

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

Nguyễn Thị Hồng

**KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT
QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG**

Luận văn thạc sĩ kinh tế

Hà Nội, Năm 2017

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

Nguyễn Thị Hồng

**KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT
QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG**

Chuyên ngành : Kế toán

Mã số : 60.34.03.01

Luận văn thạc sĩ kinh tế

Người hướng dẫn khoa học:

PGS.TS. Phạm Đức Hiếu

Hà Nội, Năm 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn Thạc sĩ kinh tế “**Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công**” là do tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của PGS,TS. Phạm Đức Hiếu.

Các số liệu có nguồn gốc rõ ràng, kết quả trình bày trong luận văn thu thập, xử lý trong quá trình nghiên cứu là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác trước đây.

Hà Nội, ngày 11 tháng 11 năm 2016

Học viên

Nguyễn Thị Hồng

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài Luận văn thạc sĩ “**Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công**” tác giả xin gửi lời cảm ơn tới:

Các quý thầy, cô giáo trường Đại học Thương Mại đã truyền đạt những kiến thức hữu ích về kế toán làm cơ sở cho tác giả thực hiện luận văn này.

Tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc đến giáo viên hướng dẫn khoa học **PGS,TS. Phạm Đức Hiếu** đã tận tình hướng dẫn trong thời gian thực hiện luận văn.

Tác giả cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban Lãnh đạo, cán bộ nhân viên Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công đã tạo điều kiện cung cấp các tài liệu liên quan đến nội dung đề tài.

Do thời gian nghiên cứu và trình độ hạn chế, đề tài không tránh khỏi một số sai sót. Tác giả mong muốn sẽ nhận được đóng góp quý báu từ các thầy cô giáo và các bạn học viên để đề tài được hoàn thiện hơn.

Trân trọng cảm ơn./.

Hà Nội, ngày 11 tháng 11 năm 2016

Học viên

Nguyễn Thị Hồng

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC BẢNG BIỂU SƠ ĐỒ	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Tổng quan nghiên cứu đề tài	2
3. Mục tiêu nghiên cứu	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
5. Phương pháp nghiên cứu	4
6. Kết cấu luận văn	5
CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	6
1.1 Các khái niệm cơ bản.....	6
1.1.1 Khái niệm chi phí kinh doanh	6
1.1.2 Khái niệm doanh thu	7
1.1.3 Khái niệm kết quả kinh doanh.....	8
1.2 Kế toán quản trị và vai trò của kế toán quản trị đối với doanh nghiệp	9
1.2.1 Khái niệm và bản chất của kế toán quản trị.....	9
1.2.2 Phân biệt kế toán quản trị và kế toán tài chính.....	10
1.2.3 Vai trò kế toán quản trị trong việc thực hiện chức năng quản lý doanh nghiệp.....	11
1.2.4 Nội dung cơ bản của kế toán quản trị trong doanh nghiệp	12
1.3 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả trong doanh nghiệp	14
1.3.1 Phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh	14
1.3.2 Định mức và lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả	23
1.3.3 Thu thập thông tin thực hiện về chi phí, doanh thu và kết quả	26
1.3.4 Phân tích mối quan hệ chi phí, doanh thu, kết quả để ra quyết định kinh	

<i>doanh</i>	28
1.3.5 Báo cáo kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả	31
1.4 Kinh nghiệm kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của một số quốc gia trên thế giới	33
1.4.1 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của cộng hòa Pháp....	34
1.4.2 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của Mỹ	34
1.4.3 Bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp của Việt Nam	35
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG	38
2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	38
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển.....	38
2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	39
2.1.3 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	40
2.1.4 Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	43
2.2 Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	46
2.2.1 Thực trạng phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	46
2.2.2 Thực trạng lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	49
2.2.3 Thực trạng thu thập thông tin thực hiện về chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty cổ phần Tập đoàn Thành Công.....	54
2.2.4 Thực trạng phân tích thông tin chi phí, doanh thu, kết quả để ra quyết định kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	73
2.2.5 Thực trạng báo cáo quản trị chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	75

CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG	79
3.1 Đánh giá thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.....	79
3.1.1 Ưu điểm	79
3.1.2 Nhược điểm	80
3.2 Yêu cầu cơ bản hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	82
3.3 Các giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.....	84
3.3.1 Hoàn thiện phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	84
3.3.2 Hoàn thiện công tác lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả.....	88
3.3.3 Hoàn thiện thu thập thông tin chi phí, doanh thu và kết quả	93
3.3.4 Hoàn thiện việc phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả để ra quyết định kinh doanh	95
3.3.5 Hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả.....	96
3.4 Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công	103
3.4.1 Về phía Nhà nước	103
3.4.2 Về phía Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	104
KẾT LUẬN	106
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BHTN	Bảo hiểm thất nghiệp
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
CCDC	Công cụ dụng cụ
CP	Cổ phần
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
GTGT	Giá trị gia tăng
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
KPCĐ	Kinh phí công đoàn
KQKD	Kết quả kinh doanh
KTQT	Kế toán quản trị
KTTC	Kế toán tài chính
LN	Lợi nhuận
NCTT	Nhân công trực tiếp
NV	Nhân viên
NVLTT	Nguyên vật liệu trực tiếp
NK	Nhập khẩu
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
SXC	Sản xuất chung
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TK	Tài khoản
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt
XK	Xuất khẩu

DANH MỤC BẢNG BIỂU SƠ ĐỒ

STT	Nội dung	Trang
1.	Bảng 1.1 Bảng dự toán tiêu thụ theo mặt hàng	25
2.	Bảng 1.2 Báo cáo phân tích bán hàng	31
3.	Bảng 1.3 Báo cáo bán hàng quý I năm 2015	32
4.	Bảng 1.4 Báo cáo KQKD theo chức năng của chi phí	33
5.	Bảng 1.5 Báo cáo KQKD theo cách ứng xử của chi phí	33
6.	Sơ đồ 2.1 Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	40
7.	Sơ đồ 2.2 Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công	43
8.	Bảng 2.1 Bảng dự toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh năm 2015	50
9.	Bảng 2.2 Bảng phân tích chi phí	73
10.	Bảng 2.3 Báo cáo chi phí sản xuất kinh doanh	76
11.	Bảng 3.1 Bảng phân loại chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động	85
12.	Bảng 3.2 Bảng chi phí tiền điện trong 6 tháng đầu năm 2015	87
13.	Bảng 3.3 Bảng dự toán chi phí bán hàng	90
14.	Bảng 3.4 Bảng dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp	90
15.	Bảng 3.5 Bảng dự toán hàng hóa tồn kho cuối kỳ	91
16.	Bảng 3.6 Bảng dự toán số lượng xe tiêu thụ	92
17.	Bảng 3.7 Báo cáo doanh thu bán xe	97
18.	Bảng 3.8 Báo cáo xuất - nhập - tồn kho	98
19.	Bảng 3.9 Báo cáo kiểm soát chi phí	98
20.	Bảng 3.10 Báo cáo chi phí sản xuất kinh doanh theo từng đại lý	99
21.	Bảng 3.11 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh toàn Công ty	100
22.	Bảng 3.12 Báo cáo đánh giá trách nhiệm bộ phận sửa chữa	101
23.	Bảng 3.13 Báo cáo đánh giá trách nhiệm bộ phận kinh doanh	102

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh để tồn tại và phát triển giữa các doanh nghiệp là một tất yếu khách quan. Bởi vậy, doanh nghiệp hoặc là phải hoàn thiện mình để tiến lên phía trước chiến thắng trong cạnh tranh hoặc là doanh nghiệp sẽ tụt hậu, trượt khỏi quỹ đạo chung của nền kinh tế, làm ăn thua lỗ dẫn đến phá sản nếu không biết phát huy những tiềm năng và nắm bắt kịp thời sự thay đổi trên thương trường. Vì vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải chuẩn bị kế hoạch cho sự phát triển lâu dài, một trong những kế hoạch đó là việc sử dụng nguồn vốn và chi phí sao cho hợp lý.

Muốn làm được những điều này cần có số liệu chính xác về mỗi đồng chi phí bỏ ra là dùng vào việc gì, sử dụng cho mặt hàng nào; rồi doanh thu đạt được từ mỗi loại hàng hóa là bao nhiêu; cho đến kết quả thực tế thu được từ việc kinh doanh mỗi mặt hàng đó. Chính vì điều này mà việc ghi chép của kế toán luôn luôn rất quan trọng và cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công - một công ty kinh doanh ngành hàng ô tô là mặt hàng đang có sự cạnh tranh rất lớn trên thị trường Việt Nam. Sự cạnh tranh không những từ các thương hiệu xe mà còn cạnh tranh cả về giá bán giữa các công ty có cùng kinh doanh mặt hàng ô tô. Công ty luôn luôn phải tính toán để đưa ra mức giá bán cùng với các chi phí đi kèm để luôn hấp dẫn người mua bởi lợi ích cao nhất mà người mua nhận được nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận cho doanh nghiệp. Điều này lại phụ thuộc rất lớn vào số liệu về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của kế toán vừa phải chính xác vừa phải kịp thời để nhà quản trị có thể tính toán đưa ra phương án kinh doanh tốt nhất cho công ty.

Kế toán quản trị là một bộ phận cấu thành không thể thiếu trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp đặc biệt là kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp có tầm quan trọng rất lớn trong việc thiết lập hệ thống thông tin một cách trực tiếp và thường xuyên đối với các nhà quản trị, nhưng do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan mà kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh vẫn còn là vấn đề mới mẻ đối với các doanh nghiệp nước ta nói chung và các doanh nghiệp kinh doanh ô tô nói riêng.

Xuất phát từ lý luận và thực tiễn của hoạt động kinh doanh ô tô tại Việt Nam, trên cơ sở yêu cầu bức thiết đặt ra trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế của ngành công nghiệp ô tô, tác giả đã lựa chọn đề tài “*Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công*”.

2. Tổng quan nghiên cứu đề tài

Qua nghiên cứu và tìm hiểu thực tế về các công trình nghiên cứu về kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh ở Việt Nam hiện nay thì đã có nhiều công trình nghiên cứu về vấn đề này trước đó như:

+ Đề tài “*Kế toán quản trị doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại các công ty phát hành tạp chí trên địa bàn Hà Nội*”. Luận văn thạc sĩ kinh tế của tác giả Phạm Thị Hoàng Yến; chuyên ngành: kế toán; Trường Đại học Thương Mại năm 2014. Luận văn cho ta cái nhìn tổng quát về thực trạng KTQT doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp phát hành tạp chí trên địa bàn Hà Nội và đưa ra các giải pháp hoàn thiện hệ thống KTQT doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty phát hành tạp chí trên địa bàn Hà Nội.

+ Đề tài “*Hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động tổ chức hội nghị, tiệc cưới tại các khách sạn trên địa bàn Hà Nội*”. Luận văn thạc sĩ kinh tế của tác giả Vũ Diễm Hà, chuyên ngành: kế toán; Trường Đại học Thương Mại năm 2009. Tác giả đã đưa ra những ý kiến đề xuất hoàn thiện công tác KTQT doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các khách sạn trên địa bàn Hà Nội.

+ Đề tài “*Hoàn thiện tổ chức kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả trong các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn Hà Nội*”. Luận văn thạc sĩ kinh tế của tác giả Thái Thị Quý, chuyên ngành: kế toán; Trường Đại học Thương Mại năm 2008. Tác giả đã phân tích, hệ thống hóa và đưa ra những nhận thức mới, những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh, tổ chức phân tích thông tin và sử dụng thông tin ra quyết định phục vụ cho kế toán quản trị tại các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn Hà Nội, từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh.

Qua nghiên cứu của một số tác giả về kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại một số lĩnh vực như tạp chí, khách sạn, du lịch,... và các nghiên cứu khác đã thành công trong việc:

+ Đưa ra được cơ sở lý luận về KTQT doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp ở Việt Nam trong các lĩnh vực khác nhau.

+ Tổng quan mô hình và thực trạng về kế toán quản trị doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp ở Việt Nam.

+ Đưa ra được các giải pháp phù hợp để giúp các doanh nghiệp hoàn thiện về mô hình bộ máy kế toán quản trị; là mô hình kết hợp KTTC và KTQT trong cùng một hệ thống bộ máy kế toán, phân loại doanh thu, chi phí hợp lý cho việc phục vụ cung cấp thông tin cho KTQT; hoàn thiện vận dụng hệ thống chứng từ kế toán và sổ kế toán tại các doanh nghiệp để theo dõi, cung cấp thông tin chi tiết cụ thể cho việc quản trị nội bộ; xây dựng và thiết kế các báo cáo KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại các DN.

3. Mục tiêu nghiên cứu

➤ *Về mặt lý luận:*

Hệ thống hóa và làm rõ những vấn đề lý luận về Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

➤ *Về mặt thực tiễn:*

Vận dụng lý luận làm rõ thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công. Trên cơ sở nghiên cứu, khảo sát thực tế kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tác giả đưa ra những đánh giá về ưu, nhược điểm đồng thời đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

✓ *Đối tượng nghiên cứu:*

Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

❖ *Phạm vi nghiên cứu:*

Về mặt thời gian: Đề tài nghiên cứu thực trạng kế toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công trên góc độ kế toán quản trị. Đề tài nghiên cứu các nghiệp vụ phát sinh trong năm 2014, 2015 để đưa ra những

giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công trong những năm tới.

Về mặt không gian: Đề tài nghiên cứu kế toán quản trị tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

Về nội dung: Đề tài nghiên cứu lý luận và thực trạng kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh ô tô trên góc độ kế toán quản trị. Luận văn tập trung nghiên cứu chi phí ngoài sản xuất (chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính) trong doanh nghiệp thương mại để xác định kết quả trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh sau thuế TNDN của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện việc thu thập thông tin cho quá trình nghiên cứu học viên sử dụng các phương pháp xuất phát trên quan điểm của chủ nghĩa duy vật biện chứng nhằm giải quyết các vấn đề có liên quan một cách logic cụ thể:

❖ Phương pháp thu thập dữ liệu:

+ Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Học viên sử dụng phương pháp nghiên cứu tài liệu từ các nguồn: Hệ thống sách chuyên môn, sách chuyên khảo được biên dịch, tạp chí chuyên ngành trong nước, công trình nghiên cứu khoa học khác như luận án, luận văn, đề tài khoa học. Từ nghiên cứu đó, học viên có thể tập hợp được các kiến thức lý luận cũng như thu thập chứng từ, số sách liên quan đến vấn đề nghiên cứu để lựa chọn các biểu mẫu cần thiết, phù hợp đưa vào sử dụng.

+ Phương pháp điều tra: Trong quá trình thu thập dữ liệu cho đề tài nghiên cứu tác giả tiến hành phát phiếu khảo sát tới nhà quản lý và những người trực tiếp thực hiện công tác KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại đơn vị nghiên cứu. Nội dung của phiếu khảo sát gồm các câu hỏi dưới dạng câu hỏi trắc nghiệm để giúp người được khảo sát thuận lợi trong quá trình trả lời. Nội dung của các phiếu khảo sát là hệ thống các câu hỏi liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng tới KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh và cách thức tổ chức bộ máy kế toán, tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

+ Phương pháp quan sát thực tế: Học viên tới các phòng ban công ty để quan sát thực tế hoạt động của Công ty. Từ đó, nhận biết được quy trình quản lý về chi phí,

doanh thu và kết quả kinh doanh, phát hiện những ưu điểm, nhược điểm trong việc thực hiện phân hành kế toán này.

❖ *Phương pháp tổng hợp, phân tích dữ liệu*

+ Với những thông tin đã thu thập được, học viên thực hiện phân loại và sắp xếp khoa học sau đó tổng hợp, phân tích, so sánh, đánh giá để khái quát các vấn đề lý luận về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của công ty, đồng thời đề xuất giải pháp phù hợp.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài phần mục lục, mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính của luận văn được chia thành 03 chương:

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

Chương 2: Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Các khái niệm cơ bản

1.1.1 Khái niệm chi phí kinh doanh

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam – Chuẩn mực số 01 “Chuẩn mực chung” (VAS 01) “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 các khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu”.

Chi phí trong DN bao gồm chi phí hoạt động kinh doanh và chi phí khác.

Chi phí hoạt động kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp như: Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí lãi tiền vay và những chi phí liên quan đến hoạt động cho các bên khác sử dụng tài sản sinh ra lợi tức, tiền bản quyền,... Những chi phí này phát sinh dưới dạng tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, khấu hao máy móc, thiết bị.

Chi phí khác bao gồm các chi phí ngoài các chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp như: Chi phí về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, các khoản tiền bị khách hàng phạt do vi phạm hợp đồng,...

Theo Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế (IASB - International Accounting Standards Board) thì “Chi phí là các yếu tố làm giảm các lợi ích kinh tế trong niên độ kế toán dưới hình thức xuất đi hay giảm giá trị tài sản hay làm phát sinh các khoản nợ, kết quả là giảm nguồn vốn chủ sở hữu mà không do việc phân phối nguồn vốn cho các bên chủ sở hữu”.

Theo Hội đồng chuẩn mực kế toán tài chính Hoa Kỳ (FASB – Financial Accounting Standards Board) thì cho rằng “Chi phí là dòng ra (hoặc tự sử dụng) của tài sản hay sự phát sinh nợ phải trả (hoặc phối hợp cả hai) từ việc bán hay sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ hay thực hiện các hoạt động khác cấu thành hoạt động chủ yếu hoặc trung tâm của DN”.

Chi phí là một trong những yếu tố trung tâm của công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận, tài sản, sự tồn tại và sự phát triển của doanh nghiệp.

Như vậy chi phí kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ những chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, các chi phí phát sinh từ khâu mua vào, dự trữ đến khâu bán ra và các chi phí có liên quan đến đầu tư vốn ra ngoài và được bù đắp bằng thu nhập hoặc doanh thu kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.

1.1.2 Khái niệm doanh thu

Theo VAS 01 “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 và các hoạt động khác của doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu”.

Trong đó VAS 01 giải thích doanh thu phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và thường bao gồm: Doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và LN được chia.

Theo IAS 18 “Doanh thu là luồng gộp các lợi ích kinh tế trong kỳ, phát sinh trong quá trình hoạt động thông thường, làm tăng vốn chủ sở hữu, chứ không phải phần đóng góp của những người tham gia góp vốn cổ phần, doanh thu không bao gồm những khoản thu cho bên thứ ba”.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” (ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của BTC) quy định: Doanh thu bao gồm tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ 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.

Theo thông tư số 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 thì doanh thu được định nghĩa 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.

Ngoài ra, khi tìm hiểu về doanh thu cần quan tâm đến khái niệm sau:

- **Doanh thu thuần:** Doanh thu thuần là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

- **Chiết khấu thương mại:** Là khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn và theo thỏa thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua, bán hàng).

- **Giảm giá hàng bán:** Là khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh, là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định hợp đồng kinh tế.

- **Hàng bán bị trả lại:** Là giá trị số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân như vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

Như vậy, doanh thu đóng vai trò quan trọng, là nguồn bù đắp các chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra đồng thời làm tăng vốn chủ sở hữu. Việc hạch toán đúng doanh thu sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp xác định đúng đắn kết quả kinh doanh kể từ đó có các quyết định kinh doanh hợp lí. Vấn đề đặt ra đối với các nhà quản lý là phải tổ chức kế toán chi tiết doanh thu như thế nào để cung cấp những thông tin để xử lý và có những quyết định đúng đắn đến nhiều vấn đề sống còn của DN.

1.1.3 Khái niệm kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh là số lãi hoặc lỗ do các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mang lại trong một kỳ kế toán. Cuối mỗi kỳ, kế toán xác định kết quả kinh doanh trong kỳ từ việc tổng hợp kết quả kinh doanh của hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản và kết quả kinh doanh của hoạt động khác.

Kết quả kinh doanh của hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản là số chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu thuần hoạt động tài chính so với chi phí kinh doanh bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.2 Kế toán quản trị và vai trò của kế toán quản trị đối với doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm và bản chất của kế toán quản trị

Cùng với sự phát triển của xã hội, hoạt động SXKD ngày càng được mở rộng, ngày càng đa dạng phức tạp, thông tin lúc này càng trở lên bức thiết và quan trọng. Chức năng của kế toán là cung cấp và truyền đạt các thông tin kinh tế của một tổ chức cho các đối tượng khác nhau giúp việc ra các quyết định kinh tế - xã hội, cho việc đánh giá hiệu quả tổ chức và quản lý.

Các đối tượng khác nhau ở đây gồm các nhà quản lý doanh nghiệp và đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như: Cơ quan quản lý Nhà nước, các tổ chức và cá nhân có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp...

Do vậy, kế toán được chia thành hai nhánh: Nhánh kế toán cung cấp thông tin cho quản lý, điều hành hoạt động trong nội bộ doanh nghiệp được gọi là kế toán quản trị; nhánh kế toán cung cấp thông tin cho những đối tượng chủ yếu ở bên ngoài doanh nghiệp được gọi là kế toán tài chính.

KTTC liên quan đến quá trình báo cáo hoạt động của một tổ chức hay của một doanh nghiệp chủ yếu cho các đối tượng sử dụng thông tin bên ngoài doanh nghiệp thông qua: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ... Đó là các báo cáo tài chính tổng hợp cung cấp những tài liệu phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ đã qua, nó không đủ đáp ứng nhu cầu quản lý của nhà quản trị doanh nghiệp.

Khác với KTTC, KTQT cung cấp thông tin nhằm thỏa mãn nhu cầu của nhà quản trị các cấp ở doanh nghiệp, nhằm giúp các nhà quản trị các cấp trong doanh nghiệp thực hiện các chức năng quản trị: Lập kế hoạch; tổ chức; điều hành; kiểm tra và ra quyết định. Do đó thông tin của KTQT cung cấp liên quan đến việc báo cáo hoạt động kinh tế của từng bộ phận, từng loại hoạt động trong doanh nghiệp và không chỉ là những thông tin liên quan đến hoạt động kinh tế của doanh nghiệp trong quá khứ mà còn cung cấp thông tin liên quan đến hoạt động kinh tế của doanh nghiệp trong tương lai.

Ở Việt Nam, khái niệm sau về KTQT được nhiều người thừa nhận: KTQT là khoa học thu nhận xử lý, cung cấp thông tin về hoạt động SXKD một cách cụ thể phục vụ cho các nhà quản lý trong việc lập kế hoạch, điều hành, tổ chức thực hiện kế hoạch

và quản lý hoạt động kinh tế tài chính trong nội bộ doanh nghiệp. (*Giáo trình KTQT – Trường Đại học Thương Mại, NXB Thống kê, 2006, tr10*).

Hoặc KTQT là quy trình định dạng, đo lường, tổng hợp, phân tích, lập bảng biểu, giải trình và thông đạt các số liệu tài chính và chi phí tài chính cho Ban Giám đốc để lập kế hoạch, đánh giá theo dõi việc thực hiện kế hoạch trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp, để đảm bảo việc sử dụng có hiệu quả các tài sản và quản lý chặt chẽ các tài sản này. (Hiệp hội kế toán viên Hoa Kỳ, 1982).

Các định nghĩa trên tuy phát biểu khác nhau nhưng có vấn đề chung thể hiện bản chất của KTQT như sau:

- KTQT là một hệ thống kế toán cung cấp thông tin định lượng;
- Các nhà quản trị doanh nghiệp là những người sử dụng thông tin do KTQT cung cấp;
- Mục đích sử dụng thông tin của những nhà quản trị là hoạch định và kiểm soát các hoạt động của tổ chức;

Như vậy, về bản chất KTQT là một bộ phận không thể tách rời của hệ thống kế toán doanh nghiệp nói chung và là một công cụ quan trọng không thể thiếu đối với công tác quản lý nội bộ doanh nghiệp. KTQT không chỉ thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về các nghiệp vụ kinh tế đã thực sự hoàn thành, đã được ghi chép trong các sổ kế toán mà còn xử lý và cung cấp thông tin phục vụ cho việc ra quyết định. KTQT chỉ cung cấp những thông tin về hoạt động kinh tế tài chính trong phạm vi yêu cầu quản lý nội bộ của một doanh nghiệp, không có ý nghĩa đối với các đối tượng bên ngoài.

1.2.2 Phân biệt kế toán quản trị và kế toán tài chính

KTQT và KTTC là hai bộ phận cấu thành của hệ thống thông tin kế toán, vì vậy chúng có liên hệ mật thiết với nhau. Chúng có cùng đối tượng nghiên cứu là các sự kiện kinh tế tài chính diễn ra trong quá trình tồn tại và hoạt động của doanh nghiệp, cùng sử dụng số liệu ghi chép ban đầu của hệ thống kế toán và cùng liên quan đến trách nhiệm quản lý doanh nghiệp. Tuy nhiên, vì mục đích cụ thể khác nhau nên giữa KTQT và KTTC có những điểm khác nhau cơ bản (sự khác nhau này được xem xét trên góc độ quản lý và phục vụ quản lý nên chỉ mang tính tương đối):

PHÂN BIỆT KẾ TOÁN QUẢN TRỊ VÀ KẾ TOÁN TÀI CHÍNH

Căn cứ phân biệt	Kế toán quản trị	Kế toán tài chính
Mục đích	Phục vụ công tác quản lý DN	Phục vụ lập BCTC
Đối tượng phục vụ	Bên trong: các nhà quản lý	Bên ngoài DN là các tổ chức và cá nhân ngoài DN
Đặc điểm thông tin	Hướng về tương lai Tính linh hoạt, thích hợp Chú trọng tính kịp thời Biểu hiện bằng tất cả thước đo: Giá trị, hiện vật, lao động, thời gian,...	Phản ánh quá khứ Độ chính xác cao Biểu hiện bằng chỉ tiêu giá trị
Phạm vi của thông tin	Từng bộ phận, từng hoạt động từng công việc	Toàn doanh nghiệp
Nguyên tắc cung cấp thông tin	Không theo nguyên tắc, nó đáp ứng yêu cầu của nhà quản trị	Tuân thủ theo chuẩn mực, nguyên tắc và chế độ của Nhà nước
Kỳ báo cáo	Thường xuyên hơn	Theo định kỳ
Tính pháp lý	Không có tính pháp lý	Có tính pháp lý

1.2.3 Vai trò kế toán quản trị trong việc thực hiện chức năng quản lý doanh nghiệp

Để đạt được mục tiêu điều hành và quản lý hoạt động kinh doanh công tác quản trị doanh nghiệp đòi hỏi rất nhiều thông tin. Loại thông tin cho việc xây dựng kế hoạch và kiểm tra hoạt động hằng ngày của doanh nghiệp đó là những thông tin giúp cho nhà quản trị biết được những gì đang xảy ra và việc thực hiện các mục tiêu dự kiến thế nào. Loại thông tin thứ hai chủ yếu cần thiết cho quản trị trong việc lập kế hoạch dài hạn.

Những thông tin này được dùng để xây dựng những chiến lược tổng quát và đề ra các quyết định đặc biệt có tác động then chốt đối với đơn vị. Nhìn chung KTQT có ba chức năng: Chọn lọc và ghi chép số liệu, phân tích số liệu, lập báo cáo dùng cho quản trị.

Đối với doanh nghiệp những thông tin có tính dự báo về số lượng khách mua xe là rất quan trọng nhưng những thông tin khác như: Chi phí vận chuyển, ... cũng quan trọng không kém để lập dự toán chi phí, doanh thu từ đó lập dự toán kết quả.

Như vậy, các nhà quản trị doanh nghiệp điều hành hoạt động kinh doanh bằng các phương pháp quản lý thông qua các chức năng quản lý.

KTQT rất cần cho các nhà quản trị xây dựng kế hoạch ở doanh nghiệp, vì nó cung cấp thông tin để ra quyết định về kế hoạch. Kế hoạch này được tiến hành dưới sự điều khiển của hội đồng xét duyệt dự toán có sự tham gia của kế toán trưởng. Chúng được lập hàng năm và những mục tiêu quản lý được biểu hiện dưới dạng các chỉ tiêu về số lượng và giá trị trong quản lý. Việc lập kế hoạch chưa đủ mà quan trọng hơn là cần những thông tin có liên quan đến việc thực hiện kế hoạch. KTQT giúp cho chức năng kiểm tra bằng cách thiết kế lên các báo cáo có dạng so sánh. Các nhà quản trị sử dụng các báo cáo đó để kiểm tra, đánh giá trong các lĩnh vực, trách nhiệm mà họ cần quan tâm để xem xét và điều chỉnh tổ chức thực hiện các mục tiêu đặt ra. Do đó, KTQT phải làm sao cho các nhà quản lý nhận được những thông tin mà họ cần hoặc họ muốn nhận.

Mặt khác, trong việc điều hành hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp các nhà quản lý thường xuyên ra quyết định mà phần lớn thông tin được coi là căn cứ chủ yếu để ra quyết định do KTQT cung cấp.

Như vậy, trong hoạt động kinh doanh, nhà quản lý phải điều hành các hoạt động hàng ngày, lập kế hoạch cho tương lai, giải quyết các vấn đề và thực hiện một khối lượng lớn các quyết định thường xuyên và không thường xuyên. Tất cả những điều này đòi hỏi phải cung cấp bằng những thông tin về KTTC phục vụ cho yêu cầu quản lý trong việc lập kế hoạch, điều hành, theo dõi thực hiện kế hoạch trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp.

1.2.4 Nội dung cơ bản của kế toán quản trị trong doanh nghiệp

KTQT là công cụ quan trọng không thể thiếu trong công tác quản lý nội bộ doanh nghiệp. Để hoạt động quản lý doanh nghiệp có hiệu quả cao, các doanh nghiệp cần phải tổ chức KTQT. KTQT doanh nghiệp trước hết phải thiết lập hệ thống dự toán ngân sách phù hợp với mục tiêu và điều kiện cụ thể của doanh nghiệp theo từng thời kỳ, bao gồm dự toán chi phí, dự toán doanh thu và kết quả..., sau đó phải theo dõi suốt

quá trình thực hiện các dự toán từ khâu mua vật liệu, hàng hóa, quá trình sản xuất, tính toán chi phí, giá thành sản phẩm, cho đến khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, xác định kết quả kinh doanh theo từng loại sản phẩm, hàng hóa, từng loại dịch vụ. Từ đó, KTQT phải phân tích tình hình thực hiện dự toán, kết hợp với việc thu thập xử lý những thông tin cần thiết khác để các nhà quản trị doanh nghiệp dự kiến phương hướng phát triển của doanh nghiệp tương lai.

Tóm lại, những nội dung cơ bản của KTQT trong doanh nghiệp bao gồm:

○ *Nếu xét theo nội dung các thông tin mà KTQT cung cấp có thể khái quát KTQT doanh nghiệp gồm:*

- Kế toán các yếu tố SXKD (gồm TSCĐ, lao động, tiền lương);
- KTQT chi phí và giá thành sản phẩm;
- KTQT doanh thu và kết quả kinh doanh;
- KTQT về các hoạt động đầu tư tài chính;
- KTQT các hoạt động khác của doanh nghiệp.

Trong các nội dung trên trọng tâm của KTQT là lĩnh vực chi phí. Vì vậy, một số người cho rằng KTQT là kế toán chi phí.

○ *Nếu xét quá trình KTQT trong mối quan hệ với chức năng quản lý, KTQT bao gồm các khâu:*

- Chính thức hóa các mục tiêu của DN thành các chỉ tiêu kinh tế;
- Lập dự toán chung và các dự toán chi tiết;
- Thu thập, cung cấp thông tin về kết quả thực hiện các mục tiêu;
- Soạn thảo các báo cáo KTQT.

Như vậy, thông tin của KTQT không chỉ là thông tin quá khứ, thông tin thực hiện mà còn bao gồm các thông tin về tương lai (kế hoạch, dự toán...). Mặt khác, thông tin KTQT không chỉ là các thông tin về giá trị mà còn bao gồm các thông tin khác (hiện vật, thời gian lao động...).

Mặc dù nắm được những nội dung cơ bản của KTQT nhưng để làm và làm tốt được KTQT nói chung và KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh nói riêng lại chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố như:

- Tính chất loại hình kinh doanh, quy mô, phạm vi hoạt động: Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn đến KTQT chi phí, doanh thu, kết quả vì với những doanh nghiệp

thì yêu cầu về thông tin để ra quyết định kinh doanh càng cao, mà những thông tin quan trọng để ra quyết định lại được cung cấp từ KTQT, đặc biệt là KTQT chi phí, doanh thu, kết quả. Còn với những doanh nghiệp quy mô nhỏ hiện tại các doanh nghiệp thường chỉ quan tâm đến KTTC, KTQT vẫn còn chưa được chú trọng.

- Nhân tố thứ hai ảnh hưởng tới KTQT chi phí, doanh thu, kết quả là yêu cầu, trình độ của nhà quản lý. Với những nhà quản lý có yêu cầu cao, hiểu được tầm quan trọng của KTQT đặc biệt là KTQT chi phí, doanh thu, kết quả thì KTQT chi phí, doanh thu, kết quả sẽ được quan tâm và được sử dụng đến.

- Nhân tố thứ ba đó là kiến thức về KTQT của nhân viên kế toán. Nếu nhân viên kế toán được tiếp cận, có chuyên môn nghiệp vụ về KTQT thì KTQT mới được sử dụng trong doanh nghiệp.

Trong phạm vi đề tài nghiên cứu tác giả chỉ tập trung vào xem xét theo nội dung các thông tin mà kế toán cung cấp gồm: KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh.

1.3 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả trong doanh nghiệp

1.3.1 Phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh

1.3.1.1. Phân loại chi phí

Để quản lý được chi phí, cần phải làm rõ các cách phân loại chi phí khác nhau vì mỗi cách phân loại chi phí đều cung cấp những thông tin dưới nhiều góc độ để nhà quản trị ra các quyết định thích hợp.

Tùy theo mục đích của nhà quản trị, chi phí kinh doanh trong doanh nghiệp có thể được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau:

✓ *Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động*

Theo chức năng hoạt động chi phí được phân thành: Chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất.

- ***Chi phí sản xuất***: Là toàn bộ hao phí về lao động sống cần thiết, lao động vật hóa và các chi phí cần thiết khác mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến việc chế tạo sản phẩm, lao vụ dịch vụ trong một thời kỳ nhất định được biểu hiện bằng tiền. Chi phí sản xuất của doanh nghiệp bao gồm:

+ ***Chi phí nguyên liệu trực tiếp***: Là toàn bộ chi phí nguyên vật liệu được sử dụng trực tiếp cho quá trình sản xuất chế tạo sản phẩm, lao vụ dịch vụ.

+ *Chi phí nhân công trực tiếp*: Bao gồm tiền lương và các khoản phải trả trực tiếp cho công nhân sản xuất, các khoản trích theo tiền lương của công nhân sản xuất như BHXH, BHYT, KPCĐ...

+ *Chi phí sản xuất chung*: Là các khoản chi phí sản xuất liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất trong phạm vi các phân xưởng, đội sản xuất. Chi phí sản xuất chung bao gồm các yếu tố chi phí sản xuất sau:

Chi phí nhân viên phân xưởng: Bao gồm chi phí tiền lương, các khoản phải trả, các khoản trích theo lương của nhân viên phân xưởng, đội sản xuất.

Chi phí vật liệu: Bao gồm chi phí vật liệu dùng chung cho phân xưởng sản xuất với mục đích là phục vụ và quản lý sản xuất.

Chi phí dụng cụ: Bao gồm chi phí về công cụ, dụng cụ dùng ở phân xưởng để phục vụ sản xuất và quản lý sản xuất.

Chi phí khấu hao TSCĐ: Bao gồm toàn bộ chi phí khấu hao của TSCĐ thuộc các phân xưởng sản xuất quản lý và sử dụng.

Chi phí dịch vụ mua ngoài: Bao gồm các chi phí dịch vụ mua ngoài dùng cho hoạt động phục vụ và quản lý sản xuất của phân xưởng và đội sản xuất.

- *Chi phí ngoài sản xuất*: Chi phí ngoài sản xuất là những khoản chi phí doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ và chi cho bộ máy quản lý doanh nghiệp. Căn cứ vào chức năng hoạt động chi phí ngoài sản xuất được chia thành 2 loại:

+ *Chi phí bán hàng*: Là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, lao vụ, dịch vụ. Loại chi phí này có:

Chi phí nhân viên bán hàng là toàn bộ các khoản tiền lương phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản sản phẩm, hàng hóa, vận chuyển đi tiêu thụ và các khoản trích theo lương (khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ).

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

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

Chi phí khấu hao TSCĐ là chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển, bốc dỡ.

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

Chi phí dịch vụ mua ngoài là các khoản chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ như: Chi phí thuê tài sản, thuê kho, thuê bến bãi, thuê bốc dỡ vận chuyển, tiền hoa hồng môi giới...

Chi phí bằng tiền khác là các khoản chi phí bằng tiền phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ nằm ngoài các chi phí kể trên như: Chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, chi phí quảng cáo giới thiệu sản phẩm, hàng hóa...

+ *Chi phí quản lý doanh nghiệp*: Là các khoản chi phí liên quan đến việc phục vụ và quản lý sản xuất kinh doanh có tính chất chung toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các yếu tố sau:

Chi phí nhân viên quản lý là tiền lương, phụ cấp phải trả cho Ban Giám đốc, nhân viên các phòng ban của DN và khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ trên tiền lương nhân viên quản lý theo tỷ lệ quy định.

Chi phí vật liệu quản lý là trị giá thực tế các loại vật liệu, nhiên liệu xuất dùng cho hoạt động quản lý của Ban Giám đốc và các phòng ban nghiệp vụ của DN, cho việc sửa chữa TSCĐ... dùng chung của DN.

Chi phí đồ dùng văn phòng là chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của DN.

Chi phí khấu hao TSCĐ là chi phí khấu hao của những TSCĐ dùng chung cho DN như văn phòng làm việc, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện truyền dẫn...

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

Chi phí dự phòng là khoản trích lập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí SXKD.

Chi phí dịch vụ mua ngoài là các khoản chi về dịch vụ mua ngoài phục vụ chung toàn DN như: Tiền điện, nước, thuê sửa chữa TSCĐ; tiền mua và sử dụng các tài liệu

kỹ thuật, bằng phát minh sáng chế phân bổ dần (Không đủ tiêu chuẩn TSCĐ); chi phí trả cho nhà thầu phụ.

Chi phí bằng tiền khác là các khoản chi bằng tiền ngoài các khoản đã kể trên như chi hội nghị, tiếp khách, công tác phí, chi đào tạo cán bộ và các khoản chi khác.

+ *Chi phí hoạt động tài chính*: Là những chi phí liên quan đến các hoạt động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của DN. Chi phí hoạt động tài chính bao gồm:

Chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư công cụ tài chính, đầu tư liên doanh, đầu tư liên kết, đầu tư và công ty con. (Chi phí nắm giữ, thanh lý, chuyển nhượng các khoản đầu tư, các khoản lỗ trong đầu tư...)

Chi phí liên quan đến hoạt động vay vốn, chi phí liên quan đến mua bán ngoại tệ, chi phí lãi vay vốn kinh doanh không được vốn hóa, khoản chiết khấu thanh toán khi bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp lao vụ, dịch vụ, chênh lệch lỗ khi mua bán ngoại tệ, khoản lỗ chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, trích lập dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn, dài hạn.

+ *Chi phí khác*: Là các khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Đây là những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ khác biệt với hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, nội dung cụ thể bao gồm:

Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ; giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán (bình thường); giá trị còn lại hoặc giá bán của TSCĐ nhượng bán để thuê lại theo phương thức thuê tài chính hoặc thuê hoạt động; các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế; khoản bị phạt thuế, truy nộp thuế, các khoản chi phí do ghi nhầm hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán; các khoản chi phí khác.

Ý nghĩa: Cách phân loại này giúp xác định rõ vai trò, chức năng hoạt động của chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp, đồng thời cung cấp thông tin có hệ thống cho việc lập các báo cáo tài chính.

✓ ***Phân loại chi phí theo mối quan hệ với thời kỳ xác định kết quả***

Theo tiêu thức này chi phí của doanh nghiệp được chia thành 2 loại như sau:

- ***Chi phí sản phẩm***: Chi phí sản phẩm là những khoản chi phí gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm hay quá trình mua hàng hóa để bán. Như vậy, trong các doanh

nghiệp sản xuất chi phí sản phẩm bao gồm chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Nếu sản phẩm hàng hóa chưa được bán ra thì chi phí sản phẩm sẽ nằm trong giá thành hàng tồn kho trên Bảng cân đối kế toán. Chi phí sản phẩm trên bảng cân đối kế toán sẽ trở thành chi phí “giá vốn hàng hóa” trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi sản phẩm, hàng hóa được bán ra. Giá vốn hàng bán là giá thực tế xuất kho của số sản phẩm đã bán được hoặc là giá thành thực tế dịch vụ hoàn thành, đã được xác định là tiêu thụ và các khoản khác được tính vào giá vốn để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

- **Chi phí thời kỳ:** Chi phí thời kỳ là các chi phí để hoạt động kinh doanh trong kỳ, không tạo nên hàng tồn kho mà ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả lợi nhuận của kỳ mà chúng phát sinh. Chi phí thời kỳ gồm: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý.

Như vậy, chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ khác nhau ở chỗ: Chi phí thời kỳ phát sinh ở thời kỳ nào được tính ngay vào thời kỳ đó và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi tức của kỳ mà chúng phát sinh. Tuy nhiên, chi phí sản phẩm có thể ảnh hưởng đến lợi tức của doanh nghiệp, có thể đến lợi tức của nhiều kỳ vì sản phẩm có thể được tiêu thụ ở nhiều kỳ khác nhau.

✓ **Phân loại chi phí theo mối quan hệ với khả năng quy nạp chi phí cho các đối tượng kế toán**

Theo tiêu thức này chi phí được chia thành hai loại:

- **Chi phí trực tiếp:** Là những chi phí chỉ quan hệ trực tiếp đến sản xuất một loại sản phẩm, một công việc, lao vụ hoặc một hoạt động, một địa điểm nhất định và hoàn toàn có thể hạch toán, quy nạp trực tiếp cho sản phẩm, công việc, lao vụ đó.

- **Chi phí gián tiếp:** Là các chi phí có liên quan đến nhiều sản phẩm, công việc, lao vụ, nhiều đối tượng khác nhau nên phải tập hợp, quy nạp cho từng đối tượng bằng phương pháp phân bổ gián tiếp.

✓ **Phân loại chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động**

Cách phân loại này phụ thuộc vào sự “ứng xử” của chi phí với sự thay đổi của mức độ hoạt động. Theo tiêu thức này chi phí được chia thành 3 loại:

- **Biến phí:** Biến phí là các chi phí thay đổi về tổng số tỷ lệ với sự thay đổi về mức độ hoạt động. Khối lượng (hay mức độ) hoạt động có thể là số lượng sản phẩm hoàn thành, số giờ máy hoạt động, số km thực hiện, doanh thu bán hàng thực hiện...

- **Định phí:** Định phí là các chi phí mà tổng số không thay đổi khi có sự thay đổi về khối lượng hoạt động thực hiện.

- **Chi phí hỗn hợp:** Là loại chi phí mà bản thân nó gồm cả các yếu tố của biến phí và định phí. Các ví dụ điển hình về chi phí hỗn hợp là chi phí điện thoại, fax, chi phí sửa chữa, bảo trì...

Ý nghĩa: Cách phân loại này giúp các nhà quản trị nhận biết sự thay đổi của chi phí khi mức độ hoạt động thay đổi, nhận biết thông tin về chi phí và tính toán kết quả nhanh chóng để lập dự toán chi phí tốt hơn, phù hợp với thực tế và có tính khả thi hơn. Ngoài ra còn giúp xây dựng mô hình chi phí trong mỗi quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, phân tích điểm hòa vốn, phân tích chi phí và xác định sản lượng, doanh thu hòa vốn, xác định được chi phí bỏ ra để đạt được lợi nhuận dự kiến. Qua đó, nhà quản trị xác định phương hướng sử dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí, làm cơ sở ra quyết định ngắn hạn.

✓ **Phân loại chi phí theo thẩm quyền ra quyết định**

- **Chi phí kiểm soát được:** Là những chi phí mà ở một cấp quản lý nào đó, nhà quản trị xác định được chính xác mức phát sinh của nó trong kỳ, đồng thời nhà quản trị cũng có thẩm quyền quyết định về sự phát sinh của nó. Ví dụ: Chi phí hội họp, chi phí tiếp khách là chi phí kiểm soát được đối với trưởng phòng hành chính.

- **Chi phí không kiểm soát được:** Là những chi phí mà nhà quản trị không thể dự đoán chính xác mức phát sinh của nó trong kỳ hoặc không có đủ thẩm quyền để ra quyết định về loại chi phí này. Ví dụ như chi phí mua sắm nhà xưởng là chi phí kiểm soát được đối với nhà quản trị cấp cao nhưng lại là chi phí không kiểm soát được với nhà quản trị cấp dưới.

- Tùy thuộc vào các cấp quản lý, một chi phí nào đó có thể được kiểm soát bởi một cấp quản lý này nhưng lại nằm ngoài sự kiểm soát của cấp quản lý khác. Như vậy chi phí kiểm soát được ở một cấp quản lý nào đó là chi phí mà cấp đó có thẩm quyền ra quyết định. Ví dụ như chi phí vận chuyển là chi phí kiểm soát được của bộ phận bán hàng, chi phí nhân viên quản lý phân xưởng là chi phí không kiểm soát được của bộ phận bán hàng vì bộ phận này không thể quyết định được việc tuyển dụng hay sa thải nhân viên quản lý phân xưởng sản xuất.

- Việc xem xét chi phí kiểm soát được và chi phí không kiểm soát được chỉ có ý nghĩa thực tế khi đặt nó ở phạm vi một cấp quản lý nào đó và được các nhà quản trị dùng để lập báo cáo kết quả (lãi, lỗ) của từng bộ phận trong doanh nghiệp. Báo cáo lãi, lỗ của từng bộ phận nên liệt kê các khoản chi phí mà bộ phận đó kiểm soát được.

✓ ***Phân loại chi phí khác nhằm mục đích ra quyết định***

- ***Chi phí cơ hội***: Là lợi ích bị mất đi do chọn phương án và hành động này thay vì chọn phương án và hành động khác (là phương án và hành động tối ưu nhất có thể lựa chọn so với phương án lựa chọn).

- ***Chi phí chênh lệch***: Là những khoản chi phí có ở phương án này nhưng không có hoặc chỉ có một phần ở phương án khác được gọi là chi phí chênh lệch. Chi phí chênh lệch là một trong những căn cứ quan trọng để lựa chọn phương án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh.

- ***Chi phí chìm***: Là loại chi phí mà doanh nghiệp phải chịu và vẫn phải chịu cho dù doanh nghiệp chọn phương án này hay hoạt động nào.

Chi phí chìm xuất hiện ở mọi phương án xem xét nên cho dù chọn phương án nào nhà quản trị vẫn phải chấp nhận khoản chi phí này. Chi phí chìm thường liên quan đến đầu tư vào TSCĐ. Ví dụ chi phí khấu hao đến sản phẩm, dịch vụ mà thiết bị đó sản xuất ra.

1.3.1.2. *Phân loại doanh thu*

Mỗi loại hình doanh nghiệp có một đặc trưng riêng về nội dung hoạt động, theo đó doanh thu của các doanh nghiệp cũng khác nhau. Để thuận tiện cho quản lý và kế toán thì doanh thu sẽ được phân loại theo những tiêu thức khác nhau.

✓ ***Phân loại theo hoạt động kinh doanh***

Doanh thu hoạt động kinh doanh được chia làm hai loại:

- ***Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ***: Là toàn bộ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong kỳ, bao gồm:

+ ***Doanh thu bán buôn***: Là doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa... bán cho các cơ quan, đơn vị khác... nhằm mục đích để tiếp tục chuyển bán hoặc gia công, sản xuất.

+ ***Doanh thu bán lẻ***: Là doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa... bán cho cơ quan, đơn vị khác, cá nhân... nhằm mục đích để tiêu dùng.

+ *Doanh thu gửi bán đại lý*: Là doanh thu của khối lượng hàng gửi bán đại lý theo hợp đồng ký kết.

- *Doanh thu từ hoạt động tài chính*: Là toàn bộ doanh thu phát sinh từ hoạt động đầu tư tài chính như tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia.

Phân loại doanh thu theo cách này giúp nhà quản trị DN xác định được tỷ trọng của từng loại doanh thu nói chung, doanh thu bán hàng nói riêng, trên cơ sở đó xác định được tổng mức lưu chuyển hàng hóa theo từng loại, từ đó hoạch định được mức luân chuyển hàng hóa, xây dựng mức dự trữ hàng hóa cần thiết tránh được tình trạng ứ đọng hoặc thiếu hàng gây ảnh hưởng không tốt cho quá trình hoạt động kinh doanh của DN.

✓ *Phân loại theo phương thức thanh toán tiền hàng*

Doanh thu hoạt động kinh doanh được chia thành doanh thu thu tiền ngay, doanh thu trả chậm, doanh thu nhận trước.

Cách phân loại này giúp doanh nghiệp lập dự toán số tiền thu được trong kỳ, là cơ sở để xây dựng dự toán về thanh toán các khoản công nợ và chi phí trong kỳ của doanh nghiệp. Ngoài ra cách phân loại này giúp cho việc phân tích, đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng, là căn cứ quan trọng để xác định mức dự phòng phải thu khó đòi.

✓ *Phân loại theo mối quan hệ với khu vực địa lý*

Doanh thu hoạt động kinh doanh được chia thành hai loại đó là doanh thu trong nước và doanh thu nước ngoài. Trong đó, doanh thu bán hàng xuất khẩu là toàn bộ doanh thu của khối lượng hàng hóa bán ra thuộc phạm vi xác định là hàng xuất khẩu.

Cách phân loại này giúp nhà quản trị đánh giá được mức độ hoạt động theo khu vực địa lý; là cơ sở để kế toán mở ra các tài khoản và các sổ chi tiết doanh thu tương ứng; là căn cứ để đánh giá mức sinh lợi cũng như rủi ro trong kinh doanh của từng khu vực, phục vụ cho việc lập BCTC bộ phận của DN theo khu vực địa lý.

Ngoài ra, đối với doanh nghiệp xuất khẩu thì doanh thu bán hàng xuất khẩu còn được phân loại chi tiết thành doanh thu xuất khẩu trực tiếp và doanh thu xuất khẩu ủy thác hay doanh thu xuất khẩu theo hiệp định và doanh thu xuất khẩu tự cân đối. Cách phân loại này giúp các nhà quản trị phân tích, đánh giá được kết quả và hiệu quả của hoạt động xuất khẩu theo từng hình thức và phương thức xuất khẩu.

✓ ***Phân loại theo yêu cầu quản lý của doanh nghiệp***

- ***Doanh thu bộ phận***: Là doanh thu thu được từ các hoạt động bán hàng của từng bộ phận trong doanh nghiệp.

- ***Doanh thu toàn bộ***: Là doanh thu thu được từ các hoạt động bán hàng của toàn doanh nghiệp.

✓ ***Phân loại theo mối quan hệ với việc ra quyết định***

- ***Doanh thu thực hiện***: Là khi gần như hoàn thành những công việc cần phải thực hiện đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ sẽ cung cấp cho khách hàng để nhận được lợi ích kinh tế tương ứng với doanh thu và có thể xác định khi thu được tiền hàng hoặc có quyền pháp lý thu tiền tương ứng với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán được.

- ***Doanh thu hòa vốn***: Là doanh số mà doanh nghiệp thu được chỉ đủ bù đắp chi phí sản xuất kinh doanh.

- ***Doanh thu an toàn***: Là sự chênh lệch giữa doanh thu đạt được (dự tính hoặc theo thực tế) so với doanh thu hòa vốn.

Cách phân loại này giúp nhà quản trị nhận thức được những vấn đề cơ bản và trực quan về tình hình KQKD nói chung và của nhóm, mặt hàng, bộ phận nói riêng; xác định được phạm vi lãi, lỗ cũng như đo lường được mức độ an toàn hay tính rủi ro trong kinh doanh của từng nhóm, mặt hàng hay bộ phận kinh doanh.

✓ ***Phân loại theo mối quan hệ với hệ thống tổ chức kinh doanh của DN***

Doanh thu hoạt động được chia thành doanh thu từ bên ngoài và doanh thu nội bộ. Trong đó, doanh thu từ bên ngoài là toàn bộ doanh thu của khối lượng hàng hóa, dịch vụ bán ra thực tế của doanh nghiệp cho khách hàng hay doanh thu từ các hoạt động đầu tư tài chính thu được ngoài hệ thống tổ chức kinh doanh của DN, doanh thu nội bộ là doanh thu của khối lượng hàng bán trong nội bộ hay doanh thu từ các hoạt động tài chính thu được từ hệ thống tổ chức kinh doanh của DN như các giao dịch giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, Tổng công ty...

Cách phân loại này vừa giúp cho việc xác định chính xác KQKD thực tế của doanh nghiệp trong kỳ, vừa phục vụ cho việc lập báo cáo KQKD hợp nhất.

Ngoài các tiêu thức phân loại trên, doanh thu hoạt động kinh doanh còn có thể được phân loại thành doanh thu thực tế, doanh thu bị giảm trừ và doanh thu thuần...

Nhìn chung, mỗi cách phân loại doanh thu đều có ý nghĩa nhất định đối với nhà quản trị DN. Do đó, tùy thuộc vào yêu cầu của nhà quản trị DN mà kế toán thực hiện tổ chức thu thập, xử lý và cung cấp thông tin về doanh thu theo những cách thức nhất định.

1.3.1.3. Phân loại kết quả kinh doanh

✓ Phân loại KQKD theo mối quan hệ các chỉ tiêu trình bày BCTC

- **Kết quả từ hoạt động sản xuất kinh doanh:** Là tổng phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính với trị giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

- **Kết quả từ các hoạt động khác:** Là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác ngoài dự tính của doanh nghiệp, hay những khoản thu không mang tính chất thường xuyên hoặc những khoản thu có dự tính nhưng ít có khả năng xảy ra do nguyên nhân chủ quan hay khách quan mang lại.

✓ Phân loại kết quả kinh doanh theo yêu cầu quản trị

- **Kết quả kinh doanh toàn bộ:** Là kết quả thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

- **Kết quả kinh doanh bộ phận:** Là kết quả thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh của từng bộ phận trong doanh nghiệp.

1.3.2 Định mức và lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả

1.3.2.1. Lập dự toán chi phí

Trong một doanh nghiệp, để tìm ra câu trả lời cho câu hỏi “chi phí là bao nhiêu” có ý nghĩa rất quan trọng đối với nhà quản trị ở tất cả các loại hình tổ chức vì chi phí có ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận nhưng lại có ảnh hưởng theo chiều ngược lại: Chi phí tăng, lợi nhuận giảm. Do vậy dù ở cấp bậc quản trị nào trong tổ chức, nhà quản trị đều phải hiểu được bản chất của chi phí phát sinh trong phạm vi quản lý của mình, đặc biệt phải lập được các dự toán về các loại chi phí như dự toán chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp..., để từ đó có thể kiểm soát hoặc sử dụng chúng như một công cụ nhằm gia tăng kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

- **Dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN:** Nội dung các chi phí này gồm nhiều khoản khác nhau, được phân chia thành định phí và biến phí, khi lập dự toán các khoản chi phí này phải căn cứ vào dự toán tiêu thụ và dự toán các nhân tố khác ảnh

hưởng đối với chi phí bán hàng và chi phí QLDN như: Phương thức bán hàng hoá, phương thức quản lý, địa điểm kinh doanh, nơi tiêu thụ..., để thu thập thông tin cho việc lập dự toán. Trong lập dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN, đối với biến phí bán hàng, có thể dự toán căn cứ vào số lượng sản phẩm tiêu thụ và đơn giá biến phí của một đơn vị sản phẩm tiêu thụ hoặc căn cứ vào doanh thu tiêu thụ và tỷ suất biến phí tiêu thụ:

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng biến} \\ \text{phí bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán số lượng} \\ \text{sản phẩm tiêu thụ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá biến} \\ \text{phí tiêu thụ} \end{array}$$

Hoặc

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng biến} \\ \text{phí bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán doanh} \\ \text{thu bán hàng} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Dự toán tỷ suất biến} \\ \text{phí bán hàng} \end{array}$$

Đối với định phí bán hàng, lập dự toán sẽ căn cứ vào tổng định phí bán hàng thực tế của kỳ trước như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng định} \\ \text{phí bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng định phí bán} \\ \text{hàng thực tế kỳ} \\ \text{trước} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ (\%) tăng} \\ \text{(giảm) theo dự} \\ \text{kiến} \end{array}$$

- *Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp:*

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng biến} \\ \text{phí QLDN} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán biến} \\ \text{phí trực tiếp} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ biến phí} \\ \text{QLDN} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng định} \\ \text{phí QLDN} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng định phí} \\ \text{QLDN thực tế} \\ \text{kỳ trước} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ (\%) tăng} \\ \text{(giảm) theo dự kiến} \end{array}$$

- *Dự toán chi phí giá vốn hàng bán:* Đây là bước đệm để lập dự toán KQKD.

$$\begin{array}{l} \text{Giá vốn hàng} \\ \text{bán dự toán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng tồn} \\ \text{kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Tổng giá trị} \\ \text{hàng bán nhập} \\ \text{kho dự toán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng tồn} \\ \text{kho cuối kỳ dự} \\ \text{toán} \end{array}$$

1.3.2.2. Lập dự toán doanh thu

Kế toán căn cứ vào khối lượng hàng hoá và đơn giá bán hàng hoá dự kiến sẽ tiêu thụ để xác định dự toán doanh thu tiêu thụ hàng hoá. Trong đó, đơn giá bán của hàng

hoá phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan như chất lượng hàng hoá, thị hiếu tiêu dùng, sức mua và khả năng cung cấp hàng hoá cùng loại trên thị trường, dự toán này có thể được thực hiện cho cả niên độ kế toán và chia ra theo các quý trong niên độ kế toán đó, còn khối lượng tiêu thụ dự kiến hàng quý không giống nhau, thường phụ thuộc vào tính thời vụ của sản xuất và tiêu dùng ở những thời kỳ khác nhau trong năm.

Dự toán doanh thu là khởi đầu của quá trình lập dự toán, dự toán doanh thu được xây dựng căn cứ trên chỉ tiêu số lượng tiêu thụ với giá bán kỳ vọng, để lập được dự toán doanh thu, kế toán phải căn cứ tình hình tiêu thụ các kỳ kế toán trước, chiến lược sản xuất kinh doanh, chiến lược marketing, phương án sản xuất kinh doanh tối ưu, thu nhập của người lao động, các chính sách, chế độ của Nhà nước, những biến động về kinh tế xã hội trong và ngoài nước... Từ đó, KTQT sẽ xác định được khối lượng hàng hoá tiêu thụ ở thị trường truyền thống và thị trường tiềm năng, xác định được khối lượng hàng hoá thực hiện ở các pha trong vòng đời sản phẩm. Những hàng hoá nào đang ở giai đoạn phát triển thì có kế hoạch tăng khối lượng hàng hoá đó nhằm thu lợi nhuận cao, những hàng hoá nào ở giai đoạn bão hoà, suy thoái thì giảm khối lượng để tránh thua lỗ trong kinh doanh.

Dự toán doanh thu sẽ được lập chi tiết cho từng loại hàng hoá theo từng đơn vị trực thuộc. Trên cơ sở dự toán doanh thu, kế toán sẽ lập các dự toán chi phí trực tiếp cho các hàng hoá đó cũng như các chi phí quản lý chung và từ đó sẽ dự toán kết quả kinh doanh.

Trên cơ sở phân tích các thông tin thu được thực hiện dự toán khối lượng tiêu thụ và giá bán của sản phẩm hàng hóa.

$$\text{Dự toán doanh thu} = \text{Dự toán khối lượng hàng hóa tiêu thụ} \times \text{Đơn giá bán}$$

Bảng 1.1: Bảng dự toán tiêu thụ theo mặt hàng

Tháng ... năm...

Chỉ tiêu	Mặt hàng A	Mặt hàng B	Mặt hàng C	...	Tổng cộng
Lượng tiêu thụ dự kiến					
Đơn giá bán					
Doanh thu					

1.2.3.3. Lập dự toán kết quả kinh doanh

KTQT phải dự toán được kết quả kinh doanh căn cứ vào các dự toán tiêu thụ và dự toán chi phí (gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp). Dự toán báo cáo kết quả kinh doanh tốt sẽ cung cấp số liệu phục vụ cho việc so sánh, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước, trên cơ sở so sánh giữa thực tế với dự toán, từ đó doanh nghiệp phát hiện ra những tồn tại, những khả năng tiềm tàng chưa được khai thác trong quá trình kinh doanh để có những biện pháp tích cực phát huy những mặt mạnh và tìm những nguyên nhân khắc phục những tồn tại.

Để dự toán được kết quả bán hàng kế toán phải có các chỉ tiêu dự toán trong báo cáo và các thông tin về những chỉ tiêu này phải được thu thập căn cứ vào những chỉ tiêu sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ căn cứ vào dự toán tiêu thụ.
- Các khoản giảm trừ căn cứ vào dự toán các khoản thuế gián thu, không dự tính các khoản giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.
- Doanh thu thuần được xác định bằng cách lấy doanh thu bán hàng trừ đi các khoản giảm trừ.
 - Trị giá vốn hàng bán, căn cứ vào số lượng của số hàng hoá đã bán.
 - Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định bằng cách lấy doanh thu thuần trừ đi trị giá vốn hàng bán.
- Chi phí bán hàng, căn cứ vào số liệu của dự toán chi phí bán hàng.
- Chi phí QLDN, căn cứ vào số liệu của dự toán chi phí quản lý DN.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, được xác định bằng cách lấy lợi nhuận gộp trừ đi chi phí bán hàng, chi phí QLDN.

1.3.3 Thu thập thông tin thực hiện về chi phí, doanh thu và kết quả

Để thực hiện tốt các công việc dự toán về chi phí, doanh thu và kết quả bán hàng phục vụ ra các quyết định của nhà quản trị, kế toán quản trị cần phải thu thập tốt các thông tin quá khứ và thông tin tương lai về chi phí, doanh thu và kết quả.

- ***Thu thập thông tin từ hệ thống chứng từ và hạch toán ban đầu***

Hạch toán ban đầu là công việc khởi đầu của quy trình hạch toán kế toán nên nó quyết định chất lượng của thông tin kế toán. Cũng giống như KTTC, KTQT dựa trên hệ thống hạch toán ban đầu để thu nhận thông tin:

+ Thu thập thông tin chi phí từ hệ thống chứng từ và hạch toán ban đầu: Kế toán căn cứ vào các chứng từ thanh toán chi phí như đề xuất, hóa đơn đầu vào, phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, hợp đồng kinh tế,...

+ Thu thập thông tin doanh thu: Kế toán căn cứ vào hợp đồng kinh tế, phiếu xuất kho, hóa đơn bán hàng trong kỳ... để thu thập số liệu làm báo cáo.

Ngoài các chứng từ bắt buộc phục vụ KTTC, để phục vụ cho mục đích KTQT, doanh nghiệp có thể thiết kế các chứng từ chi tiết phù hợp, phản ánh đầy đủ các yếu tố, nội dung để phục vụ cho việc thu nhận, xử lý, hệ thống thông tin và lập được báo cáo KTQT theo yêu cầu quản lý nội bộ doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phải tổ chức kiểm tra, luân chuyển chứng từ khoa học, hợp lý để đảm bảo thông tin kế toán có chất lượng.

- Thu thập thông tin từ hệ thống tài khoản kế toán

TK kế toán là hình thức biểu hiện của phương pháp tài khoản kế toán, sử dụng để hệ thống hóa và cung cấp thông tin kế toán cho việc lập các báo cáo kế toán.

Trong hệ thống tài khoản kế toán thống nhất, Nhà nước chỉ quy định tài khoản kế toán cấp 1 và một số tài khoản cấp 2, 3 cần thiết đủ để phản ánh tài sản và sự vận động tài sản của các đơn vị thuộc từng lĩnh vực để có thể lập được BCTC định kỳ ở các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần phải căn cứ vào phạm vi, quy mô, nội dung hoạt động, mức độ phân cấp quản lý kinh tế, tài chính nội bộ doanh nghiệp mình để xác định các tài khoản cấp 1, 2 cần sử dụng trong hệ thống tài khoản kế toán thống nhất. Và để phục vụ KTQT, các doanh nghiệp có thể mở các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,... và chi tiết các tài khoản theo từng địa điểm phát sinh chi phí, từng loại hàng hóa, dịch vụ...

Cụ thể, đối với chi phí, KTQT có thể thu thập thông tin từ tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán, tài khoản 641 – Chi phí bán hàng và tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Mức độ chi tiết của các chi phí này được thể hiện trên các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,... đã được kế toán đã thiết lập hạch toán.

Với doanh thu, KTQT sẽ căn cứ vào số liệu của tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và số liệu chi tiết từ các tài khoản chi tiết cấp 2, 3,...

Kết quả kinh doanh được lấy số liệu từ tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh và chi tiết theo các cấp của tài khoản này.

- Thu thập thông tin từ hệ thống sổ kế toán và tổ chức ghi chép trên sổ kế toán

Hệ thống sổ kế toán được sử dụng để thu nhận và hệ thống hóa toàn bộ thông tin về hoạt động kinh tế, tài chính của doanh nghiệp, nhằm lập được các báo cáo kế toán để cung cấp thông tin phục vụ cho quản lý kinh tế, tài chính.

Để thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin phù hợp với yêu cầu quản trị doanh nghiệp, kế toán có thể vào sổ chi tiết, sổ cái, sổ nhật ký chung của các tài khoản liên quan. Do đó khi xây dựng sổ kế toán cần chú ý số lượng sổ, mẫu sổ, loại sổ và các chỉ tiêu cần phản ánh trong sổ KTQT phù hợp với yêu cầu quản lý và trình độ trang bị công nghệ xử lý thông tin, trình độ năng lực của nhân viên kế toán trong doanh nghiệp. Nhà quản trị doanh nghiệp cần loại thông tin gì, chi tiết đến mức nào... phải được thể hiện khi thiết kế mẫu sổ, cũng phải phù hợp với mức độ chi tiết của tài khoản và nội dung phản ánh trên các chứng từ kế toán và phục vụ cho việc lập các báo cáo KTQT cần thiết.

Việc ghi sổ kế toán chi tiết có thể đồng thời với ghi sổ kế toán tổng hợp hoặc tách rời độc lập. Nhưng theo mô hình kết hợp KTTC và KTQT thì nên ghi chép đồng thời theo một thông tin đầu vào để đảm bảo tính thích ứng và hiệu quả của công tác kế toán, tránh nhầm lẫn, sai sót.

1.3.4 Phân tích mối quan hệ chi phí, doanh thu, kết quả để ra quyết định kinh doanh

Mối quan tâm hàng đầu của các nhà quản trị là khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà mình kiểm soát. Để tối đa hóa lợi nhuận, khi ra quyết định nhà quản trị phải xem xét mối quan hệ giữa lợi nhuận với chi phí khi mức độ hoạt động thay đổi. Nắm vững mối quan hệ này có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc khai thác các khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp, là cơ sở cho việc ra quyết định lựa chọn hay quyết định điều chỉnh về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: Giá bán, chi phí nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Chi phí, doanh thu là các chỉ tiêu có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định kết quả. Rõ ràng với mọi sự thay đổi của chi phí, doanh thu đều có ảnh hưởng đến kết quả của doanh nghiệp.

Phân tích mối quan hệ chi phí – doanh thu – kết quả là xem xét mối quan hệ nội tại các nhân tố, giá bán, khối lượng, biến phí, định phí và kết cấu mặt hàng, xem xét sự ảnh hưởng của các nhân tố và tổng hợp các nhân tố đến lợi nhuận của DN.

Trong KTQT kết quả được xác định:

Kết quả = Doanh thu – Chi phí

Kết quả = Doanh thu – Biến phí – Định phí

Kết quả = (Doanh thu – Biến phí) – Định phí

Kết quả = Số dư đảm phí – định phí

Định phí là khoản chi phí mà doanh nghiệp luôn phải gánh chịu, do đó để tăng lợi nhuận doanh nghiệp phải tăng số dư đảm phí. Như vậy số dư đảm phí là chỉ tiêu quan trọng phản ánh phần doanh thu còn lại để bù đắp định phí hoạt động và hình thành lợi nhuận của doanh nghiệp. Khi đó số dư đảm phí bằng định phí thì lợi nhuận của doanh nghiệp bằng không – hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt điểm hòa vốn.

Mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng và lợi nhuận là mối quan hệ giữa các nhân tố giá bán, khối lượng (số lượng, mức độ hoạt động), kết cấu hàng bán chi phí (cố định, biến đổi) và sự tác động của các nhân tố này đến lợi nhuận của DN.

Kế toán cần phân tích mối quan hệ này thông qua hệ thống chỉ tiêu phân tích, gồm:

Thứ nhất: Lãi tính trên biến phí đơn vị (còn gọi là số dư đảm phí). Theo phương pháp này, chi phí được phân tích thành hai loại là biến phí và định phí, đồng thời về ứng xử chi phí, chi phí không được tính toán, phân bổ chi phí cố định cho mỗi đơn vị sản phẩm mà luôn ứng xử nó là tổng số và là chi phí thời kỳ, nếu xét theo mỗi đơn vị sản phẩm thì chi phí chỉ bao gồm phần biến phí.

Vậy lãi trên biến phí đơn vị (lb) được xác định bằng cách lấy giá bán đơn vị (g) trừ biến phí đơn vị (bp).

Công thức xác định lãi trên biến phí: $lb = g - bp$

Thứ hai: Tổng lãi tính trên biến phí. Tổng lãi trên biến phí (Lb) được xác định bằng cách lấy sản lượng tiêu thụ (Sl) nhân với lãi trên biến phí đơn vị: $Lb = Sl \times lb$

Thứ ba: Tỷ suất lãi tính trên biến phí, được xác định bằng cách lấy lãi trên biến phí chia cho doanh thu (Dt). Tỷ suất lãi trên biến phí có thể xác định cho từng mặt

hàng và cũng có thể xác định bình quân cho các mặt hàng khác nhau.

$$Lb\% = \frac{Lb}{G} \times 100\% = \frac{Lb}{Dt} \times 100\%$$

Thứ tư: Kết cấu chi phí, là mối quan hệ về tỷ trọng của định phí và biến phí. Mối quan hệ giữa kết cấu chi phí với lợi nhuận, nếu kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn sẽ đem lại lợi nhuận nhiều hơn trong trường hợp doanh thu gia tăng, ngược lại trong trường hợp doanh thu suy giảm thì rủi ro sẽ lớn hơn. Tùy theo tính chất, đặc điểm kinh doanh, chiến lược kinh doanh khác nhau của mỗi doanh nghiệp, tùy thuộc vào thái độ của nhà quản trị về rủi ro kinh doanh sẽ lựa chọn một kết cấu chi phí hợp lý với doanh nghiệp mình.

Thứ năm: Đòn bẩy kinh doanh phản ánh mức độ sử dụng định phí trong doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào có kết cấu chi phí với phần định phí cao hơn thì doanh nghiệp đó được gọi là đòn bẩy kinh doanh lớn hơn và ngược lại. Với đòn bẩy kinh doanh lớn doanh nghiệp có thể đạt được tỷ lệ tăng lợi nhuận cao hơn so với tỷ lệ tăng về doanh thu.

$$\text{Độ lớn của đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Phần trăm thay đổi lợi nhuận}}{\text{Phần trăm thay đổi doanh thu}}$$

Thứ sáu: Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu vừa đủ bù đắp hết các chi phí hoạt động kinh doanh đã bỏ ra. Phương trình hoà vốn được xác định như sau:

$$\text{Tổng định phí} = \text{Sản lượng tiêu thụ} \times (\text{Giá bán đơn vị} - \text{Biến phí đơn vị})$$

Xác định điểm hoà vốn giúp nhà quản trị doanh nghiệp xác định được mức sản xuất và tiêu thụ là bao nhiêu thì hoà vốn, doanh nghiệp phải hoạt động ở mức độ nào của công suất thì đạt điểm hoà vốn hoặc giá cả tiêu thụ ở mức tối thiểu bao nhiêu thì hoà vốn..., từ đó giúp nhà quản lý có các chính sách và biện pháp tích cực chỉ đạo các hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

Việc phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng và lợi nhuận cho thấy, phân tích mối quan hệ này giúp doanh nghiệp đưa ra được các quyết định trong sản xuất, kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận như: Lựa chọn sản phẩm và sản lượng sản xuất như thế nào, giá bán, định mức chi phí là bao nhiêu..., để từ đó có được những quyết định của nhà quản trị mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho doanh nghiệp.

1.3.5 Báo cáo kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả

1.3.5.1. Báo cáo kế toán quản trị chi phí

Sau khi thu thập và phân tích các thông tin chi phí, KTQT tiến hành lập các báo cáo quản trị chi phí theo từng phương án, từng trường hợp cụ thể, tư vấn cho nhà quản trị trong việc ra các quyết định điều hành hoạt động SXKD.

Tùy từng phương án, tình huống mà KTQT xây dựng các báo cáo phân tích cho phù hợp. KTQT có thể lập các báo cáo quản trị chi phí sau: Báo cáo chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm, báo cáo chi phí sản xuất kinh doanh, báo cáo hàng tồn kho...

1.3.5.2. Báo cáo kế toán quản trị doanh thu

Báo cáo KTQT về doanh thu là hệ thống các bảng, biểu và văn bản được trình bày có hệ thống, rõ ràng và dễ hiểu các thông tin về doanh thu phục vụ cho công tác ra quyết định của các nhà quản trị. Báo cáo KTQT về doanh thu có rất nhiều loại và được thiết kế tùy theo đặc thù của từng doanh nghiệp và yêu cầu của người quản trị. Để hiểu rõ thêm về báo cáo KTQT doanh thu ta xét một số báo cáo KTQT doanh thu thường gặp sau.

Báo cáo phân tích bán hàng cung cấp các thông tin doanh thu, chi phí và lợi nhuận của các phương án trước và sau khi ra các quyết định tăng thêm chi phí quảng cáo, khuyến mại và tiếp thị hay mở rộng và tăng thêm các cửa hàng giới thiệu, bán sản phẩm... Thông qua việc so sánh các phương án trong báo cáo này giúp nhà quản trị biết được hiệu quả của từng phương án và chênh lệch của các phương án, từ đó ra các quyết định đúng đắn mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Bảng 1.2 là một ví dụ minh họa cho loại báo cáo này.

Bảng 1.2: BÁO CÁO PHÂN TÍCH BÁN HÀNG

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	SẢN PHẨM A		SẢN PHẨM B	
	Đơn vị	Tổng số	Đơn vị	Tổng số
- Sản lượng tiêu thụ				
- Giá bán				
- Doanh thu				
- Biến phí				
- Định phí				
- Lợi nhuận				

Báo cáo bán hàng cho từng thời kỳ cung cấp các thông tin kế hoạch và thực tế thực hiện của doanh thu, chi phí và lợi nhuận của từng sản phẩm trong doanh nghiệp cho nhà quản trị. Căn cứ vào báo cáo này nhà quản trị có thể biết được tình hình thực hiện kế hoạch sản lượng tiêu thụ, doanh thu bán hàng và lợi nhuận của từng loại sản phẩm, qua đó đánh giá và ra các quyết định liên quan đến việc lựa chọn bán những sản phẩm có lợi nhuận cao nhằm tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp. Bảng 1.3 là một ví dụ minh họa cho loại báo cáo này.

Bảng 1.3: BÁO CÁO BÁN HÀNG QUÝ I NĂM 2015

Đơn vị tính: đồng

Sản phẩm		Số lượng	Đơn giá		Thành tiền		Chi phí cho việc bán			Lợi nhuận
			Giá vốn	Giá bán	Giá vốn	Doanh thu	CPBH	CP QLDN	Tổng cộng	
Sản phẩm A	KH									
	TH									
Sản phẩm B	KH									
	TH									
Tổng cộng	KH									
	TH									

1.3.5.3. Báo cáo kế toán quản trị kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là sự thể hiện các thông tin về kết quả kinh doanh theo các bảng, biểu hoặc văn bản một cách dễ hiểu và có hệ thống theo yêu cầu của người quản trị. Báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có thể lập cho từng sản phẩm, công việc, dịch vụ hoặc có thể lập cho từng công đoạn, dây chuyền hay phân xưởng sản xuất hoặc có thể lập cho toàn doanh nghiệp. Báo cáo kết quả kinh doanh có thể lập theo chức năng của chi phí hoặc lập theo cách ứng xử của chi phí. Các bảng 1.4 và 1.5 là những minh họa về hai trong số những báo cáo KTQT kết quả kinh doanh thường gặp. Trong đó Bảng 1.4 giúp nhà quản trị đánh giá được tình hình thực hiện dự toán kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp từ đó có những quyết định điều chỉnh phù hợp. Bảng 1.5 giúp nhà quản trị so sánh mức độ hiệu quả của các bộ phận trong doanh nghiệp từ đó có thể ra các quyết định quản trị nhằm nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp.

Bảng 1.4: Báo cáo kết quả kinh doanh theo chức năng của chi phí

Chỉ tiêu	Kỳ trước	Kỳ này	
		Kế hoạch	Thực hiện
1. Doanh thu bán hàng thuần			
2. Giá vốn hàng bán			
3. Lợi nhuận gộp			
4. Chi phí bán hàng			
5. Chi phí QLDN			
6. Lợi nhuận thuần			

Bảng 1.5: Báo cáo kết quả kinh doanh theo cách ứng xử của chi phí

Chỉ tiêu	Bộ phận 1	Bộ phận 2	Toàn công ty
1. Doanh thu bán hàng thuần			
2. Tổng biến phí			
- Biến phí sản xuất			
- Biến phí khác			
3. Tổng số dư đảm phí			
4. Định phí bộ phận			
5. Định phí chung			
6. Lợi nhuận thuần			

1.4 Kinh nghiệm kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của một số quốc gia trên thế giới

Tại một số nước phát triển trên thế giới, KTQT chi phí đã phát triển và trở thành công cụ không thể thiếu để quản trị nội bộ trong các doanh nghiệp đặc biệt là các tập đoàn lớn ở các quốc gia phát triển kinh tế như: Pháp, Mỹ,... Đó chính là những bài học thực tiễn sống động để các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận và vận dụng phù hợp với điều kiện cá biệt của từng doanh nghiệp, từng ngành nghề. Tác giả lựa chọn giới thiệu mô hình KTQT chi phí tại các quốc gia điển hình có nhiều công trình nghiên cứu và vận dụng thực tiễn tại các doanh nghiệp về KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh. Từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp tại Việt Nam.

1.4.1 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của cộng hòa Pháp

- *Mô hình tổ chức kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh:* Tại Cộng hòa Pháp, các doanh nghiệp vận dụng mô hình tổ chức kế toán doanh thu, chi phí độc lập giữa KTTC và KTQT. KTQT và KTTC được tổ chức tách rời nhau, độc lập với nhau về bộ máy kế toán thực hiện, hệ thống tài khoản, sổ kế toán, báo cáo kế toán. Tuy nhiên vào thời điểm cuối kỳ kế toán có sự điều hòa giữa KTTC và KTQT.

- *Hệ thống chứng từ:* Sử dụng hệ thống chứng từ chung với KTTC, bên cạnh đó còn sử dụng thêm các chứng từ nội bộ theo yêu cầu thông tin về doanh thu, chi phí của doanh nghiệp.

- *Hệ thống tài khoản:* Sử dụng hệ thống tài khoản riêng gồm các tài khoản thuộc loại 9 (từ 90... đến 98...), phương pháp ghi chép trên hệ thống các tài khoản này cũng có những khác biệt nhất định so với KTTC.

- *Báo cáo kế toán:* KTQT tự thiết kế và xây dựng hệ thống sổ kế toán riêng, ghi chép chi tiết các nghiệp vụ về doanh thu, chi phí theo nhu cầu thông tin của quản trị doanh nghiệp. Các báo cáo kế toán được lập dưới dạng các báo cáo dự toán, báo cáo lãi lỗ cho từng bộ phận, từng trung tâm...

Trong đó trọng tâm cơ bản KTQT của cộng hòa Pháp chính là KTQT doanh thu, chi phí của từng loại sản phẩm, dịch vụ của DN theo những tiêu chuẩn riêng.

1.4.2 Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của Mỹ

- *Mô hình tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh:* Mỹ là quốc gia có bề dày phát triển về kế toán cả trên góc độ lý luận cũng như trên thực tế. Tại Mỹ, các doanh nghiệp vận dụng một trong hai mô hình để tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh: Mô hình tổ chức kế toán doanh thu, chi phí kết hợp chặt chẽ giữa KTTC và KTQT và mô hình tổ chức kế toán doanh thu, chi phí hỗn hợp trong đó có tổ chức riêng KTQT chi phí, giá thành.

- *Hệ thống chứng từ:* KTQT Mỹ sử dụng thống nhất chung với KTTC hệ thống chứng từ ban đầu, ngoài ra cũng có tổ chức hệ thống chứng từ riêng để thu thập những thông tin chi tiết hơn, các thông tin mang tính dự báo cho tương lai.

- *Hệ thống tài khoản kế toán:* Trên cơ sở các tài khoản tổng hợp của KTTC, KTQT chi tiết hóa các tài khoản tổng hợp này nhằm hệ thống hóa và xử lý được thông tin về doanh thu, chi phí theo yêu cầu quản trị.

- *Báo cáo kế toán:* KTQT Mỹ sử dụng các báo cáo bộ phận – trung tâm trách nhiệm để trình bày và cung cấp thông tin cho nội bộ DN trên cơ sở chi tiết hóa các luồng thông tin mà hệ thống KTTC đã thu nhận và xử lý.

1.4.3 Bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp của Việt Nam

Qua nghiên cứu KTQT tại cộng hòa Pháp và Mỹ, với hai trường phái kế toán đang được áp dụng phổ biến hiện nay tại các quốc gia trên thế giới là kế toán động (Mỹ) và kế toán tĩnh (Pháp), các doanh nghiệp Việt Nam học tập được những kinh nghiệm quý báu, từ đó xem xét, nghiên cứu, vận dụng linh hoạt, sáng tạo trong quá trình xây dựng, hoàn thiện công tác kế toán tại doanh nghiệp mình. Tác giả xin tổng kết một số bài học kinh nghiệm cần thiết cho kế toán tại các doanh nghiệp kinh doanh của Việt Nam như sau:

Thứ nhất, kế toán là một vấn đề mang tính toàn cầu hiện nay, yêu cầu khi xây dựng hệ thống kế toán doanh nghiệp phải tính đến yếu tố hội nhập. Mặt khác, một hệ thống kế toán thường gắn liền với một hệ thống kinh tế nhất định và chịu sự chi phối của thể chế kinh tế của từng quốc gia. Vì vậy, khi hoàn thiện phải đảm bảo tính hội nhập, vừa phải phù hợp với đặc điểm kinh tế nước nhà.

Thứ hai, KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh phải thực hiện việc nhận diện chính xác đầy đủ chi phí, doanh thu, trên cơ sở đó thực hiện phân loại theo các tiêu chí đáp ứng yêu cầu của quản lý và kế toán.

Thứ ba, khi xây dựng hệ thống KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh cần đẩy mạnh công tác lập dự toán giống KTQT của Mỹ nhằm huy động và sử dụng các nguồn lực theo các mục tiêu kế hoạch đề ra trong từng thời kỳ cụ thể. Trên cơ sở các dự toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh, doanh nghiệp có thể chủ động trong việc sử dụng các nguồn lực có hạn và có cơ sở để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp, đồng thời đó còn là công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhà quản trị so sánh, đối chiếu, tìm ra các giải pháp điều chỉnh nhằm dẫn dắt doanh nghiệp đạt được các mục tiêu đã lựa chọn.

Thứ tư, về mô hình tổ chức công tác kế toán chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh, các DN nên thực hiện mô hình kết hợp giữa KTTC và KTQT nhằm nâng cao hiệu quả công tác kế toán trong đó có phân công công việc cụ thể, rõ ràng cho từng nhân viên kế toán tại các vị trí trong bộ máy kế toán.

Với mô hình kết hợp này, tại các doanh nghiệp bộ phận KTTC thực hiện chức năng thu thập các thông tin về chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh phục vụ cho việc lập BCTC, cung cấp thông tin phục vụ chủ yếu cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp, bộ phận KTQT thực hiện chức năng thu thập thông tin chi tiết về chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh, kế thừa các thông tin của KTTC, xử lý, phân tích thông tin, phục vụ lập các báo cáo KTQT cung cấp thông tin cho các nhà quản trị các cấp trong nội bộ doanh nghiệp để định hướng và dự báo cho doanh nghiệp.

Học tập những kinh nghiệm kế toán quý báu của các nước có nền kinh tế phát triển, có lịch sử phát triển kế toán lâu dài và có điểm tương đồng với Việt Nam để vận dụng cho phù hợp với tình hình đặc điểm của chế độ kế toán theo sự phát triển của nền kinh tế đất nước, của DN là xu hướng tất yếu trong điều kiện toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới. Hơn bao giờ hết, hệ thống kế toán Việt Nam cần được nghiên cứu, chỉnh sửa và xây dựng dựa trên quan điểm tôn trọng thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đồng thời có sự vận dụng sáng tạo, linh hoạt, phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế đất nước.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh đóng vai trò vô cùng quan trọng trong công tác quản lý chi phí tài chính của doanh nghiệp. Do đó nắm vững những lý luận cơ bản về KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh là hết sức cần thiết.

Trong chương 1, tác giả đã tập trung nghiên cứu và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận cơ bản trên góc độ kế toán quản trị về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh theo các nguyên tắc, các quy định của chế độ kế toán và chuẩn mực Kế toán Việt Nam hiện hành. Những vấn đề lý luận cơ bản trên sẽ là cơ sở quan trọng để xem xét, đánh giá thực trạng cũng như đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công ở các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

2.1 Tổng quan về Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công (TC Group) được thành lập năm 1999 trên cơ sở là tiền thân của Công ty TNHH cơ khí Thành Công. Hiện nay công ty hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103027536 do Sở Kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 24/10/2008 và cấp thay đổi lần thứ 9 ngày 06/8/2015.

Lĩnh vực kinh doanh:

Bán buôn ô tô và xe có động cơ;

Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác;

Sản xuất xe có động cơ;

Sản xuất thân xe có động cơ, rơ moóc và bán rơ moóc;

Sản xuất phụ tùng và bộ phận phụ trợ cho xe có động cơ;

Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh;

...

Tên bằng tiếng việt: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Tên quốc tế: THANH CONG GROUP JOINT STOCK COMPANY

Tên công ty viết tắt: TC GROUP.,JSC

Trụ sở chính: CN1, Khu Công nghiệp Nguyên Khê, Xã Khuyên Khê, Huyện Đông Anh, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại: 04.9680949

Fax: 04.9680950

Email: thanhcongmotor@vnn.vn Website: thanhcongauto.com

Sản phẩm chủ yếu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công là các loại xe du lịch 7 chỗ và ô tô tải mang thương hiệu HYUNDAI. Ngoài ra Công ty CP Tập đoàn Thành Công còn quan tâm đến phát triển một số lĩnh vực khác phục vụ ngành giao

thông vận tải như sản xuất kết cấu thép, trang thiết bị thi công đường bộ, xây dựng ngành công trình, dịch vụ vận tải đường bộ và đầu tư tài chính.

2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Công ty cổ phần Tập đoàn Thành Công là nhà nhập khẩu, phân phối độc quyền và nhà cung cấp dịch vụ sửa chữa, phụ tùng chính hãng HYUNDAI do đó toàn bộ mặt hàng kinh doanh của công ty là xe ô tô nhập khẩu nguyên chiếc, mới 100% và các phụ tùng ô tô thay thế mang thương hiệu HYUNDAI. Nguồn hàng được nhập từ nhà máy Ấn Độ, Hàn Quốc khung giá bán theo niêm yết và chính sách bán hàng của Công ty quy định.

Ô tô là mặt hàng chịu mức thuế rất cao, thu nhập của người Việt Nam đang ở mức thấp so với các nước trên thế giới nên sức mua chưa lớn. Do đó kinh doanh ô tô hiện vẫn đang là ngành kinh doanh chưa thực sự phát triển mạnh Việt Nam.

Thị trường phát triển của Công ty CP Tập đoàn Thành Công là 31 đại lý ủy quyền 3S trên toàn quốc.

Năm 2015 là năm có mức doanh số xe du lịch cao nhất trong vòng 5 năm trở lại đây, tổng doanh số toàn thị trường tăng trưởng 46% so với năm 2014. Cùng với sự phát triển của thị trường ô tô trong nước, TC Group cũng có những bước phát triển vượt bậc. Doanh số bán lẻ 2015 đạt gần 30.000 xe, tăng trưởng 60% so với năm 2014, thị phần đứng thứ 2 tại thị trường Việt Nam. Đặc biệt, mẫu xe Grand i10 đã bứt phá trở thành mẫu xe dẫn đầu thị trường với doanh số hơn 17.000 xe, bỏ xa các đối thủ phía sau của Toyota như Vios, Innova hay Fortuner.

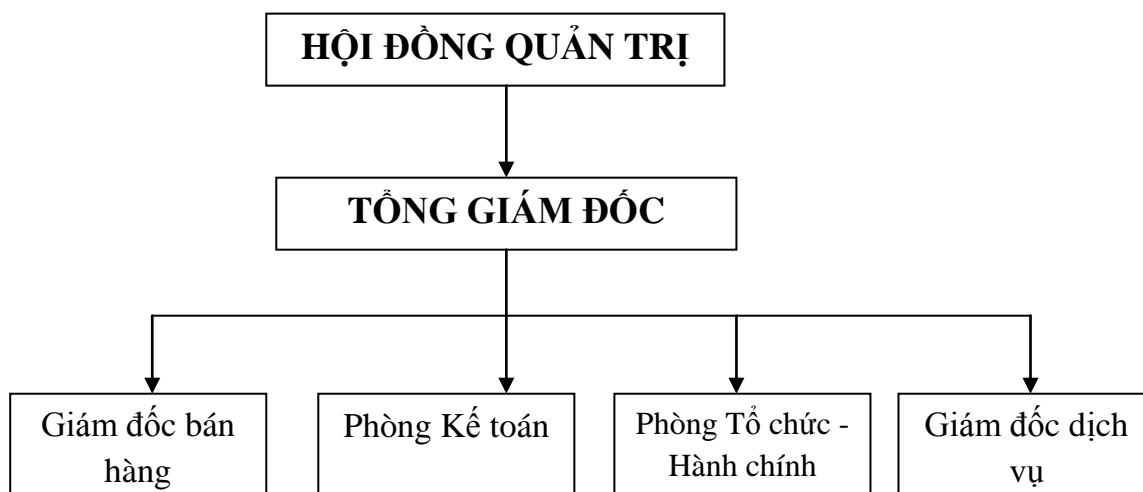
Về dịch vụ, các chỉ số kinh doanh đều đạt mức tăng trưởng cao so với năm trước: Lượt xe dịch vụ tăng 25%; doanh thu tăng 17%, chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng cũng được cải thiện đáng kể. Các chương trình khuyến mại dịch vụ định kỳ được khách hàng đón nhận, tăng 25% so với năm 2014.

Năm 2015, TC Group cũng bắt đầu tiến hành xây dựng lại toàn bộ hệ thống đại lý theo tiêu chuẩn mới nhất của Hyundai toàn cầu. Phòng trưng bày được thiết kế mới mang lại không gian thân thiện và thoải mái hơn cho khách hàng. Đồng thời, nội thất hiện đại với khu vực tra cứu thông tin với hàng loạt thiết bị kỹ thuật số giúp khách hàng dễ dàng kết nối và trải nghiệm.

Trong giai đoạn 2016 – 2020, nền kinh tế Việt Nam được kỳ vọng tiếp tục phục hồi và phát triển mạnh mẽ với nhiều yếu tố hỗ trợ. Dự báo thị trường ô tô sẽ tăng trưởng khoảng 12% so với năm 2015. Năm 2016, TC Group tiếp tục giới thiệu tới khách hàng những mẫu xe mới nhất phù hợp với nhu cầu thị trường, mục tiêu tăng trưởng hơn 33% so với năm 2015. Đồng thời, cải thiện hơn nữa chất lượng dịch vụ và hoàn thiện việc xây dựng hệ thống đại lý theo tiêu chuẩn mới nhằm mang đến sự hài lòng và thuận lợi nhất cho khách hàng.

2.1.3 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Bộ máy quản lý của Công ty CP Tập đoàn Thành Công (TC Group) được tổ chức theo mô hình sau:



Sơ đồ 2.1 Sơ đồ bộ máy quản lý tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công

(Nguồn: Phòng Tổ chức – Hành chính tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

- **Hội đồng quản trị:** Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau đây:

+ Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty. Quyết định phương án đầu tư và dự án đầu tư trong thẩm quyền và giới hạn theo quy định của pháp luật và điều lệ của công ty.

+ Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng đối với Tổng Giám đốc, Giám đốc bán hàng, Giám đốc dịch vụ, Kế toán trưởng.

+ Một số quyền và nhiệm vụ khác theo điều lệ công ty.

- **Tổng Giám đốc:** Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người đại diện theo pháp luật. Tổng Giám đốc là người điều hành mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Chức năng và nhiệm vụ của Tổng Giám đốc:

+ Quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hàng ngày của công ty như: Chỉ đạo trực tiếp các bộ phận bán hàng, bộ phận dịch vụ, hành chính, kế toán; tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị; tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty; kiến nghị phương án, cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty.

+ Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty (trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng quản trị như: Các Giám đốc, Kế toán trưởng).

+ Quyết định lương và phụ cấp đối với người lao động trong công ty.

+ Tuyển dụng lao động.

+ Các chức năng, nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật, điều lệ công ty và quyết định của Hội đồng quản trị.

- **Giám đốc bán hàng:** Phụ trách công tác kế hoạch, xây dựng chiến lược bán hàng, chính sách bán hàng, tổ chức các sự kiện giới thiệu xe; điều hành các phòng kinh doanh hoạt động theo định hướng chiến lược của công ty; tổ chức đào tạo kỹ năng bán hàng cho nhân viên bán hàng; chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các hoạt động của kinh doanh ô tô.

- **Giám đốc dịch vụ:** Chỉ đạo trực tiếp các hoạt động của xưởng dịch vụ; chỉ đạo tổ chức nâng cao tay nghề kỹ thuật viên; tham mưu, đề xuất các chính sách, chiến lược hoạt động dịch vụ sửa chữa xe với Tổng Giám đốc, chịu trách nhiệm chính trước Tổng Giám đốc về hoạt động của dịch vụ sửa chữa xe ô tô.

- **Phòng Tổ chức - Hành chính:** Tham mưu cho giám đốc về công tác tổ chức nhân sự, bố trí sắp xếp lao động toàn công ty, lập các báo cáo, lập bảng lương và các khoản trích theo lương; Phòng Tổ chức - Hành chính có bộ phận hành chính làm các

thủ tục hành chính như: Lưu công văn đi, công văn đến, đóng dấu, phê duyệt tài liệu và các công việc hành chính khác.

- **Phòng Kế toán:** Cân đối nguồn tiền đảm bảo cho việc nhập xe và các phụ tùng, nguyên nhiên liệu phục vụ cho hoạt động bán hàng và dịch vụ sửa chữa; hỗ trợ các phòng kinh doanh bán xe cho khách; Chịu trách nhiệm kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của công ty, theo dõi công nợ, quản lý tài chính của công ty, theo dõi sự biến động của các loại tài sản, lập báo cáo tài chính; tham mưu cho Tổng Giám đốc lập kế hoạch tài chính, tính toán hiệu quả các hoạt động kinh doanh của công ty.

- **Phòng Chăm sóc khách hàng:** Có nhiệm vụ lưu thông tin khách hàng, chăm sóc các khách hàng sau khi mua xe và các khách hàng sau khi sửa chữa bảo dưỡng xe tại Công ty, thăm hỏi ý kiến khách hàng về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và thái độ phục vụ của nhân viên Công ty; thông báo cho khách hàng các chương trình khuyến mại và chăm sóc khách hàng của Công ty. Căn cứ vào kết quả khảo sát khách hàng lập báo cáo cho Tổng Giám đốc về chất lượng hoạt động bán hàng và dịch vụ của Công ty, tham mưu cho Tổng Giám đốc đưa ra các chiến lược hoạt động của Công ty.

- **Phòng Hồ sơ:** Tiếp nhận thông tin khách hàng mua xe, giá bán và các chính sách đi kèm lập hợp đồng mua bán xe, hoàn thiện các thủ tục giấy tờ bán xe cho khách.

- **Phòng Kinh doanh:** Tìm kiếm thị trường, tiếp cận khách hàng, chào hàng và làm các thủ tục bán xe cho khách; đặt hàng mua xe và lập kế hoạch nhập xe, tham mưu cho Giám đốc bán hàng xây dựng chính sách bán hàng và tổ chức các sự kiện marketing.

- **Bộ phận Cố vấn dịch vụ:** Tiếp khách vào sửa xe, ghi các thông tin của khách về xe cần sửa, thăm khám sơ bộ xe của khách để tư vấn cho khách hàng về các bộ phận xe cần sửa chữa bảo dưỡng; sau đó lập lệnh sửa chữa chuyển cho bộ phận kỹ thuật sửa chữa.

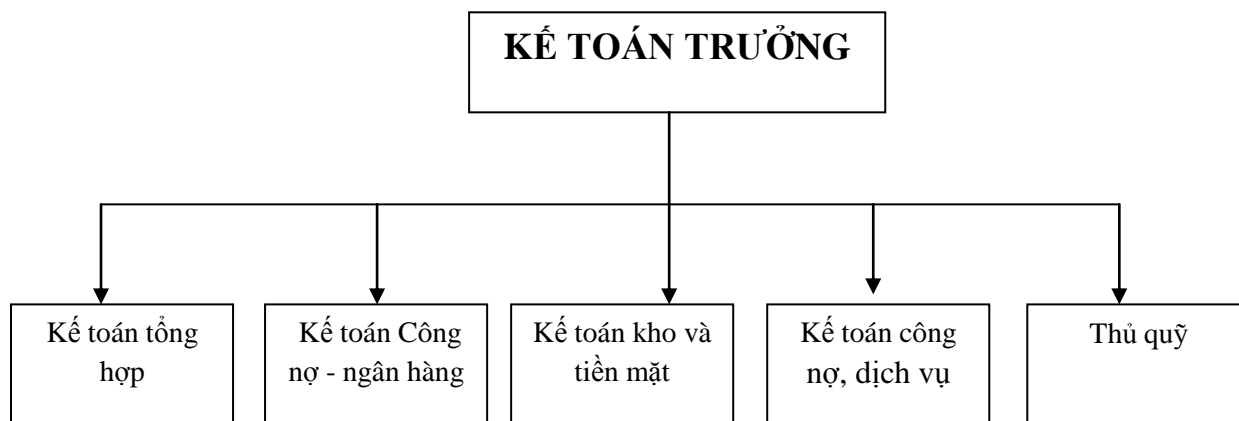
- **Bộ phận Kỹ thuật sửa chữa:** Trực tiếp sửa chữa các lỗi hỏng của xe, báo lên cố vấn dịch vụ các bộ phận cần sửa được phát hiện trong quá trình sửa chữa để lập lệnh bổ sung nếu khách đồng ý.

- **Phòng Phụ tùng:** Có nhiệm vụ nhập mua phụ tùng, các loại nhiên liệu dầu mỡ,... phục vụ cho sửa chữa bảo dưỡng xe của khách; căn cứ vào lệnh sửa chữa và phiếu xuất kho, xuất kho phụ tùng và các nhiên liệu cho kỹ thuật viên.

2.1.4 Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

2.1.4.1. Về tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung.



Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

(Nguồn: Phòng Kế toán tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

- **Kế toán trưởng:** Là người chịu trách nhiệm cao nhất trước Tổng Giám đốc về tổ chức công tác hạch toán kế toán của Công ty. Trong vai trò của nhà quản trị tài chính cao cấp, kế toán trưởng phải tính toán nhu cầu, huy động nguồn cung cấp và đưa ra các giải pháp tổng thể cho tất cả các vấn đề về tài chính của công ty, chịu trách nhiệm trực tiếp trước Ban Giám đốc về báo cáo quản trị, báo cáo tài chính và tất cả các vấn đề về tài chính khác.

- **Kế toán tổng hợp:** Tham mưu giúp cho kế toán trưởng trong việc tổ chức bộ máy kế toán, kiểm soát toàn bộ quá trình hạch toán để đảm bảo tính chính xác và hợp lệ. Kê khai thuế và làm các thủ tục với cơ quan thuế. Chịu trách nhiệm lập và phân tích toàn bộ các báo cáo tài chính, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, dịch vụ thông qua phân tích các số liệu kế toán.

- **Kế toán công nợ, ngân hàng:** Cập nhật, theo dõi tiến trình thực hiện hợp đồng bán xe, công nợ mua bán xe ô tô. Làm các thủ tục vay và trả nợ vay ngân hàng, lập ủy nhiệm chi thanh toán cho nhà cung cấp và cập nhật báo nợ, báo có ngân hàng vào phần mềm. Lập các báo cáo công nợ xe và các báo cáo liên quan khi có yêu cầu.

- **Kế toán kho và tiền mặt:** Lập phiếu thu, phiếu chi, đối chiếu quỹ với thủ quỹ hàng ngày. Nhập kho xe, xuất hóa đơn bán, theo dõi tồn kho xe; kiểm soát nhập xuất kho phụ tùng, vật tư tiêu hao và kiểm kê kho hàng tháng.

- **Kế toán công nợ, dịch vụ:** Lập phiếu thu dịch vụ, xuất hóa đơn dịch vụ cho khách hàng, theo dõi công nợ dịch vụ và công nợ bảo hành bảo dưỡng với nhà máy Hàn Quốc, Ấn Độ.

- **Thủ quỹ:** Thu tiền và chi tiền theo phiếu, cuối ngày đối chiếu với kế toán tiền mặt.

2.1.4.2. Tổ chức hạch toán kế toán

➤ **Chế độ, chính sách kế toán áp dụng:**

- Áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính ngày 22/12/2014.

- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ 01/01, kết thúc vào 31/12 năm đó.

- Đơn vị tiền tệ: Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là đồng Việt Nam, ký hiệu là Đồng.

- Phương pháp kế toán hàng tồn kho là phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp khấu hao tài sản cố định là phương pháp đường thẳng.

- Thuế GTGT áp dụng theo phương pháp khấu trừ.

- Tuyên bố về việc tuân thủ chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán: Ban Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Thành Công đảm bảo đã tuân thủ đầy đủ yêu cầu của các chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán DN Việt Nam hiện hành.

- Hình thức kế toán áp dụng: Công ty sử dụng hình thức nhật ký chung trên máy vi tính với phần mềm kế toán MISA.

- Cơ sở lập BCTC: BCTC được lập trên cơ sở kế toán dồn tích.

➤ **Về tổ chức chứng từ kế toán.**

Để phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, làm cơ sở cho việc ghi chép sổ kế toán Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công đã sử dụng hệ thống chứng từ được ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014. Những sửa đổi bổ sung các mẫu chứng từ đều tôn trọng các nội dung kinh tế cần phản ánh trên chứng từ và có chữ ký của người chịu trách nhiệm phê duyệt.

Hệ thống chứng từ bao gồm:

- Chứng từ về tiền mặt: Phiếu thu, phiếu chi, phiếu tạm ứng tiền mặt, giấy đề nghị thanh toán và các chứng từ kèm theo như bảng dự trừ chi phí, phiếu nhập kho, hóa đơn đầu vào, đề xuất sửa chữa...

- Hệ thống chứng từ về nhập mua hàng: Đơn đặt hàng, giấy đề nghị mua vật tư, phụ tùng, phiếu nhập kho, hợp đồng và các giấy tờ khác.

- Các chứng từ về bán hàng: Hợp đồng mua bán xe, đề xuất viết hóa đơn, lệnh bán phụ tùng, hoá đơn giá trị gia tăng...

- Các chứng từ ngân hàng: Ủy nhiệm chi, séc, khế ước vay, đơn xin vay, các chứng từ kèm theo như đề nghị thanh toán, hóa đơn đầu vào phô tô, đề xuất mua hàng...

- Các chứng từ khác như bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, thanh toán bảo hiểm xã hội...

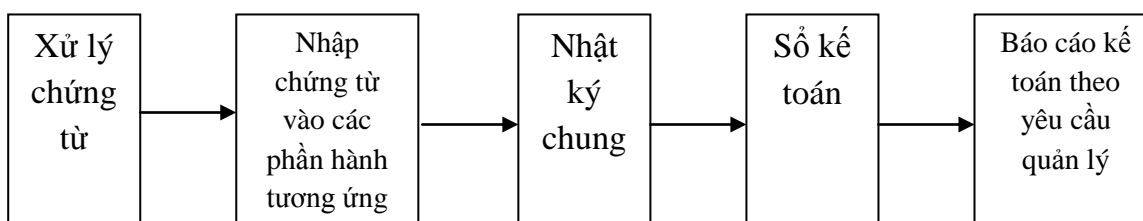
➤ **Về tài khoản kế toán**

Hệ thống kế toán tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung, hệ thống tài khoản kế toán hiện tại được áp dụng theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014.

➤ **Về tổ chức ghi sổ kế toán**

Theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 thì doanh nghiệp được tự xây dựng hình thức ghi sổ kế toán cho riêng mình trên cơ sở đảm bảo thông tin về các giao dịch phải được phản ánh đầy đủ, kịp thời, dễ kiểm tra, kiểm soát và đối chiếu. Tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công, từ khi bắt đầu hoạt động đã lựa chọn hình thức kế toán trên máy vi tính với phần mềm kế toán MISA.

Quy trình kế toán trên phần mềm MISA



➤ **Tổ chức báo cáo tài chính.**

Báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công được tiến hành lập và gửi theo quy định hiện hành, bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B 01- DN);
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B 02- DN);
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B 03- DN);
- Thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B 09- DN).

2.2 Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

2.2.1 Thực trạng phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

2.2.1.1. Thực trạng phân loại chi phí

Khảo sát cụ thể tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công cho thấy:

- Phân loại chi phí theo chức năng hoạt động

Chi phí sản xuất: Công ty thường phân loại chi phí sản xuất theo khoản mục chi phí, chi phí được phân ra thành:

+ Chi phí NVLTT bao gồm: Linh kiện ô tô nhập khẩu, thuế nhập khẩu, chi phí vận chuyển hàng linh kiện, chi phí sơn, vật liệu gá lắp, nguyên vật liệu phụ như mỡ, que hàn, bu lông, ốc vít...

+ Chi phí NCTT: Tiền lương, các khoản phụ cấp, tiền ăn ca, tiền làm thêm giờ, các khoản trích theo lương...

+ Chi phí SXC bao gồm: Chi phí nhân viên phân xưởng, chi phí vật liệu, chi phí khấu hao, chi phí công tác phí, chi phí bảo dưỡng sửa chữa máy móc thiết bị sản xuất, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác bằng tiền...

Chi phí ngoài sản xuất: Bao gồm chi phí bán hàng và chi phí QLDN:

- Chi phí bán hàng: Chi phí bán hàng tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công được phân chia theo yếu tố chi phí theo quy định, gồm:

- + Chi phí tiền lương và tiền ăn ca trả cho phòng kinh doanh;
- + Chi phí vận chuyển nhập khẩu xe;
- + Chi phí vận chuyển xe đi bán;
- + Chi phí đăng kiểm về chất lượng và bảo vệ môi trường xe cơ giới NK;
- + Chi phí tiền môi giới bán hàng, tiếp thị bán hàng;
- + Các khoản trích theo lương;
- + Chi phí bảo hành, sửa chữa, bảo dưỡng;

- + Chi phí thuê tài sản, thuê kho, thuê bến bãi, thuê mặt bằng;
- + Chi phí khấu hao TSCĐ;
- + Chi phí tiếp khách, chi phí quảng cáo;
- + Chi phí điện, nước phân bổ...

- Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp được phân chia theo yếu tố chi phí theo quy định như chi phí chuyển tiền, chi phí lương và các khoản trích theo lương bộ phận quản lý, chi phí xăng dầu đi công tác, chi phí thuê nhà xưởng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí điện, nước...

Việc phân loại chi phí theo tiêu thức này chủ yếu thực hiện chức năng cung cấp thông tin quá khứ.

- Phân loại chi phí theo nội dung kinh tế chi phí tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công bao gồm các yếu tố:

- + Chi phí NVL như bán thành phẩm nhập khẩu, phụ tùng, thép, sơn...
- + Chi phí nhân công như tiền lương, tiền công, BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN... của bộ phận trực tiếp sản xuất và bộ phận gián tiếp.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ: Phản ánh tổng số khấu hao phải trích trong kỳ cho tất cả các TSCĐ sử dụng cho sản xuất kinh doanh.
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài như tiền điện, tiền nước, chi phí bảo dưỡng máy móc thiết bị...
- + Chi phí khác như công tác phí, chi phí đào tạo, phí cầu đường...

2.2.2.2. Thực trạng phân loại doanh thu

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công là nhà nhập khẩu nguyên chiếc từ Ấn Độ, Hàn Quốc, là nhà phân phối độc quyền các dòng xe ô tô du lịch dưới 7 chỗ mang thương hiệu HYUNDAI như Grand i10, i20, Accent, Avante, Elantra, Sonata, Tucson, Creta, Santa Fe..., bán các loại phụ tùng ô tô chính hãng của nhà máy HYUNDAI và kết hợp dịch vụ sửa chữa ô tô cùng với bảo hành các xe HYUNDAI của Công ty Hyundai Motors Hàn Quốc. Do đó doanh thu của công ty gồm:

- Phân loại theo hoạt động kinh doanh

- + Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ gồm doanh thu bán lẻ, bán theo lô, bán cho các đại lý của Công ty và doanh thu từ dịch vụ sửa chữa.

+ Doanh thu từ hoạt động tài chính gồm doanh thu từ lãi tiền gửi ngân hàng, cổ tức và lợi nhuận được chia.

- Phân loại theo phương thức thanh toán tiền hàng

+ Doanh thu thu tiền ngay là khách hàng mua xe có thể trả trực tiếp bằng tiền mặt hoặc bằng chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của công ty.

+ Doanh thu trả chậm là việc công ty đồng ý cho khách hàng mua xe bằng cam kết thanh toán của ngân hàng. Đối với hình thức này, khách hàng có thể tự tìm ngân hàng thanh toán cho mình hoặc Tư vấn bán hàng của Công ty sẽ hỗ trợ khách hàng liên hệ và làm thủ tục vay ngân hàng trả tiền mua xe.

Tuy nhiên thời gian trả chậm tối đa công ty quy định là 30 ngày kể từ ngày ngân hàng phát hành cam kết thanh toán. Chỉ khi Công ty nhận đủ tiền đối ứng và toàn bộ số tiền cam kết thanh toán của ngân hàng thì khi đó mới bàn giao xe cho khách hàng.

2.2.3.3. Thực trạng phân loại kết quả kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh ô tô, kinh doanh dịch vụ sửa chữa ô tô.

+ Kết quả kinh doanh ô tô là chênh lệch giữa doanh thu kinh doanh ô tô và các chi phí liên quan (Chi phí giá vốn, chi phí kinh doanh, chi phí quản lý) trong một kỳ kế toán.

+ Kết quả kinh doanh dịch vụ sửa chữa là chênh lệch giữa doanh thu cung cấp dịch vụ và các chi phí liên quan (chi phí NVLTT, chi phí NCTT và chi phí SXC).

Để phục vụ cho công tác quản trị, kết quả kinh doanh của từng hoạt động trong đó có hoạt động kinh doanh xe ô tô và dịch vụ sửa chữa ô tô hàng tháng kế toán của doanh nghiệp lập “Báo cáo kết quả hoạt động” của toàn công ty.

Kết quả của hoạt động kinh doanh ô tô và dịch vụ sửa chữa ô tô trên Báo cáo kết quả hoạt động được kế toán tính theo công thức:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Kết quả} & & \text{LN gộp về bán} & & \text{Doanh} \\ \text{HĐKD} & = & \text{hàng và cung cấp} & + & \text{thu hoạt} \\ & & \text{dịch vụ} & & \text{động tài} \\ & & & & \text{chính} \end{array} \quad \begin{array}{r} - \\ - \\ - \end{array} \quad \begin{array}{r} \text{Chi phí} \\ \text{tài} \\ \text{chính} \end{array} \quad \begin{array}{r} - \\ - \\ - \end{array} \quad \begin{array}{r} \text{Chi phí bán} \\ \text{hàng và chi} \\ \text{phí QLDN} \end{array}$$

Trong đó:

LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ = DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ - Trị giá vốn hàng bán

DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ = DT bán hàng và cung cấp dịch vụ - Chiết khấu thương mại - Doanh thu hàng bán bị trả lại - Giảm giá hàng bán - Thuế TTĐB, thuế XK

Kết quả khác = Thu nhập khác - Chi phí khác

Cuối kỳ kế toán tổng hợp số liệu xác định KQKD trước thuế TNDN:

KQKD trước thuế TNDN = Kết quả HĐKD + Kết quả khác

Kết quả kinh doanh được xác định:

Kết quả kinh doanh sau thuế TNDN = Kết quả các hoạt động trước thuế TNDN - Chi phí thuế TNDN hiện hành + (-) Chi phí thuế TNDN hoãn lại

Toàn bộ chi phí bán hàng là chi phí phát sinh của hoạt động bán xe ô tô trong kỳ, chi phí này được kế toán kết chuyển toàn bộ để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ, không phân bổ cho kỳ sau.

2.2.2 Thực trạng lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Việc lập dự toán SXKD có ý nghĩa vô cùng quan trọng, nó là khâu trong quá trình hoạch định, kiểm tra, kiểm soát và ra quyết định của nhà quản lý.

Vào tháng 12 hàng năm Công ty tổ chức họp xây dựng kế hoạch cho năm tới và điều chỉnh chiến lược phát triển Công ty cho phù hợp với thực tế của Công ty và thực trạng nền kinh tế. Cuộc họp thường kéo dài khoảng 4 – 5 ngày và có sự tham dự của đầy đủ các trưởng bộ phận và lãnh đạo Công ty. Sau khi cuộc họp kết thúc mọi người cùng thống nhất được kế hoạch kinh doanh của Công ty cho năm tới, các trưởng bộ phận có trách nhiệm lập kế hoạch chi tiết cho bộ phận mình để thực hiện kế hoạch chung của Công ty. Các mục tiêu và những việc cần làm của từng bộ phận phải hướng tới việc thực hiện mục tiêu chung của Công ty.

Bảng dự toán chi phí, doanh thu và kết quả được lập dựa trên cơ sở kết quả thực hiện của năm trước và căn cứ vào nhu cầu của thị trường đối với mặt hàng ô tô nói chung và với thương hiệu HYUNDAI nói riêng; dựa trên báo cáo về tình hình kinh tế xã hội của đất nước, chính sách, chế độ của nhà nước.

Nội dung của bảng dự toán chi phí, doanh thu và kết quả được chi tiết như sau:

**Bảng 2.1: BẢNG DỰ TOÁN CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH
DOANH NĂM 2015**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Quý 2			Quý 3			Quý 4			Lũy kế 2015		
	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng
DOANH THU	4.500.000	300.000	4.800.000	8.550.000	350.000	8.900.000	12.600.000	350.000	12.950.000	25.650.000	1.000.000	26.650.000
BÁN XE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Số lượng xe bán</i>	5.000	-	5.000	9.500	-	9.500	14.000	-	14.000	28.500	-	28.500
Doanh thu bán xe	4.500.000	-	4.500.000	8.550.000	-	8.550.000	12.600.000	-	12.600.000	25.650.000	-	25.650.000
DỊCH VỤ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Số lượng xe sửa chữa</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Doanh thu dịch vụ	-	300.000	300.000	-	350.000	350.000	-	350.000	350.000	-	1.000.000	1.000.000
BÁN PHỤ TÙNG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GIÁ VỐN	4.000.000	280.000	4.280.000	7.600.000	310.000	7.910.000	11.200.000	330.000	11.530.000	22.800.000	920.000	23.720.000
GIÁ VỐN BÁN XE	4.000.000	-	4.000.000	7.600.000	-	7.600.000	11.200.000	-	11.200.000	22.800.000	-	22.800.000
<i>Tỷ lệ giá vốn bán xe</i>	89%	-	89%	89%	-	89%	89%	-	89%	89%	-	89%
GIÁ VỐN DỊCH VỤ	-	280.000	280.000	-	310.000	310.000	-	330.000	330.000	-	920.000	920.000

Chỉ tiêu	Quý 2			Quý 3			Quý 4			Lũy kế 2015		
	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng
VỤ	-			-			-			-		
<i>Tỷ lệ giá vốn dịch vụ</i>	-	93%	93%	-	88.6%	88.6%	-	94.3%	94.3%	-	92%	92%
GIÁ VỐN BÁN PHỤ TÙNG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Tỷ lệ giá vốn phụ tùng</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LỢI NHUẬN GỘP	500.000	20.000	520.000	950.000	40.000	990.000	1.400.000	20.000	1.420.000	2.850.000	80.000	2.930.000
LỢI NHUẬN GỘP BÁN XE	500.000	-	500.000	950.000	-	950.000	1.400.000	-	1.400.000	2.850.000	-	2.850.000
<i>Tỷ lệ lợi nhuận gộp bán xe</i>	11%	-	11%	11%	-	11%	11%	-	11%	11%	-	11%
LỢI NHUẬN GỘP DỊCH VỤ	-	20.000	20.000	-	40.000	40.000	-	20.000	20.000	-	80.000	80.000
<i>Tỷ lệ lợi nhuận gộp dịch vụ</i>	-	7%	7%	-	11.4%	11.4%	-	5.7%	5.7%	-	8%	8%
DT hoạt động tài chính	1.155	-	1.155	2.022	-	2.022	2.023	-	2.023	5.200	-	5.200
Chi phí tài chính	15.000	-	-	20.700	-	-	53.300	-	-	89.000	-	89.000
Chi phí lãi vay	15.000			20.700			53.300		-	89.000		89.000

Chỉ tiêu	Quý 2			Quý 3			Quý 4			Lũy kế 2015		
	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng	Kinh doanh	Dịch vụ	Tổng
		-	-		-	-		-				
Chi phí bán hàng	98.200	1.850	100.050	120.540	1.960	122.500	128.965	2.035	131.000	347.705	5.845	353.550
Chi phí QLDN	100.025	1.875	101.900	121.380	2.020	123.400	159.765	2.045	161.810	381.170	5.940	387.110
Chi phí khác	25.000	-	25.000	35.000	-	35.000	25.000	-	25.000	85.000	-	85.000
Thu nhập khác	35.000	-	35.000	40.000	-	40.000	55.000	-	55.000	130.000	-	130.000
...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LN sau thuế TNDN	1.421.775	12.275	1.434.050	2.684.380	32.020	2.716.400	3.080.970	15.920	3.096.890	7.187.125	60.215	7.247.250

(Nguồn: Tác giả thu thập số liệu tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Như vậy, có thể thấy rằng bước đầu thông qua các thông tin về định mức, kế hoạch doanh thu, nhà quản lý doanh nghiệp đã có được các thông tin ban đầu về kế hoạch bán hàng, doanh thu dự kiến cho từng bộ phận kinh doanh, bộ phận dịch vụ sửa chữa trong từng khoảng thời gian cụ thể. Công ty CP Tập đoàn Thành Công đã quan tâm đến việc lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả làm cơ sở cho việc kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

2.2.3 Thực trạng thu thập thông tin thực hiện về chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty cổ phần Tập đoàn Thành Công

Trong giới hạn nghiên cứu của đề tài, tác giả chỉ tập trung trình bày thông tin về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công trên báo cáo tài chính. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

2.2.3.1. Thực trạng thu thập thông tin thực hiện về chi phí

- Nội dung chi phí:

Chi phí kinh doanh xe ô tô tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công gồm giá vốn hàng bán; các chi phí tiêu thụ hàng hoá đó là chi phí bán hàng; các chi phí liên quan đến quá trình quản trị kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí mang tính chất chung toàn doanh nghiệp được gọi là chi phí QLDN.

Chi phí cung cấp dịch vụ sửa chữa xe ô tô tại Công ty CP tập đoàn Thành Công gồm giá thành dịch vụ sửa chữa đã hoàn thành bàn giao cho khách hàng (chi phí NVLTT, chi phí NCTT và chi phí SXC).

Như vậy chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ ô tô tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công gồm chi phí giá vốn hàng hoá, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí dịch vụ sửa chữa.

+ Chi phí giá vốn bán ô tô: Bao gồm toàn bộ là giá thực tế của hàng mua, phí thu mua phân bổ cho hàng hóa được xác định là đã tiêu thụ trong kỳ (giá thực tế của hàng mua gồm giá mua hàng hóa và chi phí thu mua hàng hóa).

+ Chi phí bán hàng: Gồm toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ xe ô tô trong kỳ như: Tiền lương trả cho nhân viên bán hàng, chi phí vận chuyển xe nhập

khẩu, chi phí khuyến mại xăng dầu, phụ kiện, chi phí maketting, chi phí tiếp khách, chi phí quảng cáo, chi phí hoa hồng...

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: Gồm chi phí lương, xăng dầu, điện thoại, tiếp khách, chi phí thuê nhà xưởng, khấu hao TSCĐ,... Các chi phí này được theo dõi rất chi tiết theo từng khoản mục và chiếm một tỷ trọng khá lớn trong chi phí kinh doanh. Do doanh nghiệp mở rộng kinh doanh và ngày càng phát triển nên các khoản chi phí này thường cao hơn so với năm trước, mức lương nhân viên cao hơn, các khoản phí và lệ phí,... cũng tăng lên cùng với quy mô của công ty.

+ Chi phí dịch vụ sửa chữa: Bao gồm

Chi phí NVLTT: Gồm linh kiện ô tô nhập khẩu, thuế nhập khẩu, chi phí vận chuyển hàng linh kiện, chi phí sơn, vật liệu gá lắp, nguyên vật liệu phụ như mỡ, que hàn, bu lông, ốc vít...

Chi phí NCTT: Gồm tiền lương, các khoản phụ cấp, tiền ăn ca, tiền làm thêm giờ, các khoản trích theo lương...

Chi phí SXC: Gồm chi phí nhân viên phân xưởng, chi phí vật liệu, chi phí khấu hao, chi phí công tác phí, chi phí bảo dưỡng sửa chữa máy móc thiết bị sản xuất, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác bằng tiền...

+ Chi phí tài chính: Gồm các chi phí phát sinh trong giao dịch thuộc hoạt động tài chính như lãi tiền vay dùng cho hoạt động kinh doanh, chiết khấu thanh toán cho người mua hàng, lỗ do bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá hối đoái và chi phí khác liên quan đến hoạt động tài chính.

+ Chi phí khác: Gồm chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ...

- Chứng từ sử dụng:

Hàng hóa của công ty là nhập khẩu từ Ấn Độ, Hàn Quốc. Phòng kinh doanh căn cứ tình hình thực tế số lượng hàng tồn kho và dự kiến nhu cầu tiêu thụ sẽ xác định khối lượng hàng hóa đầu vào. Sau khi được phê duyệt về định mức và tổng số lượng hàng hóa đầu vào, cùng với bộ phận có liên quan ký các Hợp đồng kinh tế. Hợp đồng kinh tế mua sản phẩm hàng hóa sẽ được Tổng Giám đốc ký kết với nhà cung cấp. Khi chuyển hàng hóa hàng hóa đến công ty theo các hợp đồng đã ký kết, đơn vị bán hàng đồng thời phải bàn giao Hoá đơn giá trị gia tăng (Liên 2 – Giao khách hàng) cho bộ phận kiểm

nhận hàng hóa. Sau khi hoàn thành thủ tục nhập kho, hoá đơn GTGT này và phiếu nhập kho sẽ được chuyển đến cho bộ phận kế toán để thực hiện việc tính toán và ghi chép.

Đối với hàng hóa nhập khẩu, do đặc thù của hàng nhập khẩu phải qua Cục Hải quan kiểm tra, kiểm định, nên ngoài giấy tờ trên, chứng từ của lô hàng nhập khẩu còn có Tờ khai hàng hóa nhập khẩu, Tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu, Biên bản chứng nhận của Cục Hải Quan, Biên lai thuế nhập khẩu, thuế TTĐB và thuế GTGT hàng nhập khẩu.

Ngoài chi phí mua hàng theo giá trên hợp đồng, công ty còn phải chịu các khoản chi phí thu mua đến khi hàng hóa nhập kho. Chứng từ về chi phí thu mua là Hóa đơn GTGT về chi phí vận chuyển, bốc dỡ, với hàng nhập khẩu chi phí này còn bao gồm chi phí vận chuyển hàng hóa về Việt Nam.

Đối với các khoản chi phí liên quan đến nhân công như: Chi phí tiền lương, phụ cấp tiền lương, các khoản chi theo chế độ,... căn cứ vào Bảng chấm công tháng, Bảng thanh toán lương cho cán bộ công nhân viên, các quyết định thanh toán lên lương,... Kế toán thực hiện hạch toán vào chi phí bán hàng (nếu liên quan đến đội bán hàng) hoặc chi phí quản lý doanh nghiệp.

Đối với các khoản chi cho chi phí sản xuất, kế toán sử dụng các chứng từ như: Phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường, phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ, bảng thanh toán tiền lương và bảo hiểm xã hội, hợp đồng giao khoán, phiếu xác nhận sản phẩm hoàn thành và một số chứng từ khác... Kế toán hạch toán vào chi phí NVLTT, chi phí NCTT và chi phí SXC.

Các khoản chi phí khác, căn cứ vào Phiếu đề nghị thanh toán, Hóa đơn GTGT, chứng từ liên quan đến thanh toán như Phiếu chi, Giấy báo Nợ của Ngân hàng,... kế toán thực hiện ghi nhận vào chi phí.

- Tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng một số tài khoản để phản ánh chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình như:

TK 632 – Giá vốn hàng bán;

TK 641 – Chi phí bán hàng;

TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp;

TK 635 – Chi phí tài chính;

TK 621 – Chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp;

TK 622 – Chi phí nhân công trực tiếp;

TK 627 – Chi phí sản xuất chung;

Trong đó để phục vụ cho việc quản lý cũng như hạch toán được thuận lợi thì TK 632 được công ty chi tiết thành TK 6321 – Giá vốn bán hàng hóa và TK 6322 – Giá vốn cung cấp dịch vụ. Những chi phí khác phát sinh ngoài hoạt động kinh doanh thông thường được phản ánh vào TK 811 – Chi phí khác.

Về giá vốn hàng bán:

Công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên trong kế toán hàng tồn kho. Trong kỳ, khi mua hàng hóa, mọi chi phí hạch toán vào TK 156, chi tiết thành 1561 – Giá mua hàng hóa, theo dõi chi tiết cho từng loại hàng hóa và 1562 – Chi phí mua hàng. Trong đó, TK 1562 được theo dõi chi tiết cho từng lô hàng để tính và phân bổ vào giá trị hàng hóa.

Khi mua hàng hóa, căn cứ vào Bộ chứng từ thu mua, kế toán nhập vào chương trình, chương trình sẽ tự động cập nhật vào các tài khoản tương ứng.

Công ty áp dụng phương pháp đích danh 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: Ghi Nợ TK 632 đồng thời ghi Có cho TK 156.

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK xác định KQKD. Kế toán ghi Nợ TK 911 đồng thời ghi Có cho TK 632.

Về chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ thực tế về các chi phí trực tiếp phát sinh, kế toán lập chứng từ ghi sổ, hệ thống tự động ghi nhận các khoản chi phí đó vào các sổ chi tiết, sổ cái; cuối kỳ, hệ thống tự động tổng hợp vào Bảng tổng hợp chi tiết và cân đối số phát sinh. Khi phát sinh nghiệp vụ kế toán ghi Nợ cho TK 641 hoặc TK 642 đồng thời ghi Có cho các TK liên quan.

Cuối kỳ, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp được kết chuyển sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh. Kế toán ghi Nợ TK 911 đồng thời ghi Có cho TK 641, 642.

Về chi phí dịch vụ sửa chữa: chi phí NVLTT, chi phí NCTT, chi phí SXC

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ thực tế về các chi phí trực tiếp phát sinh, kế toán lập chứng từ ghi sổ, hệ thống tự động ghi nhận các khoản chi phí đó vào các sổ chi tiết, sổ cái; cuối kỳ, hệ thống tự động tổng hợp vào Bảng tổng hợp chi tiết và cân đối sổ phát sinh. Khi phát sinh nghiệp vụ kế toán ghi Nợ cho TK 621 hoặc TK 622, TK 627 đồng thời ghi Có cho các TK liên quan.

Cuối kỳ, chi phí NVLTT, chi phí NCTT và chi phí SXC được kết chuyển sang tài khoản xác định giá vốn hàng bán. Kế toán ghi Nợ TK 632 đồng thời ghi Có cho TK 621, 622, 627.

Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển giá vốn hàng bán sang TK xác định KQKD. Kế toán ghi Nợ TK 911 đồng thời ghi Có cho TK 632.

Về chi phí tài chính và các chi phí khác

Khi nhận được các chứng từ liên quan như thông báo lãi vay của ngân hàng, hóa đơn phí ngân hàng... kế toán lập chứng từ và ghi sổ cái TK 635 và các sổ kế toán có liên quan.

Các khoản chi phí khác: Công ty sử dụng TK 811 – Chi phí khác để ghi nhận. Căn cứ vào chứng từ thực tế, kế toán nhập vào chương trình, hệ thống tự động cập nhập vào các tài khoản tương ứng.

Cuối kỳ, TK 635 và TK 811 được kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

*** Vận dụng thực tế**

+ Hóa đơn GTGT số 3068 ngày 10 tháng 11 năm 2015, xuất kho hàng hóa bán buôn cho Công ty Cổ phần Ô tô Thành Công Đông Anh (Hyundai Đông Anh, địa chỉ tại Tổ 25, Thị trấn Đông Anh, huyện Đông Anh, TP Hà Nội.) 99 xe ô tô Hyundai Grand i10 Sedan 1.2MT, giá thỏa thuận là 385.700.000 đồng/01 xe, tổng giá thanh toán là 38.184.300.000 đồng đã bao gồm 10% VAT. Khách hàng chấp nhận thanh toán bằng

chuyển khoản sau 10 ngày, Phiếu xuất kho số 2005. Thuế GTGT 10 %, chi phí vận chuyển bên mua chịu.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Khi xuất kho kế toán phản ánh giá vốn hàng bán, trị giá vốn xuất kho mã sản phẩm Grand i10 sedan 1.2MT là 295.800.000 đồng/xe với số lượng là 99 xe. Khi đó kế toán phản ánh trị giá vốn hàng bán vào bên Nợ TK 6321 (số tiền 29.284.200.000 đồng) đồng thời ghi giảm hàng hóa trong kho phản ánh vào bên Có TK 1561 (số tiền 29.284.200.000 đồng).

+ Hóa đơn GTGT số 3069 ngày 10 tháng 11 năm 2015 xuất kho hàng hóa bán lô cho công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng (địa chỉ: Quốc lộ 2, Khu III, Phú Minh, Sóc Sơn, Hà Nội), 50 xe ô tô Hyundai i20 Active, đơn giá thỏa thuận là 528.000.000 đồng (giá bán đã trừ 2% chiết khấu thương mại) đã bao gồm thuế GTGT 10%, công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng chấp nhận thanh toán và trả bằng chuyển khoản sau 15 ngày, công ty đã giao đủ hàng cho khách tại kho phiếu xuất kho số 2006 cùng ngày, chi phí vận chuyển bên mua chịu. Do Công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng mua hàng với khối lượng lớn đã đạt mức được hưởng chiết khấu thương mại là 2% theo cam kết mua, bán hàng của công ty.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Khi xuất kho hàng hóa kế toán phản ánh giá vốn hàng bán. Trị giá vốn xuất kho mã sản phẩm Hyundai i20 Active là 474.000.000 đồng/xe. Kế toán phản ánh trị giá vốn hàng xuất bán vào bên Nợ TK 6321 (số tiền 23.700.000.000 đồng), đồng thời ghi giảm hàng hóa tồn kho phản ánh vào bên Có TK 1561 (số tiền 23.700.000.000 đồng).

+ Ngày 10 tháng 11 năm 2015 căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564120 (tháng 10 năm 2015) dùng cho bộ phận bán hàng. Kế toán xuất tiền mặt để thanh toán cho đơn vị cung cấp (*xem phụ lục số 17*).

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564120 kế toán ghi Nợ TK 641 (số tiền 1.823.000 đồng), ghi Nợ TK 133 (số tiền 182.300 đồng), đồng thời ghi có cho TK 111 (số tiền 2.005.300 đồng).

+ Ngày 10 tháng 11 năm 2015 căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564121 (tháng 10 năm 2015) dùng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp. Kế toán xuất tiền mặt để thanh toán cho đơn vị cung cấp.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số 5564121 kế toán ghi Nợ TK 642 (số tiền 5.791.091 đồng), ghi Nợ TK 133 (số tiền 579.109 đồng), đồng thời kế toán ghi có cho TK 111 (số tiền 6.370.200 đồng).

+ Ngày 10 tháng 11 năm 2015, khách hàng Nguyễn Gia Nghĩa đến công ty bảo dưỡng xe, cố vấn dịch vụ lập lệnh sửa chữa xe cho khách và lên quyết toán lệnh số S1011305. Trên quyết toán có ghi tên khách hàng, kiểu xe, số khung, số Km và loại lệnh sửa chữa. Kế toán mua nguyên vật liệu sửa chữa với tổng số tiền sửa chữa là 6.985.600 đồng, kế toán ghi nhận chi phí mua nguyên vật liệu sửa chữa. Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Nợ TK 621	6.350.545
Nợ TK 133	635.055
Có TK 111	6.985.600

+ Ngày 11/11/2015, Công ty CP Tập đoàn Thành Công nhượng bán một ô tô, nguyên giá 560 triệu đồng, giá trị hao mòn lũy kế 140 triệu đồng. Giá bán được người mua chấp nhận (gồm cả thuế GTGT 10%) là 452 triệu đồng. chi phí sửa chữa, tân trang tài sản trước khi nhượng bán thuê ngoài trả bằng tiền mặt (cả thuế GTGT 10%) là 5.5 triệu.

Căn cứ vào biên bản bàn giao TSCĐ, hóa đơn GTGT, Biên bản nhượng bán TSCĐ kế toán ghi nhận chi phí khác. Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Nợ TK 2143	140.000.000
Nợ TK 811	420.000.000
Có TK 211	560.000.000
Nợ TK 811	5.000.000
Nợ TK 133	500.000
Có TK 111	5.500.000

+ Ngày 01 tháng 10 năm 2015, Công ty tiến hành làm thủ tục nhập khẩu lô xe 500 chiếc, đơn giá là 13.200 USD/1 chiếc theo giá FOB, Công ty thanh toán sau toàn bộ số tiền cho nhà cung cấp (tổng thanh toán là 6.600.000 USD).

Ngày 10/10/2015 hàng về đến cảng Hải Phòng; tỷ giá 22.000

Ngày 20/10/2015 Thanh toán toàn bộ số tiền cho nhà cung cấp 6.600.000 USD; tỷ giá 22.275

Căn cứ vào Hợp đồng nhập khẩu, hóa đơn thương mại, vận tải đơn đường biển đã xếp hàng lên tàu, chứng từ bảo hiểm, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, biên lai thu thuế, tờ khai hải quan, kế toán ghi nhận chi phí tài chính phần lỗ tỷ giá hối đoái. Kế toán định khoản nghiệp vụ ngày 20/10/2015 như sau:

Nợ TK 331	$6.600.000 \times 22.000 = 145.200.000.000$
Nợ TK 635	$6.600.000 \times (22.275 - 22.000) = 1.815.000.000$
Có TK 112	$6.600.000 \times 22.275 = 147.015.000.000$

Khi lập BCTC, kế toán đánh giá lại lỗ tỷ giá hối đoái, ghi:

Nợ TK 413	1.815.000.000
Có TK 1122	1.815.000.000

- Sổ kế toán:

Kế toán chi phí sử dụng các sổ kế toán như:

Sổ nhật ký chung (*xem phụ lục 05*), căn cứ ghi sổ: Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra như: Hóa đơn GTGT liên 2, hóa đơn GTGT liên 3, hóa đơn bán hàng, bảng kê bán lẻ, phiếu chi tiền, phiếu nhập kho, phiếu hạch toán, phiếu thu, phiếu xuất kho, giấy báo có, bảng sao kê tài khoản, các chứng từ khác: Bảng chấm công, bảng lương, bảng phân bổ khấu hao,... được dùng làm căn cứ ghi vào sổ nhật ký chung, phát sinh theo trình tự thời gian; sổ cái TK 632 – Giá vốn hàng bán (*xem phụ lục số 07*), căn cứ ghi sổ: Kế toán căn cứ vào số liệu được ghi trên sổ nhật ký chung và các chứng từ liên quan như: Phiếu xuất kho, phiếu kế toán, hóa đơn GTGT... làm căn cứ để ghi vào sổ cái tài khoản 632, sổ chi tiết bán hàng TK 632 – Giá vốn hàng bán (*xem phụ lục số 11*)...; sổ cái TK 641 – Chi phí bán hàng; Sổ cái TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp; Sổ cái TK 635 – Chi phí tài chính; sổ quỹ tiền mặt; sổ tiền gửi ngân hàng...

2.2.3.2. *Thực trạng thu thập thông tin thực hiện về doanh thu*

- Nội dung doanh thu, thu nhập khác:

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công là nhà nhập khẩu, phân phối độc quyền các dòng xe ô tô HYUNDAI, bán các loại phụ tùng ô tô chính hãng của nhà máy HYUNDAI và kết hợp dịch vụ sửa chữa ô tô cùng với bảo hành các xe HYUNDAI của Công ty Hyundai Motors Hàn Quốc, Ấn Độ. Do đó doanh thu của công ty gồm doanh thu bán và sửa chữa ô tô.

Doanh thu bán ô tô là doanh thu Công ty có được từ việc bán các loại xe ô tô du lịch dưới 7 chỗ mang thương hiệu HYUNDAI nhập khẩu nguyên chiếc từ Ấn Độ, Hàn Quốc như Grand i10, i20, Accent, Avante, Elantra, Sonata, Tucson, Creta, Santa Fe.

Doanh thu sửa chữa ô tô là doanh thu Công ty có được từ việc sửa chữa, thay thế phụ tùng chính hãng, thay dầu các loại xe Hyundai.

Ô tô là mặt hàng chịu sự quản lý về giá của cơ quan thuế. Nhà nhập khẩu xe phải đăng ký mức giá sàn cho từng loại xe bán ra trên thị trường. Do đó các đại lý bán xe ô tô không được phép bán phá giá bất cứ một xe nào. Chính bởi điều này mà việc cạnh tranh càng khốc liệt hơn, đòi hỏi Giám đốc bán hàng phải tính toán đưa ra các chính sách bán hàng riêng để thu hút khách mua xe tại đại lý cũng như tại TC Group. Các chính sách bán hàng đó có thể kể đến như: Khuyến mại phụ kiện xe, các chế độ bảo dưỡng sau mua, hoa hồng cho các đại lý.... Chính vì lý do này mà tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công không phát sinh các khoản giảm giá và chiết khấu thanh toán đối với doanh thu bán xe, doanh thu bán xe toàn bộ là giá bán thể hiện trên hóa đơn bán hàng.

Chính sách bán hàng

Chính sách của công ty là chỉ giao xe cho khách hàng khi nhận đủ 100% giá trị hợp đồng. Do đó công ty không áp dụng chính sách bán trả góp sau khi giao xe và chiết khấu thanh toán. Tuy nhiên Công ty có hỗ trợ cho khách hàng mua xe trả góp theo hình thức nhận nợ ngân hàng. Số tiền ngân hàng cho vay thường là 70% -80% trị giá xe bao gồm cả VAT. Phần đối ứng còn lại (20% - 30%) khách hàng phải nộp đủ cho Công ty. Sau khi thu đủ số tiền đối ứng và nhận được cam kết thanh toán của ngân hàng kế toán mới xuất hóa đơn bán xe cho khách hàng và giao hóa đơn GTGT cùng

với các giấy tờ xe cho khách hàng đi đăng ký. Vì khách hàng chưa thanh toán đủ 100% giá trị xe nên Tư vấn bán hàng của Công ty bắt buộc phải đi cùng khách hàng đi nộp thuế và đăng ký, đăng kiểm xe để sau đó sẽ mang xe trở lại Công ty và giao toàn bộ giấy tờ xe cho ngân hàng làm giấy tờ thế chấp cho vay. Khi ngân hàng nhận được đầy đủ giấy tờ xe của khách hàng mới tiến hành làm thủ tục giải ngân số tiền như đã cam kết trong Thư bảo lãnh vào tài khoản ngân hàng của Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công. Khi nhận đủ số tiền bảo lãnh của ngân hàng, Công ty mới làm thủ tục bàn giao xe cho khách và yêu cầu khách hàng ký vào biên bản bàn giao xe. Cũng vì quy định chặt chẽ này mà TC Group chưa từng xảy ra trường hợp khách hàng trả lại xe đã mua.

- Chứng từ sử dụng:

Chứng từ kế toán được sử dụng để kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng bao gồm:

+ Hóa đơn GTGT (Mẫu số 01/GTKT3/003): Được lập thành 3 liên.

Liên 1: Được lưu tại quyển hóa đơn

Liên 2: Giao cho khách hàng

Liên 3: Dùng để thanh toán

+ Phiếu xuất kho (Mẫu số 02-VT): Được lập thành 3 liên.

Liên 1: Lưu ở bộ phận lập phiếu

Liên 2: Giao cho thủ kho

Liên 3: Giao cho khách hàng

+ Phiếu thu (Mẫu số 01-TT): Do bộ phận kế toán lập thành 3 liên khi nhận được tiền thanh toán của khách hàng. 01 liên lưu tại quyển phiếu thu của công ty, 01 liên giao cho khách hàng, 01 liên giao cho thủ quỹ để ghi sổ quỹ. Trên phiếu ghi đầy đủ các nội dung, thông tin sau đó chuyển cho phòng kế toán để kế toán trưởng kiểm tra và Tổng Giám đốc ký duyệt.

+ Hợp đồng sử dụng dịch vụ

+ Bảng kê xuất hóa đơn

+ Biên bản nghiệm thu dịch vụ cung cấp

+ 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...)

Tùy vào từng loại hoạt động của công ty, chứng từ sử dụng và căn cứ ghi sổ có sự khác nhau. Thủ tục chứng từ các hoạt động cơ bản như sau:

* *Đối với hoạt động bán hàng*: Công ty có 2 hình thức bán hàng là bán buôn và bán lẻ.

- Hình thức bán buôn: Các nghiệp vụ bán hàng thường diễn ra thông qua sự trao đổi, thoả thuận giữa đại lý và Ban Giám đốc, thường với khối lượng hàng hóa lớn. Khi nhận được Phiếu đặt hàng của đại lý, cán bộ kinh doanh sẽ lập hóa đơn GTGT rồi chuyển cho thủ kho tại kho hàng để làm thủ tục xuất hàng, đồng thời chuyển cho phòng Kế toán để vào sổ kế toán. Kế toán sau khi nhận được hoá đơn GTGT, Phiếu xuất kho tiến hành lập Bảng kê hoá đơn xuất hàng. Căn cứ vào những chứng từ trên và chứng từ thanh toán, kế toán thực hiện hạch toán vào tài khoản thích hợp.

- Hình thức bán lẻ: Phòng Kinh doanh trực tiếp giao dịch với khách hàng, lập hóa đơn GTGT, chuyển xuống kho hàng làm thủ tục xuất kho. Hàng ngày, định kỳ bộ phận bán hàng tại công ty tập hợp các hóa đơn đã xuất trong ngày, lập Bảng kê xuất hóa đơn. Sau đó chuyển chứng từ gồm hóa đơn GTGT, Phiếu xuất kho và Bảng kê xuất hóa đơn về phòng Kế toán để ghi nhận doanh thu.

* *Đối với hoạt động cung cấp dịch vụ*: Công ty ký hợp đồng cung cấp dịch vụ được căn cứ theo Hợp đồng sử dụng dịch vụ và Bảng giá của công ty. Thông thường khi bán các hàng hóa, công ty đồng thời cung cấp các dịch vụ liên quan. Bộ phận kinh doanh là bộ phận trực tiếp ký Hợp đồng với khách hàng, sau đó chuyển sang kế toán để theo dõi và hạch toán. Chứng từ ghi nhận doanh thu các hoạt động cung cấp dịch vụ gồm Hợp đồng sử dụng dịch vụ và Biên bản nghiệm thu dịch vụ cung cấp với khách hàng và các chứng từ thanh toán.

* *Đối với hoạt động tài chính*: Căn cứ vào các chứng từ liên quan, như thông báo lãi của ngân hàng, biên bản đánh giá số dư ngoại tệ... kế toán lập chứng từ ghi sổ để phản ánh doanh thu hoạt động tài chính phát sinh, sau đó chuyển cho bộ phận kế toán liên quan để ghi sổ cái TK doanh thu hoạt động tài chính.

* *Đối với các khoản thu nhập khác:* Tùy vào từng nghiệp vụ, kế toán căn cứ vào biên bản thanh lý tài sản, hợp đồng bị vi phạm... và chứng từ Phiếu thu, Phiếu báo Có... kế toán thực hiện ghi nhận thu nhập vào tài khoản thu nhập khác.

- Tài khoản sử dụng:

Khi hạch toán doanh thu từ hoạt động kinh doanh thông thường, Công ty sử dụng TK 511, chi tiết thành TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa và TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ.

Với những khách hàng lớn, giao dịch thường xuyên, công ty luôn có những chính sách ưu đãi với khách hàng. Khách hàng mua với số lượng lớn, công ty có thực hiện chiết khấu, giảm giá hàng bán, phần giảm giá này được kế toán hạch toán vào tài khoản 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu.

Nợ TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu (5211, 5213)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (thuế GTGT đầu ra được giảm)

Có TK 111, 112, 131...

Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, ghi:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu

- Trình tự kế toán doanh thu và thu nhập khác:

Ô tô là mặt hàng có giá trị lớn, do đó doanh thu bán ô tô chiếm tỷ lệ lớn khoảng 80% tổng doanh thu của Công ty. Tuy nhiên Công ty CP Tập đoàn Thành Công rất cẩn trọng trong việc ghi nhận doanh thu.

Với khách hàng mua trả ngay, thời điểm ghi nhận DT là khi khách hàng trả 100% số tiền xe thì khi đó kế toán mới xuất hóa đơn GTGT và ghi nhận doanh thu.

Với khách hàng trả góp qua ngân hàng, thời điểm ghi nhận doanh thu là khi nhận đủ tiền đối ứng của khách hàng và cam kết thanh toán của ngân hàng.

Đối với hoạt động cung cấp dịch vụ tại thời điểm ban đầu ký kết hợp đồng, thông thường khách hàng sẽ đặt cọc một phần giá trị hợp đồng, khi đó, kế toán chỉ ghi nhận vào khoản khách hàng ứng trước. DT được ghi nhận tại thời điểm đã cung cấp xong dịch vụ, đã có biên bản nghiệm thu dịch vụ sử dụng đã hoàn thành.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công 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 nhật 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.

Hàng ngày, tùy vào từng loại nghiệp vụ cụ thể, căn cứ vào chứng từ thực tế, kế toán tiến hành nhập số liệu vào phần mềm MISA, sau đó số liệu được tự động cập nhật vào sổ chi tiết TK 5111, TK 3331, 131..., sổ cái TK 511. Cuối kỳ hệ thống chiết xuất ra Sổ tổng hợp TK 511, Bảng cân đối số phát sinh TK 511, doanh thu được kết chuyển sang TK 911.

Với hoạt động kinh doanh, doanh thu được ghi nhận tại thời điểm hàng hóa được chuyển giao, khách hàng thanh toán 100% tiền hàng.

Trường hợp khách hàng thanh toán ngay, căn cứ vào Phiếu thu hay Phiếu báo có của ngân hàng, hay Giấy nộp tiền vào ngân hàng, kế toán nhập vào chương trình, ghi tăng doanh thu và tăng tài khoản tiền hoặc tương đương tiền tương ứng.

Trường hợp khách hàng trả tiền sau, căn cứ vào Hóa đơn, hợp đồng, kế toán hạch toán tăng doanh thu đồng thời ghi nhận khoản phải thu. Khi nhận được chứng từ thanh toán thì kế toán tiến hành tất toán khoản phải thu đó.

Doanh thu hoạt động kinh doanh được phản ánh như sau:

Kế toán ghi Nợ TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, phải thu khách hàng đồng thời ghi Có TK doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Với hoạt động cung cấp dịch vụ, tại thời điểm khách hàng ký hợp đồng và đặt cọc một phần giá trị hợp đồng, kế toán ghi nhận ban đầu vào sổ kế toán. Ghi Nợ TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đồng thời ghi Có cho TK phải thu khách hàng.

Khi hoàn thành việc cung cấp dịch vụ, khách hàng ký nhận Biên bản nghiệm thu dịch vụ cung cấp, căn cứ vào bộ chứng từ, kế toán ghi Nợ cho TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, phải thu khách hàng đồng thời ghi Có cho TK doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Khi phát sinh trường hợp khách hàng trả lại hàng hóa do các nguyên nhân như: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng, hàng kém chất lượng, không đúng chủng loại,...

kế toán tiến hành ghi giảm doanh thu bằng cách ghi Nợ cho TK hàng bán bị trả lại đồng thời kế toán ghi Có cho TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

Với hoạt động tài chính, căn cứ vào các chứng từ liên quan như thông báo lãi của các ngân hàng, biên bản đánh giá số dư ngoại tệ... kế toán lập chứng từ ghi sổ phản ánh doanh thu hoạt động tài chính phát sinh sau đó chuyển chứng từ ghi sổ cho kế toán tổng hợp để ghi sổ cái TK doanh thu hoạt động tài chính. Công ty kinh doanh chấp nhận cho khách hàng thanh toán bằng ngoại tệ hoặc nội tệ quy đổi, do đó số lượng ngoại tệ tại công ty khá lớn và nhiều chủng loại. Việc đánh giá số dư ngoại tệ cũng là một nghiệp vụ đáng quan tâm, được tiến hành vào cuối năm. Thu từ chênh lệch tỷ giá các ngoại tệ được hạch toán như sau: Ghi Nợ cho TK chênh lệch tỷ giá hối đoái đồng thời ghi Có cho TK doanh thu hoạt động tài chính.

Đối với các khoản thu nhập khác, căn cứ vào chứng từ nhận được, kế toán ghi Nợ cho TK tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đồng thời ghi có cho TK thu nhập khác.

***Vận dụng thực tế:**

+ Hóa đơn GTGT số 3068 ngày 10 tháng 11 năm 2015, xuất kho hàng hóa bán buôn cho Công ty Cổ phần Ô tô Thành Công Đông Anh (Hyundai Đông Anh, địa chỉ tại Tổ 25, Thị trấn Đông Anh, huyện Đông Anh, TP Hà Nội.) 99 xe ô tô Hyundai Grand i10 Sedan 1.2MT, giá thỏa thuận là 385.700.000 đồng/01 xe, tổng giá thanh toán là 38.184.300.000 đồng đã bao gồm 10% VAT. Khách hàng chấp nhận thanh toán bằng chuyển khoản sau 10 ngày, Phiếu xuất kho số 2005. Thuế GTGT 10 %, chi phí vận chuyển bên mua chịu.

Khi phát sinh nghiệp vụ trên kế toán tiến hành lập hóa đơn GTGT trong đó liên 2 giao cho khách hàng, liên 1 và 3 lưu tại phòng kế toán (*xem phụ lục số 03*), khi xuất kho lập phiếu xuất kho số 2005 (*xem phụ lục số 05*). Sau đó kế toán tổng hợp thành các bảng chứng từ gốc để làm căn cứ ghi vào các sổ kế toán.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 3068 kế toán phản ánh doanh thu về bán hàng vào bên Có TK 5111 (số tiền 34.713.000.000 đồng) và phản ánh số thuế GTGT đầu ra phải nộp tương ứng vào bên Có TK 3331 (số tiền 3.471.300.000 đồng), đồng thời phản ánh số tiền phải thu của khách hàng vào bên Nợ TK 131 (số tiền 38.184.300.000 đồng).

Ngày 15 tháng 11 năm 2015, nhận được giấy báo có của ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Đông Hà Nội về số tiền Hyundai Đông Anh thanh toán tiền hàng ngày 10 tháng 11 năm 2015, giấy báo có số 225.

Căn cứ vào giấy báo có số 225 kê toán phản ánh số tiền khách hàng thanh toán vào bên Nợ TK 112 (số tiền 38.184.300.000 đồng), đồng thời ghi giảm khoản phải thu của khách hàng vào bên Có TK 131 (số tiền 38.184.300.000 đồng).

+ Hóa đơn GTGT số 3069 ngày 10 tháng 11 năm 2015 xuất kho hàng hóa bán lẻ cho công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng (địa chỉ: Quốc lộ 2, Khu III, Phú Minh, Sóc Sơn, Hà Nội), 50 xe ô tô Hyundai i20 Active, đơn giá thỏa thuận là 528.000.000 đồng (giá bán đã trừ 2% chiết khấu thương mại) đã bao gồm thuế GTGT 10%, công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng chấp nhận thanh toán và trả bằng chuyển khoản sau 15 ngày, công ty đã giao đủ hàng cho khách tại kho phiếu xuất kho số 2006 cùng ngày, chi phí vận chuyển bên mua chịu. Do Công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng mua hàng với khối lượng lớn đã đạt mức được hưởng chiết khấu thương mại là 2% theo cam kết mua, bán hàng của công ty.

Khi nghiệp vụ kế toán trên phát sinh kế toán lập hóa đơn GTGT gồm 3 liên, liên 2 giao cho khách hàng, liên 1, 2 lưu tại phòng kế toán (*xem phụ lục số 04*), khi xuất kho giao hàng cho khách kế toán lập phiếu xuất kho số 2006 (*xem phụ lục số 15*). Sau đó kế toán tổng hợp chứng từ để làm căn cứ ghi vào các sổ kế toán tương ứng.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Kế toán ghi nhận doanh thu. Kế toán phản ánh khoản tăng doanh thu bán hàng vào bên Có TK 5111 (số tiền 24.000.000.000 đồng) và phản ánh số thuế GTGT đầu ra phải nộp vào bên Có TK 3331 (số tiền 2.400.000.000 đồng), đồng thời kế toán phản ánh khoản còn phải thu của khách hàng vào bên Nợ TK 131 (số tiền 26.400.000.000 đồng).

Ngày 30 tháng 11 năm 2015 nhận được giấy báo có của ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Đông Hà Nội, về số tiền hàng công ty cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng thanh toán tiền hàng theo hóa đơn GTGT số 3069 ngày 10 tháng 11 năm 2015, giấy báo có số 226.

Căn cứ vào giấy báo có số 226 kế toán phản ánh số tiền khách hàng thanh toán vào bên Nợ TK 112 (số tiền 26.400.000.000 đồng), đồng thời kế toán ghi giảm số tiền còn phải thu của khách hàng vào bên Có TK 131 (số tiền 26.400.000.000 đồng).

+ Ngày 10 tháng 11 năm 2015 công ty nhận được giấy đề nghị giảm giá 2% cho tổng giá thanh toán của toàn bộ lô hàng xuất bán ngày 20 tháng 10 năm 2015 theo hóa đơn GTGT số 3070 cho công ty cổ phần ô tô Thành Công Quảng Ninh do đơn hàng chưa lắp đặt Camera. Công ty chấp nhận giảm giá cho khách hàng và đã thanh toán khoản tiền giảm giá cho khách hàng bằng tiền mặt.

Khi nghiệp vụ kinh tế trên phát sinh kế toán căn cứ vào biên bản đề nghị giảm giá của khách hàng, hóa đơn điều chỉnh giá. Làm căn cứ để giảm trừ doanh thu và làm cơ sở để ghi vào các sổ kế toán tương ứng.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Căn cứ vào chứng từ chấp thuận giảm giá cho khách hàng kế toán phản ánh khoản giảm giá hàng bán vào bên Nợ TK 532 (số tiền 6.000.000 đồng), ghi giảm khoản thuế GTGT đầu ra phải nộp vào bên Nợ TK 3331 (số tiền 600.000 đồng) đồng thời kế toán ghi giảm tiền mặt vào bên Có TK 111 (số tiền 6.600.000 đồng).

+ Giấy báo Có 224 ngày 10 tháng 11 năm 2015, căn cứ vào hợp đồng mua bán với công ty CP Kỹ thuật dịch vụ Thành Công, công ty được hưởng chiết khấu thanh toán 1% trên tổng số tiền thanh toán ngày 20 tháng 10 năm 2015.

Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Căn cứ vào hợp đồng mua bán và giấy báo có số 224 kế toán phản ánh khoản tiền được hưởng vào bên Nợ TK 112 (số tiền 2.355.500 đồng), đồng thời kế toán ghi tăng khoản doanh thu hoạt động tài chính vào bên Có TK 515 (số tiền 2.355.500 đồng).

+ Ngày 10/11/2015, quyết toán lệnh sửa chữa số S1011305 của khách hàng Nguyễn Gia Nghĩa với số tiền sửa chữa là 9.502.616 đồng (*xem phụ lục 21*).

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 3071 xuất cho khách hàng Nguyễn Gia Nghĩa kế toán ghi nhận doanh thu sửa chữa. Kế toán phản ánh khoản tăng doanh thu dịch vụ sửa chữa vào bên Có TK 5113 (số tiền 8.638.742 đồng) và phản ánh số thuế GTGT đầu ra phải nộp vào bên Có TK 3331 (số tiền 836.874 đồng) đồng thời kế toán phản ánh khoản

tiền phải thu của khách hàng vào bên Nợ TK 111 (số tiền 9.502.616 đồng) (xem phụ lục 22).

+ Ngày 11/11/2015, Công ty CP Tập đoàn Thành Công nhượng bán một ô tô, nguyên giá 560 triệu đồng, giá trị hao mòn lũy kế 140 triệu đồng. Giá bán được người mua chấp nhận (gồm cả thuế GTGT 10%) là 452 triệu đồng. chi phí sửa chữa, tân trang tài sản trước khi nhượng bán thuê ngoài trả bằng tiền mặt (cả thuế GTGT 10%) là 5.5 triệu.

Căn cứ vào biên bản bàn giao TSCĐ, hóa đơn GTGT số 0003072, Biên bản nhượng bán TSCĐ kế toán ghi nhận thu nhập khác. Kế toán định khoản nghiệp vụ trên như sau:

Nợ TK 131	452.000.000
Có TK 711	410.909.091
Có TK 3331	41.090.909

+ Ngày 01 tháng 10 năm 2015, Công ty tiến hành làm thủ tục nhập khẩu lô xe 500 chiếc, đơn giá là 13.200 USD/1 chiếc theo giá FOB, Công ty thanh toán làm 3 lần cho nhà cung cấp (tổng thanh toán là 6.600.000 USD).

Lần 1: Ngày 01/10/2015 Thanh toán trước 2.000.000 USD; tỷ giá 22.000

Lần 2: Ngày 10/10/2015 hàng về đến cảng Hải Phòng thanh toán 2.200.000 USD; tỷ giá 22.500

Lần 3: Ngày 20/10/2015 Thanh toán nốt số tiền còn lại cho nhà cung cấp 2.400.000 USD; tỷ giá 22.200

Căn cứ vào Hợp đồng nhập khẩu, hóa đơn thương mại, vận tải đơn đường biển đã xếp hàng lên tàu, chứng từ bảo hiểm, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, biên lai thu thuế, tờ khai hải quan, kế toán ghi nhận doanh thu hoạt động tài chính phần lãi tỷ giá hối đoái.

Kế toán định khoản nghiệp vụ thanh toán lần 3 ngày 20/10/2016:

Nợ TK 331	$2.400.000 \times 22.500 = 54.000.000.000$
Có TK112	$2.400.000 \times 22.200 = 53.280.000.000$
Có TK 515	$2.400.000 \times (22.500 - 22.200) = 720.000.000$

Khi lập BCTC, kế toán đánh giá lại phát sinh lãi tỷ giá hối đoái, ghi:

Nợ TK 1122	720.000.000
Có TK 413	720.000.000

Cuối kỳ, kế toán xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do đánh giá lại. Kế toán kết chuyển lỗ tỷ giá hối đoái vào chi phí tài chính, ghi:

Nợ TK 635	1.095.000.000
Có TK 413	1.095.000.000

- Sổ kế toán:

Kế toán doanh thu và thu nhập khác sử dụng các sổ kế toán như:

Sổ nhật ký chung (*xem phụ lục số 06*), Sổ cái TK 156 - Hàng hóa (*xem phụ lục số 09*), căn cứ ghi sổ: Kế toán căn cứ vào số liệu được ghi trên sổ nhật ký chung và các chứng từ liên quan như: Phiếu kế toán, Phiếu nhập kho, xuất kho,... làm căn cứ để ghi vào sổ cái tài khoản 156; sổ cái TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (*xem phụ lục số 07*), Sổ cái TK 632 – Giá vốn hàng bán (*xem phụ lục số 08*), căn cứ ghi sổ: Kế toán căn cứ vào số liệu được ghi trên sổ nhật ký chung và các chứng từ liên quan như: Hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, phiếu kế toán... làm căn cứ để ghi vào sổ cái tài khoản 511; Kế toán căn cứ vào số liệu được ghi trên sổ nhật ký chung và các chứng từ liên quan như: Hóa đơn GTGT, bảng báo giá, bảng tính thuế GTGT, phiếu kế toán,... làm căn cứ để ghi sổ nhật ký đặc biệt như: Sổ nhật ký bán hàng (*xem phụ lục số 10*)... các sổ kế toán chi tiết như: Sổ chi tiết thanh toán với người mua TK 131 - Khoản phải thu khách hàng, căn cứ ghi sổ: Căn cứ vào hóa đơn GTGT do kế toán lập để tiến hành ghi sổ chi tiết tài khoản phải thu khách hàng. Sổ chi tiết thanh toán với người mua là căn cứ để ghi bảng tổng hợp phải thu khách hàng; Sổ chi tiết TK 156 - Hàng hóa, căn cứ ghi sổ: Kế toán tiến hành ghi sổ căn cứ vào phiếu xuất kho. Sổ chi tiết hàng hóa là căn cứ để lập báo cáo tình hình xuất hàng hóa, thành phẩm; sổ chi tiết bán hàng TK 5111 – Doanh thu bán xe (*xem phụ lục số 11*), Sổ chi tiết bán hàng TK 6321 – Giá vốn bán xe (*xem phụ lục số 12*).

2.2.3.3. Thực trạng thu thập thông tin thực hiện về kết quả kinh doanh

- Chứng từ sử dụng:

Kế toán kết quả sử dụng một số chứng từ tự lập như sau: Bảng tính kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả khác, tờ khai tạm tính thuế TNDN, tờ khai quyết toán thuế TNDN, Bảng xác định thuế TNDN hoãn lại phải trả...

- Tài khoản sử dụng:

Công ty sử dụng tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh. Cuối kỳ (cuối tháng, quý, năm) công ty tiến hành xác định kết quả kinh doanh. Các khoản doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ và doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và các khoản ghi giảm chi phí thuế TNDN được kết chuyển vào bên Có TK 911, các khoản chi phí như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác, giá vốn hàng bán, chi phí thuế TNDN được kết chuyển vào bên Nợ TK 911.

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.

*** Vận dụng thực tế:**

Thực trạng kế toán kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công trong năm 2015 được thể hiện thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (*xem phụ lục số 02*).

Tại thời điểm cuối năm Công ty tiến hành xác định kết quả HĐKD.

Căn cứ vào số lũy kế trên sổ kế toán của các tài khoản có liên quan kế toán tiến hành kết chuyển như sau:

- Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh. Kế toán ghi Nợ TK 511 – Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (số tiền: 26.811.072.098 nghìn đồng); ghi Nợ TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính (số tiền: 7.157.397.215 nghìn đồng); ghi Nợ TK 711 – Thu nhập khác (số tiền: 115.035.967 nghìn đồng), đồng thời ghi Có TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh (số tiền: 34.083.505.280 nghìn đồng).

- Kết chuyển giá vốn hàng bán. Kế toán ghi Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh (số tiền: 25.693.481.047 nghìn đồng) đồng thời ghi Có TK 632 – Giá vốn hàng bán (số tiền: 25.693.481.047 nghìn đồng).

- Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác. Kế toán ghi Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh (số tiền: 845.949.600 nghìn đồng) đồng thời ghi Có TK 635 – Chi phí tài chính (số tiền: 85.040.027 nghìn đồng), ghi Có TK 641 – Chi phí bán hàng (số tiền: 335.941.432

nghìn đồng), ghi Có TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp (số tiền: 337.797.268 nghìn đồng), ghi Có TK 811 – Chi phí khác (số tiền: 87.170.873 nghìn đồng).

- Kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN. Kế toán ghi Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh (số tiền: 7.439.496.750 nghìn đồng) đồng thời kế toán ghi Có TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối (số tiền: 7.439.496.750 nghìn đồng).

2.2.4 Thực trạng phân tích thông tin chi phí, doanh thu, kết quả để ra quyết định kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Sau khi thu thập thông tin thực hiện về chi phí, doanh thu và kết quả, nhiệm vụ quan trọng của KTQT là phân tích các thông tin sau khi thu thập để cung cấp các thông tin hữu ích phục vụ công tác quản lý của doanh nghiệp đồng thời cung cấp các thông tin cần thiết cho việc ra các quyết định kinh doanh của lãnh đạo Công ty. Việc phân tích này thường dựa vào số liệu thực tế do KTQT cung cấp.

Tìm hiểu về công tác phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả phục vụ KTQT, tác giả sử dụng câu hỏi “Doanh nghiệp anh/chị có tiến hành phân tích các thông tin về chi phí, doanh thu và kết quả phục vụ KTQT hay không?”. Với câu hỏi khảo sát này câu trả lời thu được là “Doanh nghiệp có phân tích nhưng là phân tích khi có nhu cầu chứ không thường xuyên”.

Cụ thể thực tế qua khảo sát tại TC Group việc phân tích thông tin KTQT chưa được thực hiện một cách thường xuyên và thiếu tính hệ thống. Công ty chỉ thực hiện phân tích khi cần thiết và không xây dựng kế hoạch từ đầu.

Trên cơ sở kết quả kinh doanh của Công ty, kế toán tiến hành phân tích tỷ trọng chi phí trên doanh thu để xem xét nguyên nhân của sự biến động.

Bảng 2.2: BẢNG PHÂN TÍCH CHI PHÍ

Chỉ tiêu	Năm 2014		6 tháng năm 2015	
	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ trọng trên DTT (%)	Giá trị (ngàn đồng)	Tỷ trọng trên DTT (%)
Giá vốn hàng bán	12.721.997.446	95.55	6.041.170.053	98.53
Chi phí tài chính	106.589.579	0.80	41.991.210	0.68
Chi phí bán hàng	199.390.919	1.50	72.310.853	1.18
Chi phí QLDN	221.891.916	1.67	57.533.875	0.94
Tổng cộng	13.249.869.860	101.33	6.213.005.991	99.51

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2014, 2015 của Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Trên cơ sở báo cáo phân tích này Công ty biết được nguyên nhân sự thay đổi của các khoản mục chi phí trên doanh thu thuần như: Giai đoạn 2014 – 2015 các yếu tố đầu vào của công ty diễn biến theo xu hướng tăng giá (giá hàng hóa nhập khẩu, lãi suất cho vay, tiền lương cán bộ nhân viên, chi phí xăng dầu, điện, nước...) nên đã đẩy các chi phí và giá vốn của công ty tăng thêm. Hơn nữa áp lực cạnh tranh của các công ty trong cùng ngành đặc biệt là cạnh tranh về giá cả và chính sách bán hàng, quản lý đã đặt ra nhiều thách thức trong việc duy trì mức độ tăng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp hợp lý nhưng vẫn phải đảm bảo lợi nhuận.

Việc phân tích thông tin để ra quyết định là một trong những chức năng quan trọng của nhà quản trị, ra quyết định đúng đắn có thể mang lại lợi nhuận cho công ty và ngược lại có thể dẫn đến phá sản.

Trên cơ sở bảng dự toán về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh năm 2015, Công ty đã lập kế hoạch ở cuối năm 2014 các thành viên Ban Giám đốc, Trưởng các phòng ban, Kế toán trưởng và các kế toán viên có liên quan, Trưởng phòng kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công tiến hành đánh giá kết quả thực hiện 2015 và những thay đổi chi phí, doanh thu có sự sai lệch giữa dự toán và thực tế.

Theo báo cáo kết quả kinh doanh thực hiện năm 2015, trên thực tế công tác doanh thu cao hơn so với dự toán đã lập ở kế hoạch. Ví dụ năm 2015 doanh thu dự toán đạt 26.650.000.000 nghìn đồng nhưng trên thực tế doanh thu đạt mức cao hơn là 26.811.072.098 nghìn đồng.

Về kế hoạch dự toán chi phí đã được công ty theo dõi từng khoản mục và đã giao các phòng ban có liên quan cam kết tỉ lệ chi phí trong mỗi khoản mục nhưng trên thực tế chi phí phát sinh vẫn còn sai lệch đáng kể. Tổng chi phí thực tế năm 2015 là 766.949.600 nghìn đồng. Với kế hoạch lập dự toán về chi phí của toàn doanh nghiệp ước tính năm 2015 chi phí 914.660.000 nghìn đồng. Điều này cho thấy trong thực tế công tác kế toán quản trị chi phí đã làm tốt, giữ được chi phí phát sinh thực tế để giảm 147.710.400 nghìn đồng so với kế hoạch đề ra.

Về phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận (CVP) để ra quyết định kinh doanh: Công ty chưa thực hiện phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận. Do bản thân Công ty cũng cảm thấy không cần thiết cũng như chưa có nhận

thức đúng đắn về tầm quan trọng của phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng - lợi nhuận. Công ty mới chỉ dừng lại ở việc so sánh giữa giá bán các loại xe với giá thành nhập khẩu vì vậy chưa đáp ứng được nhu cầu thông tin của nhà quản trị trong việc ra quyết định SXKD.

Công ty chưa phân loại chi phí thành biến phí và định phí mà chỉ mới phân loại dựa trên chi phí bán hàng, chi phí QLDN nên việc phân tích điểm hòa vốn là khó khăn, từ đó khó xác định cần tiêu thụ bao nhiêu để đạt được lợi nhuận mong muốn. Việc thống kê nhu cầu tiêu thụ hiện nay để lập kế hoạch nhập khẩu hàng hóa chưa dựa vào thực trạng năng lực nhập khẩu của doanh nghiệp mà chủ yếu dựa vào khả năng phán đoán của thị trường.

2.2.5 Thực trạng báo cáo quản trị chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Để biết được nhu cầu báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả tác giả sử dụng câu hỏi: “Xin anh/chị cho biết doanh nghiệp có tiến hành lập báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả không?”. Kết quả cho thấy Công ty cũng quan tâm đến việc xây dựng hệ thống báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả. Công ty tổ chức hệ thống sổ kế toán để phản ánh các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí, doanh thu, lợi nhuận... theo đúng quy định của chế độ kế toán. Các báo cáo được lập dựa trên số liệu thực tế phát sinh theo yêu cầu của KTTC.

2.2.5.1. Thực trạng báo cáo quản trị chi phí

Tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công, ngoài những báo cáo quản trị sẵn có kế toán còn tổ chức lập mới hoặc sửa đổi các báo cáo quản trị theo yêu cầu của lãnh đạo và cán bộ quản lý trong Công ty. Khi có yêu cầu về một chỉ tiêu kinh tế mới, người yêu cầu sẽ gửi yêu cầu về Giám đốc tài chính của Công ty để được xem xét và thiết kế. Sau đó Giám đốc tài chính sẽ phối hợp với Giám đốc về công nghệ thông tin và Kế toán trưởng để triển khai xây dựng mới hoặc sửa đổi báo cáo quản trị theo yêu cầu. Sau khi xây dựng xong báo cáo quản trị mới Kế toán trưởng sẽ chỉ đạo bộ máy kế toán của Công ty thu thập thông tin để lập báo cáo và gửi các nhà quản lý trong Công ty.

Công ty chưa có sự phân chia chi phí thành biến phí và định phí nên các báo cáo bộ phận hay báo cáo kết quả kinh doanh của từng bộ phận chưa được lập, ngay cả báo

cáo kết quả kinh doanh theo mức độ hoạt động cũng chưa sử dụng. Công ty mới lập báo cáo chi phí sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.3: BÁO CÁO CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

ĐVT: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	9 tháng đầu năm 2015	Ghi chú
	Số tiền	Số tiền	
1.GVHB	12.721.997.446	17.218.449.769	
2.Chi phí tài chính	106.589.579	72.723.090	
3.CPBH	199.390.919	217.809.869	
4.Chi phí QLDN	221.891.916	218.957.783	

(Nguồn: Tác giả thu thập số liệu tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

2.2.5.2.Thực trạng báo cáo quản trị doanh thu

Doanh thu là một trong những con số rất quan trọng và được đặc biệt quan tâm của lãnh đạo Công ty. Chính vì vậy các báo cáo về doanh thu thường được gửi hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng cho người quản trị. Các báo cáo quản trị doanh thu chủ yếu bao gồm:

Báo cáo doanh thu chi tiết theo từng loại xe (*xem phụ lục 18*) được lập và gửi cho Tổng Giám đốc, Giám đốc bán hàng hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng. Báo cáo này được thiết kế và in ra từ phần mềm quản lý của Công ty và có thể in cho 1 ngày hoặc bất kỳ 1 khoảng thời gian nào. Nó cho biết số lượng xe bán được trong kỳ báo cáo, doanh thu bán xe của từng loại xe trong kỳ báo cáo, đơn giá bình quân trên một xe. Do công tác cập nhật dữ liệu không thể xong trong ngày nên báo cáo này chỉ có thể in ra những thông tin DT cho đến ngày hôm trước. Báo cáo này cung cấp các thông tin về doanh thu, số lượng cho Tổng Giám đốc và Giám đốc bán hàng nhằm giám sát việc thực hiện dự toán doanh thu và ra các quyết định kinh doanh.

Báo cáo về số lượng hợp đồng bán xe ký được trong tháng được in ra từ hệ thống phần mềm và gửi Ban lãnh đạo Công ty và Giám đốc bán hàng từng tháng. Báo cáo này cho biết số lượng hợp đồng bán xe ký được trong tháng và số lượng xe sẽ bán của các hợp đồng đó. Dựa trên báo cáo này Tổng Giám đốc và Giám đốc bán hàng có thể

thấy được những loại xe chắc chắn sẽ có trong những tháng sắp tới qua đó có các quyết định kinh doanh nhằm tăng số lượng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của khách hàng và vượt điểm hòa vốn như: Khuếch trương sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng...

Ngoài những báo cáo về doanh thu nêu trên KTQT còn lập một số các báo cáo doanh thu khác tùy theo từng yêu cầu cụ thể của việc ra quyết định quản trị như quyết định tăng nhân sự bán hàng, chiến lược về giá bán, quảng cáo sản phẩm, lái thử sản phẩm mới... để có thể cạnh tranh với một số hãng xe lớn trong thị trường hiện nay.

2.2.5.3. Thực trạng báo cáo quản trị kết quả kinh doanh

Hàng tháng kế toán lập các báo cáo quản trị về kết quả kinh doanh của tháng và gửi lãnh đạo Công ty gồm báo cáo kết quả kinh doanh theo từng loại sản phẩm, báo cáo kết quả kinh doanh tổng hợp (*xem phụ lục 02*), bảng cân đối kế toán và báo cáo lưu chuyển tiền tệ (*xem phụ lục 20, 21*)...

Ngoài các báo cáo trên KTQT còn lập một số các báo cáo quản trị về kết quả tùy theo từng yêu cầu của các cấp quản trị trong Công ty phục vụ cho việc ra quyết định như: Báo cáo phân tích đầu tư mới TSCĐ lớn, báo cáo so sánh kết quả kinh doanh để lựa chọn phương án...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Qua nghiên cứu thực tế tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công cho thấy công tác kế toán được tổ chức khá chặt chẽ, đảm bảo các nguyên tắc kế toán và pháp luật Nhà nước; bước đầu đã có sự tách biệt giữa KTQT và KTTC.

Tuy nhiên, KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công mới chỉ dừng lại ở việc theo dõi phản ánh các số liệu đã phát sinh. Số liệu này trong KTQT đã được phản ánh chi tiết hơn KTTC, nhưng chưa thực sự đáp ứng được tốt nhất trong việc cung cấp thông tin chi tiết cho nhà quản trị.

Thực tế cho thấy, Công ty chưa lập dự toán về doanh thu và dự toán chi phí hoạt động kinh doanh hàng tháng, các báo cáo KTQT cũng chưa được lập đầy đủ, chỉ dừng lại ở những số liệu sơ cấp. Sổ sách được sử dụng trong KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty là sổ sách chung với KTTC.

Những mặt hạn chế này Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công cần có những biện pháp để hoàn thiện hơn công tác kế toán của đơn vị, phát huy vai trò, chức năng, nhiệm vụ bộ phận kế toán.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

3.1 Đánh giá thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Để đạt được mục tiêu quan trọng nhất trong kinh doanh đó là tạo ra lợi nhuận tối đa và chi phí tối thiểu. Đối với các doanh nghiệp, kết quả KTQT chi phí có ý nghĩa vô cùng quan trọng, nó phản ánh thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp dựa trên các số liệu cụ thể, giúp cho Ban lãnh đạo đề ra các biện pháp kinh doanh có hiệu quả nhất.

Qua tìm hiểu thực tế ở Công ty CP Tập đoàn Thành công cho thấy: KTQT chi phí, doanh thu và kết quả tại Công ty đã đáp ứng được yêu cầu quản lý đặt ra, đảm bảo tính thống nhất về mặt phạm vi và phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán với các bộ phận có liên quan cũng như giữa các nội dung của KTQT, đồng thời đảm bảo số liệu kế toán phản ánh trung thực, hợp lý, rõ ràng và dễ hiểu. KTQT chi phí, doanh thu và kết quả tại công ty hiện nay tương đối hợp lý với điều kiện thực tế ở công ty.

3.1.1 Ưu điểm

+ Bộ máy kế toán của Công ty CP Tập đoàn Thành Công được xây dựng phù hợp với các quy định chung của Nhà nước, các phần hành KTTC cũng đã cung cấp được thông tin cho các cơ quan quản lý và các nhà lãnh đạo thông qua các BCTC.

Phần lớn Công ty đã thực hiện đúng hạch toán ban đầu, sử dụng và ghi chép chứng từ về hàng tồn kho, TSCĐ, tiền lương và các khoản trích theo lương theo đúng quy định của Nhà nước làm cơ sở để kế toán cung cấp đầy đủ thông tin tổng hợp. Qua các thông tin trên giúp cho nhà quản trị thực hiện việc quản lý các yếu tố đầu vào cả về mặt hiện vật và giá trị, tình hình huy động các nguồn vốn để đầu tư nguyên vật liệu, TSCĐ...

+ KTQT kết hợp KTTC đảm bảo tính kịp thời trong việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin phục vụ yêu cầu quản trị. Các số liệu được tổng hợp trực tiếp từ sổ sách của KTTC có tính chính xác cao. Hơn nữa, để đáp ứng tính kịp thời trong công tác

quản lý, các bộ phận kế toán luôn đôn đốc sát sao các bộ phận liên quan trong việc đáp ứng kịp thời thông tin số liệu để cập nhật và dự báo.

+ KTQT được thực hiện từ các kế toán viên đến kế toán trưởng. Công việc lập báo cáo và lập các dự toán về chi phí, doanh thu luôn được thực hiện vào cuối ngày và được tổng kết đánh giá lại vào cuối tuần giữa bộ phận kiểm soát nội bộ, kế toán trưởng và bộ phận kế toán viên có liên quan đến sự biến động chi phí, doanh thu thay đổi đáng kể hoặc cần báo động của bộ phận đó, hệ thống báo cáo quản trị được Công ty vận dụng linh hoạt và phù hợp với lĩnh vực SXKD của công ty.

Báo cáo được chia ra làm hai loại: Báo cáo bộ phận và báo cáo tổng hợp.

Báo cáo bộ phận được thực hiện bởi các cá nhân ở từng khâu công việc có liên quan trực tiếp và gián tiếp đến thông tin kế toán. Báo cáo bộ phận có thể là báo cáo tiến độ công việc, công việc đã hoàn thành và dự kiến thực hiện tiếp theo. Thông thường các báo cáo thường ngắn gọn tập trung chủ yếu vào báo cáo công việc đã thực hiện và dự báo về sự thay đổi trong tương lai về chi phí, doanh thu.

Báo cáo tổng hợp được thực hiện bởi kế toán tổng hợp hoặc kế toán trưởng tại công ty. Báo cáo nêu rõ tình hình thay đổi, phát sinh chi phí, doanh thu ở các bộ phận, nguyên nhân của những thay đổi trên. Đồng thời, báo cáo đưa ra số liệu cụ thể về tình hình doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh đã thực hiện và lập các dự báo cho thời điểm tiếp theo.

+ Công tác quản trị chi phí gắn trực tiếp với từng kế toán viên quản lý từng bộ phận phát sinh chi phí nên khi có bất kỳ sự thay đổi chi phí của toàn công ty, ban kiểm soát sẽ kiểm tra từng bộ phận chi phí xem xét các tỷ lệ chi phí cam kết của từng bộ phận có biến động hay không và yêu cầu kế toán viên của từng bộ phận đó giải trình.

3.1.2 Nhược điểm

- Về phân loại chi phí: Công ty CP Tập đoàn Thành Công do chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân loại và kiểm soát chi phí nên chưa quan tâm đến việc xem xét chi phí được hình thành như thế nào, ở đâu, chi phí như thế nào thì có hiệu quả nhất.... Vì vậy, trong quá trình thực hiện phân loại chi phí thì tiêu thức nội dung, tính chất của chi phí được Công ty sử dụng. Đây là cách phân loại được sử dụng phổ biến trong KTTC, còn đối với cách phân loại chi phí theo yêu cầu của KTQT như:

Phân loại theo mối quan hệ với mức độ hoạt động, chi phí kiểm soát và không kiểm soát được, chi phí cơ hội, chi phí chênh lệch, chi phí chìm,... thì không được thực hiện. Do đó, khi nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh, cung cấp dịch vụ thường gặp nhiều khó khăn, quyết định đưa ra không có căn cứ khoa học vững chắc. Tính khả thi và hiệu quả thu được từ việc thực hiện các phương án kinh doanh không cao.

- Về kết quả kinh doanh: Công ty CP Tập đoàn Thành Công chưa xác định kết quả kinh doanh khi dựa vào biến phí và định phí. Công ty xác định kết quả kinh doanh chung cho toàn công ty và cho từng hoạt động: Hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh công ty chưa hạch toán chi tiết kết quả kinh doanh cho từng đại lý. Công ty thực hiện chỉ với mục đích theo dõi và quản lý theo yêu cầu của KTTTC mà chưa đề cập đến cung cấp thông tin phục vụ cho việc ra quyết định của nhà quản trị trong tương lai.

- Về việc lập dự toán: Công ty chưa lập dự toán chi phí theo từng tháng, chưa dự tính được hết các chi phí phát sinh, việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ việc lập dự toán chưa được thực hiện. Chưa có sự so sánh giữa chi phí thực tế phát sinh với định mức dự toán chi phí để tìm nguyên nhân chênh lệch và có biện pháp khắc phục nguyên nhân làm tăng chi phí so với dự toán đã xây dựng. Điều này ảnh hưởng đến việc ra quyết định kịp thời của nhà quản trị.

- Về thu thập thông tin:

+ Hệ thống chứng từ ban đầu: Bên cạnh việc vận dụng hệ thống chứng từ theo quy định của Bộ Tài chính, Công ty CP Tập đoàn Thành Công đã sử dụng một số loại chứng từ tự thiết kế nhưng còn thiếu các yếu tố cần thiết của chứng từ nên chưa phản ánh được hết bản chất nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Điều này ảnh hưởng đến công tác hạch toán và ghi sổ của kế toán phục vụ việc cung cấp thông tin cho nhà quản trị.

+ Tổ chức thu thập thông tin tương lai: Thông tin kế toán cung cấp chủ yếu là thông tin quá khứ và hiện tại Công ty chưa xây dựng hệ thống thu thập thông tin tương lai. Chưa khai thác được các kỹ thuật thu thập thông tin để lựa chọn các phương án kinh doanh hiệu quả.

- Về phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả: Do chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích thông tin trong quá trình đưa ra các quyết định nên Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công chỉ tiến hành phân tích thông tin trên các báo cáo tài chính mà không thực hiện phân tích thông tin dưới góc độ của KTQT như điểm hòa vốn, phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, ứng dụng thông tin thích hợp cho việc quyết định sản xuất kinh doanh ngắn hạn, gây ra tình trạng thụ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh và cung cấp dịch vụ.

Bên cạnh đó, việc phân tích các thông tin dự đoán tương lai cũng không được quan tâm đúng mức. Vì vậy, khi đưa ra các phương án kinh doanh để lựa chọn, các doanh nghiệp chỉ dựa đơn thuần vào cách dự đoán lãi, lỗ cho từng phương án theo công thức lãi bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí, mà không dựa trên cơ sở phân tích mối quan hệ chi phí, khối lượng, lợi nhuận, không phân chi phí ra thành biến phí và định phí để có cơ sở tính, phân tích điểm hòa vốn và đánh giá khả năng thời hạn hoàn vốn đầu tư, không sử dụng thông tin thích hợp để đánh giá các phương án đang xem xét. Do đó, việc tính toán trong nhiều trường hợp không chính xác, nhiều khi biến lãi thành lỗ và ngược lại.

- Về công tác lập báo cáo: Số lượng các báo cáo quản trị lập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công là khá đầy đủ. Tuy nhiên phần lớn các báo cáo là để phục vụ cho Ban Giám đốc của Công ty mà chưa tập trung vào phục vụ các cán bộ quản lý trực tiếp. Một số báo cáo có thời gian hoàn thành muộn không đáp ứng kịp thời cho việc ra quyết định của nhà quản trị.

3.2 Yêu cầu cơ bản hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Trước sức mạnh cạnh tranh của thị trường kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, đòi hỏi các doanh nghiệp phải vượt qua các thách thức to lớn để tồn tại và phát triển. Trong bối cảnh thị trường ô tô tại Việt Nam đang ngày càng phát triển, sự cạnh tranh khốc liệt, để tăng sức cạnh tranh, tạo điều kiện cho quản lý xây dựng chiến lược hoạt động kinh doanh cho công ty, KTQT tại doanh nghiệp với vai trò là công cụ quản lý hoạt động kinh doanh của các nhà quản lý doanh nghiệp, KTQT gắn liền với hoạt động kinh tế, tài chính, tổ chức hệ thống thông tin hữu ích cho các quyết định kinh tế. Thông

tin kế toán nói chung và thông tin về chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh nói riêng vô cùng quan trọng. Để thực hiện tốt vai trò đó đòi hỏi kế toán Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công phải hoàn thiện hơn nữa KTQT nói chung và KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh nói riêng. Việc hoàn thiện này cần đảm bảo những yêu cầu cơ bản như sau:

- Hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty phải phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty: Công ty hoạt động kinh doanh trên hai lĩnh vực là bán hàng và cung cấp dịch vụ nên việc tổ chức ghi chép cần phải có sự phân biệt giữa hai hoạt động này để đảm bảo chi phí, doanh thu của hai hoạt động bị lẫn vào nhau dẫn đến xác định kết quả không chính xác.

- Hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại công ty phải đảm bảo yêu cầu trình bày và cung cấp thông tin đầy đủ, phù hợp cho người sử dụng thông tin. Đối với những thông tin phục vụ cho đối tượng bên trong Công ty như nhà quản trị cấp cao và các cấp trong doanh nghiệp,... là thông tin do KTQT cung cấp. Loại thông tin này có vai trò đặc biệt quan trọng đối với các nhà quản trị trong quá trình điều hành hoạt động của Công ty từ khâu lập kế hoạch, điều tra, kiểm tra, đánh giá và ra quyết định. Vì là thông tin phục vụ đối tượng bên trong Công ty nên việc trình bày và cung cấp thông tin phải đáp ứng yêu cầu linh hoạt, kịp thời và hữu ích. Nhìn chung những thông tin phục vụ cho việc ra quyết định này thường không có sẵn nên ngoài dựa vào việc ghi chép ban đầu của kế toán, KTQT phải kết hợp nhiều kiến thức khoa học để tạo ra thông tin thích hợp, việc trình bày phải đơn giản, dễ hiểu nhằm hỗ trợ đắc lực cho nhà quản trị trong môi trường kinh doanh với nhiều biến động.

- Hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại công ty phải đáp ứng yêu cầu hiệu quả và mang tính khả thi cao để thực hiện giải pháp, đảm bảo hài hòa giữa chi phí bỏ ra và lợi ích đem lại. Trước hết, cần tổ chức tốt công tác hạch toán ban đầu, từ việc thiết kế hệ thống chứng từ, các chỉ tiêu, mẫu biểu báo cáo để thu thập, xử lý và phân tích thông tin một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác. Tiếp đó là việc xây dựng một hệ thống báo cáo KTQT hiệu quả phản ánh được đầy đủ thông tin quản trị hữu ích cho các nhà quản lý giúp cho việc ra quyết định nhanh chóng đạt hiệu quả cao.

3.3 Các giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

3.3.1 Hoàn thiện phân loại chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

3.3.1.1. Hoàn thiện phân loại chi phí

Phân loại chi phí là công việc đầu tiên mà bất cứ hệ thống KTQT nào cũng phải thực hiện. Để có thể lập dự toán, kiểm soát và đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí, một điều kiện tiên quyết là phải có sự hiểu biết sâu sắc về chi phí của đơn vị mình. Tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công được khảo sát phân loại chi phí theo chức năng hoạt động và phân loại theo nội dung kinh tế. Cách phân loại này phục vụ cho việc mới chỉ đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin KTTC, để có thể vận hành được hệ thống KTQT chi phí, cần phân loại chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động.

Để cung cấp thông tin quản trị thì cách nhận diện phù hợp nhất là phân loại chi phí theo mối quan hệ với mức độ hoạt động. Báo cáo chi phí theo mức độ hoạt động nhằm cung cấp thông tin về đặc điểm biến động chi phí trong kỳ. Thông tin về biến phí và định phí được sử dụng nhiều trong các quyết định ngắn hạn và sử dụng trong việc lập kế hoạch kinh doanh.

Luận văn đề xuất cách phân loại chi phí tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công nên được sắp xếp thành biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp (*xem bảng 3.1*).

Như vậy, khá nhiều yếu tố chi phí đều có thể được sắp xếp thành chi phí biến đổi và chi phí cố định. Đối với các yếu tố chi phí thuộc loại chi phí hỗn hợp (như điện, nước) thì công ty có thể áp dụng phương pháp phân tích chi phí hỗn hợp để xây dựng các phương trình dự toán chi phí.

Bảng 3.1 BẢNG PHÂN LOẠI CHI PHÍ THEO MỐI QUAN HỆ VỚI MỨC ĐỘ HOẠT ĐỘNG

Khoản mục chi phí	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp
I. Bộ phận sửa chữa			
1. Chi phí nguyên vật liệu (chi phí mua nguyên vật liệu, thuế nhập khẩu, chi phí vận chuyển từ cảng về kho công ty....)	x		
2. Chi phí nhân công trực tiếp	x		
- Chi phí tiền lương nhân công	x		
- Các khoản trích theo lương nhân công		x	
3. Chi phí sản xuất chung			
- Chi phí nhân công gián tiếp (các khoản trích theo lương)		x	
- Chi phí công, cụ dụng cụ (quần áo bảo hộ lao động)		x	
- Chi phí khấu hao TSCĐ (máy móc, thiết bị, nhà xưởng)		x	
- Chi phí dầu, nước phục vụ cho việc kiểm tra xe	x		
- Chi phí điện, nước trong phân xưởng sửa chữa xe			x
- Sửa chữa máy móc, thiết bị	x		
- Chi phí nghiệm thu xe			x
- Chi phí đăng kiểm	x		
- Chi phí bảo dưỡng máy móc, thiết bị			x
- Chi phí khác (điện thoại, fax...) (nếu có)			x
II. Chi phí quản lý doanh nghiệp			
1. Chi phí nhân công (lương và các khoản trích theo lương bộ phận quản lý)		x	
2. Chi phí vật liệu, dụng cụ quản lý (văn phòng phẩm, bàn ghế...)		x	
3. Chi khấu hao TSCĐ (nhà văn phòng, ô tô con, thiết bị quản lý)		x	
4. Chi phí điện, nước, internet trong văn phòng quản lý		x	
5. Chi phí điện thoại			x
6. Chi phí hội họp, tiếp khách		x	
7. Phí chuyển tiền	x		
8. Phí thanh toán mở LC	x		

9. Chi phí khác (chi phí đi lại...)		x	
III. Chi phí bán hàng			
1. Chi phí nhân công (lương và các khoản trích theo lương bộ phận bán hàng)			x
2. Chi phí vật liệu, dụng cụ bán hàng (văn phòng phẩm, bàn ghế...)		x	
3. Chi phí khấu hao TSCĐ (nhà văn phòng, ô tô con, thiết bị quản lý)		x	
4. Chi phí điện, nước, internet		x	
5. Chi phí điện thoại			x
6. Chi phí quảng cáo		x	
7. Chi phí vận chuyển xe đi bán	x		
8. Chi phí tiếp thị bán hàng		x	
9. Chi phí khác (chi phí đi lại...)		x	

Đối với các khoản chi phí hỗn hợp việc xác định đâu là biến phí, đâu là định phí thường gặp phải rất nhiều khó khăn nên công ty cần sử dụng các phương pháp để tách chi phí hỗn hợp thành biến phí và định phí nhằm sử dụng thông tin chi phí cho quá trình lập dự toán và quản trị chi phí.

Trên cơ sở lý luận đã nghiên cứu ở chương 1 và thực trạng phân loại chi phí tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công, tác giả đề xuất Công ty có thể áp dụng phương pháp cực đại, cực tiểu.

Ví dụ: Tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công chi phí điện, nước trong bộ phận sửa chữa có một phần là chi phí cố định (phần điện, nước phục vụ công nhân sửa chữa: thắp sáng, điều hòa, quạt...) và một phần là chi phí biến đổi (phần sử dụng chạy máy móc) theo số giờ máy móc hoạt động. Tác giả chọn phân tích nhóm chi phí tiền điện tại phân xưởng sửa chữa với mức độ hoạt động là số giờ máy móc hoạt động. Kế toán tập hợp các chi phí liên quan đến chi phí tiền điện trong 6 tháng đầu năm 2015 như sau:

Bảng 3.2:**BẢNG CHI PHÍ TIỀN ĐIỆN TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015**

Tháng	Số giờ máy móc hoạt động (h)	Tổng chi phí tiền điện	Chênh lệch
1	510	205.742.430	
2	610	238.695.640	
3	505	204.666.380	Mức hoạt động thấp nhất
4	725	258.936.320	
5	860	265.135.920	
6	930	289.953.245	Mức hoạt động cao nhất
Tổng	4.140	1.463.129.935	

(Nguồn: Tác giả thu thập số liệu tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Sử dụng phương pháp cực đại, cực tiểu ta có:

$$\begin{array}{l} \text{Biến phí} \\ \text{của 1 giờ} \\ \text{máy} \end{array} = \frac{289.953.245 - 204.666.380}{930 - 505} = 200.675$$

$$\text{Xác định định phí} = 289.953.245 - 930 \times 200.675 = 103.325.495$$

$$\begin{array}{l} \text{Phương trình chi phí điện năng thuộc chi phí sản xuất chung} \\ = 200.675 * X + 103.325.495 \end{array}$$

Việc phân loại chi phí theo mức độ hoạt động là cơ sở để thực hiện kế toán quản trị chi phí. Nó giúp cho việc hoạch định, kiểm soát chi phí và nghiên cứu mối quan hệ chi phí, khối lượng và lợi nhuận để đề ra được các quyết định kinh tế phù hợp như quyết định về số lượng sản phẩm ô tô nhập khẩu hàng năm để đạt mức hòa vốn, cần nhập khẩu bao nhiêu để đạt mức lợi nhuận đề ra.

3.3.1.2. Hoàn thiện phân loại doanh thu và kết quả phục vụ cho việc ra quyết định quản trị

Hiện tại, Công ty mới chỉ phân loại doanh thu theo từng hoạt động kinh doanh và phân loại theo phương thức thanh toán tiền hàng. Cách phân loại này chưa đáp ứng đầy đủ yêu cầu của nhà quản trị trong việc thực hiện các chức năng đánh giá và ra quyết định. Vì vậy Công ty nên phân loại doanh thu và kết quả theo từng đại lý, theo từng loại xe và theo từng nhân viên bán hàng.

Phân loại doanh thu và kết quả theo từng đại lý giúp cho Tổng Giám đốc có thể đánh giá hiệu quả của từng đại lý và có những quyết định như đầu tư thêm vốn, cung cấp nhiều loại xe với nhiều phiên bản với nhiều ưu đãi. Ngoài ra nó còn là cơ sở để cung cấp các thông tin hữu ích cho KTQT trong việc lập các báo cáo phương án đầu tư giúp cho Tổng Giám đốc và lãnh đạo công ty ra các quyết định đầu tư đúng đắn.

Phân loại doanh thu và kết quả theo từng loại xe và từng nhân viên bán hàng, cung cấp các thông tin doanh thu và kết quả phục vụ cho việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng loại xe và từng nhân viên bán hàng. Với cách phân loại theo loại xe, lợi nhuận gộp của Công ty được chia ra thành những loại sau:

- Hyundai Grand i10
- Hyundai i20 Active
- Hyundai Accent
- Hyundai Avante
- Hyundai Elantra
- Hyundai Creta
- Hyundai Sonata
- Hyundai Tucson
- Hyundai Santafe
- Hyundai Starex

3.3.2 Hoàn thiện công tác lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả

3.3.2.1. Hoàn thiện lập dự toán chi phí

Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường, Công ty CP Tập đoàn Thành Công muốn tồn tại và phát triển phải có chiến lược sản xuất kinh doanh hợp lý. Vì vậy cần phải lập dự toán chi phí sản xuất cung cấp cho các nhà quản lý DN toàn bộ thông tin về kế hoạch sản xuất kinh doanh trong từng thời gian cụ thể và của cả quá trình sản xuất kinh doanh nhằm giúp cho các nhà quản lý dự định trong tương lai cần thực hiện giải pháp nào để đạt được mục đích đề ra, làm căn cứ đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu đã dự kiến và khai thác khả năng, tiềm năng về nguồn lực tài chính nhằm phát huy nội lực và tăng sức cạnh tranh của DN.

Việc lập dự toán chi phí kinh doanh nên được tiến hành chi tiết cho từng yếu tố

chi phí, sau đó mới tổng hợp lại theo các khoản mục chi phí. Các dự toán chi phí kinh doanh không thể có được nếu chỉ dựa vào mỗi bộ phận kế toán, mà quá trình lập dự toán chi phí kinh doanh đòi hỏi sự kết hợp của rất nhiều bộ phận chức năng trong doanh nghiệp.

Trình tự lập dự toán nên được chuẩn bị từ cấp cơ sở lên cấp quản trị cao nhất tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công bởi lý do:

- Dự toán do bộ phận xây dựng và trực tiếp liên quan đến hoạt động của bộ phận thường chính xác, có độ tin cậy cao và khả năng thực hiện khả thi.

- Quản trị cấp bộ phận do được tham gia vào quá trình dự toán sẽ thực hiện kế hoạch chủ động hơn và khả năng hoàn thành kế hoạch cao.

- Các cấp quản lý của DN đều tham gia vào quá trình lập dự toán thì sẽ có trách nhiệm trong quá trình thực hiện.

Do vậy việc lập dự toán trước hết cần có các thông tin đầu vào. Những thông tin này xuất phát từ bộ phận kinh doanh, bộ phận bán vật tư, bộ phận nhân sự, bộ phận kế toán tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công. Căn cứ từ dự báo thị trường trong nước, tiềm năng và các mục tiêu của DN mình trong các kỳ kế tiếp, các bộ phận này sẽ dự kiến số lượng sản phẩm theo từng loại mà DN có thể đạt được trong kỳ kế hoạch, mức tăng doanh thu... Trên cơ sở đó bộ phận dự toán tiến hành lập dự toán chi tiết. Việc lập các dự toán phải được phê duyệt của các cấp cao nhất là Ban Giám đốc. Chính vì vậy Công ty CP Tập đoàn Thành Công cần lập các dự toán sau:

- Dự toán chi phí bán hàng và chi phí QLDN: Không cần lập cho từng yếu tố chi phí (không cần thiết và gây tốn kém), mà dựa trên cơ sở phân tích chi phí thành biến phí và định phí. Đối với biến phí bán hàng, công ty căn cứ vào số lượng sản phẩm tiêu thụ và đơn giá biến phí của một đơn vị sản phẩm tiêu thụ.

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán tổng} \\ \text{biến phí bán} \\ \text{hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán số} \\ \text{lượng sản phẩm} \\ \text{tiêu thụ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá biến} \\ \text{phí tiêu thụ} \end{array}$$

Bảng 3.3: BẢNG DỰ TOÁN CHI PHÍ BÁN HÀNG

Năm ...

Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cả năm
1. Tổng tiêu chuẩn phân bổ					
2. Đơn giá phân bổ biến phí bán hàng					
3. Tổng biến phí bán hàng					
4. Định phí bán hàng					
5. Tổng chi phí bán hàng					

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Bảng 3.4: BẢNG DỰ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Năm ...

Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cả năm
1. Tổng tiêu chuẩn phân bổ					
2. Đơn giá phân bổ biến phí QLDN					
3. Tổng biến phí QLDN					
4. Định phí QLDN					
5. Tổng chi phí QLDN					

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

- Dự toán chi phí giá vốn hàng bán: Được xây dựng trên cơ sở dự toán số lượng sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ trong kỳ và dự toán đơn giá gốc của từng loại sản phẩm, hàng hóa.

$$\begin{array}{l} \text{Giá vốn hàng} \\ \text{bán dự toán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng tồn} \\ \text{kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Tổng giá trị} \\ \text{hàng bán nhập} \\ \text{kho dự toán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị giá hàng tồn} \\ \text{kho cuối kỳ dự} \\ \text{toán} \end{array}$$

- Ngoài ra, Công ty CP Tập đoàn Thành Công nên lập dự toán hàng tồn kho cuối kỳ. Hàng tồn kho cuối kỳ là số hàng dự trữ cho việc tiêu thụ ở kỳ sau, việc dự toán chính xác và hợp lý hàng tồn kho cuối kỳ là cơ sở quan trọng để đáp ứng yêu cầu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp. Nếu hàng tồn kho quá nhiều gây ứ đọng vốn, hàng tồn kho quá thấp sẽ gây ra căng thẳng cho nhu cầu tiêu thụ, kinh doanh kém hiệu quả. Dự toán hàng tồn kho cuối kỳ được xây dựng trên cơ sở dự toán về số lượng hàng tồn kho cuối kỳ và dự toán về đơn giá gốc hàng tồn kho.

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán trị giá hàng} \\ \text{tồn kho cuối kỳ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán số lượng hàng} \\ \text{tồn kho cuối kỳ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Dự toán đơn giá} \\ \text{gốc hàng tồn kho} \end{array}$$

Bảng 3.5: BẢNG DỰ TOÁN HÀNG HÓA TỒN KHO CUỐI KỲ
Năm ...

Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cả năm
1. Số lượng hàng hóa tiêu thụ					
2. Số lượng hàng hóa tồn kho cuối kỳ					
3. Đơn giá gốc hàng hóa					
4. Trị giá hàng hóa tồn kho cuối kỳ (4) = (2) x (3)					

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

3.3.2.2. Hoàn thiện lập dự toán doanh thu

Công ty CP Tập đoàn Thành Công là đại lý của hãng xe Hyundai Motors Hàn Quốc, Ấn Độ chuyên bán dòng xe du lịch dưới 7 chỗ – dòng sản phẩm vẫn đang là cao cấp của thị trường Việt Nam. Công ty cần quan tâm đến công tác lập dự toán về doanh thu. Để lập dự toán này phải trên cơ sở căn cứ vào thực tế đặc điểm kinh tế của mình, kết hợp với các thông tin kinh tế thị trường bên ngoài doanh nghiệp do bộ phận kinh doanh cung cấp (Về thông tin marketing, thông tin nghiên cứu thị trường để lựa chọn phương án kinh doanh, cơ cấu bán hàng,...) từ đó làm căn cứ, cơ sở để kế toán xây dựng những kế hoạch cho tương lai về các chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ hàng hoá.

Công ty nên phân tích dự báo nhu cầu của thị trường để lập dự toán doanh thu tiêu thụ theo loại xe mà công ty có thể đạt được.

Bảng 3.6 BẢNG DỰ TOÁN SỐ LƯỢNG XE TIÊU THỤ
Năm 2016

Đơn vị tính: đồng

Loại xe	Quý 1		Quý 2		Quý 3		Quý 4	
	SL xe	Tổng doanh thu	SL xe	Tổng doanh thu	SL xe	Tổng doanh thu	SL xe	Tổng doanh thu
Tổng cộng	963	774.105.500.000						
Grand i10 sedan 1.2 MT base	50	19.275.000.000						
Grand i10 sedan 1.2 MT (bản đủ)	60	25.860.000.000						
Grand i10 sedan 1.0 MT (bản đủ)	45	17.923.500.000						
Grand i10 1.0 AT (bản đủ)	80	34.320.000.000						
Grand i10 1.2 AT (bản đủ)	15	6.888.000.000						
I20 Active	30	18.180.000.000						
Accent blue 1.4 MT	20	11.020.000.000						
Accent blue 1.4 AT	60	35.940.000.000						
Accent blue 5 cửa	25	14.225.000.000						
Avante 1.6 MT	15	7.845.000.000						
Elantra 1.6 MT 2016	63	41.580.000.000						
Elantra 1.6 AT	17	12.240.000.000						
Elantra 1.8 AT	20	15.600.000.000						
Hyundai Creta (máy xăng)	13	10.478.000.000						
Hyundai Creta (máy dầu)	16	13.536.000.000						
Tucson 2016 bản tiêu chuẩn	75	69.375.000.000						
Tucson 2016 bản đặc biệt	26	25.870.000.000						
Santa fe 2016 CKD 2.2 AT 2WD (dầu thường)	35	39.900.000.000						
Santa fe 2016 CKD 2.4 AT 2WD (xăng thường)	30	32.700.000.000						
Santa fe 2016 CKD 2.2 AT 4WD (xăng full option)	45	55.215.000.000						
Santa fe 2016 CKD 2.2 AT 4WD (dầu full option)	65	82.875.000.000						
Sonata 2.0 AT (đen)	50	48.500.000.000						
Sonata 2.0 AT (xanh)	37	35.890.000.000						
Sonata 2.0 AT (trắng)	42	40.740.000.000						
Sonata 2.0 AT (cát)	29	28.130.000.000						

(Nguồn: Tác giả thu thập số liệu tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

3.3.3 Hoàn thiện thu thập thông tin chi phí, doanh thu và kết quả

Thông tin của KTQT chỉ đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin cho nội bộ nên thông tin KTQT phải có tính linh hoạt và thích ứng cao nhằm phục vụ tốt cho quá trình quản lý điều hành doanh nghiệp và ra các quyết định kinh doanh của các cấp lãnh đạo khác nhau. Do đó việc xây dựng hệ thống tài khoản áp dụng cho KTQT bên cạnh là nền tảng hệ thống tài khoản kế toán được Bộ Tài chính ban hành còn phụ thuộc vào đặc điểm hoạt động kinh doanh, yêu cầu và mục đích quản lý cụ thể của doanh nghiệp.

Để cung cấp thông tin kế toán cho việc lập các báo cáo KTQT theo yêu cầu quản lý, doanh nghiệp cần lựa chọn, thiết kế hệ thống tài khoản chi tiết cấp 2,3,4... cho phù hợp.

Việc xây dựng hệ thống tài khoản chi tiết phục vụ yêu cầu quản trị doanh nghiệp cần phải dựa vào yêu cầu quản lý của doanh nghiệp như quản lý theo từng khoản mục tài sản, nợ phải trả, vốn chủ sở hữu, chi phí, khoản mục giá vốn một cách chi tiết cụ thể theo từng loại.

+ Về doanh thu và xác định kết quả kinh doanh thì cần mở các tài khoản chi tiết để phản ánh doanh thu theo từng loại xe, từng đại lý nhằm thu được các thông tin về bán hàng theo từng loại xe ở đơn vị hay từng đại lý kinh doanh có hiệu quả hơn. Khi đó TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cần thiết phải mở chi tiết theo nguyên tắc thống nhất với các tài khoản khác cùng loại.

Ví dụ: Công ty CP Tập đoàn Thành Công có thể mở tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chi tiết theo từng loại xe:

- 51111 – Doanh thu từ bán xe Grand i10
- 51112 – Doanh thu từ bán xe i20 Active
- 51113 – Doanh thu từ bán xe Accent
- 51114 – Doanh thu từ bán xe Avante
- 51115 – Doanh thu từ bán xe Elantra
- 51116 – Doanh thu từ bán xe Creta
- 51117 – Doanh thu từ bán xe Tucson
- 51118 – Doanh thu từ bán xe Santafe
- 51119 – Doanh thu từ bán xe Sonata

- 51121 – Doanh thu từ dịch vụ sửa chữa
- 51122 – Doanh thu từ dịch vụ khác.

+ Về giá vốn hàng bán cũng mở tài khoản chi tiết để phản ánh giá vốn hàng bán của từng loại xe, từng đại lý nhằm thu được thông tin về chi phí từng loại xe, từng đại lý giúp Ban Giám đốc công ty có thể đưa ra các quyết định đầu tư kịp thời và đúng đắn.

Ví dụ: Công ty CP Tập đoàn Thành Công có thể mở tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán chi tiết theo từng loại xe:

- TK 63211 – Giá vốn từ bán xe Grand i10
- TK 63212 – Giá vốn từ bán xe i20 Active
- TK 63213 – Giá vốn từ bán xe Accent
- TK 63214 – Giá vốn từ bán xe Avante
- TK 63215 – Giá vốn từ bán xe Elantra
- TK 63216 – Giá vốn từ bán xe Creta
- TK 63217 – Giá vốn từ bán xe Tucson
- TK 63218 – Giá vốn từ bán xe Santafe
- TK 63219 – Giá vốn từ bán xe Sonata
- TK 63221 – Giá vốn cung cấp dịch vụ sửa chữa
- TK 63222 – Giá vốn cung cấp dịch vụ khác

+ Về chi phí bán hàng và chi phí QLDN thì cần xây dựng cụ thể chi tiết theo các yếu tố chi phí, phát sinh tại đâu, phân bổ cho kỳ nào... để có thể phân chia thành biến phí và định phí làm cơ sở có căn cứ cắt giảm khi cần thiết.

Việc hệ thống tài khoản kế toán như trên mới đầu có thể phức tạp nhưng với ứng dụng công nghệ thông tin và việc sử dụng các bút toán mặc định trong hệ thống thì doanh nghiệp có thể theo dõi từng loại tài khoản chi tiết về doanh thu, chi phí, tài sản... từng loại sản phẩm, từng đại lý.

Hệ thống tài khoản khi xây dựng phải đảm bảo đáp ứng được yêu cầu xử lý thông tin trên máy tính và yêu cầu cung cấp thông tin cho các đối tượng liên quan, vì vậy tổ chức vận dụng tài khoản kế toán phải phù hợp với điều kiện kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp, đảm bảo doanh nghiệp phải xây dựng cho đơn vị mình một danh

mục các tài khoản chi tiết dùng cho công tác thu nhận, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin đáp ứng cho KTQT.

3.3.4 Hoàn thiện việc phân tích thông tin chi phí, doanh thu và kết quả để ra quyết định kinh doanh

Phân tích thông tin để ra các quyết định kinh doanh phù hợp: KTQT chi phí, doanh thu và kết quả thường đối mặt với các vấn đề lựa chọn phương án đầu tư. Để có thể đưa ra các quyết định liên quan đến phương án đầu tư lựa chọn KTQT chi phí, doanh thu và kết quả cần phải tiến hành phân tích thông tin để đưa ra các lý do phù hợp. Tuy nhiên hiện nay việc phân tích thông tin phục vụ cho các quyết định kinh doanh của Công ty chưa đủ tính đa dạng, tính kịp thời nên hiệu quả sử dụng thông tin liên quan đến KTQT chi phí, doanh thu và kết quả là rất hạn chế.

KTQT chi phí, doanh thu và kết quả thường phải đối mặt với những vấn đề như lựa chọn phương án đầu tư, quyết định tiếp tục nhập khẩu hay dừng nhập khẩu, nên mua ngoài các nguyên vật liệu hay nhập khẩu nguyên vật liệu về sửa chữa... Để có được các quyết định này nhà quản trị tại Công ty ngoài việc sử dụng thông tin đã xảy ra của kế toán còn phải dựa vào các yếu tố định tính khác... Tuy nhiên hiện nay Công ty CP Tập đoàn Thành Công chưa thực hiện được.

Công ty nên phân tích mối quan hệ chi phí - khối lượng và lợi nhuận để ra các quyết định kinh doanh. Việc phân tích mới chỉ dừng lại ở việc so sánh giữa giá bán với giá mua thực tế. Trong khi đó việc định giá bán hiện nay được dựa trên giá mua thực tế. Công ty nên định giá bán sản phẩm dựa trên biên phí của giá thành toàn bộ sản phẩm tiêu thụ hay dựa trên CPBH, chi phí QLDN. Đây là phương pháp định giá bán linh hoạt mà KTQT cần thực hiện.

Việc phân tích điểm hòa vốn là khó khăn nhưng Công ty nên phân tích điểm hòa vốn để trong kinh doanh để xác định sản lượng hòa vốn và doanh thu hòa vốn, xây dựng kế hoạch linh hoạt nhằm dự toán doanh thu, chi phí phù hợp với hoạt động kinh doanh của Công ty.

3.3.5 Hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả

Công ty CP Tập đoàn Thành Công chủ yếu thực hiện BCTC bắt buộc của KTTTC theo số liệu thực tế phát sinh chứ chưa thực hiện vận dụng, sửa đổi bổ sung các mẫu biểu để phục vụ quản trị nội bộ doanh nghiệp. Công ty chưa chú ý lập hệ thống sổ định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả thực hiện và báo cáo phân tích biến động giữa định hướng và kết quả thực tế phát sinh. KTQT chi phí, doanh thu và kết quả hầu như chưa được ứng dụng hoặc nếu có thì chủ yếu dưới hình thức diễn giải, giải thích số liệu hoặc thuyết minh mà chưa có dự đoán cần thiết cho tương lai. Hệ thống báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả cần phải được thiết kế để phản ánh số liệu dự toán, số liệu thực tế phát sinh, phân chênh lệch giữa số liệu dự toán và số liệu thực tế. Việc lập báo cáo thực hiện có sự phân tích, so sánh giữa giá trị thực tế phát sinh với giá trị dự toán để cung cấp thông tin cho các nhà quản trị nắm bắt tình hình, trên cơ sở đó đề các quyết định phù hợp. Hệ thống thông tin KTQT chi phí, doanh thu và kết quả cung cấp cho các nhà quản trị doanh nghiệp phải bao gồm thông tin định hướng hoạt động kinh doanh, thông tin kết quả hoạt động, thông tin kiểm soát và đánh giá hoạt động kinh doanh (thông tin về biến động kết quả và nguyên nhân). Để thông tin cho các nhà quản lý trong Công ty một cách đầy đủ, kịp thời và chính xác thì yêu cầu kế toán trình bày và cung cấp thông tin trên hệ thống báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả là rất cần thiết.

Báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả được lập trên cơ sở số liệu tổng hợp từ các sổ kế toán quản trị và được mở theo yêu cầu quản lý của Công ty, kết hợp với các nguồn thông tin cần thiết khác. Để đạt được mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận, các nhà quản trị cần được cung cấp thông tin thích hợp về mọi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, từ việc đảm bảo quản lý và sử dụng các trang thiết bị, vật tư, nguồn lao động... đến chi phí, doanh thu và kết quả. Chính vì vậy cần phải tổ chức hệ thống báo cáo kế toán quản trị đồng bộ và đầy đủ để đáp ứng yêu cầu quản lý của nhà quản trị.

Báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả ở Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công cần bao gồm cả báo cáo nhanh và báo cáo định kỳ.

Việc thiết kế và soạn thảo các báo cáo KTQT chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh phải đảm bảo yêu cầu:

- Phải xuất phát từ nhu cầu thông tin của nhà quản lý doanh nghiệp: Nhà quản trị cần thông tin gì? Chi tiết và cụ thể hóa đến mức độ nào? Thì thiết kế hệ thống báo cáo KTQT bao gồm các chỉ tiêu phù hợp như vậy nhằm cung cấp thông tin thích hợp và có ý nghĩa với người sử dụng.

- Các chỉ tiêu trong báo cáo phải thiết thực, phù hợp với đặc điểm và trình độ quản lý của doanh nghiệp.

- Các chỉ tiêu phải có quan hệ chặt chẽ với nhau, có thể so sánh được.

- Hình thức, kết cấu các báo cáo cần đơn giản, đa dạng, thuận tiện cho việc thu thập thông tin bằng thủ công cũng như sử dụng phương tiện thông tin hiện đại.

- Báo cáo phải đảm bảo tính kịp thời, khách quan, đầy đủ, chi tiết.

- Thiết kế hệ thống báo cáo KTQT phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm.

Từ các yêu cầu trên, Công ty CP Tập đoàn Thành Công có thể thiết kế các mẫu báo cáo như sau:

Đối với báo cáo nhanh: Là những báo cáo được lập theo yêu cầu chỉ đạo của Công ty về một số nghiệp vụ nhất định: Báo cáo doanh thu, báo cáo thu chi, báo cáo nhập xuất tồn kho, báo cáo kiểm soát chi phí... Báo cáo này có thể lập hàng tuần hoặc ở những thời điểm cần thiết để có những quyết định về giá bán cho từng loại mặt hàng. Loại báo cáo này sẽ giúp các nhà quản lý nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong những thời điểm để có biện pháp kịp thời xử lý đặc biệt phù hợp. Kết cấu mẫu báo cáo loại này có thể được xây dựng như sau:

Bảng 3.7: BÁO CÁO DOANH THU BÁN XE

Từ ngày... đến ngày ...tháng... năm ...

Chỉ tiêu	Doanh thu thực tế	Doanh thu dự toán	Chênh lệch	Ảnh hưởng biến động của các nhân tố		
				Số lượng	Giá bán	Cơ cấu số lượng tiêu thụ
1.						
2.						
3.						
.....						
Cộng						

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Báo cáo doanh thu cung cấp thông tin thường xuyên về tình hình tiêu thụ xe trong Công ty Cổ phần tập đoàn Thành Công. Từ đó, các nhà quản trị sẽ biết được tình hình doanh thu thực tế và so sánh với số dự toán, xác định các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu của các bộ phận để điều chỉnh cho hiệu quả hơn.

Bảng 3.8: BÁO CÁO XUẤT - NHẬP - TỒN KHO

Từ ngày ... đến ngày ... tháng ... năm ...

Tên HH	ĐV tính	Đơn giá	Tồn đầu	Nhập trong kỳ		Xuất trong kỳ		Nhập lại kho	Tồn cuối kỳ	Chênh lệch
				KH	TH	KH	TH			
Grand i10	Chiếc									
i20 Active	Chiếc									
Avante	Chiếc									
...										

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Báo cáo này được lập với mục đích cung cấp thông tin giúp nhà quản trị kiểm soát thường xuyên và có hệ thống tình hình thực hiện định mức hàng tồn kho và các chỉ tiêu về số lượng nhập, xuất của từng loại xe trong công ty. Trên cơ sở đó, nhà quản trị thấy được tình hình tiêu thụ của từng loại xe và số lượng xe tồn kho và đưa ra quyết định hợp lý để đặt nhập xe cho kỳ sau và các quyết định kinh doanh khác.

Bảng 3.9: BÁO CÁO KIỂM SOÁT CHI PHÍ

Từ ngày ... đến ngày ... tháng ... năm ...

STT	Khoản mục	Dự toán	Thực hiện	Chênh lệch	Ghi chú
1.	Chi phí NVLTT				
2.	Chi phí NCTT				
3.	Chi phí SXC				

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Báo cáo kiểm soát chi phí lập nhằm cung cấp cho nhà quản trị tình hình hoạt động của công ty trong quá trình thực hiện theo kế hoạch. Báo cáo gồm chỉ tiêu dự toán và kết quả thực hiện, trong đó vấn đề quan trọng là so sánh được số liệu định mức và kết quả thực hiện để nhà quản trị đánh giá được sự tiết kiệm hay lãng phí ở từng bộ

phận và từ đó đề ra các biện pháp phân đầu tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh...

Từ số liệu, tài liệu ở báo cáo kiểm soát chi phí của bộ phận, Công ty có thể lập báo cáo quản trị chi phí sản xuất kinh doanh theo từng đại lý kinh doanh. Báo cáo này cung cấp cho nhà quản trị công ty các thông tin chi tiết về tình hình chi phí sản xuất kinh doanh ở từng đại lý phát sinh chi phí. Từ đó nhà quản trị kiểm tra được tình hình thực hiện định mức chi phí của từng đại lý và làm cơ sở cho việc xác định kết quả kinh doanh theo từng đại lý đó. Báo cáo quản trị chi phí sản xuất kinh doanh theo từng đại lý kinh doanh có thể lập bảng 3.9.

Bảng 3.10: BÁO CÁO CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH THEO TỪNG ĐẠI LÝ

Tháng ... năm ...

Chi phí sản xuất	Toàn Công ty	Chi phí SXKD theo từng đại lý		
		Hyundai Đông Anh	Hyundai Ninh Bình	...
1. Chi phí trực tiếp				
- Biến phí sản xuất				
Nguyên vật liệu				
Nhân công				
...				
- Định phí				
Lương thời gian				
Khấu hao TSCĐ				
...				
2. Chi phí sản xuất chung				
- Biến phí				
Công cụ, dụng cụ				
Nhân công				
...				
- Định phí				
Khấu hao TSCĐ				
...				
3. Cộng chi phí				

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Phần III – KẾT QUẢ KINH DOANH

Chỉ tiêu	SẢN PHẨM A			SẢN PHẨM B			...	Tổng cộng		
	Kỳ trước	Kỳ này		Kỳ trước	Kỳ này			Kỳ trước	Kỳ này	
		KH	TH		KH	TH			KH	TH
A	1	2	3	4	5	6	...			
1. Lợi nhuận gộp										
2. Chi phí thuế TNDN										
3. Lợi nhuận sau thuế										

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Hệ thống báo cáo kế toán trách nhiệm của bộ phận sửa chữa, bộ phận kinh doanh cần được xây dựng để cung cấp thông tin hữu ích phù hợp trong việc đánh giá hiệu quả, trách nhiệm của từng bộ phận.

Bảng 3.12:

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ TRÁCH NHIỆM BỘ PHẬN SỬA CHỮA

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Tháng ... năm...			Nguyên nhân
	Dự toán	Thực hiện	Chênh lệch	
1. Bộ phận 1				
Chi phí NVLTT				
Chi phí NCTT				
Chi phí SXC				
2. Bộ phận 2				
Chi phí NVLTT				
Chi phí NCTT				
Chi phí SXC				
...				
Tổng cộng các Bộ phận				

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Bảng 3.13:**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ TRÁCH NHIỆM BỘ PHẬN KINH DOANH***Đơn vị tính: đồng*

Nội dung	Tháng ... năm...			Nguyên nhân
	Dự toán	Thực hiện	Chênh lệch	
1. Sản phẩm A				
2. Sản phẩm B				
3. Sản phẩm C				
4. Sản phẩm D				
...				
Tổng cộng				

(Nguồn: Tác giả thu thập tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công)

Công ty CP Tập đoàn Thành Công cần mở thêm các báo cáo phục vụ yêu cầu quản trị tài sản, nguồn vốn. Đây là các báo cáo phản ánh số liệu có và tình hình biến động của từng loại tài sản, từng loại nguồn vốn kinh doanh nhằm cung cấp thông tin giúp nhà quản lý nắm chắc và chặt chẽ được tài sản cũng như kiểm tra, giám sát được tình hình sử dụng chúng: Báo cáo công nợ phải thu, báo cáo công nợ phải trả...

Ngoài ra, cũng có thể lập các báo cáo phân tích mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng và lợi nhuận, phân tích tình hình tài chính của công ty, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh và tài chính.

Công tác lập báo cáo quản trị tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công là vô cùng quan trọng nó cung cấp thông tin cho ban lãnh đạo và các cấp quản lý của công ty ra quyết định quản trị. Nếu báo cáo không đầy đủ rất dễ gây đến những quyết định sai lầm làm ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh.

Vì vậy, việc lập và gửi báo cáo phải đúng hạn kịp thời cho các cấp quản trị trong Công ty. Hiện tại việc gửi các báo cáo nhằm cung cấp các thông tin phục vụ cho việc xây dựng báo cáo quản trị thường bị xem nhẹ và không kịp thời gây cản trở đến việc lập báo cáo của KTQT. Để khắc phục hạn chế này Công ty cần xây dựng hệ thống các quy định về trách nhiệm đối với người gửi báo cáo.

Ngoài ra môi trường kinh doanh thường xuyên thay đổi nên hệ thống báo cáo KTQT cũng phải luôn được hoàn thiện thông qua việc đánh giá hệ thống báo cáo với nội dung báo cáo, mức độ thỏa mãn thông tin của nhà quản lý nhằm cung cấp thông tin linh hoạt, kịp thời và hữu ích cho nhà quản trị.

3.4 Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công

3.4.1 Về phía Nhà nước

Hiện nay trong các doanh nghiệp ở Việt Nam KTQT là một khái niệm còn khá mới mẻ với nhiều người làm kế toán. Nó mới được biết đến về mặt lý thuyết, trên sách vở và bài giảng tại một số trường có chuyên ngành kế toán. Còn trên thực tế rất nhiều cán bộ kế toán tại các doanh nghiệp nói chung và tại các doanh nghiệp thuộc Công ty CP Tập đoàn Thành Công nói riêng chưa hiểu rõ về KTQT, chức năng nhiệm vụ như thế nào? Chính vì vậy để xây dựng được quy trình công tác KTQT và đưa ra những nội dung đã đề cập vào thực tế cuộc sống thì Nhà nước và các cơ quan chức năng cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Quy định cụ thể về chính sách kế toán: Cần có một chính sách kế toán nhằm phân định phạm vi phản ánh của KTTC và KTQT được ban hành từ phía cơ quan Nhà nước. Thông qua các kênh thông tin của mình, có được những biện pháp tuyên truyền, phổ biến kiến thức, tổ chức nói chuyện chuyên đề, hội thảo về KTQT cho các doanh nghiệp thấy được vai trò và tầm quan trọng của KTQT trong việc ra các quyết định quản trị.

- Ban hành các quy định chung có tính chất hướng dẫn về KTQT: Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 53/2006/TT-BTC ngày 12/6/2006 hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp nói chung. Hiện nay rất cần các quy định về KTQT nhằm hướng dẫn về chi phí, doanh thu và kết quả, vận dụng trong từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tham khảo, vận dụng vào điều kiện cụ thể của doanh nghiệp mình.

- Bộ Tài chính cần có sự kết hợp với các tổ chức nghề nghiệp nước ngoài để có thể xây dựng các chương trình đào tạo liên quan đến KTQT. Cần tiến hành soạn thảo các quy định và luật hóa các điều kiện cụ thể về nghề nghiệp của KTQT, có các quy

định cụ thể về chuyên môn và đạo đức của người làm KTQT. Thực hiện việc cấp chứng chỉ hành nghề trong lĩnh vực KTQT, tạo điều kiện cho các tổ chức nghề nghiệp liên quan đến KTQT ra đời nhằm làm cho KTQT nhanh chóng phát triển tại Việt Nam.

3.4.2 Về phía Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Mục đích của Công ty khi hoạt động trong thị trường là nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất. Do vậy, công ty luôn phải có chiến lược hoạt động và phát triển. Để làm tốt công tác KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh công ty cần thực hiện tốt những nội dung sau:

- Cần nhận thức rõ về sự cần thiết của KTQT trong nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường. Nhà quản trị cần đặt lợi ích của doanh nghiệp lên hàng đầu, quan tâm đến công tác dự đoán hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong tương lai. Tập trung quan tâm đến công tác dự đoán hoạt động SXKD trên cơ sở thông tin đáng tin cậy, chú trọng và xây dựng định mức, dự toán và kế hoạch để thực hiện tốt chức năng kiểm soát quá trình SXKD. Việc phân loại chi phí, doanh thu theo yêu cầu quản trị là rất cần thiết. Muốn vậy, công tác tổ chức quản lý theo mô hình nào là phù hợp cũng cần được cân nhắc.

- Cần sớm hoàn thiện bộ máy quản lý trong đó có bộ máy kế toán, cần chú trọng việc đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên kế toán.

- Xác định mục tiêu và xây dựng mô hình KTQT mà trong đó tập trung KTQT chi phí, doanh thu và KQKD là quan trọng nhất, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

- Để có thông tin kịp thời, chính xác cho các quyết định kinh doanh cần đầu tư cơ sở vật chất đúng mức cho hệ thống kế toán. Thường xuyên nâng cấp phần mềm kế toán để cập nhật những thông tư, nghị định, văn bản mới nhất của Bộ Tài chính.

- Thực hiện việc phân loại chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh theo nhiều cách phân loại khác nhau, tạo điều kiện cho KTQT thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin chi tiết, cụ thể theo yêu cầu mà nhà quản trị doanh nghiệp đặt ra.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3, luận văn đã tập trung làm rõ các vấn đề sau:

Những yêu cầu để hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công, đồng thời đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh dưới góc độ kế toán quản trị.

Đề cập đến các điều kiện để thực hiện giải pháp nhằm hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh đối với Nhà nước và với Công ty CP Tập đoàn Thành Công.

KẾT LUẬN

Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh có thể nói có vai trò hết sức quan trọng trong việc cung cấp thông tin quản lý cho các nhà quản trị, nhà đầu tư. Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì các thông tin phải chính xác vì dựa vào các thông tin này nhà quản trị mới đưa ra được các chiến lược, chính sách phát triển hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp cũng như cơ quan quản lý có thể điều tiết nền kinh tế. Một hệ thống kế toán có thể đáp ứng tốt các nhu cầu thông tin phải có sự kết hợp của cả KTTC và KTQT. KTQT tuy là khái niệm còn mới mẻ ở các doanh nghiệp nhưng đã thể hiện được tầm quan trọng của mình. Việc tiến tới KTQT sẽ giúp Công ty CP Tập đoàn Thành Công tiếp cận được một phương pháp quản lý mới, tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Xuất phát từ tầm quan trọng phải hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh là vô cùng quan trọng trong các doanh nghiệp với thực trạng KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công, trong luận văn này tác giả đã đề cập được một số vấn đề cơ bản sau:

- + Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

- + Thực trạng kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

- + Một số giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công.

KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh là một vấn đề mới và phức tạp trong các doanh nghiệp. Nó đang được nghiên cứu và vận dụng ở nước ta. Tác giả luận văn hy vọng được đóng góp sức lực của mình vào việc hoàn thiện KTQT chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công. Trong quá trình nghiên cứu luận văn tác giả gặp nhiều khó khăn về lý luận và thực tiễn nên không tránh khỏi những hạn chế và thiếu sót nhất định. Tác giả luận văn mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý Thầy cô, các nhà khoa học để luận văn được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn PGS.TS Phạm Đức Hiếu cùng các anh (chị) trong Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công đã giúp đỡ em hoàn thiện luận văn này.

Trân trọng cảm ơn./.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2014), *Thông tư số 200/2014/TT-BTC Hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp*, ban hành ngày 22/12/2014.
2. Bộ Tài chính (2006), *Thông tư số 53/2006/TT-BTC ban hành ngày 12/06/2006 Hướng dẫn việc áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp*.
3. Nguyễn Tuấn Duy và Đặng Thị Hòa (2010), *Giáo trình Kế toán tài chính*, NXB Thống kê, Hà Nội.
4. TS Đặng Thị Hòa (2006) - Trường Đại học Thương Mại, *Giáo trình Kế toán quản trị*, Nhà xuất bản Thống kê.
5. Vũ Diễm Hà (2009), *Hoàn thiện kế toán quản trị doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động tổ chức hội nghị, tiệc cưới tạo các khách sạn trên địa bàn Hà Nội*, Luận văn Thạc sỹ, Trường Đại học Thương Mại.
6. Thái Thị Quý (2008), *Hoàn thiện tổ chức kế toán quản trị chi phí, doanh thu, kết quả trong các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn Hà Nội*, Luận văn Thạc sỹ, Trường Đại học Thương Mại.
7. Tạp chí Phát triển và Hội nhập, Số 8 (18) – Tháng 01 – 02/2013
8. Tạp chí kế toán (2007), “*Kế toán quản trị trong doanh nghiệp*”.
9. Phạm Thị Hoàng Yến (2014), *Kế toán quản trị doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại các công ty phát hành tạp chí trên địa bàn tỉnh Hà Nội*, Luận văn Thạc sỹ, Trường Đại học Thương Mại.
10. www.tapchiketoan.com.vn
11. www.Thanhcongauto.com

DANH MỤC PHỤ LỤC

1. Phụ lục số 01: Phiếu khảo sát, phỏng vấn tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công
2. Phụ lục số 02: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015
3. Phụ lục số 03: Hóa đơn GTGT số 0003068
4. Phụ lục số 04: Hóa đơn GTGT số 0003069
5. Phụ lục số 05: Phiếu xuất kho số 2005
6. Phụ lục số 06: Sổ nhật ký chung
7. Phụ lục số 07: Sổ cái – TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
8. Phụ lục số 08: Sổ cái – TK 632 – Giá vốn hàng bán
9. Phụ lục số 09: Sổ cái – TK 156 – Hàng hóa
10. Phụ lục số 10: Sổ nhật ký bán hàng
11. Phụ lục số 11: Sổ chi tiết bán hàng – TK 5111 – Doanh thu bán xe
12. Phụ lục số 12: Sổ chi tiết bán hàng – TK 6321 – Giá vốn bán xe
13. Phụ lục số 13: Bảng kê bán lẻ hàng hóa trực tiếp cho khách hàng cá nhân tại Hà nội
14. Phụ lục số 14: Phiếu nhập kho
15. Phụ lục số 15: Phiếu xuất kho số 2006
16. Phụ lục số 16: Phiếu thu
17. Phụ lục số 17: Phiếu chi
18. Phụ lục số 18: Báo cáo doanh thu chi tiết theo từng loại xe tháng 10/2015
19. Phụ lục số 19: Bảng cân đối kế toán năm 2015
20. Phụ lục số 20: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2015
21. Phụ lục số 21: Quyết toán lệnh sửa chữa
22. Phụ lục số 22: Hóa đơn GTGT số 0003071

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục số 01: Phiếu khảo sát, phỏng vấn tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

PHIẾU KHẢO SÁT, PHỎNG VẤN

Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công

Kính gửi Anh (Chị):

Chức vụ:

Đơn vị công tác:

Để giúp cho việc nghiên cứu đề tài “Kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công” đạt kết quả tốt, phục vụ hữu ích cho việc nghiên cứu và hoạt động kế toán quản trị tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công, mong Anh (chị) vui lòng trả lời một số câu hỏi ngắn gọn dưới đây. Xin chân thành cảm ơn.

Câu hỏi 1: Xin anh/chị cho biết Chế độ kế toán mà doanh nghiệp đang áp dụng?

Trả lời: Công ty áp dụng chế độ ban hành theo Thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 22/12/2014.

Câu hỏi 2: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có áp dụng phần mềm kế toán trong công tác kế toán tại đơn vị không?

Trả lời: Công ty Có sử dụng phần mềm kế toán

Câu hỏi 3: Xin anh/chị cho biết phần mềm kế toán mà Doanh nghiệp đang áp dụng?

Trả lời: Công ty dùng Phần mềm kế toán Misa

Câu hỏi 4: Xin anh/chị cho biết Bộ máy kế toán của doanh nghiệp được tổ chức theo mô hình nào?

Trả lời: Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo Mô hình tập trung.

Câu hỏi 5: Xin anh/chị cho biết Bộ máy kế toán của doanh nghiệp có thực hiện công việc kế toán quản trị không?

Trả lời: Có

Câu hỏi 6: Xin anh/chị cho biết hình thức tổ chức bộ máy kế toán quản trị trong doanh nghiệp?

Trả lời: Tổ chức kế toán quản trị kết hợp với kế toán tài chính

Câu hỏi 7: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh chung toàn doanh nghiệp hay từng loại sản phẩm dịch vụ?

Trả lời: Doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh chung cho toàn công ty.

Câu hỏi 8: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có xây dựng thêm các tài khoản cấp 2, 3, 4... phục vụ cho yêu cầu quản lý của doanh nghiệp không?

Nếu có thì hệ thống tài khoản kế toán đã được mở chi tiết cho nội dung nào?

Trả lời: Có, mở thêm các tài khoản cấp 2 cho các yếu tố về chi phí và doanh thu.

Câu hỏi 9: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có mở sổ chi tiết cho các tài khoản chi phí (TK 154, TK 641, TK 642) sổ chi tiết cho các tài khoản doanh thu (TK 511), sổ chi tiết tài khoản kết quả kinh doanh (TK 911) không? Nếu có mở chi tiết cho đối tượng nào?

Trả lời: Có, mở sổ chi tiết TK 154, 641, 642, 511.

Câu hỏi 10: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có xây dựng dự toán về chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp không? Nếu có, dự toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh được xây dựng cho 1 tháng, 1 quý hay 1 năm? Và được lập như thế nào?

Trả lời: Có, lập dự toán cho 1 năm và lập chung cho toàn doanh nghiệp.

Câu hỏi 11: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có tiến hành phân loại chi phí kinh doanh không?

Trả lời: Có

Câu hỏi 12: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có tiến hành lập dự toán chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh phục vụ cho yêu cầu quản trị không?

Trả lời: Có

Câu hỏi 13: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có tiến hành thu thập thông tin phục vụ yêu cầu quản trị không?

Trả lời: Có

Câu hỏi 14: Xin anh/chị cho biết Doanh nghiệp có tiến hành phân tích các thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh phục vụ KTQT hay không?

Trả lời: Có, nhưng chỉ khi có nhu cầu chứ không thường xuyên

Câu hỏi 15: Xin anh/chị cho biết doanh nghiệp có tiến hành lập báo cáo KTQT chi phí, doanh thu và kết quả không?

Trả lời: Có

Câu hỏi 16: Anh/chị có ý kiến gì về việc hoàn thiện kế toán quản trị chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh tại Công ty CP Tập đoàn Thành Công?

.....

.....

.....

.....

Xin trân trọng cảm ơn Anh/Chị!

Phụ lục số: 02
CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG
 Địa chỉ: KCN Nguyễn Khê, Nguyễn Khê,
 Đông Anh, Hà Nội

Mẫu số B02-DN
 (Ban hành theo TT số 200/2014/TT-BTC
 ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NĂM 2015

Đơn vị tính: ngàn VND

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	25.1	26.811.072.098	13.296.675.746
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	25.1	(3.429.385)	(7.536)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	25.1	26.807.642.713	13.296.668.210
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	11	26, 29	(25.693.481.074)	(12.721.997.446)
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		1.114.161.639	574.670.764
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	25.2	7.157.397.216	3.543.718.340
7. Chi phí hoạt động tài chính	22	27	(85.040.027)	(106.589.579)
-Trong đó: chi phí lãi vay	23	27	(46.457.522)	(100.686.360)
8. Chi phí bán hàng	24	29	(335.941.432)	(199.390.919)
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	29	(337.797.268)	(221.891.916)
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20+(21 - 22)-(24 + 25))	30		7.512.780.127	3.590.516.690
11. Thu nhập khác	31	28	115.035.967	80.770.351
12. Chi phí khác	32	28	(87.170.873)	(60.303.318)
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	28	27.865.094	20.467.033
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 40 + 30)	50		7.540.645.221	3.610.983.723
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	30.1	(53.204.587)	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	30.3	(47.942.884)	(24.778.037)
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		7.439.496.750	3.586.205.686

Người lập
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Hà nội, ngày tháng năm
Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 03

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Mẫu số: 01GTKT3/003

Ký hiệu: TC/15P

Số: 0003068

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công**

Địa chỉ: KCN Nguyên Khê, xã Nguyên Khê, huyện Đông Anh, Thành phố Hà Nội

Mã số thuế: 0100831174

Họ tên người mua hàng:.....

Tên đơn vị: *Công ty Cổ phần ô tô Thành Công Đông Anh*

Địa chỉ: *Tổ 25, Thị trấn Đông Anh, huyện Đông Anh, TP Hà Nội*

Số tài khoản:.....

Hình thức thanh toán: *TM/CK* Mã số thuế: *0105441918*

STT	Tên hàng hóa dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xe ô tô con 5 chỗ ngồi, hiệu Hyundai; mới 100% Grand i10 sedan 1.2MT <i>(có bảng kê số khung, số máy kèm theo)</i>	Chiếc	99	350.636.363	34.713.000.000
Cộng tiền hàng:					34.713.000.000
Thuế suất thuế GTGT 10%. Tiền thuế GTGT					3.471.300.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					38.184.300.000
Số tiền bằng chữ: <i>Ba mươi tám tỷ một trăm tám mươi tư triệu ba trăm nghìn đồng./.</i>					

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)

Phụ lục số: 04

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Mẫu số: 01GTKT3/003

Ký hiệu: TC/15P

Số: 0003069

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công**

Địa chỉ: KCN Nguyên Khê, xã Nguyên Khê, huyện Đông Anh, Thành phố Hà Nội

Mã số thuế: 0100831174

Họ tên người mua hàng:.....

Tên đơn vị: *Công ty Cổ phần Vận tải Hoàng Minh Dũng*

Địa chỉ: *Quốc lộ 2 Khu III, Phú Minh, Sóc Sơn, TP Hà Nội*

Số tài khoản:.....

Hình thức thanh toán: *TM/CK* Mã số thuế: *0106831702*

STT	Tên hàng hóa dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xe ô tô con 5 chỗ ngồi, hiệu Hyundai; mới 100% i20 Active <i>(có bảng kê số khung, số máy kèm theo)</i>	Chiếc	50	480.000.000	24.000.000.000
Cộng tiền hàng:					24.000.000.000
Thuế suất thuế GTGT 10%. Tiền thuế GTGT					2.400.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					26.400.000.000
Số tiền bằng chữ: <i>Hai mươi sáu tỷ bốn trăm triệu đồng chẵn./.</i>					

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)

Phụ lục số: 05

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

Mẫu số 02 - VT

(Ban hành theo Thông tư số: 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Số: 2005

Nợ TK: 632

Có TK: 156

- Họ và tên người nhận hàng: **Ms. Hạnh** Địa chỉ (bộ phận): **Bán hàng**

- Lý do xuất kho: Xuất kho phục vụ cho việc bán hàng

- Xuất tại kho (ngăn lô): Công ty; Địa điểm: Đông Anh, HN

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
1	Xe ô tô 5 chỗ ngồi, nhãn hiệu Hyundai Grand i10 sedan 1.2MT, mới 100%, Xuất xứ: Ấn Độ ...	i10	Chiếc	99	99	385.700.000	38.184.300.000
Cộng		x	x	x	x	x	38.184.300.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): **Ba mươi tám tỷ một trăm tám mươi tư triệu ba trăm nghìn đồng chẵn./.**

- Số chứng từ gốc kèm theo: Hợp đồng bán hàng, Giấy thanh toán

Ngày tháng năm...

**Người lập
phiếu**
(Ký, họ tên)

**Người nhận
hàng**
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Phụ lục số: 06

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê, Đông Anh, Hà Nội

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 11 năm 2015

ĐVT: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Nhật ký chung		Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Trang số	Stt dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	G	H	1	2
			...						
10/11	PXK 2005	10/11	Giá vốn bán xe cho Cty Hyundai Đông Anh	X	55	2	632	29.284.200.000	
				X	55	3	156		29.284.200.000
10/11	3068	10/11	Doanh thu bán xe cho Cty Hyundai Đông Anh	X	55	4	111	38.184.300.000	
				x	55	5	511		34.713.000.000
				X	55	6	3331		3.471.300.000
10/11	PXK 2006	10/11	GV hàng bán cho công ty Hoàng Minh Dũng	X	55	7	632	23.700.000.000	
				X	55	8	156		23.700.000.000
10/11	3069	10/11	DT bán hàng cho công ty Hoàng Minh Dũng	X	55	9	131	26.400.000.000	
				X	55	10	511		24.000.000.000
				X	55	11	3331		2.400.000.000
10/11	3000	10/11	Giảm giá hàng bán cho	X	55	17	532	6.000.000	

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Nhật ký chung		Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Trang số	Stt dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	G	H	1	2
			công ty cổ phần ô tô Thành Công Quảng Ninh						
				X	55	18	3331	600.000	
					55	21	111		6.600.000
10/11	GBC – 224	10/11	Chiết khấu thanh toán được hưởng	X	55	22	112	2.355.500	
				x	55	22	515		2.355.500
10/11	5564120	10/11	Thanh toán tiền điện thoại tháng 10/2015		55	22	641	1.823.000	
					55	23	133	182.300	
					55	24	111		2.005.300
10/11	5564121	10/11	Thanh toán tiền điện thoại tháng 10/2015		55	25	642	5.791.091	
					55	26	133	579.109	
					55	27	111		6.370.200
			...						
10/11	GBC - 225	10/11	Cty Hyundai Đông Anh thanh toán tiền hàng		55	6	112	38.184.300.000	
					55	7	131		38.184.300.000
			...						

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Nhật ký chung		Số hiệu TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Trang số	Stt dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	F	G	H	1	2
30/11	GBC - 226	30/11	Cty Hoàng Minh Dũng thanh toán tiền hàng		61	10	112	26.400.000.000	
					61	11	131		26.400.000.000
10/11	S10113 05	10/11	GV dịch vụ sửa chữa cho khách hàng Nguyễn Gia Nghĩa	X	55	7	632	6.985.600	
				X	55	8	621		6.985.600
10/11	3069	10/11	DT dịch vụ sửa chữa cho khách hàng Nguyễn Gia Nghĩa	X	55	9	111	9.502.616	
				X	55	10	511		8.638.742
				X	55	11	3331		836.874
11/11	3072	11/11	Doanh thu nhượng bán TSCĐ	X	55	9	131	452.000.000	
				X	55	10	711		410.909.091
				X	55	11	3331		41.090.909
								

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám Đốc
(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 07

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

D/c: Nguyễn Khê, Đông Anh, Hà Nội

SỔ CÁI

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

ĐVT: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn Giải	Nhật ký chung		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			...					
10/11	3068	10/11	Phản ánh doanh thu bán hàng cho Cty Hyundai Đông Anh	55	2	131		38.184.300.000
10/11	3069	10/11	Phản ánh doanh thu bán hàng cho Cty Hoàng Minh Dũng	55	2	131		26.400.000.000
			...					

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám Đốc

(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 08

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

D/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

SỔ CÁI

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán

ĐVT: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn Giải	Nhật ký chung		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			...					
10/11	PXK- 2005	10/11	Phản ánh GVHB	55	6	156	29.284.200.000	
10/11	PXK- 2006	10/11	Phản ánh GVHB	55	10	156	23.700.000.000	
			...					

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 09

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

D/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

SỔ CÁI

Tài khoản 156 – Hàng Hóa

ĐVT: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn Giải	Nhật ký chung		TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
A	B	C	D	E	G	H	1	2
			...					
10/11	PXK- 2005	10/11	Xuất kho bán hàng	55	7	632		29.284.200.000
10/11	PXK- 2006	10/11	Xuất kho bán hàng	55	13	632		23.700.000.000
			...					

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 10

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

D/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Tháng 11 năm 2015

ĐVT: đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn Giải	Phải thu từ người mua (ghi Nợ)	Ghi có tài khoản doanh thu		
	Số hiệu	Ngày tháng			Hàng hóa	Thành phẩm	Dịch vụ
A	B	C	D	1	2	3	4
			...				
10/11	3068	10/11	Bán hàng cho Cty Hyundai Đông Anh	38.184.300.000	38.184.300.000		
10/11	3069	10/11	Bán hàng cho Cty Hoàng Minh Dũng	26.400.000.000	26.400.000.000		
			...				

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám Đốc

(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 11**CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG***Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội***SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG**

TK 5111- Doanh thu bán hàng hóa

Tháng 11 năm 2015 *ĐVT: đồng*

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu			Thuế suất %	Tiền thuế
	SH	NT			SL	ĐG	Thành tiền		
			...						
10/11	3068	10/11	Doanh thu bán hàng hóa cho công ty Hyundai Đông Anh	131	99	350.636.363	34.713.000.000	10	3.713.000.000
10/11	3069	10/11	Doanh thu bán hàng hóa cho công ty vận tải Hoàng Minh Dũng	131	50	480.000.000	24.000.000.000	10	2.400.000.000
								

*Ngày... tháng... năm...***Người ghi sổ***(Ký, họ tên)***Kế toán trưởng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký tên, đóng dấu)*

Phụ lục số: 12

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 11 năm 2015

Tài khoản: 6321 – Giá vốn hàng bán xe

ĐVT: đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số lượng	Đơn giá	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng					Nợ	Có
			...					
10/11	3068	10/11	Phản ánh giá vốn hàng hóa xuất kho bán cho công ty Hyundai Đông Anh	156	99	385.700.000	38.184.300.000	
10/11	3069	10/11	Phản ánh giá vốn hàng hóa xuất kho bán cho công ty Hoàng Minh Dũng	156	50	528.000.000	26.400.000.000	
			...					

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 13

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

**BẢNG KÊ BÁN LẺ HÀNG HÓA TRỰC TIẾP CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
TẠI HÀ NỘI**

(Từ ngày 01/11 - 10/11/ 2015)

ĐVT: đồng

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thuế VAT	Thành tiền	Ghi chú
	...						
1	Hyundai Tucson 2.0AT tiêu chuẩn	Chiếc	01	840.909.091	84.090.909	925.000.000	HĐBL ngày 01/11/2015
2	Hyundai Santafe bản full, máy dầu 2.2l	Chiếc	01	1.150.000.000	115.000.000	1.265.000.000	HĐBL ngày 05/11/2015
3	Hyundai Accent 1.4AT 5 cửa	Chiếc	01	518.181.818	51.818.182	570.000.000	HĐBL ngày 09/11/2015
	...						
Tổng cộng					

Ngày... tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký tên, đóng dấu)

Phụ lục số: 14

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

Mẫu số 01 – VT

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

BTC ngày 22/12/2014 của BTC)

PHIẾU NHẬP KHO

Ngày 20 tháng 10 năm 2015

Nợ TK 156

Số: PNK2010115

Có TK 331

- Họ và tên người giao: Trần Thanh Bình

Nhập tại kho: Kho Công ty CP Tập đoàn Thành Công địa điểm: Đông Anh, HN

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
				Theo chứng từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Xe ô tô con 5 chỗ ngồi, mới 100%, năm sản xuất 2015, xuất xứ: Ấn Độ, nhãn hiệu Hyundai Grand i10	I10	Chiếc	500	500	294.000.000	147.000.000.000
	Cộng	x	x	x	x	x	147.000.000.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một trăm bốn mươi bảy triệu đồng chẵn./.

- Số chứng từ gốc kèm theo: Hóa đơn thương mại, Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa,
tờ khai hải quan, vận tải đơn, biên lai thu thuế...

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người giao hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Ngày ... tháng... năm...
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Phụ lục số: 15

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

Mẫu số 02 - VT

(Ban hành theo Thông tư số: 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Số: 2006

Nợ TK: 632

Có TK: 156

- Họ và tên người nhận hàng: Mr. Thức Địa chỉ (bộ phận): GD Kinh doanh
- Lý do xuất kho: Bán lô cho Cty Hoàng Minh Dũng
- Xuất tại kho (ngăn lô): Công ty; Địa điểm: Đông Anh, HN

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
1	Xe ô tô 5 chỗ ngồi, nhãn hiệu Hyundai i20 Active, mới 100%, Xuất xứ: Ấn Độ ...	I20	Chiếc	50	50	528.000.000	26.400.000.000
	Cộng	x	x	x	x	x	26.400.000.000

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): **Hai mươi sáu tỷ bốn trăm triệu đồng chẵn./.**

- Số chứng từ gốc kèm theo: Hợp đồng bán hàng, Giấy thanh toán

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

**Người lập
phiếu**

(Ký, họ tên)

**Người nhận
hàng**

(Ký, họ tên)

Thủ kho

*(Ký, họ
tên)*

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Phụ lục số:16

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

Mẫu số 01 - TT

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

ngày 22/12/2014 của BTC)

PHIẾU THU

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Quyển số: 10

Số: 88

Nợ: TK 111

Có: TK 5113

Có: TK 3331

Họ và tên người nộp tiền: **Nguyễn Gia Nghĩa**

Địa chỉ: Cầu Giấy, Hà Nội

Lý do nộp: Thu tiền dịch vụ sửa chữa xe Hyundai Avante BKS 29A.91-891

Số tiền: **9.502.616** đồng (Viết bằng chữ): **Chín triệu năm trăm linh hai nghìn sáu trăm mười sáu đồng chẵn./.**

Kèm theo: Hóa đơn GTGT số 3071 Chứng từ gốc:

Ngàythángnăm

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người nộp tiền	Người lập phiếu	Thủ quỹ
<i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):.....

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

Phụ lục số: 17

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Đ/c: Nguyễn Khê - Đông Anh – Hà Nội

Mẫu số 02 - TT

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

ngày 22/12/2014 của BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Quyển số: 11

Số : 55

Nợ TK: 641

Nợ TK: 133

Có TK: 111

Họ và tên người nhận tiền: **Nguyễn Thị Kiều**

Địa chỉ: Đông Anh – Hà Nội

Lý do chi: Thanh toán tiền điện thoại tháng 10/2015

Số tiền: **2.005.300 đ** (Viết bằng chữ): **Hai triệu, không trăm lẻ năm nghìn ba trăm đồng chẵn./.**

.....
Kèm theo: Hóa đơn GTGT số 5564120 Chứng từ gốc:

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
<i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu, không trăm lẻ năm nghìn ba trăm đồng chẵn./.

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

Phụ lục số: 18 Báo cáo chi tiết theo từng loại xe tháng 10/2015

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

**BÁO CÁO DOANH THU CHI TIẾT THEO TỪNG LOẠI XE
THÁNG 10/2015**

NGÀY	SỐ C/TỨ	DIỄN GIẢI	SL	DOANH THU	VAT 10%	DOANH THU Có VAT 10%
		XE Grand illo	253	118,807,818,201	11,880,781,820	130,688,600,021
04/10/2016	3495	Phan Ngọc Quang, SK: 092649	1	350,636,364	35,063,636	385,700,000
05/10/2016	3497	Bùi Văn Cường, SK: 093659	1	350,636,364	35,063,636	385,700,000
12/10/2016	3499	Đỗ Minh Giang, SK: 092678	1	350,636,364	35,063,636	385,700,000
16/10/2016	3500	Tăng Văn Tuyên, SK: 094445	1	350,636,364	35,063,636	385,700,000
31/10/2016	3507	Công ty CP Hyundai Thành Công Việt Nam	199	99,873,434,345	9,987,343,435	109,860,800,000
31/10/2016	3509	Công ty CP Ô tô Thành Công Quảng Ninh	50	17,531,818,200	1,753,181,820	19,285,000,020

		XE Saurafe	8	9,004,363,640	900,436,360	9,904,800,000
20/10/2016	3501	Công ty CP Ô tô Hyundai Phú Mỹ, SK: 086282	1	1,125,545,455	112,554,545	1,238,100,000
25/10/2016	3503	Công ty Vimo - VP, SK: 089902	1	1,125,545,455	112,554,545	1,238,100,000
25/10/2016	3504	Công ty Vimo - VP, SK: 089903	1	1,125,545,455	112,554,545	1,238,100,000
31/10/2016	3508	Công ty CP Ô tô Thành Công Đồng Anh	3	3,376,636,365	337,663,635	3,714,300,000
31/10/2016	3510	Công ty CP Hyundai Thành Công Việt Nam	2	2,251,090,910	225,109,090	2,476,200,000

		XE Avante	5	2,253,636,365	225,363,637	2,479,000,002
04/10/2016	3496	Công ty CP xây dựng và chế biến trúc tre xuất khẩu Cao Bằng, SK: 227	1	450,727,273	45,072,727	495,800,000
05/10/2016	3498	Công ty TNHH MTV vận tải Dương Toán, SK: 206	1	450,727,273	45,072,727	495,800,000
20/10/2016	3502	Công ty CP xây dựng và chế biến trúc tre xuất khẩu Cao Bằng, SK: 326	1	450,727,273	45,072,727	495,800,000
28/10/2016	3505	DN An Thuận, SK: 525	1	450,727,273	45,072,727	495,800,000
31/10/2016	3506	Đỗ Mạnh Thống, SK: 590	1	450,727,273	45,072,727	495,800,000

		XE Tucson	5	4,454,545,455	445,454,546	4,900,000,001
31/10/2016	3511	Công ty CP Ô tô Thành Công Đồng Anh	3	2,672,727,273	267,272,727	2,940,000,000
31/10/2016	3512	Công ty CP Hyundai Thành Công Việt Nam	2	1,781,818,182	178,181,818	1,960,000,000

		XE Elantra	15	9,545,454,540	954,545,454	10,499,999,994
31/10/2016	3513	Công ty CP Ô tô Thành Công Quảng Ninh	5	3,181,818,180	318,181,818	3,499,999,998
31/10/2016	3514	Công ty CP Ô tô Thành Công Đồng Anh	5	1,909,090,908	190,909,091	2,099,999,999
31/10/2016	3515	Công ty CP Hyundai Thành Công Việt Nam	3	1,909,090,908	190,909,091	2,099,999,999
31/10/2016	3516	Công ty CP Ô tô Thành Công Phạm Hồng	2	1,272,727,272	127,272,727	1,399,999,999
31/10/2016	3517	Công ty CP Công nghiệp Ô tô Thành Công (Hyundai Hải Phòng)	2	1,272,727,272	127,272,727	1,399,999,999

		CỘNG	286	144,065,818,201	14,406,581,816	158,472,400,017

Phụ lục số: 19

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Vào ngày 31 tháng 12 năm 2015

Ngàn VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		9.971.415.071	3.818.864.282
110	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4	129.783.968	165.693.736
111	1. Tiền		129.783.968	59.443.736
112	2. Các khoản tương đương tiền		-	106.250.000
120	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn		453.782.758	25.033.000
121	1. Chứng khoán kinh doanh	5.1	300.322.358	-
123	2. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	5.2	153.460.400	25.033.000
130	III. Các khoản phải thu ngắn hạn		7.849.327.211	2.890.144.826
131	1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	6	845.046.158	508.102.243
132	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	7	1.122.863.440	768.963.681
135	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	8	10.779.848	16.414.848
136	4. Phải thu ngắn hạn khác	9	5.875.457.848	1.601.835.325
137	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi			
		6, 8	(5.648.673)	(5.972.681)
139	6. Tài sản thiếu chờ xử lý		828.590	801.410
140	IV. Hàng tồn kho	10	1.410.657.167	683.762.146
141	1. Hàng tồn kho		1.411.823.317	684.868.308
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(1.166.150)	(1.106.162)
150	V. Tài sản ngắn hạn khác		127.863.967	54.230.574
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	11	19.975.204	10.226.355
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ	20	107.127.396	43.240.491
153	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	20	761.367	763.728
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		9.214.965.224	8.050.358.440
210	I. Khoản phải thu dài hạn		143.081.633	16.838.318
215	1. Phải thu về cho vay dài hạn	12	17.836.000	15.627.789
216	2. Phải thu dài hạn khác	9	125.245.633	1.210.529
220	II. Tài sản cố định		3.166.367.928	2.350.451.935
221	1. Tài sản cố định hữu hình	13	768.758.776	486.511.338
222	Nguyên giá		1.082.035.822	709.350.100
223	Giá trị khấu hao lũy kế		(313.277.046)	(222.838.762)
227	2. Tài sản cố định vô hình	14	2.397.609.152	1.863.940.597
228	Nguyên giá		2.430.141.757	1.888.159.845
229	Giá trị hao mòn lũy kế		(32.532.605)	(24.219.248)
240	III. Tài sản dở dang dài hạn		400.663.532	225.716.126
242	1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	15	400.663.532	225.716.126
250	IV. Đầu tư tài chính dài hạn	17	5.390.422.726	5.309.253.860
251	1. Đầu tư vào công ty con	17.1	3.372.053.455	3.323.610.109
252	2. Đầu tư vào công ty liên kết	17.2	2.044.153.125	2.041.513.125
253	3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	17.3	62.500.369	67.500.369
254	4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn		(88.284.223)	(123.369.743)
260	V. Tài sản dài hạn khác		114.429.405	148.098.201
261	1. Chi phí trả trước dài hạn	11	108.179.961	93.904.873
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	32.3	6.249.444	54.193.328
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		19.186.380.295	11.869.222.722

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
440	TỔNG CÔNG NGUỒN VỐN		19.186.380.295	11.869.222.722
421b	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay		7.439.496.750	3.586.205.686
421a	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối năm trước		1.990.764.541	326.158.855
421	4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		9.430.261.291	3.912.364.541
415	3. Cổ phiếu quỹ		(6.840.000)	(6.840.000)
412	2. Thành dư vốn cổ phần		1.948.618.837	1.244.618.837
411a	- Cổ phiếu cổ đông có quyền biểu quyết		3.845.000.000	3.525.000.000
411	1. Vốn cổ phần		3.845.000.000	3.525.000.000
410	I. Vốn chủ sở hữu	24.1	15.217.040.128	8.675.143.378
400	D. VỐN CHỦ SỞ HỮU		15.217.040.128	8.675.143.378
342	3. Dự phòng phải trả dài hạn		2.946.718	2.864.895
338	2. Vay dài hạn	23	-	272.593.333
337	1. Phải trả dài hạn khác		5.600.000	-
330	II. Nợ dài hạn		8.546.718	275.458.228
322	9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		161.727	534.667
320	8. Vay ngắn hạn	23	1.736.635.207	1.628.104.196
319	7. Phải trả ngắn hạn khác	22	198.502.680	177.714.925
318	6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn		858.126	445.762
315	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	21	79.673.797	50.610.697
314	4. Phải trả người lao động		173.941	299.479
313	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	20	26.749.998	4.281.682
312	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	19	216.687.926	99.210.383
311	1. Phải trả người bán ngắn hạn	18	1.701.350.047	957.419.325
310	I. Nợ ngắn hạn		3.960.793.449	2.918.621.116
300	C. NỢ PHẢI TRẢ		3.969.340.167	3.194.079.344

Ngân VND

Phụ lục số: 20
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
Vào ngày 31 tháng 12 năm 2015

Ngàn VND				
Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	Lợi nhuận kế toán trước thuế		7.540.645.221	3.610.983.723
	<i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>			
02	Khấu hao và hao mòn tài sản cố định	13, 14	100.580.214	73.596.222
03	Hoàn nhập các khoản dự phòng		(35.349.540)	(10.949.064)
04	Lỗi chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ		11.672.242	9.740.069
05	Lãi từ hoạt động đầu tư		(7.130.712.723)	(3.528.986.126)
06	Chi phí lãi vay	27	46.457.522	100.686.360
08	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động		533.292.936	255.071.184
09	Tăng các khoản phải thu		(4.261.550.094)	(111.874.199)
10	Tăng hàng tồn kho		(726.942.648)	(265.678.606)
11	Tăng (giảm) các khoản phải trả		922.755.180	(976.561.046)
12	(Tăng) giảm chi phí trả trước		(54.767.734)	13.041.671
13	Tăng chứng khoán kinh doanh		(300.322.358)	-
14	Tiền lãi vay đã trả		(52.321.481)	(137.963.706)
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	32.2	(28.341.785)	-
17	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(372.940)	(4.845.769)
20	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động kinh doanh		(3.968.570.924)	(1.228.810.471)
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định (TSCĐ)		(1.967.041.293)	(842.513.747)
22	Tiền thu do thanh lý TSCĐ		1.650.289	19.170.083
23	Tiền chi tiền gửi ngân hàng và cho đơn vị khác vay		(130.635.611)	(43.888.799)
24	Tiền thu hồi khoản cho vay		5.635.000	61.821.476
25	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(110.494.041)	(823.072.408)
26	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		93.692.000	-
27	Tiền thu lãi tiền gửi và cho vay và cổ tức nhận được		7.111.613.091	3.528.699.069
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư		5.004.419.435	1.900.215.674

Ngân VND

Mã số	CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
31	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	24.1	1.024.000.000	660.000.000
33	Tiền thu từ đi vay		4.484.525.735	4.905.034.927
34	Tiền chi trả nợ gốc vay		(4.655.425.632)	(5.355.160.163)
36	Cổ tức đã trả cho chủ sở hữu	24.4	(1.924.859.615)	(771.314.205)
40	Lưu chuyển tiền thuần sử dụng vào hoạt động tài chính		(1.071.759.512)	(561.439.441)
50	Lưu chuyển tiền và tương đương tiền thuần trong năm		(35.911.001)	109.965.762
60	Tiền và tương đương tiền đầu năm		165.693.736	55.726.222
61	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ		1.233	1.752
70	Tiền cuối năm	4	129.783.968	165.693.736

Phụ lục số: 21

CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN THÀNH CÔNG

Nguyên Khê – TT Đông Anh – Hà Nội

ĐT: 04.9680949 Fax: 04.9680950

Hotline: 093 632 8366

QUYẾT TOÁN LỆNH

Nhân viên CVDV: Nguyễn Hoàng Giang – 098 301 6869

Khách hàng: Nguyễn Gia Nghĩa	Số lệnh: S1011305	Ngày sửa: 10/11/2015
Địa chỉ: Cầu Giấy – Hà Nội	Biển số: 29A – 918. 91	Kiểu xe: Avante
Điện thoại: 0903251326	Số khung: RLLKF532DKC000256	
	Số Km: 3 500	

Tên công việc/Phụ tùng	Loại	SL	Đơn giá	Thành tiền
Phần sửa chữa chung				
Kiểm tra xe hay bị hao nước làm mát (có dấu hiệu nước vào dầu)	SC			
Thay mặt quy lát			350.599	350.599
Tổng cộng tiền công				350.599
Phần vật tư phụ tùng				
Lọc dầu	SC	01	61.383	61.383
Dầu nhớt	SC	03	124.006	372.018
Gioăng quy lát	SC	01	377.855	377.855
Mặt quy lát	SC	01	8.340.761	8.340.761
Tổng tiền vật tư phụ tùng				
Thời gian hẹn ngày: 10/11/2015 hoặc 3500 km		Tổng tiền:		8.638.742
Nội dung hẹn: Bảo dưỡng định kỳ		Thuế VAT:		836.874
		Tổng cộng:		9.502.616

KHÁCH HÀNG

(Ký, họ tên)

CÓ VẤN DỊCH VỤ

(Ký, họ tên)

GIÁM ĐỐC DỊCH VỤ

(Ký, họ tên)

Phụ lục số: 22

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Mẫu số: 01GTKT3/003

Ký hiệu: TC/15P

Số: 0003071

Ngày 10 tháng 11 năm 2015

Đơn vị bán hàng: **Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Công**

Địa chỉ: KCN Nguyên Khê, xã Nguyên Khê, huyện Đông Anh, Thành phố Hà Nội

Mã số thuế: 0100831174

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Gia Nghĩa

Tên đơn vị:

Địa chỉ: Cầu Giấy – Hà Nội

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: *TM/CK* Mã số thuế:

STT	Tên hàng hóa dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Sửa chữa xe ô tô BKS 29A.91-891 chi tiết theo quyết toán lệnh kèm theo				8.638.742
Cộng tiền hàng:					8.638.742
Thuế suất thuế GTGT 10%. Tiền thuế GTGT					836.874
Tổng cộng tiền thanh toán:					9.502.616
Số tiền bằng chữ: <i>Chín triệu, năm trăm linh hai nghìn, sáu trăm mười sáu đồng chẵn./.</i>					

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ tên)