

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

-----  
TRẦN THỊ BÍCH THỦY

**PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO  
CÁC KÊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY  
TNHH TM & DV VÂN HẬU**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

-----  
TRẦN THỊ BÍCH THỦY

**PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO  
CÁC KÊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY  
TNHH TM & DV VÂN HẬU**

Chuyên ngành: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

Mã số: 60.34.30

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: **TS. TRẦN ANH HOA**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

## MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa	
Lời cảm ơn	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các bảng	
Danh mục các sơ đồ	
<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC BỘ PHẬN .....</b>	<b>3</b>
1.1 Khái niệm phương pháp phân tích khả năng sinh lợi .....	3
1.2 Quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động ( Activity – Based Management) .....	4
1.2.1 Hệ thống quản trị chi phí .....	4
1.2.2 Quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động.....	4
1.3 Hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems).....	5
1.3.1 Tổng quan về hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động .....	5
1.3.2 Đặc trưng của hệ thống ABC.....	6
1.3.3 Thiết kế hệ thống ABC .....	8
1.4 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ và phân tích báo cáo bộ phận .....	11
1.4.1 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ .....	11
1.4.2 Phân tích báo cáo bộ phận .....	13
1.5 Sử dụng ABC để phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng.....	15
1.5.1 Phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng.....	15
1.5.2 Một số ưu điểm và hạn chế của ABC .....	16
Kết luận chương 1 .....	18
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC KIỂM SOÁT DOANH THU, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY TNHH TM &amp; DV VÂN HẬU .....</b>	<b>20</b>
2.1 Giới thiệu tổng quan về công ty.....	20

2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển của công ty .....	20
2.1.2	Cơ cấu tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty .....	21
2.1.2.1	Sơ đồ tổ chức công ty .....	21
2.1.2.2	Nhiệm vụ và quyền hạn của người đứng đầu các bộ phận.....	21
2.1.2.3	Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty .....	23
2.1.3	Tổ chức công tác kế toán .....	24
2.1.4	Tổ chức bộ máy kế toán.....	26
2.2	Thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại công ty .....	28
2.2.1	Lập dự toán doanh thu, chi phí, lợi nhuận .....	28
2.2.2	Báo cáo tình hình thực hiện doanh thu, chi phí, lợi nhuận .....	34
2.2.3	Kiểm soát dự toán .....	42
2.2.4	Đánh giá thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí và lợi nhuận tại công ty .....	42
2.2.4.1	Ưu điểm .....	42
2.2.4.2	Khuyết điểm .....	43
	Kết luận chương 2 .....	44
	<b>CHƯƠNG 3: SỬ DỤNG ABC PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC KÊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM &amp; DV VÂN HẬU .....</b>	<b>45</b>
3.1	Hoàn thiện quá trình lập dự toán.....	45
3.1.1	Lập dự toán doanh thu .....	45
3.1.2	Lập dự toán chi phí .....	46
3.2	Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng..	47
3.2.1	Phân loại các khoản chi phí phát sinh tại công ty Vân Hậu theo cách ứng xử với mức độ hoạt động và các kênh bán hàng.....	47
3.2.2	Phân bổ chi phí bán hàng cho các kênh theo ABC.....	51
3.2.3	Định dạng các tài khoản chi phí trên hệ thống Exact Software .....	55
3.2.4	Xây dựng các báo cáo thành quả và đánh giá khả năng sinh lợi các kênh bán hàng .....	57

3.3 Điều kiện để ứng dụng thành công kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu .....	62
3.3.1 Tổ chức bộ máy kế toán doanh nghiệp .....	62
3.3.2 Về sự hỗ trợ của phần mềm kế toán.....	63
Kết luận chương 3 .....	63
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>65</b>
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	

## DANH MỤC CÁC BẢNG

	Trang
Bảng 1.1 – Đặc điểm của chi phí phục vụ khách hàng cao và thấp.....	3
Bảng 2.1 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh siêu thị.....	29
Bảng 2.2 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán lẻ.....	29
Bảng 2.3 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán sỉ.....	29
Bảng 2.4 – Dự toán tiêu thụ một tháng kênh đại lý .....	30
Bảng 2.5 – Dự toán tiêu thụ một tháng của toàn công ty.....	30
Bảng 2.6 – Dự toán giá vốn hàng bán một tháng của khu vực TP. Hồ Chí Minh....	31
Bảng 2.7 – Dự toán giá vốn hàng bán một tháng của toàn công ty .....	31
Bảng 2.8 – Kế hoạch chi phí của bộ phận hành chính .....	32
Bảng 2.9 – Kế hoạch chi phí của bộ phận nhân sự .....	33
Bảng 2.10 – Kế hoạch chi phí của bộ phận kinh doanh.....	33
Bảng 2.11 – Kế hoạch chi phí của bộ phận kế toán.....	33
Bảng 2.12 – Kế hoạch chi phí của toàn công ty.....	34
Bảng 2.13 – Dự toán kết quả kinh doanh.....	34
Bảng 2.14 – Báo cáo doanh thu .....	36
Bảng 2.15 – Báo cáo doanh thu toàn công ty.....	37
Bảng 2.16 – Báo cáo bán hàng theo nhóm hàng.....	37
Bảng 2.17 – Báo cáo giá vốn hàng bán.....	38
Bảng 2.18 – Bảng tổng hợp chi phí bán hàng.....	38
Bảng 2.19 – Bảng tổng hợp chi phí quản lý.....	40
Bảng 2.20 – Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	41
Bảng 3.1 – Tổng chi phí bán hàng tháng 07/2006 .....	53
Bảng 3.2 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động vận chuyển cho khách hàng .....	53
Bảng 3.3 – Số lần giao hàng cho khách hàng tháng 07/2006 .....	54
Bảng 3.4 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động lập chứng từ bán hàng.....	54
Bảng 3.5 – Số lần xuất hóa đơn cho khách hàng tháng 07/2006 .....	54
Bảng 3.6 – Chi phí phát sinh đối với hoạt động xuất bán hàng .....	55

Bảng 3.7 – Doanh thu theo các kênh bán hàng tháng 07/2006.....	55
Bảng 3.8 – Báo cáo tình hình thực hiện dự toán tiêu thụ.....	58
Bảng 3.9 – Báo cáo kết quả hoạt động của toàn công ty .....	59
Bảng 3.10 – Báo cáo chi phí bộ phận quản lý.....	59
Bảng 3.11 – Báo cáo khả năng sinh lợi.....	61

### **DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ**

	Trang
Biểu đồ 1.2 – Lựa chọn việc quản lý khách hàng .....	15
Sơ đồ 2.1 – Sơ đồ tổ chức công ty .....	21
Sơ đồ 2.2 – Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty .....	23
Sơ đồ 2.3 – Sơ đồ tổ chức kế toán công ty.....	26
Sơ đồ 3.1 – Hệ thống dự toán ngắn hạn trong doanh nghiệp thương mại .....	45

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính thiết thực của luận văn

Hội nhập kinh tế và khu vực gắn với tự do hóa thương mại trong tiến trình toàn cầu hóa là một xu thế khách quan với mức độ ngày càng sâu rộng. Trên thực tế thì nước ta đã hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới với việc tham gia khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương (APEC), diễn đàn hợp tác Á – Âu (ASEM) và điều đặc biệt là nước ta đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO).

Làm thế nào nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường thế giới và cả thị trường nội địa là một vấn đề hết sức cấp thiết và có ý nghĩa sống còn với tất cả các doanh nghiệp, do vậy nhu cầu thông tin là một điều không thể thiếu được. Kế toán với tư cách là công cụ cung cấp thông tin một cách hữu hiệu cho yêu cầu quản lý và ra quyết định đang và ngày càng trở nên cần thiết, phổ biến cho nhiều đối tượng khác nhau, đặc biệt cho các nhà đầu tư hiện tại, cho những người có mong muốn và có nhu cầu đầu tư.

Tối đa hóa lợi nhuận là mục đích chủ yếu của phần lớn các doanh nghiệp. Để đạt được điều đó, bên cạnh việc bán hàng, tìm kiếm thị trường, quản lý chi phí... thì các nhà quản lý còn cần phải được cung cấp thông tin hướng đến những diễn biến trong tương lai nhằm giúp các nhà quản trị thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của từng kênh bán hàng để từ đó hoạch định, tổ chức điều hành và đưa ra những quyết định đúng đắn, hợp lý. Yêu cầu trên của doanh nghiệp có thể được đáp ứng bằng cách vận dụng các công cụ của kế toán quản trị.

Xuất phát từ yêu cầu khách quan như vậy, tác giả vận dụng những lý luận của phương pháp quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Management), hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems) và phân tích báo cáo bộ phận vào thực tiễn để thực hiện đề tài “Phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu” cho luận văn tốt nghiệp cao học.



## **2. Mục đích của luận văn**

Luận văn dựa trên nền tảng kiến thức về kế toán quản trị đã được đào tạo ở bậc cao học để đi vào tìm hiểu thực trạng của công tác kế toán quản trị tại công ty Vân Hậu nhằm:

- Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng.
- Đưa ra các điều kiện để ứng dụng thành công kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu.

## **3. Đối tượng nghiên cứu của luận văn**

Luận văn giới hạn phạm vi nghiên cứu trong hệ thống kế toán của một doanh nghiệp cụ thể đó là Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu. Đây là một công ty thương mại có quy mô lớn, các kênh bán hàng đa dạng, bộ máy kế toán được trang bị phần mềm hỗ trợ hiện đại. Luận văn sẽ ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty này.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn dựa trên phương pháp luận duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp so sánh, phân tích... để hệ thống hóa lý luận, tìm hiểu thực tiễn và đề ra các giải pháp hoàn thiện.

## **5. Bố cục của luận văn**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn bao gồm:

- Chương 1: Một số vấn đề lý luận về phân tích khả năng sinh lợi theo các bộ phận.
- Chương 2: Thực trạng về công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu.
- Chương 3: Ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại Công Ty TNHH TM & DV Vân Hậu.

## CHƯƠNG 1

### MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC BỘ PHẬN

#### 1.1 Khái niệm phương pháp phân tích khả năng sinh lợi

Phân tích khả năng sinh lợi là một phương pháp giúp cho các nhà quản lý hiểu được chi phí, cho phép các nhà quản lý nhận diện được các đặc điểm mà đó chính là nguyên nhân làm cho một vài khách hàng phải tốn kém nhiều hơn hay ít hơn để được phục vụ so với những khách hàng khác. Bảng 1 sẽ chỉ ra những đặc điểm của chi phí ẩn (chi phí cao để phục vụ) và lợi nhuận ẩn (chi phí thấp để phục vụ) của khách hàng.

Tất cả các công ty có thể nhận biết các khách hàng và đưa ra một vài hay là toàn bộ chi phí cao để phục vụ cho các đối tượng. Hiếm khi các công ty được may mắn có được chi phí phục vụ thấp cho các khách hàng. Khách hàng có được chi phí phục vụ thấp khi họ nhận ra rằng chính cách ứng xử của họ làm giảm bớt chi phí cho những nhà cung cấp và vì vậy họ yêu cầu giá thấp (chiết khấu cao từ bảng giá) trong việc trao đổi [14, trang 158 – 159].

**Bảng 1.1:** Đặc điểm của chi phí phục vụ khách hàng cao và thấp

<b>Chi phí phục vụ khách hàng cao</b>	<b>Chi phí phục vụ khách hàng thấp</b>
Sản phẩm theo yêu cầu đặt hàng	Sản phẩm theo tiêu chuẩn
Số lượng đặt hàng nhỏ	Số lượng đặt hàng cao
Không thể đoán được việc đặt hàng mới	Có thể đoán được việc đặt hàng mới
Giao hàng theo yêu cầu khách	Giao hàng theo tiêu chuẩn
Thay đổi yêu cầu giao hàng	Không thể thay đổi yêu cầu giao hàng
Gia công, chế biến bằng tay	Sản xuất bằng máy móc
Hỗ trợ lớn trước khi bán hàng (tiếp thị, kỹ thuật và phương cách bán hàng)	Hỗ trợ ít hoặc không trước khi bán hàng (đặt hàng và giá bán chuẩn)
Hỗ trợ lớn về điểm bán hàng (hệ thống máy được lắp đặt, tập huấn, bảo đảm,	Không hỗ trợ điểm bán hàng

phạm vi phục vụ) Yêu cầu công ty giữ hàng tồn kho Trả chậm	Bổ sung sản phẩm như là việc sản xuất Trả đúng hạn
--	---

## **1.2 Quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Management)**

### **1.2.1 Hệ thống quản trị chi phí**

Hệ thống quản trị chi phí là một hệ thống hoạch định và kiểm soát chi phí với các mục tiêu sau:

- Đo lường chi phí về các nguồn lực đã được sử dụng trong việc thực hiện những hoạt động quan trọng của tổ chức.
- Chỉ ra và loại trừ những chi phí không làm tăng thêm giá trị, là chi phí của những hoạt động có thể loại trừ mà không làm giảm chất lượng sản phẩm, tính năng và giá trị sử dụng của sản phẩm.
- Xác định sự hữu hiệu và hiệu quả tất cả những hoạt động chính được thực hiện trong doanh nghiệp.
- Chỉ ra và đánh giá những hoạt động mới có thể cải thiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai.

Trong một tổ chức, hệ thống quản trị chi phí đóng vai trò toàn diện hơn so với hệ thống kế toán chi phí truyền thống. Trong khi hệ thống kế toán chi phí hướng về quá khứ, tập trung vào việc phản ánh chi phí đã phát sinh và báo cáo giá thành thì hệ thống quản trị chi phí còn hướng tới tương lai, đóng vai trò chủ động, định hướng trong việc hoạch định, quản trị và làm giảm chi phí [2, trang 16 – 17]

### **1.2.2 Quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động**

Việc sử dụng hệ thống chi phí trên cơ sở hoạt động để cải thiện các hoạt động của tổ chức gọi là quản trị trên cơ sở hoạt động. Chính các hoạt động làm phát sinh các chi phí trong tổ chức. Đặc điểm cơ bản của kế toán chi phí trên cơ sở hoạt động là đo lường và ghi nhận chi phí của các hoạt động theo thời gian. Kế toán thu thập thông tin về chi phí thực hiện các hoạt động và đo lường, đánh giá việc thực hiện

hoạt động. Bằng việc chỉ ra chi phí của các hoạt động nhà quản trị có thể xem xét để giảm hoặc loại trừ chi phí không cần thiết.

Ngoài việc hỗ trợ cho các quyết định giá cả có tính chiến lược, hệ thống chi phí trên cơ sở hoạt động còn thể hiện triển vọng về vai trò mới của kế toán quản trị trong doanh nghiệp: là một hệ thống quản trị chi phí. Thông qua đó nhà quản trị có thể nhận ra rằng cách tốt nhất để kiểm soát chi phí trước hết là kiểm soát các hoạt động làm phát sinh chi phí.

Hệ thống quản trị chi phí chú ý đến những hoạt động có thể giúp nhà quản trị xác định những chi phí không làm tăng thêm giá trị và loại trừ những hoạt động gây ra những chi phí này. Quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động hướng các doanh nghiệp đến mục tiêu lý tưởng là: hệ thống quản trị tồn kho đúng lúc, hệ thống sản xuất linh hoạt và hệ thống quản trị chất lượng tổng thể. Trong môi trường đó, các hoạt động không tạo ra giá trị bị loại trừ đến mức thấp nhất [2, trang 16 – 17]

### **1.3 Hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems)**

#### **1.3.1 Tổng quan về hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động**

Hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (gọi tắt là hệ thống ABC) là phương pháp ước lượng chi phí của sản phẩm, dịch vụ dựa trên nền tảng của hoạt động công việc để sản xuất sản phẩm, dịch vụ. Đó là những hoạt động làm phát sinh chi phí liên quan đến sản phẩm, dịch vụ. Đây chính là sự khác biệt căn bản với hệ thống chi phí truyền thống được xây dựng dựa trên chi phí liên quan trực tiếp đến sản phẩm.

Hệ thống ABC quan tâm tới chi phí gián tiếp và chi phí hỗ trợ, đầu tiên là chi phí liên quan đến hoạt động, quy trình và sau đó là chi phí liên quan đến sản phẩm, dịch vụ và khách hàng, nó cung cấp cho nhà quản lý một bức tranh rõ ràng về hoạt động và dịch vụ của công ty.

ABC được thiết lập cho môi trường kinh doanh mới khi mà áp lực cạnh tranh mạnh mẽ trong và ngoài nước đòi hỏi nhà quản lý phải hiểu rõ kết cấu chi phí của mình để có thể quản trị chi phí.

Những nghiên cứu đầu tiên về ABC được các nhà nghiên cứu người Mỹ thực hiện trong các công ty Đức. Tên gọi ABC được các nhà quản trị công ty John Deere

đặt ra vào những năm 70. Mỹ cũng là nước đi đầu trong việc ứng dụng ABC. Ngày nay, ABC đang được nghiên cứu và ứng dụng ở nhiều nước như Canada, Đức, Anh và một số nước Bắc Âu. Không chỉ trong lĩnh vực sản xuất, ABC còn được ứng dụng rộng rãi trong các lĩnh vực dịch vụ, thương mại như hàng không, bệnh viện, trường học, siêu thị...

Hiểu biết sâu sắc về ABC có thể được ứng dụng rộng rãi để phân tích khả năng sinh lợi của khách hàng, sản phẩm và hiệu quả của quy trình [2, trang 6 – 7]

### 1.3.2 Đặc trưng của hệ thống ABC

Hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động là hệ thống mà theo đó chi phí gián tiếp và chi phí hỗ trợ sẽ được phân bổ dựa trên mức độ hoạt động.

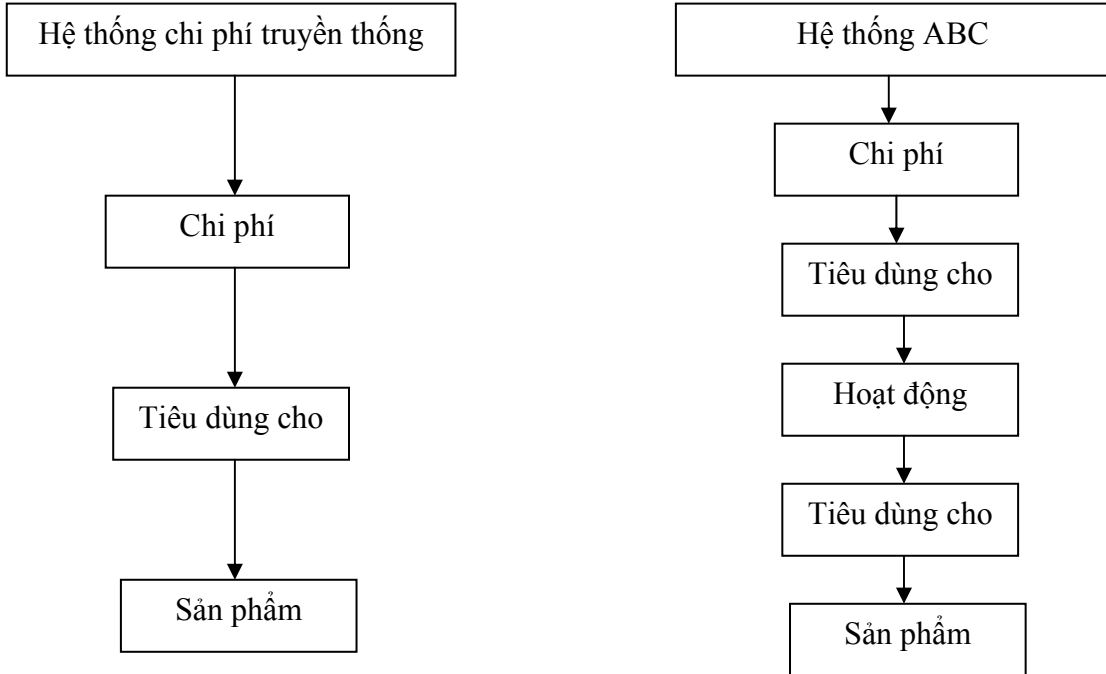
Hoạt động được định nghĩa là một sự kiện hay nghiệp vụ làm phát sinh chi phí trong một tổ chức, ý tưởng then chốt của ABC là: sản phẩm tạo ra từ các hoạt động, các hoạt động tiêu dùng các nguồn lực.

Sự khác nhau cơ bản giữa ABC với hệ thống chi phí truyền thống là ở việc tập hợp và phân bổ chi phí gián tiếp. Thay vì tập hợp chi phí gián tiếp vào các trung tâm trách nhiệm như hệ thống chi phí truyền thống, ABC tập hợp chi phí gián tiếp theo các trung tâm hoạt động, nó sẽ được phân bổ cho sản phẩm, dịch vụ theo mức độ hoạt động mà sản phẩm, dịch vụ tiêu dùng.

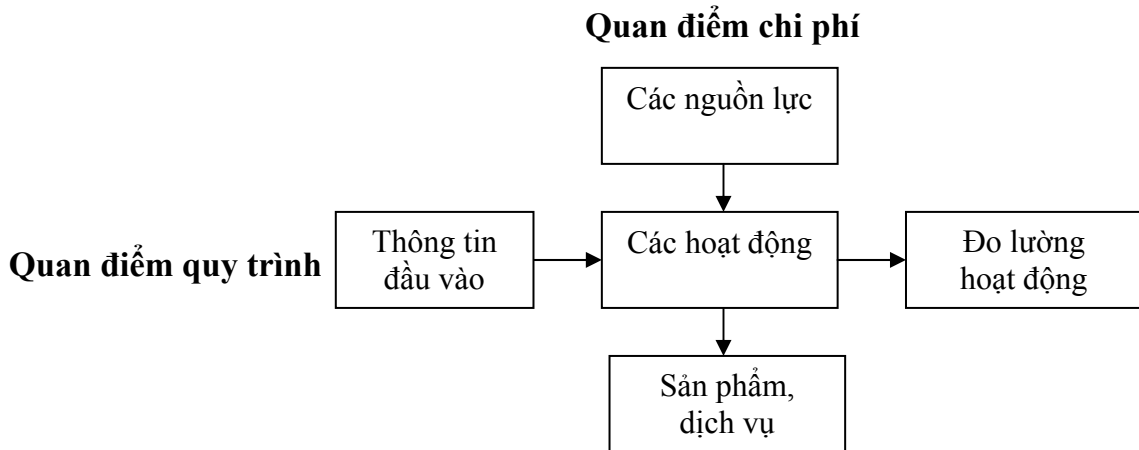
Theo ABC, quá trình phân bổ chi phí gián tiếp gồm hai giai đoạn:

- **Giai đoạn 1:** Xác định những trung tâm hoạt động quan trọng liên quan đến chi phí gián tiếp và ghi nhận chi phí cho mỗi trung tâm hoạt động. Chi phí gián tiếp khác nhau nhưng cùng liên quan đến một trung tâm hoạt động thì hợp thành một khu vực chi phí.
- **Giai đoạn 2:** Phân bổ chi phí của mỗi khu vực chi phí
  - Xác định nguyên nhân gây ra chi phí làm tiêu thức phân bổ chi phí của từng trung tâm hoạt động. Mỗi khu vực chi phí được phân bổ theo một tiêu thức riêng.
  - Phân bổ chi phí của mỗi khu vực chi phí cho từng đối tượng sử dụng hoạt động tỷ lệ với số nguyên nhân gây ra chi phí mà mỗi đối tượng đã sử dụng.

Hệ thống chi phí truyền thống và hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động [11, trang 1 – 2]



Mô hình xử lý thông tin trong hệ thống ABC có thể trình bày trong sơ đồ sau:



Sơ đồ trên mô tả luồng thông tin trong hệ thống ABC. Thông tin trong hệ thống này có thể xem xét trên hai góc độ là theo quan điểm chi phí và theo quan điểm quy trình.

- Theo quan điểm chi phí: mô hình này chỉ ra lưu đồ của dòng chi phí là đi từ các nguồn lực đến các hoạt động rồi từ hoạt động vào sản phẩm, dịch vụ.

- Theo quan điểm quy trình: mô hình này chỉ ra nguồn thông tin đầu vào của hệ thống chính là những nghiệp vụ, những giao dịch phát sinh cùng với các hoạt động. Thông tin này cung cấp những dữ liệu cần thiết về các hoạt động để thực hiện việc tính và phân bổ chi phí của các hoạt động vào giá sản phẩm, dịch vụ đồng thời cũng cung cấp những thước đo cần thiết để đánh giá việc thực hiện hoạt động.

Sự phát triển của khoa học thông tin và những ứng dụng của nó trong lĩnh vực quản lý có thể đáp ứng nhu cầu thông tin nhạy bén, kịp thời và có độ chính xác cao cho việc áp dụng ABC.

### **1.3.3 Thiết kế hệ thống ABC**

Quá trình thiết kế hệ thống ABC được thực hiện qua 4 bước:

- Phân tích giá trị theo quy trình
- Xác định các trung tâm hoạt động
- Ghi nhận chi phí cho các trung tâm
- Lựa chọn nguyên nhân gây ra chi phí

#### **Bước 1: Phân tích giá trị theo quy trình**

“Quy trình là những yếu tố công việc chính được thực hiện bởi một tổ chức, là những gì mà tổ chức đó phải làm để biến đổi các nguồn lực đầu vào thành những sản phẩm, dịch vụ đầu ra”.

Phân tích giá trị theo quy trình là việc phân tích một cách hệ thống các hoạt động cần thiết để sản xuất sản phẩm hay thực hiện dịch vụ. Sự phân tích giá trị chỉ ra những hoạt động đã tạo ra giá trị sản phẩm, dịch vụ của tổ chức. Tập hợp những hoạt động được kết nối với nhau gọi là một chuỗi giá trị. Phân tích giá trị chỉ ra tất cả những hoạt động tiêu dùng các nguồn lực trong quá trình sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ và đặt tên cho những hoạt động này là những “hoạt động làm tăng thêm giá trị” hay những “hoạt động không làm tăng thêm giá trị”.

Phân tích giá trị theo quy trình giúp các doanh nghiệp quản trị các hoạt động một cách thành công. Khái niệm “hệ thống chi phí trên cơ sở hoạt động” mở đường cho một khái niệm rộng hơn gọi là “quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động”

## **Bước 2: Xác định các trung tâm hoạt động**

Sau khi thực hiện quá trình phân tích giá trị, các hoạt động gắn với việc sản xuất từng loại sản phẩm đã được thể hiện rõ trong một lưu đồ. Một số hoạt động có liên quan với nhau được gộp thành một trung tâm hoạt động.

Một trung tâm hoạt động được định nghĩa là một phần của quy trình sản xuất mà nhà quản trị muốn báo cáo riêng về chi phí của các hoạt động trong đó.

Các trung tâm hoạt động được xếp thành 4 bậc chung, căn cứ vào mối quan hệ giữa các hoạt động với sản phẩm và với quá trình sản xuất đó là: hoạt động phát sinh theo đơn vị, theo lô nhóm, hoạt động hỗ trợ sản phẩm và điều hành chung.

- Hoạt động phát sinh theo đơn vị: gồm những hoạt động phải thực hiện cho mỗi đơn vị sản phẩm được sản xuất. Chi phí cho các hoạt động này tùy thuộc vào sản lượng sản xuất.
- Hoạt động phát sinh theo lô, nhóm: gồm những hoạt động phải thực hiện cho mỗi lô hay loạt sản phẩm được sản xuất. Chi phí của những hoạt động này tùy thuộc vào số lô sản phẩm được thực hiện chứ không tùy thuộc vào số lượng sản phẩm được sản xuất.
- Hoạt động hỗ trợ sản phẩm: gồm những hoạt động phải được thực hiện để hỗ trợ cho việc sản xuất một loại sản phẩm nào đó của doanh nghiệp chứ không nhất thiết phải thực hiện mỗi khi một đơn vị hay một lô sản phẩm được sản xuất.
- Hoạt động điều hành chung: những hoạt động liên quan đến toàn bộ quá trình sản xuất chứ không riêng cho một loại hay một lô sản phẩm nào.

## **Bước 3: Nhận diện và ghi nhận chi phí cho từng trung tâm hoạt động**

Quá trình phân bổ chi phí gián tiếp được thực hiện qua hai giai đoạn. Ở giai đoạn thứ nhất, chi phí được tập hợp cho từng trung tâm hoạt động. Sau đó những chi phí liên quan đến nhiều trung tâm hoạt động sẽ được phân bổ cho từng trung tâm theo nguyên nhân gây ra tiêu hao nguồn lực.



#### **Bước 4: Lựa chọn nguyên nhân gây ra chi phí**

Một “nguyên nhân gây ra chi phí” được định nghĩa là “một sự kiện hoặc hoạt động làm phát sinh chi phí”. Trong hệ thống ABC, những nguyên nhân gây ra chi phí chính yếu, đáng kể nhất được nhận diện rồi một cơ sở dữ liệu được tạo ra để chỉ ra cách phân bổ những chi phí này cho sản phẩm.

$$\text{Tỷ lệ phân bổ chi phí của trung tâm hoạt động} = \frac{\text{Tổng chi phí của trung tâm hoạt động}}{\text{Tổng số nguyên nhân gây ra chi phí}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức phân bổ chi phí} \\ \text{của một trung tâm} \\ \text{cho sản phẩm, dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ} \\ \text{phân bổ} \\ \text{chi phí} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Số nguyên nhân gây ra} \\ \text{chi phí được tiêu dùng} \\ \text{bởi sản phẩm, dịch vụ} \end{array}$$

Chi phí của mỗi trung tâm hoạt động còn có thể phân tích thành biến phí và định phí. Khi đó cần xác định 2 tỷ lệ phân bổ chi phí của mỗi trung tâm, một cho biến phí và một cho định phí thì độ chính xác của thông tin sẽ cao hơn.

Khi lựa chọn nguyên nhân gây ra chi phí cần phải xem xét 3 điều kiện sau:

- Mức độ tương quan giữa việc tiêu dùng hoạt động và việc tiêu dùng nguyên nhân gây ra chi phí. Trong việc chọn nguyên nhân gây ra chi phí thích hợp với một trung tâm, nhà quản trị phải chắc chắn rằng nó đo lường chính xác sự tiêu hao thực tế các hoạt động cho từng loại sản phẩm, dịch vụ. Sự chính xác của việc phân bổ tùy thuộc vào mức độ tương quan giữa việc tiêu dùng hoạt động và việc tiêu dùng nguyên nhân gây ra chi phí.
- Phải dễ dàng có được dữ liệu liên quan đến nguyên nhân gây ra chi phí (hay điều kiện về mối quan hệ chi phí – lợi ích khi lựa chọn nguyên nhân gây ra chi phí). Việc thiết kế bất kỳ một hệ thống thông tin nào cũng cần cân nhắc sự cân đối giữa chi phí bỏ ra và lợi ích mang lại. Sự tương quan giữa nguyên nhân gây ra chi phí và sự tiêu dùng hoạt động thực tế càng cao thì việc phân bổ chi phí càng chính xác. Tuy nhiên có thể sẽ rất tốn kém để đo lường chính nguyên nhân gây ra chi phí có tương quan cao đó để có thể thực hiện ABC.
- Phải xem xét đến những ảnh hưởng của việc lựa chọn nguyên nhân gây ra chi phí đến hành vi của nhà quản trị. Hệ thống thông tin không chỉ có ảnh

hưởng đến các quyết định quản lý mà còn ảnh hưởng đến hành vi của người ra quyết định. Điều này có thể tốt hoặc không tốt tùy thuộc vào những ảnh hưởng của hành vi. Trong việc xác định nguyên nhân gây ra chi phí, nhà phân tích ABC phải xem xét đến những hành vi có thể có [2, trang 6 – 15].

## **1.4 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ và phân tích báo cáo bộ phận**

### **1.4.1 Phân bổ chi phí của các bộ phận phục vụ**

#### *1.4.1.1 Bộ phận phục vụ là gì?*

Bộ phận trong một tổ chức là một phân hay một mặt hoạt động, một đơn vị, một phòng... nằm trong cơ cấu chung của tổ chức và cùng hoạt động vì mục tiêu chung của tổ chức đó.

Các bộ phận trong một tổ chức có thể chia thành hai nhóm:

- Nhóm bộ phận hoạt động chức năng gồm những đơn vị thực hiện các mục tiêu trọng tâm của tổ chức.
- Nhóm bộ phận phục vụ gồm những đơn vị không gắn một cách trực tiếp với hoạt động chức năng nhưng hoạt động của chúng cần thiết cho các bộ phận trực tiếp, cung cấp dịch vụ phục vụ tạo điều kiện thuận lợi cho những bộ phận này hoạt động [6, trang 137].

#### *1.4.1.2 Các nguyên tắc phân bổ chi phí*

- Lựa chọn tiêu thức phân bổ

Tiêu thức phân bổ là một chỉ tiêu đo lường mức hoạt động, hoặc mức sử dụng dịch vụ, có vai trò như là một yếu tố chủ yếu của bộ phận hoạt động đó.

Tiêu thức phân bổ được chọn càng thích hợp thì phản ánh càng chính xác lợi ích mà các bộ phận khác nhau trong một tổ chức được nhận từ các bộ phận phục vụ.

Tiêu chuẩn lựa chọn tiêu thức phân bổ là:

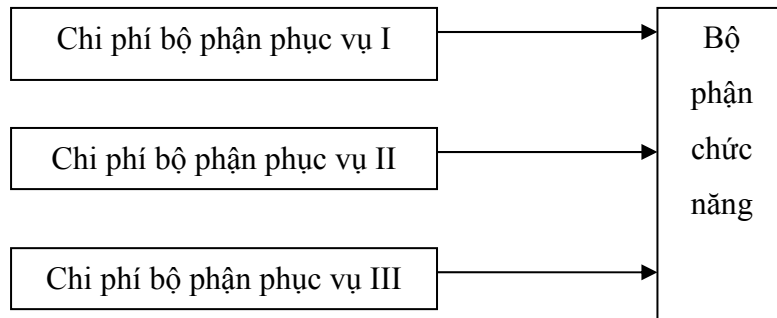
- Mức lợi ích trực tiếp mà các bộ phận phục vụ mang lại
- Diện tích hoặc mức trang bị của bộ phận hoạt động chức năng
- Rõ ràng, không phức tạp vì tính toán phân bổ phức tạp sẽ khiến cho chi phí vượt quá lợi ích thu được.

- Các hình thức phân bổ chi phí

Có hai hình thức phân bổ chi phí của bộ phận phục vụ đó là phân bổ trực tiếp và phân bổ nhiều bước (còn gọi là phương pháp bậc thang).

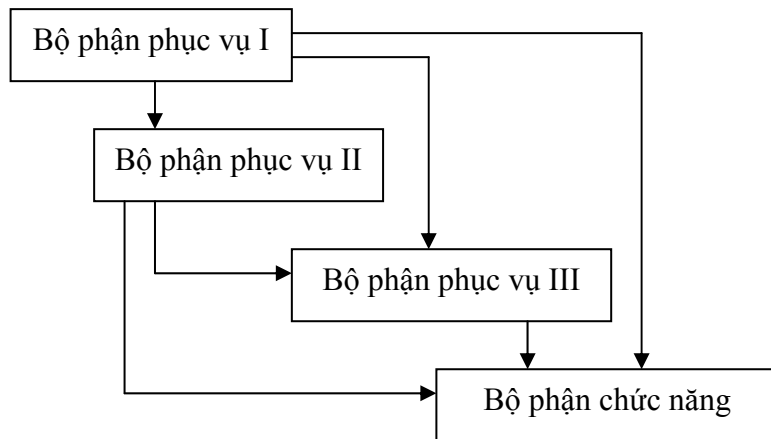
- Hình thức phân bổ trực tiếp: chi phí của bộ phận phục vụ được phân trực tiếp cho các bộ phận chức năng, không phân bổ cho các bộ phận phục vụ khác, dù những bộ phận này được hưởng dịch vụ phục vụ của những bộ phận kia.

**Mô hình phân bổ trực tiếp**



- Hình thức phân bổ nhiều bước (hình thức bậc thang): hình thức này thừa nhận việc giữa các bộ phận phục vụ có sự cung cấp dịch vụ cho nhau ngoài việc cung cấp dịch vụ cho các bộ phận chức năng. Nguyên tắc phân bổ theo hình thức bậc thang là phân bổ liên tiếp, mỗi lần phân bổ chi phí của một bộ phận phục vụ, bắt đầu từ bộ phận phục vụ nào cung cấp lượng dịch vụ nhiều nhất cho các bộ phận khác và kết thúc ở bộ phận cung cấp lượng dịch vụ ít nhất [3, trang 187].

**Mô hình phân bổ bậc thang**



### *1.4.1.3 Phân bổ chi phí của bộ phận phục vụ theo cách ứng xử của chi phí*

Chi phí của bộ phận phục vụ luôn luôn được tách ra thành biến phí và định phí, và được phân bổ riêng biệt với nhau. Cách làm này nhằm tránh sự bất hợp lý trong việc phân bổ và cung cấp số liệu có giá trị hơn cho việc lập kế hoạch và kiểm soát hoạt động của từng bộ phận.

- **Biến phí**

Biến phí của bộ phận phục vụ được phân bổ cho các bộ phận khác dựa trên mức hoạt động kế hoạch hoặc mức sử dụng kế hoạch dịch vụ đó của từng bộ phận được phục vụ. Như vậy, biến phí được tính trực tiếp theo mức hoạt động hoặc mức sử dụng của bộ phận, không qua phân bổ, vì việc xác định nó rất rõ ràng và dễ dàng cho từng dịch vụ cung cấp.

- **Định phí**

Định phí của bộ phận phục vụ phản ánh chi phí của việc sẵn sàng phục vụ lâu dài. Thông thường khi thành lập một bộ phận phục vụ mới, người ta đã dự kiến nhu cầu sử dụng dịch vụ đó của các bộ phận khác ở mức căn bản. Mức căn bản này có thể là mức nhu cầu vào lúc cao điểm, mức bình thường hoặc mức bình quân lâu dài của các bộ phận khác. Do vậy, định phí sẽ được phân bổ dựa trên nhu cầu phục vụ bình quân lâu dài của bộ phận phục vụ đối với từng bộ phận khác

## **1.4.2 Phân tích báo cáo bộ phận**

### *1.4.2.1 Báo cáo bộ phận*

- **Đặc điểm của báo cáo bộ phận**

Báo cáo bộ phận là báo cáo của một đơn vị hoặc một mặt hoạt động trong một tổ chức doanh nghiệp mà nhà quản trị cần quan tâm xem xét để họ có thể kiểm soát và quản lý đối với chi phí và doanh thu của những bộ phận đó.

Báo cáo bộ phận có các đặc điểm:

- Báo cáo bộ phận thường lập theo cách ứng xử của chi phí vì cách này có tác dụng giúp cho việc phân tích, đánh giá các mặt hoạt động của bộ phận và của tổ chức.

- Báo cáo bộ phận thường được lập ở nhiều mức độ hoạt động hoặc nhiều phạm vi khác nhau.
- Báo cáo bộ phận ở cấp quản lý cao hơn càng giảm dần chi tiết.
- Trên báo cáo bộ phận, ngoài chi phí trực tiếp phát sinh ở bộ phận mà nhà quản lý ở bộ phận đó có thể kiểm soát được còn có những khoản chi phí được cấp quản lý cao hơn phân bổ cho.
- Báo cáo bộ phận được lập nhằm mục đích sử dụng nội bộ.
- Phân bổ chi phí cho các báo cáo bộ phận

Nguyên tắc phân bổ chi phí cho các bộ phận khác nhau khi áp dụng cách báo cáo dạng đảm phí là:

- Phân bổ theo bản chất của chi phí, nghĩa là theo định phí hoặc biến phí.
- Phải xác định quan hệ của chi phí đó với từng bộ phận: quan hệ trực thuộc hay không trực thuộc.

#### *1.4.2.2 Phân tích số dư bộ phận*

Số dư bộ phận là số tiền còn lại của doanh thu mà bộ phận đó kiếm được sau khi đã trừ đi tất cả các khoản chi phí phát sinh trực tiếp để tạo thành doanh thu đó.

Số dư bộ phận sau khi trừ đi định phí chung sẽ cho lợi nhuận chung của cấp cao hơn. Nếu số dư bộ phận nào đó âm thì nhà quản lý cao hơn phải xem xét lại có nên duy trì hay thực thi các biện pháp gì để cải thiện quá trình hoạt động của bộ phận này cho có hiệu quả.

Số dư bộ phận được xem là chỉ tiêu đánh giá tốt nhất quá trình sinh lời của từng bộ phận.

Tuy nhiên khi đánh giá kết quả kinh doanh của các bộ phận trong một tổ chức để ra quyết định ngoài việc căn cứ vào số dư bộ phận, số dư đảm phí nhà quản trị còn cần xem xét một số các yếu tố khác như khả năng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường, khả năng đầu tư của doanh nghiệp...

#### *1.4.2.3 Phân tích báo cáo doanh thu*

Doanh thu có thể được chia theo phạm vi và mức độ hoạt động khác nhau của doanh nghiệp. Mục đích của việc phân chia này giúp cho nhà quản trị thấy được

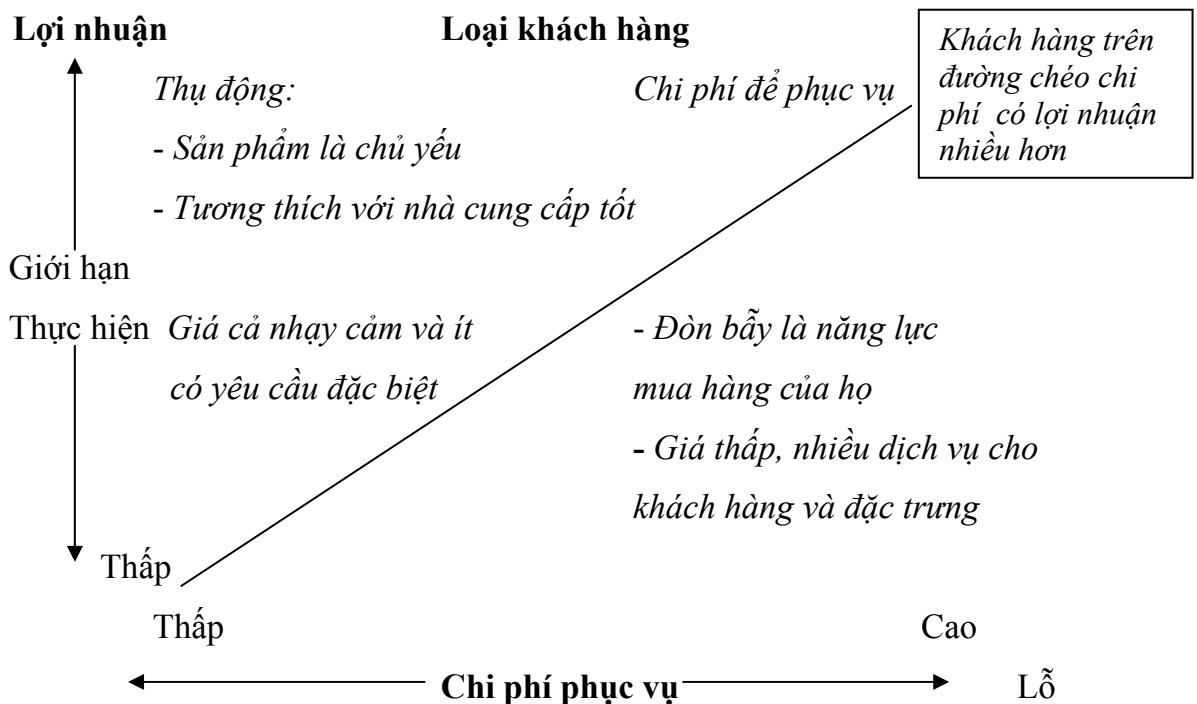
mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận ở từng mức hoạt động trong từng phạm vi kinh doanh khác nhau. Đây chính là cơ sở để có thể đề ra những quyết định kinh doanh đúng đắn.

Như vậy phân tích báo cáo bộ phận giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp xem xét và đánh giá hoạt động kinh doanh dưới nhiều góc độ khác nhau. Ngoài cách phân chia theo khu vực tiêu thụ và theo loại sản phẩm tiêu thụ ta còn có thể phân chia theo những cách khác như theo cửa hàng kinh doanh, theo vị trí địa lý... hoặc có thể phân chia nhỏ các bộ phận để đáp ứng từng mục đích quản lý của nhà quản trị.

### 1.5 Sử dụng ABC để phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng

#### 1.5.1 Phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng

Khi các công ty áp dụng ABC cho khách hàng, họ có thể xem chúng qua biểu đồ 1.2. Trục tung biểu diễn điểm giới hạn ròng thu nhập từ việc bán hàng cho khách hàng. Điểm giới hạn bằng với giá bán thuần sau chiết khấu bán hàng và trợ cấp. Trục hoành biểu diễn chi phí phục vụ khách hàng, bao gồm các chi phí liên quan đến việc giữ vững thị trường, kỹ thuật, bán hàng và chi phí hành chính kết hợp với việc phục vụ riêng lẻ khách hàng [14, trang 159 – 160].



**Biểu đồ 1.2:** Lựa chọn việc quản lý khách hàng

Biểu đồ trên chỉ ra công ty có thể lựa chọn việc tạo ra lợi nhuận từ các khách hàng bằng nhiều cách khác nhau. Một vài khách hàng có thể được phục vụ đơn giản nhưng với yêu cầu là giá thấp. Trong trường hợp này điểm giới hạn thấp, chi phí phục vụ thấp.

Các khách hàng phía trên bên tay trái tạo ra điểm giới hạn cao và chi phí phục vụ thấp. Những khách hàng này là khách hàng thân thiết, các nhà quản lý có thể sử dụng chiết khấu hoặc dịch vụ đặc biệt để duy trì lợi nhuận cao của các khách hàng này.

Hầu hết khách hàng ở phía dưới bên góc phải: điểm giới hạn thấp và chi phí phục vụ cao. Công ty có thể sử dụng ABC để thay đổi mối quan hệ với các khách hàng này và di chuyển chúng hướng đến điểm hòa vốn và tạo ra lợi nhuận. Từ biểu đồ trên ta thấy công ty có thể chia sẻ thông tin với khách hàng, thuyết phục khách hàng làm việc với công ty với chi phí thấp hơn. Cả hai việc cải tiến hoạt động nội bộ và tiến trình kinh doanh và sắp xếp giữa công ty và khách hàng sẽ có tác động đến chi phí phục vụ thấp.

Lựa chọn hay loại trừ lẫn nhau nếu khách hàng không sẵn lòng thay đổi việc mua hàng và giao hàng, công ty có thể thay đổi giá, chiết khấu thấp hơn hay chuẩn bị giá cho những dịch vụ đặc biệt.

## **1.5.2 Một số ưu điểm và hạn chế của ABC**

### *1.5.2.1 Một số ưu điểm*

- ABC làm tăng tính chính xác của chi phí sản phẩm, dịch vụ
- ABC tập hợp chi phí gián tiếp cho từng hoạt động làm phát sinh chi phí
- ABC thay đổi cơ sở để phân bổ chi phí gián tiếp. ABC phân bổ chi phí gián tiếp tỷ lệ với các hoạt động gây ra chi phí liên quan đến sản phẩm, dịch vụ.
- ABC làm thay đổi nhận thức của nhà quản trị về nhiều chi phí gián tiếp. Trong phương pháp ABC, người ta cố gắng xác định càng nhiều các chi phí được phân bổ trực tiếp càng tốt. Một số chi phí trước đây được xem là chi phí gián tiếp nay được gắn với những hoạt động cụ thể và bằng cách đó chúng được ghi nhận cho từng loại sản phẩm, dịch vụ riêng biệt.

- ABC làm hoàn thiện vai trò của hệ thống chi phí trên cơ sở hoạt động trong doanh nghiệp.

ABC là một hệ thống quản trị chi phí và kiểm soát chi phí hữu hiệu. Nếu kế toán chi phí tập trung vào việc báo cáo chi phí, phản ánh quá khứ thì quản trị chi phí cần hướng đến tương lai, đóng một vai trò toàn diện hơn trong việc hoạch định, kiểm soát và làm giảm chi phí. Nhà quản trị có thể nhận ra rằng cách tốt nhất để kiểm soát chi phí trước hết là kiểm soát các hoạt động gây ra chi phí.

- Hệ thống ABC hỗ trợ cho các quyết định quản trị có tính chiến lược

Phân tích chiến lược là việc phân tích kế toán quản trị trên diện rộng, hỗ trợ cho các quyết định quản trị có tính chiến lược như các quyết định về giá và cơ cấu sản phẩm...

Phân tích chiến lược chỉ ra những hoạt động đã tạo ra giá trị sản phẩm, dịch vụ của tổ chức. Việc phân tích còn chỉ ra nguyên nhân gây ra chi phí của những hoạt động này. Cuối cùng việc phân tích xem xét khả năng xây dựng những lợi thế cạnh tranh thích hợp. Như vậy, việc xác định lợi thế cạnh tranh được thực hiện thông qua sự kết hợp của việc định giá chiến lược, kiểm soát các nguyên nhân gây ra chi phí và việc thay đổi những hoạt động quan trọng của tổ chức.

- ABC cung cấp sự hiểu biết phong phú hơn về hành vi chi phí và mối quan hệ Chi phí – Khối lượng – Lợi nhuận (CVP)

Trong phân tích mối quan hệ Chi phí – Khối lượng – Lợi nhuận với những thay đổi trong kỹ thuật sản xuất phải hiểu rõ những chi phí được xem là cố định sẽ thay đổi thế nào trong mối tương quan với các nguyên nhân gây ra chi phí. Phương pháp phân tích CVP được phát triển dựa trên mối quan hệ giữa chi phí – khối lượng – lợi nhuận. Do ABC xác định tiêu thức phân bổ một số chi phí gián tiếp ở các hoạt động liên quan vào sản phẩm, trong khi đó CVP thường xem những chi phí gián tiếp này như là định phí trong trường hợp chúng không thay đổi cùng với sản lượng. ABC có thể hỗ trợ cho CVP bởi lẽ nó có khả năng theo dõi chi phí gián tiếp vào sản phẩm. Vì vậy so với việc xem xét biến phí chỉ ở cấp đơn vị sản phẩm khi phân tích CVP



thì việc phân tích CVP dựa trên ABC sẽ mang tính đầy đủ hơn [2, trang 17 – 21] và [11, trang 1 – 2].

#### *1.5.2.2 Một số hạn chế*

ABC có những lợi ích to lớn, song bù lại cũng có những hạn chế nhất định như: vẫn tồn tại một số chi phí phải phân bổ tùy ý, chi phí duy trì hệ thống ABC rất tốn kém.

Một số nhà phê bình về ABC đã chỉ ra rằng: mặc dù một số chi phí gián tiếp có thể ghi nhận trực tiếp cho sản phẩm thông qua việc sử dụng các trung tâm hoạt động, vẫn còn một phần chi phí liên quan đến hoạt động điều hành chung vẫn phải phân bổ cho sản phẩm theo một tiêu thức tùy ý.

Một hạn chế đáng kể khác của ABC là đòi hỏi chi phí cao cho việc thiết kế và điều hành. Việc thiết kế bất kỳ một hệ thống thông tin nào cũng cần cân nhắc sự cân đối giữa chi phí bỏ ra và lợi ích mang lại. Càng nhiều trung tâm hoạt động, càng nhiều khu vực chi phí được xác định trong một hệ thống ABC càng làm tăng tính chính xác của việc phân bổ chi phí. Tuy nhiên, nhiều khu vực chi phí thì cũng đòi hỏi nhiều nguyên nhân gây ra chi phí, kết quả là làm tăng chi phí cho việc thiết lập, thực hiện và duy trì hệ thống [2, trang 17 – 21] và [11, trang 1 – 2]

Tóm lại, ABC không phải là một cuộc cách mạng mà chỉ là một hệ thống chi phí tinh vi hơn. ABC cũng đã và đang gây ra nhiều tranh cãi. Việc thực hiện ABC là một thử thách to lớn đối với doanh nghiệp. Để quyết định về vấn đề này, nhà quản trị phải xem xét đến nhiều nhân tố như:

- Môi trường thông tin.
- Môi trường cạnh tranh.
- Nhận thức về năng lực của nhà quản trị, kế toán viên và nhân viên.
- Mối quan hệ Chi phí – Lợi ích.

### **Kết luận chương 1**

Quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Management) và hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động (Activity – Based Cost Systems) là một hệ thống quản trị và kiểm soát chi phí hữu hiệu. Qua đó giúp doanh nghiệp hoạch định

và kiểm soát chi phí một cách hiệu quả, làm tăng lợi nhuận và xây dựng những lợi thế cạnh tranh thích hợp.

Chương 1 giới thiệu tổng quát một số kiến thức về quản trị chi phí dựa trên cơ sở hoạt động, hệ thống chi phí dựa trên cơ sở hoạt động và việc sử dụng ABC để phân tích khả năng sinh lợi theo khách hàng để làm cơ sở lý luận nghiên cứu cho các chương sau.

Thông qua việc được cung cấp thông tin hướng đến những diễn biến trong tương lai sẽ giúp các nhà quản trị thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của từng kênh bán hàng để từ đó hoạch định, tổ chức điều hành và đưa ra những quyết định đúng đắn, hợp lý.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC KIỂM SOÁT DOANH THU, CHI PHÍ TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV VÂN HẬU

#### 2.1 Giới thiệu tổng quan về công ty

##### 2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

- Lịch sử hình thành

Công ty TNHH TM & DV Vân Hậu, tên viết tắt là Vaha Co. Ltd được thành lập theo quyết định số 2314/GP-UB do Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hồ Chí Minh cấp ngày 29/12/1994. Công ty bắt đầu hoạt động vào ngày 05/01/1995 với vốn kinh doanh là 30.680.000.000 đồng.

- Lĩnh vực hoạt động

Bán buôn, bán lẻ, cung ứng xuất khẩu hàng tiêu dùng, bách hóa, kim khí điện máy, xe gắn máy, phụ tùng xe gắn máy, thuốc lá sản xuất trong nước, vật liệu xây dựng và trang trí nội thất. Dịch vụ thuê và cho thuê nhà, phương tiện vận tải hàng hóa, hành khách bằng đường bộ.

Hiện nay lĩnh vực hoạt động chính của công ty là đối tác hàng đầu trong việc phân phối các nhãn hiệu thuốc lá của công ty BAT (British American Tobacco) tại thị trường Việt Nam.

- Địa điểm hoạt động

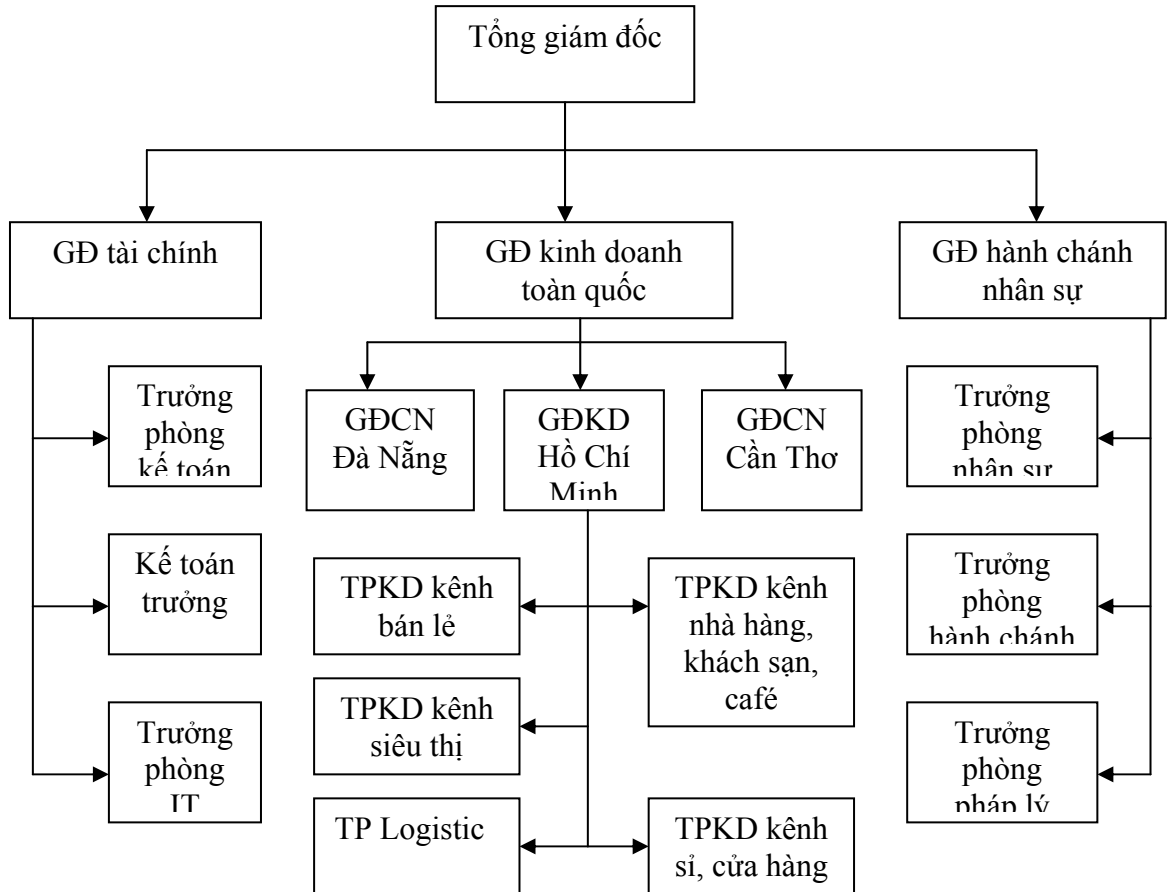
Công ty hiện có các trụ sở như sau:

- Văn phòng chính đặt tại số 87A Trần Kế Xương, phường 7, quận Phú Nhuận, TP. HCM.
- Chi nhánh công ty tại Cần Thơ đặt tại số 278C đường 30/4, phường Hưng Lợi, quận Ninh Kiều.
- Chi nhánh công ty tại Đà Nẵng đặt tại số 324 đường 2/9, phường Hòa Cường Bắc, quận Hải Châu.
- Cửa hàng Học Lạc đặt tại số 38C Học Lạc, P. 14, Q.5
- Cửa hàng Tân Định đặt tại số 57A Trần Quốc Toản, P.8, Q.3

- Cửa hàng Tây Ninh đặt tại số 405 Cộng Hòa, P.13, quận Tân Bình

## 2.1.2 Cơ cấu tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty

### 2.1.2.1 Sơ đồ tổ chức công ty



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức công ty

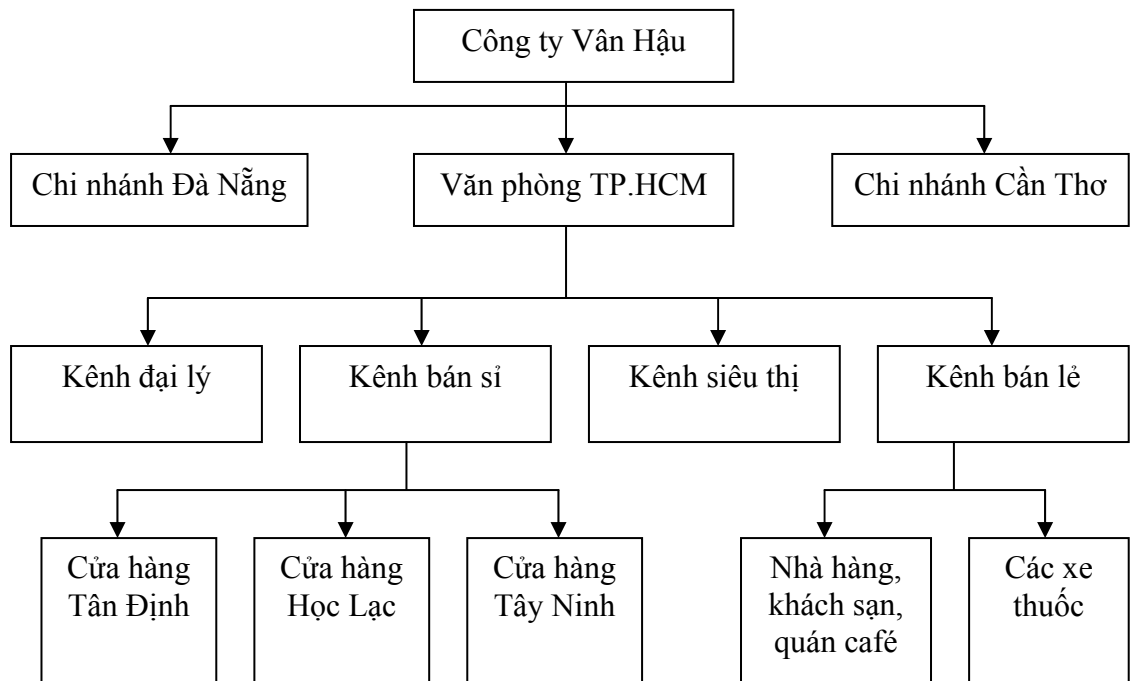
### 2.1.2.2 Nhiệm vụ và quyền hạn của những người đứng đầu các bộ phận

- Tổng giám đốc: là người đại diện theo pháp luật của công ty, chịu trách nhiệm quản lý, điều hành chung các hoạt động của công ty. Ngoài ra tổng giám đốc còn là người phê duyệt các phương án hoạt động, các phương án đầu tư, các chính sách đối nội, đối ngoại của công ty.
- Giám đốc tài chính: Chịu trách nhiệm quản lý các hoạt động tài chính, kế toán, hệ thống thông tin tại công ty. Cụ thể bao gồm các bộ phận sau:

- Trưởng phòng kế toán: chịu trách nhiệm thực hiện các nghiệp vụ kế toán tài chính, hợp tác với các bộ phận khác quản lý tốt tài sản của công ty, quản lý tình hình tài chính và phân tích số liệu phục vụ cho yêu cầu của ban giám đốc.
- Kế toán trưởng: chịu trách nhiệm quyết toán thuế và thực hiện các chính sách chế độ kế toán theo đúng quy định của Nhà nước.
- Trưởng phòng IT: quản lý bộ phận hệ thống thông tin trong công ty, đảm bảo an toàn hệ thống mạng, máy tính, các chương trình phần mềm ứng dụng trong công ty vận hành tốt, phát triển các chương trình hỗ trợ theo yêu cầu của các phòng ban.
- Giám đốc kinh doanh toàn quốc: chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về điều hành các hoạt động bán hàng trên toàn quốc. Cụ thể như sau:
  - Giám đốc chi nhánh Đà Nẵng: chịu trách nhiệm về điều hành hoạt động bán hàng tại khu vực miền Trung.
  - Giám đốc chi nhánh Cần Thơ: chịu trách nhiệm về điều hành hoạt động bán hàng tại khu vực miền Tây.
  - Giám đốc kinh doanh khu vực Hồ Chí Minh: chịu trách nhiệm về hoạt động bán hàng tại khu vực Hồ Chí Minh cụ thể theo các kênh bán hàng sau:
    - + Trưởng phòng kinh doanh kênh bán lẻ (Convenience Channel): chịu trách nhiệm về doanh thu và phát triển thị trường bán lẻ.
    - + Trưởng phòng kinh doanh kênh bán sỉ, cửa hàng (Wholesales Channel): chịu trách nhiệm về doanh thu và phát triển thị trường bán sỉ.
    - + Trưởng phòng kinh doanh kênh siêu thị (Grocery Channel): chịu trách nhiệm về doanh thu siêu thị.
    - + Trưởng phòng kinh doanh kênh nhà hàng, khách sạn, café (Horeca Channel): chịu trách nhiệm về doanh thu và phát triển thị trường kênh bán hàng này.
    - + Trưởng bộ phận Logistic: chịu trách nhiệm về việc điều động hàng hóa, kho bãi và vận chuyển.

- Giám đốc hành chính nhân sự: chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về quản lý nhân sự, hành chính, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Cụ thể bao gồm các bộ phận sau:
  - Trưởng phòng nhân sự: thực thi các chương trình tuyển dụng, đào tạo, các chính sách lương, phúc lợi.
  - Trưởng phòng hành chính: chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn các máy móc thiết bị tại công ty và mối quan hệ với các cơ quan hữu quan.
  - Trưởng phòng pháp lý: chịu trách nhiệm về việc đảm bảo công ty thực hiện tốt các chính sách chế độ của Nhà nước, tư vấn việc xây dựng hợp đồng và giải quyết các khiếu kiện (nếu có).

### 2.1.2.3 Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty



**Sơ đồ 2.2:** Sơ đồ các kênh bán hàng của công ty

Hiện tại Vân Hậu sử dụng các loại mã quy định sau:

- **Mã chi nhánh:** 301BR cho Hồ Chí Minh, 302BR cho Cần Thơ và 303BR cho Đà Nẵng.

- **Mã kênh bán hàng:** 200 cho kênh siêu thị (Grocery), 400 cho kênh bán sỉ (Wholesales), 600 cho kênh đại lý (Sub Agent) và 700 cho kênh bán lẻ (DSR).
- **Mã khách hàng:** bao gồm 07 ký số, bắt đầu là 11... cho khách hàng Hồ Chí Minh, 12... cho khách hàng Cần Thơ, 13... cho khách hàng Đà Nẵng và 21... cho nhân viên bán lẻ.

### 2.1.3 Tổ chức công tác kế toán

- Hệ thống kế toán

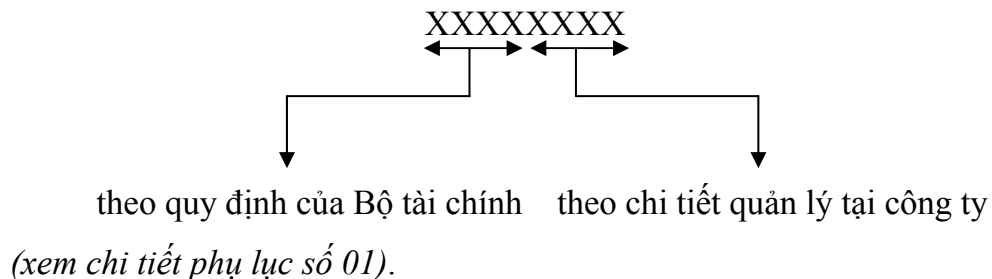
Công ty áp dụng Hệ thống kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành thông qua Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006.

- Biểu mẫu và chứng từ kế toán

Công ty áp dụng các biểu mẫu và chứng từ kế toán do Bộ Tài Chính ban hành kèm theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006. Ngoài ra công ty còn sử dụng thêm các mẫu biểu và chứng từ kế toán bổ sung trong các hoạt động tại công ty như bảng lương, giấy chuyển kho, chi tiết bán hàng và thu hồi công nợ dành riêng cho kênh bán sỉ và bán lẻ (*xem chi tiết phụ lục số 02, 03, 04 & 05*).

- Hệ thống tài khoản

Công ty sử dụng hệ thống tài khoản kế toán theo quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 và xây dựng chi tiết theo yêu cầu quản lý tại doanh nghiệp. Số hiệu tài khoản tại công ty Vân Hậu bao gồm 08 ký số trong đó 04 ký số đầu là số hiệu tài khoản theo quy định của Bộ tài chính, 04 ký số sau theo chi tiết quản lý tại công ty, cụ thể được minh họa như sau:



- Hệ thống sổ sách kế toán

Hiện tại công ty đang áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung. Số liệu kế toán được xử lý bằng hệ thống vi tính. Phần mềm kế toán hiện đang được sử dụng tại công ty Vân Hậu là phần mềm EXACT của Hà Lan. Đây không phải là một phần mềm dành riêng cho kế toán mà là một phần mềm tích hợp, được sử dụng cho nhiều chức năng khác nhau như nhân sự, tài chính, logistic, quản lý bán hàng, quản lý tồn kho... tuy nhiên hiện tại công ty chỉ mới triển khai cho bộ phận kế toán.

Hệ thống sổ sách kế toán tại công ty hiện nay bao gồm các loại sau:

- Các sổ kế toán tổng hợp bao gồm: sổ cái, sổ nhật ký chung, sổ nhật ký thu tiền, sổ nhật ký chi tiền, sổ nhật ký bán hàng.
- Các sổ kế toán chi tiết bao gồm: sổ chi tiết tài sản cố định, sổ chi tiết hàng tồn kho, thẻ kho, sổ chi tiết công nợ với người bán, người mua, sổ theo dõi thuế giá trị gia tăng...

- Hệ thống báo cáo kế toán

- Hệ thống báo cáo tài chính bao gồm:

- + Bảng cân đối kế toán

- + Báo cáo kết quả kinh doanh

- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- + Thuyết minh báo cáo tài chính

- Các báo cáo theo yêu cầu quản lý tại công ty bao gồm:

- + Báo cáo chi phí và ngân sách theo trung tâm chi phí

- + Báo cáo doanh thu theo từng loại sản phẩm, từng chi nhánh, từng vùng

- + Báo cáo công nợ phải thu theo từng kênh bán hàng, công nợ phải thu theo độ tuổi, công nợ đại lý theo vùng.

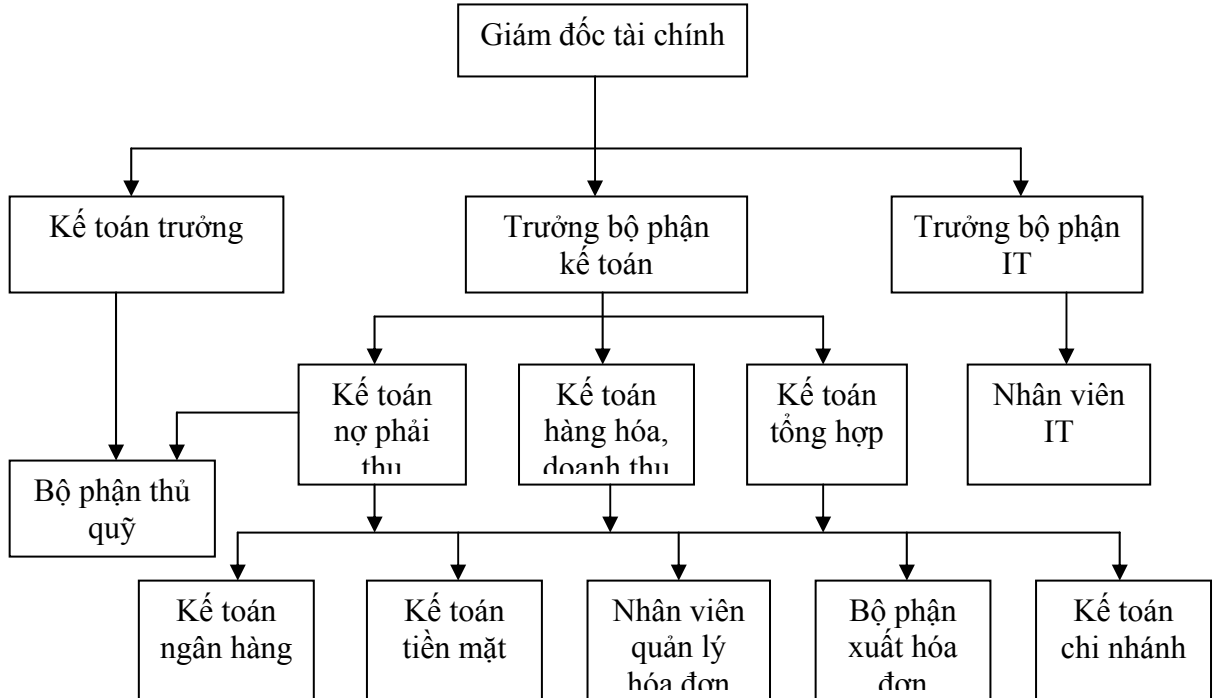
- + Báo cáo hàng tồn kho tại tất cả các kho và các chi nhánh.

- + Báo cáo kế hoạch tiền tệ.

Ngoài báo cáo kế hoạch tiền tệ được lập hàng ngày thì các báo cáo theo yêu cầu quản lý tại công ty được lập hàng tuần, hàng tháng và bất cứ lúc nào khi có yêu cầu của ban giám đốc.



## 2.1.4 Tổ chức bộ máy kế toán



**Sơ đồ 2.3:** Sơ đồ tổ chức kế toán công ty

- Giám đốc tài chính: là người quản lý cao nhất về hoạt động tài chính và kế toán tại công ty. Chịu trách nhiệm và có quyền quyết định các vấn đề liên quan thuộc thẩm quyền.
  - Kế toán trưởng: đảm bảo hạch toán kế toán tại công ty theo đúng quy định của Nhà nước, chịu trách nhiệm quyết toán thuế và các vấn đề có liên quan đến các cơ quan hữu quan.
  - Trưởng bộ phận kế toán: chịu trách nhiệm thực hiện các nghiệp vụ kế toán tài chính, hợp tác với các bộ phận khác quản lý tốt tài sản của công ty, quản lý tình hình tài chính và phân tích số liệu phục vụ cho yêu cầu của ban giám đốc.
- Các chứng từ chi phí phải có ký duyệt của kế toán trưởng và trưởng bộ phận kế toán mới được thanh toán.

- Trưởng bộ phận IT: quản lý bộ phận hệ thống thông tin trong công ty, đảm bảo an toàn hệ thống mạng, máy tính, các chương trình phần mềm ứng dụng trong công ty vận hành tốt, hỗ trợ bộ phận kế toán về phần mềm Exact.
- Kế toán nợ phải thu: quản lý số dư nợ của khách hàng, thực hiện đối chiếu công nợ khách hàng mỗi cuối tháng và ghi sổ các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến số dư khách hàng. Hàng tuần, hàng tháng lập các báo cáo định kỳ theo yêu cầu.
- Kế toán hàng hóa, doanh thu: theo dõi việc mua, bán hàng hóa, hàng tồn kho và doanh thu. Tổ chức kiểm kê mỗi tháng, hàng tuần, hàng tháng lập báo cáo định kỳ theo yêu cầu và báo cáo thuế GTGT.
- Kế toán tổng hợp: thực hiện các công việc tổng hợp, điều chỉnh số liệu kế toán tài chính khi cần thiết và thuộc lĩnh vực được giao. Lập các báo cáo tài chính hàng tháng.
- Kế toán ngân hàng: theo dõi và quản lý tiền đồng cũng như ngoại tệ trong ngân hàng, thực hiện các lệnh thanh toán qua ngân hàng bằng hệ thống internet banking.
- Kế toán tiền mặt: thực hiện quản lý tiền mặt tại công ty, kiểm tra các chứng từ chi phí và tiến hành thanh toán khi chứng từ hợp lệ và có đầy đủ chữ ký duyệt của trưởng các bộ phận.
- Nhân viên quản lý hóa đơn: kiểm tra và quản lý tình hình in ấn, sử dụng hóa đơn của các cửa hàng và tại văn phòng Hồ Chí Minh. Làm báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn hàng tháng.
- Bộ phận xuất hóa đơn: xuất hóa đơn bán hàng của tất cả các kênh tại TP. Hồ Chí Minh và lệnh điều động.
- Kế toán chi nhánh: thực hiện công tác kế toán tại chi nhánh và các báo cáo theo yêu cầu cho văn phòng chính tại TP. Hồ Chí Minh.
- Nhân viên IT: hỗ trợ bộ phận kế toán về phần mềm Exact
- Bộ phận thủ quỹ: đảm bảo việc thu tiền bán hàng hàng ngày, quản lý chặt chẽ số tiền tồn quỹ, thu chi tiền mặt dựa trên chứng từ được duyệt.

## **2.2 Thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại công ty**

### **2.2.1 Lập dự toán doanh thu, chi phí, lợi nhuận**

Việc xây dựng kế hoạch dự toán, định mức tại công ty Vân Hậu được lập hết sức đơn giản, kế hoạch này được lập ra chỉ nhằm làm căn cứ so sánh với kết quả thực hiện của năm tài chính tiếp theo.

Hàng năm vào cuối tháng 10, ban giám đốc và tất cả các trưởng bộ phận sẽ có buổi họp để đánh giá tình hình và kết quả thực hiện của năm hiện tại, phân tích nguyên nhân chưa đạt kế hoạch, đưa ra biện pháp chỉnh sửa và thiết lập kế hoạch kinh doanh cho năm tiếp theo. Thông qua buổi họp này bộ phận quản lý tài chính sẽ chính thức thông báo về việc lập kế hoạch tài chính trong năm mới đến các bộ phận.

Dựa trên số liệu thực hiện được từ tháng 1 đến tháng 10 và các dữ liệu ước tính cho tháng 11 và tháng 12, mỗi bộ phận sẽ tiến hành lập kế hoạch cho năm mới. Đến cuối tháng 11, giám đốc tài chính sẽ tiến hành lập kế hoạch năm lần cuối cùng với các số liệu chi tiết cụ thể để có thể phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của năm tài chính mới.

Phần mềm kế toán Exact mới được triển khai tại công ty Vân Hậu từ tháng 04/2006 và đang từng bước hoàn thiện nên hiện tại việc lập dự toán này chỉ được thực hiện bằng bảng tính Excel mà chưa có sự liên kết số liệu từ phần mềm với dự toán.

- ***Dự toán tiêu thụ***

Dự toán này được lập bằng cách xem xét tất cả kết quả bán hàng năm hiện tại, tình hình thị trường năm mới, để xác định số lượng và giá bán theo thị trường trong năm mới. Kế hoạch bán hàng được lập sớm nhất trong toàn bộ quy trình lập kế hoạch năm mới của công ty được thực hiện bởi bộ phận kinh doanh và giám đốc kinh doanh sẽ chuyển kết quả này cho giám đốc tài chính để làm cơ sở lập kế hoạch tiêu thụ theo mẫu chung của công ty. Kế hoạch tiêu thụ được lập chi tiết theo từng nhóm mặt hàng và từng kênh bán hàng cho khu vực TP. Hồ Chí Minh, tại hai chi nhánh Cần Thơ và Đà Nẵng chỉ ước tính doanh thu tiêu thụ bình quân của tất cả các mặt hàng. Do mặt hàng kinh doanh của công ty là hàng tiêu dùng nên kế hoạch này

được lập bằng cách tính số lượng bán bình quân của một tháng sau đó nhân cho 12 sẽ ra kế hoạch tiêu thụ của cả năm.

Dự toán tiêu thụ một tháng của các nhóm mặt hàng theo từng kênh bán hàng tại khu vực TP. Hồ Chí Minh sẽ được thể hiện ở các bảng sau:

**Bảng 2.1:** Dự toán tiêu thụ một tháng kênh siêu thị

<b>Nhóm hàng</b>	<b>Số lượng (gói)</b>	<b>Đơn giá (đồng)</b>	<b>Thành tiền</b>
Con mèo	23.915	9.018,1818	215.669.818
555	32.855	13.636,3636	448.022.726
Dunhill	5.450	13.636,3636	74.318.182
Pall Mall	8.015	7.272,7272	58.290.909
<b>Tổng cộng</b>			<b>796.301.635</b>

**Bảng 2.2:** Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán lẻ

<b>Nhóm hàng</b>	<b>Số lượng (gói)</b>	<b>Đơn giá (đồng)</b>	<b>Thành tiền</b>
Con mèo	1.700.970	9.018,1818	15.339.656.696
555	403.580	13.636,3636	5.503.363.622
Dunhill	26.970	13.636,3636	367.772.726
Pall Mall	134.800	7.272,7272	980.363.627
<b>Tổng cộng</b>			<b>22.191.156.671</b>

**Bảng 2.3:** Dự toán tiêu thụ một tháng kênh bán sỉ

<b>Nhóm hàng</b>	<b>Số lượng (gói)</b>	<b>Đơn giá (đồng)</b>	<b>Thành tiền</b>
Con mèo	6.516.770	9.000,0000	58.650.930.000
555	20.430	13.590,9091	277.662.273
Dunhill	156.275	13.590,9091	2.123.919.320
Pall Mall	5.200	7.227,2727	37.581.818
<b>Tổng cộng</b>			<b>61.090.093.411</b>

**Bảng 2.4:** Dự toán tiêu thụ một tháng kênh đại lý

<b>Nhóm hàng</b>	<b>Số lượng (gói)</b>	<b>Đơn giá (đồng)</b>	<b>Thành tiền</b>
Con mèo	6.456.678	8.981,8181	57.992.707.326
555	2.381.310	13.440,9091	32.006.971.249
Dunhill	47.690	13.440,9091	640.996.955
Pall Mall	50.570	7.147,2727	361.437.580
<b>Tổng cộng</b>			<b>91.002.113.111</b>

Tập hợp dự toán tiêu thụ của từng kênh bán hàng tại TP. Hồ Chí Minh và hai chi nhánh Cần Thơ, Đà Nẵng sẽ thành dự toán tiêu thụ một tháng của toàn công ty. Dự toán này được thể hiện ở bảng 2.5

**Bảng 2.5:** Dự toán tiêu thụ một tháng của toàn công ty

<b>Khu vực</b>	<b>Doanh thu dự kiến</b>
Thành phố Hồ Chí Minh	175.079.664.828
Chi nhánh Cần Thơ	6.378.849.921
Chi nhánh Đà Nẵng	10.450.782.853
<b>Tổng cộng</b>	<b>191.909.297.602</b>

- ***Dự toán mua hàng và dự toán tồn kho***

Do đặc thù là nhà phân phối các nhãn hiệu thuốc lá của công ty BAT tại thị trường Việt Nam nên công ty không lập dự toán mua hàng và dự toán tồn kho mà chỉ căn cứ vào hợp đồng phân phối đã ký, nhận hàng và chuyển tiền thanh toán theo chỉ tiêu hàng ngày.

- ***Dự toán giá vốn hàng bán***

Căn cứ vào dự toán tiêu thụ đã được lập, trưởng bộ phận kế toán sẽ tiến hành lập dự toán giá vốn hàng bán. Dự toán giá vốn hàng bán trong một tháng của khu vực TP. Hồ Chí Minh được thể hiện ở bảng 2.6

**Bảng 2.6:** Dự toán giá vốn hàng bán một tháng khu vực TP. Hồ Chí Minh

Nhóm hàng	Số lượng (gói)	Đơn giá (đồng)	Thành tiền
Con mèo	14.698.330	8.840,0000	129.933.237.200
555	2.838.175	13.080,9090	37.125.908.901
Dunhill	236.385	13.080,9090	3.092.130.674
Pall Mall	198.585	6.782,7273	1.346.947.901
<b>Tổng cộng</b>			<b>171.498.224.676</b>

Tập hợp dự toán giá vốn hàng bán khu vực TP. Hồ Chí Minh và hai chi nhánh Cần Thơ, Đà Nẵng sẽ thành dự toán giá vốn hàng bán trong một tháng của toàn công ty. Dự toán này được thể hiện ở bảng 2.7

**Bảng 2.7:** Dự toán giá vốn hàng bán một tháng của toàn công ty

Khu vực	Giá vốn hàng bán dự kiến
Thành phố Hồ Chí Minh	171.498.224.676
Chi nhánh Cần Thơ	6.248.364.745
Chi nhánh Đà Nẵng	10.237.002.586
<b>Tổng cộng</b>	<b>187.983.592.007</b>

• **Dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp**

Dự toán chi phí gián tiếp được lập bởi các bộ phận căn cứ trên mục tiêu sử dụng hiệu quả chi phí trong năm mới so với năm hiện tại, tuy nhiên công ty cũng không đưa ra yêu cầu cụ thể là tiết giảm bao nhiêu phần trăm so với năm hiện tại. Theo đó trưởng mỗi bộ phận tiến hành lên kế hoạch chi phí hoạt động của toàn công ty theo cấp độ mà mình quản lý tính bình quân một tháng và sau đó chuyển cho trưởng bộ phận kế toán. Khi nhận được kế hoạch chi phí của từng bộ phận, giám đốc tài chính và trưởng bộ phận kế toán sẽ phân loại, phân tích hiệu quả chi phí của năm hiện tại với năm dự tính để có kế hoạch chi phí cuối cùng. Cụ thể kế hoạch chi phí được lập như sau:

*Bộ phận hành chính:* lập kế hoạch chi phí văn phòng phẩm, điện thoại, điện, nước, đồng phục, xăng cho nhân viên bán hàng, chi phí thuê văn phòng, cửa hàng, bảo trì văn phòng...

**Bảng 2.8:** Kế hoạch chi phí của bộ phận hành chính

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến một tháng</b>
Đồng phục nhân viên bán hàng	68.369.167
Chi phí điện thoại di động	53.047.065
Chi phí bảo trì văn phòng	26.456.689
Thuê cửa hàng	20.355.100
Bảo trì xe	11.937.182
Chi phí lưu trú khách sạn	6.929.909
Xăng xe văn phòng	44.980.864
Xăng xe tải	29.731.110
Xăng xe nhân viên bán hàng	127.525.621
Xăng xe giám sát bán hàng	14.418.068
Bảo trì xe tải	8.142.568
Mực máy photo, máy in	20.360.579
Văn phòng phẩm	18.583.475
Chi phí phát chuyển nhanh	4.001.070
Điện thoại và fax văn phòng	37.861.207
Bảo trì văn phòng	10.890.325
Thuê văn phòng	225.463.712
Điện	146.955.937
Nước	652.952
Báo	1.641.883
Phí taxi	2.879.643
<b>Tổng cộng</b>	<b>881.184.124</b>

*Bộ phận nhân sự:* căn cứ trên các quyết định về tình hình nhân sự, mức lương cơ bản và chính sách thưởng cho năm mới, trưởng bộ phận nhân sự sẽ lập kế hoạch chi tiết về nhân lực, tiền lương, tiền thưởng, BHXH, BHYT, chi phí đào tạo...

**Bảng 2.9:** Kế hoạch chi phí của bộ phận nhân sự

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến một tháng</b>
Lương	1.175.427.965
Lương ngoài giờ	63.521.914
Bảo hiểm xã hội	115.630.119
Bảo hiểm y tế	17.003.246
Chi phí đào tạo	17.393.175
Chi phí tuyển dụng	1.673.952
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.390.650.370</b>

*Bộ phận kinh doanh: lập kế hoạch về phí vận chuyển hàng, phí tiếp khách...*

**Bảng 2.10:** Kế hoạch chi phí của bộ phận kinh doanh

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến một tháng</b>
Thưởng doanh số	25.464.909
Chi phí vận chuyển hàng hóa	552.852.256
Chi phí tiếp khách	81.445.448
Thuốc lá tiêu chuẩn	73.884.852
Chi phí khuyến mãi kênh siêu thị	14.820.607
<b>Tổng cộng</b>	<b>748.468.071</b>

*Bộ phận kế toán: lập kế hoạch khấu hao, phí chuyển tiền cho đại lý, lãi vay...*

**Bảng 2.11:** Kế hoạch chi phí của bộ phận kế toán

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến một tháng</b>
Phí ngân hàng	41.483.351
Lãi vay	7.966.200
Phí chuyển tiền của đại lý	28.848.566
Phí tư vấn	3.265.908
Phí khấu hao	177.461.218
<b>Tổng cộng</b>	<b>259.025.244</b>



Từ các bảng kế hoạch chi phí của các bộ phận, trưởng bộ phận kế toán sẽ tổng hợp thành bảng kế hoạch chi phí chung cho toàn công ty

**Bảng 2.12:** Kế hoạch chi phí của toàn công ty

<b>Bộ phận</b>	<b>Chi phí dự kiến một tháng</b>
Hành chính	881.184.124
Nhân sự	1.390.650.370
Kinh doanh	748.468.071
Kế toán	259.025.244
<b>Tổng cộng</b>	<b>3.279.327.808</b>

- ***Dự toán kết quả kinh doanh***

Bảng này được xem là sản phẩm của cả quá trình lập dự toán tại công ty. Để lập được bảng này cần có kết quả của các bảng kế hoạch trước đó như kế hoạch tiêu thụ, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp... Dựa trên thu nhập trước thuế ở bảng này sẽ xác định được khoản thuế thu nhập doanh nghiệp ứng với thuế suất được cho phép. Dự toán này sẽ do trưởng bộ phận kế toán và giám đốc tài chính thảo luận và lập để có được kết quả kinh doanh kế hoạch cuối cùng.

**Bảng 2.13:** Dự toán kết quả kinh doanh một tháng

<b>Khoản mục</b>	<b>Số tiền</b>
Doanh thu	191.909.297.602
Giá vốn hàng bán	187.983.592.007
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	3.279.327.808
Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh	<b>646.377.787</b>

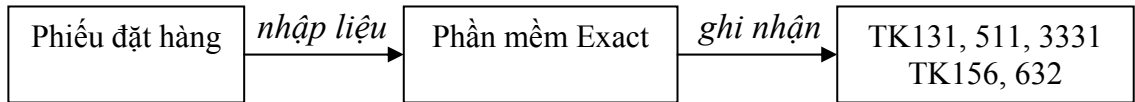
## **2.2.2 Báo cáo tình hình thực hiện doanh thu, chi phí, lợi nhuận**

- ***Quá trình bán hàng***

Hàng ngày nhân viên xuất hóa đơn sẽ tiến hành nhận phiếu đặt hàng từ nhân viên bán hàng có kèm theo ký duyệt của giám sát bán hàng và trưởng phòng kinh

doanh của từng kênh bán hàng (*xem chi tiết phụ lục số 02*). Từ số liệu của phiếu đặt hàng nhân viên sẽ tiến hành xuất hóa đơn bằng phần mềm Exact, khi đó phần mềm sẽ tự động ghi nhận doanh thu, thuế GTGT đầu ra, công nợ, trừ kho hàng hóa và giá vốn hàng bán.

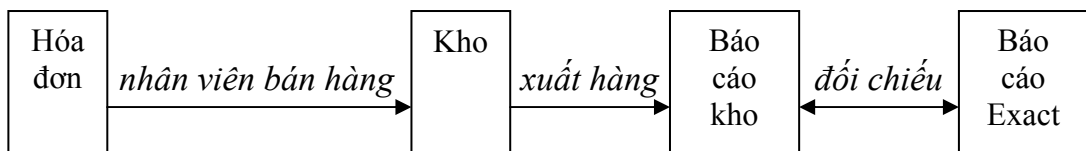
Sơ đồ hóa quá trình bán hàng tại công ty Vân Hậu



- ***Quá trình xuất kho và kiểm tra hàng bán***

Hóa đơn xuất xong sẽ giao cho nhân viên bán hàng mang ra kho để nhận hàng. Nhân viên kho tiến hành xuất hàng và ghi nhận vào báo cáo xuất kho kèm theo ký nhận hàng của nhân viên. Cuối ngày kế toán hàng hóa sẽ tiến hành đối chiếu số liệu giữa báo cáo của nhân viên kho và báo cáo trên hệ thống Exact tìm ra nguyên nhân khác biệt nếu có và giải quyết. Hàng tuần kế toán hàng hóa sẽ lập báo cáo chi tiết bán hàng và tồn kho cho giám đốc tài chính. Cuối tháng lên kế hoạch kiểm kê và phát hành báo cáo kiểm kho cung cấp cho các bộ phận liên quan (*xem chi tiết điều động nội bộ ở phụ lục số 03*).

Sơ đồ hóa quá trình xuất kho và kiểm tra hàng bán

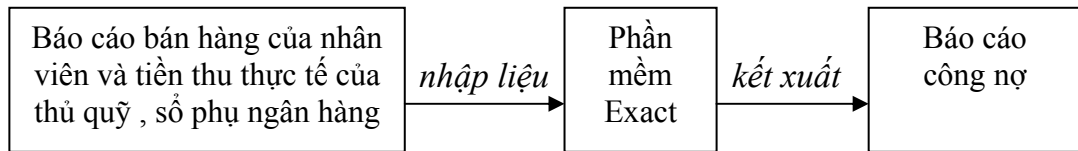


- ***Quá trình ghi nhận tiền thu bán hàng***

Hàng ngày căn cứ vào báo cáo chi tiết bán hàng và theo dõi công nợ của nhân viên thu tiền (*xem chi tiết phụ lục số 04*) và báo cáo tiền thu thực tế của thủ quỹ, kế toán công nợ sẽ kiểm tra và nhập vào hệ thống Exact theo chi tiết trả của từng khách hàng theo từng hóa đơn. Nếu có khác biệt giữa hai báo cáo và số liệu trên hệ thống sẽ tìm ra nguyên nhân và giải quyết. Đối với các đại lý thanh toán qua ngân hàng, kế toán ngân hàng căn cứ vào sổ phụ sẽ tiến hành ghi nhận vào hệ thống Exact. Hàng tuần sẽ lập báo cáo công nợ theo chi tiết từng hóa đơn nợ của từng khách hàng cho các giám sát bán hàng, các trưởng phòng kinh doanh của từng kênh và

giám đốc tài chính. Cuối tháng sẽ phát hành biên bản đối chiếu công nợ cho khách hàng.

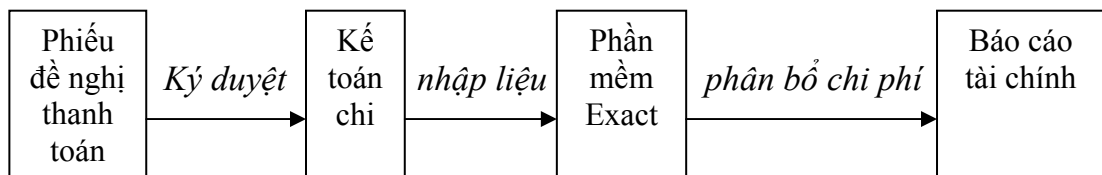
Sơ đồ hóa quá trình ghi nhận tiền thu bán hàng



- **Quá trình chi và ghi nhận chi phí**

Hàng ngày mọi chi phí phát sinh khi tiến hành thanh toán các bộ phận phải lập phiếu đề nghị thanh toán kèm theo chữ ký duyệt của trưởng bộ phận và giám đốc bộ phận cùng với các chứng từ gốc gửi cho kế toán tiền mặt (nếu chi phí dưới năm triệu đồng) và kế toán ngân hàng (nếu trên năm triệu đồng). Kế toán sẽ tiến hành kiểm tra chứng từ trình cho kế toán trưởng, giám đốc tài chính và tổng giám đốc ký duyệt sau đó sẽ chuyển cho thủ quỹ tiến hành chi và ghi nhận vào hệ thống Exact. Kết thúc tháng kế toán tổng hợp sẽ tiến hành phân bổ chi phí và thực hiện các bút toán kết chuyển để lập các báo cáo tài chính (*xem chi tiết phụ lục 05*).

Sơ đồ hóa quá trình chi và ghi nhận chi phí



Từ số liệu đã được ghi nhận vào hệ thống Exact các báo cáo sẽ được lập theo chi tiết sau:

- **Báo cáo doanh thu**

Doanh thu tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh sẽ được báo cáo theo từng kênh bán hàng như kênh siêu thị, bán lẻ, bán sỉ và bán đại lý. Doanh thu tại hai chi nhánh Cần Thơ và Đà Nẵng không phân ra cụ thể như thế.

Dựa vào các mã đã được thiết lập, hệ thống Exact sẽ cung cấp báo cáo số liệu doanh thu thực tế phát sinh theo chi tiết từng khách hàng, từng hóa đơn bán hàng như sau:

**Bảng 2.14: BÁO CÁO DOANH THU**

Từ ngày ... đến ngày....

Chi nhánh:

Loại khách hàng:

<b>Mã khách hàng</b>	<b>Tên khách hàng / Ngày / Số hóa đơn</b>	<b>Số tiền</b>
...		
...		
...		
<b>Tổng cộng</b>		

Từ các bảng chi tiết doanh thu, kế toán hàng hóa, doanh thu sẽ lập một bảng doanh thu tiêu thụ theo từng chi nhánh và toàn bộ công ty theo mẫu sau:

**Bảng 2.15: BÁO CÁO DOANH THU TOÀN CÔNG TY**

Tháng 07/2006

<b>Chi nhánh</b>	<b>Doanh thu</b>
• Hồ Chí Minh	<b>184.896.762.534</b>
Trong đó:	
- Grocery	820.066.740
- Wholesales	41.934.038.655
- Sub Agent	99.311.659.620
- DSR	25.232.572.956
- Dịch vụ	324.550.907
- Bán hàng cho chi nhánh	17.273.873.656
• Cần Thơ	7.856.063.136
• Đà Nẵng	13.510.056.127
<b>Tổng cộng</b>	<b>206.262.881.797</b>

Ngoài báo cáo doanh thu theo kênh bán hàng, hệ thống Exact còn cung cấp báo cáo doanh thu theo từng nhóm hàng và từng kênh bán hàng. Tuy nhiên báo cáo này chỉ thực hiện cho khu vực Hồ Chí Minh và phục vụ cho nhà cung cấp.

Mẫu báo cáo này như sau:

**Bảng 2.16: BÁO CÁO BÁN HÀNG THEO NHÓM HÀNG**

Từ ngày ... đến ngày....

Loại khách hàng:

Nhóm hàng:

Tên khách hàng	Địa chỉ	Mã hàng	Diễn giải	Số lượng	Thành tiền
...					
...					
...					
<b>Tổng cộng</b>					

• **Báo cáo hàng bán bị trả lại**

Căn cứ vào báo cáo hàng bán bị trả lại (nếu có) được xuất ra từ hệ thống Exact, kế toán hàng hóa sẽ lên bảng tổng hợp các khoản giảm trừ để làm căn cứ tính doanh thu thuần.

• **Báo cáo giá vốn hàng bán**

Công ty sử dụng phương pháp FIFO để tính giá thành sản phẩm và giá thành này sẽ do phần mềm tự tính theo từng nhóm hàng và tính cho toàn bộ công ty. Cuối tháng kế toán hàng hóa sẽ chạy phần đánh giá lại kho và giá vốn hàng bán sẽ được tự động cập nhật. Sau đó kế toán tổng hợp sẽ lập báo cáo giá vốn hàng bán

**Bảng 2.17: BÁO CÁO GIÁ VỐN HÀNG BÁN**

Tháng 07/2006

Nhóm hàng	Giá vốn
555	59.392.178.848
Dunhill	7.790.036.620
Caravell A	129.516.988.120
Virginia Gold	25.084
Seven Diamonds	11.125.364

Pall Mall	5.036.602.038
<b>Tổng cộng</b>	<b>201.746.956.074</b>

• **Báo cáo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp**

Hàng ngày các nghiệp vụ phát sinh đã được cập nhật vào hệ thống Exact, cuối tháng kế toán tổng hợp sẽ tiến hành phân bổ các khoản chi phí khấu hao, lương... và lập bảng tổng hợp chi phí bán hàng và chi phí quản lý cho toàn bộ công ty

**Bảng 2.18: BẢNG TỔNG HỢP CHI PHÍ BÁN HÀNG**

Tháng 07/2006

<b>Số hiệu tài khoản</b>	<b>Tên tài khoản</b>	<b>Số tiền</b>
64111101	Tiền lương nhân viên bán hàng	1.247.222.032
64111102	Lương ngoài giờ nhân viên bán hàng	72.822.916
64111103	Phụ cấp công tác bán hàng	1.080.000
64111104	Phụ cấp thuê nhà giám sát bán hàng	66.009.477
64111203	Phí gửi thư	1.689.500
64111301	Phụ cấp công tác nhân viên bán hàng	12.942.978
64111402	Bảo hiểm xã hội NVBH	122.233.599
64111403	Bảo hiểm y tế NVBH	18.331.709
64111900	Thưởng nhân viên bán hàng	40.420.928
64172102	Chi phí điện thoại di động NVBH	56.145.019
64172302	Chi phí thuê cửa hàng	15.493.100
64173101	Phí vận chuyển hàng hóa	492.450.005
64183104	Phí dịch vụ bảo trì xe giám sát bán hàng	17.358.783
64183105	Vé xe, máy bay công tác trong nước	1.583.000
64183107	Phí lưu trú công tác trong nước	3.245.450
64183111	Phí taxi	383.000
64183112	Xăng xe nhân viên bán hàng	51.628.775
64183113	Xăng xe tải	5.997.108
64183114	Phí dịch vụ bảo trì xe tải	11.935.060

64184102	Chi phí giao tế	5.704.091
64184103	Chi phí tiếp khách	38.959.505
64185101	Thuốc lá mời	4.402.720
64185102	Chi phí khuyến mãi kênh siêu thị	7.870.100
64185106	Chi phí linh tinh khác	41.330.233
64185107	Chi phí chuyển tiền khấu trừ cho đại lý	43.416.027
64186101	Chi phí công cụ dụng cụ	2.875.000
64186102	Mực máy photo, máy in	4.493.540
<b>Tổng cộng</b>		<b>2.388.023.655</b>

**Bảng 2.19: BẢNG TỔNG HỢP CHI PHÍ QUẢN LÝ**

Tháng 07/2006

<b>Số hiệu tài khoản</b>	<b>Tên tài khoản</b>	<b>Số tiền</b>
64211101	Lương nhân viên văn phòng	300.106.608
64211102	Lương ngoài giờ nhân viên văn phòng	4.940.970
64211103	Phụ cấp công tác	4.035.700
64211104	Phụ cấp thuê nhà	13.510.310
64211301	Phụ cấp làm xa	33.217.545
64211401	Bảo hiểm văn phòng	3.407.040
64211402	Bảo hiểm xã hội nhân viên văn phòng	27.037.790
64211403	Bảo hiểm y tế nhân viên văn phòng	4.053.683
64211501	Phí thăm bệnh nhân viên	200.000
64211502	Thưởng nhân viên văn phòng	8.819.579
64211504	Phí giao tế nhân viên văn phòng	15.300.000
64211600	Phí đăng báo tuyên dụng nhân sự	1.567.804
64211800	Phí thăm viếng khách	10.264.700
64232201	Văn phòng phẩm	19.737.448
64272101	Phí phát chuyển nhanh	5.042.646

64272102	Phí điện thoại di động	41.360.397
64272103	Điện thoại cố định và fax văn phòng	42.195.556
64272204	Bảo trì văn phòng	3.231.818
64272301	Thuê văn phòng công ty	206.615.000
64272401	Tiền điện	175.699.630
64282202	Chi phí mua báo, tạp chí	7.090.200
64283103	Phí dịch vụ và bảo trì xe	28.637.139
64283105	Vé xe, máy bay công tác trong nước	29.575.857
64283107	Phụ cấp lưu trú trong nước	600.000
64283109	Phụ cấp di chuyển trong nước	1.991.455
64283110	Xăng xe hơi văn phòng	88.773.031
64283111	Phí taxi	2.719.667
64284102	Phí giao tế	5.343.444
64284103	Phí tiếp khách	70.830.044
64285106	Phí linh tinh khác	22.369.786
64285108	Phí tư vấn	8.387.400
64286101	Chi phí công cụ dụng cụ	61.445.941
64286103	Chi phí khấu hao	180.332.992
<b>Tổng cộng</b>		<b>1.428.441.180</b>

- **Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

Từ các bảng báo cáo trên, kết hợp với các khoản chi phí tài chính, doanh thu tài chính, chi phí và thu nhập khác cuối tháng kế toán tổng hợp sẽ xuất từ hệ thống Exact bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 2.20: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Tháng 07/2006

<b>Khoản mục</b>	<b>Số tiền</b>
1. Doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh	206.262.881.797
2. Các khoản giảm trừ	48.704.505



3. Doanh thu thuần	<b>206.214.177.292</b>
4. Giá vốn hàng bán	201.746.956.074
5. Lợi nhuận gộp	<b>4.467.221.218</b>
6. Thu nhập hoạt động tài chính	48.565.454
7. Chi phí hoạt động tài chính	89.278.585
- Trong đó: chi phí lãi vay	
8. Chi phí bán hàng	2.388.023.655
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.428.441.180
10. Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh	<b>610.043.252</b>
11. Thu nhập khác	32.597.066
12. Chi phí khác	17
13. Lợi nhuận khác	<b>32.597.049</b>
14. Lợi nhuận trước thuế	<b>642.640.301</b>
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	179.939.284
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	
17. Lợi nhuận sau thuế	<b>462.701.017</b>

### **2.2.3 Kiểm soát dự toán**

Tại công ty Vân Hậu không có quá trình kiểm soát theo định mức, dự toán mà dự toán được lập chỉ làm căn cứ so sánh với kết quả đã thực hiện được. Dự toán chỉ là hình thức nêu các sai biệt giữa thực tế so với dự toán chưa được công ty xử lý.

### **2.2.4 Đánh giá thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí tại công ty**

Qua tìm hiểu thực trạng công tác kiểm soát doanh thu, chi phí tại công ty Vân Hậu ta thấy có những điểm như sau:

#### *2.2.4.1 Ưu điểm*

- Cơ cấu tổ chức
  - Công ty có cơ cấu tổ chức rõ ràng, chức năng nhiệm vụ của các cấp quản lý được thể hiện cụ thể, không chồng chéo. Các kênh bán hàng được phân chia cụ thể và mỗi kênh có một người chịu trách nhiệm quản lý doanh số.

- Thể hiện chế độ quản lý một thủ trưởng, trách nhiệm và quyền lực cao nhất thuộc về Tổng giám đốc.
- Về hệ thống kế toán
  - Doanh thu được theo dõi theo từng kênh là một thuận lợi cho việc ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty.
  - Hệ thống tài khoản rất chi tiết, mỗi loại chi phí phát sinh đều có một số hiệu tài khoản riêng biệt, thuận lợi cho việc trích lọc dữ liệu và phân tích chi phí.
  - Phần mềm Exact hỗ trợ tích cực cho công tác kế toán, có thể phát triển thêm các mẫu báo cáo mới phục vụ cho yêu cầu quản trị tại công ty.

#### 2.2.4.2 Khuyết điểm

- Khái niệm kế toán quản trị và việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu còn khá mới mẻ. Doanh thu được theo dõi theo từng kênh bán hàng nhưng chưa phục vụ cho yêu cầu đánh giá trách nhiệm của người quản lý của từng kênh cũng như công tác kiểm soát và phát triển doanh thu của từng kênh.
- Công tác lập dự toán chưa cụ thể, công tác kiểm soát theo định mức chưa được thực hiện, việc phân tích chi phí chưa được quan tâm đúng mức.
- Tuy có hệ thống tài khoản rất chi tiết để theo dõi từng loại chi phí phát sinh nhưng chưa phân chia cụ thể cho từng kênh bán hàng, từng chi nhánh. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn đến việc phân tích hiệu quả của từng kênh bán hàng cũng như đánh giá trách nhiệm của người quản lý từng chi nhánh.
- Hệ thống giá vốn hàng bán chỉ tính cho từng nhóm mặt hàng mà chưa tính chi tiết cho từng chi nhánh, từng kênh bán hàng do đó sẽ rất khó khăn cho việc tính giá vốn thực sự của từng chi nhánh. Phần mềm Exact đang trong quá trình hoàn thiện về hệ thống tính giá vốn cũng là một trở ngại cho bộ phận kế toán.
- Các báo cáo về doanh thu, lợi nhuận chưa đáp ứng được yêu cầu cung cấp thông tin cho nhà quản trị. Chẳng hạn báo cáo doanh thu chưa có sự đối

chiều giữa thực hiện và kế hoạch, báo cáo lợi nhuận chỉ được lập theo dạng toàn bộ mà không lập theo dạng số dư đảm phí nên không đáp ứng được nhu cầu phân tích của kế toán quản trị.

- Vai trò của kế toán quản trị chưa được quan tâm đúng mức, công ty chưa xây dựng bộ phận kế toán quản trị mà kế toán tài chính tại công ty sẽ lập những báo cáo theo yêu cầu của nhà quản lý nên việc phân tích số liệu cũng gặp nhiều khó khăn.

## **Kết luận chương 2**

Qua nghiên cứu thực tế công tác kế toán tại công ty TNHH TM & DV Vân Hậu có thể kết luận cho đến thời điểm này công ty chưa thực hiện việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng, điều này có nghĩa là việc mở rộng hay thu hẹp một kênh bán hàng nào đó khá khó khăn vì không có một cơ sở nào để đánh giá. Công tác kiểm soát doanh thu, chi phí, lợi nhuận tại công ty chưa được quan tâm đúng mức.

Tuy nhiên công ty có những thuận lợi ban đầu cho việc ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng như sau:

- Các kênh bán hàng đa dạng, doanh thu đã được theo dõi theo từng kênh và có người chịu trách nhiệm quản lý trực tiếp cho từng kênh này.
- Hệ thống tài khoản chi tiết để theo dõi từng loại chi phí phát sinh, theo từng cost center, từng bộ phận. Hiện nay chỉ cần phân chia thêm các cost unit cho từng kênh bán hàng nữa sẽ đáp ứng được yêu cầu phân tích.
- Phần mềm Exact đang trong quá trình hoàn thiện và hỗ trợ hiệu quả cho công tác kế toán tại công ty. Phần mềm này cho phép người dùng phát triển các mẫu biểu báo cáo theo yêu cầu sử dụng. Đây cũng là một điều kiện thuận lợi để ứng dụng kế toán quản trị thành công trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu.

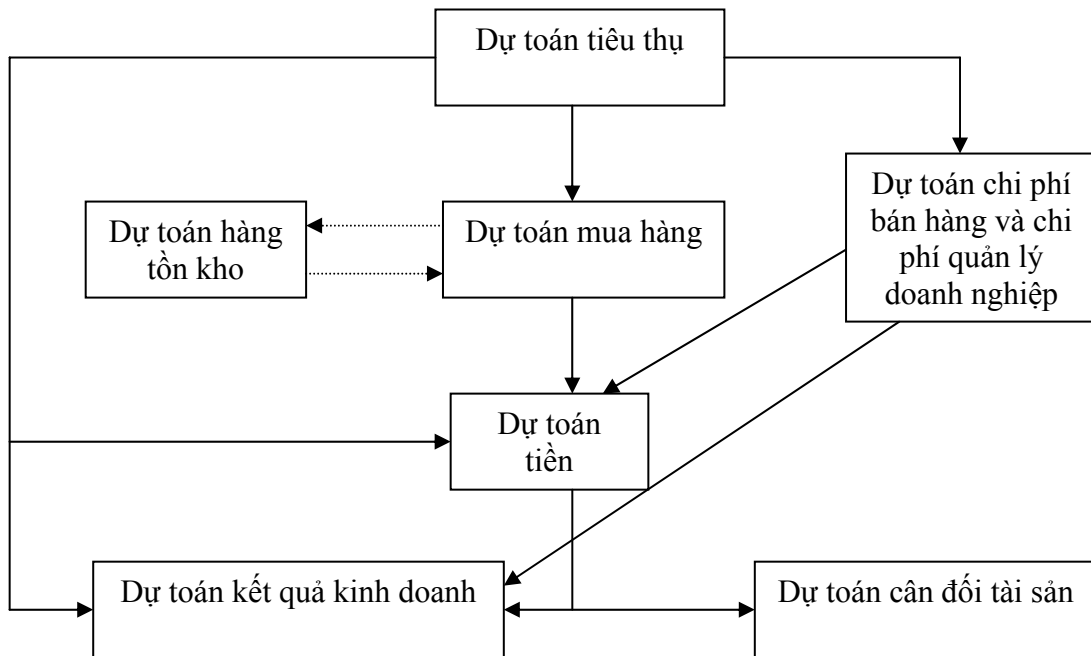
### CHƯƠNG 3

## SỬ DỤNG ABC PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG SINH LỢI THEO CÁC KÊNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV VÂN HẬU

### 3.1 Hoàn thiện quá trình lập dự toán

Công tác lập dự toán càng khoa học thì hiệu quả quản lý càng cao, việc phân tích và so sánh với kết quả thực hiện càng chính xác.

Hệ thống dự toán ngắn hạn trong doanh nghiệp thương mại bao gồm [5, trang 99]



**Sơ đồ 3.1:** Hệ thống dự toán ngắn hạn trong doanh nghiệp thương mại

Sơ đồ trên mô tả hệ thống dự toán ngắn hạn trong các doanh nghiệp thương mại, nhưng do đặc thù hoạt động của công ty Vân Hậu là nhà phân phối độc quyền các nhãn hiệu thuốc lá của công ty BAT tại thị trường Việt Nam nên tại công ty chỉ quan tâm đến hai loại dự toán là dự toán doanh thu và dự toán chi phí.

#### 3.1.1 Lập dự toán doanh thu

Việc lập kế hoạch doanh thu cho các chi nhánh và từng kênh bán hàng tại khu vực Hồ Chí Minh phải được thực hiện rõ ràng hơn. Cụ thể, công ty cần tiến hành lập thêm dự toán tiêu thụ chi tiết từng nhóm mặt hàng cụ thể cho hai chi nhánh Cần

Thơ và Đà Nẵng. Qua đó công ty có cơ sở để đánh giá khả năng tiêu thụ của từng chi nhánh, từng kênh bán hàng cũng như thành quả quản lý của các giám đốc khu vực và trưởng bộ phận kinh doanh từng kênh bán hàng và có những biện pháp cải thiện thích hợp.

Dự toán doanh thu là nền tảng để lập các dự toán khác của doanh nghiệp, vì vậy đòi hỏi công ty phải tìm hiểu nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng, kết hợp với năng lực hoạt động của mình để lên kế hoạch và lập dự toán doanh thu cho sát với tình hình thị trường. Khi lập dự toán doanh thu cần dựa trên các cơ sở sau:

- Tình hình tiêu thụ các kỳ trước
- Chính sách khuyến mãi của doanh nghiệp
- Chính sách giá cả sản phẩm, chính sách tín dụng đối với khách hàng.
- Tình hình biến động kinh doanh theo mùa vụ
- Lợi thế của các đối thủ cạnh tranh đối với sản phẩm cùng loại hoặc tương tự nhau.
- Năng lực hoạt động của doanh nghiệp.
- Môi trường kinh tế xã hội, chính trị.
- Xu hướng phát triển của ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động.

Dự toán doanh thu được lập dựa trên mức tiêu thụ ước tính và đơn giá bán.

*Doanh thu dự toán = Khối lượng tiêu thụ dự kiến x Đơn giá bán dự kiến*

Đồng thời với dự toán doanh thu, căn cứ vào chính sách bán hàng và chính sách tín dụng của công ty để ước tính dòng tiền thu vào từ hoạt động bán hàng trong kỳ:

<i>Số tiền</i>		<i>Khoản nợ phải thu</i>		<i>Doanh thu bán hàng</i>
<i>thu vào</i>	=	<i>kỳ trước ước thu</i>	+	<i>ước tính thu bằng</i>
<i>trong kỳ</i>		<i>được trong kỳ</i>		<i>tiền mặt trong kỳ</i>

### **3.1.2 Lập dự toán chi phí**

Chi phí chủ yếu của công ty Vân Hậu là giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

*Giá vốn hàng bán dự toán = Khối lượng tiêu thụ dự kiến x Đơn giá mua dự kiến*

Có thể lập dự toán riêng cho từng loại chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng như dự toán cụ thể theo từng yếu tố biến phí và định phí đối với mỗi loại chi phí. Chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty Vân Hậu chủ yếu là định phí nên tại công ty chỉ lập dự toán biến phí bán hàng.

$$\begin{array}{l} \text{Dự toán} \\ \text{biến phí} \\ \text{bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Dự toán} \\ \text{số lượng sản phẩm} \\ \text{tiêu thụ} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Định mức} \\ \text{chi phí} \\ \text{bán hàng} \end{array}$$

Đối với định phí bán hàng và định phí quản lý doanh nghiệp do thường không thay đổi trong một giới hạn nhất định khi khối lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi nên có thể căn cứ vào định phí bán hàng và định phí quản lý doanh nghiệp của kỳ thực hiện trước đó kết hợp với chính sách tiết kiệm chi phí (% tiết giảm chi phí so với kỳ trước) để xác định dự toán định phí bán hàng và dự toán định phí quản lý doanh nghiệp cho kỳ kế hoạch.

$$\text{Dự toán tổng chi phí bán hàng} = \text{Dự toán biến phí BH} + \text{Dự toán định phí BH}$$

$$\text{Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp} = \text{Dự toán định phí quản lý doanh nghiệp}$$

### **3.2 Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng**

#### **3.2.1 Phân loại các khoản chi phí phát sinh tại công ty Vân Hậu theo cách ứng xử với mức độ hoạt động và các kênh bán hàng**

<b>Khoản mục chi phí</b>	<b>Khả biến</b>	<b>Bất biến</b>	<b>Thuyết minh</b>
Giá vốn hàng bán	B		Giá vốn hàng bán biến đổi theo một tỉ lệ nhất định với doanh số bán ra. Khi doanh số bán ra bằng 0 thì giá vốn hàng bán cũng bằng 0. Giá vốn hàng bán sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và từng chi nhánh.
Chi phí lương nhân viên		Đ	Công ty Vân Hậu áp dụng chế độ lương tháng cố định cho tất cả nhân viên trong công ty, việc tăng

			lương chỉ được xét sau 1 năm nên có thể xem chi phí lương nhân viên là chi phí bất biến. Ngoài ra các khoản trích theo lương như BHXH, BHYT cũng là những khoản chi phí bất biến. Chi phí lương nhân viên bán hàng tại TP. HCM sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng. Chi phí lương nhân viên văn phòng tại TP. HCM sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định cho từng kênh bán hàng. Lương nhân viên của chi nhánh nào sẽ tính trực tiếp cho chi nhánh đó.
Tiền thưởng doanh số	B		Tiền thưởng doanh số cho nhân viên bán hàng là một khoản biến phí tỉ lệ với doanh số bán ra. Khoản chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và từng chi nhánh
Trợ cấp công tác, trợ cấp thuê nhà, trợ cấp khác, trợ cấp thôi việc		Đ	Đây là một khoản định phí không phụ thuộc vào doanh số bán ra. Chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và từng chi nhánh. Đối với trợ cấp công tác liên quan đến nhân viên văn phòng không trực thuộc kênh bán hàng nào sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Phí bốc vác, phí vận chuyển hàng hóa	B		Là một khoản biến phí, sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và từng chi nhánh.
Phí bảo hiểm tai nạn, phí khám sức khỏe nhân viên		Đ	Công ty Vân Hậu mua bảo hiểm tai nạn cho toàn bộ nhân viên theo một mức nhất định nên khoản này được xem là định phí. Chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng đối với nhân viên bán hàng và được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định đối với nhân viên văn phòng.

Chi phí tham quan du lịch, phúc lợi khác		Đ	Khoản chi phí này đã được lên kế hoạch trước không phụ thuộc vào doanh số bán hàng nên được xem là định phí. Chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng đối với nhân viên bán hàng và được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định đối với nhân viên văn phòng.
Phí đào tạo, phí tuyển dụng		Đ	Chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng đối với nhân viên bán hàng và được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định đối với nhân viên văn phòng.
Đồng phục nhân viên, chi phí nhân viên thị trường		Đ	Đây là một khoản định phí chỉ áp dụng cho nhân viên bán hàng nên sẽ tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và từng chi nhánh.
Phí tiếp khách		Đ	Đây là chi phí cố định nằm trong ngân sách của từng bộ phận nên sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Chi phí tài liệu, văn phòng phẩm, phí dịch vụ thư tín, phí mua báo		Đ	Các khoản chi phí này phục vụ cho nhu cầu hàng ngày của khối văn phòng, khá ổn định và không phụ thuộc vào mức độ hoạt động nên sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Chi phí khấu hao TSCĐ		Đ	Việc đầu tư máy móc thiết bị thường được thực hiện theo kế hoạch đã được duyệt từ trước nên khoản chi phí này khá ổn định và rất ít biến động. Chi phí này sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Phí điện thoại di động		Đ	Đây là một khoản chi phí nằm trong chế độ của công ty được quy định cụ thể cho từng cấp bậc không phụ thuộc vào doanh số bán. Chi phí này được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng và



			được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định đối với bộ phận văn phòng.
Chi phí điện thoại cố định và fax		Đ	Chi phí điện thoại bao gồm phần trong thuê bao cố định hàng tháng và phần ngoài thuê bao. Hiện nay đối với công ty Vân Hậu khoản chi phí này ít biến động qua các tháng và chưa thấy được mối tương quan giữa phần chi phí điện thoại ngoài thuê bao với mức độ hoạt động kinh doanh nên có thể được xem như chi phí cố định và sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Phí bảo trì toà nhà văn phòng, phí bảo hiểm toà nhà văn phòng, chi phí thuê văn phòng, chi phí thuê kho, phí bảo hiểm hàng hóa		Đ	Đây là khoản chi phí cố định theo hợp đồng hàng năm, chi phí này sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Tiền điện, tiền nước		Đ	Được xem là một khoản chi phí cố định và sẽ phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Tiền xăng dầu cho xe văn phòng, phí taxi		Đ	Được xem là một khoản chi phí cố định và sẽ phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Phí xăng dầu xe tải, nhân viên và giám sát bán hàng, phí bảo trì sửa chữa xe nhân viên giám sát bán hàng		Đ	Được cấp theo định mức nhất định nên cũng có thể xem là định phí và được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng.
Thuốc lá mời		Đ	Đây là một khoản định phí nằm trong kế hoạch

			hàng tháng và được tính trực tiếp cho từng kênh bán hàng.
Phí ngân hàng trả cho đại lý	B		Đây là một khoản biến phí phụ thuộc vào doanh số bán và số tiền chuyển trả của khách hàng. Khoản chi phí này sẽ được tính trực tiếp cho kênh bán hàng có liên quan.
Chi phí in ấn, phí công chứng và dịch vụ khác		Đ	Không phụ thuộc doanh số bán ra, được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.
Chi phí hội nghị, chi phí quan hệ hợp tác kinh doanh, chi phí giải trí		Đ	Các khoản chi phí này không phụ thuộc vào mức độ hoạt động sản xuất kinh doanh và sẽ được phân bổ theo một tỉ lệ nhất định.

**Ghi chú:** B (biến phí), Đ (định phí)

### **3.2.2 Phân bổ chi phí bán hàng cho các kênh theo ABC**

Hiện tại công ty Vân Hậu không tách biệt chi phí theo từng kênh bán hàng và từng chi nhánh cũng như chưa có một tiêu thức nào để phân bổ các khoản chi phí chung do đó không có cơ sở để tính lợi nhuận của từng kênh bán hàng cụ thể. Việc phân chia chi phí trực tiếp theo từng kênh bán hàng, từng chi nhánh và việc lựa chọn tiêu thức phân bổ sau đây là theo chủ ý của tác giả nhằm tạo thuận lợi cho việc nhận dạng và áp dụng phương pháp ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo từng kênh bán hàng.

Đối với những khoản chi phí phát sinh tại chi nhánh Cần Thơ và Đà Nẵng sẽ được tính trực tiếp cho hai chi nhánh này và được xem như là một kênh bán hàng riêng.

Đối với văn phòng chính tại thành phố Hồ Chí Minh bao gồm 4 kênh bán hàng là: bán lẻ, bán sỉ, siêu thị và đại lý. Những chi phí phát sinh tại văn phòng chính Hồ

Chí Minh có liên quan trực tiếp đến kênh bán hàng nào sẽ được tính cho kênh đó. Riêng đối với những khoản chi phí bán hàng phát sinh tại văn phòng TP. HCM không liên quan trực tiếp đến kênh bán hàng nào tác giả sẽ vận dụng phương pháp ABC để phân bổ chi phí. Về phần chi phí quản lý chung phát sinh tại các bộ phận hành chánh, nhân sự, pháp lý, kế toán được gọi chung là bộ phận phục vụ và chi phí của bộ phận BOD (hội đồng quản trị) nhằm duy trì hoạt động của toàn doanh nghiệp, không thuộc trách nhiệm quản lý của từng trưởng bộ phận của từng kênh bán hàng nên tác giả sẽ không phân bổ chi phí vì như vậy sẽ không phù hợp và không phản ánh đúng khả năng sinh lợi của từng kênh bán hàng.

**Bước 1: Các hoạt động được chia ra làm các mảng chính sau:**

- *Vận chuyển cho khách hàng*: là việc chuyển thuốc lá tại kho TP. HCM cho khách hàng kênh bán sỉ và kênh đại lý.

- *Lập chứng từ bán hàng*: nhận đơn hàng, nhập liệu, kiểm tra, in hóa đơn bán hàng, lưu trữ hóa đơn hàng...

- *Xuất bán hàng*: bao gồm việc kiểm tra, bốc dỡ, lập chứng từ nhập xuất, kiểm kê... để bảo đảm thuốc lá không bị mất mát.

**Bước 2: Xác định cơ sở phân bổ:**

- *Vận chuyển cho khách hàng*: công ty có đội ngũ tài xế và xe tải để chuyên chở thuốc lá cho khách hàng kênh bán sỉ và kênh đại lý, riêng với kênh siêu thị và kênh bán lẻ sẽ do nhân viên bán hàng trực tiếp của kênh đó đi giao do đó chi phí vận chuyển cho khách hàng chỉ phân bổ cho kênh bán sỉ và kênh đại lý theo số lần giao hàng cho hai kênh này.

- *Lập chứng từ bán hàng*: chi phí cho hoạt động này được phân bổ theo số lượng hóa đơn xuất cho từng kênh bán hàng. Ví dụ: doanh số của kênh bán sỉ cao hơn doanh số của kênh bán lẻ nhưng số lần xuất hóa đơn cho kênh bán sỉ ít hơn sẽ được phân bổ chi phí thấp hơn.

- *Xuất bán hàng*: đối với hoạt động này thì doanh thu được chọn làm cơ sở phân bổ vì kênh nào bán hàng nhiều hơn tất nhiên phải tiêu thụ một khối lượng lớn hoạt động xuất hàng như bốc dỡ, sắp xếp hàng hóa...

**Bước 3: Phân bổ chi phí bán hàng** (trong khuôn khổ bài viết này tác giả sẽ lấy số liệu của tháng 07/2006 của hoạt động kinh doanh chính để phân tích).

**Bảng 3.1:** Tổng chi phí bán hàng tháng 07/2006

<b>Chi nhánh / Kênh bán hàng</b>	<b>Biến phí</b>	<b>Định phí</b>	<b>Tổng cộng</b>
Chi nhánh Cần Thơ	20.123.786	274.306.486	294.430.272
Chi nhánh Đà Nẵng	462.792.251	262.609.229	725.401.480
Kênh siêu thị	7.870.100	68.988.300	76.858.400
Kênh bán lẻ	-	685.006.916	685.006.916
Kênh bán sỉ	-	204.918.728	204.918.728
Kênh đại lý	43.416.027	35.052.876	78.468.903
Chi phí chung	-	322.938.956	322.938.956
<b>Tổng cộng</b>	<b>534.202.164</b>	<b>1.853.821.491</b>	<b>2.388.023.655</b>

*1/ Chi phí vận chuyển cho khách hàng phát sinh trong tháng 07/2006*

Chi phí này được phân bổ cho kênh bán sỉ và bán đại lý theo tiêu thức số lần giao hàng cho từng kênh

**Bảng 3.2:** Chi phí phát sinh đối với hoạt động vận chuyển cho khách hàng

<b>STT</b>	<b>Khoản mục chi phí</b>	<b>Số tiền</b>
1	Lương và các khoản theo lương (tài xế)	22.637.380
2	Xăng dầu	74.180.883
3	Phí cầu đường	1.406.770
4	Công tác phí	5.267.000
5	Sửa chữa xe	14.755.060
6	Khấu hao xe	56.070.000
7	Chi phí khác phân bổ	32.011.080
<b>Tổng cộng</b>		<b>206.328.173</b>

**Bảng 3.3:** Số lần giao hàng cho khách hàng tháng 07/2006

<b>Kênh bán hàng</b>	<b>Số lần giao hàng</b>
Kênh bán sỉ	1.871
Kênh bán đại lý	190
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.061</b>

*(Xem chi tiết phân bổ chi phí vận chuyển cho khách hàng phụ lục 06, 07& 08)*

*2/ Chi phí lập chứng từ bán hàng*

Chi phí này được phân bổ theo tiêu thức số lượng hóa đơn xuất cho từng kênh bán hàng.

**Bảng 3.4:** Chi phí phát sinh đối với hoạt động lập chứng từ bán hàng tháng 07/2006

<b>STT</b>	<b>Khoản mục chi phí</b>	<b>Số tiền</b>
1	Lương và các khoản theo lương	18.500.000
2	Khấu hao máy vi tính, máy in, thiết bị văn phòng	5.873.225
3	Văn phòng phẩm (mực in, giấy in...)	2.932.091
4	Chi phí khác phân bổ	12.500.000
<b>Tổng cộng</b>		<b>39.805.316</b>

**Bảng 3.5:** Số lần xuất hóa đơn cho khách hàng tháng 07/2006

<b>Kênh bán hàng</b>	<b>Số lần xuất hóa đơn</b>
Kênh siêu thị	180
Kênh bán sỉ	2.142
Kênh bán đại lý	212
Kênh bán lẻ	4.623
<b>Tổng cộng</b>	<b>7.157</b>

*(Xem chi tiết phân bổ chi phí lập chứng từ bán hàng phụ lục số 06, 07 & 08)*

3/ Chi phí cho hoạt động xuất bán hàng

Chi phí này được phân bổ theo tiêu thức doanh thu của từng kênh bán hàng

**Bảng 3.6:** Chi phí phát sinh đối với hoạt động xuất bán hàng tháng 07/2006

<b>STT</b>	<b>Khoản mục chi phí</b>	<b>Số tiền</b>
1	Lương và các khoản theo lương (kho, bốc xếp)	34.708.799
2	Sửa chữa thiết bị nâng hàng	1.738.000
3	Khấu hao	14.300.000
4	Chi phí khác phân bổ	26.058.668
<b>Tổng cộng</b>		<b>76.805.467</b>

**Bảng 3.7:** Doanh thu theo các kênh bán hàng tháng 07/2006

<b>Chi nhánh / Kênh bán hàng</b>	<b>Doanh thu</b>
Chi nhánh Cần Thơ	7.856.063.136
Chi nhánh Đà Nẵng	13.510.056.127
Kênh siêu thị (Grocery)	820.066.740
Kênh bán lẻ (DSR)	25.232.572.956
Kênh bán sỉ (Wholesale)	41.934.038.655
Kênh đại lý (Sub Agent)	99.311.659.620
<b>Tổng cộng</b>	<b>188.664.457.234</b>

*(Xem chi tiết phân bổ chi phí xuất bán hàng phụ lục số 06, 07 & 08)*

Trên cơ sở đã ghi nhận doanh thu, chi phí của từng kênh các nhà quản trị có thể xem xét khả năng sinh lợi của từng kênh bán hàng từ đó giúp cho nhà quản trị có thể đưa ra quyết định kinh doanh phù hợp *(xem chi tiết phụ lục số 12)*.

### 3.2.3 Định dạng các tài khoản chi phí trên hệ thống Exact Software

- **Định dạng các tài khoản chi phí theo cách ứng xử**

Để đáp ứng được yêu cầu của kế toán quản trị, các tài khoản chi phí phải được thể hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo cách ứng xử, tức là trên báo cáo phải phân biệt được định phí và biến phí.

Chương trình Exact cho phép người sử dụng phát triển các báo cáo theo ý muốn nên công ty Vân Hậu có thể xây dựng báo cáo này theo cách ứng xử của chi phí trên Exact, sau đó chương trình báo cáo được lập trình sẵn sẽ đưa các tài khoản chi phí vào đúng vị trí quy định trên bảng báo cáo này theo cách ứng xử dựa trên nội dung của chi phí. Phòng IT trong công ty có thể hỗ trợ phòng kế toán trong vấn đề xây dựng báo cáo này. Khi cần báo cáo này sẽ được in ra hoặc truy xuất ra Excel để phục vụ công tác phân tích.

- ***Định dạng các tài khoản chi phí theo các kênh bán hàng***

Hiện tại công ty Vân Hậu đã xây dựng Cost Center cho 3 khu vực Hồ Chí Minh, Cần Thơ và Đà Nẵng, cùng với sự hỗ trợ của phần mềm Exact thì hoàn toàn có thể áp dụng phương pháp ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi của các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu.

Các Cost Center đang được sử dụng tại công ty Vân Hậu:

- Hồ Chí Minh: 301BR
- Cần Thơ: 302BR
- Đà Nẵng: 303BR

Các khoản chi phí phát sinh liên quan đến chi nhánh nào sẽ được kế toán hạch toán với Cost Center tương ứng.

Ngoài ra công ty cũng đã xây dựng các mã số cho các kênh khách hàng tại khu vực Hồ Chí Minh như sau:

- Kênh siêu thị: 200
- Kênh bán sỉ: 400
- Kênh đại lý: 600
- Kênh bán lẻ: 700

Công ty cũng có thể sử dụng các code này để xây dựng cho các Cost Unit khi định dạng các khoản chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến từng kênh bán hàng tại Hồ Chí Minh. Ngoài ra còn có những khoản chi phí của bộ phận phục vụ và bộ phận BOD chờ phân bổ công ty cũng có thể xây dựng thêm các Cost Unit để có thể

tiến hành phân bổ cho các kênh bán hàng tương ứng, cụ thể công ty sẽ xây dựng các Cost Unit sau:

- Kênh siêu thị: 200
- Kênh bán sỉ: 400
- Kênh đại lý: 600
- Kênh bán lẻ: 700
- Bộ phận phục vụ: SER
- Bộ phận BOD: BOD

**Ví dụ:** Các khoản chi phí phát sinh tại văn phòng công ty ở thành phố Hồ Chí Minh và có liên quan trực tiếp đến từng kênh bán hàng cụ thể thì khi nhập dữ liệu vào hệ thống Exact sẽ được kế toán hạch toán với Cost Center là 301BR và Cost Unit tương ứng. Chi phí của bộ phận phục vụ và bộ phận BOD sẽ được chọn Cost Unit là SER hay BOD. Khi cần truy xuất báo cáo cho từng chi nhánh hay từng kênh bán hàng cụ thể kế toán sẽ đưa các điều kiện trích lọc cần thiết thì các dữ liệu tương ứng sẽ xuất hiện.

### **3.2.4 Xây dựng các báo cáo thành quả và đánh giá khả năng sinh lợi các kênh bán hàng**

- ***Báo cáo doanh thu***

Với những đặc thù trong cơ cấu tổ chức tại công ty Vân Hậu sẽ có 3 giám đốc kinh doanh chịu trách nhiệm về doanh số bán ra của 3 khu vực là Hồ Chí Minh, Cần Thơ và Đà Nẵng. Để làm được như vậy, công ty phải lập kế hoạch doanh thu riêng cho các khu vực đồng thời ghi nhận doanh thu thực tế riêng của từng khu vực căn cứ vào các Cost Center đã có. Bên cạnh đó tại khu vực TP. Hồ Chí Minh sẽ có thêm 4 trưởng phòng kinh doanh chịu trách nhiệm về doanh số của kênh bán hàng mà mình quản lý căn cứ vào các mã số đã được thiết lập. Kế toán quản trị sẽ xây dựng các báo cáo về tình hình thực hiện dự toán riêng cho từng khu vực, từng kênh bán hàng trong đó thể hiện sự khác biệt giữa doanh thu thực tế và doanh thu dự toán qua đó đánh giá khả năng hoàn thành kế hoạch được giao của các trưởng phòng kinh doanh của từng kênh bán hàng và các giám đốc kinh doanh khu vực.





**Bảng 3.9: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA TOÀN CÔNG TY**

**Tháng ... Năm ...**

Khu vực	Doanh thu dự toán	Doanh thu thực tế	Chênh lệch
<u>Hồ Chí Minh</u> Trong đó: - Con mèo (CAF) - 555 - Dunhill - Pall Mall - Virginia Gold - Seven Diamonds			
<u>Cần Thơ</u>			
<u>Đà Nẵng</u>			
Cộng			

*(Xem chi tiết phụ lục số 10)*

• ***Báo cáo chi phí***

Chi phí của bộ phận quản lý bao gồm bộ phận kế toán, bộ phận nhân sự hành chính, bộ phận IT, bộ phận pháp lý, bộ phận BOD là bộ phận gián tiếp. Kế toán quản trị tại công ty cần tiến hành đối chiếu giữa chi phí thực tế phát sinh và dự toán ngân sách đã được phê duyệt qua các kỳ kinh doanh để thấy được sự tiết kiệm hay gia tăng chi phí của các bộ phận này qua đó đánh giá khả năng kiểm soát chi phí của bộ phận này mà người chịu trách nhiệm là giám đốc tài chính.

**Bảng 3.10: BÁO CÁO CHI PHÍ BỘ PHẬN QUẢN LÝ**

**Tháng ... Năm ...**

Chỉ tiêu	Thực tế	Dự toán	Chênh lệch	Đánh giá biến động
1. Chi phí lương nhân viên				
2. Trợ cấp công tác, trợ cấp thuê nhà, trợ cấp khác, trợ cấp thôi việc				
3. Bảo hiểm tai nạn, phí khám sức khỏe nhân viên				

4. Chi phí tham quan du lịch, phúc lợi khác				
5. Phí đào tạo, phí tuyển dụng				
6. Phí tiếp khách				
7. Chi phí tài liệu, văn phòng phẩm, phí dịch vụ thư tín, phí mua báo				
8. Chi phí khấu hao TSCĐ				
9. Phí điện thoại di động				
10. Chi phí điện thoại và fax				
11. Phí bảo trì toà nhà văn phòng, phí bảo hiểm toà nhà văn phòng, chi phí thuê văn phòng, chi phí thuê kho, phí bảo hiểm hàng hóa				
12. Tiền điện, tiền nước				
13. Tiền xăng dầu cho xe văn phòng, phí taxi				
14. Chi phí in ấn, phí công chứng và dịch vụ khác				
15. Chi phí hội nghị, chi phí quan hệ hợp tác kinh doanh, chi phí giải trí				
<b>Tổng chi phí</b>				

(Xem chi tiết phụ lục số 11)

• **Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh**

Công ty cần phải xây dựng trên hệ thống Exact báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh đáp ứng được yêu cầu trích lọc được tất cả các thông tin cần thiết của từng kênh bán hàng và từng chi nhánh theo dạng số dư đảm phí để phục vụ cho nhu cầu phân tích của kế toán quản trị. Cần tiến hành so sánh giữa lợi nhuận thực tế đạt được với dự toán đồng thời kết hợp với việc phân tích các báo cáo doanh thu, chi phí để từ đó có thể thấy được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố trên đến lợi nhuận và từ đó có thể đưa ra các giải pháp để tăng doanh thu và lợi nhuận của từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.

Các thông tin cần được thể hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

- Doanh thu của từng kênh bán hàng hoặc từng chi nhánh.
- Giá vốn hàng bán của từng kênh bán hàng hoặc từng chi nhánh.
- Biến phí liên quan trực tiếp đến từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.
- Biến phí phân bổ của bộ phận phục vụ cho từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.
- Biến phí phân bổ của bộ phận BOD cho từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.
- Định phí liên quan trực tiếp đến từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.
- Định phí phân bổ cho từng kênh bán hàng, từng chi nhánh.

**Bảng 3.11: BÁO CÁO KHẢ NĂNG SINH LỢI**

**Tháng ... năm ...**

**Chi nhánh:**

**Kênh bán hàng:**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Thực tế</b>
1. Doanh thu	
2. Các khoản giảm trừ	
3. Doanh thu thuần = 1 - 2	
4. Biến phí	
- Giá vốn hàng bán	
- Biến phí trực tiếp khác	

5. Số dư đảm phí = 3 – 4	
6. Định phí - Định phí trực tiếp	
7. Số dư bộ phận có thể kiểm soát = 5 - 6	
8. Định phí phân bổ	
9. Số dư bộ phận = 7 – 8	
10. Chi phí không phân bổ	
11. Lợi nhuận trước thuế = 9 - 10	

*(Xem chi tiết phụ lục số 12)*

### **3.3 Điều kiện để ứng dụng thành công kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu**

#### **3.3.1 Tổ chức bộ máy kế toán doanh nghiệp**

Hiện nay bộ máy kế toán tại công ty Vân Hậu chỉ có bộ phận kế toán tài chính, công ty cần tổ chức thêm bộ phận kế toán quản trị. Việc tổ chức này phải quy định rõ nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, phân hành kế toán và sự phối hợp giữa hai bộ phận này nhằm cung cấp các dữ liệu cần thiết cho nhau để tập hợp và xử lý thông tin đầu ra cho phù hợp với chức năng của mỗi bộ phận.

Các nhân viên phụ trách phân hành về kế toán quản trị ngoài việc hiểu biết các kỹ năng kế toán nói chung và kế toán quản trị nói riêng còn cần phải am hiểu nhiều lĩnh vực có liên quan đến kế toán quản trị như marketing, quản trị lao động, quản trị tài chính... Đối với kế toán quản trị để có được nguồn cung cấp thông tin nhanh chóng và chất lượng cần có sự phối hợp với các bộ phận khác có liên quan do đó cần phải có sự đồng thuận của ban lãnh đạo và phổ biến rộng rãi cho các cấp quản trị và các phòng ban khác trong công ty.

Để đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin tại công ty Vân Hậu bộ phận kế toán quản trị cần có hai nhân viên, một nhân viên chuyên về lập dự toán và một nhân viên chuyên về lập các báo cáo và phân tích báo cáo. Hai nhân viên này chịu trách nhiệm báo cáo trực tiếp cho trưởng bộ phận kế toán và giám đốc tài chính.

### **3.3.2 Về sự hỗ trợ của phần mềm kế toán**

Với một khối lượng dữ liệu lớn và các kênh bán hàng đa dạng như ở công ty Vân Hậu thì việc cung cấp thông tin chính xác và nhanh chóng thì sự hỗ trợ của phần mềm kế toán là một yêu cầu tất yếu và cần thiết.

Hiện tại công ty Vân Hậu đang sử dụng phần mềm Exact, đây là một phần mềm tích hợp dùng cho nhiều bộ phận khác nhau và hỗ trợ người dùng khai thác thông tin một cách có hiệu quả. Do đó cần có sự kết hợp chặt chẽ giữa bộ phận kế toán quản trị và bộ phận IT trong doanh nghiệp để khai thác các tiện ích của phần mềm này để phục vụ cho mục đích của kế toán quản trị cụ thể là việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty. Cần phải xây dựng và hoàn thiện các tiện ích sau:

- Xây dựng hệ thống các báo cáo trên hệ thống Exact theo yêu cầu của kế toán quản trị trong đó các tài khoản chi phí được định vị theo cách ứng xử, các cost center và các cost unit được thiết lập nhằm phục vụ cho việc trích lọc dữ liệu một cách chính xác.
- Xây dựng các báo cáo doanh thu theo từng chi nhánh, từng kênh bán hàng và từng mặt hàng cụ thể.
- Hoàn thiện báo cáo giá vốn hàng bán theo từng chi nhánh và từng kênh bán hàng.

### **Kết luận chương 3**

Chương 3 đưa ra các giải pháp để ứng dụng kế toán quản trị trong việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu dựa trên thực trạng và những ưu, nhược điểm đã phân tích ở chương 2 để đưa kế toán quản trị trở thành công cụ đắc lực phục vụ cho yêu cầu quản lý và ra các quyết định ở doanh nghiệp.

Việc ứng dụng kế toán quản trị vào công ty xuất phát trên nguyên tắc khắc phục những nhược điểm mà công tác kế toán đang gặp phải đồng thời phát huy những ưu điểm hiện có để việc vận dụng này mang tính khả thi cao, phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh của công ty.

Khi ứng dụng kế toán quản trị vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty cần phải thực hiện các bước sau:

- Hoàn thiện quá trình lập dự toán doanh thu và chi phí tại doanh nghiệp.
- Phân loại các khoản chi phí phát sinh tại công ty Vân Hậu theo cách ứng xử với mức độ hoạt động và các kênh bán hàng.
- Định dạng các tài khoản chi phí trên hệ thống Exact Software theo các cost center và cost unit được thiết lập.
- Xây dựng các báo cáo thành quả trên hệ thống Exact và đánh giá khả năng sinh lợi của các kênh bán hàng.

## KẾT LUẬN

Nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tồn tại và phát triển trên thị trường thế giới và cả thị trường nội địa trong tiến trình toàn cầu hóa là một vấn đề hết sức cấp thiết và có ý nghĩa sống còn với tất cả các doanh nghiệp. Để đạt được điều đó, bên cạnh việc bán hàng, tìm kiếm thị trường, quản lý chi phí... thì các nhà quản trị còn cần phải được cung cấp thông tin hướng đến những diễn biến trong tương lai và khả năng tạo ra lợi nhuận của từng kênh bán hàng để từ đó hoạch định, tổ chức điều hành và đưa ra những quyết định đúng đắn, hợp lý.

Ứng dụng ABC vào việc phân tích khả năng sinh lợi theo các kênh bán hàng tại công ty Vân Hậu sẽ giúp cho các nhà quản trị thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của từng kênh từ đó có những quyết định và chiến lược đúng đắn nhằm gia tăng doanh thu, kiểm soát chi phí và đánh giá thành quả quản lý của các trưởng bộ phận.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin thì công tác kế toán bao gồm cả kế toán tài chính và kế toán quản trị được sự hỗ trợ tích cực và hiệu quả của phần mềm kế toán. Tuy nhiên để ứng dụng thành công ABC vào công ty Vân Hậu cần phải được sự quan tâm của ban lãnh đạo và sự hợp tác của tất cả các bộ phận trong toàn công ty.

Việc ứng dụng ABC vào doanh nghiệp thương mại cụ thể là công ty Vân Hậu với sản phẩm phân phối đặc thù là một vấn đề tương đối mới mà khả năng nghiên cứu của tác giả có giới hạn vì vậy luận văn không tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong các thầy cô, bạn bè đóng góp ý kiến và chỉ dẫn thêm để luận văn được hoàn thiện hơn.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Nguyễn Tân Bình (2005), *Kế toán quản trị*, NXB Thống Kê.
2. Lê Thị Minh Châu (1999), *Phương hướng vận dụng kế toán giá thành trên cơ sở hoạt động vào Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ kinh tế - Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM.
3. Phạm Văn Dược (2006), *Kế toán quản trị*, NXB Thống Kê.
4. Lê Minh Hiền (2005), *Xây dựng hệ thống kế toán trách nhiệm quản lý tại công ty điện tử Samsung Vina*, Luận văn thạc sĩ kinh tế - Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM.
5. Trần Anh Hoa (2003), *Xác lập nội dung và vận dụng kế toán quản trị vào các doanh nghiệp Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế - Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM.
6. Nguyễn Trọng Huy (2005), *Vận dụng phương pháp ABC ở công ty cổ phần kem Ki Do*, Luận văn thạc sĩ kinh tế - Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM.
7. Tập thể tác giả Khoa Kế toán – Kiểm toán Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM (2004), *Kế toán quản trị*, NXB Thống Kê.
8. Phạm Xuân Thành (2000), *Vận dụng kế toán quản trị vào kế toán các doanh nghiệp Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế - Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM.
9. Tài liệu kế toán và các tài liệu khác của công ty TNHH TM & DV Vân Hâu.

### Tiếng Anh

10. Atkinson, Banker, Kaplan, Young (Third Edition), *Management Accounting*, International Edition.
11. Brandon, Charles H, Drtina, Ralph E, *Management Accounting: Strategy and Control*.
12. CII – TCM Publication (2002), *TCM Bulletin on Activity Based Costing (ABC)*.

13. Cooper, Robin, Kaplan, Roberts, *The Design of Cost Management System. Text and Cases.*
14. Edward J, Blocher, Kung H, Chen, Thomas W, Lin, *Cost Management A Strategic Emphasis.*
15. Robert S. Kaplan, Anthony A. Atkinson (Third Edition), *Advanced Management Accounting, International Edition.*

## **PHẦN PHỤ LỤC**

## TRIAL BALANCE

This Period from 01/07/2006  
to 31/07/2006

No.	Account Code	Account Name	This Period					
			Opening balance		Period Amount		Closing Balance	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
1	11111310	Petty Cash on hand VND - HCM	8,624,103	-	6,377,133,959	6,340,456,498	45,301,564	-
2	11120310	Cash on hand VND - DSR	453,605,270	-	27,639,760,880	27,412,033,934	681,332,216	-
3	11121310	Cash on hand VND - HCM	27,951,200	-	5,557,432,299	5,056,560,699	528,822,800	-
4	11121311	Cash on hand VND - WS	6,460,410,000	-	43,907,819,750	46,600,882,250	3,767,347,500	-
5	11121320	Cash on hand VND - CanTho	574,501,855	-	2,385,091,388	2,642,910,873	316,682,370	-
6	11121330	Cash on hand VND - DaNang	192,754,621	-	2,557,684,389	2,462,170,782	288,268,228	-
7	11121340	Cash on hand VND - HaNoi	41,872,448	-	5,365,736	21,164,344	26,073,840	-
8	11121350	Cash on hand VND - HaiPhong	2,636,752	-	5,610,000	8,246,387	365	-
9	11211310	Cash in IncomBank VND - HCM	19,127,851,629	-	109,504,253,133	120,508,317,334	8,123,787,428	-
10	11211320	Cash in IncomBank VND - CanTho	590,568,527	-	8,291,127,521	8,246,730,398	634,965,650	-
11	11211321	Cash in EAB VND - CanTho	-	-	317,036,000	-	317,036,000	-
12	11211330	Cash in IncomBank VND - DaNang	246,447,484	-	15,496,429,572	13,238,988,340	2,503,888,716	-
13	11211331	Cash in EAB VND - Da Nang	1,000,000	-	-	-	1,000,000	-
14	11211340	Cash in IncomBank VND - HaNoi	60,776,738	-	125,605	-	60,902,343	-
15	11211350	Cash in IncomBank VND - HaiPhong	5,519,782	-	112,015	5,632,000	-203	-
16	11212310	Cash in DeutscheBank VND - HCM	8,120,309,550	-	83,240,174,520	58,240,804,225	33,119,679,845	-
17	11212340	Cash in VCB VND - Ha Noi	235,535,601	-	126,653,960	252,431,356	109,758,205	-
18	11221310	Cash in DeutscheBank USD - HCM	1,512,078,222	-	130,785	379,870	1,511,829,137	-
19	11311310	Cash in Transit VND - HCM	3,913,113,423	-	85,375,403,381	89,288,516,801	3	-
20	11311320	Cash in Transit VND - CanTho	-	-	2,471,772,000	2,471,772,000	-	-
21	11311330	Cash in Transit VND - DaNang	-	-	1,797,000,000	1,797,000,000	-	-
22	11311340	Cash in Transit VND - HaNoi	-	-	-	-	-	-
23	11311350	Cash in Transit VND - HaiPhong	-	-	5,610,000	5,610,000	-	-
24	11311555	Cash in Transit VND - UNC	-	-	-	-	-	-
25	13110310	Trade receivables - HCM	70,501,282,775	-	194,229,095,542	176,560,843,156	88,169,535,161	-
26	13110320	Trade Receivable - Can Tho	4,121,848,925	-	8,647,931,679	8,489,503,870	4,280,276,734	-
27	13110330	Trade Receivable - Da Nang	5,047,427,510	-	15,285,635,265	15,829,304,844	4,503,757,931	-
28	13110340	Trade Receivable - Ha Noi	246,433,190	-	-	-	246,433,190	-
29	13110350	Trade Receivable - Hai Phong	9,794,900	-	-	-	9,794,900	-
30	13111310	Service receivable - HCM	190,908,000	-	-	-	190,908,000	-
31	13112310	VIRGOLD receivable - HCM	1,014,000	-	-	-	1,014,000	-
32	13112320	VIRGOLD receivable - CT	28,161,000	-	-	-	28,161,000	-
33	13112330	VIRGOLD receivable - DN	7,452,900	-	-	-	7,452,900	-
34	13142000	VIRGOLD receivable - HN	952,500	-	-	-	952,500	-
35	13310310	VAT to be reclaimed on goods and services - HCM	1,914,444,204	-	15,208,660,246	17,123,104,450	-	-
36	13310320	VAT to be reclaimed on goods and services - CT	6,193,841,859	-	736,249,832	736,249,832	6,193,841,859	-
37	13310330	VAT to be reclaimed on goods and services - DN	14,489,395,006	-	1,028,409,698	1,354,421,634	14,163,383,070	-
38	13310340	VAT to be reclaimed on goods and services - HN	976,378,000	-	-	-	976,378,000	-
39	13310350	VAT to be reclaimed on goods and services - HP	6,315,946	-	-	-	6,315,946	-
40	13311310	VAT to be claimed - HCM selling shop	-17,703,512	-	-	-	-17,703,512	-
41	13610000	Internal Receivable - Branches	-	-	-	-	-	-
42	13610320	Internal Receivable -CT	13,576,646,365	-	8,073,571,499	7,823,111,350	13,827,106,514	-

No.	Account Code	Account Name	This Period					
			Opening balance		Period Amount		Closing Balance	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
43	13610330	Internal receivable - DN	34,713,871,708	-	11,212,307,000	12,837,576,175	33,088,602,533	-
44	13610340	Internal receivable - HN	532,872,174	-	-	-	532,872,174	-
45	13610350	Internal receivable - HP	-	-	-	-	-	-
46	13680001	Internal receivable - Vân	120,000,000	-	-	-	120,000,000	-
47	13680002	Internal Receivable - Heng Vandy	120,000,000	-	-	-	120,000,000	-
48	13680003	Internal receivable - B.Oanh	1,810,000,000	-	-	-	1,810,000,000	-
49	13680004	Internal Receivable - Nguyễn Văn Tư	4,290,000,000	-	-	-	4,290,000,000	-
50	13680005	Internal receivable - L.Q.Huy	-53,000,000	-	-	-	-53,000,000	-
51	13680310	Internal Rec. - Internal Sales - HCM	-	-	24,383,408	24,383,408	-	-
52	13680330	Internal Rec. - Internal Sales - DN	-	-	18,481,870	-	18,481,870	-
53	13820000	Other receivables - Sales Asset	-	-	-	-	-	-
54	13881000	BAT - Non Trade Receivables	-	-	-	-	-	-
55	14110310	Cash in advance for staffs - HCM	3,800,372,478	-	1,759,024,256	46,245,100	5,513,151,634	-
56	14110320	Cash in advance for staffs - CT	23,200,000	-	-	-	23,200,000	-
57	14110330	Cash in advance for staffs - DN	28,400,000	-	-	-	28,400,000	-
58	14110340	Cash in advance for staffs - HN	4,700,000	-	-	5,365,736	-665,736	-
59	14210310	Prepayment -HCM	84,585,000	-	-	14,500,000	70,085,000	-
60	14210320	Prepayment - CT	-	-	252,282,000	67,039,000	185,243,000	-
61	14210330	Prepayment - DN	48,750,000	-	161,900,000	64,900,000	145,750,000	-
62	14410310	Deposit / Mortgages - HCM	788,894,222	-	-	-	788,894,222	-
63	15310310	Tools and supplies - HCM	418,585,016	-	17,591,176	40,082,391	396,093,801	-
64	15310320	Tools and supplies - CT	1,408,334	-	-	140,833	1,267,501	-
65	15310330	Tools and supplies - DN	1,094,696	-	-	109,470	985,226	-
66	15310340	Tools and supplies - HN	-	-	-	-	-	-
67	15611000	Cost of purchases - 555	60,554,946,799	-	79,168,347,060	112,547,891,817	27,175,402,042	-
68	15612000	Cost of purchases - Dunhill	9,173,316,569	-	27,635,678,078	26,628,803,336	10,180,191,311	-
69	15613000	Cost of purchases - Caravell A	7,320,289,080	-	191,557,744,640	193,124,572,760	5,753,460,960	-
70	15614000	Cost of purchases - Virginia Gold	2,465,175	-	-	25,084	2,440,091	-
71	15615000	Cost of purchases - Seven Diamonds	31,360,360	-	259,091	11,384,455	20,234,996	-
72	15616000	Cost of Purchases - Pall Mall	2,195,205,757	-	10,978,157,487	10,171,414,081	3,001,949,163	-
73	15619000	Nylon Pack	12,800,000	-	-	-	12,800,000	-
74	21100310	Tangible fixed asset - HCM	14,635,022,017	-	375,000,000	-	15,010,022,017	-
75	21100320	Tangible fixed asset - CT	191,476,794	-	-	-	191,476,794	-
76	21100330	Tangible fixed asset - DN	318,488,074	-	-	-	318,488,074	-
77	21100340	Tangible fixed asset - HN	948,570,692	-	-	-	948,570,692	-
78	21100350	Tangible fixed asset - HP	1	-	-	-	1	-
79	21410310	Accumulated Depreciation - HCM	-	9,174,750,511	-	169,369,074	-	9,344,119,585
80	21410320	Accumulated Depreciation - CT	-	142,150,047	-	2,514,553	-	144,664,600
81	21410330	Accumulated Depreciation - DN	-	306,465,624	-	1,188,846	-	307,654,470
82	21410340	Accumulated Depreciation - HN	-	752,536,700	-	7,260,519	-	759,797,219
83	21410350	Accumulated Depreciation - HP	-	1	-	-	-	1
84	24410000	Long term deposit	6,000,000,000	-	-	-	6,000,000,000	-
85	31110000	Short term loans	-	118,533,960,000	-	-	-	118,533,960,000
86	33110310	Payables Trade Account - HCM	-	61,514,103,454	169,042,569,910	166,177,477,500	-	58,649,011,044
87	33111310	Payable Non-Trade Account - HCM	-	-	16,710,200	16,710,200	-	-
88	33112310	VIRGOLD payable - HCM	-	-23,460,500	-	-	-	-23,460,500
89	33311310	VAT payable for goods & service - HCM	-	-448,804,349	18,049,721,675	19,411,929,577	-	913,403,553
90	33311320	VAT payable for goods & service - CT	-	-	737,517,524	787,822,120	-	50,304,596
91	33311330	VAT payable for goods & service - DN	-	-	1,394,699,397	1,394,699,397	-	-
92	33311340	VAT payable for goods & service - HN	-	119,205,413	126,212,378	-	-	-7,006,965
93	33311350	VAT payable for goods & service - HP	-	-	-	-	-	-

No.	Account Code	Account Name	This Period					
			Opening balance		Period Amount		Closing Balance	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
94	33311999	VAT output - selling shop HCM	-	33,287,441	-	-	-	33,287,441
95	33340000	Business tax payable	-	-11,329,677,304	-	179,939,284	-	-11,149,738,020
96	33382100	Personal income tax payables - VH	-	-239,713,990	133,310,545	65,821,760	-	-307,202,775
97	33382200	Personal income tax - BAT	-	15,270,932	5,755,823	-	-	9,515,109
98	33383350	License tax - HP	-	-	-	-	-	-
99	33410310	Payable to employees - HCM	-	-	1,544,437,383	1,544,437,383	-	-
100	33410320	Payable to employees - CT	-	-	39,200,000	39,200,000	-	-
101	33410330	Payable to employees - DN	-	-	1,400,000	1,400,000	-	-
102	33410350	Payable to employees - HP	-	-	-	-	-	-
103	33411000	Wages & salary payables - severance allowance	-	-	-	-	-	-
104	33600320	Internal Payable - CT	-	13,985,605,760	8,232,071,085	8,073,571,499	-	13,827,106,174
105	33600330	Internal Payable - DN	-	35,170,634,981	12,837,576,175	11,212,307,000	-	33,545,365,806
106	33600340	Internal payable - HN	-	532,872,163	-	-	-	532,872,163
107	33830310	Social insurance payable - HCM	-	-15,161,185	149,061,389	149,061,389	-	-15,161,185
108	33830320	Social insurance payable - CT	-	-802,013	-	-	-	-802,013
109	33830330	Social insurance payable - DN	-	-	280,000	280,000	-	-
110	33840000	Health insurance payable - HCM	-	-	22,357,392	22,357,392	-	-
111	33840330	Health insurance payable - DN	-	-	42,000	42,000	-	-
112	33883001	Other receivable/payable - DSR	-	912,500,000	51,000,000	212,000,000	-	1,073,500,000
113	33883002	Other receivable/payable - HCM	-	207,188,044	-	1,078,700	-	208,266,744
114	33883003	Other receivable/payable - BAT	-	6,046,849,853	5,903,104,114	1,376,578,060	-	1,520,323,799
115	33883320	Other receivable/payable - CT	-	-582,081,934	225,213,910	466,147,235	-	-341,148,609
116	33883330	Other receivable/payable - DN	-	-1,964,184,550	790,151,388	865,233,500	-	-1,889,102,438
117	33883340	Other receivable/payable - HN	-	-74,916,602	126,212,378	126,212,378	-	-74,916,602
118	41110000	Capital	-	30,680,000,000	-	-	-	30,680,000,000
119	41310000	Foreign exchange differences	-	89,700,240	379,870	-	-	89,320,370
120	42110000	Prior year undistributed	-	45,271,126,967	-	-	-	45,271,126,967
121	42120000	Gains of current year	-	-1,821,579,985	7,500,000	462,701,017	-	-1,366,378,968
122	51110000	Sales - 555	-	-	61,153,797,643	61,153,797,643	-	-
123	51120000	Sales - Dunhill	-	-	7,961,065,132	7,961,065,132	-	-
124	51130000	Sales - Craven A	-	-	131,624,479,904	131,624,479,904	-	-
125	51140000	Sales - Virginia Gold	-	-	26,545	26,545	-	-
126	51150000	Sales - Seven Diamonds	-	-	11,747,908	11,747,908	-	-
127	51160000	Sales - Pall Mall	-	-	5,143,572,736	5,143,572,736	-	-
128	51190000	Sales - Services	-	-	324,550,907	324,550,907	-	-
129	51210000	Internal Sales - 555	-	-	9,480,863	9,480,863	-	-
130	51220000	Internal Sales - Dunhill	-	-	34,160,159	34,160,159	-	-
131	51230000	Internal Sales - Craven A	-	-	-	-	-	-
132	51510000	Bank Interest	-	-	48,565,454	48,565,454	-	-
133	53110000	Sales Return - 555	-	-	10,054,801	10,054,801	-	-
134	53120000	Sales Return - Dunhill	-	-	38,649,704	38,649,704	-	-
135	53130000	Sales Return - Caravell A	-	-	-	-	-	-
136	53150000	Sales Return - Seven Diamonds	-	-	-	-	-	-
137	63210000	COGS - 555	-	-	59,392,178,848	59,392,178,848	-	-
138	63220000	COGS - Dunhill	-	-	7,790,036,620	7,790,036,620	-	-
139	63230000	COGS - Caravell A	-	-	129,516,988,120	129,516,988,120	-	-
140	63240000	COGS - Virginia Gold	-	-	25,084	25,084	-	-
141	63250000	COGS - Seven Diamonds	-	-	11,125,364	11,125,364	-	-
142	63260000	COGS - Pall Mall	-	-	5,036,602,038	5,036,602,038	-	-
143	63506101	Bank charges	-	-	89,278,585	89,278,585	-	-
144	64111101	Wages and Salaries	-	-	1,247,222,032	1,247,222,032	-	-

No.	Account Code	Account Name	This Period					
			Opening balance		Period Amount		Closing Balance	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
145	64111102	Overtime	-	-	72,822,916	72,822,916	-	-
146	64111103	Travel Allowance	-	-	1,080,000	1,080,000	-	-
147	64111104	Housing Allowance	-	-	66,009,477	66,009,477	-	-
148	64111203	Porters fees	-	-	1,689,500	1,689,500	-	-
149	64111301	Severance Allowance	-	-	12,942,978	12,942,978	-	-
150	64111401	Insurances	-	-	-	-	-	-
151	64111402	Social Insurance	-	-	122,233,599	122,233,599	-	-
152	64111403	Health Insurance	-	-	18,331,709	18,331,709	-	-
153	64111501	Medical Costs	-	-	-	-	-	-
154	64111502	Staff Refreshment	-	-	-	-	-	-
155	64111700	Uniform	-	-	-	-	-	-
156	64111800	Visitor Expenses	-	-	-	-	-	-
157	64111900	Field Force expenses	-	-	40,420,928	40,420,928	-	-
158	64132201	Stationary & Supplies	-	-	-	-	-	-
159	64172101	Postages and related expenses	-	-	-	-	-	-
160	64172102	Mobile phone expenses	-	-	56,145,019	56,145,019	-	-
161	64172103	Telephone & Fax expenses	-	-	-	-	-	-
162	64172204	Building maintenance	-	-	-	-	-	-
163	64172302	Warehouse rental - Selling Shop	-	-	15,493,100	15,493,100	-	-
164	64173101	Transportation fee - Goods	-	-	492,450,005	492,450,005	-	-
165	64183103	Service & Maintenance - Office Vehicle	-	-	17,358,783	17,358,783	-	-
166	64183105	Transportation, Air ticket Domestic	-	-	1,583,000	1,583,000	-	-
167	64183107	Hotel Allowance Domestic	-	-	3,245,450	3,245,450	-	-
168	64183108	Travelling Others - Oversea	-	-	-	-	-	-
169	64183109	Travelling Others - Domestic	-	-	-	-	-	-
170	64183110	Petrol for Office, Office Vehicle	-	-	-	-	-	-
171	64183111	Taxi fare	-	-	383,000	383,000	-	-
172	64183112	Petrol - DSR	-	-	51,628,775	51,628,775	-	-
173	64183113	Petrol - Truck	-	-	5,997,108	5,997,108	-	-
174	64183114	Service & Maintenance - Truck	-	-	11,935,060	11,935,060	-	-
175	64184101	Conference	-	-	-	-	-	-
176	64184102	Trade Relationship	-	-	5,704,091	5,704,091	-	-
177	64184103	Entertainment	-	-	38,959,505	38,959,505	-	-
178	64185101	Cigarette GI	-	-	4,402,720	4,402,720	-	-
179	64185102	Trade Incentive	-	-	7,870,100	7,870,100	-	-
180	64185103	Notarised & other service	-	-	-	-	-	-
181	64185106	Miscellaneous expenses	-	-	41,330,233	41,330,233	-	-
182	64185107	Bank transfer charge - for SubAgent	-	-	43,416,027	43,416,027	-	-
183	64186101	Tools & Other Suppliers	-	-	2,875,000	2,875,000	-	-
184	64186102	Photocopy, Printing fee	-	-	4,493,540	4,493,540	-	-
185	64211101	Wages and Salaries	-	-	300,106,608	300,106,608	-	-
186	64211102	Overtime	-	-	4,940,970	4,940,970	-	-
187	64211103	Travel Allowance	-	-	4,035,700	4,035,700	-	-
188	64211104	Housing Allowance	-	-	13,510,310	13,510,310	-	-
189	64211301	Severance Allowance	-	-	33,217,545	33,217,545	-	-
190	64211401	Insurances	-	-	3,407,040	3,407,040	-	-
191	64211402	Social Insurance	-	-	27,037,790	27,037,790	-	-
192	64211403	Health Insurance	-	-	4,053,683	4,053,683	-	-
193	64211501	Medical Costs	-	-	200,000	200,000	-	-
194	64211502	Staff Refreshment	-	-	8,819,579	8,819,579	-	-
195	64211504	Employee - related expenses	-	-	15,300,000	15,300,000	-	-

No.	Account Code	Account Name	This Period					
			Opening balance		Period Amount		Closing Balance	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
196	64211505	Staff training	-	-	-	-	-	-
197	64211600	Recruitment	-	-	1,567,804	1,567,804	-	-
198	64211800	Visitor Expenses	-	-	10,264,700	10,264,700	-	-
199	64232201	Stationary	-	-	19,737,448	19,737,448	-	-
200	64256103	Licence Tax & fees	-	-	-	-	-	-
201	64272101	Postages and related expenses	-	-	5,042,646	5,042,646	-	-
202	64272102	Mobile phone expenses	-	-	41,360,397	41,360,397	-	-
203	64272103	Telephone & Fax expenses	-	-	42,195,556	42,195,556	-	-
204	64272204	Building maintenance	-	-	3,231,818	3,231,818	-	-
205	64272301	Office rental	-	-	206,615,000	206,615,000	-	-
206	64272401	Electricity Bill	-	-	175,699,630	175,699,630	-	-
207	64272402	Water Bill	-	-	-	-	-	-
208	64282202	Newspaper expenses	-	-	7,090,200	7,090,200	-	-
209	64283103	Service & Maintenance - Office Vehicle	-	-	28,637,139	28,637,139	-	-
210	64283105	Transportation, Air ticket Domestic	-	-	29,575,857	29,575,857	-	-
211	64283107	Hotel Allowance Domestic	-	-	600,000	600,000	-	-
212	64283109	Travelling Others - Domestic	-	-	1,991,455	1,991,455	-	-
213	64283110	Petrol for Office, Office Vehicle	-	-	88,773,031	88,773,031	-	-
214	64283111	Taxi fare	-	-	2,719,667	2,719,667	-	-
215	64284101	Conference	-	-	-	-	-	-
216	64284102	Trade Relationship	-	-	5,343,444	5,343,444	-	-
217	64284103	Entertainment	-	-	70,830,044	70,830,044	-	-
218	64285101	Cigarette GI	-	-	-	-	-	-
219	64285103	Notarised & other service	-	-	-	-	-	-
220	64285106	Miscellaneous expenses	-	-	22,369,786	22,369,786	-	-
221	64285108	Consultant Fee	-	-	8,387,400	8,387,400	-	-
222	64286101	Tools & Other Supplier	-	-	61,445,941	61,445,941	-	-
223	64286102	Photocopy, Printing fee	-	-	-	-	-	-
224	64286103	Depreciation Expenses	-	-	180,332,992	180,332,992	-	-
225	71110000	Extraordinary income	-	-	32,597,066	32,597,066	-	-
226	81110000	Other expenses	-	-	17	17	-	-
227	82110000	Current Enterprise income tax expense	-	-	179,939,284	179,939,284	-	-
228	91110000	Retained & earning	-	-	212,217,884,159	212,217,884,159	-	-
Cộng			306,987,825,719	306,987,825,719	1,805,312,193,032	1,805,312,193,032	300,318,681,566	300,318,681,566







# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Current Asset

### Cash on hand

#### Cash on hand - USD

11122310	Cash on hand USD - HCM	Tiền mặt tại quỹ USD - HCMC
11122320	Cash on hand USD - CanTho	Tiền mặt tại quỹ USD - Cần Thơ
11122330	Cash on hand USD - DaNang	Tiền mặt tại quỹ USD - Đà Nẵng
11122340	Cash on hand USD - HaNoi	Tiền mặt tại quỹ USD - Hà Nội
11122350	Cash on hand USD - HaiPhong	Tiền mặt tại quỹ USD - Hải Phòng

### Cash in bank

#### Cash in IncomBank - VND

11211310	Cash in IncomBank VND - HCM	Tiền gửi ngân hàng Công Thương VNĐ - HCM
11211320	Cash in IncomBank VND - CanTho	Tiền gửi ngân hàng Công Thương VNĐ - Cần Thơ
11211321	Cash in EAB VND - CanTho	Tiền gửi EAB - Cần Thơ
11211330	Cash in IncomBank VND - DaNang	Tiền gửi ngân hàng Công Thương VNĐ - Đà Nẵng
11211331	Cash in EAB VND - Da Nang	Tiền gửi EAB - Đà Nẵng
11211340	Cash in IncomBank VND - HaNoi	Tiền gửi ngân hàng Công Thương VNĐ - Hà Nội
11211350	Cash in IncomBank VND - HaiPhong	Tiền gửi ngân hàng Công Thương VNĐ - Hải Phòng

#### Cash in DeutscheBank - VND

11212310	Cash in DeutscheBank VND - HCM	Tiền gửi ngân hàng DeutscheBank VNĐ - HCM
----------	--------------------------------	---

#### Cash in VCB - VND

11212340	Cash in VCB VND - Ha Noi	TGNH VCB VNĐ - Hà Nội
----------	--------------------------	-----------------------

#### Cash in DeutscheBank - USD

11221310	Cash in DeutscheBank USD - HCM	Tiền gửi ngân hàng DeutscheBank USD - HCM
----------	--------------------------------	---

### Cash in transit

#### Cash in transit - VND

11311310	Cash in Transit VND - HCM	Tiền đang chuyển VNĐ - HCM
11311320	Cash in Transit VND - CanTho	Tiền đang chuyển VNĐ - Cần Thơ
11311330	Cash in Transit VND - DaNang	Tiền đang chuyển VNĐ - Đà Nẵng
11311340	Cash in Transit VND - HaNoi	Tiền đang chuyển VNĐ - Hà Nội
11311350	Cash in Transit VND - HaiPhong	Tiền đang chuyển VNĐ - Hải Phòng
11311555	Cash in Transit VND - UNC	Tiền đang chuyển VNĐ - UNC

#### Cash in transit - USD

11321310	Cash in Transit USD - HCM	Tiền đang chuyển USD - HCMC
11321320	Cash in Transit USD - CanTho	Tiền đang chuyển USD - Cần Thơ
11321330	Cash in Transit USD - DaNang	Tiền đang chuyển USD - Đà Nẵng
11321340	Cash in Transit USD - HaNoi	Tiền đang chuyển USD - Hà Nội
11321350	Cash in Transit USD - HaiPhong	Tiền đang chuyển USD - Hải Phòng

### Short-term investment

#### Short-term investment

12111000	Equity Securities - VND	Cổ phiếu - VNĐ
12112000	Equity Securities - USD	Cổ phiếu - USD
12121000	Debt Securities - VND	Trái Phiếu - VNĐ
12122000	Debt Securities - USD	Trái Phiếu - USD

### Other short-term investment

#### Other short-term investment

12810000	Other Short-term Investments - VND	Đầu tư ngắn hạn khác - VNĐ
12820000	Other Short-term Investments - USD	Đầu tư ngắn hạn khác - USD

### Provision for the diminution in val.

#### Provision for the diminution in val. of ST

## CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

### Current Asset

#### Provision for the diminution in val.

##### Provision for the diminution in val. of ST

12910000	Provision for diminution in value of Short-term i	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn - VNĐ
12920000	Provision for diminution in value of Short-term I	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn - USD

### Account Receivable

#### Account receivable

13110310	Trade receivables - HCM	Phải thu của khách hàng - HCM
13110320	Trade Receivable - Can Tho	Phải thu khách hàng - Cần Thơ
13110330	Trade Receivable - Da Nang	Phải thu khách hàng Đà Nẵng
13110340	Trade Receivable - Ha Noi	Phải Thu Khách Hàng - Hà Nội
13110350	Trade Receivable - Hai Phong	Phải Thu Khách Hàng - Hải Phòng
13142000	VIRGOLD receivable - HN	Phải thu khách hàng VIRGOLD - HN
13112310	VIRGOLD receivable - HCM	Phải thu khách hàng VIRGOLD - HCM
13112320	VIRGOLD receivable - CT	Phải thu khách hàng VIRGOLD - CT
13112330	VIRGOLD receivable - DN	Phải thu khách hàng VIRGOLD - DN
13111310	Service receivable - HCM	Phải thu dịch vụ - HCM
13111320	Service receivable - CT	Phải thu dịch vụ - CT
13111330	Service receivable - DN	Phải thu dịch vụ - DN
13111340	Service receivable - HN	Phải thu dịch vụ - HN

### Deductible VAT

#### Deductible VAT

13310310	VAT to be reclaimed on goods and services - HC	Thuế GTGTĐKT của hàng hoá dịch vụ mua vào - HCM
13310320	VAT to be reclaimed on goods and services - CT	Thuế VAT được khấu trừ HHDV - CT
13310330	VAT to be reclaimed on goods and services - DN	Thuế VAT được khấu trừ HHDV -DN
13310340	VAT to be reclaimed on goods and services - HN	Thuế VAT được khấu trừ HHDV - HN
13310350	VAT to be reclaimed on goods and services - HP	Thuế VAT được khấu trừ HHDV - HP
13311310	VAT to be claimed - HCM selling shop	Thuế GTGT được khấu trừ - CH HCM
13320310	VAT to be reclaimed on Fixed Assets - HCM	Thuế GTGTĐKT của TSCĐ - HCM

### Internal Receivable

#### Internal Receivable - Branches

13618300	Internal receivable - HP (HN 555)	Phải thu nội bộ - HP (HN 555)
13610340	Internal receivable - HN	Phải thu nội bộ - HN
13610350	Internal receivable - HP	Phải thu nội bộ - HP
13618100	Internal receivable - HN (VG HP)	Phải thu nội bộ - HN (VG HP)
13618200	Internal receivable - DN (VG HP)	Phải thu nội bộ - DN (VG HP)
13610000	Internal Receivable - Branches	Phải thu nội bộ - Các chi nhánh
13610310	Internal receivable - HCM	Phải thu nội bộ - HCM
13610320	Internal Receivable -CT	Phải thu nội bộ - CT
13610330	Internal receivable - DN	Phải thu nội bộ - ĐN

#### Internal Receivable - Employee

13680004	Internal Receivable - Nguyễn Văn Tý	Phải thu nội bộ - Nguyễn Văn Tý
13680005	Internal receivable - L.Q.Huy	Phải thu nội bộ - L.Q.Huy
13680310	Internal Rec. - Internal Sales - HCM	PT nội bộ - BH nội bộ - HCM
13680320	Internal Rec. - Internal Sales - CT	PT nội bộ - BH nội bộ - CT
13680330	Internal Rec. - Internal Sales - DN	PT nội bộ - BH nội bộ - ĐN
13680340	Internal Rec. - Internal Sales - HN	PT nội bộ - BH nội bộ - HN
13680001	Internal receivable - Vân	Phải thu nội bộ - Vân
13680002	Internal Receivable - Heng Vandy	Phải thu nội bộ - Heng Vandy
13680003	Internal receivable - B.Oanh	Phải thu nội bộ - B.Oanh

### Other account receivable

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Current Asset

### Other account receivable

#### Other account receivable

13810000	Other Receivable - Missing Asset	Tài sản thiếu chờ xử lý
13820000	Other receivables - Sales Asset	Phải thu bán TSCĐ
13881000	BAT - Non Trade Receivables	Phải thu khác từ công ty BAT
13888000	Interest receivable	Lợi tức phải thu
13889000	Other Receivables	Phải thu khác

### Provision for bad debt

#### Provision for bad debt

13910000	Provision for doubtful debts	Dự phòng phải thu khó đòi
----------	------------------------------	---------------------------

### Cash Advance

#### Cash Advance

14110310	Cash in advance for staffs - HCM	Tạm ứng nhân viên - HCM
14110320	Cash in advance for staffs - CT	Tạm ứng nhân viên - CT
14110330	Cash in advance for staffs - DN	Tạm ứng nhân viên - DN
14110340	Cash in advance for staffs - HN	Tạm ứng nhân viên - HN

### Prepaid Expense

#### Prepaid Expense

14210310	Prepayment -HCM	Chi phí trả trước - HCM
14210320	Prepayment - CT	Chi phí trả trước - CT
14210330	Prepayment - DN	Chi phí trả trước - DN
14210340	Prepayment - HN	Chi phí trả trước - HN
14210350	Prepayment - HP	Chi phí trả trước - HP
14211000	Prepaid expenses for rental office	Phí thuê văn phòng trả trước
14212000	Prepaid expenses for rental house for staffs	Phí thuê nhà cho nhân viên trả trước
14213000	Prepaid insurance fee for goods & property	Phí bảo hiểm tài sản - hàng hoá trả trước
14214000	Prepaid expenses for telephone	Phí điện thoại trả trước
14215000	Prepaid expenses for other	Các chi phí trả trước khác

### Short-term deposit

#### Short-term deposit

14410310	Deposit / Mortgages - HCM	Ký quỹ / thế chấp ngắn hạn - HCM
----------	---------------------------	----------------------------------

### Goods in transit

#### Goods in transit

15110000	Goods in transit	Hàng đang chuyển
----------	------------------	------------------

### Tools and supplies

#### Tools and supplies

15310310	Tools and supplies - HCM	Công cụ dụng cụ - HCM
15310320	Tools and supplies - CT	Công cụ dụng cụ - CT
15310330	Tools and supplies - DN	Công cụ dụng cụ - DN
15310340	Tools and supplies - HN	Công cụ dụng cụ - HN
15310350	Tools and supplies - HP	Công cụ dụng cụ - HP

### Merchandise inventory

#### Merchandise inventory

15611000	Cost of purchases - 555	Giá mua hàng hóa - 555
15612000	Cost of purchases - Dunhill	Giá mua hàng hóa - Dunhill
15613000	Cost of purchases - Caravell A	Giá mua hàng hóa - Caravell A
15614000	Cost of purchases - Virginia Gold	Giá mua hàng hóa - Virginia Gold
15615000	Cost of purchases - Seven Diamonds	Giá mua hàng hóa - Seven Diamonds

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Current Asset

### Merchandise inventory

#### Merchandise inventory

15616000 Cost of Purchases - Pall Mall Giá mua hàng hóa - Pall Mall

#### Other Inventory

15619000 Nylon Pack Túi nylon

### Goods on consignment

#### Goods on consignment

15711000 Goods on consignment - 555 Hàng gửi đi bán - 555  
15712000 Goods on consignment - Dunhill Hàng gửi đi bán - Dunhill  
15713000 Goods on consignment - Caravell A Hàng gửi đi bán - Caraven A  
15714000 Goods on consignment - Virginia Gold Hàng gửi đi bán - Virginia Gold  
15715000 Goods on consignment - Seven Diamonds Hàng gửi đi bán - Seven Diamonds

## Fixed Asset and Long-term investment

### Tangible Fixed Asset

#### Tangible Fixed Asset

21100310 Tangible fixed asset - HCM TSCĐ hữu hình - HCM  
21100320 Tangible fixed asset - CT TSCĐ hữu hình - CT  
21100330 Tangible fixed asset - DN TSCĐ hữu hình - DN  
21100340 Tangible fixed asset - HN TSCĐ hữu hình - HN  
21100350 Tangible fixed asset - HP TSCĐ hữu hình - HP  
21120000 Owned buildings on leased land Toà nhà trên đất thuê  
21140000 Motor Vehicle Phương tiện vận tải  
21151000 Office equipment Thiết bị văn phòng  
21152000 Other equipments Thiết bị khác  
21180000 Investment properties Các tài sản đầu tư

### Finance Lease Asset

#### Finance Lease Asset

21210000 Finance Lease Assets TSCĐ thuê tài chính

### Intangible Asset

#### Intangible Asset

21302000 Other intangible assets TSCĐ vô hình

### Depreciation

#### Depreciation

21410310 Accumulated Depreciation - HCM Hao mòn TSCĐ - HCM  
21410320 Accumulated Depreciation - CT Hao mòn TSCĐ - CT  
21410330 Accumulated Depreciation - DN Hao mòn TSCĐ - DN  
21410340 Accumulated Depreciation - HN Hao mòn TSCĐ - HN  
21410350 Accumulated Depreciation - HP Hao mòn TSCĐ - HP  
21412000 Depreciation of Owned buildings on leased land Hao mòn TSCĐ - toà nhà  
21414000 Depreciation of Motor Vehicle Hao mòn TSCĐ - phương tiện vận chuyển  
21415100 Depreciation of Office equipment Hao mòn TSCĐ - thiết bị văn phòng  
21415200 Depreciation of Other equipments Hao mòn TSCĐ - thiết bị khác  
21418000 Depreciation of Investment properties Hao mòn TSCĐ - tài sản đầu tư  
21420000 Depreciation of Finance Lease Assets Hao mòn TSCĐ thuê tài chính  
21430200 Other intangible assets Hao mòn TSCĐ vô hình

### Other long-term investment

#### Other long-term investment

22810000 Other long term investment Đầu tư dài hạn khác

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Fixed Asset and Long-term investment

### Long-term deposit

#### Long-term deposit

24410000 Long term deposit Ký quỹ dài hạn

## Liabilities

### Short-term loan

#### Short-term loan

31110000 Short term loans Vay ngắn hạn

### Long-term loan

#### Long-term loan

31510000 Long-term loans Vay dài hạn

### Account payable

#### Account payable

33110310 Payables Trade Account - HCM Phải trả nhà cung cấp thuốc lá - HCM  
33110320 Payable Trade Account - CT Phải trả NCC thuốc lá - CT  
33110330 Payable Trade Account - DN Phải trả NCC thuốc lá - DN  
33110340 Payable Trade Account - HN Phải trả NCC thuốc lá - HN  
33110350 Payable Trade Account - Hai Phong Phải trả nhà cung cấp - thuộc CN Hải Phòng  
33111310 Payable Non-Trade Account - HCM Phải trả nhà cung cấp khác  
33111320 Payable Non-trade Account - CT Phải trả NCC khác - CT  
33111330 Payable Non-trade Account - DN Phải trả NCC khác - DN  
33111340 Payable Non-trade Account - HN Phải trả NCC khác - HN  
33111350 Payable Non-trade Account - HP Phải trả NCC khác - HP  
33112310 VIRGOLD payable - HCM Phải trả nhà chung cấp thuốc lá V.GOLD - HCM

#### Invoice to be received

33180000 Invoice to be received Hoá Đơn Tạm Tính

### Tax and payable to state budget

#### Tax and payable to state budget

33311310 VAT payable for goods & service - HCM Thuế GTGT đầu ra hàng hoá dịch vụ - HCM  
33311320 VAT payable for goods & service - CT Thuế GTGT đầu ra hàng hóa dịch vụ - CT  
33311330 VAT payable for goods & service - DN Thuế GTGT đầu ra hàng hóa dịch vụ - DN  
33311340 VAT payable for goods & service - HN Thuế GTGT đầu ra hàng hoá dịch vụ - HN  
33311350 VAT payable for goods & service - HP Thuế GTGT đầu ra hàng hóa dịch vụ - HP  
33311999 VAT output - selling shop HCM Thuế GTGT đầu ra - Cửa hàng Vân Hậu HCM  
33312000 VAT payable for imported goods Thuế GTGT hàng nhập khẩu  
33320000 Luxury tax payable Thuế tiêu thụ đặc biệt  
33330000 Export - Import duties payable Thuế xuất nhập khẩu  
33340000 Business tax payable Thuế thu nhập doanh nghiệp  
33360000 Holding Tax payable Thuế nhà thầu  
33381000 Ground-rent payable Thuế tài nguyên  
33382100 Personal income tax payables - VH Thuế thu nhập cá nhân - VH  
33382200 Personal income tax - BAT Thuế thu nhập cá nhân - BAT  
33383310 License tax - HCM Thuế môn bài - HCM  
33383320 License tax - CT Thuế môn bài - CT  
33383330 License tax - DN Thuế môn bài - DN  
33383340 License tax - HN Thuế môn bài - HN  
33383350 License tax - HP Thuế môn bài - HP  
33390000 Others duties payable Các loại thuế khác

### Payable to employee

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Liabilities

### Payable to employee

#### Payable to employee

33410000	Wages & salary payables	Lương phải trả nhân viên
33410310	Payable to employees - HCM	Phải trả nhân viên - HCM
33410320	Payable to employees - CT	Phải trả nhân viên - CT
33410330	Payable to employees - DN	Phải trả nhân viên - DN
33410340	Payable to employees - HN	Phải trả nhân viên - HN
33410350	Payable to employees - HP	Phải trả nhân viên - HP
33411000	Wages & salary payables - severance allowance	Lương và các khoản trợ cấp thôi việc
33412000	Refund to employees - S.I	BHXH trả thay lương
33413000	Refund to employees - PIT	Thuế thu nhập cá nhân hoàn lại

### Accrued expense

#### Accrued expense

33500000	Accrued expense payable	Chi phí phải trả
----------	-------------------------	------------------

### Internal Payable

#### Internal Payable

33600310	Internal Payable - HCM	Phải trả nội bộ - HCM
33600320	Internal Payable - CT	Phải trả nội bộ - CT
33600330	Internal Payable - DN	Phải trả nội bộ - DN
33600340	Internal payable - HN	Phải trả nội bộ - HN

### Other payable

#### Other payable

33820000	Trade union payable	Kinh phí công đoàn
33830310	Social insurance payable - HCM	Bảo hiểm xã hội
33830320	Social insurance payable - CT	Phải trả BHXH - CT
33830330	Social insurance payable - DN	Phải trả BHXH - DN
33830340	Social insurance payable - HN	Phải trả BHXH - HN
33830350	Social insurance payable - HP	Phải trả BHXH - HP
33840000	Health insurance payable - HCM	Phải trả BHYT - HCM
33840320	Health insurance payable - CT	Phải trả BHYT - CT
33840330	Health insurance payable - DN	Phải trả BHYT - DN
33840340	Health insurance payable - HN	Phải trả BHYT - HN
33882000	Interest payable	Phải trả lãi vay
33883001	Other receivable/payable - DSR	Phải trả phải nộp Văn Hậu - DSR
33883002	Other receivable/payable - HCM	Các khoản phải thu/phải nộp khác - HCM
33883003	Other receivable/payable - BAT	Các khoản phải thu/phải nộp khác - BAT
33883320	Other receivable/payable - CT	Các khoản phải thu/phải nộp khác - CT
33883330	Other receivable/payable - DN	Các khoản phải thu/phải nộp khác - DN
33883340	Other receivable/payable - HN	Các khoản phải thu/phải nộp khác - HN
33883350	Other receivable/payable - HP	Các khoản phải thu/phải nộp khác - HP
33840350	Health insurance payable - HP	Phải trả BHXH - HP
33850310	Accident Insurance payable DSR - HCM	Bảo hiểm tai nạn DSR - HCM
33881000	Other accrual	Chi phí phải trả khác

## Owner Equity

### Paid in capital

#### Paid in capital

41110000	Capital	Nguồn vốn kinh doanh
----------	---------	----------------------

### Difference upon asset revaluation



## CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

### Owner Equity

#### Difference upon asset revaluation

##### Difference upon asset revaluation

41210000	Book Value of Asset Revaluation	Chênh lệch đánh giá lại tài sản
----------	---------------------------------	---------------------------------

#### Foreign exchange differences

##### Foreign exchange differences

41310000	Foreign exchange differences	Chênh lệch tỷ giá hối đoái
----------	------------------------------	----------------------------

#### Business development fund

##### Business development fund

41410000	Investment and development funds	Quỹ đầu tư phát triển
----------	----------------------------------	-----------------------

#### Reserved fund

##### Reserved fund

41510000	Financial reserve funds	Quỹ dự phòng tài chính
----------	-------------------------	------------------------

#### Undistributed earning

##### Undistributed earning

42110000	Prior year undistributed	Lợi nhuận chưa phân phối năm trước
42120000	Gains of current year	Lợi nhuận chưa phân phối năm nay

### Revenues

#### Sales

##### Sales

51110000	Sales - 555	Doanh thu bán hàng hóa - 555
51120000	Sales - Dunhill	Doanh thu bán hàng hóa - Dunhill
51130000	Sales - Craven A	Doanh thu bán hàng hóa - Craven A
51210000	Internal Sales - 555	Doanh thu nội bộ
51220000	Internal Sales - Dunhill	Doanh thu nội bộ - Dunhill
51230000	Internal Sales - Craven A	Doanh thu nội bộ - Craven A
51140000	Sales - Virginia Gold	Doanh thu bán hàng hóa - Virginia Gold
51150000	Sales - Seven Diamonds	Doanh thu bán hàng hóa - Seven Diamond
51160000	Sales - Pall Mall	Doanh thu bán hàng - Pall Mall
51190000	Sales - Services	Doanh thu - Dịch vụ
51240000	Internal Sales - Virginia Gold	Doanh thu nội bộ - Virginia Gold
51250000	Internal Sales - Seven Diamond	Doanh thu nội bộ - Seven Diamond
51260000	Internal Sales - Pall Mall	Doanh thu nội bộ - Pall Mall

#### Financial Income

##### Financial Income

51510000	Bank Interest	Lãi tiền gửi ngân hàng
51580000	Other Financial Income	Thu nhập tài chính khác

#### Sales Discount

##### Sales Discount

52100000	Sales Discount	Chiết khấu bán hàng
----------	----------------	---------------------

#### Sales Return

##### Sales Return

53110000	Sales Return - 555	Hàng bán bị trả lại - 555
53120000	Sales Return - Dunhill	Hàng bán bị trả lại - Dunhill
53130000	Sales Return - Caravell A	Hàng bán bị trả lại - Caravell A
53140000	Sales Return - Virginia Gold	Hàng bán bị trả lại - Virginia Gold
53150000	Sales Return - Seven Diamonds	Hàng bán bị trả lại - Seven Diamonds
53160000	Sales Return - Pall Mall	Hang bán bị trả lại - Pall Mall

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Expenses

### Cost of Goods Sold

#### Cost of Goods Sold

63210000	COGS - 555	Giá vốn hàng bán - 555
63220000	COGS - Dunhill	Giá vốn hàng bán - Dunhill
63230000	COGS - Caravell A	Giá vốn hàng bán - Caravell A
63240000	COGS - Virginia Gold	Giá vốn hàng bán - Virginia Gold
63250000	COGS - Seven Diamonds	Giá vốn hàng bán - Seven Diamonds
63260000	COGS - Pall Mall	Giá vốn hàng bán - Pall Mall

### Financial Expense

#### Financial Expense

63506102	Holding Tax & Interest	Thuế nhà thầu và các khoản lãi khác
63506104	Loan Interest	Lãi vay

### Selling Expense

#### Sales salary and allowance expense

64111101	Wages and Salaries	Tiền lương - tiền công
64111102	Overtime	Tiền lương ngoài giờ
64111103	Travel Allowance	Trợ cấp đi công tác
64111104	Housing Allowance	Trợ cấp thuê nhà
64111105	Other Allowance	Trợ cấp khác
64111201	Bonus	Tiền thưởng
64111202	13th month salary	Lương tháng 13
64111203	Porters fees	Phí bốc vác
64111301	Severance Allowance	Trợ cấp thôi việc
64111401	Insurances	Phí bảo hiểm
64111402	Social Insurance	Phí bảo hiểm xã hội
64111403	Health Insurance	Phí bảo hiểm y tế
64111501	Medical Costs	Phí khám sức khỏe
64111502	Staff Refreshment	Tham quan du lịch
64111503	Staff Welfare	Phúc lợi khác
64111504	Employee - related expenses	Chi phí nhân viên khác
64111505	Staff training	Phí đào tạo
64111600	Recruitment	Phí tuyển dụng
64111700	Uniform	Đồng phục nhân viên
64111800	Visitor Expenses	Phí khách viếng thăm
64111900	Field Force expenses	Chi phí nhân viên thị trường

#### Packaging and indirect material

64122203	Materials usage	Chi phí tài liệu
----------	-----------------	------------------

#### Office supplies

64132201	Stationary & Supplies	Chi phí văn phòng phẩm & CCDC
----------	-----------------------	-------------------------------

#### Depreciation

64142206	Amortization & depreciation	Chi phí khấu hao
----------	-----------------------------	------------------

#### Outside services purchases

64172101	Postages and related expenses	Phí dịch vụ thư tín
64172102	Mobile phone expenses	Phí điện thoại di động
64172103	Telephone & Fax expenses	Chi phí điện thoại và Fax
64172204	Building maintenance	Phí bảo trì toà nhà văn phòng
64172205	Building Insurance	Phí bảo hiểm toà nhà văn phòng
64172301	Office rental	Chi phí thuê văn phòng
64172302	Warehouse rental - Selling Shop	Chi phí thuê kho

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Expenses

### Selling Expense

#### Outside services purchases

64172401	Electricity Bill	Tiền điện
64172402	Water Bill	Tiền nước
64173100	Insurance fee - Goods	Phí bảo hiểm hàng hoá
64173101	Transportation fee - Goods	Phí vận chuyển hàng hoá

#### Sundry cash expense

64182202	Newspaper expenses	Chi phí mua báo
64183102	Lease vehicle running cost	Phí vận hành phương tiện vận chuyển đi thuê
64183103	Service & Maintenance - Office Vehicle	Phí vận hành phương tiện vận chuyển của công ty
64183104	Transportation, Air ticket Oversea	Phí vé máy bay và đi lại - công tác nước ngoài
64183105	Transportation, Air ticket Domestic	Phí vé máy bay và đi lại - công tác trong nước
64183106	Hotel Allowance Oversea	Phí khách sạn - công tác nước ngoài
64183107	Hotel Allowance Domestic	Phí khách sạn - công tác trong nước
64183108	Travelling Others - Oversea	Phí công tác khác - nước ngoài
64183109	Travelling Others - Domestic	Phí công tác khác - trong nước
64183110	Petrol for Office, Office Vehicle	Tiền xăng dầu cho VP, xe VP
64183111	Taxi fare	Phí taxi
64184103	Entertainment	Phí tiếp khách
64185101	Cigarette GI	Cigarette GI
64185102	Trade Incentive	Thưởng bán hàng
64185103	Notarised & other service	Phí công chứng và dịch vụ khác
64185104	Donation	Phí làm từ thiện
64185105	Waste disposal expenses	Phí thanh lý
64185106	Miscellaneous expenses	Chi phí bán hàng khác
64185107	Bank transfer charge - for SubAgent	Phí ngân hàng trả cho Đại lí
64186101	Tools & Other Suppliers	Chi phí công cụ và cung cấp khác
64186102	Photocopy, Printing fee	Chi phí copy, in ấn
64183112	Petrol - DSR	Phí xăng dầu - nhân viên DSR
64183113	Petrol - Truck	Phí xăng dầu xe tải
64183114	Service & Maintenance - Truck	Chi phí vận hành & sửa chữa xe tải
64183115	Petrol - DS	Phí xăng dầu - Nhân viên DS
64183116	Service - Maintenance - Motorbike - DS	Phí bảo trì sửa chữa xe NV DS
64184101	Conference	Chi phí cho hội nghị
64184102	Trade Relationship	Chi phí cho quan hệ hợp tác kinh doanh

### General and administration expen

#### Financial Expense

63506101	Bank charges	Phí ngân hàng
----------	--------------	---------------

#### Sundry cash expense

64283112	Petrol - DSR	Xăng dầu cho nhân viên DSR
64283113	Petrol - Truck	Xăng dầu - xe tải
64283114	Service & Maintenance - Truck	Chi phí vận hành & sửa chữa xe tải
64283115	Petrol - DS	Phí xăng dầu - Nhân viên DS
64283116	Service - Maitenance - Motorbike - DS	Phí bảo trì sửa chữa xe NV DS

#### Office salary and allowance

64211101	Wages and Salaries	Tiền lương - tiền công
64211102	Overtime	Tiền lương ngoài giờ
64211201	Bonus	Tiền thưởng
64211202	13th month salary	Lương tháng 13
64211203	Porters fees	Phí bốc vác

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Expenses

### General and administration expen

#### Office salary and allowance

64211301	Severance Allowance	Trợ cấp thôi việc
64211401	Insurances	Phí bảo hiểm
64211402	Social Insurance	Phí bảo hiểm xã hội
64211403	Health Insurance	Phí bảo hiểm y tế
64211501	Medical Costs	Phí khám sức khoẻ
64211502	Staff Refreshment	Chi phí nước uống
64211503	Staff Welfare	Phúc lợi khác
64211504	Employee - related expenses	Chi phí nhân viên khác
64211505	Staff training	Phí đào tạo
64211600	Recruitment	Phí tuyển dụng
64211700	Uniform	Đồng phục nhân viên
64211800	Visitor Expenses	Phí khách viếng thăm
64211900	Field Force expenses	Field Force expenses
64211103	Travel Allowance	Trợ cấp đi công tác
64211104	Housing Allowance	Trợ cấp thuê nhà
64211105	Other Allowance	Trợ cấp khác

#### Consumable and office supplies

64222203	Materials usage	Chi phí tài liệu
----------	-----------------	------------------

#### Office supplies

64232201	Stationary	Chi phí văn phòng phẩm
----------	------------	------------------------

#### Depreciation

64242206	Amortization & depreciation	Chi phí khấu hao
----------	-----------------------------	------------------

#### Tax - Fee and charge

64256103	Licence Tax & fees	Thuế và lệ phí
----------	--------------------	----------------

#### Expense from provisions

64266105	Expense from provision	Chi phí dự phòng
----------	------------------------	------------------

#### Services rendered by outsiders

64272101	Postages and related expenses	Phí dịch vụ thư tín
64272102	Mobile phone expenses	Phí điện thoại di động
64272103	Telephone & Fax expenses	Chi phí điện thoại và Fax
64272204	Building maintenance	Phí bảo trì toà nhà văn phòng
64272205	Building Insurance	Phí bảo hiểm toà nhà văn phòng
64272301	Office rental	Chi phí thuê văn phòng
64272302	Warehouse rent	Chi phí thuê kho
64272401	Electricity Bill	Tiền điện
64272402	Water Bill	Tiền nước
64273100	Insurance fee - Goods	Phí bảo hiểm hàng hoá
64273101	Transportation fee - Goods	Phí vận chuyển hàng hoá

#### Sundry cash expenses

64282202	Newspaper expenses	Chi phí mua báo
64283102	Lease vehicle running cost	Phí vận hành phương tiện vận chuyển đi thuê
64283103	Service & Maintenance - Office Vehicle	Phí vận hành phương tiện vận chuyển của công ty
64283104	Transportation, Air ticket Oversea	Phí vé máy bay và đi lại - công tác nước ngoài
64283105	Transportation, Air ticket Domestic	Phí vé máy bay và đi lại - công tác trong nước
64283106	Hotel Allowance Oversea	Phí khách sạn - công tác nước ngoài
64283107	Hotel Allowance Domestic	Phí khách sạn - công tác trong nước
64283108	Travelling Others - Oversea	Phí công tác khác - nước ngoài
64283109	Travelling Others - Domestic	Phí công tác khác - trong nước

# CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

## Expenses

### General and administration expen

#### Sundry cash expenses

64283110	Petrol for Office, Office Vehicle	Tiền xăng dầu cho VP, xe VP
64283111	Taxi fare	Phí taxi
64285103	Notarised & other service	Phí công chứng và dịch vụ khác
64285104	Donation	Phí làm từ thiện
64285105	Waste disposal expenses	Phí thanh lý
64285106	Miscellaneous expenses	Chi phí quản lý khác
64285108	Consultant Fee	Phí tư vấn
64286101	Tools & Other Supplier	Chi phí công cụ và cung cấp khác
64286102	Photocopy, Printing fee	Chi phí copy, in ấn
64286103	Depreciation Expenses	Chi phí khấu hao
64284103	Entertainment	Phí tiếp khách
64285101	Cigarette GI	Cigarette GI
64285102	Trade Incentive	Thưởng bán hàng
64284101	Conference	Chi phí cho hội nghị
64284102	Trade Relationship	Chi phí cho quan hệ hợp tác kinh doanh

## Other Incomes

### Other Incomes

#### Extraordinary income

71110000	Extraordinary income	Thu nhập bất thường
----------	----------------------	---------------------

## Other Expenses

### Other Expenses

#### Extraordinary expenses

81110000	Other expenses	Chi phí khác
82110000	Current Enterprise income tax expense	Chi phí thuế TNDN hiện hành

## Income Summary

### Income Summary

#### Income Summary

91110000	Retained & earning	Tóm lược lợi tức
----------	--------------------	------------------

## Suspense Account

### Suspense Account

#### Suspense Account

99900001	Suspense account - Finance	Tài khoản tạm tính - tài chính
99900001	Suspense account - Finance	Tài khoản tạm tính - tài chính
99900001	Suspense account - Finance	Tài khoản tạm tính - tài chính
99900001	Suspense account - Finance	Tài khoản tạm tính - tài chính
99900002	Suspense account - Logistic	Tài khoản tạm tính - phân phối
99900002	Suspense account - Logistic	Tài khoản tạm tính - phân phối
99900002	Suspense account - Logistic	Tài khoản tạm tính - phân phối
99900002	Suspense account - Logistic	Tài khoản tạm tính - phân phối
99900003	Suspense account - Opening Balance	Tài khoản tạm tính - số dư đầu kỳ
99900003	Suspense account - Opening Balance	Tài khoản tạm tính - số dư đầu kỳ
99900003	Suspense account - Opening Balance	Tài khoản tạm tính - số dư đầu kỳ
99900003	Suspense account - Opening Balance	Tài khoản tạm tính - số dư đầu kỳ
99900004	Suspense account - Unallocated	Tài khoản tạm tính - chưa phân phối

## CHART OF ACCOUNT - PRIMARY

**Suspense Account**

**Suspense Account**

**Suspense Account**

99900004

Suspense account - Unallocated

Tài khoản tạm tính - chưa phân phối

99900004

Suspense account - Unallocated

Tài khoản tạm tính - chưa phân phối

99900004

Suspense account - Unallocated

Tài khoản tạm tính - chưa phân phối

**PHIẾU ĐẶT HÀNG**

Điểm bán:

Nhân viên:

Địa chỉ:

Khu vực:

MST:

Kênh:

**MẶT HÀNG CẦN ĐẶT (ĐƠN VỊ GÓI)**

Chi tiết	555RC	555LI	555INT	DIM	DBKS	DUL	CAKS	CAM	CAL	Tổng cộng
Đơn giá										
Số lượng										
Thành tiền										

Ngày đặt hàng		Ngày dự kiến giao hàng		Ghi chú
Hình thức thanh toán		Ngày dự kiến thanh toán		

Người đặt hàng ký tên

Nhân viên ký tên

Giám sát bán hàng ký tên

Trưởng bộ phận kinh doanh

Ngày/tháng/năm

Ngày/tháng/năm

Ngày/tháng/năm

Ngày/tháng/năm

PHỤ LỤC SỐ 03

Công ty TNHH TMDV Vân Hậu  
Bộ phận hậu cần  
Kho:

### GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐIỀU ĐỘNG

Ngày .... tháng .... năm

Đơn vị: gói

Kính gửi: Ban giám đốc công ty

Vi yêu cầu hàng bán, nay đề nghị chuyển từ kho: ..... qua kho: ..... số hàng như sau:

STT	TÊN HÀNG	SỐ LƯỢNG
1	555FKRC	
2	555LIRC	
3	555INT	
4	DIM	
5	DBKS	
6	DBLts	
7	DBULts	
8	DTL	
9	PMFF	
10	PMLts	
11	PMULts	
12	CAKS	
13	CAM	
14	CAF	
15	CAX	
16	DBKS 100	
17	DBLts100	
18	DBULts100	

Giám đốc kinh doanh

Thủ kho











PHỤ LỤC SỐ 04

Công ty TNHH TMDV Vân Hậu  
Phòng kinh doanh

**CHI TIẾT BÁN HÀNG / THANH TOÁN VÀ THEO DÕI CÔNG NỢ**

Ngày .... tháng .... năm

Nhân viên:

Khu vực:

Quận:

Giám sát:

Đơn vị: gói / VNĐ

STT	ID	Họ tên khách hàng	Hàng bán													Nợ đầu ngày	Phát sinh	Trả được	Còn nợ
			Số HĐ	DBKS	DBLts	DIM	555FKRC	555Lts	555INT	CAKS	CAF	CAX	PMKS	PMLts	PMM				
1																			
2																			
3																			
4																			
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
Tổng hàng nhận từ kho																			
Hàng bị trả về																			
Tổng số hàng giao cho khách hàng																			
Tổng tiền nộp (ghi bằng chữ)																			

Thủ kho ký xác nhận hàng hóa

Nhân viên giao nhận ký

Cửa hàng trưởng ký xác nhận tiền thu

Thủ quỹ ký xác nhận tiền thu

## PAYROLL OF VAN HAU EMPLOYEE

### BẢNG LƯƠNG NHÂN VIÊN CÔNG TY VÂN HẬU

STT	Tên nhân viên	Khu vực	Chức vụ	Lương căn bản	Hỗ trợ khác	Ngoài giờ	Hỗ trợ thiện chí	Chi phí khác	Trợ cấp nơi ở xa	Thu nhập chịu thuế bình quân	Thuế thu nhập bình quân	Thu nhập trước thuế	BHXH	BHVT	Thu nhập chịu thuế	Thuế thu nhập	Khấu trừ khác	Tổng khấu trừ	Thanh toán khác	Thực lãnh	BHXH - (15%)	BHYT - (2%)	Tổng chi phí
No.	Full Name	Location	Position	Basic Salary	Allowance	Overtime	Performance allowance	Other cost	Off Station Allowance	Average Taxable income	PIT	Total income before tax	SI - (5%)	HI - (1%)	Taxable income	PIT-tax	Other deduct	Total Deductible	Other payment	Monthly net income	SI - (15%)	HI - (2%)	Total cost
<b>CHUYÊN KHOẢN</b>																							
<b>SUPPORT OPERATION DIVISION</b>																							
<b>Legal Department</b>																							
<b>HR Department</b>																							
<b>FINANCE DIVISION</b>																							
<b>IT Department</b>																							
<b>Account Department</b>																							
<b>SALES DIVISION</b>																							

Người lập (Prepared by )
Kiểm tra (Verified by)
Kiểm tra (Verified by)
Ký duyệt (Approved by)







**BẢNG SO SÁNH CHI PHÍ BÁN HÀNG TRƯỚC VÀ SAU KHI PHÂN BỐ**

Mã kênh	Kênh bán hàng	Số lần giao hàng	Số lượng hóa đơn	Doanh thu	Chi phí bán hàng hiện tại (chưa phân bổ)	Chi phí bán hàng được phân bổ				
						Biến phí trực tiếp	Chi phí vận chuyển cho khách hàng (định phí)	Chi phí lập chứng từ bán hàng (định phí)	Chi phí cho hoạt động xuất hàng (định phí)	Định phí trực tiếp
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
302BR	Chi nhánh Cần Thơ	-	-	7,856,063,136	-	20,123,786	-	-	-	274,306,486
303BR	Chi nhánh Đà Nẵng	-	-	13,510,056,127	-	462,792,251	-	-	-	262,609,229
200	Siêu thị	-	180	820,066,740	-	7,870,100	-	1,001,112	376,487	68,988,300
700	Bán lẻ	-	4,623	25,232,572,956	-	-	-	25,711,887	11,584,093	685,006,916
400	Bán sỉ	1,871	2,142	41,934,038,655	-	-	187,307,138	11,913,230	19,251,616	204,918,728
600	Bán đại lý	190	212	99,311,659,620	-	43,416,027	19,021,035	1,179,087	45,593,271	35,052,876
<b>Tổng cộng</b>		<b>2,061</b>	<b>7,157</b>	<b>188,664,457,234</b>	<b>2,388,023,655</b>	<b>534,202,164</b>	<b>206,328,173</b>	<b>39,805,316</b>	<b>76,805,467</b>	<b>1,530,882,535</b>

**Diễn giải:**

Chi phí vận chuyển cho khách hàng chọn số lần giao hàng (cột 3) làm quyền số: chi phân bổ cho kênh bán sỉ và bán đại lý

Chi phí lập chứng từ bán hàng chọn số lượng hóa đơn (cột 4) làm quyền số: chi phân bổ cho kênh siêu thị, bán lẻ, bán sỉ và bán đại lý

Chi phí cho hoạt động xuất bán hàng chọn doanh thu (cột 5) làm quyền số: chi phân bổ cho kênh siêu thị, bán lẻ, bán sỉ và bán đại lý

**Ghi chú:**

Theo cách tính hiện tại chi phí bán hàng chỉ theo dõi chung cho toàn doanh nghiệp nên không thể tính được khả năng sinh lợi của từng kênh bán hàng

Tổng cộng
12
294,430,272
725,401,480
78,235,999
722,302,896
423,390,712
144,262,296
<b>2,388,023,655</b>

**BẢNG SO SÁNH CHI PHÍ QUẢN LÝ TRƯỚC VÀ SAU KHI PHÂN BỐ**

Mã kênh	Kênh bán hàng	Số lần giao hàng	Số lượng hóa đơn	Doanh thu	Chi phí quản lý hiện tại (chưa phân bổ)	Chi phí quản lý được phân bổ		
						Định phí trực tiếp	Định phí của bộ phận phục vụ	Định phí của bộ phận BOD
1	2	3	4	5	6	7	8	9
302BR	Chi nhánh Cần Thơ	-	-	7,856,063,136	-	90,928,453	-	-
303BR	Chi nhánh Đà Nẵng	-	-	13,510,056,127	-	133,884,823	-	-
200	Siêu thị	-	180	820,066,740	-	-	-	-
700	Bán lẻ	-	4,623	25,232,572,956	-	340,000	-	-
400	Bán sỉ	1,871	2,142	41,934,038,655	-	2,301,000	-	-
600	Bán đại lý	190	212	99,311,659,620	-	3,840,000	-	-
	Bộ phận phục vụ	-	-	-	-	-	1,015,082,585	-
	Bộ phận BOD	-	-	-	-	-	-	182,064,319
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2,061</b>	<b>7,157</b>	<b>188,664,457,234</b>	<b>1,428,441,180</b>	<b>231,294,276</b>	<b>1,015,082,585</b>	<b>182,064,319</b>

**Diễn giải:**

Định phí của bộ phận phục vụ và bộ phận BOD là những khoản chi phí nhằm duy trì hoạt động chung của toàn doanh nghiệp nên không phân bổ cho từng kênh bán hàng

**Ghi chú:**

Theo cách tính hiện tại chi phí quản lý chỉ theo dõi chung cho toàn doanh nghiệp nên không thể tính được khả năng sinh lợi của từng kênh bán hàng

Tổng cộng
10
90,928,453
133,884,823
-
340,000
2,301,000
3,840,000
1,015,082,585
182,064,319
<b>1,428,441,180</b>

**BẢNG TỔNG CỘNG PHỤ LỤC SỐ 06 & 07**

Mã kênh	Kênh bán hàng	Số lần giao hàng	Số lượng hóa đơn	Doanh thu	Chi phí hiện tại (chưa phân bổ)	Chi phí được phân bổ						
						Biến phí trực tiếp	Chi phí vận chuyển cho khách hàng (định phí)	Chi phí lập chứng từ bán hàng (định phí)	Chi phí cho hoạt động xuất hàng (định phí)	Định phí trực tiếp	Định phí của bộ phận phục vụ	Định phí của bộ phận BOD
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
302BR	Chi nhánh Cần Thơ	-	-	7,856,063,136	-	20,123,786	-	-	-	365,234,939	-	-
303BR	Chi nhánh Đà Nẵng	-	-	13,510,056,127	-	462,792,251	-	-	-	396,494,052	-	-
200	Siêu thị	-	180	820,066,740	-	7,870,100	-	1,001,112	376,487	68,988,300	-	-
700	Bán lẻ	-	4,623	25,232,572,956	-	-	-	25,711,887	11,584,093	685,346,916	-	-
400	Bán sỉ	1,871	2,142	41,934,038,655	-	-	187,307,138	11,913,230	19,251,616	207,219,728	-	-
600	Bán đại lý	190	212	99,311,659,620	-	43,416,027	19,021,035	1,179,087	45,593,271	38,892,876	-	-
-	Bộ phận phục vụ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,015,082,585	-
-	Bộ phận BOD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	182,064,319
<b>Tổng cộng</b>		<b>2,061</b>	<b>7,157</b>	<b>188,664,457,234</b>	<b>3,816,464,835</b>	<b>534,202,164</b>	<b>206,328,173</b>	<b>39,805,316</b>	<b>76,805,467</b>	<b>1,762,176,811</b>	<b>1,015,082,585</b>	<b>182,064,319</b>

Tổng cộng
14
385,358,725
859,286,303
78,235,999
722,642,896
425,691,712
148,102,296
1,015,082,585
182,064,319
<b>3,816,464,835</b>

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Hồ Chí Minh

Kênh bán hàng: Bán ế

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)	1,700,970	9,018.1818	15,339,656,696	1,791,681	9,018.1818	16,157,704,986
555	403,580	13,636.3636	5,503,363,622	544,197	13,636.3636	7,420,868,162
Dunhill	26,970	13,636.3636	367,772,726	72,865	13,636.3636	993,613,634
Pall Mall	134,800	7,272.7272	980,363,627	90,803	7,272.7272	660,385,448
Virginia Gold	-	-	-			-
Seven Diamonds	-	-	-			-
<b>Tổng cộng</b>			<b>22,191,156,671</b>			<b>25,232,572,229</b>

Chênh lệch
8 = 7-4
818,048,289
1,917,504,540
625,840,907
(319,978,179)
-
-
<b>3,041,415,558</b>



**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Hồ Chí Minh

Kênh bán hàng: Bán sỉ

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)	6,516,770	9,000.0000	58,650,930,000	2,977,602	9,000.0000	26,798,418,000
555	20,430	13,590.9091	277,662,273	911,427	13,590.9091	12,387,121,508
Dunhill	156,275	13,590.9091	2,123,919,320	121,095	13,590.9091	1,645,791,137
Pall Mall	5,200	7,227.2727	37,581,818	150,909	7,227.2727	1,090,660,496
Virginia Gold	-	-	-	4	6,636.0000	26,544
Seven Diamonds	-	-	-	2,197	5,472.0000	12,021,984
<b>Tổng cộng</b>			<b>61,090,093,411</b>			<b>41,934,039,670</b>

Chênh lệch
8 = 7-4
(31,852,512,000)
12,109,459,235
(478,128,182)
1,053,078,678
26,544
12,021,984
<b>(19,156,053,741)</b>

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Hồ Chí Minh

Kênh bán hàng: Đại lý

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)	6,456,678	8,981.8181	57,992,707,326	7,051,795	8,981.8181	63,337,939,968
555	2,381,310	13,440.9091	32,006,971,249	2,199,603	13,440.9091	29,564,663,979
Dunhill	47,690	13,440.9091	640,996,955	286,787	13,440.9091	3,854,677,998
Pall Mall	50,570	7,147.2727	361,437,580	357,392	7,147.2727	2,554,378,085
Virginia Gold	-	-	-			-
Seven Diamonds	-	-	-			-
<b>Tổng cộng</b>			<b>91,002,113,111</b>			<b>99,311,660,030</b>

Chênh lệch
8 = 7-4
5,345,232,642
(2,442,307,270)
3,213,681,043
2,192,940,504
-
-
<b>8,309,546,920</b>

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Cần Thơ

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)			-			-
555			-			-
Dunhill			-			-
Pall Mall			-			-
Virginia Gold	-	-	-			-
Seven Diamonds	-	-	-			-
<b>Tổng cộng</b>			<b>6,378,849,921</b>			<b>7,856,063,136</b>

**Diễn giải:** Hiện nay tại chi nhánh Cần Thơ không theo dõi được lượng bán của từng mặt hàng theo các mức giá nên doanh thu số mà không theo chi tiết từng mặt hàng

Chênh lệch
8 = 7-4
-
-
-
-
-
-
<b>1,477,213,215</b>

u chi thể hiện được tổng

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Hồ Chí Minh

Kênh bán hàng: Siêu thị

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)	23,915	9,018.1818	215,669,818	57,687	9,018.1818	520,231,853
555	32,855	13,636.3636	448,022,726	18,046	13,636.3636	246,081,818
Dunhill	5,450	13,636.3636	74,318,182	2,368	13,636.3636	32,290,909
Pall Mall	8,015	7,272.7272	58,290,909	2,951	7,272.7272	21,461,818
Virginia Gold	-	-	-			-
Seven Diamonds	-	-	-			-
<b>Tổng cộng</b>			<b>796,301,635</b>			<b>820,066,398</b>

Chênh lệch
8 = 7-4
304,562,036
(201,940,909)
(42,027,273)
(36,829,091)
-
-
<b>23,764,763</b>



**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ TOÁN TIÊU THỤ**

Chi nhánh: Đà Nẵng

Tháng 07 năm 2006

Loại sản phẩm	Dự toán			Thực tế		
	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu	Số lượng	Đơn giá	Doanh thu
1	2	3	4 = 2x3	5	6	7 = 5x6
Con mèo (CAF)			-			-
555			-			-
Dunhill			-			-
Pall Mall			-			-
Virginia Gold	-	-	-			-
Seven Diamonds	-	-	-			-
<b>Tổng cộng</b>			<b>10,450,782,853</b>			<b>13,510,056,127</b>

**Diễn giải:** Hiện nay tại chi nhánh Đà Nẵng không theo dõi được lượng bán của từng mặt hàng theo các mức giá nên doanh thu số mà không theo chi tiết từng mặt hàng

Chênh lệch
$8 = 7-4$
-
-
-
-
-
-
<b>3,059,273,274</b>

Chỉ số thể hiện được tổng

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA TOÀN CÔNG TY**

Tháng 07 năm 2006

Khu vực	Doanh thu dự toán	Doanh thu thực tế	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3-2
<b>Hồ chí Minh</b>	<b>175,079,664,826</b>	<b>167,298,338,327</b>	<b>(7,781,326,499)</b>
Trong đó:			
- Con mèo (CAF)	132,198,963,840	106,814,294,808	(25,384,669,033)
- 555	38,236,019,870	49,618,735,467	11,382,715,597
- Dunhill	3,207,007,182	6,526,373,678	3,319,366,496
- Pall Mall	1,437,673,934	4,326,885,847	2,889,211,913
- Virginia Gold	-	26,544	26,544
- Seven Diamonds	-	12,021,984	12,021,984
<b>Cần Thơ</b>	<b>6,378,849,921</b>	<b>7,856,063,136</b>	<b>1,477,213,215</b>
<b>Đà Nẵng</b>	<b>10,450,782,853</b>	<b>13,510,056,127</b>	<b>3,059,273,274</b>
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b><i>191,909,297,600</i></b>	<b><i>188,664,457,590</i></b>	<b><i>(3,244,840,010)</i></b>

**BÁO CÁO CHI PHÍ BỘ PHẬN QUẢN LÝ**

Tháng 07 năm 2006

Chi tiêu	Thực tế	Dự toán	Chênh lệch	Đánh giá biến động
1	2	3	4 = 2-3	5
Phí ngân hàng	89,278,585	41,483,351	47,795,234	
Lãi vay	-	7,966,200	(7,966,200)	
Lương	1,547,328,640	1,175,427,965	371,900,675	
Lương ngoài giờ	77,763,886	63,521,914	14,241,972	
Phụ cấp công tác	5,115,700	-	5,115,700	
Phụ cấp thuê nhà	79,519,787	-	79,519,787	
Phí bốc vác	1,689,500	-	1,689,500	
Phụ cấp thôi việc	46,160,523	-	46,160,523	
BHXH	149,271,389	115,630,119	33,641,270	
BHYT	22,385,392	17,003,246	5,382,146	
Đồng phục nhân viên bán hàng	-	68,369,167	(68,369,167)	
Thưởng doanh số	40,420,928	25,464,909	14,956,019	
Chi phí điện thoại di động	97,505,416	53,047,065	44,458,351	
Bảo trì văn phòng	-	10,890,325	(10,890,325)	
Thuê cửa hàng	15,493,100	20,355,100	(4,862,000)	
Chi phí vận chuyển hàng hóa	492,450,005	552,852,256	(60,402,251)	
Bảo trì xe	45,995,922	11,937,182	34,058,740	
Vé máy bay công tác trong nước	33,150,312	-	33,150,312	
Chi phí lưu trú khách sạn	3,845,450	6,929,909	(3,084,459)	
Xăng xe nhân viên bán hàng	51,628,775	127,525,621	(75,896,846)	
Xăng xe tài	5,997,108	29,731,110	(23,734,002)	
Bảo trì xe tài	11,935,060	8,142,568	3,792,492	
Xăng xe giám sát bán hàng	-	14,418,068	(14,418,068)	
Chi phí tiếp khách	131,101,784	81,445,448	49,656,336	
Thuốc lá tiêu chuẩn	4,402,720	73,884,852	(69,482,132)	
Chi phí khuyến mãi kênh siêu thị	7,870,100	14,820,607	(6,950,507)	
Chi phí linh tinh	63,700,019	-	63,700,019	
Phí chuyển tiền của đại lý	43,416,027	28,848,566	14,567,461	
Chi phí công cụ dụng cụ	64,320,941	-	64,320,941	
Mực máy photo, máy in	4,493,540	20,360,579	(15,867,039)	
Bảo hiểm tai nạn	3,407,040	-	3,407,040	
Thuốc uống	200,000	-	200,000	
Chi phí du lịch	8,819,579	-	8,819,579	
Chi phí khác cho nhân viên	15,300,000	-	15,300,000	
Chi phí đào tạo	-	17,393,175	(17,393,175)	
Chi phí tuyển dụng	1,567,804	1,673,952	(106,148)	
Văn phòng phẩm	19,737,448	18,583,475	1,153,973	
Chi phí phát chuyển nhanh	5,042,646	4,001,070	1,041,576	
Điện thoại và fax văn phòng	42,195,556	37,861,207	4,334,349	
Chi phí bảo trì văn phòng	3,231,818	26,456,689	(23,224,871)	
Thuê văn phòng	206,615,000	225,463,712	(18,848,712)	
Điện	175,699,630	146,955,937	28,743,693	
Nước	-	652,952	(652,952)	
Báo	7,090,200	1,641,883	5,448,317	
Xăng xe văn phòng	88,773,031	44,980,864	43,792,167	
Phí taxi	3,102,667	2,879,643	223,024	
Phí tư vấn	8,387,400	3,265,908	5,121,492	
Phí khấu hao	180,332,992	177,461,218	2,871,774	
Chi phí khác	17	-	17	
<b>Tổng cộng</b>	<b>3,905,743,437</b>	<b>3,279,327,812</b>	<b>626,415,625</b>	

**Diễn giải:** Đánh giá toàn bộ các khoản chi phí phát sinh tại doanh nghiệp

**BÁO CÁO KHẢ NĂNG SINH LỢI**

Tháng 07 năm 2006

Chỉ tiêu	Kênh bán hàng				
	Chi nhánh Cần Thơ	Chi nhánh Đà Nẵng	Thành phố Hồ Chí Minh		
			Kênh siêu thị	Kênh bán lẻ	Kênh bán sỉ
1. Doanh thu	7,856,063,136	13,510,056,127	820,066,740	25,232,572,956	41,934,038,655
2. Các khoản giảm trừ		48,704,505			
<b>3. Doanh thu thuần = 1 - 2</b>	<b>7,856,063,136</b>	<b>13,461,351,622</b>	<b>820,066,740</b>	<b>25,232,572,956</b>	<b>41,934,038,655</b>
<b>4. Biến phí</b>	<b>7,701,118,633</b>	<b>13,671,926,737</b>	<b>809,726,118</b>	<b>24,670,492,167</b>	<b>41,011,135,143</b>
- Giá vốn hàng bán	7,680,994,847	13,209,134,486	801,856,018	24,670,492,167	41,011,135,143
- Biến phí trực tiếp khác	20,123,786	462,792,251	7,870,100	-	-
<b>5. Số dư đảm phí = 3 - 4</b>	<b>154,944,503</b>	<b>(210,575,115)</b>	<b>10,340,622</b>	<b>562,080,789</b>	<b>922,903,512</b>
<b>6. Định phí</b>	<b>365,234,939</b>	<b>396,494,052</b>	<b>68,988,300</b>	<b>685,346,916</b>	<b>207,219,728</b>
- Định phí trực tiếp	365,234,939	396,494,052	68,988,300	685,346,916	207,219,728
<b>7. Số dư bộ phận có thể kiểm soát = 5 - 6</b>	<b>(210,290,436)</b>	<b>(607,069,167)</b>	<b>(58,647,678)</b>	<b>(123,266,127)</b>	<b>715,683,784</b>
8. Định phí phân bổ	-	-	1,377,599	37,295,980	218,471,984
<b>9. Số dư bộ phận = 7 - 8</b>	<b>(210,290,436)</b>	<b>(607,069,167)</b>	<b>(60,025,277)</b>	<b>(160,562,107)</b>	<b>497,211,800</b>
10. Chi phí không phân bổ	-	-	-	-	-
<b>11. Lợi nhuận trước thuế = 9 - 10</b>	<b>(210,290,436)</b>	<b>(607,069,167)</b>	<b>(60,025,277)</b>	<b>(160,562,107)</b>	<b>497,211,800</b>

**Diễn giải:** Chi phân tích hoạt động kinh doanh chính tại doanh nghiệp

	<b>Tổng cộng</b>
Kênh bán đại lý	
99,311,659,620	188,664,457,234
	48,704,505
<b>99,311,659,620</b>	<b>188,615,752,729</b>
<b>97,142,885,782</b>	<b>185,007,284,580</b>
97,099,469,755	184,473,082,416
43,416,027	534,202,164
<b>2,168,773,838</b>	<b>3,608,468,149</b>
<b>38,892,876</b>	<b>1,762,176,811</b>
38,892,876	1,762,176,811
<b>2,129,880,962</b>	<b>1,846,291,338</b>
65,793,393	322,938,956
<b>2,064,087,569</b>	<b>1,523,352,382</b>
-	1,197,146,904
<b>2,064,087,569</b>	<b>326,205,478</b>

## PROFIT & LOSS

From            01/07/2006  
To                31/07/2006  
Currency:       VND

### PART I: INCOME AND EXPENDITURE

Khoản Mục	Items	Note	This period 01/07/2006 31/07/2006	Compared period 01/06/2006 30/06/2006	YTD 31/07/2006	YTD 30/06/2006
1. Doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh	1. Revenue from sale of goods	VI.25	206,262,881,797	205,075,355,949	1,663,467,223,148	1,457,204,341,351
2. Các khoản giảm trừ	2. Deductions		48,704,505	58,426,164	1,947,351,375	1,898,646,870
<b>3. Doanh thu thuần</b>	<b>3. Net revenues from sale of goods</b>		<b>206,214,177,292</b>	<b>205,016,929,785</b>	<b>1,661,519,871,773</b>	<b>1,455,305,694,481</b>
4. Giá vốn hàng bán	4. Cost of goods sold	VI.27	201,746,956,074	200,521,841,662	1,635,320,686,087	1,433,573,730,013
<b>5. Lợi nhuận gộp (10-11)</b>	<b>5. Gross margin (10-11)</b>		<b>4,467,221,218</b>	<b>4,495,088,123</b>	<b>26,199,185,686</b>	<b>21,731,964,468</b>
6. Thu nhập hoạt động tài chính	6. Income from financial activities	VI.26	48,565,454	39,018,232	347,488,983	298,923,529
7. Chi phí hoạt động tài chính	7. Expenses from financial activities	VI.28	89,278,585	92,838,078	356,335,941	267,057,356
- Trong đó: chi phí lãi vay	- In which: Interest expenses		-	-	-	-
8. Chi phí bán hàng	8. Selling expenses		2,388,023,655	1,515,279,475	13,005,599,679	10,617,576,024
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	9. General & administration expense		1,428,441,180	1,584,991,868	13,165,702,607	11,737,261,427
<b>10. Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh</b>	<b>10. Operation profit</b>		<b>610,043,252</b>	<b>1,340,996,934</b>	<b>19,036,442</b>	<b>(591,006,810)</b>
11. Thu nhập khác	11. Other income		32,597,066	21,875,710	3,770,632,385	3,738,035,319
12. Chi phí khác	12. Other expenses		17	3	409,544,733	409,544,716
<b>13. Lợi nhuận khác (31-32)</b>	<b>13. Other profit /(loss) (31-32)</b>		<b>32,597,049</b>	<b>21,875,707</b>	<b>3,361,087,652</b>	<b>3,328,490,603</b>
<b>14. Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>14. Accounting profit before tax</b>		<b>642,640,301</b>	<b>1,362,872,641</b>	<b>3,380,124,094</b>	<b>2,737,483,793</b>
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	15. Enterprise income tax expense	VI.30	179,939,284	381,604,339	1,415,750,265	1,235,810,981
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	16. Deferred enterprise income tax	VI.30				
<b>17. Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>17. Net profit after tax</b>		<b>462,701,017</b>	<b>981,268,302</b>	<b>1,964,373,829</b>	<b>1,501,672,812</b>