

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa	
Lời cảm ơn	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các bảng	
Danh mục các sơ đồ	
LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC BỘ PHẬN	3
1.1 Khái niệm phương pháp phân tích khả năng sinh lợi	3
1.2 Quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Management)	4
1.2.1 Hệ thống quản trị chi phí	4
1.2.2 Quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động.....	4
1.3 Hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems).....	5
1.3.1 Tổng quan về hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động	5
1.3.2 Đặc trưng của hệ thống ABC.....	6
1.3.3 Thiết kế hệ thống ABC	8
1.4 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ và phân tích báo cáo bộ phận	11
1.4.1 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ	11
1.4.2 Phân tích báo cáo bộ phận	13
1.5 Sử dụng ABC để phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng.....	15
1.5.1 Phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng.....	15
1.5.2 Một số ưu điểm và hạn chế của ABC	16
Kết luận chương 1	18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC KIỂM SOÁT DOANH THU, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV VÂN HẬU	20
2.1 Giới thiệu tổng quan về công ty.....	20

2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển của công ty	20
2.1.2	Cơ cấu tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty	21
2.1.2.1	Sơ đồ tổ chức công ty	21
2.1.2.2	Nhiệm vụ và quyền hạn của người đứng đầu các bộ phận.....	21
2.1.2.3	Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty	23
2.1.3	Tổ chức công tác kế toán	24
2.1.4	Tổ chức bộ máy kế toán.....	26
2.2	Thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại công ty	28
2.2.1	Lập dự toán doanh thu, chi phí, lợi nhuận	28
2.2.2	Báo cáo tình hình thực hiện doanh thu, chi phí, lợi nhuận	34
2.2.3	Kiểm soát dự toán	42
2.2.4	Đánh giá thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí và lợi nhuận tại công ty	42
2.2.4.1	Ưu điểm	42
2.2.4.2	Khuyết điểm	43
	Kết luận chương 2	44
	CHƯƠNG 3: SỬ DỤNG ABC PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC KÊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV VÂN HẬU	45
3.1	Hoàn thiện quá trình lập dự toán.....	45
3.1.1	Lập dự toán doanh thu	45
3.1.2	Lập dự toán chi phí	46
3.2	Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng..	47
3.2.1	Phân loại các khoản chi phí phát sinh tại công ty Vân Hậu theo cách ứng xử với mức độ hoạt động và các kênh bán hàng.....	47
3.2.2	Phân bổ chi phí bán hàng cho các kênh theo ABC.....	51
3.2.3	Định dạng các tài khoản chi phí trên hệ thống Exact Software	55
3.2.4	Xây dựng các báo cáo thành quả và đánh giá khả năng sinh lợi các kênh bán hàng	57

3.3 Điều kiện để ứng dụng thành công kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu	62
3.3.1 Tổ chức bộ máy kế toán doanh nghiệp	62
3.3.2 Về sự hỗ trợ của phần mềm kế toán.....	63
Kết luận chương 3	63
KẾT LUẬN	65
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	

DANH MỤC CÁC BẢNG

	Trang
Bảng 1.1 – Đặc điểm của chi phí phục vụ khách hàng cao và thấp.....	3
Bảng 2.1 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh siêu thị.....	29
Bảng 2.2 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán lẻ.....	29
Bảng 2.3 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán sỉ.....	29
Bảng 2.4 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh đại lý	30
Bảng 2.5 – Dự toán tiêu thụ một tháng của toàn công ty.....	30
Bảng 2.6 – Dự toán giá vốn hàng bán một tháng của khu vực TP. Hồ Chí Minh	31
Bảng 2.7 – Dự toán giá vốn hàng bán một tháng của toàn công ty	31
Bảng 2.8 – Kế hoạch chi phí của bộ phận hành chính	32
Bảng 2.9 – Kế hoạch chi phí của bộ phận nhân sự	33
Bảng 2.10 – Kế hoạch chi phí của bộ phận kinh doanh.....	33
Bảng 2.11 – Kế hoạch chi phí của bộ phận kế toán.....	33
Bảng 2.12 – Kế hoạch chi phí của toàn công ty.....	34
Bảng 2.13 – Dự toán kết quả kinh doanh.....	34
Bảng 2.14 – Báo cáo doanh thu	36
Bảng 2.15 – Báo cáo doanh thu toàn công ty.....	37
Bảng 2.16 – Báo cáo bán hàng theo nhóm hàng.....	37
Bảng 2.17 – Báo cáo giá vốn hàng bán.....	38
Bảng 2.18 – Bảng tổng hợp chi phí bán hàng.....	38
Bảng 2.19 – Bảng tổng hợp chi phí quản lý.....	40
Bảng 2.20 – Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	41
Bảng 3.1 – Tổng chi phí bán hàng tháng 07/2006	53
Bảng 3.2 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động vận chuyển cho khách hàng	53
Bảng 3.3 – Số lần giao hàng cho khách hàng tháng 07/2006	54
Bảng 3.4 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động lập chứng từ bán hàng.....	54
Bảng 3.5 – Số lần xuất hóa đơn cho khách hàng tháng 07/2006	54
Bảng 3.6 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động xuất bán hàng	55

Bảng 3.7 – Doanh thu theo các kênh bán hàng tháng 07/2006.....	55
Bảng 3.8 – Báo cáo tình hình thực hiện dự toán tiêu thụ.....	58
Bảng 3.9 – Báo cáo kết quả hoạt động của toàn công ty	59
Bảng 3.10 – Báo cáo chi phí bộ phận quản lý.....	59
Bảng 3.11 – Báo cáo khả năng sinh lợi.....	61

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

	Trang
Biểu đồ 1.2 – Lựa chọn việc quản lý khách hàng	15
Sơ đồ 2.1 – Sơ đồ tổ chức công ty	21
Sơ đồ 2.2 – Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty	23
Sơ đồ 2.3 – Sơ đồ tổ chức kế toán công ty.....	26
Sơ đồ 3.1 – Hệ thống dự toán ngắn hạn trong doanh nghiệp thương mại	45

MỞ ĐẦU

1. Tính thiết thực của luận văn

Hội nhập kinh tế và khu vực gắn với tự do hóa thương mại trong tiến trình toàn cầu hóa là một xu thế khách quan với mức độ ngày càng sâu rộng. Trên thực tế thì nước ta đã hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới với việc tham gia khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương (APEC), diễn đàn hợp tác Á – Âu (ASEM) và điều đặc biệt là nước ta đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO).

Làm thế nào nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường thế giới và cả thị trường nội địa là một vấn đề hết sức cấp thiết và có ý nghĩa sống còn với tất cả các doanh nghiệp, do vậy nhu cầu thông tin là một điều không thể thiếu được. Kế toán với tư cách là công cụ cung cấp thông tin một cách hữu hiệu cho yêu cầu quản lý và ra quyết định đang và ngày càng trở nên cần thiết, phổ biến cho nhiều đối tượng khác nhau, đặc biệt cho các nhà đầu tư hiện tại, cho những người có mong muốn và có nhu cầu đầu tư.

Tối đa hóa lợi nhuận là mục đích chủ yếu của phần lớn các doanh nghiệp. Để đạt được điều đó, bên cạnh việc bán hàng, tìm kiếm thị trường, quản lý chi phí... thì các nhà quản lý còn cần phải được cung cấp thông tin hướng đến những diễn biến trong tương lai nhằm giúp các nhà quản trị thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của từng kênh bán hàng để từ đó hoạch định, tổ chức điều hành và đưa ra những quyết định đúng đắn, hợp lý. Yêu cầu trên của doanh nghiệp có thể được đáp ứng bằng cách vận dụng các công cụ của kế toán quản trị.

Xuất phát từ yêu cầu khách quan như vậy, tác giả vận dụng những lý luận của phương pháp quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Management), hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems) và phân tích báo cáo bộ phận vào thực tiễn để thực hiện đề tài “Phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu” cho luận văn tốt nghiệp cao học.

2. Mục đích của luận văn

Luận văn dựa trên nền tảng kiến thức về kế toán quản trị đã được đào tạo ở bậc cao học để đi vào tìm hiểu thực trạng của công tác kế toán quản trị tại công ty Vân Hậu nhằm:

- Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng.
- Đưa ra các điều kiện để ứng dụng thành công kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu.

3. Đối tượng nghiên cứu của luận văn

Luận văn giới hạn phạm vi nghiên cứu trong hệ thống kế toán của một doanh nghiệp cụ thể đó là Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu. Đây là một công ty thương mại có quy mô lớn, các kênh bán hàng đa dạng, bộ máy kế toán được trang bị phần mềm hỗ trợ hiện đại. Luận văn sẽ ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty này.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn dựa trên phương pháp luận duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp so sánh, phân tích... để hệ thống hóa lý luận, tìm hiểu thực tiễn và đề ra các giải pháp hoàn thiện.

5. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn bao gồm:

- Chương 1: Một số vấn đề lý luận về phân tích khả năng sinh lợi theo các bộ phận.
- Chương 2: Thực trạng về công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu.
- Chương 3: Ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu.