

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG
MẠI

**KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, VÀ KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV
THƯƠNG MẠI HABECO**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI, NĂM 2022

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG
MẠI

**KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, VÀ KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV
THƯƠNG MẠI HABECO**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN

MÃ SỐ:

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

HÀ NỘI, NĂM 2022

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, tôi xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến các thầy cô khoa Sau đại học của trường Đại học Thương Mại Hà Nội đã tận tình truyền đạt cho tôi những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập.

Tiếp đó, tôi xin chân thành cảm ơn tập thể giảng viên khoa Kế toán –Kiểm toán, những người đã giúp chúng tôi trang bị đầy đủ những kiến thức chuyên môn quý báu để hoàn thiện bài nghiên cứu này. Và tôi xin đặc biệt gửi lời cảm ơn tới, người đã trực tiếp hướng dẫn, giảng dạy và tạo điều kiện và cổ vũ tinh thần cho tôi rất nhiều trong suốt thời gian thực hiện đề tài nghiên cứu này. Cuối cùng, tôi xin chân thành gửi lời cảm ơn đến đội ngũ cán bộ nhân viên phòng Kế toán đã nhiệt tình giúp đỡ, tạo môi trường thân thiện, năng động trong quá trình góp ý làm bài cũng như thu thập số liệu.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng để hoàn thành bài luận văn thạc sỹ, tuy nhiên, do kiến thức chuyên môn còn nhiều hạn hẹp, cũng như thời gian nghiên cứu có hạn nên chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Tôi rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ phía quý thầy cô để bài luận văn nghiên cứu được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2022

Học viên



LỜI CAM ĐOAN

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

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

Tác giả

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
LỜI CAM ĐOAN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vi
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Tổng quan nghiên cứu đề tài	2
3. Mục tiêu nghiên cứu đề tài	4
4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu đề tài	4
5. Phương pháp nghiên cứu	5
6. Kết cấu của báo cáo nghiên cứu khoa học	6
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	
7	
1.1. Khái quát chung về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh	7
1.1.1. <i>Chi phí và phân loại chi phí</i>	7
1.1.2. <i>Doanh thu và phân loại doanh thu</i>	10
1.1.3. <i>Kết quả kinh doanh và phân loại kết quả kinh doanh</i>	12
1.1.4. <i>Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán</i>	13
1.2. Một số lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh	15
1.2.1. <i>Sự chi phối của các Chuẩn mực kế toán đến kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp</i>	15
1.2.2. <i>Nội dung kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp</i>	22
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp	27
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	31

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI HABECO

32

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco và các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh. 32

2.1.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 32

2.1.2. Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 44

2.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 47

2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí, kết quả và quản lý chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 47

2.2.2. Tổ chức quản lý doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 64

2.3. Đánh giá thực trạng Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 64

2.3.1. Những kết quả đạt được 64

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại 67

KẾT LUẬN CHƯƠNG II 70

CHƯƠNG III: CÁC ĐỀ XUẤT VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI HABECO

3.1. Định hướng phát triển và yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 71

3.1.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 71

3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 72

3.2. Các đề xuất hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco 74

3.2.1. Đề xuất về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh 74

3.2.3. Các đề xuất khác 90

3.3. Điều kiện thực hiện các đề xuất	93
3.4. Hạn chế của luận văn và hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai	94
3.4.1. Hạn chế của luận văn	94
3.4.2. Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai	95
KẾT LUẬN CHƯƠNG III	96
KẾT LUẬN	97
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Nội dung đầy đủ
1	BCTC	Báo cáo Tài chính
2	BTC	Bộ Tài Chính
3	BH	Bán hàng
4	BH & CCDV	Bán hàng và Cung cấp dịch vụ
5	CCDC	Công cụ dụng cụ
6	CP	Chi phí
7	DN	Doanh nghiệp
8	DT	Doanh thu
9	DTTC	Doanh thu tài chính
10	GTGT	Giá trị gia tăng
11	GVHB	Giá vốn hàng bán
12	KH	Khách hàng
13	KT	Kế toán
14	KTTC	Kế toán tài chính
15	KTQT	Kế toán quản trị
16	HH	Hàng hoá
17	HTK	Hàng tồn kho
18	KQKD	Kết quả kinh doanh
19	MTV	Một thành viên
20	LN	Lợi nhuận
21	SP	Sản phẩm
22	SXKD	Sản xuất kinh doanh
23	TK	Tài khoản
24	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
25	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
26	TT	Thông tư
27	VND	Việt Nam Đồng
28	VAS	Chuẩn mực kế toán Việt Nam
29	QLDN	Quản lý doanh nghiệp



DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng 2. 1. Một số chỉ tiêu kinh tế của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco trong 3 năm 2017-2019	39
Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco	35
Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco	41
Sơ đồ 2. 3. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức trên máy tính	44
Sơ đồ 2. 4. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết doanh thu	52
Sơ đồ 2. 5. Trình tự ghi sổ tổng hợp Khoản giảm trừ doanh thu	54
Sơ đồ 2. 6. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết giá vốn hàng bán	56
Sơ đồ 2. 7. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	58
Biểu 3. 1. Báo cáo tổng hợp bán hàng	75
Biểu 3. 2. Bảng kê chi phí của doanh nghiệp	77
Biểu 3. 3. Báo cáo tình hình công nợ của Công ty TNHH MTV Thương mại Hebeco năm 2019	82
Biểu 3. 4. Bảng kê trích lập dự phòng phải thu khó đòi	83
Biểu 3. 5. Báo cáo tổng hợp các khoản công nợ phải thu dự kiến phải trích lập dự phòng	85
Biểu 3. 6. Sổ chi tiết tài khoản	89



PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, Doanh nghiệp trong nước không chỉ cạnh tranh với nhau mà còn phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nước ngoài. Để có thể tồn tại trên thị trường kinh doanh khốc liệt thì doanh nghiệp cần phải không ngừng nâng cao lợi nhuận để có thể đứng vững trên thị trường đầy cạnh tranh. Do đó, đòi hỏi nhà quản lý doanh nghiệp phải năng động, sáng tạo vận dụng khả năng sẵn có của doanh nghiệp nói chung cũng như khả năng của bản thân nói riêng, để nắm bắt được thị hiếu của người tiêu dùng một cách khoa học trong sự cạnh tranh gay gắt, quyết định sự sống còn của doanh nghiệp.

Để có thể thu được lợi nhuận cao nhất thì doanh nghiệp phải không ngừng tiết kiệm chi phí sản xuất, kinh doanh và nâng cao chất lượng sản phẩm, xác định đúng hướng đầu tư của doanh nghiệp và rất nhiều vấn đề khác. Dù kinh doanh trong bất kỳ lĩnh vực nào thì doanh thu và chi phí luôn được cân, đong, đo, đếm và mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp vẫn là lợi nhuận. Qua đó ta thấy, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh các nhà quản trị DN luôn quan tâm và dần hoàn thiện doanh nghiệp mình.

Về mặt tổ chức công tác kế toán của Công ty TNHH MTV TM Habeco cũng có đặc điểm riêng. Nhưng tất cả có điểm chung là tổ chức sao cho thật gọn nhẹ, đơn giản để việc luân chuyển chứng từ, ghi sổ sách được nhanh chóng, chính xác giúp cấp lãnh đạo doanh nghiệp được cập nhật nắm rõ các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp một cách kịp thời nhanh chóng. Tất cả các công tác hạch toán- kế toán đều đi đến cuối cùng là: cung cấp đánh giá thực trạng tình hình và kết quả kinh doanh, tình hình tài sản, công nợ, nguồn vốn, trong kì hạch toán- kế toán đáp ứng nhu cầu quản lý của chủ doanh nghiệp và cơ quan nhà nước. Từ đó doanh nghiệp biết được các khoản tiền doanh nghiệp đang có tại quỹ và tại ngân hàng để đáp ứng nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp và thực hiện việc mua sắm hoặc chi phí, nó cũng giúp cho doanh nghiệp biết được doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh cũng như phải trả và các khoản thuế mà doanh nghiệp phải nộp cho nhà nước. Nhận thức rõ được tầm quan trọng của vấn đề này công ty đã và đang từng bước hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Tuy nhiên công tác này vẫn chưa thực sự hoàn thiện và còn những hạn chế nhất định như: Công ty chưa tiến hành mã hóa cụ thể chi tiết các tài khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, chưa quan tâm đến công tác lập dự phòng, mẫu sổ kế toán chi tiết để quản

lý doanh thu cho từng loại mặt hàng ngoài ra các chính sách kinh doanh còn nhiều bất cập liên quan đến việc hạch toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Xuất phát từ mặt lý luận và thực tiễn, sau quá trình tìm hiểu tôi đã chọn nghiên cứu đề tài: ***“Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco”*** làm đề tài luận văn thạc sỹ.

2. Tổng quan nghiên cứu đề tài

Ta có thể thấy, những đề tài liên quan đến doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp là không phải là đề tài mới, có thể tìm thấy rất nhiều đề tài nghiên cứu liên quan thông qua các công trình chuyên sâu về phân tích doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp, có thể nói về một số đầu mục như sau:

Về giáo trình, sách báo ở Việt Nam có một số tác giả uy tín trong các nghiên cứu về kế toán có những nghiên cứu về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các trường đại học hàng đầu về kinh tế.

Ngoài ra, qua tìm hiểu cũng có rất nhiều tác giả lựa chọn phân tích doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp làm luận văn thạc sỹ tại các trường đại học, có thể kể đến một số luận văn sau:

Bài báo khoa học ***“Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp”*** của tác giả Hoàng Thị Nguyệt và Hà Thị Thanh Hoa, Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên đăng trên Tạp chí tài chính, 2019. Bài viết đã trình bày các nhân tố ảnh hưởng, chuẩn mực, mô hình, công tác kế toán nói chung và đặc điểm công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh ở các nước trên thế giới nói riêng nhằm rút ra những bài học kinh nghiệm giúp các đối tượng sử dụng thông tin xác định được lợi ích kinh tế của mình để đưa các quyết định phù hợp với từng nhu cầu và mục đích riêng của từng đối tượng. Ngoài ra, bài viết còn nghiên cứu chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế, các công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh thương mại theo kế toán Mỹ, Pháp. Thông qua việc nghiên cứu các chuẩn mực, mô hình kế toán, công tác kế toán nói chung và đặc điểm công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh ở các nước trên thế giới nói riêng sẽ giúp các DN Việt Nam học hỏi, tiếp thu được những bài học quý báu trong công tác tổ chức hệ thống kế toán cho các DN thương mại ở Việt Nam. Tuy nhiên, bài nghiên cứu chỉ nghiên cứu, đánh giá công tác kế toán DT, CP và xác định kết quả kinh doanh trên góc độ kế toán tài chính mà chưa đánh giá được

công tác kế toán chi tiết phục vụ cho nhu cầu quản trị, chưa đưa ra được các phương pháp để hoàn thiện kế toán DT, CP và xác định kết quả kinh doanh.

Luận văn thạc sĩ “*Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại công ty TNHH Minh Hải*” (2016) của tác giả Nguyễn Thị Thu Trang, Đại học Thương Mại. Về lý luận, Luận văn nghiên cứu được những vấn đề cơ sở lý luận về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh dưới cả góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Về thực tiễn, Luận văn đã nghiên cứu thực tiễn tổ chức kế toán CP, DT, KQKD trong các DNSX vật liệu xây dựng. Tác giả đã cho rằng công tác tổ chức công tác kế toán kế toán CP, DT, KQKD cũng là một trong các yếu tố đảm bảo sự thành công cho các quyết định kinh doanh của DN. Trên cơ sở nghiên cứu thực tiễn, tác giả cũng đã đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán CP, DT, KQKD cho các DNSX vật liệu xây dựng. Với nội dung này, luận án đã nghiên cứu trên một phạm vi rất rộng, luận án mới chỉ dừng lại nghiên cứu chung các vấn đề liên quan đến tổ chức kế toán CP, DT, KQKD của các DN trong ngành vật liệu xây dựng, một số vấn đề mới chỉ được tác giả đề cập đến chưa có những nghiên cứu cụ thể và áp dụng tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

Luận văn thạc sĩ “*Kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty vận tải giao nhận Thái Bình Dương*” (2019) của tác giả Trịnh Linh Giang, Trường đại học Kinh tế quốc dân. Luận án đã nghiên cứu về tổ chức kế toán CP, DT, KQKD của ngành dịch vụ vận tải, trên cơ sở những nghiên cứu của mình tác giả đã phản ánh được bức tranh toàn cảnh về thực trạng tổ chức công tác kế toán CP, DT, KQKD của ngành dịch vụ vận tải. Luận án cũng đã đưa ra một số những giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán CP, DT, KQKD ngành dịch vụ vận tải. Do nghiên cứu trên một phạm vi rộng, vì vậy luận án mới chỉ thực hiện nghiên cứu chung các vấn đề liên quan đến tổ chức kế toán CP, DT, KQKD của các DN, Cty hoạt động trong lĩnh vực vận tải. Đây là một trong những nghiên cứu rất thiết thực cho ngành dịch vụ vận tải chứ tác giả chưa đề cập đến thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các lĩnh vực kinh doanh khác đặc biệt là tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

Có thể thấy các công trình nghiên cứu đã công bố, đã có nhiều nghiên cứu về công tác kế toán CP, kế toán DT, kế toán KQKD của DN dưới góc độ kế toán tài chính hay kế toán quản trị. Tuy nhiên, nếu xét theo lĩnh vực hoạt động thì các nghiên cứu này chủ yếu mới được thực hiện nghiên cứu ở các lĩnh vực dịch vụ (vận



tải, du lịch), một số công trình được thực hiện nghiên cứu ở lĩnh vực SX (vật liệu xây dựng, thức ăn). Nếu xét theo lĩnh vực chuyên môn thì các nghiên cứu này chủ yếu nghiên cứu về tổ chức công tác kế toán. Bên cạnh đó, cũng có các công trình nghiên cứu về các DN thương mại, tuy nhiên, các nghiên cứu này mới chỉ được thực hiện trên lĩnh vực hoạt động khác của DN (không phải hoạt động về KTTC).

Nhìn chung những đề tài nghiên cứu trên đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản của kế toán DT, CP, KQKD và đưa những phương án để hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Nhưng việc nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco thì vẫn chưa có tác giả nào thực hiện. Vì vậy, trong luận văn này tôi đi vào nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Từ đó đưa ra những kiến nghị mang tính ứng dụng, góp phần vào việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco nói riêng và các doanh nghiệp thương mại nói chung.

3. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Thứ nhất, nghiên cứu và hệ thống hóa những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại;
- Thứ hai, trên cơ sở đó nghiên cứu, tìm hiểu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco. Vận dụng lý luận và thực tiễn đánh giá ưu điểm, nhược điểm trong kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.
- Thứ ba, từ đó đưa ra một số ý kiến, giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu đề tài

- *Đối tượng nghiên cứu:* Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.
- *Phạm vi nghiên cứu:*
 - + *Về không gian:* Số liệu sử dụng trong đề tài được thu thập tại phòng Kế toán – Tài chính của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.



+ *Về thời gian nghiên cứu:* Đề tài nghiên cứu khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp qua 3 năm 2017 – 2019, trong đó đi sâu nghiên cứu phân hành kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong năm 2019.

+ *Về nội dung nghiên cứu:* Chủ yếu đi sâu nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco trên góc độ kế toán tài chính.

5. Phương pháp nghiên cứu

* *Phương pháp thu thập thông tin*

- *Đối với dữ liệu sơ cấp:* Để thu thập thông tin phục vụ cho nghiên cứu luận văn, tác giả đã trao đổi, phỏng vấn trực tiếp với kế toán của công ty TNHH MTV Thương mại Habeco về các vấn đề xoay quanh nội dung nghiên cứu của đề tài đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

+ Đối tượng phỏng vấn là kế toán trưởng và nhân viên kế toán trong công ty.

+ Thời gian, địa điểm phỏng vấn được ấn định trước. Việc phỏng vấn được tiến hành theo phương thức gặp mặt và phỏng vấn trực tiếp tại phòng kế toán công ty và các phòng ban, kho bãi.

+ Nội dung phỏng vấn là những vấn đề cơ bản như bộ máy kế toán của doanh nghiệp, đội ngũ nhân viên kế toán, thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các câu hỏi được đặt ra bao hàm các nội dung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, những thuận lợi và khó khăn mà bộ máy kế toán gặp phải trong quá trình hạch toán ... làm cơ sở tìm ra các biện pháp khắc phục khó khăn đó.

- *Đối với dữ liệu thứ cấp:* Tác giả thu thập thông tin thông qua các cổng thông tin có sẵn: Niên giám thống kê, trang Google, Các chứng từ sổ sách (*Từ phụ lục 2.1 đến phụ lục 2.25*) và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (*Phụ lục 2.26*) của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh. Ngoài ra tác giả còn thực hiện khai thác thông tin từ nhiều nguồn khác nhau bao gồm: Tổng cục Thống kê điều tra và phát hành, một số trang Web của các tổ chức hành nghề kế toán - kiểm toán ở Việt Nam.

Luận văn cũng tham khảo kết quả điều tra, phân tích về công tác DT, CP, KQKD ở một số luận văn thạc sỹ ở các doanh nghiệp thương mại để tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học cho việc vận dụng vào công tác kế toán DT, CP, KQKD trong công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.



* *Phương pháp phân tích số liệu:*

+ Sử dụng phương pháp thu thập và so sánh cho mục tiêu đánh giá thực trạng về công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

+ Sử dụng phương pháp phân tích cho mục tiêu Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện về công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

6. Kết cấu của báo cáo nghiên cứu khoa học

Nội dung của đề tài ngoài phần mở đầu đặt vấn đề và kết luận thì phần nội dung và kết quả nghiên cứu gồm có 3 chương:

Chương 1. Cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Chương 2. Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

Chương 3. Một số nhận xét đánh giá và đề xuất hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.



CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát chung về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

1.1.1. Chi phí và phân loại chi phí

a. Khái niệm

Theo định nghĩa của *huấn mực kế toán quốc tế IAS 1* thì “Chi phí là khoản làm giảm lợi ích kinh tế dưới dạng luồng chi hoặc giảm giá trị tài sản, hoặc phát sinh nợ dẫn tới giảm vốn chủ sở hữu (không phải các khoản giảm do phân chia cho các chủ sở hữu)”. {1}

huấn mực kế toán số 01 (VAS 01) đã định nghĩa: “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”. {2}

Còn theo *Thông t 200/2014/TT- T ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính về Hướng dẫn chế độ kế toán N* thì “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”. {3}

Chi phí luôn là đối tượng đặc biệt quan tâm trong công tác quản lý, điều hành của doanh nghiệp. Chi phí bao gồm các chi phí sản xuất kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và các chi phí khác.

b. Phân loại

Có rất nhiều loại chi phí trong DN, tùy vào yêu cầu của công tác quản lý hạch toán mà lựa chọn tiêu thức phân loại nào phù hợp. Các loại chi phí được phân loại như sau:

*** Phân loại chi phí sản xuất theo yếu tố:** Phân loại này có ý nghĩa lớn trong quá trình quản lý chi phí, nó cho biết kết cấu, tỉ trọng của từng yếu tố chi phí giúp cho việc xây dựng và phân tích định mức vốn lưu động cũng như việc lập, kiểm tra và phân tích dự toán chi phí, gồm:

- *Yếu tố nguyên liệu, v t liệu:* Bao gồm toàn bộ giá trị nguyên, vật liệu chính, vật liệu phụ, phụ tùng thay thế, CCDC... sử dụng vào sản xuất kinh doanh (loại trừ giá trị dùng không hết nhập lại kho và phế liệu thu hồi cùng với nhiên liệu, động lực).



- *Yếu tố nhiên liệu, động lực sử dụng vào quá trình sản xuất- kinh doanh trong kỳ* (trừ số dùng không hết nhập lại kho và phế liệu thu hồi).
 - *Yếu tố tiền lương và các khoản phụ cấp lương*: Phản ánh tổng số tiền lương và các khoản phụ cấp mang tính chất lương phải trả cho công nhân viên.
 - *Yếu tố BHXH, KP Đ, BHYT* trích theo tỷ lệ quy định trên tổng số tiền lương và các khoản phụ cấp phải trả công nhân viên chức.
 - *Yếu tố khấu hao tài sản cố định*: Phản ánh tổng số khấu hao phải trích trong kỳ cho tất cả tài sản cố định sử dụng cho sản xuất kinh doanh.
 - *Yếu tố chi phí dịch vụ mua ngoài*: Phản ánh toàn bộ chi phí dịch vụ mua ngoài dùng vào sản xuất kinh doanh.
 - *Yếu tố chi phí khác bằng tiền*: Phản ánh toàn bộ chi phí khác bằng tiền chưa phản ánh vào các yếu tố trên dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ.
- * Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động:** giúp những nhà quản lý có biện pháp sử dụng chi phí một cách hợp lý, tiết kiệm, đem lại hiệu quả kinh tế cao, gồm:
- *Chi phí giá vốn hàng bán*: Gồm giá mua hàng hóa và những chi phí liên quan đến quá trình thu mua hàng hóa (chi phí vận chuyển, bốc dỡ bảo quản hàng hóa,..), các khoản hao hụt ngoài định mức phát sinh trong quá trình thu mua hàng hóa,....
 - *Chi phí bán hàng*: Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ bao gồm những chi phí về chào hàng, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm; chi phí phải trả cho nhân viên bán hàng; các chi phí liên quan đến việc bảo quản, đóng gói, vận chuyển; chi phí khuyến mãi; chi phí khấu hao các tài sản cố định có liên quan,...
 - *Chi phí quản lý doanh nghiệp*: Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp như chi phí nhân viên bộ phận quản lý DN (lương, phụ cấp, các khoản BHXH, BHYT...); chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất; các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi; các dịch vụ mua ngoài (như điện, nước, điện thoại, fax, internet, bảo hiểm tài sản, chi phí phòng cháy chữa cháy...) và các dịch vụ bằng tiền khác (như công tác phí, tiếp khách, hội nghị...).
 - *Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp*: Thuế thu nhập doanh nghiệp là một loại thuế trực thu, thu trên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phát sinh

trong năm làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện tại.

* ***Phân loại chi phí theo phương pháp tập hợp chi phí và đối tượng chịu***

CP: Cách phân loại này có ý nghĩa đối với việc xác định phương pháp kế toán tập hợp và phân bổ chi phí sản xuất cho các đối tượng một cách đúng đắn và hợp lý, gồm:

- ***hi phí trực tiếp:*** Là những CP trực tiếp liên quan đến đối tượng kế toán tập hợp CP như từng loại sản phẩm, công việc, đơn đặt hàng, hoạt động,... chúng ta có thể quy nạp trực tiếp cho từng đối tượng phải chịu CP trong DN.

- ***hi phí gián tiếp:*** là những CP chung phát sinh liên quan đến nhiều đối tượng chịu CP khác nhau. Do liên quan đến nhiều đối tượng chịu CP khác nhau nên nguyên nhân gây ra CP gián tiếp thường phải được tập hợp sau đó lựa chọn tiêu thức phù hợp để phân bổ CP gián tiếp cho từng đối tượng chịu CP.

* ***Phân loại chi phí theo mối quan hệ giữa chi phí với qui mô sản xuất***

kinh doanh: doanh nghiệp thấy được xu hướng biến đổi của từng loại chi phí theo qui mô kinh doanh, từ đó doanh nghiệp có thể xác định được sản lượng hoà vốn cũng như qui mô kinh doanh hợp lý để đạt hiệu quả cao nhất, gồm:

- ***hi phí khả biến (biến phí):*** là các chi phí có sự thay đổi tỉ lệ với các mức độ hoạt động, biến phí chỉ phát sinh khi có các hoạt động xảy ra. Thuộc loại chi phí này có: CP nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung,...

- ***hi phí bất biến (định phí):*** là những chi phí không có sự thay đổi theo các mức độ hoạt động thay đổi trong phạm vi phù hợp. Chi phí bất biến trong các DN thường bao gồm: CP khấu hao TSCĐ theo phương pháp tuyến tính, chi phí công cụ dụng cụ...

- ***hi phí hỗn hợp:*** là những chi phí mà cấu thành nên nó bao gồm cả yếu tố biến phí và định phí. Ở một mức độ hoạt động cụ thể nào đó, chi phí hỗn hợp mang đặc điểm của định phí, quá mức hoạt động căn bản lại thể hiện đặc điểm của biến phí.

* ***Phân loại chi phí theo khía cạnh quản lý chi phí:*** giúp hoạch định được dự toán chi phí đúng đắn, hạn chế bị động về việc huy động các nguồn lực để đảm bảo cho các khoản chi phí. Đồng thời, 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, gồm:



- *hi phí kiểm soát đ ợc*: Là chi phí mà nhà quản trị ở một cấp quản lý nào đó xác định được lượng phát sinh ra nó, có thẩm quyền quyết định và tác động đến mức độ phát sinh chi phí đó, cấp quản lý đó kiểm soát được những chi phí này.

- *hi phí không kiểm soát đ ợc*: Là chi phí mà nhà quản trị ở một cấp quản lý nào đó không thể dự đoán chính xác sự phát sinh của nó và không có thẩm quyền quyết định cũng như tác động đến mức độ phát sinh đối với khoản chi phí đó.

* ***Phân loại chi phí theo mối quan hệ với kỳ SXKD***: Cách phân loại này tạo điều kiện cho việc xác định giá thành công xưởng cũng như KQKD được chính xác, gồm:

- *hi phí sản phẩm*: là những CP gắn liền với giá mua, bao gồm CPNCTT, CPNVLT, CPSXC

- *hi phí thời kỳ*: Là những CP phục vụ cho SXKD, không t ập nên giá trị hàng tồn kho (sản phẩm, hàng hoá) mà ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận trong kỳ mà chúng phát sinh, gồm: chi phí BH và chi phí QLDN.

1.1.2. Doanh thu và phân loại doanh thu

a. Khái niệm

Ủy ban chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) đã định nghĩa : “Doanh thu là các yếu tố làm tăng lợi ích kinh tế trong niên độ kế toán dưới hình thức tăng tài sản hay giảm công nợ kết quả là làm tăng vốn chủ sở hữu mà không phải do việc đóng góp vốn của các cổ đông”. {1}

Định nghĩa về doanh thu theo *huấn mực kế toán quốc tế số 18 (IAS 18)* là: “Doanh thu là dòng tiền đầu vào mà doanh nghiệp thu được trong quá trình hoạt động (dòng tiền dẫn đến sự gia tăng vốn chủ sở hữu hoặc ảnh hưởng đến sự đóng góp của vốn chủ sở hữu). {2}

Còn *huấn mực kế toán Việt Nam số 01 (VAS 01)* thì định nghĩa doanh thu như sau: “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, không bao gồm khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu”. {3}

Theo *huấn mực kế toán số 14 “oanh thu và thu nh p khác” ban hành và công bố theo Quyết định số 149 /2001/TT – BTC ngày 31/12/2001 của ộ tr ởng*

ộ Tài hình định nghĩa: “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong thời 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”. {4}

Theo *TT 200/2014/TT- T ngày 22 tháng 12 năm 2014 của T về H ởng*

dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp thì DT được định nghĩa “Doanh thu được hiểu là lợi ích kinh tế thu được làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp ngoại trừ phần đóng góp thêm của các cổ đông, doanh thu không bao gồm các khoản thu hộ bên thứ ba”. {5}

Như vậy, ta có doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng dịch vụ trên thị trường sau khi đã trừ các khoản chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và các hoạt động tài chính, hoạt động khác của doanh nghiệp. Doanh thu được ghi nhận tại thời điểm giao dịch phát sinh, khi chắc chắn thu được lợi ích kinh tế, được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản được quyền nhận, không phân biệt đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

b. Phân loại

* ***Phân loại doanh thu theo mối quan hệ với hệ thống tổ chức kinh doanh***, cách phân loại này sẽ giúp xác định được chính xác kết quả HĐKD của DN,...từ đó ra những quyết định chính xác trong việc lựa chọn các phương án kinh doanh, gồm:

+ *Doanh thu bán hàng nội bộ*: là DT của khối lượng bán hàng trong nội bộ hệ thống tổ chức của DN như tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong TCT...

+ *Doanh thu bán hàng ra ngoài*: là toàn bộ DT của khối lượng sản phẩm, hàng hóa DN đã bán ra cho khách hàng ngoài phạm vi DN.

* ***Phân loại doanh thu theo khu vực địa lý***: giúp nhà quản trị xác định được mức độ hoạt động theo khu vực địa lý, là căn cứ để đánh giá mức sinh lợi cũng như rủi ro trong kinh doanh của từng khu vực, trên cơ sở đó các nhà quản trị có những giải pháp và những phương án kinh doanh hợp lý. Được chia làm 2 loại:

+ *T nội địa*: là các khoản thu được từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong nước.

+ *T quốc tế*: là các khoản thu từ BH & CCDV phát sinh tại nước ngoài.

* ***Phân loại doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh***: giúp cho DN xác định DT của từng loại hình hoạt động của DN, trên cơ sở đó xác định tỷ trọng DT của từng loại hoạt động, đây là hoạt động mũi nhọn, từ đó có phương án kinh doanh hợp lý. Theo tiêu thức này doanh thu của DN được phân loại như sau:

+ *Doanh thu bán hàng hóa*: Là toàn bộ doanh thu của khối lượng hàng hóa đã bán được trong kỳ.

+ *Doanh thu bán thành phẩm*: Là DT của toàn bộ khối lượng sản phẩm, thành phẩm đã bán trong kỳ, hay đã được xác định tiêu thụ trong kỳ.

+ *Doanh thu cung cấp dịch vụ*: Là toàn bộ DT của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và đã được khách hàng thanh toán hoặc chấp



nhận thanh toán.

+ *oanh thu trợ cấp, trợ giá*: Là toàn bộ các khoản DT từ trợ cấp, trợ giá của nhà nước khi DN thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của nhà nước.

+ *oanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư*: là toàn bộ các khoản DT cho thuê bất động sản đầu tư và DT bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

Trên thực tế, có rất nhiều các cách phân loại doanh thu, tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của mình mà các doanh nghiệp lựa chọn phương thức phân loại doanh thu sao cho phù hợp với thực tế của đơn vị.

1.1.3. Kết quả kinh doanh và phân loại kết quả kinh doanh

a. Khái niệm

Theo chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 08– “Lãi lỗ thuần trong kỳ, các lỗi cơ bản và thay đổi chính sách kế toán”, kết quả hoạt động thông thường là kết quả những DN được tiến hành với tư cách là một phần hoạt động kinh doanh của mình và cả những hoạt động liên quan mà DN tham gia.

Theo Thông t 200/2014/TT- T ngày 22 tháng 12 năm 2014 của T về H ớng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp thì doanh thu được định nghĩa: “Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư tài chính và hoạt động khác trong một thời kỳ nhất định. Biểu hiện của kết quả kinh doanh là số lãi (hoặc số lỗ)”.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định theo từng kỳ kế toán (tháng, quý, năm), là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí của các hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ kế toán đó. Nếu doanh thu lớn hơn chi phí thì doanh nghiệp có lãi, nếu doanh thu nhỏ hơn chi phí thì doanh nghiệp bị lỗ.

b. Phân loại

- Phân theo thông tin trình bày trên BCTC, bao gồm:

+ *Kết quả hoạt động SXK* là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và CCDV (doanh thu thuần) với giá vốn hàng đã bán (của sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ, bất động sản đầu tư...), chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ *Kết quả hoạt động tài chính* là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí tài chính.

+ *Kết quả khác* là những hoạt động không thường xuyên, là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác, các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập DN.



- Phân loại theo mối quan hệ với thuế TNDN:

+ *Kết quả trước thuế TNDN* là chỉ tiêu đo lường độ hiệu quả tài chính của doanh nghiệp, là phần kết quả mà doanh nghiệp thu về sau khi đã trừ đi số tiền bỏ ra kinh doanh nhưng chưa trừ thuế thu nhập và lãi.

+ *Kết quả sau thuế TNDN* là phần kết quả cuối cùng thu được khi chúng ta lấy phần doanh thu của doanh nghiệp trừ đi những chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động và tiền thuế thu nhập doanh nghiệp.

c. Phương pháp chung xác định kết quả hoạt động kinh doanh của các DN :

Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với GVHB, doanh thu HĐTC với Chi phí HĐTC, Chi phí bán hàng và Chi phí quản lý DN.

Sau một kì kế toán, doanh nghiệp cần xác định kết quả của hoạt động kinh doanh trong kì với yêu cầu chính xác và kịp thời.

- *Kết quả sau thuế*: Là phần lợi nhuận còn lại sau khi trừ thuế TNDN hay nói cách khác đây chính là kết quả kinh doanh cuối cùng của DN. Nếu lợi nhuận kế toán sau thuế < 0 (DN bị lỗ), nếu lợi nhuận sau thuế > 0 (DN kinh doanh có lãi)

- ***KQKD sau thuế TNDN = KQKD trước thuế TNDN - Chi phí thuế TNDN***

- KQKD trước thuế TNDN = Kết quả hoạt động kinh doanh trước thuế TNDN + Kết quả khác

Trong đó:

- Kết quả hoạt động kinh doanh trước thuế TNDN = Doanh thu thuần về BH & CCDV + Doanh thu hoạt động tài chính - CP hoạt động tài chính - Giá vốn hàng bán - CP bán hàng - CP quản lý doanh nghiệp

Trong đó:

+ DT thuần về BH & CCDV = DT BH & CCDV - Các khoản giảm trừ DT

+ *Giá vốn hàng bán* = Trị giá gốc hàng đã bán - Các chi phí được tính vào giá vốn hàng bán

+ Các chi phí được tính vào giá vốn hàng bán = Thiệt hại về HTK xử lý vào giá vốn hàng bán - Chi phí sản xuất phát sinh trên mức bình thường + Dự phòng giảm giá HTK + Chi phí kinh doanh bất động sản

- *Thuế TN N phải nộp* = (LN kế toán trước thuế + Điều chỉnh tăng thu nhập chịu thuế - Điều chỉnh giảm thu nhập chịu thuế) x Thuế suất thuế TNDN hiện hành.

1.1.4. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán

a. Yêu cầu quản lý



Để giảm thiểu rủi ro tài chính cho DN, các nhà quản lý yêu cầu kế toán phải lựa chọn các phương pháp kế toán phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán, đồng thời phải phù hợp với đặc điểm kinh doanh của DN. Vậy nên, công tác kế toán CP, DT, KQKD phải đáp ứng yêu cầu sau:

- Phải xác định kịp thời, đúng đắn, chính xác, đầy đủ các khoản CP, DT, KQKD nhằm cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Việc xác định đúng đắn, kịp thời, chính xác các khoản CP, DT, KQKD sẽ quyết định định sự sống còn của DN.

- Phải quản lý CP, DT, KQKD theo từng hoạt động, từng bộ phận của doanh nghiệp. Việc theo dõi chính xác CP, DT, KQKD theo từng hoạt động, từng bộ phận kinh doanh sẽ xác định được những HĐKD đem lại hiệu quả thấp cũng như những HĐKD đem lại lợi nhuận cao. Từ đó có những phương án thúc đẩy những HĐKD đem lại hiệu quả kinh doanh cao, khắc phục hoặc thay đổi phương án kinh doanh đem lại hiệu quả thấp.

- Cung cấp thông tin CP, DT, KQKD phục vụ cho việc kiểm tra, giám sát CP, DT, KQKD của DN trên cơ sở đó các nhà quản trị ra quyết định phù hợp với tình hình SXKD của đơn vị.

- Tổ chức phân tích thông tin phục vụ cho yêu cầu lập kế hoạch CP, DT, KQKD và phục vụ cho việc ra quyết định của các nhà quản trị DN. Việc lập kế hoạch nhằm xây dựng mục tiêu đạt được trong tương lai và phương án để thực hiện kế hoạch.

b. Nhiệm vụ kế toán

- Phản ánh, ghi chép đầy đủ, kịp thời các chi phí phát sinh, các khoản doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu để cuối kỳ tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

- Theo dõi thường xuyên, liên tục tình hình biến động tăng, giảm các khoản thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.

- Theo dõi chi tiết, riêng biệt theo từng loại doanh thu nhằm phản ánh kịp thời, chi tiết và đầy đủ kết quả kinh doanh làm căn cứ cho việc lập báo cáo tài chính.

- Theo dõi chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu, các khoản phải thu, chi phí của từng hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu khách hàng.

- Xác định chính xác kết quả hoạt động kinh doanh, theo dõi tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước.



- Cung cấp các thông tin kế toán chính xác, kịp thời phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh doanh liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.2. Một số lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

1.2.1. Sự chi phối của các Chuẩn mực kế toán đến kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

* *Sự chi phối doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các chuẩn mực kế toán Việt Nam*

a. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01(VAS 01) – Chuẩn mực chung

Chuẩn mực này quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và yêu cầu kế toán cơ bản, các yếu tố và ghi nhận các yếu tố của báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Thông qua VAS 01, kế toán sẽ có cái nhìn tổng quan về doanh thu, chi phí hai yếu tố tạo nên kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Nguyên tắc cơ sở dồn tích:*

Nguyên tắc cơ sở dồn tích quy định mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của doanh nghiệp liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu, hoặc thực tế chi tiền hoặc tương đương tiền.

Như vậy khi ghi nhận doanh thu, chi phí để xác định kết quả kinh doanh của một kỳ kế toán không dựa vào dòng tiền tương ứng thu vào hay chi ra mà dựa vào thời điểm phát sinh giao dịch.

- *Nguyên tắc nhất quán:*

Các chính sách và phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng thống nhất 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.

Những thông tin, số liệu kế toán về kết quả kinh doanh là cơ sở quan trọng để các đối tượng sử dụng thông tin nhận thức đúng về tình hình tài chính làm cơ sở để ra các quyết định kinh doanh. Do đó những thông tin này phải mang tính ổn định và có thể so sánh được giữa các kỳ kế toán với nhau. Nguyên tắc nhất quán sẽ đảm bảo cho thông tin kế toán có được tính chất trên.

- *Nguyên tắc phù hợp:*

Nguyên tắc phù hợp quy định 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.

Quy định hạch toán phù hợp giữa doanh thu và chi phí nhằm xác định và đánh giá đúng kết quả hoạt động kinh doanh của từng kỳ kế toán, giúp cho các nhà quản trị có những quyết định kinh doanh đúng đắn và có hiệu quả.

- *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:

- + Phải lập các khoản dự phòng nhưng không lập quá lớn;
- + Không đánh giá cao hơn giá trị của các tài sản và các khoản thu nhập ;
- + Không đánh giá thấp hơn giá trị của các khoản nợ phải trả và chi phí;
- + 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.

b. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 (VAS 14) – Doanh thu và thu nhập khác

Một trong những nội dung quan trọng của Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 liên quan tới kế toán doanh thu là đưa ra quy định về xác định doanh thu và thời điểm ghi nhận doanh thu:

b) Về việc xác định và điều kiện ghi nhận doanh thu:

** Nguyên tắc xác định doanh thu*

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được bằng tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

** Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng:* ghi nhận khi thỏa mãn tất cả năm (5) điều kiện sau:

- 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;
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- DN đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;



- Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

* *Điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ:* được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy và được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán;
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

* *Điều kiện ghi nhận doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia:* được ghi nhận khi thỏa mãn cả hai (2) điều kiện sau:

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

Doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận dựa trên cơ sở:

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ;
- Tiền bản quyền được ghi nhận trên cơ sở dồn tích phù hợp với hợp đồng;
- Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi cổ đông được quyền nhận cổ tức hoặc các bên tham gia góp vốn được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

* *Điều kiện ghi nhận Thu nhập khác:* bao gồm các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên, ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu gồm:

- Thu về thanh lý TSCĐ, nhượng bán TSCĐ;
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng;
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường;
- Thu được các khoản nợ phải thu đã xóa sổ tính vào chi phí kỳ trước;
- Khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập;
- Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại;
- Các khoản thu khác.

- Theo Chuẩn mực kế toán số 14, thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng:

+ Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.



+ Nếu DN chỉ còn phải chịu một phần nhỏ rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa thì việc bán hàng được xác định và doanh thu được ghi nhận.

+ Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đảm bảo là DN nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Trường hợp lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng còn phụ thuộc yếu tố không chắc chắn thì chỉ ghi nhận doanh thu khi yếu tố không chắc chắn này đã xử lý xong. Nếu doanh thu đã được ghi nhận trong trường hợp chưa thu được tiền thì khi xác định khoản tiền nợ phải thu này là không thu được thì phải hạch toán vào Chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ mà không được ghi giảm doanh thu.

Việc xác định đúng doanh thu và thời điểm ghi nhận doanh thu có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định yếu tố đúng thời kỳ của doanh thu và là cơ sở để xác định

c. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 02 (VAS 02) – Hàng tồn kho

* *Qui định về tính giá gốc hàng xuất bán:* Chuẩn mực này quy định, trình bày phương pháp tính giá gốc hàng tồn kho như sau:

+ Phương pháp tính theo giá đích danh được áp dụng đối với doanh nghiệp có ít loại mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được.

+ Theo phương pháp bình quân gia quyền, giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

+ Phương pháp nhập trước, xuất trước áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

* *Qui định về dự phòng HTK:* Chuẩn mực này quy định, trình bày về lập dự phòng giảm giá HTK tính vào chi phí như sau:

+ Khi bán hàng tồn kho, giá gốc của hàng tồn kho đã bán được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ phù hợp với doanh thu liên quan đến chúng được ghi nhận. Tất cả các khoản chênh lệch giữa khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối niên độ kế toán năm nay lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối niên độ kế toán năm trước, các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho, sau khi trừ (-) phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra, và chi phí



sản xuất chung không phân bổ, được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ. Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập ở cuối niên độ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối niên độ kế toán năm trước, thì số chênh lệch lớn hơn phải được hoàn nhập ghi giảm chi phí sản xuất, kinh doanh.

+ Chi phí về hàng tồn kho trên báo cáo kết quả sản xuất, kinh doanh được trình bày, phân loại theo chức năng. Theo đó, hàng tồn kho được trình bày trong khoản mục “Giá vốn hàng bán” trong báo cáo kết quả kinh doanh, gồm giá gốc của hàng tồn kho đã bán, khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, các khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ (-) phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.

d. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 10 (VAS 10) - Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái

Chuẩn mực quy định về ghi nhận CLTG phát sinh trong kì và cuối kì như sau: Chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh khi thanh toán các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ hoặc trong việc báo cáo các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của một doanh nghiệp theo các tỷ giá hối đoái khác với tỷ giá hối đoái đã được ghi nhận ban đầu, hoặc đã được báo cáo trong báo cáo tài chính trước, được xử lý như sau:

+ Trong giai đoạn đầu tư xây dựng để hình thành tài sản cố định của doanh nghiệp mới thành lập, chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh khi thanh toán các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ để thực hiện đầu tư xây dựng và chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm tài chính được phản ánh lũy kế, riêng biệt trên Bảng Cân đối kế toán.

+ Trong giai đoạn sản xuất, kinh doanh, kể cả việc đầu tư xây dựng để hình thành tài sản cố định của doanh nghiệp đang hoạt động, chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh khi thanh toán các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ và đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm tài chính sẽ được ghi nhận là thu nhập, hoặc chi phí trong năm tài chính.

+ Đối với doanh nghiệp sử dụng công cụ tài chính để dự phòng rủi ro hối đoái thì các khoản vay, nợ phải trả có gốc ngoại tệ được hạch toán theo tỷ giá thực tế tại thời điểm phát sinh. Doanh nghiệp không được đánh giá lại các khoản vay, nợ phải trả có gốc ngoại tệ đã sử dụng công cụ tài chính để dự phòng rủi ro hối đoái.

- Chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh được ghi nhận khi có sự thay đổi tỷ giá hối đoái giữa ngày giao dịch và ngày thanh toán của mọi khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ. Khi giao dịch phát sinh và được thanh toán trong cùng kỳ kế toán, các



khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái được hạch toán trong kỳ đó. Nếu giao dịch được thanh toán ở các kỳ kế toán sau, chênh lệch tỷ giá hối đoái được tính theo sự thay đổi của tỷ giá hối đoái trong từng kỳ cho đến kỳ giao dịch đó được thanh toán.

- Doanh nghiệp không được chia lợi nhuận hoặc trả cổ tức trên lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại vào cuối năm.

e. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 16 (VAS 16) – Chi phí đi vay

Chuẩn mực này quy định, trình bày về chi phí đi vay không được vốn hóa và tính vào chi phí kinh doanh như sau:

- Chi phí đi vay không được vốn hoá bao gồm:

+ Lãi tiền vay ngắn hạn, lãi tiền vay dài hạn, kể cả lãi tiền vay trên các khoản thấu chi;

+ Phân bổ các khoản chi phí phụ phát sinh liên quan tới quá trình làm thủ tục vay;

+ Chi phí tài chính của tài sản thuê tài chính.

- Ghi nhận chi phí đi vay không được vốn hoá

+ Chi phí đi vay phải ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ khi phát sinh, trừ khi được vốn hoá theo quy định.

+ Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó (được vốn hoá) khi có đủ các điều kiện quy định trong chuẩn mực này.

+ Các chi phí đi vay không được vốn hoá khi doanh nghiệp không chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó và chi phí đi vay không thể xác định được một cách đáng tin cậy.

f. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 17 (VAS 17)- Thuế thu nhập doanh nghiệp

Chuẩn mực VAS 17 quy định và hướng dẫn các nguyên tắc, phương pháp kế toán thuế thu nhập doanh nghiệp.

** Qui định về xác định và ghi nhận chi phí thuế TN N hiện hành và hoãn lại*

- Xác định chi phí thuế hiện hành và hoãn lại:

+ Thuế thu nhập hiện hành phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng giá trị dự kiến phải nộp cho (hoặc thu hồi từ) cơ quan thuế, sử dụng các mức thuế suất (và các luật thuế) có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

+ Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả cần được xác định theo thuế suất dự tính sẽ áp dụng cho năm tài sản được thu hồi hay nợ phải



trả được thanh toán, dựa trên các mức thuế suất (và các luật thuế) có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

- Ghi nhận thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại:

+ Thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận là thu nhập hay chi phí để tính lãi, lỗ của kỳ phát sinh, ngoại trừ trường hợp thuế thu nhập phát sinh từ một giao dịch hoặc sự kiện được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu trong cùng kỳ hay một kỳ khác.

+ Thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại phải được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu nếu khoản thuế đó có liên quan đến các khoản mục được ghi thẳng vào vốn chủ sở hữu trong cùng kỳ hay kỳ khác.

* *Chi phí thuế:* Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (hoặc thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp) được xác định bằng lợi nhuận/lỗ kế toán (loại trừ Chênh lệch vĩnh viễn) nhân (x) với thuế suất. Thông thường, theo Luật thuế của Việt Nam: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (hoặc thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp) = Lợi nhuận/Lỗ kế toán (loại trừ Chênh lệch vĩnh viễn) X 20%.

- *Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành* là số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp (hoặc thu hồi được) tính trên thu nhập chịu thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của năm hiện hành.

- *Chi phí Thuế thu nhập hoãn lại:* Là thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp/thu trong tương lai tính trên các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế thu nhập doanh nghiệp trong năm hiện hành. Chi phí thuế thu nhập hoãn lại được tính bằng Tài sản thuế thu nhập hoãn lại bù trừ với Công nợ thuế thu nhập hoãn lại phải trả.

- *Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (hoặc thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp):* Là tổng chi phí thuế thu nhập hiện hành và chi phí thuế thu nhập hoãn lại (hoặc thu nhập thuế thu nhập hiện hành và thu nhập thuế thu nhập hoãn lại) khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của một kỳ.

Tại Thông tư 20/2006/TT-BTC ngày 20/03/2006, Bộ Tài chính đã ban hành tài khoản 243 và tài khoản 347 để hạch toán Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và Thuế thu nhập hoãn lại phải trả tương ứng. Trong Thông tư này, Bộ Tài chính cũng đồng thời bổ sung thêm tài khoản 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, với 02 tài khoản cấp hai:

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

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



g. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 18 (VAS 18) – Các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng

Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 18 (VAS18) ban hành và công bố theo quyết định số 100/TT-BTC ngày 28/12/2005 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính. Mục đích của VAS 18 đã quy định và hướng dẫn các nguyên tắc, phương pháp kế toán các khoản dự phòng, tài sản và nợ tiềm tàng, gồm: nguyên tắc ghi nhận; xác định giá trị; các khoản bồi hoàn; thay đổi các khoản dự phòng; sử dụng các khoản dự phòng; áp dụng nguyên tắc ghi nhận và xác định giá trị các khoản dự phòng làm cơ sở lập và trình bày báo cáo tài chính.

* Qui định về xác định và ghi nhận các khoản dự phòng:

- Xác định các khoản dự phòng:

+ Giá trị ghi nhận một khoản dự phòng phải là giá trị được ước tính hợp lý nhất về khoản tiền sẽ phải chi để thanh toán nghĩa vụ nợ hiện tại tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

+ Khi các khoản dự phòng được đánh giá là có liên quan đến nhiều khoản mục, thì nghĩa vụ nợ sẽ được tính theo tất cả các kết quả có thể thu được với các xác suất có thể xảy ra.

+ Khi đánh giá từng nghĩa vụ một cách riêng rẽ, mỗi kết quả có nhiều khả năng xảy ra nhất sẽ là giá trị nợ phải trả ước tính hợp lý nhất. Tuy nhiên, thậm chí trong trường hợp như thế, doanh nghiệp cũng cần phải xét đến các kết quả khác nữa.

+ Khoản dự phòng phải được ghi nhận trước thuế, vì các ảnh hưởng về thuế của khoản dự phòng và những thay đổi trong các kết quả đó đã được quy định trong Chuẩn mực kế toán số 17 “Thuế thu nhập doanh nghiệp”.

- Ghi nhận các khoản dự phòng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

a) Doanh nghiệp có nghĩa vụ nợ hiện tại (nghĩa vụ pháp lý hoặc nghĩa vụ liên đới) do kết quả từ một sự kiện đã xảy ra;

b) Sự giảm sút về những lợi ích kinh tế có thể xảy ra dẫn đến việc yêu cầu phải thanh toán nghĩa vụ nợ;

c) Đưa ra được một ước tính đáng tin cậy về giá trị của nghĩa vụ nợ đó.

1.2.2. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.2.2.1. Về hạch toán ban đầu:



Tổ chức hạch toán ban đầu là việc thiết lập các quy định về lập chứng từ, xử lý kiểm tra chứng từ, phân loại và tổng hợp chứng từ.

Để tổ chức hạch toán ban đầu các nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phát sinh kế toán cần cung cấp các thông tin sau:

- *Với kế toán doanh thu:* Kế toán doanh thu cần thu thập thông tin về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ kế toán liên quan đến hoạt động giao dịch bán hàng, hoạt động tài chính, các khoản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, Vi phạm hợp đồng, đánh giá lại các tài sản tài chính theo giá trị hợp lý, chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ,. Từ đó, kế toán xác định và ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đủ điều kiện để áp dụng các điều kiện ghi nhận doanh thu phù hợp với quy định. Vì vậy, tùy thuộc vào các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về doanh thu doanh thu, kế toán lập các chứng từ phù hợp với từng loại doanh thu của doanh nghiệp như: Đơn đặt hàng; Hợp đồng kinh tế; Phiếu xuất kho; Hóa đơn bán hàng hay hóa đơn giá trị gia tăng; Bảng thanh toán hàng đại lý ký gửi, Phiếu thu, Giấy báo có của ngân hàng, Bảng kê chênh lệch tỷ giá hối đoái, Biên Bnr thanh lý, nhượng bán TSCĐ, Biên bản vi phạm hợp đồng,...

- *Với kế toán chi phí:* Kế toán chi phí cần thu thập thông tin về các loại chi phí phát sinh bên trong và bên ngoài doanh nghiệp chủ yếu là giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác như các khoản chi phí phát sinh theo yếu tố tiền lương, nguyên vật liệu, chi phí mua ngoài, chi phí văn phòng phẩm, khấu hao TSCĐ, chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ... của từng bộ phận trong doanh nghiệp. Tùy thuộc vào từng nghiệp vụ phát sinh về chi phí trong doanh nghiệp để lập các chứng từ ghi nhận chi phí trong doanh nghiệp bao gồm: Hóa đơn GTGT, Biên bản bàn giao hàng hóa; Hợp đồng kinh tế, Phiếu chi; Giấy báo Nợ, Bảng kê chênh lệch tỷ giá hối đoái, Bảng tính lương và các khoản trích theo lương, Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ, Tờ khai tạm tính thuế TNDN; Tờ khai quyết toán thuế TNDN,...

+ 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 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.

- *Với kế toán kết quả kinh doanh:* Kế toán cần cung cấp những thông tin về kết quả doanh thu và kết quả chi phí kinh doanh của doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh cuối kỳ kế toán. Chứng từ sử dụng để cung cấp thông tin ghi nhận xác



định kết quả gồm: việc hạch toán kết quả kinh doanh được thực hiện vào cuối kỳ và chỉ bao gồm các bút toán kết chuyển nên chứng từ để hạch toán kết quả kinh doanh là những chứng từ do kế toán của doanh nghiệp tự lập, đó là các chứng từ: Chứng từ ghi sổ đối với hình thức kế toán chứng từ ghi sổ và Phiếu kế toán đối với các hình thức kế toán khác.

1.2.2.2. Về vận dụng tài khoản:

Để tập hợp, ghi chép các số liệu phản ánh hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và trên cơ sở đó hình thành các thông tin cần thiết cho quản lý các doanh nghiệp, phải xây dựng một hệ thống tài khoản kế toán hợp lý thích hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tuân thủ các yêu cầu, qui định của hệ thống tài khoản thống nhất của Nhà nước.

a. Tài khoản kế toán doanh thu sử dụng:

Tài khoản về kế toán chi phí cần phải cung cấp khái quát thông tin về các khoản mục chi phí phát sinh bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, từ đó hạch toán chi tiết phù hợp với từng khoản mục chi phí phát sinh. Để từ đó mở từng tài khoản phù hợp với từng đối tượng chi phí trong và ngoài doanh nghiệp:

+ **Tài khoản “Giá vốn hàng bán”**: phản ánh 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 DN xây lắp) bán trong kỳ; phản ánh các nghiệp vụ kinh tế liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư (Chi phí khấu hao; Chi phí nhượng bán, thanh lý bất động sản đầu tư...)

* Kế toán các nghiệp vụ TK giá vốn hàng bán chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.1- Sơ đồ 1.1)

+ **Tài khoản “Chi phí tài chính”**: TK này phản ánh những khoản Chi phí HĐTC bao gồm các khoản Chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, Chi phí cho vay và đi vay vốn, Chi phí góp vốn liên doanh, liên kết; Các khoản dự phòng của DN, khoản chênh lệch phát sinh khi bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá hối đoái,...

* Kế toán các nghiệp vụ TK chi phí tài chính chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.2- Sơ đồ 1.2)

+ **Tài khoản “Chi phí bán hàng”**: phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán hàng của doanh nghiệp như: Lương của nhân viên bán hàng; Chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm; chi phí bốc dỡ hàng hóa; chi phí chuyển hàng, đóng gói; chi phí kho bãi lưu trữ hàng hóa... Tài khoản *Chi phí bán hàng* mở chi



tiết theo từng nội dung chi phí bán hàng khác nhau tùy theo yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

* Kế toán các nghiệp vụ TK chi phí bán hàng chủ yếu trình bày bằng sơ đồ tập hợp (Phụ lục số 1.3- Sơ đồ 1.3)

+ **Tài khoản “Chi phí quản lý DN”:** là những khoản chi phí có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng được cho bất kỳ hoạt động nào trong một kỳ hạch toán gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp; chi phí vật tư văn phòng, CCDC, khấu hao TSCĐ; khoản dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài; chi phí bằng tiền khác;. Tài khoản *hi phí quản lý doanh nghiệp* mở chi tiết theo từng nội dung chi phí quản lý khác nhau tùy theo yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

* Kế toán các nghiệp vụ TK chi phí quản lý doanh nghiệp chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.4- Sơ đồ 1.4)

+ **Tài khoản “ Chi phí thuế TNDN”:** phản ánh CP thuế TNDN của DN bao gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và CP thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của DN trong năm tài chính hiện hành. Cuối kỳ kế toán, khi lên BCTC kế toán phải kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh vào TK “Xác định kết quả kinh doanh” để xác định lợi nhuận sau thuế trong kỳ kế toán.

* Kế toán nghiệp vụ TK chi phí thuế TNDN chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.5- Sơ đồ 1.5)

b. Tài khoản kế toán doanh thu sử dụng:

Tài khoản về kế toán doanh thu cần phải cung cấp khái quát thông tin về các khoản mục doanh thu phát sinh trong doanh nghiệp, và cần phải chi tiết cho từng đối tượng doanh thu trong doanh nghiệp. Để từ đó mở từng tài khoản phù hợp với từng đối tượng doanh thu trong doanh nghiệp:

+ **Tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”** phản ánh doanh thu BH&CCDV của DN trong một kỳ kế toán, bao gồm cả doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho công ty mẹ, công ty con trong cùng tập đoàn.

Tài khoản *oanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ* mở chi tiết theo từng nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh về doanh thu khác nhau tùy theo yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

* Kế toán các nghiệp vụ TK doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.6- Sơ đồ 1.6+ 1.7)



+ **Tài khoản “Doanh thu hoạt động tài chính”**: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

* Kế toán các nghiệp vụ TK doanh thu hoạt động tài chính chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số 1.7- Sơ đồ 1.8)

+ **Tài khoản “Các khoản giảm trừ doanh thu”** được kế toán sử dụng để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu: Tài khoản 521 phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh trong quá trình thanh toán khi khách hàng mua hàng với số lượng lớn, hàng hóa bị khách hàng trả lại, hoặc hàng bán được giảm giá. Tài khoản *ác khoản giảm trừ doanh thu* mở chi tiết theo từng nội dung các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh tùy theo yêu cầu quản lí của doanh nghiệp.

Kế toán phải theo dõi chi tiết các khoản giảm trừ doanh thu lại cho từng khách hàng và từng loại hàng bán, như: bán hàng (sản phẩm, hàng hoá), cung cấp dịch vụ. Cuối kỳ, Kế toán kết chuyển toàn bộ TK "Các khoản giảm trừ doanh thu" sang TK "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ kế toán.

* Kế toán nghiệp vụ TK các khoản giảm trừ doanh thu chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số số 1.8 - Sơ đồ 1.9)

c. *Tài khoản kế toán xác định KQK sử dụng:*

+ **Tài khoản “Xác định kết quả kinh doanh”** : dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của DN trong một kỳ kế toán năm, phản ánh đầy đủ, chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán. Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

* Kế toán các nghiệp vụ TK xác định kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu trình bày bằng sơ đồ (Phụ lục số số 1.9- Sơ đồ 1.10)

1.2.2.3. *Về sổ kế toán:*

Sổ kế toán cung cấp các thông tin chi tiết về những nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong ngày cũng như tổng hợp để có được các số liệu tổng hợp về chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh theo tháng, quý hoặc năm tài chính nhằm cung cấp số liệu giúp cho nhà quản lý đưa ra kết quả kinh doanh. Căn cứ vào đó sổ kế toán được chia thành 2 loại : Sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết.

- Sổ kế toán tổng hợp gồm:



+ Sổ Nhật ký dùng để ghi chép, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế về doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh phát sinh theo ngày trong kỳ kế toán và trong một niên độ kế toán của doanh nghiệp theo trình tự thời gian và quan hệ đối ứng các tài khoản như: TK doanh thu BH&CCDV, TK Các khoản giảm trừ doanh thu, TK Chi phí bán hàng, TK giá vốn hàng bán,... với các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Từ thông tin trên sổ Nhật ký chung, kế toán mở các sổ cái tổng hợp về DT, CP, KQKD ứng với từng tài khoản như: TK doanh thu BH&CCDV, TK Các khoản giảm trừ doanh thu, TK Chi phí bán hàng, TK giá vốn hàng bán,... Tại đơn vị, sổ Nhật ký chung phản ánh đầy đủ các nội dung chính sau:

- Ngày, tháng ghi sổ;
- Số hiệu và ngày, tháng của chứng từ kế toán dùng làm căn cứ ghi sổ;
- Tóm tắt nội dung của nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh;
- Số tiền của nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh.

+ Sổ Cái: dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế về doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh phát sinh theo ngày trong từng kỳ kế toán và trong một niên độ kế toán theo các tài khoản kế toán như: TK doanh thu BH&CCDV, TK Các khoản giảm trừ doanh thu, TK Chi phí bán hàng, TK giá vốn hàng bán,... Tại công ty, kế toán lập sổ cái doanh thu, chi phí đã phản ánh đầy đủ các nội dung sau:

- Ngày, tháng ghi sổ;
- Số hiệu và ngày, tháng của chứng từ kế toán dùng làm căn cứ ghi sổ;
- Tóm tắt nội dung của nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh;
- Số tiền của nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh ghi vào bên Nợ hoặc bên Có của tài khoản doanh thu, chi phí...

- Sổ, thẻ kế toán chi tiết: Sổ kế toán chi tiết dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến các đối tượng kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh. Số liệu trên sổ kế toán chi tiết cung cấp các thông tin phục vụ cho việc quản lý từng loại doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh chưa được phản ánh trên sổ Nhật ký và Sổ Cái. Căn cứ vào nội dung, đối tượng chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán, có thể sử dụng các sổ kế toán sau đây : Sổ chi phí sản xuất (kinh doanh), Sổ chi tiết bán hàng,...

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp

a. Nhân tố khách quan ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và KQKD

Các nhân tố khách quan ảnh hưởng tới DN bao gồm :



- *Yếu tố chính trị và luật pháp* : Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của công ty bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp. Hệ thống pháp luật ngày một hoàn thiện và sự nghiêm minh trong công tác thực thi luật pháp sẽ tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp, tránh tình trạng buôn lậu, gian lận... Bên cạnh đó, môi trường pháp luật còn tác động không nhỏ đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, cơ chế về thuế...

- *Yếu tố kinh tế* : Nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, nhất là khi Việt Nam vừa kí thành công hiệp định EVFTA, điều này có thể giúp doanh nghiệp mang sản phẩm của doanh nghiệp ra thị trường khó tính như thị trường Châu Âu. Đây là 1 trong những yếu tố ảnh hưởng khá lớn đến công ty, vì nền kinh tế phát triển, ngày càng hội nhập sẽ giúp cho công ty ngày càng mở rộng thị trường, phát triển doanh nghiệp, tăng lợi nhuận.

- *ác yếu tố văn hoá xã hội* : Yếu tố văn hoá có ảnh hưởng lớn tới tâm lý tiêu dùng, lối sống, thị hiếu của người tiêu dùng. Ngoài ra, yếu tố xã hội chia cộng đồng người tiêu dùng thành những nhóm khách hàng khác nhau, mỗi nhóm lại có những đặc điểm về tâm lý, giới tính, thu nhập... khác nhau.

- *Điều kiện tự nhiên*: là điều kiện thiên nhiên của từng vùng miền giúp tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu của doanh nghiệp.

- *Yếu tố hội nhập*: Toàn cầu hóa vừa tạo cơ hội cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh nhưng đi kèm với đó là sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt không chỉ trong nước mà còn cả nước ngoài. DN cần có các chính sách bán hàng phù hợp để phù hợp với điều kiện kinh doanh thời đại mới.

- *Yếu tố khách hàng* : Khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. DN dựa trên từng đối tượng khách hàng khác nhau để xây dựng chính sách kinh doanh phù hợp.

- *Đối thủ cạnh tranh*: Đối với sự gia nhập của nhiều tập đoàn nước cũng như sự cạnh tranh từ các công ty trong nước thì mỗi doanh nghiệp cần phải nâng cao sức mạnh trong hoạt động kinh doanh, có chính sách phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao được tính năng động, mạnh mẽ tiếp bước trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

b. Nhân tố nội tại ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và KQKD

- *Nhân tố chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ*: Chất lượng của sản phẩm được thể hiện ở các yếu tố mẫu mã, có khả năng thỏa mãn nhu cầu thị trường hoặc kiểu dáng như thế nào. Chất lượng của dịch vụ, hàng hóa ảnh hưởng trực tiếp



đến giá cả của dịch vụ, hàng hóa. Vậy nên sẽ tác động rất lớn đến khả năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.

- *Nhân tố kết cấu mặt hàng tiêu thụ*: Kết cấu là mối quan hệ tỷ trọng về doanh thu của từng mặt hàng trong tổng doanh thu các mặt hàng. Mỗi doanh nghiệp có thể sản xuất nhiều mặt hàng khác nhau với phân khúc giá khác nhau. Việc xác định kết cấu mặt hàng sản xuất và tiêu thụ cũng ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu. Thông thường, trừ những sản phẩm quan trọng với nền kinh tế quốc gia, còn lại doanh nghiệp sẽ căn cứ tình hình thị trường để định giá bán cho sản phẩm.

- *Nhân tố giá bán sản phẩm hàng hoá, dịch vụ*: Những thay đổi về giá cả có thể ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp. Giá bán của sản phẩm sẽ phụ thuộc nhiều bởi cung cầu trên thị trường. Để đảm bảo doanh thu cho doanh nghiệp, việc quyết định giá cả là vô cùng cần thiết. Mức giá mà doanh nghiệp xác lập phải vừa đồng thời bù đắp chi phí sử dụng, mang lại lợi nhuận cũng vừa phải phù hợp với mức giá cạnh tranh trên thị trường.

- *Nhân tố chính sách bán hàng hợp lý*: Muốn nâng cao doanh thu bán hàng, một mặt phải biết vận dụng các phương thức thanh toán hợp lý, có chính sách tín dụng thương mại phù hợp, mặt khác phải thực hiện đầy đủ các nguyên tắc kiểm nhập xuất giao hàng hóa. Đặc biệt là trong thanh toán quốc tế, để đảm bảo thu hồi tiền hàng một cách đầy đủ và an toàn, doanh nghiệp phải tuân thủ một cách đầy đủ các điều kiện về tiền tệ, về địa điểm, về thời gian và phương thức thanh toán

- *Nhân tố chi phí bán hàng*: Chi phí bán hàng là những khoản chi phí bỏ ra để đảm bảo cho quá trình tiêu thụ hàng hoá dịch vụ của doanh nghiệp được thực hiện. Đó là những khoản chi phí về tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, chi phí đóng gói vận chuyển bảo quản, khấu hao tài sản cố định chi phí bán hàng phụ thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh, điều kiện tự nhiên, tình hình thị trường tiêu thụ nếu biết tiết kiệm chi phí tiêu thụ sản phẩm sẽ góp phần làm hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên phải phân đầu giảm chi phí một cách hợp lý để không làm giảm uy tín của doanh nghiệp.

- *Nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp*: Chi phí quản lý doanh nghiệp gồm các chi phí quản lý doanh nghiệp, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp như tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho ban giám đốc và nhân viên quản lý ở các phòng ban, lãi vay vốn kinh doanh, dự phòng phải thu khó đòi, chi phí tiếp tân.... các khoản chi phí này là



nhỏ nhất trong tổng giá thành nhưng càng tiết kiệm thì càng giảm giá thành và tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Bên cạnh các yếu tố trên, doanh nghiệp còn có 1 số yếu tố sau chủ quan ảnh hưởng tới kế toán doanh thu, chi phí, KQKD:

- *Sức mạnh về tài chính thể hiện trên t ng nguồn vốn:* (bao gồm vốn chủ sở hữu, vốn huy động) mà DN có thể huy động vào kinh doanh, khả năng quản lí có hiệu quả các nguồn vốn trong kinh doanh. Sức mạnh tài chính thể hiện ở khả năng trả nợ ngắn hạn, dài hạn, các tỉ lệ về khả năng sinh lời của doanh nghiệp ...

- *Tiềm năng về con người:* Thể hiện ở kiến thức, kinh nghiệm có khả năng đáp ứng cao yêu cầu của doanh nghiệp, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đội ngũ cán bộ của doanh nghiệp trung thành luôn hướng về doanh nghiệp có khả năng chuyên môn hoá cao, lao động giỏi có khả năng đoàn kết, năng động biết tận dụng và khai thác các cơ hội kinh doanh ...

- *Quản trị doanh nghiệp:* Đội ngũ các nhà lãnh đạo công ty có trình độ nghiệp vụ chuyên môn cũng như kĩ năng quản lý cao, luôn đưa ra những phương hướng cũng như chính sách đúng đắn cho doanh nghiệp.



KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hạch toán kế toán nói chung và hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả nói riêng là có vai trò rất quan trọng đối với việc cung cấp các thông tin đáng giá cho quản trị kinh doanh. Do đó, nắm vững những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là hết sức cần thiết.

Trong chương 1 của luận văn, tác giả đã phân tích, nghiên cứu và hệ thống hoá các lý luận cơ bản để làm sáng tỏ những vấn đề các lý thuyết cơ bản liên quan tới kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại như: khái niệm, phân loại doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp; kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Những cơ sở lý luận trên sẽ là tham chiếu, cơ sở quan trọng trong việc xem xét, đánh giá thực trạng kế toán để đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco mà luận văn sẽ trình bày ở chương sau.



CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI HABECO

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco và các nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh.

2.1.1. Tổng quan về Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

2.1.1.1. Thông tin chung và Quá trình thành lập và phát triển của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

a. Thông tin chung của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

- Tên công ty: Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại HABECO;
- Tên tiếng Anh: Habeco Commerce One Member Company Limited;
- Tên công ty viết tắt: Habeco Co; LTD;



- Logo:

- Địa chỉ trụ sở: 183 phố Hoàng Hoa Thám, Phường Ngọc Hà, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội;

- Điện Thoại: +024.39922948;

- Fax: +024.37227401

- Website: <http://habeco.com.vn/>;

- Mã số thuế: 0104068531;

- Số TK ngân hàng: 1500201068568 tại ngân hàng Nông nghiệp và PTNT VN - CN Tây Hồ Hà Nội;

- Đăng ký kinh doanh: Đăng kí lần đầu ngày 21/7/2009, được điều chỉnh nhiều lần và lần điều chỉnh gần đây nhất là ngày 5/8/2010 do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Thành Phố Hà Nội cấp;

- Vốn điều lệ tại thời điểm thành lập (Ngày 16/7/2009): 50.000.000.000 đồng (năm mươi tỷ đồng)

b. Quá trình thành lập và phát triển của Công ty TNHH MTV Thương Mại Habeco

Công ty TNHH MTV TM Habeco là một trong những công ty thành viên của Tổng Công ty Bia – Rượu – Nước giải khát Hà Nội (Habeco), được thành lập theo quyết định số 41/TT.HĐQT-HABECO ngày 16/7/2009. Đến ngày 01/9/2009, công ty chính thức đi vào hoạt động tại địa chỉ 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội.



Những ngày đầu thành lập, bên cạnh thuận lợi như được đầu tư 100% vốn của công ty mẹ, được sự quan tâm chỉ đạo của Hội đồng quản trị, sự lãnh đạo sâu sát kịp thời của Ban Tổng giám đốc và sự phối hợp giúp đỡ của các phòng ban nghiệp vụ Tổng công ty,... công ty còn gặp không ít những khó khăn, thử thách. Đó là sự chuyển đổi toàn diện từ một phòng nghiệp vụ đơn thuần - phòng Tiêu thụ - Thị trường của Tổng Công ty thành một doanh nghiệp kinh doanh thương mại hạch toán độc lập. Tuy nhiên, được sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Công ty, cộng với tinh thần đoàn kết, thống nhất cùng nhau khắc phục khó khăn, Ban lãnh đạo Công ty cùng toàn thể CBCNV đã phấn đấu hoàn thành vượt mức nhiệm vụ kế hoạch được giao.

Bên cạnh đó, Công ty còn thành lập thêm nhiều chi nhánh trong cả nước để mở rộng thị trường kinh doanh:

- Ngày 13/08/2009: thành lập chi nhánh tại Nghệ An
- Ngày 02/09/2009: thành lập chi nhánh tại Hưng Yên
- Ngày 01/09/2010: thành lập chi nhánh tại Nam Định
- Ngày 04/07/2014: thành lập chi nhánh tại Quảng Bình
- Ngày 23/08/2016: thành lập chi nhánh tại Đà Nẵng
-

2.1.1.2. Chức năng, nhiệm vụ, ngành nghề kinh doanh của Công Ty

a. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty

Công ty TNHH MTV Thương Mại Habeco là một doanh nghiệp hoạt động với đầy đủ tư cách pháp nhân, tổ chức hoạt động, hạch toán kinh tế độc lập, có con dấu riêng, có bộ máy kế toán, sổ kế toán riêng, được phép mở tài khoản tại ngân hàng, có mã số thuế riêng, hoạt động kinh doanh theo chức năng nhiệm vụ của mình và được pháp luật bảo vệ. Công ty có các chức năng và nhiệm vụ sau:

Nhiệm vụ tổng quan của Công ty là làm sao để Công ty ngày càng phát triển lớn mạnh đứng vững trên thị trường Việt Nam. Đồng thời, phối hợp chặt chẽ với Tổng Công ty, phát triển Tổng Công ty trở thành đơn vị hàng đầu trong ngành thực phẩm đồ uống, dẫn đầu thị trường thông qua các thương hiệu mạnh và quản lý hiệu quả các chi phí.

- Đối với Nhà nước:

+ Thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước như nộp đầy đủ các khoản thuế môn bài, thuế thu nhập doanh nghiệp.



+ Tuân thủ nghiêm chỉnh chính sách, chế độ pháp luật của Nhà Nước về quản lý, tuân thủ những quy định trong các hợp đồng kinh tế với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Đối với Công nhân viên:

+ Thực hiện tốt chính sách do luật quy định, trả lương đúng kỳ, đóng đầy đủ BHXH, BHYT cho các công nhân trong DN.

+ Thực hiện tốt các quy định của Nhà Nước ban hành về bảo vệ quyền lợi của người lao động, công nhân viên; đảm bảo vệ sinh, an toàn lao động và phát triển bền vững.

b. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty

Lĩnh vực, ngành nghề đăng kí kinh doanh của Công ty rất đa dạng nhưng Công ty hiện nay hoạt động chủ yếu là kinh doanh bia gồm: bia lon và bia chai. Các ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm:

- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất, chủ sử dụng hoặc đi thuê;
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu: Mua bán hóa chất, phê liệu, phế phẩm sau quá trình sản xuất bia;
- Sản xuất đồ uống không cồn, bia và mạch nha ủ men bia, rượu vang,...;
- Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu: Dịch vụ tư vấn dự án đầu tư và xây dựng (không bao gồm dịch vụ thiết kế công trình);
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu: Dịch vụ ủy thác xuất khẩu, Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh;
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động;
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại;...

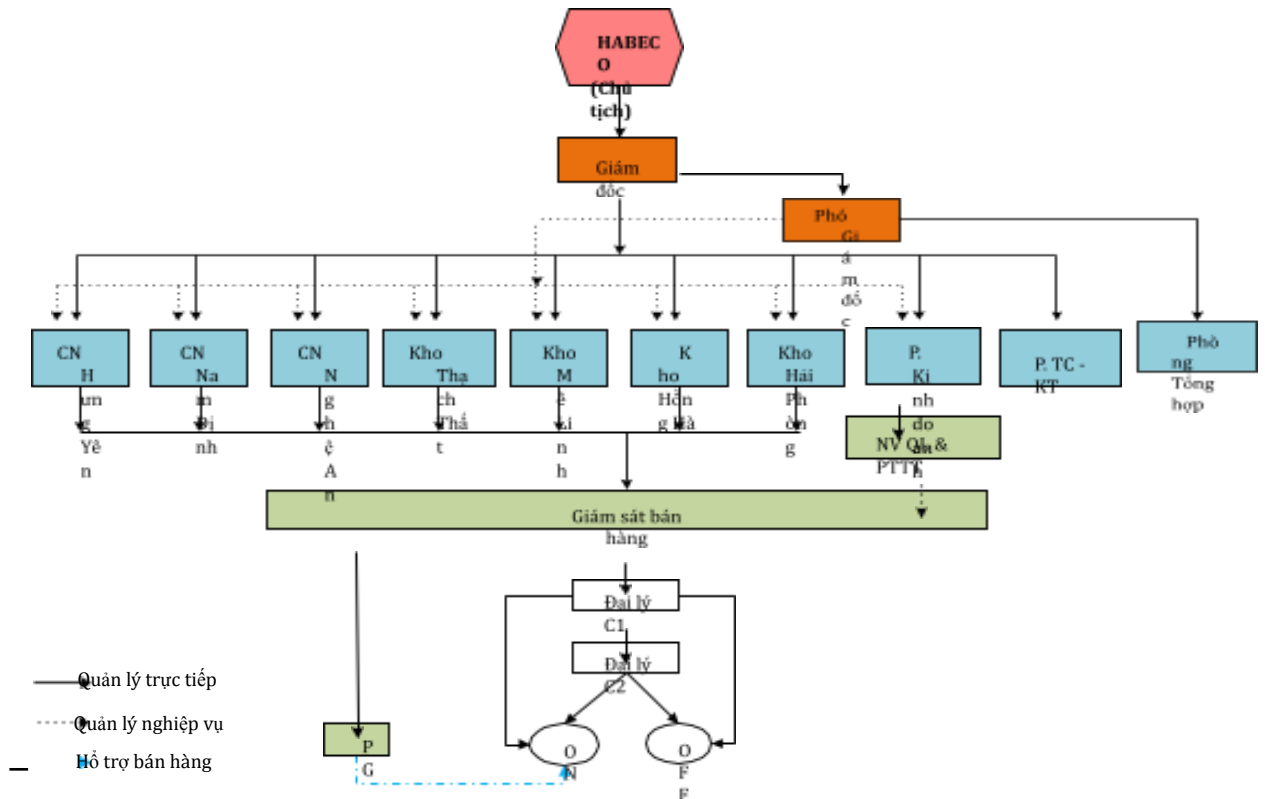
Địa bàn hoạt động của Công ty ngày càng mở rộng trải dài từ Bắc vào Nam và không chỉ phục vụ cho khách hàng trong nước mà các sản phẩm của công ty cũng đang xâm nhập thị trường ngoài nước với các đối tượng phục vụ đa dạng.

2.1.1.3. Cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý, nhân sự và tình hình kết quả kinh doanh những năm gần đây của Công ty

a. Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo sơ đồ sau:

Với nguyên tắc hoạt động tự nguyện, dân chủ, công khai, minh bạch, thống nhất theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước, Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco đã xây dựng mô hình bộ máy quản lý hiệu quả phù hợp với mô hình và điều kiện thực tế của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty được thể hiện qua sơ đồ dưới đây:



(Nguồn: Phòng Tổng hợp 2019)

Sơ đồ 2. 1. Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

* Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

- Ban Giám đốc

+ *Giám đốc*: là người đứng đầu công ty giám sát trực tiếp các bộ phận, Là người giữ chức vụ quan trọng nhất, cao nhất trong Công ty và chịu trách nhiệm trước pháp luật nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, toàn thể nhân viên về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Giám đốc là người có nhiệm vụ tiếp nhận ý kiến của cấp dưới, luôn có cái nhìn bao quát về công ty cũng như bình tĩnh theo dõi mọi hoạt động của Công ty thật khách quan, luôn tạo và đem lại môi trường và điều kiện làm việc thuận lợi cho nhân viên.

+ *Phó giám đốc*: là người giúp giám đốc quản lý và điều hành một hoặc một số lĩnh vực hoạt động của Công ty theo phân công của Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về nhiệm vụ được giao; Thực hiện các công việc giám đốc giao phó hoặc ủy quyền, trợ giúp trong công việc theo dõi, giám sát, đôn đốc, chỉ đạo mọi hoạt động kinh doanh.



- Phòng Tổng hợp:

+ Tham mưu cho Hội đồng quản trị và Ban giám đốc công ty trong việc: Tổ chức bộ máy và mạng lưới về quản trị nhân sự, quản trị văn phòng đi cùng với nó là công tác bảo vệ, an toàn, vệ sinh môi trường;

+ Quản lý toàn bộ công nhân viên trong công ty, xây dựng quy chế tiền lương, tiền thưởng khuyến khích người lao động, tổ chức thực hiện công tác hành chính, y tế, sự vụ, vệ sinh môi trường, an ninh trật tự, lập kế hoạch giám sát, quản lý việc đầu tư tài sản, cơ sở vật chất xây dựng cơ bản của từng bộ phận và của toàn Công ty, phòng tổ chức hành chính còn phụ trách việc tổ chức tốt công tác quản lý, bảo vệ tài sản;

+ Quản lý hồ sơ giấy tờ hành chính của công ty;....

- Phòng Kinh doanh:

+ Là một bộ phận quan trọng, cần thiết trong việc quyết định tiến độ hoạt động kinh doanh của Công ty và chịu sự điều hành trực tiếp từ ban lãnh đạo;

+ Tham mưu, đề xuất với Ban lãnh đạo phương hướng hoạt động kinh doanh trong tương lai cũng như các biện pháp khắc phục khó khăn nhằm phát huy những điểm mạnh, hạn chế mặt yếu để có thể cạnh tranh với những đối thủ khác giữa nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

+ Phối hợp với những bộ phận khác trong công ty để thực hiện các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động kinh doanh, quyết định của Ban giám đốc công ty;

+ Nghiên cứu, tìm kiếm và phân tích thị trường từ đó xây dựng các kế hoạch kinh doanh, kế hoạch tiêu thụ ngắn và dài hạn;

+ Thực hiện giao dịch cung cấp hàng hoá cho khách hàng, làm công tác quảng bá sản phẩm nhằm thu hút khách hàng...

- Phòng Tài chính kế toán:

+ Thực hiện những nghiệp vụ chuyên môn về tài chính kế toán theo quy định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, những quy định theo chế độ kế toán hiện hành;

+ Tham mưu, đề xuất cho Ban Giám đốc các quyết định tài chính tuân thủ theo chế độ kế toán và những thay đổi của từng chế độ qua từng thời kì trong hoạt động kinh doanh;

+ Ghi chép, theo dõi những hoạt động kế toán-tài chính của Công ty, đồng thời quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn tài chính và tài sản của Công ty;



+ Lập kế hoạch, phân tích tình hình tài chính kế toán và hạch toán tổng hợp về các khoản công nợ, doanh thu, khoản nộp ngân sách nhà nước được báo cáo theo định kỳ và trình lên Ban Giám đốc để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn kinh doanh, đảm bảo việc thực hiện tốt thu chi tài chính, nộp ngân sách nhà nước;

+ Quản lý toàn bộ tiền, vốn, tài sản, đảm bảo chế độ nộp ngân sách nhà nước, bảo toàn và phát triển vốn của công ty, lập báo cáo tài chính chính xác kịp thời nộp cho cơ quan quản lý nhà nước;....

- **Kho:** Hiện tại có 04 kho trực thuộc công ty, chức năng chính là nhập, xuất hàng hóa và bán hàng, tuy nhiên không có tư cách pháp nhân tự xuất hóa đơn bán hàng. Các hóa đơn bán hàng tại kho được Công ty MTV xuất hóa đơn. Các kho gồm:

+ Kho Hồng Hà: Nằm tại thành phố Việt Trì, thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng tại khu vực: Phú Thọ, Yên Bái, Lào Cai, Tuyên Quang, Hà Giang;

+ Kho Thạch Thất: Nằm tại Thạch Thất, thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng thuộc khu vực: Hoà Bình, Hà Tây cũ và một số khu vực trên địa bàn Hà Nội;

+ Kho Mê Linh: Kho này thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng thuộc khu vực: Vĩnh Phúc, Hà Nội (trừ các đại lý thuộc kho Thạch Thất, chi nhánh Hưng Yên), Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn;

+ Kho Hải Phòng: Kho này thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng tại khu vực Hải Phòng, Hải Dương.

- **Chi nhánh:** Là đơn vị trực thuộc Công ty MTV, chịu sự điều hành từ Ban Giám đốc và hạch toán phụ thuộc. Trước thời điểm 01/07/2014 có 03 Chi nhánh hạch toán phụ thuộc, được cấp con dấu riêng thực hiện chức năng nhập xuất hàng hóa, bán hàng tại khu vực quản lý. Từ 01/07/2014 Công ty MTV đã có quyết định chia tách, chuyển đổi, thành lập một số chi nhánh mới nâng số chi nhánh trực thuộc Công ty lên thành con số 9. Cụ thể như sau:

+ Chi nhánh Mê Linh (kho Mê Linh cũ): Thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng thuộc khu vực: Vĩnh Phúc, Hà Nội (trừ các đại lý thuộc kho Thạch Thất, chi nhánh Hưng Yên), Thái Nguyên, Cao Bằng, Bắc Kạn;

+ Chi nhánh Phú Thọ (kho Hồng Hà cũ): Thực hiện xuất bán hoá cho các khách hàng tại khu vực: Phú Thọ, Yên Bái, Lào Cai, Tuyên Quang, Hà Giang;

+ Chi nhánh Hải Phòng: Thực hiện xuất hàng hoá cho các khách hàng tại khu vực Hải Phòng, Hải Dương. Chi nhánh có 01 kho trực thuộc đặt tại Hải Dương;



+ Chi nhánh Hưng Yên: Chịu trách nhiệm bán hàng cho các khách hàng thuộc khu vực: Hưng Yên, Sơn La, Điện Biên và một số khách hàng trên địa bàn Hà Nội;

+ Chi nhánh Bắc Giang (kho Bắc Giang cũ tách ra từ Chi nhánh Hưng Yên): Chịu trách nhiệm bán hàng cho các khách hàng tại khu vực: Bắc Giang, Bắc Ninh, Lạng Sơn;

+ Chi nhánh Nam Định: Thực hiện xuất bán hoá cho các khách hàng thuộc khu vực: Nam Định, Hà Nam, Ninh Bình và Thái Bình. Chi nhánh có 01 kho trực thuộc đặt tại Thái Bình;

+ Chi nhánh Nghệ An: Chịu trách nhiệm bán hàng cho các khách hàng tại khu vực: Thanh Hoá, Nghệ An, Hà Tĩnh. Chi nhánh có 01 kho trực thuộc đặt tại Thanh Hoá, và Hà Tĩnh;

+ Chi nhánh Quảng Bình: Thực hiện xuất bán hoá cho các khách hàng thuộc khu vực: Quảng bình, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Đà Nẵng;

+ Chi nhánh TP Hồ Chí Minh: Chịu trách nhiệm bán hàng cho các khách hàng thuộc khu vực: TP Hồ Chí Minh, Các tỉnh Đông Nam Bộ và Tây Nam Bộ.

- Nhân viên Quản lý và Phát triển thị trường:

+ Chịu sự quản lý trực tiếp từ phòng Kinh doanh – MTV;

+ Thực hiện triển khai, quản lý các hoạt động bán hàng và hỗ trợ bán hàng trong khu vực được giao;

+ Chỉ đạo về mặt chuyên môn cho các NV giám sát bán hàng tại khu vực quản lý;

+ Chịu trách nhiệm về doanh số bán hàng tại khu vực bản thân quản lý;....

- Giám sát bán hàng:

+ Thuộc sự quản lý, điều hành phân công của các Chi nhánh/Kho và chịu sự

quản lý về mặt chuyên môn nghiệp vụ của Chuyên viên QL&PTTT;

+ Thực hiện giám sát các hoạt động bán hàng của các khách hàng cấp 1 bao gồm các chức năng: Kiểm tra tồn kho cấp 1, Kiểm soát giá bán tại các cấp 1, Thực hiện các chương trình hỗ trợ bán hàng tại các cấp 1;

+ Quản lý và giao chỉ tiêu bán hàng cho đội ngũ nhân viên tiếp thị (PG);...

b. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm gần đây

Bảng 2. 1. Một số chỉ tiêu kinh tế của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco trong 3 năm 2017-2019*(Đvt: VND)*

<i>STT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2017</i>	<i>Năm 2018</i>	<i>Năm 2019</i>	<i>Chênh lệch 2018/2017</i>		<i>Chênh lệch 2019/2018</i>	
					<i>+/-</i>	<i>%</i>	<i>+/-</i>	<i>%</i>
1	<i>Tổng tài sản</i>	889,074,045,890	548,988,638,402	584,936,017,556	(340,085,407,488)	-38.3	35,947,379,154	6.5
	Tài sản ngắn hạn	554,181,938,102	344,442,458,009	425,903,353,361	(209,739,480,093)	-37.8	81,460,895,352	23.7
	Tài sản dài hạn	334,892,107,788	204,546,180,393	159,032,664,195	(130,345,927,395)	-38.9	(45,513,516,198)	-22.3
2	<i>Tổng nguồn vốn</i>	889,074,045,890	548,988,638,402	584,936,017,556	(340,085,407,488)	-38.3	35,947,379,154	6.5
	Nợ phải trả	832,717,230,410	498,988,638,402	549,214,556,000	(333,728,592,008)	-40.1	50,225,917,598	10.1
	Vốn chủ sở hữu	56,356,815,480	50,000,000,000	35,721,461,556	(6,356,815,480)	-11.3	(14,278,538,444)	-28.6
3	<i>Tổng doanh thu</i>	7,980,915,745,681	7,858,721,622,109	7,330,535,051,318	(122,194,123,572)	-1.5	(528,186,570,791)	-6.7
4	<i>Tổng chi phí</i>	7,798,213,476,694	7,826,722,477,420	7,344,813,589,762	28,509,000,726	0.4	(481,908,887,658)	-6.2
5	<i>Lợi nhuận trước thuế</i>	182,702,268,987	31,999,144,689	(14,278,538,444)	(150,703,124,298)	-82.5	(46,277,683,133)	-144.6
6	<i>Nộp ngân sách</i>	36,596,374,409	4,986,933,976	-	(31,609,440,433)	-86.4	(4,986,933,976)	-100
7	<i>Lợi nhuận sau thuế</i>	146,105,894,578	27,012,210,713	(14,278,538,444)	(119,093,683,865)	-81.5	(41,290,749,157)	-152.9
8	<i>Tổng số nhân viên</i>	116	121	119	5	4.3	-2	-1.65

Nhận xét: Qua Bảng một số chỉ tiêu kinh tế của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco từ năm 2017- 2019 công ty đã có sự tăng trưởng qua các năm. Cụ thể:

- Tổng doanh thu của công ty giảm qua các năm: năm 2018 giảm 122,194,123,572 đồng so với năm 2017 tương ứng tỷ lệ 1,5%; năm 2019 tiếp tục giảm 528,186,570,791 đồng tương ứng 6,7%. Qua đó cho ta thấy, Doanh thu qua các năm của công ty giảm nhẹ qua từng năm do ảnh hưởng của nền kinh tế và hơn nữa là do các chính sách kinh doanh của công ty chưa thực sự phát huy được hiệu quả. Công ty cần ngay lập tức vạch ra những chiến lược khắc phục, lập kế hoạch kinh doanh và mở rộng sản xuất kinh doanh để giúp tăng doanh thu, bù lỗ.

- Tổng chi phí của công ty biến động qua các năm: năm 2018 tăng 28,509,000,726 đồng so với năm 2017 tương ứng tỷ lệ 0,4%; Tuy nhiên đến năm 2019 thì chi phí đã giảm 481,908,887,658 đồng tương ứng 6,2%. Qua đó cho ta thấy, Chi phí năm 2018 đã tăng hơn so với năm 2017 là 0,4% nhưng đến năm 2019 thì doanh nghiệp đã phân nào kiểm soát được khoản chi phí này của doanh nghiệp, đây là một tín hiệu tốt cho doanh nghiệp. Chứng tỏ công ty đã kịp thời kiểm soát được chi phí, xây dựng chiến lược kiểm soát, quản lý chi phí phù hợp với doanh nghiệp.

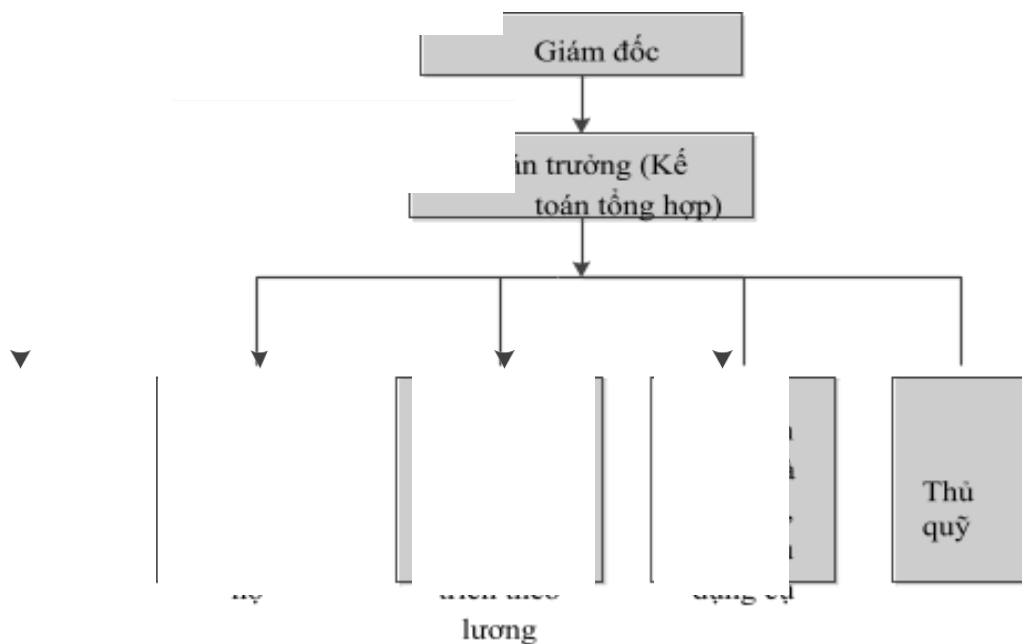
- Lợi nhuận trước thuế là chỉ tiêu quan trọng nhất nói lên hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong cả kế toán tài chính và kế toán quản trị. Lợi nhuận trước thuế của năm 2017 là 182,702,268,987 đồng nhưng đến năm 2018 thì lợi nhuận trước thuế của công ty là 27,012,210,713 đồng giảm 150,703,124,298 đồng so với năm 2017, đến năm 2019 lợi nhuận trước thuế của công ty lại ở con số âm (lỗ 14,278,538,444 đồng). Lợi nhuận sau thuế của năm 2017 là 146,105,894,578 đồng nhưng đến năm 2018 thì lợi nhuận trước thuế của công ty là 31,999,144,689 đồng giảm 119,093,683,865 đồng ứng với giảm 81,5% so với năm 2017, đến năm 2019 lợi nhuận sau thuế của công ty lại tiếp tục giảm đến con số âm (lỗ 14,278,538,444 đồng). Chứng tỏ biên lãi lợi nhuận của công ty đang chịu áp lực rất lớn từ các đối thủ cạnh tranh. Mặt khác biên lãi lợi nhuận ngày càng mỏng của công ty nên đòi việc tạo ra nguồn doanh thu đòi hỏi phải hao tổn nguồn nhân lực lớn. Ngoài ra, việc giảm lợi nhuận còn do mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, không kiểm soát được khoản chi phí nội tại trong doanh nghiệp cũng như chiến lược kinh doanh sai lầm đã khiến cho lợi nhuận thu lỗ nặng như vậy. Tiếp đó, điều đáng lưu ý của công ty là biên lãi gộp quá mỏng, lợi nhuận tạo ra quá thấp so với các chi phí phục vụ hoạt

động kinh doanh của công ty nên lợi nhuận không đủ tài trợ cho hoạt động kinh doanh của công ty vì vậy để có vốn hoạt động công ty phải đi vay. Công ty cần xây dựng chiến lược kinh doanh mới, xây dựng chiến lược kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng thu, giảm chi phí cho DN

2.1.1.5. Tổ chức bộ máy công tác kế toán và chính sách kế toán tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

a. Tổ chức bộ máy công tác kế toán tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Mỗi người trong phòng kế toán có chức năng và nhiệm vụ riêng, phụ trách phòng kế toán là kế toán trưởng. Kế toán trưởng chịu sự quản lý và làm theo chỉ đạo của Giám Đốc.



Sơ đồ 2. 2. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

(Theo Phòng Kế toán 2019)

- + Thu thập, xử lý thông tin, số liệu kế toán, theo dõi đối tượng và nội dung công việc kế toán theo chuẩn mực chế độ kế toán hiện hành;
- + Chỉ đạo, phân công trực tiếp công việc của các nhân viên kế toán tại phòng về các công việc chuyên môn nghiệp vụ kế toán-tài chính, thống kê;
- + Yêu cầu các phòng ban trong doanh nghiệp cung cấp những thông tin, tài liệu cần thiết để phục vụ cho công tác kế toán, tài chính tại công ty;...



- *Kế toán tổng hợp:*
 - + Xác định kết quả kinh doanh trong kì : tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, từ đó tính ra thuế TNDN phải nộp trong kì;...
 - + Cuối mỗi quý (tháng, năm) tập hợp số liệu làm căn cứ để lập BCTC và các báo cáo liên quan khác...
 - *Kế toán mua, bán hàng và công nợ:*
 - + Theo dõi Nhập – Xuất - Tồn của từng loại HH; Cập nhật ghi chép phản ánh kịp thời các thông tin giao nhận HH, kiểm tra số lượng, đơn giá của từng sản phẩm;....
 - + Chịu trách nhiệm nhập và theo dõi các khoản công nợ phải thu, phải trả nhà cung cấp một cách chính xác; Đối chiếu công nợ với khách hàng, thanh toán cho nhà cung cấp đúng hạn; Theo dõi số dư tài khoản tại ngân hàng;...
 - *Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương:*
 - + Thực hiện công tác thanh toán tiền lương, tiền công, tiền thưởng, các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN);
 - + Lập bảng phân bổ tiền lương đồng thời đảm nhận toàn bộ về thu, chi và tồn quỹ của công ty;...
 - *Kế toán tài sản, công cụ dụng cụ:*
 - + Theo dõi tình hình tăng, giảm của các loại TSCĐ trong DN; Tính và trích khấu hao hàng quý cho TSCĐ;...
 - + Viết hoá đơn bán hàng, chịu trách nhiệm kê khai , tạm tính, tạm nộp và quyết toán các loại thuế; Hỗ trợ với kế toán trưởng đối chiếu số liệu báo cáo thuế ở các cơ sở; Trực tiếp làm việc với cơ quan thuế khi có phát sinh;....
 - *Thu quỹ* : Kiểm kê và lập biên bản quỹ tiền mặt hàng tháng, quý, năm; Kiểm soát mọi hoạt động thu chi tiền trong nội bộ Công ty, quản lý việc thu chi tiền mặt tại quỹ, đảm bảo an toàn, không để xảy ra mất mát hao hụt về tiền tệ, lập báo cáo quỹ.
- b. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco**
- * *Chính sách kế toán chung tại công ty*
 - Niên độ kế toán của công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc ngày 31/12 hằng năm.
 - Đơn vị tiền tệ được công ty sử dụng trong nguyên tắc ghi chép kế toán, phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác là: Đồng Việt Nam (VNĐ).



- Phương pháp kế toán tài sản cố định: đánh giá TSCĐ theo nguyên giá và hao mòn lũy kế, áp dụng phương pháp khấu hao đường thẳng với tỉ lệ khấu hao theo thông tư 45/2018/TT-BTC ngày 07/05/2018 của Bộ tài chính và chuẩn mực kế toán số 03, số 04.

- Phương pháp kế toán hàng tồn kho:

+ Phương pháp kế toán hàng tồn kho của công ty: kê khai thương xuyên;

+ Phương pháp kế toán chi tiết công ty sử dụng : Phương pháp ghi thẻ song song;

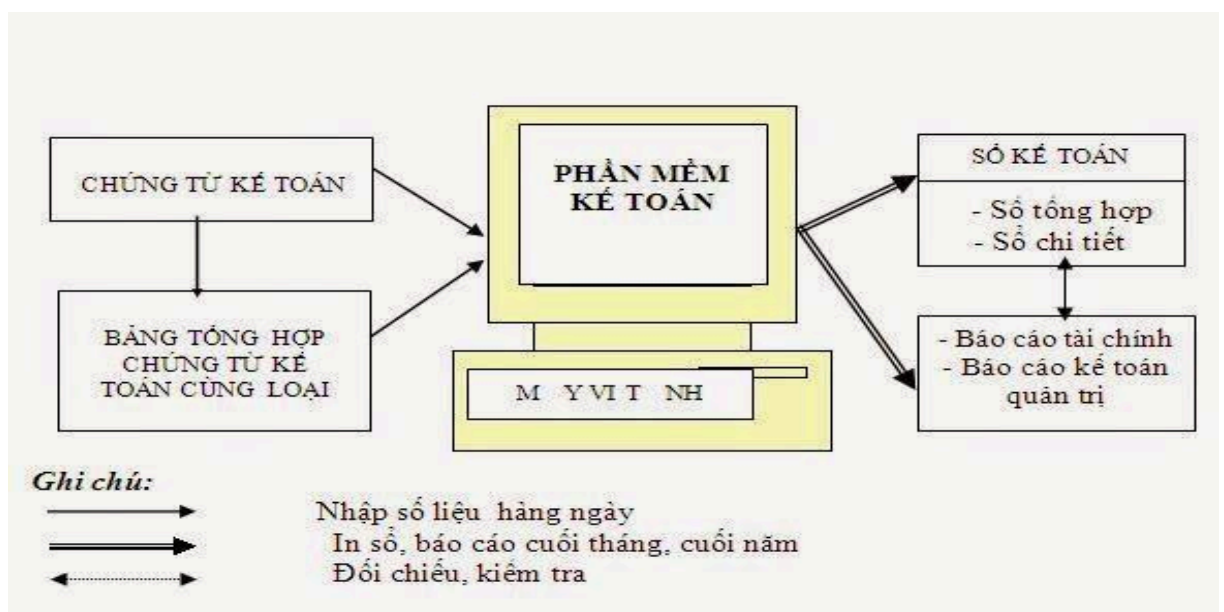
+ Phương pháp đánh giá hàng tồn kho: Công ty đánh giá vật tư nhập kho theo giá gốc, đánh giá vật tư, hàng hoá xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền.

- Phương pháp tính các khoản dự phòng, tình hình trích lập và hoàn nhập dự phòng theo nguyên tắc chung của chế độ kế toán Việt Nam.

- Công ty thực hiện nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, các khoản thuế khác thực hiện theo quy định của Nhà nước ban hành.

* *Hình thức kế toán áp dụng:* Để phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình, hiện nay Công ty đang sử dụng hình thức Nhật ký chung để tổng hợp, ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Ngoài ra để hỗ trợ cho công tác ghi sổ kế toán tại đơn vị, Công ty đang sử dụng phần mềm kế toán Misa.

Hàng ngày, kế toán phụ trách các phân hành căn cứ vào chứng từ kế toán hợp lệ tiến hành nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán. Cuối kỳ, đối chiếu, kiểm tra lại các phân hành, in sổ kế toán





Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức trên máy tính

- Trình tự ghi sổ kế toán:

+ Hàng ngày, các chứng từ gốc được chuyển về các bộ phận kế toán liên quan. Kế toán tiến hành kiểm tra tính đúng đắn, phù hợp của của chứng từ kế toán và phân loại chứng từ kế toán cho việc hạch toán. Chứng từ sau khi được kiểm tra, phân loại sẽ tiến hành nhập liệu vào phần mềm kế toán trên các màn hình nhập liệu vào các phiếu kế toán tương ứng với loại chứng từ đó

+ Sau khi nhập liệu, các phiếu kế toán sẽ được in ra để các bộ phận liên quan ký duyệt và đính kèm với chứng từ gốc

+ Các phiếu kế toán sẽ được phần mềm kế toán tự động chuyển vào các sổ kế toán chi tiết, sổ cái các tài khoản tương ứng. Từ các sổ này, kế toán sử dụng các thông tin cần thiết để phục vụ công việc của mình, lập các báo cáo theo yêu cầu quản lý

Cuối tháng, kế toán làm thao tác kết chuyển cuối tháng, máy tính sẽ tự động kết chuyển các nghiệp vụ tương ứng với từng phần hành kế toán.

+ Cuối mỗi tháng, kế toán tiến hành in sổ kế toán chi tiết, sổ cái các tài khoản, các báo cáo liên quan đến công việc của mình và tiến hành lưu trữ các giấy tờ, sổ sách trong tháng theo đúng quy định.

* *Chế độ kế toán:* Hiện nay, Công ty đang áp dụng chế độ kế toán theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Ngoài ra, Công ty còn liên tục cập nhật các thông tư, nghị định mới có liên quan.

2.1.2. Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

a. Nhân tố khách quan ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và KQKD

Các nhân tố khách quan ảnh hưởng tới DN bao gồm :

- *Yếu tố chính trị và luật pháp* : Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của công ty bằng cách tác động đến hoạt động của công ty. Ví dụ như đầu năm 2020, Chính phủ ban hành Nghị định 19 về kiểm tra, xử lý kỷ luật trong thi hành pháp luật xử lý vi phạm hành chính, Nghị định này làm doanh thu những tháng đầu năm của công ty sụt giảm. Mặt khác, hệ thống pháp luật ngày một hoàn thiện và sự nghiêm minh trong công tác thực thi luật pháp sẽ tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp, tránh tình trạng buôn lậu, gian lận...



Bên cạnh đó, môi trường pháp luật còn tác động không nhỏ đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, cơ chế về thuế...

- *Yếu tố kinh tế* : Nền kinh tế VN ngày càng phát triển, nhất là khi VN vừa kí thành công hiệp định EVFTA, điều này có thể giúp doanh nghiệp mang sản phẩm của doanh nghiệp ra thị trường khó tính như thị trường Châu Âu. Đây là 1 trong những yếu tố ảnh hưởng khá lớn đến công ty, vì nền kinh tế phát triển, ngày càng hội nhập sẽ giúp cho công ty ngày càng mở rộng thị trường, phát triển doanh nghiệp, tăng lợi nhuận.

- *Các yếu tố văn hoá xã hội* : Yếu tố văn hoá có ảnh hưởng lớn tới tâm lý tiêu dùng, lối sống, thị hiếu của người tiêu dùng nhất là ở Việt Nam các yếu tố về văn hoá luôn được đề cao trong cộng đồng, việc đề cao tinh thần dân tộc Việt trong các sản phẩm bia cũng góp phần tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Ngoài ra, yếu tố xã hội chia cộng đồng người tiêu dùng thành những nhóm khách hàng khác nhau, mỗi nhóm lại có những đặc điểm về tâm lý, giới tính, thu nhập... khác nhau. Việc này giúp công ty đưa ra các sản phẩm, các chính sách buôn bán phù hợp với từng nhóm đối tượng khác nhau.

- *Điều kiện tự nhiên*: Việt Nam là nước thuộc khí hậu nhiệt đới ẩm nên nhu cầu nước giải khát của người dân là rất cao, tạo điều kiện tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu của doanh nghiệp.

- *Yếu tố hội nhập*: Hiện nay, toàn cầu hóa vừa tạo cơ hội cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh nhưng đi kèm với đó là sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt không chỉ trong nước mà còn cả nước ngoài. Nhất là hiện nay, có nhiều mặt hàng giải khát chưa còn đến từ các thương hiệu trên thế giới với giá thành không hề đắt, ảnh hưởng không nhỏ đến thị trường tiêu thụ của công ty. Công ty cần có các chính sách bán hàng phù hợp để giành lại thị phần kinh doanh của mình.

- *Yếu tố khách hàng* : Khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Nhất là với mặt hàng của công ty chủ yếu là sản phẩm giải khát chưa còn thì việc xây dựng những chính sách phù hợp đáp ứng nhu cầu từng nhóm đối tượng là 1 việc rất cần thiết.

- *Đối thủ cạnh tranh*: Đối với sự gia nhập của nhiều tập đoàn giải khát nước ngoài với giá thành không quá cao cũng như sự cạnh tranh từ các công ty nước giải khát trong nước thì công ty cần phải nâng cao sức mạnh trong hoạt động kinh



doanh, có chính sách phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao được tính năng động, mạnh mẽ tiếp bước trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

b. Nhân tố nội tại ảnh hưởng đến kế toán doanh thu, chi phí và KQKD

- *Nhân tố chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ:* Chất lượng sản phẩm thường chất lượng sản phẩm ảnh hưởng lớn đến giá cả hàng hóa, dịch vụ. Vì vậy, nó ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Công ty luôn tự tin vào những sản phẩm tiêu thụ của công ty, các sản phẩm luôn đạt yêu cầu chất lượng, trải qua 1 quá trình kiểm duyệt nghiêm ngặt, đảm bảo chất lượng cũng như đáp ứng các yêu cầu an toàn vệ sinh thực phẩm trước khi đến tay của người tiêu dùng, đảm bảo sức khoẻ người tiêu dùng. Nhất là khi Việt Nam vừa kí thành công hiệp định EVFTA, điều này càng giúp cho DN nghiêm ngặt hơn trong khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi xuất bán để đáp ứng nhu cầu khắt khe của thị trường khó tính này.

- *Nhân tố kết cấu mặt hàng tiêu thụ:* Trong điều kiện kinh tế hiện nay, việc thanh đổi kết cấu mặt hàng để cạnh tranh với các hãng khác là điều cần thiết. Tuy nhiên, hiện nay về cơ bản kết cấu các mặt hàng của công ty không có sự thay đổi, công ty vẫn giữ kết cấu mặt hàng như cũ.

- *Nhân tố giá bán sản phẩm hàng hoá, dịch vụ:* Giá bán là nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bán hàng. Hiện nay, công ty có 1 chính sách giá bán hợp lý với từng loại sản phẩm, phù hợp với thị hiếu của thị trường và từng đối tượng tiêu thụ đảm bảo được doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- *Nhân tố chính sách bán hàng hợp lý:* Hiện nay, công ty có chính sách bán hàng, chiết khấu thương mại phù hợp với từng đối tượng khách hàng khác nhau của doanh nghiệp, ví dụ: khi KH mua từ 100 thùng bia các loại sẽ được hưởng chiết khấu 10%. Ngoài ra, công ty có chính sách thanh toán qua nhiều loại hình và kênh thanh toán khác nhau, thuận tiện cho khách hàng trong khâu thanh toán tại công ty.

- *Nhân tố chi phí bán hàng:* Chi phí bán hàng là chi phí quan trọng với công ty. Để tiết kiệm chi phí bán hàng, công ty đã lập kế hoạch tài chính rõ ràng; đổi mới, nâng cấp các công nghệ, nâng cao trình độ quản lý, chỉ tiêu việc làm phù hợp với từng đối tượng lao động,... nhằm làm hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- *Nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp:* Chi phí quản lý doanh nghiệp là cơ sở để công ty lập dự toán hoạt động, giúp cho các nhà quản lý kiểm soát hoạt động



kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty đã phân loại từng chi phí để có thể kiểm soát chặt chẽ khoản chi phí này cũng như lên kế hoạch, lập dự toán sao cho khoản chi phí này là nhỏ nhất.

Bên cạnh các yếu tố trên, doanh nghiệp còn có 1 số yếu tố sau chủ quan ảnh hưởng tới kế toán doanh thu, chi phí, KQKD:

- *Sức mạnh về tài chính thể hiện trên tổng nguồn vốn*: Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty 100% do công ty mẹ đầu tư. Do vậy, sức mạnh tài chính của công ty khá là ổn định.

- *Tiềm năng về con người*: Đội ngũ cán bộ của công ty trung thành luôn hướng về doanh nghiệp, khả năng chuyên môn hoá cao, luôn hoàn thành nhiệm vụ được giao, lao động giỏi, đoàn kết, biết tận dụng và khai thác các cơ hội,....

- *Quản trị doanh nghiệp*: Đội ngũ các nhà lãnh đạo công ty có trình độ nghiệp vụ chuyên môn cũng như kỹ năng quản lý cao, luôn đưa ra những phương hướng cũng như chính sách đúng đắn cho doanh nghiệp.

2.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

2.2.1. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí, kết quả và quản lý chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

2.2.1.1. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty

a. Nội dung và phân loại doanh thu

Tại Công ty TNHH MTV TM Habeco, doanh thu và thu nhập đều được xác định theo quy định tại chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập” ban hành kèm theo quyết định số 149/TT - BTC ngày 31/12/2001, TT 200/2014 ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC. Doanh thu phát sinh tại công ty gồm: Doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu HĐTC, hoạt động khác.

Doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ: Tập hợp tất cả các khoản doanh thu phát sinh từ các giao dịch bán hàng hóa của công ty. Doanh thu bán hàng hóa là doanh thu chính của Công ty, là nguồn thu chủ yếu để bù đắp chi phí và duy trì hoạt động kinh doanh của công ty. Đây là số tiền đã thu hoặc sẽ thu từ việc cung cấp các sản phẩm, hàng hóa của Công ty. Doanh thu hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ được phân thành ba loại:



+ Doanh thu bán bia, bao gồm các loại như: Bia chai Hà Nội Premium 450ml, Bia chai Hà Nội Premium 330ml, Bia chai Trúc Bạch, Bia lon Hà Nội 330ml nhãn xanh ...

+ Doanh thu bán nước tinh khiết, gồm có các loại: Nước tinh lọc Uniaqua chai 350ml, Nước tinh lọc Uniaqua chai 550ml,...

+ Doanh thu bán rượu, gồm có các loại: Rượu Vina Vodka, Vodka Lò Đúc, Rượu chanh, Rượu Nếp mới,...

Qua khảo sát tại Công ty TNHH MTV TM Habeco việc phân loại doanh thu chủ yếu nhằm phục vụ cho yêu cầu của KTTC, Công ty chưa thực hiện phân loại doanh thu phục vụ cho yêu cầu của KTQT. Công ty chủ yếu thực hiện phân loại doanh thu theo tình hình hoạt động kinh doanh.

Doanh thu hoạt động tài chính và hoạt động khác: Chủ yếu là các nguồn thu phát sinh từ lãi tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, các khoản chênh lệch tỷ giá.

b. Nội dung và phân loại chi phí

Do đặc điểm kinh doanh nên Công ty TNHH MTV TM Habeco chỉ áp dụng cách phân loại chi phí theo khoản mục chi phí để phục vụ cho yêu cầu của công tác KTTC. Công ty chỉ phân loại chi phí theo chức năng hoạt động trong DN thương mại, bao gồm: CP giá vốn hàng bán, CP bán hàng, CP QLDN, CP tài chính, CP khác.

- Chi phí giá vốn hàng bán, gồm: giá mua hàng hóa và những chi phí liên quan khác (chi phí vận chuyển, bốc dỡ, bảo quản,...), các khoản hao hụt phát sinh ngoài định mức trong quá trình thu mua hàng hóa.

- Chi phí bán hàng: là khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình cung cấp sản phẩm, hàng hóa của công ty, gồm chi phí về chào hàng, giới thiệu, quảng cáo sản phẩm; chi phí phải trả cho nhân viên bán hàng; các chi phí liên quan đến việc bảo quản, đóng gói, vận chuyển hàng hóa; tiền điện, nước;...

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phát sinh trong hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp, bao gồm chi phí nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu (chi phí sửa chữa lớn, CCDC,...), trích lập dự phòng khó đòi, chi phí thuế phí lệ phí, các chi phí dịch vụ mua ngoài, CP khác bằng tiền (hội nghị, tiếp khách, công tác phí, chi phí điện, nước,...).



- Chi phí tài chính, gồm: các chi phí về lãi vay; chiết khấu thanh toán; lãi mua hàng trả chậm; chênh lệch bán ngoại tệ;...

- Chi phí khác, gồm: CP thanh lý, nhượng bán TSCĐ; tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế; các khoản phạt nộp thuế, truy thu thuế.

c. Nội dung và phân loại kết quả kinh doanh

Để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong kỳ kế toán kế toán sử dụng TK 911. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác. Trong đó kết quả hoạt động kinh doanh là chủ yếu. Lợi nhuận thuần từ HĐKD của công ty được xác định bằng cách kết chuyển toàn bộ doanh thu thuần và giá vốn của hàng hóa, dịch vụ của tất cả các loại HĐKD cùng với chi phí bán hàng, chi phí QLDN, doanh thu và chi phí HĐTC, doanh thu và chi phí hoạt động khác sang TK 911 để cân đối giữa tổng doanh thu và tổng chi phí.

Việc xác định kết quả kinh doanh tại Công ty tuân thủ đúng theo nguyên tắc phù hợp nghĩa là việc ghi nhận doanh thu phù hợp với việc ghi nhận chi phí.

2.2.1.2. Khái quát sử dụng chứng từ, tài khoản, sổ kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty

a. Kế toán doanh thu tại công ty

Tại các doanh nghiệp thương mại, doanh thu phát sinh có thể bao gồm: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ; Các khoản giảm trừ doanh thu; doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác.

* ***Chứng từ sử dụng***: Chứng từ kế toán được sử dụng để ghi nhận kế toán doanh thu bao gồm: Hóa đơn GTGT; Phiếu nhập-xuất kho; Hợp đồng sử dụng dịch vụ; Bảng kê xuất hóa đơn; Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, uỷ nhiệm thu, giấy báo Có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...); Biên bản thanh lý tài sản, hợp đồng bị vi phạm...

*** *Tài khoản sử dụng*:**

Để theo dõi và hạch toán doanh thu hoạt động bán hàng, kế toán mở ***TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”*** để ghi nhận doanh thu bán hàng với các khách hàng.

Từ việc khảo sát thực tế tại công ty, hiện tại công ty đang sử dụng ***TK 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”*** để phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu cho



khách hàng như chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán. Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2

- + Tài khoản 5211 - Chiết khấu thương mại;
- + Tài khoản 5212 - Hàng bán bị trả lại;
- + Tài khoản 5213 - Giảm giá hàng bán

Bên cạnh đó, để hạch toán doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác của DN kế toán hạch toán mở **TK 515 “Doanh thu tài chính”** để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp và **TK 711 “Thu nhập khác”** để phản ánh các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp

* **Sổ kế toán:** Kế toán doanh thu và thu nhập khác sử dụng các sổ kế toán như: Sổ cái tài khoản 511 (**phụ lục 2.4**); sổ chi tiết bán hàng TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (**phụ lục số 2.5**) và lập bảng kê tổng hợp doanh thu bán hàng (**phụ lục 2.6**); sổ cái TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu (**phụ lục số 2.9**), sổ cái tài khoản 515- Doanh thu tài chính (**phụ lục 2.11**).

b. Kế toán chi phí tại công ty

Tại các doanh nghiệp thương mại, chi phí phát sinh có thể bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khác.

* **Chứng từ sử dụng:** Chứng từ để ghi nhận chi phí trong các doanh nghiệp thương mại bao gồm: Hóa đơn GTGT, Bảng kê phiếu mua hàng, Phiếu nhập-xuất kho; biên bản kiểm nhận hàng hóa Biên bản bàn giao hàng hóa; Hợp đồng kinh tế; Giấy báo Nợ, Bảng kê chênh lệch tỷ giá hối đoái, Bảng chấm công tháng, Bảng tính lương và các khoản trích theo lương, Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ,...

* **Tài khoản sử dụng:**

Để theo dõi giá vốn hàng bán của công ty, kế toán sử dụng **TK 632 “Giá vốn hàng bán”** được dùng để phản ánh giá trị hàng xuất kho trong kỳ.

Chi phí bán hàng của công ty được phản ánh trên **TK 641 “Chi phí bán hàng”**. TK 641 cuối kỳ không có số dư và được chia thành các tài khoản cấp 2 theo đúng quy định của Thông tư 200/2014/TT-BTC.

Chi phí quản lý doanh nghiệp được công ty phản ánh trên **TK 642 – “Chi phí quản lý doanh nghiệp”**. TK 642 cuối kỳ không có số dư và được chi tiết theo đúng quy định của Thông tư 200/2014/TT-BTC.



Công ty đang sử dụng **TK 635 “Chi phí tài chính”** và **TK 811 “Chi phí khác”** để hạch toán chi phí tài chính và các khoản chi phí khác của công ty. Bên cạnh đó để hạch toán CP thuế TNDN của công ty kế toán sử dụng **TK 821 “Chi phí thuế TNDN”**.

* **Sổ kế toán:** Kế toán chi phí sử dụng các sổ kế toán như sau: Sổ nhật ký chung (**phụ lục số 2.3**) phát sinh theo trình tự thời gian; sổ cái TK 632 – Giá vốn hàng bán (**phụ lục số 2.14**), sổ cái TK 641 – chi phí bán hàng (**phụ lục số 2.19**); Sổ cái TK 642 – chi phí quản lý doanh nghiệp (**phụ lục số 2.20**); Sổ cái TK 635 – chi phí tài chính; TK 811- thu nhập khác (**Phụ lục 2.24**),...

c. Kế toán kết quả kinh doanh tại công ty

* **Chứng từ sử dụng:** Bảng kết chuyển doanh thu thuần; Bảng kết chuyển giá vốn hàng bán; Bảng kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;...

* **Tài khoản sử dụng:** Hiện tại công ty đang sử dụng TK 911 “Xác định kết quả hoạt động kinh doanh” để xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Số dư trên TK 911 bên Có hoặc bên Nợ thể hiện số lãi (lỗ) trong kỳ kinh doanh. Số dư này được kết chuyển sang TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối.

* **Sổ kế toán:** Để ghi chép, theo dõi và hệ thống KQHĐKD của đơn vị, công ty đã tiến hành mở các sổ kế toán sổ cái tài khoản 911: Xác định kết quả kinh doanh (**Phụ lục số 2.25**).

Công ty chưa mở tài khoản chi tiết của TK 911 để theo dõi kết quả kinh doanh cho từng loại hoặc từng nhóm hàng hóa.

2.2.1.3. Quy trình kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh

a. Quy trình kế toán doanh thu

Qua khảo sát thực tế cho thấy, công tác ghi nhận doanh thu của Công ty về cơ bản đảm bảo qui định của chuẩn mực kế toán số 14. Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 05 điều kiện theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14

Qua khảo sát, Công ty có hệ thống chi nhánh, kho, đại lý tiêu thụ sản phẩm. Khách hàng của Công ty rất đa dạng, bao gồm cả các cá nhân và tổ chức. Chúng loại sản phẩm cung cấp cho các đối tượng khách hàng trên rất đa dạng, hầu hết các mặt hàng phân phối công ty phân phối, bán trên thị trường.

Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco sử dụng phần mềm kế toán Misa để thực hiện hạch toán kế toán. Chương trình có những tính năng ưu việt hỗ trợ công tác kế toán. Từ dữ liệu do kế toán nhập vào ban đầu, chương trình tự động cập

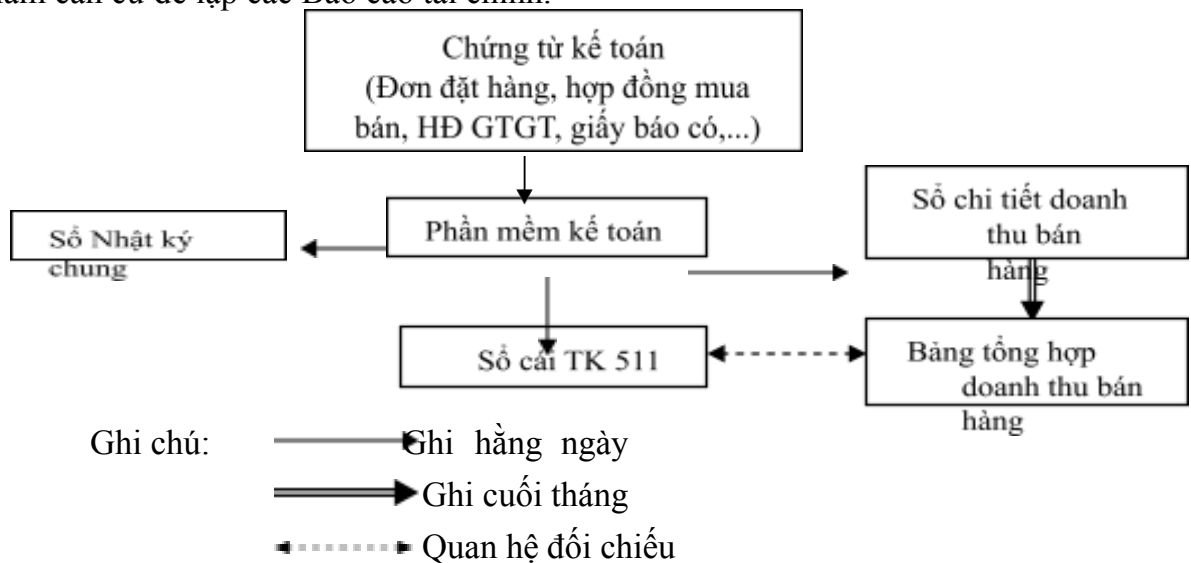


nhập vào các sổ chi tiết, sổ cái các tài khoản tương ứng, và có khả năng tổng hợp báo cáo cuối kỳ theo quy định của Bộ Tài chính và một số báo cáo khác.

*** Trình tự hạch toán kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:**

Sau khi nhận được đề nghị mua hàng hoặc đơn đặt hàng từ khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ soạn thảo hợp đồng kinh tế làm căn cứ mua bán giữa hai bên. Sau khi hợp đồng kinh tế được ký kết, kế toán tiến hành viết hóa đơn GTGT và lập phiếu xuất kho chuyển cho thủ kho. Sau khi nhận phiếu xuất kho từ kế toán bán hàng, thủ kho tiến hành xuất hàng cho khách hàng tại kho. Căn cứ vào chứng từ liên quan, kế toán hạch toán ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Bên cạnh đó, kế toán tiến hành ghi sổ tổng hợp các nghiệp vụ phát sinh.

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ gốc đã được lập, kế toán nhập dữ liệu vào phần mềm kế toán. Phần mềm sẽ tự động kết chuyển các dữ liệu vào những sổ có liên quan. Đối với doanh thu hoạt động bán hàng có các sổ kế toán như sổ chi tiết bán hàng, nhật ký chung, sổ cái tài khoản 511. Cuối mỗi tháng, kế toán in sổ dùng làm căn cứ để lập các Báo cáo tài chính.



Sơ đồ 2. 4. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết doanh thu

Ví dụ 1: Ngày 05 tháng 12 năm 2019, Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà đặt mua 80 thùng Bia lon Hà Nội Premium 330ml với giá 220,500 đ/hộp (giá chưa bao gồm VAT và nếu Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà mua với số lượng 100 thùng Bia lon Hà Nội Premium 330ml thì được hưởng chiết khấu thương mại là 10% trên giá bán chưa thuế. Ngày 8/12/2019, sau khi nhận được tiền thanh toán từ tài khoản ngân hàng cho 80 thùng bia thì Công ty xuất Hóa đơn GTGT (*phụ lục 2.1*), lập phiếu xuất kho (*phụ lục 2.2*) chuyển cho thủ kho để



xuất hàng hóa cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà và ghi nhận số tiền đã nhận nêu trên. Đồng thời kế toán hạch toán các TK liên quan trên phần mềm để chuyển dữ liệu vào các sổ kế toán có liên quan như: Sổ Cái TK 112, sổ chi tiết TK 3331,... Và các sổ tổng hợp như sổ nhật ký chung (**phụ lục 2.3**), sổ Chi tiết TK 511 (**phụ lục 2.5**) và sổ Cái TK 511 (**phụ lục 2.4**). Cuối tháng, kế toán lập bảng kê doanh thu bán hàng phục vụ cho việc theo dõi chi tiết hàng hoá.

Kế toán định khoản:

+ Bút toán ghi nhận doanh thu:

Nợ TK 112: 19,404,000

Có TK 511: 17,640,000

Có TK 3331: 1,764,000

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911.

*** Trình tự hạch toán kế toán các khoản giảm trừ doanh thu**

Từ việc khảo sát thực tế tại công ty, các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán trả lại.

- *Với khoản giảm giá hàng bán:* Dựa vào đặc điểm kinh doanh của Công ty có chất lượng và uy tín cao trên thị trường. Các sản phẩm của Công ty luôn qua khâu kiểm duyệt nghiêm ngặt, chặt chẽ về chất lượng trong quá trình sản xuất và trước khi nhập kho. Tuy nhiên trong trường hợp khi nhận được khiếu nại bằng văn bản của khách hàng về mặt hàng bị lỗi, không đúng quy cách phẩm chất, Công ty sẽ đưa ra quyết định giảm giá hàng đã bán cho khách hàng bằng cách lập hóa đơn GTGT điều chỉnh rồi tiến hành chi trả trực tiếp (tiền thanh toán qua ngân hàng) hoặc bù trừ công nợ cho khách hàng.

- *Với khoản chiết khấu thương mại:* là các khoản doanh nghiệp cho khách hàng hưởng khi khách hàng mua với số lượng lớn. Hiện tại, Công ty có khá nhiều chính sách chiết khấu cho từng đối tượng khách hàng và từng loại sản phẩm khác nhau. Chiết khấu thương mại được phản ánh trong các trường hợp cụ thể như sau:

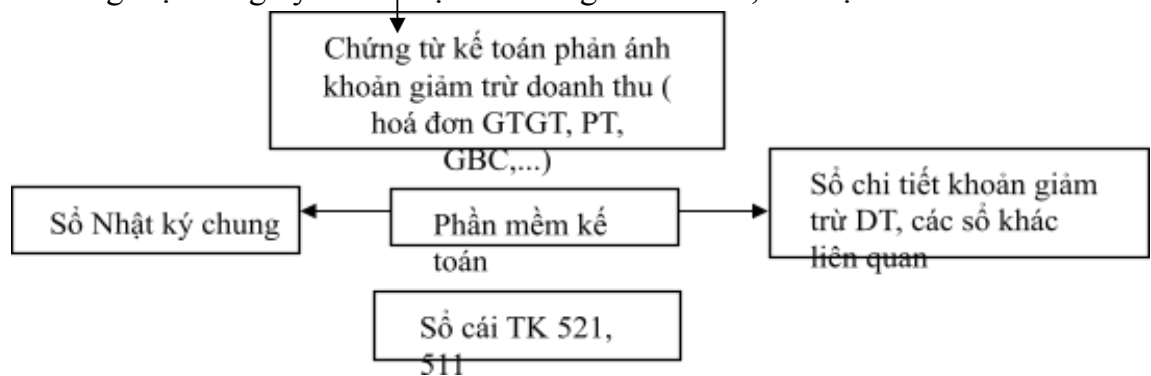
+ Trường hợp 1: Người mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại. Khoản chiết khấu thương mại được phản ánh ngay trên hóa đơn GTGT. Giá trên hóa đơn là giá đã giảm nên trường hợp này không phản ánh khoản chiết khấu vào tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu.



+ Trường hợp 2: Người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng hóa mua được hưởng chiết khấu thương mại thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hóa đơn GTGT lần cuối cùng.

- Với khoản hàng bán bị trả lại: Sản phẩm của Công ty luôn được kiểm tra nghiêm ngặt về chất lượng trước khi giao cho khách hàng nên rất ít có trường hợp hàng kém chất lượng. Tuy nhiên, có thể có những sai sót khách quan xảy ra đối với sản phẩm trong quá trình giao hàng hoặc kiểm hàng. Trong trường hợp này Công ty chấp nhận nhận lại hàng.

Việc hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được tiến hành như sau: Kế toán sử dụng TK 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu” để hạch toán theo dõi. Khi giảm trừ doanh thu, căn cứ vào từng loại giảm trừ doanh thu cho khách hàng trên hóa đơn GTGT, kế toán hạch toán vào các TK liên quan. Cuối kỳ, kết chuyển chiết khấu thương mại trong kỳ để xác định khoản giảm trừ DT, xác định DT thuần.



Ghi chú: — Ghi hàng ngày

Sơ đồ 2. 5. Trình tự ghi sổ tổng hợp Khoản giảm trừ doanh thu

Ví dụ 2: Ngày 12/12/2019, Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà mua 15 thùng Bia lon Hà Nội Premium 330ml, đã thanh toán. Ngày 15/12/2021, Công ty tiếp tục mua thêm 05 thùng Bia lon Hà Nội Premium 330ml, chưa thanh toán. Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương đã đủ điều kiện hưởng chiết khấu. Kế toán xuất hoá đơn GTGT cho 5 thùng bia, và xuất hoá đơn điều chỉnh giảm (**phụ lục 2.7**) cho khoản chiết khấu thương mại. Sau đó ghi nghiệp vụ kế toán phát sinh vào phần mềm kế toán để dữ liệu được chuyển vào các sổ kế toán chi tiết liên quan: Sổ cái và Sổ chi tiết TK 131, sổ chi tiết TK 3331,... và các sổ kế toán tổng hợp: Sổ nhật ký chung, sổ Cái TK 521 (**phụ lục 2.8**).

Căn cứ vào hóa đơn, kế toán hạch toán khoản chiết khấu này như sau:

+ Hạch toán doanh thu 5 thùng bia:



Nợ TK 112 (Phương Hà): 1,212,750

Có TK 511: 1,102,500

Có TK 33311: 110,250

+ Hạch toán khoản chiết khấu thương mại điều chỉnh giảm:

Nợ TK 5211: 2,205,000

Nợ TK 133: 220,500

Có TK 112: 2,425,500

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu TK 521.

* **Trình tự hạch toán kế toán doanh thu hoạt động tài chính:** Hàng tháng sau khi nhận được giấy báo có của ngân hàng Agribank về số tiền lãi tiền gửi không kỳ hạn và bảng tính lãi về lãi tỷ giá hối đoái nếu có, kế toán nhập dữ liệu vào phần mềm máy tính để vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 515,... Cuối tháng kế toán in sổ liên quan, sổ cái TK 515 “Doanh thu HĐTC”.

Ví dụ 3: Ngày 31/12/2019, Công ty nhận được giấy báo Có của ngân hàng (**phụ lục 2.9**) về khoản lãi trên số dư tiền gửi là 569.252 đ. Căn cứ vào chứng từ, kế toán hạch toán dữ liệu vào phần mềm để vào dữ liệu Sổ Cái, sổ chi tiết TK 112, sổ Cái TK 515 (**phụ lục 2.10**).

Căn cứ vào chứng từ, kế toán hạch toán khoản này như sau:

Nợ TK 112: 569,252

Có TK 515: 569,252

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển doanh thu tài chính sang TK 911.

* **Trình tự hạch toán kế toán thu nhập khác:** Trong kỳ khi phát sinh khoản thu khác như thanh lý, nhượng bán TSCĐ, vi phạm hợp đồng kinh tế. Căn cứ vào các phiếu thu, biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, hóa đơn GTGT, hợp đồng kinh tế đã ký kết với người mua, kế toán nhập dữ liệu, hạch toán vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 711. Sổ cái TK 711 “Thu nhập khác” được thể hiện qua.

Ví dụ 4: Ngày 20/12/19, Công ty tiến hành nhượng bán Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus, nguyên giá 831,754,760đ, giá trị còn lại tính đến ngày thanh lý là 360,316,163đ. Công ty bán cho Ông Hoàng Mạnh Hùng với giá 410,000,000đ (giá chưa bao gồm thuế GTGT 10%). Công ty đã thu được tiền qua thanh toán chuyển khoản ngân hàng (**phụ lục 2.11**) và xuất hoá đơn GTGT. Dựa vào các chứng từ phát sinh kế toán đã nhập liệu, phần mềm kế toán sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ liên quan: sổ nhật ký chung, sổ cái TK 711(**phụ lục 2.12**).



Căn cứ vào Chứng từ báo có ngân hàng về khoản thu từ nhượng bán xe ô tô của công ty về chứng từ nhượng bán TSCĐ kế toán định khoản:

Nợ TK 112: 451,000,000

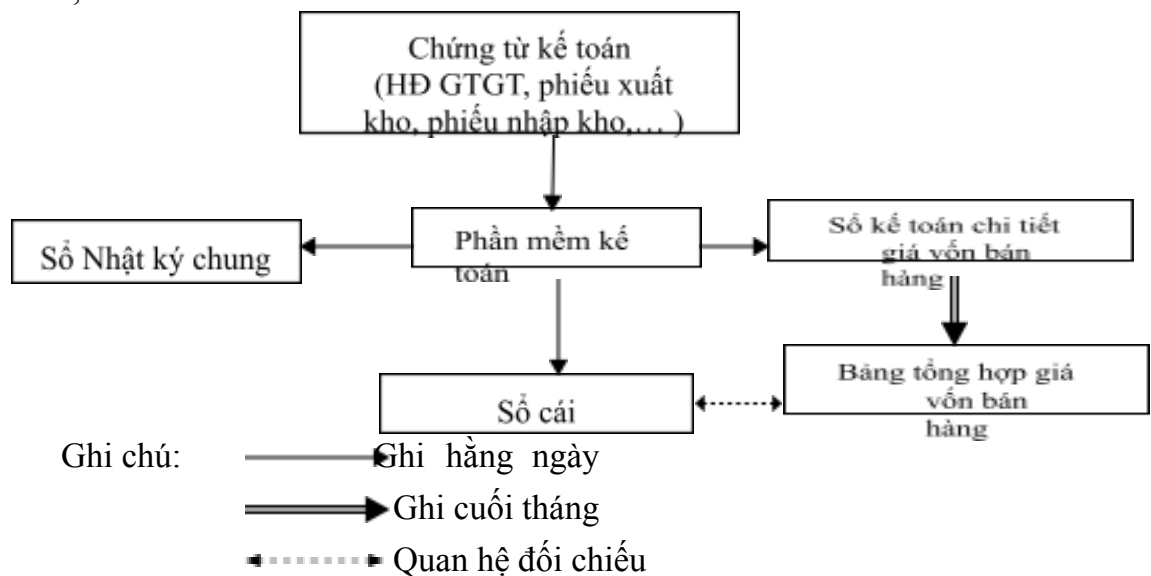
Có TK 711: 410,000,000

Có TK 3331: 41,000,000

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển thu nhập khác sang TK 911.

b. Quy trình kế toán chi phí

* **Trình tự hạch toán kế toán giá vốn hàng bán:** Sau khi nhận được số tiền hàng thanh toán, kế toán viết hóa đơn GTGT và lập phiếu xuất kho. Thủ kho căn cứ vào phiếu xuất kho nhận được, chuẩn bị và xuất hàng trong kho giao cho khách hoặc bộ phận vận chuyển. Toàn bộ giá trị hàng hoá mua về để bán được phản ánh trên TK156 “Hàng hoá”, khi bán hàng, giá trị hàng bán được kết chuyển sang TK 632 “Giá vốn hàng bán”. Hàng ngày, kế toán căn cứ vào hóa đơn, phiếu nhập kho, xuất kho để tính toán số liệu trên bảng cân đối nhập xuất tồn kho hàng hóa để tính toán giá vốn đồng thời phản ánh vào phần mềm các nghiệp vụ liên quan đến TK 632, 156. Các dữ liệu sau khi nhập đầy đủ vào phần mềm, sẽ dùng để lên các sổ chi tiết, tổng hợp phụ vụ cho việc quản lý như: sổ nhật ký chung, sổ chi tiết và sổ cái TK 156, 632.



Sơ đồ 2. 6. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết giá vốn hàng bán

Ví dụ 5: Theo dữ liệu của Ví dụ 1, kế toán hạch toán giá vốn hàng bán vào phần mềm. Dựa vào sổ chi tiết nguyên vật liệu, công cụ dụng (**Phụ lục 2.13**) kế toán tiến hành xác định đơn giá hàng xuất kho rồi lập phiếu xuất kho P XK 08/12



(Phụ lục 2.2). Công ty áp dụng phương pháp bình quân cuối kỳ để tính giá vốn hàng bán. Khi xuất bán hàng hóa, giá vốn hàng bán được tính bằng đúng giá trị của hàng hóa đó (bao gồm giá mua và chi phí thu mua nếu có đã phân bổ). Căn cứ vào Phiếu xuất kho, mã hàng hóa xuất bán, kế toán ghi nhận giá vốn hàng bán. Căn cứ vào PXX08/12 kế toán định khoản giá vốn hàng bán

Nợ TK 632: 16,440,000

Có TK 156: 16,440,000

Cuối kỳ kết chuyển chi phí giá vốn hàng bán sang TK 911.

Từ đó ghi sổ Nhật ký chung, căn cứ vào dữ liệu đã nhập, ta có các sổ thể hiện giá vốn hàng bán như sau: Sổ chi tiết và sổ cái TK 632 (**phụ lục 2.14**).

* **Trình tự hạch toán kế toán chi phí bán hàng:** Hàng ngày, khi có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kế toán căn cứ vào các chứng từ được tập hợp về phòng kế toán như: hóa đơn GTGT (hoá đơn mua hàng, các dịch vụ mua ngoài), bảng thanh toán tiền lương, bảng tính khấu hao TSCĐ... để ghi nhận kế toán sẽ lập uỷ nhiệm chi (nếu thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng), lập chứng từ (đối với những khoản nợ chưa thanh toán), kế toán tập hợp phân loại chứng từ và hạch toán vào phần mềm kế toán, máy sẽ tự động chuyển dữ liệu sang sổ cái Tk 641 và sổ chi tiết tài khoản để theo dõi. Cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 – Xác định kết quả bán hàng.

Ví dụ 6: Căn cứ vào hóa đơn chi tiếp khách ngày 19/12/2019 (**phụ lục 2.15**), kế toán lập UNC542 ngày 20/12/ 2019 (**phụ lục 2.16**) thanh toán cho Công ty TNHH Foodin Global thanh toán chi phí tiếp khách là: 4,069,000 đ, thuế GTGT 10%. Kế toán hạch toán:

Nợ TK 6417: 4,069,000

Nợ TK 133: 406,900

Có TK 112: 4,475,900

Cuối kỳ kết chuyển chi phí bán hàng sang TK 911.

* **Trình tự hạch toán kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp:** Hàng ngày, khi có các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, kế toán căn cứ vào các chứng từ được tập hợp về phòng kế toán như: hóa đơn GTGT (hoá đơn mua hàng, các dịch vụ mua ngoài), bảng thanh toán tiền lương, bảng tính khấu hao TSCĐ... để ghi nhận kế toán sẽ lập uỷ nhiệm chi (nếu thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng), lập chứng từ (đối với những khoản nợ chưa thanh toán), kế toán tập hợp phân loại chứng từ và hạch toán



vào phần mềm kế toán, máy sẽ tự động chuyển dữ liệu sang sổ cái TK 642 và sổ chi tiết tài khoản để theo dõi. Cuối kỳ kết chuyển sang TK 911 – Xác định kết quả bán hàng.

Về tính khấu hao TSCĐ: Công ty đã dùng phương pháp tính khấu hao trung bình (hay còn gọi là khấu hao theo đường thẳng). Theo phương pháp này thì số tiền khấu hao được tính cho mỗi thời kỳ trong thời gian hữu ích của tài sản là như nhau và được tính theo công thức:

Số khấu hao TSCĐ phải trích trong kỳ = Số khấu hao TSCĐ phải trích kỳ trước + Số khấu hao TSCĐ tăng trong kỳ - Số khấu hao TSCĐ giảm trong kỳ

Ví dụ 7: Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại ngày 05/12/2019 (*phụ lục 2.17*), kế toán lập UNC358 ngày 08/12/2019 (*phụ lục 2.18*) thanh toán cho Trung tâm kinh doanh VNPT - Hà Nội thanh toán tiền cước viễn thông tháng 11/2019 là: 1,195,000 đ, thuế GTGT 10%.

Kế toán hạch toán:

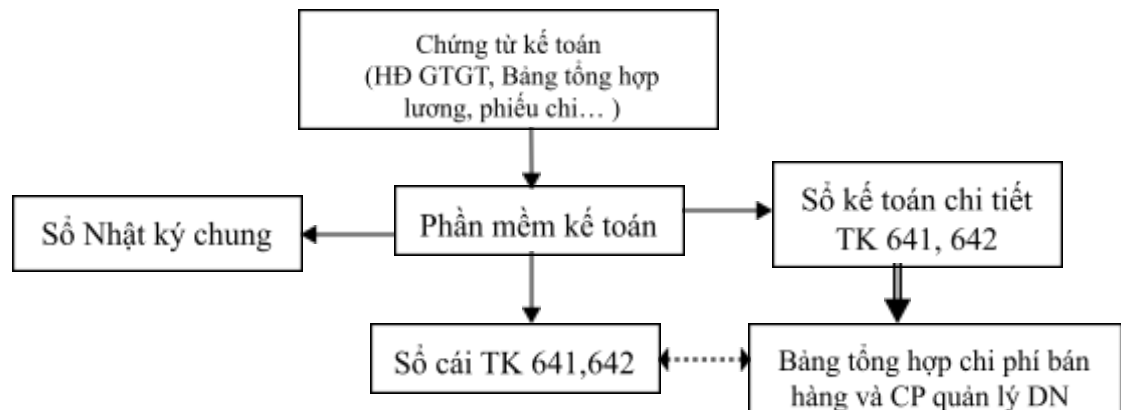
Nợ TK 6427: 1,195,000

Nợ TK 1331: 119,500

Có TK 112: 1,314,500

Cuối kỳ kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang TK 911.

* Sơ đồ hạch toán trình tự ghi sổ TK 641, 642



Ghi chú: — Ghi hằng ngày
==> Ghi cuối tháng
- - - - - Quan hệ đối chiếu

Sơ đồ 2. 7. Trình tự ghi sổ kế toán chi tiết chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

* Trình tự hạch toán các khoản dự phòng phải thu và HTK:



- *Với các khoản dự phòng phải thu:* Cuối kỳ kế toán năm, trong trường hợp kế toán xác định được khoản phải thu là nợ xấu thì phòng Kế toán sẽ căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh để cân nhắc việc trích lập dự phòng. Nếu Công ty có đủ nguồn để bù đắp khoản dự phòng cần trích lập khi đó Công ty sẽ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi và tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ.

- *Với các khoản dự phòng giảm giá HTK:* Cuối kỳ kế toán năm, Kế toán tiến hành trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho khi có những bằng chứng tin cậy về sự suy giảm của giá trị thuần có thể thực hiện được so với giá gốc của hàng tồn kho cuối kỳ kế toán đó. Trường hợp cuối kỳ kế toán năm nay, nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập thấp hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước thì số chênh lệch lớn hơn phải được hoàn nhập để ghi giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong năm và để đảm bảo cho giá trị hàng tồn kho phản ánh trên báo cáo tài chính là theo giá gốc. Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối năm trước thì phải trích thêm cho đủ số cần phải có để đảm bảo cho giá trị hàng tồn kho phản ánh trên báo cáo tài chính là theo giá trị thuần có thể thực hiện được.

- ***Ví dụ:*** Cuối năm, kế toán lập bảng tổng hợp phải thu khách hàng (***Phụ lục 2.21***), ta có thể thấy công ty còn nhiều khoản phải thu khách hàng vẫn còn tồn đọng, đến thời điểm 31/12/2019 khoản phải thu khách hàng của công ty là 199,850,222,021đ. Để tránh rủi ro thanh toán, kế toán cần xem xét khoản nào là khoản nợ xấu, khoản nợ nào có khả năng thanh toán để có biện pháp xử lý đồng thời trích lập khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi cho các khoản nợ xấu đó.

- ***Ví dụ:*** Ngày 31/12/2019, sau khi sắp xếp số liệu bảng nhập xuất tồn (***Phụ lục 2.22***), có thể thấy hầu như các mặt hàng tại công ty đang còn tồn kho khá nhiều. Kế toán cần lập dự phòng cho từng loại hàng hoá để tránh rủi ro hàng bán. Ví dụ: Đơn giá của mặt hàng Bia lon Trúc Bạch còn trong kho của Công ty là 342,00đ/hộp, số lượng tồn 1,754 cái, trị giá hàng tồn là 617,408,000đ, kế toán cần lập dự phòng cho loại bia này. Tuy nhiên đến thời điểm hiện tại kế toán vẫn chưa tiến hành lập dự phòng cho loại hàng hoá này của công ty.

* **Trình tự hạch toán kế toán chi phí tài chính:** Hàng tháng, kế toán sẽ nhận được các chứng từ kế toán nêu trên, kế toán sẽ phản ánh nghiệp vụ các khoản chi phí liên quan đến hoạt động tài chính vào sổ nhật ký chung, sổ chi tiết, sổ cái TK



635 và các sổ tài khoản liên quan. Cuối kỳ cân đối trên TK 635 và kết chuyển về TK 911.

Trong năm 2019, Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco không phát sinh hoạt động liên quan đến chi phí tài chính vì nguồn vốn của công ty 100% từ Tổng Công ty Cổ phần Bia - Rượu - Nước giải khát Hà Nội nên công ty không có bất cứ khoản vay nào cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nếu muốn huy động vốn từ bên ngoài công ty cần có sự chấp thuận từ phía công ty mẹ.

* **Trình tự hạch toán kế toán chi phí khác:** Khi phát sinh các nghiệp vụ về chi phí khác, kế toán căn cứ vào chứng từ thực tế nhập dữ liệu vào chương trình, hệ thống sẽ tự động cập nhập vào các tài khoản tương ứng để lên dữ liệu vào sổ nhật ký chung, sổ chi tiết, sổ cái TK 811 và các sổ tài khoản liên quan.

Ví dụ 8: Ngày 20/12/19, Công ty tiến hành nhượng bán Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus, nguyên giá 831,754,760đ, giá trị còn lại tính đến ngày nhượng bán là 360,316,163đ. Công ty bán cho Ông Hoàng Mạnh Hùng với giá 410,000,000đ (giá chưa bao gồm thuế GTGT 10%). Công ty chưa thu được tiền. Dựa vào các chứng từ phát sinh kế toán đã nhập liệu, phần mềm kế toán sẽ tự động cập nhật số liệu vào các sổ liên quan: sổ nhật ký chung, sổ cái TK 811 (**phụ lục 2.24**)

Căn cứ vào biên bản thanh lý TSCĐ kế toán ghi định khoản giảm TSCĐ:

Nợ TK 811: 471,438,597

Nợ TK 214: 360,316,163

Có TK 211: 831,754,760

* **Trình tự hạch toán kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp:** Hiện tại, Công ty đang áp dụng thuế suất thuế TNDN là 20% theo quy định hiện hành. Công ty kế toán thuế TNDN theo Thông tư 200/2014/TT-BTC.

$$\text{Thuế TNDN phải nộp} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (I)}}{\text{Thuế suất thuế TNDN}}$$

Trong đó (I): Cách xác định Thu nhập tính thuế như sau:

$$\text{Thu nhập tính thuế} = \text{Thu nhập chịu thuế} - \text{Thu nhập được miễn thuế} + \text{Các khoản lỗ được kết chuyển}$$

+ Thu nhập chịu thuế được xác định như sau:

$$\text{Thu nhập chịu thuế} = (\text{Doanh thu}) - \text{Chi phí được trừ} + \text{Các khoản thu nhập khác}$$



- Đối với việc kê khai và nộp thuế Công ty thực hiện theo hướng dẫn tại Thông tư 151/2014/TT-BTC, Công ty không nộp tờ khai thuế TNDN tạm tính mà chỉ tạm nộp thuế hàng quý tạm nộp, cuối năm quyết toán. Theo đó, công ty có thể xác định được chi phí thực tế phát sinh của kỳ tính thuế nên số thuế Thu nhập doanh nghiệp tạm tính hàng quý sẽ được căn cứ trên doanh thu và chi phí phát sinh trong quý đó.

- Hàng quý, khi xác định thuế TNDN tạm nộp theo quy định của Luật thuế TNDN.

+ Cuối năm tài chính, căn cứ vào số thuế TNDN thực tế phải nộp trong năm phản ánh số chênh lệch thuế TNDN thực tế phải nộp lớn hơn số thuế TNDN đã phải tạm nộp.

+ Ghi tăng chi phí thuế TNDN hiện hành của năm hiện tại trong trường hợp thuế TNDN của các năm trước phải nộp bổ sung phát hiện do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước.

- Phản ánh số tiền DN nộp thuế TNDN vào NSNN.

- Ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành bằng số chênh lệch giữa thuế TNDN thực tế phải nộp trong năm trong trường hợp thuế TNDN thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn thuế TNDN đã phải tạm nộp trong năm. Hoặc trong trường hợp thuế TNDN phải nộp được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm hiện tại.

- Xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cả năm: Căn cứ vào kết quả kinh doanh ghi nhận trên BCTC là tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN, công ty sẽ phải tiến hành điều chỉnh một số khoản doanh thu, chi phí để phù hợp với quy định của chính sách thuế TNDN.

- Quy trình kiểm tra các khoản doanh thu và chi phí, thuế TNDN: Hàng ngày, kế toán tổng hợp dựa vào số liệu trên hệ thống về các hóa đơn đầu ra (doanh thu), đầu vào (chi phí) thực hiện đối chiếu với các chứng từ đi kèm, cụ thể :

+ Chứng từ để xác định tổng doanh thu chịu thuế trong kỳ bao gồm: doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu khác: hoá đơn GTGT; giấy báo có; các chứng từ khác..

+ Chứng từ để tập hợp chi phí hợp lý, hợp lệ tại Công ty bao gồm: Giá vốn hàng bán, CP bán hàng và QLDN, CP tài chính, CP khác: hoá đơn bán hàng; các



hoá đơn chứng từ khoản mục chi phí của Công ty; hoá đơn hàng hoá mua vào, bảng kê thanh toán....

Cuối năm, kế toán tổng hợp tập hợp lại tất cả các số liệu các tài khoản doanh thu, chi phí tại các quý, đối chiếu rà soát lại với các bảng kê thuế GTGT hàng tháng, điều chỉnh các khoản chi phí không được trừ ước tính trong quý và điều chỉnh các khoản chênh lệch tạm thời giữa thuế và kế toán toán để xác định thu nhập chịu thuế và thu nhập doanh nghiệp phải nộp dựa trên thuế suất áp dụng trong năm, thực hiện kê khai và nộp tờ khai quyết toán năm kèm các báo cáo tài chính. Sau quyết toán đối chiếu số liệu thuế TNDN phải nộp với số thuế TNDN tạm tính đã nộp, nếu số thuế phải nộp lớn hơn số thuế đã nộp thì nộp bổ sung, nếu số thuế phải nộp nhỏ hơn số thuế đã nộp thì chuyển số liệu khấu trừ sang năm sau.

***Ghi nhận và hạch toán chi phí thuế TNDN hoãn lại**

Qua khảo sát tại Công ty về tình hình vận dụng tài khoản kế toán và các báo cáo tài chính năm 2017,2018 và năm 2019 của Công ty thì chỉ phát sinh thuế TNDN hiện hành, Công ty không phát sinh các tài khoản liên quan đến thuế thu nhập hoãn lại phải trả và tài sản thuế thu nhập hoãn lại, do đó không được thể hiện trên báo cáo tài chính nói chung và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nói riêng.

- **Ví dụ:** - Tại Quý 1/2018, kế toán tính số Thuế TNDN tạm tính của Công ty là : 274,815,729 đồng

+ Hạch toán chi phí thuế TNDN tạm

nộp Nợ TK 8211: 274,815,729

Có TK 3334: 274,815,729

+ Hạch toán số tiền thuế đã tạm

nộp Nợ TK 3334: 274,815,729

Có TK 1121: 274,815,729

+ Với khoản thuế tạm nộp trong quý 1, cuối kỳ kế toán ghi nhận như sau:

Nợ TK 334: 274,815,729

Có TK 8211: 274,815,729

c. Quy trình kế toán kết quả kinh doanh

* **Trình tự hạch toán kế toán kết quả kinh doanh :** Công ty sử dụng phần mềm kế toán Misa vậy nên cuối mỗi tháng kế toán chỉ cần vào thao tác, phần mềm sẽ tự động thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu, kết chuyển chi phí, kết chuyển chi phí thuế TNDN, tính và kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN vào tài



khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh. Phần mềm kế toán sẽ tự động kết chuyển số dư và vào sổ cái tài khoản 911 và các báo cáo liên quan. Cuối mỗi kỳ, kế toán tổng hợp lập, in và đóng quyển các báo cáo tài chính.

Vi dụ 9: Kết chuyển doanh thu bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ. Phần mềm kế toán dựa vào các số liệu phát sinh để kết chuyển và chuyển dữ liệu vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 911 (***phụ lục 2.25***) và Báo cáo kết quả kinh doanh (***phụ lục 2.26***).

- Kế toán tiến hành kết chuyển để xác định kết quả bán hàng

+ Kết chuyển giá vốn:

Nợ TK 911: 6,842,849,894,601

Có TK 632: 6,842,849,894,601

+ Kết chuyển chi phí bán hàng:

Nợ TK 911: 446,893,494,156

Có TK 641: 446,893,494,156

+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911: 36,101,136,148

Có TK 642: 36,101,136,148

+ Kết chuyển chi phí khác:

Nợ TK 911: 18,969,064,857

Có TK 811: 18,969,064,857

+ Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu:

Nợ TK 511: 60,356,327,563

Có TK 521: 60,356,327,563

+ Kết chuyển doanh thu bán hàng và

CCDV Nợ TK 511: 7,305,664,778,611

Có TK 911: 7,305,664,778,611

+ Kết chuyển doanh thu tài chính:

Nợ TK 515: 16,396,400

Có TK 911: 16,396,400

+ Kết chuyển thu nhập khác:

Nợ TK 711:

85,210,203,870

Có TK 911: 85,210,203,870

+ Xác định kết quả kinh doanh:



Nợ TK 4212: 14,278,538,444

Có TK 911: 14,278,538,444

2.2.2. Tổ chức quản lý doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Các chi nhánh của công ty là chi nhánh hạch toán phụ thuộc hay còn gọi là báo sổ là chi nhánh thực hiện hạch toán phụ thuộc. Bộ máy nhân sự của chính nhánh do công ty tổ chức, vốn kinh doanh là của công ty. Hoạt động của chi nhánh phải theo chủ trương, hoặc theo ủy quyền của công ty. Đơn vị kế toán của công ty bao gồm bộ phận kế toán các chi nhánh.

Với kế toán doanh thu, khi bán sản phẩm, hàng hoá cho chi nhánh phụ thuộc trong nội bộ công ty, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động và phân cấp, mà công ty có thể ghi nhận doanh thu:

- + Tại thời điểm chuyển giao hàng hoá, dịch vụ cho các chi nhánh;
- + Thời điểm các chi nhánh bán hàng hoá, dịch vụ.

Với kế toán chi phí, tùy thuộc theo việc phân cấp quản lý và hoạt động kinh doanh mà công ty quyết định ghi nhận các khoản chi phí của chi nhánh.

Vậy nên đến cuối tháng các chi nhánh sẽ chuyển số liệu, chứng từ doanh thu, chi phí về công ty. Số liệu kế toán doanh thu cuối kỳ của chi nhánh sẽ không kết chuyển vào doanh thu của công ty. Công ty kết hợp số liệu của các chi nhánh khác cùng công ty và hoạt động của công ty để hạch toán và thực hiện nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp và Báo cáo tài chính.

2.3. Đánh giá thực trạng Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm gần đây, những khủng hoảng và biến động của nền kinh tế thị trường đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, bên cạnh những thuận lợi Công ty cũng phải đương đầu với không ít khó khăn từ các yếu tố khách quan cùng nhu cầu chủ quan mang lại. Mặc dù vậy với tiềm năng sẵn có của DN cùng với sự lãnh đạo của Ban giám đốc công ty và đi kèm vào đó là sự năng động, sáng tạo nhiệt tình của toàn thể công nhân viên, Công ty đã đạt được một số thành tựu trong kinh doanh và ngày càng được khách hàng tín nhiệm. Để đạt được thành tựu như vậy không thể không kể đến sự nỗ lực phấn đấu và những kết quả đạt được của công tác kế toán.

Qua quá trình tìm hiểu thực tế thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí



và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco ta thấy được Công ty đã ý thức được tầm quan trọng của kế toán doanh thu, chi phí, KQKD đối với việc phục vụ yêu cầu quản lý công ty nói chung cũng như sự tồn tại, phát triển của công ty nói riêng. Qua đó ta có thể thấy những kết quả về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco đạt được như sau:

a. Về công tác tổ chức hạch toán ban đầu:

Công ty xây dựng và sử dụng đúng hệ thống chứng từ ban đầu cũng như chu trình luân chuyển chứng từ kế toán theo quy định phù hợp với nghiệp vụ kinh tế phát sinh để các bộ phận hạch toán có thể thực hiện được việc kiểm tra chứng từ, ghi chép, hạch toán kịp thời theo chức năng và nhiệm vụ, phản ánh đầy đủ tính trung thực của thông tin. Kế toán đã thực hiện tốt công tác kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ đảm bảo tính trung thực, chính xác cao. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán khi cần tìm số liệu để so sánh và đối chiếu.

Hiện tại, công ty đang áp dụng hệ thống tài khoản kế toán theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ tài chính là hoàn toàn phù hợp. Hệ thống tài khoản kế toán chi tiết đến từng đối tượng có liên quan, do vậy đảm bảo cung cấp thông tin, nhanh chóng, rõ ràng và cụ thể cho các đối tượng sử dụng thông tin.

Các sổ sách kế toán được thực hiện rõ ràng, lưu trữ theo đúng chuẩn mực và quy định đã ban hành của Nhà nước. Công ty đang áp dụng hình thức ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung. Ưu điểm của hình thức này là tránh được việc ghi chép trùng lặp, đảm bảo thông tin kịp thời cho công tác quản lý kinh doanh và tổng hợp số liệu nhanh để lập báo cáo tài chính một cách chính xác.

Hệ thống báo cáo chi tiết, tổng hợp được lập một cách thường xuyên, liên tục phục vụ nhu cầu của các đối tượng sử dụng thông tin.

Việc áp dụng thống nhất về hệ thống chứng từ, tài khoản, hình thức kế toán, phần mềm kế toán và các chính sách kế toán khác do công ty quy định khiến cho việc so sánh số liệu, tập hợp thông tin dễ dàng nhanh chóng, cung cấp thông tin lập báo cáo chính xác.

b. Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình tập trung, gọn nhẹ, linh hoạt phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty, tạo điều kiện thuận



lợi cho việc kiểm tra, giám sát tại chỗ của kế toán đối với hoạt động kinh doanh cũng như phục vụ tốt công tác quản lý của công ty. Mở sổ sách kế toán chi tiết đầy đủ, theo dõi tình hình công nợ rõ ràng, thu chi đúng mục đích kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh.

Nhìn chung đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn lại rất nhiệt tình, năng động, sáng tạo đã nhanh chóng thích ứng với những thay đổi về chế độ kế toán, về việc ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác kế toán. Giữa các nhân viên có sự phân công nhiệm vụ rõ ràng nhằm đảm bảo sự thống nhất về số liệu kế toán và hoàn thành tốt công việc được giao, cung cấp thông tin chính xác, kịp thời, giúp ban lãnh đạo đánh giá được hiệu quả sản xuất kinh doanh trong kỳ và đề ra phương hướng sản xuất.

Với sự hỗ trợ của phần mềm kế toán Misa, từ đó khối lượng và thời gian làm việc được giảm bớt; việc hạch toán, theo dõi và lên các sổ kế toán dễ dàng, nhanh chóng, chính xác.

Ngoài ra, Công ty còn rất chú trọng đến việc tập huấn, đào tạo bồi dưỡng về kiến thức chuyên môn kế toán, về các chế độ và chính sách kế toán cho nhân viên kế toán trong công ty.

d. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh:

Công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được thực hiện đúng theo quy định của chế độ kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán. Hệ thống tài khoản chi tiết cho từng đối tượng. Việc thực hiện các bút toán và quá trình ghi sổ đầy đủ rõ ràng minh bạch giữa kiểm tra và đối chiếu.

Việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được tiến hành một cách chặt chẽ thông qua “Bảng thanh toán tiền lương, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, Phiếu xuất kho, HĐ GTGT.”

- Về to chức kế toán doanh thu:

Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về công tác doanh thu đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận giữa doanh thu và chi phí. Doanh thu đã được theo dõi chi tiết cho từng loại hàng hóa khác nhau. Từ đó đánh giá được hiệu quả kinh doanh của từng đối tượng. Hệ thống tài khoản doanh thu chi tiết tới từng đối tượng mặt hàng khác nhau. Quy trình luân chuyển chứng từ và ghi nhận doanh thu khoa học, chặt chẽ,



đảm bảo việc hạch toán đúng, đủ doanh thu bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu, thu nhập.

Việc theo dõi hạch toán doanh thu như hiện nay là cơ sở quan trọng để từng bước xác định kết quả hoạt động kinh doanh để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của công ty.

- *Về công tác kế toán chi phí:*

Chi phí luôn là một vấn đề phải quan tâm, cân nhắc mà nhà quản trị luôn muốn tìm mọi cách để quản lý chặt chẽ nhằm tiết kiệm để tăng lợi nhuận. Bởi vậy, hiện nay công tác hạch toán chi phí tại công ty đã bước đầu đảm bảo được tính chính xác, đầy đủ, kịp thời khi phát sinh các nghiệp vụ kinh tế. Các loại chi phí được phân loại theo những tiêu thức nhất định, đảm bảo việc quản lý chi phí hợp lý.

Công ty có quy chế tài chính chi tiết, cụ thể quy định rõ các quy trình thanh toán chi phí, tạm ứng chi phí, hoàn ứng giúp cho việc quản lý chi phí chặt chẽ hơn.

- *Về công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh:*

Cuối mỗi tháng kế toán tổng hợp đều kết chuyển doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, lập báo cáo tổng hợp, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tài chính để báo cáo với Ban lãnh đạo công ty tình hình kinh doanh trong tháng.

Công tác này đã phần nào đáp ứng được yêu cầu của Ban lãnh đạo công ty trong việc cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kinh doanh của công ty một cách kịp thời và chính xác, giúp Ban lãnh đạo luôn nắm bắt được tình hình của công ty để đề ra chiến lược phát triển kinh doanh tốt trong kỳ tiếp theo.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại

Công tác tổ chức bộ máy kế toán nói chung và trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng công ty đã có cố gắng trong những năm gần đây nhưng tuy nhiên không thể tránh khỏi những hạn chế cần khắc phục. Do đó, công ty cần phải nghiên cứu, định hướng và tiếp tục hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và công tác kế toán.

2.3.2.1. Về kế toán Doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh

a. Chứng từ sử dụng:

Chứng từ sử dụng để ghi nhận doanh thu ở công ty chưa đảm bảo đúng quy định. Việc ghi chép trên hóa đơn vẫn xảy ra hiện tượng tẩy, xóa, quên không ghi ngày tháng năm hoặc thiếu chữ ký người mua hàng,...



Hệ thống chứng từ kế toán được lưu trữ chưa đảm bảo tính logic khoa học trong việc truy cập và tìm kiếm thông tin. Cần phải bổ sung thêm hệ thống chứng từ phân loại chi tiết doanh thu, chi phí của doanh nghiệp để thuận tiện trong công tác quản lý, giám sát trong doanh nghiệp.

b. Công tác lập dự phòng:

Công ty chưa thực sự chú trọng tới công tác trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho và dự phòng phải thu khó đòi.

- Với dự phòng phải thu khó đòi: Theo điều khoản trong hợp đồng ghi rõ bên A (bên mua hàng) sẽ thanh toán khoản nợ trong vòng 30 ngày. Nếu bên A vi phạm thỏa thuận về thời gian thanh toán ghi rõ trong hợp đồng thì ngoài khoản tiền mua hàng bên A sẽ phải trả thêm số tiền phạt bằng 0.5 % giá trị thanh toán còn thiếu cho mỗi ngày chậm thanh toán. Nhưng thực tế thì có rất nhiều khách hàng vẫn thanh toán chậm và việc thu phạt thì không được diễn ra vì vậy dẫn đến tình trạng tồn đọng vốn. Vốn kinh doanh bị tồn đọng làm ảnh hưởng lớn đến quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Số vòng quay vốn lưu động thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao, công ty có thể bị mất đi cơ hội kinh doanh. Vậy nhưng công ty chưa thực sự quan tâm đến chính sách thu hồi nợ, cũng như chưa tiến hành trích các khoản dự phòng phải thu khó đòi nên không lường trước được rủi ro trong kinh doanh. Điều đó làm sai nguyên tắc thận trọng của kế toán, dễ gây đột biến chi phí dẫn đến sai lệch về xác định kết quả kinh doanh của kỳ đó.

- Với dự phòng giảm giá hàng tồn kho: Khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính vào giá vốn hàng bán trên cơ sở số lượng hàng tồn kho và phần chênh lệch giữa giá trị thuần có thể thực hiện được nhỏ hơn giá gốc hàng tồn kho. Khi xác định khối lượng hàng tồn kho bị giảm giá cần phải trích lập dự phòng, kế toán phải loại trừ khối lượng hàng tồn kho đã ký được hợp đồng tiêu thụ (có giá trị thuần có thể thực hiện được không thấp hơn giá trị ghi sổ) nhưng chưa chuyển giao cho khách hàng nếu có bằng chứng chắc chắn về việc khách hàng sẽ không từ bỏ thực hiện hợp đồng. Và đôi khi là do yếu tố điều kiện thiên nhiên hoặc hàng bán chưa kịp nhập kho để xuất bán, ... khiến cho hàng trong kho không đủ để cung ứng ra thị trường. Ví dụ đến cuối năm 2019 giá trị hàng tồn kho chưa tiêu thụ và trả lại lên đến 10,314,463,3800 đồng là một con số lớn. Vì vậy việc trích lập dự phòng hàng tồn kho tại công ty TNHH MTV Thương mại Habeco là rất quan trọng. Nhưng công ty lại chưa thực sự quan tâm đến chính sách dự phòng giảm giá hàng tồn kho



cũng như tiến hành các khoản trích lập dự phòng nên không lường trước được rủi ro. Điều này cũng giống với dự phòng nợ phải thu khó đòi dẫn đến việc sai lệch về xác định kết quả kinh doanh của kỳ kế toán đó.

c. Hệ thống chứng từ sổ sách:

Một số sổ tại công ty cần điều chỉnh và thêm một số chi tiết cho các đối tượng phù hợp trong doanh nghiệp để thuận tiện trong công tác quản lý, theo dõi tại doanh nghiệp nhằm giúp nhà lãnh đạo đưa ra các quyết định đúng đắn.

2.3.2.2. Về các vấn đề khác có liên quan

a. Về tổ chức bộ máy kế toán

Do bộ máy kế toán của công ty khá gọn nhẹ mà khối lượng công việc của công ty tương đối lớn. Vì vậy, mà một người phải kiêm nhiệm nhiều phần hành kế toán, do đó nhiều khi sẽ không tập trung được vào công việc chính. Cụ thể, một kế toán viên phải kiêm nhiệm thêm 1 phần hành kế toán điều này khiến cho việc theo dõi, kiểm tra, phân bổ khá khó khăn, tốn khá nhiều thời gian; chưa có nhân viên kế toán phụ trách chuyên môn về mảng kế toán quản trị, để cung cấp những thông tin quản trị tới ban lãnh đạo.

Kế toán quản trị chi phí mới được ghi nhận và thực hiện ở bước sơ khai, mang tính tự phát. Kế toán quản trị chi phí được thực hiện dựa trên các yêu cầu mang tính thời điểm của nhà quản trị, và khi phát sinh yêu cầu đó, giám đốc hoặc kế toán trưởng trực tiếp chỉ định người thực hiện. Vì thế, kế toán quản trị chưa được coi như một phần hành kế toán cơ bản trong DN.

b. Quá trình luân chuyển chứng từ:

Việc luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận, phòng ban về cơ bản là đúng trình tự. Tuy nhiên, trong quá trình luân chuyển chứng từ từ phía các phòng ban đến phòng kế toán công ty còn chậm trễ, các chứng từ được dồn lại và chuyển đến vào cùng một thời điểm, điều này gây ra tình trạng ứ đọng, làm tăng khối lượng công việc cho kế toán viên tại phòng kế toán công ty dẫn đến khi hạch toán dễ bị sai sót, nhầm lẫn.

c. Về khấu hao TSCĐ

Hiện tại công ty đang thực hiện tính khấu hao TSCĐ sai so với quy định tính số khấu hao theo phương pháp đường thẳng tại TT 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013 về hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.



KẾT LUẬN CHƯƠNG II

Qua khảo sát thực tế công tác kế toán mà trọng tâm là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco, trong chương 3 luận văn, tác giả đã nghiên cứu và đề cập một số nội dung cơ bản sau:

-Phân tích những đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh, đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý và đặc điểm công tác tổ chức kế toán tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.

-Khái quát, nghiên cứu, phân tích làm rõ thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty trên góc độ kế toán tài chính. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đã có những ưu điểm nhưng bên cạnh đó vẫn tồn tại nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu về kế toán tài chính và kế toán quản trị. Vì vậy cần phải hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty nhằm nâng cao hiệu quả thông tin kế toán cung cấp cũng như giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Kết quả chương này là cơ sở quan trọng để đưa ra các nhận định, đánh giá việc vận dụng chế độ kế toán tại công ty. Từ đó luận văn đề xuất một số ý kiến góp phần hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.



CHƯƠNG III:

CÁC ĐỀ XUẤT VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI HABECO

3.1. Định hướng phát triển và yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

3.1.1. Định hướng phát triển của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Trước hết, Công ty quan tâm đến việc lựa chọn, đào tạo, tăng cường bồi dưỡng trình độ về quản lý của các cán bộ quản trị và tay nghề của công nhân. Từng bước xây dựng đầu tư một cách hợp lý vào việc đào tạo bồi dưỡng đội ngũ cán bộ trẻ cả vừa chắc kiến thức chuyên môn kinh doanh trên thị trường, vừa đoàn kết, tâm huyết, gắn bó với sự phát triển của Công ty. Đồng thời với việc chú trọng công tác đào tạo, Công ty cần có các chính sách khuyến khích người lao động tự do phát huy tính sáng tạo nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng, tăng lợi nhuận và giảm giá chi phí.

Về chế độ tiền lương, tiền thưởng thực hiện sự thống nhất trong đánh giá kết quả lao động và có sự khuyến khích. Thực hiện đầy đủ các chế độ đãi ngộ đối với người lao động công ty như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, an toàn lao động...

Về Chuẩn hóa hệ thống quản lý của công ty: Xây dựng và chuẩn hóa hệ thống các quy trình, quy định để quản trị điều hành công ty một cách hiệu quả; áp dụng chương trình quản lý công việc theo mục tiêu, quản lý thành tích cán bộ, công nhân viên nhằm xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu kinh doanh của công ty.

Về thị trường, Công ty tăng nguồn mặt hàng ổn định mang tính chiến lược, tăng số lượng khách hàng mới cho công ty, tổ chức công tác tiếp thị quảng cáo, có những chính sách khuyến khích người lao động khai thác, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng cho Công ty. Lập danh sách khách hàng để quản lý mối quan hệ khách hàng một cách hiệu quả nhất để vừa giữ khách hàng truyền thống, vừa xây dựng mối quan hệ với khách hàng mới. Hoàn thành các kế hoạch kinh doanh, không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh, lấy hiệu quả kinh tế làm nhiệm vụ trọng tâm để tiến tới đầu tư mở rộng ngành nghề mới được bền vững và lâu dài.

Đảm bảo mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 10% đến 15%;

Thực hiện đầy đủ các trách nhiệm, nghĩa vụ đối với nhà Nước và trách nhiệm với Cộng đồng ;



Tại cuộc họp thường niên với chủ tịch hội đồng quản trị năm 2019, Doanh nghiệp vạch ra chiến lược kinh doanh cụ thể đến năm 2025 dự kiến các chỉ tiêu cần đạt là:

- Tiêu thụ các sản phẩm chủ yếu: 318,1 triệu lít. Trong đó:
 - Bia các loại: 289,5 triệu lít
 - Nước uống đóng chai UniAqua: 2,6 triệu lít
- Doanh thu mỗi năm tăng từ 1,110.8 tỷ đồng đến 1,526.5 tỷ đồng /năm;
- Lợi nhuận trước thuế đạt từ 195,5 tỷ đồng đến 265,5 tỷ đồng /năm;
- Lợi nhuận sau thuế đạt từ 125,05 tỷ đồng đến 205,5 tỷ đồng /năm;
- Tiếp tục duy trì và củng cố các thị trường kinh doanh; mở rộng thị trường, phát triển mạng lưới khách hàng mới và khách hàng tiềm năng.

Chặng đường phát triển của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco trong những năm vừa qua ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty đã cố gắng nâng cao năng suất, tận dụng các cơ hội để mở rộng kinh doanh, tăng lợi nhuận. Để toàn thể công nhân viên của Công ty luôn tin tưởng vào sự lãnh đạo của Ban giám đốc cũng như sự phát triển của Công ty trong thời gian sắp tới thì cần phải có Sự trung thành và gắn bó của người lao động nó chính là động lực phát triển của Công ty.

Muôn vậy thì trước hết phải phân tích tình hình hiện nay của Công ty để biết được những điểm mạnh và những điểm còn tồn tại của mình để đưa ra phương hướng giải pháp phát triển trong đó giải pháp hoàn thiện công tác phân phối tiền lương cũng là một mục tiêu quan trọng.

3.1.2. Yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Để công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh công ty được hoàn thiện cần đáp ứng những yêu cầu sau:

Thứ nhất là, Đảm bảo tuân thủ quy định trong các văn bản pháp lý về hệ thống kế toán hiện hành tại Việt Nam như luật kế toán, chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế; tuân thủ các chế độ, chính sách tài chính – kế toán của Nhà nước. Hệ thống kế toán Việt Nam vừa phải được xây dựng trên các nguyên tắc, chuẩn mực kế toán quốc tế vừa phải tuân thủ các chế độ, chính sách của Nhà nước.

Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải đảm bảo hài hòa với các nguyên tắc, chuẩn mực kế toán quốc tế trong điều kiện hội nhập kinh tế, phải đổi mới cơ chế quản lý phù hợp với các quan điểm phát triển theo



xu hướng quốc tế hóa. Đồng thời phải tiếp thu những quan điểm, nội dung và phương pháp kế toán doanh thu, chi phí của một số nước trên thế giới làm cơ sở cho quá trình nghiên cứu, hoàn thiện hệ thống kế toán hiện hành. Có như vậy, tính thống nhất trong cung cấp thông tin kế toán, tính so sánh được về mặt tài chính giữa các thời kì, giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau và với các doanh nghiệp nước ngoài mới được đảm bảo. Yêu cầu này nhằm đáp ứng nhu cầu quản lý tài chính thống nhất của Nhà nước và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính chính xác, trung thực cho các đối tượng sử dụng thông tin.

Thứ hai là, Đảm bảo cung cấp đầy đủ, kịp thời, trung thực khách quan và dễ hiểu các thông tin kinh tế, tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi cũng như công tác kiểm tra để phục vụ yêu cầu quản lý của công ty và các cơ quan chức năng. Ngoài ra, số liệu kế toán phải đảm bảo rõ ràng, minh bạch và công khai. Khi hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco phải tôn trọng các chế độ, chính sách kinh tế - tài chính hiện hành và các quy định liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đồng thời các thông tin đưa ra chính xác, đầy đủ nhằm đáp ứng yêu cầu của nhà quản lý, đưa ra những quyết định đúng đắn và kịp thời. Yêu cầu này mang tính chất quyết định, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Thứ ba là, Đảm bảo phù hợp với đặc điểm, tính chất hoạt động, quy mô, phạm vi sản xuất kinh doanh, quản lý, trình độ chuyên môn của những cán bộ kế toán cũng như tình trạng trang bị các phương tiện kỹ thuật, tính toán, ghi chép để phục vụ cho yêu cầu quản lý của công ty. Những năm gần đây, việc đầu tư trang thiết bị và đào tạo nguồn nhân lực đã và đang được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm, bởi vậy, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ nhân viên nói chung và của cán bộ kế toán nói riêng đang từng ngày được nâng cao. Đây là bước đệm để cho việc hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có tính khả thi cao.

Thứ tư là, Đảm bảo tiết kiệm và có hiệu quả thiết thực, khả thi. Tính khả thi có nghĩa là các giải pháp hoàn thiện phải giải quyết được những vấn đề phát sinh hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhưng vẫn phải đảm bảo tính đơn giản, dễ làm, phù hợp với nguyên lý kế toán và dễ hiểu đối với các đối tượng sử dụng thông tin. Tính hiệu quả đòi hỏi các giải pháp hoàn thiện phải đem lại sự cải tiến trong công tác kế toán, đơn giản, dễ hiểu và mang lại chất



lượng thông tin cao cho người sử dụng, giải quyết được vấn đề chi phí bỏ ra để thực hiện giải pháp hoàn thiện là thấp nhất. Bất kỳ doanh nghiệp nào dù là tư nhân hay nhà nước đều có chung một mong muốn là vừa đảm bảo tính đơn giản, dễ hiểu, vừa giải quyết được vấn đề chi phí bỏ ra luôn là thấp nhất, thu được lợi nhuận cao và phát triển công ty ngày càng vững mạnh.

Các yêu cầu trên có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và phải được thực hiện một cách đồng bộ nhằm đảm bảo cho việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện đúng đắn, hiệu quả trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty.

3.2. Các đề xuất hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

3.2.1. Đề xuất về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

Qua thời gian tìm hiểu và nghiên cứu về Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco, tác giả nhận thấy: Về cơ bản công tác kế toán của Công ty đã tuân thủ đúng các quy định, chế độ kế toán do Nhà nước và Bộ tài chính ban hành, đồng thời cũng phù hợp với tình hình tài chính của Công ty. Tuy nhiên bên cạnh đó, không thể tránh khỏi những tồn tại, chưa tối ưu. Do đó, tác giả xin đưa một số ý kiến cá nhân nhằm góp phần hoàn thiện hơn công tác kế toán tại Công ty:

*** Đề xuất về chứng từ:**

- Công tác kiểm tra, giám sát chứng từ cần phải thực hiện đều đặn, thường xuyên tránh tình trạng thiếu sót, tẩy xóa trong chứng từ lưu trữ tại công ty.

- Bên cạnh đó, để thu nhận thông tin thực hiện kế toán quản trị cần bổ sung thêm các chỉ tiêu và hệ thống chứng từ chi tiết cho từng đối tượng và bộ phận trong công ty để sử dụng cho kế toán tài chính hoặc thiết kế theo các mẫu chứng từ sao cho phù hợp nhất với yêu cầu quản lý và hạch toán kế toán theo thông tư 200 nhằm thu thập các thông tin về doanh thu, chi phí, kết quả chi tiết theo từng bộ phận, từng trung tâm trách nhiệm như thêm 1 số chứng từ sau: Báo cáo tổng hợp bán hàng (Biểu 3.1), Bảng kê chi phí (Biểu 3.2)



Biểu 3. 1. Báo cáo tổng hợp bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

BÁO CÁO TỔNG HỢP BÁN HÀNG

Đối tượng hàng hoá, vật tư:.....

TỪ NGÀY: .../.../ ĐẾN NGÀY: .../.../...

TT	NGÀY THÁNG	SỐ CT	MÃ VT, HH	DIỄN GIẢI	ĐƠN GIÁ	SỐ LƯỢNG	TIỀN HÀNG	TIỀN CK	TIỀN THUẾ	TỔNG TIỀN TT
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
TỔNG CỘNG:										

Ngày tháng năm

NGƯỜI LẬP BIỂU

(Ký, họ tên)

KẾ TOÁN TRƯỞNG

(Ký, họ tên)

Kế toán dựa vào bản tổng hợp doanh thu từng mặt hàng mà có thể nắm ò được các chứng từ liên quan, các hoá đơn bán ra cụ thể để có thể quản lý khi cần thiết. Ngoài ra, còn giúp kế toán quản trị nắm được mặt hàng nào là mặt hàng đang bán chạy, mặt hàng nào có lượng tiêu thụ không ổn định để đưa ra chiến lược kinh doanh phù hợp với từng loại hàng hoá.

* Phương pháp ghi chứng từ: Ghi rõ họ tên, địa chỉ hoặc nơi làm việc của người trực tiếp mua hàng.

- **Cột A, B, C:** Ghi số thứ tự, ngày tháng, số chứng từ của mỗi loại sản phẩm, hàng hóa bán ra.
- **Cột D:** Ghi mã của loại sản phẩm hàng hoá bán ra.
- **Cột E:** Ghi nội dung thông tin về loại sản phẩm, hàng hoá bán ra.
- **Cột 1:** Ghi đơn giá bán của mỗi loại sản phẩm, hàng hóa đã bán ra.
- **Cột 2:** Ghi số lượng của mỗi loại sản phẩm, hàng hóa đã bán ra.
- **Cột 3:** Ghi số tiền của mỗi loại SP, HH đã bán ra (Cột 3 = Cột 1 x Cột 2).
- **Cột 4:** Ghi số tiền chiết khấu của mỗi loại sản phẩm, HH đã bán ra.



- **Cột 5:** Ghi số tiền chịu thuế của mỗi loại sản phẩm, HH đã bán ra.
- **Cột 6:** Ghi số tổng số tiền thanh toán của mỗi loại sản phẩm, HH đã bán ra.
- **Các cột B, C, 1, 2, 3** nếu còn thừa thì được gạch 1 đường chéo từ trên xuống.

Để có thông tin vừa đáp ứng nhu cầu kế toán tài chính, vừa đáp ứng yêu cầu của kế toán quản trị thì công ty phải phân biệt rõ ràng và nhận biết được cách phân loại chi phí. Để đáp ứng nhu cầu lập kế hoạch, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí cho phù hợp, cần phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Theo cách này toàn bộ chi phí được phân loại thành: biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Phần chênh lệch giữa doanh thu và biến phí được gọi là lãi trên biến phí. Bằng cách phân loại này, cho thấy trong khoảng thời gian ngắn công ty chưa cần trang bị thêm TSCĐ thì định phí là đại lượng tương đối ổn định. Vì vậy, để tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa lãi trên biến phí, đây là cơ sở quan trọng cho việc xem xét và đưa ra các quyết định liên quan đến chi phí khối lượng lợi nhuận và giá cả. Mặt khác, theo cách phân loại như vậy nhà quản trị có thể xác định được đòn bẩy kinh doanh. Doanh nghiệp có kết cấu chi phí với định phí cao sẽ có nhiều cơ hội đem lại lợi nhuận cao nhưng cũng đồng thời đi liền với rủi ro lớn. Do đó, công ty cần thiết kế một kết cấu hợp lý về chi phí sao cho phù hợp với đặc điểm, định hướng phát triển của mình

Ngoài cách phân loại trên kế toán quản trị cũng nên nhìn nhận chi phí theo các khía cạnh khác như: chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp, chi phí chênh lệch và chi phí cơ hội... để cung cấp thông tin phù hợp cho các nhà quản trị.

Việc phân chia chi phí sản xuất như trên giúp cho việc kiểm soát chi phí nhằm đánh giá việc thực hiện trách nhiệm của từng bộ phận trong công ty. Khi đó, các quyết định của công ty cũng như lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh có căn cứ khoa học hơn.



Biểu 3. 2. Bảng kê chi phí của doanh nghiệp

Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Phòng Kế toán

BẢNG KÊ CHI PHÍ
Năm 2019

Đơn vị tính: đồng

Khoản mục chi phí	TK	Số tiền	Phân loại			Ghi chú
			Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp	
1. Giá vốn hàng bán	632		X			
2. Chi phí bán hàng	641				X	
- Chi phí nhân viên bán hàng	6441		X			
- Chi phí vật liệu ,bao bì	6412		X			
- Chi phí dụng cụ, đồ dùng	6413			X		
- Chi phí khấu hao TSCĐ	6414			X		
- Thuế, phí, lệ phí	6416		X			
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	6417				X	
- Chi phí bằng tiền khác	6418			X		
3. Chi phí QLDN	642					
- Chi phí nhân viên quản lý	6421			X		
- Chi phí vật liệu quản lý, đồ dùng văn phòng	6423			X		
- Chi phí khấu hao TSCĐ	6424			X		
- Thuế, phí, lệ phí	6425				X	
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	6427				X	

Ngày..... tháng. năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)



Ngoài ra, việc tổ chức luân chuyển giữa các bộ phận và việc sử dụng chứng từ cho ghi sổ kế toán như: phân loại chứng từ kế toán theo các phần hành: chứng từ vật tư, chứng từ bán hàng...; Ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phản ánh trên chứng từ chi tiết cho từng đối tượng hàng hóa, đối tượng khách hàng, các bộ phận trong doanh nghiệp,... Việc tổ chức chi tiết hệ thống chứng từ kế toán sẽ giúp kế toán quản trị dễ dàng thu thập thông tin kế toán doanh thu, chi phí, kết quả trong công tác xây dựng dự toán sản xuất kinh doanh hàng năm của đơn vị.

- *Về tổ chức hệ thống tài khoản:* Kế toán tài chính cần mở thêm một số tài khoản chi tiết cho từng loại mặt hàng trong DN để Ban lãnh đạo đưa ra phương hướng đúng đắn nhất cho từng mặt hàng đó nhằm tăng lợi nhuận, phát triển và mở rộng kinh doanh.

+ *Thứ nhất*, Công ty nên mở TK 511 chi tiết cho từng mặt hàng. Cụ thể như

sau: TK 511.1: Doanh thu Bia chai Hà Nội 450ml

TK 511.2: Doanh thu Bia chai Hà Nội 330ml

TK 511.3: Doanh thu Bia lon Hà Nội 330ml

TK 511.4: Doanh thu Bia chai Trúc Bạch TK

511.5: Doanh thu Bia Lon Trúc Bạch

TK 511.6: Doanh thu Bia hơi Hà Nội

TK 511.7: Doanh thu Nước tinh lọc Uniaqua chai 350ml

TK 511.8: Nước tinh lọc Uniaqua chai 550ml

+ *Thứ hai*, Công ty nên mở TK 632 chi tiết cho từng mặt hàng. Cụ thể, Công ty có thể mở TK chi tiết tài khoản này theo danh mục hàng hóa công ty bán như sau:

TK 632.1: Giá vốn Bia chai Hà Nội 450ml

TK 632.2: Giá vốn Bia chai Hà Nội 330ml

TK 632.3: Giá vốn Bia lon Hà Nội 330ml

TK 632.4: Giá vốn Bia chai Trúc Bạch TK

632.5: Giá vốn Bia Lon Trúc Bạch

TK 632.6: Giá vốn Bia hơi Hà Nội

TK 632.7: Giá vốn Nước tinh lọc Uniaqua chai 350ml

TK 632.8: Giá vốn Nước tinh lọc Uniaqua chai 550ml

+ *Thứ ba*, Trên cơ sở phân bổ chi phí ngoài sản xuất cho từng mặt hàng, kế toán công ty TNHH MTV Thương mại Habeco nên mở chi tiết TK 911 chi tiết



theo đối tượng là các mặt hàng để dễ dàng kiểm soát nhằm giúp nhà quản lý tiện lợi trong việc đánh giá kết quả kinh doanh của toàn bộ công ty.

Cụ thể, Công ty có thể mở TK 911 chi tiết như sau:

TK 911.1: XĐ KQKD Bia chai Hà Nội 450ml

TK 911.2: XĐ KQKD Bia chai Hà Nội 330ml

TK 911.3: XĐ KQKD Bia lon Hà Nội 330ml

TK 911.4: XĐ KQKD Bia chai Trúc Bạch TK

911.5: XĐ KQKD Bia Lon Trúc Bạch TK

911.6: XĐ KQKD Bia hơi Hà Nội

TK 911.7: XĐ KQKD Nước tinh lọc Uniaqua chai 350ml

TK 911.8: XĐ KQKD Nước tinh lọc Uniaqua chai 550ml

** Phương pháp phân bổ chi phí bán hàng, quản lý cho từng nhóm mặt hàng:*

Công ty có rất nhiều chủng loại hàng hóa và mỗi loại hàng hóa đưa ra ngoài thị trường đem lại một mức lợi nhuận khác nhau nên việc tối đa hóa lợi nhuận là rất cần thiết. Một trong các biện pháp tối đa hóa lợi nhuận là tăng doanh thu, giảm chi phí cho từng loại hàng hóa. Do đó, công ty cần xác định được kết quả tiêu thụ của từng loại hàng hóa từ đó xây dựng kế hoạch tiêu thụ hàng hóa đạt hiệu quả cao và mang lại lợi ích cho công ty. Để thực hiện được biện pháp trên, công ty nên sử dụng tiêu thức phân bổ chi phí quản lý kinh doanh cho từng hàng hóa và cách thức phân bổ theo doanh thu bán hàng của từng hàng hóa so với tổng doanh thu bán hàng trong tháng.

Tiêu thức phân bổ chi phí quản lý kinh doanh như sau:

$$\text{Chi phí QLKD} \\ \text{(CPBH/CPQLDN)} \\ \text{phân bổ cho hàng hóa } i = \frac{\text{Chi phí QLKD} \\ \text{(CPBH/CPQLDN)}}{\text{Tổng doanh thu hàng hóa trong}} \times \text{Doanh thu} \\ \text{hàng hóa } i \\ \text{kỳ}$$

Trong đó:

+ Chi phí QLKD(CPBH/CPQLDN) là chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp phát sinh trong một tháng, được lấy từ Sổ cái TK 642 cuối mỗi tháng.

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

+ Doanh thu hàng hóa i là doanh thu bán hàng phát sinh trong một tháng của từng loại hàng hóa được lấy từ các sổ chi tiết bán hàng.



*** Đề xuất về việc trích lập các khoản dự phòng:**

- Với khoản dự phòng phải thu khó đòi:

Để đảm bảo nguyên tắc kế toán và giảm thiểu đến mức tối đa tổn thất về những khoản phải thu khó đòi có thể xảy ra thì việc trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi là điều vô cùng cấp thiết. Là một doanh nghiệp thương mại, nên quy mô các khoản phải thu của khách hàng là khá lớn mà việc thanh toán của khách hàng còn chậm, thậm chí có nhiều khách hàng mất khả năng thanh toán nên việc thất thu là không thể tránh khỏi. Nợ phải thu khó đòi của Công ty là các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán hoặc nợ phải thu chưa quá hạn nhưng có thể không đòi được do khách nợ không có khả năng thanh toán. Trong trường hợp này khoản phải thu được xem là nợ xấu và cuối kỳ kế toán năm, Phòng Kế toán sẽ căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh để cân nhắc việc trích lập dự phòng. Nếu Công ty có đủ nguồn để bù đắp khoản dự phòng cần trích thì khi đó Công ty sẽ trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi và tính vào chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ. Số tiền dự phòng đã trích lập giúp cho công ty có nguồn tài chính để bù đắp tổn thất về khoản nợ khó đòi có thể xảy ra trong tương lai, nhằm bảo tồn vốn kinh doanh, đảm bảo cho Công ty phản ánh đúng giá trị của các khoản nợ phải thu tại thời điểm lập báo cáo tài chính.

Từ năm 2018 trở về trước, Công ty trích lập dự phòng theo quy định tại thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 07/12/2009; Từ năm 2019 trở đi, việc trích lập dự phòng tại Công ty sẽ áp dụng theo thông tư số 48/2019/TT-BTC được ban hành ngày 08/08/2019 (thay thế thông tư 228 nêu trên).

*** Căn cứ để xác định khoản nợ phải thu khó đòi:**

- Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán từ 06 tháng trở lên (tính theo thời gian trả nợ gốc ban đầu theo hợp đồng kinh tế, kế ước vay nợ hoặc các cam kết khác không tính thời gian gia hạn trả nợ giữa các bên), doanh nghiệp đã gửi đối chiếu xác nhận nợ hoặc đôn đốc thanh toán nhưng vẫn chưa thu hồi được nợ.

- Nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng doanh nghiệp thu thập được các bằng chứng xác định đối tượng có khả năng không trả được nợ đúng hạn, xác định tổ chức kinh tế đã phá sản, đã mở thủ tục phá sản, đã bỏ trốn khỏi địa điểm kinh doanh; đối tượng nợ đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đang thi hành án hoặc đang mắc bệnh hiểm nghèo hoặc khoản nợ đã được doanh nghiệp yêu cầu thi hành án nhưng không thể thực hiện,.... thì doanh nghiệp tự dự



kiến mức tổn thất không thu hồi được (tối đa bằng giá trị khoản nợ đang theo dõi trên sổ kế toán) để trích lập dự phòng.

Sau khi đã ra quyết định lập trích dự phòng đối với từng khoản nợ thì kế toán tổng hợp tất cả lại vào một bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp.

* *Phương pháp lập dự phòng*: Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng được dựa vào số ngày nợ quá hạn. Để trích lập dự phòng công ty sử dụng mức trích lập dự phòng theo TT số 48/2019/TT-BTC để giảm thiểu rủi ro, dễ dàng trong công tác đối chiếu và xác định chính xác tuổi nợ của những khoản nợ xấu một cách đầy đủ và minh bạch, từ đó tính toán chính xác số tiền cần trích lập dự phòng. Mức trích lập dự theo TT số 48/2019/TT-BTC ngày 8/8/2019 tại Mục 2a điều 6 trong thông tư quy định như sau:

Tuổi nợ	Mức trích lập dự phòng
Trong hạn thanh toán	0%
Quá hạn từ 6 tháng đến dưới 1 năm	30%
Quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm	50%
Quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm	70%
Quá hạn từ 3 năm trở lên	100%

Để trích lập các khoản phải thu khó đòi kế toán sử dụng TK 2293 "Dự phòng phải thu khó đòi" và chi tiết cho từng khách hàng.

Cụ thể đối với Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco, căn cứ vào "Báo cáo tình hình công nợ" tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, kế toán có thể tiến hành trích lập khoản dự phòng phải thu khó đòi.

Biểu 3.3. Báo cáo tình hình công nợ của Công ty TNHH MTV Thương mại Hebeco năm 2019

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN HẾT NGÀY 31/12/2019*DVT: Đồng*

STT	Tên khách hàng	Mã số thuế	Số tiền Nợ	Chưa đến hạn	Đến hạn	Quá hạn	Không đòi được	Ghi chú
1	Cửa Hàng kinh doanh tổng hợp Diệu hương	0105945954	110,712,953			110,712,953		19 tháng 15 ngày
2	Công ty TNHH 3T MART Việt Nam	0105952528	86,365,531			86,365,531		25 tháng
3	Công ty Cổ Phần Ngôi sao Thiên Hà	0102390422	250,428,561		250,428,561			
4	Công ty TNHH Quân Đức	0106396175	91,713,000	91,713,000				3 tháng
5	Công ty TNHH Du lịch và dịch vụ New Paradise	0106814584	79,639,634			32,639,634		18 tháng 20 ngày
6	Hộ kinh doanh Việt Hăng	0500457041	52,023,486			52,023,486		8 tháng
7	Công ty siêu thị Hà Nội	0100101273-019	310,434,952		310,434,952			
...
Tổng cộng			4,895,757,958	780,167,581	2,221,531,852	1,894,058,525		

Kế toán viên*(Ký, ghi rõ họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, ghi rõ họ tên)*



Biểu 3. 4. Bảng kê trích lập dự phòng phải thu khó đòi

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

BẢNG KÊ TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG PHẢI THU KHÓ ĐÒI

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019

ĐVT: đồng

STT	Tên khách hàng	Số tiền Nợ	Thời gian quá hạn thanh toán	Tỷ lệ trích lập	Số cần lập dự phòng
1	Cửa Hàng kinh doanh tổng hợp Diệu hương	110,712,953	19 tháng 15 ngày	50%	55,356,476.50
2	Công ty TNHH 3T MART Việt Nam	86,365,531	25 tháng	70%	60,455,871.70
3	Công ty TNHH Du lịch và dịch vụ New Paradise	79,639,634	18 tháng 20 ngày	50%	39,819,817.00
4	Hộ kinh doanh Việt Hằng	52,023,486	8 tháng	30%	15,607,045.80
...
Tổng cộng		1,986,122,865			1,005,684,155

Kế toán viên
(Ký, ghi rõ họ tên)
tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ



+ Kế toán định khoản :

Nợ TK 642: 1,005,684,155

Có TK 2293: 1,005,684,155

Ngoài ra, việc trích lập dự phòng không đúng thời điểm sẽ gây rủi ro về tài chính cho Công ty do báo cáo tài chính không phản ánh đúng thực trạng kết quả sản xuất kinh doanh cũng như tình hình biến động về tài sản và nguồn vốn trong kỳ. Điều này vi phạm nguyên tắc “thận trọng” trong kế toán và hậu quả là Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp nhiều hơn do thuế được tính trên số “lãi ảo”

Để tránh rủi ro về tài chính như đã nêu trên, tại thời điểm lập kế hoạch sản xuất kinh doanh đầu năm, phòng Kế toán cần lưu ý Ban lãnh đạo về các khoản dự phòng cần trích lập hoặc dự kiến phải trích lập trong năm thông qua việc lập: **“Báo cáo tổng hợp các khoản công nợ phải thu cần trích lập dự phòng” (Biểu 3.5)**, đồng thời phối hợp với các phòng ban để trình lãnh đạo phương án sản xuất kinh doanh tối ưu phù hợp với năng lực sản xuất cũng như tình hình thực tế của Công ty, tránh chạy theo thành tích là xây dựng kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận quá cao, không khả thi.

Biểu 3. 5. Báo cáo tổng hợp các khoản công nợ phải thu dự kiến phải trích lập dự phòng

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MAI HABECO
PHÒNG KẾ TOÁN TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TỔNG HỢP CÁC KHOẢN CÔNG NỢ PHẢI THU
DỰ KIẾN PHẢI TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG

Tại thời điểm 31 tháng 12 năm N

STT	Khách hàng		Nội dung khoản phải thu	Số tiền phải thu	Thời hạn thanh toán công nợ theo quy định	Thời gian quá hạn Tính đến 31/12/N	Tỷ lệ cần trích lập theo TT tại thông tư số 48/2019	Số tiền cần trích lập dự phòng năm N	Số tiền đã tạm trích lập DP (nếu có) tại thời điểm 31/12/N-1	Số tiền dự kiến trích lập năm N	Phân loại chi phí tính thuế TNDN (Căn cứ hồ sơ thu thập để TLDP theo TT tại thông tư 48/2019)	
	Mã khách hàng	Tên khách hàng									Chi phí được trừ	Chi phí bị loại trừ
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9) = (5) x (8)	(10)	(11) = (9) - (10)	(12)	(13)
...
TỔNG CỘNG				Σ ...				Σ....	Σ....	Σ.....	Σ....	Σ....



Cơ sở để lập “Báo cáo tổng hợp các khoản công nợ phải thu cần trích lập dự phòng” là các hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT và các chứng từ thanh toán như giấy báo có và Biên bản đối chiếu công nợ (nếu có) và các hồ sơ liên quan.

Phương pháp ghi sổ:

- Cột 1: Số thứ tự
- Cột 2, 3: ghi mã công nợ và Tên khách hàng
- Cột 4: ghi nội dung khoản phải thu (Ví dụ: Phải thu tiền cho thuê nhà xưởng và điện nước...từ tháng...năm...đến tháng...năm...)
- Cột 5: Số tiền khách hàng còn nợ đến thời điểm lập báo cáo (mà dự kiến đây là khoản công nợ khó có khả năng thu hồi đến 31/12/N)
- Cột 6: ghi thời hạn thanh toán công nợ theo quy định tại hợp đồng hoặc các hồ sơ liên quan.
- Cột 7: ghi khoảng thời gian quá hạn (dự kiến đến 31/12/năm N)
- Cột 8: Căn cứ vào cột 7 để xác định tỷ lệ cần trích lập theo quy định tại thông tư 48/2019;
- Cột 9: Số tiền cần trích lập DP năm N: $= (\text{Cột 5}) \times (\text{Cột 8})$
- Cột 10: Số tiền đã tạm trích lập DP (nếu có) tại thời điểm 31/12 năm N-1
- Cột 11: Số tiền dự kiến trích lập năm N $= (\text{Cột 9}) - (\text{Cột 10})$
- Cột 12, 13: Phân loại chi phí được trừ và CP không được trừ để làm cơ sở tính thuế TNDN.

*** Với khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho:**

DN trích lập dự phòng giảm giá HTK phải lập khi có những bằng chứng tin cậy về sự suy giảm của giá trị thuần có thể thực hiện được so với giá gốc của HTK. Dự phòng là khoản dự tính trước để đưa vào chi phí sản xuất, kinh doanh phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn giá trị đã ghi sổ kế toán của HTK và nhằm bù đắp các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do vật tư, sản phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm giá. Dự phòng giảm giá HTK được lập vào thời điểm lập Báo cáo tài chính. Việc lập dự phòng giảm giá HTK phải được thực hiện theo đúng các quy định của Chuẩn mực kế toán HTK và quy định của chế độ tài chính hiện hành.

Cuối niên độ kế toán khi có những bằng chứng tin cậy về sự giảm giá trị thuần có thể thực hiện được so với giá gốc hàng tồn kho thì kế toán cần trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Cuối năm 2019, tại công ty còn một số sản phẩm lỗi thời chưa tiêu thụ được, kế toán cần phải tính theo từng loại vật tư, hàng hóa, sản phẩm tồn kho. Căn cứ vào số lượng cuối niên độ kế toán, giá gốc, giá trị thuần có thể thực



hiện được của từng loại vật tư, hàng hóa, xác định dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập:

Mức dự phòng giảm = Số lượng hàng x Giá gốc - Giá trị thuần có thể thực giá hàng tồn kho cuối niên độ hàng tồn kho hiện được của HTK

Trong đó

+ Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho (giá trị dự kiến thu hồi) là giá bán (ước tính) của hàng tồn kho trừ (-) chi phí để hoàn thành sản phẩm và chi phí tiêu thụ (ước tính).

Ví dụ: Cuối năm 2019 còn lại số lượng hàng tồn kho 2,768 thùng rượu chanh 500ml mã RC01 do mặt hàng mới, màu sắc đơn giản, vị lạ, không phù hợp với khẩu vị người tiêu dùng. Giá gốc của loại rượu này là 840.000 đồng/thùng. Nhân viên kinh doanh của phòng thị trường đã khảo sát giá của loại rượu này bán trên thị trường và xác định được giá bán ước tính của loại rượu này là 772,000 đồng/thùng, chi phí tiêu thụ ước tính là 69,000 đồng/thùng. Khi đó, kế toán tính mức trích lập dự phòng đối với loại rượu chanh RC01 này theo quy định tại Thông tư 48/2019/TT-BTC ngày 8/8/2019 về Hướng dẫn việc trích lập và xử lý các khoản dự phòng giảm giá HTK.

Mức trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho	=	Lượng hàng tồn kho thực tế tại thời điểm lập báo cáo tài chính năm	x	Giá gốc hàng tồn kho theo sổ kế toán	-	Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho
--	---	--	---	--------------------------------------	---	--

- Ta có:

Giá trị thuần có thể thực hiện được của HTK = Giá bán (ước tính) của HTK - Chi phí để hoàn thành sản phẩm và chi phí tiêu thụ (ước tính)

+ Giá trị thuần có thể thực hiện được của HTK = 772,000 - 69,000 = 703,000 đồng

- Vậy nên thực tế giá của loại rượu này trên thị trường là 703,000 đồng. Tức là giá trị của mặt hàng này đã giảm so với giá trị thực tế trên thị trường là 137,000 đồng.

- Khi đó ta có, số trích lập dự phòng cho rượu chanh là:

+ Số trích lập dự phòng = 2,768 x 137,000 = 379,216,000 đồng

+ Kế toán lập phiếu kế toán cho bút toán:

Nợ TK 632: 379,216,000

Có TK 2294: 379,216,000



Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán này lớn hơn dự phòng giảm giá hàng tồn kho đang ghi trên sổ kế toán thì số chênh lệch lớn hơn được ghi tăng dự phòng và ghi tăng giá vốn hàng bán.

Trường hợp khoản dự phòng giảm giá HTK phải lập ở cuối kỳ kế toán này nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá HTK đang ghi trên sổ kế toán thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn nhập ghi giảm dự phòng và ghi giảm giá vốn hàng bán.

* **Đề xuất về hệ thống sổ sách:** Đề thu thập được đầy đủ nhất thông tin tài chính, kế toán cần mở và thiết kế chi tiết hơn **“Sổ chi tiết tài khoản” (Biểu 3.6)**, để có thể chi tiết từng tài khoản đối ứng với từng loại mặt hàng trong công ty nhằm giúp cho kế toán quản trị tổng hợp doanh thu chi phí và kết quả kinh doanh của cho từng loại hàng hoá dịch vụ nhằm theo dõi chi tiết hơn giúp cho giám đốc đưa ra quyết định chính xác, phương án tốt nhất cho từng mặt hàng.

Việc thiết kế lại mẫu sổ chi tiết tài khoản giúp Công ty không chỉ theo dõi các số liệu đơn thuần liên quan đến số dư đầu kỳ, các phát sinh trong kỳ và số dư nợ cuối kỳ của chi tiết từng tài khoản, đối tượng mà còn theo dõi được các đối tượng khách hàng, NCC liên quan đến tài khoản đó. Bên cạnh đó, việc phân loại khoản mục và loại chứng chứng từ giúp cho kế toán thuận tiện trong công tác quản lý, tổng hợp các loại doanh thu, chi phí trong doanh nghiệp. Ngoài ra, còn theo dõi về ngày thanh toán liên quan đến đối tượng chi tiết để theo dõi kịp thời các khoản phải thu, phải trả trong doanh nghiệp, từ đó đưa ra biện pháp xử lý.

Biểu 3. 6. Sổ chi tiết tài khoản

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S38-DN(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)**SỔ CHI TIẾT CÁC TÀI KHOẢN**

Tài khoản:.....

Loại tiền: VNĐ

Đơn vị tính: đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Đối tượng KH, NCC	Mã Đối tượng KH, NCC	Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư		Ngày than h toán	Phân loại khoản mục	Mã chứng từ
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có	Nợ	Có			
A	B	C	D	E	F	G	1	2	3	4	H	I	K
					- Số dư đầu kỳ								
					- Số phát sinh trong kỳ								
												
					- Cộng số phát sinh	x			x	x			
					- Số dư cuối kỳ	x	x	x					

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ...

- Ngày mở sổ: ...

Ngày..... tháng.... năm

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)



Cơ sở để ghi sổ “Sổ chi tiết các tài khoản” là các hợp đồng kinh tế, hóa đơn GTGT và các chứng từ thanh toán như giấy báo có và các hồ sơ liên quan. Sổ chi tiết các tài khoản được mở theo từng tài khoản, theo từng đối tượng thanh toán (theo từng nội dung chi phí, nguồn vốn...).

Phương pháp ghi sổ:

- Cột A: Ghi ngày, tháng ghi sổ.
- Cột B, C: Ghi số hiệu, ngày, tháng của chứng từ dùng để ghi sổ.
- Cột D, E: Ghi Đối tượng, mã hách hàng, nhà cung cấp của các đối tượng liên quan đến tài khoản chi tiết.
- Cột F: Ghi diễn giải tóm tắt nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh (Ví dụ: Phải thu tiền cho thuê nhà xưởng và điện nước).
- Cột G: Ghi số hiệu tài khoản đối ứng.
- Cột 1, 2: Ghi số tiền phát sinh bên Nợ hoặc bên Có.
- Cột 3, 4: Ghi số dư bên Nợ hoặc bên Có sau mỗi nghiệp vụ phát sinh.
- Dòng Số dư đầu kỳ: Được lấy số liệu từ sổ chi tiết theo dõi thanh toán của kỳ trước (dòng “Số dư cuối kỳ”) để ghi vào Cột 3 hoặc Cột 4 phù hợp.
- Cột H: Ghi ngày, tháng thanh toán liên quan đến đối tượng chi tiết
- Cột I: Ghi khoản mục liên quan đến tài khoản hạch toán
- Cột K: Ghi mã của loại cứng chứng từ hạch toán

3.2.3. Các đề xuất khác

Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, việc cạnh tranh đó mang đến những cơ hội nhưng cũng là những thách thức, rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào đối với doanh nghiệp. Việc mỗi doanh nghiệp phải có những sách lược riêng của mình để hạn chế tới mức thấp nhất khả năng rủi ro là điều tất yếu. Nhất là đối với công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thì ngoài nhiệm vụ chính là hạch toán, cung cấp thông tin liên quan và đưa ra kết quả cuối cùng cho Ban lãnh đạo thì kế toán có thể đưa ra những ý kiến góp phần nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Kế toán có thể căn cứ từ những thông tin số liệu để đưa ra những nhận xét về tình hình tiêu thụ sản phẩm trong kỳ, tình hình nợ phải thu của khách hàng... đang ở tình trạng tốt hay, hay không tốt từ đó có những giải pháp giúp lãnh đạo doanh nghiệp có quyết định chính xác hơn.

Hiện nay trong thời đại mới, những qui định trong chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán thường xuyên thay đổi để ngày một phù hợp với thị trường kinh doanh trong và ngoài nước, chính vì vậy đòi hỏi kế toán tại mọi doanh nghiệp cần phải



nắm bắt kịp thời những thay đổi đó sao cho phù hợp với chế độ kế toán hiện hành tại doanh nghiệp.

Bên cạnh những đề xuất trên, tác giả đưa thêm đề xuất để hoàn thiện hơn tổ chức bộ máy và hệ thống chứng từ sổ sách của công ty sau đây:

*** Đề xuất 1 - Về tổ chức bộ máy:**

+ Tuyển thêm các nhân viên kế toán để đáp ứng nhu cầu công việc, thực hiện chuyên môn hóa. Tổ chức và sắp xếp lại bộ máy kế toán của Công ty theo hướng gọn nhẹ nhưng hiệu quả, để có thể phát huy vai trò công cụ quản lý.

+ Kiểm tra kiểm soát thường xuyên các phần hành kế toán cũng như luôn theo dõi hệ thống các văn bản quy phạm Nhà nước ban hành. Chú trọng công tác đào tạo các chế độ, chính sách mới và nâng cao trình độ chuyên môn cho kế toán cả về kế toán tài chính và kế toán quản trị.

+ Xây dựng quy trình làm việc cho từng các bộ phận kế toán một cách hợp lý, đúng đắn, hiệu quả.

+ Chú trọng hơn về mảng kế toán quản trị, có thể tuyển thêm nhân viên chuyên về mảng kế toán quản trị.

*** Đề xuất 2- Về qui trình luân chuyển, lưu trữ hệ thống chứng từ, sổ sách:**

+ Hệ thống sổ sách nên xây dựng chi tiết hơn để dễ dàng hơn cho những bộ phận khác hoặc những người không trực tiếp làm công tác này có thể tiếp cận và xem xét.

+ Khi mở rộng kinh doanh, số lượng chứng từ và số liệu kế toán sẽ tăng lên, công ty nên sử dụng mạng nội bộ để tiện lợi hơn trong việc luân chuyển số liệu giữa các bộ phận khi cần thiết.

+ Yêu cầu các nhân viên kế toán cập nhật, in các phiếu kế toán đầy đủ, đúng đắn, hợp lý theo từng ngày, tránh để tình trạng dồn ứ gây khó khăn cho bộ phận khác, chủ động kiểm tra lại công việc đã làm để có thể xử lý ngay những sai sót.

+ Kiểm tra việc in và lưu trữ chứng từ, sổ sách của các phần hành kế toán. Cuối mỗi kỳ tiến hành xác định kết quả kinh doanh và in các sổ sách, báo cáo tài chính để lưu trữ, không để tồn đọng công việc.

*** Đề xuất 3- Về công tác xác định mức trích khấu hao TSCĐ:**

Công ty cần thực hiện tính khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng tính theo đúng quy định của TT 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 4 năm 2013 về hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định tại mục 1.1- phụ lục lục 02, quy định như sau:



Công thức tính mức trích khấu hao:

$$\frac{\text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ}}{\text{Nguyên giá của TSCĐ}} = \frac{\text{Thời gian trích khấu hao}}{\text{Số ngày sử dụng trong tháng}}$$

- Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng bằng số khấu hao phải trích cả năm chia cho 12 tháng.

- Nếu mua TSCĐ ngay trong tháng, kế toán thực hiện trích khấu hao luôn theo công thức:

$$\text{Mức trích khấu hao trong tháng phát sinh} = \frac{\text{Mức trích khấu hao theo tháng}}{\text{Tổng số ngày của tháng phát sinh}} \times \text{Số ngày sử dụng trong tháng}$$

Trong đó: + Số ngày sử dụng trong tháng = Tổng số ngày của tháng phát sinh – Ngày bắt đầu sử dụng +1

- **Ví dụ:** Ngày 1/1/2015, Công ty A mua mới 01 máy photocopy Toshiba ES 3508A với giá ghi trên hoá đơn là 90,000,000 đồng, chiết khấu mua hàng là 3,500,000 đồng, chi phí vận chuyển là 650,000 đồng, chi phí lắp đặt, chạy thử là 1,500,000 đồng. Biết rằng máy photocopy có tuổi thọ kỹ thuật là từ 9 năm, thời gian trích khấu hao của TSCĐ doanh nghiệp dự kiến là 8 năm (phù hợp với quy định tại Phụ lục 1 ban hành kèm theo Thông tư số 45/2013/TT- BTC), tài sản được đưa vào sử dụng vào ngày 06/01/2015.

$$+ \text{Nguyên giá TSCĐ} = 90,000,000 - 3,500,000 + 1,000,000 + 1,500,000 = 84,000,000 \text{ đồng}$$

$$+ \text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm} = 84,000,000 \text{ đồng} : 8 \text{ năm} = 10,500,000 \text{ đồng/năm.}$$

$$+ \text{Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng} = 10,500,000 \text{ đồng} : 12 \text{ tháng} = 875,000 \text{ đồng/ tháng}$$

+ Công ty sử dụng từ ngày 06/01/2015 và đã thông báo với thuế về phương pháp trích khấu hao và thời gian.

$$+ \text{Số ngày sử dụng trong tháng 1} = \text{Tổng số ngày tháng 1} - \text{Ngày bắt đầu sử dụng} + 1 = 31 - 6 + 1 = 26 \text{ ngày}$$

$$+ \text{Mức khấu hao trong tháng 1} = (875,000/31) \times 26 = 733,871 \text{ đồng. Như vậy trong tháng 1/2015, công ty trích được 875,000 đồng vào chi phí kinh doanh.}$$

+ Chi phí trích khấu hao tài sản cố định hàng tháng trích được 700,000 đồng và hàng năm trích được 10,500,000 đồng vào chi phí kinh doanh.

3.3. Điều kiện thực hiện các đề xuất

a. Đối với Nhà nước

Để có thể thực hiện tốt các đề xuất hoàn thiện kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh nói trên tại các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty TNHH MTV TM Habeco nói riêng, đòi hỏi phải có các điều kiện và biện pháp hỗ trợ cụ thể từ phía Nhà Nước và các cơ quan chức năng.

Thứ nhất, Nhà nước cần rà soát, xem xét các quy định, văn bản liên quan đến công tác quản lý tài chính về chi phí, doanh thu, loại bỏ những quy định quá cụ thể mang tính bắt buộc gây khó khăn, phức tạp cho các doanh nghiệp. Các quy định quản lý nên đơn giản, dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp. Các chính sách tài chính ban hành nên mang tính đồng bộ, ổn định, công khai, rõ ràng, và phù hợp với thông lệ quốc tế. Đặc biệt trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, các doanh nghiệp gặp phải rất nhiều khó khăn, rất nhiều doanh nghiệp không thể tồn tại đã phá sản. Nhà nước nên có những chính sách ưu đãi về thuế, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, dẫn thời hạn nộp thuế .v.v. để hỗ trợ các doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH MTV TM Habeco nói riêng vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Thứ hai, Nhà Nước cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý kế toán đồng bộ, thống nhất, hoàn thiện luật kế toán, nghị định hướng dẫn luật và việc ban hành chuẩn mực kế toán trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, khả thi và thống nhất.

Thứ ba, Nhà nước tiếp tục xây dựng, cải cách, hoàn thiện và phát triển các tổ chức nghề nghiệp trong lĩnh vực kế toán, cần quy định rõ chức năng, nhiệm vụ và đẩy mạnh hoạt động của các Hội kế toán và Hội kiểm toán Việt Nam. Khuyến khích phát triển và tăng cường các hoạt động dịch vụ tư vấn tài chính kế toán trong nền kinh tế thị trường. Xúc tiến việc đào tạo đội ngũ chuyên gia kế toán có trình độ cao, đủ sức đáp ứng những nhu cầu quản lý trong lĩnh vực kế toán. Tạo một môi trường chuyên nghiệp để kế toán có thể giúp đỡ, trao đổi thông tin nghề nghiệp, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, ngoài ra nó còn là cầu nối để kế toán Việt Nam hội nhập với khu vực và thế giới.

Thứ tư, Các cơ quan chức năng nên tiếp xúc thường xuyên với các doanh nghiệp, tổ chức các buổi hướng dẫn, thông báo các chính sách, quy định tài chính, quy định để các doanh nghiệp cập nhật thường xuyên thông tin mới, tạo môi trường thân thiện, thuận lợi cho các doanh nghiệp. Tránh tình trạng giữ khoảng cách giữa các doanh nghiệp và các cơ quan chức năng.



b. Đối với Công ty

Thứ nhất, Để thực hiện được các giải pháp trên đòi hỏi công ty phải có đội ngũ cán bộ công nhân viên trung thực, nhiệt tình trong hoạt động của công ty, hăng hái trong các phong trào thi đua sản xuất của công ty. Toàn bộ công nhân viên trong công ty đồng lòng cùng giúp đỡ nhau cùng tiến bộ. Mặc dù được ban lãnh đạo quan tâm đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn khi có sự thay đổi về chế độ tài chính, nhưng mỗi nhân viên trong công ty cần thấy rõ trách nhiệm và có ý thức trau dồi, cập nhật kiến thức đảm bảo luôn nắm chắc chuyên môn nghiệp vụ trong tổ chức công tác kế toán bán hàng nói riêng và kế toán nói chung, đảm bảo góp một phần không nhỏ vào sự phát triển của công ty.

Thứ hai, Có kế hoạch bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ kế toán cả về kế toán tài chính và kế toán quản trị cho đội ngũ nhân viên kế toán của công ty thông qua việc thường xuyên cập nhật và nắm bắt các quy định của pháp luật nói chung và các thông tư hướng dẫn kế toán nói riêng để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công việc. Khắc phục tình trạng một số cán bộ quản lý, kế toán trưởng thiếu năng lực và yếu tư cách đạo đức thậm chí còn lợi dụng những kẽ hở trong chính sách, chế độ quản lý để đào sâu các mặt tiêu cực.

Thứ ba, công ty cần phải nghiêm chỉnh chấp hành các chính sách, chế độ kế toán tài chính mà Nhà nước đã ban hành. Trên cơ sở các văn bản quy định đó, công ty cần lựa chọn một chính sách kế toán phù hợp và áp dụng nhất quán cho mọi giao dịch, mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Thứ tư, công ty cần có những chính sách ưu đãi, chế độ đãi ngộ tốt với cán bộ công nhân viên nói chung và nhân viên phòng Kế toán nói riêng nhằm khuyến khích, động viên tinh thần và trách nhiệm trong công việc, từ đó góp phần chung vào sự phát triển của Công ty.

3.4. Hạn chế của luận văn và hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai

3.4.1. Hạn chế của luận văn

Trong quá trình tìm hiểu và thu thập thông tin, tác giả tự nhận thấy bản thân còn nhiều hạn chế trong quá trình tìm hiểu và nghiên cứu vấn đề rộng và sâu hơn. Trong quá trình nghiên cứu còn hạn chế về mặt thời gian, chưa triển khai nghiên cứu nhiều do vậy kết quả nghiên cứu bị ảnh hưởng không nhỏ, các nhận định đưa ra không tránh khỏi thiếu sót về căn cứ và cơ sở thực tiễn.

Không chỉ hạn chế và khó khăn về phía bản thân tác giả, mà trong quá trình thực tế nghiên cứu tìm hiểu, thu thập thông tin, tài liệu, hỏi và trao đổi các ý kiến,



tác giả cũng gặp phải khó khăn từ phía doanh nghiệp hoặc những đối tượng liên quan như rất khó tiếp cận nhanh và sâu vào vấn đề nghiên cứu là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả bởi doanh nghiệp rất ngại cung cấp thông tin về bản thân họ, bất luận thông tin đó là các thông tin chung hay cụ thể. Nhất là những thông tin liên quan đến báo cáo tài chính lại càng khó khăn hơn.

Ngoài ra, qua quá trình khảo sát, nghiên cứu thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại công ty TNHH MTV Thương mại Habeco cho thấy công ty đã thực hiện khá tốt công tác kế toán kế toán tài chính tuy nhiên với công tác kế toán quản trị lại chưa được công ty thực sự quan tâm. Đề tài nghiên cứu cũng chưa đi sâu tìm kiếm các giải pháp về kế toán quản trị để giúp công ty xây dựng được mô hình tổ chức bộ máy kế toán quản trị hợp lý, thực hiện kế toán quản trị chi phí một cách đầy đủ, khoa học giúp cung cấp thông tin kịp thời, toàn diện, phù hợp cho việc ra quyết định của nhà quản trị.

3.4.2. Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai

Kế toán quản trị chi phí tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco theo một trong các phương pháp kế toán quản trị chi phí hiện đại như kế toán quản trị chi phí theo hoạt động (Mô hình ABC) hay phương pháp chi phí mục tiêu.

Vấn đề về triển khai áp dụng và chi tiết hướng dẫn thực hiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả trong các doanh nghiệp thương. Cần đi sâu nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả trong chi tiết, cụ thể trong các doanh nghiệp thương mại.

Những bài học kinh nghiệm về thực trạng doanh thu, chi phí và xác định kết quả của một số nước có điều kiện tương đồng Việt Nam là hết sức cần thiết khi đề cập những kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả. Vì vậy, công tác nghiên cứu, tìm hiểu và thu thập thông tin ở mức độ lớn về vấn đề này cần phải được tiến hành trong điều kiện nhanh nhất để một mặt có cái nhìn toàn diện về quá trình hoạt động tài chính, một mặt có cơ sở để đưa ra những đề xuất, kiến nghị có tính kế thừa và mang định hướng dài hạn trong tương lai.



KẾT LUẬN CHƯƠNG III

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp ở chương 1 và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco ở chương 2, luận văn đã đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty trên cả hai góc độ KTTC và KTQT.

Ngoài ra, luận văn còn làm rõ được các điều kiện để đảm bảo các giải pháp đề xuất được khả thi cả về phía nhà nước, các cơ quan chức năng và đối với Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco.



KẾT LUẬN

Trong môi trường nền kinh tế thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay, để có thể tồn tại, đứng vững và phát triển các doanh nghiệp cần phải nỗ lực rất nhiều bằng chính năng lực của mình. Muốn đạt được điều này thì công tác kế toán nói chung và công tác kế toán DT,CP và xác định KQKD nói riêng càng phải được củng cố và hoàn thiện hơn nữa để công tác này trở thành công cụ quản lý tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận thức được điều đó Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco đã rất chủ động, quan tâm tới khâu quản lý kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh, trong đó phòng kế toán đã góp phần không nhỏ vào thành công chung của công ty.

Qua quá trình nghiên cứu tìm hiểu hoạt động kinh doanh của Công ty, ta thấy Công ty có nhiều cải thiện trong công tác kinh doanh, xác định kết quả kinh doanh và đạt được nhiều thành quả tốt đẹp. Tuy nhiên, qua sự phân tích, công tác doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của Công ty vẫn bộc lộ nhiều hạn chế. Những hạn chế đó tuy nhỏ nhưng cũng ảnh hưởng đến việc hạch toán chính xác và đầy đủ các chi phí, doanh thu và xác định kết quả để cung cấp nhanh chóng những thông tin về hoạt động kinh doanh của đơn vị và giúp cho nhà quản trị có thể đưa ra những quyết định đúng đắn, kịp thời đối với hoạt động kinh doanh của đơn vị mình. Vì vậy, với chuyên đề này tác giả xin đưa ra một số giải pháp để góp phần hoàn thiện công tác hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả của Công ty ngày một tốt hơn.

Do sự hạn chế về thời gian và hiểu biết nên công tác nghiên cứu, tìm hiểu thực tế tại công ty còn hạn chế, nên luận văn này còn nhiều vấn đề chưa được đề cập đến hay mới chỉ được nhắc qua do đó việc còn nhiều thiếu sót là điều khó tránh khỏi. Tác giả rất mong nhận được sự chỉ bảo của thầy cô.

Cuối cùng, xin đặc biệt xin bày tỏ sự biết ơn chân thành tới Tiến sỹ. *Nguyễn Tuấn Duy* đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn để hoàn thành luận văn này, và xin cảm ơn tập thể ban lãnh đạo và cán bộ Công ty đã tạo điều kiện thuận lợi để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 202

Học viên

Nguyễn Thị Hương Minh

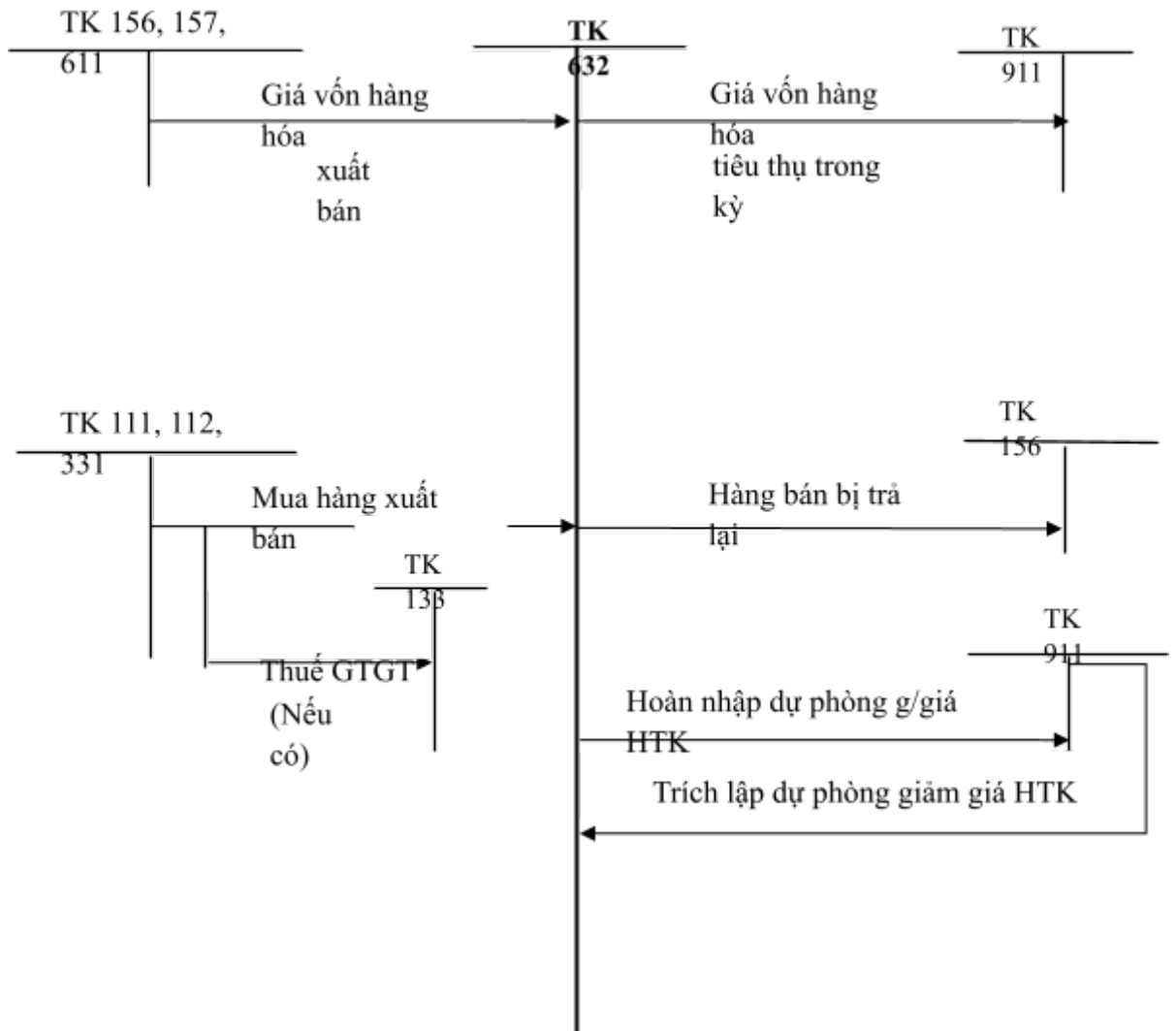
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2001), *Quyết định số 149/2001/TT-BTC ngày 31/12/ 2001 về việc ban hành và công bố bốn (4) chuẩn mực kế toán Việt nam (đợt 1)*.
2. Bộ tài chính (2002), *Quyết định số 65/2002/TT-BTC ngày 31/12/2002 về việc ban hành và công bố (06) chuẩn mực kế toán của Bộ trwởng Bộ Tài chính*.
3. Bộ tài chính (2004), *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam 6 chuẩn mực kế toán mới (đợt 3)*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
4. Bộ tài chính (2014), *Thông tw số 200/2014/TT-BTC về việc hwớng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp*.
5. Nguyễn Tuấn Duy(2014), *Giáo trình kế toán hoạt động thwơng mại và dịch vụ*, NXB thống kê, Hà Nội.
6. Chính phủ (2003), *Lu³/t kế toán, Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa 11*.
7. Đặng Thị Loan (2016), *Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
8. Nguyễn Thế Khải (2008), *Giáo trình kế toán thwơng mại dịch vụ*, NXB Hà Nội, Hà Nội.
9. Trần Thị Hồng Mai (2014), *Giáo trình Kế toán tài chính doanh nghiệp thwơng mại*, Nxb Giáo dục Việt Nam.
10. Nguyễn Năng Phúc (2016), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, Nxb tài chính.
11. Nguyễn Ngọc Quang (2014), *Giáo trình Kế toán quản trị*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân.
12. Đặng Văn Thanh, Đoàn Xuân Tiên (2014), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, Nxb Tài chính.
13. Các trang Web:
 - <http://www.webketoan.vn/>
 - <http://danketoan.com/>
 - <http://www.tapchiketoan.com.vn/>
 - www.kiemtoan.com.vn
 - www.danketoan.com
 - <http://tapchitaichinh.vn/>

PHỤ LỤC

Phụ lục số 1.1

Sơ đồ 1.1. Kế toán giá vốn hàng bán

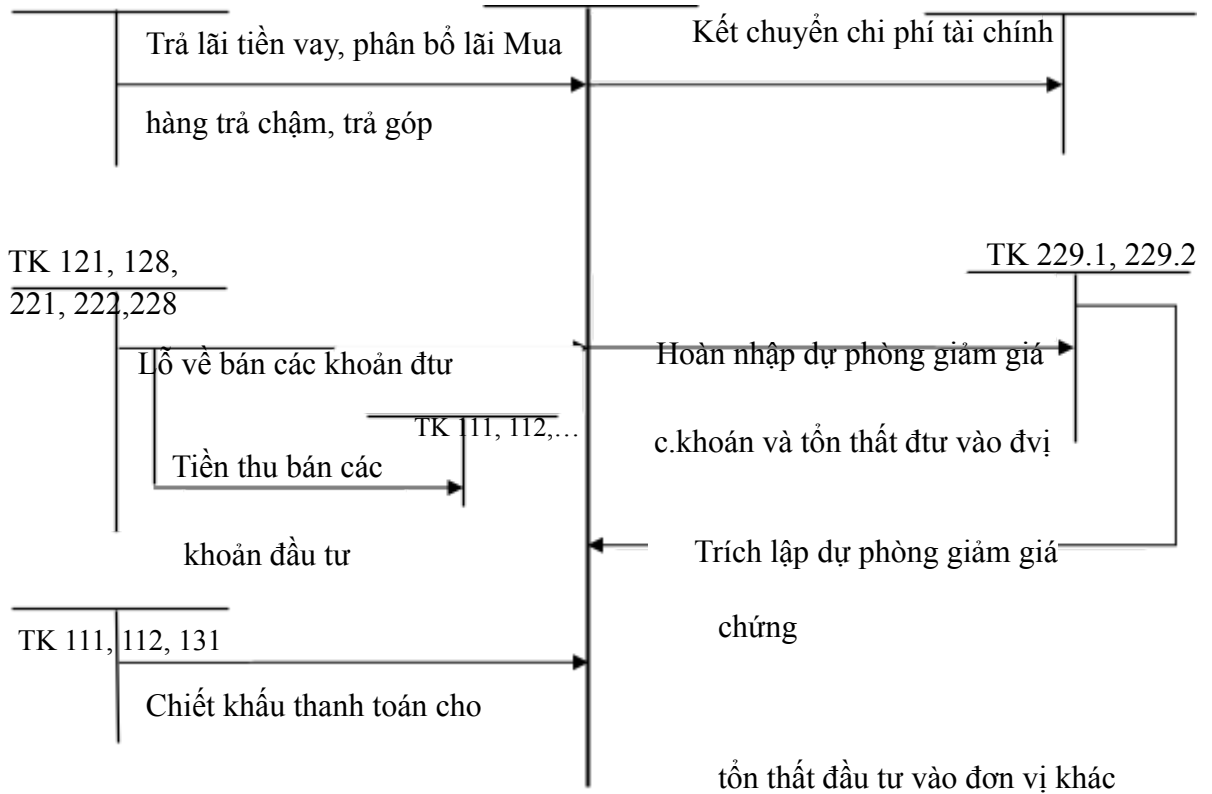


Phụ lục số 1.2
Sơ đồ 1. 2. Kế toán chi
phí tài chính

TK 111, 112,
242, 335

TK 911

T
K
6
3
5



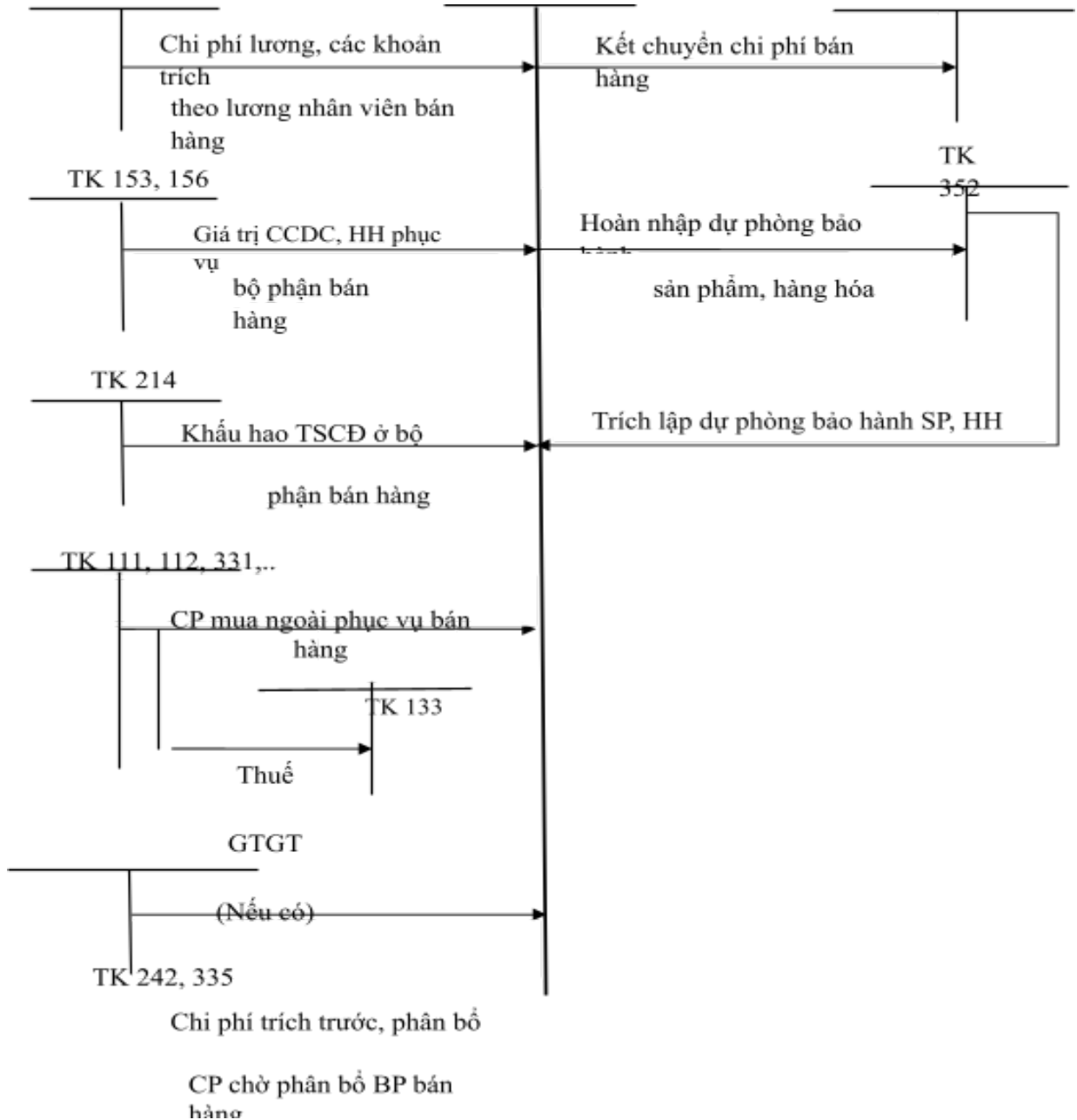
cho người mua

Sơ đồ 1.3. Kế toán chi
phí bán hàng

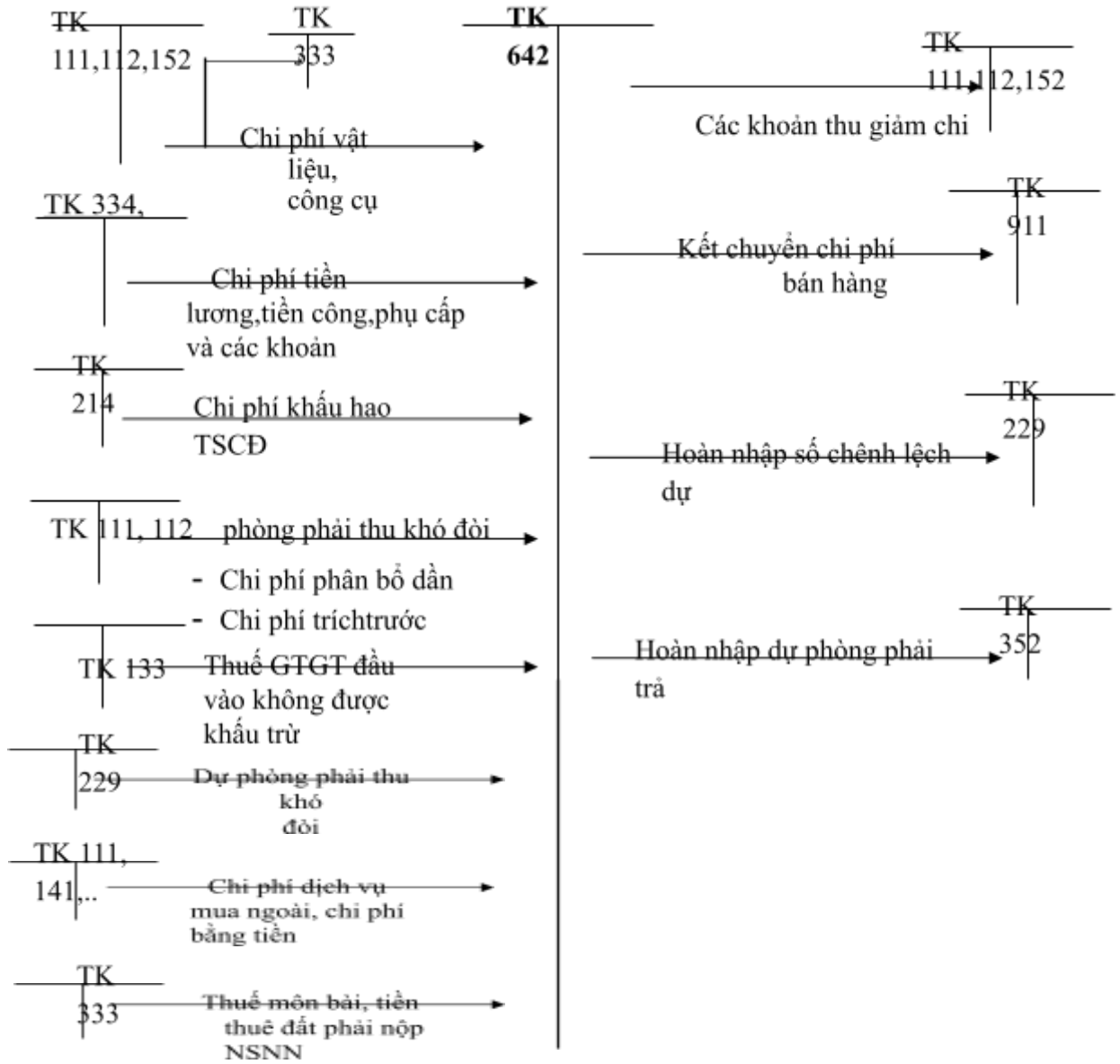
TK 911

TK 334,338

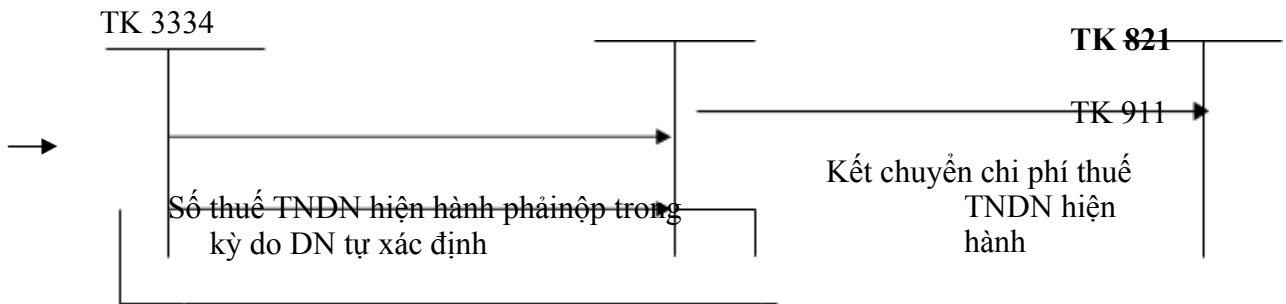
T
K
6
4
1



Sơ đồ 1. 4. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



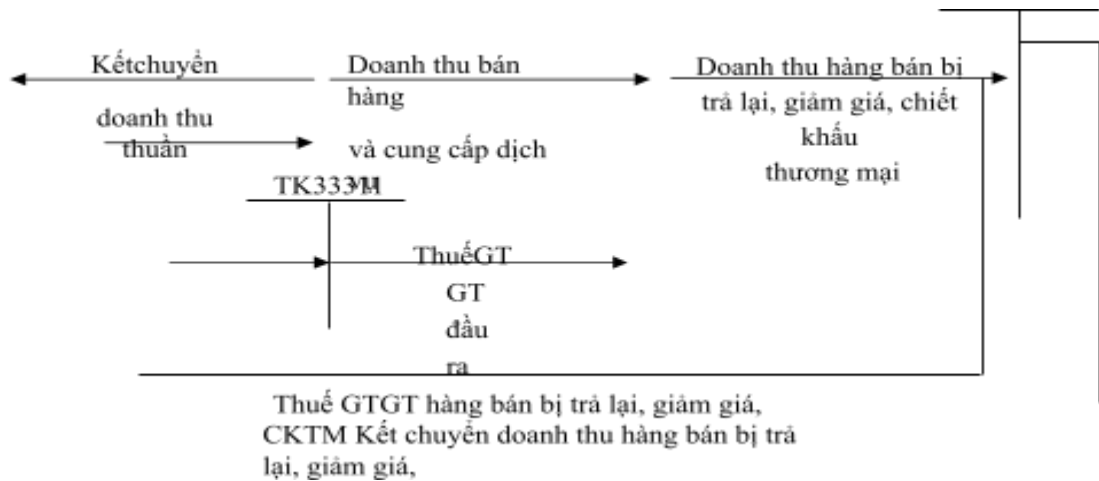
**Sơ đồ 1. 5. Kế toán chi phí thuế thu nhập
doanh nghiệp**



Số chênh lệch giữa thuế TNDN tạm phải
nộp lớn hơn số phải nộp

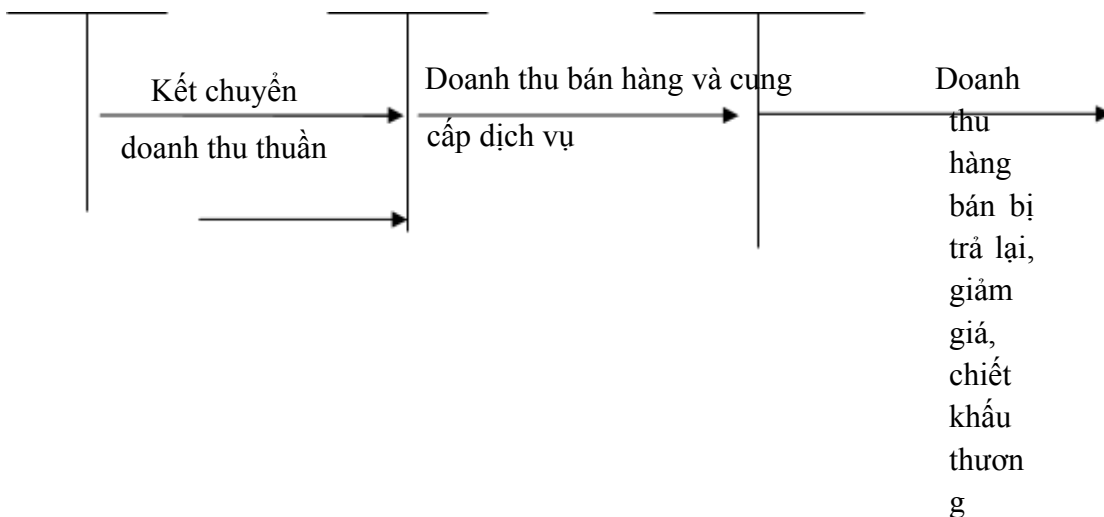
Sơ đồ 1. 6. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ

TK911
TK 511
TK 111,112,131
TK521



Sơ đồ 1. 7. Kế toán doanh thu bán hàng không chịu thuế GTGT

TK911
TK 511
TK 111,112,131
TK521



Phụ lục số
1. PAGE 8

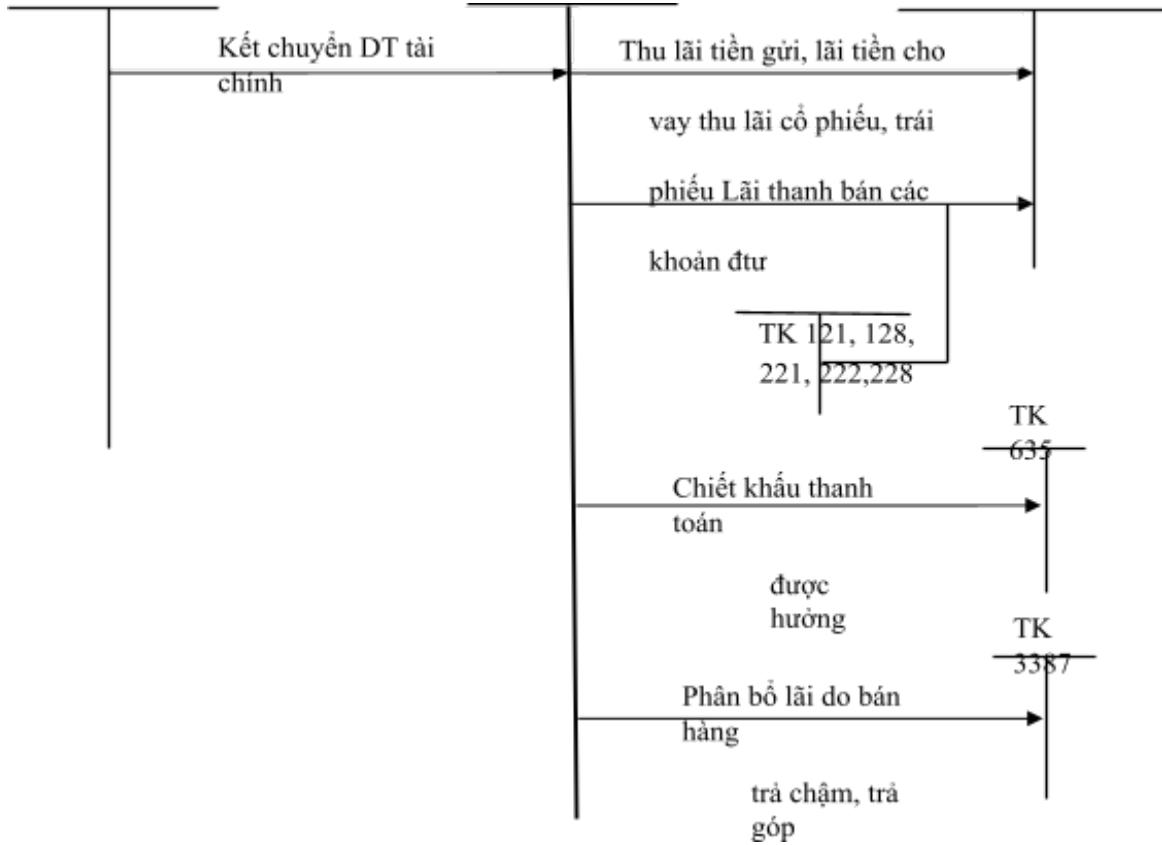
Kết chuyển doanh thu hàng bán bị trả lại, giảm giá, chiết
khấu thương mại phát sinh trong kỳ

**Sơ đồ 1. 8. Kế toán doanh
thu hoạt động tài chính**

TK 111, 112

TK 911

T
K
5
1
5

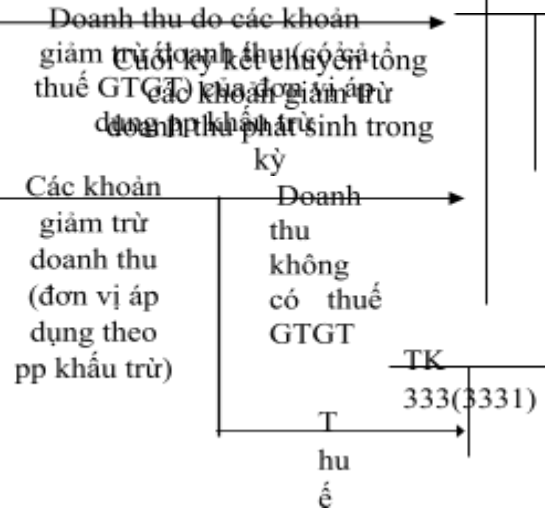


**Sơ đồ 1.9. Kế toán các khoản
giảm trừ doanh thu**

TK 511

TK 111,112,131

TK 521



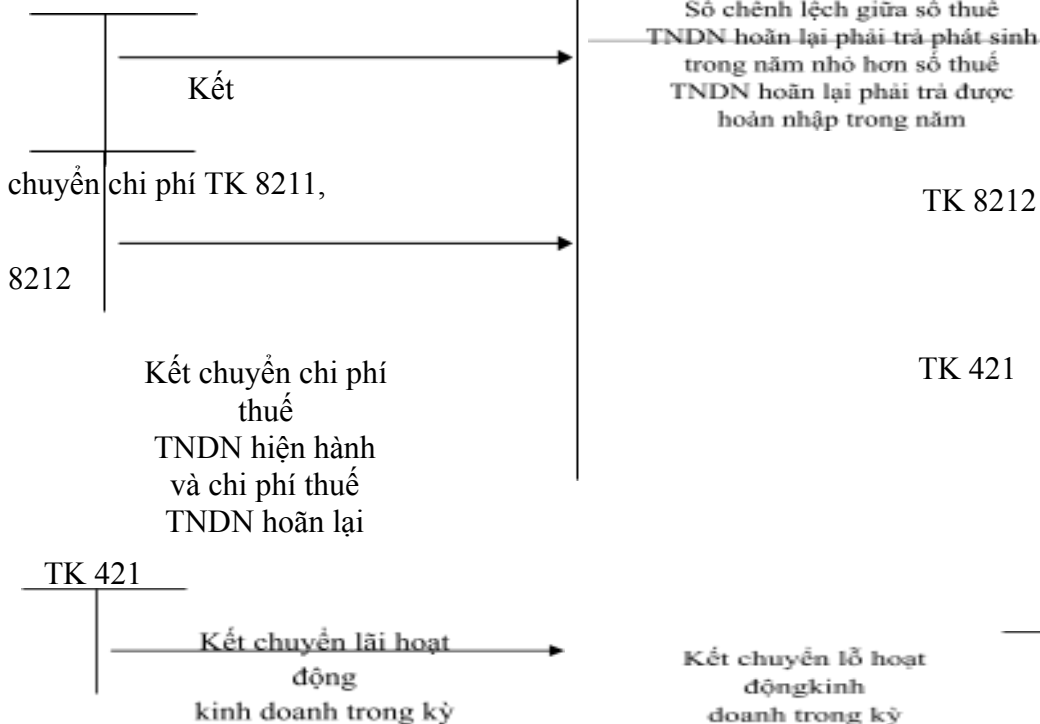
Phụ lục số 1.9

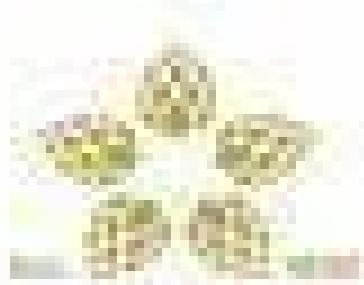
Sơ đồ 1.10. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

TK 632, 641, 642,...

TK 911

TK 347





HABECO
HNB Trading Ltd.

Form): 01GTKT
Serial): AA/P11
005881

Đơn vị bán l

AI HABECO

Mã số thuế (

Địa chỉ (Adc

Điện thoại (

Số tài khoản

HN

Họ tên người

Tên đơn vị (

ÔNG HÀ

Mã số thuế (

Địa chỉ (Adc

Đình, Hà Nội

Hình thức th

Số tài khoản

VN

TT (No.)	Tên hàng hóa dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4x5
01	Bia lon Hà Nội Premium 330ml	Hộp	80	220,500	17,640,000

Cộng tiền hàng (Sum): 17,640,000

Thuế suất GTGT(Tax rate): 10%

Tiền thuế GTGT (VAT sum): 1,764,000

Tổng cộng tiền thanh toán (Total): 19,404,000

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Mười chín triệu bốn trăm linh bốn nghìn đồng./

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ký bởi: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
THƯƠNG MẠI HABECO

Ký ngày: 08/12/2019

(Can kiểm tra, đối chiếu khi l½p, giao nh¾n, hóa đơn)

Phụ lục số 2.2: Phiếu xuất kho

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Mẫu số 02 - VT

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 08 tháng 12 năm 2019

Nợ: 632

Số: 25

Có: 156

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Đức Địa chỉ (bộ phận):.....
- Lý do xuất kho: Xuất kho hàng hoá cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà
- Xuất tại kho (ngăn lô): Địa điểm: Hoàng Hoa Thám, Hà Nội

S T T	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
	Bia lon Hà Nội Premium 330ml		Hộp		80	205,500	16,440,000
	Cộng	X	X	X	X	X	

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Mười sáu triệu, bốn trăm bốn mươi nghìn đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Ngày 08 tháng 12 năm 2019

Người lập phiếu

Người nhận hàng

Thủ kho

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Phụ lục số 2.3: Sổ nhật ký chung

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày, tháng					Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			Số trang trước chuyển sang					
...
08/12	UNC 358	08/12	Thanh toán tiền cước viễn thông tháng 11	☑	45	642	1,195,000	
						133	119,500	
						112		1,314,500
08/12	HĐ 005881	08/12	Doanh thu bán hàng cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà	☑	75	112	19,404,000	
						5111		17,640,000
						3331		1,764,000
08/12	P XK 08/12	08/12	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà	☑		632	16,440,000	
						156		16,440,000
...
15/12	HĐ 005921	15/12	ĐC giảm Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH KDDV Phương Hà	☑	23	521	2,205,000	
						131	220,500	
						112		2,425,500
...
17/12	GBC85	17/12	Thu tiền vi phạm hợp đồng HĐ156/HĐ-HBCT	☑	03	111	8,100,100	
						711		8,100,000
...
20/12	BBTL 08	20/12	Thanh lý Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus theo BBTL08	☑	06	214	471,438,597	
						811	360,316,163	
						211		831,754,760
20/12	BC102	20/12	Thanh lý Xe ô tô 5	☑	10	112	451,000,000	

Phương số 2.3: Sổ nhật ký chung

			chỗ ngồi Ford Focus theo BBTL08			711		410,000,000
						33311		41,000,000
21/12	UNC 396	21/12	Chi phí tiền tiếp khách	☒	102	641	4,069,000	
						133	406,900	
						112		4,475,900
...
31/12	GBC 154	31/12	Lãi TGNH tháng 12/2020 NH SCB	☒	03	112	1,052,234	
						515		1,052,234
31/12	PKT33	31/12	K/C Các khoản giảm trừ doanh thu	☒	32	511	60,356,327,563	
						521		60,356,327,563
31/12	PKT34	31/12	KC doanh thu bán hàng và CCDV	☒	987	511	7,305,664,778,611	
						911		7,305,664,778,611
31/12	PKT34	31/12	Kết chuyển DT hoạt động tài chính	☒	01	515	16,396,400	
						911		16,396,400
31/12	PKT34	31/12	Kết chuyển thu nhập khác	☒	01	711	85,210,203,870	
						911		85,210,203,870
31/12	PKT35	31/12	KC giá vốn hàng bán	☒	159	911	6,842,849,894,601	
						632		6,842,849,894,601
31/12	PKT35	31/12	KC Chi phí bán hàng	☒	122	911	446,893,494,156	
						641		446,893,494,156
31/12	PKT35	31/12	KC Chi phí QLDN	☒	123	911	36,101,136,148	
						642		36,101,136,148
31/12	PKT35	31/12	Kết chuyển chi phí khác	☒	01	911	18,969,064,857	
						811		18,969,064,857
31/12	PKT36	31/12	KC Lợi nhuận chưa PP	☒	01	421	14,278,538,444	
						911		14,278,538,444
			Cộng chuyển sang trang sau	x	x	x	14,689,627,179,524	14,689,627,179,524

- Số này có trang, đánh số từ trang số 01 đến trang

...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2019
Người đại diện theo pháp luật
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.4: Sổ cái TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch

vụ Số hiệu: 511

Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
2/12	HĐ5822	2/12	Doanh thu bán hàng cho Cửa hàng Bảo An	131		23,982,000
...
8/12	HĐ5881	8/12	Doanh thu bán hàng cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà	112		17,640,000
...
23/12	HĐ5930	23/12	Doanh thu bán hàng cho Công ty TNHH MTV Văn Anh	131		120,210,000
...
31/12	PKT34	31/12	K/C Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	7,305,664,778,611	
			Cộng phát sinh		7,305,664,778,611	7,305,664,778,611

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.5: Sơ chi tiết bán hàng TK 511

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC

Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SƠ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm (hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư): Bia lon Hà Nội Premium 330ml

Năm: 2019

Quyển số: 08

ĐVT: đồng

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày, tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521)
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
....	-
05/12	005881	05/12	- Bán cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà	112	80	220,500	17,640,000	10%	
15/12	005910	15/12	- Bán cho Cửa hàng Vân Hương	111	20	396,000	23,920,000	10%	
19/12	005930	19/12	- Bán cho Công ty TNHH MTV Công Thành	131	98	360,000	35,280,000	10%	
....	-						
			Cộng số phát sinh - Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán - Lãi gộp	-	-	-	1,156,988,230,000	-	

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang 01 đến trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.6: Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Số hiệu TK: 511

Năm 2019

ĐVT: đồng

STT	Tên hàng hóa	Doanh thu	Các khoản giảm trừ doanh thu		Doanh thu thuần	Giá vốn	Lãi gộp
			Hàng bán bị trả lại	Chiết khấu thương mại			
1	Bia lon Hà Nội Premium 330ml	1,156,988,230,000	-	11,321,254,100	1,145,666,975,900	1,069,565,398,528	76,101,577,372
2	Bia chai Hà Nội Premium 330ml	825,859,210,500	-	663,125,314	825,196,085,186	794,442,235,420	30,753,849,766
3	Bia lon Trúc Bạch	995,656,214,300	-	547,251,985	995,108,962,315	935,456,252,576	59,652,709,739
.....
	Tổng cộng	7,305,664,778,611	-	60,356,327,563	7,245,308,451,048	6,842,849,894,601	402,458,556,447

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)



1g

Mã số (Form) : 01GTKT

Mã hiệu (Serial): AA/P11

Số (No.): 005921

Đơn vị bán hàng
Mã số thuế (Tax code)
Địa chỉ (Address)
Điện thoại (Tel):
Số tài khoản (Acc

HABECO

CÔNG TY THƯƠNG MẠI HABECO

PTNT HN

Họ tên người mua:

Tên đơn vị (Company name) : CÔNG TY TNHH KINH DOANH DỊCH VỤ PHƯƠNG HÀ

Mã số thuế (Tax code) : 0106103478

Địa chỉ (Address): Số nhà 55 A, ngõ 140 Giảng Võ, Phường Giảng Võ, Quận Ba Đình, Hà Nội

Hình thức thanh toán (Payment type): Chuyển khoản

Số tài khoản (Account No.): 0451000317500 tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương VN

TT (No.)	Tên hàng hóa dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4x5
01	Điều chỉnh giảm giá hàng bán do Chiết khấu thương mại 10% theo hợp đồng 33/HĐKT/ PHC ngày 8/12/2020, kèm bảng kê các số HĐ.....	Hộp	100	22,050	2,205,000

Cộng tiền hàng (Sum): 2,205,000

Thuế suất GTGT (Tax rate): 10%

Tiền thuế GTGT (VAT sum): 220,500

Tổng cộng tiền thanh toán (Total): 2,425,500

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Hai triệu bốn trăm hai mươi lăm nghìn năm trăm đồng./

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ký bởi: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
THƯƠNG MẠI HABECO
12 Ký ngày: 15/12/2019

(Can kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao nhận, hóa đơn)

Phụ lục số 2.8: Sổ cái TK 521

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN

(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Các khoản giảm trừ doanh thu

Số hiệu: 521

Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
...
2/12	HĐ5822	2/12	Chiết khấu thương mại cho Cửa hàng Vân Hương	112	1,280,505	
...	
8/12	HĐ5921	15/12	Chiết khấu thương mại cho Công ty TNHH KDDV Phương Hà	112	2,425,500	
...	
31/12	PKT33	31/12	K/C Các khoản giảm trừ doanh thu	511		60,356,327,563
			Cộng phát sinh		60,356,327,563	60,356,327,563

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.9: Giấy báo có của ngân hàng

Ngân hàng Nông N

và PTNT Việt Nam



AGRIBANK

Chi nhánh : CN Tân

MST: 0100686174 -

Số giao dịch:

FT163666000093182

MÃ SỐ: 01GTKT2/003

Ký hiệu:AA/ 16T

Số: 17728857523345.0000085

GIẤY BÁO CÓ

Tên tổ chức: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI HABECO

Mã số thuế: 0104068531

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Người chuyển tiền:

Tên tài khoản: VND-Ngân hàng

Agribank

Số tài khoản: 10920629999019

Tại ngân hàng: Agribank

Người nhận tiền:

Tên tài khoản: VND-TGTT-CTY TNHH

MTV THƯƠNG MẠI HABECO

Số tài khoản: 1500201068568

Tại Ngân hàng: Agribank

Nội dung	Số tiền
Chuyển khoản	569.252.00
Phí	0.00
Thuế VAT	0.00
Tong phí+ thuế VAT	0.00
Tong số tiền	569.252.00
Loại tiền:	VND
Số tiền bằng chữ:	(Năm trăm sáu mươi chín nghìn hai trăm năm mươi hai đồng./)
Ngày giá trị:	31/12/2019
Chi tiết	CT DEN: TNHH MTV TM HABECO NHAN TIEN LAI THANG 12/2019

Lập phiếu
(Ký, ghi rõ họ
tên)

Kiểm soát
(Ký, ghi rõ họ
tên)

Trưởng phòng kế toán
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng
dấu)

Phiếu này được in từ dịch vụ ngân hàng điện tử của Agribank

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản:

Doanh thu tài

chính Số hiệu: Đơn vị tính: Triệu đồng

515

Năm 2019

Ngày tháng g ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
31/12	GBC153	31/12	Nhập lãi TKTG tại ngân hàng Eximbank	112		72,531
31/12	GBC155	31/12	Lãi nhập gốc tháng 12/2020	112		569,252
31/12	PKT34	31/12	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính	911	16,396,400	
			Cộng phát sinh		16,396,400	16,396,400

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến
trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ngân hàng Nông Ng

và PTNT Việt Nam

Chi nhánh : CN Tây

MST: 0100686174 -047



AGRIBANK

Số giao dịch:

FT163666000093182

MẪU SỐ: 01GTKT2/003

Ký hiệu:AA/ 16T

Số: 17728857523345.0000085

GIẤY BẢO CỐ

Tên tổ chức: CONG TY TNHH MOT THANH VIEN THUONG MAI HABECO

Mã số thuế: 0104068531

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Người chuyển tiền:

Tên tài khoản: VND-Ngan hang

Vietinbank

Số tài khoản: 12510000471146

Tại ngân hàng: Vietinbank

Người nhận tiền:

Tên tài khoản: VND-TGTT-CTY TNHH

MTV THUONG MAI HABECO

Số tài khoản: 1500201068568

Tại Ngân hàng: Agribank

Nội dung	Số tiền
Chuyển khoản	451.000.000.00
Phí	0.00
Thuế VAT	0.00
Tong phí+ thuế VAT	0.00
Tong số tiền	451.000.000.00
Loại tiền:	VND
Số tiền bằng chữ:	(Bốn trăm năm mươi một triệu đồng chẵn./)
Ngày giá trị:	20/12/2019
Chi tiết	CT DEN: 170092665786 HMH THANH TOÁN TIỀN MUA XE Ô TÔ FORD

Lập phiếu
(Ký, ghi rõ họ
tên)

Kiểm soát
(Ký, ghi rõ họ
tên)

Trưởng phòng kế toán
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng
dấu)

Phiếu này được in từ dịch vụ ngân hàng điện tử của Agribank

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN

(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài

khoản: Thu

nhập khác Số

Đơn vị tính: Triệu đồng

hiệu: 711

Năm 2019

Ngày tháng g ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
20/12	GBC 102	20/12	Thanh lý Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus theo BBT08	112		410,000,000
...
31/12	PKT 34	31/12	Kết chuyển thu nhập khác	911	85,210,203,870	
			Cộng phát sinh		85,210,203,870	85,210,203,870

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01
đến trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.13: So chi tiết nguyên v³/t liệu, công cụ dụng cụ (sản phẩm, hàng hóa)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Mẫu số: S10-DN

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

(Ban hành theo thông tư 200 2014- BTC ngày 22/12/2014 của Bộ
Tài Chính

TRÍCH SỔ CHI TIẾT NGUYÊN VẬT LIỆU, CÔNG CỤ DỤNG CỤ (SẢN PHẨM, HÀNG HÓA)

Tháng 12 năm 2019

Tài khoản 156

Tên quy cách: Bia lon Hà Nội Premium 330ml

Đơn vị tính: Thùng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
SH	NT				SL	Thành tiền	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền
		Số dư đầu kỳ		209,800					45,074	9,938,817,000
...
PXK 08/12	08/12	Xuất hàng theo HD0005881	632	205,500			80	16,440,000	10,074	273,045,696
...
		Cộng SPS tháng			250,00 0	55,125,000,00 0	289,954	63,934,857,000		
		Số dư cuối kỳ							5,120	1,128,960,000

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Phụ lục số 2.14: Sổ cái TK 632

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản:

Giá vốn hàng

bán Số hiệu:

Đơn vị tính: Triệu đồng

632

Năm 2019

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
08/12	PXK 08/12	08/12	Xuất hàng bán cho Công ty TNHH Kinh doanh dịch vụ Phương Hà	156	16,440,000	
...
15/12	PXK 15/12	15/12	Xuất hàng bán cho Cửa hàng Vân Hương	156	22,958,000	
...
31/12	PKT 25	31/12	Kết chuyển Giá vốn hàng bán	911		6,842,849,894,601
			Cộng phát sinh		6,842,849,894,601	6,842,849,894,601

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến
trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.15: Hoá đơn GTGT



HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Mẫu số (Form) :01GTKT

Ký hiệu (Serial): AA/P11

Số (No.): 0011193

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày (Day) 19 tháng (month) 12 năm (year) 2019

Đơn vị bán hàng (Seller): CÔNG TY TNHH FOODIN GLOBAL

Mã số thuế (Tax code) : 0107379373

Địa chỉ (Address): Số 12, ngõ 62, số nhà 66 phố Đông Các, P. Ô Chợ Dừa, Q. Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại (Tel): 0243.5502555

Số tài khoản (Account No.): 0451000364002- Ngân hàng TMCP Ngoại thương VN- CN Thành Công

Họ tên người mua hàng (Buyer): Nguyễn Thu Nga

Tên đơn vị (Company name) : CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI HABECO

Mã số thuế (Tax code) : 0104068531

Địa chỉ (Address): 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Hình thức thanh toán (Payment type): Chuyển khoản

Số tài khoản (Account No.): 1500201068568 tại ngân hàng Nông nghiệp và PTNT HN

TT (No.)	Tên hàng hóa dịch vụ (Description)	Đơn vị tính (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá (Unit price)	Thành tiền (Amount)
1	2	3	4	5	6=4x5
1	Special Combo	Suất	1	1,290,000	1,290,000
2	Premium Combo	Suất	1	1,530,000	1,530,000
3	Sprite	Lon	10	20,000	200,000
4	Sinh tố việt quất	Cốc	1	69,000	69,000
5	Bia Sài gòn	Chai	3	25,000	75,000
6	Nước gạo rang	Chai	2	35,000	70,000
7	Dasani	Chai	7	10,000	70,000
8	General Mix Combo	Suất	1	740,000	740,000
9	Khăn Ướt	Cái	5	5,000	25,000

Cộng tiền hàng (Sum): 4,069,000

Thuế suất GTGT(Tax rate): 10%

Tiền thuế GTGT (VAT sum): 406,900

Tổng cộng tiền thanh toán (Total): 4,475,900

Số tiền viết bằng chữ (Amount in words): Bốn triệu bốn trăm bảy mươi lăm nghìn chín trăm đồng./


Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)


Ký bởi: CÔNG TY TNHH FOODIN GLOBAL
Ký ngày: 08/12/2019

(Can kiểm tra, đối chiếu khi lấph, giao nhphn, hóa đơn)

Phụ lục số 2.16: UNC ngày 21/12

		ỦY NHIỆM CHI PAYMENT ORDER		Số/ Seq No: 542 Ngày/Date: 21/12/2019	
Tên Tài khoản trích Nợ/ Dr A/c Name : Công ty TNHH Một thành viên thương mại Habeco Số TK trích Nợ/ Dr A/C No: 1500201068568 Tại NH/ At Bank: Nông Nghiệp và PTNT Việt Nam Chi nhánh/ Branch: Tây Hồ		Người hưởng/ Beneficiary: Công ty TNHH Foodin Global		Số CMND/ HC/ ID/PP: Ngày cấp/ Date:/...../..... Nơi cấp/ Place:	
		Số TK/ A/C No: 0451000364002		Tại NH/ At Bank : Ngân hàng TMCP Ngoại thương VN- CN Thành Công	
Số tiền bằng số/ Amount in figues: 4,475,900 VND Số tiền bằng chữ/ Amount in words: Bốn triệu bốn trăm bảy mươi lăm nghìn chín trăm đồng./					
Đề nghị NH quy đổi ra loại tiền/ Request for changing into: ...VNĐ. Tỷ giá/ Ex rate: Điền tỷ giá Nội dung/ Remarks: Thanh toán chi phí tiếp khách (HĐ số 11193 ngày 19/11/2019)				Phí Ngân hàng/ Charges: <input type="checkbox"/> Phí trong/ Charge included <input type="checkbox"/> Phí ngoài/ Charge excluded	
PHẦN DÀNH CHO NGÂN HÀNG					
KHÁCH HÀNG/ CLIENT			NGÂN HÀNG/ BANK SENDER (BIDV)		
Kế toán trưởng/ Chief Accountant (Ký và ghi rõ họ tên/ Signature & full name)		Chủ tài khoản/ Accoun Holder (Ký và ghi rõ họ tên/ Signature & full name)	Giao dịch viên/Received by by		Kiểm soát/Verified

Phụ lục số 2/17 Hoá đơn dịch vụ viễn thông

 <p>VNPT Tập Đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam</p> <p>DỊCH VỤ VIỄN THÔNG Telecommunication service invoice</p>	<p>Mẫu số: 01GTKT0/001</p> <p>Ký hiệu: AD/20E</p> <p>Số: 4705687</p>
--	---

Mã số thuế: 0106857382012



TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT - HÀ NỘI - CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY DỊCH VỤ VIỄN THÔNG

Số 75, phố Đinh Tiên Hoàng, Phường Tràng Tiền, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội, Việt Nam

Tên khách hàng: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI HABECO

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Số thuê bao: 024.39922948

Số Code: HNAIDD09510019

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

Mã số thuế: 0104068531

STT	Dịch vụ sử dụng	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Cước dịch vụ viễn thông tháng 11				1,195,000
Cộng tiền dịch vụ (Total)(1):					1,195,000
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%\times(1)=				Tiền thuế GTGT(VAT amount)(2):	119,500
Tổng tiền thanh toán (Grand total)(1+2):					1,314,500

Số tiền viết bằng chữ (In word): *Một triệu ba trăm mười ba nghìn năm trăm đồng chẵn./*

Người nộp tiền ký (Ký họ tên)	Nhân viên giao dịch (Ký họ tên)
---	---



Singature Valid

Ký bởi: TTKD VNPT - Hà

Nội Ký ngày: 05/12/2019



**ỦY NHIỆM CHI
PAYMENT ORDER**

Số/ Seq No: 358

Ngày/Date: 08/12/2019

Tên Tài khoản trích Nợ/ Dr A/c Name : Công ty TNHH Một thành viên thương mại Habeco		Người hưởng/ Beneficiary: Trung tâm kinh doanh VNPT	
Số TK trích Nợ/ Dr A/C No: 1500201068568		Số CMND/ HC/ ID/PP: Ngày cấp/ Date:	
Tại NH/ At Bank: Nông Nghiệp và PTNT Việt Nam		Nơi cấp/ Place:	
Chi nhánh/ Branch: Tây Hồ		Số TK/ A/C No: 119000001788	
		Tại NH/ At Bank : TMCP Công thương Việt Nam - CN Hà Nội	
Số tiền bằng số/ Amount in figures: 1,314,500 VND			
Số tiền bằng chữ/ Amount in words: Một triệu ba trăm mười ba nghìn năm trăm đồng chẵn./			
Đề nghị NH quy đổi ra loại tiền/ Request for changing into:... VNĐ.Tỷ giá/ Ex rate: Điền tỷ giá		Phí Ngân hàng/ Charges:	
Nội dung/ Remarks: Thanh toán tiền điện thoại tháng 11 (HĐ 4705687)		<input type="checkbox"/> Phí trong/ Charge included	
		<input type="checkbox"/> Phí ngoài/ Charge	
PHẦN DÀNH CHO NGÂN HÀNG			
KHÁCH HÀNG/ CLIENT		NGÂN HÀNG/ BANK SENDER (BIDV)	
Kế toán trưởng/ Chief Accountant (Ký và ghi rõ họ tên/ Signature & full name)	Chủ tài khoản/ Account Holder (Ký và ghi rõ họ tên/ Signature & full name)	Giao dịch viên/Received by	Kiểm soát/Verified by

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản:

Chi phí bán

hàng Số hiệu:

641

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm 2019

Ngày tháng g ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
08/12	UNC315	08/12	Thanh toán tiền cước vận chuyên T11/2020	112	5,593,754	
...
21/12	UNC396	21/12	Chi phí tiền tiếp khách	112	4,069,000	
...
31/12	PKT35	31/12	Kết chuyển chi phí chi phí bán hàng	911		446,893,494,156
			Cộng phát sinh		446,893,494,156	446,893,494,156

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến
trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN

(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC

ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Ngày tháng g ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
08/12	UNC358	08/12	Chi tiền điện thoại văn phòng T11	112	1,314,500	
...
15/12	PXK 15/12	15/12	Tính khấu hao TSCĐ tháng 12	156	449,374,815	
...
31/12	PKT35	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN	911		36,101,136,148
			Cộng phát sinh		36,101,136,148	36,101,136,148

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01 đến trang ...

- Ngày mở sổ: 01/12/2019

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.21: Bảng tổng hợp phải thu khách hàng

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

BẢNG TỔNG HỢP PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tài khoản: 131- Phải thu khách hàng

Năm 2019

Đơn vị tính : Đồng

Mã KH	Tên khách hàng	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
...
CONGTHANH	Công ty TNHH MTV Công Thành	45,214,564	-	485,563,589	492,456,459	38,321,964	-
HUNGHOA	Trung tâm cung ứng dịch vụ Hùng Hoa	-	25,000,000	-	-	-	25,000,000
PHUONGHA	Công ty TNHH kinh doanh dịch vụ Phương Hà	455,521,362	-	9,158,456,552	9,465,875,914	148,102,000	-
STHANOI	Công ty siêu thị Hà Nội	251,369,258	-	3,585,256,588	3,648,452,588	188,173,258	-
VANHUONG	Cửa hàng Vân Hương	-	-	458.500.000	458.500.000	-	-
VIETREND	Công ty TNHH du lịch và dịch vụ VIETREND	-	-	2,987,125,500	2,987,125,500	-	-
...
	Cộng	125,728,502,473	19,246,962,182	8,832,843,714,712	8,745,370,790,940	199,850,222,021	5,895,757,958

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Giám đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.22: Bảng tổng hợp nhập - xuất - tồn

Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Phòng Kế toán

**BẢNG TỔNG HỢP NHẬP - XUẤT - TỒN
KHO HÀNG HÓA**

Năm 2019

Đơn vị tính: Đồng

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	Đơn giá	Tồn đầu kỳ		Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Tồn cuối kỳ	
				SL	Thành tiền	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền	SL	Thành tiền
1	Bia lon Hà Nội Premium 330ml	Hộp	220,500	45,074	9,938,817,000	250,000	55,125,000,000	289,954	63,934,857,000	5,120	1,128,960,000
2	Bia chai Hà Nội Premium 330ml	Hộp	226,500	35,497	7,898,082,500	450,000	100,125,000,000	482,213	107,292,392,500	3,284	730,690,000
3	Bia lon Trúc Bạch	Hộp	352,000	15,856	5,581,312,000	354,000	121,608,000,000	368,102	129,571,904,000	1,754	617,408,000
...
18	Rượu chanh	Hộp	840,000	5,000	4,200,000,000	-	-	2,232	1,874,880,000	2,768	2,325,120,000
19	Rượu Vina Vodka	Hộp	1,200,000	17,000	20,400,000,000	17,000	18,000,000,000	31,100	37,320,000,000	900	1,080,000,000
...
	Tổng cộng				84,790,362,738		13,098,329,753,869		13,172,805,653,227		10,314,463,380

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số 02-TSCĐ
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

BIÊN BẢN THANH LÝ TSCĐ

Ngày 20 tháng 12 năm 2019

Số: 08
Nợ TK 214: 471,438,597
Nợ TK 811: 360,316,163
Có TK 211: 831,754,760

Căn cứ Thông tư số : 200 ngày 22 tháng 12 năm. 2014 của Bộ Tài chính
Về việc thanh lý tài sản cố định.

I. Ban thanh lý TSCĐ gồm:

Ông/Bà: Chu Quang Hưng Chức vụ: Phó giám đốc Đại diện: Trưởng ban
Ông/Bà: Nguyễn Anh Tuấn Chức vụ: Kế toán trưởng Đại diện: Ủy viên
Ông/Bà: Nguyễn Thị Nga Chức vụ: Trưởng phòng Kinh doanh Đại diện: Ủy viên

II. Tiến hành thanh lý TSCĐ:

- Tên, ký mã hiệu, qui cách TSCĐ: Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus
- Số hiệu TSCĐ 000066674
- Nước sản xuất: Mỹ
- Năm sản xuất: 2013
- Năm đưa vào sử dụng: 2014 Số thẻ TSCĐ: 4928
- Nguyên giá TSCĐ: 831,754,760
- Giá trị hao mòn đã trích đến thời điểm thanh lý: 471,438,597
- Giá trị còn lại của TSCĐ: 360,316,163

III. Kết luận của Ban thanh lý TSCĐ:

- Quyết định thanh lý TSCĐ

Ngày 20 tháng 12 năm 2019
Trưởng Ban thanh lý
(Ký, họ tên)

IV. Kết quả thanh lý TSCĐ:

- Chi phí thanh lý TSCĐ: 450,000đ (viết bằng chữ) Bốn trăm năm mươi nghìn đồng chẵn./.
- Giá trị thu hồi : 360,316,163 (viết bằng chữ) Ba trăm sáu mươi triệu ba trăm mười sáu nghìn một trăm sáu mươi ba đồng./.
- Đã ghi giảm sổ TSCĐ ngày 20 tháng 12 năm 2019

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Ngày 20 tháng 12 năm 2019
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI
Tên tài
khoản: Chi
phí khác Số
hiệu: 811
Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Ngày tháng g ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
...
20/12	BBTL 08	20/12	Thanh lý Xe ô tô 5 chỗ ngồi Ford Focus theo BBTL08	211	360,316,163	
...
31/12	PKT35	31/12	Kết chuyển Chi phí khác	911		18,969,064,857
			Cộng phát sinh		18,969,064,857	18,969,064,857

- Sổ này có trang, đánh số từ trang số 01 đến
trang ...
- Ngày mở sổ:...

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco
Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu số S03b – DNN
(Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

**Tên tài khoản: Xác
định kết quả kinh
doanh Số hiệu: 911**
Năm 2019

Đơn vị tính: đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ'	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kì			
31/12	PKT34	31/12	KC DT BH & CCDV	511		7,245,308,451,048
31/12	PKT34	31/12	KC DT tài chính	515		16,396,400
31/12	PKT34	31/12	KC Thu nhập khác	711		85,210,203,870
31/12	PKT35	31/12	KC giá vốn	632	6,842,849,894,601	
31/12	PKT35	31/12	KC CP bán hàng	641	446,893,494,156	
31/12	PKT35	31/12	KC CP QLDN	642	36,101,136,148	
31/12	PKT35	31/12	KC CP khác	811	18,969,064,857	
31/12	PKT35	31/12	KC CP thuế TNDN	821	-	
31/12	PKT36	31/12	KC LN chưa PP	421		14,278,538,444
			Cộng phát sinh		7,344,813,589,762	7,344,813,589,762

- Sổ này có ... trang, đánh số từ trang số 01
đến trang ...

- Ngày mở sổ:

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số 2.26: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco

Địa chỉ: 183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội

Mẫu B02 - DN

(Ban hành theo Thông tư số 200 ngày

22/12/2014 của Bộ Trưởng Bộ Tài

Chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2019

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018
A	B	C		1
1. Doanh thu BH & CCDV	01		7,305,664,778,611	7,845,227,375,998
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		60,356,327,563	35,832,584,301
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 – 02)	10		7,245,308,451,048	7,809,394,791,697
4. Giá vốn hàng bán	11		6,842,849,894,601	7,342,968,890,559
5. Lợi nhuận gộp về BH và cung cấp dịch vụ (20 = 10 – 11)	20		402,458,556,447	466,425,901,138
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		16,396,400	31,681,797
7. Chi phí tài chính	22		-	-
- Trong đó: chi phí lãi vay	23		-	-
8. Chi phí bán hàng	24		446,893,494,156	411,069,559,550
9. Chi phí QLDN	25		36,101,136,148	30,722,476,127
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh(30 = 20 + 21 – 22 – 24)	30		(80,519,677,457)	24,665,547,258
11. Thu nhập khác	31		85,210,203,870	49,295,148,615
12. Chi phí khác	32		18,969,064,857	41,961,551,184
13 Lợi nhuận khác (40 = 31 – 32)	40		66,241,139,013	7,333,597,431
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		(14,278,538,444)	31,999,144,689
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	52		-	4,986,933,976
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 – 51)	60		(14,278,538,444)	27,012,210,713

Ngày 31 tháng 12 năm 2019

Phụ lục số 2.26: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)