BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN NGỌC ANH

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2017

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN NGỌC ANH

KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số : 60340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS LÊ THỊ TÚ OANH

HÀ NỘI - 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn này là công trình nghiên cứu thực sự của cá nhân tôi, chưa được công bố trong bất cứ một công trình nghiên cứu nào. Các số liệu, nội dung được trình bày trong luận văn này là hoàn toàn hợp lệ và đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

Tôi xin chịu trách nhiệm về đề tài nghiên cứu của mình.

Tác giả

Nguyễn Ngọc Anh

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành luận văn này, ngoài sự cố gắng của bản thân, tôi đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô trong trường.

Tôi xin bày tỏ lòng kính trọng và sự biết ơn sâu sắc tới cô giáo TS Lê Thị Tú Oanh, trường Đại học Lao Động – Xã Hội, người đã luôn tận tình hướng dẫn động viên và giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn này.

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn tới các thầy cô khoa Kế toán, trường Đại học Lao Động – Xã Hội đã tạo điều kiện thuận lợi nhất cho tôi trong quá trình học tập, nghiên cứu.

Đồng thời, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám đốc, các anh (chị) trong phòng kế toán của công ty cổ phần mạng trực tuyến META đã tạo điều kiện giúp đỡ tôi trong quá trình hoàn thiện luận văn của mình.

Mặc dù bản thân có nhiều cố gắng, xong do thời gian thực tập có hạn, kiến thức của tôi còn chưa sâu. Do vậy không thể tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của các thầy cô để bài luận văn của tôi được hoàn thiện hơn.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN i
LỜI CẢM ƠN i
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT v
DANH MỤC BẢNG BIỂU vi
DANH MỤC SƠ ĐỒ vii
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU 1
1.1 Tính cấp thiết 1
1.2 Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài 2
1.3. Mục tiêu, nhiệm vụ nghiên cứu 5
1.4 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 6
1.5 Phương pháp nghiên cứu 6
1.6 Kết cấu của Luận văn 6
CHƯƠNG 2. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI 8
2.1 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh 8
2.1.1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại 8
2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại 8
2.2 Những vấn đề cơ bản về doanh thu và kế toán doanh thu 9
2 2.1 Khái niệm, điều kiện ghi nhận, nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu9
2.2.2. Phân loại doanh thu 11
2.2.3 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính 13
2.2.4 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị 16
2.3. Những vấn đề cơ bản về kế toán chi phí 19

2.3.1 Khái niệm, nguyên tắc ghi nhận, phân loại chi phí 19
2.3.2. Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán tài chính 24
2.3.3 Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán quản trị 29
2.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh 32
2.4.1 Nguyên tắc kế toán áp dụng 32
2.4.2 Dưới góc độ kế toán tài chính 33
2.4.3 Dưới góc độ kế toán quản trị 35
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 37
CHƯƠNG 3. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META 38
3.1. Khái quát về Công ty Cổ phần mạng trực tuyến Meta 38
3.1.1 Quá trình hình thành và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần mạng trực tuyến Meta 38
3.1.2 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META 41
3.1.3 Đặc điểm sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META 45
3.2 Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META 49
3.2.1 Thực trạng kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính 49
3.2.2 Thực trạng kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị 55
3 3. Thực trạng kế toán chi phí tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến META 56
3.3.1. Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán tài chính 56
3.3.2 Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán quản trị 69
3.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh 71
3.4.1 Kế toán xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính 71

3.4.2 Kế toán kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán quản trị 71
3.5. Ưu điểm 72
3.5.1. Dưới góc độ kế toán tài chính 72
3.5.2 Dưới góc độ kế toán quản trị 74
3.6 Hạn chế 74
3.6.1 Dưới góc độ kế toán tài chính 74
3.6.2 Dưới góc độ kế toán quản trị 76
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 78
CHƯƠNG 4. KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẰM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META 79
4.1 Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META 79
4.2 Các giải pháp hoàn thiện kế toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến META 80
4.2.1 Dưới góc độ kế toán tài chính 80
4.2.2 Dưới góc độ kế toán quản trị 82
4.3 Các điều kiện thực hiện giải pháp 90
4.3.1. Về phía Nhà nước 90
4.3.2. Về phía công ty 91
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4 93
KẾT LUẬN 94
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 95
PHỤ LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	CP	Cổ phần
2	HTK	Hàng tồn kho
3	BHXH	Bảo hiểm xã hội
4	BHYT	Bảo hiểm y tế
5	KPCĐ	Kinh phí công đoàn
6	GTGT	Giá trị gia tăng
7	TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
8	XNK	Xuất nhập khẩu
9	HH	Hàng hóa
10	TP	Thành phẩm
11	PP	Phương pháp
12	TK	Tài khoản
13	NVL	Nguyên vật liệu
14	CPBH	Chi phí bán hàng
15	CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 3.1: Kết quả hoạt động của Công ty CP mạng trực tuyến META một số năm gần đây 40
Bảng 3.2 Tình hình doanh thu theo từng lĩnh vực của Công ty CP mạng trực tuyến META 2016 56
Bảng 3.3. Chi phí bán hàng năm 2016 của Công ty CP mạng trực tuyến META 63
Bảng 3.4 Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 66
Bảng 3.5 Giá vốn hàng bán năm 2016 của Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META 70
Bảng 3.6 Đánh giá thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh 71
Bảng 4.1: Bảng chi tiết bán hàng 80
Bảng 4.2 Dự toán hàng năm 84
Bảng 4.3 Dự toán tổng thể 84
Bảng 4.4: Bảng dự toán kết quả kinh doanh 85
Bảng 4.5: Bảng phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm hàng 87
Bảng 4.6: Dự toán kết quả kinh doanh theo bộ phận 89

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 3.1: Tổ chức bộ máy kế toán trong công ty 41
Sơ đồ 3.2: Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán máy áp dụng phần mềm Misa 43
Sơ đồ 3.3 Quy trình luân chuyển chứng từ theo hình thức bán lẻ tại công ty 52
Sơ đồ 3.4: Kế toán chi tiết vật liệu theo phương pháp thẻ song song 57
Sơ đồ 3.5: Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán giá vốn hàng bán 60
Sơ đồ 3.6: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn hàng bán tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META 61
Sơ đồ 3.7: Quy trình ghi sổ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp 69

CHƯƠNG 1
TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1 Tính cấp thiết

Nền kinh tế nước ta từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường đã có nhiều sự biến đổi sâu sắc, sự đổi mới này có tác động lớn đến kinh tế xã hội của đất nước. Trong quá trình đổi mới các doanh nghiệp đều phải hết sức quan tâm đến hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm mục đích thu lợi nhuận và đồng thời đảm bảo sự phát triển của mình, góp phần ổn định kinh tế chính trị của đất nước. Cơ chế thị trường đã tạo cho các doanh nghiệp nhiều cơ hội mới nhưng cũng mang lại không ít những khó khăn, thử thách, do đó các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đều phải nắm quyền chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hoạt động thương mại là hoạt động diễn ra trong lĩnh vực lưu thông, phân phối hàng hoá và hoạt động đặc trưng cơ bản là quá trình lưu chuyển hàng hoá gồm mua hàng, dự trữ và tiêu thụ hàng hoá. Trong đó tiêu thụ là khâu quan trọng bậc nhất quyết định đến sự sống còn và phát triển của doanh nghiệp. Trên thực tế không phải doanh nghiệp nào cũng tổ chức tốt khâu bán hàng của mình hoặc không nhận thức được đầy đủ rằng tổ chức tốt việc tiêu thụ hàng hoá cũng đồng nghĩa với việc đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp.

Để thực hiện mục tiêu trên, vấn đề kinh doanh đạt hiệu quả cao vô cùng quan trọng, có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một số doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp thương mại nói riêng. Hiệu quả kinh tế được phản ánh thông qua các bộ phận trong các hoạt động kinh doanh phải bao gồm: hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng lao động, tiêu thụ hàng hoá… Như vậy, để quản lý có hiệu quả và tốt nhất các hoạt động kinh doanh thì các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến chi phí, doanh thu và

kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Công tác hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi phải luôn tính đúng, tính đủ và đảm bảo yếu tố cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho Ban lãnh đạo doanh nghiệp. Đây là một đòi hỏi khách quan của công tác quản lý, do đó việc nghiên cứu để hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh cho hợp lý là một công việc hết sức cần thiết cho các doanh nghiệp

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META với đặc trưng là doanh nghiệp kinh doanh thương mại. Công ty là một trong những doanh nghiệp tin học trẻ. Với thời kỳ tiền khởi công từ năm 2003 và chính thức tuyên bố thành lập vào năm 2007. Trong bốn năm nghiên cứu và khởi công, với đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, nhiệt huyết, công ty đã từng bước đầu thành công. Công ty cổ phần mạng trực tuyến META là công ty kinh doanh mặt hàng trực tuyến, bán hàng qua các giao dịch trên mạng. Vì vậy xuất phát từ đặc điểm nói trên và quá trình học tập cùng với thời gian nghiên cứu thông tin về Công ty cổ phần mạng trực tuyến META, tìm hiểu thực tế hoạt động kinh doanh em thấy nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại là một khâu quan trọng trong công tác kế toán.

Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của vấn đề trên và hiện tại chưa có nghiên cứu nào về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Meta nên em quyết định chọn đề tài: “Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META” cho Luận văn tốt nghiệp của mình.

1.2 Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Xuất phát từ tầm quan trọng của kế toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một trong những đề tài thuộc lĩnh vực kế toán được nhiều nghiên cứu sinh, giảng viên, kế toán viên, sinh viên ngành kế toán quan tâm. Vấn đề này đã được đề cập nhiều giáo trình của các trường Đại

học, cao đẳng, các bài báo nghiên cứu. Các nghiên cứu ở trên nhiều lĩnh vực đa dạng về vận tải thương mại, thiết bị điện, lương thực, vật liệu xây dựng… Các đề tài nghiên cứu về được thực hiện mang đều mang lại những đóng góp đáng kể về giá trị lý luận cũng như thực tiễn

Các đề tài đã phản ánh cụ thể, chi tiết thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đưa ra được ưu nhược điểm một số đề xuất hiệu quả trong việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Trong đó có một số các kiến nghị mang tính hữu ích và thực tế cao. Tuy nhiên, các đề tài vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định.

Luận văn Thạc sĩ: "Hoàn thiện công tác kế toán chi phí doanh thu và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH du lịch và thương mại Hoàng Trà của tác giả Dương Bình Trọng năm 2012 đã hệ thống hóa được các cơ sở lý luận cơ bản về doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh, thực trạng tại công ty. Luận văn đã nêu ra nhược điểm về: Kế toán chi phí: Nhà quản lý chưa nắm bắt được chi phí một cách kip thời, theo từng thời điểm phát sinh; Phân bổ chi phí sản xuất chung; Thông tin kế toán quản trị ở công ty chủ yếu dừa vào kế toán tài chính mà chưa có sự liên hệ với các phòng ban khác; Trong công tác lập dự toán, công ty quan tâm vào định mức chi phí. Dự toán doanh thu, kết quả kinh doanh của công ty chưa được xây dựng có căn cứ khoa học, còn sơ sài chỉ căn cứ vào lợi nhuận, doanh thu của kỳ trước để lập; Công tác kiểm tra, kiểm soát đánh giá tình hình thực hiện dự toán còn nhiều bất cập; Công tác phân tích thông tin chi phí chưa được quan tâm và chú trọng đúng mức. Về kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh: Báo cáo doanh thu hàng ngày từ các điểm bán hàng và lễ tân gửi tớ kế toán luôn bị chậm trễ; Công tác báo cáo doanh thu, kết quả kinh doanh, phân tích thông tin doanh thu và kết quả kinh doanh chưa được quan tâm và chú trọng đúng mực.

Từ đó, tác giả đưa ra một số biện pháp hoàn thiện chi phí: Hoàn thiện kế toán ghi nhận chi phí kịp thời theo thời điểm phát sinh, phân bổ chi phí chung theo tiêu thức phân bổ; Hoàn thiện kế toán doanh thu và các khoản bằng tiền mặt và tiền gửi ngân hàng; Hoàn thiện báo cáo doanh thu và kết quả kinh doanh. Tuy nhiên, luận chỉ tập chung nghiên cứu dưới góc độ kế toán tài chính chưa nghiên cứu góc độ kế toán quản trị.

Luận văn thạc sĩ "Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vạn Niên" của tác giả Đặng Thị Thanh Tâm năm 2012 đã trình bày được cơ bản các nội dung cơ sở lý luận của doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Bố cục rõ ràng chi tiết. Luận văn đưa ra được các ưu điểm, hạn chế trong công tác kế toán. Tuy nhiên, luận văn chưa đưa ra được chỉ ra hạch toán chi phí cụ thể, chi phí cho từng đối tượng và cũng chưa đưa ra được các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác chi phí tại công ty.

Luận văn thạc sĩ: "Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Việt Thành" của tác giả Lưu Thị Hoài năm 2013 đã đưa ra được các lý thuyết các nội dung cơ bản về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Nội dung đã được nghiên cứu dưới 2 góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Tuy nhiên, dưới góc độ kế toán quản trị, nghiên cứu còn sơ sài chỉ đưa ra các khái niệm về trung tâm trách nhiệm. Các bước lập dự toán thì sơ sài không phân tích các yếu tố ảnh hưởng và báo cáo doanh thu, chi phí.

Luận văn thạc sĩ: "Hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp phân phối giấy tiêu dụng trên địa bàn Hà Nội" tác giả đã khái quát về tổng quan các lý luận chung về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong hoạt động kinh doanh thương mại. Luận văn có nghiên cứu dưới 2 góc độ kế toán tài chính và quản trị. Tuy nhiên, dưới góc độ kế toán quản trị nghiên cứu chưa sâu, công ty chưa lưu tâm về kế toán

quản trị chỉ tiến hành lập dự toán về chi phí kinh doanh khi có sự cố về chỉ tiêu doanh số trong kỳ là quá thấp. Các ưu điểm, nhược điểm và giải pháp không phân chia dưới góc độ tài chính và góc độ quản trị.

Thông qua các luận văn trên đã cho chúng ta thấy được còn nhiều vấn đề khó khăn, bất cập trong việc hoàn thiện Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cũng như các phương pháp hoàn thiện tại các công ty trên các lĩnh vực khác nhau. Tuy nhiên, hiện nay chưa có đề tài nghiên cứu về Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến META.

1.3. Mục tiêu, nhiệm vụ nghiên cứu

Nghiên cứu lý luận công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp Tìm hiểu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại , vận dụng lý luận vào nghiên cứu thực tiễn tại Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META. Từ đó, đánh giá thực trạng, rút ra được ưu điểm, hạn chế và đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META. Và để trả lời cho các câu hỏi nghiên cứu:

- Lý luận cơ bản về doanh thu, chi phí và xác định định kết quả kinh doanh như thế nào?
- Thực trạng về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META dưới góc độ kế toàn tài chính như thế nào?
- Thực trạng về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META dưới góc độ kế toán quản trị như thế nào?

- Giải pháp nào nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META?

1.4 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Việc nghiên cứu đề tài được tiến hành tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META.

+ Về thời gian: Nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META trong năm 2016.

+ Về nội dung: Kế toán tài chính và một số nội dung cơ bản về kế toán quản trị

1.5 Phương pháp nghiên cứu

Quá trình thực hiện đề tài đã vận dụng những phương pháp nghiên cứu sau:

+ Phương pháp sử dụng dữ liệu thứ cấp: Các văn bản pháp luật, tài liệu sách báo; Kế thừa các kết quả nghiên cứu trước đó về đề tài kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, hệ thống các tài khoản và phương pháp hạch toán định khoản. Thu thập dữ liệu liên quan tại công ty.

+ Phương pháp sử dụng các dữ liệu sơ cấp: Phương pháp quan sát các hoạt động thực hiện nghiệp vụ kế toán, khảo sát, so sánh hỏi đáp, lập bảng hỏi tại đơn vị ; Tổng hợp, thống kê, so sánh và phân tích. Từ các dữ liệu, lập bảng, sơ đồ và diễn giải bằng lời văn.

1.6 Kết cấu của Luận văn

Chương 1: Tổng quan về đề tài nghiên cứu

Chương 2: Những vấn đề chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Chương 3: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META

Chương 4: Kết luận và một số kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META

CHƯƠNG 2
NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

2.1 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

2.1.1. Khái niệm

"Doanh nghiệp thương mại là một đơn vị kinh doanh được thành lập hợp pháp, nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại".

2.1.2 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, thực hiện quá trình lưu thông chuyển hang hóa từ nơi sản xuất, nhập khẩu tới nơi tiêu dùng. Hoạt động thương mại có hoạt động chủ yếu sau:

- Kinh doanh hàng hoá trong doanh nghiệp thương mại là sự tổng hợp các hoạt động thuộc quá trình bán, trao đổi và dự trữ hang hóa.
- Đối tượng kinh doanh thương mại là các loại hàng hóa phân theo từng ngành hang như: vật tư thiết bị, hàng công nghệ phẩm tiêu dùng, lương thực, thực phẩm chế biến.
- Quá trình kinh doanh hàng hóa được thực hiện theo hai phương thức bán buôn và bán lẻ, trong đó bán buôn là bán hàng hóa cho các tổ chức bán lẻ hoặc đơn vị xuất khẩu để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa, bán lẻ và bán hàng cho người tiêu dùng cuối cùng.

- Bán buôn hàng hóa và bán lẻ hàng hóa có thể thực hiện bằng nhiều hình thức: Bán thẳng, bán qua kho, bán trực tiếp và gửi bán qua đại lý, ký gửi…

Tổ chức kinh doanh thương mại có thể theo mọt trong các mô hình: tổ chức bán buôn, tổ chức bán lẻ, chuyên doanh hoặc kinh doanh tổng hợp hoặc chuyên mô giới… ở các quy mô tổ chức: quầy, cửa hàng, công ty, tổng công ty…

2.2 Những vấn đề cơ bản về doanh thu và kế toán doanh thu

2.2.1 Khái niệm, điều kiện ghi nhận, nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu

2.2.1.1 Khái niệm

Theo Chuẩn mực kế toán quốc tế "Doanh thu" số 18 – IAS 18 thì "Doanh thu và luồng gộp các lợi ích kinh tế trong kỳ, phát sinh trong quá trình hoạt động thông thường, làm tăng vốn chủ sở hữu, chứ không phải phần đóng góp của những người tham gia góp vốn cổ phần, doanh thu không bao gồm những khoản thu cho bên thứ ba".

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14: "Doanh thu: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu".

Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được. Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu (Ví dụ: Khi người nhận đại lý thu hộ tiền bán hàng cho đơn vị chủ hàng, thì doanh thu của người nhận đại lý chỉ là tiền hoa hồng được hưởng). Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không là doanh thu.

2.2.1.2 Điều kiện ghi nhận doanh thu

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.

Trong đó quy định về điều kiện doanh thu được xác định tương đối chắc chắn như sau: (Theo thông tư 200/2014/TT-BTC)

+ Hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hóa, đã mua theo điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể.

+ Nếu khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác thì vẫn ghi nhận doanh thu từ thời điểm chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa, dịch vụ.

2.2.1.3 Nguyên tắc kế toán các khoản doanh thu

- Nguyên tắc phù hợp: Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi phí của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó.

- Nguyên tắc thận trọng: Thận trọng là việc xem xét, cân nhắc, phán đoán cần thiết để lập các ước tính kế toán trong các điều kiện không chắc chắn. Nguyên tắc thận trọng đòi hỏi:

a/ Phải lập các khoản dự phòng nhưng không lập quá lớn;

b/ Không đánh giá cao hơn giá trị của các tài sản và các khoản thu nhập;

c/ Không đánh giá thấp hơn giá trị của các khoản nợ phải trả và chi phí;

d/ Doanh thu và thu nhập chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế, còn chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí.

- Nguyên tắc hiện thực: Doanh thu được ghi nhận ngay sau khi chuyển giao quan hệ sở hữu, quyền sử dụng cho người mua kể cả chưa thu được tiền.

2.2.2. Phân loại doanh thu

2.2.2.1 Theo bản chất kinh tế hay theo lĩnh vực tạo ra doanh thu thì doanh thu được chia ra:

- Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh hay còn gọi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được, hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu tiền ngoài giá bán.

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh của một kỳ kế toán gồm các doanh thu từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

+ Bán hàng: Bán các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra hoặc bán các hàng hóa mua vào và bất động sản đầu tư (đối với các doanh nghiệp thương mại chủ yếu là bán các hàng hóa mua vào).



+ Cung cấp dịch vụ: Thực hiện các công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, ví dụ như các dịch vụ tư vấn, vận tải, cho thuê TSCĐ theo phương thức hoạt động, thuê vị trí, …

- Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được từ hoạt động tài chính hoặc kinh doanh về vốn trong kỳ kế toán.

- Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm:

+ Tiền lãi

+ Cổ tức, lợi nhuận được chia;

+ Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn;

+ Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác;

+ Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ; lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ; …

- Thu nhập khác

Thu nhập khác là các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu.

Thu nhập khác bao gồm: Thu thanh lý, nhượng bán tài sản cố định; các khoản nợ phải thu đã xóa sổ tính vào chi phí kỳ trước; các khoản nợ phải trả nay mất chủ; tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm…;

2.2.2.2 Theo thời điểm ghi nhận và thanh toán tiền hàng, doanh thu được chia ra làm các loại sau:

- Doanh thu bán hàng thu tiền ngay

Doanh thu bán hàng thu tiền ngay được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại

thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành.

- *Doanh thu chưa thực hiện*

Doanh thu chưa thực hiện dùng để phản ánh doanh thu chưa thực hiện được của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

2.2.2.3 Theo phạm vi bán hàng, doanh thu được chia làm các loại sau:

- *Doanh thu bán hàng nội bộ*

Doanh thu bán hàng nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, Tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

- *Doanh thu bán hàng ra bên ngoài*

Doanh thu bán hàng ra bên ngoài là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ cho các đối tượng khách hàng bên ngoài công ty.

2.2.3 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính

2.2.3.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán.

a. Chứng từ và sổ kế toán phản ánh: doanh thu bán hàng: Hoá đơn GTGT (mẫu số 01 GTKT – 3LL); Hoá đơn bán hàng thông thường (mẫu số 2 GTTT – 3LL); Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (mẫu số 01 – BH); Thẻ quầy hàng (mẫu 02 – BH); Sổ chi tiết bán hàng (mẫu số S35 – DN); Sổ doanh thu, hóa đơn thương mại (Hàng xuất khẩu)

b. Kế toán sử dụng tài khoản: TK 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ". Tài khoản này dùng để phản ánh tổng số doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đã thực hiện trong kỳ và các khoản giảm trừ doanh thu, từ đó tính ra doanh thu thuần về tiêu thụ trong kỳ. Tổng doanh thu được ghi

nhận có thể là tổng giá thanh toán (với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp cũng như các đối tượng không chịu thuế GTGT) hoặc giá bán không có thuế GTGT (với các doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ) và các tài khoản liên quan.

Kết cấu tài khoản 511 như sau :

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 và có 6 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá

- Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm

- Tài khoản 5113 - Doanh thu cung cấp dịch vụ

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

- *Tài khoản 5117 - Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư:* Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

- Tài khoản 5118 - Doanh thu khác

c. Phương pháp kế toán: được thể hiện qua sơ đồ 2.1 và sơ đồ 2.2 (Phụ lục 2.1)

2.2.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu như chiết khấu thương mại, giảm giá

hàng bán, doanh thu bán hàng bị trả lại, thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp và thuế xuất khẩu, các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính toán doanh thu thuần và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải theo dõi chi tiết từng tài khoản kế toán phù hợp, nhằm cung cấp các thông tin kế toán để lập báo cáo tài chính.

a. Chứng từ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Hàng bán bị trả lại gồm : giấy đề nghị trả lại hàng, biên bản hàng bán bị trả lại, biên bản sản phẩm kém chất lượng, hoá đơn photo liên 2 đã giao cho khách hàng, hoá đơn xuất trả lại.

Giảm giá hàng bán gồm: giấy đề nghị giảm giá hàng bán, biên bản giảm giá hàng bán (ghi rõ giảm giá trước thuế hay sau thuế), hoá đơn liên 2 photo kèm theo.

Chiết khấu thương mại gồm: bảng thanh toán chiết khấu bán hàng, giấy đề nghị thanh toán.

b. Tài khoản kế toán

TK 521 "Các khoản giảm trừ doanh thu"

TK 521 có 3 tài khoản cấp 2

- Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do khách hàng mua hàng với khối lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ

- Tài khoản 5212 **-** Hàng bán bị trả lại: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ.

- Tài khoản 5213 - Giảm giá hàng bán***:*** Tài khoản này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ

c. Phương pháp kế toán được thể hiện qua Sơ đồ 2.3 và Sơ đồ 2.4 (Phụ lục 2.2).

2.2.4 Kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị

2.2.4.1 Dự toán doanh thu

Xây dựng dự toán doanh thu là một việc quan trọng trong việc lập kế hoạch đối với tất cả hoạt động kinh tế. Dự toán rất cần thiết để quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của các tổ chức. Trong các doanh nghiệp dự toán doanh thu là bộ phận dự toán quan trọng trong hệ thống dự toán sản xuất kinh doanh được lập đầu tiên là cơ sở để xây dựng các dự toán khác.

Dự toán doanh thu trình bày chi tiết việc tiêu thụ sản phẩm trong các kỳ sắp tới cho tất cả các mặt hàng, nhóm hàng và được xem xét là chìa khoá của toàn bộ quá trình lập dự toán vì tất cả các dự toán khác đều phụ thuộc vào dự toán này. Dự toán doanh thu được soạn thảo dựa trên các dự báo về tiêu thụ sản phẩm. Khi dự báo về khả năng tiêu thụ sản phẩm, doanh nghiệp phải xem xét nhiều yếu tố ảnh hưởng như:

- Khối lượng và kết cấu hàng hoá tiêu thụ còn tồn tại của kỳ trước.
- Chính sách giá cả kỳ tới của doanh nghiệp
- Các đơn đặt hàng chưa thực hiện trong khả năng cung cấp của doanh nghiệp.
- Chính sách tiếp thị, quảng cáo và khuyếch trương sản phẩm, khuyến mại.
- Xu hướng của ngành kinh doanh
- Các chính sách kinh tế hiện hành
- Các phương thức tiêu thụ, phương thức, phương tiện đã có của doanh nghiệp với khách hàng của doanh nghiệp.
- Các sản phẩm mới của doanh nghiệp cùng ngành

Các nhà dự báo nghiên cứu các số liệu tiêu thụ sản phẩm trong mối liên hệ với các nhân tố khác nhau và dự toán doanh thu được lập bằng cách nhân số lượng tiêu thụ dự kiện với giá bán. Trong đó:

- Dự toán về số lượng tiêu thụ phải xây dựng chi tiết theo từng nhóm, mặt hàng, cho từng bộ phận kinh doanh.
- Dự toán về đơn giá bán phải được xây dựng chi tiết trong các trường hợp chưa đạt tới điểm hoà vốn, tại điểm hoà vốn, vượt điểm hoà vốn trong điều kiện bình thường và trong trường hợp có những thay đổi về chi phí khả biến, chi phí bất biến, ảnh hưởng của tỷ giá, điều kiện giao hàng, lãi vay ngắn hạn.

Dự toán doanh thu bán hàng được lập chi tiết theo từng mặt hàng, nhóm mặt hàng bán ra phải xét trên mối quan hệ chặt chẽ với kết cấu bán hàng để có thể thu được lợi nhuận cao với chi phí bỏ ra thấp nhất. Việc lập dự toán doanh thu phải khoa học, hợp lý, là cơ sở để xác định rõ các mục tiêu cụ thể để làm căn cứ đánh giá việc thực hiện sau nay, lường trước những khó khăn tiềm ẩn để có phương án xử lý kịp thời và đúng đắn, liên kết toàn bộ các hoạt động của doanh nghiệp bằng cách hợp nhất các kế hoạch và mục tiêu của các bộ khác nhau. Chính vì vậy, dự toán đảm bảo các kế hoạch và mục tiêu của các bộ phận phù hợp với mục tiêu chung của doanh nghiệp.

Bảng dự toán hàng năm

	Mặt hàng A	Mặt hàng B	Mặt hàng C	Tổng
Đơn giá				
Số lượng				
Doanh thu (thành tiền)				

Dự toán tổng thể

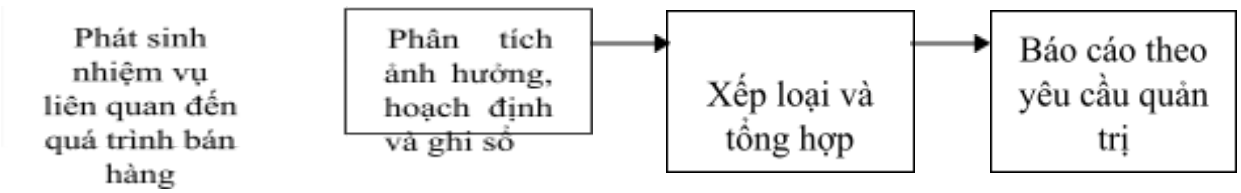
	Qúy 1	Qúy 2	Qúy 3	Tổng
Sản lượng				
Đơn giá				
Doanh thu				

Dự toán linh hoạt

Về thu nhận, xử lý thông tin

Các thông tin quá khứ là các thông tin đã xảy ra trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Các thông tin này được phản ánh trong các chứng từ kế toán, sổ kế toán và báo cáo kế toán của thời kỳ trước kỳ báo cáo. Việc thu nhận các thông tin quá khứ có tác dụng trong công tác dự toán, dự báo thông qua công tác thống kê kinh nghiệm và tài liệu lịch sử quan trọng làm căn cứ khi sử dụng phương pháp ngoại suy để tính toán các chỉ tiêu dự báo cho kỳ tương lai.

Thông tin quá khứ là thông tin về các giao dịch, các sự kiện đã phát sịnh và thực sự hoàn thành. Đó là thông tin về tình hình phát sinh các khoản doanh thu bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ. Nguồn thông tin quá khứ về doanh thu vừa phục vụ cho việc hệ thống hoá, tính toán các chi tiêu trên báo cáo tài chính mang tính chất bắt buộc vừa phục vụ cho mục đích kiểm soát, điều hành và quản trị nội bộ doanh nghiệp. Để thu thập thông tin quá khứ, kế toán phải dựa vào thông tin trong nội bộ doanh nghiệp. Các nhà quản trị có thể thông qua quá trình thu thập của bộ phận kế toán tài chính để thu thập thông tin trong quá khứ theo quy trình.



2.2.4.2. Báo cáo doanh thu theo bộ phận

Trong kế toán doanh thu dưới dóc độ KTQT có rất nhiều báo cáo. Một trong những báo cáo được doanh nghiệp quan tâm là báo cáo Doanh thu theo bộ phận

Theo yêu cầu nhà quản trị có nhu cầu thông tin chi tiết cho từng nhóm mặt hàng, khu vực, lĩnh vực.. Kế toán cần thực hiện như sau:

- Chứng từ: Ghi chi tiết cho bộ phận: theo mặt hàng/nhóm hàng; lĩnh vực, khu vực:
- Tài khoản: Tài khoản chi tiết (theo tiểu khoản, mã vụ việc), ví dụ như: mã vụ việc là miền bắc hay miền Nam để có thể biết được mặt hàng này bán cho khách miền Bắc hay miền Nam..
- Sổ: Theo dõi các sổ chi tiết doanh thu theo mặt hàng/nhóm hàng, lĩnh vực, khu vực.

2.3. Những vấn đề cơ bản về kế toán chi phí

2.3.1 Khái niệm, nguyên tắc ghi nhận, phân loại chi phí

2.3.1.1 Khái niệm:

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 "Chuẩn mực chung" quy định: 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.

Bản chất của chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp luôn được xác định là những phí tổn (hao phí) về tài nguyên, vật chất, về lao động và gắn liền với mục đích kinh doanh. Mặt khác, khi xem xét bản chất của chi phí trong doanh nghiệp cần phải xác định rõ:

Độ lớn của chi phí phụ thuộc hai nhân tố chủ yếu: khối lượng các yếu tố sản xuất đã tiêu hao trong kỳ và giá cả của một đơn vị yếu tố sản xuất đã hao phí.

Các chi phí được ghi nhận trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phải tuân thủ nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí.

Việc nghiên cứu và nhận thức chi phí còn phụ thuộc vào góc độ nhìn nhận trong từng loại kế toán khác nhau.

Trên góc độ kế toán tài chính, chi phí được nhìn nhận như những khoản phí tổn phát sinh gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp để đạt được một sản phẩm, lao vụ, dịch vụ nhất định. Chi phí được xác định bằng tiền của những hao phí về lao động sống cần thiết và lao động vật hóa… trên cơ sở chứng từ, tài liệu bằng chứng chắc chắn.

Chi phí là biểu hiện bằng tiền những hao phí lao động sống và lao động quá khứ phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, là phí tổn tài nguyên, vật chất, lao động và phải gắn liền với mục đích kinh doanh. Nói cách khác, chi phí là hao phí của quá trình sản xuất kinh doanh, chi phí liên quan trực tiếp với lợi nhuận. Do đó, việc nhìn nhận chi phí dưới nhiều cách phân loại khác nhau là cơ sở giúp các nhà quản trị đưa ra những quyết định kinh doanh phù hợp.

Kế toán chi phí ảnh hưởng đến tính trung thực, hợp lý của các thông tin trên báo cáo tài chính, cũng như tính đúng đắn của các quyết định trong quản trị doanh nghiệp. Trong các doanh nghiệp quản lý tốt chi phí, không những tạo điều kiện tăng lợi nhuận, trên cơ sở đó nâng cao chất lượng sản phẩm cung cấp cho khách hàng.

2.3.1.2 Nguyên tắc ghi nhận chi phí

Theo Điều 82 Thông tư số 200/2014/TT-BTC quy định Nguyên tắc kế toán các khoản chi phí cụ thể như sau:

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

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

+ Mỗi doanh nghiệp chỉ có thể áp dụng một trong hai phương pháp kế toán hàng tồn kho:Kê khai thường xuyên hoặc kiểm kê định kỳ. Doanh nghiệp khi đã lựa chọn phương pháp kế toán thì phải áp dụng nhất quán trong một năm tài chính. Trường hợp áp dụng phương pháp kiểm kê định kỳ, cuối kỳ kế toán phải kiểm kê để xác định giá trị hàng tồn kho cuối kỳ.

+ Kế toán phải theo dõi chi tiết các khoản chi phí phát sinh theo yếu tố, tiền lương, nguyên vật liệu, chi phí mua ngoài, khấu hao TSCĐ…

+ Các khoản chi phí không được coi là chi phí tính thuế TNDN theo quy định của Luật thuế nhưng có đầy đủ hóa đơn chứng từ và đã hạch toán đúng theo Chế độ kế toán thì không được ghi giảm chi phí kế toán mà chỉ điều chỉnh trong quyết toán thuế TNDN để làm tăng số thuế TNDN phải nộp.

+ Các tài khoản phản ánh chi phí không có số dư,cuối kỳ kế toán phải kết chuyển tất cả các khoản chi phí phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

2.3.1.3 Phân loại chi phí

- Phân loại chi phí theo báo cáo kết quả kinh doanh

+ Giá vốn hàng bán: là trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất

động sản đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán trong kỳ.

+ Chi phí bán hàng: là những khoản chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà không tách riêng được cho bất kỳ một hoạt động nào

- Phân loại chi phí theo yêu cầu của kế toán quản trị:

Hầu hết các quyết định của nhà quản trị đều liên quan đến chi phí. Đối với mỗi quyết định, chi phí liên quan có đặc điểm và nội dung khác nhau. Để có những thông tin thích hợp về các chi phí liên quan đến từng quyết định, kế toán quản trị cần vận dụng cách phân loại chi phí phù hợp theo các cách sau:

+ Phân loại chi phí theo khả năng quy nạp chi phí vào các đối tượng kế toán chi phí. Theo cách phân loại này, chi phí bao gồm:

Chi phí trực tiếp: là những chi phí liên quan trực tiếp đến từng đối tượng kế toán tập hợp chi phí (như từng loại sản phẩm, công việc, đơn hàng …), chúng ta có thể quy nạp trực tiếp cho đối tượng chịu chi phí. Trong kế toán quản trị doanh nghiệp nói chung và quản trị chi phí nói riêng nếu chi phí trực tiếp chiếm đa số trong tổng chi phí thì sẽ thuận lợi cho việc kiểm soát chi phí và dễ dàng trong việc xác định nguyên nhân gây ra chi phí. Kế toán cũng sẽ dễ nhận biết và hạch toán chính xác. Trong doanh nghiệp thương mại các chi phí trực tiếp có thể kể đến như giá mua hàng hóa, giá mua dịch vụ; lương nhân viên bán hàng của từng mặt hàng…

Chi phí gián tiếp: là chi phí có liên quan đến nhiều đối tượng tập hợp chi phí khác nhau nên không thể quy nạp cho từng đối tượng tập hợp chi phí được mà phải tập hợp theo từng nơi phát sinh chi phí, sau đó quy nạp từng đối

tượng theo phương pháp phân bổ gián tiếp. Trong doanh nghiệp thương mại, chi phí gián tiếp như là chi phí mua hàng, chi phí lương nhân viên quản lý…

+ Phân loại chi phí theo mối quan hệ của chi phí với khối lượng hoạt động, gồm:

Chi phí biến đổi: là những chi phí thay đổi về tổng số khi có thay đổi về mức độ hoạt động của doanh nghiệp. Mức độ hoạt động ở đây có thể là số lượng hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ; doanh thu bán hàng chưa thực hiện… Xét về tổng số, biến phí thay đổi tỷ lệ thuận với mức độ hoạt động nhưng đối với một đơn vị khối lượng hoạt động thì biến phí thường có thể là một hằng số đối với mọi hoạt động.

Chi phí cố định: là những chi phí về tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về mức độ hoạt động của doanh nghiệp. Nếu xét về tổng số, chi phí bất biến không thay đổi nhưng xét về định phí trên một khối lượng hoạt động thì định phí tỷ lệ nghịch với mức độ hoạt động. Dù doanh nghiệp hoạt động hay không hoạt động thì vẫn tồn tại loại chi phí bất biến này. Ví dụ: Khấu hao văn phòng, thiết bị…

+ Chi phí hỗn hợp: là loại chi phí mà bản thân nó bao gồm cả yếu tố về định phí và biến phí. Chi phí hỗn hợp tồn tại rất nhiều trong hoạt động thực tế của doanh nghiệp như chi phí thuê phương tiện vận tải hàng hóa, chi phí điện thoại…

+ Phân loại chi phí theo thẩm quyền ra quyết định, bao gồm:

Chi phí kiểm soát được: là chi phí mà nhà quản trị ở một cấp độ nào đó xác định được lượng phát sinh của nó, có thẩm quyền quyết định về sự phát sinh của chi phí đó, cấp quản lý đó kiểm soát được những chi phí này. Ví dụ như chi phí lương các bộ phận, phòng ban; chi phí thuê nhà cửa…

Chi phí không kiểm soát được: là những chi phí mà nhà quản trị ở một cấp nào đó không thể dự đoán được chính xác sự phát sinh của nó, và không

có thẩm quyền quyết định đối với khoản chi phí đó. Ví dụ chi phí phạt hành chính về thuế, chi phí bồi thường hợp đồng kinh tế…

Việc xác định chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được có ý nghĩa quan trọng đối với các nhà quản trị thuộc từng cấp quản lý trong doanh nghiệp, giúp hoạch định được dự toán chi phí đúng đắn, hạn chế bị động về việc huy động các nguồn lực để đảm báo cho các khoản chi phí. Mặt khác, nó giúp các nhà quản trị cấp cao đưa ra phương hướng để tăng cường chi phí kiểm soát được cho từng cấp, phân cấp quản lý chi tiết rõ ràng hơn về những chi phí gián tiếp, phục vụ kinh doanh.

+ Phân loại chi phí khác cho việc ra quyết định, bao gồm:

Chi phí chênh lệch: Là những khoản chi phí có ở phương án kinh doanh này nhưng không có hoặc chỉ có một phần ở phương án kinh doanh khác.

Chi phí cơ hội: Trong kinh doanh, mọi khoản chi phí phát sinh đều được phản ánh và theo dõi trên sổ kế toán nhưng chi phí cơ hội lại là chi phí hoàn toàn không được phản ánh trên sổ sách kế toán, nhưng lại rất quan trọng khi doanh nghiệp lựa chọn phương án kinh doanh. Chi phí cơ hội là lợi ích mất đi do lựa chọn phương án kinh doanh này mà không lựa chọn phương án kinh doanh khác.

Chi phí chìm: Là chi phí đã phát sinh, có ở tất cả các phương án kinh doanh đưa ra để xem xét, lựa chọn. Loại chi phí này là chi phí mà các doanh nghiệp phải chấp nhận và không có lựa chọn.

2.3.2. Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán tài chính

2.3.2.1. Giá vốn hàng bán:

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, các doanh nghiệp luôn tìm phương án để giá vốn hàng bán thấp nhất có thể, từ đó hạ giá thành sản phẩm để có thể cạnh tranh được trên thị trường và đem lại lợi nhuận cao nhất.

Tài khoản sử dụng: Để phản ánh giá vốn hàng bán, kế toán sử dụng TK 632 “Giá vốn hàng bán”.

Chứng từ sử dụng: Chứng từ kế toán sử dụng để ghi nhận giá vốn hàng bán bao gồm phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo nợ, bảng kê bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán: Tại điểm c khoản 1 Điều 29 Thông tư 200/2014/TT-BTC quy định có các phương pháp tính giá trị hàng tồn kho bao gồm:

Phương pháp tính theo giá đích danh

Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)

Phương pháp bình quân gia quyền

Phương pháp giá bán lẻ

a. Các chứng từ được sử dụng

- Phiếu nhập kho;
- Phiếu xuất kho trả lại hàng mua;
- Hóa đơn GTGT;
- Hóa đơn bán hàng;
- Bảng kê bán hàng và cung cấp dịch vụ liên quan…

b. **Kế toán sử dụng tài khoản** 632 " Giá vốn hàng bán" phản ánh trị giá vốn hàng bán của sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ, bất động sản đầu tư… Tài khoản có kết cấu:

Bên Nợ :

+ Phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ;

+ Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi 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 hoá đã bán trong kỳ sang TK 911;

+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

Tài khoản này không có số dư và được mở chi tiết theo từng mặt hàng, từng dịch vụ,…

Sổ kế toán phản ánh giá vốn hàng bán bao gồm: các sổ tổng hợp, sổ chi tiết phản ánh giá vốn hàng bán.

c. **Phương pháp kế toán** được thể hiện trên Sơ đồ 2.5(Phụ lục 2.3) và Sơ đồ 2.6 (Phụ lục 2.4)

2.3.2.2. Kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những khoản chi phí thực tế phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

CPBH bao gồm:

Chi phí nhân viên bán hàng: là toàn bộ các khoản tiền lương phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản hàng hóa, vạn chuyển đi tiêu thụ, các khoản trích theo lương.

Chi phí vật liệu, bao bì: là các khoản về vật liệu, bao bì để đóng gói, bảo quản hàng hóa, vật liệu dùng để sửa chữa TSCĐ dùng trong quá trình bán hàng, nhiên liệu cho vận chuyển sản phẩm hàng hóa.

Chi phí dụng cụ, đồ dùng: là chi phí về công cụ, dụng cụ, đồ dùng đo lường, tính toán, làm việc ở khâu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Chi phí khấu hao TSCĐ: để phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

Chi phí bảo hành sản phẩm: là các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hóa trong thời gian bảo hành.

Chi phí dịch vụ mua ngoài: là các khoản chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ.

Chi phí bàng tiền khác: là các khoản chi phí bằng tiền phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và cung cấp dịch vụ nằm ngoài các chi phí kể trên.

a. **Các chứng từ và sổ kế toán** được sử dụng trong kế toán chi phí bán hàng bao gồm : Bảng chấm công, bảng tính lương và các khoản trích theo lương của nhân viên bán hàng như BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN, bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận bán hàng, phiếu chi, giấy báo nợ, bảng tổng hợp chi phí, hóa đơn GTGT của các chi phí phát sinh...

b. **Tài khoản sử dụng**: TK 641 " Chi phí bán hàng". Kết cấu TK 641 :

Bên Nợ : Các chi phí liên quan đến quá trình bán sản phẩm hàng hoá.

Bên Có : Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh" để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

TK 641 " Chi phí bán hàng" không có số dư cuối kỳ.

TK 641 được mở chi tiết theo từng yếu tố chi phí với các tài khoản cấp II như sau :

TK 6411 – Chi phí nhân viên bán hàng.

TK 6412 – Chi phí vật liệu, bao bì.

TK 6413 – Chi phí dụng cụ, đồ dùng.

TK 6414 – Chi phí khấu hao TSCĐ.

TK 6415 – Chi phí bảo hành.

TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài.

TK 6418 – Chi phí khác bằng tiền.

c. **Phương pháp kế toán** được thể hiện qua Sơ đồ 2.7 (Phụ lục 2.5).

2.3.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm:

+ Chi phí nhân viên quản lý: gồm tiền lương, phụ cấp phải trả cho Ban tổng giám đốc, cán bộ nhân viên các phòng ban quản lý của doanh nghiệp và các khoản trích theo lương.

+ Chi phí vật liệu quản lý: trị giá thực tế các loại vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý của Ban tổng giám đốc và các phòng ban quản lý của doanh nghiệp cho việc sửa chữa TSCĐ... dùng chung của doanh nghiệp.

+ Chi phí đồ dùng văn phòng: chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của doanh nghiệp.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ: Khấu hao dùng cho TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như văn phòng làm việc, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn,...

+ Thuế, phí và lệ phí: các khoản thuế như thuế nhà đất, thuế môn bài,... và các khoản phí, lệ phí giao thông, cầu phà,...

+ Chi phí dự phòng: khoản trích lập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí kinh doanh.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: các khoản chi về dịch vụ mua ngoài phục vụ chung toàn doanh nghiệp như tiền điện, nước, thuê sửa chữa TSCĐ,...

+ Chi phí bằng tiền khác: các khoản chi ngoài các khoản trên.

a. Các chứng từ và sổ kế toán

Bảng chấm công, bảng tính lương và các khoản trích theo lương của cán bộ quản lý, bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận quản lý, bảng kê chi phí…

b. **Kế toán sử dụng tài khoản** 642 " Chi phí quản lý doanh nghiệp". Kết cấu TK 642 " Chi phí quản lý doanh nghiệp" :

Bên Nợ :

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

+ Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả;

+ Dự phòng mất việc làm.

Bên Có :

+ Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả;

+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang tài khoản 911 " Xác định kết quả kinh doanh".

TK 642 không có số dư cuối kỳ.

c. **Phương pháp kế toán** được thể hiện qua Sơ đồ 2.8 (Phụ lục 2.6).

2.3.3 Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán quản trị

2.3.3.1. Dự toán chi phí

- Dự toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán thực chất là tổng giá thành của khối lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ tính theo phương pháp giá toàn bộ. Như vậy trên cơ sở số lượng sản phẩm sản xuất theo dự toán, giá thành dự toán để sản xuất sản phẩm, số lượng sản phẩm dự trữ dự toán vào cuối kỳ, dự toán giá vốn hàng xuất bán được xây dựng như sau:

Dự toán giá vốn hàng xuất bán	=	Giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ theo dự toán	+	Giá thành sản phẩm tồn cuối kỳ dự toán	-	Giá thành sản phẩm tồn đầu kỳ thực tế

Nếu đơn vị không có tồn kho sản phẩm hoặc chi phí đơn vị tồn kho tương tự nhau thì giá vốn hàng bán có thể tính bằng tích của sản lượng tiêu thụ nhân với giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm.

- Dự toán chi phí bán hàng

Các loại chi phí này được lập tương tự như chi phí sản xuất chung. Tuy nhiên, chi phí bán hàng có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động tiêu thụ của

doanh nghiệp và ngược lại nên khi lập dự toán chi phí bán hàng phải tính đến mối liên hệ với dự toán tiêu thụ của doanh nghiệp.

Dự toán chi phí bán hàng phản ánh các chi phí liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm dự tính của kỳ sau. Dự toán này nhằm mục đích tính trước và tập hợp các phương tiện chủ yếu trong quá trình bán hàng. Khi xây dựng dự toán cho các chi phí này cần tính đến nội dung kinh tế của chi phí cũng như yếu tố biến đổi và yếu tố cố định trong thành phần chi phí.

Dự toán chi phí bán hàng = Dự toán CP cố định + Dự toán CP biến đổi

- Dự toán định phí bán hàng

Yếu tố định phí thường ít biến đổi trong một phạm vi phù hợp gắn với các quyết định dài hạn, và có thể dự báo một cách dể dàng dựa vào chức năng kinh doanh của doanh nghiệp. Các chi phí này cũng có thể thay đổi trong trường hợp phát triển thêm mạng phân phối mới, thêm các dịch vụ mới sau bán hàng, dịch vụ nghiên cứu phát triển thị trường, ...

Dự báo các yếu tố này cần phân tích đầy đủ các dữ liệu quá khứ của doanh nghiệp. Thông thường các mô hình hồi quy cho phép ta tách biệt các thành phần định phí, và biến phí bán hàng của doanh nghiệp, đồng thời làm cơ sở tính toán tỷ lệ thay đổi dự kiến.

Dự toán định phí bán hàng	=	Định phí bán hàng thực tế kỳ trước	x	Tỷ lệ % tăng (giảm) theo dự kiến

Dự toán biến phí bán hàng.

Các biến phí bán hàng của doanh nghiệp có thể là biến phí trực tiếp như hoa hồng, lương nhân viên bán hàng…Biến phí gián tiếp là những chi phí liên quan đến từng bộ phận bán hàng như chi phí bảo trì, xăng dầu, hỗ trợ bán hàng ... và thường được dự toán trên cơ sở số lượng bán hàng dự toán hoặc xác định một tỷ lệ % theo thống kê kinh nghiệm.

Dự toán biến phí bán hàng	=	Dự toán biến phí đơn vị bán hàng	X	Sản lương tiêu thụ theo dự toán

Hoặc

Dự toán biến phí bán hàng	=	Dự toán biến phí trực tiếp	x	Tỷ lệ biến phí theo dự kiến

- Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Dự toán chi phí quản lý thường phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp. Chi phí này liên quan đến toàn bộ doanh nghiệp, mà không liên quan đến từng bộ phận hoạt động nào. Tương tự như dự toán bán hàng, việc lập dự toán biến phí quản lý này thường dựa vào biến phí quản lý đơn vị nhân với sản lượng tiêu thụ dự kiến.

Dự toán biến phí QLDN	=	Dự toán biến phí đơn vị QLDN	X	Sản lượng tiêu thụ theo dự toán

hoặc sử dụng phương pháp thống kê kinh nghiệm, trên cơ sở tỷ lệ biến phí QLDN trên biến phí trực tiếp trong và ngoài khâu sản xuất ở các kỳ kế toán trước để xác định tỷ lệ biến phí bình quân giữa các kỳ. Công thức để xác định biến phí này như sau:

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

Số liệu từ dự toán này còn là cơ sở để lập dự toán tiền mặt và báo cáo kết quả kinh doanh dự toán của doanh nghiệp.

Còn định phí quản lý doanh nghiệp thường không thay đổi theo mức độ hoạt động. Các thay đổi của loại chi phí này chủ yếu do việc trang bị đầu tư thêm cho bộ phận quản lý của doanh nghiệp. Lập dự toán bộ phận này cần căn cứ vào dự báo các nội dung cụ thể của từng yếu tố chi phí để xác định chính xác định phí theo dự toán.

2.3.3.2 Báo cáo chi phí

Một trong những báo cáo được doanh nghiệp quan tâm và phù hợp với đặc

thù của doanh nghiệp kinh doanh thương mại là báo cáo chi phí theo bộ phận.

Theo yêu cầu nhà quản trị có nhu cầu thông tin chi tiết cho từng nhóm mặt hàng, khu vực, lĩnh vực.. Kế toán cần thực hiện như sau:

- Chứng từ: Ghi chi tiết cho bộ phận: theo mặt hàng/nhóm hàng; lĩnh vực, khu vực:
- Tài khoản: Tài khoản chi tiết (theo tiểu khoản, mã vụ việc), ví dụ như: mã vụ việc là miền bắc hay miền Nam để có thể biết được chi phí cho các mặt hàng nào thuộc khu vực nào..
- Sổ: Theo dõi các sổ chi tiết chi phí theo mặt hàng/nhóm hàng, lĩnh vực, khu vực.

2.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.4.1 Nguyên tắc kế toán áp dụng

Do chức năng của kế toán tài chính là cung cấp thông tin ở dạng tổng quát trên phạm vi toàn doanh nghiệp cho các đối tượng khác nhau cũng như cung cấp thông tin để thực hiện các chức năng của tài chính doanh nghiệp, cho nên kết quả kinh doanh trong kế toán tài chính được biểu hiện bằng chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp và được xác định theo các khái niệm và nguyên tắc chung được thừa nhận.

Lợi nhuận trong kế toán tài chính được xác định dựa trên cơ sở giả thuyết doanh nghiệp hoạt động liên tục vô thời hạn hoặc ít nhất không bị giải thuế trong tương lai gần. Giả thiết này dẫn đến việc xác định chỉ tiêu lợi nhuận phải tuân thủ theo các nguyên tắc:

- Lợi nhuận của các doanh nghiệp phải được xác định theo kỳ kế toán, tức là phải được báo cáo cho những khoảng thời gian nhất định dài như nhau. Kỳ kế toán chính thức của nước ta hiện nay là theo năm dương lịch. Vậy, để xác định lợi nhuận thực tế của một năm, kế toán tài chính phải xác định tổng thu nhập và tổng chi phí của năm đó.

- Nguyên tắc nhất quán: Các chính sách và phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng ít nhất trong một kỳ kế toán năm. Trường hợp có thay đổi chính sách và phương pháp kế toán đã chọn thì phải giải trình lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi đó trong phần thuyết minh báo cáo tài chính.

- Nguyên tắc phù hợp: Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thì phải ghi nhận mọt khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi phí của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó.

- Chi phí của doanh nghiệp trong kế toán tài chính được tính toán theo nguyên tắc giá phí, tức là giá định ra trong một nghiệp vụ kinh doanh, còn gọi là giá gốc. Kế toán tài chính phải tuân thủ nguyên tắc này vì dựa trên giả thuyết doanh nghiệp hoạt động liên tục, không quan tâm đến giá thị trường hiện tại của các yếu tố kinh doanh.

- Chi phí để xác định lợi nhuận trong kế toán tài chính phải tuân thủ nguyên tắc thận trọng, tức là khi giá gốc của vật tư, hàng hóa hiện có trong doanh nghiệp cao hơn giá thị trường ở thời điểm lập báo cáo thì ghi nhận phần chênh lệch giá vào chi phí.

Chi phí và thu nhập để xác định lợi nhuận trong kế toán tài chính phải tuân thủ nguyên tắc khách quan, tức là phải dựa trên những căn cứ có thể kiểm soát được đó chính là hệ thống chứng từ ban đầu hợp lệ.

2.4.2 Dưới góc độ kế toán tài chính

a. Nội dung: Kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp là kết quả cuối cùng của các hoạt động trong doanh nghiệp sau một thời gian nhất định được thể hiện bằng số tiền lãi hay lỗ.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: lợi nhuận thuần từ sản xuất kinh doanh và lợi nhuận thuần từ hoạt động khác.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bao gồm:

Lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là số chênh lệch giữa doanh thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: Là số chênh lệch giữa doanh thu hoạt động tài chính với chi phí tài chính.

Lợi nhuận từ hoạt động khác: Là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và chi phí khác.

b. Tài khoản sử dụng TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh: Bên nợ:

+ Trị giá vốn của hàng hoá 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 hàng hoá 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 kế toán được thể hiện qua Sơ đồ 2.7 (Phụ lục 2.9).

c. Báo cáo kết quả kinh doanh

Theo chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành áp dụng theo thông tư 200/2014/TT-BTC cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước thì hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính

Trong đó thông tin về doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí tài chính, chi phí khác và lợi nhuận được trình bày trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu này được trình bày tổng hợp và giải trình, thuyết minh trên bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Cơ sở để lập Báo cáo kết quả kinh doanh là sổ cái các tài khoản loại 5 đến loại 9 và Báo cáo kết quả kinh doanh năm trước. Căn cứ để lập các chỉ tiêu liên quan đến thuyết minh chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trên Thuyết minh báo cáo tài chính là các sổ chi tiết và tổng hợp về chi phí, doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu, xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.4.3 Dưới góc độ kế toán quản trị

2.4.3.1. Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh

Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh là loại dự toán mang tính chất tổng hợp dựa trên căn cứ của dự toán tiêu thụ, dự toán giá vốn hàng bán. Dự toán này cung cấp số liệu cho việc phục vụ, so sánh, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước. Trên cơ sở so sánh giữa thực tế với dự toán để phát hiên những tồn tại và những khả năng tiềm tàng chưa được khai thác. Từ đó có biện pháp tích cực phát huy những mặt mạnh và khắc phục những điểm thiếu sót.

2.4.3.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo bộ phận

	Mặt hàng A	**Mặt hàng B**	**Tổng**
1. Doanh thu	xxx	Xxx	Xxx
2. Giá vốn	xxx	Xxx	Xxx
3. Lãi gộp	Xxx	Xxx	Xxx
4. Chi phí bán hàng và quản lý bộ phận	Xxx	Xxx	Xxx
5. Lợi nhuận bộ phận	Xxx	xxx	Xxx
6. CPBH và CPQL DN chung			Xxx
7. Lợi nhuận			xxx

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã trình bày từ khái quát chung về kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh đến các vấn đề cụ thể vận dụng cho luận văn. Sau khi nêu lên khái niệm và đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại, luận văn đã đi vào từng nội dung cụ thể của mảng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ tài chính. Bên cạnh đó, dưới góc độ kế toán quản trị, các phần nội dung lý thuyết liên quan cũng được đi sâu thảo luận. Đó là dự toán doanh thu, báo cáo doanh thu theo bộ phận, dự toán chi phí, báo cáo chi phí và kế toán kết quả kinh doanh. Trong giới hạn thời lượng của luận văn, các nội dung được trình bày tương đối cô đọng song cũng đảm bảo đầy đủ, rõ ràng, khá chi tiết các nội dung trọng yếu.

Trên cơ sở phần lý thuyết được tổng hợp trong chương 2, tác giả sẽ dành chương 3 đi sâu vào phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cho từng nội dung cụ thể, với các minh họa thực tế và cả dưới hai góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Đối chiếu thực tiễn và lý thuyết sẽ là cơ sở quan trọng trong lựa chọn giải pháp trong phần cuối của luận văn.

CHƯƠNG 3.
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META

3.1. Khái quát về Công ty Cổ phần mạng trực tuyến Meta

3.1.1 Quá trình hình thành và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần mạng trực tuyến Meta

- Tên công ty: **Công ty cổ phần mạng trực tuyến META**

- Địa chỉ: B49, Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội (Cũ) ; Số 56, Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội(Mới)

- Điện thoại: 04.3785.5633 – 04.3992.8896 – 04.3785.5633

- Fax: 04.3785.5705

- Email:info@meta.vn

- Website: www.meta.vn

- Công ty còn có chi nhánh trong thành phố Hồ Chí Minh: 716-718 Điện Biên Phủ, Phường 10, Quận 10, TP HCM.

- Ngày thành lập: 2007 tại 101 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội

- Đăng ký lần đầu 29/03/2007, lần thay đổi gần nhất 03/06/2014 .Cơ quan cấp sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội

- Mã số thuế: 0102196915

- Quá trình phát triển:

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META là một trong những doanh nghiệp tin học trẻ. Với thời kỳ tiền khởi công từ năm 2003 và chính thức tuyên bố thành lập vào năm 2007. Trong bốn năm nghiên cứu và khởi công,

với đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, nhiệt huyết, công ty đã từng bước đầu thành công.

META là một trong những công ty Việt Nam đi tiên phong trong lĩnh vực Internet và truyền thông. Từ năm 2003 công ty đã định hướng và phát triển công ty theo chiều sâu, tập trung vào thị trường ngách – chuyên nghiệp. Hiện nay công ty tự hào sở hữu hệ thống các website hàng đầu trong từng lĩnh vực như: QuanTriMang.com, Download.com.vn, GameVui.com, Khoahoc.com.vn, Socola.vn, HotJobs.com.vn, Rada.vn, BIMBIM.vn...Theo số liệu thống kê từ nguồn Google Analytics, tổng lượng người truy cập hàng tháng tính đến tháng 03/2010 đạt trên 30 triệu người/tháng tương đương 200 triệu pageviews/tháng. Lượng truy cập không ngừng tăng trưởng với tỷ lệ tăng 10%/tháng.

Với sự phát triển của công ty mà trong năm 2012-2014 công ty đã mở thêm hai phòng ban là phòng sản phẩm và phòng kho để phục vụ cho hoạt động của công ty ngày càng phát triển hơn nữa.

3.1.1.1 Lĩnh vực hoạt động

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META là công ty kinh doanh mặt hàng trực tuyến, bán hàng qua các giao dịch trên mạng. Người muốn mua hàng phải xem thông tin mặt hàng mình cần mua trên mạng. Nếu thấy phù hợp thì người tiêu dùng sẽ mua mặt hàng đó. Cùng với đó là hệ thống các website, nguồn doanh thu công ty thu được phụ thuộc vào lượt người truy cập vào các website đó.

+ Kinh doanh trực tuyến: Gia dụng và sức khỏe, đồ thể thao, phần mềm, sách, quà tặng và đồ chơi, thiết bị văn phòng, trẻ em và đồ chơi, ngoại thất và nội thất, công cụ và dụng cụ…

+ Truyền thông và quảng cáo trực tuyến

3.1.1.2Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một số năm gần đây

Bảng 3.1: Kết quả hoạt động của Công ty CP mạng trực tuyến META một số năm gần đây

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	15.129.987.566	16.139.232.351	18.998.343.309
Giá vốn hàng bán	5.466.278.599	7.377.481.914	8.155.154.128
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.814.799.642	1.398.243.168	2.391.895.783
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.814.799.642	1.398.243.168	2.391.895.783
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	**1.451.839.714**	**1.118.594.534**	**1.913.516.626**

Nhận xét: Dựa vào những số liệu ở trên cho thấy lợi nhuận của công ty có xu hướng tăng năm 2015 lợi nhuận thuần về hoạt động kinh doanh là 1.398.243.168 đồng giảm 416.556.474 đồng tương ứng với 22,95% so với năm 2014. Năm 2016 lợi nhuận thuần tăng 577.096.141 đồng tương ứng với 31,8% so với năm 2014 có được kết quả trên là do sự ảnh hưởng của các nhân tố:

- Tổng doanh thu tăng: Năm 2015 tổng doanh thu đạt 16.139.232.351 đồng , đến năm 2016 tổng doanh thu đạt 18.998.343.309 đồng tăng 25.57% so với năm 2014.

Nguyên nhân là do tốc độ tăng doanh thu cao trong khi đó các khoản giảm trừ doanh thu không có.

Giá vốn hàng bán biến động ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh. Giá vốn hàng bán năm 2015 là 7.377.481.914 đồng tăng 199.203.315

đồng tương ứng với 34.96% so với năm 2014. Năm 2016 giá vốn tăng 2.688.875.529 tương ứng với 49,19% .Giá vốn hàng bán tăng mạnh năm 2016 do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn nên lợi nhuận gộp của công ty cũng tăng mạnh.

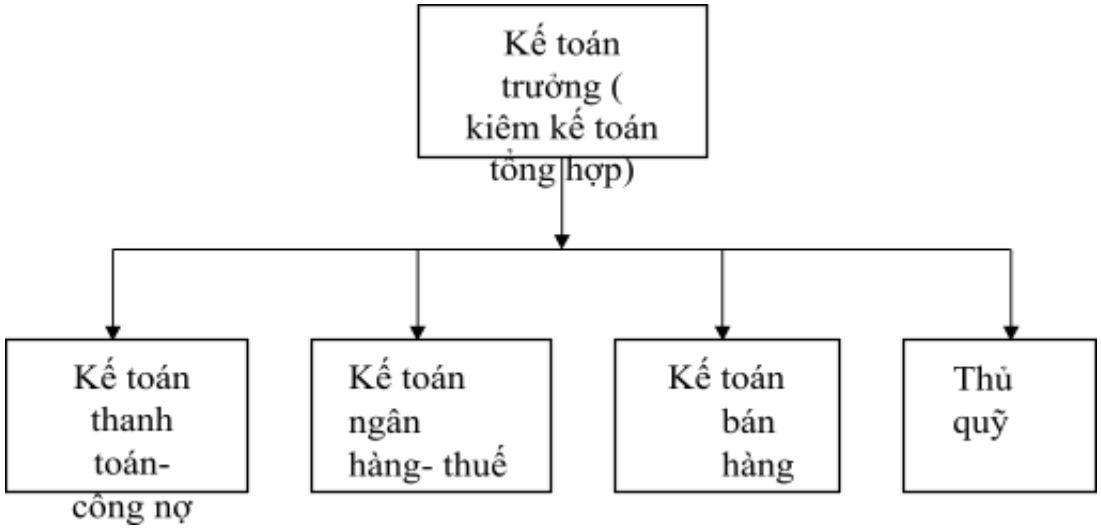
- Lợi nhuận từ hoạt động tài chính chủ yếu là lãi ngân hàng nên không đáng kể.

- Lợi nhuận sau thuế: 3 năm qua công ty được hưởng nhiều chính sách ưu đãi về thuế.

Nhìn chung trong những năm qua chi phí có sự tăng lên nhưng công ty vẫn có mức lợi nhuận tăng. Để đạt tốc độ như vậy công ty đã không ngừng đầu tư vào các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời công tác quản lý của ban lãnh đạo ngày càng chặt chẽ và hiệu quả

3.1.2 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META

3.1.2.1 Tổ chức bộ máy kế toán



Sơ đồ 3.1: Tổ chức bộ máy kế toán trong công ty

- *Kế toán trưởng (kiêm kế toán tổng hợp):* 01 người, là quản lý chung về các công việc kế toán, hướng dẫn chỉ đạo và đôn đốc kế toán viên thực hiện tốt các phần hành công việc được giao; là người chịu trách nhiệm trước

Giám đốc về toàn bộ công việc kế toán; báo cáo kịp thời và trung thực kết quả sản xuất kinh doanh với cấp trên, chấp hành các pháp lệnh, thể chế tài chính của Nhà nước.

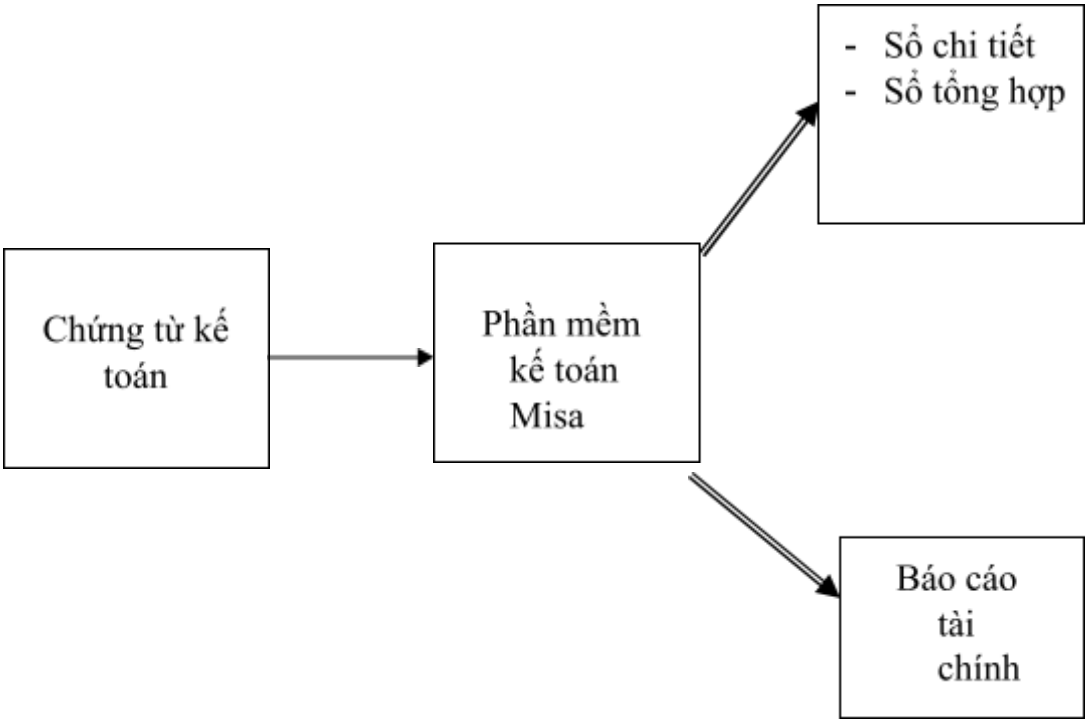
- *Kế toán thanh toán - công nợ:* 1 người, theo dõi các khoản thanh toán trong nội bộ Công ty, thanh toán với khách hàng, thanh toán với nhà cung cấp dịch vụ.

- *Kế toán ngân hàng:* 1 người, theo dõi tình hình thu chi quỹ tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đồng thời phụ trách việc giao dịch quan hệ vay vốn của ngân hàng phục vụ cho sản xuất kinh doanh của đơn vị.

- *Kế toán bán hàng*: 1 người, Cập nhật các hoá đơn bán hàng, bao gồm hoá đơn bán hàng hoá và hoá đơn bán dịch vụ. Theo dõi tổng hợp và chi tiết bán hàng ra, dõi bán hàng theo bộ phận, cửa hàng, nhân viên bán hàng, theo hợp đồng. Tính thuế GTGT của hàng hoá bán ra. Phân hệ kế toán bán hàng liên kết số liệu với phân hệ kế toán công nợ phải thu, kế toán tổng hợp và kế toán hàng tồn kho. Theo dõi các khoản phải thu, tình hình thu tiền và tình trạng công nợ của khách hàng. Phân hệ kế toán công nợ phải thu liên kết số liệu với phân hệ kế toán bán hàng, kế toán tiền mặt, tiền gửi để có thể lên được các báo cáo công nợ và chuyển số liệu sang phân hệ kế toán tổng hợp.

- *Thủ quỹ:* 1 người, nhận và chi tiền theo lệnh căn cứ vào các chứng từ hợp lý, hợp pháp, hợp lệ, bảo quản các loại tiền tại quỹ.

3.1.2.2 Hình thức kế toán tại công ty



Sơ đồ 3.2: Trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán máy áp dụng phần mềm Misa

Ghi chú : : Nhập số liệu hàng ngày

: In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

: Đối chiếu, kiểm tra

+ Hàng ngày hoặc định kỳ kế toán căn cứ vào nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh được phản ánh trên chứng từ gốc cập nhật chứng từ gốc vào máy theo đúng đối tượng mã hóa đã được cài đặt trong phần mềm như: hệ thống chứng từ, hệ thống tài khoản kế toán, danh mục khác hàng, danh mục vật tư,... đúng quan hệ đối ứng tài khoản. Máy tính sẽ tự động ghi vào sổ chi tiết tài khoản theo từng đối tượng và tự động ghi vào sổ cái tài khoản có mặt trong định khoản, bảng kê liên quan. Đối với các nghiệp vụ kết chuyển cần thiết (kết chuyển chi phí, kết chuyển giá vốn,...) chương trình Misa cho phép làm

tự động qua các bút toán kết chuyển đã được cài đặt trong chương trình mà người sử dụng lựa chọn. Khi người sử dụng chọn đúng bút toán kết chuyển, máy sẽ tự động kết chuyển toàn bộ giá trị dư nợ (dư có) hiện thời của TK kết sang bên có (bên nợ) của tài khoản được kết chuyển tới.

+ Thông tin đầu ra: Kế toán có thể in ra bất kỳ lúc nào các sổ chi tiết, sổ cái tài khoản sau các thông tin từ các nghiệp vụ đã được "xâu lọc". Nhờ sử dụng phần mềm với khả năng tổng hợp tự động của máy mà hai bộ phận kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết được thực hiện đồng thời.

3.1.2.3 Chế độ kế toán tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến Meta

- Chế độ kế toán áp dụng : Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.
- Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Nguyên tắc ghi nhận Hàng tồn kho : ghi nhận theo giá thực tế
- Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ: Bình quân gia quyền
- Nguyên tắc ghi nhận tài sản cố định theo nguyên giá
- Phương pháp tính khấu hao tài sản cố định áp dụng phương pháp khấu hao theo đường thẳng.
- Công ty tính và nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.
- Niên độ kế toán là 1 năm từ 01/01 đến 31/12 năm dương lịch
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong Công ty là: Việt Nam đồng.
- Hình thức sổ kế toán mà Công ty áp dụng : Kế toán máy

3.1.2.4 Tình hình sử dụng kế toán máy tại công ty

Doanh nghiệp sử dụng phần mềm kế toán MISA phiên bản R63

Phần mềm kế toán MISA SME.NET 2012 gồm 13 phân hệ, được thiết kế dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ với mục tiêu giúp doanh nghiệp không cần đầu tư nhiều chi phí, không cần hiểu biết nhiều về tin học và kế

toán mà vẫn có thể sở hữu và làm chủ được hệ thống phần mềm kế toán quản lý mọi hoạt động kinh tế phát sinh của mình.

Giao diện phần mềm



Hình 3.1: Giao diện phần mềm kế toán Misa tại công ty CP mạng trực tuyến META

3.1.3 Đặc điểm sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META

3.1.3.1 Đặc điểm chung về bán hàng tại công ty

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META là công ty kinh doanh mặt hàng trực tuyến, bán hàng qua các giao dịch trên mạng. Người muốn mua hàng phải xem thông tin mặt hàng mình cần mua trên mạng. Nếu thấy phù hợp thì người tiêu dùng sẽ mua mặt hàng đó. Cùng với đó là hệ thống các

website, nguồn doanh thu công ty thu được phụ thuộc vào lượt người truy cập vào các website đó.

- Kinh doanh trực tuyến:
- Đồ thể thao
- Nước hoa & Mỹ phẩm
- Đồ gia dụng
- Y tế & Sức khoẻ
- Thiết bị văn phòng
- Phần mềm
- Trẻ em & Đồ chơi
- Nội thất & Ngoại thất
- Quà tặng
- Công cụ & Dụng cụ
- Thiết bị số - Phụ kiện
- Truyền thông và quảng cáo trực tuyến

3.1.3.2 Phương thức thanh toán

- Thanh toán trực tiếp tại phòng bán hàng của META

Quý khách có nhu cầu đến xem và mua hàng trực tiếp tại các văn phòng của META, vui lòng thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt hoặc cà thẻ thông qua nhân viên bán hàng của META.

- Giao hàng thu tiền tại nhà (COD)

Đây là hình thức thanh toán và nhận hàng tại nhà, hiện chúng tôi đang áp dụng 2 hình thức thu tiền tại nhà như sau:

+ Nhân viên META giao hàng và thu tiền tại nhà khách hàng

Với những khách hàng thuộc khu vực nội thành TP. Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, nhân viên META sẽ giao hàng tại nhà Quý khách *(nếu khách hàng yêu cầu)*.

Ngay khi kiểm tra và nhận hàng, Quý khách vui lòng thanh toán tiền trực tiếp cho nhân viên giao hàng của META bằng tiền mặt hoặc quẹt thẻ thanh toán *(Quý khách vui lòng thông báo trước để nhân viên META mang theo thiết bị quẹt thẻ thanh toán)*.

+ Nhân viên chuyển phát giao hàng và thu tiền tại nhà khách hàng

Với những khách hàng thuộc các huyện tỉnh ở xa, trường hợp nhân viên META không thể giao hàng được, META sẽ ủy quyền cho 1 số đơn vị chuyển phát và thu tiền tại nhà như VNPT, Viettel, hoặc 1 số đơn vị chuyển phát có uy tín khác.

Ngay khi nhận và kiểm tra hàng, Quý khách vui lòng thanh toán tiền trực tiếp cho nhân viên giao hàng của bên chuyển phát bằng tiền mặt hoặc quẹt thẻ thanh toán *(nếu đơn vị chuyển phát có áp dụng hình thức quẹt thẻ thanh toán).*

<u>Lưu ý</u>: Quý khách không phải trả phí cho ngân hàng khi quẹt thẻ thanh toán tự động.

- Chuyển tiền qua bưu điện

Trường hợp Quý khách chọn hình thức thanh toán chuyển tiền qua bưu điện, khi nhận được giấy báo nhận tiền từ bưu điện, chúng tôi sẽ thực hiện đơn hàng, chuyển hàng theo yêu cầu của Quý khách. Thông thường, đây là hình thức chuyển tiền lâu nhất (từ 3 đến 7 ngày - tùy vào hình thức chuyển nhanh hoặc thường). Quý khách viết thông tin người nhận tiền tại bưu điện như sau:

Người nhận: Công ty cổ phần mạng trực tuyến META

Địa chỉ: 56 phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Điện thoại: 04.3785.5633 - Fax: 04. 3785.5705

- Chuyển khoản qua ngân hàng hoặc qua máy ATM (máy rút tiền tự động)

Chúng tôi luôn khuyến khích Quý khách thanh toán chuyển khoản qua ngân hàng, hiện META đang có tài khoản tại nhiều Ngân hàng khác nhau, nhằm phục vụ việc nhận và chuyển tiền nhanh chóng tức thời. Ngay sau khi nhận được thông báo từ ngân hàng về khoản thanh toán của khách hàng *(bằng tin nhắn qua điện thoại hoặc kiểm tra thanh toán online)*, META sẽ thực hiện đơn hàng, chuyển hàng theo đúng yêu cầu của Quý khách.

Quý khách nên chuyển tiền cùng hệ thống ngân hàng để đảm bảo tiết kiệm chi phí và chuyển tiền nhanh chóng - chỉ mất 10 phút. Trường hợp Quý khách chuyển tiền khác hệ thống ngân hàng thông thường sẽ phải đợi trong vòng 01 ngày để tiền chuyển về. Các chi phí chuyển tiền sẽ do khách hàng chi trả.

- *Thanh toán qua đơn vị thứ 3: Cổng thanh toán trực tuyến.*

Hiện nay để đa dạng và thuận tiện cho người tiêu dùng, META có hợp tác với một số đơn vị thứ 3 trong việc thanh toán là các Cổng thanh toán trực tuyến, Ví điện tử như: OnePay, Ngân Lượng, Banknetvn, Bảo Kim, 123Pay... Quý khách đã có tài khoản tại một trong số những đơn vị thanh toán trực tuyến này có thể thanh toán khi mua hàng tại META. Quý khách vui lòng chỉ thanh toán với đơn vị thứ 3 có trong danh sách lựa chọn thanh toán khi đặt hàng, chúng tôi sẽ không giải quyết các thắc mắc, khiếu nại trong trường hợp khách hàng thanh toán cho đơn vị khác mà META không hợp tác…

3.1.3.3 Hình thức bán hàng

- Bán hàng trực tuyến qua mạng internet thông qua Website: www.meta.vn

Khách hàng truy cập vào website www.meta.vn, lựa chọn sản phẩm theo Danh mục - từng ngành sản phẩm hoặc gõ tên sản phẩm *(từ khóa)* vào phần Tìm kiếm. Màn hình chi tiết sản phẩm hiện ra, khách hàng ấn vào nút đặt mua sản phẩm cần mua. Màn hình về thông tin Đơn mua hàng hiển thị. Khách hàng có thể kiểm tra lại số lượng và tên sản phẩm vừa đặt. Phía

dưới Đơn mua hàng là phần Thông tin người mua. Khách hàng vui lòng nhập chi tiết và chính xác thông tin của mình. Việc này sẽ giúp cho nhân viên bán hàng của chúng tôi liên hệ với khách hàng được nhanh nhất.

Khách hàng lựa chọn hình thức thanh toán đơn giản và thuận tiện nhất với khách hàng: như thu tiền tại nhà, chuyển khoản qua ngân hàng hoặc quầy rút tiền tự động ATM, thanh toán qua ví điện tử. Khách hàng lựa chọn hình thức chuyển nhanh, chuyển thường, tự chuyển...tùy theo nhu cầu nhận hàng của khách hàng. Khách hàng kích vào nút Đặt hàng ở phía dưới cùng đơn mua hàng.

Khi đó màn hình mới xuất hiện, hiển thị Đơn mua hàng vừa gửi. Như vậy khách hàng đã đặt hàng thành công.

Đơn hàng đã gửi sẽ được lưu trữ trên hệ thống website của META, nhân viên bán hàng của chúng tôi sẽ liên hệ lại với khách hàng *(qua điện thoại hoặc email)* để xác nhận và tư vấn trước khi chuyển hàng. Đồng thời, Quý khách sẽ nhận được email thông báo về đơn hàng từ hệ thống website.meta.vn, khách hàng có thể truy cập vào email để kiểm tra

Bán hàng trực tiếp tại công ty

Khách hàng đến Công ty cổ phần mạng trực tuyến META tại số 56,

Phố Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội mua hàng trực tiếp tại tầng 2 phòng trưng bày sản phẩm của công ty. Khách hàng sẽ được nhân viên bán hàng tư vấn để khách hàng có thể mua được sản phẩm tốt nhất.

3.2 Thực trạng kế toán doanh thu tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến META

3.2.1 Thực trạng kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán tài chính

3.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

a. Đặc điểm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty cổ

phần mạng trực tuyến META:

Qua khảo sát thực tế, doanh thu của Công ty cổ phần mạng trực tuyến META chủ yếu là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và các khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu Công ty kinh doanh có được từ việc bán sản phẩm, cung cấp dịch vụ ra ngoài thị trường sau khi đã trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại (nếu có).

b.Chứng từ và tài khoản sử dụng

Kế toán doanh thu bán hàng sẽ theo dõi, ghi chép, hệ thống hóa các nghiệp vụ kinh tế làm cơ sở để hạch toán tổng hợp và hạch toán chi tiết cho hoạt động bán hàng tại công ty.

** Các chứng từ*

- Hóa đơn Giá trị gia tăng (Mẫu số: 01GTKT3/001)
- Bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa bán ra
- Phiếu nhập kho hàng bán bị trả lại
- Các chứng từ liên quan đến phải thu khách hàng:
- Giấy báo Có của Ngân hàng
- Phiếu thu (Mẫu số: 01 – TT)
- Biên bản nhận nợ

** Tài khoản sử dụng*

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META sử dụng TK 511 để ghi sổ Doanh thu bán hàng.

- Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và có TK

chi tiết: TK 51101: Doanh thu bán sách.

TK 51102: Doanh thu bán mỹ phẩm

TK 51103: Doanh thu bán thiết bị chăm sóc sức khỏe.

TK 51104: Doanh thu bán hàng đồ da dụng.

TK 51105: Doanh thu bán đồ chơi và đồ dùng trẻ em.

TK 51106: Doanh thu bán hàng thời trang.

TK 51107: Doanh thu bán quà tặng

TK 51108: Doanh thu bán đồ thể thao

TK 51109: Doanh thu bán thiết bị điện tử

TK 511010: Doanh thu bán đồ dùng văn phòng

TK 5112: doanh thu dịch vụ

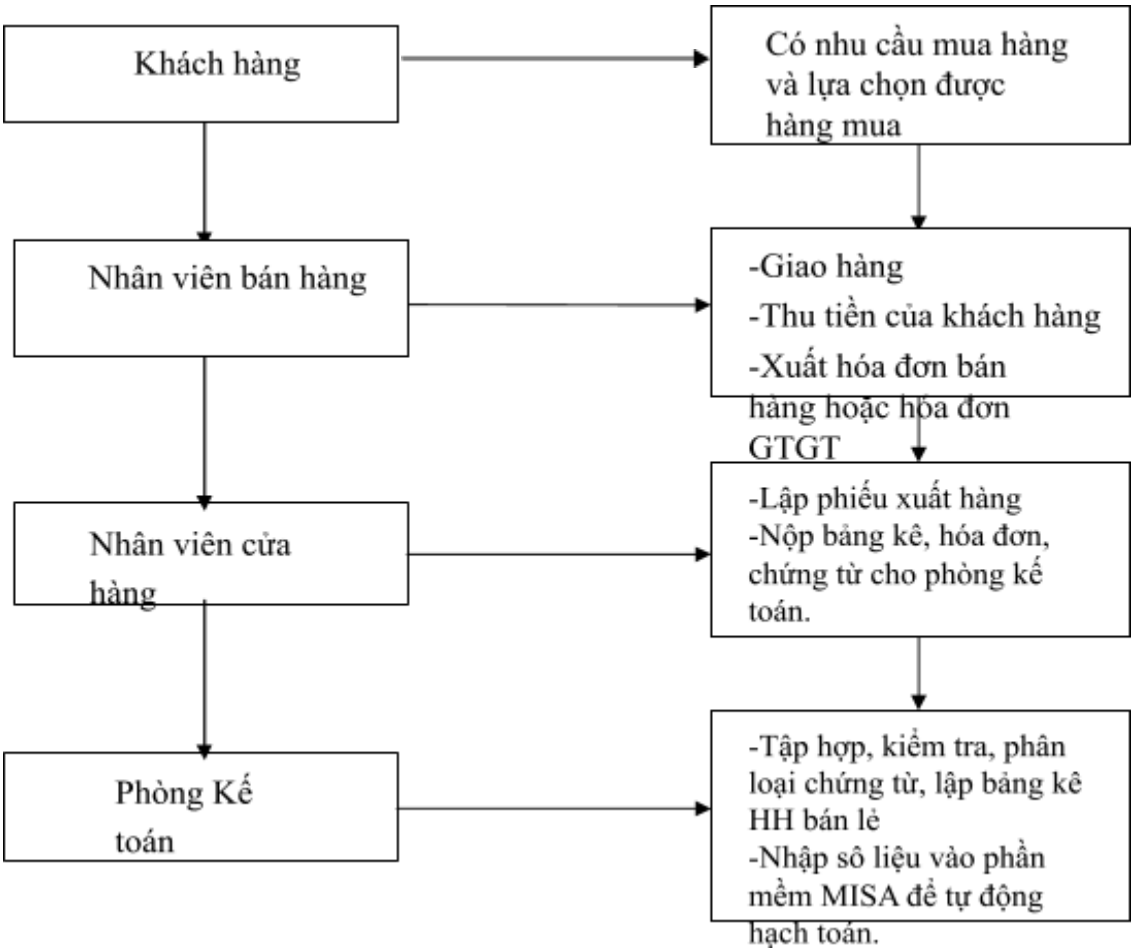
TK 5113: Doanh thu quảng cáo

c) Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán tiêu thụ hàng hóa tại công ty

*** Quy trình luân chuyển chứng từ và hạch toán kế toán doanh thu bán hàng tại công ty**

Hiện tại, công ty cổ phần mạng trực tuyến META áp dụng 2 hình thức bán hàng là bán buôn và bán lẻ. Phần lớn công ty thực hiện hình thức bán lẻ

- Quy trình luân chuyển chứng từ theo hình thức bán lẻ:



Sơ đồ 3.3 Quy trình luân chuyển chứng từ theo hình thức bán lẻ tại công ty

Theo hình thức bán lẻ tại cửa hàng thì tại các cửa hàng có hình thức thu tiền trực tiếp thì nhân viên bán hàng sẽ giao hàng và thu tiền trực tiếp từ khách hàng, Kế toán bán hàng sẽ xuất hóa đơn bán hàng khi khách hàng có nhu cầu.

Kế toán nghiệp vụ bán lẻ

Hiện nay thị trường tiêu thụ của công ty cổ phần mạng trực tuyến META trải rộng trên địa cả nước đã giúp các mặt hàng dễ dàng tiếp cận với người dân, tạo sự thuận lợi cho cả người dân và công ty.

Hàng ngày khi nhận được yêu cầu mua hàng của khách hàng, nhân viên

bán hàng sẽ lập đơn đặt hàng chuyển cho nhân viên của kho và làm phiếu xuất hàng. Người vận chuyển sẽ giao hàng và mang tiền về nộp cùng với phiếu xuất hàng có chữ ký của khách hàng cho kế toán. Căn cứ vào phiếu xuất hàng, phiếu thu (bán hàng trực tiếp) kế toán sẽ lập bảng kê, thông thường kế toán để 10 mục/1 bảng kê. Cuối ngày từ bảng kê sẽ viết hóa đơn cho mỗi bảng kê đó

Nhân viên kế toán sẽ lấy Giấy báo Nợ, Giấy báo Có từ Ngân hàng để làm chứng từ đối chiếu với thông tin báo cáo từ các khách hàng thanh toán qua thẻ

Bộ phận kế toán có nhiệm vụ kiểm tra, tập hợp, phân loại chứng từ gốc trước khi nhập số liệu để phần mềm hạch toán các nghiệp vụ bán hàng.

Các chứng từ phải được kiểm tra tính rõ ràng, đầy đủ, trung thực của các chỉ tiêu phản ánh trên chứng từ, tính hợp pháp, hợp lý, hợp lệ của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Các hóa đơn, phiếu thu được đối chiếu với bảng kê hàng hóa, đối chiếu lượng hàng bán, mặt hàng bán ra với phiếu xuất kho. Đối chiếu giá bán với mức giá quy định hoặc mức giá thỏa thuận trong hợp đồng. Kiểm tra xác nhận chuyển giao hàng, chữ ký của người nhận hàng.

- Đối với việc ghi nhận doanh thu dịch vụ

+ Điều kiện ghi nhận doanh thu:

Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng quy định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh nghiệp chỉ được ghi nhận doanh thu khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp;

Doanh nghiệp đã hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào thời điểm báo cáo;

Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Ví dụ nghiệp vụ bán lẻ: Ngày 1/12/2016 Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META có bảng kê bán hàng (Phụ lục 3.1), Hóa đơn (Phụ lục 3.2)

Sau khi khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, căn cứ vào bảng kê hàng hóa bán lẻ (Phụ lục 3.1) và Hóa đơn (phụ lục 3.2) kế toán nhập số liệu vào phần mềm MISA, từ đó phần mềm tự động cập nhật vào các sổ chi tiết, nhật ký chung và sổ cái 511 (Phụ lục 3.3;3.4;3,5)

3.2.1.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Qua khảo sát tại Công ty CP mạng trực tuyến META cho thấy :

a) Nội dung các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu tại Công ty bao gồm : hàng bán bị trả lại và chiết khấu thương mại.

- Hàng bán bị trả lại gồm: khách hàng trả lại hàng do hàng hỏng, khách hàng đã nhận hàng theo đơn đặt hàng nhưng sau đó lại trả lại hàng hoặc do hàng cận date (gần hết hạn sử dụng).

- Chiết khấu thương mại: là khoản chiết khấu mà Công ty đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho khách hàng do việc khách hàng đã mua hay sử dụng dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

b) Chứng từ sử dụng

- Đối với hàng bán bị trả lại, các chứng từ gồm : phiếu trả lại hàng; nếu hàng đã xuất và có hoá đơn thì phải thu hồi biên bản huỷ hoá đơn từ phía khách hàng do trả lại hàng; phiếu nhập kho trả lại hàng

- Đối với chiết khấu thương mại, các chứng từ gồm : bảng thanh toán chiết khấu bán hàng giấy đề nghị thanh toán.

c) Tài khoản sử dụng

Theo khảo sát thực tế tại Công ty, hiện nay Công ty đang áp dụng tài khoản các khoản giảm trừ doanh thu theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính. TK 521 " Các khoản giảm trừ doanh thu".

d) Quy trình kế toán

* Sau khi xem xét tình hình thực tế, quy trình kế toán các khoản hàng bán bị trả lại như sau :

- Khi khách hàng báo về việc trả lại một số lô hàng do kém chất lượng hoặc đổi hàng do một nguyên nhân nào đó, kế toán công ty yêu cầu khách hàng phải giữ lại đủ các chứng từ như : biên bản trả lại hàng, biên bản huỷ hoá đơn (nếu trong trường hợp đã xuất hoá đơn GTGT cho khách hàng).

- Sau khi các chứng từ và hàng trả lại đã về tới, dựa vào các chứng từ để kế toán ghi chép bút toán vào phần mềm kế toán.

- Từ đó, các bút toán hàng bán bị trả lại sẽ tự nhập vào máy tính chuyển đến tài khoản tương ứng để theo dõi.

* Sau khi xem xét tình hình thực tế, quy trình kế toán chiết khấu thương mại như sau :

Đối với mỗi một mặt hàng bán ra, Công ty đều có chính sách chiết khấu riêng. Do vậy, sau khi xem xét tình hình thực tế, kế toán thực hiện như sau :

- Khi xuất hàng cho khách hàng, khách hàng đã thanh toán thì kế toán thực hiện bút toán ghi nhận doanh thu vào phần mềm. Khoản doanh thu này chính là số tiền chưa trừ khoản chiết khấu thương mại của hàng hoá đó.

Đến cuối tháng, kế toán công ty tổng kết tổng doanh thu và tổng số lượng của từng loại hàng hoá mà khách hàng đã tiêu thụ. Sau đó, kế toán sẽ lên bảng kê khai chi tiết chiết khấu cho từng khách hàng.

3.2.2 Thực trạng kế toán doanh thu dưới góc độ kế toán quản trị

3.2.2.1 Dự toán doanh thu

Thực tế Công ty không lập dự toán doanh thu bán hàng riêng mà trên cơ sở kế hoạch tiêu thụ năm, chỉ tiêu cho các mặt hàng và cho từng chi nhánh, cửa hàng, khách hàng. Trong kế hoạch tiêu thụ chi tiết, các mặt hàng thể hiện

chi tiết số lượng theo từng loại tồn kho đầu tháng, kế hoạch tiêu thụ trong tháng, số lượng sản phẩm tồn kho cuối tháng

3.2.2.2. Báo cáo doanh thu theo bộ phận

Do sử dụng phần mềm MISA nên kế toán theo dõi chi tiết được doanh thu theo nhóm mặt hàng, lĩnh vực kinh doanh

Bảng 3.2 Tình hình doanh thu theo từng lĩnh vực của Công ty CP mạng trực tuyến META 2016

TT	Nội dung	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng hóa	8.522.921.635
2	Doanh thu bán các dịch vụ	3.995.016.653
3	Doanh thu quảng cáo	5.655.275.748
4	Doanh thu dịch vụ vận chuyển	825.129.273
	Tổng cộng	**18.998.343.309**

Qua bảng 3.2 ta thấy, doanh thu bán hàng hoá là mảng doanh thu lớn nhất, chiếm tỷ trọng 44,86% trong tổng doanh thu theo mảng lĩnh vực của Công ty trong năm 2016. Có thể thấy đây là lĩnh vực kinh doanh phát triển nhất hiện nay, đem lại doanh thu cao và hướng phát triển tốt cho Công ty. Thứ hai là doanh thu quảng cáo chiếm 29,76% tổng doanh thu. Thứ ba là doanh thu bán dịch vụ chiếm 21,03% tổng doanh thu. Doanh thu vận chuyển cũng chiếm tỷ trọng 4.34% tổng doanh thu.

3.3. Thực trạng kế toán chi phí tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến META

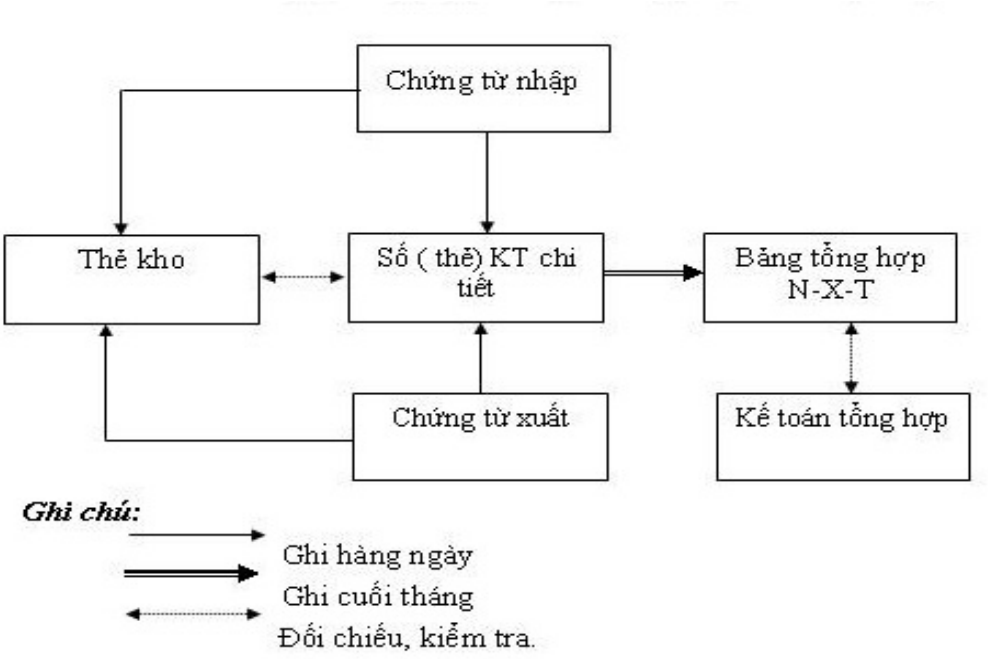
3.3.1. Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán tài chính

3.3.1.1. Kế toán giá vốn hàng bán

a, Giá vốn hàng bán phản ánh giá trị gốc của hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ, lao vụ đã thực sự tiêu thụ trong kỳ, ý nghĩa của giá vốn hàng bán chỉ được sử dụng khi xuất kho hàng bán và tiêu thụ. Khi hàng hoá đã tiêu thụ và

được phép xác định doanh thu thì đồng thời giá trị hàng xuất kho cũng được phản ánh theo giá vốn hàng bán để xác định kết quả. Do vậy xác định đúng giá vốn hàng bán có ý nghĩa quan trọng vì từ đó doanh nghiệp xác định đúng kết quả kinh doanh.Và đối với các doanh nghiệp thương mại thì còn giúp cho các nhà quản lý đánh giá được khâu mua hàng có hiệu quả hay không để từ đó tiết kiệm chi phí thu mua.

Tại công ty hàng hóa, sản phẩm được theo dõi chi tiết theo phương pháp thẻ song song



Sơ đồ 3.4: Kế toán chi tiết vật liệu theo phương pháp thẻ song song

Phương pháp ghi thẻ song song nghĩa là tiến hành theo dõi chi tiết vật liệu song song cả ở kho và phòng kế toán theo từng thứ vật liệu với cách ghi chép gần như nhau chỉ khác ở chỗ thủ kho chỉ theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn kho vật liệu theo chỉ tiêu số lượng, còn kế toán theo dõi cả chỉ tiêu giá trị trên sổ tiết vật liệu là các chứng từ nhập, xuất, tồn kho do thủ kho gửi đến sau khi kế toán đã kiểm tra lại, đối chiếu với thủ kho. Ngoài ra để các số liệu đối chiếu kiểm tra với kế toán tổng hợp cần phải tổng hợp số liệu kế toán chi tiết vào bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn kho vật liệu cho từng nhóm vật liệu.

- Ở kho: Hàng ngày khi có chứng từ nhập- xuất, thủ kho căn cứ vào số lượng thực nhập, thực xuất trên chứng từ để ghi vào thẻ kho liên quan, mỗi chứng từ ghi vào một dòng trên thẻ kho. Thẻ kho được mở cho từng danh điểm vật tư, cuối tháng thủ kho phải tiến hành tổng cộng số lượng nhập, xuất, tính ra số tồn kho về mặt lượng theo từng danh điểm vật liệu. Hàng ngày hoặc định kỳ sau khi ghi thẻ kho, thủ kho phải chuyển toàn bộ chứng từ nhập xuất kho về phòng kế toán.

- Ở phòng kế toán: Kế toán sử dụng sổ (thẻ) kế toán chi tiết vật liệu để theo dõi tình hình nhập- xuất- tồn kho hàng ngày. Sổ chi tiết được theo dõi cả về mặt hiện vật và giá trị khi nhận được các chứng từ nhập- xuất kho do thủ kho chuyển đến, nhân viên kế toán nguyên vật liệu phải kiểm tra đối chiếu chứng từ nhập, xuất kho với các chứng từ liên quan như (hoá đơn GTGT, phiếu mua hàng...).

Cuối tháng, kế toán cộng sổ tính ra tổng số nhập, tổng số xuất và số tồn kho của từng danh điểm vật liệu. Số lượng NVL tồn kho phản ánh trên sổ kế toán chi tiết phải được đối chiếu khớp với số tồn kho ghi trên thẻ kho tương ứng. Sau khi đối chiếu với thẻ kho của thủ kho kế toán phải căn cứ vào sổ kế toán chi tiết nguyên vật liệu lập bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn kho nguyên vật liệu, số liệu của bảng này được đối chiếu với số liệu của sổ kế toán tổng hợp.

**** Cách xác định giá vốn hàng bán.***

Giá vốn của hàng xuất kho được xác định theo công thức:

Trị giá vốn của hàng xuất kho = ***Trị giá mua thực tế của hàng xuất kho*** + ***Chi phí thu mua phân bổ cho hàng xuất***

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính giá xuất theo phương pháp bình quân cả kì dự trữ.

b) Chứng từ và tài khoản sử dụng

- Chứng từ sử dụng

Chứng từ gốc được sử dụng trong kế toán giá vốn hàng bán là phiếu xuất kho **(Phụ lục 10)**. Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT) có đầy đủ chữ ký của những người có liên quan.

Các chứng từ thường được sử dụng để hạch toán giá vốn hàng bán gồm có : Hoá đơn GTGT, hoá đơn mua hàng, phiếu xuất kho, biên bản giao nhận hàng hoá, phiếu chi, giấy báo nợ…

Phiếu xuất kho tại Công ty do kế toán kho lập, trên đó bao gồm cả số lượng, đơn giá, thành tiền (giá vốn hàng bán) theo từng chủng loại hàng xuất. Theo khảo sát thực tế tại Công ty CP mạng trực tuyến META, hệ thống tài khoản được áp dụng theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính, giá vốn hàng bán đều được hạch toán vào tài khoản 632, việc mở chi tiết các tài khoản theo từng loại hình kinh doanh của công ty

- Tài khoản sử dụng

TK 632 – Giá vốn hàng bán: dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa, thành phẩm bán trong kỳ và chi tiết:

TK 6321: Giá vốn bán hàng hóa

TK 632101: Giá vốn bán sách.

TK 632102: Giá vốn bán mỹ phẩm.

TK 632103: Giá vốn bán thiết bị chăm sóc sức

khỏe. TK 632104: Giá vốn bán hàng đồ da dụng.

TK 632105: Giá vốn bán đồ chơi và đồ dùng trẻ em.

TK 632106: Giá vốn bán hàng thời trang.

TK 632107: Giá vốn bán quà tặng

TK 632108: Giá vốn bán đồ thể thao

TK 632109: Giá vốn bán thiết bị điện tử

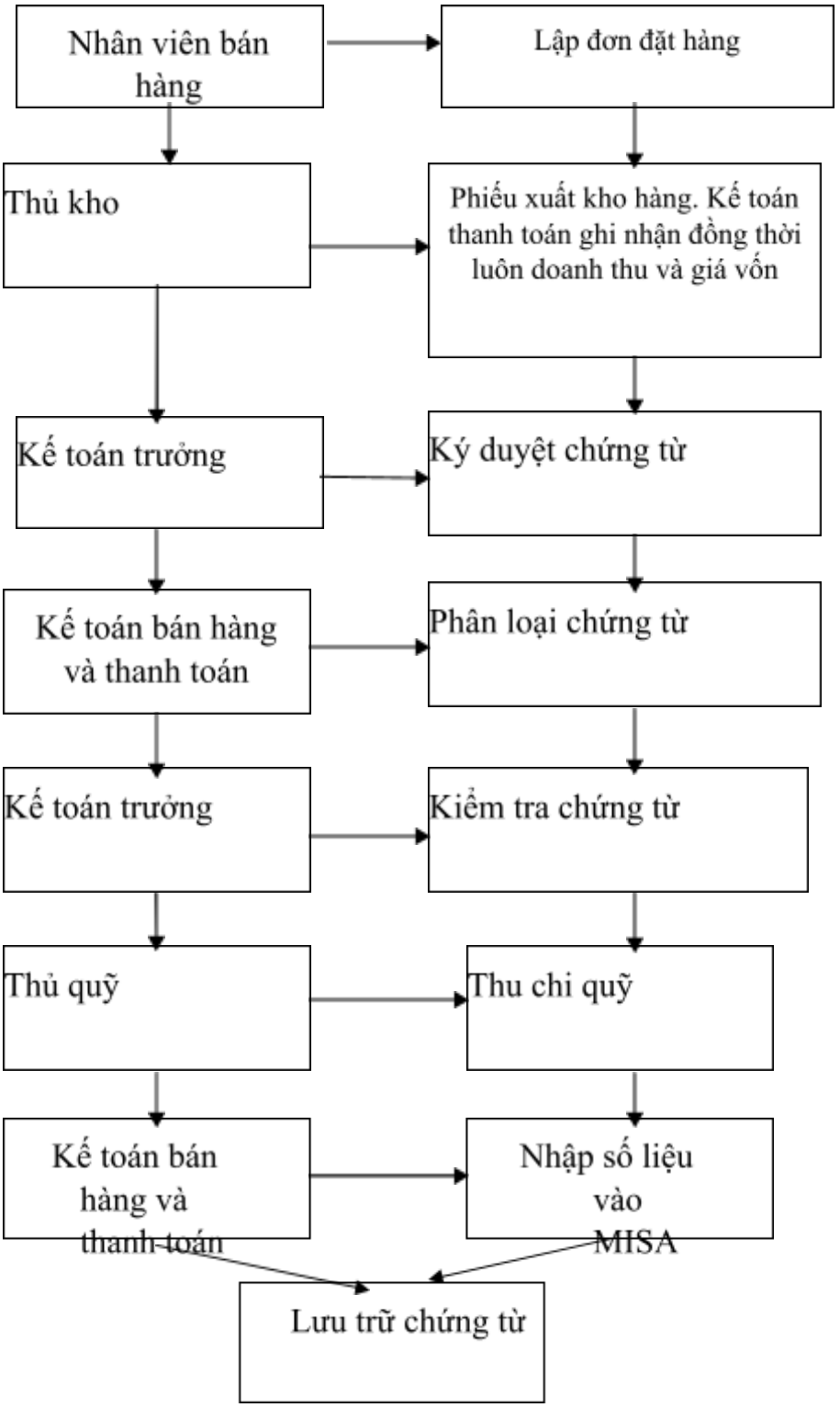
TK 6321010: Giá vốn bán đồ dùng văn phòng

+ TK 6322: Giá vốn dịch vụ

+ TK 6323: Giá vốn quảng cáo

+ TK 6324: Giá vốn dịch vụ vận chuyển

d. Quy trình luân chuyển chứng từ



Sơ đồ 3.5: Quy trình luân chuyển chứng từ kế toán giá vốn hàng bán

Sau khi nhận được yêu cầu mua hàng của khách hàng, nhân viên đặt hàng lập đơn đặt hàng.

Nhân viên đặt hàng chuyển đơn đặt hàng lên cho kế toán bán hàng và thanh toán để nhân viên kho in phiếu xuất kho. Khi xuất hàng, kế toán ghi nhận luôn đồng thời doanh thu và giá vốn. Cuối ngày, dựa vào bảng kê, viết hóa đơn giá trị gia tăng

Kế toán bán hàng và thanh toán chuyển chứng từ lên kế toán trưởng ký duyệt.

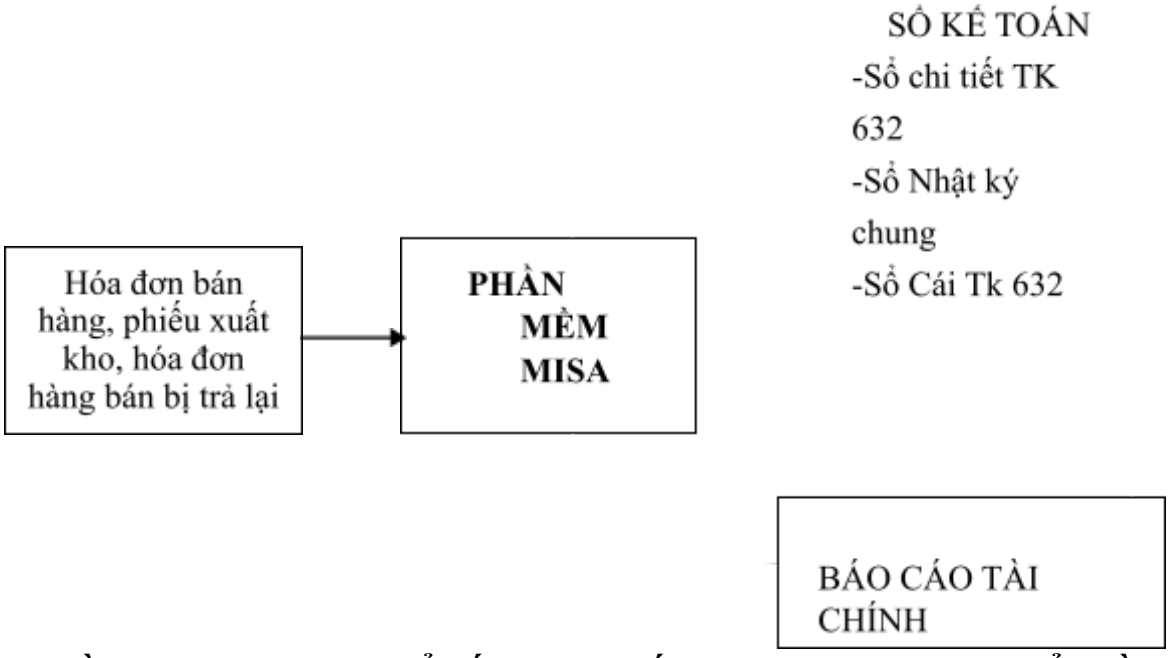
Sau khi kế toán trưởng ký duyệt, chứng từ được chuyển về cho kế toán bán hàng và thanh toán phân loại các chứng từ. Chứng từ sau khi được phân loại sẽ chuyển lại cho kế toán trưởng kiểm tra.

Kế toán trưởng sẽ chuyển cho thủ quỹ để thực hiện thu chi.

Thủ quỹ chuyển lại chứng từ cho Kế toán bán hàng và thanh toán để kế toán thực hiện nhập dữ liệu vào phần mềm MISA

Sau đó, kế toán in các sổ sách cần thiết và lưu chữ chứng từ cẩn thận

**** Quy trình ghi sổ:***



Sơ đồ 3.6: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn hàng bán tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META

Ghi chú :  : Nhập số liệu hàng ngày

 : In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

 : Đối chiếu, kiểm tra

Hàng ngày, căn cứ vào hóa đơn bán hàng, phiếu xuất kho hoặc hóa đơn hàng bán bị trả lại, kế toán nhập số liệu vào phần mềm MISA. Phần mềm sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ chi tiết, nhật ký chung và sổ cái TK 632. Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy.

Căn cứ vào đơn đặt hàng, kế toán lập phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho có tác dụng theo dõi chặt chẽ số lượng vật tư, công cụ, dụng cụ xuất kho cho các bộ phận sử dụng trong đơn vị, làm căn cứ để hạch toán chi phí và kiểm tra việc sử dụng, thực hiện định mức tiêu hao vật tư.

Việc tính toán giá vốn hàng bán trong kỳ được thực hiện ngay khi kế toán nhập số liệu vào phần mềm kế toán. Phần mềm MISA sẽ tự động thực hiện tính giá vốn hàng bán khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh và áp dụng tính giá bình quân cả kỳ dự trữ.

Theo trình tự hình thức ghi sổ nhật ký chung, khi phát sinh nghiệp vụ kinh kế, kế toán ghi vào sổ nhật ký chung. Sau đó, căn cứ vào số liệu liệu đã ghi trên nhật ký chung để ghi vào các tài khoản phù hợp trên sổ cái. Các số liệu liên quan đến các sổ, thẻ kế toán chi tiết cũng được đồng thời ghi vào các sổ, thẻ chi tiết tương ứng. Nhưng do các sổ sách được lập trên phần mềm máy tính nên ngay sau khi nhập số liệu trên phần mềm máy tính, phần mềm sẽ tự động kết chuyển vào các tài khoản, sổ sách có liên quan. Do đó, cuối kỳ hay bất kỳ thời điểm nào cũng có thể xem và in các sổ sách báo cáo cần thiết.

Số liệu sẽ được kết chuyển vào các tài khoản, các sổ sách liên quan tùy thuộc vào nhà quản lý mà kế toán có thể in ra sổ chi tiết, sổ cái, báo cáo tổng

hợp… theo yêu cầu khách hàng, theo nhóm khách hàng, theo từng loại hàng hóa, muốn thế kế toán phải làm thao tác tổng hợp số liệu kế toán bằng việc chọn tháng muốn tổng hợp.

Cuối kỳ thực hiện thao tác kết chuyển giá vốn hàng bán sang bên nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Ví dụ: Sổ chi tiết và sổ cái TK 632 tháng 12/2016 (Phụ lục 3.6 và phụ lục 3.7)

3.3.1.2. Kế toán chi phí bán hàng

Qua khảo sát tại Công ty cho thấy :

a. Nội dung chi phí bán hàng Bao gồm :

- Chi phí lương, thưởng cho nhân viên bán hàng.
- Chi phí BHXH, BHYT của nhân viên bán hàng.
- Chi phí bao bì.
- Chi phí chiết khấu SP.
- Chi phí phát triển sản phẩm.
- Chi phí bằng tiền khác.

Bảng 3.3. Chi phí bán hàng năm 2016 của Công ty CP mạng trực tuyến META

Đơn vị : đồng

TT	Nội dung	Số tiền
1	Chi phí nhân viên bán hàng	1.650.280.200
2	Chi phí bao bì	10.510.000
3	Chi phí dụng cụ, đồ dùng	30.644.120
4	Chi phí Chiết khấu SP	182.820.000
5	Chi phí phát triển sản phẩm	353.962.000
6	Chi phí bằng tiền khác	151.330.000
	Tổng cộng	**2.379.546.320**

Qua bảng 3.3 ta thấy, chi phí nhân viên bán hàng là khoản chi phí lớn nhất, chiếm tỷ trọng 69,35% trên tổng chi phí bán hàng của Công ty. Điều này cho thấy nhân viên bán hàng chính là bộ phận quan trọng, thúc đẩy việc tăng doanh thu và số lượng sản phẩm đến tay người tiêu dùng, do đó Công ty đã dành một khoản chi phí không nhỏ cho khoản mục này. Thấp nhất là chi phí vật liệu bao bì, chỉ chiếm 0,44% trên tổng chi phí bán hàng. Khoản mục này là khoản mục nhỏ, mang tính bổ trợ cho các khoản mục chi phí khác nên việc chi phí nhỏ nhất cũng là điều dễ hiểu. Bên cạnh đó, chi phí chiết khấu sản phẩm và chi phí phát triển sản phẩm cũng chiếm tỷ lệ khá, chỉ sau chi phí nhân viên bán hàng, tương ứng là 7,68% và 14,87% trên tổng chi phí bán hàng của Công ty.

b. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chi phí bán hàng gồm có các chi phí liên quan đến công tác bán hàng nên chứng từ kế toán cũng khác nhau theo từng loại chi phí như: bảng lương, giấy đề nghị mua bao bì; giấy đề nghị mua dụng cụ, đồ dùng, chủ yếu là phòng kỹ thuật đề nghị và các đồ dùng mua là các phụ kiện lắp đặt máy, phụ kiện ổ cắm, ổ điện…; bảng thanh toán tiền chiết khấu cho khách hàng; giấy đề nghị thanh toán, uỷ nhiệm chi; hoá đơn GTGT, chứng từ, giấy đề nghị … Chứng từ gốc được kế toán chi phí bán hàng sử dụng phải có đầy đủ chữ ký của người có liên quan và sự phê duyệt của giám đốc.

Các chứng từ chi phí được các bộ phận có liên quan lập, qua Trưởng phòng và qua Phó Giám đốc rồi gửi đến Phòng kế toán để Kế toán trưởng xét duyệt ký. Sau khi chứng từ kế toán có đầy đủ sự phê duyệt của Ban lãnh đạo, chứng từ sẽ được chuyển qua cho kế toán hạch toán để làm thủ tục thanh toán. Sau khi được duyệt chi các chứng từ kế toán này đều được tập hợp về phòng kế toán công ty ghi sổ và lưu trữ.

Theo khảo sát thực tế tại Công ty, chi phí bán hàng được kế toán theo dõi chi tiết vào tài khoản 641.

TK 641 tại Công ty được mở chi tiết như sau :

- TK 6411 : Chi phí nhân viên bán hàng là các khoản chi cho nhân viên bán hàng như tiền lương, tiền thưởng, thuế TNCN, tiền làm thêm giờ và các khoản phụ cấp khác.

- TK 6412 : Chi phí vật liệu, bao bì.

- TK 6413 : Chi phí dụng cụ, đồ dùng.

- TK 6415 : Chi phí bảo hành.

- TK 6417 : Chi phí dịch vụ mua ngoài.

- TK 6418 : chi phí phát triển sản phẩm, chi phí bằng tiền khác.

c. Quy trình kế toán

Đối với chi phí bán hàng gồm có chi phí lương, thưởng cho nhân viên bán hàng; chi phí BHXH, BHYT của nhân viên bán hàng; chi phí thuế TNCN nhân viên bán hàng; chi phí bao bì; chi phí dụng cụ, đồ dùng; chi phí chiết khấu SP; chi phí phát triển sản phẩm; chi phí bằng tiền khác được ghi nhận khi kế toán nhận hoá đơn, chứng từ và hạch toán vào TK 641 và được tổng hợp vào sổ TK 641 (chi tiết theo từng khoản mục)**.**

Sau khi chi phí bán hàng được kế toán theo dõi vào các sổ chi tiết của TK 641, cuối kỳ kết chuyển toàn bộ chi phí bán hàng của các tài khoản chi tiết sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Ví dụ: Sổ chi tiết và sổ cái TK 641 tháng 12/2016 (Phụ lục 3.8 và phụ lục 3.9)

3.3.1.3 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Qua khảo sát tại Công ty cho thấy :

a. Nội dung chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là một trong những khoản chi phí quan trọng của doanh nghiệp, đều được các doanh nghiệp kế toán và theo dõi chi tiết theo từng yếu tố chi phí.

Qua bảng 3.4 dưới đây ta thấy, chi phí nhân viên quản lý chiếm tỷ trọng cao nhất (24,84% tổng chi phí quản lý doanh nghiệp). Đây chính là sự đầu tư đúng đắn của Công ty vào đội ngũ cán bộ quản lý. Khoản chi phí lớn

thứ hai là chi phí khấu hao TSCĐ, chiếm tỷ trọng 10,3% tổng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty. Ngoài ra, còn rất nhiều khoản chi khác chiếm tỷ trọng không đáng kể, trong đó phải kể đến chi phí đào tạo nhân viên văn phòng chiếm tỷ trọng thấp nhất (0,01%). Điều này cho thấy Công ty vẫn chưa chú trọng đến vấn đề đào tạo nhân viên mới và cũ, giúp họ nâng cao trình độ bán hàng cũng như trình độ quản lý

Bảng 3.4 Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016

Đơn vị : đồng

TT	Nội dung	Số tiền
1	Chi phí nhân viên quản lý	1.520.026.955
2	Chi phí văn phòng phẩm	20.728.191
3	Chi phí thiết bị, dụng cụ, đồ dùng văn phòng	156.134.656
4	Chi phí khấu hao TSCĐ	630.578.980
5	Thuế, phí và lệ phí	231.984.544
7	Chi phí vé máy bay	471.930.391
8	Chi phí thuê văn phòng	360.000.000
9	Phí bảo trì phần mềm	174.853.400
10	Phí ngân hàng	414.921.805
11	Chi phí điện nước	180.465.500
12	Phí phát chuyển nhanh	281.644.567
14	Chi phí sửa chữa văn phòng	80.226.500
15	Chi phí đào tạo nhân viên văn phòng	58.880.190
16	Chi phí xăng xe/sửa chữa xe	286.582.566
17	Chi phí đi công tác	330.644.280
19	Chi tiếp khách	565.217.898
20	Chi phí bằng tiền khác	355.486,655
	Tổng cộng	**6.120.307.078**

b. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chi phí quản lý doanh nghiệp gồm có các chi phí liên quan đến hoạt động chung của Công ty nên chứng từ kế toán cũng khác nhau theo từng loại chi phí, như: bảng lương; giấy điều động đi công tác, giấy đề nghị tiền công tác phí, giấy đề nghị thanh toán tiền xăng xe nhân viên, giấy đề nghị mua quà sinh nhật; hoá đơn GTGT mua văn phòng phẩm, giấy đề nghị thanh toán mua văn phòng phẩm hàng tháng; hoá đơn thanh toán tiền mực in, máy fax, máy in, sửa chữa máy điện thoại, sửa chữa máy tính, các dụng cụ đồ dùng khác…; bảng tính khấu hao TSCĐ; bảng tính khấu hao TSCĐ cho Hitech; giấy nộp thuế môn bài, phí tuyển sinh, phí công chứng, lệ phí đăng ký kinh doanh… Chứng từ gốc được sử dụng kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp đòi hỏi phải có đầy đủ chữ ký của người có liên quan và sự phê duyệt của giám đốc.

Theo khảo sát thực tế tại Công ty CP mạng trực tuyến META, chi phí quản lý doanh nghiệp được kế toán vào tài khoản 642 và được chi tiết theo từng yếu tố chi phí.

TK 642 tại Công ty được mở chi tiết như sau :

TK 6421 : Chi phí tiền lương, thưởng, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, thuế TNCN cho nhân viên khối văn phòng Công ty.

TK 6422 : Chi phí văn phòng phẩm.

TK 6423 : Chi phí thiết bị, dụng cụ, đồ dùng văn phòng.

TK 6424 : Chi phí khấu hao TSCĐ các tài sản được dùng trực tiếp tại văn phòng Công ty như máy photocopy, máy vi tính, máy in, điều hoà nhiệt độ, bàn ghế….

TK 6425 : Thuế, phí và lệ phí.

TK 6427 : Chi phí thông tin (điện thoại, internet, mạng), vé máy bay, thuê văn phòng, bảo trì phần mềm, phí ngân hàng, chi phí điện nước, phát chuyển nhanh, dịch vụ mua ngoài khác.

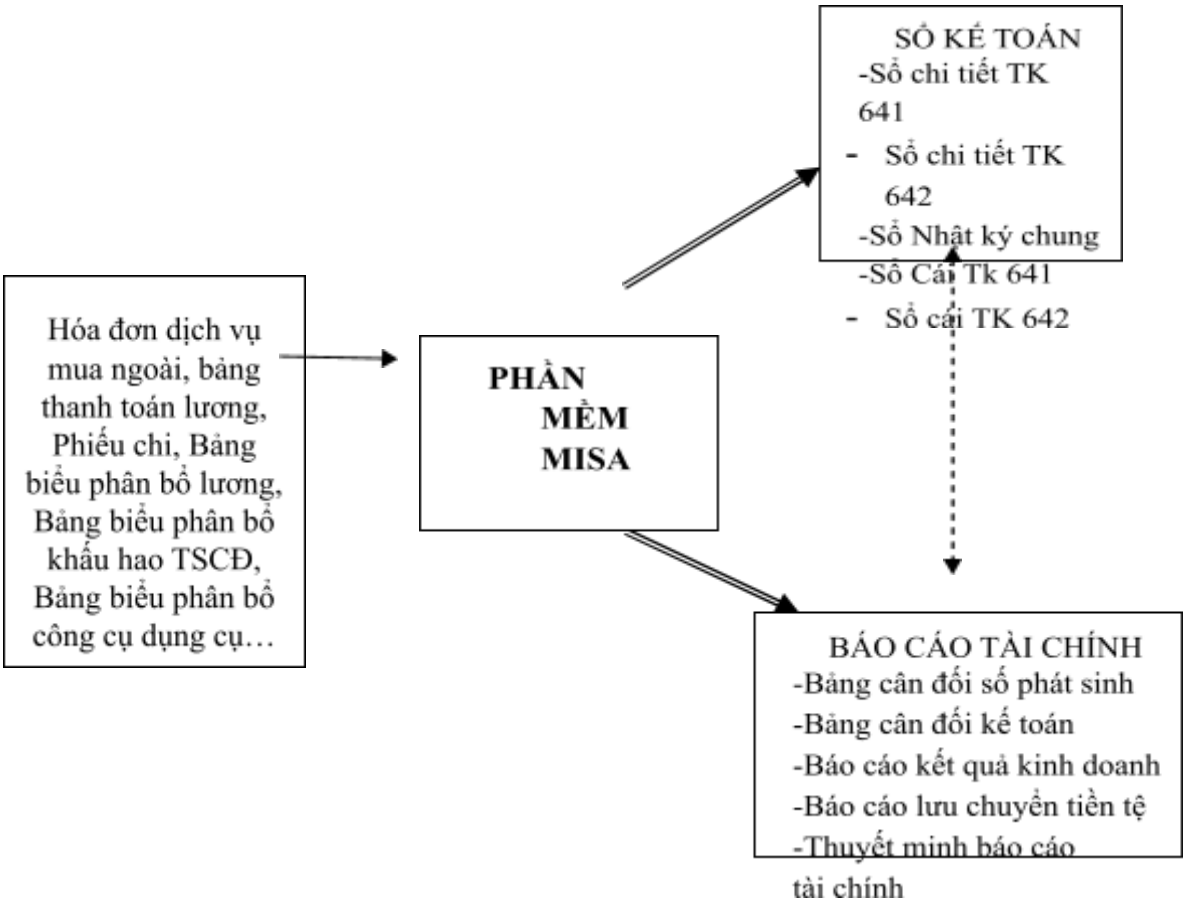
TK 6428 : Chi phí sửa chữa văn phòng, đào tạo nhân viên, xăng xe/sửa chữa xe, đi công tác, trang trại, tiếp khách, bằng tiền khác.

c. Quy trình kế toán

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp gồm có các chi phí liên quan đến công tác quản lý chung của Công ty như Chi phí lương, thưởng nhân viên; chi phí BHXH, BHYT nhân viên; chi phí thuế TNCN; chi phí nhân viên khác; chi phí văn phòng phẩm; chi phí thiết bị, dụng cụ, đồ dùng văn phòng; chi phí khấu hao TSCĐ; khấu hao TSCĐ; thuế, phí và lệ phí… và được ghi nhận khi kế toán nhận được hoá đơn, chứng từ và được kế toán chi tiết vào sổ chi tiết TK 642

Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

d. Quy trình ghi sổ



Sơ đồ 3.7: Quy trình ghi sổ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

Ghi chú : : Nhập số liệu hàng ngày

: In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

: Đối chiếu, kiểm tra

Hàng ngày, căn cứ vào Hóa đơn dịch vụ mua ngoài, bảng thanh toán lương, Phiếu chi, Bảng biểu phân bổ lương, Bảng biểu phân bổ khấu hao TSCĐ, Bảng biểu phân bổ công cụ dụng cụ…kế toán nhập số liệu vào phần mềm MISA. Phần mềm sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ chi tiết, nhật ký chung và sổ cái TK 641,TK 642. Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy.

Ví dụ: Sổ chi tiết và sổ cái TK 642 tháng 12/2016 (Phụ lục 3.10 và phụ lục 3.11)

3.3.2 Kế toán chi phí dưới góc độ kế toán quản trị

3.3.2.1 Về dự toán chi phí:

Theo khảo sát thực tế tại công ty, công ty chưa thực hiện lập dự toán cho chi phí tại doanh nghiệp

3.3.2.2 Về báo cáo chi phí theo bộ phận

Kế toán theo dõi chi tiết được chi phí theo các nhóm hàng/mặt hàng hoặc lĩnh vực kinh doanh

Báo cáo giá vốn theo mặt hàng năm 2016

Bảng 3.5 Giá vốn hàng bán năm 2016 của Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META

TT	Nội dung	Số tiền
1	**Giá vốn bán hàng hóa**	4.309.234.519
	Giá vốn bán sách	230.991.807
	Giá vốn bán phần mềm	498.718.896
	Giá vốn bán thiết bị chăm sóc sức khỏe	612.138.182
	Giá vốn bán hàng đồ da dụng	815.619.919
	Giá vốn bán đồ chơi và đồ dùng trẻ em	456.724.408
	Giá vốn bán hàng thời trang	235.165.826
	Giá vốn bán quà tặng	189.165.826
	Giá vốn bán đồ thể thao	497.013.108
	Giá vốn bán thiết bị điện tử	527.140.257
	Giá vốn bán đồ dùng văn phòng	246.556.290
2	**Giá vốn các dịch vụ**	1.601.895.415
3	**Giá vốn quảng cáo**	1.805.767.394
4	**Giá vốn vận chuyển**	438.256.800
	Tổng cộng	**8.155.154.128**

Qua bảng 3.5 ta thấy, giá vốn hàng bán của Công ty CP mạng trực tuyến META năm 2010 tương đối lớn, trong đó giá vốn bán hàng hóa đạt tới 4.309.234.519 đồng (tức chiếm 52,84% tổng giá vốn hàng bán của Công ty). Lý do chính khiến cho hang hóa có giá vốn cao như vậy đơn giản bởi đây là mặt hàng chủ lực phát triển chính của Công ty, đem lại doanh thu cao và lợi nhuận chiếm đa số. Hàng hóa bao gồm nhiều loại sản phẩm khác nhau và là các sản phẩm thường ngày và rất nhiều khách hàng quan tâm. Quảng cáo cũng một thế mạnh của công ty, giá vốn quảng cáo chiếm 27.52% . Giá vốn thành phẩm chiếm 19.64% giá vốn hàng bán của công ty.

3.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

3.4.1 Kế toán xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính.

a) Nội dung xác định kết quả kinh doanh

Khảo sát thực tế tại Công ty cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận của hoạt động SXKD = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán – Chi phí bán hàng – Chi phí QLDN.

b) Chứng từ sử dụng

Là các chứng từ ghi sổ có liên quan.

d) Tài khoản sử dụng

Theo khảo sát thực tế tại Công ty hiện nay Công ty đang áp dụng tài khoản xác định kết quả kinh doanh theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính. TK 911 "xác định kết quả kinh doanh".

c) Quy trình kế toán

Kế toán kết quả kinh doanh được theo dõi trên sổ chi tiết TK 911 **(**phụ lục 3.12); Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2016 (Phụ lục 3.13)

3.4.2 Kế toán kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán quản trị

Kế toán theo dõi chi tiết doanh thu, chi phí và lãi gộp theo mặt hàng hoặc nhóm hàng hoặc lĩnh vực kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh theo lĩnh vực:

Bảng 3.6 Đánh giá thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

	Doanh thu	**Giá vốn**	**Lãi gộp**
Hàng hóa	8.522.921.635	4.309.234.519	4.213.687.116
Dịch vụ	3.995.016.653	1.601.895.415	2.393.121.238
Quảng cáo	5.655.275.748	1.805.767.394	3.849.508.354
Vận chuyển	825.129.273	438.256.800	386.872.473
	18.998.343.309	**8.155.154.128**	**10.843.189.181**



3.5. Ưu điểm

3.5.1.Dưới góc độ kế toán tài chính

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META sử dụng phần mềm Misa trong công tác kế toán giúp tiết kiệm thời gian mà hiệu quả công việc cao, sử dụng phần mềm trong công tác kế toán cũng được coi là áp dụng khoa học kỹ thuật hiện đại: Kế toán đặt mã khách hàng, mã các nghiệp vụ cũng như mã tài khoản giúp cho việc quản lý, kiểm tra được dễ dàng, nhanh chóng và thuận tiện đặc biệt là đối với các tài khoản doanh thu và chi phí giúp kế toán xác định được kết quả kinh doanh của từng nhóm mặt hàng một cách nhanh chóng, dễ dàng. Với xu hướng kinh doanh ngày càng mở rộng và phát triển thêm nữa, lượng khách thường xuyên rất nhiều, khi mà các hợp đồng mua bán quá nhiều thì việc đặt mã như thế sẽ giúp cho kế toán lọc tìm nhanh và xác định được một cách chính xác, hợp lý nhất cho nghiệp vụ, từng loại mặt hàng. Đó là một việc làm khoa học và hợp lý, các cán bộ kế toán Công ty nên duy trì và áp dụng một cách khoa học, thống nhất khai thác triệt để công dụng của phần mềm thì hiệu quả công việc sẽ cao hơn rất nhiều.

Công ty sử dụng phần mềm kế toán có một tiện lợi là có thể lập báo cáo tài chính hay báo cáo quản trị bất kể lúc nào, hơn nữa kế toán có thể xác định được doanh thu, chi phí cũng như lợi nhuận thuần của từng hàng hoá.

- Về hệ thống sổ sách chứng từ sử dụng:

Hệ thống chứng từ của công ty khá đầy đủ, rõ ràng, đảm bảo tính hợp pháp, hợp lệ và tuân theo quy định của luật kế toán, nghị định số 129/2004/NĐ-CP, Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ tài chính. Chứng từ được lập kịp thời và theo đúng nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đảm bảo không bị trùng lặp chứng từ trong một nghiệp vụ. Quá trình luân chuyển chứng từ tuân thủ theo đúng chuẩn mực kế toán, sau đó được lưu trữ, sắp xếp theo ngày, tháng, năm, thuận tiện cho công tác kiểm tra và quản lý. Hầu hết chứng từ sử

dụng đều hợp pháp, hợp lý, hợp lệ và có đủ các yêu cầu cần thiết như: chữ ký của các bên liên quan (Kế toán trưởng, thủ quỹ, người bán hàng, người mua hàng, ngày tháng năm lập, nội dung chứng từ...). Trình tự luân chuyển chứng từ tương đối gọn nhẹ, hợp lý đảm bảo hạch toán đúng, đủ, kịp thời quá trình bán hàng. Các sổ được lập chi tiết đến tài khoản các cấp, giúp kế toán dễ hạch toán và theo dõi. Bên cạnh đó, công ty sử dụng hệ thống báo cáo nội bộ nhằm phục vụ tốt nhất công tác quản lý của các cấp lãnh

- *Về hệ thống tài khoản sử dụng:*

Hệ thống tài khoản được vận dụng trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đã đảm bảo sự thống nhất, tuân thủ những quy định hiện hành của chế độ kế toán, phù hợp với đặc thù của công ty, giúp kế toán ghi chép, phản ánh chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Hệ thống tài khoản được xây dựng một cách khoa học, phù hợp với đặc điểm hoạt động tiêu thụ ở công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho việc hạch toán và tìm hiểu thông tin từ các đối tượng quản lý được dễ dàng.

- *Về kế toán doanh thu bán hàng*

Hiện tại, công ty sử dụng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và được chi tiết cho từng loại nhóm hàng nên mang lại thuận lợi cho công ty trong việc đưa ra quyết định xác định nhóm hàng chủ lực, đưa ra các quyết định đúng đắn.

- *Về phương pháp hạch toán và tính giá hàng tồn kho*:

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế là phù hợp với tình hình nhập - xuất hàng hoá diễn ra thường xuyên, liên tục ở công ty. Mặc dù khối lượng hàng hóa nhập xuất của công ty nhiều nhưng công ty đã quản lý chặt chẽ được cả về số lượng và giá trị, giúp nắm bắt chính xác tình hình cung ứng và tiêu thụ các sản phẩm hàng hóa, tạo điều kiện thuận lợi cho

công tác kế toán bán hàng. Việc tính thuế GTGT đầu vào được khấu trừ và đầu ra phải nộp đơn giản hơn.

- *Về công tác thanh toán:*

Thanh toán với Nhà nước: Công ty luôn thực hiện tốt các chính sách, chế độ thanh toán của Nhà nước về thuế, phí, lệ phí, đồng thời chấp hành đúng kỷ luật thanh toán, thanh toán đúng thời gian, đủ về số lượng, phản ánh và kê khai chính xác trung thực các khoản thuế, phí phải nộp Nhà nước. Đây cúng chính là cơ sở để công ty gây dựng lòng tin và uy tín với khách hàng và bạn hàng.

3.5.2 Dưới góc độ kế toán quản trị

Các báo cáo doanh thu bán hàng cũng như báo cáo kết quả kinh doanh đã phản ánh đúng tình hình của Công ty tạo điều kiện cho công tác quản lý.

Kế toán đã làm tốt công việc của mình trong công tác hỗ trợ nhà quản lý lập kế hoạch tiêu thụ kỳ tiếp theo. Bên cạnh đó kế toán còn giúp ban lãnh đạo đưa ra các chính sách về giá cả sao cho hợp lý, thu hút được người mua mà vẫn đảm bảo được lợi nhuận cho Công ty, chi tiết một số tài khoản để tiện theo dõi và quản lý.

Với những ưu điểm trên, kế toán nói chung và kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh nói riêng tại Công ty thực sự đã đi vào ổn định. Với hệ thống sổ sách tương đối đầy đủ, phần mền kế toán hiện đại, phản ánh trung thực thực trạng của công ty, đội ngũ nhân viên trẻ, nhiệt tình, đoàn kết, Phòng Tài chính kế toán đã hoàn thành tốt chức năng, nhiệm vụ của mình góp phần tăng doanh số và lợi nhuận của công ty trong những năm qua.

3.6 Hạn chế

3.6.1 Dưới góc độ kế toán tài chính

Về cơ bản công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng tại công ty cổ phần mạng

trực tuyến META đã đi vào nề nếp, đảm bảo tuân thủ theo đúng chế độ của Nhà nước, phù hợp với điều kiện thực tế của công ty hiện nay. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm thì công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh vẫn tồn tại những điểm chưa hợp lí. Cụ thể như sau:

- Về mở sổ chi tiết theo dõi doanh thu

Chưa mở sổ chi tiết theo dõi doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ cho từng loại hàng hóa, dịch vụ mà chỉ chi tiết theo nhóm hàng hóa (đồ chơi, đồ gia dụng…). Công ty nên chi tiết hơn: Ví dụ trong nhóm đồ gia dụng: chảo, xoong, giá đựng…Việc không chi tiết theo từng sản phẩm, dẫn đến gây khó khăn trong việc quản lý, kiểm soát doanh thu, tỷ trọng các loại doanh thu,…biến động tăng giảm của thành phần các loại doanh thu (theo từng sản phẩm) trong kỳ cũng như so sánh giữa các kỳ.

- Về thời điểm ghi nhận doanh thu, giá vốn

Doanh thu và giá vốn ghi nhận không đúng thời điểm mới xuất hàng đã ghi nhận.

- Về ghi nhận chi phí

Phần lớn chứng từ chi phí đều có hóa đơn GTGT đi kèm, tuy nhiên một số chi phí nhỏ không có hóa đơn hoặc hóa đơn bán lẻ hoặc thay thế bằng một hóa đơn khác như chi phí văn phòng. Ví dụ: Chi phí mua ống nước, cáp điện.

- Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Về TK 641, 642 một số chi phí phát sinh chung giữa hai hoạt động này không được phân bổ. Mặc dù tổng chi phí không đổi tuy nhiên khi kế toán cần xác định kết quả kinh doanh cho từng hoạt động sẽ không chính xác. Khi kế toán một số khoản thuộc chi phí bán hàng như: điện, nước, điện thoại… sử dụng cho hoạt động bán hàng nhưng đơn vị lại hạch toán chung vào chi phí quản lý doanh nghiệp từ đó gây khó khăn cho việc kiểm soát chi phí; mặc dù điều đó không gây ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ

kế toán, song gây khó khăn cho người sử dụng và phân tích thông tin giữa các kỳ.

3.6.2 Dưới góc độ kế toán quản trị

Công tác kế toán quản trị doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh giúp công ty có thể nắm bắt được những cơ hội để phát triển và tăng khả năng cạnh tranh. Nhưng việc áp dụng kế toán quản trị trong công ty chưa được coi trọng. Công ty chủ yếu lập báo cáo tài chính phục vụ phân tích định kỳ và phục vụ cho đối tượng bên ngoài còn việc lập báo cáo quản trị của công ty chỉ mang tính tự phát và không có hiệu quả nên không cung cấp đủ thông tin cần thiết. Từ đó hạn chế vai trò của kế toán quản trị trong việc hoạch định, điều hành và kiểm soát hoạt động của công ty.

+ ***Một là***, công ty chưa có bộ máy kế toán quản trị riêng biệt. Các báo cáo kế toán quản trị đều được chia cho các phòng ban có liên quan đảm nhận và được tập trung lưu trữ tại phòng kế toán sau khi đã phê duyệt. Điều này khiến cho các báo cáo nhiều khi bị mâu thuẫn, không đồng nhất và khó kiểm soát. Vì vậy, công ty cần thành lập hoặc chuyên môn hóa cho một bộ phận riêng biệt để đảm nhận công tác kế toán quản trị, nâng cao chất lượng thông tin quản lý.

Việc xây dựng dự toán doanh thu và dự toán kết quả kinh doanh: Dự toán doanh thu và dự toán kết quả kinh doanh tại Công ty thường không chú trọng do vậy thể hiện không rõ nét vì thường được xây dựng lồng ghép trong các kế hoạch và được công bố thông qua các báo cáo tổng kết năm của Hội đồng quản trị. Tuy nhiên, kế hoạch doanh thu, kết quả kinh doanh đặt ra mang tính phấn đấu, chưa xem xét phân tích những yếu tố ảnh hưởng trong quá trình lập.

Nguyên nhân là nhà quản trị chưa nhìn nhận được tầm quan trọng của việc tổ chức phân tích doanh thu, kết quả kinh doanh đối với hoạt động sản

xuất kinh doanh của đơn vị mình do chưa đưa ra yêu cầu đối với kế toán quản trị và việc phân tích cũng chưa đòi hỏi nhân viên kế toán phải có khả năng phân tích tài chính nhất định. Bên cạnh đó, việc phân tích các thông tin dự đoán tương lai cũng không được quan tâm đúng mực. Vì vậy, khi đưa ra các phương án kinh doanh để lựa chọn Công ty chỉ dựa đơn thuần vào cách dự đoán lãi, lỗ, mà không dựa trên sự phân tích chi phí ra thành biến phí và định phí để phân tích điểm hòa vốn và đánh giá khả năng, thời hạn hòa 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 lãi thành lỗ và ngược lại.

+ ***Hai là***, Về dự toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Hiện nay, công ty chưa lập dự toán doanh thu, chi phí kinh doanh tại công ty khiến cho các nhà quản trị khi không có các dự toán cần thiết sẽ mất nhiều, thậm chí dành cả thời gian của mình để giải quyết các vấn đề khẩn cấp hàng ngày.

+ ***Ba là***, Công ty chưa phân biệt rõ CPBH và CPQLDN cho từng loại hàng hóa. Do vậy, quản lý thiếu cơ sở thông tin về biến động mức độ sinh lời, chi phí của mỗi mặt hàng kinh doanh để ra các quyết định điều hành tác nghiệp cũng như chiến lược. Việc phân bổ chi phí này không ảnh hưởng đến các báo cáo kế toán tài chính thuần túy cũng như kết quả kinh doanh ở mức toàn công ty song lại cung cấp cái nhìn cụ thể cho quản lý đối với từng mặt hàng. Ví dụ nhân viên kho kiêm luôn người vận chuyển thì lương nhân viên của nhân viên này sẽ khó phân bổ.

+ ***Bốn là***, Công ty mới chỉ lập báo cáo doanh thu bộ phận theo nhóm hàng, lĩnh vực, chưa lập được Báo cáo doanh thu bộ phận theo khu vực.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3, sau khi giới thiệu sơ lược về Công ty cổ phần Mạng trực tuyến META, mô tả thực tiễn công tác kế toán và đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán công ty, tác giả đã đi sâu phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Với các minh họa thực tế khá đầy đủ, dựa trên cơ sở kiến thức về kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh đã được tổng hợp, luận văn đã có những đánh giá về những ưu nhược điểm của mảng doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Những phát hiện này sẽ là cơ sở để tác giả đưa ra các đề xuất hoàn thiện trong chương 4.

CHƯƠNG 4
KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẰM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META

4.1 Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần mạng trực tuyến META

Hoàn thiện công tác kế toán nói chung và kế toán tiêu thụ, xác định kết quả tiêu thụ nói riêng đòi hỏi phải trải qua từng bước nhất định, cần có những khoảng thời gian để chuẩn bị bởi điều này đòi hỏi nhiều yếu tố như điều kiện cơ sở vật chất, tiềm lực kinh tế, hay cả sự cố gắng, nỗ lực, đoàn kết của cả một tập thể, …Từ những ý kiến xây dựng hay những biện pháp được đưa ra cho đến khi hoàn thiện những giải pháp đó là cả một quá trình lâu dài và sẽ gặp rất nhiều khó khăn chưa kể đến những yếu tố khách quan liên tục tác động. Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường sự cạnh tranh gay gắt là điều mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải đối mặt. Cùng với sự phát triển kinh tế của cả nước, các ngành nghề, lĩnh vực, quy mô sản xuất kinh doanh mở rộng, công ty cũng có nhiều cơ hội để mở rộng thị trường tiêu thụ. Số lượng khách hàng của công ty tăng lên qua các năm. Đồng thời, quy mô của các đơn đặt hàng cũng tăng lên một cách rõ rệt. Tuy nhiên doanh nghiệp lại phải đối mặt với sự cạnh tranh ngành càng gia tăng từ các công ty khác. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng nỗ lực tìm kiếm, học hỏi để có được lợi thế cạnh tranh tốt. Doanh nghiệp phải tìm cách để nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ chi phí giá thành để có giá bán cạnh tranh trên thị trường.

Kế toán có vai trò quan trọng trong cung cấp thông tin cho việc ra

quyết định của ban giám đốc, ảnh hưởng đến các chính sách tài chính của công ty. Công việc kế toán gắn liền với mọi hoạt động của công ty. Để có được bộ máy kế toán hoạt động hiệu quả, phục vụ tốt cho công ty thì bộ máy kế toán phải không ngừng hoàn thiện, đổi mới. Điều này luôn thúc đẩy các nhân viên kế toán hoàn thiện mình, không ngừng nâng cao trình độ nghiệp vụ, thay đổi để phù hợp với yêu cầu quản lý.

Hoàn thiện giúp công ty nâng cao được các thế mạnh đồng thời giảm thiểu những thiếu xót, nhược điểm của công ty. Hoàn thiện công tác kế toán bao gồm hoàn thiện trên cơ sở phải được thực hiện một cách đồng bộ và tổng thể.

4.2 Các giải pháp hoàn thiện kế toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần mạng trực tuyến META

4.2.1 Dưới góc độ kế toán tài chính

- Về mở sổ theo dõi chi tiết doanh thu theo từng mặt hàng: Hiện tại công ty theo dõi chi tiết TK 511 theo nhóm hàng hóa mà chưa theo dõi chi tiết theo từng loại hàng hóa, vì vậy khi xác định kết quả cho từng loại hàng sẽ khó khăn, xác định không chính xác. Sổ chi tiết doanh thu nên mở cho từng loại hàng hóa theo bảng 3.9 – Sổ chi tiết bán hàng

Bảng 4.1: Bảng chi tiết bán hàng

Ngày	Số CT	Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Khoản giảm
				SL	ĐG	Số tiền	TK 521
		Cộng phát sinh tháng					
		Doanh thu thuần GVHB Lãi gộp					

- Về ghi nhận doanh thu

Về ghi nhận doanh thu: Doanh thu được ghi nhận vào thời điểm hoàn thành dịch vụ chứ không phải vào thời điểm xuất hàng nên chỉ tiêu về doanh thu trên Báo cáo kết quả kinh doanh không phản ánh đúng thực tế kết quả kinh doanh của kỳ báo cáo. Vì vậy kế toán công ty cần căn cứ phiếu xác nhận hoàn thành công việc để ghi nhận doanh thu đúng thời điểm và người vận chuyển phải chuyển lại phiếu giao hàng có chữ ký đầy đủ của khách hàng, chậm nhất là sáng ngày hôm sau để kế toán kịp thời điều chỉnh.

- Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Khi hạch toán một số khoản thuộc chi phí bán hàng như: điện, nước, điện thoại, fax,… sử dụng cho hoạt động bán hàng nhưng đơn vị lại hạch toán chung vào chi phí quản lý doanh nghiệp. Như vậy, sẽ phản ánh không đúng bản chất kinh tế của các loại chi phí. Vì vậy, cần tách bạch các chi phí theo đúng nội dung phản ánh các tài khoản. Chi phí phát sinh liên quan đến bán hàng phải được ghi nhận vào tài khoản 641- Chi phí bán hàng. Còn lại, chi phí phát sinh liên quan đến quản lý doanh nghiệp phản ánh vào TK 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, công ty cần tiến hành các biện pháp tiết kiệm các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, như giảm chi phí phục vụ cho việc đi lại công tác, giảm chi phí bằng tiền đặc biệt là chi phí tiếp khách.

- Về kế toán xác định kết quả kinh doanh

Công ty nên mở chi tiết tài khoản 911 để xác định được cụ thể lợi nhuận từng mặt hàng để xác định được chiến lược kinh doanh lâu dài và dễ dàng đưa ra phân tích và so sánh giữa các mặt hàng. Kết quả kinh doanh cần xác định chi tiết, cụ thể từng hoạt động và kết quả hoạt động chung toàn công ty. Cụ thể kết quả kinh doanh cần xác định chi tiết cho hoạt động thương mại,

hoạt động cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Để có được kết quả kinh doanh một cách chính xác kế toán có thể phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp theo tiêu thức sau:

$$\text{Mức phân bổ chi phí bán hàng cho một loại hàng hóa, dịch vụ} = \frac{\text{Tổng chi phí bán hàng}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Doanh thu của hàng hóa, dịch vụ đó}$$

$$\text{Mức phân bổ chi phí QLDN cho một loại hàng hóa, dịch vụ} = \frac{\text{Tổng chi phí QLDN}}{\text{Tổng doanh thu}} \text{Doanh thu của hàng hóa, dịch vụ đó}$$

- Về chính sách khuyến khích tiêu thụ

Công ty cần có những chính sách mạnh trong tiêu thụ như: chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá vận chuyển TP,HH mà chỉ giảm giá trong từng trường hợp cụ thể để đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm.

4.2.2 Dưới góc độ kế toán quản trị

- Tổ chức bộ máy thực hiện công tác kế toán quản trị trong doanh nghiệp

Để xác định kết quả bán hàng có hiệu quả và tiết kiệm thì phải vận dụng mô hình kết hợp giữa thực hiện công tác kế toán tài chính và kế toán quản trị trong cùng bộ máy kế toán. Tuy nhiên căn cứ vào thực tiễn tại công ty, cần thực hiện những nội dung chính sau:



+ Thường xuyên thu thập thông tin phát sinh để có cơ sở phân tích các dữ liệu, cung cấp thông tin chính xác phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp.

+ Phải xác định rõ trách nhiệm của từng bộ phận kế toán, bộ phận thực hiện mang tính chất nội bộ, bộ phận thực hiện các công việc tuân thủ các chế độ quy định của Nhà nước.

- Tổ chức phần hành kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh trong bộ máy kế toán.

Hệ thống kế toán quản trị không có một quy chuẩn pháp lý chung nào về hình thức và nội dung báo cáo. Do vậy, doanh nghiệp phải xây dựng một hệ thống chỉ tiêu kế toán quản trị để theo các mục tiêu mà ban lãnh đạo công ty đề ra. Các chỉ tiêu phải đảm bảo so sánh được các kỳ kế toán hay chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp để đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Xây dựng đội ngũ cán bộ làm công tác kế toán có chuyên môn nghiệp vụ cao, chịu khó học hỏi tìm hiểu sự thay đổi của các chế độ kế toán. Trên thực tế công ty mới chỉ sử dụng phần mềm kế toán nên các thông tin, số liệu kế toán quản trị đều xuất phát từ kế toán tài chính mà chưa có số liệu từ phòng chức năng khác. Do đó, số liệu cung cấp chưa có độ chính xác cao nên ảnh hưởng không nhỏ tới báo cáo phục vụ việc quản trị công ty.

- Hoàn thiện việc lập dự toán doanh thu bán hàng và dự toán kết quả hoạt động kinh doanh.

+ Xây dựng dự toán doanh thu bán hàng.

Lập dự toán doanh thu bán hàng là khâu quan trọng nhất trong việc lập dự toán kinh doanh bởi nó là cơ sở để lập các dự toán khác. Tuy nhiên, việc lập dự toán doanh thu hiện nay tại công ty chưa được thực hiện chi tiết và bài bản nên kết quả thường không chính xác, nhất là trong những năm có nhiều biến động về thị trường và cạnh tranh gần đây.

Dự toán doanh thu bán hàng được xác định dựa trên khối lượng và đơn giá bán của sản phẩm dự kiến sẽ tiêu thụ. Đơn giá bán sản phẩm cũng như khối lượng tiêu thụ dự kiến cần dựa trên những phân tích thị trường, tình hình

cạnh tranh cũng như xem xét các chính sách marketing, định giá của bản thân doanh nghiệp.

Lập dự toán doanh thu bán hàng thường được lập cho niên độ kế toán và chia ra cho các quý trong niên độ đó. Khối lượng tiêu thụ dự kiến hàng quý sẽ không giống nhau vì còn phụ thuộc vào các thời kỳ khác nhau trong năm.

Dự toán doanh thu bán hàng sẽ được lập cho từng sản phẩm, nhóm hàng cụ thể, chi nhánh cụ thể, từng thị trường hàng hóa sau đó sẽ được tổng hợp cho từng khu vực và trên phạm vi toàn công ty. Một mặt, việc dự toán từ chi tiết đến tổng hợp sẽ mang lại kết quả dự báo có cơ sở và chính xác hơn, một mặt, nó giúp nhà quản lý mỗi bộ phận thấy rõ chỉ tiêu quản lý của mình cũng như đánh giá được tình hình thực hiện kế hoạch qua từng giai đoạn. Quản lý cao cấp sẽ có cơ sở đánh giá hoạt động từng bộ phận để đưa ra những biện pháp can thiệp kịp thời.

Bảng 4.2 Dự toán hàng năm

	Mặt hàng A	Mặt hàng B	Mặt hàng C	Tổng
Đơn giá				
Số lượng				
Doanh thu (thành tiền)				

Bảng 4.3 Dự toán tổng thể

	Qúy 1	Qúy 2	Qúy 3	Tổng
Sản lượng				
Đơn giá				
Doanh thu				

Lập bảng dự toán doanh thu bán hàng của công ty là bảng tính toán dự kiến lợi ích kinh tế sẽ được mang lại từ hoạt động kinh doanh cho kỳ dự toán sắp tới. Dự toán doanh thu bán hàng là cơ sở để điều hành, kiểm tra và hướng

mọi hoạt động của doanh nghiệp tới hiệu quả mong muốn. Dự toán doanh thu bán hàng của công ty nên được lập hàng năm và tiết theo từng quý, từng tháng. Trong quá trình hoạt động, căn cứ vào kết quả thực tế và những biến động trên thị trường để công ty có những điều chỉnh dự toán cho phù hợp. Vì vậy công tác dự toán doanh thu có vai trò quan trọng đối với công ty nhằm xác định kế hoạch doanh thu, chi phí, kết quả trong kỳ tiếp theo.

Dự toán doanh thu bán hàng sẽ chi phối đến các dự toán khác, nếu như không chính xác sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của dự toán tổng thể. Dự toán doanh thu được lập dựa trên dự báo doanh thu.

- Xây dựng dự toán kết quả hoạt động kinh doanh.

Dự toán kết quả hoạt động kinh doanh là loại dự toán mang tính tổng hợp dựa trên căn cứ dự toán tiêu thụ, dự toán vốn (gồm giá vốn xuất kho, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp)

Dự toán kết quả kinh doanh cung cấp số liệu phục vụ cho việc so sánh và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuân, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.

Tùy thuộc vào nhà quản trị, dự toán kết quả kinh doanh có thể xác định theo hàng năm, quý hoặc tháng. Thực tiễn tại Công ty có lẽ phù hợp với dự toán kết quả kinh doanh theo quý, có sự so sánh thường xuyên thực hiện năm nay với năm trước.

Bảng 4.4: Bảng dự toán kết quả kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	Quí I	Quí II	Quí III	Quí IV	Cả năm
1	Doanh thu tiêu thụ					
2	Giá vốn					
3	Lợi nhuận gộp					
4	CPBH & CPQLDN					
5	Lợi nhuận thuần					

Sau khi lập dự toán kinh doanh định kỳ, nhân viên kế toán quản trị phải đánh giá kết quả thực hiện so với dự toán để kịp thời phát hiện ra những biến động không đúng như dự toán, xác định nguyên nhân kiến nghị với các nhà quản lý nhằm đưa ra các biện pháp điều chỉnh thích hợp. Quá trình phân tich biến động chính là quá trình cung cấp các thông tin phản hồi nhằm giúp các nhà quản lý kiểm soát hoạt động kinh doanh.

Các phân tich tình hình dự toán doanh thu cần phải chỉ tiết nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhóm sản phẩm, từng khu vực địa lý, từng thị trường… cần phải phân tích điểm hòa vốn trên từng sản phẩm, nhóm sản phẩm để đưa ra nhận định cụ thể nhằm thay đổi chiến lược kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận.

Việc phân tích tình hình thực hiện dự toán doanh thu bán hàng thường được tiến hành theo hai bước như sau: phân tích chung doanh thu bán hàng theo nhóm hàng, mặt hàng và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng.

Phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm hàng, mặt hàng.

Phương pháp phân tích: sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá sự tăng, giảm doanh thu bán hàng theo từng mặt hàng, nhóm mặt hàng nhằm xác đinh doanh thu bán hàng theo kết cấu doanh thu đã được phân loại, xác định chính xác trọng tâm kinh doanh của doanh nghiệp, thấy được sự biến động tăng giảm và xu hướng phát triển của chúng làm cơ sở cho việc hoạch định chiến lược đầu tư trong những mặt hàng, nhóm hàng kinh doanh của doanh nghiệp

Bảng 4.5: Bảng phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm hàng

Đơn vị tính: triệu đồng

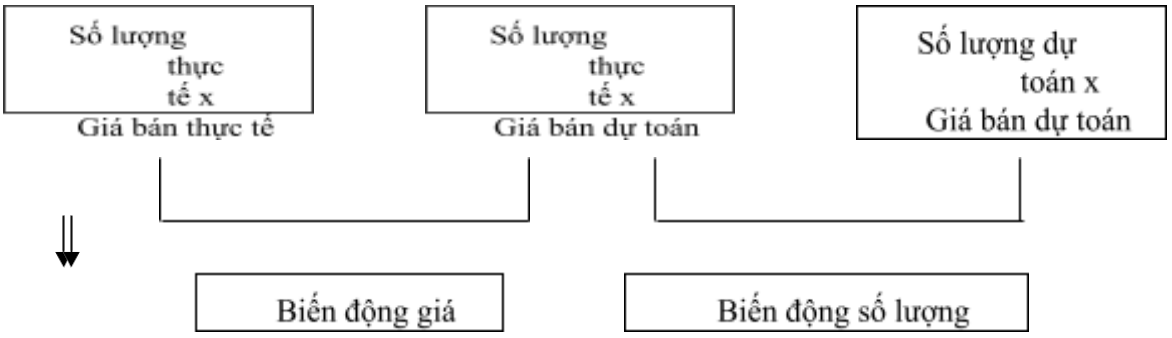
TT	Chỉ tiêu	Dự toán		Thực hiện		So sánh		
		Tiền	Tỷ trọng (%)	Tiền	Tỷ trọng (%)	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng (%)
	A	2	3	4	5	6	7	8
1	Đồ chơi - ……..							
2	Đồ gia dụng - ……..							
	……..							

Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng

Mục tiêu của phân tích: xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố và tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến biến động của doanh thu của doanh nghiệp.

Doanh thu bán hàng = số lương bán hàng x đơn giá bán

Như vậy, doanh thu bán ra biến động phụ thuộc vào hai nhân tố: biến động sản lượng bán ra và biến động giá bán. Biến động tổng doanh thu bằng tổng hai biến động thành phần: biến động về giá bán và biến động số lượng (quy ra giá trị). Doanh thu tăng/giảm tùy thuộc vào mỗi biến động thành phần. Hai thành phần này có thể biến động cùng chiều hoặc ngược chiều nhau. Doanh thu sẽ tăng khi hai thành phần đều tăng hoặc thành phần tăng lấn át thành phần giảm và ngược lại.



Biến động giá bán phản ánh chênh lệch của doanh thu tăng do giá bán thay đổi còn biến động lượng bán phản ánh chênh lệch của doanh thu do lượng bán thay đổi.

Việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng cần phải quan tâm đến các nhân tố không lượng hóa được: bao gồm: chất lượng các sản phẩm thu mua, hoạt động marketing, đội ngũ bán hàng, môi trường kinh tế chính trị trong và ngoài nước , chính sách của Nhà nước liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp.

Hoàn thiện tổ chức phân tích tình hình thực hiện dự toán kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh được xác định trên cơ sở tổng hợp tất cả kết quả của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá thông qua các chỉ tiêu lợi nhuận.

Phân tích tình hình thực hiện dự toán kết quả kinh doanh nhằm nhận thức đánh giá đúng đắn, toàn diện và khách quan tình hình thực hiện các chỉ tiêu kết quả kinh doanh. Qua đó thấy được những thành tích đã đạt được và những mâu thuẫn, tồn tại trong việc dự toán kết quả kinh doanh của công ty. Để từ đó, đề ra những chính sách, biện pháp quản lý thích hợp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp

Bảng 4.6: Dự toán kết quả kinh doanh theo bộ phận

	Mặt hàng A	Mặt hàng B	Tổng
1. Doanh thu	xxx	Xxx	Xxx
2. Giá vốn	xxx	Xxx	Xxx
3. Lãi gộp	Xxx	Xxx	Xxx
4. Chi phí bán hàng và quản lý bộ phận	Xxx	Xxx	Xxx
5. Lợi nhuận bộ phận	Xxx	xxx	Xxx
6. CPBH và CPQL DN chung			Xxx
7. Lợi nhuận			xxx

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo

Để phục vụ cho việc lập báo cáo quản trị, hoàn thiện sổ sách kế toán quản trị giúp cung cấp thông tin phục vụ yêu cầu quản lý nội bộ. Sổ sách kế toán quản trị bao gồm:

+ Các sổ chi tiết kế toán cần chị tiết ở mức độ cao nhất..

+ Các bảng tính, biểu đồ sử dụng cần phải tính toán, trình bày sao cho so sánh được các chỉ tiêu của báo cáo kế toán tài chính.

+ Báo cáo kết quả kinh doanh cần bóc tách doanh thu, chi phí của từng sản phẩm

+ Báo cáo nhanh: Công ty có thể áp dụng những báo cáo này ở những thời điểm cần thiết để ra quyết định mang tính tác nghiệp. Loại báo cáo này giúp các nhà quản trị nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh trong những thời điểm cần có biện pháp xử lý ngày.

+ Báo cáo kết quả bộ phận theo khu vực: Để theo dõi được kế toán cần mở thêm các mã vụ việc (miền bắc, Trung, Nam) sau khi đã mở chi tiết các

tài khoản doanh thu, giá vốn cho từng mặt hàng, từ đó các nhà quản trị dễ dàng kiểm soát. Thông tin thu được đầy đủ đáp ứng yêu cầu của nhà quản trị

4.3 Các điều kiện thực hiện giải pháp

4.3.1. Về phía Nhà nước

Để thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Mạng trực tuyến META đòi hỏi phải có các điều kiện và biện pháp cụ thể từ phía Nhà nước và các cơ quan chức năng.

Tạo môi trường kinh doanh minh bạch, cạnh tranh tốt, ổn định chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài khóa, tín dụng.

Nhà nước cần xem xét lại các qui định quản lý tài chính không phù hợp về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, cần loại bỏ những qui định quá cụ thể, những qui định mang tính bắt buộc, để các doanh nghiệp có tính độc lập trong việc thực hiện các quy định của Nhà nước.

Nhà nước cần hoàn thiện cơ chế tài chính một cách đồng bộ, tạo hành lang pháp lý thông thoáng để các doanh nghiệp hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Đặc biêt, cần có những chính sách ưu đãi về thuế.

Cải cách thủ tục hải quan, đưa hải quan điện tử vào áp dụng rộng rãi để thủ tục xuất, nhập khẩu được nhanh chóng, thuận tiện, tuân thủ pháp luật.

Hỗ trợ nghiên cứu phát triển kế toán quản trị

Nhà nước tiếp tục xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý về kế toán đồng bộ, thống nhất. Luật kế toán, chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán đã được ban hành khá đầy đủ nhưng có một số nội dung qui định chưa thực sự đảm bảo tính thống nhất logic với nhau trong một chuẩn mực hay giữa các chuẩn mực với nhau. Vì vậy, để đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất trong hạch toán và tính khả thi của việc áp dụng các chuẩn mực kế toán thì một mặt phải

tiếp tục xây dựng hệ thống kế toán, mặt khác phải không ngừng hoàn thiện hệ thống này để đáp ứng ngày càng cao việc thu thập, phản ánh, xử lý, cung cấp thông tin từ thực tiễn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Theo đó Thủ tướng Chính Phủ vừa có quyết định 480/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược kế toán – kiểm toán đến năm 2020, tầm nhìn 2030. Chiến lược đề ra mục tiêu xây dựng và phát triển một hệ thống khuôn khổ pháp lý về kế toán – kiểm toán trên cơ sở nghiên cứu, tiếp thu về cơ bản các thông lệ quốc tế vào điều kiện cụ thể của Việt Nam, tạo môi trường pháp lý đầy đủ, chặt chẽ, phù hợp để thúc đẩy hoạt động kế toán kiểm toán phát triển. Cụ thể, đối với lĩnh vực kế toán, cập nhật và xây dựng mới các chuẩn mực kế toán doanh nghiệp, trong đó giai đoạn 2012-2015 hoàn thành cập nhật 26 chuẩn mực kế toán đã ban hành, giai đoạn 2016-2020 xây dựng và ban hành đầy đủ các chuẩn mực kế toán còn lại, đồng thời xem xét hướng dẫn việc áp dụng chuẩn mực đối với các doanh nghiệp hoạt động đặc thù.

Tiếp tục cải cách phát triển các tổ chức nghề nghiệp trong lĩnh vực kế toán như: Hội kế toán và kiểm toán Việt Nam... Tiếp tục nâng cao vai trò của hội nghề nghiệp kế toán, kiểm toán (VAA và VACPA). Phấn đấu đến năm 2020, các tổ chức nghề nghiệp của Việt Nam thực sự trở thành tổ chức nghề nghiệp tự quản, có đầy đủ chức năng, nhiệm vụ và tổ chức hoạt động như các tổ chức nghề nghiệp kế toán quốc tế khác nhằm tăng cường phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động, vai trò của hiệp hội nghề nghiệp trong lĩnh vực tài chính, kế toán, kiểm toán.

Tăng cường đào tạo đội ngũ kế toán có trình độ chuyên môn nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp, đáp ứng mọi nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán.

4.3.2. Về phía công ty

Tổ chức phân công công việc hợp lý giữa các nhân viên, đảm bảo không chồng chéo công việc. Đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên,

tạo điều kiện môi trường làm việc giúp họ hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ được giao.

Không ngừng tiếp thu học hỏi, cập nhật những kiến thức mới, những thay đổi trong chính sách của Bộ Tài chính cũng như các chính sách, luật đầu tư, hợp tác nước ngoài.

Giám sát chặt chẽ hoạt động của các phòng ban, sự phối kết hợp trong công việc của các bộ phận, kịp thời điều chỉnh khi thấy có những điểm bất cập không hợp lý.

Nghiêm túc chấp hành các quy định của Đảng và Nhà nước về kinh doanh thương mại và về tổ chức công tác kế toán.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Dựa trên kết quả phân tích, đánh giá của chương 3, với mong muốn hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty Mạng trực tuyến META, tác giả đã mạnh dạn đề xuất hai nhóm giải pháp về kế toán tài chính và kế toán quản trị. Các giải pháp thuộc nhóm kế toán tài chính bao gồm:

- Về mở sổ theo dõi chi tiết doanh thu theo từng mặt hàng
- Về ghi nhận doanh thu
- Về ghi nhận doanh thu
- Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- Về kế toán xác định kết quả kinh doanh
- Về chính sách khuyến khích tiêu thụ

* Dưới góc độ kế toán quản trị bao gồm

- Tổ chức bộ máy thực hiện công tác kế toán quản trị trong doanh nghiệp
- Tổ chức phần hành kế toán quản trị chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh trong bộ máy kế toán.
- Hoàn thiện việc lập dự toán doanh thu bán hàng và dự toán kết quả hoạt động kinh doanh.
- Xây dựng dự toán kết quả hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, các điều kiện thực hiện những đề xuất nêu ra từ góc độ Nhà Nước và bản thân Công ty cũng được nêu ra nhằm đảm bảo tính khả thi và hiệu quả của các giải pháp.

KẾT LUẬN

Sau một quá trình thực tập tại Công ty cổ phần mạng trực tuyến Meta được nghiên cứu và tìm hiểu thực tế công tác kế toán tại Công ty, tôi đã có được cái nhìn tổng quát về thực trạng tổ chức một hệ thống kế toán của một công ty, những công việc, nghiệp vụ cần làm của một phần hành kế toán từ đó hiểu rõ hơn về lý thuyết đã được học trong thời gian còn ngồi trên ghế nhà trường áp dụng vào thực tế như thế nào. Thông qua đó cũng thấy được việc hoàn thiện công tác kế toán là đặc biệt quan trọng. Bởi trong điều kiện kinh tế thị trường, kế toán là công cụ quản lý giúp cho công ty đạt được hiệu quả kinh tế.Và yêu cầu tất yếu cho một bộ máy kế toán hoạt động có chất lượng trong bất cứ điều kiện nào là trình độ chuyên môn của các kế toán viên, bên cạnh đó còn cần có khả năng vận dụng một cách linh hoạt các quy định kế toán vào đặc thù của đơn vị, góp phần nâng cao chất lượng công tác hạch toán kế toán. Tôi đã khái quát tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như hiểu được cơ cấu tổ chức và cách hạch toán của Công ty.

Bài Luận văn tôi đã cố gắng hoàn thiện tuy nhiên không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Kính mong nhận được sự góp ý của các thầy cô và các cán bộ của Công ty. Tôi xin chân thành cảm ơn cô giáo **TS Lê Thị Tú Oanh** và các anh chị trong Phòng kế toán Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META đã giúp đỡ tôi hoàn thành Luận văn thạc sỹ này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2006), *26 chuẩn mực kế toán Việt Nam,* NXB Thống kê, Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2006), *Chế độ Kế toán doanh nghiệp quyển 1* - Hệ thống tài khoản kế toán, Nxb Tài chính, Hà Nội.
3. Bộ Tài chính (2006), *Chế độ Kế toán doanh nghiệp quyển 2* - Báo cáo tài chính, chứng từ và sổ kế toán, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. Bộ Tài chính (2006), *Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 Về việc ban hành Chế độ kế toán doanh nghiệp.*
5. Bộ Tài chính (2009), *Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2009 Về việc hướng dẫn sửa đổi, bổ sung chế độ kế toán Doanh nghiệp.*
6. Bộ Tài chính (2009), *Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013 Về việc hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.*
7. Bộ Tài Chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 về chế độ kế toán doanh nghiệp.*
8. Dương Bình Trọng (2012), *Hoàn thiện công tác kế toán chi phí doanh thu và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH du lịch và thương mại Hoàng Trà,* Luận văn thạc sĩ
9. Đặng Thị Thanh Tâm (2012), *Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Vạn Niên,* Luận văn thạc sĩ
10. Kế toán quản trị, Trường Đại học Lao động – Xã hội, Tài liệu lưu hành nội bộ
11. Lưu Thị Hoài (2013), *Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH xây dựng và thương mại Việt Thành*, Luận văn thạc sĩ;
12. GS.TS. Đặng Thị Loan (2011), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp,* Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
13. PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2012), *Kế toán quản trị,* Nxb Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
14. PGS.TS. Nghiêm Văn Lợi (2011), *Giáo trình Kế toán tài chính,* Nxb Tài Chính.
15. Trang web: http/ *w.w.w.gso.gov.vn, webketoan.com*….

Phụ lục: 01

PHỤ LỤC

BẢNG HỎI

Tôi tên là …….. Hiện đang là học viên cao học khoa Kế toán trường Đại học Lao động – Xã hội

Thưa Ông/bà để có số liệu phục vụ cho đề tài. Xin nhờ anh/chị với tư cách là nhà quản lý, cung cấp thông tin về tình hình công tác kế toán Doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Những thông tin trả lời của Ông/Bà góp phần quan trọng trong để đề tài nghiên cứu đạt được hiệu quả. Toàn bộ những thông tin thu thập được sẽ được xử lý đảm bảo tính khuyết danh và bảo mật. Không có thông tin về doanh nghiệp của Ông/Bà xuất hiện trong bất kỳ một tài liệu báo cáo trong luận văn này. Toàn bộ thông tin của cuộc điều tra chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu. Vì vậy chúng tôi đánh giá cao sự hợp tác của Ông/ Bà

I. Thông tin cá nhân

1. Giới tính:

   A. Nam

   B. Nữ

2. Tuổi:

3. Vị trí công việc:

4. Trình độ:

A. Đại học

B. Sau Đại học

C. Khác……..

II. Thông tin chung về công ty

1. Mức độ cần thiết của kế toán quản trị trong công ty hiện nay?

1 (Rất không cần thiết)	2	3	4	5 (Rất cần thiết)

2. Mức độ cần thiết của việc lập dự toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong kế toán quản trị thông tin đang cung cấp hiện nay?

Mức độ Chỉ tiêu	1 (Rất không cần thiết)	2	3	4	5 (Rất cần thiết)
Doanh thu					
Chi phí					
Xác định kết quả kinh doanh					

3. Mức độ chi tiết doanh nghiệp đang thực hiện cung cấp thông tin

	Mặt hàng	Nhóm hàng	Lĩnh vực	Khu vực
Doanh thu				
Giảm trừ doanh thu				
Chi phí bán hàng				
Chi phí quản lý doanh nghiệp				
Kết quả kinh doanh				

4. Mức độ cần thiết cung cấp thông tin về doanh thu

Mức độ Chỉ tiêu	1 (Rất không đồng ý)	2	3	4	5 (Rất đồng ý)
Mặt hàng					
Nhóm hàng					
Lĩnh vực					
Khu vực					

5. Mức độ cần thiết cung cấp thông tin về Giá vốn

Mức độ Chỉ tiêu	1 (Rất không đồng ý)	2	3	4	5 (Rất đồng ý)
Mặt hàng					
Nhóm hàng					
Lĩnh vực					
Khu vực					

6. Mức độ cần thiết cung cấp thông tin về Chi phí biến đổi

Mức độ Chỉ tiêu	1 (Rất không đồng ý)	2	3	4	5 (Rất đồng ý)
Mặt hàng					
Nhóm hàng					
Lĩnh vực					
Khu vực					

7. Mức độ cần thiết cung cấp thông tin về kết quả kinh doanh (Lãi gộp)

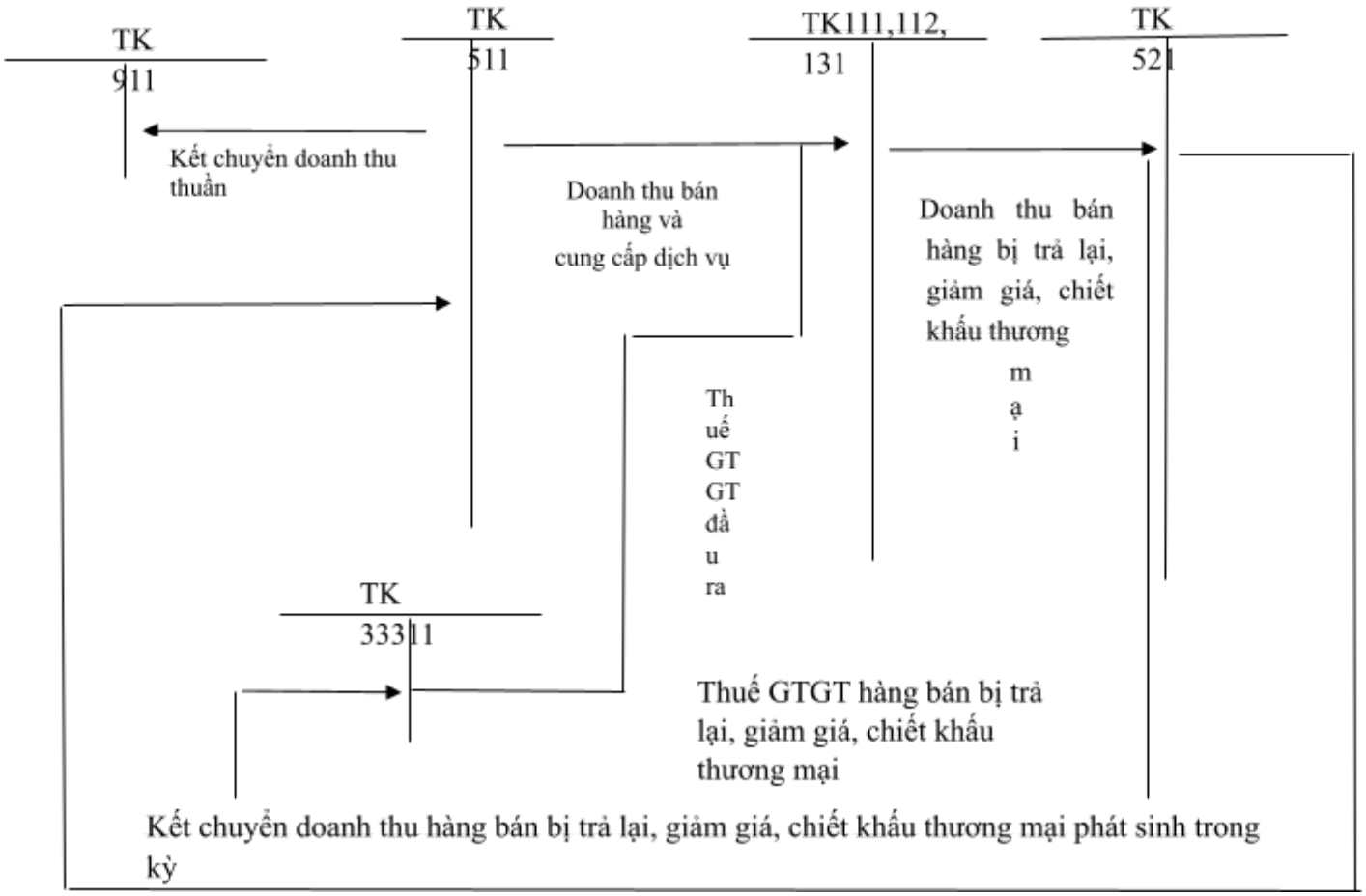
Mức độ Chỉ tiêu	1 (Rất không đồng ý)	2	3	4	5 (Rất đồng ý)
Mặt hàng					
Nhóm hàng					
Lĩnh vực					
Khu vực					

8. Doanh nghiệp đang tiến hành dự toán theo năm? Quý?

9. Đánh giá dự toán như thế nào?

10. Việc lập báo cáo bộ phận của công ty có hợp lý với đặc thù doanh nghiệp hay không?

Xin cảm ơn Ông/Bà đã dành thời gian cho chúng tôi!



Sơ đồ số 2.1 kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ

TK 511 TK111,112,131 TK 521

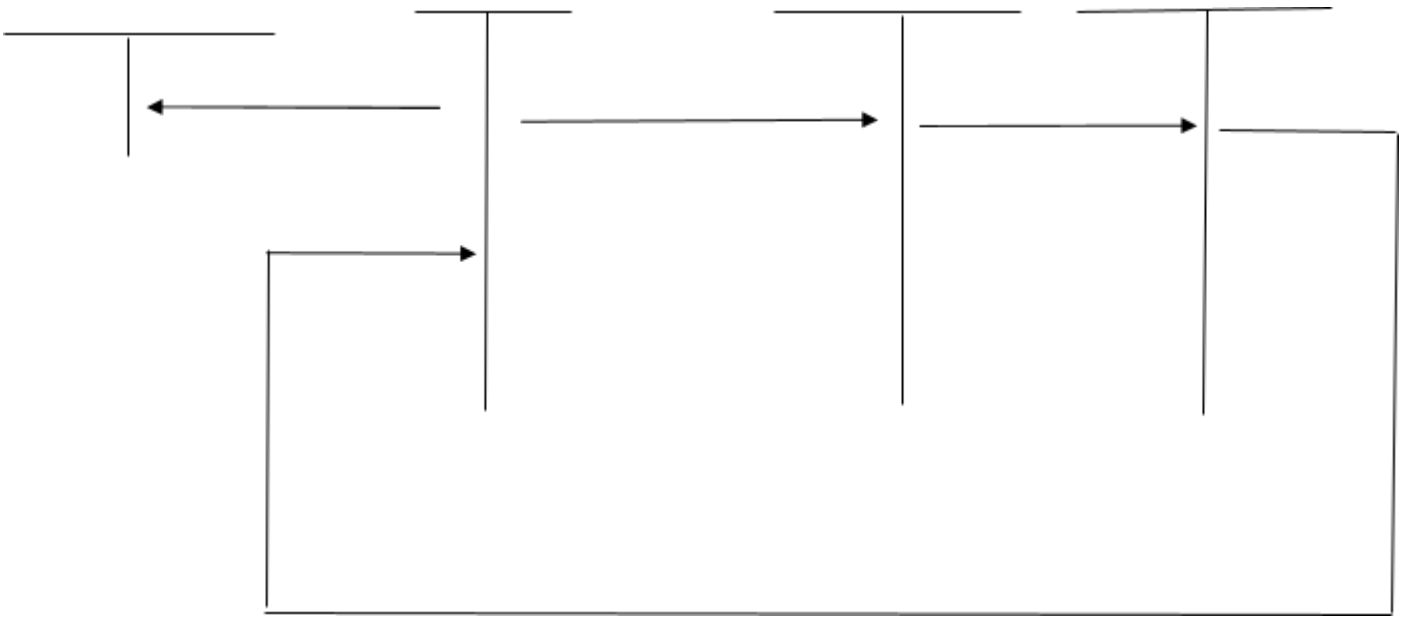
TK 911

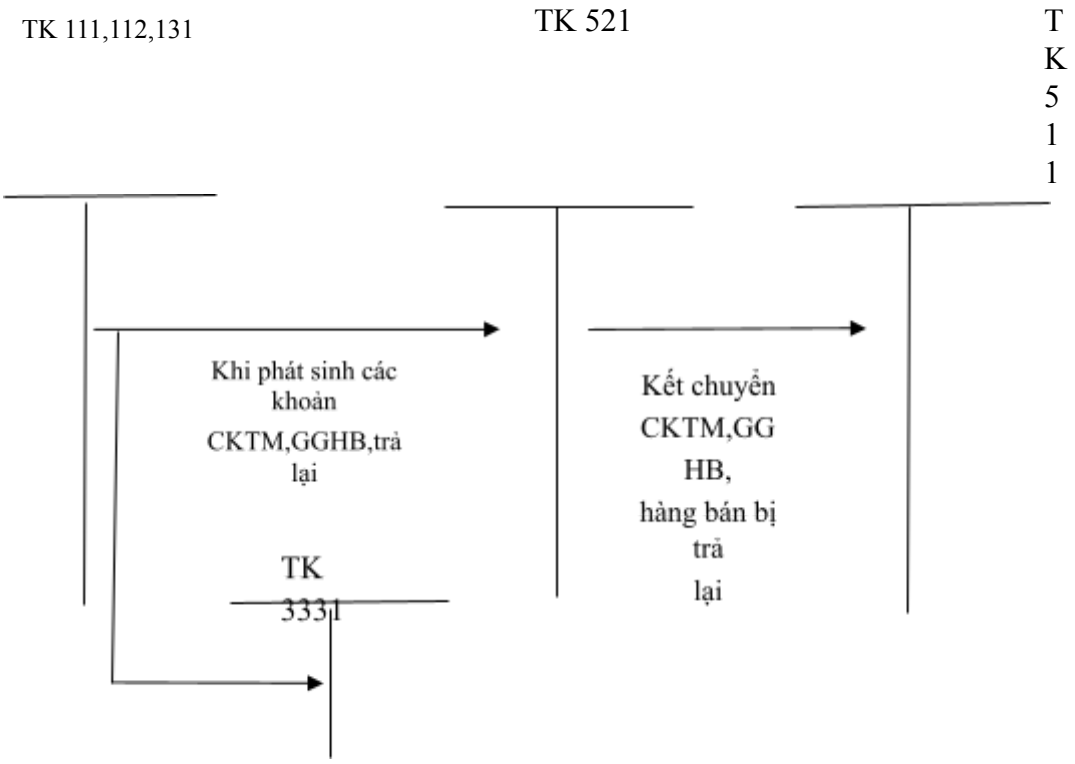
Kết chuyển doanh thu thuần Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ Doanh thu bán hàng bị trả lại, giảm giá, chiết khấ

u ơng
thư mại

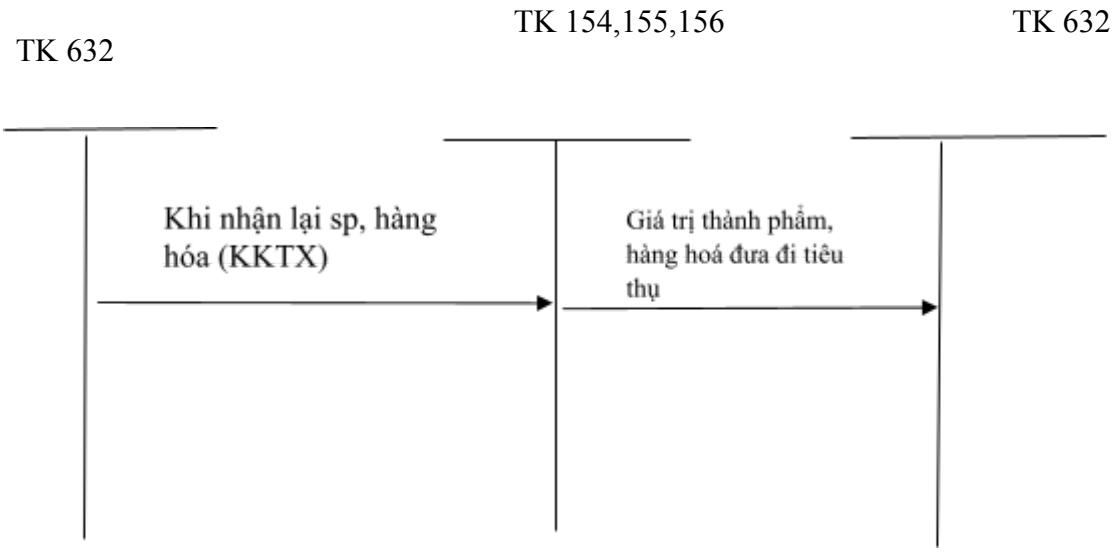
Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại, giảm giá, chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ

Sơ đồ số 2.2 kế toán doanh thu bán hàng không chịu thuế GTGT

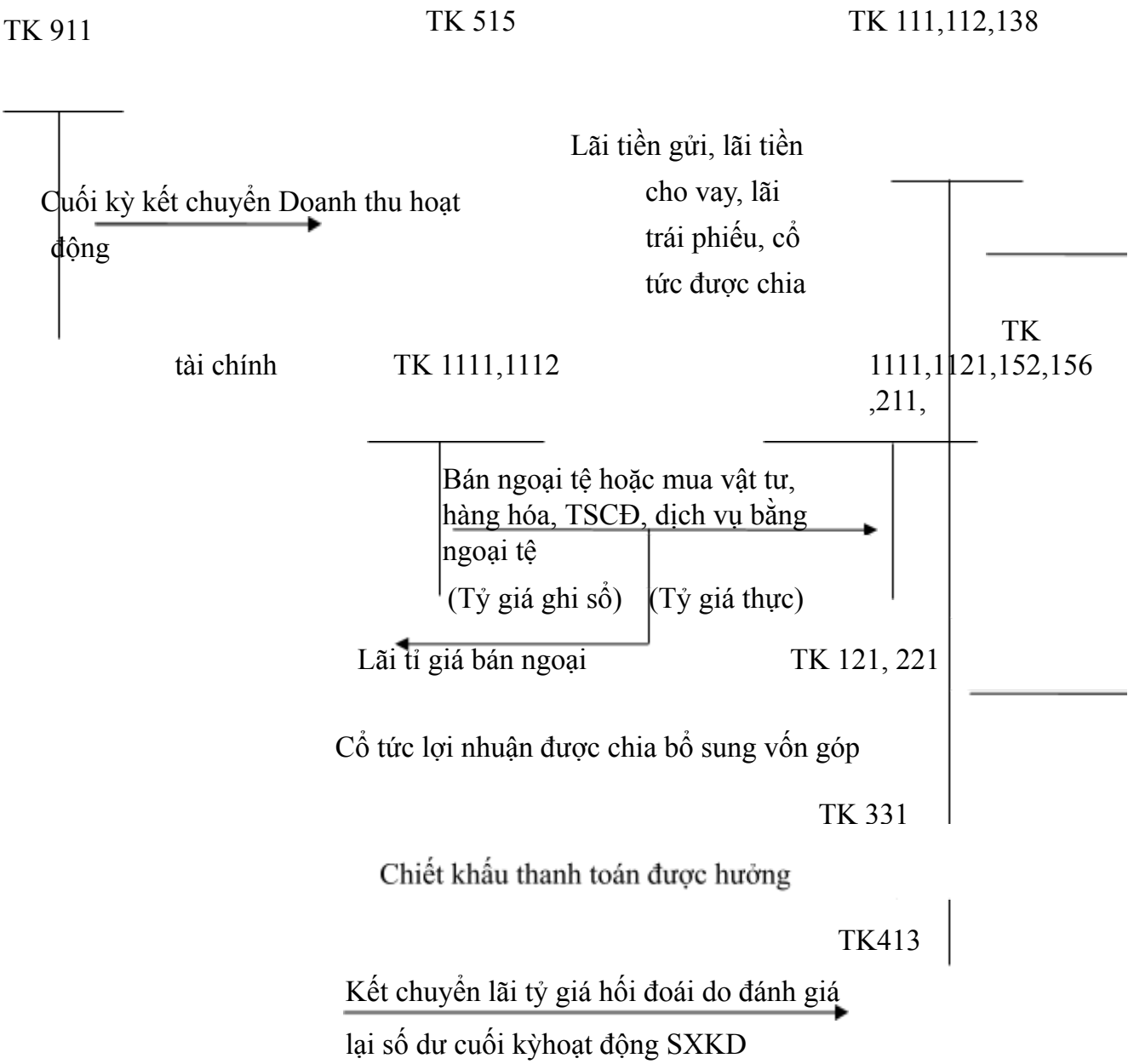




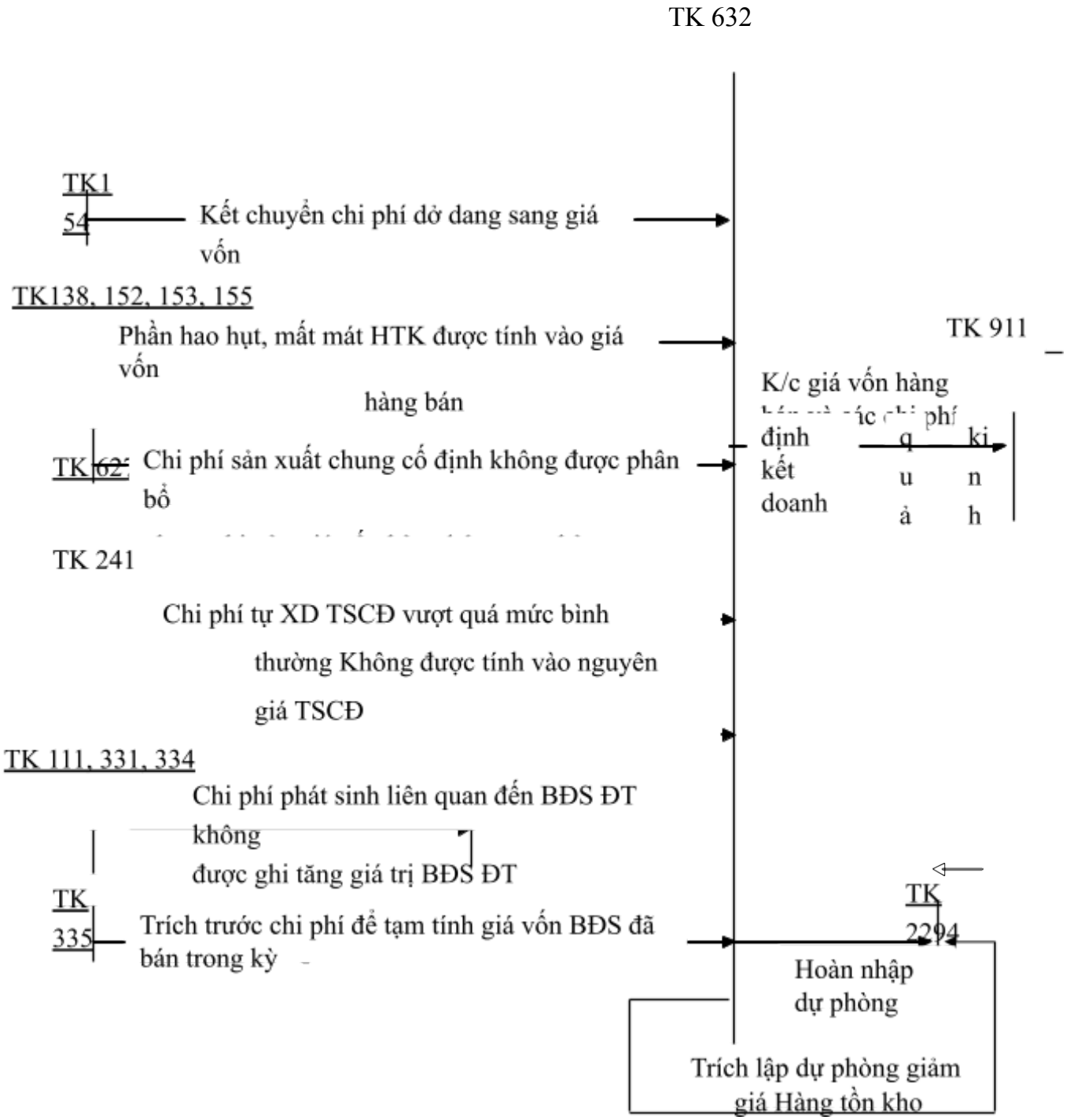
Sơ đồ 2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



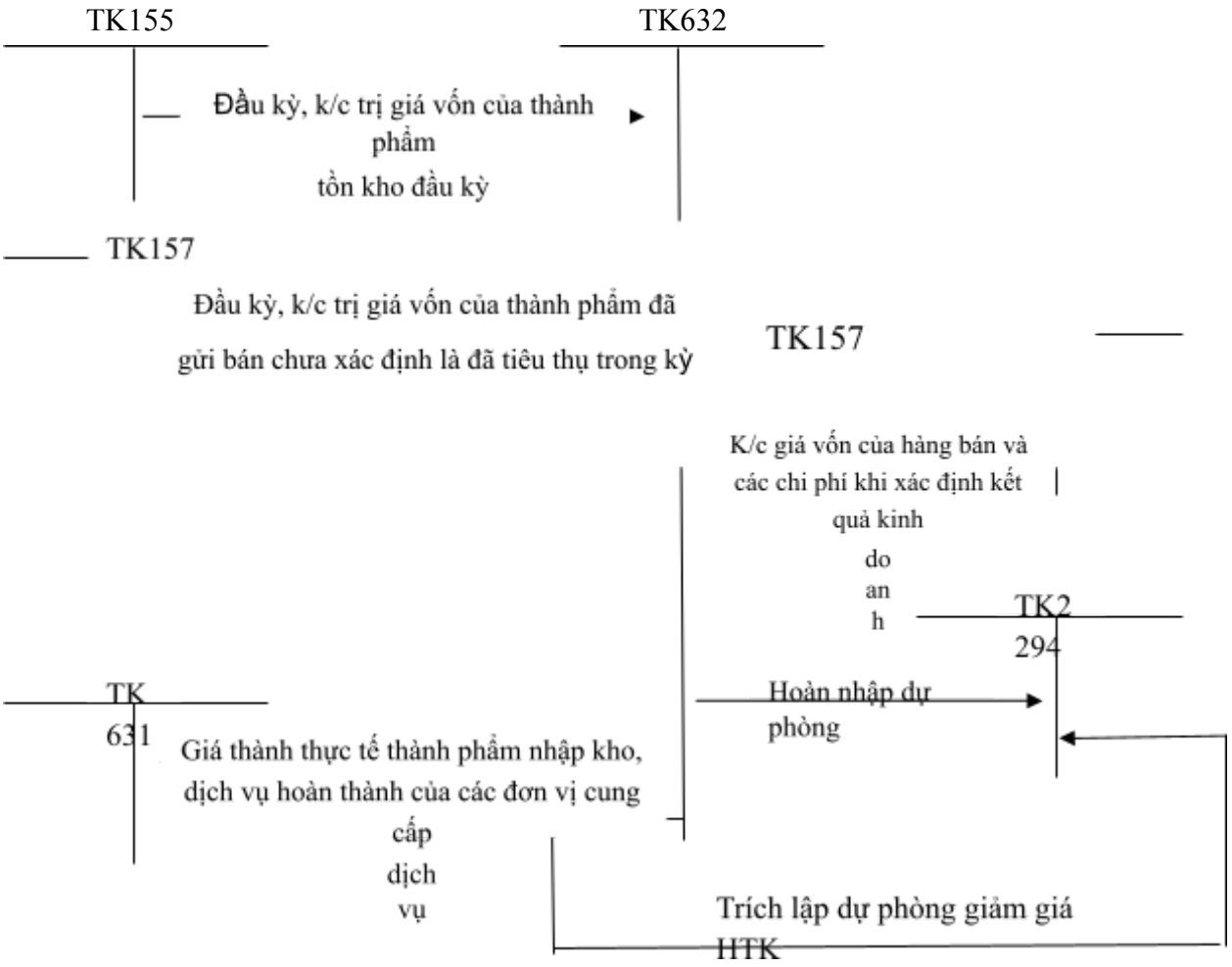
Sơ đồ 2.4 Kế toán nhận lại sản phẩm hàng hóa



Sơ đồ 2.5 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

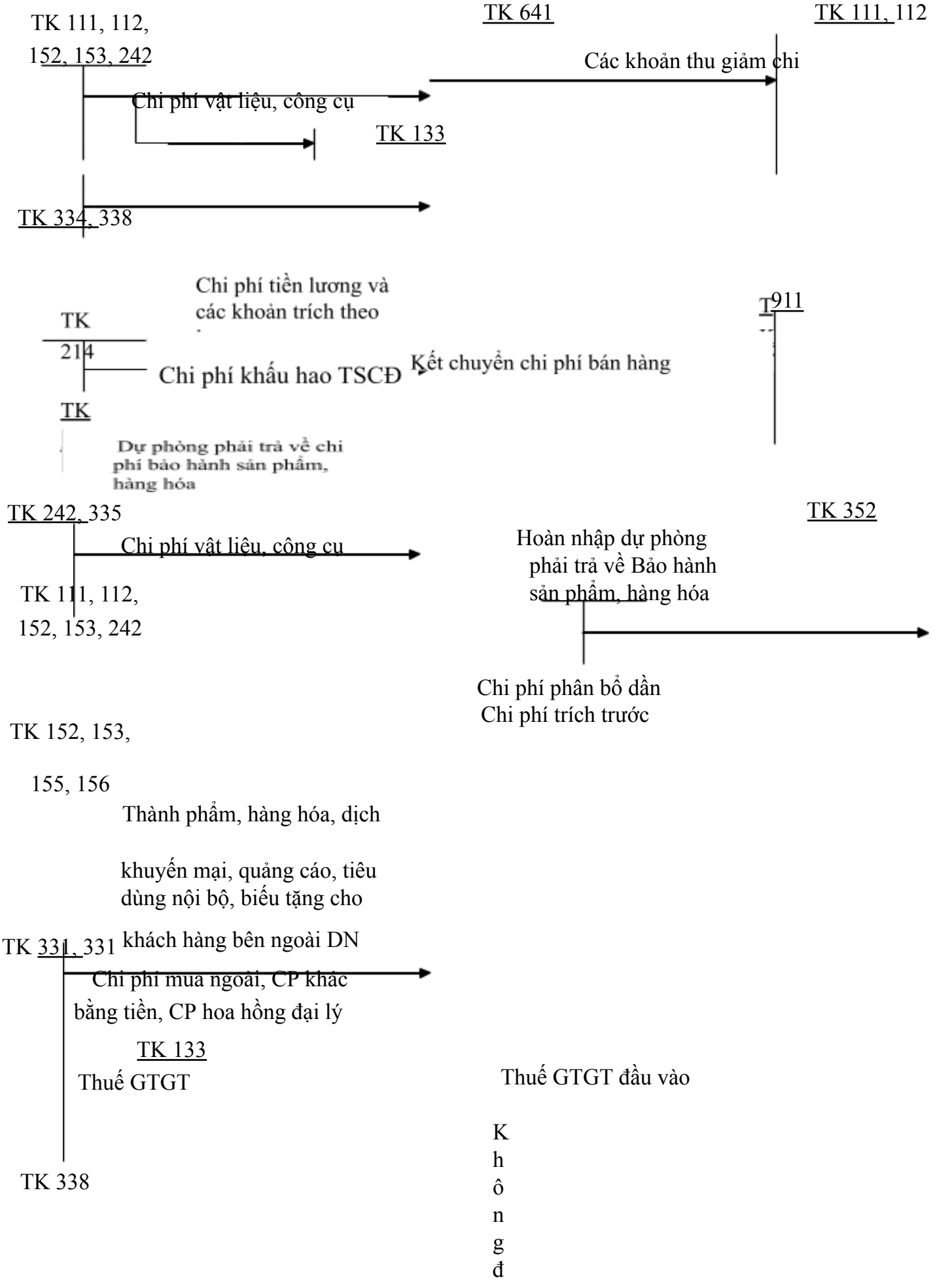


Sơ đồ 2.6. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 2.7. Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ

Phụ lục 2.6 **Sơ đồ 2.8 : Kế toán chi phí bán hàng**

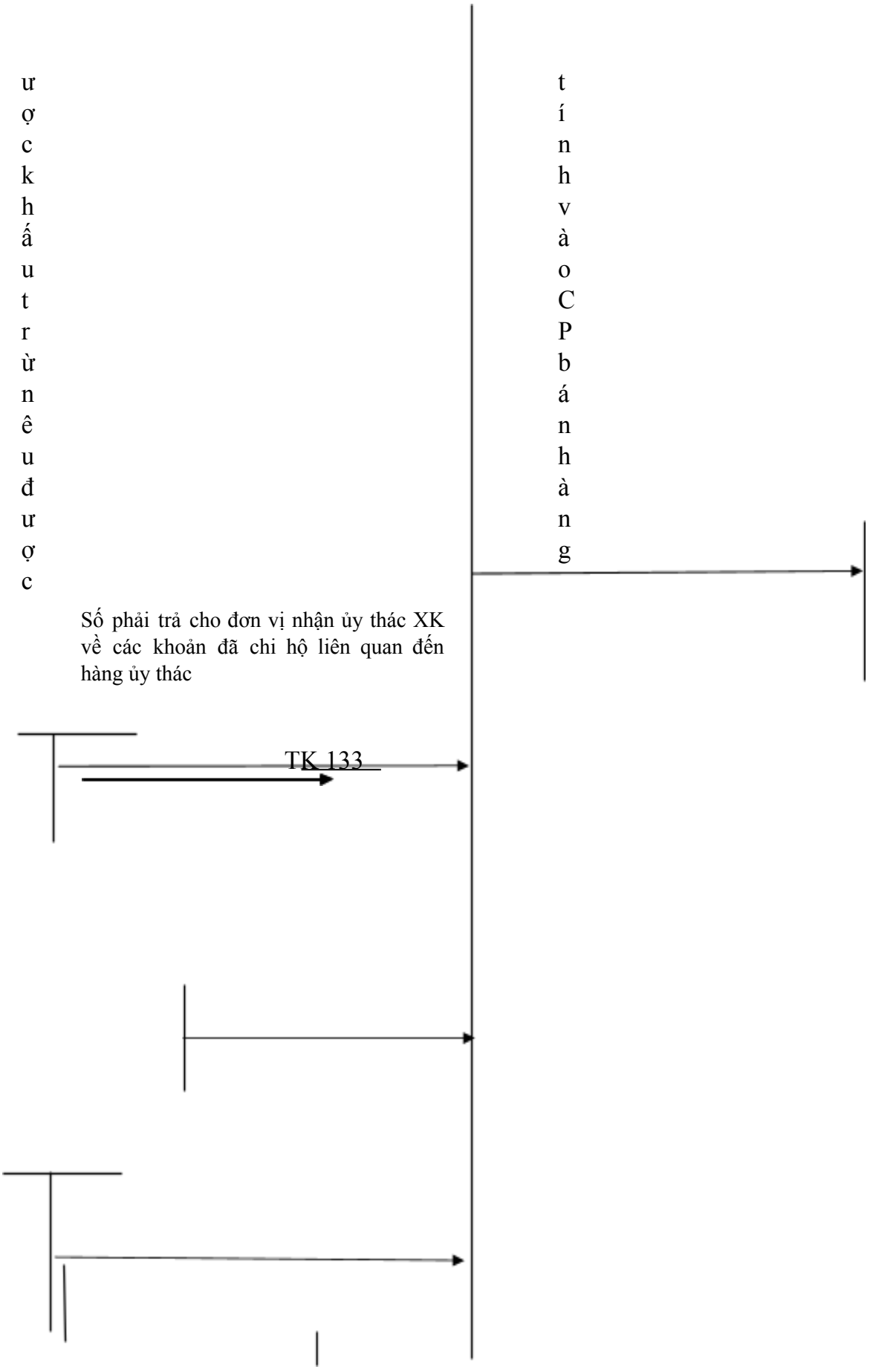


ư
ợ
c
k
h
ấ
u
t
r
ừ
n
ê
u
đ
ư
ợ
c

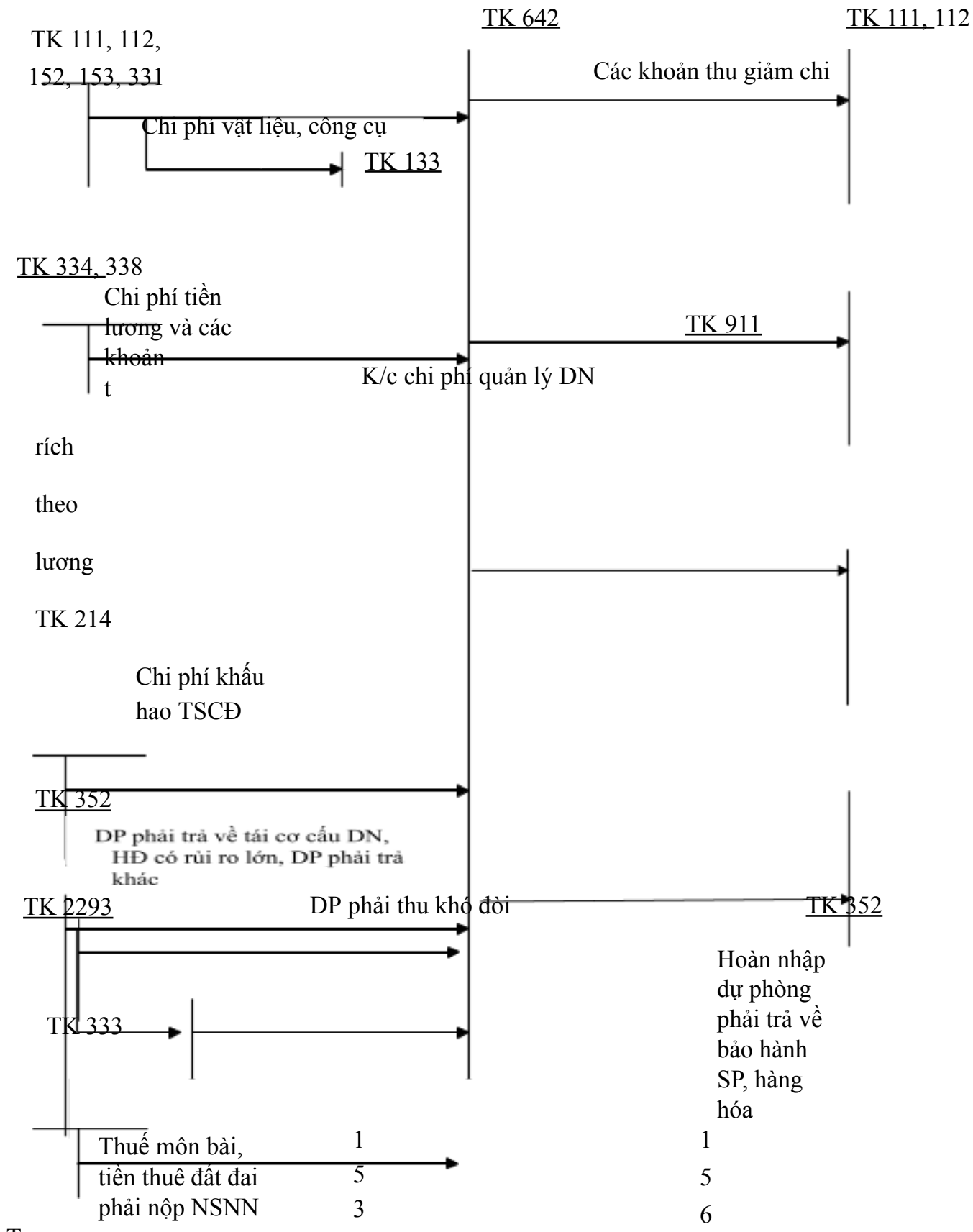
t
í
n
h
v
à
o
C
P
b
á
n
h
à
n
g

Số phải trả cho đơn vị nhận ủy thác XK về các khoản đã chi hộ liên quan đến hàng ủy thác

TK 133



Phụ lục số 2.7


TK 642
TK 111, 112
TK 111, 112
Các khoản thu giảm chi
Chi phí vật liệu, công cụ
TK 133
TK 334, 338
Chi phí tiền lương và các khoản t
rích
theo
lương
TK 911
K/c chi phí quản lý DN
TK 214
Chi phí khấu hao TSCĐ
TK 352
DP phải trả về tái cơ cấu DN, HĐ có rủi ro lớn, DP phải trả khác
TK 2293
DP phải thu khó đòi
TK 352
Hoàn nhập dự phòng phải trả về bảo hành SP, hàng hóa
TK 333
Thuế môn bài, tiền thuê đất đai phải nộp NSNN
TK 152, 153, 156
Thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu dung nội bộ cho mục đích

Phụ lục số 2.7

TK 2293

Hoàn nhập số chênh lệch giữa số dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết lớn hơn số phải trích lập năm nay

QLDN

TK 331, 335

Chi phí dịch vụ mua ngoài, Cp khác bằng tiền, CP hoa hồng đại lý

TK 133

Thuế GTGT

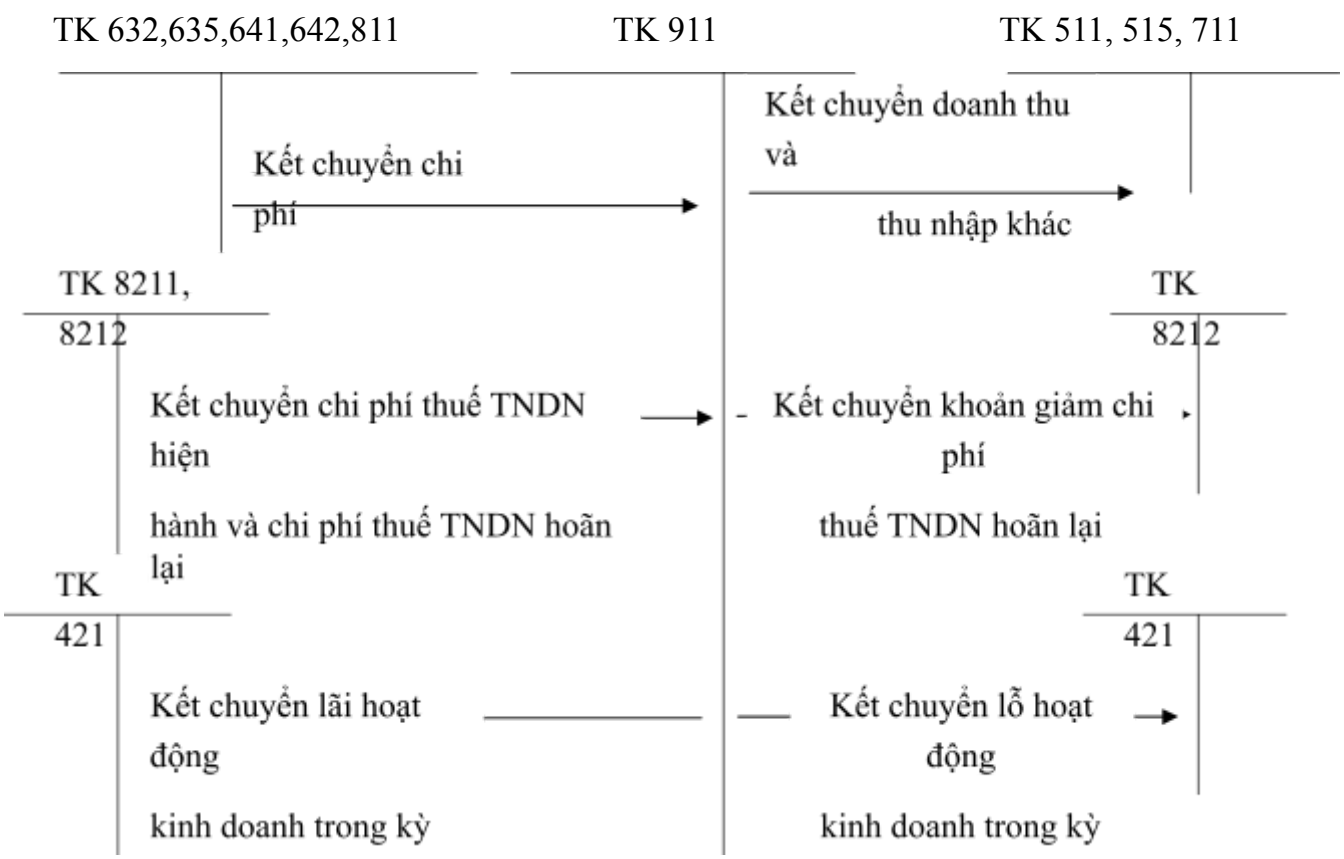
tính vào CP bán hàng

Thuế GTGT được khấu trừ

Phụ lục số 2.7

c r
k ừ
h n
ấ ế
u u
t

Sơ đồ 2.9 : Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



Sơ đồ 2.10: Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Phụ lục
PAGE
1

CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META

Số 56, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

BẢNG KÊ HÀNG HÓA BÁN LẺ

Số: BKHH525

Ngày 1/12/2016

STT	Mặt hàng	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bồn massage chân FB-50	1	2.090.909	2.090.909
2	Bồn massage chân FB-50	1	2.090.909	2.090.909
3	Bộ vá bể bơi, phao bơi Intex 59632	1	15.000	15.000
4	Đai massage vai gáy Cevical massage shawls (328PH-A)	1	2.903.404	2.903.404
5	Chất tẩy rửa dụng cụ nhà bếp Astonish 500g	1	241.617	241.617
6	Chất tẩy rửa căn trà, cà phê Astonish 350g	1	79.008	79.008
7	Nồi cơm điện Sharp dung tích 10 lit KHS-1010V	1	2.263.636	2.263.636
8	Tập viết chữ viết 1	1	45.162	45.162
9	Học chính tả tiếng việt	1	52.163	52.163
10	Xe mô hình moto Benelli Tomado Naked	1	2.090.909	2.090.909
	Tổng			**11.857.732**
	Thuế GTGT			**1.185.773**
	Tổng tiền			**13.043.505**

Phụ lục 3.2: Mẫu hóa đơn giá trị gia tăng

Mẫuso: 01GTKT3/001
Ký hiệu:VT/11P Số:0000111

HÓA ĐƠN

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 1: (Lưu)

Ngày 1 tháng 12

năm 2015

Đơn vị bán hàng : Công ty Cổ phần mạng trực tuyến META

Địa chỉ: Số 56, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: MST: 01 02 19 69 15

Họ và tên người mua hàng:

Đơn vị :

Địa chỉ :

Hình thức thanh toán: TM MST:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=2*1
1	Các hàng hóa theo bảng kê số:BKHH525 ngày 1/12/2016				11.857.732
Cộng tiền hàng:					**11.857.732**
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			**1.185.773**
Tổng cộng tiền thanh toán:					**13.043.505**
Số tiền viết bằng chữ: *Mười ba triệu không tram bốn mươi ba ngàn năm trăm không năm đồng./.*					

Người mua hàng *Người bán hàng* *Thủ trưởng đơn vị*

(kí, họ tên) *(kí, họ tên)* *(kí, họ tên)*

Phụ lục 3.3: Mẫu sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN MẠNG TRỰC TUYẾN META Số 56, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	***Mẫu số S03a-DN*** *(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)*

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân- Hà Nội

Đơn vị tính: VNĐ

	Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
		Số hiệu	Ngày, thá				Nợ	Có
	2	3		5	6	7	8	9
	01/12	0000105		Nồi cơm điện Sharp dung tích 10 lit	X	1561	2.263.636	
	01/12			KHS- 1010V		111		
				Nồi cơm điện Sharp dung tích 10 lit	X	3311		
	01/12	0000105		KHS-				
	01/12							

			1010V				2.263.636
			….				
05/12	0000138	05/12	Xe mô hình moto Benelli Tomado Naked	X	156111	156.429	
05/12	0000139	05/12	Xe mô hình moto Benelli Tomado Naked	X	3311		156.429
05/12	0000140	05/12	Xe mô hình moto Suzuki GSX 1300R	X	156111	156.429	
05/12	0000140	05/12	Xe mô hình moto Suzuki GSX 1300R	X	3311		156.429
05/12	0000141	05/12	Máy làm kem KOMASU KM	X	1311	772.727	
05/12	0000142	05/12	Máy làm kem KOMASU KM	X	511104		772.727
	…	…	…		…	…	…
21/12	006459	21/12	Đèn sưởi nhà tắm Hans 2 bóng có kèm quạt thổi gió nóng H2B - HW	X	1311	900.000	
21/12	006459	21/12	Đèn sưởi nhà tắm Hans 2 bóng có kèm quạt thổi gió nóng H2B - HW	X	511104		900.000
21/12	006459	21/12	Đèn sưởi nhà tắm Hans 2 bóng có kèm quạt thổi gió nóng H2B - HW	X	632104	760.000	

21/12	006459	21/12	Đèn sưởi nhà tắm Hans 2 bóng có kèm quạt thổi gió nóng H2B - HW	X	156111		760.000
21/12	006459	21/12	Đèn sưởi nhà tắm Hans 2 bóng có kèm quạt thổi gió nóng H2B - HW	X	1311	90.000	
21/12	006459	21/12	Thuế giá trị gia tăng	X	333111		90.000
			…				
31/12	008654	31/12	Nồi chiên không khí đa năng	X	156111	1.100.000	3.110.450
31/12	008654	31/12	Nồi chiên không khí đa năng	X	3311	1.100.000	1.100.000
	…	…	…		…	…	…
			Cộng số phát sinh			**23.901.865.753**	**23.901.865.753**
			Số lũy kế chuyển kỳ sau			**23.901.865.753**	**23.901.865.753**

Công ty cổ phần mạng trực tuyến
META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà N i

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 511– Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
1/12/2016	0000105	1/12/2016	Bồn massage chân FB-50	1311		2.090.909		2.090.909
1/12/2016	0000106	1/12/2016	Bồn massage chân FB-50	1311		2.090.909		4.181.818
1/12/2016	0000107	1/12/2016	Bộ vá bể bơi, phao bơi Intex 59632	1311		15.000		4.196.818
1/12/2016	0000108	1/12/2016	Đai massage vai gáy Cevical massage shawls (328PH-A)	1311		2.903.404		7.100.222
1/12/2016	0000109	1/12/2016	Chất tẩy rửa dụng cụ nhà bếp Astonish 500g	1311		241.617		7.341.839
1/12/2016	0000110	1/12/2016	Chất tẩy rửa căn trà, cà phê Astonish 350g	1311		79.008		7.420.847
1/12/2016	0000111	1/12/2016	Nồi cơm điện Sharp dung tích 10 lit KHS-1010V	1311		2.263.636		9.684.483
……..			……..					
			Cộng số phát sinh			**1.359.532.515**		
			Số dư cuối kỳ					

Công ty cổ phần mạng trực tuyến
META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 511– Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số CT	Ngày hạch toán	Loại CT	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	1	2
0000105	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bồn massage chân FB-50	51104	1311		2.090.909
0000106	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bồn massage chân FB-50	51104	1311		2.090.909
0000107	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bộ vá bể bơi, phao bơi Intex 59632	51104	1311		15.000
0000108	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Đai massage vai gáy Cevical massage shawls (328PH-A)	51104	1311		2.903.404
0000109	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Chất tẩy rửa dụng cụ nhà bếp Astonish 500g	51104	1311		241.617
0000110	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Chất tẩy rửa căn trà, cà phê Astonish 350g	51104	1311		79.008
0000111	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Nồi cơm điện Sharp dung tích 10 lit KHS-1010V	51104	1311		2.263.636
0000112	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Tập viết chữ viết 1	51104	1311		45.162
0000113	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Học chính tả tiếng việt	51104	1311		52.163

Công ty cổ phần mạng trực tuyến
META

…….	…….	……..					
			Tổng cộng				**1.359.532.515**

Phụ lục
S_PAGE
e

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 632 – Giá vốn hàng bán

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
1/12/2016	0003210	1/12/2016	Bồn massage chân FB-50	156111	2.090.909		2.090.909	
1/12/2016	0003211	1/12/2016	Bồn massage chân FB-50	156111	2.090.909		4.181.818	
1/12/2016	0003212	1/12/2016	Bộ vá bể bơi, phao bơi Intex 59632	156111	15.000		4.196.818	
1/12/2016	0003213	1/12/2016	Đai massage vai gáy Cevical massage shawls (328PH-A)	156111	2.903.404		7.100.222	
1/12/2016	0003214	1/12/2016	Chất tẩy rửa dụng cụ nhà bếp Astonish 500g	156111	241.617		7.341.839	
1/12/2016	0003215	1/12/2016	Chất tẩy rửa căn trà, cà phê Astonish 350g	156111	79.008		7.420.847	
……..			……..					
			Cộng số phát sinh		**1.359.532.515**			
			Số dư cuối kỳ					

Phụ lục
S_PAGE
e

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 632– Giá vốn hàng bán

Số CT	Ngày hạch toán	Loại CT	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	1	2
0003210	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bồn massage chân FB-50	632104	156111	2.090.909	
0003211	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bồn massage chân FB-50	632104	156111	2.090.909	
0003212	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bộ vá bể bơi, phao bơi Intex 59632	632104	156111	15.000	
0003213	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Đai massage vai gáy Cevical massage shawls (328PH-A)	632104	156111	2.903.404	
0003214	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Chất tẩy rửa dụng cụ nhà bếp Astonish 500g	632104	156111	241.617	
0003215	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Chất tẩy rửa căn trà, cà phê Astonish 350g	632104	156111	79.008	
0003216	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Bồn massage chân FB-50	632104	156111	1.675.919	
0003217	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Tập viết chữ viết 1	632102	15711	45.162	
0003218	1/12/2016	Hóa đơn bán hàng	Học chính tả tiếng việt	632102	15711	52.163	
…….	…….	……..					
			Tổng cộng			**1.359.532.515**	

Phụ lục
S_PAGE
e

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội
Tài khoản: 641– Chi phí bán hàng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
1/12/2016	UNC1411001	1/12/2016	HQV- Phí chuyển tiền thanh toán theo HD 1685,1756.2036.2063,1548,1658,2213,2547 cho công ty TNHH Thương mại dịch vụ Lộc Lê Hải	1121011	25.000		25.000	
2/12/2016	UNC1411002	2/12/2016	HQV- Phí chuyển tiền thanh toán theo HD 1558 cho Công ty TNHH Thương mại XNK Vũ Quang	1121011	25.000		50.000	
2/12/2016	UNC1411003	2/12/2016	HQV- Phí chuyển tiền thanh toán theo HD 2646,2785,2633,2769,2759 cho Công ty CP quốc tế Bách Hợp	1121011	27000		77.000	
3/12/2016	UNC1411004	3/12/2016	HQV- Phí chuyển tiền thanh toán theo HD 2845,2894,2945 cho Công ty CP Kovia Việt Nam	1121011	42.000		119.000	

4/12/2016	PC 1912145	4/12/2016	Tuấn NV thanh toán tiền vận chuyển hàng HN-HCM cho Công ty vận tải thương mại Hòa Xa Hà Nội HĐ 0002563	1311	642.000		761.000	
			…….					
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		662.375		
31/12/016	KC 1412	31/12/016	Kết chuyển chi phí bán hàng	911		852.555		
			……					
			Cộng số phát sinh		**320.153.2259**	**320.153.2259**		
			Số dư cuối kỳ					

Phụ lục 3.9

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội
Tài khoản: 641– Chi phí bán hàng

Số CT	Ngày hạch toán	Loại CT	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	1	2
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí bán hàng	641101	911		176.236.575
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-lương	641101	3341	127.291.575	
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương CN-KD T12/2016-lương	641101	3341	48.945.000	
Cộng TK 641101						**176.236.575**	**176.236.575**
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí bán hàng	641102	911		42.197.000
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-Phụ cấp	641102	3341	37.265.000	
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương CN-KD T12/2016-Phụ cấp	641102	3341	4.932.000	
Cộng TK 641102						**42.197.000**	**42.197.000**
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí bán hàng	641105	911		9.963.000
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-BHXH	641105	3383	9.963.000	
Cộng TK 641105						**9.963.000**	**9.963.000**

KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí bán hàng	641106	911		1.660.500
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-BHYT	641106	3384	1.660.500	
Cộng TK 641106						**1.660.500**	**1.660.500**
		…….					
CTK1412026	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán chi phí quảng cáo google theo hóa đơn số 13668854 của Google asia pacific Pte.lte tháng 11/2016	641615	3311	53.495.322	
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí bán hàng	641615	911		53.495.322
Cộng TK 641106						**53.495.322**	**53.495.322**
Cộng						**320.153.2259**	**320.153.2259**
Số dư cuối kỳ							

Phụ lục 3.10

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 642– Chi phí quản lý doanh nghiệp

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
3/12/2016	XKNB17.12.01	3/12/2016	Kaspersky internet security 2016 – 1 máy/1 năm	156111	245.012		245.012	
3/12/2016	XKNB17.12.02	3/12/2016	Hóa đơn giá trị gia tăng đặt in	153	60.000		305.012	
3/12/2016	XKNB17.12.03	3/12/2016	Hóa đơn giá trị gia tăng đặt in	153	60.000		365.012	
5/12/2016	CTK 1412008	5/12/2016	Hạch toán chi phí làm biển theo HĐ số 00006589 ngày 1/12/2016 của công ty TNHH quảng cáo thương mại và dịch vụ Quang Minh	3311	240.000		605.012	
10/12/2016	PC 1412055	10/12/2016	Lương NN hoàn ứng tiền tiếp khách của công ty theo hóa đơn 0000615 cho công ty TNHH Habit Việt Nam	1411	6.000.000		6.605.012	
10/12/2016	PC 1412055	10/12/2016	Lương NN thanh toán tiền tiếp khách của công ty theo hóa đơn 0000615 cho công ty TNHH Habit Việt Nam	11111	2.171.130		8.776.142	
15/12/2016	PC 1412068	15/12/2016	Lương NN thanh toán tiền nước uống theo hóa đơn 0002561 cho công ty TNHH Minh Quang	11111	1.236.364		10.012.506	
20/12/016	XKNB17.12.03	20/12/016	Hóa đơn giá trị gia tăng đặt in	153	60.000		10.072.506	
22/12/2016	PC1413890	22/12/2016	Ngọc NN thanh toán tiền vé máy baytheo hóa đơn	11111	1.236.364		11.797.961	

			số 000527					
			……..					
31/12/2016	TL1412001	31/12/2016	Hạch toán lương T12/2016 - Lương	3341	131.953.892			21.583.600
31/12/2016	TL1412001	31/12/2016	Hạch toán lương T12/2016 – Phụ cấp	3341	13.150.000			8.388.600
			Cộng số phát sinh		**322.068.130**	**322.068.130**		
			Số dư cuối kỳ					

Phụ lục 3.11

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 642– Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số CT	Ngày hạch toán	Loại CT	Diễn giải	Tài khoản	TK đối ứng	Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	1	2
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642101	911		131.953.892
TL1412001	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-lương	642101	3341	131.953.892	
Cộng TK 642101						**131.953.892**	**131.953.892**
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642102	911		13.150.000
TL1412001	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương KD T12/2016-Phụ cấp	642102	3341	13.150.000	
Cộng TK 642102						**13.150.000**	**13.150.000**
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642105	911		13.145.400
TL141200	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Hạch toán lương VP T12/2016-BHXH	642105	3383	9.963.000	
TL141200	31/12/2016	Chứng từ	Hạch toán	642105	3383	6.282.000	

		nghiệp vụ khác	lương CN-KD T12/2016-BHXH				

Cộng TK 642105						**13.145.400**	**13.145.400**
KC1412	31/12/2016	Kết chuyển lãi lỗ	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642106	911		9.667.071
PB1412	31/12/2016	Hạch toán chi phí phân bổ CCDC	Phân bổ CCDC T12	642106	3384	9.667.071	
Cộng TK 641106						**9.667.071**	**9.667.071**
		…….					
PC141265	24/12/2016	Phiếu chi	Hoa LT thanh toán tiền vé máy bay theo HĐ 00003826 cho công ty CPTM DT toàn cầu	642605	11111	1.725.455	
CTK142021	31/12/2016	Chứng từ nghiệp vụ khác	Kết chuyển chi phí bán hàng	642605	3311	1680.000	
		Kết chuyển lãi lỗ		642605	911		3.405.455
Cộng TK 642650						3.405.455	3.405.455
Cộng						**322.068.130**	**322.068.130**
Số dư cuối kỳ							

Phụ lục 3.12

Công ty cổ phần mạng trực tuyến META
Số 56 Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN

Tháng 12/2016

Chi nhánh: Duy Tân – Hà Nội

Tài khoản: 911– Xác đinh kết quả kinh doanh

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	641101	176.236.575		176.236.575	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	641102	42.197.000		218.433.575	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	641105	9.963.000		228.396.575	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	641106	1.660.500		230.057.075	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí bán hàng	641108	553.500		230.610.575	
			…….					
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642101	131.953.892		362.564.467	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642102	13.150.000		375.714.467	
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642105	13.145.400		388.859.867	

31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642106	9.667.071		398.526.938	
			…….					
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển doanh thu bán đồ chơi	511105			13.231.862	746.278.643
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển doanh thu bán đồ gia dụng	511104			670.250.366	1.416.529.009
31/12/2016	KC1412	31/12/2016	Kết chuyển doanh thu					
			Cộng số phát sinh		**1.070.236.452**	**1.070.236.452**		
			Số dư cuối kỳ					

Phụ lục: 3.13

CÔNGTYCỔPHẦNMẠNGTRỰCTUYẾN META **Mẫusố B 02 – DN**

Số56,PhườngDịchVọngHậu,QuậnCầuGiấy,Hà Nội

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

năm 2016

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Tháng này	Tháng trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	**01**	VI.25	18.998.343.309	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	**02**			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	**10**		18.998.343.309	
4. Giá vốn hàng bán	**11**	VI.27	8.155.154.128	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	**20**		10.843.189.181	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	**21**	VI.26	48.560.000	
7. Chi phí tài chính	**22**	VI.28		
- *Trong đó:* Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí bán hàng	**24**		2.379.546.320	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp 10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	**25**		6.120.307.078	
	30		2.391.895.783	

{30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}				
11. Thu nhập khác	**31**			
12. Chi phí khác	**32**			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	**40**			
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	**50**		2.391.895.783	
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	**51**	VI.30	478.379.157	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	**52**	VI.30		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 – 51 - 52)	**60**		1.913.516.626	
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	**70**			

Lập, ngày 31 tháng 12 năm 2016

Người lập biểu	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên, đóng dấu)