

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

PHẠM THỊ MAI

**KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI
VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT (TSTC)**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI, NĂM 2016

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

PHẠM THỊ MAI

**KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI
VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT (TSTC)**

**CHUYÊN NGÀNH1 : KẾ TOÁN
MÃ SỐ : 60 34 03 01**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
PGS.TS LÊ THỊ THANH HẢI**

HÀ NỘI, NĂM 2016

LỜI CẢM ƠN

Tác giả xin chân thành bày tỏ lòng cảm ơn đến các thầy giáo, cô giáo, gia đình, bạn bè, đồng nghiệp và đặc biệt là PGS.TS Lê Thị Thanh Hải ... đã hướng dẫn, chỉ bảo và giúp đỡ cho tác giả trong suốt quá trình tác giả nghiên cứu đề tài và làm luận văn này.

Do trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của tác giả còn hạn chế, cũng như tính phức tạp của đề tài nghiên cứu, luận văn không tránh khỏi thiếu sót. Tác giả rất mong nhận được sự bổ sung, góp ý của các thầy cô giáo, các nhà khoa học và mọi người để những nội dung được đề cập trong luận văn được hoàn thiện hơn.

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
MỤC LỤC.....	ii
DANH MỤC PHỤ LỤC BẢNG BIỂU.....	viii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	x
LỜI MỞ ĐẦU.....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	2
3. Mục tiêu nghiên cứu	5
4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu.....	5
5. Phương pháp nghiên cứu đề tài.....	6
6. Kết cấu luận văn.....	9
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ.....	10
1.1. Doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ.....	10
1.1.1. Doanh thu, phân loại doanh thu	10
1.1.2. Chi phí, phân loại chi phí	12
1.1.3. Kết quả kinh doanh, phân loại kết quả kinh doanh	14
1.2. Các nguyên tắc kế toán chi phối kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ.....	16
1.2.1. Nguyên tắc cơ sở dồn tích.....	16
1.2.2. Nguyên tắc phù hợp	16
1.2.3. Nguyên tắc nhất quán	17
1.2.4. Nguyên tắc thận trọng	18
1.2.5. Nguyên tắc hoạt động liên tục.....	18

1.3. Quy định của 1 số chuẩn mực kế toán chi phí kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ.....	19
1.3.1. Nguyên tắc ghi nhận chi phí hàng tồn kho theo chuẩn mực kế toán 02.....	19
1.3.2. Nguyên tắc xác định và ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực kế toán 14.....	20
1.4. Phương pháp kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ.....	26
1.4.1. Chứng từ kế toán sử dụng.....	26
1.4.2. Vận dụng tài khoản kế toán	27
1.4.3. Sổ kế toán.....	36
1.4.4. Trình bày thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trên báo cáo tài chính.....	38
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT (TSTC).....	40
2.1. Tổng quan về công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) và ảnh hưởng của nhân tố môi trường đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh.....	40
2.1.1. Tổng quan về công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	40
2.1.2. Ảnh hưởng của nhân tố môi trường đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	50
2.2. Thực trạng áp dụng các nguyên tắc kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	53

2.3. Thực trạng vận dụng phương pháp kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	57
2.3.1. Đặc điểm doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	58
2.3.2. Thực trạng chứng từ kế toán sử dụng tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	61
2.3.3. Thực trạng vận dụng tài khoản kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	63
2.3.4. Thực trạng sổ kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	71
2.3.5. Thực trạng trình bày thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trên báo cáo tài chính tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	71
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT (TSTC).....	74
3.1. Những kết luận về thực trạng kế toán doanh thu chi phí và kết quả kinh doanh qua nghiên cứu tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	74
3.1.1. Những ưu điểm.....	74
3.1.2. Những hạn chế.....	77
3.1.3. Nguyên nhân.....	79
3.2. Yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	80

3.3. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).....	82
3.3.1. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu và giảm trừ doanh thu...82	
3.3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán chi phí.....	83
3.3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán kết quả kinh doanh.....	86
3.3.4. Giải pháp hoàn thiện khác.....	86
3.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp.....	87
3.4.1. Điều kiện về phía Nhà Nước và các cơ quan chức năng.....	87
3.4.2. Điều kiện đối với công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật.89	
3.5. Hạn chế của luận văn và hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai.....	90
3.5.1. Hạn chế của luận văn.....	90
3.5.2. Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai.....	91

DANH MỤC PHỤ LỤC BẢNG BIỂU

Phụ lục 01: Bảng điều tra (Dành cho kế toán trưởng và nhân viên kế toán)

Phụ lục 02: Bảng điều tra (Dành cho người quản lý)

Phụ lục 03: Phương pháp hạch toán doanh thu

Phụ lục 04: Phương pháp hạch toán chi phí

Phụ lục 05: Phương pháp hạch toán kết quả kinh doanh

Phụ lục 06: Sơ đồ quản lý công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Phụ lục 07: sơ đồ bộ máy kế toán của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Phụ lục 08: Phiếu xuất kho

Phụ lục 09: Hóa đơn GTGT

Phụ lục 10: Hóa đơn GTGT

Phụ lục 11: Phiếu chi

Phụ lục 12: Giấy đề nghị thanh toán

Phụ lục 13: Nhật ký chung

Phụ lục 14: Sổ cái tài khoản 511

Phụ lục 15: Sổ chi tiết thanh toán

Phụ lục 16: Sổ chi tiết doanh thu

Phụ lục 17: Giấy báo có

Phụ lục 18: Giấy báo có

Phụ lục 19: Sổ cái tài khoản 515

Phụ lục 20: Sổ cái tài khoản 154

Phụ lục 21: Bảng thanh toán tiền lương

Phụ lục 22: Phiếu chi

Phụ lục 23: Sổ cái tài khoản 642

Phụ lục 24: Sổ cái tài khoản 641

Phụ lục 25: Sổ cái tài khoản 635

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCTC: Báo cáo tài chính	KTQT: Kế toán quản trị
CCDC: Công cụ, dụng cụ	KTTC: Kế toán tài chính
CNTT: Công nghệ thông tin	LNT: Lợi nhuận thuần
CPNCTT: Chi phí nhân công trực tiếp	NVL: Nguyên vật liệu
CPNVLTT: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	PNK: Phiếu nhập kho
CPSXC: Chi phí sản xuất chung	PXK: Phiếu xuất kho
GTGT: Giá trị gia tăng	QLDN: Quản lý doanh nghiệp
HĐKD: Hoạt động kinh doanh	SXKD: sản xuất kinh doanh
HĐTC: Hoạt động tài chính	TNDN: Thu nhập doanh nghiệp
KKĐK: Kiểm kê định kỳ	TNHH: Trách nhiệm hữu hạn
KKTX: kê khai thường xuyên	TSCĐ: Tài sản cố định
KQKD: Kết quả kinh doanh	TK: tài khoản

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Hiện nay, Việt Nam đã là thành viên chính thức của ASEAN, APEC, ASEM và WTO. Việc hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng giao lưu mối quan hệ thương mại với các nước, các tổ chức là một cơ hội để đưa Việt Nam trở thành quốc gia có nền kinh tế phát triển và đây cũng là xu hướng tất yếu. Rõ ràng rằng, việc hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới trong thời gian qua đã thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, góp phần không nhỏ vào tăng trưởng kinh tế

Trong điều kiện nền kinh tế mở cửa và hội nhập, vai trò cung cấp thông tin nhằm minh bạch thị trường cũng như tình hình “sức khỏe” của doanh nghiệp và nền kinh tế qua hoạt động kế toán, kiểm toán ngày càng trở nên quan trọng. Thực tiễn nghề nghiệp kế toán - kiểm toán cũng đang có những đổi mới liên tục. Trong những năm vừa qua, hệ thống chuẩn mực kế toán quốc tế đang có nhiều thay đổi, các chuẩn mực kế toán kiểm toán Việt Nam cũng đang trong tiến trình hoàn thiện, từ đó chế độ kế toán cũng có những điều chỉnh tương ứng. Cùng với những thành công trong quá trình hội nhập quốc tế, hệ thống kế toán, kiểm toán Việt Nam còn bộc lộ không ít tồn tại, khó khăn trong quá trình hội nhập.

Chúng ta đang sống trong một thời đại mới, thời đại phát triển rực rỡ của CNTT. CNTT đã ở một bước phát triển cao đó là số hóa tất cả các dữ liệu thông tin, luân chuyển mạnh mẽ và kết nối tất cả chúng ta lại với nhau. Mọi loại thông tin, số liệu âm thanh, hình ảnh có thể được đưa về dạng kỹ thuật số để bất kỳ máy tính nào cũng có thể lưu trữ, xử lý và chuyển tiếp cho nhiều người

Từ góc độ tiếp cận trên, để góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán trong các doanh nghiệp, cũng như góp phần nâng cao hiệu quả công tác kế toán trong các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) nói riêng, việc nghiên cứu đề tài kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) là một vấn đề cấp thiết có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn.

2. Tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Trong những năm gần đây đề tài liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đã được rất nhiều tác giả nghiên cứu, điều này đã chứng tỏ được tầm ảnh hưởng cũng như quan trọng của nó nền kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Trong đó, có nhiều nghiên cứu về kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh về thương mại, dịch vụ, xây lắp:

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Nguyễn Hồng Giang (2014) tại Đại học kinh tế Quốc Dân với đề tài “ Kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Kinh doanh phát triển nhà và Đô thị Hà Nội ” Luận văn này đã khái quát được các vấn đề lý luận về kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong lĩnh vực nhà đất; tìm hiểu thực tế tình hình hạch toán kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần kinh doanh phát triển nhà và Đô thị Hà Nội trên hai góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị; tác giả đã đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty như sau:

- Kiến nghị về chứng từ kế toán: cho phép các đơn vị trực thuộc tự tổ chức hạch toán kế toán, định kỳ nộp lên kế toán công ty để kiểm tra
- Kiến nghị về tài khoản: mở chi tiết một số tài khoản để tiện theo dõi

- Kiến nghị về sổ kế toán: công ty nên mở các sổ chi tiết để theo dõi từng loại vật tư, từng kho cụ thể để tiện cho công ty quản lý
- Kiến nghị về báo cáo kế toán: mở thêm các báo cáo nhanh nhằm cung cấp thông tin cần thiết cho nhà quản lý khi có yêu cầu.
- Các kiến nghị khác: áp dụng hợp lý hình thức chiết khấu hàng bán để khuyến khích khách hàng mua hàng với khối lượng lớn hoặc thanh toán hàng đúng hạn; đa dạng hóa phương thức bán hàng; có các chính sách marketing hợp lý.

Tác giả Nguyễn Hồng Giang đã đưa ra các giải pháp xuất phát từ thực tế tình hình kế toán tại công ty cổ phần kinh doanh phát triển nhà và Đô thị Hà Nội đã phù hợp với công ty, tuy nhiên luận văn mới chỉ trình bày giới hạn trong một đơn vị tác giả nghiên cứu.

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Vũ Thị Hà (2014) tại Đại học Thương mại với đề tài “Kế toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Misa”. Đề tài nghiên cứu của tác giả đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại nói chung trên cả góc độ KTTC và KTQT, tập trung nghiên cứu sâu và trình bày một cách khái quát thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Misa, từ đó làm cơ sở lý luận cho việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh. Tác giả đã đưa ra một số giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần dưới góc độ KTTC như sau:

- Sửa đổi chế độ kế toán áp dụng: gộp các khoản giảm trừ doanh thu vào cùng một loại tài khoản 521
- Bổ sung tài khoản 3387- Doanh thu chưa thực hiện

Ngoài ra dưới góc độ KTQT tác giả đưa ra các giải pháp hoàn thiện như:

- Kết hợp giữa KTQT và KTTC: cài đặt phần mềm kế toán hỗ trợ, lập hệ thống sổ kế toán chi tiết cho từng hàng hóa, lập báo cáo kết quả kinh doanh cho từng loại hàng hóa
- Hoàn thiện việc lập dự toán doanh thu

Tác giả Vũ Thị Hà đã đưa ra các giải pháp xuất phát từ thực tế tình hình kế toán tại công ty cổ phần misa đã phù hợp với công ty, luận văn không chỉ trình bày giới hạn trong một đơn vị tác giả nghiên cứu mà còn giúp các doanh nghiệp thương mại hoàn thiện hơn kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh tại công ty mình.

Luận văn thạc sỹ của cao học viên Nguyễn Phương Chi bảo vệ tại trường Thương Mại năm 2014 với đề tài “Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các công ty thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội”. Đề tài đã nghiên cứu làm rõ các vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại cổ phần trên địa bàn thành phố Hà Nội từ đó phân tích, đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại cổ phần trên địa bàn thành phố Hà Nội. Luận văn đã khái quát được thực trạng kế toán trên địa bàn Hà Nội, góp phần cải thiện cũng như hoàn chỉnh hơn công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại.

Hầu hết, các công trình nghiên cứu trên đã phần nào làm rõ được những lý luận cơ bản về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh, cũng như đã đưa ra được những tồn tại, khó khăn liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh và các giải pháp hoàn thiện những khó khăn đó. Tuy nhiên chưa có đề tài nào nghiên cứu, phân tích và đưa ra giải pháp, đề xuất về kế

toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh về công ty chuyên kinh doanh về lĩnh vực viễn thông như công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

3. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Về lý luận: Khái quát những vấn đề cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ tại Việt Nam.

- Về thực tiễn:

+ Nghiên cứu, tìm hiểu và phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

+. Trên cơ sở hệ thống hoá, phân tích những vấn đề chung và nghiên cứu khảo sát thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC), đưa ra một số nội dung và kiến nghị về hoàn thiện kế toán trong lĩnh vực này.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu những vấn đề chung và thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) nói riêng.

4.2. Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi nội dung nghiên cứu: Luận văn chỉ đi sâu nghiên cứu và đề cập đến vấn đề hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh mà không đề cập đến vấn đề hoàn thiện công tác kế toán nói chung.

- Đề tài tập chung nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) trên góc độ KTTC. Trong đó, nội dung kế toán kết quả hoạt động kinh doanh được nghiên cứu dừng lại ở việc tính toán lợi nhuận trước thuế TNDN từ hoạt động kinh doanh, không bao gồm các hoạt động khác, cụ thể:

+ Về kế toán doanh thu: Khảo sát, nghiên cứu về kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, kế toán doanh thu hoạt động tài chính

+ Về kế toán chi phí: Khảo sát, nghiên cứu về kế toán chi phí cấu thành sản phẩm(kế toán NVLTT, kế toán NCTT, kế toán CPSXC), chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính

+ Về kế toán kết quả kinh doanh: Khảo sát, nghiên cứu về kế toán kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty trong một kỳ kế toán(lợi nhuận trước thuế TNDN)

- Phạm vi không gian nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại, dịch vụ nói chung và công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) nói riêng.

- Phạm vi thời gian nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu, khảo sát thực tế, thu nhập số liệu về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) trong năm 2016.

5. Phương pháp nghiên cứu đề tài

5.1. Phương pháp luận

Để thực hiện đề tài, tác giả đã sử dụng phương pháp luận duy vật biện chứng của chủ nghĩa Mác LeNin trong quá trình thực hiện nghiên cứu nội dung luận văn.

5.2. Phương pháp thu thập dữ liệu

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, tác giả đã sử dụng tổng hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau như: phương pháp điều tra, phân tích, hệ thống hóa; phương pháp khảo sát, ghi chép; phương pháp tổng hợp, phân tổ thống kê; phương pháp quy nạp, diễn giải, so sánh; phương pháp thực chứng... để nghiên cứu, phân tích, đánh giá, trình bày các vấn đề có liên quan đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại dịch vụ khác và trong công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) nói riêng.

a. Đối với dữ liệu sơ cấp:

Để thu thập thông tin phục vụ cho nghiên cứu, tác giả sử dụng bảng hỏi (**Phụ lục 01: Bảng điều tra (Dành cho kế toán trưởng và nhân viên kế toán)**) được chuẩn bị trước, nội dung chứa đựng lượng thông tin lớn liên quan đến công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh để phỏng vấn các bộ phận, nhân viên có liên quan trong công ty (Kế toán trưởng và nhân viên kế toán).

Ngoài ra, Tác giả cũng thực hiện phỏng vấn đối với giám đốc, phó giám đốc... của công ty để thu thập các dữ liệu liên quan đến công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty (**Phụ lục 02: Bảng điều tra (Dành cho người quản lý)**).

Tác giả cũng đã sử dụng phương pháp khảo sát, ghi chép để nghiên cứu đối với hệ thống sổ sách, cơ sở vật chất thực hiện công tác kế toán doanh

thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).

b. Đối với dữ liệu thứ cấp:

Tác giả thu thập thông tin thông qua các thông tin có sẵn: Niên giám thống kê, trang GOOGLE, các BCTC, báo cáo tổng kết trên trang web của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC). Ngoài ra tác giả còn thực hiện khai thác thông tin từ nhiều nguồn khác nhau bao gồm: Tổng cục Thống kê điều tra và phát hành, một số trang Web của các tổ chức hành nghề kiểm toán – kiểm toán ở Việt Nam...

Luận văn cũng tham khảo kết quả điều tra, phân tích về công tác doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh ở một số luận văn thạc sỹ khác để tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học cho việc vận dụng vào công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).

5.3. Phương pháp tổng hợp, phân tích, xử lý số liệu

Số liệu thu được từ điều tra, quan sát, phỏng vấn, ghi chép... được tác giả tổng hợp lại, phân tổ thống kê sẽ được sử dụng để xử lý thông tin. Trên cơ sở đó tác giả thực hiện đánh giá, phân tích thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC), mặt mạnh, mặt yếu, các nguyên nhân chủ quan, khách quan ...để từ đó tác giả đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).

Luận văn cũng vận dụng các phương pháp cụ thể trong quá trình nghiên cứu như: phương pháp quy nạp, diễn giải, so sánh, phương pháp

thống kê để phân tích các vấn đề lý luận và thực tiễn. Trên cơ sở đó đánh giá và ra kết luận từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện phù hợp và khả thi.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài các danh mục, bảng biểu, phụ lục, luận văn được chia làm 3 chương:

- Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại, dịch vụ
- Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)
- Chương 3: Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC).

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI, DỊCH VỤ

1.1. Doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ

1.1.1. Doanh thu, phân loại doanh thu

1.1.1.1. *Khái niệm doanh thu*

Hiện nay, có rất nhiều khái niệm về doanh thu, tùy theo từng quan điểm và cách tiếp cận khác nhau mà đưa ra các khái niệm khác nhau.

Theo chuẩn mực kế toán 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 khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu. 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 lợi nhuận được chia...

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

Theo chuẩn mực kế toán quốc tế IAS 18: doanh thu là " dòng tiền đầu vào mà doanh nghiệp thu được trong quá trình hoạt động (dòng tiền dẫn đến sự gia tăng vốn chủ sở hữu hoặc ảnh hưởng đến sự đóng góp của vốn chủ sở hữu). 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.

Trên thực tế có rất nhiều khái niệm về doanh thu, tuy nhiên về bản chất thì doanh thu chính là tổng lợi ích phát sinh từ hoạt động SXKD mà doanh nghiệp đã thu được trong kỳ kế toán. Việc nhận thức rõ bản chất của doanh thu và xác định đúng đắn phạm vi, thời điểm, cơ sở ghi nhận doanh thu có tính chất quyết định đến tính khách quan, trung thực của chỉ tiêu doanh thu trong BCTC. Góp phần mang lại thắng lợi trong các quyết định kinh doanh.

1.1.1.2. Phân loại doanh thu

Trong quá trình SXKD của đơn vị, có rất nhiều các khoản doanh thu, thu nhập phát sinh trong kỳ. Trên cơ sở các thông tin về doanh thu của doanh nghiệp, doanh nghiệp sẽ xác định đúng KQKD của từng loại hình sản xuất, từng loại sản phẩm...

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14, doanh thu bao gồm doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ và doanh thu hoạt động tài chính(doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia...)

Theo nguồn hình thành, doanh thu gồm có:

- Doanh thu bán hàng: là toàn bộ doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã bán ra cho khách hàng hàng và đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.

- Doanh thu cung cấp dịch vụ: là toàn bộ doanh thu của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.
- Doanh thu hoạt động tài chính: là doanh thu phát sinh từ các giao dịch hoạt động tài chính của doanh nghiệp.
- Doanh thu khác: là doanh thu phát sinh từ các kinh doanh khác như thanh lý TSCĐ....

Theo đặc điểm của doanh thu, doanh thu được chia thành:

- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh: gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính
- Thu nhập khác khác

1.1.2. Chi phí, phân loại chi phí

1.1.2.1. Khái niệm chi phí

Theo chuẩn mực kế toán số 01(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 khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu. Cũng theo chuẩn mực kế toán số 01 (VAS 01) thì:

Chi phí bao gồm các chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp và các chi phí khác.

Chi phí sản xuất, 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,...

1.1.2.2. Phân loại chi phí

Chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bao gồm nhiều loại có nội dung kinh tế khác nhau, mục đích và công dụng trong quá trình sản xuất cũng khác nhau. Để phục vụ cho công tác quản lý chi phí và kế toán tập hợp chi phí nhằm nhận biết và động viên mọi khả năng tiềm tàng hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, có thể tiến hành phân loại chi phí theo các tiêu thức khác nhau.

Phân loại chi phí theo nội dung kinh tế (theo yếu tố):

Theo cách phân loại này, chi phí của doanh nghiệp bao gồm: chi phí vật tư mua ngoài; chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương; chi phí khấu hao TSCĐ; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí bằng tiền khác...

Phân loại chi phí theo công dụng kinh tế (theo khoản mục):

Theo cách phân loại này, chi phí của doanh nghiệp bao gồm: chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất

+ Chi phí sản xuất bao gồm:

- *Chi phí vật tư trực tiếp* bao gồm chi phí về nguyên liệu, nhiên liệu sử dụng trực tiếp tạo ra sản phẩm, dịch vụ.

- *Chi phí nhân công trực tiếp* bao gồm chi phí lương, tiền công, các khoản trích nộp của công nhân trực tiếp tạo ra sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp

phải nộp theo quy định như bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, bảo hiểm y tế của công nhân sản xuất.

- *Chi phí sản xuất chung* là các chi phí sử dụng cho hoạt động sản xuất, chế biến của phân xưởng trực tiếp tạo ra sản phẩm hàng hoá, dịch vụ. Bao gồm: Chi phí vật liệu, công cụ dụng cụ; khấu hao tài sản cố định phân xưởng, tiền lương các khoản trích nộp theo quy định của nhân viên phân xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí khác bằng tiền phát sinh ở phạm vi phân xưởng.

+ Chi phí ngoài sản xuất gồm:

- *Chi phí bán hàng* là toàn bộ các chi phí liên quan tới việc tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ, bao gồm cả chi phí bảo hành sản phẩm.

- *Chi phí quản lý doanh nghiệp* bao gồm các chi phí cho bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp, các chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: Chi phí công cụ dụng cụ, khấu hao tài sản cố định phục vụ bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp; tiền lương và các khoản trích nộp theo quy định của bộ máy quản lý và điều hành doanh nghiệp; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí khác bằng tiền phát sinh ở doanh nghiệp như chi phí về tiếp tân khánh tiết, giao dịch, chi các khoản trợ cấp thôi việc cho người lao động (có hướng dẫn cụ thể như Bộ Tài chính - Thương binh - Xã hội) v.v..

1.1.3. Khái niệm và phân loại kết quả kinh doanh

1.1.3.1. Khái niệm kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng về các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong một kì kế toán nhất định, hay kết quả kinh doanh là biểu hiện bằng tiền phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí của các hoạt động kinh tế đã được thực hiện. Kết quả kinh doanh được biểu hiện bằng lãi (nếu doanh thu lớn hơn chi phí) hoặc lỗ (nếu doanh thu nhỏ hơn chi phí).

1.1.3.2. Phân loại kết quả kinh doanh

Theo cách thức phản ánh của KTTTC, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được chia thành:

(1). *Lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ*: là lợi nhuận kinh doanh những hoạt động thuộc lĩnh vực dịch vụ thương mại có liên quan đến tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa. Đây là những hoạt động mà doanh nghiệp phải dành hầu hết cơ sở vật chất, kỹ thuật, con người để tiến hành, đồng thời những hoạt động này cũng tạo nên doanh thu chủ yếu cho doanh nghiệp.

(2). *Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính*: là lợi nhuận hoạt động đầu tư về vốn vào các doanh nghiệp khác với mục đích kiếm lời. Thuộc hoạt động đầu tư tài chính bao gồm các hoạt động như: đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư vào công ty con, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty liên doanh đồng kiểm soát, đầu tư tài chính ngắn hạn và đầu tư tài chính dài hạn khác.

(3). *Lợi nhuận từ hoạt động khác*: bao gồm lợi nhuận từ các hoạt động không phải bán hàng và cung cấp dịch vụ và hoạt động đầu tư tài chính

Cách phân loại này sẽ giúp doanh nghiệp xác định được KQKD của từng hoạt động tương ứng. Cách phân loại này tạo điều kiện thuận lợi cho kế toán trong việc ghi nhận chi phí, doanh thu, thu nhập theo từng hoạt động, làm căn cứ để đánh giá hiệu quả theo từng hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành.

Lợi nhuận kinh doanh trước thuế TNDN của doanh nghiệp: là tổng lợi nhuận từ các hoạt động của doanh nghiệp sau khi trừ đi các khoản chi phí tương ứng.

1.2. Các nguyên tắc kế toán chi phối kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ

1.2.1. Nguyên tắc cơ sở dồn tích

Theo chuẩn mực kế toán số 01 – Chuẩn mực chung quy định nguyên tắc cơ sở dồn tích được định nghĩa như sau: *“Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của doanh nghiệp liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí phải được ghi sổ kế toán vào thời điểm phát sinh, không căn cứ vào thời điểm thực tế thu hoặc thực tế chi tiền hoặc tương đương tiền. Báo cáo tài chính lập trên cơ sở dồn tích phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai”*.

Theo đó, mọi giao dịch kinh tế liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu và chi phí được ghi nhận tại thời điểm phát sinh giao dịch, không quan tâm đến thời điểm thực tế thu hoặc chi tiền. Vì việc ghi nhận doanh thu và chi phí có ảnh hưởng quyết định đến báo cáo lợi nhuận của doanh nghiệp trong một kỳ, cơ sở kế toán dồn tích được xem là một nguyên tắc chính yếu đối với việc xác định lợi nhuận của doanh nghiệp. Lợi nhuận theo cơ sở dồn tích là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí;

Kế toán theo cơ sở dồn tích đôi khi không tuân thủ theo yêu cầu khách quan trong kế toán. Ghi nhận doanh thu và chi phí không dựa vào dòng tiền tương ứng thu vào hay chi ra mà dựa vào thời điểm giao dịch phát sinh, số liệu trên BCTC thể hiện một phần ý kiến chủ quan của nhà kế toán

1.2.2. Nguyên tắc phù hợp

“Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản có tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó. Chi phí tương ứng với doanh thu gồm chi phí

của kỳ tạo ra doanh thu và chi phí của các kỳ trước, hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó”

Chi phí tương ứng với doanh thu bao gồm:

- + Chi phí của kỳ tạo ra doanh thu đó là những khoản chi phí phát sinh thực tế trong kỳ và liên quan đến việc tạo ra doanh thu của kỳ đó.
- + Chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó

Như vậy, chi phí được ghi nhận trong kỳ là toàn bộ các khoản chi phí liên quan tới việc tạo ra doanh thu và thu nhập của kỳ đó không phụ thuộc khoản chi đó được chi ra trong kỳ nào.

1.2.3. Nguyên tắc nhất quán

“ Các chính sách và phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng thống nhất ít nhất trong một kỳ kế toán năm tài chính. Trường hợp có thay đổi chính sách và phương pháp kế toán đã chọn thì phải giải trình lý do và ảnh hưởng của sự thay đổi đó trong phần thuyết minh BCTC”

Theo nguyên tắc nhất quán, các chính sách, phương pháp kế toán doanh nghiệp đã chọn phải được áp dụng nhất quán từ kỳ này sang kỳ khác. Chỉ nên thay đổi chính sách và phương pháp kế toán khi có lý do đặc biệt và ít nhất phải sang kỳ kế toán sau. Trường hợp có sự thay đổi chính sách và phương pháp kế toán đã chọn phải giải trình lý do(thông báo với cơ quan thuế) và công bố đầy đủ ảnh hưởng của sự thay đổi đó về giá trị trong các BCTC.

Nguyên tắc nhất quán đảm bảo cho thông tin mang tính ổn định và có thể so sánh được giữa các kỳ kế toán với nhau và giữa kế hoạch, dự toán với thực hiện.

1.2.4. Nguyên tắc thận trọng

“ Việc xem xét, cân nhắc, có những phán đoán cần thiết để lập các ước tính kế toán trong các điều kiện không chắc chắn. Nguyên tắc thận trọng yêu cầu việc ghi tăng VCSH chỉ được thực hiện khi có bằng chứng chắc chắn, còn việc ghi giảm VCSH phải được ghi nhận từ khi có chứng cứ về khả năng có thể xảy ra ”

Nguyên tắc thận trọng đòi hỏi:

- + Phải lập các khoản dự phòng nhưng không lập quá lớn: lập dự phòng không phản ánh cao hơn giá trị tài sản thực tế có thể thực hiện.
- + Không đánh giá cao hơn giá trị của các tài sản và các khoản thu nhập;
- + Không đánh giá thấp hơn giá trị của các khoản nợ phải trả và chi phí;
- + Doanh thu và thu nhập chỉ được ghi nhận khi có bằng chứng chắc chắn về khả năng thu được lợi ích kinh tế, còn chi phí phải được ghi nhận khi có bằng chứng về khả năng phát sinh chi phí.

1.2.5. Nguyên tắc hoạt động liên tục

Theo nguyên tắc này thì “Báo cáo tài chính phải được lập trên cơ sở giả định đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần, nghĩa là doanh nghiệp không có ý định cũng như không buộc phải ngừng hoạt động hoặc phải thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình. Trường hợp thực tế khác với giả định hoạt động liên tục thì báo cáo tài chính phải lập trên một cơ sở khác và phải giải thích cơ sở đã sử dụng để lập báo cáo tài chính ”

Đặc điểm giả thiết doanh nghiệp hoạt động liên tục liên quan đến việc phản ánh tài sản, thu nhập, chi phí của doanh nghiệp theo giá gốc không phản

ánh theo giá trị thị trường. Mặc dù giá trị thị trường của những tài sản mà doanh nghiệp mua về có thể thay đổi theo thời gian. Giả thiết này đặt ra với lập luận doanh nghiệp hoạt động liên tục nên tài sản sử dụng cho hoạt động sản xuất kinh doanh và không được bán nên giá thị trường của tài sản là không phù hợp và không cần thiết để phản ánh. Nếu phản ánh tài sản theo giá thực tế, BCTC của doanh nghiệp chỉ phản ánh chỉ phản ánh được tình hình tài chính của doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại mà thôi. Nguyên tắc này còn làm cơ sở cho các phương pháp tính hao mòn để phân chia giá trị TSCĐ vào các chi phí hoạt động của doanh nghiệp theo thời gian hoạt động của nó. Trường hợp khi doanh nghiệp chuẩn bị bán, sáp nhập, giải thể.... Thì nguyên tắc hoạt động liên tục sẽ không được vận dụng vào việc lập BCTC, khi đó các tài sản của doanh nghiệp được phản ánh theo giá thị trường.

1.3. Quy định của một số chuẩn mực kế toán chi phối kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ

1.3.1. Nguyên tắc ghi nhận chi phí hàng tồn kho theo chuẩn mực kế toán 02

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

hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối niên độ kế toán năm trước, thì số chênh lệch lớn hơn phải được hoàn nhập ghi giảm chi phí sản xuất, kinh doanh.

Ghi nhận giá trị hàng tồn kho đã bán vào chi phí trong kỳ phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa chi phí và doanh thu.

Trường hợp một số loại hàng tồn kho được sử dụng để sản xuất ra tài sản cố định hoặc sử dụng như nhà xưởng, máy móc, thiết bị tự sản xuất thì giá gốc hàng tồn kho này được hạch toán vào giá trị tài sản cố định.

1.3.2. Nguyên tắc xác định và ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực kế toán 14

1.3.2.1. Nguyên tắc xác định doanh thu

Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không được nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị danh nghĩa sẽ thu được trong tương lai.

Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng

hóa hoặc dịch vụ khác không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm. Khi không xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về thì doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ đem trao đổi, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm.

1.3.2.2. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

(1). Ghi nhận doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn tất cả năm 5 điều kiện sau:

- (a) Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua;
- (b) Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
- (c) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- (d) Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;
- (e) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh nghiệp phải xác định thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp

hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua. Trường hợp doanh nghiệp vẫn còn chịu phần lớn rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa thì giao dịch không được coi là hoạt động bán hàng và doanh thu không được ghi nhận. Doanh nghiệp còn phải chịu rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa dưới nhiều hình thức khác nhau, như:

- (a) Doanh nghiệp còn phải chịu trách nhiệm để đảm bảo cho tài sản được hoạt động bình thường mà việc này không nằm trong các điều khoản bảo hành thông thường;
- (b) Khi việc thanh toán tiền bán hàng còn chưa chắc chắn vì phụ thuộc vào người mua hàng hóa đó;
- (c) Khi hàng hóa được giao còn chờ lắp đặt và việc lắp đặt đó là một phần quan trọng của hợp đồng mà doanh nghiệp chưa hoàn thành;
- (d) Khi người mua có quyền huỷ bỏ việc mua hàng vì một lý do nào đó được nêu trong hợp đồng mua bán và doanh nghiệp chưa chắc chắn về khả năng hàng bán có bị trả lại hay không.

Nếu doanh nghiệp chỉ còn phải chịu một phần nhỏ rủi ro gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa thì việc bán hàng được xác định và doanh thu được ghi nhận. Ví dụ doanh nghiệp còn nắm giữ giấy tờ về quyền sở hữu hàng hóa chỉ để đảm bảo sẽ nhận được đủ các khoản thanh toán.

Doanh thu bán hàng được ghi nhận chỉ khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Trường hợp lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng còn phụ thuộc yếu tố không chắc chắn thì chỉ ghi nhận doanh thu khi yếu tố không chắc chắn này đã xử lý xong (ví dụ, khi doanh nghiệp không chắc chắn là Chính phủ nước sở tại có chấp nhận chuyển tiền bán hàng ở nước ngoài về hay không). Nếu doanh thu đã được ghi nhận trong trường hợp

chưa thu được tiền thì khi xác định khoản tiền nợ phải thu này là không thu được thì phải hạch toán vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ mà không được ghi giảm doanh thu. Khi xác định khoản phải thu là không chắc chắn thu được (Nợ phải thu khó đòi) thì phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mà không ghi giảm doanh thu. Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được bù đắp bằng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Doanh thu và chi phí liên quan tới cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp. Các chi phí, bao gồm cả chi phí phát sinh sau ngày giao hàng (như chi phí bảo hành và chi phí khác), thường được xác định chắc chắn khi các điều kiện ghi nhận doanh thu được thỏa mãn. Các khoản tiền nhận trước của khách hàng không được ghi nhận là doanh thu mà được ghi nhận là một khoản nợ phải trả tại thời điểm nhận tiền trước của khách hàng. Khoản nợ phải trả về số tiền nhận trước của khách hàng chỉ được ghi nhận là doanh thu khi đồng thời thỏa mãn năm điều kiện quy định ở trên.

(2). Ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phân công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn điều kiện sau:

- (a) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
- (b) Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

(c) Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;

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

Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ thực hiện trong nhiều kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu của dịch vụ trong từng kỳ thường được thực hiện theo phương pháp tỷ lệ hoàn thành. Theo phương pháp này, doanh thu được ghi nhận trong kỳ kế toán được xác định theo tỷ lệ phần công việc đã hoàn thành.

Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Khi không thể thu hồi được khoản doanh thu đã ghi nhận thì phải hạch toán vào chi phí mà không được ghi giảm doanh thu. Khi không chắc chắn thu hồi được một khoản mà trước đó đã ghi vào doanh thu (Nợ phải thu khó đòi) thì phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mà không ghi giảm doanh thu. Khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được bù đắp bằng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Doanh nghiệp có thể ước tính doanh thu cung cấp dịch vụ khi thỏa thuận được với bên đối tác giao dịch những điều kiện sau:

(a) Trách nhiệm và quyền của mỗi bên trong việc cung cấp hoặc nhận dịch vụ;

(b) Giá thanh toán;

(c) Thời hạn và phương thức thanh toán.

Để ước tính doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh nghiệp phải có hệ thống kế hoạch tài chính và kế toán phù hợp. Khi cần thiết, doanh nghiệp có quyền xem xét và sửa đổi cách ước tính doanh thu trong quá trình cung cấp dịch vụ.

Phần công việc đã hoàn thành được xác định theo một trong ba phương pháp sau, tùy thuộc vào bản chất của dịch vụ:

- (a) Đánh giá phần công việc đã hoàn thành;
- (b) So sánh tỷ lệ (%) giữa khối lượng công việc đã hoàn thành với tổng khối lượng công việc phải hoàn thành;
- (c) Tỷ lệ (%) chi phí đã phát sinh so với tổng chi phí ước tính để hoàn thành toàn bộ giao dịch cung cấp dịch vụ.

Phần công việc đã hoàn thành không phụ thuộc vào các khoản thanh toán định kỳ hay các khoản ứng trước của khách hàng.

Trường hợp dịch vụ được thực hiện bằng nhiều hoạt động khác nhau mà không tách biệt được, và được thực hiện trong nhiều kỳ kế toán nhất định thì doanh thu từng kỳ được ghi nhận theo phương pháp bình quân. Khi có một hoạt động cơ bản so với các hoạt động khác thì việc ghi nhận doanh thu được thực hiện theo hoạt động cơ bản đó.

Khi kết quả của một giao dịch về cung cấp dịch vụ không thể xác định được chắc chắn thì doanh thu được ghi nhận tương ứng với chi phí đã ghi nhận và có thể thu hồi.

Trong giai đoạn đầu của một giao dịch về cung cấp dịch vụ, khi chưa xác định được kết quả một cách chắc chắn thì doanh thu được ghi nhận bằng chi phí đã ghi nhận và có thể thu hồi được.

(3). *Ghi nhận doanh thu từ tiền lãi*

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời hai điều kiện sau:

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

Doanh thu từ tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở: thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ;

Lãi suất thực tế là tỷ lệ lãi dùng để quy đổi các khoản tiền nhận được trong tương lai trong suốt thời gian cho bên khác sử dụng tài sản về giá trị ghi nhận ban đầu tại thời điểm chuyển giao tài sản cho bên sử dụng. Doanh thu tiền lãi bao gồm số phân bổ các khoản chiết khấu, phụ trội, các khoản lãi nhận trước hoặc các khoản chênh lệch giữa giá trị ghi sổ ban đầu của công cụ nợ và giá trị của nó khi đáo hạn.

Doanh thu được ghi nhận khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Khi không thể thu hồi một khoản mà trước đó đã ghi vào doanh thu thì khoản có khả năng không thu hồi được hoặc không chắc chắn thu hồi được đó phải hạch toán vào chi phí phát sinh trong kỳ, không ghi giảm doanh thu.

1.4. Phương pháp kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ

1.4.1. Chứng từ kế toán sử dụng

1.4.1.1. Chứng từ kế toán sử dụng hạch toán doanh thu

Chứng từ làm cơ sở để hạch toán doanh thu như:

- Hóa giá trị gia tăng
- Hợp đồng kinh tế
- Các chứng từ thanh toán như phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng....
- Chứng từ có liên quan khác như phiếu xuất kho, phiếu nhập kho hàng trả lại....

1.4.1.2. Chứng từ kế toán sử dụng hạch toán chi phí

Theo chế độ chứng từ kế toán ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC, các chứng từ kế toán về vật tư, hàng hóa, sản phẩm để phục vụ cho công tác kế toán chi phí gồm:

- Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, Biên bản kiểm nghiệm vật tư, công cụ, hàng hóa
- Hóa đơn GTGT
- Bảng kê thu mua vật tư hàng hóa mua vào không có hóa đơn
- Hóa đơn tiền điện, nước, dịch vụ viễn thông
- Phiếu chi, ủy nhiệm chi, giấy báo nợ của ngân hàng, sổ phụ của ngân hàng
- Bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương...
- Bảng phân bổ khấu hao
- Thông báo lãi vay của các tổ chức, cá nhân
- Hợp đồng bán tài sản và thanh lý hợp đồng, Biên bản bài giao tài sản, Chứng từ thanh toán

1.4.2. Vận dụng tài khoản kế toán

1.4.2.1. Tài khoản kế toán sử dụng

(a). Tài khoản kế toán sử dụng hạch toán doanh thu

**Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”*

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động thương mại, dịch vụ từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

- Bán hàng: Bán sản phẩm hàng hoá mua vào;
- Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thoả thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế dịch vụ viên thông, thực hiện theo hợp đồng kinh tế. . .

Tài khoản 511 có 6 tài khoản cấp hai như sau:

- Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hoá
- Tài khoản 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm
- Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá:
- Tài khoản 5117 – Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- Tài khoản 5118 – Doanh thu khác:

**Tài khoản 515 “Doanh thu hoạt động tài chính”*

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

Doanh thu hoạt động tài chính gồm:

- Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi Ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ; . .

- Cổ tức lợi nhuận được chia;

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

- Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác;

- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác;

- Lãi tỷ giá hối đoái;

- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ;

- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn;

- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

**Tài khoản 3387 “Doanh thu chưa thực hiện”*

Phản ánh số hiện có và tình hình tăng, giảm doanh thu chưa thực hiện của doanh nghiệp trong kỳ kế toán. Doanh thu chưa thực hiện gồm doanh thu nhận trước như:

+ Số tiền của khách hàng đã trả trước cho một hoặc nhiều kỳ kế toán về cho thuê tài sản;

+ Khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn hoặc mua các công cụ nợ;

+ Và các khoản doanh thu chưa thực hiện khác như: Khoản chênh lệch giữa giá bán hàng trả chậm, trả góp theo cam kết với giá bán trả tiền ngay, khoản doanh thu tương ứng với giá trị hàng hóa, dịch vụ hoặc số phải chiết khấu giảm giá cho khách hàng trong chương trình khách hàng truyền thống...

Không hạch toán vào tài khoản 3387 khi:

+ Tiền nhận trước của người mua mà doanh nghiệp chưa cung cấp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ;

+ Doanh thu chưa thu được tiền của hoạt động cho thuê tài sản, cung cấp dịch vụ nhiều kỳ (doanh thu nhận trước chỉ được ghi nhận khi đã thực thu được tiền, không được ghi đối ứng với TK 131 – Phải thu của khách hàng).

**Tài khoản 521 “Các khoản giảm trừ doanh thu”*

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tài khoản này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

Tài khoản 521 có 3 tài khoản cấp 2

– Tài khoản 5211 – Chiết khấu thương mại

– Tài khoản 5212 – Hàng bán bị trả lại

– Tài khoản 5213 – Giảm giá hàng bán

(b). Tài khoản kế toán sử dụng hạch toán chi phí

**Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”*

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư bán trong kỳ.

Ngoài ra, tài khoản này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: Chi phí khấu hao; chi phí sửa chữa; chi phí nghiệp vụ cho thuê bất động sản đầu tư theo phương thức cho thuê hoạt động (Trường hợp phát sinh không lớn); chi phí nhượng bán, thanh lý bất động sản đầu tư. . .

**Tài khoản 635 “Chi phí tài chính”*

Tài khoản này phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán. . .; Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái. . .

Tài khoản 635 phải được hạch toán chi tiết cho từng nội dung chi phí.

**Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”*

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá (Trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển, . . .

Tài khoản 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như: Chi phí nhân viên, vật liệu, bao bì, dụng cụ, đồ dùng, khấu hao TSCĐ; dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác. Tùy theo đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý từng ngành, từng doanh nghiệp, Tài khoản 641 có thể được mở thêm một số nội dung chi phí. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí bán hàng vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng, có 7 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 6411 - Chi phí nhân viên
- Tài khoản 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì
- Tài khoản 6413 - Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- Tài khoản 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- Tài khoản 6415 - Chi phí bảo hành

- Tài khoản 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

- Tài khoản 6418 - Chi phí bằng tiền khác

**Tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”*

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, . . .); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (Điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ. . .); chi phí bằng tiền khác (Tiếp khách, hội nghị khách hàng. . .).

Tài khoản 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí theo quy định.

Tuỳ theo yêu cầu quản lý của từng ngành, từng doanh nghiệp, Tài khoản 642 Có thể được mở thêm một số tài khoản cấp 2 để phản ánh một số nội dung chi phí thuộc chi phí quản lý ở doanh nghiệp. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào bên Nợ Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp, có 8 tài khoản cấp 2:

- Tài khoản 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

- Tài khoản 6422 - Chi phí vật liệu quản lý

- Tài khoản 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

- Tài khoản 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ

- Tài khoản 6425 - Thuế, phí và lệ phí

- Tài khoản 6426 - Chi phí dự phòng

- Tài khoản 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

- Tài khoản 6428 - Chi phí bằng tiền khác

(c). Tài khoản kế toán sử dụng hạch toán kết quả kinh doanh

**Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”*

Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (Gồm cả sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và dịch vụ, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư, như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán bất động sản đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính. Kết quả hoạt động khác là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

1.4.2.2. Phương pháp kế toán

(a). Phương pháp kế toán doanh thu và thu nhập khác

Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Khi phát sinh các nghiệp vụ kinh tế bán sản phẩm hàng hóa, hoặc cung cấp dịch vụ kế toán hạch toán vào tài khoản 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ; khoản phát sinh này có thể thu ngay bằng tiền hoặc nợ thanh toán theo định kỳ, toàn bộ

doanh thu này cuối kỳ sẽ được kết chuyển sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:

- + Kế toán chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán
- + Kế toán hàng bán bị trả lại

Khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, kế toán hạch toán vào các tài khoản giảm trừ doanh thu (tài khoản 521). Cuối kỳ kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu (tài khoản 521) sang tài khoản 511- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ để xác định doanh thu thuần.

Kế toán doanh thu hoạt động tài chính: Khi phát sinh các khoản doanh thu cổ tức, lợi nhuận được chia phát sinh trong kỳ từ hoạt động góp vốn đầu tư, đầu tư chứng khoán, bán ngoại tệ, Số tiền chiết khấu thanh toán, Kế toán hạch toán vào tài khoản 515- doanh thu hoạt động tài chính, cuối kỳ toàn bộ kết chuyển sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh để xác định để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Phương pháp hạch toán doanh thu được khái quát tại **phụ lục 03: Phương pháp hạch toán doanh thu**

(b). Phương pháp kế toán chi phí

Kế toán chi phí giá vốn hàng bán:

- Về bán hàng hóa: hàng hóa mua về nhập kho sau khi xuất bán, toàn bộ chi phí được tập hợp vào tài khoản 632- giá vốn hàng bán, cuối kỳ sẽ kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.

- Về cung cấp dịch vụ: toàn bộ chi phí liên quan tới dịch vụ được cung cấp trong kỳ(chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí SXC) khi phát sinh được tập hợp vào tài khoản 154- Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, khi dịch vụ hoàn thành sẽ được phân bổ sang tài khoản 632- giá vốn hàng bán, cuối kỳ sẽ kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.

Ngoài ra, trong kỳ các khoản hao hụt, mất mát hàng tồn kho, ... cũng sẽ được tập hợp vào tài khoản 632- giá vốn hàng bán, cuối kỳ sẽ kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.

Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp: toàn bộ chi phí về bán hàng, quản lý doanh nghiệp (chi phí nhân công, chi phí vật tư, chi phí văn phòng phẩm...) được tập hợp vào tài khoản 641- chi phí bán hàng; tài khoản 642- chi phí quản lý doanh nghiệp; cuối kỳ toàn bộ chi phí này đều được kết chuyển sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh

Kế toán chi phí hoạt động tài chính: trong kỳ toàn bộ chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán; Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái... được tập hợp vào tài khoản 635- chi phí hoạt động tài chính; cuối kỳ toàn bộ chi phí này đều được kết chuyển sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.

Phương pháp kế toán chi phí được trình bày tại **phụ lục 04: Phương pháp hạch toán chi phí.**

(c). Phương pháp kế toán kết quả kinh doanh

Kế toán lợi nhuận trước thuế: cuối kỳ sau khi kết chuyển doanh thu thuần, chi phí(chi phí giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính) sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh để xác định khoản LNTT.

Lợi nhuận trước thuế được xác định bằng doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ các khoản giảm trừ doanh thu cộng doanh thu hoạt động tài chính trừ chi phí hoạt động tài chính trừ chi phí bán hàng trừ chi phí quản lý doanh nghiệp cộng lợi nhuận khác trừ chi phí khác.

Phương pháp kế toán xác định kết quả kinh doanh được trình bày tại **phụ lục 05: Phương pháp hạch toán kết quả kinh doanh**

1.4.3. Sổ kế toán

Các hình thức ghi sổ kế toán theo quyết định số 200/2014/TT/BTC của Bộ tài chính áp dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ gồm 5 phương pháp sau:

- Hình thức kế toán Nhật ký chung;
- Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ Cái;
- Hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ;
- Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ;
- Hình thức kế toán trên máy vi tính.

* Hình thức kế toán Nhật ký chung

Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hình thức kế toán Nhật ký chung gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ nhật ký chung
- Sổ quỹ tiền mặt
- Sổ tiền gửi ngân hàng
- Sổ chi tiết công nợ phải thu cho tất cả các khách hàng
- Sổ chi tiết công nợ phải trả cho tất cả các nhà cung cấp
- Biên bản xác nhận công nợ của từng đối tượng (nếu có) cuối năm.
- Sổ quỹ tiền mặt và sổ chi tiết ngân hàng.
- Sổ cái các tài khoản: 131 , 331, 111, 112, 152, 153, 154, 155, 211, 214,...621, 622, 627,632, 641, 642, 811...511, 521, 531, 711...
- Sổ tổng hợp về tình hình tăng giảm tài sản cố định
- Sổ tổng hợp về tình hình tăng giảm công cụ dụng cụ
- Sổ khấu hao tài sản cố định
- Sổ khấu hao công cụ dụng cụ
- Thẻ kho/ sổ chi tiết vật tư, hàng hóa
- Bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hóa

Hàng ngày: Căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Nếu đơn vị có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan. Trường hợp đơn vị mở các sổ Nhật ký đặc biệt thì hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ được dùng làm căn cứ ghi sổ, ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký đặc biệt liên quan. Định kỳ (3, 5, 10... ngày) hoặc cuối tháng, tùy khối lượng nghiệp vụ phát sinh, tổng hợp từng sổ Nhật ký đặc biệt, lấy số liệu để ghi vào các tài khoản phù hợp trên Sổ Cái, sau khi đã loại trừ số trùng lặp do một nghiệp vụ được ghi đồng thời vào nhiều sổ Nhật ký đặc biệt (nếu có).

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm: Cộng số liệu trên Sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

1.4.4. Trình bày thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trên báo cáo tài chính

Các khoản mục doanh thu, thu nhập, chi phí phải được trình bày theo nguyên tắc phù hợp và đảm bảo nguyên tắc thận trọng. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh các khoản mục doanh thu, thu nhập, chi phí và luồng tiền của kỳ báo cáo. Các khoản doanh thu, thu nhập, chi phí của các kỳ trước có sai sót làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền phải được điều chỉnh hồi tố, không điều chỉnh vào kỳ báo cáo.

Trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được thể hiện trên mã số 01, thuyết minh VI.25
- Doanh thu hoạt động tài chính được thể hiện trên mã số 21, thuyết minh VI.29
- Thu nhập khác được thể hiện trên mã số 21
- Giá vốn hàng bán được thể hiện trên mã số 11, thuyết minh VI.28
- Chi phí tài chính được thể hiện trên mã số 22, thuyết minh VI.30
- Chi phí bán hàng được thể hiện trên mã số 24
- Chi phí QLDN được thể hiện trên mã số 25

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, tác giả đã tập trung làm rõ những lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ dưới góc độ KTTC.

Qua việc tổng quan lại những vấn đề lý luận cơ bản của công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ, luận án đã làm rõ được tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, kế toán chi phí, kế toán kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung.

Những vấn đề lý luận cơ bản đã trình bày ở chương 1 là nền tảng quan trọng để đối chiếu, đánh giá những quy định pháp lý về công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ trong hệ thống kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Đồng thời, cũng là cơ sở để nghiên cứu, khảo sát, đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông ở Việt Nam, qua đó, cung cấp các luận cứ cần thiết đề xuất các nội dung, giải pháp, điều kiện hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT(TSTC)

2.1. Tổng quan về công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) và ảnh hưởng của nhân tố môi trường đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh

2.1.1. Tổng quan về công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

2.1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Tên gọi đầy đủ: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật

Tên giao dịch quốc tế:

Tên viết tắt: TSTC

Trụ sở chính: BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu Giấy, Hà Nội

Văn phòng Miền Bắc

Địa chỉ: Tầng 5, tòa nhà A1/D21, ngõ 11, Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tel: (84-4) 6686 4229

Fax: (84-4) 62690900.

Website: <http://www.tstc.com.vn>

Email: info@tstc.com.vn

Văn phòng Miền Nam

Địa chỉ: 52/1 Cửu Long, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh.

Tel: (84)8.62968362 ; Fax: (84)8.38445852

Website: <http://www.tstc.com.vn>

Email: info@tstc.com.vn

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật (TSTC) được thành lập vào năm 2000. Sau nhiều năm hoạt động kinh doanh tại thị trường viễn thông và công nghệ thông tin Việt Nam, nhờ năng lực và uy tín của mình, TSTC đã trở thành một trong những công ty tích hợp hệ thống hàng đầu tại Việt nam.

Lĩnh vực hoạt động chính của TSTC là tư vấn, thiết kế, triển khai, cung cấp thiết bị và dịch vụ chuyên ngành viễn thông tin học. Công ty TSTC rất tự hào về chất lượng sản phẩm, giải pháp và dịch vụ kỹ thuật do Công ty triển khai. Đội ngũ kỹ thuật của Công ty Thương mại và dịch vụ kỹ thuật được đào tạo chính qui trên các công nghệ của các hãng nước ngoài. Ngoài ra, Công ty còn nhận được sự trợ giúp trực tiếp của các chuyên gia nước ngoài có nhiều năm kinh nghiệm về công nghệ liên quan đến sản phẩm và có một quá trình triển khai hỗ trợ thành công các dự án tầm vóc quốc gia tại Việt nam. Công ty đã thiết lập các mối quan hệ trực tiếp và mật thiết với các hãng hàng đầu trong lĩnh vực Viễn thông như AT&T, Cisco systems, Siemens, Acatel, ZTT, YOFC, DPC, Loop, Argrus, SolarWorld, SolarPark, MidniteSolar, Apollo, Haze Battery... do đó công ty luôn có điều kiện tiếp thu được những công nghệ tiên tiến trên thế giới. Công ty đã triển khai các dự án lớn mang tính tổng thể, tích hợp hệ thống với quy mô toàn quốc cũng như toàn cầu, tập trung chủ yếu vào sáu lĩnh vực hoạt động chính của công ty:

1. Tư vấn, thiết kế, cung cấp và triển khai lắp đặt các loại cáp viễn thông và phụ kiện.
2. Tư vấn, thiết kế, cung cấp, triển khai và dịch vụ bảo trì các hệ thống nguồn dùng cho hệ thống viễn thông và công nghiệp.
3. Tư vấn, thiết kế, cung cấp, triển khai và dịch vụ bảo trì bảo dưỡng các Thiết bị và phụ kiện tổng đài, Hệ thống chống sét.
4. Tư vấn, thiết kế giải pháp, cung cấp, lắp đặt các thiết bị đa truy nhập, các thiết bị ghép kênh, các loại modem truyền dẫn.
5. Tư vấn, thiết kế giải pháp, cung cấp, lắp đặt hệ thống trạm BTS, anten indoor, outdoor, anten viba..
6. Cung cấp giải pháp về thiết bị đo, kiểm tra Hệ thống viễn thông

Ngoài ra công ty còn cung cấp, hoạt động các dịch vụ:

- Nghiên cứu, sản xuất, lắp ráp các thiết bị buu chính viễn thông, điện, điện tử, tin học, các động cơ nổ và thiết bị lạnh(thi công lắp ráp đường dây cáp điện thoại....)
- Lắp đặt, xây lắp, bảo dưỡng, sửa chữa, hỗ trợ vận hành các công trình viễn thông, điện tử, tin học, động cơ và thiết bị lạnh;
- Chuyển giao kỹ thuật công nghệ ngành viễn thông, điện, điện tử, tin học, các động cơ nổ và thiết bị lạnh;
- Cho thuê các sản phẩm, thiết bị buu chính viễn thông, điện, điện tử, tin học, các động cơ nổ và thiết bị lạnh;

- Sản xuất, buôn bán các loại thẻ thông minh và các sản phẩm có ứng dụng thẻ(PCI-1711-A2 Card, Adam- 4542- A , Adam- 4542- d2 Isolated RS232, w/PS- 300ATX- ZB Rev.EBLK....)
- Buôn bán vật tư, thiết bị điện tử, thiết bị bưu chính viễn thông, thiết bị tin học, thiết bị văn phòng, thiết bị và phụ tùng cơ khí, vật tư kỹ thuật, nguyên vật liệu phục vụ sản xuất tiêu dùng (Máy tính, máy in, máy fax.....)
- Thiết bị công trình thông tin liên lạc và bưu chính viễn thông(Trạm, đài thu phát, hệ thống cáp, cột cáp, cột ăngten);
- Xây lắp các công trình thông tin và các công trình điện, điện tử;
- Sản xuất, lắp ráp, gia công, buôn bán hàng dân dụng, công nghiệp(Máy điều hòa, tivi, tủ lạnh....)
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hoá;
- Mua bán các loại xe có động cơ, ô tô, phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô, xe có động cơ;
- Buôn bán máy móc phục vụ công trình và giao thông vận tải(Máy ủi, máy trộn bê tông, xe chuyên chở, máy phát điện, máy nén khí....)
- Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh;
- Cho thuê thiết bị phát sóng viễn thông
- Tư vấn và xây dựng giải pháp viễn thông
- Bảo trì
- Khai thác viễn thông

Sản phẩm cung cấp như:

- Nguồn viễn thông: Trong các ngành công nghiệp nói chung và trong lĩnh vực viễn thông nói riêng, sự ổn định và chất lượng của hệ thống nguồn cấp là một yêu cầu tối quan trọng. Công ty chúng tôi cung cấp các sản phẩm cấp nguồn cho viễn thông và dân sinh của một số nhà sản xuất lớn trên thế giới.
 - + Tấm pin năng lượng mặt trời
 - + Hệ thống pin mặt trời cho hộ gia đình
 - + Hệ thống pin mặt trời cho viễn thông
 - + Ấc quy
- Thiết bị truyền dẫn: Với tư cách là nhà phân phối độc quyền của nhà sản xuất LoopTelecom – Đài Loan, cùng nhiều nhà sản xuất khác. Chúng tôi cung cấp đa dạng các sản phẩm: thiết bị tách ghép kênh quang, kết nối chéo số, converter, modem leased-line, thiết bị đầu cuối truyền hình,...
- Thiết bị Inbuilding: Ngoài những sản phẩm đã giới thiệu trên, chúng tôi còn cung cấp các thiết bị liên quan: anten, cáp, phụ kiện Inbuilding, phụ kiện cáp,
 - + Các loại anten: CDMA/GSM/DCS/ 3G/PHS, Viba, WLAN...
 - + Các thiết bị RF: Duplexer, Filter, Combiner, LNA, TA, TMA, ODU...
 - + Các hệ thống tích hợp: In-building anten, Broadband anten, Trunk amplifier...
- Phụ kiện cáp quang: Hiện nay, với sự phát triển của mạng ODN/Metro, đã đáp ứng được nhu cầu sử dụng dịch vụ FTTH của khách hàng. Tuy nhiên,

khi nhu cầu thuê bao ngày càng tăng, càng yêu cầu quá trình triển khai phải nhanh chóng mà vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ. Quá trình triển khai sử dụng máy hàn và ODF đã không còn tối ưu trong trường hợp này. Giải pháp đưa ra là sử dụng đầu *Fast connector* kết hợp với bộ chuyển đổi từ dây thuê bao cáp quang 2FO/4FO – *Fanout* (thay thế cho ODF). Giải pháp này không cần sử dụng máy hàn quang, mà hoàn toàn cơ khí, giúp quá trình triển khai cơ động, nhanh chóng, dễ dàng mà vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ.

2.1.1.2. Đặc điểm hoạt động tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Do tính chất thành phẩm của Công ty đa dạng và phức tạp nên Công ty đã đơn giản hóa để quản lý bằng cách phân nhỏ theo từng loại sản phẩm cho các phòng bán hàng và phòng thi công quản lý. Chẳng hạn đối với các công trình xây lắp sẽ chịu sự giám sát và kiểm tra trực tiếp từ phòng kỹ thuật thi công. Còn các thiết bị và dụng cụ viễn thông sau khi nhập kho sẽ do bộ phận bán hàng trực tiếp quản lý.

Lĩnh vực hoạt động chính của TSTC là tư vấn, thiết kế, triển khai, cung cấp thiết bị và dịch vụ chuyên ngành viễn thông tin học, và được thực hiện qua các bước sau:

- Yêu cầu của chủ đầu tư: Chủ đầu tư sẽ đưa các yêu cầu mong muốn, mục đích với nhà thiết kế
- Lập kế hoạch triển khai: Căn cứ vào yêu cầu mục đích với từng đối tượng do chủ đầu tư đưa ra, người chủ trì sẽ lập kế hoạch triển khai hạng mục và phân bổ người triển khai
- Khảo sát chi tiết: Nhà tư vấn sẽ tiến hành khảo sát chi tiết để đưa ra quá trình thiết kế chi tiết cho đối tượng thiết kế

- Tính toán, lập dự toán hạng mục: Căn cứ vào số liệu khảo sát tính toán chi tiết vật tư lắp đặt

- Thiết kế sơ bộ trình chủ đầu tư: dựa trên số liệu khảo sát đưa ra các bản vẽ công trình. Trình chủ đầu tư xem xét đóng góp ý kiến

- Hoàn thiện bản vẽ, sản xuất hồ sơ, bàn giao chủ đầu tư: Nhân viên thiết kế in hồ sơ chuyển giám đốc ký và đóng gói chuyển chủ đầu tư

2.1.1.3. Đặc điểm tổ chức quản lý tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Hình thức bộ máy quản lý của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) theo mô hình trực tuyến chức năng: Giám đốc trực tiếp chỉ đạo mọi hoạt động của công ty thông qua các phòng ban chức năng. Cụ thể mô hình bộ máy quản lý công ty như sau:

Sơ đồ bộ máy quản lý công ty xem **phụ lục số 06**

(1) Giám đốc là người quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty. Điều hành việc bán hàng hằng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao, tổ chức thực hiện hoạt động bán hàng và phương án đầu tư của Công ty, là người đưa ra quyết định cuối cùng trong hoạt động bán hàng của Công ty. Từ các quyết định mang tính chiến lược trong tương lai của Giám Đốc cũng góp phần mang lại hiệu quả trong hoạt động bán hàng của Công ty.

(2) Phó Giám đốc: là người có quyền hạn sau Giám đốc, Phó Giám Đốc là người truyền ý tưởng cũng như chiến lược bán hàng từ Giám Đốc tới các phòng ban trong Công ty. Phó Giám Đốc cũng là người góp phần không nhỏ vào thành công của hoạt động bán hàng.

(3) Phòng kinh doanh tham mưu về chiến lược bán hàng hàng năm và công tác mở rộng thị trường hoạt động. Bộ phận này tiến hành trực tiếp làm

hồ sơ thầu và ký kết hợp đồng bán hàng với khách hàng bao gồm việc xác định chủng loại sản phẩm, điều kiện về giao hàng, vận chuyển, hình thức thanh toán, chính sách khuyến mại...).

Phòng kinh doanh còn có chức năng tiếp nhận đơn đặt hàng của khách hàng phân tích đơn đặt hàng và các điều kiện của khách hàng để đưa ra quyết định ký kết đơn hàng, đồng thời tiến hành ký kết hợp đồng bán hàng với khách hàng (gồm việc xác định chủng loại sản phẩm, điều kiện về giao hàng, vận chuyển, hình thức thanh toán, chính sách khuyến mại...)

Nhân viên phòng kinh doanh cũng là người nghiên cứu thị trường, phân tích các đối thủ cạnh tranh, từ đó tìm hiểu rõ hơn về các khách hàng tiềm năng, duy trì, nâng cao mối quan hệ với các khách hàng đã có.

Nhân viên phòng kinh doanh cũng là Người trực tiếp tiếp thị để bán hàng vào các đơn vị kinh tế trọng điểm, vào thị trường mới đồng thời giữ vững thị trường đang hoạt động.

Phòng kinh doanh đưa ra các chính sách bán hàng chặt chẽ chẳng hạn:

+ Đối với nhân viên bán hàng cần nhận được sự phê duyệt trước của Trưởng phòng kinh doanh trước khi tiến hành tìm kiếm thị trường mới, định kỳ báo cáo lên Trưởng phòng kinh doanh về lượng hàng tồn kho, xu hướng tiêu dùng trong tháng trước, lập kế hoạch mua hàng tháng sau.

+ Đối với cán bộ hỗ trợ kinh doanh thực hiện liên hệ và chăm sóc khách hàng khi nhận được thông tin khách hàng từ nhân viên kinh doanh nhằm tăng tính chuyên nghiệp trong công tác bán hàng của Công ty.

+ Đối với bộ phận giao hàng có thể lưu giữ nhiều liên của phiếu giao hàng. Các phiếu giao hàng cần được đánh số trước và được lập dựa trên đơn đặt hàng đã được phê duyệt.

Hóa đơn lập căn cứ vào: Phiếu giao hàng đã được khách hàng ký nhận, đơn đặt hàng đã được đối chiếu với phiếu giao hàng, đối chiếu hợp đồng kinh tế và công nợ.

(4) Phòng kế toán: có chức năng và nhiệm vụ như xây dựng và trình Giám đốc, phó Giám đốc ban hành các quy định, chế độ, quy trình nghiệp vụ về hạch toán kế toán bán hàng, đồng thời thực hiện công tác hạch toán kế toán các hoạt động bán hàng của Công ty theo các quy định hiện hành.

2.1.1.4. Đặc điểm công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

(a). Tổ chức bộ máy kế toán của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Căn cứ vào quy mô, đặc điểm tổ chức kinh doanh cũng như yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung, mọi công việc đều tập trung tại Phòng kế toán của công ty. Ở các văn phòng đại diện tiến hành ghi chép, hạch toán những khoản phát sinh tại văn phòng sau đó tập hợp và gửi kết quả lại cho phòng kế toán công ty để tập hợp doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh toàn công ty.

Tổ chức bộ máy kế toán của công ty được khái quát theo **phụ lục 07**

Bộ máy kế toán của Công ty gồm 5 người: 1 kế toán trưởng và 4 kế toán viên:

- Kế toán trưởng: Chỉ đạo tổ chức các phần hành kế toán, kiểm tra giám đốc toàn bộ hoạt động kinh tế tài chính của công ty, tham vấn cho giám đốc để có thể đưa ra các quyết định hợp lý. Cuối kì kế toán, Kế toán trưởng tập

hợp số liệu từ các bộ phận phòng ban, lập báo cáo tài chính, xác định kết quả và đánh giá hoạt động kinh doanh của công ty.

- Thủ quỹ (1 người): Có nhiệm vụ quản lý và nhập, xuất tiền mặt phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty. Hàng ngày thủ quỹ phải kiểm kê số tồn quỹ tiền mặt thực tế, đối chiếu với số liệu quỹ tiền mặt và sổ kế toán tiền mặt trên phần mềm Misa.

- Kế toán tiền lương (1 người): có nhiệm vụ tính toán tiền lương trả cho người lao động, tính và theo dõi trích Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Kinh phí công đoàn theo quy định.

- Kế toán công nợ và thanh toán (2 người): có nhiệm vụ theo dõi tình hình bán hàng, tiêu thụ sản phẩm, đối chiếu, xác nhận các khoản nợ của Công ty.
(b). Chính sách kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Theo kết quả khảo sát, công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) tổ chức công tác kế toán theo thông tư 200/2014/TT-BTC và các văn bản pháp luật khác có liên quan:

Hệ thống chứng từ, hệ thống sổ kế toán đều tuân thủ các quy định của chế độ kế toán doanh nghiệp thống nhất về số lượng chứng từ, sổ kế toán, cách lập, cách ghi sổ, trình độ luân chuyển chứng từ và ghi sổ.

Hệ thống tài khoản kế toán bao gồm các tài cấp I phù hợp với chế độ kế toán thống nhất, đồng thời mở các tài khoản cấp II, cấp III, cấp IV, cấp V...

Hệ thống BCTC bao gồm các BCTC theo quy định như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả HĐKD, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh BCTC...

Niên độ kế toán được tính từ ngày 01/01 đến hết 31/12 hàng năm dương lịch.

Tại công ty, căn cứ vào đặc điểm SXKD đơn vị lựa chọn hình thức kế toán Nhật ký chung. Công ty sử dụng phần mềm kế toán MISA để hỗ trợ công tác kế toán.

Phương pháp kế toán TSCĐ: TSCĐ được hạch toán theo nguyên giá, trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính, phù hợp với thông tư số 45/2013/TT/BTC ngày 25/04/2013

Phương pháp hạch toán HTK: theo phương pháp KKTX

Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ

Phương pháp xác định giá vốn hàng bán: theo phương pháp bình quân cuối kỳ.

Phần mềm kế toán sử dụng: MISA 7.9

2.1.2. Ảnh hưởng của nhân tố môi trường đến kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

2.1.2.1. Các nhân tố vĩ mô

➤ Hệ thống pháp lý về kế toán doanh nghiệp Việt Nam

Hệ thống pháp lý bao gồm luật kế toán, chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán hiện hành, các thông tư hướng dẫn của Bộ tài chính. Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

Hệ thống pháp lý tạo môi trường hoạt động, hệ thống pháp luật tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động SXKD của mình lại vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng chú trọng đến các thành viên khác trong xã hội, quan tâm đến các mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận. Ngoài ra các chính sách liên quan đến các hình thức thuế, cách tính, thu thuế có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

➤ *Hệ thống pháp luật về kinh doanh viễn thông của Nhà Nước*

Viễn thông là loại hình kinh doanh có ảnh hưởng tới nhiều ngành, nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh cũng như đời sống dân cư. Trong thời kỳ mở cửa, công nghệ thông tin phát triển mạnh, chế độ viễn thông phù hợp, phát triển đi theo hướng phát triển kinh tế vĩ mô của Nhà Nước thông qua hệ thống các văn bản chỉ đạo của Chính Phủ và các Bộ ngành liên quan

➤ *Hệ thống thông tin*

Biết khai thác và sử dụng thông tin một cách hợp lý thì việc thành công trong kinh doanh là rất cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh, giúp doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh tận dụng được thời cơ hợp lý mang lại kết quả kinh doanh thắng lợi

➤ *Môi trường quốc tế*

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế như hiện nay thì môi trường quốc tế có sức ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Các xu hướng, chính sách bảo hộ hay mở cửa, sự ổn định hay biến động về chính trị, những cuộc bạo động, khủng bố, những khủng hoảng về tài chính, tiền tệ, thái độ hợp tác làm ăn của các quốc gia, nhu cầu và xu thế sử dụng hàng hoá có

liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đều có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không chỉ với những doanh nghiệp.

2.1.2.2. Các nhân tố vĩ mô

Ngoài các nhân tố vĩ mô với sự ảnh hưởng như đã nói ở trên, hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp được quyết định bởi các nhân tố bên trong doanh nghiệp, đây là các yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức*

Hoạt động SXKD của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước. Vậy sự thành công hay thất bại trong SXKD của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị .

➤ *Nhân tố lao động và vốn*

Con người điều hành và thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp, kết hợp các yếu tố sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ cho xã hội, để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp là vấn đề lao động. Công tác tuyển dụng được tiến hành nhằm đảm bảo trình độ và tay nghề của người lao động. Có như vậy thì kế hoạch sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD mới thực hiện được. Có thể nói chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành hoạt động SXKD và công tác tổ chức lao

động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành hoạt động SXKD có hiệu quả cao.

➤ *Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng khoa học kỹ thuật*

Doanh nghiệp phải biết luôn tự làm mới mình bằng cách tự vận động và đổi mới, du nhập những tiến bộ khoa học kỹ thuật thời đại liên quan đến lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp mình. Vấn đề này đóng một vai trò hết sức quan trọng với hiệu quả hoạt động SXKD vì nó ảnh hưởng lớn đến vấn đề năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Sản phẩm dịch vụ có hàm lượng kỹ thuật lớn mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng so với những sản phẩm dịch vụ cùng loại khác.

2.2. Thực trạng áp dụng các nguyên tắc kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Thứ nhất, thực trạng áp dụng nguyên tắc cơ sở dồn tích tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Mọi nghiệp vụ kinh tế, tài chính của công ty phát sinh liên quan đến tài sản, nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu, chi phí được ghi sổ vào thời điểm phát sinh.

Lợi nhuận được ghi nhận theo cơ sở dồn tích là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí; từ đó BCTC nói chung và báo cáo KQKD nói riêng được lập trên cơ sở dồn tích phản ánh đầy đủ (hay tuân thủ yêu cầu trung thực) các giao dịch kế toán trong kỳ và từ đó cho phép tình trạng tài sản, nguồn vốn của công ty được phản ánh một cách đầy đủ, hợp lý.

Thứ hai, thực trạng áp dụng nguyên tắc phù hợp tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Khi phát sinh một khoản doanh thu, kế toán sẽ tập hợp tất cả các chi phí để tạ ra doanh thu đó để xác định giá vốn.

Chi phí tương ứng với doanh thu bao gồm:

- + Chi phí của kỳ tạo ra doanh thu đó là những khoản chi phí phát sinh thực tế trong kỳ và liên quan đến việc tạo ra doanh thu của kỳ đó.
- + Chi phí của các kỳ trước hoặc chi phí phải trả nhưng liên quan đến doanh thu của kỳ đó

Như vậy, chi phí được ghi nhận trong kỳ là toàn bộ các khoản chi phí liên quan tới việc tạo ra doanh thu và thu nhập của kỳ đó không phụ thuộc khoản chi đó được chi ra trong kỳ nào.

Thứ ba, thực trạng áp dụng nguyên tắc nhất quán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Từ khi thành lập tới nay(từ năm 2000 đến năm 2016) công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) áp dụng thống nhất các chính sách, phương pháp kế toán.

Cụ thể:

- Năm tài chính bắt đầu từ 01/01, kết thúc vào ngày 31/12
- Phương pháp tính khấu hao: theo phương pháp đường thẳng
- Phương pháp xác định giá vốn: theo phương pháp bình quân cuối kỳ
- Phương pháp tính giá HTK: theo phương pháp KKTX
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ

- Phương pháp kế toán TSCĐ: TSCĐ được hạch toán theo nguyên giá

Chính sách kế toán tại công ty được thực hiện nhất quán giữa các kỳ kế toán từ năm 2000 đến nay.

Thứ tư, thực trạng áp dụng nguyên tắc thận trọng tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Hiện nay công ty vẫn tuân thủ nguyên tắc thận trọng trong việc ghi tăng hay giảm VCSH, từ khi thành lập tới nay công ty chưa điều chỉnh VCSH.

Tuy nhiên hiện nay công ty không trích lập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng phải thu khó đòi...

Thứ năm, thực trạng áp dụng nguyên tắc hoạt động liên tục tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Báo cáo tài chính của công ty được lập trên cơ sở giả định công ty đang hoạt động liên tục và sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường trong tương lai gần, nghĩa là công ty không có ý định cũng như không buộc phải ngừng hoạt động hoặc phải thu hẹp đáng kể quy mô hoạt động của mình.

Đặc điểm giả thiết công ty hoạt động liên tục liên quan đến việc phản ánh tài sản, thu nhập, chi phí của doanh nghiệp theo giá gốc không phản ánh theo giá trị thị trường. Mặc dù giá trị thị trường của những tài sản mà công ty mua về có thể thay đổi theo thời gian. Nguyên tắc này là cơ sở cho các phương pháp tính hao mòn để phân chia giá trị TSCĐ vào các chi phí hoạt động của doanh nghiệp theo thời gian hoạt động của nó.

Thứ sáu, thực trạng áp dụng nguyên tắc ghi nhận chi phí HTK theo chuẩn mực kế toán 02

Hàng tồn kho tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) được tính theo giá gốc.

Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: Chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Chi phí mua của hàng tồn kho bao gồm giá mua, các loại thuế không được hoàn lại, chi phí vận chuyển, bốc xếp, các chi phí khác có liên quan trực tiếp đến việc mua hàng tồn kho. Các khoản chiết khấu thương mại và giảm giá hàng mua do hàng mua không đúng quy cách, phẩm chất được trừ (-) khỏi chi phí mua.

Chi phí cung cấp dịch vụ bao gồm chi phí nhân viên và các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc cung cấp dịch vụ, như chi phí giám sát và các chi phí chung có liên quan.

Phương pháp tính giá hàng tồn kho:

Việc tính giá trị hàng tồn kho được công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) áp dụng theo phương pháp bình quân cuối kỳ: giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua trong kỳ. Giá trị trung bình được tính theo thời kỳ.

Hiện tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) chưa thực hiện trích lập dự phòng giảm giá HTK.

Khi bán hàng tồn kho, giá gốc của hàng tồn kho đã bán được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ phù hợp với doanh thu liên quan đến

chúng được ghi nhận. Ghi nhận giá trị hàng tồn kho đã bán vào chi phí trong kỳ.

Các khoản thiệt hại HTK hiện tại khi phát sinh công ty hạch toán vào giá vốn hàng bán trong kỳ phát sinh.

Thứ bảy, thực trạng xác định và ghi nhận doanh thu theo chuẩn mực kế toán 14

(a). Thực trạng xác định doanh thu

Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đối với khách hàng mua lần hai trở lên và mua hàng theo nhóm(đối với khách hàng vắng lai)

Ngoài ra giảm giá hàng bán khi có thư giảm giá của bên mua và bên bán trước khi ký kết hợp đồng giao dịch.

(b). Thực trạng ghi nhận doanh thu

Hiện tại, công ty ghi nhận doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu từ tiền lãi và thu nhập khác theo chuẩn mực kế toán số 14.

2.3. Thực trạng vận dụng phương pháp kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

2.3.1. Đặc điểm doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

2.3.1.1. Đặc điểm doanh thu tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Với lĩnh vực kinh doanh chính là tư vấn dịch vụ và cung cấp thiết bị viễn thông nên doanh thu của công ty gồm có:

- Doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ:

+ Doanh thu bán hàng hóa, sản phẩm:

Việc bán hàng trong doanh nghiệp thực hiện theo hai phương thức: bán buôn và bán lẻ, cụ thể:

➤ Bán buôn hàng hoá là hình thức bán hàng cho các đơn vị thương mại, các doanh nghiệp sản xuất....

Khách hàng chủ yếu của đối tượng bán buôn là các chi nhánh Viettel, doanh nghiệp lớn. Các khách hàng này được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng. Mặt hàng chủ yếu là nguồn viễn thông, thiết bị truyền dẫn, thiết bị inbuilding, phụ kiện cáp quang. Thông thường giá bán sẽ được thỏa thuận trong hợp đồng (và thường sẽ là giá chào bán và như nhau giữa các khách hàng khác nhau). Đối với hình thức bán hàng này, công ty sẽ chịu toàn bộ chi phí liên quan tới việc vận chuyển. Ngoài ra, công ty còn có chính sách chiết khấu phần trăm nếu khách hàng thanh toán trước thời hạn đã ký hợp đồng.

➤ Hình thức bán lẻ thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng làm giấy nộp tiền và nộp tiền cho thủ quỹ. Đồng thời, kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

Theo hình thức bán hàng này, khách hàng thường là khách vãng lai nên công ty theo dõi chung cho khách vãng lai. Mặt hàng thường là các thiết bị truyền thông, đèn năng lượng mặt trời. Giá hàng hóa theo hình thức này được định giá theo bảng báo giá của công ty. Công ty có chính sách chiết khấu hàng đổi với khách vãng lai là giảm giá khi khách hàng mua theo nhóm, hay mua sản phẩm thứ hai...

+ Doanh thu cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế, bảo trì, bảo dưỡng

Từ các hợp đồng kinh tế ký kết với bên sử dụng dịch vụ, khi dịch vụ được chuyển giao đưa vào sử dụng, doanh thu thu được từ dịch vụ đó được xác định theo giá trị quyết toán hợp đồng.

Chính sách giảm giá được thực hiện khi có thư giảm giá của bên cung cấp dịch vụ trước khi ký kết hợp đồng giữa bên cung cấp dịch vụ và bên sử dụng dịch vụ.

- Doanh thu hoạt động tài chính: Lãi tiền gửi, tiền cho vay

- Doanh thu khác: bao gồm số tiền thu được từ việc thanh lý, nhượng bán TSCĐ của công ty.

2.3.1.2. Đặc điểm chi phí tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

- Chi phí giá vốn hàng bán: bao gồm chi phí giá vốn hàng hóa và dịch vụ. Trong đó:

+ Giá vốn hàng hóa bao gồm: giá mua hàng hóa, chi phí chạy thử lắp đặt, chi phí khác có liên quan tới mua hàng hóa

+ Giá vốn dịch vụ gồm: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung

- Chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp: bao gồm tất cả các khoản chi phí liên quan đến công tác bán hàng và quản lý doanh nghiệp, tại công ty không có chi phí dự phòng.

+ Chi phí vật liệu: là các khoản chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác bán hàng, quản lý như văn phòng phẩm, vật liệu dùng để sửa chữa tài sản dùng trong bán hàng, quản lý

+ Chi phí nhân viên: bao gồm toàn bộ phần lương cứng, lương mềm cho nhân viên bán hàng, quản lý và các khoản trích theo lương theo tỷ lệ quy định

+ Chi phí đồ dùng văn phòng: Chi phí của các loại dụng cụ, đồ dùng văn phòng được phân bổ cho bộ phận bán hàng, quản lý

+ Chi phí khấu hao TSCĐ: là phần giá trị của TSCĐ phân bổ cho cho bộ phận bán hàng, quản lý dưới hình thức khấu hao

+ Chi phí thuế, phí, lệ phí: bao gồm các khoản chi phí về thuế, phí, lệ phí

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: là các khoản chi phí về dịch vụ mà doanh nghiệp phải trả để phục vụ công tác bán hàng, quản lý như tiền thuê xe, tiền điện nước, tiền mua và sử dụng tài liệu sử dụng.....

+ Chi phí khác: bao gồm các khoản FreeBack cho khách hàng

- Chi phí hoạt động tài chính: bao gồm các khoản lãi phải trả cho các khoản vay cá nhân, vay ngân hàng, bảo lãnh hợp đồng kinh tế....

2.3.1.3. Đặc điểm kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Khi thực hiện kế toán kết quả kinh doanh, công ty thực hiện đúng theo quy định của chế độ kế toán hiện hành.

Kết quả kinh doanh của kỳ kế toán phải được xác định đầy đủ, chính xác theo quy định của chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Các khoản doanh thu, thu nhập và chi phí được kết chuyển vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh là số doanh thu thuần và thu nhập thuần.

Kết quả kinh doanh bao gồm: kết quả từ hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh : là chênh lệch giữa doanh thu từ việc bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ với tổng chi phí phát sinh từ việc tạo ra hàng hóa, dịch vụ trong kỳ.

Lợi nhuận từ hoạt động khác: là khoản chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí từ hoạt động khác trong kỳ.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: là khoản chênh lệch giữa doanh thu từ hoạt động tài chính khác và chi phí tài chính trong kỳ.

Luận văn chỉ dừng lại nghiên cứu lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh.

2.3.2. Thực trạng chứng từ kế toán sử dụng tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) hiện nay đang sử dụng thống nhất hệ thống chứng từ được Bộ tài chính quy định hiện hành.

Bao gồm:

- Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho
- Bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương
- Phiếu chi, giấy đề nghị tạm ứng, giấy thanh toán tạm ứng, giấy báo nợ

- Hóa đơn GTGT, phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng....
- Hợp đồng kinh tế

Cụ thể:

- Đối với chứng từ ghi nhận doanh thu:

Bán lẻ: khi nhận được yêu cầu xuất hàng tại kho của nhân viên kinh doanh, kế toán tiến hành lập P XK trình Giám đốc. Cuối ngày hoặc tuần khi hàng xuất bán lẻ không hết kế toán tiến hành lập P NK hàng lại kho. Khi hàng lẻ được bán, chuyển giao cho khách hàng, kế toán đồng thời tiến hành lập hóa đơn GTGT và lập phiếu thu

Bán hàng buôn(bán với số lượng lớn): căn cứ vào hợp đồng kinh tế ký giữa hai bên, kế toán tiến hành lập P XK và xuất hóa đơn GTGT lô hàng bán và tiến hành thanh lý hợp đồng.(**Phụ lục 08: Phiếu xuất kho; Phụ lục 09: Hóa đơn GTGT**)

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) đã mở sổ chi tiết thanh toán cho từng khách hàng(từng chi nhánh viettel).

- Đối với chứng từ ghi nhận chi phí: từ hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán kế toán tiến hành định khoản phân bổ chi phí tương ứng .(**Phụ lục 10: Hóa đơn GTGT; Phụ lục 11: Phiếu chi; Phụ lục 12: Giấy đề nghị thanh toán**)

2.3.3. Thực trạng vận dụng tài khoản kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

2.3.3.1. Thực trạng tài khoản sử dụng

(a). Thực trạng tài khoản kế toán sử dụng hạch toán doanh thu tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

**Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

Tài khoản 511 có 3 tài khoản cấp hai như sau:

- Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá: Phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hoá đã được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.
- Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5118 - Doanh thu hoạt động khác

**Tài khoản 515 “Doanh thu hoạt động tài chính”*

Tài khoản này công ty dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

TK 515 có các tài khoản cấp 2 sau:

- TK 5151: Lãi cho vay, tiền gửi
- TK 5152: Chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh trong kỳ
- TK 5159: Doanh thu hoạt động tài chính khác

**Tài khoản 3387 “Doanh thu chưa thực hiện”*

TK 3387 được công ty sử dụng để phản ánh số hiện có và tình hình tăng, giảm doanh thu chưa thực hiện của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

**Tài khoản 521- Giảm trừ doanh thu:*

Để hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) sử dụng các tài khoản như:

- TK 5211: Chiết khấu thương mại

- TK 5212: Hàng bán bị trả lại

- TK5213: Giảm giá hàng bán

(b). Tài khoản kế toán sử dụng hạch toán chi phí

****Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”***

Tài khoản này công ty dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ bán trong kỳ.

TK 632 có 2 tài khoản cấp 2:

- TK 6321: Giá vốn hàng hóa, thành phẩm

- TK 6322: Giá vốn cung cấp dịch vụ

****Tài khoản 635 “Chi phí tài chính”***

Tài khoản này công ty phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái. . .

TK 635 có các tài khoản cấp 2:

- TK 6351: Chênh lệch lỗ tỉ giá phát sinh trong kỳ

- TK 6352: Chi phí lãi vay

- TK 6353: Lỗ do đánh giá lại tài sản

- TK 6355: Chiết khấu thanh toán cho người mua

- TK 6358: Chi phí tài chính khác

****Tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”***

Công ty sử dụng tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí liên quan tới hoạt động bán hàng gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận bán hàng,

(Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, . . .); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên bán hàng; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho bán hàng.

**Tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”*

Công ty sử dụng tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên quản lý doanh nghiệp (Tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp, . . .); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; dịch vụ mua ngoài (Điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ. . .); chi phí bằng tiền khác (Tiếp khách, hội nghị khách hàng. . .).

(c). Tài khoản kế toán sử dụng hạch toán kết quả kinh doanh

**Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”*

Tài khoản này công ty dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

2.3.3.2. Thực trạng phương pháp kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

(a). Thực trạng phương pháp kế toán doanh thu tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Hoạt động chủ yếu của công ty là bán các sản phẩm viễn thông và cung cấp một số dịch vụ viễn thông cho nhà mạng. Doanh thu này gồm doanh thu bán hàng hóa, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính. Tại công ty các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh thường xuyên và liên tục.

Quan sát tại công ty cho thấy, việc nhập hàng hóa về kho công ty thông qua phiếu nhập kho. Khi xuất bán, công ty lập hóa đơn GTGT cho khách hàng. Căn cứ vào hợp đồng, thanh lý và hóa đơn GTGT kế toán nhập thông tin vào phần mềm kế toán MISA, sau đó hoàn thiện các thông tin chi tiết theo yêu cầu của phần mềm thì chứng từ sẽ được xử lý tự động và chuyển vào các sổ liên quan như sổ nhật ký chung, sổ cái, sổ chi tiết phải thu khách hàng, sổ chi tiết doanh thu (**Phụ lục 13: Nhật ký chung; Phụ lục 14: Sổ cái tài khoản 511; Phụ lục 15: Sổ chi tiết thanh toán; Phụ lục 16: Sổ chi tiết doanh thu**).

Đối với phương thức bán hàng với số lượng lớn, có ký hợp đồng từ trước(bán buôn): Sau khi nhận được toàn bộ chứng từ bao gồm: Đơn đặt hàng(hợp đồng), biên bản bàn giao sản phẩm, phiếu thu tiền mặt hoặc dựa vào giấy báo có.....(**phụ lục 17: Giấy báo có**) Kế toán tiến hành kiểm tra đối chiếu và xuất hóa đơn GTGT. Sau đó toàn bộ thông tin về khách hàng và đơn đặt hàng sẽ được nhập vào phần mềm Misa, chứng từ sẽ được tự động hóa trên phần mềm chuyển vào sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 511, sổ chi tiết doanh thu như sổ chi tiết TK5111, 5112..., sổ cái, sổ chi tiết tài khoản 111, 112 , 131. Cuối kỳ kế toán thực hiện bút toán kết chuyển tự động trên phần mềm doanh thu bán hàng sang tài khoản xác định kết quả kinh doanh 911.

Đối với doanh thu cung cấp dịch vụ: sau khi nhận được toàn bộ chứng từ gồm hợp đồng kinh tế, thanh lý hợp đồng, giấy báo có, kế toán tiến hành đối chiếu và xuất hóa đơn theo giá trị thanh lý. Sau đó toàn bộ thông tin về

khách hàng và đơn đặt hàng sẽ được nhập vào phần mềm Misa. (phụ lục 18: Giấy báo có)

Việc hạch toán doanh thu với hoạt động này được minh họa như sau:

Theo hợp đồng kinh tế số 080516/VIETTELHNI-TSTC/BTVT ký ngày 08 tháng 05 năm 2016 về việc bảo trì bảo dưỡng 52 nhà trạm BTS trên địa bàn huyện Hoài Đức- thành phố Hà Nội, giá trị hợp đồng là 330.000.000 đồng, giá trị thanh lý là 330.000.000 đồng (giá đã bao gồm 10% thuế GTGT), khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản

Ngày 06/08/2016 công trình bảo dưỡng hoàn thành, công ty tiến hành các thủ tục quyết toán với khách hàng và kê toán lập hóa đơn GTGT.

Sau khi nhận được biên bản bàn giao dịch vụ đưa vào sử dụng và giấy báo có của ngân hàng, kế toán đối chiếu với hóa đơn GTGT và hạch toán ghi sổ

Nợ TK112: 330.000.000

Có TK 511: 300.000.000

Có TK 333: 30.000.000

Đối với sản phẩm là dịch vụ công nghệ bảo trì bảo dưỡng hàng năm phải trả phí thuê bao hàng năm. Khi phát sinh doanh thu về dịch vụ này thông thường khách hàng sẽ ký hợp đồng và thanh toán luôn theo định kỳ 5 năm liên tiếp, kế toán và nhân viên kinh doanh phụ trách tại công ty đang tiến hành ghi nhận doanh thu của 5 năm mà chưa phải trả chi phí cho việc duy trì thuê bao này (Nợ TK111, 112, 131 /Có TK 511)

Đối với bán hàng với số lượng ít (bán lẻ): kế toán dựa vào biên bản bàn giao sản phẩm, phiếu thu tiền của nhân viên kinh doanh để lập hóa đơn GTGT và tiến hạch toán như bán hàng với số lượng lớn có hợp đồng.

Kế toán doanh thu hoạt động tài chính: căn cứ vào giấy báo có và sổ phụ ngân hàng, phiếu thu, kế toán hạch toán lãi tiền gửi trên phần mềm kế toán theo bút toán nợ tài khoản liên quan(111, 112, 131...)/ có tài khoản 515. Sau khi kế toán thao tác trên phần mềm, dữ liệu sẽ được xử lý tự động vào sổ cái TK 515 và các sổ chi tiết tài khoản có liên quan. Cuối kỳ kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính sang TK 911 xác định kết quả kinh doanh. (**Phụ lục số 19: Sổ cái tài khoản 515**)

Các khoản giảm trừ doanh thu: Khi phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu, kế toán hạch toán vào tài khoản 521, cuối kỳ kết chuyển sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần trong kỳ. Các khoản giảm trừ doanh thu gồm giảm giá hàng bán(khi có thư giảm giá, hoặc khách hàng mua hàng lần hai hay theo nhóm), chiết khấu thanh toán(Khi khách hàng thanh toán trước hạn). Khi phát sinh khoản giảm giá theo hợp đồng kinh tế đối với các đối tác, kế toán không ghi nhận vào tài khoản 521- Giảm trừ doanh thu mà hóa đơn GTGT xuất ra đã là giá đã giảm trừ theo hợp đồng. Trong trường hợp sau khi đã xuất hóa đơn, công ty mới có thư giảm giá hoặc chiết khấu, kế toán sẽ ghi nhận vào tài khoản 521- Giảm trừ doanh thu, và xuất hóa đơn giảm trừ. Hiện tại công ty đang theo dõi chung các khoản làm giảm trừ doanh thu.

(b). Phương pháp kế toán chi phí

Là doanh nghiệp vừa kết hợp giữa cung cấp dịch vụ và thương mại, nên chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động của công ty bao gồm rất nhiều loại chi phí: chi phí giá vốn hàng bán, chi phí cấu thành nên dịch vụ cung cấp, chi

phí phát sinh từ khâu lưu thông hàng hóa như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí chính.

Kế toán giá vốn hàng bán:

Đối với hàng hóa: qua nghiên cứu tại công ty, khi hàng hóa đó được bán ra, từ PXX, hóa đơn GTGT hàng bán kế toán hạch toán vào TK 632 (**Phụ lục 08: Phiếu xuất kho; Phụ lục 09: Hóa đơn GTGT**)

Đối với dịch vụ cung cấp: qua nghiên cứu tại công ty không tiến hành tính chi tiết cho từng hợp đồng, từng đơn vị dịch vụ, mà khi phát sinh chi phí liên quan từ hóa đơn GTGT chi phí phát sinh (Chi phí phòng nghỉ, chi phí xăng xe, chi phí văn phòng phẩm...), giấy thanh toán tạm ứng (thanh toán chi phí khảo sát) kế toán tập hợp vào TK154, đến cuối kỳ xác định để đưa vào tài khoản giá vốn hàng bán TK 632, sau đó kết chuyển như quy định vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh. (**Phụ lục 10: Hóa đơn GTGT; Phụ lục 12: Giấy đề nghị thanh toán; Phụ lục 20: Sổ cái tài khoản 154**)

Do đặc thù dịch vụ mà công ty cung cấp, khách hàng chủ yếu là các nhà mạng viễn thông lớn, công trình nằm dọc tất cả các tỉnh cả nước hầu như không có khách lẻ nên giá vốn hàng bán không được phân bổ cho từng hợp đồng, mà phân bổ cho từng khu vực khách hàng(chẳng hạn như phân bổ cho từng chi nhánh Viettel) .

Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

Đối với quy trình hạch toán các khoản chi phí này, công ty tuân thủ theo đúng quy định của chế độ kế toán ban hành. Khi có đầy đủ các chứng từ về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp như bảng lương, hóa đơn GTGT, phiếu chi, ủy nhiệm chi. Kế toán tiến hành nhập dữ liệu vào phần mềm, chứng từ sẽ được xử lý tự động và vào sổ cái tài khoản 641, 642 trên

phần mềm. Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh .(Phụ lục 10: Hóa đơn GTGT; Phụ lục 11: Phiếu chi, Phụ lục 21: Bảng thanh toán tiền lương; Phụ lục 22: Phiếu chi; Phụ lục 23: Sổ cái tài khoản 642; Phụ lục 24: Sổ cái tài khoản 641)

Các khoản chi phí liên quan tới FreeBack, Marketing, tiếp khách: đây là những khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong các khoản chi phí của doanh nghiệp công ty sẽ tiến hành phân bổ khi dịch vụ cung cấp hoàn thành.

Đối với hoạt động cung cấp dịch vụ, công ty sẽ chi tạm ứng trước để nhân viên đi khảo sát, các khoản tạm ứng này sẽ được thanh toán khi công trình hoàn nghiệm thu hoàn thành.

Kế toán chi phí hoạt động tài chính:

Căn cứ vào giấy báo nợ, sổ phụ ngân hàng, kế toán toán tiền hành nhập dữ liệu vào phần mềm, chứng từ sẽ được xử lý tự động và vào sổ cái tài khoản 635 trên phần mềm. Cuối kỳ, kế toán thực hiện kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.(Phụ lục 25: Sổ cái tài khoản 635)

(c). Phương pháp kế toán kết quả kinh doanh

Khi thực hiện kế toán kết quả kinh doanh, công ty thực hiện theo đúng quy định của chế độ hiện hành.

Theo nghiên cứu, tìm hiểu thực tế hiện nay tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) đang tiến hành xác định kết quả kinh doanh chung cho tất cả các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo từng quý. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được xử lý tự động hoàn toàn trên phần mềm thông qua dữ liệu đã được nhập từ các chứng từ, và được xác định bằng cách cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ doanh thu thuần, giá vốn của hàng

hóa dịch vụ cung cấp cùng với chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh thu và chi phí hoạt động tài chính sang tài khoản 911. Chênh lệch giữa bên nợ và bên có tài khoản 911 sẽ là lãi hoặc lỗ của hoạt động kinh doanh và được chuyển sang tài khoản 421.

2.3.4. Thực trạng sổ kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Sổ kế toán tại công ty được thực hiện theo đúng quy định của chế độ kế toán áp dụng. Công ty sử dụng phần mềm kế toán nên hệ thống các sổ kế toán đã có sẵn mẫu biểu trên phần mềm.

Căn cứ vào doanh thu, chi phí phát sinh tập hợp được trên các bảng kê và sổ chi tiết để ghi vào sổ cái tài khoản 511, 515, 632, 641.... Từ số liệu các sổ này làm căn cứ lập các BCTC.

2.3.5. Thực trạng trình bày thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trên báo cáo tài chính tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Công ty trình bày thông tin về doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh trên BCTC theo quy định thông tư 200/2014/TT-BTC.

Trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh – mẫu B02-DN:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được trình bày tại chỉ tiêu số 1- doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ(mã số 01), chỉ tiêu 2- Các khoản giảm trừ doanh thu(mã số 02), chỉ tiêu 3- doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ(mã số 20)

Chi phí quản lý doanh nghiệp được trình bày tại chỉ tiêu 9(mã số 25)

Chi phí bán hàng được trình bày tại chỉ tiêu 8 (mã số 24)

Chi phí hoạt động tài chính được trình bày tại chỉ tiêu 7 (mã số 22)

Giá vốn hàng bán được trình bày tại chỉ tiêu 4(mã số 11)

Lợi nhuận thuần từ HĐKD được trình bày tại chỉ tiêu 10(mã số 30)

Trên bản thuyết minh BCTC – mẫu B09-DN:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được phản ánh tại tiểu mục 25, 26, 27 thuộc VI- thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp sẽ được tách ra theo từng yếu tố và ghi ở từng chỉ tiêu phù hợp tại tiểu mục 33- chi phí SXKD theo yếu tố, thuộc mục VI- thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả HĐKD

Chi phí hoạt động tài chính được trình bày tại tiểu mục 30- chi phí SXKD theo yếu tố, thuộc mục VI- thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả HĐKD

Giá vốn hàng bán được trình bày tại tiểu mục 28- chi phí SXKD theo yếu tố, thuộc mục VI- thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả HĐKD

Chi phí NVLTT, NCTT, SXC sẽ được tách ra theo từng yếu tố và ghi ở từng chỉ tiêu phù hợp tại tiểu mục 33- chi phí SXKD theo yếu tố, thuộc mục VI- thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả HĐKD

Hệ thống báo cáo tài chính của công ty gồm :

- a) Bảng cân đối kế toán,
- b) Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh,
- c) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ,
- d) Bảng cân đối tài khoản;

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Qua khảo sát thực tế thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC), tác giả đã nghiên cứu và đề cập một số nội dung cơ bản sau:

Phân tích rõ đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC), đặc điểm quản lý tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC).

Khái quát, phân tích, làm rõ thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC) trên góc độ KTTC.

Kết quả nghiên cứu của chương 2 là cơ sở quan trọng để đưa ra những đánh giá, nêu rõ những mặt mạnh, những hạn chế còn phải hoàn thiện, giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC).

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ KỸ THUẬT (TSTC)

3.1. Những kết luận về thực trạng kế toán doanh thu chi phí và kết quả kinh doanh qua nghiên cứu tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Thông qua những nghiên cứu và khảo sát thực tế về thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC), có thể đánh giá chung về thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC), như sau:

3.1.1. Những ưu điểm

(a) Về tuân thủ các quy định kế toán:

Qua quá trình khảo sát thực tế, kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) về cơ bản đã chấp hành nghiêm chỉnh về Luật kế toán, tuân thủ các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán và vận dụng tốt chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành. Công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) đã ứng dụng công nghệ phần mềm kế toán giúp ích rất nhiều cho công ty trong việc nâng cao chất lượng thông tin kế toán, tiết kiệm chi phí từng bước đáp ứng yêu cầu quản lý.

(b) Về bộ máy kế toán:

Bộ máy kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) tương đối gọn nhẹ và phù hợp với quy mô của công ty, hoạt động

hiệu quả, thực hiện đúng chế độ hiện hành. Đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi nâng cao trình độ trong công việc. Mỗi một kế toán viên được giao một công việc cụ thể, rõ ràng, tránh được sự trùng lặp trong công việc, hiệu quả làm việc cao.

Công ty đã ứng dụng tin học vào công tác kế toán với việc sử dụng phần mềm kế toán nhằm đáp ứng khối lượng công việc ngày càng nhiều, giảm bớt lượng ghi chép cho nhân viên kế toán, cung cấp thông tin nhanh chóng, kịp thời. Để tránh rủi ro trong quá trình sử dụng phần mềm kế toán và sự cố kỹ thuật máy tính, phòng kế toán thường xuyên bảo trì, bảo dưỡng máy tính và lưu các dữ liệu kế toán ra đĩa và các công cụ lưu trữ hữu hiệu khác.

(c) Về chứng từ kế toán:

Việc sử dụng chứng từ và luân chuyển chứng từ tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cơ bản là thực hiện đúng theo quy định của Bộ tài chính ban hành.

Các chứng từ liên quan tới việc ghi nhận doanh thu được cung cấp đầy đủ, hợp lý, hợp lệ cho công tác hạch toán kế toán như: hợp đồng kinh tế, hóa đơn GTGT....

Các chứng từ liên quan tới việc ghi nhận chi phí như: Hóa đơn GTGT , giấy đề nghị thanh toán....tuân thủ theo đúng quy định về chứng từ kế toán hiện hành.

(d) Về hệ thống tài khoản kế toán:

Công ty vận dụng hệ thống tài khoản theo thông tư 200/2014/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 bổ sung thêm một số tiểu khoản phù hợp với nghiệp vụ kinh tế phát sinh và đặc điểm của Công ty.

(e) Về sổ sách kế toán:

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) áp dụng hình thức Nhật ký chung, phù hợp với phương thức và cơ cấu chứng từ, hình thức này phù hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hình thức Nhật ký chung cho thông tin nhanh, chính xác, giúp cho công tác quản lý điều hành của doanh nghiệp được cụ thể, sâu sát, đúng hướng. Đồng thời cũng tạo điều kiện thuận lợi cho việc ghi chép và xử lý thông tin bằng máy tính.

Việc sử dụng phần mềm kế toán đã đem lại hiệu quả cao cho công ty. Kế toán máy giúp cho việc tính toán nhanh chóng và chính xác, đồng thời giúp giảm sự công kênh về sổ sách, tiết kiệm được thời gian và nhân công.

(f) Về lập và trình bày các báo cáo kế toán:

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) lập báo cáo kế toán theo đúng chuẩn mực quy định. Các báo cáo được lập định kỳ như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, thuyết minh BCTC, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, tờ khai quyết toán thuế TNDN, tờ khai quyết toán thuế TNCN, bảng cân đối số phát sinh....

(g) Về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Về kế toán doanh thu tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC): Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng và cung cấp dịch vụ đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách kịp thời, chính xác, đầy đủ. Việc theo dõi hạch toán doanh thu theo nguồn hình thành như hiện

nay là cơ sở quan trọng để từng bước xác định kết quả hoạt động kinh doanh, đánh giá hiệu quả kinh doanh, để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Về kế toán chi phí tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC): Chi phí sản xuất đóng vai trò quan trọng trong công tác quản trị doanh nghiệp. Công ty thường xuyên kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của từng loại chi phí phát sinh góp phần quản lý tài sản, vật tư, tiền vốn, lao động có hiệu quả hơn và có biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

Về kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC): Công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty đã phần nào đáp ứng được yêu cầu của Ban lãnh đạo công ty trong việc cung cấp thông tin về tình hình kinh doanh của Công ty một cách kịp thời và chính xác. Việc ghi chép dựa trên căn cứ khoa học của chế độ kế toán hiện hành và tình hình thực tế của Công ty.

3.1.2. Những hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) còn có một số những tồn tại sau:

3.1.2.1. Về kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) với số lượng khách hàng chính là các chi nhánh Viettel tỉnh và tổng công ty mạng lưới Viettel, việc phát sinh các khoản giảm giá hàng bán, chiết khấu thanh toán là liên tục, thường xuyên và khác nhau ở từng khách hàng. Khi phát sinh khoản giảm giá theo hợp đồng kinh tế đối với các đối tác, kế toán không ghi nhận

vào tài khoản 521- Giảm trừ doanh thu mà hóa đơn GTGT xuất ra đã là giá đã giảm trừ theo hợp đồng. Trong trường hợp sau khi đã xuất hóa đơn, công ty mới có thư giảm giá hoặc chiết khấu, kế toán sẽ ghi nhận vào tài khoản 521- Giảm trừ doanh thu, và xuất hóa đơn giảm trừ. Tuy nhiên, các khoản giảm trừ doanh thu này công ty chưa theo dõi chi tiết mà chỉ đang theo dõi chung các khoản làm giảm trừ doanh thu. Như vậy, việc chưa theo dõi chi tiết này gây khó khăn trong việc quản lý và theo dõi cho ban lãnh đạo công ty.

Hiện nay, công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) đã mở sổ chi tiết thanh toán cho từng khách hàng(từng chi nhánh Viettel), tuy nhiên khoản giảm trừ doanh thu lại chưa theo dõi chi tiết cho từng khách hàng mà chỉ theo dõi tổng hợp. Điều này có thể làm ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh sâu của công ty trong việc lựa chọn khách hàng tiềm năng trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

3.1.2.2. Về kế toán chi phí

Hiện nay tại công ty, việc hạch toán chi phí bán hàng, chi phí QLDN đang được theo dõi trên hai tài khoản 641, 642. Trong công ty, có một số khoản chi phí như điện nước, Fax, Scan, chuyển phát nhanh, photo....thuộc cả chi phí bán hàng và chi phí QLDN nhưng khi hạch toán kế toán không tách rời mà hạch toán chung là chi phí QLDN. Mặc dù khi tập hợp chi phí để tính kết quả kinh doanh các chi phí này không ảnh hưởng tới lợi nhuận, nhưng làm cho chỉ tiêu chi phí QLDN cao hơn so với thực tế nếu hạch toán đúng nội dung chi phí.

Các khoản chi phí liên quan tới FreeBack, Marketing, tiếp khách: đây là những khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong các khoản chi phí của doanh nghiệp, tuy nhiên công ty mới chỉ phân bổ khi dịch vụ cung cấp hoàn thành.

Việc ghi nhận như vậy tuy đã đảm bảo được nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí nhưng lại chưa đảm bảo được tính kịp thời cho việc ra quyết định của ban Giám đốc.

Một trong những dịch vụ chính mà công ty cung cấp là tư vấn, để thực hiện được dịch vụ này thì công ty cần tạm ứng trước cho công nhân đi công tác khảo sát thị trường không chỉ ở tại một vùng địa lý mà dọc các tỉnh thành từ Bắc vào Nam, chi phí tạm ứng này hiện công ty treo qua tài khoản 141. Nhân viên công ty sẽ thanh toán khi công trình hoàn thành dẫn tới số dư tài khoản 141 bị treo từ năm này qua năm khác nếu công trình chưa xong. Việc hạch toán như vậy sẽ ảnh hưởng tới việc ra quyết định của ban Giám đốc.

3.1.2.3. Về kế toán kết quả kinh doanh

Từ những hạn chế còn tồn tại trong việc ghi nhận doanh thu và chi phí trên đã ảnh hưởng tới việc xác định kết quả kinh doanh còn sai lệch và chưa kịp thời.

Báo cáo kế toán của công ty chủ yếu là báo cáo tài chính định kỳ, các báo cáo quản trị (báo cáo nhanh) chưa được thực hiện hoàn toàn nên tính động của thông tin kế toán (thể hiện qua các con số) còn chưa đạt tính hiệu quả.

3.1.3. Nguyên nhân

➤ *Thứ nhất:* Nhận thức về vai trò về thông tin kế toán trong công tác quản lý còn hạn chế. Do vậy ở nhiều công ty kế toán chỉ chuyên tâm vào việc lập BCTC theo đúng quy định của Nhà nước về kế toán thuế, KTTC, chưa có ý thức về tầm quan trọng của KTQT trong việc tổ chức hạch toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà quản trị và các đối tác quan tâm. Ngược lại, các nhà quản trị doanh nghiệp

cũng chưa thực sự sử dụng thông tin kế toán với tư cách là một cơ sở quan trọng trong việc ra quyết định điều hành doanh nghiệp. Vì vậy công tác KTQT chưa được quan tâm đúng mức.

➤ *Thứ hai:* Hệ thống kế toán Việt Nam đang trong quá trình đổi mới theo hướng phù hợp với nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế. Trong quá trình cải cách khó tránh khỏi những hạn chế dẫn tới việc vận dụng chế độ kế toán trong các công ty gặp lúng túng. Chế độ kế toán thường xuyên thay đổi dẫn đến việc cập nhật và vận dụng ở các công ty còn chậm và chưa đầy đủ.

➤ *Thứ ba:* Do trình độ, năng lực chuyên môn của nhân viên kế toán còn hạn chế, chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu công việc trong điều kiện mới.

3.2. Yêu cầu cơ bản của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Từ thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) là một đòi hỏi khách quan và mang tính cấp thiết, việc hoàn thiện phải đáp ứng yêu cầu cơ bản sau:

Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần tiếp cận phù hợp với nguyên tắc kế toán, chuẩn mực kế toán quốc tế phù hợp với các quy định của Luật kế toán, Chuẩn mực kế toán và các Chế độ kế toán có liên quan của nhà nước Việt Nam. Luật kế toán, các chuẩn mực kế toán và các thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực chỉ cung cấp một khung pháp lý chung cho

các doanh nghiệp mà chưa có các quy định cụ thể áp dụng cho các công ty viễn thông. Vì vậy, khi hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần có các vận dụng hợp lý các quy định chung đó.

Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần phải đảm bảo phù hợp với yêu cầu hội nhập quốc tế. Sự hội nhập về quốc tế sẽ kéo theo sự hội nhập về kế toán, khi thông tin kế toán được xử lý theo những chính sách kế toán quá khác biệt sẽ làm giảm tính hấp dẫn của môi trường đầu tư. Vì vậy, khi đi hoàn thiện, xây dựng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần phải đảm bảo phù hợp với nguyên tắc và chuẩn mực kế toán quốc tế. Khi ngôn ngữ kế toán có sự đồng điệu sẽ thuận lợi, thúc đẩy cho quá trình hội nhập kinh tế phát triển.

Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần bảo đảm phù hợp với môi trường kinh doanh và đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh, yêu cầu, trình độ QLDN; cần xuất phát từ đặc điểm môi trường kinh doanh và đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và dịch vụ (TSTC) để xây dựng, hoàn thiện hệ thống kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) tương xứng, có thể phục vụ tốt nhất trong quá trình kinh doanh của công ty.

Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần thực hiện cả về KTTC, KTQT, nhằm đảm bảo đáp ứng đầy đủ các thông tin cho các đối

tượng quan tâm đến thông tin kế toán các doanh nghiệp. Vì đối tượng sử dụng thông tin khác nhau nên yêu cầu nguồn thông tin cung cấp và sử dụng cũng khác nhau. Đối tượng sử dụng thông tin do KTTC cung cấp rất đa dạng, chủ yếu là các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như: Nhà nước, ngân hàng, các tổ chức tài chính, các nhà đầu tư,...do đó thông tin do KTTC cung cấp phải có độ tin cậy, khách quan, có giá trị pháp lý cao, trình bày đảm bảo tính đơn giản, dễ hiểu cho người sử dụng thông tin, đặc biệt thông tin trọng yếu phải được trình bày công khai.

3.3. Các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

3.3.1. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu và giảm trừ doanh thu

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) với đặc điểm số lượng khách hàng chính là các chi nhánh Viettel tỉnh và tổng công ty mạng lưới Viettel, việc phát sinh các khoản giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại là liên tục, thường xuyên và khác nhau ở từng khách hàng. Để tạo điều kiện thuận lợi trong việc quản lý và theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu cho ban lãnh đạo, công ty nên xem xét mở thêm chi tiết khoản giảm trừ doanh thu theo cho các khách hàng chính, khách hàng lâu năm, điều này tạo điều kiện tốt giúp công ty trong việc lựa chọn khách hàng tiềm năng trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

Đối với sản phẩm là dịch vụ công nghệ bảo trì bảo dưỡng hàng năm phải trả phí thuê bao hàng năm. Khi phát sinh doanh thu về dịch vụ này thông thường khách hàng sẽ ký hợp đồng và thanh toán luôn theo định kỳ 5 năm liên tiếp, kế toán và nhân viên kinh doanh phụ trách tại công ty đang tiến hành ghi nhận doanh thu của 5 năm mà chưa phải trả chi phí cho việc duy trì thuê bao này. Như vậy chưa phản ánh đúng việc ghi nhận doanh thu đúng kỳ theo

nguyên tắc phù hợp. Theo ý kiến của tác giả, khi phát sinh những khoản doanh thu này, kế toán chỉ ghi nhận cho kỳ kế toán đó một năm, số còn lại treo trên tài khoản 3387 – doanh thu chưa thực hiện để theo dõi.

3.3.2. Giải pháp hoàn thiện kế toán chi phí

Thứ nhất, hiện nay tại công ty, việc hạch toán chi phí bán hàng, chi phí QLDN đang được theo dõi vào tài khoản 641, 642, nhưng thực tế phát sinh có những khoản chi phí chung cho cả chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Hiện nay các khoản chi phí này công ty chưa có tiêu thức phân bổ rõ ràng mà cho hết vào chi phí quản lý (chẳng hạn như chi phí điện nước,), làm cho chỉ tiêu chi phí QLDN cao hơn so với thực tế nếu hạch toán đúng nội dung chi phí. Để khắc phục được hạn chế này công ty nên xây dựng tiêu thức phân bổ rõ ràng. Theo ý kiến tác giả, các chi phí nói trên có thể phân bổ theo tiêu thức 50: 50, và phân bổ chi phí tổng hợp theo từng tháng. Cụ thể:

Trong tháng 06/2016 tổng chi phí chung cho bộ phận bán hàng và bộ phận quản lý là: 8.041.158 VNĐ, kế toán tiến hành phân bổ như sau:

- Chi phí bán hàng: 4.020.579 VNĐ
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 4.020.579 VNĐ

Thứ hai, các khoản chi phí liên quan tới FreeBack, Marketing, tiếp khách... để đảm bảo được nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí, công ty nên phân bổ cho từng hợp đồng chứ không phân bổ cho từng đối tượng khách hàng như hiện nay. Cụ thể:

Trong năm 2016, tổng chi phí FreeBack, Marketing, tiếp khách là: 625.860.000 VNĐ. Tổng năm 2016 công ty thực hiện được 196 hợp đồng, chi phí cho từng hợp đồng được tính theo công thức bằng tổng chi phí FreeBack,

Marketing, tiếp khách chia cho tổng doanh thu thu được từ các hợp đồng nhân với doanh thu hợp đồng cần tính.

Thứ ba, doanh thu cung cấp dịch vụ chiếm tỉ trọng lớn trong tổng doanh thu thuần của doanh nghiệp. Giá vốn cấu thành nên doanh thu cung cấp dịch vụ phần lớn là chi phí khảo sát, đối với các khoản tạm ứng công tác khảo sát, công ty nên quy định thanh toán vào cuối mỗi đợt công tác, nếu khoản tạm ứng công tác thuộc công trình chưa hoàn thành sẽ được theo trên tài khoản 154- chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, và phân bổ khi công trình hoàn thành và đưa vào sử dụng. Cụ thể, trong tháng 06 năm 2016, nhân viên Đặng Minh Thắng đã tạm ứng 20.000.000 VNĐ công tác khảo sát Sơn La. Cuối tháng nhân viên làm thanh toán công tác kế toán tiến hành hạch toán như sau:

Nợ TK154: 20.000.000

Có TK141: 20.000.000

Thứ tư, các chi phí liên quan tới doanh thu cung cấp dịch vụ như chi phí văn phòng phẩm, chi phí khảo sát, công ty nên chọn tiêu thức và phân bổ cho từng hợp đồng từng đối tượng khách hàng, hiện nay chỉ phân bổ cho từng đối tượng khách hàng như cho từng chi nhánh Viettel(Viettel Hà Nội, Viettel Sơn La, Viettel Điện Biên...). Cụ thể: Tổng chi phí văn phòng phẩm trong năm 2016 là 125.630.000 VNĐ, kế toán phân bổ chi phí cho từng hợp đồng thực hiện trong năm bằng tổng chi phí văn phòng phẩm chia cho tổng doanh thu các hợp đồng đã thực hiện, nhân với doanh thu hợp đồng cần tính chi phí.

Thứ năm, hiện nay công ty chưa hạch toán chi phí dự phòng phải thu khó đòi dù trong kỳ có phát sinh nợ quá hạn. Như vậy đối chiếu với chế độ kế toán hiện hành và thông tư 200/2014/TT-BTC hướng dẫn việc trích lập dự

phòng là chưa hợp lý. Vì vậy doanh nghiệp cần lập dự phòng và hạch toán theo chế độ hiện hành đối với những khoản công nợ quá hạn thanh toán. Theo ý kiến tác giả, công ty có thể trích lập dự phòng đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:

+ 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 tháng đến dưới 1 năm.

+ 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.

+ 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.

Cụ thể: trong năm 2016, nợ phải thu quá hạn từ 3 tháng đến dưới 1 năm là 541.998.294 VNĐ, mức trích lập dự phòng sẽ bằng 162.599.488 VNĐ

Nợ TK 642: 162.599.488

Có TK 229: 162.599.488

Thứ sáu, trong nền kinh tế biến động như hiện nay, lạm phát ngày càng tăng cao, công ty không lường trước được tình hình biến động của giá cả. Trong khi đó hiện nay tại công ty chưa trích lập khoản dự giảm giá HTK. Để không bị biến động trước tình hình biến động giá cả thị trường và hợp lý trong việc ghi nhận chi phí theo hướng dẫn của và thông tư 200/2014/TT-BTC về việc trích lập dự phòng giảm giá HTK, công ty nên trích lập dự phòng giảm giá HTK.

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

Cụ thể: Trong năm 2016, tại ngày 31/12/2016 thiết bị CDMA/GSM/DCS hiện còn tồn 100 chiếc, giá gốc là 2.200.000 VNĐ/ chiếc, giá bán ước tính là 4.000.000 VNĐ/ chiếc.

Mức dự phòng giảm giá thiết bị CDMA/GSM/DCS= $(4.000.000 - 2.200.000) * 100 = 180.000.000$ VNĐ

3.3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán kết quả kinh doanh

Khảo sát thực trạng cho thấy kết quả kinh doanh hàng hóa của công ty chỉ đơn thuần là chênh lệch giữa giá bán ra và giá mua vào sau khi trừ đi chi phí kinh doanh. Tuy nhiên trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay, công ty phải căn cứ vào cung – cầu để thường xuyên tính toán lượng tồn kho hợp lý để tối đa hóa lợi nhuận. Theo ý kiến tác giả, công ty nên có khảo sát thị trường về nhu cầu năm trước để định hướng chiến lược phát triển cho năm sau, tránh tình trạng hàng tồn kho quá cao, hay không đủ lượng hàng bán ra.

Ngoài các báo cáo tài chính tổng hợp phải lập, kế toán có thể cho ra các báo cáo nhanh nhằm cung cấp thông tin kịp thời cho người quản lý (khi có yêu cầu) như báo cáo theo tháng, quý, hay nửa năm.

3.3.4. Giải pháp hoàn thiện khác

Theo tác giả với điều kiện công ty đang sử dụng phần mềm kế toán và hàng hóa nhập về theo lô và theo hợp đồng đã ký trước đó, do vậy công ty nên áp dụng phương pháp tính giá hàng xuất bán theo giá thực tế đích danh. Việc tính giá này sẽ không khó khăn cho kế toán do đã được cài đặt sẵn trong máy tính, máy tính sẽ tự động tính toán giá thực tế mỗi lần xuất bán đảm bảo việc cung cấp thông tin được nhanh chóng và chính xác hơn.

Việc lập chứng từ ban đầu là rất quan trọng, liên quan tới việc hạch toán các nghiệp vụ phát sinh sau này. Vì vậy phòng kế toán nên có những biện pháp quản lý và kiểm tra chặt chẽ ghi chép các chứng từ ban đầu theo đúng quy định và đầy đủ nội dung tạo điều kiện thuận lợi trong các bước hạch toán tiếp theo. Mặt khác, chứng từ phải được lưu trữ một cách cẩn thận và khoa học, để tạo điều kiện cho việc đối chiếu số liệu sau này khi có sai sót xảy ra mà hiện nay công ty chứng từ chưa được lưu trữ khoa học, vẫn còn đang lộn xộn, để chưa thống nhất.

Công ty cần tổ chức hệ thống thông tin, chứng từ trong luân chuyển, lưu trữ và hạch toán đảm bảo tính công khai, minh bạch, đơn giản, dễ kiểm tra kiểm soát và tuân thủ đúng quy định.

3.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp

3.4.1. Điều kiện về phía nhà nước và các cơ quan chức năng

Thứ nhất, hoàn thiện pháp luật về viễn thông, tần số vô tuyến điện bảo đảm phù hợp với các quy định hiện hành có liên quan, với xu thế phát triển và trung lập về công nghệ, sự hội tụ của mạng và dịch vụ; tăng cường chính sách quản lý cạnh tranh, bảo vệ cạnh tranh theo thông lệ quốc tế; tiếp tục khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia đầu tư thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ viễn thông, tạo sự bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh, thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ viễn thông.

Thứ hai, tăng cường các biện pháp quản lý dựa trên cơ chế thị trường theo hướng cải cách thủ tục hành chính, đơn giản và minh bạch hóa các quy trình, thủ tục; chú trọng công tác hậu kiểm và nâng cao trách nhiệm của doanh nghiệp thông qua các cam kết ràng buộc mang tính kinh tế, kỹ thuật khả thi;

xây dựng chính sách nhằm chống độc quyền, tập trung, tích tụ tài nguyên trong trường hợp doanh nghiệp viễn thông có nguy cơ phá sản, chuẩn bị giải thể, sáp nhập.

Thứ ba, kịp thời tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp trong hoạt động thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ, đặc biệt là trong việc sử dụng không gian công cộng, hạ tầng liên ngành bảo đảm doanh nghiệp có đủ điều kiện xây dựng hạ tầng kỹ thuật viễn thông thụ động nhanh chóng theo nhu cầu phát triển và đúng quy hoạch của địa phương; thúc đẩy việc chia sẻ cơ sở hạ tầng, sử dụng tối đa hạ tầng viễn thông đã đầu tư của các doanh nghiệp; giải quyết tình trạng độc quyền cung cấp dịch vụ viễn thông trong các khu công nghiệp, khu đô thị, khu dân cư cao tầng, ...

Thứ tư, tạo điều kiện cho doanh nghiệp được triển khai áp dụng các công nghệ tiên tiến, hiện đại nhất phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, sớm triển khai đấu giá quyền sử dụng tần số vô tuyến điện đối với băng tần 2,6 GHz đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo tinh thần của luật, phù hợp với chủ trương phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

Thứ năm, đẩy mạnh đổi mới, nâng cao hiệu quả công tác thực thi Luật Viễn thông, Luật Tần số Vô tuyến điện theo các tiêu chí “nhanh, ổn định, công bằng, linh hoạt” nhằm thúc đẩy phát triển mạnh mẽ, bền vững thị trường viễn thông, internet, tần số vô tuyến điện, tiếp tục đóng góp tích cực, hiệu quả vào công tác điều hành, quản lý phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng an ninh và nâng cao chất lượng cuộc sống của nhân dân.

Thứ sáu, tăng cường phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ, ngành, địa phương trong việc quản lý, duy trì cạnh tranh lành mạnh trên thị trường; thanh tra, kiểm tra và xử lý nghiêm các hành vi vi phạm; quản lý tốt việc sản xuất, nhập

khẩu trang thiết bị khí tài chuyên dụng và sử dụng thiết bị vô tuyến điện bảo đảm an toàn cho xã hội, người dân, cho các hệ thống thông tin chuyên dụng.

Thứ bảy, tăng cường trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước, nghĩa vụ của doanh nghiệp trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ và bảo đảm quyền lợi của người sử dụng thông qua việc minh bạch hóa về giá cước, chất lượng và hạch toán riêng từng dịch vụ, các biện pháp bảo đảm an toàn thông tin cá nhân, thông tin riêng của người sử dụng; ngăn chặn, hạn chế tình trạng SIM rác, tin nhắn rác và các hành vi làm ảnh hưởng tới quyền và lợi ích hợp pháp của người sử dụng; tiếp tục triển khai hiệu quả các chương trình, chính sách tạo điều kiện cho người dân trên mọi miền của Tổ quốc đều được tiếp cận với các dịch vụ, tiện ích để phục vụ học tập, sản xuất kinh doanh.

3.4.2. Điều kiện đối với công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)

Thứ nhất, Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) cần nhận thức rõ về tầm quan trọng của hệ thống thông tin kế toán nói chung và hệ thống thông tin kế toán về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng trong việc điều hành hiệu quả kinh doanh của đơn vị mình.

Thứ hai, Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC) cần bồi dưỡng nâng cao trình độ của nhân viên kế toán để đáp ứng yêu cầu hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của công ty. Công ty cần phải nâng cao hơn nữa trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của các nhân viên kế toán. Các kế toán viên nắm chắc chuyên môn, nghiệp vụ trong hạch toán kế toán sẽ giúp cho các Báo cáo kế toán của công ty phản ánh được chính xác hoạt động SXKD của đơn vị. Hiện nay, Bộ Tài chính ban hành và

thay đổi rất nhiều văn bản pháp quy đòi hỏi các kế toán viên phải thường xuyên cập nhật và nắm bắt các thông tin, chủ trương, chính sách của Bộ và của Nhà nước.

Thứ ba, Công ty nên có các chế độ, các hình thức khuyến khích, động viên, khen thưởng đối với những nhân viên thực hiện tốt và hiệu quả nội dung công việc của mình, khiến họ phấn khởi và có trách nhiệm cao hơn trong công việc.

Thứ tư, Giám đốc, Kế toán trưởng trong công ty cần nhận thức được vai trò, chức năng của thông tin kế toán trong quản lý doanh nghiệp, qua đó mới thấy rõ sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán. Từ đó chủ động xây dựng mô hình kế toán phù hợp nhất với doanh nghiệp mình, tạo ra nguồn cung cấp thông tin kế toán tài chính chính xác, kịp thời, hiệu quả phục vụ cho nhu cầu quản lý.

Thứ năm, Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC) phải tiến hành tái cơ cấu để đủ sức cạnh tranh với các sản phẩm, dịch vụ viễn thông trên thế giới và ngay trên sân nhà. Đối với những công nghệ lạc hậu, tiêu hao năng lượng quá lớn và không còn đủ sức cạnh tranh thì công ty phải mạnh dạn cắt bỏ hoặc bán lại cơ sở cho các nhà đầu tư có tiềm lực tài chính để tiến hành nâng cấp công nghệ đảm bảo kinh doanh có hiệu quả kinh tế.

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

3.5.1. Hạn chế của luận văn

Trong quá trình nghiên cứu đề tài, tác giả đã cố gắng hoàn thiện luận văn nhưng vẫn còn một số thiếu sót, hạn chế. Thời gian nghiên cứu có hạn,

nên nội dung về cơ sở lý luận còn chưa hoàn toàn chặt chẽ, đánh giá những cơ sở lý luận mang tính chủ quan nhiều, và các giải pháp đưa ra có thể chưa đầy đủ, thuyết phục.

Những thiếu sót tồn tại trên là do khả năng nghiên cứu, kinh nghiệm về lĩnh vực kế toán của tác giả còn hạn chế, do đó luận văn của tác giả không tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong được sự góp ý, bổ sung của các thầy cô để luận văn của tác giả được hoàn thiện hơn.

3.5.2. Hướng phát triển nghiên cứu trong tương lai

Do một số khó khăn trong quá trình nghiên cứu đề tài nên nhiều vấn đề chưa được đưa ra để giải quyết triệt để. Trong tương lai đề tài cần phát triển thêm các vấn đề như:

- Nghiên cứu và đưa ra những nhận định chính xác hơn về việc ghi nhận doanh thu, chi phí tại công ty, từ đó tìm kiếm hướng nghiên cứu những giải pháp hợp lý nhất cho doanh nghiệp để doanh nghiệp có thể hướng tới mục tiêu tối thiểu chi phí và tối đa hóa lợi nhuận.
- Nghiên cứu về sự kết hợp giữa mô hình KTTC và KTQT để có phương án tối đa hiệu quả kinh doanh nhất cho doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại và dịch vụ ở chương 2 và thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC) ở chương 3, tác giả đã đưa ra những ưu điểm và hạn chế của kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC).

Từ việc đưa ra các mặt hạn chế còn tồn tại, tác giả đưa ra các giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC) trên góc độ KTTC.

Ngoài ra, tác giả còn đưa ra các điều kiện để đảm bảo các giải pháp đề xuất được khả thi cả về phía nhà nước, các cơ quan chức năng và đối với Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật(TSTC).

Đưa ra được hạn chế của luận văn và hướng phát triển trong tương lai.

KẾT LUẬN

Vai trò và tầm quan trọng của ngành CNTT, viễn thông đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước đã được Đảng và Nhà nước sớm nhận thức rõ và hết sức quan tâm. Là một quốc gia có nền kinh tế đang phát triển, Việt Nam đã và đang từng bước tiến vào hội nhập nền kinh tế toàn cầu. Hội nhập kinh tế thế giới là điều kiện thuận lợi và quan trọng cho nền kinh tế nước ta phát triển, nhưng bên cạnh đó nền kinh tế thị trường với những quy luật khắc nghiệt của nó cũng có những ảnh hưởng rất lớn đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam. Các doanh nghiệp dịch vụ, thương mại viễn thông tại Việt Nam cũng không nằm ngoài những thách thức đó. Để tồn tại và phát triển một cách bền vững các doanh nghiệp dịch vụ, thương mại viễn thông nhận thấy cần thiết phải có sự cải tiến về mọi mặt, đặc biệt là việc cải tiến và hoàn thiện các công cụ quản lý kinh tế.

Nghiên cứu đề tài ***“Kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC)”***, nhằm giúp các công ty thương mại, dịch vụ viễn thông Việt Nam hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế, nhằm góp phần giúp các công ty viễn thông phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường.

Trong phạm vi nghiên cứu, tác giả đã thực hiện một số nội dung sau:

1. tác giả đã làm rõ cơ sở lý luận về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, thương mại.
2. Trên cơ sở nghiên cứu chuẩn mực kế toán Việt Nam về kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh và các nguyên tắc kế toán tác giả đã đưa mô hình kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh

doanh nói riêng áp dụng cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, thương mại ở Việt Nam.

3. Thực hiện điều tra, khảo sát, nghiên cứu, phân tích thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC) . Trên cơ sở đó, tác giả đã chỉ ra được những ưu điểm, hạn chế - tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại đó.

4. Tác giả đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh dưới cả góc độ KTTC. Điều kiện để thực hiện các giải pháp này.

Với những nội dung đã thực hiện, tác giả đã đáp ứng được mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Tuy nhiên, do tính chất phức tạp trong mô hình quản lý; sự phong phú đa dạng của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong điều kiện hội nhập kinh tế; sự nhận thức và kinh nghiệm của cá nhân tác giả còn nhiều hạn chế. Vì vậy, luận văn khó tránh khỏi những thiếu sót, tồn tại. Tác giả luận án rất mong nhận được sự góp ý, chỉ dẫn của các Thầy Cô giáo, các chuyên gia, các nhà nghiên cứu khoa học, các nhà quản lý cùng với những người quan tâm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

MS	TÊN TÀI LIỆU
(1)	Bộ tài chính(2014), thông tư 200/2014/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 01/01/2015
(2)	Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01
(3)	Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 02
(4)	Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14
(5)	Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật (TSTC), BCTC năm 2015 và báo cáo tổng kết 6 tháng đầu năm 2016
(6)	Karrk Mac(1973), tư bản, quyển I, tập I, NXB Sự thật, tr 178
(7)	Nguyễn Tuấn Duy- Đặng Thị Hòa(2010), Giáo trình kế toán tài chính, trường Đại học Thương Mại, Hà Nội, NXB Thống Kê
(8)	Nguyễn Văn Công(2002), Giáo trình hạch toán kế toán trong các doanh nghiệp, NXB Tài Chính, Hà Nội
(9)	Jacques Richard, kế toán tài chính, phân tích và đánh giá, Dự án EUROTAPVIET
(10)	Website: <ul style="list-style-type: none">- www.tstc.com.vn- www.mof.gov.vn- www.diendanketuan.com- www.voer.edu.vn

Phu lục 01:

PHIẾU ĐIỀU TRA

(Dành cho kế toán trưởng và nhân viên kế toán)

I/ CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN

1. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Việt
2. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Anh (nếu có)
3. Địa chỉ
4. Số điện thoại
5. Website (nếu có)
6. Tên người được phỏng vấn
7. Tuổi
8. Chức danh
9. Thời gian phỏng vấn:
10. Địa điểm phỏng vấn:
11. Hình thức phỏng vấn (trực tiếp, gián tiếp):
12. Cách thức phỏng vấn (ghi âm, bút ký,...)

II/ THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

Câu 1. Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà thuộc loại hình nào?

1. Công ty TNHH
2. Công ty cổ phần

3. Công ty khác

Câu 2. Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà hoạt động trong lĩnh vực nào? Chọn 01 hoặc nhiều hoạt động, lĩnh vực chính chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu của doanh nghiệp.

1. Sản xuất

2. Thương mại

3. Dịch vụ

4. Khác

Câu 3: Công ty áp dụng hình thức ghi sổ nào?

1. Nhật ký chứng từ

2. Nhật ký chung

3. Nhật ký sổ cái

4. Chứng từ ghi sổ

5. Kế toán trên máy vi tính

Câu 4: Tổ chức bộ máy kế toán của công ty theo mô hình nào

1. Tập chung

2. Phân tán

3. Hỗn hợp

Câu 5: Chế độ kế toán công ty đang áp dụng

1. QĐ 15/2006/QĐ-BTC

2. QĐ 48/2006/QĐ- BTC

3. TT 200

Câu 6: Công ty tính và nộp thuế theo phương pháp nào

1. Phương pháp khấu trừ
2. Phương pháp trực tiếp

Câu 7: Công ty tính giá hàng tồn kho theo phương pháp nào

1. Thực tế đích danh
2. Nhập trước xuất trước
3. Nhập sau xuất trước
4. Bình quân gia quyền

Câu 8: Công ty khấu hao TSCĐ theo phương pháp nào

1. Khấu hao theo đường thẳng
2. Khấu hao theo số lượng sản phẩm
3. Khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh

Câu 9: Công ty phân loại chi phí theo cách thức nào

1. Theo quan hệ chi phí với doanh thu
2. Theo nội dung tính chất của chi phí
3. Theo quan hệ chi phí với khối lượng công việc
4. Theo khả năng kiểm soát chi phí với nhà quản lý
5. Theo cách khác.....

Câu 10: Trong công ty có những chi phí nào

1. Chi phí NVLTT
2. Chi phí NCTT
3. Chi phí SXC
4. Chi phí bán hàng

5. Chi phí QLDN
6. Chi phí hoạt động tài chính
7. Chi phí khác

Câu 11: Để tập hợp doanh thu công ty căn cứ vào những chứng từ nào

.....

Câu 12: Để tập hợp chi phí công ty căn cứ vào những chứng từ nào

.....

Câu 13: Để tập hợp kết quả kinh doanh công ty căn cứ vào những chứng từ nào

.....

Câu 14: Để theo dõi doanh thu công ty căn cứ vào những sổ kế toán nào

.....

Câu 15: Để theo dõi chi phí công ty căn cứ vào những sổ kế toán nào

.....

Câu 16: Để theo dõi kết quả kinh doanh công ty căn cứ vào những sổ kế toán nào

.....

Câu 17: Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi doanh thu

.....

Câu 18: Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi chi phí

.....

Câu 19: Công ty mở những tài khoản nào để theo dõi kết quả kinh doanh

.....

Câu 20: Công ty có trích lập dự phòng không

.....

Câu 21: Công ty ghi nhận doanh thu vào thời điểm nào

.....

Câu 22: Tại công ty, doanh thu kỳ bao gồm những loại doanh thu nào

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
2. Doanh thu nội bộ
3. Doanh thu hoạt động tài chính
4. Doanh thu khác

Câu 23: Để theo dõi doanh thu hoạt động tài chính công ty mở những sổ sách nào

.....

Câu 24: Công ty xác định kết quả kinh doanh theo cách nào

1. Từng loại sản phẩm
2. Từng phòng sản xuất, kinh doanh
3. Từng đơn đặt hàng
4. Từng thị trường
5. Toàn công ty
6. Khác.....

Câu 25: Tài khoản xác định kết quả kinh doanh được mở chi tiết như thế nào(TK 911)

.....

Câu 26: Ngoài các BCTC bắt buộc công ty có lập BCTC nội bộ nào khác không

.....

Câu 27: Khi Công ty thực hiện công tác kế toán chi phí có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?

.....

Câu 28: Khi Công ty thực hiện công tác doanh thu có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào?

.....

Câu 29: Khi Công ty thực hiện công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh có gặp phải những vướng mắc gì không? Công ty đã xử lý như thế nào? Ông/bà có đề xuất như thế nào? (về tài khoản, về chứng từ, về sổ sách)

.....

Câu 30: Theo Ông/Bà nguyên nhân của những bất cập (tồn tại) trong công tác kế toán chi phí, doanh thu, xác định kết quả kinh doanh là gì?

.....

Câu 31: Ông/Bà có đánh giá như thế nào về chế độ kế toán hiện hành? vì sao Ông/Bà có những đánh giá như vậy? Ông/Bà có ý kiến gì không?

.....

PHỎNG VẤN VIÊN

NGƯỜI TRẢ LỜI

Phu lục 02:

PHIẾU ĐIỀU TRA

(Người quản lý)

I/ CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN

1. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Việt
2. Tên doanh nghiệp bằng tiếng Anh (nếu có)
3. Địa chỉ
4. Số điện thoại
5. Website (nếu có)
6. Tên người được phỏng vấn
7. Tuổi
8. Chức danh
9. Thời gian phỏng vấn:
10. Địa điểm phỏng vấn:
11. Hình thức phỏng vấn (trực tiếp, gián tiếp):
12. Cách thức phỏng vấn (ghi âm, bút ký,...)

II/ THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

Câu 1. Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà thuộc loại hình nào?

1. Công ty TNHH
2. Công ty cổ phần

3. Công ty khác

Câu 2. Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà hoạt động trong lĩnh vực nào? Chọn 01 hoặc nhiều hoạt động, lĩnh vực chính chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu của doanh nghiệp.

1. Sản xuất
2. Thương mại
3. Dịch vụ
4. Khác

Câu 3. Doanh nghiệp (công ty) được thành lập vào năm nào?

.....

Câu 4. Hiện nay Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà thường gặp những khó khăn/vướng mắc nào trong quá trình hoạt động kinh doanh?

1. Nhân lực (lao động, lao động có tay nghề, nhà quản lý)
2. Công nghệ, quản lí SX, thiết bị máy móc và nhà xưởng
3. Nguồn vốn
4. Chế độ chính sách, quy định của NN
5. Nguyên liệu
6. Cơ sở hạ tầng (cầu cảng, đường xá, bến bãi...)
7. Khác:

Câu 5. Thưa Ông/Bà. Có ý kiến cho rằng công tác kế toán ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp, chất lượng thông tin của kế toán được coi là một trong những tiêu chuẩn quan trọng để đảm bảo sự an toàn và khả năng mang lại thắng lợi cho các quyết định kinh doanh. Ông/Bà có đồng ý như vậy không? Vì sao?

.....

Câu 6. Ông/Bà có đánh giá như thế nào về chế độ kế toán hiện hành? Vì sao Ông/bà lại có những đánh giá như vậy?

.....

Câu 7. Doanh nghiệp (Công ty) của Ông/Bà có gặp khó khăn (vướng mắc) gì khi thực hiện chế độ kế toán hiện hành không?

.....

Câu 8. Khi Doanh nghiệp (Công ty) thực hiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của đơn vị có gặp phải những vướng mắc gì không? Ông/Bà có những đề xuất gì?

.....

Câu 9. Theo Ông/Bà nguyên nhân của những bất cập (tồn tại) trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh là gì?

.....

Câu 10. Theo Ông/Bà những yếu tố nào có ảnh hưởng lớn đến chế độ kế toán doanh nghiệp nói chung và chế độ kế toán đối với các doanh nghiệp thương mại, dịch vụ viên thông nói riêng? (Gợi ý: Nhà nước, Công ty...)

.....

Câu 11. Ông/Bà có ý kiến đề xuất gì không?

.....

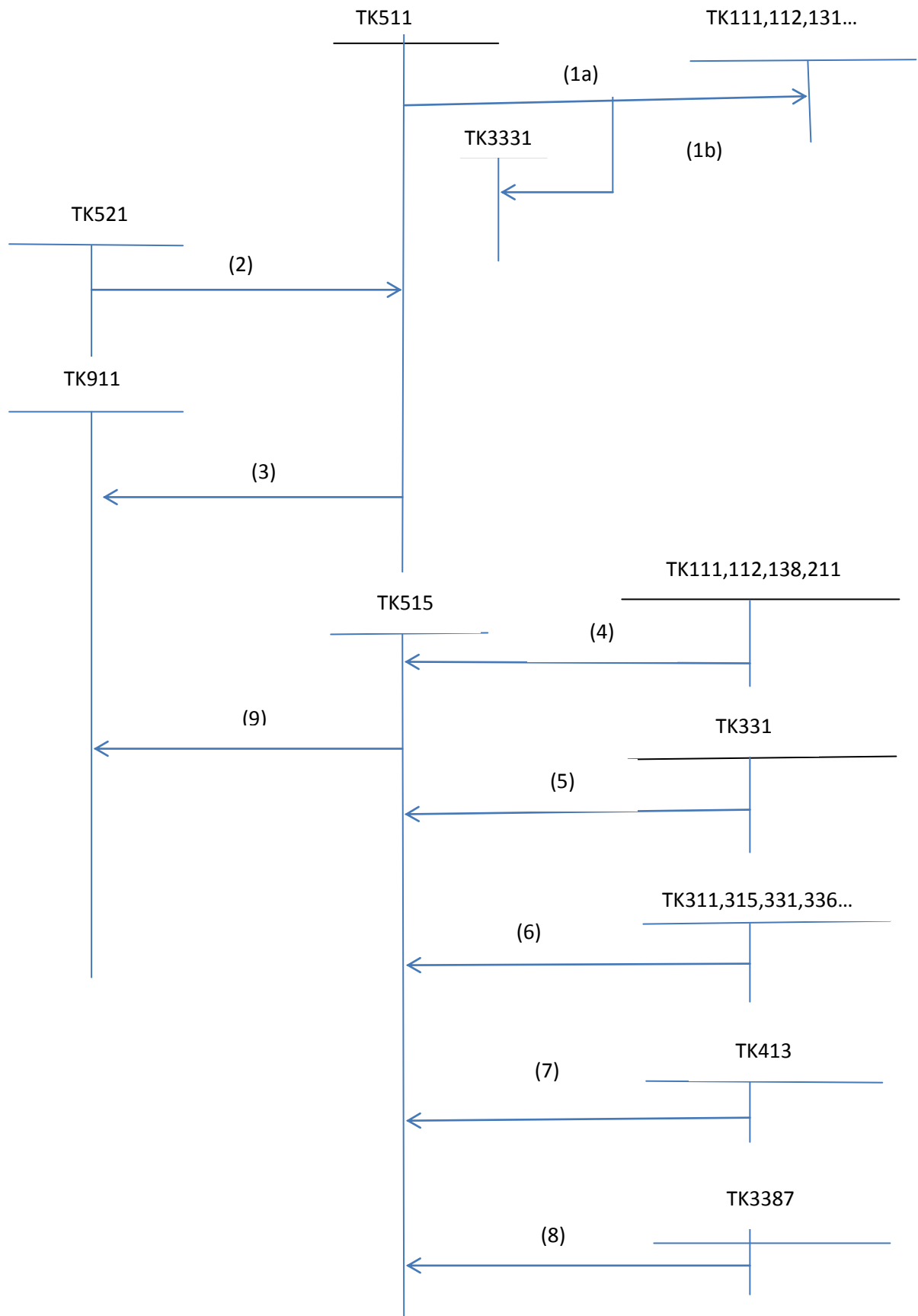
Xin cảm ơn Ông/Bà đã dành thời gian cho chúng tôi.

....., *Ngày..... tháng..... năm*

PHỎNG VẤN VIÊN

NGƯỜI TRẢ LỜI

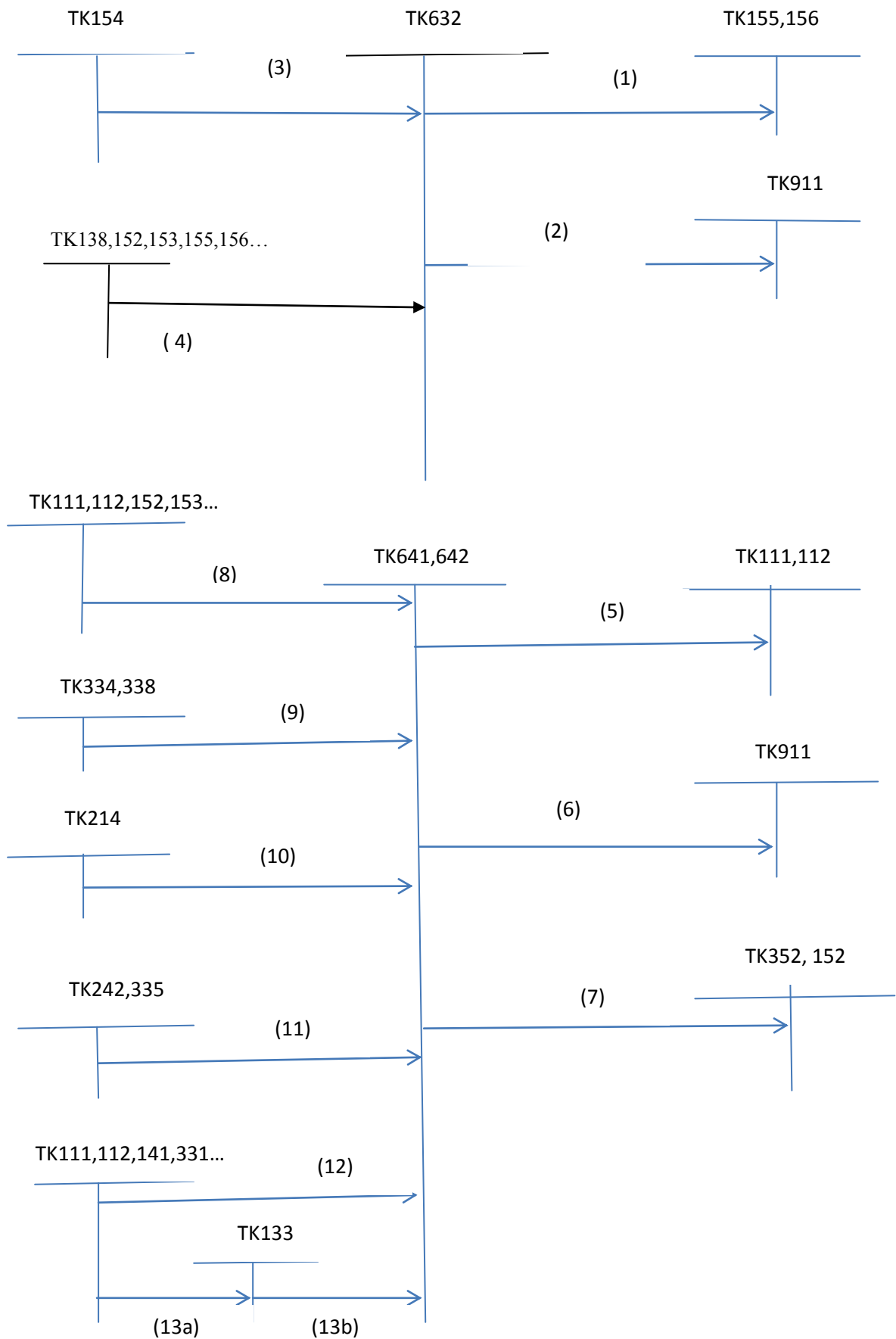
Phụ lục 03: SƠ ĐỒ PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN DOANH THU

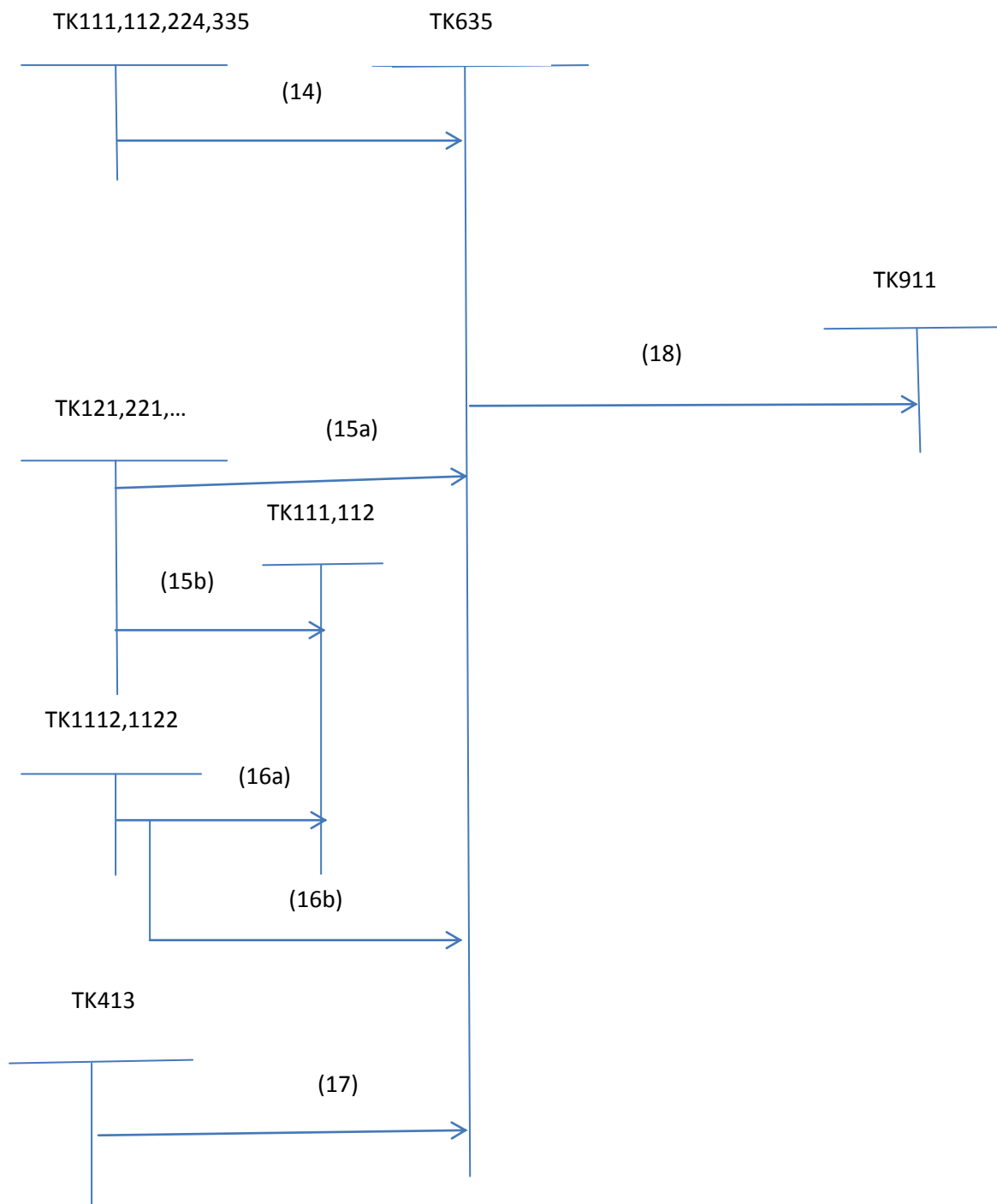


Chú thích:

- 1a. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ
- 1b. Thuế GTGT (nếu có)
2. Kết chuyển các khoản giảm trừ
3. Kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh
4. Cổ tức, lợi nhuận, lãi cho vay, chênh lệch giá khi bán các khoản đầu tư
5. Chiết khấu thanh toán được hưởng do thanh toán trước thời hạn
6. Lãi tỷ giá hối đoái khi thanh toán
7. Xử lý chênh lệch khi đánh giá số dư ngoại tệ cuối kỳ
8. Lãi bán hàng trả chậm, trả trước
9. Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính cuối kỳ

Phụ lục 04: SƠ ĐỒ PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN CHI PHÍ

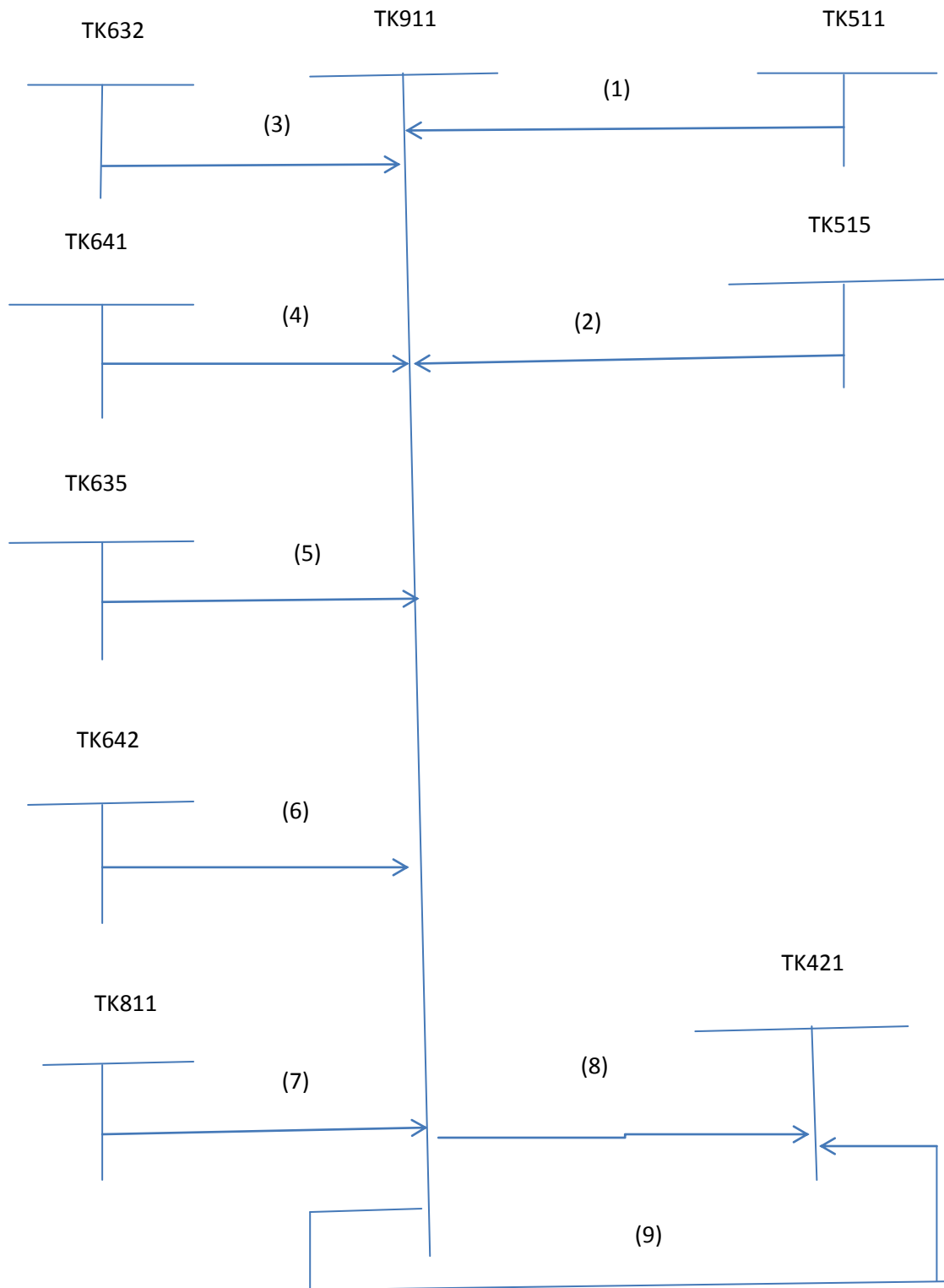




Ghi chú:

1. Thành phẩm, hàng hóa đã bán bị trả lại nhập kho
2. Cuối kỳ kết chuyển giá vốn hàng bán, dịch vụ
3. Cuối kỳ kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh dở dang xác định giá vốn dịch vụ trong kỳ
4. Hao hụt, mất mát HTK
5. Các khoản thu giảm chi chi phí bán hàng, chi phí QLDN
6. Cuối kỳ kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí QLDN
7. Hoàn nhập dự phòng trả về chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa, chi phí QLDN
8. Chi phí vật liệu, công cụ
9. Chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương
10. Chi phí khấu hao TSCĐ
11. Chi phí phân bổ dần, chi phí trích trước
12. Chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác
- 13a. Thuế GTGT đầu vào được khấu trừ
- 13b. Thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ tính vào chi phí
14. Trả lãi tiền vay, phân bổ lãi mua hàng trả chậm, trả góp
- 15a. Lỗ về các khoản đầu tư
- 15b. Tiền thu về các khoản đầu tư
- 16a. Bán ngoại tệ(giá ghi sổ)
- 16b. Lỗ về bán ngoại tệ
17. Kết chuyển lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục có gốc ngoại tệ
18. Kết chuyển chi phí tài chính cuối kỳ

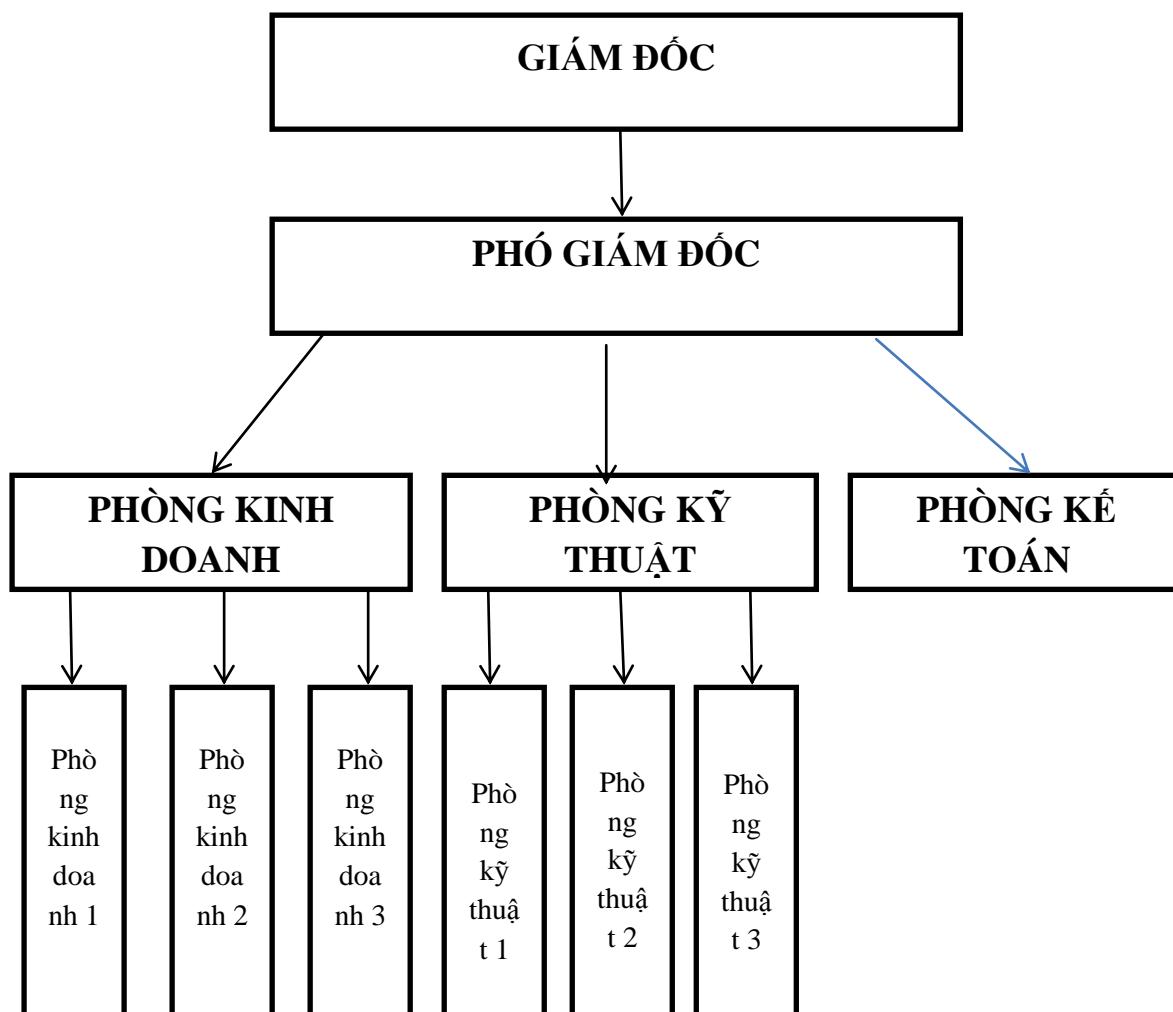
Phụ lục 5: SƠ ĐỒ PHƯƠNG PHÁP KẾ TOÁN KẾT QUẢ KINH DOANH



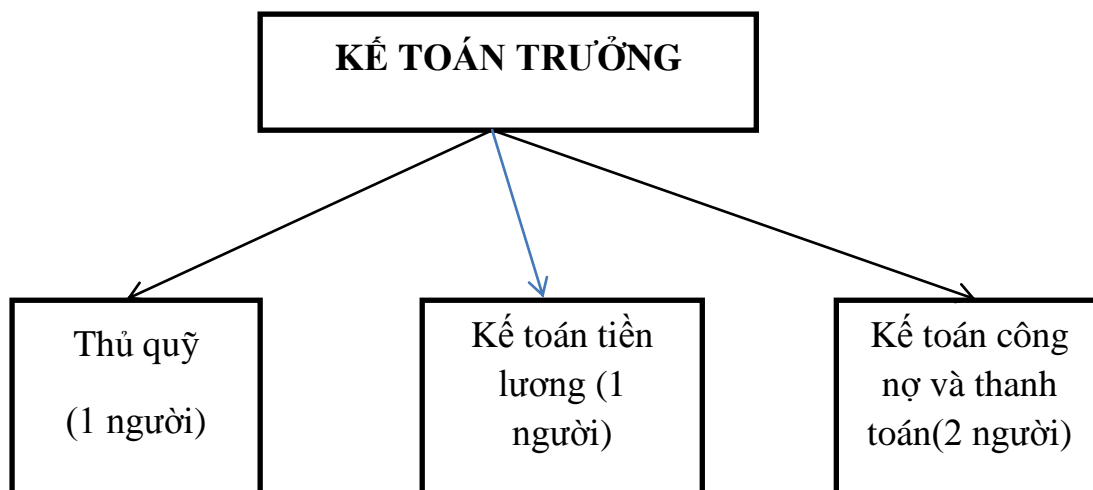
Ghi chú:

1. Kết chuyển doanh thu thuần
2. Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính
3. Kết chuyển giá vốn hàng bán trong kỳ
4. Kết chuyển chi phí bán hàng
5. Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính
6. Kết chuyển chi phí QLDN
7. Kết chuyển chi phí khác
8. Kết chuyển lỗ nếu có
9. Kết chuyển lãi nếu có

Phu lục 06: SƠ ĐỒ BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY



Phu lục 07: SƠ ĐỒ BỘ MÁY KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY



Phu lục 08: PHIẾU XUẤT KHO

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số 02-VT

(Ban hành theo TT số 200/2016/TT-BTC
ngày 22/12/2016 của BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 02 tháng 06 năm 2016

Số: 12HH062016

Nợ: 632

Có : 156

Họ tên người nhận hàng: Trương Ngọc Thành... Bộ phận: Kinh doanh

Lý do xuất kho: xuất kho hàng bán theo hợp đồng kinh tế số 052016/TSTC-KH/HH ký ngày 30 tháng 05 năm 2016

Xuất tại kho: công ty

STT	Tên hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Đề xuất	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
01	CDMA/G SM/DCS	AT0 1	Chiếc	50	50	2.200.000	110.000.000
CỘNG	x	x	x	50	50	x	110.000.000

Tổng số tiền(bằng chữ): Một trăm mười triệu đồng

Số chứng từ gốc kèm theo: 01

Người lập	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Phu lục 09: HÓA ĐƠN GTGT

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(Liên 2- giao cho khách hàng)
Ngày 02 tháng 06 năm 2016

Mẫu số: 01GTKT3/001
Ký hiệu: AA/16P
Số: 001569

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật Địa chỉ: BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu Giấy, Hà Nội Số tài khoản: 0081100401002 Ngân hàng: Thương mại cổ phần Quân đội Điện thoại: 047763025 MST: 0101090176					
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Ánh Tuyết Tên đơn vị: Viettel Hà Nội Địa chỉ: số 1 Giang Văn Minh, Ba Đình, Hà Nội Số tài khoản: Điện thoại: MST: 0100109106-161 Hình thức thanh toán: chuyển khoản					
STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	D	1	2	3
01	CDMA/GSM/DCS	Chiếc	50	4.00.000	200.000.000
CỘNG	x	x	50	x	200.000.000

Cộng tiền hàng: 200.000.000

Thuế suất thuế GTGT 10% Cộng tiền thuế: 20.000.000

Tổng cộng tiền thanh toán: 220.000.000

Số tiền viết bằng chữ: hai trăm hai mươi triệu đồng chẵn./.

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Người bán hàng
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phu lục 10: HÓA ĐƠN GTGT

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(Liên 2- giao cho khách hàng)
Ngày 05 tháng 06 năm 2016

Mẫu số: 01GTKT3/001
Ký hiệu: QC/11P
Số: 0001072

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH du lịch và thương mại tổng hợp QTC Địa chỉ: 115 Mai Hắc Đế, phường Bùi Thị Xuân, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội Số tài khoản: 10210000187039 Ngân hàng: Thương mại cổ phần Công Thương Việt nam, CN Hai Bà Trưng Điện thoại: (84-4)3976 3363 MST: 0101210268					
Họ tên người mua hàng: Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật Địa chỉ: BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu Giấy, Hà Nội Số tài khoản: 0081100401002 Ngân hàng: Thương mại cổ phần Quân đội Điện thoại: 047763025 MST: 0101090176 Hình thức thanh toán: chuyển khoản					

STT	Tên hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	D	1	2	3
01	Thanh toán tiền thuê xe ô tô				15.000.000
CỘNG	x	x	x	x	15.000.000

Cộng tiền hàng: 15.000.000

Thuế suất thuế GTGT 10% Cộng tiền thuế: 1.500.000

Tổng cộng tiền thanh toán: 16.500.000

Số tiền viết bằng chữ: mười sáu triệu năm trăm đồng chẵn./.

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Người bán hàng
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Phụ lục 11: PHIẾU CHI

**CÔNG TY TNHH TM&DV KỸ THUẬT
PHÒNG KẾ TOÁN**

Mã số: 02 - TT
(Ban hành theo thông tư 200/2016/TT-
BTC)

Ngày 24/12/2016 của BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 05 tháng 06 năm 2016

Số: 0600012

Nợ: 642

Có: 111

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Hồng Nhung

Địa chỉ: Công ty TNHH du lịch và thương mại tổng hợp QTC

Lý do chi: Thanh toán tiền thuê xe ô tô

Số tiền: 16.500.000 (viết bằng chữ: mười sáu triệu năm trăm đồng chẵn./.)

Kèm theo: 01 chứng từ gốc.

Ngày 01 tháng 07 năm 2016.

Giám đốc	Kế toán	Thủ quỹ	Người lập	Người
(Ký, họ tên, đóng	trưởng	(Ký, họ	phiếu	nhận tiền
dấu)	(Ký, họ tên)	tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ
				tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): mười sáu triệu năm trăm đồng chẵn./.

Phụ lục 12: GIẤY ĐỀ NGHỊ THANH TOÁN

**CÔNG TY TNHH TM&DV KỸ THUẬT
PHÒNG KẾ TOÁN**

GIẤY ĐỀ NGHỊ THANH TOÁN

Ngày 05 tháng 06 năm 2016

Người đề nghị: Công ty TNHH du lịch và thương mại tổng hợp QTC

Địa chỉ: 115 Mai Hắc Đế, phường Bùi Thị Xuân, quận Hai Bà Trưng, TP Hà Nội

Số tiền đã ứng trước:

STT	Chứng từ		Nội dung	Số tiền	Ghi chú
	SH	NT			
01	0001072	05/06/2016	Thanh toán tiền thuê xe ô tô	16.500.000	
			TỔNG CỘNG	16.500.000	
Bằng chữ: mười sáu triệu năm trăm đồng chẵn ./.					

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Người đề nghị
(Ký, họ tên)

Phụ lục 13: NHẬT KÝ CHUNG

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo Thông tư số 133/2016/TT-
BTC ngày 26/8/2016 của Bộ Tài chính)

NHẬT KÝ CHUNG*Năm 2016**Trang số:*

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi SC	STT dòng	SH TK	Số phát sinh	
	SH	NT					Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang		1	
							
02/06	001569	02/06	Bán hàng theo HĐ052016/TSTC- KH/HH			131	220.000.000	
						511		200.000.000
						3331		20.000.000
						632	100.000.000	
						156		100.000.000
						112	220.000.000	
						131		220.000.000
							
05/06	0001072	05/06	Thanh toán tiền thuê xe			641	15.000.000	
						133	1.500.000	
						111		16.500.000

							
02/07		02/07	Thanh lý máy photo			811	5.000.000	
						241	40.000.000	
						211		45.000.000
						111	11.000.000	
						711		10.000.000
						333		1.000.000
						811	1.000.000	
						111		1.000.000
							
			Cộng chuyển trang sau					

Người ghi sổ

(Họ tên, chữ ký)

Kế toán trưởng

(Họ tên, chữ ký)

Thủ trưởng đơn vị

(Họ tên, chữ ký, đóng dấu)

Phụ lục 14: SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

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

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				X	X
			Số PS trong kỳ					
							
02/06/2016	001569	02/06/2016	Bán hàng theo HĐ052016/TSTC-KH/HH			131		200.000.000
05/06/2016		05/06/2016	Doanh thu Hđ số 0101/2016/XLVT-AVG ngày 01/01/2016			131		10,000,000
05/06/2016		05/06/2016	Doanh thu Hđ số 070112-ĐT/VNet-TSTC/TVTK-2011 ngày 07/01/2011			131		728,476,495
09/06/2016		09/06/2016	Doanh thu Hđ số 002-ĐT/HNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013			131		4,200,765
11/06/2016		11/06/2016	Doanh thu Hđ số 02-ĐTXD/VTHNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013			131		23,981,459
							
			Cộng PS					
			Số dư cuối kỳ				X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 15: SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S31-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Đối tượng: Viettel Hà Nội

Tài khoản: 131

Từ ngày 01/01/2016 đến ngày 31/12/2016

Loại tiền: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	T K Đ Ư	Thời hạn CK	Số PS		Số dư	
	SH	NT				Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ					17.603.717.869	3.197.910.285
			Số phát sinh trong kỳ						
								
02/06/ 2016	0015 69	02/06 /2016	Bán hàng theo HĐ052016/TSTC -KH/HH	51 1		200.000.000			
11/06/ 2016		11/06 /2016	Doanh thu HĐ 02- ĐTXD/VTHNI- TSTC/TVTK- 2013 ngày 08/04/2013	51 1		23,981,459			
								
			Cộng số phát sinh						
			Số dư cuối kỳ						

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 16: SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S38-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CHI TIẾT DOANH THU

Từ ngày 01/01/2016 đến ngày 31/12/2016

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

Đối tượng: Doanh thu cung cấp dịch vụ

Số CT	Ngày CT	Loại CT	Diễn giải	TK	TK đối ứng	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ (Balance forward)			X	X
						
	05/06/2016		Doanh thu Hđ số 0101/2016/XLVT-AVG ngày 01/01/2016	131	511		10,000,000
			Thuế GTGT phải nộp	131	333		1.000.000
	05/06/2016		Doanh thu Hđ số 070112-ĐT/VNet-TSTC/TVTK-2011 ngày 07/01/2011	131	511		728,476,495
			Thuế GTGT phải nộp	131	333		72.847.649
	09/06/2016		Doanh thu Hđ số 002-ĐT/HNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013	131	511		4,200,765
			Thuế GTGT phải nộp	131	333		420.007
	11/06/2016		Doanh thu Hđ số 02-ĐTXD/VTHNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013	131	511		23,981,459
			Thuế GTGT phải nộp	131	333		2.398.145
						
Cộng:							
Số dư cuối kỳ						X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 17: PHIẾU BÁO CÁO

Ngày/ Date: 03/06/2016

Tên khách hàng: 616575 Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật

Số tài khoản: 0081100401002

Mã số thuế: 0101090176

Mã GD: FT16313000000006

Thông tin báo cáo		Số tiền:	Loại tiền:
Tài khoản có:	0081100401002	220.000.000	VNĐ
Tài khoản nợ:	0581100027006	220.000.000	VNĐ
	247680: Viettel Hà Nội		
Bằng chữ:	Hai trăm hai mươi triệu đồng chẵn		
Diễn giải:	CT TT HĐ052016/TSTC-KH/HH giữa Viettel Hà Nội và công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật.		

NGƯỜI LẬP

KIỂM SOÁT

Phụ lục 18: PHIẾU BÁO CÁO

Ngày/ Date: 05/06/2016

Tên khách hàng: 616575 Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật

Số tài khoản: 0081100401002

Mã số thuế: 0101090176

Mã GD: FT16313000000006

Thông tin báo cáo		Số tiền:	Loại tiền:
Tài khoản có:	0081100401002	728.476.495	VNĐ
Tài khoản nợ:	0081100027999	728.476.495	VNĐ
247686: Tổng công ty mạng lưới Viettel			
Bằng chữ:	Bảy hai mươi tám triệu, bốn trăm bảy mươi sáu nghìn, bốn trăm chín mươi lăm đồng.		
Diễn giải:	CT TT 070112-ĐT/VNNet-TSTC/TVTK-2011 giữa Tổng công ty mạng lưới Viettel và công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật.		

NGƯỜI LẬP

KIỂM SOÁT

Phụ lục 19: SỔ CÁI TÀI KHOẢN- 515

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tài khoản: 515- Doanh thu hoạt động tài chính

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐU	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				X	X
			Số PS trong kỳ					
							
01/07/2016			Thu lãi tiền gửi T6/2014			112		919,073
01/08/2016			Thu lãi tiền gửi T7/2014			112		1.250.630
01/09/2016			Thu lãi tiền gửi T8/2014			112		632.784
							
			Cộng PS			
			Số dư cuối kỳ				X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 20: SỔ CÁI TÀI KHOẢN- 154

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
 BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
 Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tài khoản: 154- Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				441.305.718	
			Số PS trong kỳ					
							
30/06/2016			Kết chuyển giá vốn HĐ052016/TSTC-KH/HH			632	100.000.000	
30/06/2016			Kết chuyển giá vốn Hđ số 0101/2016/XLVT-AVG ngày 01/01/2016			632	560.000.000	
30/06/2016			Kết chuyển giá vốn Hđ số 070112-ĐT/VTK-2011 ngày 07/01/2011			632	328.568.495	
30/06/2016			Kết chuyển giá vốn Hđ số 002-ĐT/HNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013			632	1.560.523	
30/06/2016			Kết chuyển giá vốn Hđ số 02-ĐTXD/VTHNI-TSTC/TVTK-2013 ngày 08/04/2013			632	12.368.563	
							
			Cộng PS					
			Số dư cuối kỳ					

Người lập**Kế toán trưởng****Thủ trưởng đơn vị***(ký, họ tên)**(ký, họ tên)**(ký, họ tên)*

Phụ lục 21: BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vụ, Cầu Giấy,
Hà Nội

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 06 năm 2016

TT	Họ và tên	Chức vụ	Lương cơ bản (thứ việc)	Lương năng suất	Ăn ca	Làm thêm giờ	Tổng thu nhập	Tạm ứng	Còn lĩnh	BH bắt buộc	Thuế TNCN tạm tính phải nộp	Thực lĩnh	Ký nhận
			1	Số tiền		2							
A	B	C	1	2	3	4	5=1+2+3+4	6	7=6-5	8	9	10	
1	Lê Mạnh Huy	Giám đốc	5,250,000	26,578,125	650,000	1,312,500	33,790,625		33,790,625	530,250	3,072,075	30,188,300	
2	Lê Thị Khánh Ly Ly	Thủ Quỹ	3,255,000	7,323,750	650,000	813,750	12,042,500		12,042,500	348,285	102,211	11,592,004	
3	Phạm Thị Liên	Kế toán	3,255,000	7,323,750	650,000	813,750	12,042,500		12,042,500	348,285	102,211	11,592,004	
4	Phạm Thị Mai	Kế toán	3,255,000	7,323,750	650,000	813,750	12,042,500		12,042,500	348,285	102,211	11,592,004	
5	Nguyễn Thị Xuân	Kế toán	3,255,000	7,323,750	650,000	813,750	12,042,500		12,042,500		119,625	11,922,875	
6	Trần Thị Hào	Kế toán	3,255,000	7,323,750	650,000	813,750	12,042,500		12,042,500		119,625	11,922,875	
7	Ngô Văn Đông	Trưởng phòng	3,360,000	11,340,000	650,000	840,000	16,190,000		16,190,000	348,285	369,172	15,472,544	
8	Nguyễn Anh Tuấn	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	

9	Hoàng Đức Tịnh	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
10	Lê Trọng Nam	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
11	Phạm Tuấn	KS	2,940,000	6,615,000	650,000	735,000	10,940,000		10,940,000	348,285	47,086	10,544,629	
12	Phạm Ngọc Sơn	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
13	Lê Văn Trí	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
14	Lại Đức Anh	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
15	Lê Tiến Vị	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
16	Đỗ Thị Thanh Tâm	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
17	Nguyễn Thanh Tùng	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
18	Phạm Văn Ngọc	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
29	Nguyễn Văn Tuấn	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
20	Bùi Văn Tư	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
21	Vũ Ngọc Quý	Trưởng phòng	4,410,000	14,883,750	650,000	1,102,500	21,046,250		21,046,250	348,285	192,398	20,505,567	
22	Trương Ngọc Thành	NV	2,940,000	6,615,000	650,000	735,000	10,940,000		10,940,000	348,285	47,086	10,544,629	
23	Hoàng Văn Hiến	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
24	Nguyễn Văn Hậu	KS	2,940,000	6,615,000	650,000	735,000	10,940,000		10,940,000	348,285	47,086	10,544,629	
25	Nguyễn Thanh Ngọc	NV	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	

26	Vũ Đình Quyết	KS	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
27	Trương Thanh Hiếu	NV	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500	348,285	28,711	10,195,504	
28	Nguyễn Văn Lập	NV	2,835,000	6,378,750	650,000	708,750	10,572,500		10,572,500		46,125	10,526,375	
29	Phan Ngọc Ánh	NV	3,000,000		650,000		3,650,000		3,650,000			3,650,000	
30	Phùng Chí Tuấn	NV	3,000,000		650,000		3,650,000		3,650,000			3,650,000	
31	Lê Mạnh Hào	KS	2,625,000	5,906,250	650,000	656,250	9,837,500		9,837,500	348,285		9,489,215	
32	Đặng Minh Thắng	KS	2,625,000	5,906,250	650,000	656,250	9,837,500		9,837,500	348,285		9,489,215	
33	Hà Thế Hùng	Lái xe	2,625,000	3,937,500	650,000	656,250	7,868,750		7,868,750	348,285	-	7,520,465	
34	Nguyễn Chi Lăng	Lái xe	2,625,000	3,937,500	650,000	656,250	7,868,750		7,868,750	348,285	-	7,520,465	
35	Hoàng Thị Anh Đào	NV	2,625,000	3,937,500	650,000	656,250	7,868,750		7,868,750	348,285		7,520,465	
36	Lưu Thị Dung	NV	2,625,000	3,937,500	650,000	656,250	7,868,750		7,868,750	348,285		7,520,465	
37	Bùi Thị Hương	NV	2,625,000	3,937,500	650,000	656,250	7,868,750		7,868,750	348,285		7,520,465	
	Cộng		104,685,000	249,204,375	24,050,000	26,171,250	410,110,625	-	410,110,625	8,192,520	4,983,010	396,935,000	

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 22: PHIẾU CHI

**CÔNG TY TNHH TM&DV KỸ THUẬT
PHÒNG KẾ TOÁN**

Mã số: 02 - TT
(Ban hành theo thông tư 200/2016/TT-BTC
Ngày 24/12/2016 của BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 30 tháng 06 năm 2016 Số: 0600128

Nợ: 334, 642

Có: 111

Họ và tên người nhận tiền: Nhân viên

Địa chỉ: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ kỹ thuật

Lý do chi: Thanh toán tiền lương tháng 06 năm 2016 cho nhân viên

Số tiền: 396,935,000 (viết bằng chữ): Ba trăm chín mươi sáu triệu, chín trăm ba mươi lăm nghìn đồng chẵn./.)

Kèm theo: 01 chứng từ gốc.

Ngày 30 tháng 06 năm 2016.

Giám đốc
(Ký, họ tên,
đóng dấu)

**Kế toán
trưởng**
(Ký, họ
tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ
tên)

**Người lập
phiếu**
(Ký, họ tên)

**Người nhận
tiền**
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Ba trăm chín mươi sáu triệu, chín trăm ba mươi lăm nghìn đồng chẵn./.)

Phụ lục 23: SỔ CÁI TÀI KHOẢN- 642

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-
BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tài khoản: 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				X	X
			Số PS trong kỳ					
							
30/06/2016			Lương nhân viên quản lý tháng 06/2016			334	88.810.062	
01/07/2016			Thanh toán cước viễn thông			111	2.232.515	
01/07/2016			Chi phí tiếp khách			111	40.226.182	
01/07/2016			Thanh toán tiền thuê phòng nghỉ			111	2.500.000	
01/07/2016			Chi phí xăng xe tháng 06/2016			111	2.300.098	
							
			Cộng PS					
			Số dư cuối kỳ				X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 24: SỔ CÁI TÀI KHOẢN- 641

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tài khoản: 641- Chi phí bán hàng

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				X	X
			Số PS trong kỳ					
							
30/06/2016			Lương nhân viên bán hàng			334	108.010.250	
01/07/2016			Thanh toán cước CPN tháng 06/2016			111	8.956.000	
01/07/2016			Thanh toán cước viễn thông			111	2.232.515	
05/07/2016			Thanh toán tiền thuê xe trở hàng tháng 06/2016			111	15.500.000	
							
			Cộng PS					
			Số dư cuối kỳ				X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

Phụ lục 25: SỔ CÁI TÀI KHOẢN- 635

Công ty TNHH TM&DV kỹ thuật
BT10-VINACOMEX, tổ 46 Dịch vọng, Cầu
Giấy, Hà Nội

Mẫu số S03b-DN

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Tài khoản: 635- Chi phí hoạt động tài chính

Từ 01/01/2016 đến 31/12/2016

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		SH TK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT		Trang số	STT dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				X	X
			Số PS trong kỳ					
							
12/05/2016			Lãi tiền vay tháng 04/2016			112	5.630.215	
11/06/2016			Lãi tiền vay tháng 05/2016			112	7.910.032	
30/06/2016			Thanh toán phí duy trì tài khoản tháng 06/2016			112	22.000	
30/06/2016			Thanh toán phí quản lý tài khoản tháng 06/2016			112	44.000	
01/07/2016			Phí chuyển tiền			112	220.000	
05/07/2016								
							
			Cộng PS					
			Số dư cuối kỳ				X	X

Người lập

(ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(ký, họ tên)

