

Tạp chí

P-ISSN 2815-6129 | E-ISSN 2815-6137



KẾ TOÁN & KIỂM TOÁN

Số tháng 1+2/2024 (244+245) CƠ QUAN CỦA HIỆP HỘI KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN VIỆT NAM (VAA)



Chúc
Mừng
Năm
Mới



Xuân
Giáp
Thìn
2024



- 30 năm Hiệp hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam
Bản lĩnh và tình yêu nghề nghiệp
- Thực hiện kế toán xanh ở Việt Nam:
Thuận lợi, khó khăn và giải pháp



TẠP CHÍ KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN



Tạp chí điện tử: tapchiketoankiemtoan.vn

Hiệp hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

PGS.TS. Đặng Văn Thanh

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

GS. TS. Ngô Thế Chi

GS. TS. Trương Bá Thanh

GS.TS. Đoàn Xuân Tiên

GS.TS. Nguyễn Hữu Ánh

PGS. TS. Mai Ngọc Anh

TS. Nguyễn Thành Cường

PGS.TS. Trần Mạnh Dũng

PGS. TS. Phan Thanh Hải

PGS. TS. Phạm Đức Hiếu

PGS. TS. Mai Thị Hoàng Minh

PGS. TS. Nguyễn Công Phương

PGS.TS. Trần Thị Cẩm Thanh

TS. Nguyễn Thị Hồng Thúy

TS. Nguyễn Chí Trang

ThS. Trịnh Đức Vinh

ThS. Hà Thị Tường Vy

TỔNG BIÊN TẬP

GS.TS. Chúc Anh Tú

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

ThS. Đàm Thị Lệ Dung

BAN BIÊN TẬP

ThS. Đàm Thị Lệ Dung

TS. Phạm Thị Thúy Hằng

TS. Phí Thị Diễm Hồng

TS. Nguyễn Thị Thu Hiền

PGS.TS. Nguyễn Đăng Huy

PGS.TS. Phạm Quang Huy

CN. Vũ Hữu Nam

PGS. TS. Nguyễn Thị Hồng Nga

ThS. Phạm Ngọc Hoàng Thanh

PGS.TS. Phạm Quốc Thuận

PGS.TS. Trần Văn Tùng

CHÀO XUÂN GIÁP THÌN 2024

4 Thư Chúc mừng Năm mới của Bộ trưởng Bộ Tài chính

5 Thư Chúc Tết của Chủ tịch Hiệp hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam

6-7 Tương lai Kế toán ASEAN **Voravit Janthanakul**

VẤN ĐỀ HÔM NAY

8-13 10 sự kiện Kế toán, Kiểm toán nổi bật năm 2023 của VAA

14-15 Con số biết nói

HƯỚNG TỚI ĐẠI HỘI VII - VAA

16-21 30 năm Hiệp hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam - Bản lĩnh và tình yêu nghề nghiệp **PGS. TS. Đặng Văn Thanh**

22-24 Những dấu ấn trong công tác đối ngoại góp phần nâng cao vị thế của VAA **ThS. Phạm Ngọc Hoàng Thanh**

25-27 Hội nghị Ban Chấp hành Trung ương Hiệp hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam Khóa VI, lần thứ 11 **PV**

28-31 Kết quả và những bài học kinh nghiệm sau 5 năm hoạt động Hội Kế toán - Kiểm toán tỉnh Nam Định **CN. Nguyễn Thị Tuyết Mai**

32-33 Khai giảng Khóa Đào tạo bồi dưỡng Chứng chỉ Kiểm toán viên nội bộ cấp độ chuyên sâu **PV**

NGHIÊN CỨU - TRAO ĐỔI

34-39 Thực hiện kế toán xanh ở Việt Nam: Thuận lợi, khó khăn và giải pháp **GS.TS. Ngô Thế Chi - TS. Đào Ngọc Hà**

40-46 Chính sách tài khóa của Việt Nam - Thực trạng 2023 và giải pháp cho 2024 **PGS.TS. Đặng Văn Thanh**

47-52 Khoa học công nghệ - động lực phát triển và tạo giá trị mới cho doanh nghiệp Việt Nam **Đặng Thanh Tùng**

53-59 Thiết kế quy trình thực hiện kế toán chi phí trên cơ sở hoạt động qua một nghiên cứu ứng dụng trong ngành may mặc **ThS. Đào Văn Hảo - ThS. Lê Thị Minh Nguyệt**

60-66 Nhu cầu của doanh nghiệp với đào tạo kế toán trong điều kiện kinh tế số hiện nay **PGS.TS. Bùi Quang Hùng - PGS.TS. Mai Thị Hoàng Minh**

67-76 Kinh nghiệm kiểm toán nội bộ tại đơn vị sự nghiệp công lập và cơ quan Nhà nước ở một số quốc gia **ThS. Lê Thị Tuyết Nhung - ThS. Hà Thị Phương Thanh**

77-89 Sự phù hợp của hệ thống thông tin kế toán trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam **ThS. Nguyễn Thu Hiền - PGS.TS. Đinh Thế Hùng**



TRƯỞNG BAN TRỊ SỰ

Đỗ Hải Bình

THU KÝ TÒA SOẠN

Phạm Cúc

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 540/GP – BTTTT ngày 23/8/2021
của Bộ Thông tin và Truyền thông

TRỤ SỞ TÒA SOẠN

Số 192 Giải Phóng,
phường Phương Liệt,
quận Thanh Xuân,
Thành phố Hà Nội
ĐT 024.38689347
Email: banbientapvaa@gmail.com

THIẾT KẾ - CHẾ BẢN

Chúc Kim Toàn

IN TẠI

Công ty Cổ phần In Tài chính

Giá: 40.000đ

90-95

Công nghệ trong hoạt động kế toán ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Cơ hội và thách thức

TS. Hoàng Đình Hương

96-101

Ảnh hưởng của Cơ chế điều chỉnh biên giới Carbon (CBAM), Thuế Carbon đối với doanh nghiệp xuất khẩu và cách ứng phó

TS. Trần Khánh Lâm - TS. Hà Thị Ngọc Hà

102-107

Hoàn thiện quản lý Nhà nước về hải quan đối với các doanh nghiệp chế xuất trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên

TS. Đào Thúy Hằng - Nguyễn Mỹ Linh

108-114

Sự cần thiết tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

TS. Đường Thị Quỳnh Liên - Võ Thị Mai Hương

Hoàng Thị Thanh Huế - Nguyễn Thị Hoài

Trần Thị Khánh Huyền - Nguyễn Thị Phương Trinh

115-126

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả học môn kế toán tài chính của sinh viên chuyên ngành kế toán

ThS. Lê Hoàng Phương - ThS. Trần Thị Quỳnh Hương

Nguyễn Lâm Thảo Vy - Nguyễn Thiện Danh

Phạm Thị Thảo - Lương Thị Thảo - Võ Đại Đan

127-131

Thực trạng việc phát triển các kỹ năng liên ngành cho sinh viên tại Khoa Kế toán - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học An Giang

ThS. Trịnh Thị Hợp

132-136

Bàn về vai trò của trách nhiệm lãnh đạo, năng lực kế toán và trách nhiệm xã hội doanh nghiệp đối với chất lượng báo cáo tài chính của các doanh nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh

ThS. Lê Thị Xuân Oanh

137-143

Mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động đến nhu cầu công bố thông tin trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp niêm yết Việt Nam

TS. Nguyễn Quỳnh Trang - CN. Nguyễn Thị Kim Ngân

CN. Vũ Thị Kim Ngân - CN. Trần Thị Tú - CN. Nghiêm Thuỳ Dương

144-151

Nghiên cứu vai trò trung gian của động lực làm việc trong mối quan hệ giữa trách nhiệm xã hội doanh nghiệp và hiệu quả công việc của nhân viên tại các doanh nghiệp Việt Nam

ThS. Mai Thị Lệ Huyền - TS. Đỗ Huyền Trang

ThS. Nguyễn Trà Ngọc Vy - ThS. Lương Thị Thúy Diễm

152 -155

Biện pháp tăng lợi nhuận tại Công ty Cổ phần Vungtau logistics giai đoạn 2021 - 2023

ThS. Phạm Thị Phương - ThS. Nguyễn Thị Anh Thư

156-160

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến việc tích hợp Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) vào chương trình đào tạo kế toán, kiểm toán: Bằng chứng thực nghiệm tại Trường Đại học Duy Tân

ThS. Dương Thị Thanh Hiền - ThS. Nguyễn Thị Hồng Sương

161-169

Ảnh hưởng của kiểm soát nội bộ đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp trên địa bàn tỉnh Bình Định - Mô hình nghiên cứu đề xuất và thang đo các biến

Lê Thị Thanh Mỹ - Hà Thị Hằng

Văn Thị Mỹ Hoa - Nguyễn Thanh Huyền

170-174

Phân tích đối thủ trong kế toán đối thủ cạnh tranh

TS. Nguyễn Thị Minh Giang

SỰ CẦN THIẾT TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

 TS. Đường Thị Quỳnh Liên* Võ Thị Mai Hương*
Hoàng Thị Thanh Huế * Nguyễn Thị Hoài*
Trần Thị Khánh Huyền* Nguyễn Thị Phương Trinh*

Nhận: 08/01/2024
Biên tập: 09/01/2024
Duyệt đăng: 22/01/2024

Tóm tắt

Bán hàng là khâu then chốt, giúp cho bất kỳ doanh nghiệp (DN) kết thúc chu kỳ sản xuất kinh doanh và chuyển hoá vốn hàng hoá thành vốn bằng tiền. Do đó, kế toán bán hàng (KTBH) và xác định kết quả kinh doanh (KQKD) luôn được coi trọng và được mỗi DN quan tâm hoàn thiện không ngừng. Đối với các DN thương mại, việc tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD là vô cùng cần thiết. Các DN thương mại có quy mô hoạt động đa dạng, từ các DN nhỏ lẻ đến các DN lớn. Do đó, việc tổ chức công tác KTBH cần đảm bảo phù hợp với quy mô và đặc điểm hoạt động của từng DN. Bài viết đề cập đến ý nghĩa của hoạt động bán hàng, xác định KQKD và sự cần thiết phải quản lý, khái quát chung và nhiệm vụ tổ chức công tác KTBH, xác định KQKD trong DN thương mại.

Từ khóa: tổ chức, kế toán, bán hàng, kết quả kinh doanh, doanh nghiệp thương mại.

Abstract

Sales is a key step that helps any business complete its production and business cycle, converting capital goods into cash capital. Therefore, sales accounting and determining business results are always given importance and are constantly perfected by each business. For commercial enterprises, organizing sales accounting work and determining business results is extremely necessary. Commercial enterprises have diverse scales of operation, from small businesses to large enterprises. Therefore, the organization of sales accounting work needs to be consistent with the scale and operating characteristics of each enterprise. The article addresses the meaning of sales activities and determining business results and the need for management, general overview and tasks of organizing sales accounting work and determining business results in businesses. commercial industry.

Keywords: organization, accounting, sales, business results, commercial enterprises.

JEL Classifications: M40, M41, M49.

DOI: <https://doi.org/10.59006/vnfa-jaa.01202411>

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh nền kinh tế đang có nhiều thay đổi, cùng với xu thế mở cửa và hội nhập đang phát triển mạnh mẽ, đã và đang tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các DN phát triển tiếp vận với các công nghệ hiện đại của thế giới. Tuy nhiên, một vấn đề khác cũng đặt ra là các DN phải đối đầu với sự cạnh tranh quyết liệt từ các DN trong và ngoài nước. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ

của nền kinh tế thị trường thì thông tin đã trở thành một yếu tố đầu vào vô cùng quan trọng, đặc biệt là các thông tin kinh tế. Mỗi DN muốn tồn tại và phát triển, cần phải phát huy được thế mạnh, hạn chế và khắc phục những điểm yếu để nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo lập, củng cố và nâng cao vị thế của DN trên thị trường.

Tổ chức công tác kế toán là một trong những nội dung quan trọng trong tổ chức quản lý. Tổ chức công tác kế toán tốt, có ý nghĩa hết sức quan trọng và to lớn trong việc nâng cao hiệu quả quản lý của DN, thực hiện đúng chế độ quản lý kinh tế tài chính của Nhà nước, mà còn cung cấp chính xác và đầy đủ, kịp thời thông tin về kinh tế

*Trường Kinh tế - Trường Đại học Vinh

tài chính, giúp nhà quản trị điều hành đơn vị ra quyết định đúng đắn, nhằm sử dụng tốt tài sản, nguồn vốn đem lại hiệu quả kinh tế cao và tạo ra môi trường hoạt động hiệu quả.

Tổ chức công tác kế toán không đơn thuần là tổ chức một bộ phận quản lý trong DN, mà nó còn là việc xác lập các yếu tố và điều kiện, cũng như các mối liên hệ tác động qua lại trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động kế toán, đảm bảo cho tổ chức sử dụng công cụ đó một cách khoa học, hợp lý và nâng cao hiệu quả.

Các DN, đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (DN Nhà nước, DN tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn,...) thì đều hướng đến mục tiêu lợi ích cao nhất. Ngay trong mỗi giai đoạn, các DN cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi DN trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài và mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hoá lợi nhuận.

Tổ chức khoa học hợp lý công tác KTBH và xác định KQKD tại các DN thương mại là một yêu cầu cấp thiết, phù hợp với xu hướng chung của xã hội. Tổ chức công tác KTBH là cơ sở để xác định được KQKD. Việc tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD một cách khoa học, hợp lý và phù hợp với điều kiện cụ thể của DN, có ý

nghĩa quan trọng trong việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin cho DN.

2. Khái quát chung về tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD trong DN thương mại

2.1. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại ảnh hưởng tới tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD

Thương mại là khâu trung gian, nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng. Hoạt động thương mại là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân, làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau, hoặc giữa thương nhân và các bên có liên quan.

Đặc điểm của hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông phân phối hàng hoá trên thị trường buôn bán, của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau. Các DN thương mại hoạt động trên lĩnh vực lưu thông phân phối, thực hiện chức năng tổ chức lưu thông hàng hoá thông qua các hoạt động mua - bán và dự trữ hàng hoá, cung cấp dịch vụ thương mại, các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục đích lợi nhuận hoặc nhằm thực hiện các chính sách kinh tế - xã hội.

Trong DN thương mại, lưu chuyển hàng hoá là hoạt động kinh doanh chính, chi phối tất cả các chỉ tiêu kinh tế - tài chính khác của DN.

2.1.1. Đặc điểm của đối tượng kinh doanh thương mại

Hàng hóa trong kinh doanh thương mại gồm các loại vật tư, sản phẩm có hình thái vật chất hoặc không có hình thái mà DN mua về với mục đích để bán: hàng hoá vật tư, thiết bị (tư liệu sản xuất - kinh doanh); hàng công nghệ phẩm tiêu dùng và hàng lương thực, thực phẩm chế biến. Mục tiêu chính của DN thương mại là lợi nhuận và thoả mãn nhu cầu của thị trường.

2.1.2. Đặc điểm về sự vận động của hàng hóa

Sự vận động của hàng hóa trong kinh doanh thương mại cũng không giống nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng. Do đó, chi phí thu mua và thời gian lưu chuyển hàng hóa cũng khác nhau giữa các loại hàng.

Như vậy, có thể nói, chức năng của thương mại là tổ chức, thực hiện việc mua bán trao đổi hàng hóa và cung cấp các dịch vụ, nhằm phục vụ sản xuất và đời sống nhân dân. Điều hoà cung cầu trên thị trường, lấy hàng từ nơi có nguồn cung dồi dào và phân phối đến những nơi ít hoặc khan hiếm. Nhờ đó mà lượng hàng hoá trên thị trường luôn giữ được mức giá ổn định và tránh tình trạng mất cân đối, nơi ít - nơi nhiều.

Ngoài ra, một số DN thương mại kinh doanh đa dạng hoá còn có hệ thống kho

bãi, đại lý,... rộng khắp, giúp người tiêu dùng tiết kiệm được thời gian và công sức đi lại.

DN thương mại không trực tiếp sản xuất ra hàng hoá, do đó doanh thu của DN thương mại được xác định dựa trên giá bán hàng hoá. Giá hàng hóa của DN thương mại, thường bao gồm giá vốn hàng bán và lợi nhuận.

2.2. Một số khái niệm cơ bản liên quan đến tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD

Kế toán là một nghề nghiệp, đồng thời là một trong những môn khoa học quản lý kinh tế trong đơn vị (các DN, các đơn vị sự nghiệp, đoàn thể,...). Cụ thể hơn, đó là một công cụ trong lĩnh vực quản lý kinh tế tài chính ở đơn vị. Muốn tiến hành hoạt động kinh tế, DN đều phải có lượng tài sản nhất định và tài sản của đơn vị luôn luôn vận động trong quá trình hoạt động kinh doanh, sự vận động đó chính là hoạt động kinh tế - tài chính.

Tổ chức là khái niệm đề cập đến tập hợp một nhóm người, cùng theo đuổi các mục tiêu đã xác định. Nó có thể được hiểu, là một hệ thống bao gồm tất cả các mối quan hệ chính thức giữa người với người. Tổ chức bao gồm sự phân chia công việc giữa các nhân viên và sắp xếp các nhiệm vụ, hướng tới mục tiêu cuối cùng của công ty.

Tổ chức công tác kế toán là tổ chức lao động kế toán theo mô hình bộ máy kế toán phù

hợp với đơn vị và tổ chức áp dụng các phương pháp kế toán, nhằm thu nhận và xử lý, hệ thống hoá và cung cấp thông tin kinh tế tài chính, phục vụ cho công tác quản lý kinh tế của đơn vị và đưa ra quyết định của các đối tượng sử dụng thông tin.

Tổ chức công tác KTBH là việc thống kê, ghi chép đầy đủ thông tin về tình hình thực hiện nhiệm vụ bán hàng; ghi chép quá trình sản xuất hàng hóa, tiêu thụ, tồn kho,... một cách chính xác; cập nhật kịp thời thông tin về số lượng và chất lượng, chủng loại của hàng hóa trong từng giai đoạn; xác định chính xác và kịp thời các khoản mục doanh thu, giảm trừ doanh thu, doanh thu chưa thực hiện, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN,...; theo dõi công nợ của khách hàng và việc xác định kết quả; cung cấp thông tin để bộ phận kế toán lập được báo cáo KQKD. Từ đó, phân tích được tình hình tiêu thụ và lợi nhuận trong kỳ của DN, lập các báo cáo liên quan.

Tổ chức công tác KTBH là cơ sở để xác định được KQKD. Việc tổ chức công tác kế toán, xác định kết quả hoạt động kinh doanh một cách khoa học, hợp lý và phù hợp với điều kiện cụ thể của DN có ý nghĩa quan trọng trong việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin cho chủ DN. Tổ chức công tác bán hàng và xác định KQKD, có mối quan hệ mật thiết để DN ra

quyết định chiến lược cho DN. Mặt khác, đáp ứng cung cấp thông tin một cách kịp thời, đầy đủ và trung thực cho các cơ quan Nhà nước chủ quản và yêu cầu của nhà quản lý.

Với chức năng thông tin và kiểm tra tình hình kết quả hoạt động của DN một cách thường xuyên, nhanh nhạy và có hệ thống, nên tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD là một trong các mặt quan trọng được các DN quan tâm. Tổ chức hạch toán kế toán phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau, như: quy mô của DN, nhu cầu thông tin và trình độ cán bộ quản lý, cán bộ kế toán, trình độ trang bị và sử dụng kỹ thuật xử lý thông tin,... Tất cả các yếu tố này phải được cân nhắc, đến khi tổ chức công tác kế toán nói chung và tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD nói riêng.

2.3. Một số chỉ tiêu cơ bản liên quan đến tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD

2.3.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được trong kỳ kế toán phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu bán hàng được xác định, khi đồng thời thỏa mãn tất cả các điều kiện: DN chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn với quyền sở hữu

hàng hoá cho người bán; DN không còn nắm giữ quyền quản lý, quyền kiểm soát hàng hoá; doanh thu xác định tương đối chắc chắn; DN đã thu hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ bán hàng và xác định được chi phí liên quan đến bán hàng.

2.3.2. Các khoản giảm trừ doanh thu

- Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng đã bán bị trả lại, Thuế Giá trị gia tăng (GTGT) phải nộp theo phương pháp trực tiếp, Thuế Tiêu thụ đặc biệt (TTĐB), Thuế Xuất khẩu. Các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính doanh thu thuần và KQKD trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải được phản ánh và theo dõi chi tiết, riêng biệt trên những tài khoản kế toán phù hợp, nhằm cung cấp các thông tin kế toán để lập báo cáo tài chính.

- Chiết khấu thương mại: là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết mà DN đã giảm trừ cho người mua hàng, do việc người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

- Doanh thu hàng bán bị trả lại: là số sản phẩm, hàng hoá DN đã xác định tiêu thụ đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại, do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong

hợp đồng kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành như hàng kém phẩm chất, sai quy cách và chủng loại.

- Giảm giá hàng bán: là khoản tiền DN (bên bán) giảm trừ cho bên mua hàng trong trường hợp đặc biệt, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất và không đúng quy cách hoặc không đúng thời hạn,... đã ghi trong hợp đồng.

- Thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp: là thuế gián thu, được tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa và dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

- Thuế TTĐB, Thuế Xuất khẩu.

2.3.3. Giá vốn hàng bán

Là chi phí trực tiếp để sản xuất hàng hóa bán ra của một công ty, số tiền này bao gồm chi phí nguyên vật liệu và nhân công trực tiếp sử dụng để tạo ra hàng hóa. Nó không bao gồm các chi phí gián tiếp, chẳng hạn như chi phí phân phối và chi phí lực lượng bán hàng.

2.3.4. Chi phí bán hàng

Là toàn bộ những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa trong kỳ.

2.3.5. Chi phí quản lý DN

Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý hành chính và một số khoản khác có tính chất chung toàn DN.

2.3.6. Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được từ hoạt động tài chính hoặc kinh doanh về vốn trong kỳ kế toán của DN. Doanh thu hoạt động tài chính, bao gồm:

- Tiền lãi: lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn, thu lãi bán hàng trả chậm, bán hàng trả góp.

- Lãi do bán, chuyển nhượng công cụ tài chính, đầu tư liên doanh vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát, đầu tư liên kết, đầu tư vào công ty con.

- Cổ tức và lợi nhuận được chia.

- Chênh lệch lãi do mua bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.

- Chiết khấu thanh toán được hưởng do mua vật tư, hàng hoá, dịch vụ, tài sản cố định.

- Thu nhập khác liên quan đến hoạt động tài chính.

Chi phí hoạt động tài chính là khoản chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính của DN. Chi phí hoạt động tài chính bao gồm:

- Chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư công cụ tài chính.

- Chi phí liên quan đến hoạt động cho vay vốn.

- Chi phí liên quan đến mua bán ngoại tệ.

- Chi phí lãi vay vốn kinh

doanh không được vốn hóa, khoản chiết khấu thanh toán khi bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

- Trích lập dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn.

2.3.7. Thu nhập khác và chi phí khác

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

Thu nhập khác: là các khoản thu nhập không phải là doanh thu của DN. Đây là các khoản thu nhập được tạo ra từ các hoạt động khác, ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của DN.

2.3.8. Chi phí thuế thu nhập DN

Là tổng chi phí thuế thu nhập khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của một kỳ.

2.3.9. Xác định KQKD

Là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và hoạt động khác của DN trong một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ.

3. Sự cần thiết phải tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD trong DN thương mại

Ý nghĩa của hoạt động bán hàng và xác định KQKD trong DN thương mại và sự cần thiết phải quản lý

Bán hàng (hay tiêu thụ hàng hoá) là giai đoạn cuối cùng của giai đoạn tuần hoàn vốn trong DN, là quá trình thực hiện mặt giá trị của hàng hoá. Trong mối quan hệ này, DN phải chuyển giao hàng hoá cho người mua và người mua phải chuyển giao cho DN số tiền mua hàng tương ứng với giá trị của hàng hoá đó, số tiền này được gọi là doanh thu bán hàng.

Quá trình bán hàng được coi là hoàn thành khi có đủ 02 điều kiện, là gửi hàng cho người mua và người mua đã trả tiền thanh toán hay chấp nhận thanh toán. Tức là, nghiệp vụ bán hàng chỉ xảy ra khi giao xong hàng, nhận được tiền hoặc giấy chấp nhận thanh toán của người mua. Hai việc này có thể diễn ra đồng thời cùng một lúc hoặc không đồng thời, tùy theo phương thức bán hàng của DN.

Có thể nói, công tác bán hàng là cực kỳ quan trọng đối với DN, thể hiện ở nội dung sau:

- Đối với sản xuất, sản xuất và tiêu thụ có mối quan hệ biện chứng với nhau: sản xuất là tiền đề của tiêu thụ cũng như hoạt động mua vào trong kinh doanh thương mại và ngược lại, tiêu thụ lại ảnh hưởng quyết định tới sản xuất và việc thu mua hàng hoá. Nếu sản xuất ra không tiêu thụ được hay mua hàng về không bán được sẽ dẫn đến kinh doanh bị ứ đọng, ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh cũng như tình hình

tài chính của DN. Do vậy, thực hiện tốt công tác bán hàng đảm bảo cho DN thu hồi vốn nhanh và tăng vòng quay vốn kinh doanh. Từ đó, đem lại lợi nhuận cao cho DN và mở rộng hoạt động kinh doanh.

- Việc tiêu thụ hàng hoá của DN còn ảnh hưởng tới nhiều đối tượng khác nhau: chẳng hạn, nếu mặt hàng kinh doanh của DN này là nguyên vật liệu của nhiều DN khác, thì việc đảm bảo tiêu thụ của mình sẽ tạo điều kiện cho các DN này hoạt động có hiệu quả hơn, đảm bảo cùng tồn tại và phát triển trong sự ràng buộc của hệ thống phân công lao động xã hội. Tổ chức công tác bán hàng có ý nghĩa quan trọng như vậy, nhưng mỗi quan tâm không chỉ dừng lại ở đây mà là kết quả của việc tổ chức thực hiện đó. Đây cũng là quy luật tất yếu trong sản xuất kinh doanh, mỗi DN đều muốn biết mình đang và sẽ thu được gì sau hàng loạt các hành vi tác nghiệp.

Kết quả hoạt động kinh doanh của DN, bao gồm kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả của hoạt động tài chính và kết quả của hoạt động khác. Đối với DN thương mại, kết quả hoạt động kinh doanh là chênh lệch giữa doanh thu thuần (tổng doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi khoản giảm doanh thu, Thuế TTDB, Thuế Xuất khẩu, Thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), với trị giá vốn

hàng đã bán ra, chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN.

Trong điều kiện khu vực hoá - toàn cầu hoá, tự do thương mại và tự do cạnh tranh, làm cho sự khác biệt giữa thị trường trong nước và ngoài nước ngày càng mờ nhạt. Điều đó, vừa tạo ra cơ hội mở rộng thị trường tiêu thụ nhưng lại đặt ra cho các DN trong nước lớn hơn, do đối thủ cạnh tranh ngày một nhiều và mạnh. Đứng trước tình hình này, đòi hỏi mỗi DN phải lựa chọn cho mình một chính sách sản phẩm và chính sách tiêu thụ đúng đắn, nhằm đáp ứng yêu cầu đa dạng của thị trường và tăng hiệu quả kinh doanh.

- Để quản lý tốt quá trình bán hàng, tiết kiệm chi phí và tối đa hoá lợi nhuận, cần phải đảm bảo một số yêu cầu sau:

- Quản lý sự vận động và số hiện có của từng loại hàng hóa, theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị của chúng. Đối với từng loại hàng hóa không chỉ theo dõi về các chỉ tiêu tổng hợp mà cần phải mở sổ chi tiết để quản lý chặt chẽ.

- Để đảm bảo sự phát triển bền vững của DN, cần nắm vững thị trường và xác định đúng giá cả, lựa chọn phương thức tiêu thụ cho phù hợp và xây dựng thương hiệu cho DN. Ngoài yếu tố giá cả và chất lượng, thương hiệu là một nhân tố tích cực thúc đẩy tốc độ tăng doanh số bán.

- Quản lý, sử dụng hiệu quả chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN, nhằm tối đa hoá lợi nhuận và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước, quản lý chặt chẽ việc chấp hành chế độ tài chính về phân phối kết quả.

Nhiệm vụ của tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD trong DN thương mại

Bán hàng là nghiệp vụ kinh doanh cơ bản trong DN thương mại, thực hiện mục đích kinh doanh của DN là lợi nhuận. Sau một quá trình hoạt động, DN xác định được kết quả của từng hoạt động, trên cơ sở so sánh doanh thu và thu nhập với chi phí của từng hoạt động. Kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh sự nỗ lực cố gắng của DN trên thị trường, đồng thời thể hiện trình độ tổ chức và năng lực điều hành, tỏ rõ thế - lực của DN trên thương trường.

Trong nền kinh tế thị trường, bên cạnh khâu sản xuất thì khâu quản lý hàng hóa, bán hàng và xác định kết quả cũng chiếm một vai trò hết sức quan trọng. Tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD một cách khoa học và hợp lý, sẽ cung cấp những thông tin có ích, chính xác và kịp thời cho nhà quản lý trong việc ra quyết định tiêu thụ phù hợp, có hiệu quả. Muốn vậy, tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD phải thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ:

Về quản lý

- Đòi hỏi phải thường xuyên nắm bắt tình hình nhập - xuất - tồn kho hàng hóa, để đưa ra thông tin về các sản phẩm ứ đọng hoặc bán chạy để tìm ra nguyên nhân và đề xuất biện pháp giải quyết phù hợp.

- Quy định về chế độ và phương pháp kiểm kê, đánh giá lại hàng hóa một cách khoa học và hợp lý, có kế hoạch lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Đòi hỏi tính toán và phản ánh chính xác giá vốn hàng hóa xuất kho.

- Xây dựng kế hoạch tiêu thụ hàng hóa sát với kế hoạch tiêu thụ; phản ánh và giám sát chặt chẽ quá trình tiêu thụ; theo dõi và ghi chép đầy đủ tình hình tiêu thụ của từng mặt hàng, cả về giá bán và số lượng bán.

- Xây dựng chiến lược và chính sách marketing phù hợp; tích cực nghiên cứu và thăm dò thị trường rồi đưa ra kế hoạch phát triển thị trường theo đúng hướng. Từ đó, đẩy mạnh quá trình tiêu thụ một cách hợp lý.

- Đa dạng hoá từng phương thức bán hàng và có các phương thức thanh toán linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng. Xây dựng và mở rộng các chính sách ưu đãi, nhằm đẩy nhanh khối lượng tiêu thụ hàng hóa. Song, DN cần phải có biện pháp vừa mềm dẻo và vừa cứng rắn trong việc đôn đốc các khoản nợ khó đòi và tránh tình trạng vốn bị chiếm dụng.

- Kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD phải đảm bảo sao cho chi phí bỏ ra là thấp nhất và hiệu quả thu được là cao nhất.

- Kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD phải đảm bảo đáp ứng thông tin kịp thời và chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý. Bởi vì, chức năng của kế toán là cung cấp những thông tin kế toán chính xác và kịp thời cho việc ra các quyết định của công ty.

Về nhiệm vụ của kế toán

- Ghi chép chính xác và kịp thời số lượng, chất lượng, giá cả của hàng mua, chi phí mua, thuế không được hoàn lại theo chứng từ đã lập trên hệ thống sổ kế toán thích hợp.

- Phân bổ chi phí mua hàng ngoài giá mua cho số hàng đã bán và tồn cuối kỳ, để từ đó xác định giá vốn hàng 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, như giá vốn hàng hoá, doanh thu thuần, các khoản giảm trừ doanh thu, thuế tiêu thụ đặc biệt,...

- Xác định KQKD và thực hiện chế độ báo cáo hàng hoá và báo cáo tình hình tiêu thụ, kết quả tiêu thụ hàng hoá.

- Theo dõi và thanh toán kịp thời công nợ với nhà cung cấp và khách hàng có liên quan của từng thương vụ, giao dịch.

Như vậy, tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD là công tác quan trọng của DN nhằm xác định số lượng và giá trị của lượng hàng hoá bán ra, cũng như doanh thu và KQKD của DN. Song, để phát huy được vai trò và thực hiện các nhiệm vụ đã nêu trên, đòi hỏi phải tổ chức tốt công tác kế toán thật khoa học và hợp lý. Đồng thời, cán bộ kế toán phải nắm vững nội dung của việc tổ chức tốt công tác KTBH và xác định KQKD.

4. Kết luận

Đối với DN kinh doanh thương mại thì bán hàng là một khâu quyết định trong mỗi chu kỳ kinh doanh, vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành công hay thất bại của chu kỳ đó. Giải quyết tốt khâu này, tức là DN đã đảm bảo cho các chu kỳ kinh doanh được diễn ra thường xuyên liên tục.

Quá trình bán hàng là cơ sở để tạo ra lợi nhuận cho DN, đó là mục tiêu hàng đầu của mọi DN trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Để thực hiện được mục tiêu, mỗi DN cần nắm bắt các thông tin làm cơ sở đánh giá và phân tích, lựa chọn và ra quyết định đầu tư kinh doanh, như doanh thu, chi phí và kết quả,...

Với tư cách là công cụ quản lý kinh tế, kế toán đã theo dõi và phản ánh, ghi chép đầy đủ những thông tin đó và cung cấp cho các DN, cụ thể là tổ chức công tác KTBH và xác định KQKD. ■

Tài liệu tham khảo

Bộ Tài chính. (2014). Chế độ kế toán DN ban hành theo Thông tư 200/TT-BTC, ngày 22/12/2014.

Bộ Tài chính. (2006). 26 Chuẩn mực kế toán Việt Nam, NXB Tài chính, Hà Nội.

Đoàn Xuân Tiên. (2009). Giáo trình Kế toán quản trị DN, NXB Tài chính, Hà Nội.

Nguyễn Đình Đỗ và Nguyễn Vũ Việt. (2014). Giáo trình Nguyên tắc, Chuẩn mực quốc tế và kế toán tài chính trong DN, NXB Tài chính, Hà Nội.

Phạm Thị Thắm. (2012). Hoàn thiện công tác tổ chức KTBH và xác định kết quả bán hàng tại Công ty TNHH Thương mại Hùng Nguyên, Khoa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Hoàng Hà Diễm. (2019). Nghiên cứu công tác KTBH và xác định KQKD tại Công ty TNHH du lịch và thương mại Sông Hồng, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Lâm nghiệp, Đồng Nai.

Bùi Thị Xuyên. (2020). Nghiên cứu công tác KTBH và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và phát triển Lâm Trang, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Lâm nghiệp, Hà Nội.

Nguyễn Thị Thu Trang. (2020). Nghiên cứu công tác KTBH và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Xây lắp và Thương mại 216, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Lâm nghiệp, Hà Nội.