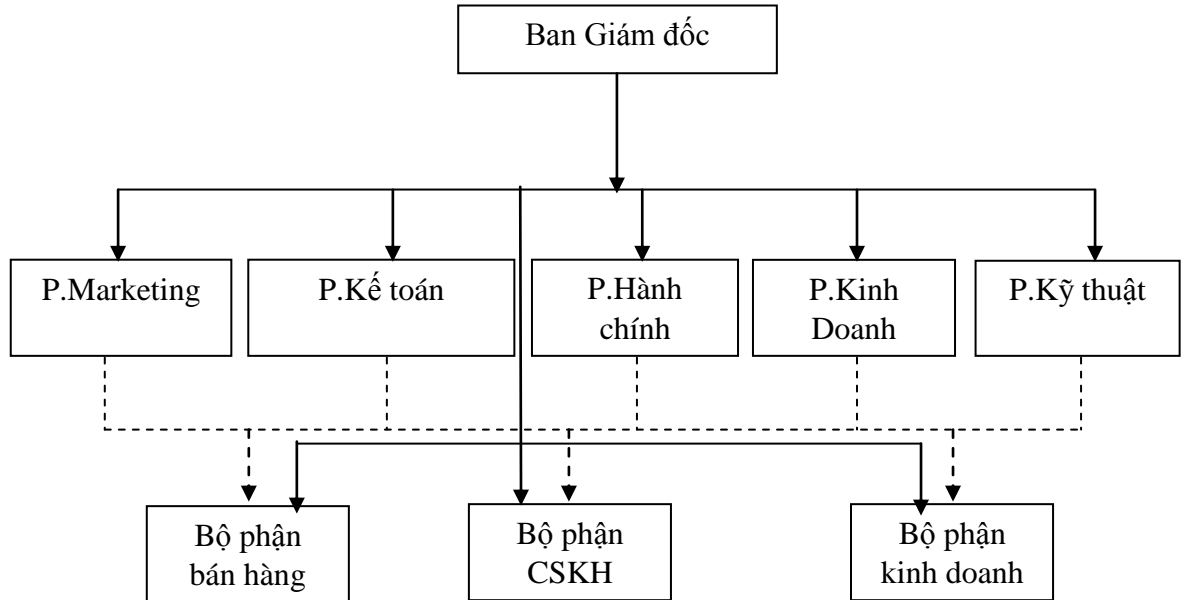
## **2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty**

### **2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức**

Hiện nay Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có tinh thần trách nhiệm cao và nhiệt tình. Bộ máy tổ chức của Công ty được thực hiện theo phương pháp quản lý trực tiếp, Giám đốc và Phó giám đốc có thể nắm bắt được tình hình kinh doanh của Công ty kịp thời, từ đó thấy rõ

thực trạng của Công ty để đưa ra các quyết định, chiến lược kinh doanh đúng đắn, hợp lý và được thể hiện ở sơ đồ 2.1 trang bên:

**Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty**



(Nguồn: Phòng Hành chính)

#### 2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của từng bộ phận

**Ban giám đốc:** là bộ phận trực tiếp ký các hợp đồng kinh tế. Trong hợp đồng kinh tế phải ghi rõ những điểm chính sau: Tên đơn vị mua hàng, địa chỉ đăng kí kinh doanh, mã số thuế, số tài khoản, chủng loại hàng, số lượng, đơn giá, quy cách, phẩm chất của hàng hoá, thời gian và địa điểm giao hàng, thời hạn thanh toán. Phòng Kế toán căn cứ vào đó để giao hàng và theo dõi thời hạn thanh toán.

**Phòng Marketing:** Đầu tiên là khâu tiếp thị, quảng cáo, tìm hiểu thị trường. Khâu này do phòng Marketing đảm nhiệm. Các nhân viên phòng Marketing có nhiệm vụ tìm hiểu thu thập thông tin, phân tích, phân đoạn thị trường. Đồng thời tích cực xây dựng hình ảnh, tiếp thị đưa sản phẩm của Công ty đến gần hơn với người tiêu dùng. Nghiên cứu, dự đoán biến động của nhu cầu thị trường đầu ra cũng như thị trường đầu vào nhằm hoạch định các chiến lược kinh doanh, tìm kiếm khách hàng. Sau khi tìm kiếm khách hàng thành công, phòng kinh doanh tiến hành lập các hợp đồng kinh tế về bán hàng

theo quy định về số lượng, chất lượng, hình thức thanh toán và các điều kiện khác nếu có. Thông thường hợp đồng kinh tế được lập với hình thức bán buôn, với số lượng hàng bán lớn, giá trị cao.

*Phòng Kế toán:* có nhiệm vụ theo dõi về mặt tài chính liên quan đến hoạt động kinh doanh, cụ thể như sau:

+ Dựa vào các chứng từ mua hàng và bán hàng, kế toán ghi chép số lượng, giá mua hàng hoá và chi phí thu mua, các loại thuế;

+ Phân bổ hợp lý chi phí mua hàng ngoài giá mua cho số hàng đã bán và tồn cuối kỳ, để từ đó xác định giá vốn hàng hóa đã bán và tồn cuối kỳ;

+ Phản ánh kịp thời khối lượng hàng bán, ghi nhận doanh thu bán hàng và các chỉ tiêu liên quan khác của khối lượng hàng bán ( giá vốn hàng bán, doanh thu thuần, thuế tiêu thụ...);

+ Kế toán quản lý chặt chẽ tình hình biến động và dự trữ kho hàng; đảm bảo nguồn hàng hóa đáp ứng hai nhu cầu tiêu thụ và dự trữ, phát hiện kịp thời tình trạng ứ đọng hàng hóa, ứ đọng vốn;

+ Lựa chọn phương pháp và xác định đúng giá vốn hàng xuất bán;

+ Xác định kết quả kinh doanh và thực hiện chế độ báo cáo hàng hóa và báo cáo tình hình tiêu thụ và kết quả tiêu thụ hàng hóa;

+ Theo dõi và thanh toán kịp thời công nợ với khách hàng và nhà cung cấp; phản ánh chính xác các khoản thuế trong tiêu thụ hàng hóa để thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước.

*Phòng Hành chính:* Xử lý công việc hành chính chung; Quản lý công tác tuyển dụng, đào tạo, sắp xếp, luân chuyển cán bộ; Quản lý các loại quỹ cho Công ty; Xây dựng chính sách tiền lương và kiến nghị chính sách lương cho ban lãnh đạo.

*Phòng Kinh doanh:* trực tiếp phụ trách công tác tiếp thị, giao hàng, vận chuyển hàng, công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động bán hàng và sau bán hàng, các dự án lớn của Công ty theo từng loại hàng hóa; phối hợp với phòng Kế toán để theo dõi hàng hóa xuất bán. Có nhiệm vụ kiểm tra chất lượng hàng hóa, sản phẩm trước khi giao cho khách hàng tránh tình trạng cung cấp hàng

hóa, sản phẩm không đạt yêu cầu đến khách hàng.

*Bộ phận bán hàng:*

+ Ngoài việc tập trung vào các khách hàng là các doanh nghiệp, phục vụ việc mua sắm thường xuyên của các khách hàng mua lẻ nhằm giới thiệu và thuyết minh sản phẩm, quảng bá hình ảnh của Công ty, tạo uy tín với tất cả các khách hàng.

+ Cung cấp các dịch vụ bán hàng tại showroom của Công ty cho tất cả các khách hàng với các mặt hàng đa dạng, phong phú đáp ứng mọi nhu cầu khác nhau của khách hàng.

*Bộ phận chăm sóc khách hàng:*

Có vai trò hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn khách hàng sử dụng các sản phẩm của Công ty qua các kênh bán hàng như dự án, bán buôn, bán lẻ. Hỗ trợ khách hàng giải quyết các sự cố trong quá trình sử dụng sản phẩm, cũng như hướng dẫn, đào tạo, chuyển giao các ứng dụng của sản phẩm cho khách hàng nhằm mục đích khách hàng khai thác tối đa tính năng của sản phẩm.

*Bộ phận kinh doanh:*

Xây dựng kế hoạch kinh doanh trên cơ sở định hướng kinh doanh của Công ty hàng năm, theo dõi nắm bắt thị trường, đề xuất phương án kinh doanh cụ thể, thực hiện các hoạt động nghiệp vụ phát sinh trong kinh doanh như: giao dịch với khách hàng, xây dựng hợp đồng, thanh lý hợp đồng,...

*Phòng Kỹ thuật:* Có chức năng triển khai các công việc sau:

- + Kiểm tra chất lượng hàng hoá khi nhập hàng.
- + Vận chuyển, giao hàng tại từng địa điểm tiếp nhận hàng hoá.
- + Hướng dẫn sử dụng, cách khắc phục sự cố cơ bản cho cán bộ kỹ thuật của đơn vị tiếp nhận hàng hoá.
- + Báo cáo kết quả của quá trình triển khai.

### **2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty**

#### **2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty**

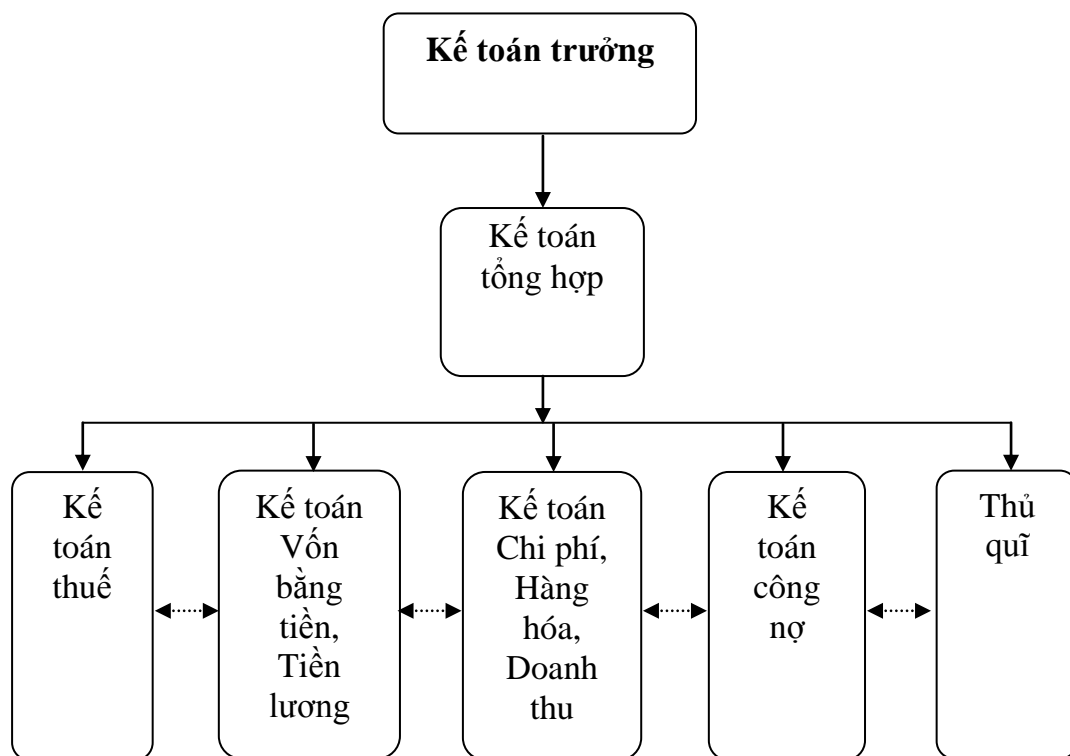
Để đáp ứng như cầu quản lý tình hình tài sản, Công ty đã xây dựng bộ máy kế toán theo mô hình tập trung. Do là một doanh nghiệp tư nhân hoạt động trong lĩnh vực thương mại nên quy mô hoạt động không lớn, số lượng

ng nghiệp vụ kinh tế phát sinh không nhiều nên trong phòng Kế toán thì một nhân viên kế toán có thể đảm nhận từ hai đến ba phần hành kế toán như sau:

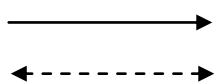
- 01 kế toán trưởng.
- 01 kế toán tổng hợp.
- 01 kế toán thuế.
- 01 kế toán vốn bằng tiền đảm nhiệm luôn phần hành kế toán tiền lương.
- 01 kế toán phần hành chi phí đảm nhiệm thêm phần hành kế toán hàng hóa, doanh thu.
- 01 kế toán công nợ.
- 01 thủ quỹ.

Phòng kế toán gồm 01 kế toán trưởng, 01 kế toán tổng hợp, 04 kế toán viên và 01 thủ quỹ được thể hiện qua Sơ đồ 2.2 sau:

**Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty**



Ghi chú:



—————> Quan hệ trực tuyến

←- - - -> Quan hệ chức năng

(Nguồn: Phòng Kế toán)

### *2.1.3.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận kế toán*

#### **Kế toán trưởng**

Là người tổ chức chỉ đạo chung toàn bộ công tác kế toán, phân công nhiệm vụ và chỉ đạo công tác hạch toán kế toán, xét duyệt báo cáo tài chính của toàn Công ty trước khi gửi lên cơ quan thuế, cơ quan thống kê.

#### **Kế toán tổng hợp**

Có nhiệm vụ hỗ trợ cùng kế toán trưởng để thực hiện nhiệm vụ chung của phòng mà Giám đốc giao và chịu trách nhiệm điều hành hoạt động của phòng khi được kế toán trưởng uỷ quyền. Có nhiệm vụ tổng hợp số liệu kế toán, lập báo cáo tài chính, tổ chức hệ thống tài khoản được sử dụng trong Công ty, thực hiện các phân hành kế toán còn lại chưa phân công như công cụ dụng cụ, tài sản cố định.

#### **Kế toán thuế**

Theo dõi tình hình thanh toán, nghĩa vụ kê khai và nộp các loại thuế với Nhà nước, phản ánh lên sổ chi tiết, sổ cái tài khoản 133, 333.

#### **Kế toán Vốn bằng tiền, Tiền lương**

Hạch toán, theo dõi các khoản thu chi bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng. Đánh giá chênh lệch tỉ giá cuối kỳ, kết chuyển lỗ lãi ngoại tệ. Đồng thời kiểm tra bảng chấm công, xếp loại lao động,... tính lương và các khoản trích theo lương của người lao động, lập quyết toán thu chi kinh phí công đoàn từ các đơn vị.

#### **Kế toán chi phí, hàng hoá và doanh thu**

Theo dõi, phân loại, tập hợp, phân bổ chi phí cho từng bộ phận trên cơ sở các nghiệp vụ kinh tế phát sinh thông qua các chứng từ, hoá đơn. Đồng thời chịu trách nhiệm theo dõi tình hình lưu chuyển hàng hoá, xuất nhập tồn hàng hoá. Xử lý các chứng từ, hoá đơn ghi nhận doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh thực tế phát sinh và xác định kết quả kinh doanh, theo dõi là sổ chi tiết, sổ cái tài khoản 156, 511, 632, 6421, 6422, 911.



## **Kế toán công nợ**

Theo dõi tiến độ thực hiện công nợ với khách hàng và nhà cung cấp từ đó phản ánh lên sổ cái tài khoản 131, 331. Căn cứ vào các khoản phải thu thực tế tiến hành đề xuất mức dự phòng phải thu nhằm đảm bảo khoản thu hồi của khách hàng.

## **Thủ quỹ**

Đảm nhiệm việc nhập, xuất TM trên cơ sở các phiếu thu, phiếu chi hợp lệ, hợp pháp, định kỳ đối chiếu số dư ở sổ quỹ với lượng TM thực có ở quỹ.

### **2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty**

#### **2.1.4.1. Các chính sách kế toán chung**

- Chế độ kế toán Công ty đang áp dụng theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Đồng tiền sử dụng trong hạch toán là Việt Nam Đồng (VND)

- Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 hàng năm

- Kỳ kế toán theo năm.

- Phương pháp tính thuế GTGT là phương pháp khấu trừ.

- Phương pháp khấu hao TSCĐ là phương pháp đường thẳng được quy định tại Thông tư số 28/2019/TT-BTC ngày 12/4/2019 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Hàng tồn kho:

+ Phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp thường xuyên.

+ Phương pháp hạch toán chi tiết hàng tồn kho theo phương pháp thẻ song song.

+ Phương pháp tính giá xuất của hàng tồn kho theo phương pháp nhập trước – xuất trước.

- Nguyên tắc quy đổi ngoại tệ: Tỷ giá giao dịch thực tế khi mua, bán ngoại tệ là tỷ giá ký kết trong hợp đồng mua, bán ngoại tệ giữa doanh nghiệp và ngân hàng thương mại (NHTM)

#### 2.1.4.2. Tổ chức hệ thống kế toán

##### - Chế độ chứng từ Công ty đang áp dụng

Chế độ chứng từ kế toán Công ty đang áp dụng theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và Công ty không thiết kế chứng từ mới.

##### - Cách tổ chức và quản lý chứng từ kế toán tại Công ty

Thứ nhất, mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh liên quan đến hoạt động của Công ty đều phải lập chứng từ kế toán. Chứng từ kế toán chỉ lập 1 lần cho một nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh. Nội dung chứng từ kế toán phải đầy đủ các chỉ tiêu, phải rõ ràng, trung thực với nội dung nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh. Chữ viết trên chứng từ phải rõ ràng, không tẩy xoá, không viết tắt. Số tiền viết bằng chữ phải khớp, đúng với số tiền viết bằng số.

Thứ hai, chứng từ kế toán phải được lập đủ số liên theo quy định cho mỗi chứng từ. Đối với chứng từ lập nhiều liên phải được lập một lần cho tất cả các liên theo cùng một nội dung bằng máy tính, máy chữ hoặc viết lồng bằng giấy than. Trường hợp đặc biệt phải lập nhiều liên nhưng không thể viết một lần tất cả các liên chứng từ thì có thể viết hai lần nhưng phải đảm bảo thống nhất nội dung và tính pháp lý của tất cả các liên chứng từ.

Thứ ba, các chứng từ kế toán được lập bằng máy vi tính phải đảm bảo nội dung quy định cho chứng từ kế toán.

Thứ tư, mọi chứng từ kế toán phải có đủ chữ ký theo chức danh quy định trên chứng từ mới có giá trị thực hiện. Tất cả các chữ ký trên chứng từ kế toán đều phải ký bằng bút bi hoặc bút mực, không được ký bằng mực đỏ, bằng bút chì, chữ ký trên chứng từ kế toán dùng để chi tiền phải ký theo từng liên. Chữ ký trên chứng từ kế toán của một người phải thống nhất và phải giống với chữ ký đã đăng ký theo quy định, trường hợp không đăng ký chữ ký thì chữ ký lần sau phải khớp với chữ ký các lần trước đó.

- Chế độ tài khoản kế toán Công ty đang áp dụng theo Thông tư số 133/2016/TT-BTC ngày 26/8/2016 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Hình thức ghi sổ kế toán: Hiện tại Công ty áp dụng ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật Ký Chung được ghi chép bằng phần mềm kế toán.

Hình thức sổ kế toán Nhật ký chung gồm có các loại sổ kế toán sau:

- + Sổ nhật ký chung
- + Sổ nhật ký đặc biệt: sổ nhật ký thu tiền, sổ nhật ký chi tiền;...
- + Sổ cái: TK 111, 112,...
- + Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết: sổ quỹ tiền mặt, sổ kế toán chi tiết quỹ tiền mặt. sổ tiền gửi ngân hàng,...

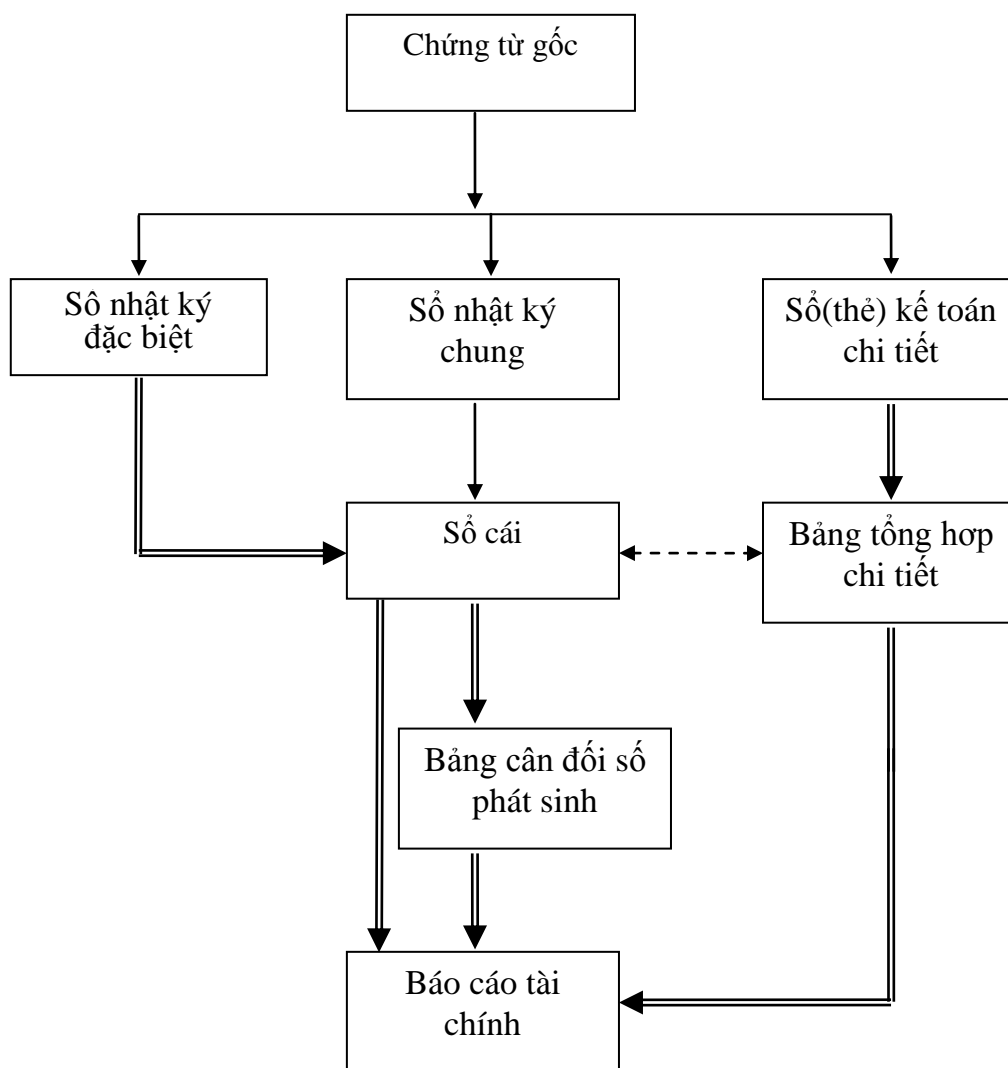
Trình tự ghi chép: hằng ngày căn cứ vào các chứng từ gốc ghi NV phát sinh vào sổ Nhật ký chung sau đó vào sổ Cái trường hợp dùng sổ Nhật ký đặc biệt thì hàng ngày căn cứ vào chứng từ gốc ghi NV phát sinh vào sổ nhật ký đặc biệt có liên quan, cuối tháng tổng hợp và ghi một lần vào sổ cái.

+ Sổ Nhật ký thu tiền: Là sổ Nhật ký đặc biệt dùng để ghi chép các nghiệp vụ thu tiền của Công ty. Mẫu sổ này được mở riêng cho thu tiền mặt, thu qua ngân hàng.

+ Sổ Nhật ký chi tiền: sổ Nhật ký đặc biệt dùng để ghi chép các nghiệp vụ chi tiền của Công ty. Mẫu sổ này được mở riêng cho chi tiền mặt, chi tiền qua ngân hàng.

Cuối tháng tổng hợp số liệu từ Sổ cái để vào bảng Cân đối tài khoản. Đối với các sổ chi tiết: Căn cứ vào chứng từ gốc để ghi Sổ chi tiết, cuối tháng tổng hợp để đối chiếu với BCĐTK.

**Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung**



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối tháng
- ←- - - -> Quan hệ đối chiếu

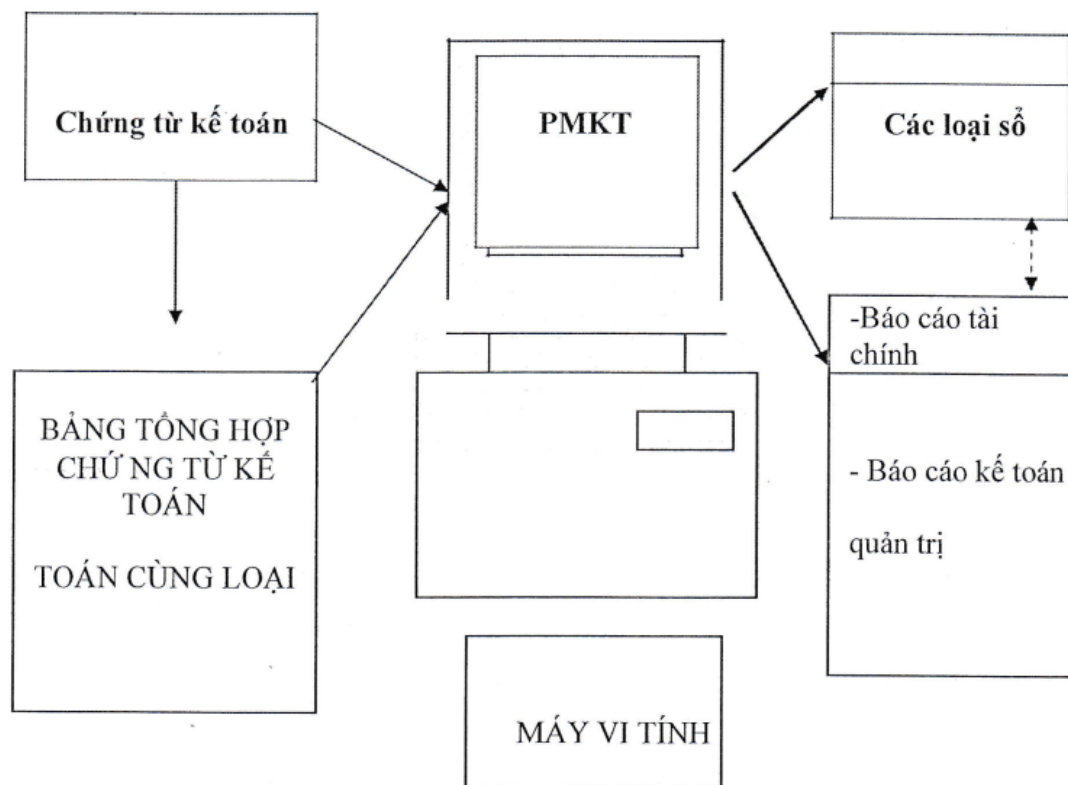
(Nguồn: Phòng Kế toán)

Để đảm bảo cung cấp số liệu chính xác, kịp thời phục vụ cho yêu cầu quản lý kinh doanh, tiện kiểm tra hoạt động sản xuất của các đơn vị trực thuộc, công tác kế toán ở Công ty đã áp dụng phần mềm chương trình kế toán trên máy vi tính. Chương trình cho phép cập nhật số liệu ngày từ các chương trình ban đầu, qua hệ thống chương trình xử lý thông tin sẽ tự động luân chuyển vào hệ

thống số chi tiết tài khoản, sổ Cái tài khoản, các báo cáo về tình hình công nợ... Đây là chương trình kế toán máy phần mềm kế toán AC-Plus.

Phần mềm này đã được doanh nghiệp kinh doanh Phần mềm cài đặt và sửa đổi phù hợp với tình hình kế toán tại Công ty. Đối với các nhân viên kế toán, phần mềm kế toán này là một công cụ đắc lực không thể thiếu trong việc tập hợp các hoá đơn chứng từ và trong công việc hạch toán kế toán:

**Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính**



- > Nhập số liệu hàng ngày
- > In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm
- ◄-----> Đối chiếu, kiểm tra

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Ví dụ như khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng và thu tiền mặt luôn thì nhân viên kế toán bán hàng sẽ lập hóa đơn bán hàng kiêm phiếu xuất kho, chọn hình thức thanh toán là tiền mặt. Khi đó phần mềm sẽ tự động sinh ra 1 phiếu

xuất kho và phiếu thu tương ứng với nghiệp vụ đã diễn ra và tự động tổng hợp vào các loại sổ sách và báo cáo khác.

Bên cạnh đó, kế toán còn sử dụng các phần mềm khác như Microsoft Word, Microsoft Excel... để lập các báo cáo nội bộ chuyên biệt.

Các loại sổ kế toán và chứng từ được quản lý và lưu trữ theo đúng quy định của nhà nước.

- Hệ thống báo cáo tài chính của Công ty do Kế toán trưởng lập và được lập theo mẫu biểu và thời gian được quy định tại Thông tư số 133/2016/TT-BTC và cũng như quy định của cơ quan thuế Quận Thanh Xuân.

Khi kết thúc năm tài chính 31/12 dương lịch Kế toán trưởng còn phải có trách nhiệm lập và nộp báo cáo tài chính sau đó trình lên Giám đốc ký và nộp cho cơ quan thuế Quận Thanh Xuân chậm nhất là ngày thứ 90 kể từ ngày kết thúc năm tài chính dương lịch, báo cáo tài chính gồm các mẫu biểu sau:

+ Bảng cân đối kế toán (B01-DNN): phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị hiện có và nguồn hình thành tài sản tại một thời điểm nhất định..

+ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (B02-DNN): Bảng báo cáo này phản ánh tổng hợp tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh theo từng loại trong một thời kỳ kế toán và tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước.

+ Lưu chuyển tiền tệ (theo phương pháp trực tiếp) (B03-DNN): Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hay báo cáo dòng tiền mặt là một loại báo cáo tài chính thể hiện dòng tiền ra và dòng tiền vào của một tổ chức trong một khoảng thời gian nhất định.

+ Thuyết minh báo cáo tài chính (B09-DNN): Bản thuyết minh báo cáo tài chính dùng để mô tả mang tính tường thuật hoặc phân tích các thông tin số liệu đã được trình bày trong Bảng cân đối kế toán.

## **2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN TÀI CHÍNH**

### **2.2.1. Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty**

#### **2.2.1.1. Đặc điểm doanh thu của Công ty**

Doanh thu của Công ty gồm doanh thu bán hàng, doanh thu tài chính và thu nhập khác. Trong đó doanh thu bán hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất và gần như là tuyệt đối trong hoạt động của Công ty.

Công ty áp dụng tính thuế GTGT phải nộp theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng là doanh thu chưa tính thuế GTGT và doanh nghiệp sử dụng “hóa đơn GTGT”.

Công ty áp dụng hai hình thức tiêu thụ chính là:

+ *Bán buôn*: phương thức này giúp Công ty tiêu thụ hàng hóa với số lượng lớn, tránh hiện tượng thất thoát và thu hồi vốn nhanh. Bán buôn thường dựa vào chứng từ là các hợp đồng kinh tế đã ký hoặc đơn đặt hàng của khách hàng vì theo phương thức này hoạt động kinh doanh của Công ty có cơ sở vững chắc về pháp lý, mặt khác Công ty có thể chủ động lập kế hoạch mua và bán hàng tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kinh doanh của Công ty. Hiện nay Công ty chỉ áp dụng chiết khấu thương mại khi khách hàng mua hàng với số lượng lớn để khuyến khích khách hàng mua nhiều.

+ *Bán lẻ*: Hiện tại Công ty có nhiều cửa hàng phân phối các sản phẩm chính hãng. Hiện hệ thống cửa hàng này mang lại nguồn thu chủ yếu cho doanh nghiệp.

Về phương thức thanh toán Công ty chấp nhận mọi hình thức thanh toán: Tiền mặt, chuyển khoản, thanh toán qua các loại thẻ và ngoại tệ...

Ngoài ra Công ty cũng áp dụng hình thức bán lẻ cho khách hàng và thu tiền trực tiếp. Miễn phí giao hàng tận nơi cho những khách hàng trong bán kính 10 km từ cửa hàng.

Mặt hàng chủ lực của Công ty trong các năm gần đây là các mặt hàng nông dược nông nghiệp chất lượng cao. Do kinh tế càng ngày càng phát triển nên nhu cầu về các mặt hàng này ngày 1 tăng cao đặc biệt là ở các tỉnh thành phố lớn. Do vậy Công ty đã chú trọng phát triển hệ thống đại lý tại nhiều tỉnh thành trong cả nước.

Doanh thu của Công ty cũng liên tục tăng qua các năm. Mức tăng trưởng phổ biến ở mức từ 25-30%/ năm.

Công ty có áp dụng hình thức tín dụng thanh toán đối với các đại lý. Tùy theo mức độ hợp tác lâu dài và giá trị hàng nhập của các đại lý mà Công ty có thể cho hoãn thanh toán trong thời hạn từ 30 đến 60 ngày. Tỷ lệ thu hồi công nợ đúng hạn trong các năm gần đây luôn ở mức rất cao.

Do các mặt hàng của Công ty chủ yếu là mặt hàng nông dược nông nghiệp nên tính thời vụ khá cao. Nhiều sản phẩm do đã có các sản phẩm thay thế tốt hơn, mới hơn và mẫu mã đẹp hơn nên Công ty phải chấp nhận bán với mức giá thấp hơn hoặc phải đưa ra rất nhiều chương trình khuyến mại đi kèm mới bán được hàng.

Nội dung kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty: Qua khảo sát thực tế tại Công ty 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.

Để phản ánh doanh thu HĐKD, hệ thống các chứng từ được sử dụng tại Công ty như sau:

+ *Chứng từ kế toán*



Chứng từ chủ yếu sử dụng để ghi nhận doanh thu là hóa đơn GTGT (Phụ lục 2.1)

Ngoài ra còn sử dụng một số chứng từ sau:

- Phiếu xuất kho (Phụ lục 2.2)
- Phiếu thu (Phụ lục 2.3)
- Giấy báo có của ngân hàng
- + *Tài khoản sử dụng*

Để theo dõi và hạch toán doanh thu BH & CCDV, Công ty mở tài khoản 511 “Doanh thu thu BH & CCDV”

Công ty thực hiện mở tiểu khoản theo đúng quy định. Công ty chủ yếu thực hiện mở chi tiết tài khoản doanh thu như sau:

TK 5111: Doanh thu bán hàng hoá

TK 5112: Doanh thu bán các thành phẩm

+ *Trình tự kế toán doanh thu*

- Bán buôn: Khi có đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ soạn thảo hợp đồng kinh tế làm căn cứ mua bán giữa hai bên. Sau khi HĐKT được ký kết, kế toán bán hàng tiến hành viết hóa đơn GTGT (kèm bảng kê chi tiết hàng hóa) - 3 liên và chuyển cho giám đốc hoặc kế toán trưởng ký:

*Liên 1:* Lưu tại quyền

*Liên 2:* Giao cho khách hàng

*Liên 3:* Dùng để hạch toán chi tiết trên phần mềm kế toán: Dùng để lập hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho trên phần mềm Ac-Plus. Khi đó phần mềm tự động sinh ra các phiếu xuất kho và hạch toán vào TK chi tiết 5111 - Theo mặt hàng hoặc TK chi tiết 5112 - Theo mặt hàng, vào sổ Nhật ký chung, sổ công nợ và sẽ được kế toán công nợ lưu trữ.

Phiếu xuất kho (Phụ lục 2.2) trên phần mềm theo các mã hàng và số lượng được yêu cầu sẽ được in ra thành các liên:

+ Giao cho nhân viên giao hàng để giao cho khách hàng.

- + Chuyển phòng kế toán
- + Chuyển thủ kho đề xuất kho. Thủ kho sau đó giữ lại phiếu này để vào sổ kho của mình.

Nhân viên giao hàng chuyển hàng đến giao cho khách hàng và chuyển luôn phiếu xuất kho cùng với hóa đơn bán hàng và trực tiếp nhận tiền từ khách hàng.

Khách hàng thanh toán tiền qua nhân viên giao hàng hoặc chuyển khoản vào tài khoản của Công ty. Khi nhân viên giao hàng mang tiền về nộp cho Thủ quỹ thì thủ quỹ sẽ lập phiếu thu tiền.

Trong trường hợp chưa nhận được thanh toán ngay thì kế toán công nợ sẽ tiến hành báo cho nhân viên kinh doanh để đôn đốc công nợ.

- Bán lẻ tại các cửa hàng: Khi có yêu cầu mua hàng từ phía khách hàng, nhân viên bán hàng sẽ đưa khách hàng đến quầy thu ngân. Tại đây nhân viên thu ngân sẽ lập hóa đơn bán hàng kèm phiếu xuất kho trên phần mềm kế toán rồi in ra thành các liên như sau:

*Liên 1:* Khi thu xong tiền của khách hàng, thu ngân đóng dấu đã thu tiền và giao cho khách hàng 1 phiếu xuất kho. Và chuyển hàng cho khách hàng.

*Liên 2:* Lưu tại cửa hàng.

*Liên 3:* Chuyển về phòng Kế toán của Công ty.

Trong kỳ kế toán năm 2019 tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là 12.018.291.936 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua số cái tài khoản 511.

Trong tháng 12 năm 2019, tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được ghi nhận là 779.110.000 đồng.

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 nhật ký chung (Phụ lục 2.6); sổ cái tài khoản 5111 (Phụ lục 2.4); 5112 (Phụ lục 2.5) và sổ cái TK 511 (Phụ lục 2.7).

### *2.2.1.3. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác*

Doanh thu hoạt động tài chính: của Công ty bao gồm các khoản tiền lãi tiền gửi ngân hàng.

+ *Chứng từ kế toán*

Giấy báo có

Phiếu thu

Bảng tính lãi (nếu có)

+ *Tài khoản sử dụng*

Kế toán sử dụng TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính để ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính.

+ Trình tự kế toán: Hàng tháng khi nhận được giấy báo có của ngân hàng về số tiền lãi tiền gửi không kỳ hạn, kế toán hạch toán sổ nhật ký chung (Phụ lục 2.6) và sổ cái TK 515 (Phụ lục 2.8).

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

Qua khảo sát thực tế trong năm 2019 doanh thu hoạt động tài chính là 169.767 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 515.

Trong tháng 12 năm 2019, doanh thu hoạt động tài chính được ghi nhận là 2.818 đồng.

*Thu nhập khác:*

Các khoản thu nhập khác ít phát sinh ở Công ty thường là từ phạt vi phạm hợp đồng, nhượng bán thanh lý tài sản cố định.

+ *Chứng từ sử dụng:*

- Phiếu thu

- BB thanh lý TSCĐ

- Hóa đơn GTGT

+ *Tài khoản sử dụng*

Kế toán sử dụng tài khoản 711 “Thu nhập khác” để hạch toán các khoản chi trên.

#### + *Trình tự kế toán*

Trong kỳ phát sinh khoản thu khác: thanh lý, nhượng bán TSCĐ, vi phạm hợp đồng kinh tế. Căn cứ vào các phiếu thu, giấy báo có, BB thanh lý, nhượng bán TSCĐ kế toán hạch toán vào sổ nhật ký chung (Phụ lục 2.6), sổ cái TK 711 (Phụ lục 2.9).

Trong kỳ kế toán năm 2019 Thu nhập khác là 25.960 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 711.

### **2.2.2. Thực trạng kế toán chi phí tại Công ty**

#### **2.2.2.1. Đặc điểm chi phí tại Công ty**

Chi phí tại Công ty bao gồm chi phí về giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác.

+ **Giá vốn hàng bán:** Là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí tại Công ty. Giá vốn hàng bán tại Công ty là giá trị thực tế xuất kho của hàng hóa xuất bán được trong kỳ. Trong giá trị thực tế của hàng xuất kho đã bao gồm cả chi phí thu mua.

Giá thực tế xuất kho: Công ty sử dụng phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ để xác định giá vốn hàng xuất kho.

+ **Chi phí bán hàng:** Là các khoản bao gồm:

- Chi phí nhân viên: Toàn bộ chi phí lương và các khoản chi phí trích của bộ phận kinh doanh: Trưởng phòng, nhân viên kinh doanh và nhân viên bán hàng.

Số ngày làm việc theo quy định của Công ty là 26 ngày/tháng

Đối với nhân viên bán hàng tiền lương trả cho nhân viên gồm có lương cứng: 3.500.000đ/ người + % doanh số trong tháng:

Tiền lương = 3.500.000 VNĐ + % doanh số bán hàng trong kỳ

- Chi phí quảng cáo, tiếp thị trên các báo và các trang quảng cáo trực tuyến và mạng xã hội.

- Chi phí văn phòng phẩm, vật tư, khấu hao các tài sản cố định dùng cho hoạt động bán hàng.

**+ Chi phí quản lý doanh nghiệp:**

- Chi phí đồ dùng văn phòng: Bao gồm chi phí mua các đồ dùng sử dụng cho các phòng như: máy tính, máy in, bàn ghế, tủ,....

- Chi phí khấu hao dùng cho hoạt động quản lý gồm khấu hao các loại tài sản như: máy lạnh, điều hòa, văn phòng....: Chi phí khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng.

- Chi phí bằng tiền khác: Gồm các loại chi phí ngoài các chi phí nêu trên liên quan đến hoạt động bán hàng và quản lý tại Công ty như chi phí tài liệu, chi phí điện, nước, điện thoại,...

- Mức lương trả cho nhân viên hành chính dựa trên mức lương thỏa thuận với người lao động và các khoản trích theo lương.

**Chi phí tài chính:** Bao gồm các khoản lãi vay dùng cho hoạt động kinh doanh.

**Chi phí khác:** Các nghiệp vụ làm phát sinh chi phí khác tại Công ty hầu như không phát sinh.

*2.2.2.2. Nội dung kế toán chi phí tại Công ty*

*\* Kế toán giá vốn hàng bán*

**- Chứng từ sử dụng**

Phiếu xuất kho

**- Tài khoản sử dụng**

Công ty sử dụng tài khoản 632 “ Giá vốn hàng bán” để phản ánh giá trị hàng xuất kho trong kỳ.

**- Trình tự kế toán**

Khi khách hàng có yêu cầu mua hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ lập phiếu yêu cầu xuất hàng và xin phê duyệt lệnh xuất của giám đốc hoặc kế toán trưởng. Sau đó kế toán kho lập phiếu xuất hàng theo yêu cầu, và chuyển 1 liên xuống cho thủ kho để làm thủ tục xuất hàng.

Sau khi tiếp nhận yêu cầu xuất hàng của nhân viên phòng kinh doanh, thủ kho chuẩn bị hàng theo đúng yêu cầu và chuyển giao cho nhân viên bán hàng hoặc nhân viên kinh doanh.

Dựa trên thực tế trên kế toán ghi nhận giá vốn hàng bán trên sổ chi tiết TK 6321 - Chi tiết theo mặt hàng (Phụ lục 10) và sổ chi tiết TK 6322 - Chi tiết theo mặt hàng (Phụ lục 11), Sổ nhật ký chung (Phụ lục 06) và sổ cái TK 632 (Phụ lục 12).

Cuối kỳ kế toán làm bút toán kết chuyển giá vốn sang tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

Trong kỳ kế toán năm 2019 giá vốn hàng bán là 10.291.568.695 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 632.

Trong tháng 12 năm 2019, giá vốn hàng bán được ghi nhận là 557.046.343 đồng.

*\* Kế toán chi phí bán hàng*

**- Chứng từ kế toán sử dụng:**

+ Hóa đơn GTGT

+ Giấy báo nợ

+ Phiếu chi

+ Bảng phân bổ tiền lương và BHXH

+ Bảng phân bổ khấu hao

**- Tài khoản sử dụng**

TK 6421 “Chi phí bán hàng”

**- Trình tự kế toán**

Căn cứ vào các chứng từ: Phiếu chi, Giấy báo có, bảng tổng hợp tiền lương cho nhân viên bán hàng, bảng tính khấu hao... kế toán ghi nhận các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng vào sổ chi tiết TK 6421 (Phụ lục 2.13), sổ nhật ký chung (Phụ lục 2.6) và sổ cái TK 642 (Phụ lục 2.15).

Trong kỳ kế toán năm 2019 Chi phí bán hàng là 991.768.236 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 6421.

Trong tháng 12 năm 2019, Chi phí bán hàng được ghi nhận là 81.178.797 đồng.

*\* Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp*

**- Chứng từ kế toán sử dụng:**

- + Hóa đơn GTGT
- + Giấy báo nợ
- + Phiếu chi
- + Bảng phân bổ tiền lương
- + Bảng phân bổ khấu hao

**- Tài khoản sử dụng**

TK 6422 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”

**- Trình tự kế toán**

Căn cứ vào các chứng từ: Phiếu chi, bảng tổng hợp tiền lương cho nhân viên quản lý doanh nghiệp kế toán ghi nhận khoản chi phí liên quan đến hoạt động quản lý doanh nghiệp trên vào sổ chi tiết TK 6422 (Phụ lục 14), sổ nhật ký chung (Phụ lục 2.6) và sổ cái TK 642 (Phụ lục 2.15).

Trong kỳ kế toán năm 2019 Chi phí quản lý doanh nghiệp là 721.507.549 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 6422.

Trong tháng 12 năm 2019, Chi phí quản lý doanh nghiệp được ghi nhận là 72.711.099 đồng.

*Kế toán chi phí tài chính*

**- Chứng từ sử dụng**

- + Bảng tính lãi vay
- + Giấy báo nợ
- + Phiếu chi
- + Hợp đồng vay vốn

...

**- Tài khoản sử dụng**

TK 635 - Chi phí hoạt động tài chính

**- Trình tự kế toán**

Hàng tháng kế toán sẽ nhận được các chứng từ kế toán như: Giấy báo nợ, bảng tính lãi vay... kế toán sẽ ghi nhận các khoản chi phí liên quan đến hoạt động tài chính vào sổ nhật ký chung (Phụ lục 2.6) và sổ cái TK 635 (Phụ lục 2.16).

Trong kỳ kế toán năm 2019 Chi phí hoạt động tài chính là 9.136.383 đ và được kết chuyển sang tài khoản 911 số liệu thông qua sổ cái tài khoản 635.

Trong tháng 12 năm 2019, Chi phí hoạt động tài chính - chủ yếu là để trả lãi vay của Công ty là 9.136.383 đồng.

*\* Kế toán chi phí khác*

Để hạch toán khoản chi phí khác tại Công ty kế toán căn cứ trên chứng từ: BB thanh lý, nhượng bán TSCĐ, phiếu chi, giấy báo nợ, hóa đơn GTGT...

Để hệ thống hóa nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến chi phí khác kế toán sử dụng TK 811 “Chi phí khác”

Tại Công ty khoản chi phí này rất ít, hầu như không có.

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

Khảo sát thực tế tại Công ty cho thấy kết quả kinh doanh của Công ty bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính, kết quả hoạt động khác. Trong đó kết quả hoạt động kinh doanh là chủ yếu của Công ty. Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu và chi phí phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh của Công ty.

Công ty dùng TK 911 để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong kỳ kế toán. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán.



- 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 khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Cuối kỳ kế toán, Kế toán Công ty thực hiện các nghiệp vụ kết chuyển doanh thu bán hàng thuần, trị giá vốn hàng bán, doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác, kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí hoạt động tài chính, các khoản chi phí khác, kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại, tính và kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN của hoạt động kinh doanh trong kỳ vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Cuối tháng, để biết được kết quả hoạt động kinh doanh, kế toán lập bản báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong tháng căn cứ vào sổ cái TK 511, sổ cái TK 632, sổ cái TK 642, sổ cái TK 515, sổ cái TK 635, sổ cái TK 711, 811, sổ cái TK 911.

**- Tài khoản sử dụng**

TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”

**- Trình tự kế toán**

Cuối kỳ sau khi đã kiểm tra số liệu khớp với số liệu đã ghi chép, căn cứ trên sổ chi tiết và sổ cái các tài khoản 511, tài khoản 632, tài khoản 642, kế toán tổng hợp thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu, chi phí trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Thực tế cho thấy việc kết chuyển sang tài khoản 911 -Xác định kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2019 như sau:

TK 511:	12.018.291.936 đồng
TK 632:	10.291.568.695 đồng.
TK 6421:	991.768.236 đồng.
TK 6422:	721.507.549 đồng.
TK 515:	169.767 đồng

TK 711: 25.960 đồng  
 TK 635: 9.136.383 đồng  
 TK 811: 0đ

- Xác định doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ:

Căn cứ vào số liệu kế toán khoá sổ trên sổ Cái TK 511, đối chiếu với các sổ sách có liên quan, kế toán xác định doanh thu bán hàng và CCDV trong kỳ là: 12.018.291.936đ.

- Xác định doanh thu bán hàng thuần:

Doanh thu thuần	=	Doanh thu bán hàng	-	Các khoản giảm trừ doanh thu
	=	12.018.291.936đ	-	0đ
	=	12.018.291.936đ		

- Xác định giá vốn của hàng bán trong kỳ:

Căn cứ vào sổ Cái TK 632, kế toán xác định được giá vốn hàng bán trong kỳ là: 10.291.568.695đ

- Xác định lợi nhuận gộp về bán hàng:

Lợi nhuận gộp về bán hàng	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán
	=	12.018.291.936đ	-	10.291.568.695đ
	=	1.726.723.241đ		

- Xác định lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh:

*Căn cứ vào sổ Cái TK 635, 642, chi phí phát sinh trong kỳ là:*

+ Chi phí tài chính: 9.136.383đ  
 + Chi phí bán hàng: 991.768.236đ  
 + Chi phí quản lý doanh nghiệp: 721.507.549đ

Tổng cộng chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp: 9.136.383đ + 991.768.236đ + 721.507.549đ = 1.722.412.168đ

Căn cứ vào sổ Cái TK 515 ta xác định được doanh thu từ hoạt động tài chính là: 2.728.377đ

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	=	Lợi nhuận gộp về bán hàng	+	Doanh thu hoạt động tài chính	-	Chi phí tài chính, chi phí BH, chi phí QLDN
	=	1.726.723.241đ	+	169.767đ	-	1.722.412.168đ
	=	4.530.840đ				

- Xác định lợi nhuận hoạt động khác trong kỳ:

Căn cứ vào sổ Cái TK 711, ta có thu nhập khác trong kỳ là: 25.960đ.

Căn cứ vào sổ Cái TK 811, ta có thu nhập khác trong kỳ là: 0đ.

Lợi nhuận hoạt động khác trong kỳ sẽ là: Thu nhập khác - Chi phí khác  
= 25.960đ - 0đ = 25.960đ

- Xác định tổng lợi nhuận kế toán trước thuế:

Lợi nhuận kế toán trước thuế trong kỳ	=	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh	+	Lợi nhuận hoạt động khác
	=	4.530.840đ	+	25.960đ
	=	4.556.800đ		

Sau khi xác định được các chỉ tiêu trên, kế toán ghi các bút toán kết chuyển vào phiếu kế toán. Sau đó, lập báo cáo kết quả kinh doanh (Phụ lục 2.17).

### **2.3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM DƯỚI GÓC ĐỘ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ**

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

Công ty chưa thực hiện đầy đủ công tác kế toán quản trị, chưa hiểu đúng, chưa đánh giá được hết tầm quan trọng của công tác kế toán quản trị. Việc thực hiện công tác kế toán quản trị mang tính tự phát, chưa được định

hình rõ nét, chưa có sự phân công trách nhiệm một cách cụ thể. Tại Công ty bộ phận kế toán chi phí vừa đảm nhận công việc tập hợp chi phí, tính giá thành chung, vừa theo dõi chi tiết chi phí, lập báo cáo chi tiết và phân tích chi phí. Bộ phận kế toán doanh thu xác định kết quả hoạt động kinh doanh vừa có nhiệm vụ ghi nhận, theo dõi doanh thu và kết quả kinh doanh toàn Công ty, vừa theo dõi doanh thu và kết quả cụ thể của từng loại hoạt động.

### ***2.3.1. Hệ thống định mức, dự toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp***

*\* Thực trạng dự toán chi phí:*

+ Dự toán mua hàng: Phòng kinh doanh căn cứ vào tình hình thực tế hàng tồn kho và dự kiến nhu cầu tiêu thụ xác định khối lượng hàng hóa đầu vào. Sau đó phòng này lên kế hoạch nhập hàng hóa, Ban giám đốc sẽ kiểm tra, phê duyệt và phản hồi lại cho các bộ phận.

+ Dự toán giá vốn hàng bán: Căn cứ vào dự toán doanh số sản phẩm, kế toán lập dự toán xác định giá vốn hàng hóa tiêu thụ như sau:

$$\sum \text{Giá vốn dự kiến} = \sum \text{SL tiêu thụ dự kiến mặt hàng } i * \text{ giá mua đơn vị mặt hàng } i$$

+ Dự toán chi phí bán hàng: Mức dự toán chi phí được lập theo năm, Ban giám đốc Công ty thường căn cứ vào số liệu thực tế năm trước để lập dự toán cho năm sau. Căn cứ vào kế hoạch doanh thu mà chi phí bán hàng cũng được điều chỉnh tăng hoặc giảm theo.

+ Còn đối với chi phí quản lý doanh nghiệp thì doanh nghiệp tiến hành lập dự toán theo tinh thần cắt giảm và tối ưu hóa chi phí.

*• Thực trạng dự toán doanh thu:*

Dự toán doanh thu thường được Ban Giám đốc Công ty đề ra từ đầu năm dựa trên doanh thu năm trước và tình hình của thị trường.

Đây là 1 chỉ tiêu quan trọng của Công ty và là căn cứ cơ bản để xác định hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm và cũng là cơ sở để Ban Giám

đốc đề ra mức khen thưởng nếu đạt hoặc vượt chỉ tiêu doanh thu hoặc khiển trách, kỷ luật nếu như không đạt kế hoạch doanh số.

Việc lập dự toán doanh thu chủ yếu dựa trên kinh nghiệm và nhãn quan thị trường của Ban lãnh đạo cũng như các chiến lược của Công ty.

Bình quân Ban lãnh đạo Công ty đề mức tăng trưởng doanh thu hàng năm là 20%. Riêng trong 2 năm 2018 và 2019 nhận thấy tín hiệu của thị trường rất khả quan nên Ban Giám đốc đã đề ra mức doanh thu dự toán tăng 30% so với năm trước đó.

Kết thúc năm 2019 doanh số thực tế đã vượt mức dự toán ban đầu và phòng kinh doanh đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ của mình.

*\* Thực trạng dự toán kết quả kinh doanh:*

Dựa vào dự toán doanh thu và dự toán chi phí Ban Giám đốc đã lập được dự toán kết quả kinh doanh của Công ty trong năm dự toán.

Công ty tiến hành dự toán theo năm, không dự toán theo tháng, quý. Việc kinh doanh các đồ gia dụng điện tử, doanh số có sự biến động lớn theo mùa, nên việc không có dự toán theo quý, tháng đang là 1 hạn chế lớn tại Công ty.

### ***2.3.2. Báo cáo kế toán quản trị về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp***

Các báo cáo của Công ty hầu hết đang hướng vào KTTC vì đây là nội dung bắt buộc, cần phải tuân thủ theo các quy định của chế độ Tài chính nhà nước và các nguyên tắc kế toán đã được chấp nhận chung.

Công tác KTQT tuy đã được quan tâm nhưng mới chỉ dừng ở các bước sơ khai.

Hệ thống Báo cáo quản trị của Công ty chủ yếu được lập ra chi tiết theo BCTC. Các báo cáo này được lập để giúp Ban lãnh đạo Công ty nắm được thực trạng tình hình cụ thể tại Công ty, điều mà các BCTC không thể đi vào chi tiết.

Ví dụ như doanh nghiệp dựa trên các mẫu báo cáo có sẵn trên Phần mềm Ac-Plus để hình thành các báo cáo chi tiết về doanh thu - tình hình tiêu thụ của từng loại mặt hàng. Ví dụ Báo cáo bán hàng chi tiết theo mặt hàng, Báo cáo Tiền gửi Ngân hàng chi tiết theo từng Ngân hàng hay báo cáo Bán hàng của từng đại lý hay cửa hàng.

Nhìn chung các báo cáo này không phải do doanh nghiệp tự tạo ra mà đã có sẵn trên phần mềm nên cũng tạo điều kiện thuận lợi cho các kế toán viên trong việc lập và báo cáo Ban giám đốc kịp thời, chính xác tình hình doanh thu, chi phí cụ thể theo yêu cầu quản trị nội bộ.

### ***2.3.3. Phân tích các thông tin doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ yêu cầu quản trị tại doanh nghiệp***

Doanh nghiệp đã thu thập rất tốt các thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đồng thời bước đầu đã có sự phân tích chi tiết. Mặc dù vậy sự phân tích mới chỉ dừng lại ở sự so sánh, tính toán mức chênh lệch cả về số tương đối và số tuyệt đối giữa số liệu các năm phân tích mà chưa có sự đánh giá cụ thể về tính hiệu quả của các loại chi phí và chưa xây dựng được các chỉ tiêu quản trị phản ánh toàn diện các khía cạnh về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh làm cơ sở cho công tác phân tích thông tin kế toán quản trị phục vụ cho việc ra các quyết định chiến lược của Công ty.

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

Cuối mỗi kỳ báo cáo, Công ty mới phân tích, so sánh các chỉ tiêu như doanh thu, chi phí thực tế với dự toán đã đặt ra để đánh giá việc thực hiện các kế hoạch trong kỳ.

Hiện tại Công ty chưa có sự phân tích các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cho từng bộ phận trong Công ty.

## **2.4. NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM**

### **2.4.1. Ưu điểm**

#### **2.4.1.1. Dưới góc độ của Kế toán tài chính**

*- Thời điểm ghi nhận và điều kiện ghi nhận doanh thu, chi phí*

Thời điểm ghi nhận doanh thu tại Công ty ngay sau khi chuyển giao hàng hóa cho người mua. Công ty bán hàng có xuất hóa đơn, ghi nhận doanh thu, chi phí đảm bảo nguyên tắc phù hợp và thận trọng.

*- Công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh*

#### **+ Tổ chức kế toán doanh thu**

Công tác hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty được tổ chức khá tốt. Doanh thu của từng bộ phận hoạt động được phản ánh chi tiết trên sổ sách kế toán, cách làm như vậy đã tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản lý nắm vững tình hình khả năng hoạt động tham gia vào thị trường hàng điện tử gia dụng hiện nay.

Kế toán của Công ty đã sử dụng TK 5111 (chi tiết cho từng mặt hàng) để hạch toán doanh thu trong kỳ. Tài khoản được sử dụng cũng như nội dung hạch toán doanh thu là hoàn toàn phù hợp với chế độ kế toán hiện hành.

#### **+ Tổ chức kế toán chi phí**

Như chúng ta đã biết chi phí kinh doanh là một vấn đề mà hầu hết các doanh nghiệp quan tâm hàng đầu và luôn tìm mọi cách để quản lý chi phí một cách chặt chẽ nhằm tránh tình trạng chi khổng mà ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Chính vì vậy mà mọi chi phí phát sinh tại Công ty được theo dõi

cụ thể để có thể theo dõi một cách chặt chẽ, đáp ứng kịp thời, chính xác theo yêu cầu quản lý.

Việc theo dõi chi tiết cho từng nghiệp vụ, từng bộ phận, từng phòng ban tạo điều kiện cho việc kiểm tra số liệu, tài liệu; công tác đối chiếu chứng từ, số liệu trong Công ty được dễ dàng hơn. Qua đó đáp ứng được nhu cầu quản lý trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

#### **+ Tổ chức kế toán kết quả kinh doanh**

Được sự hướng dẫn của kế toán trưởng Công ty giàu kinh nghiệm nên công tác hạch toán kết quả tại Công ty hiện nay khá hiện đại. Với sự hỗ trợ đắc lực của hệ thống máy vi tính và những chương trình được cài đặt sẵn...phần lớn kết quả kinh doanh được hạch toán và được theo dõi chặt chẽ theo từng, bộ phận, mặt hàng. Việc hạch toán kết quả kinh doanh hiện nay là cơ sở quan trọng để từng bước tiến hành đánh giá cụ thể hiệu quả để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại đơn vị.

#### *- Về công tác lập báo cáo:*

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

Báo cáo tổng hợp được thực hiện bởi kế toán tổng hợp hoặc kế toán trưởng tại Công ty. Báo cáo nêu rõ tình hình thay đổi, phát sinh chi phí, doanh thu ở các bộ phận, nguyên nhân của những thay đổi trên. Đồng thời, báo cáo đưa ra số liệu cụ thể về tình hình doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh đã thực hiện và lập các dự báo cho thời điểm tiếp theo.

#### *2.4.1.2. Dưới góc độ của Kế toán quản trị*

#### *- Phân loại chi phí:*



Công ty đã tiến hành phân loại chi phí theo nội dung và theo chức năng của chi phí. Chi phí của Công ty được chia thành các khoản mục giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng. Từng khoản mục này lại tiếp tục được phân loại theo các yếu tố chi phí.

Điều này giúp kế toán đáp ứng được nhu cầu cung cấp thông tin kịp thời, hữu ích về các chỉ tiêu giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng.

*- Dự toán doanh thu, chi phí:*

Việc lập dự toán mặc dù chưa được coi là 1 mảng công việc riêng của kế toán quản trị mà là 1 phần của lập kế hoạch kinh doanh tổng thể nhưng cũng đã tạo ra nền tảng cho dự toán của Công ty, giúp ban lãnh đạo nhìn ra được bức tranh tổng thể về tình hình kinh doanh và chủ động trong các kế hoạch của mình.

*- Phân tích chi phí:*

Việc phân tích chi phí tại Công ty nhằm mục tiêu kiểm soát chi phí, loại bỏ các lãng phí. Mặc dù mới ở mức độ sơ khai tuy nhiên các thông tin về kế toán quản trị đã giúp các nhà quản lý có thêm thông tin hữu ích đã ra các quyết định đặc biệt là các quyết định không thường xuyên.

Nhìn chung công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam được tổ chức một cách hợp lý, phù hợp với công tác quản lý hiện nay của doanh nghiệp. Mặc dù có nhiều nghiệp vụ kinh tế phát sinh những việc hạch toán vẫn được hạch toán hợp lý, đầy đủ, kịp thời, chính xác vào chứng từ và sổ sách theo nguyên tắc kế toán nhà nước đã ban hành.

#### **2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

Thực tế công tác kế toán tại Công ty cho thấy ngoài những ưu điểm kể trên, Công ty còn những tồn tại sau:

##### **2.4.2.1. Dưới góc độ Kế toán Tài chính**

*- Phương pháp tính giá vốn xuất kho*

Công ty tính giá vốn xuất kho hàng hóa tiêu thụ theo phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ (theo tháng). Phương pháp này có ưu điểm là đơn giản, chỉ cần tính toán một lần vào cuối mỗi tháng tuy nhiên kết quả của phương pháp này có độ chính xác không cao, không đáp ứng yêu cầu thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

*- Kế toán kết quả kinh doanh*

Việc hạch toán kết quả kinh doanh đang được Công ty thực hiện suôn sẻ. Tuy vậy doanh nghiệp chưa thực hiện việc hạch toán kết quả kinh doanh cho từng loại sản phẩm cụ thể, một phần quan trọng vì hiện tại doanh nghiệp chưa có các tiêu thức phân bổ các loại chi phí chung cho các loại sản phẩm trong Công ty. Do vậy mà khó đưa ra được nhận định chính xác về tình hình kinh doanh của từng loại mặt hàng để đánh giá loại nào là yếu kém, loại nào đang đem lại lợi nhuận tốt nhất cho doanh nghiệp.

*- Việc thu tiền trong hoạt động bán buôn:*

Đối với hoạt động bán buôn việc thu tiền và giao hàng đang được giao hoàn toàn cho nhân viên giao hàng. Điều này có thể dẫn đến việc rủi ro. Doanh nghiệp xuất hóa đơn và các loại hàng hóa giao cho nhân viên giao hàng. Trong trường hợp nhân viên này có gian dối thì Công ty sẽ đối mặt với các rủi ro về kiểm soát hàng và tiền thu về.

*- Phân bổ chi phí quản lý kinh doanh (chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp)*

Công ty không tiến hành phân bổ chi phí kinh doanh cho từng loại hàng hóa dẫn đến việc xác định kết quả kinh doanh chưa phù hợp nên khó cho việc xác định lợi ích đem lại của từng hàng hóa như thế nào để xây dựng kế hoạch kinh doanh hợp lý và hiệu quả nhất để kích thích tiêu thụ từng sản phẩm theo từng giai đoạn phù hợp.

#### *2.4.2.2. Dưới góc độ Kế toán Quản trị*

Qua việc phỏng vấn trực tiếp những người đang làm kế toán tài chính, nhà quản trị cho thấy nhu cầu cung cấp thông tin phục vụ quản lý rất cần

thiết. Thực tế phần kế toán tài chính là phần được Công ty chú trọng nhất mặc dù các yêu cầu về cung cấp thông tin phục vụ công tác quản lý luôn được đặt ra. Công ty vận hành hệ thống kế toán doanh nghiệp theo chế độ kế toán hiện hành mà chế độ kế toán hiện nay mới chỉ cập nhật đến nội dung kế toán tài chính nên Công ty chưa tìm đến hệ thống kế toán nào khác ngoài hệ thống kế toán tài chính.

Các nhà quản trị trong Công ty chưa đánh giá hết tầm quan trọng của công tác kế toán quản trị, chưa quan tâm đến mô hình kế toán quản trị.

*- Phân loại chi phí phục vụ cho việc ra quyết định:*

Công ty mới chỉ quan tâm đến phân loại chi phí sản xuất theo yếu tố chi phí và khoản mục chi phí phục vụ cho kế toán tài chính mà chưa thực hiện phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí (tức là phân loại chi phí thành biến phí và định phí) phục vụ cho quá trình ra quyết định kinh doanh.

*- Phân tích thông tin phù hợp phục vụ cho việc ra quyết định:*

Về việc phân tích các thông tin chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh: Công ty chưa tiến hành phân tích điểm hòa vốn; chưa phân tích mối quan hệ chi phí - số lượng - lợi nhuận, một trong những phân tích quan trọng của kế toán quản trị.

*- Lập dự toán doanh thu và chi phí:*

Việc lập dự toán doanh thu và chi phí chủ yếu dựa trên kinh nghiệm của Ban Giám đốc, đơn giản mang tính kế hoạch. Hơn nữa với việc áp dụng dự toán này theo chiều dọc từ trên xuống, phần nhiều mang tính áp đặt, gây ra khó khăn và nhiều áp lực cho phòng kinh doanh.

Dự toán chi phí chưa phân tách cụ thể cho từng hạng mục chi phí và từng bộ phận, chưa phân biệt rõ ràng giữa biến phí và định phí.

Công ty chưa lập dự toán chi phí theo từng tháng, chưa dự tính được hết các chi phí phát sinh, việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ việc lập dự toán chưa được thực hiện. Chưa có sự so sánh giữa chi phí thực tế phát sinh với định mức dự toán chi phí để tìm nguyên nhân chênh lệch và có biện pháp

khắc phục nguyên nhân làm tăng chi phí so với dự toán đã xây dựng. Điều này ảnh hưởng đến việc ra quyết định kịp thời của nhà quản trị.

- *Kết quả kinh doanh:*

Công ty chưa xác định kết quả kinh doanh khi dựa vào biến phí và định phí. Công ty chỉ xác định kết quả kinh doanh chung cho toàn Công ty chứ chưa phải cho từng bộ phận.

- *Báo cáo quản trị:*

Các báo cáo quản trị về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh còn mang tính tổng hợp, thống kê số liệu và hiện tại chưa có những chỉ tiêu định lượng và định tính khác để đánh giá một cách toàn diện các hoạt động của doanh nghiệp.

Các báo cáo chi tiết bổ sung nếu có thì hiện tại được lập một cách bộc phát theo yêu cầu mang tính thời điểm của Ban lãnh đạo mà chưa có hệ thống, công thức cũng như tiêu thức cụ thể rõ ràng nên khiến cho nhân viên gặp khó khăn và mất nhiều thời gian để tổng hợp số liệu. Thêm vào đó hiện tại các báo cáo quản trị mới chỉ đi chi tiết - giống như đang giải thích số liệu cho báo cáo tài chính.

- *Phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh:*

Do chưa nhận thức được tầm quan trọng của phân tích thông tin trong quá trình đưa ra các quyết định nên Công ty chỉ tiến hành phân tích thông tin trên các báo cáo tài chính mà không thực hiện phân tích thông tin dưới góc độ của kế toán quản trị như điểm hòa vốn, phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, ứng dụng thông tin thích hợp cho việc quyết định sản xuất kinh doanh ngắn hạn, gây ra tình trạng thụ động trong hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, việc phân tích các thông tin dự đoán tương lai cũng không được quan tâm đúng mức. Vì vậy, khi đưa ra các phương án kinh doanh để lựa chọn, các doanh nghiệp chỉ dựa đơn thuần vào cách dự đoán lãi, lỗ cho từng phương án theo công thức lãi bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, mà không dựa trên cơ sở phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi

nhuận, không phân chi phí ra thành biến phí và định phí để có cơ sở tính, phân tích điểm hòa vốn và đánh giá khả năng thời hạn hoàn vốn đầu tư, không sử dụng thông tin thích hợp để đánh giá các phương án đang xem xét. Do đó, việc tính toán trong nhiều trường hợp không chính xác, nhiều khi biến lẫn thành lỗ và ngược lại.

#### **2.4.3. Nguyên nhân**

+ Công việc kiểm tra, kiểm soát hệ thống kế toán nói chung và kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh nói riêng không được tiến hành một cách thường xuyên do Công ty hiện tại chưa có kiểm toán nội bộ riêng biệt. Việc kiểm tra thường là do kế toán trưởng tiến hành và chủ yếu là tiến hành khi có phát sinh các vấn đề nên tính khách quan, kịp thời là chưa cao.

+ Hiện tại công tác kế toán quản trị tại Công ty còn chưa được quan tâm đúng mức do Ban lãnh đạo chưa đặt ra yêu cầu về đánh giá kết quả kinh doanh đối với từng loại mặt hàng riêng biệt. Do vậy chưa tách riêng được các loại chi phí đối với từng mặt hàng mà Công ty mới chỉ chú trọng đến kết quả kinh doanh tổng thể.

+ Một nguyên nhân nữa là những người làm kế toán tại đây chưa có quyết tâm đề xuất các giải pháp để hoàn thiện hơn nữa kế toán tại Công ty. Các nhân viên hoặc bận rộn với công việc hàng ngày hoặc còn e ngại đối mới nên chỉ làm theo những gì có sẵn, không tự nghiên cứu và đề xuất các giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán tại doanh nghiệp.

## **Kết luận Chương 2**

Qua khảo sát thực tế công tác kế toán mà trọng tâm là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam, trong chương 2 luận văn, tác giả đã nghiên cứu và đề cập một số nội dung cơ bản sau:

Phân tích đặc điểm tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc điểm tổ chức quản lý và đặc điểm tổ chức kế toán tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

Khái quát, phân tích làm rõ thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam trên góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Nhìn chung, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty dưới góc độ Kế toán tài chính được thực hiện tương đối đầy đủ, đáp ứng được các yêu cầu đề ra. Tuy vậy, công tác Kế toán quản trị hiện mới chỉ đang ở giai đoạn sơ khai, và đang thiên về chi tiết các thông tin của kế toán tài chính.

Kết quả chương này là cơ sở quan trọng để đưa ra các nhận định, đánh giá việc vận dụng chế độ kế toán tại Công ty. Từ đó luận văn đề xuất một số ý kiến góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

### Chương 3

## CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM

### 3.1. Định hướng phát triển và nguyên tắc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam

#### 3.1.1. Định hướng phát triển của Công ty

Đến năm 2025, Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam phấn đấu sẽ trở thành một Công ty thương mại có thương hiệu uy tín hàng đầu Hà Nội tại thị trường chăm sóc cây giống. Công ty xây dựng cấu trúc và hệ thống quản trị, nhân lực hiện đại, đồng đều và linh hoạt đáp ứng được các yêu cầu phát triển theo chuẩn quốc tế.

Tăng doanh thu của Công ty bằng cách kích thích khách hàng truyền thống, thu hút khách hàng mới từ các đối thủ cạnh tranh, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Kiên toàn bộ máy quản lý, phát triển nguồn nhân lực, thu hút lực lượng lao động giỏi, lành nghề. Không ngừng cải thiện điều kiện việc làm và các chế độ phúc lợi cho người lao động.

Hoàn thiện các chính sách về giá, chính sách phân phối, chính sách xúc tiến bán cho các sản phẩm thế mạnh cũng như sản phẩm mới xâm nhập vào thị trường.

Tiếp tục nghiên cứu thị trường nhằm nắm bắt, xử lý các thông tin về thị trường một cách chính xác, một mặt để đưa ra các quyết định đúng đắn trong kinh doanh, mặt khác nhằm dự báo thị trường hàng hóa để phục vụ hoạt động kinh doanh.

### ***3.1.2. Nguyên tắc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty***

Để đảm bảo sự hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thì cần thực hiện theo các nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải phù hợp với cơ cấu, tổ chức, quy mô sản xuất của doanh nghiệp, tuân thủ trên cơ sở tôn trọng các chế định tài chính, chế độ kế toán Việt Nam và các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Hoàn thiện phải đảm bảo được tính khách quan, đáp ứng được thông tin kịp thời, chính xác khi có yêu cầu và đảm bảo theo yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện nhằm đưa đến lợi ích, giá trị cho doanh nghiệp lâu dài, đưa ra phương hướng, giải pháp hiệu quả và phải trên cơ sở tiết kiệm chi phí.

### **3.2. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam**

#### ***3.2.1. Các giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán tài chính***

##### ***3.2.1.1. Phương pháp tính giá xuất kho***

Đi đôi với việc thực hiện đổi mới công tác hạch toán trên máy vi tính dùng công cụ hỗ trợ và trong tương lai có thể Công ty sẽ sử dụng phần mềm thuận tiện cho việc tính toán, độ chính xác cao hơn và chi phí không lớn, Công ty nên áp dụng phương pháp tính giá vốn xuất kho theo phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO).

Phương pháp này dựa trên giả định là hàng được nhập mua trước thì được xuất trước và giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập trước và thực hiện tuần tự cho đến khi hàng được xuất đi hết. Cũng theo phương pháp này, giá vốn sẽ được tính toán ngay sau từng lần xuất hàng, đảm bảo việc ghi chép và cung cấp số liệu cho công tác quản lý và có những đánh giá xác thực hơn trong kinh doanh. Chính vì vậy, việc áp dụng phương pháp



này sẽ khắc phục được nhược điểm của phương pháp bình quân gia quyền ở mức độ chính xác cao hơn.

### 3.2.1.2. Phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng loại hàng hóa

Công ty có rất nhiều chủng loại hàng hóa và mỗi loại hàng hóa đưa ra ngoài thị trường đem lại một mức lợi nhuận khác nhau nên việc tối đa hóa lợi nhuận là rất cần thiết. Một trong các biện pháp tối đa hóa lợi nhuận là tăng doanh thu, giảm chi phí cho từng loại hàng hóa.

Do đó, Công ty cần xác định được kết quả tiêu thụ của từng loại hàng hóa từ đó xây dựng kế hoạch tiêu thụ hàng hóa đạt hiệu quả cao và mang lại lợi ích cho Công ty. Để thực hiện được biện pháp trên, Công ty nên sử dụng tiêu thức phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng hàng hóa và cách thức phân bổ theo doanh thu bán hàng của từng hàng hóa so với tổng doanh thu bán hàng trong tháng.

- Chi phí quản lý kinh doanh (CPBH & CPQLDN) là chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp phát sinh trong một tháng, được lấy từ sổ cái TK 642 cuối mỗi tháng.

- Tổng doanh thu hàng hóa trong kỳ là doanh thu phát sinh trong một tháng lấy từ sổ cái TK 511 hoặc bảng tổng hợp chi tiết bán hàng.

- Phân bổ:

*Chi phí QLKD phân bổ cho hàng hóa i*

$$= \frac{\text{Chi phí}}{\text{Tổng DT hàng hóa trong kỳ}} \times \text{Doanh thu hàng hóa } i$$

### 3.2.1.3. Hệ thống tài khoản và sổ sách kế toán

Về hệ thống tài khoản: Các tài khoản 156, TK 632, TK 5111 nên chi tiết theo từng mặt hàng một cách có hệ thống vì hiện tại Công ty đang chi tiết các tài khoản này theo tên riêng của từng loại mặt hàng. Làm như hiện tại sẽ không tránh được sự nhầm lẫn và rắc rối khi số lượng chủng loại hàng hóa lớn. Thay vào đó Công ty nên mã hóa: Ví dụ như mặt hàng cây cảnh nên mã hóa là số 1, và chi tiết ra sẽ có từng nhà cung cấp khác nhau. Mặt hàng của

nhà cung cấp là Công ty cổ phần giống cây trồng trung ương ký hiệu là .1. Khi đó tài khoản cho hàng hóa cây cảnh của nhà cung cấp Công ty cổ phần giống cây trồng trung ương sẽ là: TK 1561.1

**Bảng 3.1: Hệ thống các tài khoản theo mặt hàng**

Mã hàng hóa	Tên hàng hóa	TK Hàng hóa (156)	TK giá vốn (TK 632)	TK Doanh thu (5111)
0131	Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm	1561.1	6321.1	51111.1
2012	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ	1561.2	6321.2	51111.2

Ngoài ra, DN nên sử dụng TK 157 “Hàng gửi bán” để phản ánh trị giá hàng gửi đi bán chưa được khách hàng thanh toán để theo dõi, quản lý hàng hóa chặt chẽ hơn, hạn chế thất thoát hàng hóa trong suốt quá trình từ khi xuất hàng cho đến khi khách hàng chấp nhận thanh toán.

Vì kinh doanh nhiều mặt hàng nên ngoài sổ chi tiết đã có cuối kỳ Công ty nên lập bảng tổng hợp chi tiết doanh thu và báo cáo bán hàng để thấy rõ những mặt hàng có doanh thu lớn, có tiềm năng phát triển trong tương lai, thông qua đó các nhà quản lý sẽ có những chiến lược ổn định về giá, chiến lược kinh doanh sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

**Bảng 3.2: Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu**

Mã hàng hóa	Tên hàng hóa	Tổng doanh thu	Giảm trừ	Doanh thu thuần
0131	Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm			
2012	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ			
Tổng				

**Bảng 3.3: Bảng báo cáo bán hàng**

Mã hàng hóa	Tên hàng hóa	Tổng doanh thu	Giảm Trừ	Doanh thu thuần	Giá vốn	Lợi nhuận gộp	CPQL phân bổ	Lợi nhuận
		(1)	(2)	(3)= (1)-(2)	(4)	(5) = (3)-(4)	6	(7) = (5)-(6)
0131	Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm							
2012	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ							
Tổng								

Doanh nghiệp hiện kinh doanh khá nhiều mặt hàng nhưng chỉ mở TK 911 - Xác định KQKD mà không mở thêm các TK chi tiết, dẫn đến việc không thể theo dõi chính - xác được KQKD của từng mặt hàng, dẫn đến việc ra các quyết định quản trị kinh doanh gặp nhiều khó khăn, cần bổ sung một số TK chi tiết của TK 911, theo từng mặt hàng kinh doanh.

### **3.2.2. Các giải pháp hoàn thiện dưới góc độ kế toán quản trị**

#### **3.2.2.1. Phân loại chi phí phục vụ việc ra quyết định**

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

Theo cách này, toàn bộ chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty được chia thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp.

Với chi phí giá vốn hàng bán, tỷ trọng lớn nhất là giá mua đầu vào, do vậy chi phí này tỷ lệ với số lượng hàng mua vào nên xếp vào loại biến phí.

Chi phí nhân viên: Lương nhân viên có mức lương cố định và biến đổi.

+ Đối với các nhân viên hành chính, văn phòng: Mức lương là cố định nên xếp vào loại chi phí cố định

+ Đối với Nhân viên kinh doanh và lãnh đạo có tính mức hiệu quả thì sẽ có 1 phần lương là cố định (lương cứng) và lương theo doanh số. Vì vậy đây là loại chi phí hỗn hợp.

Các loại chi phí khác như công cụ dụng cụ, hay các dịch vụ thuê ngoài như điện, nước, ship hàng... thì căn cứ vào tính chất:

Ví dụ như chi phí điện, nước: Hầu như là cố định, không tăng tỉ lệ thuận với số lượng hàng bán ra nên có thể được xếp vào chi phí cố định

Chi phí ship hàng đến tận tay người dùng: tỷ lệ thuận với khối lượng hàng bán nên được xếp vào loại chi phí biến đổi.

Chi phí ship hàng đến tận tay người dùng: tỷ lệ thuận với khối lượng hàng bán nên được xếp vào loại chi phí biến đổi.

Một số loại công cụ dụng cụ như văn phòng phẩm chi phí cũng gần như không đổi nên được xếp vào loại chi phí cố định.

### *3.2.2.2. Dự toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh*

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

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

**+ Dự toán doanh thu:**

**Bảng 3.4: Dự toán doanh thu**

Nhóm hàng	Quý 1		Quý 2		Quý 3		Quý 4		Năm N	
	Số lượng	DT	Số lượng	DT	Số lượng	DT	Số lượng	DT	Số lượng	DT
Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm										
Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ										
Sản xuất hóa chất cơ bản										
.....										
Tổng										

Căn cứ để lập dự toán này là mức tiêu thụ năm trước và dự báo thị trường của năm trước và dự báo thị trường trong năm hiện tại.

Để làm tốt được điều này rất cần sự phối hợp của các bộ phận: Bán hàng, marketing, kế toán và Ban lãnh đạo Công ty.

**+ Dự toán giá vốn hàng bán:** Dự toán này được lập dựa trên dự toán tiêu thụ và dự toán mua hàng.

**Bảng 3.5: Bảng dự toán Giá vốn hàng bán**

Tên hàng hóa	Giá thu mua			Thuế không hoàn lại	Chi phí vận chuyển, bốc xếp	Hao hụt định mức	Tổng cộng
	SL	Đơn giá mua	Thành tiền				
	1	2	3 = 1*2				
Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm							
Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ							
Sản xuất hóa chất cơ bản							
.....							
Tổng							7 = 3+4+5 - 6

+ **Dự toán chi phí bán hàng:** Căn cứ để lập dự toán chi phí bán hàng là dự toán tiêu thụ sản phẩm. Dự toán chi phí bán hàng sẽ gồm có dự toán biến phí và định phí bán hàng.

Dự toán biến phí bán hàng:

Dự toán biến phí = Dự toán số lượng sản phẩm tiêu thụ \* Định mức biến phí bán hàng.

→ Dự toán chi phí bán hàng = Dự toán biến phí bán hàng + Dự toán định phí bán hàng.

+ **Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp:**

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.

Dự toán biến phí QLDN:

Dự toán biến phí QLDN = Dự toán SL Sản phẩm tiêu thụ \* Định mức biến phí QLDN.

→ Dự toán chi phí QLDN = Dự toán biến phí QLDN + Dự toán định phí QLDN

Như vậy cho dù là chi phí QLDN hay CPBH thì dự toán cũng sẽ đều phải gắn liền với mức tiêu thụ sản phẩm và do vậy mới thực sự đo lường được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

#### **+ 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 theo đúng dự kiến. Đây là một trong những bản dự toán chủ yếu trong hệ thống dự toán HĐKD của các doanh nghiệp. Bởi vậy trong quá trình lập dự toán phải 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 chi phí trong kỳ kinh doanh.

Ngoài ra thay vì chỉ lập dự toán theo năm như hiện nay thì Công ty cần thực hiện theo quý do mặt hàng tiêu thụ liên quan đến các mùa trong năm.

#### *3.2.2.3. Phân tích thông tin phù hợp phục vụ cho việc ra quyết định*

Phân tích hệ thống báo cáo quản trị của Công ty để biết được tình hình thực hiện dự toán chi phí, bán hàng... trong kỳ so với kế hoạch đặt ra. Công ty phải tiến hành đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch, giúp cho nhà quản trị nắm được tình hình tăng, giảm giữa kế hoạch và thực hiện trong kỳ cả về số tuyệt đối và tương đối. Các tiêu chuẩn để xem có thể là độ lớn của khoản chênh lệch và khả năng kiểm soát chênh lệch.

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

- Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận: Việc phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bộ phận quản trị sẽ giúp Công ty đánh giá được mức độ đóng góp lợi nhuận của từng bộ phận, khu vực đối với toàn Công ty - nhất là giữa các cửa hàng và từng đại lý. Qua việc đánh giá này, giúp quản trị doanh nghiệp phát hiện những khả năng tiềm tàng trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của từng bộ phận, từng hoạt động để có giải pháp tốt nhất đưa các quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển bền vững.

**Bảng 3.6: Bảng báo cáo bộ phận**

Chỉ tiêu	Bộ phận 1		Bộ phận ...		Toàn Doanh nghiệp	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh số						
2. Chi phí biến đổi bộ phận						
3. Số dư đảm phí (3 = 1-2)						
4. Chi phí cố định bộ phận						
5. Lãi bộ phận (5 = 3-4)						
6. Chi phí chung phân bổ						
7. Lãi thuần (7 = 5-6)						

Thêm vào đó việc xác định được kết quả kinh doanh theo mặt hàng tiêu thụ sẽ giúp cho doanh nghiệp xác định được các mặt hàng bán chạy và đem lại lợi nhuận cao cho Công ty để từ đó có thêm các chiến dịch quảng bá cũng như phát triển thị trường của các dòng sản phẩm này.

Phân tích biến phí: Việc phân tích biến động chi phí sẽ giúp Công ty xác định được các khả năng tiềm tàng, nguyên nhân chủ quan, khách quan tác động đến sự tăng, giảm chi phí thực tế so với kế hoạch đặt ra trước đó. Do vậy mà giúp doanh nghiệp có các giải pháp đúng đắn và kịp thời phát huy những biến động đó theo hướng có lợi cho Công ty.



Phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận phục vụ cho việc ra quyết định kinh doanh: Từ thông tin trên các báo cáo thực hiện về doanh thu, biến phí, định phí, sản lượng tiêu thụ của từng loại sản phẩm, từng mặt hàng có thể dễ dàng xác định các chỉ tiêu được dùng phổ biến trong phương pháp hạch toán chi phí biên (hay còn gọi là phương pháp số dư đảm phí) để xây dựng mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận. Cụ thể là các chỉ tiêu: đơn giá bán, biến phí đơn vị, lãi trên biến phí đơn vị, tổng lãi trên biến phí, tỷ lệ lãi trên biến phí.

Vận dụng các chỉ tiêu này giúp ích hiệu quả cho quá trình ra quyết định của nhà quản trị DN liên quan đến tiếp tục kinh doanh loại sản phẩm nào nữa không? Có nên mở rộng thị trường tiêu thụ hay không? Xác định có nên hay không nên tăng (giảm) biến phí, định phí nào đó để tăng khối lượng tiêu thụ, tăng doanh thu...

Ngoài ra, cũng dựa vào phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận, các DN nhỏ và vừa hoàn toàn có thể xác định điểm hoà vốn của DN, từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch cụ thể để đạt được lợi nhuận mong muốn. Cụ thể, khi phân tích điểm hoà vốn ở trong DN giúp nhà quản trị xác định được mức tiêu thụ bao nhiêu thì hoà vốn; xác định được giá cả tiêu thụ tối thiểu để không bị lỗ và xác định mức an toàn hiện tại trên thị trường cạnh tranh là như thế nào... Từ đó, nhà quản trị có các chính sách và biện pháp tích cực chỉ đạo các hoạt động sản xuất và kinh doanh đạt hiệu quả cao.

+ Báo cáo phân tích cung cấp các thông tin liên quan đến một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu phục vụ cho việc quản lý, điều hành của các cấp quản trị DN.

Các thông tin về các chỉ tiêu trên cần được tính toán, phân tích và cung cấp cho các cấp quản trị DN, giúp ban lãnh đạo có thêm thông tin để quản lý điều hành DN cũng như đưa ra các quyết định kinh doanh, phù hợp với điều kiện hiện tại của DN. Các chỉ tiêu này phải được xác định định kỳ có thể là hàng tháng, hàng quý, năm.

### **3.3. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN GIẢI PHÁP**

#### **3.3.1. 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 Nông dược Unichem Việt Nam 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 cách 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 thiện 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 đề 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.

Tiếp tục cải cách và phát triển các tổ chức nghề nghiệp kế toán như: Hội đồng kế toán quốc gia, Hiệp hội kế toán và kiểm toán Việt Nam.

Khuyến khích và tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn tài chính kế toán, kiểm toán. Tăng cường đào tạo đội ngũ chuyên gia kế toán có trình độ cao, đáp ứng mọi nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán.

### **3.3.2. Về phía Công ty**

+ 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.

+ Công ty cần định hướng tổ chức bộ máy quản lý nói chung và bộ máy kế toán chặt chẽ, chuyên môn hóa cao hơn. Hiện nay nhân viên kế toán hiện còn đang kiêm nhiều công việc, không thể theo dõi chặt chẽ từng nghiệp vụ do vậy trong thời gian tới Công ty cần phải có sự phân công, tách bạch lại công việc một cách hợp lý. Ngoài ra cần tổ chức thêm bộ phận kế toán quản trị và có sự kết hợp và phân tách rõ ràng với các bộ phận thực hiện mảng kế toán tài chính khác.

+ 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 máy 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.

### **Kết luận Chương 3**

Sau khi nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam, tác giả nhận thấy công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty còn một số tồn tại cần giải quyết.

Căn cứ vào chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành, các thông tư hướng dẫn, tác giả đưa ra một số giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Từ đó rút ra đóng góp và hạn chế của đề tài nghiên cứu đề gợi ý hướng nghiên cứu cho đề tài trong tương lai.

## KẾT LUẬN

Trong thời gian nghiên cứu và thực tế tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam đặc biệt là Phòng kế toán, tác giả đã tìm hiểu được quy trình thực hiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị nói riêng và những vấn đề tổng quan nói chung. Tác giả cũng đã nghiên cứu về các vấn đề kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính và trên góc độ quản trị như thế nào.

Sau khi tìm hiểu về bộ máy tổ chức, các phần hành kế toán, phương pháp tổ chức, quy trình thực hiện, qua đó tác giả đã nhận thấy được ưu điểm và nhược điểm. Tác giả đã mạnh dạn đưa ra một vài giải pháp chủ quan nhằm hoàn thiện công tác kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

Do thời gian thực tế và thời gian nghiên cứu còn hạn chế nên luận văn khó tránh khỏi thiếu sót vì vậy tác giả xin nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của thầy cô và bạn bè để nghiên cứu này được hoàn thiện hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật số 88/2015/QH13 của Quốc hội : *Luật Kế toán*, ban hành ngày 20/11/2015.
2. Bộ Tài chính (2016), *Thông tư 133/2016/TT-BTC*, ban hành ngày 22/12/2014.
3. Bộ Tài chính (2013), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*, Nhà xuất bản Lao động.
4. Bộ Tài chính (2008), *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam - Hướng dẫn thực hiện 26 chuẩn mực kế toán*, Nhà Xuất bản tài chính, Hà Nội.
5. Chuẩn mực kế toán số 01: *Chuẩn mực chung* (ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.
6. Chuẩn mực kế toán số 14: *doanh thu và thu nhập khác* (ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.
7. Nguyễn Tuấn Duy và Đặng Thị Hòa (2010), *Giáo trình Kế toán Tài chính*, Nhà xuất bản Thống kê, Trường Đại học Thương Mại, Hà Nội.
8. Đặng Thị Loan (2013), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
9. Trần Thị Hồng Mai (2009), *Giáo trình Kế toán Tài chính Doanh nghiệp thương mại*, NXB Giáo dục Việt Nam.
10. Nguyễn Ngọc Quang (2013), *Giáo trình kế toán quản trị*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân
11. Ngô Thế Chi và Trương Thị Thủy (2010) , *Giáo trình chuẩn mực kế toán quốc tế*, Học viện tài chính, Nhà Xuất bản tài chính.
12. Ngô Thế Chi và Trương Thị Thủy (2010). *Giáo trình kế toán tài chính*, Nhà Xuất bản tài chính, Hà Nội.

13. Nguyễn Thị Diệp (2012), *“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Truyền thông, Truyền hình Hà Nội”*, Luận văn Thạc sĩ.

14. Nguyễn Thị Ngọc Mai (2013), *“Kế toán doanh thu và chi phí tại các Công ty Tư vấn và Thiết kế Xây dựng ở tỉnh Bình Định”*, Luận văn Thạc sĩ.

15. Đặng Thanh Huy (2016), *“Hoàn thiện kế toán, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Xây lắp điện 4”*, Luận văn Thạc sĩ, Học viện Tài chính.

16. Tô Thị Ân (2016), *“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Obig Việt Nam”*, Luận văn Thạc sĩ, Học viện Tài chính.

17. Trần Thị Thơm (2017), *“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thái Sơn”*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Công Nghiệp Hà Nội.

18. Nguyễn Thị Mai Hoa (2017), *“Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Thương mại và Kinh doanh vật liệu xây dựng Minh Đức”*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Công Nghiệp Hà Nội.

19. Báo cáo tài chính (2017-2019). Phòng Kế toán. Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

20. Tài liệu, sổ sách, chứng từ kế toán (2019). Phòng Kế toán. Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

21. Hồ sơ năng lực (2019). Phòng Kế toán. Công ty Cổ phần Nông Dược Unichem Việt Nam.



## **PHỤ LỤC**

### **PHIẾU ĐIỀU TRA, KHẢO SÁT**

#### **I. THÔNG TIN CƠ BẢN**

- Tên doanh nghiệp bằng Tiếng Việt:
- Tên doanh nghiệp bằng Tiếng Anh:
- Địa chỉ:
- Tên người được phỏng vấn:
- Chức danh:
- Thời gian phỏng vấn:
- Địa điểm phỏng vấn:
- Hình thức phỏng vấn (trực tiếp, gián tiếp)
- Cách thức phỏng vấn (ghi âm, bút ký):

#### **II. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY**

1. Công ty của Ông/Bà thuộc loại hình nào?
  - Công ty TNHH
  - Công ty Cổ phần
  - Công ty Nhà Nước
  - Công ty Liên doanh
  - Loại hình khác
2. Công ty của Ông/Bà hoạt động trong lĩnh vực nào?
  - Sản xuất
  - Thương mại
  - Dịch vụ
  - Khác

#### **III. PHẦN DÀNH CHO TẤT CẢ CÔNG TY**

1. Công ty áp dụng hình thức ghi sổ nào?
  - Nhật ký chứng từ
  - Nhật ký chung

- Nhật ký sổ cái
  - Chứng từ ghi sổ
  - Kế toán trên máy vi tính
2. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty theo mô hình nào?
- Tập trung
  - Hỗn hợp
3. Trình độ chuyên môn của cán bộ kế toán trong công ty
- Sau đại học
  - Đại học
  - Cao đẳng
  - Trung cấp
4. Chế độ kế toán công ty đang áp dụng?
- Thông tư 200/2014/TT-BTC
  - Thông tư 133/2016/TT-BTC
5. Công ty tính và nộp thuế theo phương pháp nào?
- Phương pháp khấu trừ
  - Phương pháp trực tiếp
6. Công ty tính giá hàng tồn kho theo phương pháp nào?
- Thực tế đích danh
  - Nhập trước, xuất trước
  - Nhập sau, xuất trước
  - Bình quân gia quyền
7. Công ty khấu hao TSCĐ theo
- Khấu hao theo đường thẳng
  - Khấu hao theo số lượng sản phẩm
  - Khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh
8. Công ty phân loại chi phí theo cách nào?

- Theo nội dung, tính chất của chi phí (chi phí nguyên liệu và vật liệu, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác bằng tiền, chi phí nhân công)
- Theo khoản mục chi phí có trong giá thành sản phẩm (Chi phí NVLTT, chi phí NCTT, chi phí sản xuất chung, chi phí bán hàng, chi phí QLDN)
- Theo cách thức kết chuyển chi phí (chi phí sản phẩm, chi phí thời kỳ)
- Theo quan hệ chi phí với khối lượng công việc hoàn thành (chi phí biến đổi (biến phí), chi phí định phí (cố định), chi phí hỗn hợp)
- Theo khả năng quy nạp chi phí vào các đối tượng kế toán (chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp)
- Theo yêu cầu sử dụng chi phí trong lựa chọn p/a kinh doanh (chi phí chênh lệch, chi phí cơ hội, chi phí chìm)
- Theo khả năng kiểm soát chi phí với các nhà quản lý (chi phí kiểm soát được, chi phí không kiểm soát được)
- Khác.

9. Trong công ty có những chi phí nào?

- Chi phí NVLTT
- Chi phí NCTT
- Chi phí sản xuất chung
- Chi phí bán hàng
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Chi phí tài chính
- Chi phí khác.

10. Chi phí Nguyên vật liệu trực tiếp bao gồm những chi phí nào? (liệt kê những chi phí nguyên vật liệu trực tiếp phát sinh tại công ty)

11. Để tập hợp chi phí NVLTT, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

12. Để theo dõi chi phí NVLTT, công ty mở những sổ sách nào?

13. Chi phí nhân công trực tiếp bao gồm những chi phí nào? (Liệt kê những chi phí nhân công trực tiếp phát sinh tại công ty)
14. Để tập hợp chi phí NCTT, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
15. Để theo dõi chi phí NCTT, công ty mở những sổ sách nào?
16. Chi phí sản xuất chung bao gồm những chi phí nào? (liệt kê những chi phí sản xuất chung phát sinh tại công ty)
17. Để tập hợp chi phí sản xuất chung, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
18. Để theo dõi chi phí sản xuất chung, công ty mở những loại sách nào?
19. Chi phí bán hàng bao gồm những chi phí nào? (Liệt kê những chi phí bán hàng phát sinh tại công ty)
20. Để tập hợp chi phí bán hàng, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
21. Để theo dõi chi phí bán hàng, công ty mở những sổ sách nào?
22. Chi phí Quản lý doanh nghiệp bao gồm những chi phí nào? (liệt kê những chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh tại công ty)
23. Để tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
24. Để theo dõi chi phí quản lý doanh nghiệp, công ty mở những sổ sách nào?
25. Chi phí tài chính bao gồm những chi phí nào? (liệt kê những chi phí hoạt động tài chính phát sinh tại công ty)
26. Để tập hợp chi phí tài chính, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?
27. Để theo dõi chi phí tài chính, công ty mở những sổ sách nào?
28. Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi chi phí phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh?

- TK 621
- TK 622
- TK 623
- TK 627

- TK 635

- TK 641

- TK 642

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

- Từng loại sản phẩm

- Từng nhóm sản phẩm, Phân xưởng, tổ, đội sản xuất

- Từng giai đoạn sản xuất, Quy trình công nghệ

- Khác

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

- Trực tiếp

- Gián tiếp

- Hỗn hợp

31. Đối tượng tính giá thành của công ty là gì:

- Loại sản phẩm

- Nhóm sản phẩm

- Từng chi tiết của sản phẩm

- Bán sản phẩm

- Đơn đặt hàng

- Khác.

32. Công ty tính giá thành theo phương pháp nào?

- Phương pháp trực tiếp

- Phương pháp hệ số

- Phương pháp tỷ lệ

- Phương pháp loại trừ giá trị sản phẩm phụ

- Phương pháp phân bước

- Phương pháp theo đơn đặt hàng

- Phương pháp liên hợp

33. Công ty có lập các khoản dự phòng sau đây không?

- Giảm giá hàng tồn kho

- Phải thu khó đòi

- Không

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

- Trích trước tiền lương nghỉ phép

- Trích trước chi phí sửa chữa lớn TSCĐ

- Không thực hiện trích trước chi phí?

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

- Đã giao hàng và được chấp nhận thanh toán

- Được chấp nhận thanh toán

- Đã thu tiền

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

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Doanh thu hoạt động tài chính

- Doanh thu khác

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

- Không

- Theo sản phẩm, dịch vụ

- Theo bộ phận kinh doanh

- Khác.

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

- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo mối quan hệ với hệ thống tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp (doanh thu bán hàng nội bộ, doanh thu bán hàng ra bên ngoài)

- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo khu vực địa lý (doanh thu nội địa, doanh thu quốc tế)

- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo mối quan hệ với điểm hòa vốn (doanh thu hòa vốn, doanh thu an toàn)

- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo phương thức thanh toán tiền hàng (Doanh thu bán hàng trả ngay, doanh thu bán hàng chịu, doanh thu bán hàng trả góp)
- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo phương thức bán hàng (doanh thu bán buôn, doanh thu bán lẻ, doanh thu gửi bán đại lý)
- Phân loại doanh thu hoạt động kinh doanh theo tình hình kinh doanh (doanh thu bán hàng hóa doanh thu bán thành phẩm, doanh thu cung cấp dịch vụ)
- Khác.

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

- TK511

- TK515

40. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bao gồm những khoản nào? (Liệt kê chi tiết từng khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty)

41. Để tập hợp doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

42. Để theo dõi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, công ty mở những sổ sách nào?

43. Doanh thu nội bộ bao gồm những khoản nào? (liệt kê chi tiết những khoản doanh thu nội bộ tại công ty)

44. Để tập hợp doanh thu nội bộ, công ty căn cứ vào những chứng từ nào?

45. Để theo dõi doanh thu nội bộ, công ty mở những sổ sách nào?

46. Doanh thu hoạt động tài chính.

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

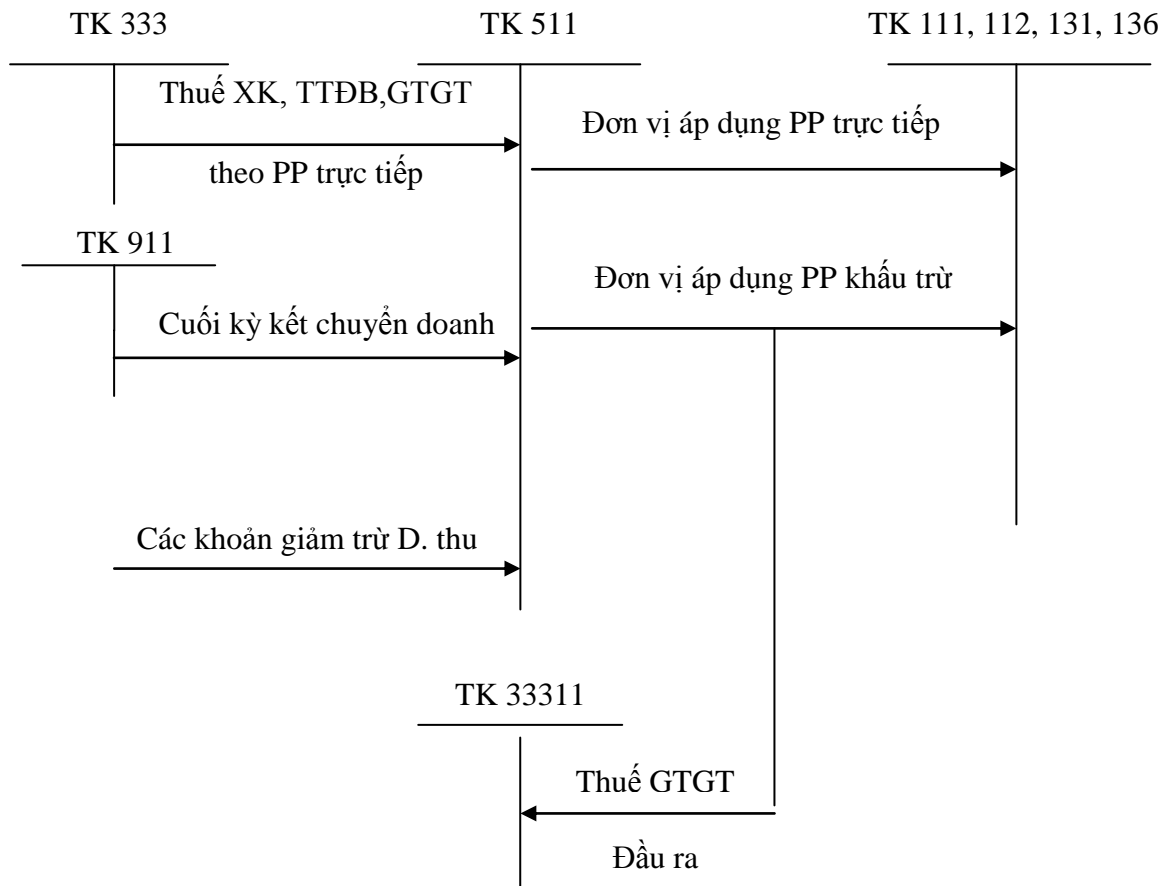
48. Để theo dõi doanh thu hoạt động tài chính, công ty mở những sổ sách nào?

49. Công ty xác định kết quả hoạt động kinh doanh theo cách nào?
50. Tài khoản xác định kết quả kinh doanh của công ty (TK 911) được mở chi tiết như thế nào?
51. Công ty có phân bổ chi phí sản xuất chung cho từng loại sản phẩm không?
- Có
  - Không
52. Công ty có tổ chức kế toán quản trị, không?
- Có
  - Không
  - Có nhưng không rõ nét
53. Theo ông/bà kế toán quản trị có cần thiết hay không?
54. Hình thức tổ chức bộ máy kế toán quản trị công ty áp dụng
- Kết hợp với bộ máy kế toán tài chính
  - Tổ chức bộ máy riêng
55. Những dự toán nào sau đây được lập tại công ty?
- Dự toán tiêu thụ sản phẩm
  - Dự toán sản xuất sản phẩm
  - Dự toán nguyên vật liệu trực tiếp
  - Dự toán chi phí nhân công trực tiếp
  - Dự toán chi phí sản xuất chung
  - Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
  - Dự toán báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
  - Khác
56. Doanh nghiệp có thực hiện phân tích các báo cáo không? Là những báo cáo nào?
57. Ngoài báo cáo tài chính bắt buộc, công ty còn có báo cáo tài chính nội bộ nào khác không?

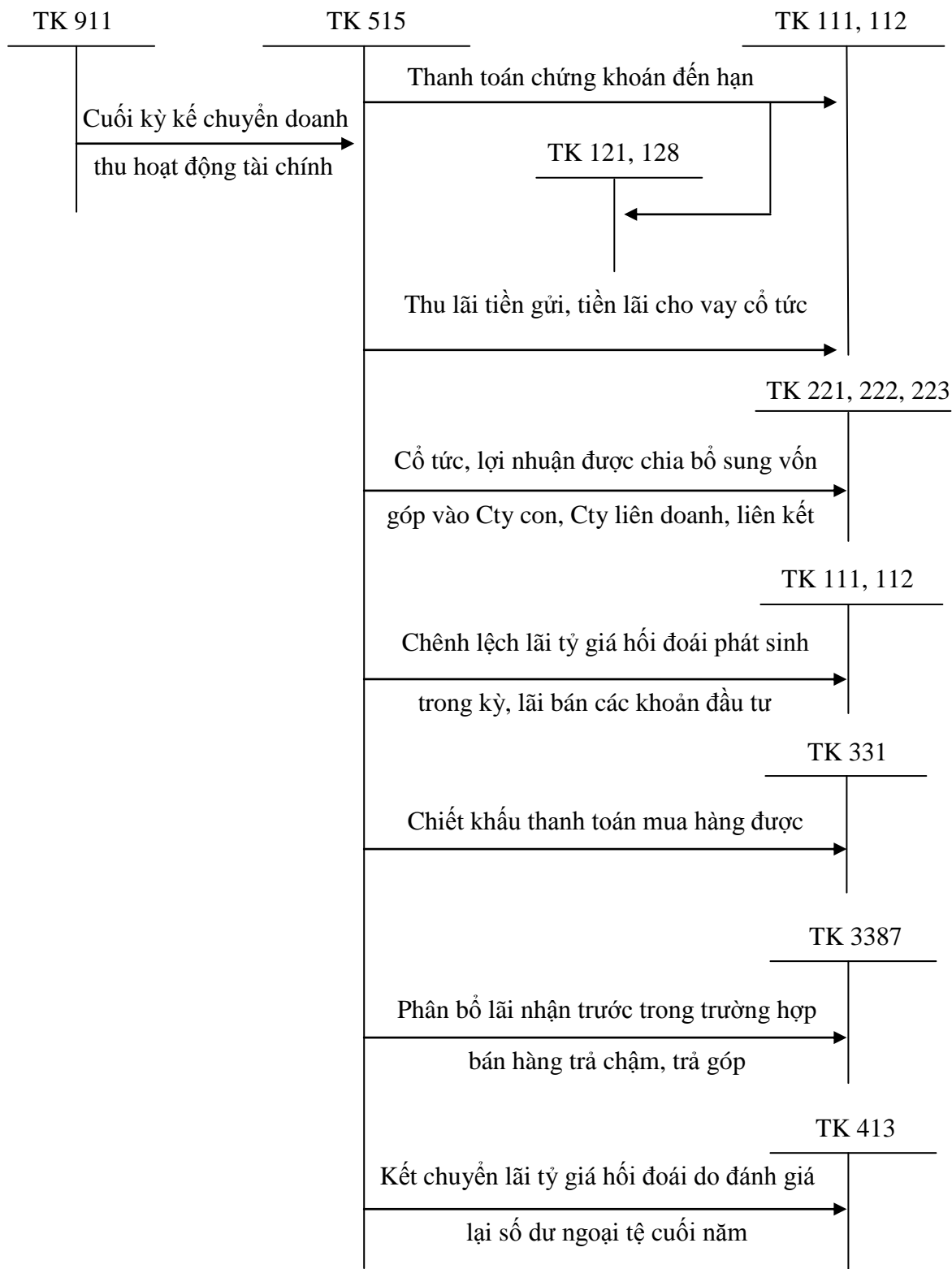


58. Khi Công ty thực hiện công tác kế toán chi phí có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?
59. Khi Công ty thực hiện công tác doanh thu có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?
60. Khi Công ty thực hiện công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào? (về tài khoản, về chứng từ, về sổ sách)
61. Theo Ông/Bà bắt cập - (tồn tại) trong công tác kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh là gì?
62. Ông/Bà có đánh giá như thế nào về chế độ kế toán hiện hành? Ông/Bà có ý kiến gì không?
63. Theo Ông/Bà những yếu tố nào có ảnh hưởng lớn đến công tác kế toán?

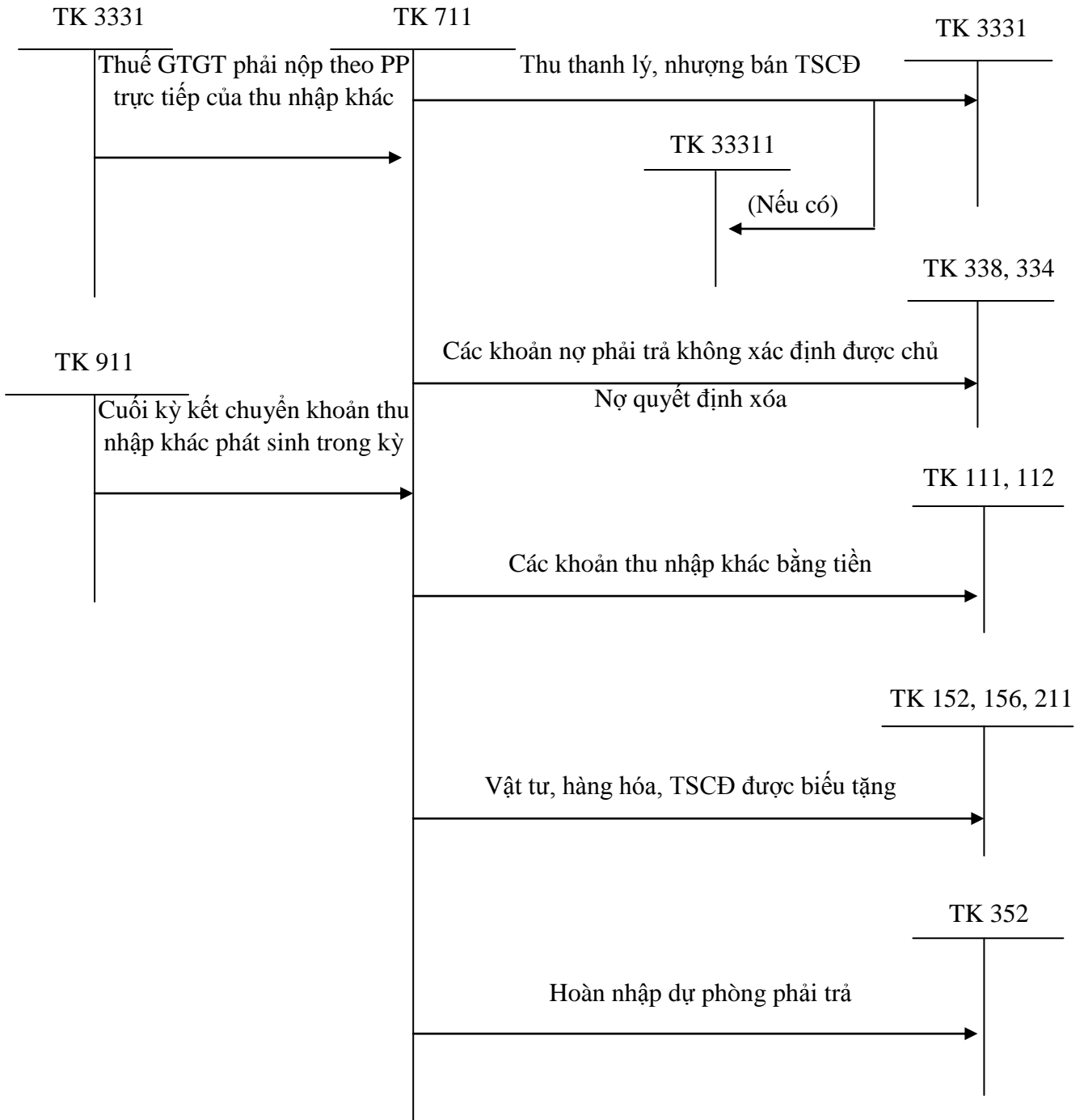
**Phụ lục 1.1: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu  
về doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ**



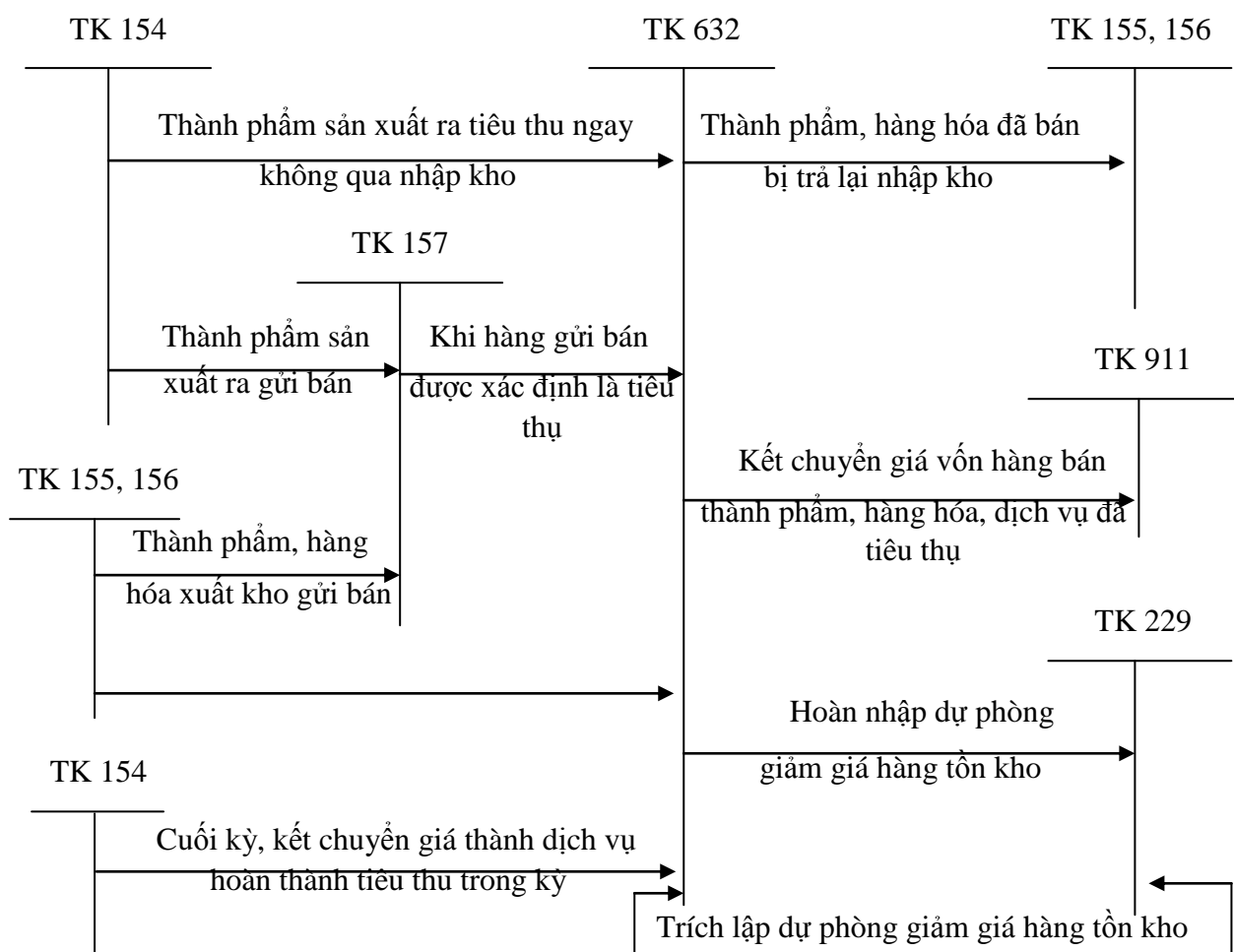
**Phụ lục 1.2: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về doanh thu hoạt động tài chính**



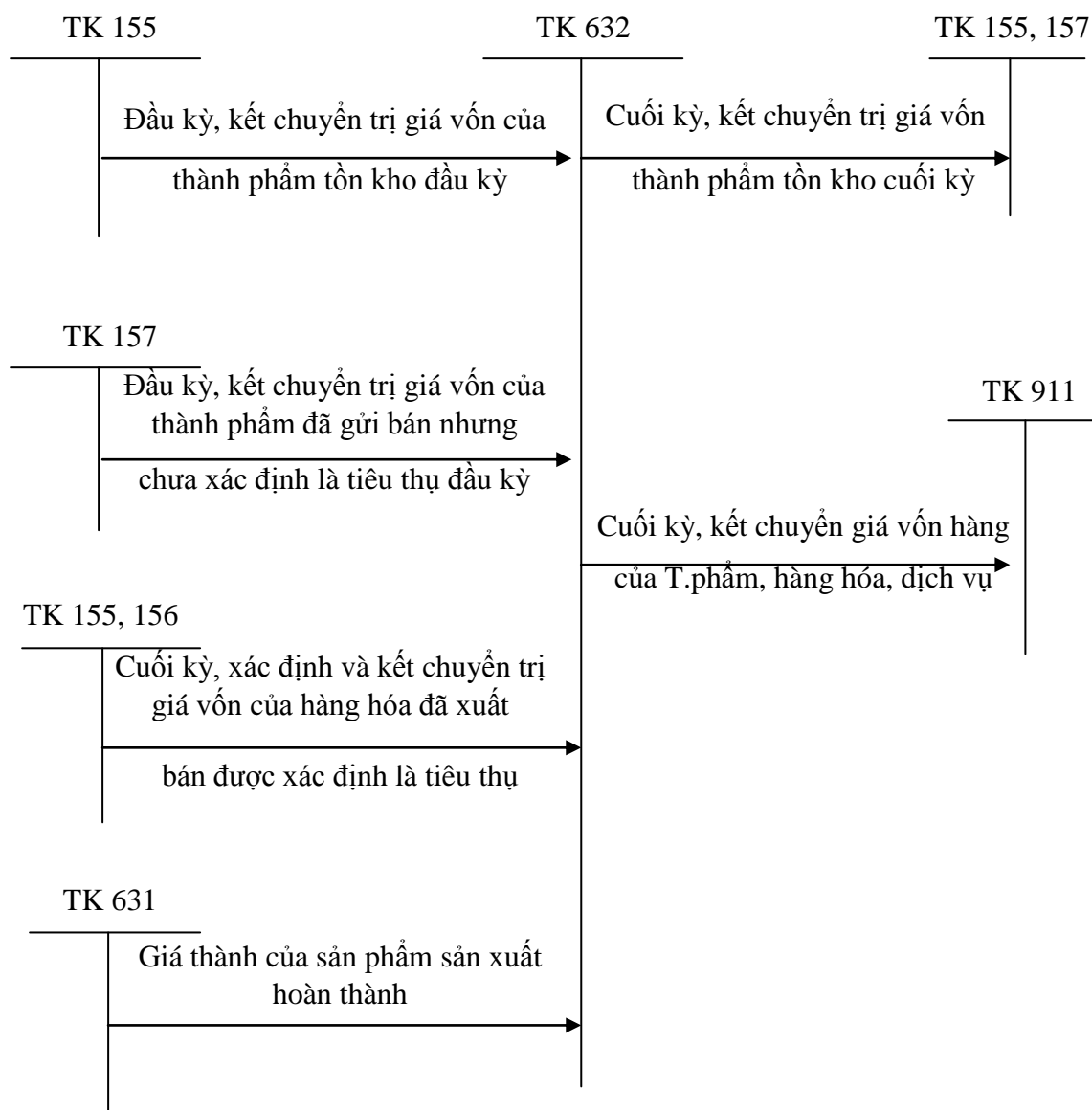
**Phụ lục 1.3: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về thu nhập khác**



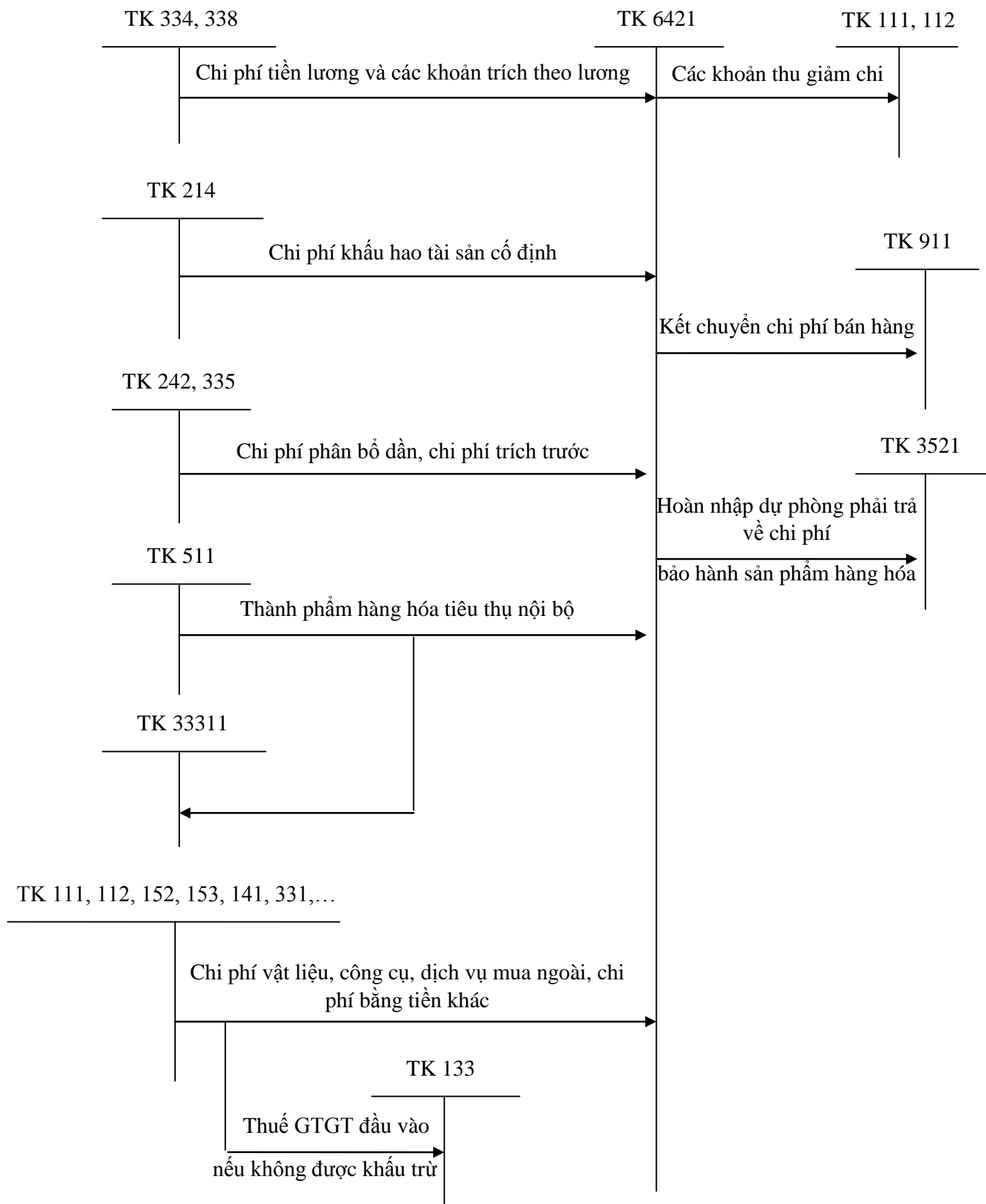
**Phụ lục 1.4: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên**



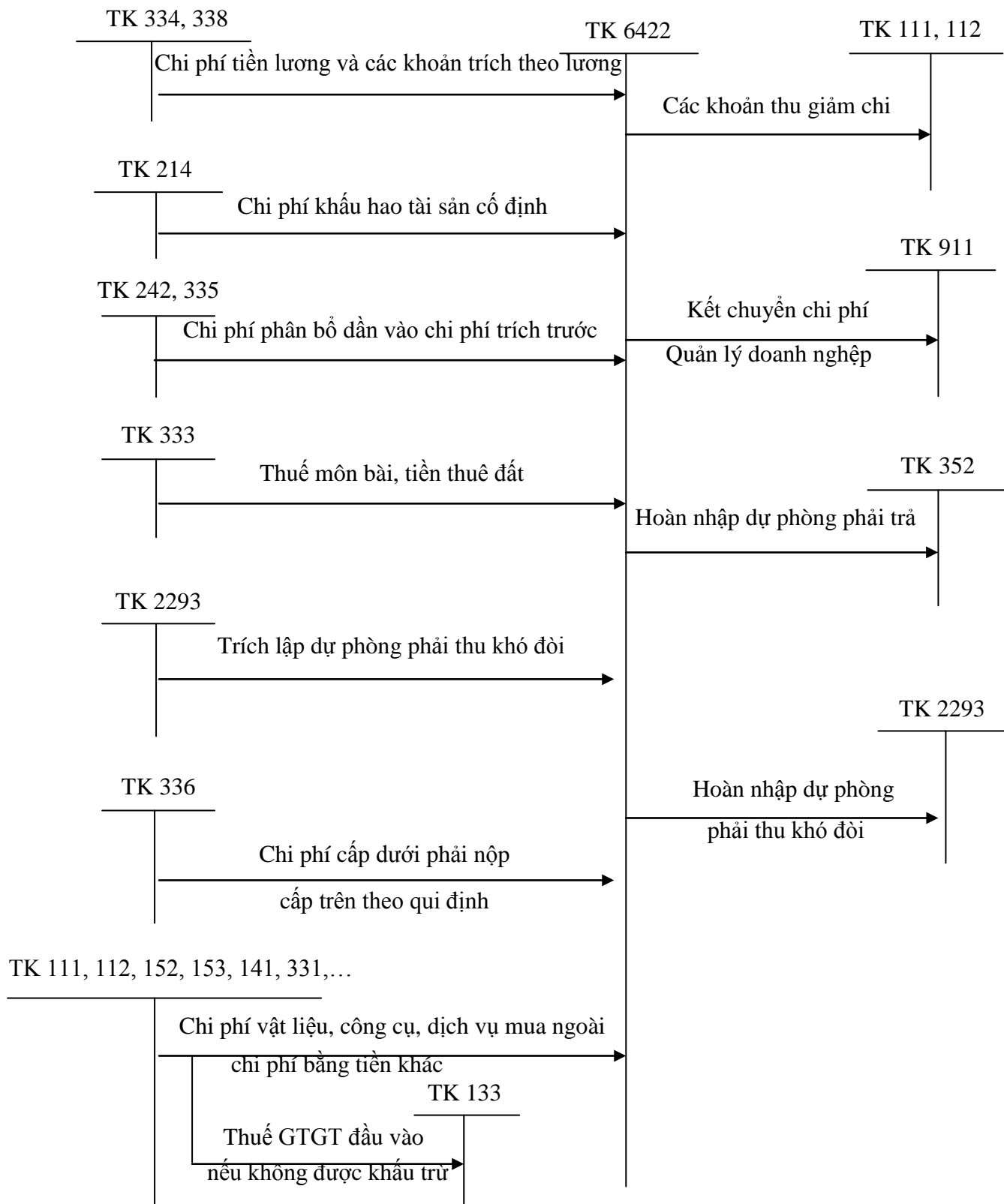
**Phụ lục 1.5: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ**



## Phụ lục 1.6: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí bán hàng

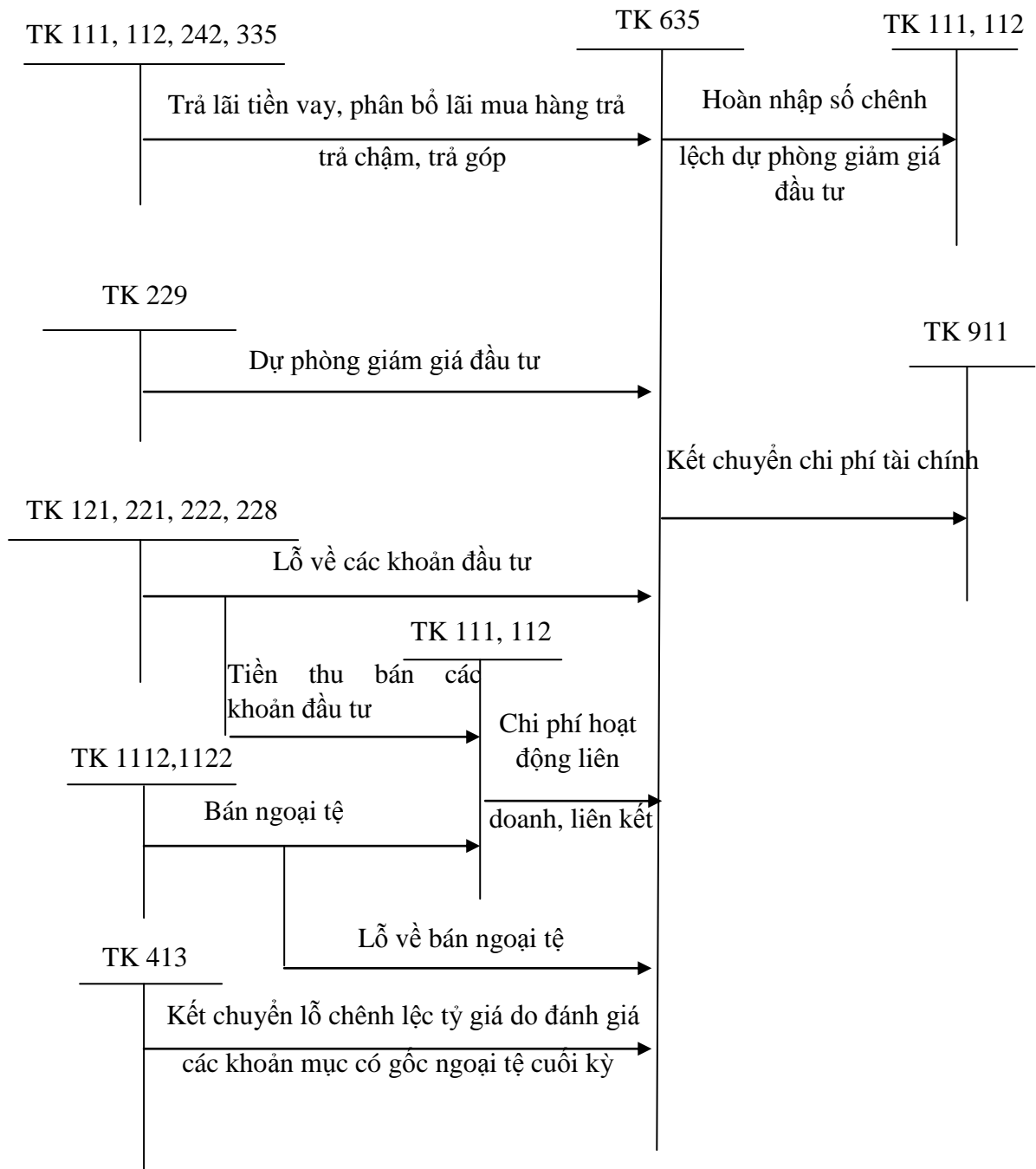


## Phụ lục 1.7: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN

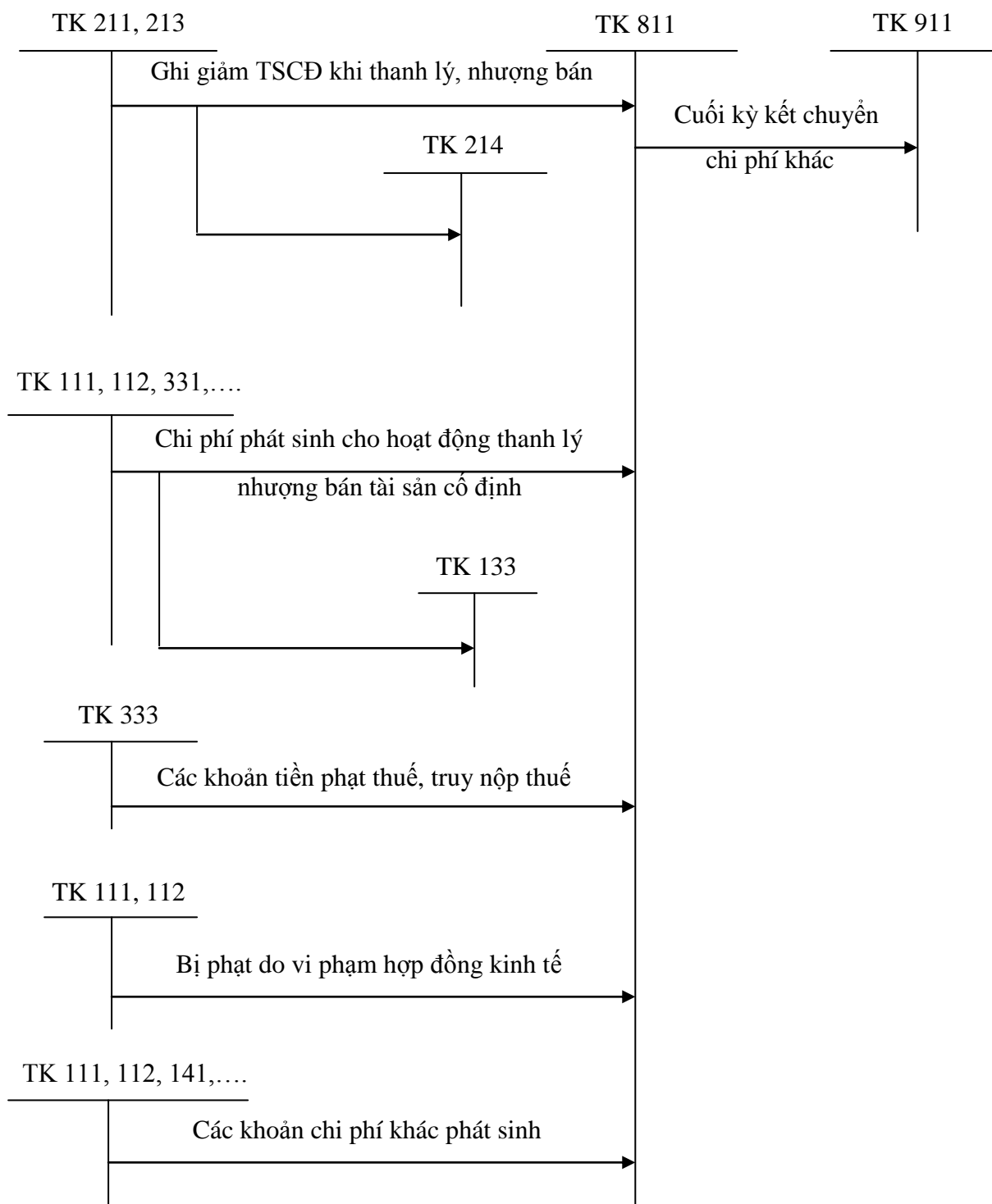




**Phụ lục 1.8: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí  
HĐTC**

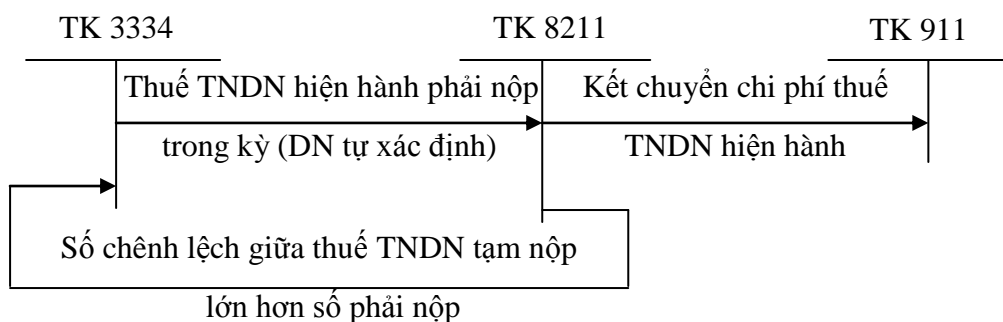


### Phụ lục 1.9: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí khác



**Phụ lục 1.10: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**

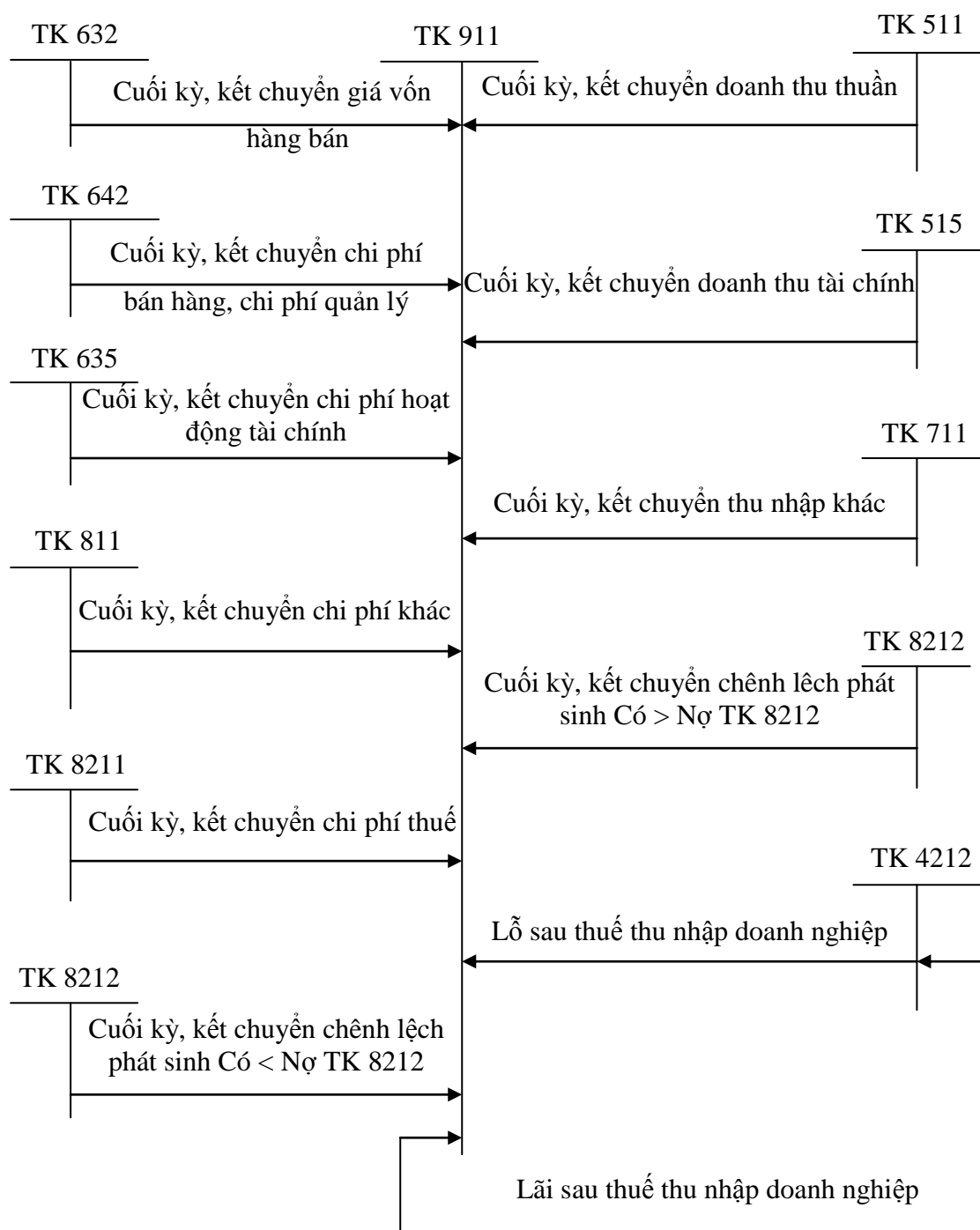
**Trình tự hạch toán chi phí thuế thu nhập hiện hành**




**Trình tự hạch toán chi phí thuế thu nhập hoãn lại**



**Phụ lục 1.11: Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu về xác định KQKD**



## Phụ lục 2.1: Hóa đơn GTGT số 0000845



**Unichem Vietnam**®

### HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Lưu nội bộ

Ngày 16 tháng 12 năm 2019

Mẫu số: 01GTKT3/001  
Ký hiệu: HT/12P  
Số: **0000845**

---

Đơn vị bán hàng: **CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM**  
 Mã số thuế: **0105955624**  
 Địa chỉ: Số nhà 15, Ngõ 22 Nguyễn Ngọc Nại, Phường Khương Mai, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội  
 Điện thoại: 04 3566 7065 - Fax: 04 3566 5480  
 Số tài khoản: 1505201035699 - Tại Ngân hàng NN&PTNT - Chi nhánh Thanh Xuân - Hà Nội

---

Họ tên người mua hàng: .....  
 Tên đơn vị: Công ty TNHH MTV Dịch Vụ NN Thương Mại Hoàng Anh  
 Mã số thuế: 2500312152  
 Địa chỉ: Hà Nội, Việt Nam, Việt Nam, Việt Nam  
 Hình thức thanh toán: TT/CK Số tài khoản: .....

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6 = 4x5
01	Agrom/MTVP - 15g	gói	1000	5600	5600.000
02	Enricher SS 40g - 50g	gói	1600	5000	8000.000
03	Taquin 95WP - 22g	gói	1200	4000	4800.000
Cộng tiền hàng:					<u>17400.000</u>
Thuế suất GTGT: <u>5</u> %					Tiền thuế GTGT: <u>920.000</u>
Tổng cộng tiền thanh toán:					<u>19320.000</u>
Số tiền viết bằng chữ: <u>Hai mươi chín triệu ba trăm hai mươi nghìn đồng</u>					

## Phụ lục 2.2: Phiếu xuất kho số 16

**CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC UNICHEM VIỆT NAM**  
Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

Mẫu số 01 - VT  
(Ban hành theo TT số 133/2016/TT-BTC  
ngày 26/8/2016 của Bộ trưởng BTC)



### PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 16 tháng 12 năm 2019

Số: 16-PX  
Ng: 131, 6322, 52112, 6321, 3  
Cố: 33311, 155, 5112, 131, 3

Họ tên người nhận: Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông I  
Địa chỉ: Thị trấn Vĩnh Tường, Vĩnh Tường, Vĩnh Phúc  
Lý do xuất : Xuất bán - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh  
Xuất tại kho : 1 - Kho Công ty

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	CK	Thành tiền
1	Pisorim 18.5WP - 15g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	gói	1.600,000	3.500,00		5.600.000
2	Emathion 55WG - 10g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	gói	1.600,000	5.000,00		8.000.000
3	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	gói	1.200,000	4.000,00		4.800.000

Nợ đầu ký	Chiết khấu	0
Nợ hiện tại	Tiền hàng	18.400.000
	Thuế VAT	920.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>19.320.000</b>

Viết bằng chữ: Mười chín triệu ba trăm hai mươi nghìn đồng./.

Ngày 16 tháng 12 năm 2019

**Người lập biểu**  
(Ký, họ tên)

**Người nhận hàng**  
(Ký, họ tên)

**Thủ kho**  
(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**  
(Ký, họ tên)

**Giám đốc**  
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thị Vân

Wu Van Manh

Lê Trung

## Phụ lục 2.3: Phiếu thu số 27

**Đơn vị:** Công ty Cổ phần Nông dược  
Unichem Việt Nam

**Mẫu số 01 - TT**

**Địa chỉ:** Số 15, ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

### PHIẾU THU

Quyển số: 12

Ngày 16 tháng 12 năm 2019

Số: 27 - PT

Nợ: TK 111

Có: TK 131

Họ và tên người nộp tiền: Nguyễn Thị Hương

Địa chỉ: Tổ dân phố Đội Cấn, Khu 3, Thị trấn Vĩnh Tường, Huyện Vĩnh Tường, Vĩnh Phúc

Lý do nộp: Thanh toán tiền bán hàng theo hóa đơn GTGT số 0000845

Số tiền: 19.320.000đ.....(Viết bằng chữ): Mười chín triệu, ba trăm hai mươi nghìn đồng.....

Kèm theo: 01.....Chứng từ gốc: hóa đơn GTGT số 0000845

Ngày 16 tháng 12 năm 2019

**Giám đốc**

**Kế toán trưởng**

**Người nộp tiền**

**Người lập phiếu**

**Thủ quỹ**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Mười chín triệu, ba trăm hai mươi nghìn đồng.....

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

## Phụ lục 2.4: Sổ chi tiết TK5111

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:5111-Doanh thu bán hàng hoá từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

5111 - 5111 - Doanh thu bán hàng hoá

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Agassi 55EC - 220ml		22,220,000		22,220,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Promathion 55EC - 90ml		33,240,000		55,460,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Sudoku 58EC - 220ml		12,360,000		67,820,000
06/12/2019	3-PX	12/06/2019	831	Fulac 80WG - 1kg		24,975,000		92,795,000
13/12/2019	12-PX	13/12/2019	840	Emathion 25EC - 100ml		17,280,000		110,075,000
14/12/2019	13-PX	14/12/2019	841	Mycinusa 78WP - 20g		64,000,000		174,075,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Cyzate 75WP 500g - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu		6,400,000		180,475,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46) - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu		7,440,000		187,915,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Pyrota 180EC - 200ml - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu		5,400,000		193,315,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại		4,800,000		198,115,000



				Hoàng Anh				
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	846	Cyrate 75WP - 100g		30,000,000		228,115,000
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	846	Agassi 55EC - 220ml		10,100,000		238,215,000
25/12/2019	20-PX	25/12/2019	849	Picomex 86WG - 9.5g		105,000,000		343,215,000
29/12/2019	21-PX	29/12/2019	850	Picomex 86WG - 9.5g		103,019,000		446,234,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Taginon 95WP - 22g	4,800,000			441,434,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Agassi 55EC - 220ml	32,320,000			409,114,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Cyzate 75WP 500g	6,400,000			402,714,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Promathion 55EC - 90ml	33,240,000			369,474,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Sudoku 58EC - 220ml	12,360,000			357,114,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Fulac 80WG - 1kg	24,975,000			332,139,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Pyrota 180EC - 200ml	5,400,000			326,739,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Mycinusa 78WP - 20g	64,000,000			262,739,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Avinduc 50SC - 1lit (gia 46)	7,440,000			255,299,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Picomex 86WG - 9.5g	208,019,000			47,280,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Cyrate 75WP - 100g	<b>30,000,000</b>			<b>17,280,000</b>
31/12/2019	TH/02/IV08			Emathion 25EC - 100ml	<b>17,280,000</b>			
				<b>Tổng cộng:</b>	446,234,000	446,234,000		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				0

## Phụ lục 2.5: Sổ chi tiết TK5112

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:5112-Doanh thu bán các thành phẩm từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

5112 - 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	TKĐƯ	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ				0	
05/12/2019	2-PX	12/05/2019	830	Oticin 475WP - 600g			14,840,000		14,840,000
07/12/2019	4-PX	12/07/2019	832	Taginon 18SL - 35ml			41,628,000		56,468,000
08/12/2019	5-PX	12/08/2019	833	Aceck 50EC - 25ml bò tót			44,000,000		100,468,000
09/12/2019	6-PX	12/09/2019	834	Aceck 50EC - 25ml voi chiến			48,000,000		148,468,000
09/12/2019	7-PX	12/09/2019	835	Picomec 86WG - 9.5g			13,065,000		161,533,000
11/12/2019	8-PX	12/11/2019	836	Fenogold 300WP - 15g			15,000,000		176,533,000
12/12/2019	9-PX	12/12/2019	837	TVG20 565 EC - 240 ml			5,830,000		182,363,000
12/12/2019	10-PX	12/12/2019	838	Emathion 55EC - 100ml			13,543,000		195,906,000
13/12/2019	11-PX	13/12/2019	839	Emathion 55WG - 10g			26,445,000		222,351,000
14/12/2019	14-PX	14/12/2019	842	Pisorim 18.5 WP - 20g			25,000,000		247,351,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Emathion 55WG - 10g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh			8,000,000		255,351,000

16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Pisorim 18.5WP - 15g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh			5,600,000		260,951,000
18/12/2019	18-PX	18/12/2019	847	Pisorim 18.5WP - 15g - Vũ Hoàng Hữu			28,000,000		288,951,000
18/12/2019	18-PX	18/12/2019	847	Pisorim 18.5 WP - 20g			2,800,000		291,751,000
20/12/2019	19-PX	20/12/2019	848	Pisorim 18.5 WP - 20g			27,625,000		319,376,000
30/12/2019	22-PX	30/12/2019	851	IE - Max 150EC - 8ml			13,500,000		332,876,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Fenogold 300WP - 15g		15,000,000			317,876,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Pisorim 18.5 WP - 20g		55,425,000			262,451,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Pisorim 18.5WP - 15g		33,600,000			228,851,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Emathion 55WG - 10g		34,445,000			194,406,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Picomec 86WG - 9.5g		13,065,000			181,341,000
31/12/2019	TH/02/IV04			IE - Max 150EC - 8ml		13,500,000			167,841,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Emathion 55EC - 100ml		13,543,000			154,298,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Aceck 50EC - 25ml voi chiến		48,000,000			106,298,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Oticin 475WP - 600g		14,840,000			91,458,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Taginon 18SL - 35ml		41,628,000			49,830,000
31/12/2019	TH/02/IV04			TVG20 565 EC - 240 ml		5,830,000			44,000,000
31/12/2019	TH/02/IV04			Aceck 50EC - 25ml bò tót		44,000,000			
				<b>Tổng cộng:</b>		<b>332,876,000</b>	<b>332,876,000</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>					<b>0</b>

## Phụ lục 2.6: Sổ nhật ký chung

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

Sổ nhật ký chung

Từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

Chứng từ		Hóa đơn		Nội dung	TK Nợ	TK Có	Số tiền
Ngày	Số chứng từ	Ngày	Số hóa đơn				
01/12/2019	1-PK	12/01/2019	0000033	Phí thuê kho từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/05/2020	242	331	138,000,000
01/12/2019	1-PK	12/01/2019	0000033	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	331	13,800,000
01/12/2019	1			Nhập Pisorim 18.5 WP - 20g	155	1542	133,939,692
01/12/2019	1-PT			Thu tiền ĐL Trần Huy Cừ	1111	131	2,219,700
01/12/2019	1-PN	12/01/2019	0001763	Cyrate 75WP - 100g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	27,000,000
01/12/2019	1-PN	12/01/2019	0001763	Cyzate 75WP 500g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	6,300,000
01/12/2019	1-PN	12/01/2019	0001763	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	3,360,000
01/12/2019	1-PN	12/01/2019	0001763	Thuế GTGT	1331	331	1,833,000
01/12/2019	2-PN	12/01/2019	0001772	Nguyên liệu Pisorim 18.5 WP - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1521	331	640,000,000
01/12/2019	2-PN	12/01/2019	0001772	Thuế GTGT	1331	331	32,000,000
01/12/2019	2-PK	12/01/2019	000031	Phí gia công theo HĐ 0000031 ngày 01/12/2019 (56.500*390đ)	1542	331	22,035,000
01/12/2019	2-PK	12/01/2019	000031	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	331	1,101,750
01/12/2019	80-PXD			Nguyên liệu Pisorim 18.5 WP	15411	1521	90,400,000
01/12/2019	81-PXD			Túi Pisorim 18.5WP - 20g	15412	1522	21,504,692
02/12/2019	2-PT			Thu tiền ĐL Trần Văn Hương	1111	131	15,750,000
03/12/2019	3-PT			Thu tiền ĐL Phạm Kim Tiến	1111	131	42,420,000

04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Agassi 55EC - 220ml	131	5111	22,220,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Agassi 55EC - 220ml	6321	1561	21,560,332
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Promathion 55EC - 90ml	131	5111	33,240,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Promathion 55EC - 90ml	6321	1561	32,132,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Sudoku 58EC - 220ml	131	5111	12,360,000
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Sudoku 58EC - 220ml	6321	1561	12,158,640
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	0000829	Thuế GTGT	131	33311	3,391,000
04/12/2019	1-PC	12/04/2019	0025015	Chi tiền sửa chữa thay dầu xe	6422	1111	2,742,000
04/12/2019	1-PC	12/04/2019	0025015	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	1111	274,200
04/12/2019	3-PN	12/04/2019	0001766	Emathion 100WG - 10g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	25,260,000
04/12/2019	3-PN	12/04/2019	0001766	Emathion 100WG - 6g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	40,000,000
04/12/2019	3-PN	12/04/2019	0001766	Thuế GTGT	1331	331	3,263,000
05/12/2019	1-BN			Thu phí QLTK thường niên T12/2019	6422	1121	33,000
05/12/2019	2-PX	12/05/2019	0000830	Oticin 475WP - 600g	131	5112	14,840,000
05/12/2019	2-PX	12/05/2019	0000830	Oticin 475WP - 600g	6322	155	12,651,748
05/12/2019	2-PX	12/05/2019	0000830	Thuế GTGT	131	33311	742,000
05/12/2019	4-PT			Thu tiền ĐL Hà Văn Thiết	1111	131	21,945,000
06/12/2019	3-PX	12/06/2019	0000831	Fulac 80WG - 1kg	131	5111	24,975,000
06/12/2019	3-PX	12/06/2019	0000831	Fulac 80WG - 1kg	6321	1561	22,977,000
06/12/2019	3-PX	12/06/2019	0000831	Thuế GTGT	131	33311	1,248,750
06/12/2019	5-PT			Thu tiền ĐL Hoàng Văn Thuật	1111	131	9,000,000
06/12/2019	6-PT			Thu tiền ĐL Nguyễn Văn thể	1111	131	97,434,750
07/12/2019	4-PX	12/07/2019	0000832	Taginon 18SL - 35ml	131	5112	41,628,000
07/12/2019	4-PX	12/07/2019	0000832	Taginon 18SL - 35ml	6322	155	16,507,259

07/12/2019	4-PX	12/07/2019	0000832	Thuế GTGT	131	33311	2,081,400
08/12/2019	5-PX	12/08/2019	0000833	Aceck 50EC - 25ml bò tốt	131	5112	44,000,000
08/12/2019	5-PX	12/08/2019	0000833	Aceck 50EC - 25ml bò tốt	6322	155	33,131,175
08/12/2019	5-PX	12/08/2019	0000833	Thuế GTGT	131	33311	2,200,000
08/12/2019	7-PT			Thu tiền ĐL Vũ Hoàng Hữu	1111	131	63,000,000
09/12/2019	1-BC			ĐL Nguyễn Thị Bích Lan ( Hợi) thanh toán tiền hàng	1121	131	30,000,000
09/12/2019	2-BN			Phí chuyên tiền	6422	1121	24,431
09/12/2019	2-BN			Thanh toán tiền cho công ty TNHH DV Hoàng Nam	331	1121	44,420,000
09/12/2019	2-PC			Nộp tiền vào tài khoản	1121	1111	45,000,000
09/12/2019	4-PN	12/09/2019	0004212	Màng pisorim 18.5WP -15g - Công ty cổ phần sản xuất và xuất nhập khẩu Bao Bì	1522	331	54,378,000
09/12/2019	4-PN	12/09/2019	0004212	Thuế GTGT	1331	331	10,743,100
09/12/2019	4-PN	12/09/2019	0004212	Túi Pisorim 18.5WP - 20g - Công ty cổ phần sản xuất và xuất nhập khẩu Bao Bì	1522	331	53,053,000
09/12/2019	6-PX	12/09/2019	0000834	Aceck 50EC - 25ml voi chiến	131	5112	48,000,000
09/12/2019	6-PX	12/09/2019	0000834	Aceck 50EC - 25ml voi chiến	6322	155	36,128,702
09/12/2019	6-PX	12/09/2019	0000834	Thuế GTGT	131	33311	2,400,000
09/12/2019	7-PX	12/09/2019	0000835	Picomec 86WG - 9.5g	131	5112	13,065,000
09/12/2019	7-PX	12/09/2019	0000835	Picomec 86WG - 9.5g	6322	155	8,521,082
09/12/2019	7-PX	12/09/2019	0000835	Thuế GTGT	131	33311	653,250
09/12/2019	8-PT			Thu tiền ĐL Nguyễn Văn Chiến	1111	131	51,626,400
09/12/2019	9-PT			Thu tiền hàng Trần Tiến bộ	1111	131	94,109,400
09/12/2019	10-PT			Thu tiền hàng đại lý Nguyễn Văn Thiện	1111	131	13,718,250
10/12/2119	3-PC			Nộp phí sử dụng đường bộ từ 14/12/2019 đến 09/12/2019 BL số 0041941	6422	1111	2,136,000
10/12/2119	3-BN			Thu phí duy trì sử dụng DV SMS Banking T12/2019	6422	1121	55,000
10/12/2119	4-PC	12/10/2019	0001229	Thanh toán tiền bảo hiểm TNDS BKS 29C-741.03	6422	1111	983,000

10/12/2019	4-PC	12/10/2019	0001229	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	1111	93,300
10/12/2019	5-PN	12/10/2019	0001780	Strepgold 70WP - 18g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	62,000,000
10/12/2019	5-PN	12/10/2019	0001780	Strepgold 70WP - 20g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	56,800,000
10/12/2019	5-PN	12/10/2019	0001780	Thuế GTGT	1331	331	5,940,000
10/12/2019	5-PC	12/10/2019	0045133	Thanh toán phí kiểm định oto tải 2T 29C-741.03	6422	1111	304,545
10/12/2019	5-PC	12/10/2019	0045133	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	1111	25,455
10/12/2019	6-PC	12/10/2019	0013126	Chi tiền dầu diesel 0.05%S	6421	1111	464,873
10/12/2019	6-PC	12/10/2019	0013126	Thuế GTGT được khấu trừ của HH-DV	1331	1111	46,487
10/12/2019	11-PT			Thu tiền ĐL Nguyễn Văn Thế	1111	131	63,630,000
11/12/2019	6-PN	12/11/2019	0000346	Màng Valudant 250SC - 30ml - Công ty TNHH Dịch Vụ Hoàng Nam	1522	331	46,734,545
11/12/2019	6-PN	12/11/2019	0000346	Thuế GTGT	1331	331	4,673,455
11/12/2019	8-PX	12/11/2019	0000836	Fenogold 300WP - 15g	131	5112	15,000,000
11/12/2019	8-PX	12/11/2019	0000836	Fenogold 300WP - 15g	6322	155	11,156,276
11/12/2019	8-PX	12/11/2019	0000836	Thuế GTGT	131	33311	750,000
11/12/2019	12-PT			Hiện rút séc	1111	1121	30,000,000
11/12/2019	13-PT			Thu tiền ĐL Phan Đình Tuấn	1111	131	4,055,625
11/12/2019	14-PT			Thu tiền hàng đại lý Nguyễn Văn Thạch	1111	131	15,750,000
12/12/2019	2-BC			Ngân hàng AB Nguyễn Chánh giải ngân theo LD 1934670720	1121	3411	1,000,184,416
12/12/2019	4-BN			Phí chuyển tiền	6422	1121	330,061
12/12/2019	4-BN			Thanh toán tiền cho Cty VBook Hoa Kỳ	331	1121	1,000,184,416
12/12/2019	7-PN	12/12/2019	0001783	Emathion 55EC - 50ml - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	81,666,000
12/12/2019	7-PN	12/12/2019	0001783	Thuế GTGT	1331	331	4,083,300
12/12/2019	9-PX	12/12/2019	0000837	Thuế GTGT	131	33311	291,500
12/12/2019	9-PX	12/12/2019	0000837	TVG20 565 EC - 240 ml	131	5112	5,830,000

12/12/2019	9-PX	12/12/2019	0000837	TVG20 565 EC - 240 ml	6322	155	5,418,544
12/12/2019	10-PX	12/12/2019	0000838	Emathion 55EC - 100ml	131	5112	13,543,000
12/12/2019	10-PX	12/12/2019	0000838	Emathion 55EC - 100ml	6322	155	12,914,978
12/12/2019	10-PX	12/12/2019	0000838	Thuế GTGT	131	33311	677,150
12/12/2019	15-PT			Thu tiền ĐL Trần Văn Trụ	1111	131	2,215,000
12/12/2019	16-PT			Thu tiền DL Bùi Công Tuấn	1111	131	14,406,000
13/12/2019	5-BN			Phí chuyên tiền	6422	1121	27,500
13/12/2019	5-BN			Thanh toán tiền cho Cty Phương Nam	331	1121	50,000,000
13/12/2019	7-PC			Nộp tiền vào TK	1121	1111	50,000,000
13/12/2019	11-PX	13/12/2019	0000839	Emathion 55WG - 10g	131	5112	26,445,000
13/12/2019	11-PX	13/12/2019	0000839	Emathion 55WG - 10g	6322	155	19,690,695
13/12/2019	11-PX	13/12/2019	0000839	Thuế GTGT	131	33311	1,322,250
13/12/2019	12-PX	13/12/2019	0000840	Emathion 25EC - 100ml	131	5111	17,280,000
13/12/2019	12-PX	13/12/2019	0000840	Emathion 25EC - 100ml	6321	1561	15,552,000
13/12/2019	12-PX	13/12/2019	0000840	Thuế GTGT	131	33311	864,000
13/12/2019	17-PT			Thu tiền ĐL Phạm Xuân Thành	1111	131	13,910,400
13/12/2019	18-PT			Thu tiền hàng đại lý Luyện Nam Định	1111	131	18,144,000
14/12/2019	13-PX	14/12/2019	0000841	Mycinusa 78WP - 20g	131	5111	64,000,000
14/12/2019	13-PX	14/12/2019	0000841	Mycinusa 78WP - 20g	6321	1561	45,843,750
14/12/2019	13-PX	14/12/2019	0000841	Thuế GTGT	131	33311	3,200,000
14/12/2019	14-PX	14/12/2019	0000842	Pisorim 18.5 WP - 20g	131	5112	25,000,000
14/12/2019	14-PX	14/12/2019	0000842	Pisorim 18.5 WP - 20g	6322	155	11,853,021
14/12/2019	14-PX	14/12/2019	0000842	Thuế GTGT	131	33311	1,250,000
14/12/2019	19-PT			Thu tiền đại lý Nguyễn Văn Chiến	1111	131	14,220,150



14/12/2019	20-PT			Thu tiền hàng đại lý Tiến nghệ an	1111	131	26,250,000
14/12/2019	21-PT			Thu tiền hàng đại lý Nguyễn Thị Yến - Yên Bái	1111	131	15,582,000
14/12/2019	22-PT			Thu tiền hàng đại lý Vũ Chí Công Tuyên Quang	1111	131	67,200,000
15/12/2019	3-PK			Chiết khấu thanh toán cho ĐL Vũ Văn Vinh	6422	131	200,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46) - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	131	5111	7,440,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46) - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	6321	1561	7,360,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Cyzate 75WP 500g - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	131	5111	6,400,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Cyzate 75WP 500g - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	6321	1561	6,300,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Pyrota 180EC - 200ml - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	131	5111	5,400,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Pyrota 180EC - 200ml - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	6321	1561	5,250,000
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	0000844	Thuế GTGT	131	33311	962,000
15/12/2019	23-PT			ĐL Vũ Hoàng Hữu thanh toán tiền hàng	1111	131	32,340,000
15/12/2019	24-PT			Thu tiền ĐL Phạm Văn Luyện	1111	131	32,130,000
15/12/2019	25-PT			Thu tiền hàng Hợp tác xã Rau quả Mộc Châu	1111	131	20,202,000
16/12/2019	6-BN			Phí chuyển tiền	6422	1121	22,000
16/12/2019	6-BN			Thanh toán tiền cho Cty Jianon Biotech	331	1121	33,000,000
16/12/2019	8-PC			Nộp tiền vào TK	1121	1111	33,000,000
16/12/2019	8-PN	16/12/2019	0001787	Strepgold 100WP - 100g - Công ty TNHH Hóa chất và Thương mại Trần Vũ	1561	331	180,240,000
16/12/2019	8-PN	16/12/2019	0001787	Thuế GTGT	1331	331	9,012,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Emathion 55WG - 10g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	131	5112	8,000,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Emathion 55WG - 10g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	6322	155	5,956,724
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Pisorim 18.5WP - 15g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	131	5112	5,600,000

16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Pisorim 18.5WP - 15g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	6322	155	2,679,189
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	131	5111	4,800,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	6321	1561	3,360,000
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	0000845	Thuế GTGT	131	33311	920,000
16/12/2019	26-PT			Thu tiền ĐL Nguyễn Văn Thạch	1111	131	41,496,000
16/12/2019	27-PT			Thu tiền hàng công ty Thương Mại Hoàng Anh	1111	131	19,320,000
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	0000846	Agassi 55EC - 220ml	131	5111	10,100,000
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	0000846	Agassi 55EC - 220ml	6321	1561	9,800,151
31/12/2019	TH/02/IV08			Picomex 86WG - 9.5g	5111	911	208,019,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Promathion 55EC - 90ml	5111	911	33,240,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Pyrota 180EC - 200ml	5111	911	5,400,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Sudoku 58EC - 220ml	5111	911	12,360,000
31/12/2019	TH/02/IV08			Taginon 95WP - 22g	5111	911	4,800,000
31/12/2019	201912-TH/KHTS			Hạch toán khấu hao TSCD tháng 12 năm 2019	6421	2141	24,668,009
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	6421	242	983,713
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	6422	242	24,222,455
				<b>Tổng cộng:</b>			<b>10,773,722,447</b>

## Phụ lục 2.7: Sổ cái TK 511

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

### Sổ tổng hợp tài khoản

Từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tài khoản	Tên tài khoản	Đầu kỳ VNĐ		Phát sinh VNĐ		Cuối kỳ VNĐ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
00019	Aceck 50EC - 25ml bờ tốt			44,000,000	44,000,000		
00020	Aceck 50EC - 25ml voi chiến			48,000,000	48,000,000		
00025	Emathion 55EC - 100ml			13,543,000	13,543,000		
00029	IE - Max 150EC - 8ml			13,500,000	13,500,000		
00030	Taginon 18SL - 35ml			41,628,000	41,628,000		
000800101	Mycinusa 78WP - 20g			64,000,000	64,000,000		
000800105	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46)			7,440,000	7,440,000		
000800108	Cyrate 75WP - 100g			30,000,000	30,000,000		
000800109	Pyrota 180EC - 200ml			5,400,000	5,400,000		
000800113	Promathion 55EC - 90ml			33,240,000	33,240,000		
000800116	Cyzate 75WP 500g			6,400,000	6,400,000		

000800118	Picomex 86WG - 9.5g			208,019,000	208,019,000		
02	Pisorim 18.5WP - 15g			33,600,000	33,600,000		
03	Pisorim 18.5 WP - 20g			55,425,000	55,425,000		
04	Oticin 475WP - 600g			14,840,000	14,840,000		
06	Taginon 95WP - 22g			4,800,000	4,800,000		
07	Fenogold 300WP - 15g			15,000,000	15,000,000		
08	Fulac 80WG - 1kg			24,975,000	24,975,000		
09	Picomec 86WG - 9.5g			13,065,000	13,065,000		
12	TVG20 565 EC - 240 ml			5,830,000	5,830,000		
12	Sudoku 58EC - 220ml			12,360,000	12,360,000		
14	Emathion 55WG - 10g			34,445,000	34,445,000		
AG55EC - 220ML	Agassi 55EC - 220ml			32,320,000	32,320,000		
EMA 25EC - 100ML	Emathion 25EC - 100ml			17,280,000	17,280,000		
	<b>Tổng cộng:</b>			<b>779,110,000</b>	<b>779,110,000</b>		

## Phụ lục 2.8: Sổ cái TK 515

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:515-Doanh thu hoạt động tài chính từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

515 - 515 - Doanh thu hoạt động tài chính

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
25/12/2019	3-BC			Nhập lãi tiền gửi T12/2019		2,818		2,818
31/12/2019	TH/02/VII01			Doanh thu hoạt động tài chính	2,818			
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>2,818</b>	<b>2,818</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>

## Phụ lục 2.9: Sổ cái TK 711

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:711-Thu nhập khác từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

711 - 711 – Thu nhập khác

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
25/12/2019	BB			Cty Nhật Minh thanh toán tiền vi phạm hợp đồng		25,960		25,960
31/12/2019	PKT			Kết chuyển thu nhập khác	25,960			
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>25,960</b>	<b>25,960</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>

## Phụ lục 2.10: Sổ chi tiết TK6321

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:6321-Giá vốn hàng hóa từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

6321 - 6321 - Giá vốn hàng hóa

Ngày hóa đơn	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Agassi 55EC - 220ml	21,560,332		21,560,332	
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Sudoku 58EC - 220ml	12,158,640		33,718,972	
04/12/2019	1-PX	12/04/2019	829	Promathion 55EC - 90ml	32,132,000		65,850,972	
06/12/2019	3-PX	12/06/2019	831	Fulac 80WG - 1kg	22,977,000		88,827,972	
13/12/2019	12-PX	13/12/2019	840	Emathion 25EC - 100ml	15,552,000		104,379,972	
14/12/2019	13-PX	14/12/2019	841	Mycinusa 78WP - 20g	45,843,750		150,223,722	
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Pyrota 180EC - 200ml - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	5,250,000		155,473,722	
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Cyzate 75WP 500g - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	6,300,000		161,773,722	
15/12/2019	15-PX	15/12/2019	844	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46) - Hợp tác xã rau quả và dịch vụ Nông Nghiệp Mộc Châu	7,360,000		169,133,722	

16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Taginon 95WP - 22g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	3,360,000		172,493,722	
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	846	Cyrate 75WP - 100g	27,000,000		199,493,722	
17/12/2019	17-PX	17/12/2019	846	Agassi 55EC - 220ml	9,800,151		209,293,873	
25/12/2019	20-PX	25/12/2019	849	Picomex 86WG - 9.5g	67,500,000		276,793,873	
29/12/2019	21-PX	29/12/2019	850	Picomex 86WG - 9.5g	66,226,500		343,020,373	
31/12/2019	TH/02/V02			Cyrate 75WP - 100g		27,000,000	316,020,373	
31/12/2019	TH/02/V02			Fulac 80WG - 1kg		22,977,000	293,043,373	
31/12/2019	TH/02/V02			Sudoku 58EC - 220ml		12,158,640	280,884,733	
31/12/2019	TH/02/V02			Agassi 55EC - 220ml		31,360,483	249,524,250	
31/12/2019	TH/02/V02			Pyrota 180EC - 200ml		5,250,000	244,274,250	
31/12/2019	TH/02/V02			Avinduc 50SC - 1lit (gia 46)		7,360,000	236,914,250	
31/12/2019	TH/02/V02			Mycinusa 78WP - 20g		45,843,750	191,070,500	
31/12/2019	TH/02/V02			Picomex 86WG - 9.5g		133,726,500	57,344,000	
31/12/2019	TH/02/V02			Promathion 55EC - 90ml		32,132,000	25,212,000	
31/12/2019	TH/02/V02			Cyzate 75WP 500g		6,300,000	18,912,000	
31/12/2019	TH/02/V02			Emathion 25EC - 100ml		15,552,000	3,360,000	
31/12/2019	TH/02/V02			Taginon 95WP - 22g		3,360,000		
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>343,020,373</b>	<b>343,020,373</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>



## Phụ lục 2.11: Sổ chi tiết TK6322

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:6322-Giá vốn thành phẩm từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

6322 - 6322 - Giá vốn thành phẩm

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
05/12/2019	2-PX	12/05/2019	830	Oticin 475WP - 600g	12,651,748		12,651,748	
07/12/2019	4-PX	12/07/2019	832	Taginon 18SL - 35ml	16,507,259		29,159,007	
08/12/2019	5-PX	12/08/2019	833	Aceck 50EC - 25ml bờ tốt	33,131,175		62,290,182	
09/12/2019	6-PX	12/09/2019	834	Aceck 50EC - 25ml voi chiến	36,128,702		98,418,884	
09/12/2019	7-PX	12/09/2019	835	Picomec 86WG - 9.5g	8,521,082		106,939,966	
11/12/2019	8-PX	12/11/2019	836	Fenogold 300WP - 15g	11,156,276		118,096,242	
12/12/2019	9-PX	12/12/2019	837	TVG20 565 EC - 240 ml	5,418,544		123,514,786	
12/12/2019	10-PX	12/12/2019	838	Emathion 55EC - 100ml	12,914,978		136,429,764	
13/12/2019	11-PX	13/12/2019	839	Emathion 55WG - 10g	19,690,695		156,120,459	
14/12/2019	14-PX	14/12/2019	842	Pisorim 18.5 WP - 20g	11,853,021		167,973,480	
16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Pisorim 18.5WP - 15g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	2,679,189		170,652,669	

16/12/2019	16-PX	16/12/2019	845	Emathion 55WG - 10g - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Nông Nghiệp Thương Mại Hoàng Anh	5,956,724		176,609,393	
18/12/2019	18-PX	18/12/2019	847	Pisorim 18.5 WP - 20g	1,659,423		178,268,816	
18/12/2019	18-PX	18/12/2019	847	Pisorim 18.5WP - 15g - Vũ Hoàng Hữu	13,395,943		191,664,759	
20/12/2019	19-PX	20/12/2019	848	Pisorim 18.5 WP - 20g	13,097,588		204,762,347	
30/12/2019	22-PX	30/12/2019	851	IE - Max 150EC - 8ml	9,263,623		214,025,970	
31/12/2019	TH/02/V01			TVG20 565 EC - 240 ml		5,418,544	208,607,426	
31/12/2019	TH/02/V01			Fenogold 300WP - 15g		11,156,276	197,451,150	
31/12/2019	TH/02/V01			Emathion 55WG - 10g		25,647,419	171,803,731	
31/12/2019	TH/02/V01			Pisorim 18.5 WP - 20g		26,610,032	145,193,699	
31/12/2019	TH/02/V01			Oticin 475WP - 600g		12,651,748	132,541,951	
31/12/2019	TH/02/V01			Pisorim 18.5WP - 15g		16,075,132	116,466,819	
31/12/2019	TH/02/V01			Picomec 86WG - 9.5g		8,521,082	107,945,737	
31/12/2019	TH/02/V01			Aceck 50EC - 25ml bò tốt		33,131,175	74,814,562	
31/12/2019	TH/02/V01			Aceck 50EC - 25ml voi chiến		36,128,702	38,685,860	
31/12/2019	TH/02/V01			Taginon 18SL - 35ml		16,507,259	22,178,601	
31/12/2019	TH/02/V01			IE - Max 150EC - 8ml		9,263,623	12,914,978	
31/12/2019	TH/02/V01			Emathion 55EC - 100ml		12,914,978		
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>214,025,970</b>	<b>214,025,970</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>

## Phụ lục 2.12: Sổ cái TK 632

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

Sổ tổng hợp tài khoản

Từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

632-Giá vốn hàng bán

Tài khoản	Tên tài khoản	Đầu kỳ VND		Phát sinh VND		Cuối kỳ VND	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
00019	Aceck 50EC - 25ml bò tốt			33,131,175	33,131,175		
00020	Aceck 50EC - 25ml voi chiến			36,128,702	36,128,702		
00025	Emathion 55EC - 100ml			12,914,978	12,914,978		
00029	IE - Max 150EC - 8ml			9,263,623	9,263,623		
00030	Taginon 18SL - 35ml			16,507,259	16,507,259		
000800101	Mycinusa 78WP - 20g			45,843,750	45,843,750		
000800105	Avinduc 50SC - 1lit (gia 46)			7,360,000	7,360,000		
000800108	Cyrate 75WP - 100g			27,000,000	27,000,000		
000800109	Pyrota 180EC - 200ml			5,250,000	5,250,000		
000800113	Promathion 55EC - 90ml			32,132,000	32,132,000		
000800116	Cyzate 75WP 500g			6,300,000	6,300,000		

000800118	Picomex 86WG - 9.5g			133,726,500	133,726,500		
02	Pisorim 18.5WP - 15g			16,075,132	16,075,132		
03	Pisorim 18.5 WP - 20g			26,610,032	26,610,032		
04	Oticin 475WP - 600g			12,651,748	12,651,748		
06	Taginon 95WP - 22g			3,360,000	3,360,000		
07	Fenogold 300WP - 15g			11,156,276	11,156,276		
08	Fulac 80WG - 1kg			22,977,000	22,977,000		
09	Picomec 86WG - 9.5g			8,521,082	8,521,082		
12	TVG20 565 EC - 240 ml			5,418,544	5,418,544		
12	Sudoku 58EC - 220ml			12,158,640	12,158,640		
14	Emathion 55WG - 10g			25,647,419	25,647,419		
AG55EC - 220ML	Agassi 55EC - 220ml			31,360,483	31,360,483		
EMA 25EC - 100ML	Emathion 25EC - 100ml			15,552,000	15,552,000		
	<b>Tổng cộng:</b>			<b>557,046,343</b>	<b>557,046,343</b>		

### Phụ lục 2.13: Sổ chi tiết TK6421

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:6421-Chi phí bán hàng từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

6421 - 6421 - Chi phí bán hàng

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				<b>Dư đầu kỳ</b>			0	
10/12/2019	6-PC	12/10/2019	13126	Chi tiền dầu diesel 0.05%S	464,873		464,873	
30/12/2019	16-PC			Chi tiền dịch vụ ăn uống tiếp khách HĐ 0050076	3,703,000		4,167,873	
31/12/2019	4-PK			Trích lương T12/2019 cho CBNV	45,580,000		49,747,873	
31/12/2019	8-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	4,704,000		54,451,873	
31/12/2019	8-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	268,800		54,720,673	
31/12/2019	8-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	806,400		55,527,073	
31/12/2019	12-PK			Điều chỉnh chênh lệch	2		55,527,075	
31/12/2019	TH/02/VI01			Chi phí bán hàng		81,178,797		25,651,722
31/12/2019	201912-TH/KHTS			Hạch toán khấu hao TSCD tháng 12 năm 2019	17,401,153			8,250,569
31/12/2019	201912-TH/KHTS			Hạch toán khấu hao TSCD tháng 12 năm 2019	7,266,856			983,713
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	368,561			615,152
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	615,152			
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>81,178,797</b>	<b>81,178,797</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>

### Phụ lục 2.14: Sổ chi tiết TK6422

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:6422-Chi phí quản lý doanh nghiệp từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

6422 - 6422 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
04/12/2019	1-PC	12/04/2019	25015	Chi tiền sửa chữa thay dầu xe	2,742,000		2,742,000	
05/12/2019	1-BN			Thu phí QLTK thường niên T12/2019	33,000		2,775,000	
09/12/2019	2-BN			Phí chuyển tiền	24,431		2,799,431	
10/12/2019	3-BN			Thu phí duy trì sử dụng DV SMS Banking T12/2019	55,000		2,854,431	
10/12/2019	3-PC			Nộp phí sử dụng đường bộ từ 14/12/2019 đến 09/12/2019 BL số 0041941	2,136,000		4,990,431	
10/12/2019	4-PC	12/10/2019	1229	Thanh toán tiền bảo hiểm TNDS BKS 29C-741.03	983,000		5,973,431	
10/12/2019	5-PC	12/10/2019	45133	Thanh toán phí kiểm định oto tải 2T 29C-741.03	304,545		6,277,976	
12/12/2019	4-BN			Phí chuyển tiền	330,061		6,608,037	
13/12/2019	5-BN			Phí chuyển tiền	27,500		6,635,537	
15/12/2019	3-PK			Chiết khấu thanh toán cho ĐL Vũ Văn Vinh	200,000		6,835,537	
16/12/2019	6-BN			Phí chuyển tiền	22,000		6,857,537	

20/12/2019	7-BN			Phí chuyển tiền	22,000		6,879,537	
20/12/2019	8-BN			Phí chuyển tiền	11,000		6,890,537	
20/12/2019	9-BN			Phí chuyển tiền	22,000		6,912,537	
20/12/2019	10-PC	20/12/2019	170	Chi tiền sửa chữa xe oto BKS 29C-795.85	6,777,617		13,690,154	
24/12/2019	11-PC	24/12/2019	25951	Chi tiền sửa chữa phụ tùng xe oto	1,640,000		15,330,154	
24/12/2019	12-PC	24/12/2019	544	Chi tiền đồ dùng VPP	2,400,000		17,730,154	
26/12/2019	13-PC			Nộp phí sử dụng đường bộ từ ngày 29/12/2019 đến ngày 25/12/2020 BKS 29C-795.85	2,142,000		19,872,154	
26/12/2019	14-PC	26/12/2019	47637	Chi tiền phí kiểm định oto tải đến 2T 29C-795.85	304,545		20,176,699	
26/12/2019	15-PC	26/12/2019	38632	Chi tiền Bảo hiểm TNDS BKS 29C-795.85	983,000		21,159,699	
31/12/2019	4-PK			Trích lương T12/2019 cho CBNV	24,390,000		45,549,699	
31/12/2019	7-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	134,400		45,684,099	
31/12/2019	7-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	403,200		46,087,299	
31/12/2019	7-PK			Trích tiền BHXH T12/2019 của doanh nghiệp	2,352,000		48,439,299	
31/12/2019	11-BN			Phí chuyển tiền	11,000		48,450,299	
31/12/2019	12-BN			Phí chuyển tiền	27,345		48,477,644	
31/12/2019	13-BN			Phí chuyển tiền	11,000		48,488,644	
31/12/2019	TH/02/VI02			Chi phí quản lý doanh nghiệp		72,711,099		24,222,455
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	32			24,222,423
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	244,950			23,977,473

31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	62,700			23,914,773
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	373,485			23,541,288
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	439,394			23,101,894
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	23,000,000			101,894
31/12/2019	201912-TH/PBCCDC			Hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ tháng 12 năm 2019	101,894			
				<b>Tổng cộng:</b>	<b>72,711,099</b>	<b>72,711,099</b>		
				<b>Dư cuối kỳ:</b>				<b>0</b>



## Phụ lục 2.15: Sổ cái TK 642

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

### Sổ tổng hợp tài khoản

Từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

642-Chi phí quản lý kinh doanh

Tài khoản	Tên tài khoản	Đầu kỳ VNĐ		Phát sinh VNĐ		Cuối kỳ VNĐ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
6421	Chi phí bán hàng			81,178,797	81,178,797		
6422	Chi phí quản lý doanh nghiệp			72,711,099	72,711,099		
	<b>Tổng cộng:</b>			<b>153,889,896</b>	<b>153,889,896</b>		

## Phụ lục 2.16: Sổ cái TK635

Công ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam

Số 15 ngõ 22, Nguyễn Ngọc Nại, Khương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

TK:635-Chi phí tài chính từ ngày 01/12/2019 đến ngày 31/12/2019

635 - 635 - Chi phí tài chính

Ngày hạch toán	Số chứng từ	Ngày chứng từ	Số hóa đơn	Nội dung	PS Nợ	PS Có	Dư Nợ	Dư Có
				Dư đầu kỳ			0	
25/12/2019	10-BN			Trả lãi vay NH An Bình theo LD 1933247310	<b>9,136,383</b>		<b>9,136,383</b>	
31/12/2019	TH/02/VII02			Chi phí tài chính		<b>9,136,383</b>		
				Tổng cộng:	9,136,383	9,136,383		
				Dư cuối kỳ:				0

## Phụ lục 2.17: Báo cáo kết quả kinh doanh

### PHỤ LỤC BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2019

Mẫu số: B02  
- DNN  
(Ban hành  
theo Thông  
tư số  
133/2016/TT-  
BTC ngày  
26/8/2016  
của Bộ Tài  
chính)

[02] Tên người nộp thuế: Công ty cổ phần nông dược Unichem Việt Nam  
[03] Mã số thuế: 0105955624


Đơn vị tiền: đồng Việt Nam


CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	12.018.291.936	2.928.854.148
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	23.428.548
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		12.018.291.936	2.905.425.600
4. Giá vốn hàng bán	11		10.291.568.695	2.635.691.220
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		1.726.723.241	269.734.380
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		169.767	90.832
7. Chi phí tài chính	22		9.136.383	0
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		0	0
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24		1.713.225.785	1.064.784.191
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		4.530.840	(794.958.979)
10. Thu nhập khác	31		25.960	0
11. Chi phí khác	32		0	0
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		25.960	0
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	4.556.800	(794.958.979)
14. Chi phí thuế TNDN	51		0	0
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51)	60		4.556.800	(794.958.979)

NGƯỜI LẬP BIỂU  
(Ký, Ghi rõ họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG  
(Ký, Ghi rõ họ tên)

Lập ngày 20 tháng 03 năm 2020  
NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT  
(Ký, Ghi rõ họ tên, Đóng dấu)  
Lê Trung

 Ký điện tử bởi: Công Ty Cổ Phần Nông Dược Unichem Việt Nam.

 Ký điện tử bởi: Công ty TNHH Phát triển công nghệ Thái Sơn.