

NGHIÊN CỨU ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH ĐIỆN ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỔ CHỨC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÁC TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC PHÍA BẮC VIỆT NAM

Ths. Trần Thị Nga*

Ngày nay, cùng với sự phát triển công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nền kinh tế nước ta đang trên đà phát triển mạnh mẽ, đời sống xã hội không ngừng được nâng cao; các khu đô thị, dân cư cũng như các khu công nghiệp xuất hiện ngày càng nhiều, đòi hỏi việc cung cấp điện cho các hộ tiêu thụ phải đảm bảo các chỉ tiêu về mặt kinh tế, cung cấp điện an toàn, liên tục; đảm bảo chất lượng điện tốt cũng như đảm bảo tính linh hoạt của hệ thống điện. Tập đoàn Điện lực Việt Nam có ngành, nghề kinh doanh chính là: Sản xuất, truyền tải, phân phối và kinh doanh mua bán điện năng. Kinh doanh điện năng không giống như kinh doanh các mặt hàng khác. Muốn bán điện cho khách hàng, các công ty điện phải đưa điện năng đến tận nơi tiêu dùng thông qua hệ thống lưới điện phân phối. Chính vì lẽ đó, hệ thống lưới phân phối điện phải trải khắp địa bàn trên cả nước. Với đặc điểm này, việc quản lý khách hàng cũng như việc quản lý lưới điện hạ thế trở nên vô cùng phức tạp, tùy theo địa hình, điều kiện cụ thể của từng khu vực dân cư. Bài viết nghiên cứu nhằm đưa ra các đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh điện ảnh hưởng đến tổ chức kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các Tổng công ty Điện lực phía Bắc Việt Nam.

• Từ khóa: điện, kế toán quản trị doanh thu, chi phí.

Today, along with the development of industrialization and modernization of the country, our economy is on strong momentum, social life is constantly improved; urban areas, residents as well Industrial zones are appearing more and more, requiring the supply of electricity to consumers guaranteeing economic targets, providing safe and continuous electricity supply; Ensure good electrical quality as well the flexibility of the electrical system. Vietnam Electricity has main business lines are: Producing, transmitting, distributing and trading in electricity. Electricity trading is not the same like trading other items. In order to sell electricity to customers, electricity companies must supply electricity energy to the place of consumption through the distribution grid. Therefore, the distribution system. Distribution must spread throughout the country. With this feature, the customer management and work. Low voltage grid management becomes extremely complex, depending on the terrain and specific conditions of each area residential. The research paper aims to give the characteristics of electricity production and business activities to organize accounting management to manage revenues, costs and business results at Power Corporations in North of Vietnam.

• Keywords: electricity, accounting, management of revenue and expenses.

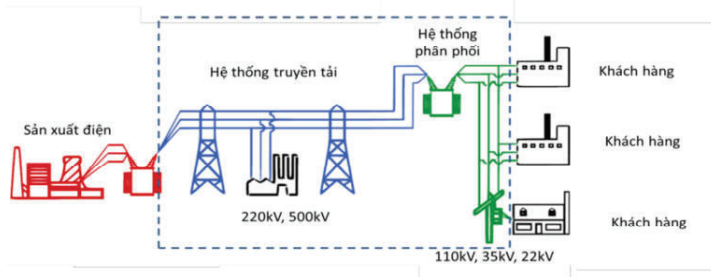
Ngày nhận bài: 4/10/2019
Ngày chuyển phản biện: 6/10/2019

Ngày nhận phản biện: 19/10/2019
Ngày chấp nhận đăng: 23/10/2019

* Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

Mục tiêu của Đề án: “*Tái cơ cấu Tập đoàn Điện lực Việt Nam giai đoạn 2017-2020*” là xây dựng Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) thành tập đoàn kinh tế mạnh, có trình độ công nghệ, quản lý hiện đại và chuyên môn hóa cao, nâng cao năng suất lao động, hoạt động hiệu quả, bền vững; giữ vai trò chủ đạo trong việc đảm bảo đáp ứng nhu cầu điện cho phát triển kinh tế - xã hội, đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia và an ninh quốc phòng của đất nước, làm nòng cốt để ngành công nghiệp điện lực Việt Nam phát triển nhanh và bền vững, cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả, xây dựng thành công hình ảnh một doanh nghiệp có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội, phục vụ khách hàng với chất lượng dịch vụ ngày một tốt hơn. Ngành, nghề kinh doanh chính của EVN là sản xuất, truyền tải, phân phối và kinh doanh mua bán điện năng.

Chuỗi sản xuất - cung ứng điện năng của ngành công nghiệp điện lực



Nguồn: Luận án Tiến sĩ Nguyễn Hoài Nam

Các khoản doanh thu trong các tổng công ty điện:

- Doanh thu bán điện.
- Doanh thu công suất phản kháng.
- Doanh thu hoạt động tài chính.
- Doanh thu cấp bù.

Các khoản chi phí trong các tổng công ty điện:

- Chi phí vật liệu khâu phân phối/ khâu kinh doanh bán lẻ điện: Công cụ, dụng cụ, dầu máy biến thế, dầu mỡ bôi trơn... vật tư cho sửa chữa thường xuyên, hộp công tơ, vật liệu quản lý vận hành kinh doanh, quản lý vận hành lưới điện, điện nông thôn và các chi phí khác.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài bao gồm: Điện (trừ chi phí mua điện của EVN, các NM điện dưới 30MW), nước, điện thoại, bưu phí, internet, bảo hiểm tài sản, thuê mặt bằng, thuê tài sản, thuê dịch vụ, dịch vụ bán lẻ điện năng, dịch vụ điện nông thôn và các chi phí khác có liên quan.

- Chi phí khác: Là các chi phí bằng tiền loại trừ tiền ăn ca, thuốc, phí, lệ phí và các khoản dự phòng. Bao gồm tiền: Hội nghị, tiếp khách, đào tạo, công tác phí, tàu xe đi phép, chi phí khoán cho công tác thu tiền điện, chi phí phương tiện công tác cho cán bộ điện lực dùng phương tiện cá nhân đi lại làm công tác vận hành, sửa chữa đường dây, ghi chỉ số công tơ, thu tiền điện..., chi phí sửa chữa thường xuyên, chi phí bảo hộ lao động, trang phục làm việc, an toàn lao động, chi phí nước uống trong giờ làm việc, bồi dưỡng hiện vật ca đêm, chi phí y tế, vệ sinh công nghiệp, môi trường, nghiên cứu khoa học, sáng kiến cải tiến, quảng cáo, tuyên truyền và các chi phí khác.

- Chi phí phát triển khách hàng và truyền thông: Chi phí nhằm thông báo nhanh nhất thông tin liên quan đến việc cung cấp điện đối với khách hàng (tin nhắn SMS, tiền điện hàng tháng sử dụng, tiền điện đòi nợ, lịch cắt điện...), chi phí hoạt động trung tâm chăm sóc khách hàng, tổ chức, phòng giao dịch khách hàng. Phí trả cho ngân hàng các dịch vụ thu tiền điện qua ngân hàng, qua thẻ ATM, hóa đơn điện tử. Đánh giá sự hài lòng, tổ chức hội nghị khách hàng, in ấn tài liệu, tờ rơi hướng dẫn về quy định, thủ tục cấp điện, thanh toán... Các công việc truyền thông, phim, sách, ảnh, các chương trình tài trợ, tiếp xúc, họp báo, hội nghị, tổ chức sự kiện, quan hệ cộng đồng, báo chí, tổ chức đoàn thể chính trị xã hội, các chương trình tuyên truyền, vận động, quảng bá công tác tiết kiệm điện và các chi phí khác.

- Chi phí công tơ: Các chi phí lắp đặt, vận hành, bảo dưỡng hệ thống, thiết bị đo đếm, công tơ, thiết bị, phần mềm, phần cứng, hệ thống thu thập và quản lý dữ liệu, đo đếm từ xa, chi phí kiểm định, các dịch vụ, các chi phí khác liên quan.

- Định mức chi phí sửa chữa lớn: Toàn bộ chi phí phục vụ cho công tác sửa chữa lớn các công trình phục vụ cho khâu phân phối điện được tính theo nguyên giá TSCĐ n-3.

Tổng công ty điện lực phía Bắc Việt Nam bao gồm: Tổng Công ty Điện lực Hà Nội và Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc. Đối với Tổng Công ty Điện Lực Hà Nội - EVN HANOI phân cấp quản lý cho 30 Công ty Điện lực quận/huyện nội ngoại thành, bên dưới là các đội quản lý điện khu vực để giao dịch trực tiếp với khách hàng sử dụng điện. Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc - EVN NPC phân cấp quản lý cho 30 đơn vị trực thuộc, 07 công ty TNHH MTV bên dưới là các đội quản lý điện khu vực để giao dịch trực tiếp với khách hàng sử dụng điện. Với tốc độ tăng trưởng phụ tải nhanh và nguồn cung cấp từ lưới điện Quốc gia có những thời điểm đáp ứng không đủ nhu cầu sử dụng điện, EVN HANOI và EVNNPC đã phải nhiều lần thực hiện cắt giảm phụ tải. Điều đó đã ảnh hưởng đến sản lượng điện thương phẩm và doanh thu bán điện của Tổng công ty, dẫn đến lợi nhuận kinh doanh điện bị ảnh hưởng. Cụ thể đặc điểm hoạt động kinh doanh điện ảnh hưởng đến kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh như sau:

Thứ nhất, điện là sản phẩm vô hình hay còn là hàng hóa đặc biệt. Sản xuất hàng hóa trên tinh thần là sản phẩm trao ngay. Quá trình sản xuất, truyền tải và tiêu thụ điện diễn ra đồng thời. Vì thế, sản phẩm hay hàng hóa điện không giống như những hàng hóa khác. Hàng hóa thông thường được mua về tiến hành nhập kho, lưu kho. Sau đó, hàng hóa thông thường được tiến hành kiểm tra xuất bán đến tay khách hàng tiêu dùng. Cho nên hàng hóa thông thường có tồn kho. Nhưng đối với sản phẩm, hàng hóa điện thì ngược lại không có tồn kho, không có dự trữ, không có dở dang đầu kỳ, cuối kỳ và không có dự phòng. Vì thế chi phí quản lý phát sinh đối

với các khoản chi này không có. Bên cạnh đó, sản phẩm điện phục vụ nhu cầu thiết yếu của người tiêu dùng nên sản phẩm điện không có vòng đời sản phẩm.

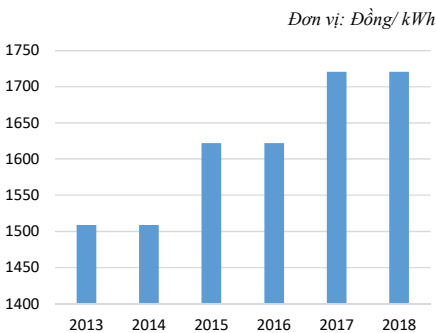
Thứ hai, đối với thị trường điện thì cần phân biệt giữa 2 loại giá điện đó là: Giá bán lẻ điện bình quân và giá bán điện nội bộ. Giá bán lẻ điện bình quân (là bình quân giá điện các công ty điện lực bán cho khách hàng tiêu thụ điện. Các nhóm khách hàng khác nhau thì chi trả tiền điện theo các mức khác nhau được quy định trong biểu giá bán điện của Bộ Công Thương). Giá bán điện nội bộ: là giá bán buôn điện của Tổng công ty cho các công ty điện lực. Do tính chất địa lý, đặc điểm địa bàn, điều kiện kinh doanh của các tỉnh khác nhau nên Tổng công ty bán buôn điện cho các đơn vị này với giá khác nhau. Qua tìm hiểu thực tế thì cách tính giá của Tổng

Bảng 1: Đơn giá bán lẻ bình quân Tập đoàn Điện lực

Năm	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Đơn giá bán lẻ điện bình quân	1.508,85	1.508,85	1.622,01	1.622,01	1.720,65	1.720,65

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Biểu đồ 1: Đơn giá bán lẻ điện bình quân



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

công ty Điện lực cho các đơn vị điện đã có sự bù chéo giữa các đơn vị có điều kiện thuận lợi cho các đơn vị kém điều kiện thuận lợi. Việc này cũng dẫn đến ảnh hưởng về công tác tổ chức và ghi nhận quản trị doanh thu, chi phí tại Tổng công ty Điện lực. Bên cạnh đó, đối với doanh nghiệp kinh doanh điện thì việc ghi nhận doanh thu điện thường ổn định

qua các năm bởi căn cứ vào xây dựng định mức đơn giá điện trong Tập đoàn Điện lực Việt Nam, và chịu sự chi phối của Chính phủ về việc quy định đơn giá bán điện bình quân qua các năm. Cụ thể như Bảng 1.

Thứ ba, trong đơn vị kinh doanh điện thì việc ghi nhận doanh thu theo quý không đồng đều và phụ thuộc vào các yếu tố như điều kiện thời tiết,

thiên nhiên... Cụ thể như quý 1 là tháng 1, 2, 3 đây là thời điểm tháng tết, giá bán điện tập đoàn cao, việc sản xuất kinh doanh của các ngành sản xuất thấp dẫn đến doanh thu thương phẩm của sản phẩm điện cao, chi phí phát sinh trong quý 1 cao dẫn đến lợi nhuận quý 1 luôn lỗ. Đối với quý 3 là tháng 7, 8, 9, đây là tháng hè rất nắng nóng, lượng điện tiêu thụ tăng lên đáng kể và vượt bậc dẫn đến doanh thu và lợi nhuận tăng lên đáng kể và vượt bậc so với quý khác. Sang quý 4 là tháng 10, 11, 12 thì công ty luôn điều tiết sản lượng tiêu thụ điện và các chi phí phát sinh để đạt kế hoạch bàn giao của năm. Như vậy, có thể thấy việc phụ thuộc vào yếu tố tự nhiên, thiên nhiên, thời tiết ảnh hưởng đến việc quản trị doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong doanh nghiệp.

Thứ tư, đối với các doanh nghiệp kinh doanh thông thường thì mục tiêu mà doanh nghiệp luôn hướng đến là tối đa hóa lợi nhuận. Lợi nhuận này thay đổi lớn so với kế hoạch được giao. Tuy nhiên, đối với các công ty điện lực nói chung thì lợi nhuận đã được cố định sẵn ở kỳ kế hoạch mà tại Tập đoàn Điện lực Việt Nam giao cho. Các công ty điện lực căn cứ vào đó để xây dựng đúng kế hoạch được giao, luôn đưa ra mục tiêu tiết kiệm chi phí, tiết kiệm điện, tiết kiệm nhiên liệu... để phấn đấu hoàn thành lợi nhuận trong kỳ tại mỗi công ty điện. Cụ thể tác giả minh họa số liệu sau:

Đối với Tổng Công ty Điện lực Miền Bắc (Bảng 2).

Đối với Tổng công ty Điện lực Hà Nội (Bảng 3).

Thứ năm, đối với doanh nghiệp kinh doanh điện thì việc ghi nhận chi phí điện được phân loại theo mức độ hoạt động của chi phí. Các chi phí phát sinh rất nhiều và đa dạng trong doanh nghiệp điện, vì thế việc quản lý và xây dựng định mức

chi phí, duyệt chi phí được kiểm soát rất chặt chẽ. Quá trình phát sinh chi phí phải được so sánh với dự toán, lấy dự toán làm thước đo để giảm phát sinh chi phí trong quá trình xây dựng đường điện, trạm điện, khâu phân phối điện và khâu bán điện...

Thứ sáu, quá trình phân phối điện đến người tiêu dùng tiến hành ngoài trời và được phân phối qua các trạm biến áp, các đường dây điện cao thế, các cột điện, các hộp kỹ thuật và các công tơ điện. Vì thế sẽ bị chịu ảnh hưởng của điều kiện thiên nhiên, thời tiết. Đặc điểm này làm cho công tác quản lý phát sinh chi phí rất nhiều dẫn đến làm tăng chi phí trong doanh nghiệp điện.

Thứ bảy, kinh doanh điện năng không giống như kinh doanh các mặt hàng khác. Muốn bán điện cho khách hàng, phải đưa điện năng đến tận nơi tiêu dùng thông qua hệ thống lưới điện phân phối. Chính vì lẽ đó, hệ thống lưới phân phối điện phải trải khắp địa bàn cả nước. Với đặc điểm này, việc quản lý khách hàng cũng như việc quản lý lưới điện hạ thế trở nên vô cùng phức tạp, tùy theo địa hình, điều kiện cụ thể của từng khu vực dân cư. Để đảm bảo cấp điện an toàn cho khách hàng mua điện, kịp thời giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình cung

Bảng 2: Trích số liệu BC KQKD 2017, 2018 - Tổng công ty ĐL Miền Bắc

Chỉ tiêu	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4	Cả năm 2017
DT BH và CCDV	19,179,767,798,875	23,292,751,317,814	25,641,530,767,521	23,555,600,545,133	91,669,650,429,343
LNST TNDN	(553,176,144,276)	74,098,905,937	744,637,290,378	108,207,149,219	373,767,201,258
Chỉ tiêu	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4	Cả năm 2018
DT BH và CCDV	22,799,761,906,902	27,330,668,811,742	29,827,758,076,986	26,857,100,527,251	106,815,289,322,881
LNST TNDN	(392,617,316,703)	281,090,917,245	671,266,211,517	(52,687,048,652)	507,052,763,407

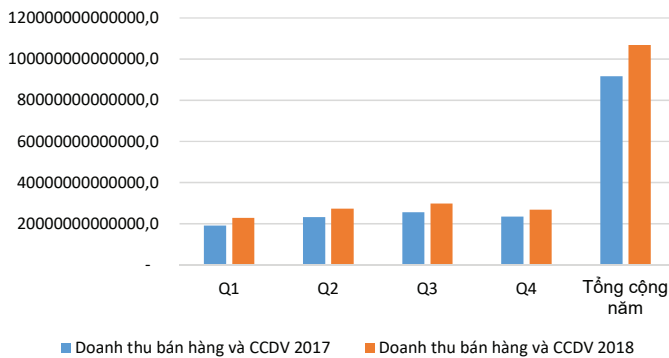
Nguồn: Phòng Kế toán - Tổng công ty Điện lực miền Bắc

Bảng 3: Trích số liệu BC KQKD 2017, 2018 - Tổng công ty ĐL Hà Nội

Chỉ tiêu	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4	Cả năm 2017
DT BH và CCDV	5,989,619,131,145	7,696,175,054,412	9,080,050,908,169	7,329,220,233,842	30,095,065,327,568
LNST TNDN	(210,810,765,946)	(266,027,718,992)	481,029,214,485	133,211,089,574	137,401,819,121
Chỉ tiêu	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4	Cả năm 2018
DT BH và CCDV	7,039,051,892,935	8,910,553,952,986	10,480,039,691,930	8,131,865,312,837	34,561,510,850,688
LNST TNDN	(194,690,768,880)	(319,701,821,556)	672,611,113,955	1,534,257,025	159,752,780,544

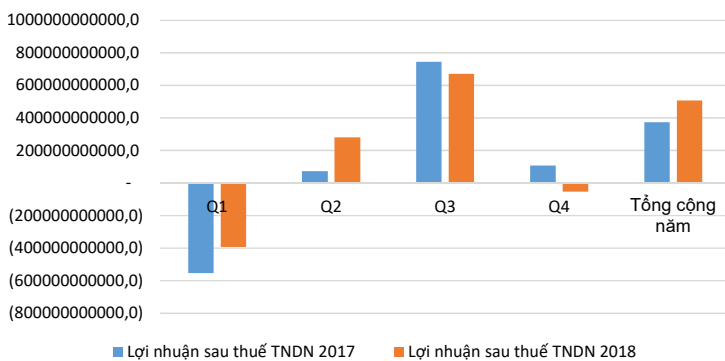
Nguồn: Phòng Kế toán - Tổng công ty Điện lực Hà Nội

Biểu đồ 2: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ - EVNNPC 2017, 2018



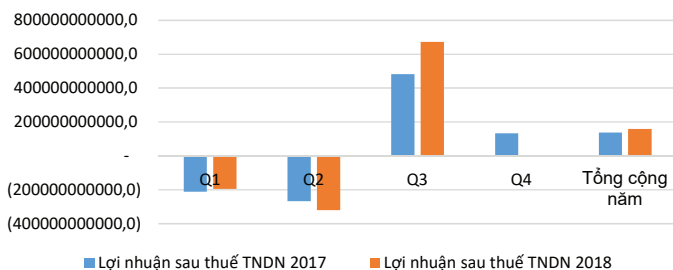
Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Biểu đồ 3: Lợi nhuận sau thuế TNDN - EVNNPC năm 2017, 2018



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Biểu đồ 4: Lợi nhuận sau thuế TNDN - EVNHANOI năm 2017, 2018



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

ứng và sử dụng điện, đồng thời có thể quản lý chặt chẽ việc kinh doanh bán điện. Trong giai đoạn từ năm 2008 đến nay các công ty điện đã tập trung nguồn vốn thực hiện đầu tư xây dựng

mới công trình, cải tạo lưới điện, đẩy mạnh tiếp nhận lưới điện nông thôn bán điện trực tiếp đến khách hàng. Do tốc độ tăng trưởng phụ tải nhanh và nguồn cung cấp từ lưới điện quốc gia có những thời điểm đáp ứng không đủ nhu cầu sử dụng điện, công ty điện đã phải nhiều lần thực hiện cắt giảm phụ tải. Điều đó đã ảnh hưởng đến sản lượng điện thương phẩm và doanh thu bán điện của Tổng công ty, dẫn đến lợi nhuận kinh doanh điện bị ảnh hưởng.

Xuất phát từ những đặc điểm trên ảnh hưởng đến tổ chức công tác kế toán quản trị doanh thu, chi phí và lợi nhuận đòi hỏi doanh nghiệp phải tổ chức công tác hạch toán kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm đặc thù của hoạt động phân phối và kinh doanh điện để đảm bảo tốt chất lượng công tác kế toán và đặc biệt cung cấp kịp thời những thông tin cho quản lý để đưa ra các quyết định đúng nhất giúp doanh nghiệp luôn phát triển bền vững.

Tài liệu tham khảo:

Nguyễn Hoài Nam, 2018, Phát triển thị trường Điện lực tại Việt Nam, Luận án Tiến sĩ, Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh.

Nguyễn Ngọc Quang, 2012, Kế toán quản trị, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

ANSARI, Shahid L., et al. Target costing. Irwin/McGraw-Hill, 1997.

ALTAMURO, Jennifer; BEATTY, Anne L.; WEBER, Joseph. The effects of accelerated revenue recognition on earnings management and earnings informativeness: Evidence from SEC Staff Accounting Bulletin No. 101. The Accounting Review, 2005, 80.2: 373-401.

Harold Koontz, Cyril Odonnell và Heninz Veihrich, "Essentials of management".