

CHƯƠNG I

KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH CƠ BẢN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CAO NGUYỄN VIỆT NAM

1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

1.1.1. Tên Doanh nghiệp

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

1.1.2 Giám đốc, kế toán trưởng:

Giám đốc: Lục Văn Chương

Kế toán trưởng: Nguyễn Minh Yên

1.1.3. Cơ sở pháp lý thành lập

Sau 8 năm hoạt động dưới hình thức hộ kinh doanh, năm 2009 quyết định thành lập Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam, giấy phép đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Giang cấp ngày 16-7-2009.

1.1.4. Loại hình công ty

Công ty cổ phần

1.1.5. Chức năng nhiệm vụ của công ty

Công ty tập trung phát triển dịch vụ nhà hàng, chú trọng phát triển cơ sở vật chất, phát triển thực đơn và phong cách phục vụ ngày một chuyên nghiệp, lượng khách hàng quen thuộc với công ty ngày một nhiều, 3 nhà hàng cũng có nhiều cơ hội tiếp đón những khách hàng VIP. Bên cạnh dịch vụ ăn uống tại nhà hàng, công ty còn cung cấp dịch vụ tổ chức tiệc tại nhà riêng khách hàng, tổ chức tiệc cưới, hỏi, hội nghị, sinh nhật ... Trong tương lai, công ty có kế hoạch mở rộng hệ thống nhà hàng ra khắp cả nước

Do nhu cầu của khách tại của các cơ sở lưu trú ngày càng đa dạng hoá đồng thời do yêu cầu mở rộng phạm vi kinh doanh đa dạng hoá sản phẩm để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận cũng như do yêu cầu cạnh tranh giữa các khách sạn nhằm thu hút khách mà khách sạn ngày càng mở rộng và đa dạng hoá các loại hình kinh doanh của mình. Bên cạnh hai dịch vụ chính lưu trú và ăn uống, khách sạn còn kinh doanh các dịch vụ khác như tổ chức hội nghị, bán hàng lưu niệm, vui chơi giải trí, đổi tiền, dịch vụ điện, điện thoại, internet... và nhiều dịch vụ cần thiết khác. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Khách sạn bao gồm:

- Kinh doanh dịch vụ lưu trú
- Kinh doanh dịch vụ ăn uống
- Kinh doanh các dịch vụ bổ sung

1.1.6. Lịch sử phát triển của công ty

Được xây dựng từ năm 2003, tiền thân của công ty chỉ là một nhà hàng với quy mô rất nhỏ, với vốn góp chủ yếu từ các thành viên trong gia đình và số lượng nhân viên khoảng 15 người. Trong nhiều năm qua, với sự nỗ lực của chủ nhà hàng – nay là Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc, cùng toàn thể đội ngũ nhân viên chủ chốt và sự ưu ái của khách hàng, công ty đã phát triển và đứng vững trong cơ chế thị trường vô cùng khắc nghiệt, luôn hoàn thành tốt nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Sau 8 năm hoạt động dưới hình thức hộ kinh doanh, năm 2009 quyết định thành lập Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam, giấy phép đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Giang cấp.

Trụ sở chính của công ty đặt tại: Tổ 3, Khu 8, Phường Hồng Hà, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.

Hiện nay, công ty sở hữu hệ thống 3 nhà hàng với gần 100 nhân viên. Mỗi nhà

hàng có sức chứa hơn 300 khách.

- Khách sạn Hồng Hạnh 1: Tại trụ sở chính của công ty
- Khách sạn Hồng Hạnh 2: Lô B13, khu đô thị mới cột 5, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh
- Khách sạn Hồng Hạnh 3: Khu bãi tắm công viên quốc tế Hoàng Gia, phường Bãi Cháy, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh

1.1.7. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty qua ba năm

Nhận xét: Qua Bảng 1, ta thấy lợi nhuận trước thuế của công ty từ năm 2011 đến năm 2012 tăng 130,891 triệu đồng, tương đương 42,48%. Đây là một con số đáng kể. Tuy nhiên năm 2013, lợi nhuận trước thuế của công ty lại giảm mạnh, giảm 328,238 triệu đồng, tương đương 74,81% so với năm 2012. Mức giảm này lớn hơn nhiều so với mức tăng lợi nhuận trong năm 2012. Lợi nhuận trước thuế năm 2013 còn không bằng một nửa lợi nhuận trước thuế năm 2011. Vậy do đâu mà lợi nhuận trước thuế năm 2013 lại giảm đáng kể như vậy?

Xem xét lại các số liệu về doanh thu và chi phí, ta thấy, doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng mạnh từ năm 2011 đến năm 2012 (tăng 85,2%) và tăng nhẹ trong năm 2013 (tăng 8,63%). Doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác không đáng kể. Về chi phí, giá vốn hàng bán năm 2012 tăng gần gấp đôi năm 2011 (tăng 85,17%), năm 2013 tăng nhẹ so với năm 2012 (5,63%). Chi phí quản lý kinh doanh năm 2012 tăng gần gấp đôi năm 2011 (91,33%), năm 2013 tăng khá nhiều so với năm 2012 (tăng 23,78%). Bảng 1 sẽ thể hiện rõ hơn kết quả kinh doanh của công ty qua các chỉ tiêu: Tổng doanh thu, Tổng chi phí, Lợi nhuận trước thuế qua 3 năm 2011, 2012, 2013.

(ĐVT: triệu đồng)

Bảng 1: Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty qua ba năm

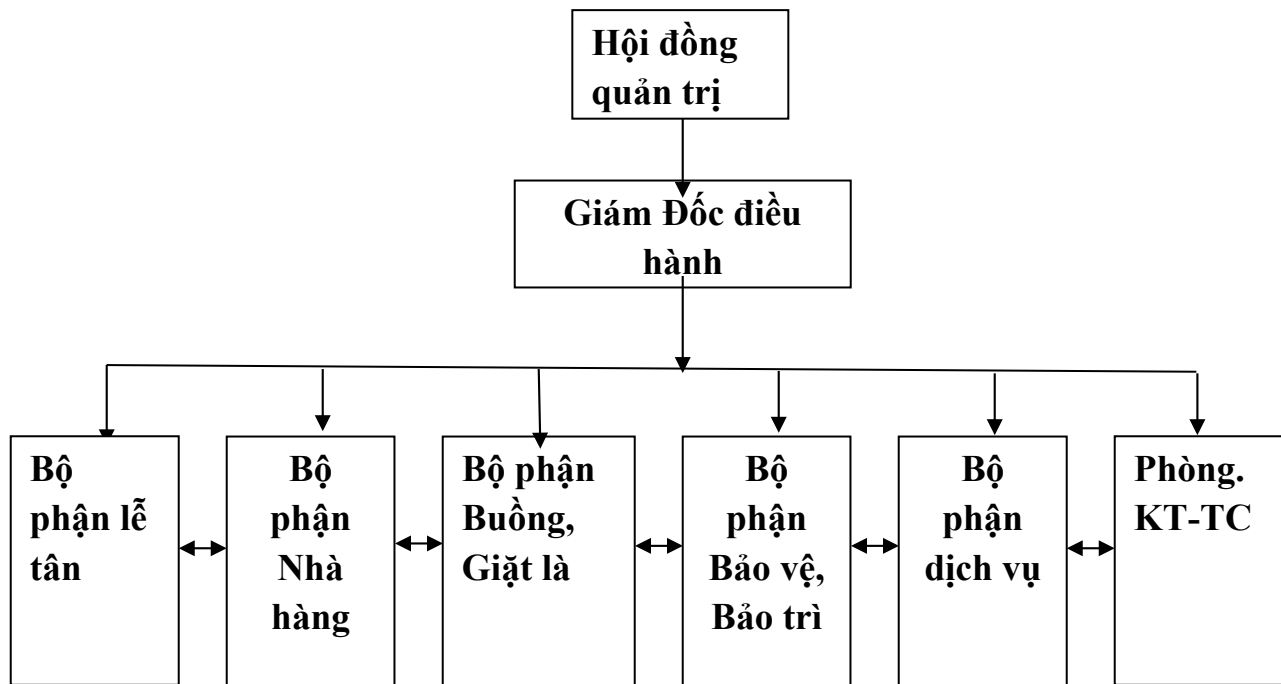
| ST T | Chỉ tiêu | 2011 | 2012 | 2013 | 2012/2011 | | 2012/2013 | |
|---------|------------------------------------|-----------|----------------|----------------|----------------|--------------|-------------------|--------------|
| | | | | | Giá trị (Δ) | Tỷ lệ (%) | Giá trị (Δ) | Tỷ lệ (%) |
| 1 | DT bán hàng và cung cấp dịch | 9.451,622 | 17.525,54 3 | 19.037,67 5 | 8.073,921 | 85,42 | 1.512,132 | 8,63 |
| 2 | DT hoạt động tài chính | 0,177 | 0,647 | 0,854 | 0,470 | 265,54 | 0,207 | 31,99 |
| 3 | Thu nhập khác | 0,001 | 0,072 | 0,000 | 0,071 | 7100,00 | -0,072 | -100,00 |
| 4 | Giá vốn hàng bán | 6.613,134 | 12.245,35 3 | 12.934,33 8 | 5.632,219 | 85,17 | 688,985 | 5,63 |

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam năm 2011, 2012, 2013)

Nhìn vào biểu đồ ta thấy tổng chi phí của công ty tăng nhiều hơn tổng doanh thu, đây chính là lý do khiến cho lợi nhuận trước thuế của công ty giảm mạnh, trong đó nhân tố chính làm tổng chi phí tăng nhiều so với hai năm trước đó là chi phí quản lý kinh doanh. Qua đó có thể thấy, năm 2012 công ty làm ăn nhìn chung là thuận lợi

1.2 Đặc điểm tổ chức quản lý tại khách sạn

1.2.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý



Sơ đồ 1: Sơ đồ bộ máy quản lý

Bộ phận nhà hàng gồm: Tổ bàn, tổ bếp.

Bộ phận dịch vụ gồm: Karaoke, Massage, Bida.

Ghi chú:

————> Quan hệ chỉ đạo.

←————> Quan hệ phối hợp.

1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

* Hội đồng quản trị: là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam. Hội đồng quản trị nhân danh công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của công ty. Hội đồng quản trị có

trách nhiệm giám sát hoạt động của Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong công ty.

Giám đốc điều hành: quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao.

* Bộ phận lễ tân: Gồm 3 người, là bộ phận tương đối quan trọng, là bộ mặt của khách sạn, là người trực tiếp hướng dẫn và giao dịch với khách hàng. Trình độ của bộ phận này đòi hỏi phải cao ngoài trình độ chuyên môn họ còn phải biết ngoại ngữ, am hiểu hiểu về văn hóa, phong tục tập quán của nhiều nơi.

* Bộ phận nhà hàng: Gồm tổ bàn và tổ bếp.

+ *Tổ bàn*: Bố trí và hướng dẫn chỗ ăn uống cho khách. Phục vụ nhanh chóng, kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách và có phong cách phục vụ đúng mực. Luôn giữ thái độ vui vẻ, hòa nhã tạo cảm giác thoải mái khi khách ăn.

+ *Tổ bếp*: Cung cấp kịp thời các loại thực phẩm tươi sống. Chế biến đảm bảo đúng tiêu chuẩn, hợp khẩu vị đối với từng đối tượng khách hàng. Thực hiện đầy đủ các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm.

* Bộ phận Buồng, Giặt là: thực hiện công việc quản lý buồng, đảm bảo tuyệt đối khâu vệ sinh trang thiết bị trong phòng ngủ. Có trách nhiệm giữ gìn tài sản của khách, đồng thời thông báo cho bộ phận lễ tân với số lượng phòng đã chuẩn bị để đón khách và phục vụ nhu cầu giặt là cho khách trong thời gian lưu trú.

* Bộ phận bảo vệ, bảo trì:

+ *Bảo vệ*: Có nhiệm vụ bảo vệ an ninh trật tự và toàn bộ tài sản trong toàn phạm vi khách sạn, giám sát, kiểm tra toàn bộ nhân viên và khách khi ra vào khách

sạn, theo dõi việc thuê mướn các phương tiện vận chuyển, tiếp nhận và đưa hành lý của khách đúng nơi quy định, an toàn.

+ *Bảo trì*: Chịu trách nhiệm trước Ban Giám đốc về việc bảo quản, duy tu, bảo dưỡng chống sự xuống cấp của các trang thiết bị trong toàn khách sạn, sửa chữa kịp thời các hư hỏng dù là nhỏ để kịp thời phục vụ khách. Tiến hành tuyên truyền giáo dục, nâng cao ý thức bảo vệ an toàn tài sản trong toàn khách sạn.

* Bộ phận dịch vụ: Làm công tác phục vụ khách sử dụng các dịch vụ Massage, Karaoke....

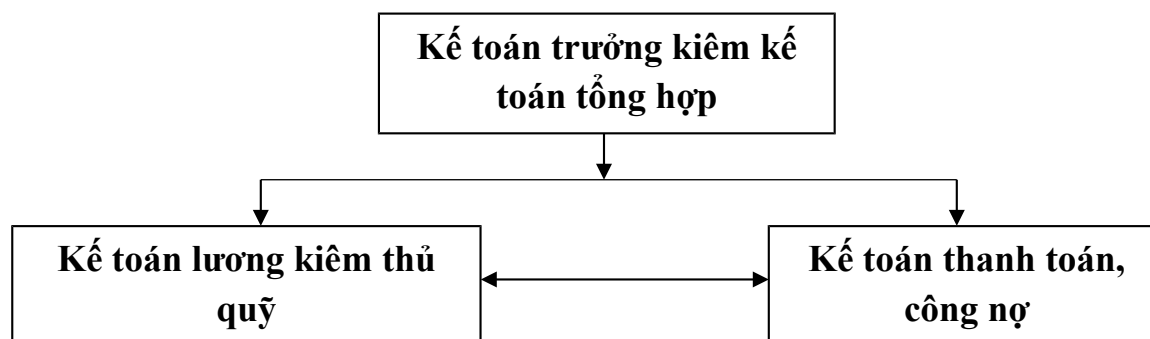
* Phòng kế toán tài chính: Gồm 3 người có nhiệm vụ theo dõi, phản ánh và cung cấp các số liệu kế toán tài chính, các thông tin kinh tế trong hoạt động kinh doanh của Khách sạn, tham mưu và phối hợp với Ban Giám đốc, thường xuyên cập nhật tình hình hoạt động của công ty, từ đó lãnh đạo của công ty sẽ đưa ra cách giải quyết cụ thể, thích hợp nhằm đạt hiệu quả cao nhất.

1.3. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty

1.3.1. Tổ chức bộ máy kế toán

Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

Ở bất cứ một doanh nghiệp nào, thì bộ máy kế toán là một phần không thể thiếu được. Và ở Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam cũng thế, nó đóng vai trò hết sức quan trọng, đảm nhiệm việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Tại Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam tổ chức bộ máy kế toán được thể hiện ở sơ đồ sau.



Sơ đồ 2: Sơ đồ bộ máy kế toán

Ghi chú: _____

————→ Quan hệ chỉ đạo

←————→ Quan hệ phối hợp

1.3.2. Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận

* Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp: Phụ trách chung đồng thời tổ chức công tác hạch toán nội bộ của khách sạn. Kiểm tra sự chính xác tính hợp pháp và hợp lý của từng chứng từ gốc, theo dõi mọi công việc của kế toán viên, phân công những công việc cụ thể cho từng người và ra thời hạn cụ thể cho từng bộ phận.

* Kế toán lương kiêm thủ quỹ: Có nhiệm vụ quản lý lượng tiền mặt hiện có tại xí nghiệp, thực hiện thu, chi đúng quy định theo sự điều hành của giám đốc thông qua kế toán chính, và lập báo cáo quỹ vào định kỳ. Cuối tháng tính lương cho toàn bộ nhân viên của khách sạn cũng như các khoản bảo hiểm, trích nộp theo lương.

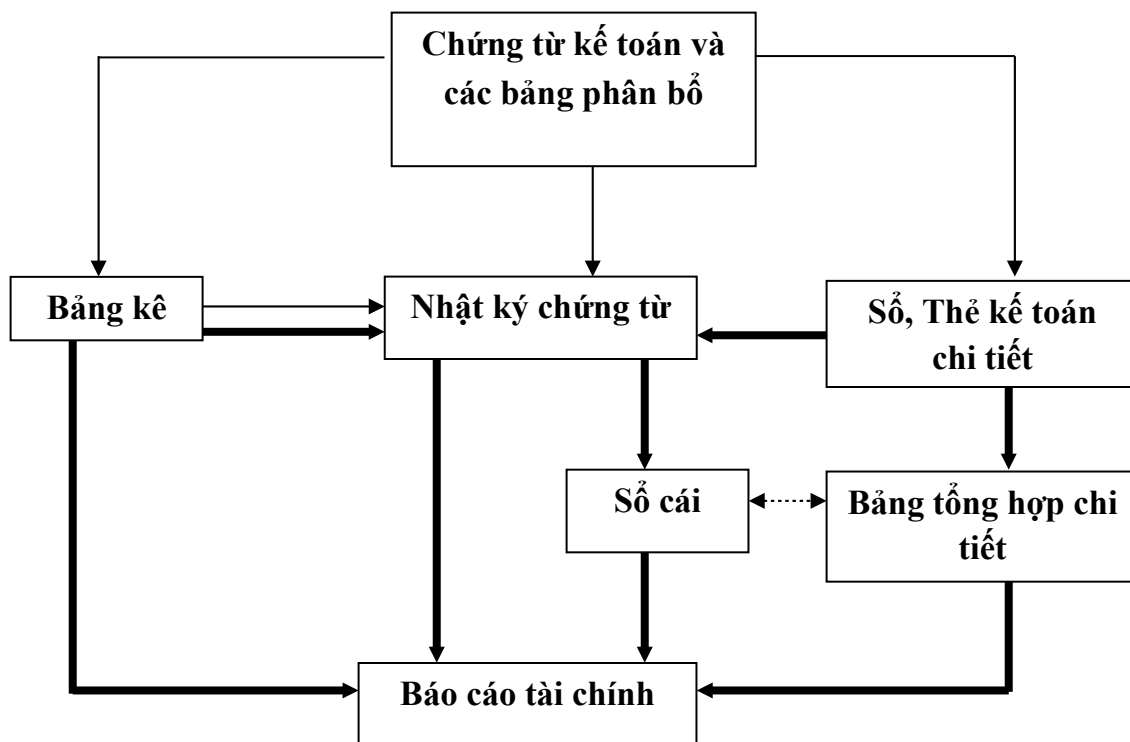
* Kế toán thanh toán, công nợ: Theo dõi chi tiết tiền mặt, tiền gửi, phân loại các nghiệp vụ kinh tế có liên quan đến tiền mặt và tiền gửi. Lập bảng kê tổng hợp và chuyển cho phụ trách kế toán. Sau khi các chứng từ đã được phê duyệt, kế toán thanh toán có nhiệm vụ lập chứng từ theo biểu mẫu của Bộ Tài Chính quy định để viết phiếu thu-chi, hoặc thu tiền những người có liên quan trên chứng từ.

1.3.3. Đặc điểm hình thức kế toán áp dụng

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam áp dụng niên độ kế toán theo năm tài chính (bắt đầu từ 1/1/N và kết thúc 31/12/N), sử dụng đơn vị tính là Việt Nam đồng, áp dụng Chế độ Kế toán Việt Nam theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC. Hiện nay Khách sạn đang áp dụng hình thức kế toán là Nhật ký chứng từ. Bên cạnh đó, với xu thế phát triển của khoa học công nghệ và những phần mềm kế toán giúp cho kế toán thủ công giảm bớt khối lượng công việc thì khách sạn cũng đã áp dụng hình thức kế toán máy. Nhưng đây không phải là hình thức chính của khách sạn, mà kế toán máy chủ yếu là để làm một số nghiệp vụ như: lập phiếu thu, phiếu chi, phiếu nhập kho, quản lý tồn kho và vật tư... Hình thức kế toán chủ yếu của Khách sạn vẫn là kế toán thủ công. Khách sạn hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ (NKCT) là tập hợp và hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên Có của các TK kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các TK đối ứng Nợ. Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hoá các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế, kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp với hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép, sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng TK, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ thể hiện qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký - Chứng từ

- Ghi chú:
- Ghi hàng ngày
 - Ghi cuối tháng
 - ↔ Đối chiếu, kiểm tra

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI KCÔNG TY CỔ PHẦN CAO NGUYÊN VIỆT NAM

2.1. Đặc điểm chung về dịch vụ và tổ chức cung cấp dịch vụ mà cung ty cung cấp

2.1.1. Đặc điểm của dịch vụ cung cấp tại công ty

Chuyên kinh doanh về việc chuẩn bị và phục vụ [thực phẩm](#) và [đồ uống](#) cho khách hàng để nhận tiền của [khách hàng](#). Các [bữa ăn](#) hay [bữa tiệc](#) được phục vụ nhà hàng theo hình thức ăn tại chỗ nhưng nhiều nhà phục vụ theo phương pháp [take out](#) đồ ăn theo dạng các [dịch vụ](#) cung cấp và chuyển phát thực phẩm. Nhà hàng có ngoại hình đa dạng và đặc thù ở mỗi [quốc gia](#), mỗi vùng, mỗi [công đồng](#) khác nhau cũng như những dịch vụ ăn uống, hình thức phục vụ, [thực đơn](#), các món ăn, đồ uống.... bao gồm một loạt các món ăn của đầu bếp chính (bếp trưởng).

Cho đến thời điểm hiện nay, sản phẩm lưu trú và ăn uống vẫn là chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của khách sạn. Dịch vụ lưu trú và ăn uống của khách sạn luôn đáp ứng được nhu cầu của khách trong và ngoài nước.

Các gói sản phẩm dịch vụ:

- ✓ Mức dịch vụ cao cấp dành cho khách thương gia ngắn hạn
- ✓ Mức dịch vụ dành cho khách thương gia dài hạn

Các dịch vụ hỗ trợ với mức giá giảm từ 10-20% nhằm khuyến khích các khách dài hạn sử dụng thêm các dịch vụ khác như ăn uống, giặt là, internet, điện thoại, vui chơi giải trí...

- ✓ Dịch vụ du lịch với mức giá ưu đãi đặc biệt

- ✓ Mức dịch vụ dành cho khách du lịch Châu Á, Châu Âu, khách Việt Nam cao cấp, khách VIP (ở các phòng suite).
- ✓ Mức dịch vụ dành cho khách đặt qua internet và các dịch vụ đặt phòng quốc tế.
- ✓ Gói dịch vụ dành cho khách tham gia hội nghị, hội thảo.
- ✓ Gói dịch vụ khuyến mãi đặc biệt trong mùa thấp điểm.

2.1.2. Tổ chức dịch vụ cung cấp tại công ty

Cũng giống như các doanh nghiệp khác, chi phí kinh doanh trong kinh doanh dịch vụ du lịch, khách sạn bao gồm các khoản sau:

- Chi phí vật liệu trực tiếp: là những chi phí vật liệu kinh doanh phát sinh liên quan trực tiếp đến kinh doanh du lịch, khách sạn. Trong từng hoạt động kinh doanh, chi phí vật liệu trực tiếp không giống nhau.

- Chi phí nhân công trực tiếp: Bao gồm tiền công, tiền lương và phụ cấp lương phải trả cùng các khoản trích cho các quỹ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn theo tỷ lệ với tiền lương phát sinh tính vào chi phí.

- Chi phí sản xuất chung: Là những chi phí cũn lại chi ra trong phạm vi bộ phận kinh doanh (buồng, bếp, bar, vận chuyển...)

Đây là toàn bộ các khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến việc tiêu thụ hay tổ chức, quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty.

Trong chỉ tiêu doanh thu của hoạt động kinh doanh dịch vụ có thể bao gồm cả thuế VAT đầu ra (nếu tính theo phương pháp trực tiếp) hay không bao gồm thuế VAT đầu ra (nếu tính theo phương pháp khấu trừ).

Cũng kết quả kinh doanh dịch vụ được tính bằng cách lấy doanh thu thuần trừ đi các khoản giá vốn định vụ tiêu thụ, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trong công tác quản lý, kế toán chi phí, doanh thu là những chỉ tiêu quan trọng luôn được các nhà doanh nghiệp quan tâm, vỡ chúng gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh.

Tổ chức kế toán đúng, hợp lý, chính xác chi phí, doanh thu có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong công tác quản lý chi phí. Thông qua số liệu do bộ phận kế toán tập hợp chi phí, nhà quản lý biết được chi phí hoạt động kinh doanh. Qua đó người quản lý có thể phân tích đánh giá tởnh hỡnh kinh doanh của doanh nghiệp.

Mục tiêu lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu của tất cả các hoạt động kinh doanh. Cũng như các ngành khác, trong kinh doanh dịch vụ khách sạn thờ mục tiêu đề ra là phải thu được lói. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải tăng cường công tác quản lý kinh tế và trước hết là quản lý chi phí và xác định được doanh thu, kết quả kinh doanh.

2.2. Kế toán chi phí cung cấp dịch vụ

2.2.1. Các khoản mục chi phí

Cũng giống như các doanh nghiệp khác, chi phí kinh doanh trong kinh doanh khách sạn cũng phân loại như sau:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: là những chi phí vật liệu kinh doanh phát sinh liên quan trực tiếp đến kinh doanh du lịch, khách sạn. Chi phí NVL trực tiếp được sử dụng cho việc sản xuất sản phẩm và thực hiện lao vụ, dịch vụ của ngành kinh doanh khách sạn du lịch và dịch vụ. Trong từng hoạt động kinh doanh, chi phí vật liệu trực tiếp không giống nhau. Đối với

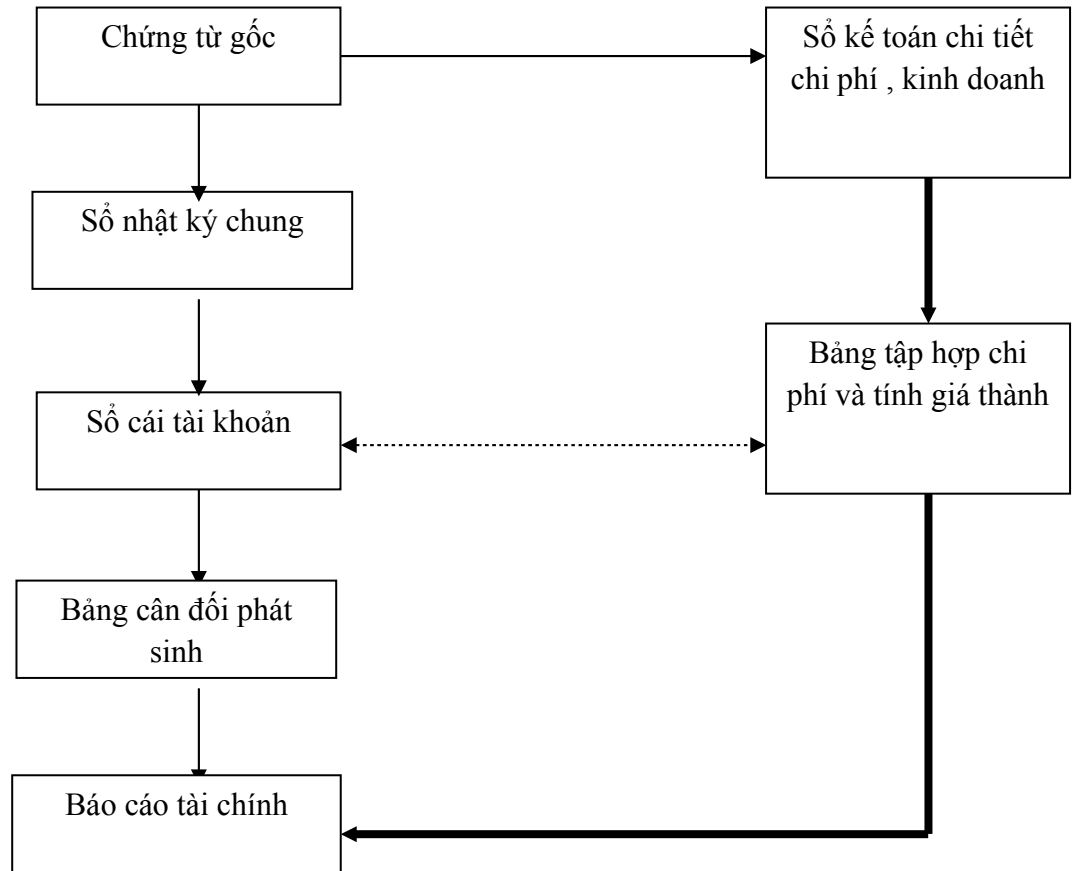
những vật liệu khi xuất dùng có liên quan trực tiếp đến từng đối tượng tập hợp chi phí riêng biệt như kinh doanh hàng ăn, kinh doanh vận chuyển, kinh doanh buồng ngủ, kinh doanh dịch vụ... thì được hạch toán trực tiếp cho đối tượng đó. Trường hợp vật liệu xuất dùng có liên quan đến nhiều đối tượng tập hợp chi phí không thể tách riêng được thì phải áp dụng phương pháp phân bổ gián tiếp để phân bổ cho các đối tượng có liên quan.

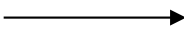
- Chi phí nhân công trực tiếp là những khoản chi phí lao động trực tiếp phải trả cho công nhân trực tiếp sản xuất sản phẩm, trực tiếp thực hiện các lao vụ, dịch vụ (nhân viên hướng dẫn du lịch, nhân viên phục vụ buồng ngủ, nhân viên bếp, bar, bàn...) gồm các khoản lương chính lương phụ phải trả và các khoản phụ cấp có tính chất lương, các khoản trích theo lương: BHXH, BHYT, KDCĐ theo tỷ lệ với tiền lương phát sinh tính vào chi phí.

- Chi phí sản xuất chung là những chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh phát sinh trong quá trình sản xuất sản phẩm, thực hiện các lao vụ, dịch vụ, là những chi phí còn lại chi ra trong phạm vi bộ phận kinh doanh (buồng, bếp, bar, vận chuyển...).


Các khoản chi phí nói trên tạo thành chỉ tiêu giá thành thực tế của sản phẩm và dịch vụ. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh dịch vụ phát sinh chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Đây là toàn bộ các khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến việc tiêu thụ hay tổ chức, quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động của Công ty.

2.2.2. Chứng từ sử dụng



Ghi chú: Ghi hàng ngày 

Ghi cuối quý 

Đối chiếu, kiểm tra 

Chi phí tiền lương phải trả cho nhân viên trực tiếp tham gia các hoạt động kinh doanh được xác định căn cứ vào mức lương cơ bản do Nhà nước quy định và mức lương khoán của Công ty.

Ở Công ty khách sạn Du lịch Kim Liên, tiền lương trả cho nhân viên được chia làm 2 kỳ:

Kỳ 1: Vào ngày 10 hàng tháng trả lương cơ bản

Kỳ 2: Vào ngày 25 hàng tháng trả lương khoán.

Khi phát sinh nghiệp vụ tính tiền lương phải trả cho công nhân viên bộ phận kinh doanh buồng ngủ, kế toán căn cứ vào lương cơ bản và lương khoán của công nhân viên để xác định tiền lương phải trả theo công thức:

$$\begin{array}{r}
 \text{Tiền lương} \\
 \text{phải trả} \\
 \text{cho một} \\
 \text{công nhân} \\
 \text{viên}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{r}
 \text{Lương} \\
 \text{cơ} \\
 \text{bản}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{r}
 \text{Lương} \\
 \text{khoán}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{r}
 \text{Phụ cấp} \\
 \text{không} \\
 \text{trong} \\
 \text{định} \\
 \text{mức}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{r}
 \text{Tiền} \\
 \text{làm} \\
 \text{thêm} \\
 \text{giờ}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{r}
 \text{BHX} \\
 \text{H} \\
 \text{BHYT} \\
 \text{KPC} \\
 \text{Đ}
 \end{array}$$

Căn cứ vào bảng tính tiền lương phải trả cho công nhân viên trong kỳ, kế toán ghi vào sổ nhật ký chung, sổ cái TK 154 "Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang" và TK 334 "Phải trả công nhân viên" theo định khoản:

Nợ TK 154 "Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang"

(Chi tiết 1544 kinh doanh buồng)

Có TK 334 "Phải trả công nhân viên"

Bảng 2: Phản ánh tình hình cơ cấu lao động của công ty trong năm tháng 12 năm 2013

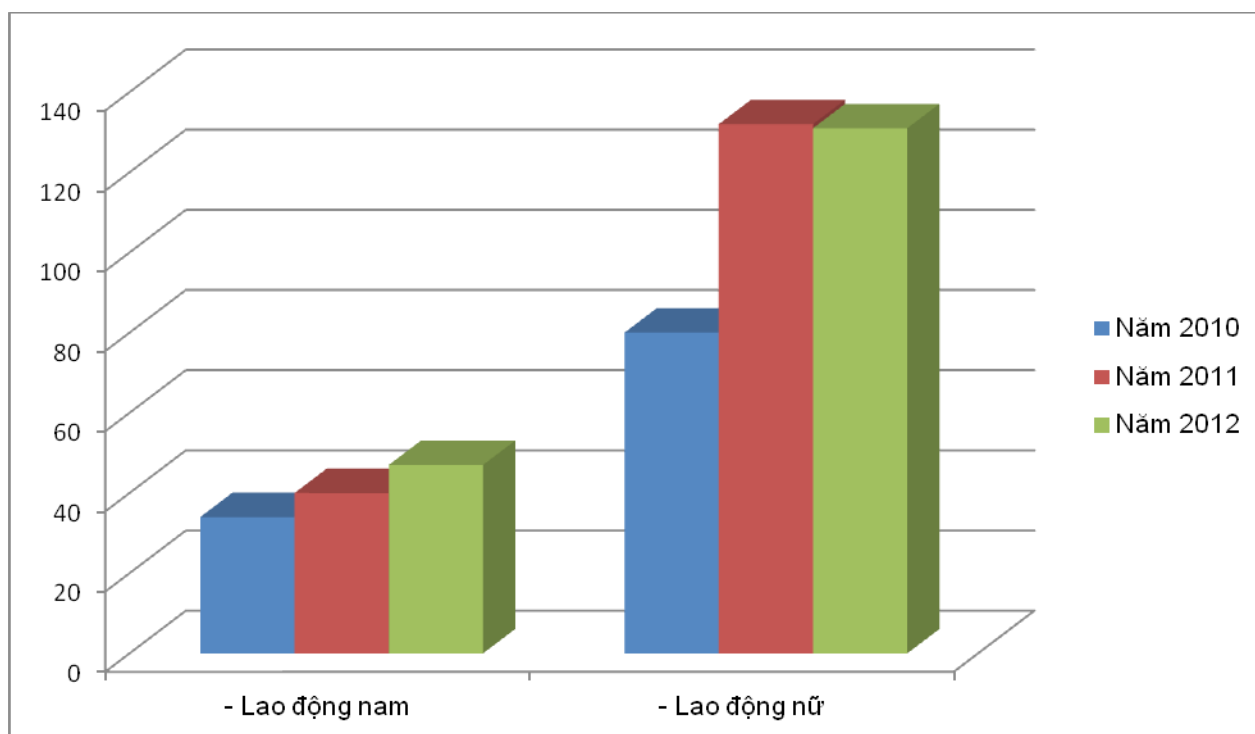
| STT | Tiêu thức phân loại | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|-----|----------------------------------|---------------------|-----------------|---------------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| | | Số lượng (người) | Tỷ trọng (%) | Số lượng (người) | Tỷ trọng (%) | Số lượng (người) | Tỷ trọng (%) |
| 1 | Tổng số lao động | 114 | 100 | 172 | 100 | 178 | 100 |
| 2 | <i>Phân loại theo trình độ:</i> | 0 | 0 | | | | |
| | - Trên đại học | 6 | 5 | 17 | 10 | 18 | 10 |
| | - Đại học và cao đẳng | 27 | 24 | 47 | 27 | 51 | 30 |
| | - Trung cấp | 23 | 20 | 35 | 20 | 35 | 0 |
| | - Công nhân bậc cao | 58 | 51 | 73 | 42 | 74 | 42 |
| 3 | <i>Phân loại theo đối tượng</i> | | | | | | |
| | - Lao động gián tiếp | 30 | 13,4 | 32 | 19 | 37 | 21 |
| | - Lao động trực tiếp | 84 | 86,6 | 140 | 81 | 141 | 79 |
| 4 | <i>Phân loại theo giới tính:</i> | | | | | | |
| | - Lao động nam | 34 | 30 | 40 | 23 | 47 | 26 |
| | - Lao động nữ | 80 | 70 | 132 | 77 | 131 | 74 |

Đặc điểm của công ty trong việc nâng cao năng lực của người lao động thu hút nhân tài để đưa ra các sáng kiến cũng như thỏa mãn được những nhu cầu ngày càng đa dạng và phức tạp của du khách.

Để tìm hiểu kỹ hơn ta đi sâu phân tích tình hình lao động dựa vào các chỉ tiêu phân loại lao động trong Khách sạn.

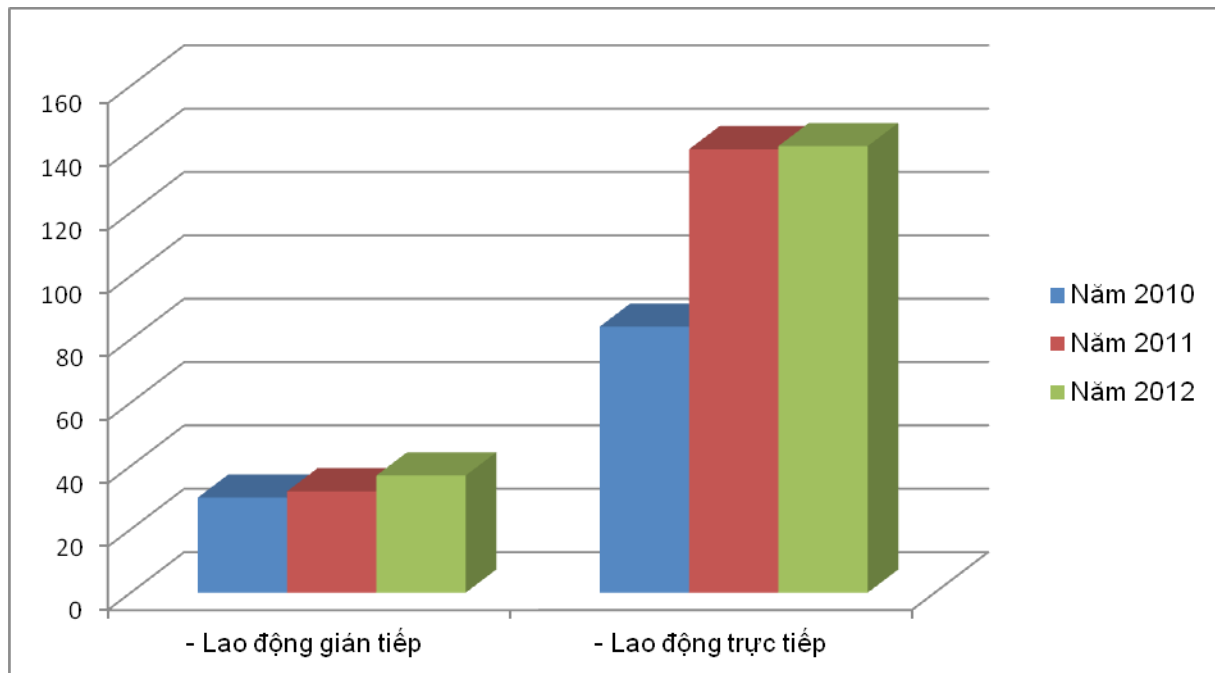
- Phân theo giới tính

Đây là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ nên số lao động cũng không nhiều. Nhìn vào bảng ta thấy số lao động nữ luôn chiếm trên 70%. Năm 2012 và 2013 lao động nam tăng 7 người tương ứng với 26%. Điều này cũng dễ hiểu vì do tính chất công việc đòi hỏi nhân viên phải khéo léo, cần cù, chịu khó, nhanh nhẹn... nên nhân viên nữ chiếm phần đa trong Khách sạn, nhân viên nữ chủ yếu phục vụ ở bộ phận buồng, lễ tân, bàn, nhà hàng.



Phân theo trình độ văn hóa

Lao động có trình độ đại học tăng lên qua các năm. Năm 2011 lao động có trình độ đại học là 27 người chiếm 24%, năm 2012 là 47 người chiếm 27% và đến năm 2013 là 51 người chiếm 48%, đồng thời lao động có trình độ Cao đẳng, Trung cấp và lao động phổ thông lại giảm lý do là Khách sạn cắt giảm lao động ưu tiên những người có trình độ. Điều này chứng tỏ Khách sạn đã biết chú trọng vào công tác bồi dưỡng, nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên, điều này hoàn toàn phù hợp với đòi hỏi ngày càng cao của công tác quản lý để phù hợp với quy mô và tốc độ của thế giới nói chung và của toàn Khách sạn nói riêng, đòi hỏi lao động phải có trình độ.



Phân theo trình độ ngoại ngữ

Lao động có trình độ ngoại ngữ ở Khách sạn chủ yếu tập trung chủ yếu là ở bộ phận lễ tân, phòng kế toán – tài chính, bộ phận quản lý và ở một số bộ phận khác, nhìn vào bảng ta thấy trình độ ngoại ngữ của lao động đã có nhiều sự thay đổi theo chiều hướng tốt, điều đáng kể là số lao động chưa có ngoại ngữ đã giảm xuống từ 26,67% năm 2011 xuống còn 24% năm 2012 và đến năm 2013 thì số lao động chưa có ngoại ngữ vẫn chiếm 24%. Qua đó ta cũng thấy được sự nỗ lực của Khách sạn trong việc đổi mới ngày một coi trọng chất lượng lao động.

Bảng 3: Thanh toán lương toàn công ty tháng 6 năm 2013

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG THÁNG 06 NĂM 2013

| STT | Họ và tên | Hệ số lương | Thời gian làm việc | Phụ cấp | BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG | | Các khoản khấu trừ | | | lương kỳ II | |
|-----|--------------------|-------------|--------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------|--------------------|-------------|-----------|-------------|-------------|
| | | | | | Lương kỳ I | Tổng tiền lương | BHXH (7%) | BHYT (1,5%) | BHTN (1%) | | |
| 1 | Ngô Hữu Chất | 2,96 | 100% | Công | 2.000.000 | 27.104.000 | 143.280 | 108.560 | 21.040 | 4.209.20 | |
| 2 | Đỗ Thị Bám | 3,58 | 100% | TK 334 - Phải trả CNV | 4.000.000 | 8.592.000 | 601.440 | 128.880 | 85.920 | 3.775.760 | |
| 3 | Nguyễn Phương Thảo | 5,32 | 100% | Các khoản phụ | 6.000.000 | 12.768.000 | 893.760 | 191.520 | 127.680 | 5.555.040 | |
| 1 | TK622- CPNCTT | 51.356.015 | | | 51.356.01 | 1.027.12 | 8.730.523 | 1.540.68 | 513.560 | 11.811.88 | 39.544.132 |
| 4 | Trần Anh Tuấn | 2,34 | 100% | | 2.000.000 | 5.616.000 | 393.120 | 84.240 | 56.160 | 3.082.480 | |
| ... | Phòng tổng hợp | 6.419.502 | | | 6.419.502 | 128.390 | 1.091.315 | 192.585 | 64.195 | 1.476.485 | 4.943.016 |
| 159 | Phan Hải Đăng | 3,67 | 100% | | 4.000.000 | 8.808.000 | 616.560 | 133.120 | 88.080 | 3.971.240 | |
| | Phòng TC-KT | 6.419.502 | | | 6.419.502 | 128.390 | 1.091.315 | 192.585 | 64.195 | 1.476.485 | 4.943.016 |
| 160 | Nguyễn Hải Minh | 3,25 | 100% | | 4.000.000 | 7.800.000 | 546.000 | 117.000 | 78.000 | 3.059.000 | |
| 2 | TK642-Tổng LDN | 12.839.004 | | | 12.839.00 | 256.783 | 2.018.531 | 5.835.910 | 1.250.552 | 2.983.702 | 9.884.939 |
| 3 | TK334 | | | | 0 | | 5.835.911 | 1.250.552 | 833.702 | 7.920.165 | -7.920.165 |
| 4 | TK3383 | 19.175.136 | | | 19.175.13 | 6 | | | | | 19.175.136 |
| | Tổng cộng | 83.370.155 | | | 83.370.15 | 2.311.02 | 16.749.06 | 3.176.40 | 1.475.65 | 22.685.01 | 100.229.268 |

| | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | 5 | 1 | 4 | 3 | 2 | 9 | |
|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|--|

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam
Tổ 8 - TRẦN PHÚ - TPHG.

Mẫu số S38-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/
QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của
Bộ trưởng BTC

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN 334

| CT | | Diễn giải | TKĐƯ | Số phát sinh | | Số dư | |
|----------------|----------|--|------|--------------|-------------|-------|------------|
| SH | NT | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| | | Dư đầu kỳ | | | | | 25.150.000 |
| 5 | 31/12/13 | Thanh toán lương cho phòng tổng hợp | 111 | 51.356.015 | | | |
| | 31/12/13 | Thanh toán lương tháng 12 cho phòng KT | 111 | 6.419.502 | | | |
| | 31/12/13 | Thanh toán lương tháng 12 cho đội bảo vệ | 111 | 12.839.004 | | | |
| 55 | 25/12/13 | Tính lương phải trả cho bộ phận QLDN | 642 | | 74.439.004 | | |
| 56 | 28/12/13 | BHXH khấu trừ lương | 3383 | 5.835.911 | | | |
| 57 | 28/12/13 | BHYT khấu trừ lương | 3384 | 1.250.552 | | | |
| 58 | 28/12/13 | BHTN khấu trừ lương | 3389 | 833.702 | | | |
| 59 | 28/12/13 | Phải trả trợ cấp BHXH cho CNV | 3383 | | 33.835.911 | | |
| Cộng phát sinh | | | | 104.212.694 | 108.274.915 | | |
| Dư cuối kỳ | | | | | | | 29.212.221 |

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng
dấu)

Chi phí nguyên vật liệu.

Chi phí nguyên vật liệu phục vụ cho hoạt động kinh doanh buồng ngủ ở Công ty bao gồm những khoản chi phí như chè, xà phòng, ozone, xịt muỗi, dầu gội đầu, giấy vệ sinh ...

2.3. Kế toán doanh thu

2.3.1. Đặc điểm chung về doanh thu tại Khách sạn

Quá trình thanh toán:

Công ty áp dụng nhiều phương thức thanh toán khác nhau tùy theo đối tượng và yêu cầu của khách hàng, bao gồm:

- ◆ Thanh toán bằng tiền mặt: thường diễn ra khi khách hàng sử dụng dịch vụ của khách sạn hoặc khi khách sử dụng các bữa tiệc của khách sạn
- ◆ Thanh toán bằng chuyển khoản: trường hợp du khách nội địa hay quốc tế sử dụng dịch vụ của khách sạn mà không thanh toán bằng tiền mặt mà chuyển tiền vào TK tiền gửi ngân hàng của Công ty.

Tuy đây là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ nên đặc điểm về doanh thu có một số điểm khác với các doanh nghiệp sản xuất nhưng điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giống như doanh nghiệp sản xuất .

Theo chuẩn mực số 14 ban hành ngày 31/12/2001 của Bộ Tài Chính.

❖ Điều kiện ghi nhận doanh thu

1. Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá cho người mua.
2. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý, quyền kiểm soát hàng hoá.
3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
4. Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ bán hàng.
5. Xác định được chi phí liên quan đến bán hàng.

2.3.1.1. Hệ thống chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT (Mẫu số: 01 GTKT-3LL)
- Bảng kê hóa đơn chứng từ bán hàng hóa bán ra (Mẫu số: 01-1/GTGT)
- Phiếu thu (Mẫu số: 01-TT)
- Báo cáo bán hàng (Mẫu số: 3B QĐ liên bộ TCTK-NH)
- Phiếu xuất kho (Mẫu số:C12-H)
- Sổ tài khoản chi tiết
- Nhật ký chứng từ
- Sổ cái

2.3.1.2. Hệ thống tài khoản sử dụng

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam sử dụng tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Tài khoản này được mở chi tiết như sau:

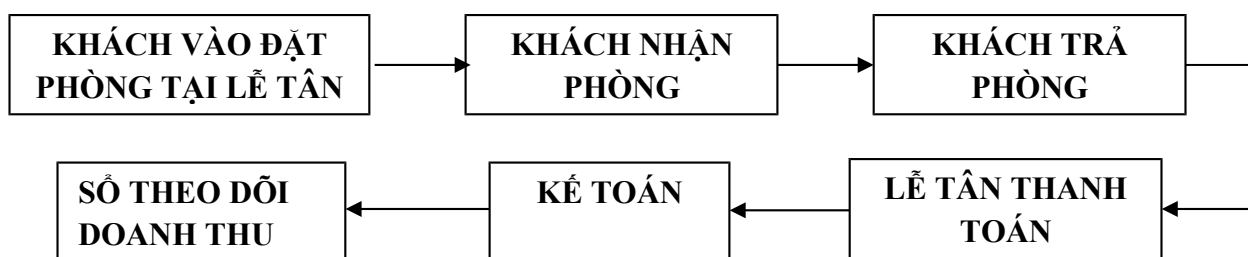
| | | |
|-----|--------|------------------------------------|
| 511 | | Tổng doanh thu |
| | 5111A | Doanh thu bán hàng Nhà Hàng (NH) 1 |
| | 5111A1 | Doanh thu bán hàng (NH) 2 |
| | 5111B | Doanh thu bán hàng Minibar |
| | 5111B1 | Doanh thu bán hàng công nghệ phẩm |
| | 5112A | Doanh thu hàng pha chế NH 1 |
| | 5112A1 | Doanh thu hàng pha chế NH2 |
| | 5112B | Doanh thu hàng tự chế NH 1 |
| | 5112B1 | Doanh thu hàng tự chế NH 2 |
| | 5113A | Doanh thu phòng ngủ |
| | 5113B | Doanh thu giặt là |
| | 5113 | Doanh thu lễ hành |
| | 5114 | Doanh thu dịch vụ Karaoke |

2.3.2. Kế toán doanh thu phòng ngủ

2.3.2.1. Tài khoản kế toán sử dụng

Ở Khách sạn hoạt động doanh thu phòng ngủ là hoạt động chính. Doanh thu phòng ngủ được phản ánh trên tài khoản 5113-Doanh thu phòng ngủ. Đây là hoạt động chiếm vị trí quan trọng trong kinh doanh khách sạn, là dịch vụ chính đem lại doanh thu lưu trú với tỉ trọng cao trong tổng doanh thu.

2.3.2.2. Trình tự luân chuyển chứng từ và chứng từ sử dụng



Sơ đồ 4: Trình tự luân chuyển chứng từ doanh thu phòng ngủ

Giải thích:

Khi khách đặt phòng tại Lễ tân, sau khi thỏa thuận, khách nhận phòng, đến khi hết hợp đồng khách trả phòng và Lễ tân là người trực tiếp viết hóa đơn thanh toán với khách. Sau khi thanh toán xong Lễ tân lên báo cáo doanh thu chuyển cho bộ phận kế toán và nộp tiền. Kế toán căn cứ vào báo cáo doanh thu và sổ theo dõi doanh thu để cuối tháng tổng hợp.

+ Đối với khách tour:

Căn cứ vào Fax đặt phòng của khách hàng khi khách hàng đến, Lễ tân đón khách và hướng dẫn khách làm những thủ tục cần thiết. Hết thời gian lưu trú tại khách sạn ngay sau khi khách hàng làm thủ tục trả phòng, Lễ tân lập hóa đơn tài chính có chữ ký xác nhận của hướng dẫn viên hoặc trưởng đoàn. Lễ tân lập giá

phòng tùy theo hợp đồng phục vụ khách được ký kết từ trước. Cuối ngày bộ phận
Lễ tân lập bảng kê và chuyển về phòng kế toán

HÓA ĐƠN

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

BP/2012B

Liên 1: lưu

0034146

Ngày 18 tháng 06 năm 2012

Đơn vị bán hàng : Công ty CP Cao nguyên Việt Nam

Địa chỉ Tổ 8 - TRẦN PHÚ - TPHCM

Số tài khoản:.....

Điện thoại:.....MS: 3300101445

Họ tên người mua hàng:..... Anh Đoàn.....

Tên đơn vị:.. Công ty Vinatrans Đà Nẵng.....

Địa chỉ:.....

Hình thức thanh toán:.....Tiền mặtMST: 040026836

| STT | Tên hàng hóa dịch vụ | Đơn vị tính | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền |
|---|----------------------|-------------|----------|---------|------------|
| A | B | C | 1 | 2 | 3=1x2 |
| 1 | Tiền phòng | P | 2P*2đ | 200.000 | 800.000 |
| | (2 phòng x 2 đêm) | | | | |
| | | | | | |
| Cộng tiền hàng: | | | | | 800.000 |
| Thuế suất GTGT: 10%: | | | | | 80.000 |
| Tổng cộng tiền thanh toán: | | | | | 880.000 |
| Số tiền viết bằng chữ: Tám trăm tám mươi ngàn đồng chẵn | | | | | |

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

+ Đối với khách lẻ:

Hằng ngày khi khách đến có nhu cầu thuê phòng nghỉ, Khách được Lễ tân đón tiếp và hướng dẫn những thủ tục cần thiết khi thuê phòng. Với khách hàng bình thường thì phải có đầy đủ giấy tờ hợp lệ trình với Lễ tân. Sau khi xem xét các thủ tục cần thiết và thỏa thuận giá cả với khách. Lễ tân giao phòng cho khách và theo dõi khách hàng trên sổ đặt phòng để làm cơ sở thanh toán với khách hàng và qua đó kế toán cũng thống kê được tình hình sử dụng các loại

Khách hàng đến lễ tân thanh toán và nhận lại các giấy tờ. Khi khách trả phòng Lễ tân lập hóa đơn GTGT, kế toán tổng hợp toàn bộ hóa đơn nộp về phòng kế toán. Kế toán căn cứ vào bảng kê nộp tiền để lập phiếu thu

- Cuối ngày khi lập xong bảng kê doanh thu phòng, nhân viên Lễ tân nộp bảng kê về phòng kế toán. Kế toán căn cứ vào báo cáo bán hàng, phiếu phòng ngủ trên cơ sở kiểm tra tính hợp lệ sau đó thu tiền .

- Cuối tháng kế toán tập hợp các hóa đơn GTGT này và lên bảng kê hóa đơn chứng từ bán ra.

Ví dụ: Ngày 18/06/2013 Công ty Vinatrans Đà Nẵng cử Nguyễn Anh Đoàn tới đặt 2 phòng từ 18/06/2013 đến 19/06/2013. Đơn giá 200.000đ/1p chưa có thuế VAT. Hóa đơn sẽ có thuế khi thanh toán như sau: Căn cứ vào hóa đơn GTGT 0034146 ngày 18/06/2013 kế toán tổng hợp hạch

toán như sau:

Nợ TK 1111 880.000

Có TK 5113 800.000

Có TK 3331 80.000

Công ty CP Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số 01-TT

Tổ 8 - TRần Phú - TPHG

QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ Trưởng Bộ
Tài Chính

PHIẾU THU

Ngày 18 tháng 06 năm 2013

Quyển số:...

Họ và tên người nộp tiền: Lê Thị Thủy Số : Số chứng từ 083/2

Địa chỉ: Lê tân Nợ: 111

Lý do nộp tiền: Doanh thu phòng ngủ Có : 5113,3331

Số tiền: 880.000

Viết bằng chữ: Tám trăm tám mươi ngàn đồng chẵn

Kèm theo 01 chứng từ gốc

| Giám đốc | Kế toán trưởng | Người nộp tiền | Người lập phiếu | Thủ quỹ |
|----------------------|----------------|----------------|-----------------|--------------|
| (ký,họ tên,đóng dấu) | (ký ,họ tên) | (ký ,họ tên) | (ký ,họ tên) | (ký ,họ tên) |

Đã nhận đủ số tiền(viết bằng chữ): Tám trăm tám mươi ngàn đồng chẵn

2.3.3. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

2.3.3.1. Tài khoản kế toán sử dụng

Ở khách sạn hàng hoá chính là thực phẩm như các món ăn, hàng uống, hàng ăn sáng và các loại hàng hoá khác. Ngoài những ngành nghề chính trên thì doanh thu cung cấp dịch vụ du lịch cũng là hoạt động chính của khách sạn, nguồn thu chủ yếu của khách sạn cũng chính từ các hoạt động đó. Tại khách sạn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đã sử dụng các tài khoản như sau:

5111A :Doanh thu bán hàng Nhà Hàng (NH)

5111A1 :Doanh thu bán hàng (NH) 2

5111B :Doanh thu dịch vụ Karaoke

5111B1 :Doanh thu bán hàng công nghệ phẩm

5112A :Doanh thu hàng pha chế NH 1

5112A1 :Doanh thu hàng pha chế NH2

5112B :Doanh thu hàng tự chế NH 1

5112B1 :Doanh thu hàng tự chế NH 2

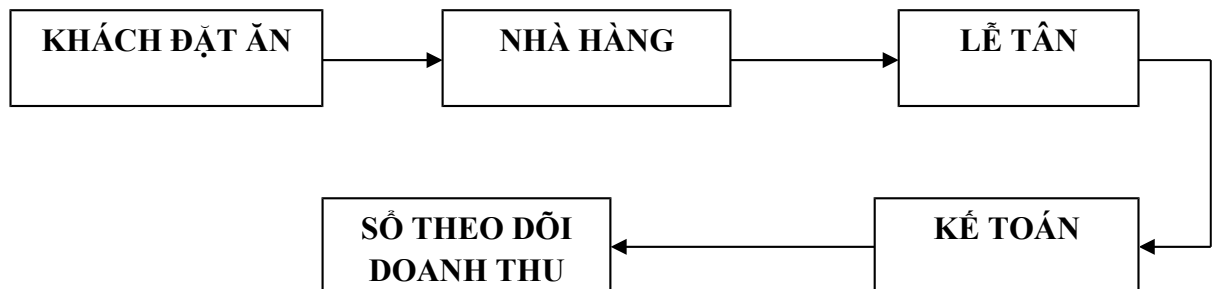
5113B :Doanh thu giặt là

5113D :Doanh thu tiền điện thoại

5113 : Doanh thu lãi hành

5114 :Doanh thu bán hàng Minibar

2.3.3.2. Trình tự luân chuyển chứng từ



Sơ đồ 5: Trình tự luân chuyển chứng từ doanh thu nhà hàng

Giải thích:

Khi khách vào đặt ăn, uống ở nhà hàng, nhà hàng có nhiệm vụ phục vụ khách. Khi xong việc nhà hàng viết hóa đơn chuyển lên Lễ tân, Lễ tân thu tiền của khách và lên báo cáo doanh thu chuyển cho bộ phận kế toán. Kế toán căn cứ vào sổ theo dõi doanh thu hàng ngày để cuối tháng tổng hợp.

Hàng ngày, căn cứ vào lượng hàng bán ra và căn cứ vào thực đơn hàng thực phẩm (hàng tự chế), quầy bán hàng căn cứ để lập hóa đơn tiêu thụ cho từng đối tượng khách hàng. Đồng thời kế toán nhà hàng căn cứ vào hóa đơn bán hàng để lập báo cáo bán hàng.

Sau khi tập hợp các hóa đơn bán hàng trong ngày, nhà hàng lên báo cáo của từng ngày sau đó gửi về cho phòng kế toán. Cuối tháng kế toán tổng hợp lại để lên bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa bán ra trong tháng và từ đây để vào sổ chi tiết doanh thu trong tháng.

VD Ngày 30/ 06/2013 có tình hình tiêu thụ như sau:

Mẫu số 3B

Công ty CP Cao nguyên Việt Nam

QĐ liên bộ TCTK-NH

BÁO CÁO BÁN HÀNG Số 621 LB

ĐT :054.3827403

Cửa hàng: Nhà hàng quây 1 Số:

Ngày 30 tháng 6 năm 2012

| STT | Tên hàng và quy cách phẩm chất | Đơn vị tính | Số lượng | Theo giá bán lẻ | | Theo giá hạch toán | |
|------------|--------------------------------|-------------|----------|-----------------|------------|--------------------|------------|
| | | | | Đơn giá | Thành tiền | Đơn giá | Thành tiền |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| I | Hàng chuyển bán | | | | | | |
| | Huđa | Lon | 8 | 10.000 | 80.000 | | |
| | Suối | Chai | 2 | 5.000 | 10.000 | | |
| | Khăn | Cái | 5 | 2.000 | 10.000 | | |
| | Bò Húc | Lon | 8 | 8.000 | 64.000 | | |
| II | Hàng tự chế | | | | | | |
| III | Hàng nợ | | | | | | |
| | Tổng số tiền phải nộp | | | | 164.000 | | |

Số tiền thực nộp: 164.000 đồng.

Trong đó thu bằng Séc:.....

Chênh lệch thừa (+) : Một trăm sáu mươi bốn nghìn đồng chẵn. Thiếu (-):.....

Kế toán

Người bán hàng

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Tổ 8 - TRần Phú - TPHG.

Mẫu số S38-DN

(Ban hành theo QĐ số
15/2006/ QĐ-BTC ngày
20/03/2006 của BTC

SỔ CÁI DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

Tháng 6 năm 2013

ĐVT: Đồng

| Ngày ghi số | Chứng từ ghi sổ | | Diễn giải | Số hiệu TK đối ứng | Số phát sinh | |
|----------------|-----------------|------|-------------------------|--------------------------|--------------|-------------|
| | Số | Ngày | | | Nợ | Có |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30/6/13 | | | Doanh thu bán hàng | 1111 | | 164.485.000 |
| 30/6/13 | | | | 1121 | | 4.799.000 |
| 30/6/13 | | | | 131 | | 5.012.000 |
| 30/6/13 | | | Kết chuyển doanh thu | 911 | 174.296.000 | |
| | | | | | | |
| | | | Cộng | | 174.296.000 | 174.296.000 |

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.4.1. Kế toán giá vốn hàng bán

2.4.1.1. Chứng từ và tài khoản sử dụng

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam sử dụng TK 632- Giá vốn hàng bán để hạch toán giá trị sản phẩm đã xác định tiêu thụ trong kỳ. Các chứng từ được sử dụng để hạch toán giá vốn hàng bán bao gồm: Phiếu nhập kho, Phiếu xuất kho, hoá đơn GTGT, phiếu giao hàng, thẻ kho.

2.4.1.2. Trình tự luân chuyển chứng từ và phương pháp tính giá

Hàng hóa Khách sạn mua với mục đích để bán, bao gồm: Bia, rượu, thuốc lá... và các loại thực phẩm tươi sống. Khách sạn thực hiện việc mua hàng bằng cách khoán toàn bộ trong giá mua. Vậy giá mua thực tế là tổng giá thanh toán.

Căn cứ vào nhu cầu hoặc lệnh của cấp trên, bộ phận mua hàng tìm kiếm đối tác và lập hợp đồng mua hàng. Sau khi hợp đồng được lập xong, chuyển đến Giám đốc duyệt và ký, xong giao lại cho người mua hàng. Cuối ngày chuyển chứng từ về phòng kế toán.

Cuối tháng, kế toán tổng hợp và tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân:

$$\text{Giá xuất kho} = \frac{\text{Giá trị tồn đầu kỳ} + \text{giá nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn đầu kỳ} + \text{số lượng nhập trong kỳ}}$$

Hàng ngày căn cứ vào bảng kê mua hàng, kế toán nhập kho. Thủ kho xác nhận và căn cứ vào lượng thực tế mua trong ngày để vào thẻ kho. Phiếu mua hàng được kế toán tập hợp trong ngày. Kế toán thanh toán căn cứ vào bảng kê mua hàng có xác nhận của kế toán, có duyệt chi của kế toán trưởng và phụ trách đơn vị để lập phiếu chi.

Hàng ngày căn cứ vào phiếu nhập, xuất kho hàng hóa, kế toán vào sổ chi tiết hàng hóa, để rồi vào sổ Nhật ký chứng từ và vào Sổ Cái.

VD: Ngày 30/06/2013 Bộ phận nhà hàng xuất dùng một số một số dụng cụ. Kê toán phản ánh dựa vào phiếu xuất kho như sau:

Công ty CP Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số: 02 – VT

Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-
BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 30 tháng 06 năm 2012

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Thanh Hương

Địa chỉ : Nhà hàng

Lý do xuất kho : Xuất dùng

Xuất tại kho : Kho công ty

| ST T | Tên nhãn hiệu, quy cách phân chất vật tư (HH) | Mã số | ĐVT | Số lượng | | Đơn giá | Thành tiền |
|---------|--|----------|-------|------------------|-----------|---------|------------|
| | | | | Theo chứng từ | Thực nhập | | |
| A | B | C | D | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Ly Hũa | | Cái | | 102 | 3.000 | 306.000 |
| 2 | Bảng thực đơn | | Cái | | 20 | 2.800 | 56.000 |
| 3 | Bìa thực đơn | | Quyển | | 10 | 1.500 | 15.000 |
| 4 | Đế ly giấy | | Cái | | 150 | 1.000 | 150.000 |
| | Cộng | | | | | | 527.000 |

Tổng số tiền (bằng chữ): Năm trăm hai mươi bảy ngàn đồng chẵn

Giám đốc

Kế toán trưởng

Người nhận

Thủ kho

(ký, họ tên,)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

Đơn vị: Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số S38-DN

Địa chỉ: Tổ 8 - TRần Phú - TPHG.

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tên TK : Giá vốn hàng bán

Số hiệu TK 632

Tháng 6 năm 2013

| NT GS | Chứng từ | | Diễn giải | TK ĐƯ | Số phát sinh | | Số dư | |
|----------|-----------|------|---------------------------|----------|--------------|------------|-------|----|
| | SH | N, T | | | Nợ | Có | Nợ | Có |
| | | | Số dư đầu tháng 6 | | | | | |
| | | | Số phát sinh trong kỳ | | | | | |
| 30/6 | BTT TL | 30/6 | Giá vốn hàng hóa | 156 | | 8.897.128 | | |
| 30/6 | BTT TL | 30/6 | Giá vốn thực phẩm | 156 | | 28.693.250 | | |
| 30/6 | BTT TL | 30/6 | Giá vốn thực phẩm | 152 | | 5.093.625 | | |
| 30/6 | BTT TL | 30/6 | K/c giá vốn hàng bán | 632 | 5.093.625 | 5.093.625 | | |
| | | | Tổng số phát sinh tháng 6 | | 5.093.625 | 5.093.625 | | |
| | | | Dư cuối tháng 6 | | | | | |

Ngày 31 tháng 6 năm 2013

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Đơn vị: Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số: S02c1 – DN

Địa chỉ: Tổ 8 - TRần Phú - TPHG.

(Ban hành theo QĐ

15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006

Của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 06 năm 2013

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán.

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VNĐ

| NT GS | Chứng từ ghi sổ | | Diễn giải | TK đổi ứng | Số tiền | | Ghi chú |
|----------|--------------------|------|-------------------------------|------------------|-------------|-------------|------------|
| | SH | NT | | | Nợ | Có | |
| A | B | C | D | E | 1 | 2 | G |
| | | | Số dư đầu tháng 6 | | | | |
| | | | Số phát sinh trong tháng 6 | | | | |
| 30/6 | 331 | 30/6 | Giá vốn hàng hóa | 156H H | 8.897.128 | | |
| 30/6 | 339 | 30/6 | Giá vốn thực phẩm | 156TP | 28.693.250 | | |
| 30/6 | 339 | 30/6 | Giá vốn NVL | 152 | 5.093.625 | | |
| 30/6 | 339 | 30/6 | K/c giá vốn | 911 | | 42.684.003 | |
| | | | Cộng số phát sinh tháng 6 | | 415.060.000 | 415.060.000 | |
| | | | Số dư cuối tháng 6 | | | | |

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

- Ngày mở sổ: 01/01/2013

Ngày 31 tháng 06 năm 2013

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

2.4.2. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

2.4.2.1. Kế toán chi phí bán hàng

a/ Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh nhằm thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm. Công ty sử dụng TK 641 – Chi phí bán hàng để theo dõi các khoản chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ, bao gồm chi phí lương nhân viên, chi phí vận chuyển hàng đi tiêu thụ... Khách sạn mở các tài khoản chi tiết để thuận lợi cho việc theo dõi chi phí bán hàng phát sinh ở từng kho, quầy.

Chứng từ sử dụng: Kế toán căn cứ vào các chứng từ chủ yếu sau để hạch toán chi phí bán hàng: Phiếu chi, bảng thanh toán tiền lương, hoá đơn dịch vụ mua ngoài...

b/ Trình tự và phương pháp hạch toán

Trình tự ghi sổ

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc (phiếu chi, bảng thanh toán tiền lương, hoá đơn dịch vụ mua ngoài,...) kế toán nhập số liệu vào bảng kê chứng từ TK 641, sổ chi tiết TK 641, sổ cái TK 641. Cuối tháng kế toán thực hiện bút toán kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số S38-DN

Tổ 8 - TRần Phú - TPHG.

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/
QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của BTC

SỔ CÁI CHI PHÍ BÁN HÀNG

Tháng 6 năm 2013

ĐVT: Đồng

| Ngày ghi số | Chứng từ ghi số | | Diễn giải | Số hiệu TK đối ứng | Số phát sinh | |
|----------------|--------------------|------|------------------------------|--------------------------|--------------|------------|
| | Số | Ngày | | | Nợ | Có |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30/6/13 | | | Trả lương nhân viên bán hàng | 334 | 4.168.485 | |
| 30/6/13 | | | Tiền mặt | 111 | 1.100.503 | |
| 30/6/13 | | | Công cụ dụng cụ | 153 | 3.500.000 | |
| 30/6/13 | | | Khấu hao TSCĐ | 214 | 48.000.000 | |
| 30/6/13 | | | S/c thường xuyên | 241 | 2.213.000 | |
| 30/6/13 | | | Phải trả khác | 338 | 15.012.273 | |
| 30/6/13 | | | K/C CPBH | 911 | | 79.873.261 |
| 30/6/13 | | | Phát sinh | | 79.873.261 | 79.873.261 |

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.4.2.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

a/ Chứng từ và tài khoản sử dụng

Chứng từ sử dụng: Để phản ánh các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí QLDN, kế toán Khách sạn đã sử dụng các chứng từ: Phiếu chi tiền mặt, bảng phân bổ tiền lương, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ...

Tài khoản sử dụng: Kế toán sử dụng TK 642 – *Chi phí quản lý doanh nghiệp* để hạch toán các khoản chi phí QLDN phát sinh tại Khách sạn.

Tài khoản 642 được chi tiết thành các tài khoản sau:

Tài khoản 6421: Chi phí nhân viên quản lý

Tài khoản 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng

Tài khoản 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ

Tài khoản 6425: THạ Long, phí, lệ phí

Tài khoản 6427: Chi phí bằng tiền khác

b/ Quy trình và phương pháp hạch toán

Tương tự chi phí bán hàng. Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc (phiếu chi, bảng phân bổ tiền lương, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ...) kế toán nhập số liệu vào bảng kê chứng từ TK 642, sổ chi tiết TK 642, sổ cái TK 642. Cuối tháng kế toán thực hiện bút toán kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Mẫu số S38-DN

Tổ 8 - TRẦN PHÚ - TPHG.

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/ QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của BTC)

SỔ CÁI QUẢN LÝ

Tháng 6 năm 2013

ĐVT: Đồng

| Ngày ghi số | Chứng từ ghi sổ | | Diễn giải | Số hiệu TK đối ứng | Số phát sinh | |
|----------------|-----------------|-------|----------------|--------------------------|--------------|------------|
| | Số | Ngày | | | Nợ | Có |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30/6/13 | | | Tiền mặt | 1111 | 713.000 | |
| 30/6/13 | | | Trả lương | 334 | 3.442.375 | |
| | . | | | | | |
| 30/6/13 | | | K/c CP quản lý | 911 | | 9.294.814 |
| 30/6/13 | | | Phát sinh | | 79.873.261 | 79.873.261 |

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.4.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam thực hiện việc xác định kết quả kinh doanh mỗi tháng một lần vào thời điểm cuối tháng.

- ❖ Tài khoản sử dụng: TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh
- ❖ Trình tự hạch toán:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Khách sạn tháng 6/2013

DVT: Đồng

| Chỉ tiêu | Mã số | Giá trị |
|--|-------|-------------|
| 1. Doanh thu BH và CCDV | 1 | 174.296.000 |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | 2 | 0 |
| 3. Doanh thu thuần về BH và CCDV | 10 | 174.296.000 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | 42.684.003 |
| 5. Lợi nhuận gộp về BH và CCDV | 20 | 131.611.997 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | 0 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | 0 |
| 8. Chi phí bán hàng | 24 | 79.873.261 |
| 9. Chi phí quản lý DN | 25 | 9.294.814 |
| 10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD | 30 | 43.443.922 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | 0 |
| 12. Chi phí khác | 32 | 1.000.000 |
| 13. Lợi nhuận khác (40=31-32) | 40 | -1.000.000 |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước tHạ Long | 50 | 42.443.922 |
| 15. Chi phí tHà GiangTNDN hiện hành | 51 | |
| 16. Lợi nhuận sau tHà GiangTNDN (60=50-51) | | 42.443.922 |

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HẠCH TOÁN KẾ TOÁN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CAO NGUYÊN VIỆT NAM

3.1. Đánh giá tổng quan về tổ chức công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

Qua tìm hiểu thực tế tại Khách sạn cùng với việc so sánh đối chiếu các chuẩn mực, chế độ kế toán liên quan do Bộ Tài Chính ban hành, thì công tác kế toán tại đơn vị có những điểm nổi bật sau:

3.1.1. Ưu điểm

- Xét trên phương diện tổng quát, công tác hạch toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam đã tuân thủ những quy định của chuẩn mực, chế độ như số hiệu tài khoản, cách thức hạch toán, phương pháp ghi sổ,...

- Hạch toán doanh thu cho từng hoạt động kinh doanh rất cụ thể , với các tài khoản chi tiết, tạo điều kiện rất lớn cho công tác quản lý và hoạch định chiến lược kinh doanh trong từng thời kỳ và mùa vụ du lịch.

3.1.2. Nhược điểm

- Số nhân viên kế toán tại khách sạn quá ít nên một người phải kiêm rất nhiều phần hành, điều này sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả làm việc của từng cá nhân. Bên cạnh đó việc hạch toán doanh thu là khâu quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh mà ở đơn vị chủ yếu sử dụng là kế toán thủ công nên khối lượng công việc nhiều, điều này sẽ dẫn đến dễ nhầm lẫn.

- Việc xác định kết quả kinh doanh ở Khách sạn hiện nay mang tính chất chung chung. Như vậy nó sẽ không xác định được chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận như nhà hàng, bộ phận lưu trú, bộ phận dịch vụ nó sẽ làm cho khó xác định được hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận

3.2. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam

3.2.1. Giải pháp phát triển nguồn lực đội ngũ kế toán

Khi tuyển dụng nhân viên kế toán Khách sạn nên tuyển những người có trình độ chuyên môn, phải am hiểu về tin học, ngoại ngữ. Khách sạn nên có xu hướng trẻ hóa đội ngũ nhân viên. Vì đây là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ do đó đòi hỏi nhân viên phải năng động, linh hoạt.

- Đào tạo đội ngũ kế toán gọn nhẹ, linh hoạt, hoạt động đúng chức năng, phần hành kế toán của mình, tránh tình trạng một kế toán mà phải đảm nhận nhiều phần hành kế toán, công việc chồng chéo do đó khả năng thực hiện công việc khó chính xác và kịp thời.

- Biện pháp cụ thể ở đây là Khách sạn nên có một kế toán tổng hợp có thể thay mặt kế toán trưởng khi cần thiết, có thể đảm nhận công việc thay kế toán trưởng. Đây là người trực tiếp theo dõi, giám sát hoạt động của nhân viên kế toán là trợ lý đắc lực của kế toán trưởng.

3.2.2. Giải pháp nâng cao trình độ, kinh nghiệm của nhân viên kế toán

- Để nâng cao trình độ, mỗi nhân viên kế toán phải không ngừng học hỏi, không ngừng tiếp thu các quy định về chế độ kế toán của nước ta. Đồng thời học hỏi kinh nghiệm của những người đi trước, của các nước khác nhằm chắt lọc những cái phù hợp tạo điều kiện cho đơn vị ngày càng phát triển.

- Thường xuyên giám sát, đôn đốc các nhân viên kế toán làm việc theo đúng quy định, tránh tình trạng gian dối, lạm dụng giờ hành chính vào việc riêng.

3.2.3 Bồi dưỡng, đào tạo nghiệp vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ cho nhân viên

Khách sạn nên thường xuyên tổ chức các khóa huấn luyện và khuyến khích nhân viên bán hàng của mình tham dự các lớp đào tạo về bán hàng bên ngoài, hay tham gia các buổi hội nghị, thảo luận liên quan đến hoạt động bán hàng. Qua đó, góp phần làm cho nhân viên trở nên nhanh nhẹn hơn, am hiểu nhiều lĩnh vực và nâng cao khả năng nắm bắt nhu cầu của khách hàng. Không những thế, các nhà quản lý Khách sạn nên thường xuyên lắng nghe ý kiến của nhân viên bán hàng và cung cấp dịch vụ tạo điều kiện để họ hoàn thành công việc được giao.

Khách sạn cũng nên có sự đánh giá định kỳ, khen thưởng cho những nhân viên có thành tích cao trong hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ. Việc làm này sẽ kích thích nhân viên tích cực, tự giác hơn.

Cũng như các doanh nghiệp khác, Khách sạn phải quan tâm đến khách hàng vì khách hàng là một trong những nhân tố góp phần vào sự tồn tại và phát triển của Khách sạn. Khách sạn cần thể hiện sự quan tâm đến khách hàng.

Đa dạng hóa các dịch vụ bổ sung, các dịch vụ đi kèm, nhằm tăng doanh thu.

3.3.4. Giải pháp tiết kiệm chi phí

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh, trước mắt Khách sạn cần giảm thiểu các loại chi phí, cắt giảm các khoản chưa cần thiết hoặc không cần thiết.

Về chi phí bán hàng, Khách sạn nên giảm bớt số lượng nhân viên bán hàng xuống mức thấp nhất, kết hợp với việc tuyển chọn, đào tạo, nâng cao trình độ, năng lực cho bộ phận bán hàng, đảm bảo cho các nhân viên hoạt động với hiệu suất cao và được đền bù sức lao động xứng đáng.

Về chi phí quản lý doanh nghiệp, Khách sạn nên cắt giảm các chi phí hội họp, chi phí tiếp khách,... đồng thời theo dõi chặt chẽ các khoản mục chi phí phát sinh liên quan đến bộ phận quản lý. Có thể nói, cơ chế và mục tiêu hoạt động của một

Khách sạn cổ phần đòi hỏi phải tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận vì đó chính là thu nhập của tập thể cán bộ và nhân viên Khách sạn.

3.2.5. Giải pháp trong công tác xác định kết quả kinh doanh

- Công tác xác định kết quả kinh doanh, Khách sạn nên đưa thêm các tài khoản chi tiết của tài khoản 911 vào sử dụng để có thể chi tiết hóa kết quả kinh doanh của từng bộ phận như: TK 911A: Kết quả kinh doanh của nhà hàng 1, TK 911A1: kết quả kinh doanh của nhà hàng 2,... Như vậy có thể giúp nhà quản lý biết được bộ phận nào hoạt động hiệu quả, bộ phận nào không, để có những biện pháp khắc phục kịp thời cũng như đưa ra các chính sách khen thưởng hợp lý.

KẾT LUẬN

Hiện nay tính minh bạch là một trong những yêu cầu quan trọng của công tác kế toán và cũng được chuẩn mực kế toán quốc tế yêu cầu. Đặc biệt là đối với các nước đang phát triển như Việt Nam thì điều đó là càng cần thiết hơn. Làm thế nào để thông tin kế toán được minh bạch, đây là một vấn đề bức bách đặt ra cho các nhà chức trách nói chung và cho các doanh nghiệp nói riêng. Chính vì lẽ đó mà chuẩn mực kế toán Việt Nam không ngừng thay đổi, bổ sung, đặc biệt là Quyết định số 15 năm 2006 của Bộ Tài Chính đã bổ sung các phương pháp hạch toán mới đer phù hợp với xu thế hội nhập hiện nay, tạo điều kiện cho công tác kế toán hạch toán kế toán ở các doanh nghiệp, giúp cho kế toán doanh nghiệp tiếp cận với thực tiễn kế toán quốc tế, tiếp thu những ưu điểm mà các nước tiên tiến đã trải nghiệm.

Kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh là một nghiệp vụ quan trọng trong doanh nghiệp, nó phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh cũng như hiệu quả kinh

doanh của doanh nghiệp. Việc hạch toán doanh thu chính xác giúp xác định được kết quả kinh doanh, đây là vấn đề mà không những bộ phận quản lý doanh nghiệp quan tâm mà các cổ đông cũng đặc biệt chú ý, ngoài ra các nhà đầu tư tiềm năng cũng môn biết.

Đề tài “*Kế toán chi phí doanh thu và xác định kết quả cung cấp dịch vụ tại Công ty cổ phần Cao nguyên Việt Nam*” đã phản ánh phản ánh mục tiêu mà đơn vị đề ra và thỏa mãn thông tin kế toán bên ngoài cũng như bên trong đơn vị, điều này cho phép đơn vị tồn tại và có một hình ảnh đẹp trong tương lai của đơn vị.

Với mục tiêu như vậy, đề tài đã hoàn thành những nội dung sau:

1. Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, và phân tích một cách khách quan và khoa học công tác hạch toán kế toán tại đơn vị.
2. Đề tài đã phân tích một cách khoa học thực trạng công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị trong những năm gần đây.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình kế toán tài chính doanh nghiệp.

(Viện đại học mở)

2. Chế độ kế toán Việt Nam.

(Ban hành theo Quyết định số 15/ QĐ- BTC, Thông tư số 20/ TT- BTC, Thông tư số 21/ TT- BTC ngày 20/3/2006 của Bộ tài chính.)

3. Giáo trình thực hành kế toán tài chính doanh nghiệp

(học viện tài chính)

4. Bộ luật lao động của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam sửa đổi bổ sung năm 2002, 2006, 2007, 2012.

5. Cùng các tài liệu tham khảo khác.

<https://www.facebook.com/HoiNhungNguoiThichNganhKeToanvnnp>

<http://www.webketoan.vn/>

<http://www.danketoan.com/forum/forum.php>

<https://www.facebook.com/danketoan>

<http://ketoan.org/>