

Darrell Mullis & Judith Orloff

Trần Thanh Phong dịch

KÊ TOÁN VIA HÈ



THỰC HÀNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CĂN BẢN
TỪ QUẦY BÁN NƯỚC CHANH



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI

 GIVER

VỀ TÁC GIẢ



Darrell Mullis

Darrell Mullis là Giám đốc Đào tạo và Phát triển tại Education Discoveries trong hơn 12 năm. Tại đây, ông đã phát triển các chương trình và công cụ giảng dạy kế toán tài chính. Mullis cũng đã trực tiếp giảng dạy hơn 300 khóa đào tạo về kế toán cho hàng nghìn người Mỹ.



Judith Orloff

Trong 25 năm qua, Judith Orloff đã giúp mọi người thay đổi cuộc sống thông qua giáo dục và nhận thức về bản thân. Bà đã thành lập trường Cao đẳng Burlington ở Vermont, nơi đầu tiên đào tạo bằng cử nhân Tâm lý học Liên cá nhân. Ngoài ra, Orloff còn là người sáng lập Education Discoveries.



TRẦN THANH PHONG
Dịch giả

Trần Thanh Phong là tác giả, chủ doanh nghiệp và vận động viên ba môn phối hợp Ironman. Anh được mọi người nhắc đến như là tác giả Việt đầu tiên viết về chủ đề Khởi nghiệp kinh doanh thực chiến. Tác phẩm tiêu biểu:

- Khởi nghiệp bán lẻ.
- Khởi nghiệp du kích.
- Đừng để mất bò.
- Trên lưng khổng tượng.

Không phải học giả hay diễn giả, anh là người làm nghề thực thụ. Sau 15 năm khởi nghiệp, quản lý nhiều công việc kinh doanh, từ bán lẻ đến thương mại điện tử, anh đã đúc kết nhiều kinh nghiệm thực tế và gói gọn trong những cuốn sách của mình.

KÊ' TỐÁN
VIA HỀ



THE ACCOUNTING GAME

Copyright © 2008 by Darrell Mullis & Judith Orloff

Bản Tiếng Việt © 2023 by GIVER Books & Media Co., Ltd

Nhà xuất bản Thế Giới xuất bản, bìa mềm, năm 2023.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty TNHH Truyền Thông GIVER.

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Được thành lập từ năm 2017 bởi những người trẻ yêu thích sách vở, GIVER luôn nỗ lực mang đến cho bạn đọc những quyển sách thật sự chất lượng.

Chúng tôi nhắm đến dòng sách ứng dụng, thực tế, dễ đọc, dễ hiểu và phù hợp với đa số độc giả. Trong đó, GIVER luôn dành sự ưu tiên đặc biệt cho những tác phẩm được viết bởi tác giả trong nước, với văn phong gần gũi và dễ đọc.

Nếu bạn đang ấp ủ viết một quyển sách, đừng ngần ngại liên hệ với GIVER ngay từ lúc có ý tưởng.

✉ ceo@giver.vn

🌐 www.giver.vn

☎ (+84) 387 323 360

📘 [/giver.vn](https://www.facebook.com/giver.vn)

Darrell Mullis & Judith Orloff

Trần Thanh Phong *dịch*

KÊ 'TỎÁN VIA HÈ



**THỰC HÀNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CĂN BẢN
TỪ QUẦY BÁN NƯỚC CHANH**



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI



Mục lục

GIỚI THIỆU	7
BÀI KIỂM TRA ĐẦU VÀO.....	12
Chương 1: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN <i>Chi phí sản xuất, giá vốn hàng bán và giá thành....</i>	14
Chương 2: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH <i>Lợi nhuận gộp, lợi nhuận ròng, báo cáo thu nhập và dòng tiền.....</i>	40
Chương 3: KẾ TOÁN NỢ PHẢI TRẢ <i>Các khoản vay, khoản phải trả, tín dụng và lợi nhuận giữ lại.....</i>	54
Chương 4: KẾ TOÁN DỒN TÍCH VÀ KẾ TOÁN TIỀN MẶT <i>Các khoản phải thu, chi phí nhân công, nợ khó đòi và chi phí trả trước.....</i>	72
Chương 5: BÁO CÁO TÀI CHÍNH CHO CÔNG TY DỊCH VỤ <i>Hạch toán thế nào khi không có Hàng tồn kho?... </i>	116

Chương 6:	ĐỊNH GIÁ HÀNG TỒN KHO <i>FIFO và LIFO phương pháp nào phù hợp với bạn?... 129</i>
Chương 7	BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ <i>Tiền mặt, biến động lãi vay, vốn hóa và khấu hao tài sản cố định. 157</i>
Chương 8:	VÌ SAO BẠN CÓ DOANH THU, LỢI NHUẬN NHƯNG KHÔNG CÓ TIỀN? <i>Tài sản ròng, tài sản ngắn hạn và phương pháp khấu hao nhanh. 198</i>
Chương 9:	KẾ TOÁN THUẾ VÀ THANH LÝ <i>Thuế suất, thanh lý tài sản và lợi nhuận ròng sau thuế..... 229</i>
Chương 10:	PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH, CẢI THIẾN LỢI NHUẬN <i>Xu hướng, ngành, đối thủ cạnh tranh và ra quyết định kinh doanh..... 244</i>
	BÀI KIỂM TRA CUỐI KHÓA..... 259
	BẢNG THUẬT NGỮ 263

QUÀ TẶNG ĐỘC GIẢ

ĐÍNH KÈM THEO SÁCH

Quét QR Code để nhận quà tặng:



Lưu ý: Nếu chưa nhận được quà tặng, vui lòng kiểm tra hộp thư spam.

GIỚI THIỆU

Con người học hỏi bằng cách nào? Có vô vàn câu trả lời và học thuyết khác nhau, từ di truyền cho đến chọn lọc tự nhiên, từ mô hình hóa đến trí tuệ cảm xúc. Nhờ vậy mà, đến thế kỷ 21, kho tàng tri thức về não bộ của chúng ta đã trở nên cực kỳ đồ sộ.

Dù vậy ngay lúc này, bạn hãy tự hỏi “Mình học bằng cách nào?”.

Đây chẳng phải là một câu hỏi thú vị hay sao? Bạn đang học cái gì? Bạn học bằng cách đọc, xem video hay sử dụng máy vi tính? Bạn có thể học kỹ năng giao tiếp mà không cần giao tiếp với người khác hay không?

Bạn có thể thay đổi hành vi mà không cần một tấm gương chuẩn mực để noi theo không? Bạn có gặp ai đó truyền cảm hứng khiến bạn muốn thay đổi? Bạn có từng bắt chước ai chưa và kết quả ra sao? Tại sao bạn vẫn nhớ được lời bài hát đã nghe từ thời niên thiếu nhưng lại quên mất những gì sắp bạn vừa nói trong cuộc họp sáng nay?

Câu hỏi này lại kéo theo nhiều câu hỏi khác. Bởi vì đặt câu hỏi chính là phương thức tư duy giúp chúng ta học tập tốt nhất.

Bạn có nhớ người ta nói gì về năm đầu tiên của trẻ

nhỏ không? Chỉ trong vòng một năm ngắn ngủi đó, trẻ em học được nhiều điều hơn so với toàn bộ phần đời còn lại.

Vậy mà trong năm đầu tiên, trẻ lại không thể đưa ra câu hỏi nào vì chúng chưa biết nói. Vậy thì, bọn trẻ học bằng cách nào? Liệu có manh mối nào để giúp người lớn học nhanh hơn, ghi nhớ thông tin mới lâu hơn và vận dụng ngay lập tức vào cuộc sống không?

Mà những điều trên thì có liên quan gì đến bạn và cuốn sách này? Câu hỏi hay đấy!

Chúng tôi viết cuốn sách này nhằm mang đến cho bạn một trải nghiệm học tập đặc biệt. Một trải nghiệm giúp bạn hiểu được những kiến thức kế toán cơ bản theo cách trực quan sinh động nhất. Chúng tôi gọi đây là phương pháp học tập tăng tốc.

Phương pháp này sử dụng tất cả các giác quan cũng như các cảm xúc và kỹ năng tư duy phản biện của bạn.

Bạn có nhớ hồi học mẫu giáo hoặc tiểu học không? Tôi cá rằng lớp của bạn tràn ngập màu sắc, hình vẽ, bản đồ, chữ cái và con số to đùng. Bạn thuộc lòng bảng chữ cái qua lời bài hát. Bạn nhớ hết bảng cửu chương bằng cách đọc đồng thanh cùng đám bạn. Bạn cười rất nhiều. Và bạn vô cùng sáng tạo.

Thế rồi những giờ học vui vẻ đó không còn nữa. Khi bạn bước vào cấp 2, cấp 3, lớp học lúc này chỉ toàn là những bài giảng khô cứng, bảng đen phấn trắng tẻ nhạt và cả đồng kiến thức học vẹt.

Bạn học để đối phó với các kỳ thi. Hậu quả là, hầu hết những kiến thức mà bạn đã nhồi nhét trong giai đoạn này đều rơi rụng hết. Nguyên nhân là vì những kiến thức đó đều chỉ đi vào phần trí nhớ ngắn hạn để bạn vượt qua bài thi và lên lớp mà thôi.

Bạn hãy ngừng mà xem, chúng ta gần như không quên đi bất kỳ kiến thức nào học được ở thời thơ ấu. Ở trường tiểu học, phần lớn kiến thức bạn học được đi thẳng vào trí nhớ dài hạn vì chúng được “tắm ướp” bằng âm nhạc, màu sắc, chuyển động, mùi vị, cảm xúc cùng vô số trò chơi và niềm hứng khởi.

Phương pháp học tập mà chúng tôi áp dụng trong cuốn sách này rất giống với cách mà bạn học hồi nhỏ. Chúng ta sẽ truy cập vào phần não có trí nhớ dài hạn bằng cách sử dụng cảm xúc bởi chúng ngụ ở cùng một nơi trong não của bạn - hệ viền.

Theo cơ chế học tập của con người, chúng ta buộc phải tự mình khám phá thì mới hiểu sâu nhớ lâu. Chúng tôi thiết kế cuốn sách này để giúp bạn tự mình khám phá rất nhiều điều.

Khi bạn đọc hết cuốn sách này thì lượng kiến thức kế toán mà bạn đã dung nạp sẽ tương đương một học kỳ đại học.

Điều này nghe có vẻ phi lý phải không - nhất là với bộ môn khó nhằn như kế toán tài chính? Vô số người đã



bỏ cuộc hoặc nhường lại công việc kế toán cho các “chuyên gia”. Cuốn sách này dành cho tất cả những ai ghét công việc kế toán, những ai phải trầy trật học, hoặc những ai cảm thấy mình sẽ không bao giờ hiểu được lĩnh vực này.

Chúng tôi nhận thấy hầu hết các phương pháp giảng dạy kế toán đều thất bại vì quá chú trọng vào tiểu tiết, cũng như không nêu ra được bức tranh toàn cảnh về cách thức mọi thứ vận hành và ăn khớp với nhau. Trong cuốn sách này, chúng tôi chỉ tập trung vào những khái niệm kế toán chủ chốt mà bất kỳ người làm kinh doanh nào cũng cần phải biết.

Bạn sẽ hiểu được cấu trúc và mục đích của ba bản báo cáo tài chính quan trọng nhất là Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bạn sẽ biết được các bản báo cáo này có mối quan hệ với nhau như thế nào. Bạn cũng sẽ hiểu rõ các khái niệm cơ bản của doanh nghiệp như giá vốn hàng bán, chi phí, nợ xấu, phương pháp kế toán dồn tích và phương pháp kế toán tiền mặt, FIFO và LIFO, vốn hóa và chi phí, khấu hao, cùng sự khác biệt giữa tiền mặt và lợi nhuận.

Chúng tôi hứa sẽ trình bày tất cả các thông tin trên theo một cách vô cùng vui nhộn và dễ hiểu, giúp bạn có thể tham gia, tương tác và khám phá tất cả những điều quan trọng nhất của báo cáo tài chính.

Cuốn sách này được thiết kế để bạn có thể vừa học vừa làm. Khi đọc cuốn sách này, bạn cũng đồng thời tham



gia một “trò chơi” thú vị. (Các đáp án đều có sẵn ở cuối mỗi chương, nhưng bạn nhớ là không được ăn gian đâu đấy!)

Thật tốt nếu bạn hiểu được tất cả những thông tin đưa ra trong cuốn sách, nhưng rồi bạn sẽ làm gì với chúng đây? Ở chương cuối, chúng tôi sẽ trao cho bạn một vài công cụ phân tích tài chính. Để bạn có thể đưa ra những quyết định sáng suốt hơn cho công ty cũng như sự nghiệp của chính mình.

Giờ đã đến lúc tận hưởng cuốn sách này rồi! Vừa học vừa chơi là cách thu nạp kiến thức tốt nhất. Rồi bạn sẽ bất ngờ với những điều mình đã học được trong một thời gian ngắn, nhiều hơn những gì bạn mong đợi đấy.

Judith Orloff và Darrell Mullis

BÀI KIỂM TRA ĐẦU VÀO

1. Mục nào sau đây không có trong bảng cân đối kế toán?

- A. Tiền
- B. Lợi nhuận gộp
- C. Tài sản
- D. Nợ phải trả

2. Phương pháp kế toán nào phản ánh chính xác nhất khả năng sinh lời?

- A. Kế toán tiền mặt
- B. Kế toán dòng tiền
- C. Kế toán dồn tích

3. Phải thu khách hàng là:

- A. Tài sản
- B. Vốn chủ sở hữu
- C. Nợ phải trả

4. Thứ gì sau đây là quan trọng nhất đối với các hoạt động vận hành hàng ngày của một doanh nghiệp?

- A. Tài sản
- B. Lợi nhuận giữ lại
- C. Tiền

5. Khi nói về kết quả kinh doanh sau thuế là đang nhắc tới:

- A. Lợi nhuận ròng
- B. Tỷ suất lợi nhuận gộp
- C. Lợi nhuận gộp

6. Chi phí trả trước là:

- A. Tài sản
- B. Vốn chủ sở hữu
- C. Nợ phải trả

CHƯƠNG 1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chi phí sản xuất, giá vốn hàng bán và giá thành.

Bạn trẻ con ở Mỹ có vô vàn cách kiếm tiền. Chúng ta có thể làm đủ mọi công việc như giao báo, trông trẻ, dọn tuyết, cắt cỏ, chăm sóc thú cưng hay cây kiểng.

Nhưng có một công việc kinh doanh mà gần như đứa trẻ nào cũng đều đã từng thử qua. Một công việc kinh doanh mang đậm phong cách biểu tượng của nước Mỹ, giống như môn bóng chày hay món bánh táo mẹ làm.

Đó là mở quầy nước chanh.

Trong cuốn sách này, chúng tôi mời bạn trở về thế giới của tuổi thơ, với những quầy nước chanh và nắng vàng rực rỡ.

Quầy nước chanh đó, nhỏ bé nhưng đầy kiêu hãnh, được bạn tự tay dựng nên bằng vài mảnh gỗ sơ sài. Đó là thời kỳ mà mối quan tâm lớn nhất của bạn là tiết kiệm đủ

tiền để mua một chiếc xe đạp, một món đồ chơi, hay học vẽ,... Đó là khi bạn bắt đầu có ý niệm mơ hồ về tiền bạc và háo hức muốn hiểu rõ mọi thứ về đồng tiền.

Giờ là cơ hội để bạn quay trở về thời thơ ấu và học hỏi những kiến thức quan trọng của thế giới kinh doanh, một thứ ngôn ngữ có tên là Kế toán.

Nào, bạn hãy chọn một nơi thật yên tĩnh. Hãy thả lỏng, đọc những dòng in nghiêng dưới đây, nhắm mắt lại và hình dung những điều bạn sẽ đọc. Khi đã sẵn sàng, bạn hãy chuyển sang phần tiếp theo, và phần tiếp theo nữa... cứ thế... cứ thế... từ từ quay ngược thời gian, trở về quá khứ...

Hãy hình dung, bạn vẫn đang là một cậu nhóc loắt choắt, cao tầm một mét, đang ngày ngày công sách đến trường. Bạn còn nhớ ngôi trường tiểu học của mình trông như thế nào không?

Đó là ngày cuối cùng của năm học. nắng vàng rực rỡ chiếu xuyên qua những ô cửa nhỏ. Bạn đang háo hức chờ đợi tiếng trống tan trường.

Bạn hùng hực khí thế. Trong mắt bạn, mọi giấc mơ đều có thể trở thành sự thật. Bạn tràn ngập ý tưởng, vô cùng tò mò, hứng khởi và tin rằng mình chắc chắn sẽ thành công.

Hãy để hình ảnh này đọng lại trong tâm trí bạn, hít một hơi thật sâu và tận hưởng khoảnh khắc đó.

Tiếng trống trường cũng reo vang. Bạn chào cô giáo, lao ra ngoài hoà mình vào đám bạn. Ngày hôm đó thật đẹp và vô cùng ấm áp. Trời trong xanh, cao vút. Bạn ngước mắt lên và

thấy một vài áng mây trắng bồng bênh. Khung cảnh tươi đẹp như tranh.

Đâu đó có tiếng trẻ con đang vui cười, tiếng máy cắt cỏ rầm rì và lũ chim hót líu lo. Bạn có thể ngửi thấy mùi cỏ tươi mới cắt cùng hương hoa thanh mát.

Bạn cảm thấy thật tuyệt vời.

Bạn về nhà. Nóng nực và háo hức, bạn hỏi: “Mẹ ơi, nhà mình có gì uống không ạ?”.

Mẹ đáp: “Ồi may thế. Mẹ vừa mua chanh và đường. Mẹ con mình cùng vắt nước chanh nha”.

Bạn liền lấy ra một cái bình thật to, bắt đầu vắt chanh, cho đường và thêm rất nhiều đá lạnh. Một mẻ nước chanh ngon tuyệt cú mèo đã ra đời.

Hè này chắc sẽ vui lắm đây!

Bạn mang thành quả pha chế của mình ra vườn và thưởng thức dưới tán cây. Thật khó mà tưởng tượng trên đời lại có thứ nước chanh nào ngon như thế!

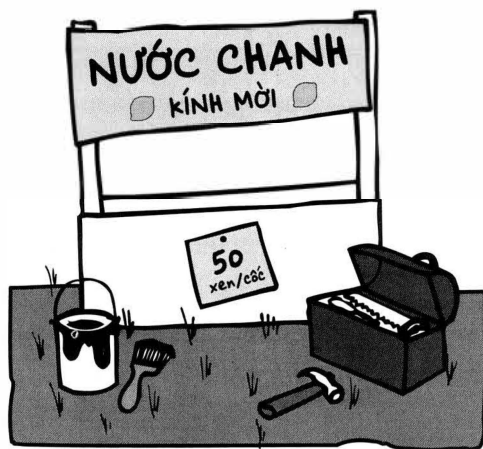
Bạn chợt nảy ra một ý tưởng. Có lẽ khối người sẽ trả tiền để được thưởng thức món nước chanh ngon nhất thế giới này!

Bạn sẵn sàng chưa nào? Bắt đầu thôi!

Dụng cụ vắt nước chanh là việc dễ như ăn kẹo. Trong kho nhà bạn đã có sẵn mọi thứ để dụng cụ vắt nước chanh: hai thùng gỗ đang được đặt úp, vài hộp sơn cũ, chổi quét, một cái búa với vài chiếc đinh. Bạn hì hục dụng cụ vắt suốt

hai tiếng đồng hồ và tự hào ngắm nhìn công trình vĩ đại của mình.

Đây chính là cơ sở kinh doanh mới. Chà, nếu quầy nước chanh này mà là thứ hai thì chắc chẳng có quầy nào là Chủ Nhật!



Hình 1.1

Đây là quầy nước chanh của riêng bạn. Hãy tìm vài chiếc bút dạ, vài miếng hình dán và thoả thích trang trí nhé!

Khi quầy hàng đã xong, chúng ta cần sản phẩm, mà sản phẩm tức là tiền. Bạn chạy vèo lên phòng ngủ, đập vỡ con lợn đất và lấy ra tất cả số tiền tiết kiệm bấy lâu nay.

Ồa! Được tận 5 đô-la! Tất cả đều là tiền xu.

Bạn cảm thấy tiền xu thật phiền phức nên đã nhờ bố mẹ đổi chúng thành 5 tờ 1 đô-la mới cứng. Bạn cất 5 tờ đó

vào chiếc két chống trộm an toàn nhất thế giới: chiếc hộp đựng bánh mà mẹ bạn định vứt đi. Bạn muốn tất cả mọi người biết hộp bánh này giờ đây là bất khả xâm phạm, nên đã lấy bút dạ viết một dòng chữ rất to lên đó:

TÀI SẢN CÁ NHÂN!
KHÔNG PHẬN SỰ MIỄN ĐÓNG VÀO!!

Năm tờ 1 đô-la của bạn giờ đây đã an toàn. Chúng ta gọi chúng là gì? TIỀN MẶT!

Bởi sau này bạn sẽ trở nên giàu có, bạn định sẽ theo dõi hàng trăm, không, hàng triệu, không, HÀNG TỶ đô-la tiền bán nước chanh bằng cách nào? Hiển nhiên bạn sẽ cần đến vài tờ giấy và một chiếc bút chì. Tiếp theo, bạn cần ghi chép đồng ra đồng vào. Người ta gọi việc ghi chép đó là KẾ TOÁN!

Đến lúc này, bạn đã đủ tuổi để biết rằng người lớn thường theo dõi các con số bằng cách ghi chú vào một tờ giấy nhỏ. Nó cũng giống như tấm phiếu mà mọi người dùng để ghi lại số bàn thắng trong một trận bóng, hay bố mẹ dùng để kiểm tra xem ai tới lượt dọn phân chó ở sân sau.

Bạn quyết định tạo ra một tấm phiếu tương tự, để theo dõi mọi thứ diễn ra trong “doanh nghiệp” của mình.

Tuy nhiên, nếu bạn muốn hiểu rõ hơn đường đi nước bước của đồng tiền thì tấm phiếu của bạn cần thể hiện rõ hai điều: CÁI CHÚNG TA CÓ và NGƯỜI SỞ HỮU. Tức là chúng ta cần chia tấm phiếu thành hai cột bằng nhau.

Ở cột bên trái, bạn sẽ ghi lại những thứ mà bạn có và sử dụng trong doanh nghiệp. Ở cột bên phải, bạn sẽ ghi nhận xem ai là người sở hữu chúng. Vậy thì tấm phiếu của bạn sẽ có dạng như sau:

CÁI CHÚNG TA CÓ	NGƯỜI SỞ HỮU

Khi đã có một tấm phiếu hoàn chỉnh rồi, hãy tạm dừng một chút. Bạn khởi nghiệp với một số tiền khá lớn, dưới 1 tỷ, cụ thể là 5 đô-la.

Ai là người có số tiền đó?

Đúng, chính là bạn! Không còn nghi ngờ gì nữa, bạn đã phải chất bóp, nhịn trà sữa, dọn phòng, nhổ tóc sâu và làm đủ thứ công việc phức tạp khác để có được 5 đô-la này. Nó là của bạn, không phải của ai khác. Tức là nó phải được ghi vào cột bên trái của tấm phiếu, cụ thể là 5 đô-la trong mục Tiền.


Số tiền này cũng sẽ được điền vào cột bên phải bởi lẽ nó thuộc quyền sở hữu của bạn. Nhưng bạn sẽ đặt tên cho 5 đô-la ở cột bên phải này là gì?

Toàn bộ 5 đô-la này là khoản đầu tư vào quầy nước chanh đúng không nào? Chúng ta nên gọi khoản tiền ban đầu được rút từ lợn đất, rồi đầu tư quầy nước chanh là gì?

Bạn thấy cái tên “VỐN ĐẦU TƯ BAN ĐẦU” nghe có được không?

Ai là người sở hữu vốn đầu tư ban đầu này? Chính là bạn. Do vậy, chúng ta sẽ điền số tiền này vào cột bên phải của tấm phiếu.

Hãy bắt đầu ghi những dòng đầu tiên: 5 đô-la vào mục Tiền ở cột bên trái và 5 đô-la vào mục Vốn đầu tư ban đầu ở cột bên phải. Và đừng quên giá trị tổng ở cuối mỗi cột nhé!

CÁI CHÚNG TA CÓ	NGƯỜI SỞ HỮU
 Tiền <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
TỔNG <input type="text"/>	TỔNG <input type="text"/>

Hình 1.2

Bạn có nhận thấy điều gì lạ ở hai cột này không?

Phải, chúng bằng nhau. Cột bên trái bằng cột bên phải.

Giờ bạn đã biết một nguyên tắc quan trọng của báo cáo tài chính này rồi đấy. Cột bên trái LUÔN bằng cột bên phải!

Hãy nhắm đi nhắm lại nguyên tắc này, tôi xin bạn đấy. Dán nó lên trán thì càng tốt. Đặt dưới gối để nó hiện lên trong cả giấc mơ của bạn.

CỘT BÊN TRÁI LUÔN BẰNG CỘT BÊN PHẢI!

Mọi chuyện đến giờ vẫn ổn. Thời tiết bên ngoài thật tuyệt và bạn đã sẵn sàng để khởi nghiệp kinh doanh!

Bạn nhắm mắt lại và tưởng tượng khách hàng lũ lượt xếp dài đến mấy con phố, để thưởng thức món nước chanh ngon tuyệt của bạn. Rồi đột nhiên, bạn bừng tỉnh và nhận ra 5 đô-la còn chẳng đủ để mua nguyên liệu.

Bạn phải đi vay tiền thôi. Nhưng một đứa trẻ thì vay ai được? Ừ thì, chắc chỉ có các bậc phụ huynh!

Thế là bạn chạy đến gặp cha hoặc mẹ (bạn biết ai dễ xin hơn mà, phải không?) và nói:

“Đây là cơ hội để cha mẹ dạy con về giá trị của đồng tiền. Đây là cơ hội để cha mẹ đầu tư vào một doanh nghiệp mà chắc chắn sẽ đem lại rất nhiều tiền. Đây là cơ hội để cha mẹ ươm mầm cho vị tỷ phú tương lai. Và quan trọng nhất, đây là cơ hội để cha mẹ không bị con làm phiền ít nhất cho đến giờ ăn tối!”

Bằng một cách thần kỳ nào đó, một trong những lý do trên đã có tác dụng và cha mẹ bạn chịu chi ra tận 10 đô-la.

Bạn đang hí hửng bước ra ngoài thì mẹ gọi với theo: “Này con trai, 10 đô-la đó không phải cho không đâu nhé! Mẹ cho vay thôi đấy!”

Bạn khựng lại. “Vay ấy ạ?” - bạn hỏi lại, cố gắng khiến giọng tràn trề thất vọng - “Thế mẹ không yêu con nữa à?”


“Ha ha, không dễ thế đâu, ông cụ non của tôi ạ” - mẹ đáp. Mẹ làm vậy là để bạn hiểu thêm về thế giới thực đấy. Không sao, có tiền là được, dù rằng bạn vẫn phải ký vào tờ “Giấy vay tiền”.

Giờ đây, bạn đã có toàn quyền sử dụng số tiền 10

đô-la đó nên hãy cộng nó vào mục Tiền ở cột Cái chúng ta có nhé.

Nhưng đây cũng là số tiền bạn vay mẹ nên về bản chất, bạn không “sở hữu” nó. Chúng ta cần tạo ra một mục mới bên cột Người sở hữu cho khoản tiền này.

Thực ra, điều bạn vừa làm là ký một “thương phiếu” mà bạn có trách nhiệm “phải trả” cho mẹ sau này. Do đó, các doanh nghiệp gọi mục “Giấy vay tiền” là Thương phiếu phải trả. Bạn hãy ghi lại những giao dịch này nhé.

CÁI CHÚNG TA CÓ	NGƯỜI SỞ HỮU
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
<input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
TỔNG <input type="text"/>	TỔNG <input type="text"/>

Hình 1.3

Giờ hãy kiểm tra lại cột bên trái xem chúng ta đang có gì? Tiền - 15 đô-la tiền mặt.

Trong các doanh nghiệp, cột Cái chúng ta có được gọi là tài sản. Do vậy, kể từ lúc này, tiêu đề của cột bên trái sẽ là Tài sản.

Ở cột bên phải, ai sở hữu số tiền đó? Bạn sở hữu 5 đô-la còn ngân hàng Phụ Huynh sở hữu 10 đô-la.

Do có hai chủ sở hữu nên chúng ta sẽ vẽ một đường kẻ ngang chia cột bên phải thành hai phần. Phần trên dành cho

NỢ và PHẢI TRẢ. (À, mà bạn có định trả 10 đô-la cho bố mẹ không đấy? Tốt hơn hết là bạn nên trả, không thì chắc chắn không có bữa tiệc sinh nhật nào nữa đâu!).

Đó là lý do kể từ trang này, chúng ta sẽ đặt tiêu đề cho phần trên bên phải là Nợ phải trả.

Phần dưới bên phải thể hiện việc bạn sở hữu bao nhiêu trong doanh nghiệp của mình mà cụ thể vào thời điểm này là khoản vốn đầu tư ban đầu.

Người ta gọi phần doanh nghiệp mà chủ sở hữu nắm giữ là gì? Bạn hãy đánh dấu vào đáp án đúng trong số các đáp án dưới đây. (Gợi ý: có thể có nhiều hơn một đáp án đúng).

- Vốn cổ phần.
- Vốn chủ sở hữu.
- Vốn cổ đông.
- Giá trị tài sản ròng.

Nếu bạn khoanh tròn tất cả các đáp án trên thì bạn đúng, vì chúng đều là một. Để cho tiện, chúng ta sẽ đặt tên cho phần dưới bên phải là vốn chủ sở hữu.


Vậy là cột bên phải có hai phần: Nợ phải trả (thứ bạn nợ người khác) và Vốn chủ sở hữu (thứ thuộc về bạn).

Bạn chưa quên nguyên tắc cột bên trái luôn bằng cột bên phải đấy chứ? Sau đây là nguyên tắc kế toán tiếp theo mà bạn cần nhớ:

$$\text{Tài sản} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Hãy nhắm đi nhắm lại phương trình này. Viết vào lòng bàn tay. Dán lên tủ lạnh. Cài làm hình nền điện thoại.

Hãy viết lại tấm phiếu của bạn bằng những thuật ngữ tài chính chuẩn chỉnh:

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 15,00\$	Thương phiếu phải trả 10,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN 15,00\$	

Hình 1.4

Trước khi đi tiếp, hãy kiểm tra xem cột bên trái có bằng cột bên phải không. Chúng phải luôn bằng nhau đấy nhé. Điều quan trọng phải nhắc lại ba lần: Trái luôn bằng phải! Trái luôn bằng phải! Trái luôn bằng phải!

Bạn đang nắm bắt mọi thứ rất tốt và tôi hy vọng bạn cũng thấy vui nữa. Bạn đang khám phá ra nhiều thứ mới mẻ. Tôi cá đây là lần đầu tiên bạn có cái nhìn thông suốt về tiền bạc.

Khoảnh khắc tuyệt vời thế này thì nên lưu lại bằng cách nào nhỉ? Đương nhiên là chụp ảnh! Thế theo bạn thì một bức ảnh sẽ lưu giữ trong khoảng thời gian bao lâu? Hãy chọn một đáp án nhé.



Hình 1.5

- Một khoảnh khắc.
- Lâu hơn một khoảnh khắc.

Đáp án đúng là một khoảnh khắc. Một bức ảnh chỉ lưu giữ trạng thái của chúng ta ngay lúc này mà thôi.

Tấm phiếu trên cũng giống như bức ảnh. Nó cho chúng ta nhìn thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời điểm nhất định - bạn đang

có gì và chúng đến từ đâu. Nó thể hiện khoảnh khắc mà hai cột luôn bằng nhau, hay như người ta thường nói, “cân đối” nhau. Vì vậy, kể bây giờ chúng ta hãy gọi tấm phiếu này là...

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN!

Hãy tạm dừng bàn luận về triết lý thời gian hay kén cá chọn canh từ ngữ ở đây thôi. Việc của chúng ta là mở quầy bán nước chanh cơ mà!

Sau khi đã có tiền để khởi nghiệp, bạn xin phép bố mẹ đạp xe ra cửa hàng để mua nguyên liệu. Những tờ tiền mới rủng rỉnh trong túi. Bạn đạp xe thật nhanh, lo lắng tiền sẽ rơi vãi hay bị cướp mất.

Cuối cùng, bạn đã đến nơi an toàn. Trong lòng tràn ngập vui sướng, bạn liền ngang bước vào cửa hàng.

15 đô-la vẫn còn nguyên trong túi. Nhẹ cả người! Bạn lấy ra mảnh giấy ghi những nguyên liệu cần mua.

- 50 quả chanh.
- 5 cân đường.
- 2 can nước.

Nước thì bạn có thể lấy miễn phí ở bếp nhà mình. Còn chanh và đường thì phải mua. Mỗi quả chanh có giá 20 xen. Đường có giá 40 xen một cân.

Chỉ cần làm vài phép tính đơn giản là sẽ tính ra tổng chi phí nguyên liệu mà bạn cần để pha nước chanh:

- 50 quả chanh với giá 20 xen 1 quả = 10 đô-la
 - 5 cân đường với giá 40 xen 1 cân = 2 đô-la
 - 2 can nước miễn phí
- => Tổng tiền mua hàng là 12 đô-la

Sau khi thanh toán, bạn phóng xe về nhà. Bạn lao vào bếp và bỏ nguyên liệu ra. Rồi bạn viết ngay vào tấm phiếu số tiền dùng để mua nguyên liệu để không quên mất. Do bạn đã chi 12 đô-la cho nguyên liệu, bạn cần trừ bớt số tiền đó ra khỏi mục Tiền và ghi vào một mục mới bên cột Tài sản. Giờ đây bạn đang có trong tay 50 quả chanh và 5 cân đường.



Người làm kinh doanh gọi những nguyên liệu thô dùng để làm ra sản phẩm là gì nhỉ? Gợi ý nhé. Chữ đầu tiên là “hàng”. Gợi ý nữa ư? Chữ cuối cùng là “kho”.

Có phải bạn đoán là Hàng tồn kho không? Chuẩn không cần chỉnh!

Hàng tồn kho là một thuật ngữ chỉ các nguyên liệu thô, sản phẩm dở dang và thành phẩm mà doanh nghiệp muốn bán.

Do bạn sẽ sử dụng chanh và đường trong doanh nghiệp của mình nên chúng được coi là tài sản. Vậy nên, hàng tồn kho chính là một dạng tài sản.

Giờ hãy dành chút thời gian để cập nhật tấm phiếu nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
 <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u> </u>

Hình 1.6

Nếu bạn nhìn vào tấm phiếu mới cập nhật, bạn sẽ thấy tiền giảm nhưng số tiền đó đã chuyển đổi thành hàng tồn kho. Nói cách khác, bạn chuyển dạng tài sản này thành dạng tài sản khác.

Liệu sự chuyển đổi này có làm thay đổi tổng tài sản của bạn không? Không. Tổng tài sản của bạn vẫn là 15 đô-la.

Chuyển mua hàng có làm thay đổi gì cột bên phải không? Không. Tổng nguồn vốn vẫn ở mức 15 đô-la.

Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Có! Vậy là tấm phiếu vẫn ở trạng thái cân bằng.

Yên tâm rồi. Giờ thì chúng ta phải pha nước chanh thôi.

Bạn cẩn thận để không lãng phí một giọt nước, một hạt đường nào. Bạn phát hiện ra số nguyên liệu gồm 50 trái chanh, 5 cân đường cùng 2 can nước có thể pha được 60 cốc nước chanh.

Chúng ta hãy lập phương trình để tính ra CHI PHÍ SẢN XUẤT của bạn nhé.

- 50 quả chanh với giá 20 xen 1 quả = 10 đô-la.
- 5 cân đường với giá 40 xen 1 cân = 2 đô-la.
- 2 can nước miễn phí.

Vậy là, tổng chi phí sản xuất cho 60 cốc là 12 đô-la.

Sau khi đã biết tổng chi phí sản xuất, chúng ta hãy tính chi phí cho mỗi cốc nước chanh hay còn gọi là CHI PHÍ ĐƠN VỊ (giá thành của một sản phẩm). Công thức như sau:

$$\text{CHI PHÍ ĐƠN VỊ} = \frac{\text{Chi phí sản xuất}}{\text{Số lượng sản phẩm}}$$

Hy vọng bạn tính ra kết quả là 20 xen. (Lấy 12 đô-la chia cho 60 cốc nước chanh). Giờ đây, bạn biết rằng cần 20 xen để làm ra một cốc nước chanh. Nhưng đây đâu phải cốc nước chanh thông thường, đây là cốc nước chanh ngon nhất thế giới cơ mà.

Thế là bạn tự hỏi mình: “Người ta sẽ trả bao nhiêu cho cốc nước chanh ngon nhất thế giới nhỉ?”. Bạn chắc chắn cần bán giá cao hơn giá thành nếu không muốn quấy nước chanh nhanh chóng phá sản. Nhưng cao hơn là bao nhiêu?

Bạn lân la hỏi khắp nơi khắp chốn. Bạn hỏi họ hàng gần xa, bà con lối xóm, thậm chí hỏi cả chú cún nhỏ bạn nuôi. Bạn nghĩ đến mức giá đồ uống ở các nhà hàng. Bạn nhớ lại mùa hè năm ngoái, cái đĩa ở cuối phố (mà bạn chẳng ưa chút nào) đã tính giá 1 đô-la 1 cốc nước chanh dờ ẹc. Chẳng có gì ngạc nhiên (và bạn mừng thầm) khi nó chỉ kiếm được vài xu lẻ, mà đó là do bố mẹ nó thương, nên mua hộ và phải nhắm mắt nhắm mũi mới uống xong.

Ngược lại, sản phẩm của bạn thì tuyệt vời. Nhưng bạn cũng muốn tính giá phải chăng, nếu không sẽ chẳng có ma nào thèm đến. Kết quả, sau khi nghiên cứu và suy đi tính lại vấn đề trọng đại này rất lâu, cụ thể là hai giây, bạn quyết định giá bán là 50 xen một cốc.

Cuối cùng, ngày trọng đại đó đã đến, bạn khai trương quấy nước chanh ngon nhất thế giới của mình!

Đó là một ngày đẹp trời, tràn ngập nắng ấm và đầy hứa hẹn. Có hàng trăm người đang ra ngoài dắt chó đi dạo, đạp xe, hay làm đủ thứ việc khác. Mà điều tuyệt vời nhất là trông ai cũng như đang khát khô cổ!

Chỉ sau vài giờ, hộp bánh cũ của bạn đã chật ních tiền. Bạn bán hàng không kịp. Đôi tay bạn mỏi rã rời vì liên tục phải rót những cốc nước chanh hữu cơ, tự nhiên, tươi ngon,

mát lạnh. Nhưng bạn không thấy mệt vì công việc làm ăn quá tốt!

Ngày hôm đó bạn đã bán được 50, xin nhắc lại là 50 cốc nước chanh, tương đương với tổng doanh thu là 25 đô-la! Mà đấy mới chỉ là ngày đầu tiên thôi đấy. Cuộc đời mới đẹp làm sao!



Rồi bạn nhớ rằng mình phải chi tiền để làm ra nước chanh. Do một cốc tốn 20 xen nên 50 cốc tốn 10 đô-la. Bạn đã bỏ ra 10 đô-la để thu về 25 đô-la. Như vậy bạn kiếm được 15 đô-la. Bạn có biết khoản kiếm được đó được gọi là gì không? Lợi nhuận, hoặc thu nhập.

Nếu bạn muốn tìm ra lợi nhuận, bạn cần lấy DOANH THU (số tiền mà bạn thu về nhờ bán nước chanh) trừ đi GIÁ VỐN HÀNG BÁN (chi phí để làm ra 50 cốc nước chanh mà bạn đã bán). Kết quả của phép trừ này chính là LỢI NHUẬN GỘP.

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán} &= \text{Lợi nhuận gộp} \\ 25\$ - 10\$ &= 15\$ \end{aligned}$$

Hãy cập nhật kết quả kinh doanh của ngày khai trương lên tấm phiếu. Bạn đã bán được 50 cốc nước chanh thành phẩm và tổng số hàng tồn kho trị giá 10 đô-la. Điều này có nghĩa là, lượng hàng tồn kho đã giảm xuống đáng kể.

Đổi lại, mục Tiền có thêm 25 đô-la. Đây là doanh thu của 50 cốc nước chanh. Bạn hãy ghi những thay đổi này vào tấm phiếu nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 10,00\$
Hàng tồn kho  <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u>15,00\$</u>



Hình 1.7

- Cột bên trái và phải hiện có bằng nhau không? Không.
- Cột bên trái nhiều hơn cột bên phải bao nhiêu? 15 đô-la.
- Ai sở hữu 15 đô-la đó? Chính là bạn!

Vậy chúng ta hãy cộng 15 đô-la vào mục vốn chủ sở hữu. Nhưng số tiền 15 đô-la kiếm được đó không phải vốn đầu tư ban đầu. Chúng ta cần bổ sung thêm một mục vào vốn chủ sở hữu, đó là mục THU NHẬP TUẦN TÍNH ĐẾN HIỆN TẠI.

Hãy cập nhật mục thu nhập tuần tính đến hiện tại vào cột bên phải của phiếu và tính tổng nguồn vốn mới.

Bây giờ thì cột bên trái có bao nhiêu? 30 đô-la.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho  <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u> </u>

Hình 1.8

- Cột bên phải có bao nhiêu? 30 đô-la.
- Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Có.
- Nó thể hiện nguyên tắc kế toán căn bản nào? Tài sản = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu.
- Bạn kiếm được 15 đô-la đó khi nào? Vừa xong.
- Và số tiền thuộc về ai? Tôi, tôi, tôi!

Tấm phiếu có gì thay đổi không? Quá thay đổi ý chứ! Nào, hãy chụp lại tấm phiếu này trong tâm trí bạn, để ghi nhớ ngày đầu tiên khai trương đầy thuận lợi nhé!

Tối hôm đó, ngay khi bạn đang hí hửng tưởng tượng đủ thứ mình sẽ mua bằng khoản tiền kiếm được thì cha mẹ liền dội một gáo nước lạnh.

Những chiếc cốc mà bạn sử dụng để đựng nước chanh, những chiếc cốc mà bạn đã nâng như nâng trứng và rửa cho đến khi chúng sạch bong sáng bóng như mới rồi mới cất lại vào tủ, những chiếc cốc mà bạn mượn từ căn bếp nhà mình, đoán xem chuyện gì xảy ra với chúng đây.

Cha mẹ muốn dạy bạn một bài học về kinh doanh nên không hề báo trước, hai vị phụ huynh quyết định đòi PHÍ THUÊ CỐC 2 đô-la. Đúng là thương cho roi cho vọt! Bạn không nói gì nhưng trong thâm tâm bạn chắc mẩm: “Cha mẹ cũng muốn chia phần đây mà”.

Tệ hơn nữa, ngày hôm sau, đứa bạn thân nhất (hoặc bạn nghĩ như vậy) bỗngưng đòi 1 đô-la phí làm biển hiệu.

Được rồi, cái khó ló cái khôn! Bạn sẽ dời quầy nước chanh khỏi sân trước nhà mình sang nhà hàng xóm giàu

tiềm năng hơn. Khi bạn bán được nhiều hơn thì tiền thuê cọc không còn là vấn đề nữa!

Vấn đề duy nhất là, bác hàng xóm vẫn còn giận chuyện bạn đã nhận tưới cỏ giúp bác ấy trong thời gian họ đi du lịch nhưng bạn lại quên khóa vòi nước và làm ngập lụt căn nhà. Nhưng thôi nào, đó đã là từ mùa hè năm ngoái rồi, lúc đó bạn chỉ là một đứa trẻ con nghịch ngợm. Giờ đây bạn là một doanh nhân thành đạt sở hữu doanh nghiệp đang ăn nên làm ra cơ mà.

Bạn rón rén gõ cửa rồi ngỏ ý với người hàng xóm, may mà bác ý không nhắc gì chuyện cũ. Bác thích ý tưởng của bạn và đồng ý cho bạn thuê sân trước với một mức giá phải chăng.

Do bạn đã là một doanh nhân thực thụ, kiếm tiền và chi tiền thực, nên bạn hào phóng trả bác hàng xóm 2 đô-la để thuê một mặt bằng đẹp trên bãi cỏ nhà bác.




Vậy là, bạn tốn 2 đô-la tiền thuê cọc, 1 đô-la tiền quảng cáo và 2 đô-la nữa tiền thuê mặt bằng. Hãy tạm dừng lại và tính toán CHI PHÍ nào.

- Thuê cọc: 2\$.
 - Quảng cáo: 1\$.
 - Thuê mặt bằng: 2\$.
- => Tổng chi phí: 5\$.

Chi phí là những phí tổn duy trì hoạt động kinh doanh nhưng không liên quan đến việc làm ra sản phẩm. Bạn buộc phải bỏ ra những khoản chi này bất kể bạn có bán được hàng hay không.

Các chi phí như thuê cốc, quảng cáo, thuê mặt bằng và những chi phí khác không liên quan trực tiếp đến sản xuất đều nằm trong mục này.

Bạn dùng tiền mặt để trả chi phí. Hãy ghi lại những thay đổi đó vào tấm phiếu nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 10,00\$
Hàng tồn kho   <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u>30,00\$</u>

Hình 1.9



Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Không.

Để hai cột bằng nhau, bạn cần trừ bớt 5 đô-la ra khỏi cột bên phải. Hay là trừ 5 đô-la đó từ mục Thương phiếu phải trả 10 đô-la mà bạn đang nợ cha mẹ nhỉ? Nói đùa thôi, bạn đừng có dại mà để cập đến khả năng này vì cha mẹ bạn có khi còn đòi thêm phí cho vay nữa đấy.

Chi phí làm giảm cái gì? Chi phí làm giảm thu nhập.

Vậy nên, bạn cần giảm Thu nhập tuần tính đến hiện tại một lượng bằng với chi phí phát sinh trong khoảng thời gian đó.



TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho  <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 1.10

Giờ cột bên trái đã bằng cột bên phải chưa? Bằng rồi đấy!



Lượng tiền của bạn tuy giảm đi nhưng vẫn đủ để bạn trả nợ bố mẹ. Bạn quyết định làm vậy vì bạn biết rằng doanh nghiệp của mình sớm muộn cũng sẽ trở thành một tập đoàn khổng lồ cạnh tranh với Nike, Disney, Coca-Cola và thậm chí cả Microsoft!

Bạn chọn ra những đồng tiền phẳng phiu nhất và kẹp đủ 10 đô-la vào một tấm thiệp có đề dòng chữ:

Cảm ơn bố mẹ vì đã cho con vay tiền ạ!
Con yêu bố mẹ nhất!

Bố mẹ bạn nhận tấm thiệp và cảm thấy vô cùng tự hào. Hai người ôm chặt lấy bạn. Bạn cảm thấy thật vinh dự. Họ trả lại bạn giấy vay tiền và bạn xé ngay tờ giấy đó đi. Thật nhẹ nhõm biết bao!

Khi bạn trả nợ, tiền sẽ giảm 10 đô-la nhưng đồng thời thương phiếu phải trả cũng giảm về 0. Hãy cập nhật giao dịch này vào tấm phiếu.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho  <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 1.11

- Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Có.
- Vậy đây là loại phiếu gì? Bảng cân đối kế toán.
- Bảng cân đối kế toán luôn luôn phải làm gì? Cân đối hai cột.

Chúng ta hãy cùng xem mục đích của bảng cân đối kế toán nào.

Cột bên trái là tài sản. Tài sản là một thuật ngữ xa lạ với trẻ nhỏ nên chúng ta hãy đổi tài sản thành **ĐỒ ĐẠC VÀ VẬT DỤNG**.

ĐỒ ĐẠC VÀ VẬT DỤNG	NHỮNG NGƯỜI MÀ CHÚNG TA NỢ
	 Ngân hàng NỢ PHẢI TRẢ Nhà cung cấp
TÀI SẢN	CHỦ SỞ HỮU
	 Người sở hữu Đối tác Cổ đông
	VỐN CHỦ SỞ HỮU

Hình 1.12

Cột bên phải là nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Mấy thuật ngữ này nghe lạ tai quá phải không?

Nói nôm na, nợ phải trả đại diện cho những người mà bạn đang nợ tiền họ. Còn vốn chủ sở hữu chính là những thứ mà bạn - người chủ doanh nghiệp - đang sở hữu. Ai sở hữu các thứ nhỉ? Chà, dĩ nhiên là con người rồi. Vậy thì bạn hãy coi cột bên phải là CON NGƯỜI nhé.

Do vậy, mục đích của bảng cân đối kế toán là kết nối đồ vật với con người. Bảng cân đối kế toán cho bạn thấy những thứ bạn có trong doanh nghiệp của mình, rồi kết nối những thứ đó với người sở hữu hoặc có quyền với chúng.

Nào, hãy quay lại và đếm xem trong tuần khởi nghiệp đầu tiên, bạn đã lập ra bao nhiêu bảng cân đối kế toán. Rất nhiều đúng không? Bởi lẽ cứ mỗi khi có giao dịch thì bạn lại tiến hành cập nhật.

Có phải bạn cần điền bảng cân đối kế toán bất cứ khi nào có giao dịch không? Không đâu.

Mỗi doanh nghiệp có tần suất cập nhật bảng cân đối kế toán khác nhau. Ngân hàng luôn có lượng giao dịch khổng lồ mỗi ngày, nên phải cập nhật hàng ngày. Các doanh nghiệp khác cập nhật theo tuần, tháng, quý hoặc năm. (Người ta coi năm là một kỳ kế toán cơ bản).

Do bạn quyết định bán nước chanh suốt cả mùa hè nên chúng ta sẽ chọn kỳ kế toán là tuần và tiến hành thiết lập bảng cân đối kế toán cho từng hoạt động.

Bạn đang nắm bắt tốt lắm! Nhưng bảng cân đối kế toán



có cho bạn biết được mọi thứ diễn ra trong doanh nghiệp không? Hãy nhìn vào bảng cân đối kế toán sau cùng của bạn.

Trong tuần này có sự kiện nào đã diễn ra tại quầy nước chanh mà không được ghi vào bảng cân đối kế toán không?

- Bảng cân đối kế toán có cho bạn biết doanh thu tuần trước không? Không.
- Nó có cho bạn biết giá vốn hàng bán không? Không.
- Tuần này bạn có mua hàng tồn kho không? Có. Bạn chẳng đi ra cửa hàng mua nguyên liệu đấy còn gì.
- Bạn có bán được sản phẩm nào không? Có mà, chỗ thu nhập đấy chứ đâu.
- Bảng cân đối kế toán có cho biết bạn đã mua và bán bao nhiêu hàng tồn kho không? Không.
- Nó có cho biết bạn đã chi trả bao nhiêu cho tất cả các chi phí (như thuê cốc, quảng cáo và mặt bằng) hay không? Không hề!
- Nó có cho biết bạn đã kiếm thu nhập như thế nào không? Không.

VÀ KHÔNG! Hỏi thế là đủ rồi!

Đây hiển nhiên là những thông tin mà các doanh nghiệp luôn cần phải nắm rõ. Vấn đề là, bạn sẽ không tìm được những thông tin đó nếu chỉ nhìn vào bảng cân đối kế toán. Vậy chúng ta cần phải làm gì bây giờ?

Câu trả lời là, chúng ta cần tạo ra một tấm phiếu khác.

Bạn đã biết được rằng, một bảng cân đối kế toán chỉ phản ánh **một thời điểm** nhất định, giống như một bức ảnh, nhưng

chúng ta cần tấm phiếu thứ hai ghi lại các sự kiện diễn ra trong **một khoảng thời gian**. Những sự kiện như mua hàng tồn kho, sản xuất và bán sản phẩm, phát sinh chi phí xảy ra liên tục.

Loại máy nào sẽ ghi lại một khoảng thời gian? Một điều gì đó đang xảy ra?

Tất nhiên là một chiếc máy quay phim rồi.

Vậy là, bạn sẽ cần đến một tấm phiếu mà hoạt động như một bộ phim. Nó sẽ theo dõi những gì đang diễn ra trong một khoảng thời gian nhất định và cho thấy sự chuyển động. Nó có điểm khởi đầu và điểm kết thúc, giống như một bộ phim vậy.

Thật may, tấm phiếu như vậy có tồn tại. Chúng ta biết đến nó bằng nhiều cái tên. Có cái tên nào bạn thấy quen thuộc không?

- Báo cáo hoạt động.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- Báo cáo lãi lỗ.

Tất cả những thuật ngữ này đều chỉ cùng một loại báo cáo tài chính. Để phù hợp với mục tiêu của cuốn sách này, chúng ta hãy chọn tên “Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh”.

Nếu bạn cảm thấy mệt - có thể toàn bộ những cuộc thảo luận về nước chanh đã khiến bạn khát khô cổ - thì hãy nghỉ ngơi đôi chút. Nếu lỡ nghỉ quá lâu thì có thể bạn sẽ cần xem lại phần này trước khi đọc tiếp đây.

Còn nếu bạn vẫn khỏe như voi thì chúng ta hãy tiếp tục tìm hiểu về bảng Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhé!

CHƯƠNG 2

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

*Lợi nhuận gộp, lợi nhuận ròng, báo cáo thu nhập
và dòng tiền.*

Hãy tưởng tượng bạn là một trong những người đầu tiên được xem phim. Bạn sẽ cảm thấy thế nào? Trước khi phim ra đời, cách duy nhất để ghi lại thế giới là sử dụng các phương pháp tĩnh, ví dụ như một bức ảnh hay một bức tranh. Và rồi, với những thước phim đầu tiên, con người đã có thể nhìn thế giới theo đúng bản chất của chúng! Luôn luôn thay đổi và chuyển động. Các sự vật sự việc xảy ra đồng thời ở các địa điểm khác nhau.

Ở cuối chương trước, chúng ta đã ví von rằng, bảng cân đối kế toán là một bức ảnh tĩnh. Thì ở chương này, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chính là một bộ phim.

Một bức ảnh thì không có điểm bắt đầu và điểm kết thúc. Trừ phi, bạn muốn khơi mào một cuộc tranh luận triết học siêu hình nào đó mà nhạt như nước ốc. Nhưng một bộ

phim thì có. Tóm lại, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có điểm mở đầu và điểm kết thúc.

Nhưng chúng ta ở đây là để thảo luận về các báo cáo tài chính chứ không phải tán gẫu về chuyện phim ảnh. Cho nên chính xác thì báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho ta biết điều gì?

Chúng ta hãy bắt đầu bằng câu hỏi, quấy nước chanh tạo ra kết quả kinh doanh bằng cách nào và từ đâu?

Có phải bạn trả lời là “doanh thu” không? Chính xác!

Vậy nên, thông tin đầu tiên mà chúng ta cần biết chính là doanh thu. Tiếp đến, chúng ta có tồn sản phẩm nào để tạo ra doanh thu đó hay không? Rõ ràng có. Chúng ta cần tìm một cái tên cho chi phí của những hàng hoá bán ra.

Hừm hừm. Có ai có ý kiến gì không?

Vâng, tôi biết là hơi mạo muội nhưng nếu bạn cho phép thì tôi xin mạnh dạn đề xuất cái tên Giá vốn hàng bán.

Giá vốn hàng bán có nghĩa là gì? Liên quan đến cái gì? Giá vốn hàng bán chỉ liên quan đến sản phẩm hay món nước chanh ngon nhất thế gian của chúng ta. Nếu chúng ta lấy Doanh thu trừ đi Giá vốn hàng bán (không trừ những chi phí khác) thì chúng ta sẽ thu được gì?

Để quá còn gì, đáp án chính là Lợi nhuận gộp.

Vậy là Lợi nhuận gộp bằng Doanh thu trừ đi Giá vốn hàng bán. (Lợi nhuận ròng thì khác nhé, xin hãy đợi thêm một chút nữa)...



Doanh thu - Giá vốn hàng bán = Lợi nhuận gộp

“Gộp” ở đây có nghĩa là gì? Nó được dịch từ một từ tiếng Đức có nghĩa là “to” hoặc “béo”. Vì chúng ta vẫn chưa trừ ra các chi phí có liên quan khác.

Để có một quầy nước chanh đặt bên vỉa hè, chúng ta phải chịu khá nhiều chi phí đúng không? Nào là chi phí thuê cốc, thuê mặt bằng và quảng cáo.Ồ, thế hóa ra chúng ta phải gánh lấy tất cả những chi phí này bất kể chúng ta có bán được hàng hay không à? Tôi e là vậy đó.

Như chúng ta đã biết, nếu lấy Doanh thu trừ đi tiền làm nước chanh hay Giá vốn hàng bán thì sẽ thu được Lợi nhuận gộp. Vậy nếu bạn lấy Lợi nhuận gộp trừ đi tất cả các chi phí khác thì chúng ta sẽ thu được gì? Nào, những ai thắc mắc về Lợi nhuận ròng, hãy giơ tay ngay!

(Doanh thu - Giá vốn hàng bán) = Lợi nhuận gộp
Lợi nhuận gộp - Chi phí = Lợi nhuận ròng

Bạn có thể thấy báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tách các khoản chi thành hai hạng mục:

1. Giá vốn hàng bán gồm tất cả các khoản chi liên quan đến hoạt động tạo ra sản phẩm (sản xuất).
2. Chi phí gồm tất cả các khoản chi liên quan đến

việc vận hành kinh doanh chứ không liên quan đến việc sản xuất.

Bây giờ, chúng ta hãy quay trở lại Chương 1 và đưa số liệu vào công thức bên dưới để biết kết quả kinh doanh lỗ lãi ra sao.

- Doanh thu: 25 đô-la.
- Giá vốn hàng bán: 10 đô-la.
- Lợi nhuận gộp: $25 - 10 = 15$ đô-la.
- Chi phí 5 đô-la.
- Lợi nhuận ròng: $15 - 5 = 10$ đô-la.

Hãy dành chút thời gian để ôn lại bài.

Mục đích của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là theo dõi Doanh thu trừ đi Giá vốn hàng bán, ra Lợi nhuận gộp. Sau đó chúng ta trừ tất cả những chi phí khác thì ra gì?

Lợi nhuận ròng.

Lợi nhuận ròng còn có cái tên nào khác hay không?

Thu nhập ròng.

Được rồi, chúng ta hãy điền xuống từng dòng một nhé.



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ <input type="text"/>
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input type="text"/>	
+ Mua hàng	<input type="text"/>	
Đường	<input type="text"/>	
Chanh	<input type="text"/>	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ <input type="text"/>	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	<input type="text"/>	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN GỘP =		<input type="text"/>
CHI PHÍ		
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
= TỔNG CHI PHÍ		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG		\$ <input type="text"/>

Hình 2.1

Chúng ta đã nói rằng, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giống như một bộ phim có mở đầu và kết thúc. Khoảng thời gian giữa mở đầu và kết thúc có thể là một tuần, một tháng, một quý, một năm... Bất kể khoảng thời gian đó là bao lâu thì chúng ta đều gọi nó là KỲ KẾ TOÁN.

Bạn có nhớ hồi còn nhỏ, chúng ta chỉ biết đến ngày nay, ngày mai thôi chứ chẳng quan tâm gì đến tuần tới hoặc tháng tới không? Bạn có nhớ mình cảm thấy khổ sở thế nào khi phải dậy sớm và đợi mãi, đợi mãi mới đến buổi chiều

để bữa tiệc sinh nhật bắt đầu? Thế nên, khi mở quầy nước chanh, chúng ta sẽ không chọn kỳ kế toán quá dài. Để xem nào, hay là chọn một tuần đi.

Hãy bắt đầu vào thứ Hai và kết thúc vào Chủ Nhật. Vậy là, chúng ta đã trải qua công việc kinh doanh được một tuần rồi cơ đấy! Rất nhiều ý tưởng tuyệt vời không tồn tại lâu đến vậy đâu!

Bạn có nhớ tổng doanh thu tuần vừa rồi của chúng ta là bao nhiêu không?

Nếu không, hãy xem lại Chương 1 nhé.

Hy vọng bạn sẽ tìm ra đáp án là 25 đô-la. Bạn hãy điền tổng doanh thu đó vào ô bên phải ngoài cùng của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Tại sao phải làm vậy? À, vì nó là một con số tổng và lát nữa chúng ta sẽ có chút việc cần làm với nó.

Chúng ta hãy nhìn vào dòng tiếp theo. Đó là gì? Hàng tồn kho đầu kỳ.

- Đầu tuần vừa rồi chúng ta đã có hàng tồn kho chưa? Ồ chưa đâu, đầu tuần trước chúng ta thậm chí còn chưa bắt đầu kinh doanh!
- Thế thì hàng tồn kho đầu kỳ bằng bao nhiêu? đương nhiên phải bằng 0 rồi. Bạn hãy điền kết quả này vào báo cáo nhé.
- Rồi, để bắt đầu kinh doanh, bạn đã mua những gì? 2 đô-la tiền đường và 10 đô-la tiền chanh. Hãy nhập thông tin đó vào.



Dòng tiếp theo nào!

Với tất cả những thông tin đã có, bạn có thể biết được tuần này bạn có bao nhiêu hàng có sẵn để bán rồi chứ? (Hàng tồn kho đầu kỳ + Mua hàng). Nhưng bạn có bán tất cả số hàng đó không? Không.

Xuống dòng tiếp theo nào.

- Chúng ta trừ đi cái gì? Số thành phẩm nước chanh còn thừa chưa bán được. Nó được gọi là gì? Hàng tồn kho cuối kỳ.
- Được rồi, do số hàng tồn kho này vẫn còn ở trong kho và chưa được bán nên chúng ta không thể tính vào giá vốn hàng bán được, đúng hay rất đúng ă? Đúng.

Xuống dòng tiếp theo nào.

Bây giờ là lúc chúng ta phải làm vài phép tính. Lấy Hàng tồn kho đầu kỳ + Mua hàng - Hàng tồn kho cuối kỳ.

Kết quả của phép tính này chính là Giá vốn hàng bán thực. Sẽ bằng...?

Hãy điền vào ô Giá vốn hàng bán nhé. Trong khi điền, hãy lưu ý xem bạn đang điền nó ở đâu? Ở cột bên phải ngoài cùng.

Tức là chúng ta sẽ làm gì với nó nhỉ? Trừ nó đi.

Giờ chúng ta hãy lấy Doanh thu trừ đi Giá vốn hàng bán nào. Chúng ta được gì? (Hãy viết vào dòng tiếp theo, bên phải nhé).

Chúng ta gọi con số này là gì? Chính là Lợi nhuận gộp đấy.



Tiếp theo phải trừ gì nhỉ? Chi phí.

Chi phí gồm những gì nhỉ? À, phí thuê ly này, phí quảng cáo này và cả phí thuê mặt bằng nữa. Nếu bạn không nhớ cụ thể từng chi phí thì hãy quay lại Chương 1 để tra cứu rồi điền thông tin mà bạn tìm được vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhé.

Thế tổng chi phí là bao nhiêu? Hãy cộng gộp tất cả các chi phí lại.

Và bạn để ý xem, con số tổng này đi đâu nhỉ? Cột bên phải ngoài cùng.

Tức là chúng ta sẽ trừ nó đi. Lấy cái gì trừ nhỉ? Lợi nhuận gộp. Để được lợi nhuận ròng.

Bằng bao nhiêu? (Hãy điền kết quả mà bạn tính được vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhé).

Giờ hãy dành chút thời gian lau mồ hôi và bình tĩnh lại nào.

Rồi, hãy đối chiếu số liệu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh với bảng cân đối kế toán sau cùng ở cuối Chương 1 nhé. Bạn thấy hai báo cáo này có chung điểm gì? Thu nhập và lợi nhuận ròng.

Ồ, thế hóa ra thu nhập và lợi nhuận ròng đều là một à? Cụ thể ở đây là Thu nhập thuần tính đến hiện tại (trên Bảng cân đối kế toán) và Lợi nhuận ròng (trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh). Đúng là như vậy!

Lúc trước, chúng ta đã so sánh các phiếu quản lý tài chính với bức ảnh và bộ phim, còn bây giờ chúng ta hãy thử nhìn vào chúng theo một góc độ khác nhé.

Bạn hãy coi bảng cân đối kế toán giống như tấm bản đồ khu vực mà bạn đang sinh sống. Trên bản đồ sẽ có gì nhỉ? (Có thành phố, đường sá, sông hồ, núi đồi...). Về cơ bản, một bức tranh khá tổng thể, không có quá nhiều thông tin chi tiết.

Tiếp theo, bạn hãy chú ý vào mục Thu nhập trong bảng cân đối kế toán. Hãy coi mục này chính là thành phố hay thị trấn mà bạn đang cư trú. Tấm bản đồ khu vực sẽ cho bạn biết vị trí thành phố ở đâu nhưng tất cả thông tin chỉ có vậy.


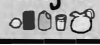
Nếu bạn muốn biết cụ thể thành phố mình sinh sống có những gì, chẳng hạn như đường sá, sông suối, địa danh,... thì bạn sẽ phải cần đến tấm bản đồ nào? Bản đồ thành phố. Nó giống như một tấm bản đồ phóng to của bản đồ khu vực và đó chính là báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Nó là tấm bản đồ phóng to có đầy đủ thông tin chi tiết về thu nhập của bạn.

Bảng cân đối kế toán chỉ nói cho bạn biết bạn có 10 đô-la trong mục Thu nhập. Còn Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho bạn biết tường tận rằng bạn có 25 đô-la doanh thu, 10 đô-la giá vốn hàng bán và 5 đô-la chi phí.

Trở lại với thế giới kế toán nào, nếu chúng ta lấy thu nhập tuần tính đến hiện tại và phóng to nó lên thì chúng ta thu được gì? Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Bây giờ, hãy nhìn vào số liệu trong Bảng cân đối kế

toán sau cùng ở Chương 1 và trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh mà chúng ta vừa điền thông tin ở trên.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	13,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
Hàng tồn kho 	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập thuần tính đến hiện tại	10,00\$
TỔNG TÀI SẢN	<u>15,00\$</u>	TỔNG NGUỒN VỐN	<u>15,00\$</u>

Hình 2.2

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.

DOANH THU		\$ 25,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ 0,00\$	
+ Mua hàng		
Đường	2,00\$	
Chanh	10,00\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ 12,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	2,00\$	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		10,00\$
LỢI NHUẬN GỘP =		15,00\$
CHI PHÍ		
• Phí thuê cốc	2,00\$	
• Phí quảng cáo	1,00\$	
• Phí thuê mặt bằng	2,00\$	
= TỔNG CHI PHÍ		5,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG		\$ 10,00\$

Hình 2.3

Hỏi bạn thêm một lần nữa nhé, hai Báo cáo tài chính này có điểm nào chung? Lợi nhuận ròng và thu nhập.

Ngoài ra bạn còn thấy điểm tương đồng nào khác nữa không? Có, hàng tồn kho.

Tại sao bạn nghĩ hàng tồn kho cuối kỳ lại xuất hiện trên cả bảng cân đối kế toán lẫn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh? Bởi lẽ chúng ta vẫn chưa dùng đến nó!

Chúng ta không thể coi nó là một phần của giá vốn hàng bán bởi lẽ chúng ta chưa bán được số hàng còn tồn này. Vì vậy, chúng ta cần trừ bớt nó ra khỏi mục Tổng lượng hàng có sẵn để bán.

Mặc dù chúng ta chưa bán được lượng hàng tồn kho này nhưng trên bảng cân đối kế toán, lượng hàng này vẫn có giá trị, đúng không? Đúng!

Chúng ta có thể bán được chúng vào một thời điểm khác không? Có. Vậy nên chúng ta để nó ở hàng tồn kho cuối kỳ.

Đây là thời điểm cuối tuần nên đây là dạng bảng cân đối kế toán gì? Bảng cân đối kế toán cuối kỳ.

Hãy quan sát hai báo cáo tài chính này và cách chúng kết nối với nhau. Chúng ta bắt đầu với loại bảng cân đối kế toán nào vào thứ Hai? Bảng cân đối kế toán đầu kỳ. Và chúng ta kết thúc vào cuối ngày Chủ Nhật bằng cái gì? Bảng cân đối kế toán cuối kỳ.

Hai bảng đầu kỳ và cuối kỳ cho chúng ta hai lát cắt của thời gian. Trên thực tế, cho đến lúc này, chúng ta đã lập ra cả đồng bảng cân đối kế toán, cứ mỗi giao dịch phát sinh thì chúng ta lại lập ra một bảng cân đối. Chúng ta sẽ làm vậy

xuyên suốt cuốn sách này. Nhưng các công ty chỉ lập bảng cân đối kế toán đầu kỳ và cuối kỳ vào đầu và cuối kỳ kế toán của họ mà thôi.

- Vay vào đầu tuần, hàng tồn kho đầu kỳ của chúng ta là bao nhiêu? 0 đô-la.
- Còn hàng tồn kho cuối kỳ là bao nhiêu? 2 đô-la.
- Thu nhập đầu kỳ của chúng ta là bao nhiêu? 0 đô-la.
- Còn thu nhập cuối kỳ của chúng ta là bao nhiêu? 10 đô-la.

Mất xích kết nối bảng cân đối kế toán đầu kỳ và cuối kỳ là gì? Chính là bộ phim hay báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Chúng ta có thể mô tả như thế này.

Bảng cân đối kế toán đầu kỳ cho chúng ta thấy mình xuất phát ở đâu và bảng cân đối kế toán cuối kỳ cho chúng ta biết mình hiện đang ở vị trí nào.

Thế cái gì thể hiện chúng ta đi đến đó ra sao? Chính là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Tuyệt lắm! Bạn nắm bắt kiến thức kế toán cơ bản cũng giỏi mà kinh doanh nước chanh cũng tài. Chúng ta hãy tăng độ khó lên một chút nhé.

Tuần vừa qua có một khoản mục phát sinh không xuất hiện trong bảng cân đối kế toán cũng như báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sau cùng.



Sau đây là ba câu hỏi dành cho bạn:

1. Đó là khoản mục gì?
2. Tại sao khoản mục đó không xuất hiện trong cả hai bản báo cáo?
3. Việc không thể hiện khoản mục này cho thấy công việc ghi chép theo dõi từ đầu đến giờ của chúng ta có vấn đề gì?

Tên ten...

Đáp án cho câu hỏi đầu tiên chính là khoản tiền trả nợ bố mẹ. Tại sao khoản mục đó không xuất hiện trên bảng cân đối kế toán? Bởi lẽ bạn đã trả khoản nợ đó rồi. Bảng cân đối kế toán chỉ thể hiện khoản nợ khi bạn chưa trả mà thôi.

Vậy tại sao báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không thể hiện khoản nợ này? Vậy thì bạn cần tự hỏi mình khoản tiền đó từ đâu mà ra. Có phải bạn đã kiếm ra số tiền đó? Không hề. Bố mẹ đã cho bạn vay số tiền đó.

Vậy bạn có mất gì khi trả khoản nợ đó không? Bạn thật sự không mất gì, bạn chỉ đơn thuần trả lại số tiền đã vay sau một khoảng thời gian sử dụng số tiền đó thôi. Lý do khoản tiền gốc mà bạn đã vay không xuất hiện trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là vì bạn đã không “làm ra số tiền đó”.

Khoản vay sẽ ảnh hưởng đến thu nhập qua cái gì? Lãi vay. Ở đây, đáng lý ra khoản lãi vay phải xuất hiện dưới dạng chi phí nhưng thật may là bố mẹ bạn đã không tính đến chuyện lấy lãi vay!

Tiếp đến câu hỏi thứ ba. Điều này cho chúng ta thấy các bản báo cáo ghi chép của chúng ta có vấn đề gì? Chúng không hoàn thiện.

Bạn thấy đấy, hai bản báo cáo không vẽ ra được bức tranh toàn cảnh! Bạn cần đến bản báo cáo thứ ba. Bản báo cáo thứ ba này là gì?

Chắc hẳn bạn đã biết nhưng để bảo đảm, tôi xin mạn phép hỏi, yếu tố nào sẽ bị ảnh hưởng cả khi bạn vay tiền lẫn khi thanh toán khoản vay? Dĩ nhiên là DÒNG TIỀN rồi. Vậy thì chức năng của bản báo cáo thứ ba là theo dõi dòng tiền. Chúng ta sẽ lập bản báo cáo này một cách chi tiết trong một chương khác ở đằng sau.

Phù, vậy là hết tuần rồi. Bạn vẫn muốn chăm chỉ làm việc vào ngày Chủ Nhật ư? Thật sao? Bạn muốn bỏ lỡ mất một ngày nghỉ ngơi tuyệt vời, một buổi bơi lội ở con suối gần nhà hay một dịp la cà với đám bạn? Hãy nghỉ ngơi đi nhé!

Chúng ta sẽ làm gì với 10 cốc nước chanh chưa bán được trong hàng tồn kho? Hãy cất chúng vào tủ lạnh và ghi rõ bên ngoài:

**HÀNG ĐỂ BÁN!
KHÔNG PHẬN SỰ MIỄN ĐỘNG VÀO!**

Thế là giờ phút nghỉ ngơi đã đến.

Trước khi về nhà, bạn hãy tự trao cho mình một ngôi sao vàng tượng trưng cho tuần đầu khởi nghiệp thành công rực rỡ nhé. Làm tốt lắm, anh bạn trẻ!

CHƯƠNG 3



KẾ TOÁN NỢ PHẢI TRẢ

*Các khoản vay, khoản phải trả,
tín dụng và lợi nhuận giữ lại.*

Thứ Hai đã đến. Mới sáng ra mà mặt trời đã chói chang. Đến trưa sẽ nóng lắm đây!

Nhưng đối với bạn - ông vua nhí trong ngành đồ uống, thì điều này chẳng những không phải vấn đề, mà còn là cơ hội trời cho. Hôm nay sẽ là một ngày hoàn hảo để bán nước chanh.

Tuần trước, bạn đã có một khởi đầu khá tốt, nhất là với một người vừa mới chân ướt chân ráo bước vào thế giới kinh doanh như bạn. Nhưng từ bây giờ - vâng, hãy cẩn thận đây - cả thế giới sẽ không dễ yên đâu!

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	13,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
Hàng tồn kho 	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	10,00\$
TỔNG TÀI SẢN	15,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	15,00\$

Hình 3.1

Được rồi, trước hết, chúng ta hãy nhìn vào bảng cân đối kế toán sau cùng của tuần trước.

Đây là bảng cân đối kế toán cho tuần nào? Tuần trước.

Vậy thì nó là loại bảng cân đối kế toán gì? Bảng cân đối kế toán cuối kỳ.

Nếu đây là bảng cân đối kế toán cuối kỳ của tuần trước thì hàng tồn kho cuối kỳ hiện giờ đang ở đâu? Trong tủ lạnh nhà bạn!

Bây giờ là sáng thứ Hai, bạn mở tủ lạnh ra và thấy gì nào? Nước chanh chứ còn gì nữa, nếu không thì sẽ có một màn bão tố đấy.

Chúng ta hãy giả sử, vì sự bình yên của gia đình, nước chanh của bạn vẫn còn ở trong tủ lạnh. Hàng tồn kho cuối kỳ tuần trước trở thành loại hàng tồn kho gì ở tuần này? Hàng tồn kho đầu kỳ!

Một lần cuối cùng nhé.



*Hàng tồn kho cuối kỳ tuần trước tự động trở thành
hàng tồn kho đầu kỳ của tuần sau.*

Bảng cân đối kế toán cuối kỳ là dành cho tuần trước, chúng ta cần lập lại bảng cân đối kế toán đầu kỳ cho tuần này.

Còn một việc nữa bạn cần làm, để chuyển bảng cân đối kế toán cuối kỳ của tuần trước thành bảng cân đối kế toán đầu kỳ của tuần này. Bạn biết đó là gì không? Chính là thu nhập.

Thu nhập kiếm được ở tuần trước, tuần kinh doanh đầu tiên - là quá khứ rồi. Chúng ta gọi thu nhập trong quá khứ, hay thu nhập từ các kỳ kế toán trước là Thu nhập giữ lại.



Chúng ta sẽ đưa toàn bộ thu nhập của tuần trước vào một mục mới có tên là Thu nhập giữ lại để dành chỗ trống cho thu nhập của tuần này.

Hãy ngân nga một giai điệu quen thuộc khi tiến hành bước chuyển đổi này nhé. Nào, một, hai... ba!

Mang tiền về cho mẹ, mang Thu nhập vào Giữ lại

Mang tiền về cho mẹ, mang Thu nhập vào Giữ lại

Rồi, bạn đã giữ lại toàn bộ thu nhập của mình. Giờ mục Thu nhập giữ lại sẽ có 10 đô-la và mục Thu nhập tuần tính đến hiện tại còn 0 đô-la. Hãy cập nhật vào Bảng cân đối kế toán sau đây nhé!

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho <input type="text"/> 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 3.2

Chính xác thì thu nhập giữ lại là gì? Đây là mục cho biết tất cả thu nhập của doanh nghiệp trong các kỳ kế toán trước. Đối với thu nhập, chúng ta chỉ có thể làm hai việc: (1) giữ lại trong doanh nghiệp hoặc (2) phân phối cho những người chủ sở hữu. Trong công ty, phân phối thu nhập có nghĩa là trả cổ tức cho cổ đông. Thu nhập chưa được phân phối được giữ lại trong công ty.

Đối với các khoản thu nhập của tuần này, chúng ta sẽ điền chúng vào mục Thu nhập tuần tính đến hiện tại bởi lẽ chúng ta luôn làm việc ở kỳ hiện tại.

Như vậy, vào đầu mỗi tuần mới, chúng ta sẽ gom toàn bộ thu nhập và giữ chúng lại trong công ty, đồng thời chuyển hàng tồn kho cuối kỳ thành hàng tồn kho đầu kỳ.

Được rồi! Giờ chúng ta đã sẵn sàng cho một phi vụ lớn hơn.

Khi thức dậy vào sáng thứ Hai, bạn chợt nảy ra ý nghĩ: “Tại sao mình không làm ăn lớn nhỉ?”. Bây giờ chính là thời điểm tốt nhất để mở rộng công việc kinh doanh!

Để là doanh nhân đích thực thì không thể vay tiền bố mẹ mãi được. Doanh nhân đích thực là phải vay tiền ngân hàng.

Sau bữa sáng ngon miệng, bạn khoác lên người bộ cánh chần chu nhất và chải tóc thật gọn gàng. Bạn ngỏ ý nhờ bố mẹ chở mình đến ngân hàng. Bạn đưa cho nhân viên ngân hàng xem các báo cáo tài chính mà bạn đã dày công thực hiện.



Hình 3.3

Người nhân viên ngân hàng mặc một bộ com-lê lịch thiệp không chút tì vết. Còn bạn mặc quần bò, đi giày buộc dây, và diện chiếc áo phông có in dòng chữ “NHỎ NHƯNG CÓ VỖ”! Bạn ngồi vắt vẻo trên chiếc ghế quá khổ và cố hết sức ra dáng người lớn.

Bạn trình bày bằng một giọng lí nhí: “Cháu sẽ là một khách hàng ngoan, cháu hứa đấy ạ! Chú biết không, cháu đã vay bố mẹ 10 đô-la và trả hết rồi. Tiền của ngân hàng sẽ được đảm bảo an toàn ạ”.

Người nhân viên ngân hàng gật gù tỏ ý hài lòng.

Thấy vậy, bạn liền nói tiếp với giọng đầy tự hào: “Chú hãy xem Bảng cân đối kế toán của cháu, cháu có đến 13 đô-la tiền mặt, cháu có hàng tồn kho và không nợ nần gì cả. Cháu đã khởi nghiệp chỉ với 5 đô-la và tuần vừa rồi cháu đã kiếm được 10 đô-la”.

Người nhân viên ngân hàng liếc qua tấm phiếu của bạn và nhận xét: “Ấn tượng đấy, cháu quản lý tài chính không kém gì người lớn đâu”.

Bạn chắc mẫm người nhân viên ngân hàng đang khen ngợi mình dù nét mặt của chú ấy trông vẫn không hề thay đổi. Bạn liền hỏi: “Ngân hàng có cho trẻ em vay tiền không ạ?”

Người nhân viên ngân hàng trả lời: “Chúng tôi không phân biệt độ tuổi, giới tính, tôn giáo, màu da hay chủng tộc”.

Ồ, bạn ngấm hiểu câu trả lời là “Có”.

Bạn được đà liền nói tiếp: “Chú hãy xem bản Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của cháu. Doanh thu tuần trước là 25 đô-la, lợi nhuận gộp là 15 đô-la, các khoản chi phí đều thể hiện rõ ràng ở đây, lợi nhuận ròng là 10 đô-la. Với kết quả kinh doanh thế này, cháu muốn vay ngân hàng 50 đô-la được không ạ?”

Bài thuyết trình của bạn hết sức rành mạch và ấn tượng, ngân hàng quyết định cho bạn vay 50 đô-la.

Bạn liền nói với người nhân viên ngân hàng: “Cháu xin ạ. Cháu cảm ơn chú. Chú sẽ không phải hối hận đâu ạ. Chú nhớ tạt qua quầy của cháu khi về nhà nhé!”. Bạn đứng lên định về.

Nhưng rồi không kiểm chế được, bạn quay lại và nói:



“Chú biết không, với mức đầu tư ban đầu 5 đô-la và lợi nhuận ròng là 10 đô la, tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư lên đến 200% cơ đấy! À mà ngân hàng dạo này làm ăn tốt không chú?”. Người nhân viên ngân hàng mỉm cười và chúc bạn gặp nhiều điều tốt lành.

Nào, bây giờ bạn hãy diễn giải những gì vừa xảy ra vào tấm phiếu tiếp theo.

Đầu tiên, doanh nghiệp của bạn nhận được gì? Tiền.

Vậy thì hãy ghi nhận số tiền 50 đô-la vào tấm phiếu của bạn.



TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 0,00\$
Hàng tồn kho <input type="text"/> 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u>15,00\$</u>

Hình 3.4

- Bảng kế toán trên có đang cân đối không? Không.
- Chúng ta bây giờ nợ ai? Nợ ngân hàng 50 đô-la.

- Chúng ta đặt khoản nợ này vào đâu? Thương phiếu phải trả.

Hãy thể hiện điều này trên tấm phiếu tiếp theo.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho <input type="text" value="2,00\$"/> 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text" value="5,00\$"/>
	Thu nhập giữ lại <input type="text" value="10,00\$"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text" value="0,00\$"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 3.5

Chúng ta có đang cân đối không? Có!

Lúc bạn về đến nhà thì đã là giờ cơm trưa rồi. Trời có vẻ sắp mưa nên bạn quyết định nghỉ bán hàng hôm nay. Thật tự do khi mình được làm chủ nhỉ?



Nhưng bạn lo số nước chanh còn dư trong tủ lạnh đến ngày mai sẽ hỏng hết. Bạn quyết định bán lỗ toàn bộ lô hàng tồn kho đó với giá 2 đô-la cho cậu bạn thân để đổi lấy tiền mặt.

Cậu ta đang khát mà lại khoái món nước chanh của bạn, đúng là đôi bên cùng có lợi. Điều đáng chán duy nhất

trong một ngày tuyệt vời như hôm nay là do bạn ở nhà, bố mẹ bắt bạn phải dọn phòng.

Chúng ta hãy thể hiện những giao dịch vừa diễn ra vào tấm phiếu nhé. Nhưng cụ thể là như thế nào? Giảm hàng tồn kho à? Phải, toàn bộ luôn.

Nhưng nếu giảm hàng tồn kho về 0 thì 2 đô-la đi đâu? Vàng, cậu bạn đã mua số hàng đó với giá 2 đô-la bằng tiền mặt nên bạn hãy cộng 2 đô-la vào mục Tiền.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho <input type="text"/> 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/> 5,00\$
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/> 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/> 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 3.6

- Chúng ta có đang cân đối không? Có!
- Chuyện gì đã xảy ra? Số nước chanh tồn kho trị giá 2 đô-la đã trở thành 2 đô-la tiền.
- Tổng tài sản của chúng ta có thay đổi không? Không hề.



- Chúng ta có thêm doanh thu, nhưng không tạo thêm lợi nhuận.

Liệu giao dịch này có xuất hiện trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Có chứ. Mục nào? Tổng doanh thu. Hãy nhớ cộng khoản doanh thu này khi bạn cập nhật thông tin cho báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cuối tuần nhé.

Sau chuyến đi chơi chóng vánh (bị gián đoạn vì phải về dọn phòng), bạn đã sẵn sàng pha thêm một mẻ nước chanh mới. Bạn nghe lỏm thấy bố mẹ đang bàn chuyện trả khoản mua chịu ở tiệm tạp hóa. Chà, bạn nghĩ, có lẽ mình nên mua chịu. Việc này đáng để thử đấy chứ.

Bạn nói với bố mẹ về ý tưởng đó và được ủng hộ. Vì vậy, bạn lấy xe đạp và phi như bay đến tiệm tạp hóa (tất nhiên là vẫn cẩn thận để không va phải xe cộ hay lũ chó lao ra từ các con ngõ).

Khi đến trước cửa tiệm, bạn dừng lại để lấy hơi và chỉnh đốn trang phục. Bạn nhỏ nước bọt vào tay rồi xoa xoa vuốt vuốt lại mái tóc rối bởi vì đạp xe quá nhanh của mình. Bố mẹ không thích bạn nhỏ nước bọt nhưng đây là tình huống khẩn cấp. Xét cho cùng, bạn muốn bác chủ tiệm nhìn thấy hình ảnh của một doanh nhân thực thụ chứ không phải là một đứa nhóc mồ hôi nhễ nhại.

Bạn bước vào tiệm và cất giọng: “Bác chủ tiệm ơi, cháu đang kinh doanh, giống như bác vậy. Bác cũng thấy đấy, tiểu thương như chúng ta khó lòng cạnh tranh được với những

công ty lớn, phải không ạ? Cho nên chúng ta phải tương trợ lẫn nhau. Cháu muốn mua 10 cân đường với giá 40 xen 1 cân ạ. Tổng là 4 đô-la”.

“Cái đó thì bác cố” - bác vừa nói vừa nháy mắt với bạn. Tiệm tạp hoá này là một doanh nghiệp gia đình. Họ bán mọi thứ, từ thực phẩm tươi sống cho đến các túi bim bim, trong một căn phòng rất rộng. Dù cho nơi này chật đầy hàng và sàn nhà thì như đã tồn tại từ 50 năm trước nhưng bạn vẫn thích nó hơn các siêu thị lớn na ná nhau. Một lý do là bác chủ tiệm hiền từ luôn cho mỗi đứa nhỏ một cái bánh khi chúng bước vào.

Một lý do khác nữa là, bác cực kỳ biết chiều lòng khách hàng. Bác biết tên của mọi khách hàng. Bác thậm chí còn ngăn mẹ bạn mua những trái cây đã quá chín và tự tay chọn những trái ngon nhất.

Bạn rất có cảm tình với bác và điều này đã cho bạn can đảm để cất lời:

- Cháu muốn mua chịu ạ.
- Mua chịu ư? Tại sao bác nên bán chịu cho cháu nhỉ?
- À thì bác bán chịu cho bố mẹ cháu mà. Cháu cũng có thể mua chịu được không ạ?
- Nhưng bố mẹ cháu có công ăn việc làm.
- Cháu cũng có công ăn việc làm đấy. Cháu đang kinh doanh nước chanh tươi ạ.
- Nước chanh tươi ư? Có ngon không?
- Món nước chanh ngon nhất hệ mặt trời đấy ạ! - Bạn tuyên bố đầy tự tin.

- Thế cơ à? Này, cháu định cạnh tranh với bác đấy hả?

Bác chủ tiệm nở nụ cười. Bạn nhanh nhẩu đáp: “Ngược lại chứ ạ, cháu càng bán được nhiều nước chanh thì cháu sẽ càng phải mua nhiều chanh và đường của bác. Có thể là cả cốc giấy và khăn ăn nữa. Có khi sau này cháu sẽ còn phải mua thêm cả bánh quy nữa cơ. Bánh ở tiệm nhà bác là số dách”. Bạn tuôn ra tất cả những ý tưởng nghe bùi tai trong đầu và hy vọng bác chủ tiệm sẽ đồng ý.

Dù gì nhà bạn cũng là hàng xóm láng giềng vô cùng thân thiết với bác mà.

Bác đáp: “Chà, nghe như có vẻ cháu đã suy tính đâu ra đấy. Có thể một ngày nào đó cháu sẽ giúp cho công việc làm ăn của bác thật nhỉ?”.

- Thế bác cho cháu mua chịu chứ? - mắt bạn chớp chớp.

- Bác sẽ cho cháu mua chịu 4 đô-la.

Bác chủ tiệm trả lời và đưa cho bạn một tờ giấy để ký.

Bạn hạnh phúc ra về với túi mua hàng đầy ắp. Số hàng bên trong túi thuộc về hạng mục tài chính nào nhỉ? Hàng tồn kho.

- Loại hàng tồn kho gì thế? Đường, trị giá 4 đô-la.
- Bạn đã mua đường bằng TIỀN MẶT ư? Không hề!
- Bạn có nợ tiền không? Có. Bạn nợ bác bán tạp hoá.

Doanh nghiệp gọi mục ghi lại các khoản nợ này là **PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN**.

Vậy là bây giờ chúng ta đã có loại nợ phải trả thứ hai. Chúng ta đã có thương phiếu với ngân hàng và giờ đây chúng

ta có thêm khoản phải trả với tiệm tạp hóa. Hãy minh họa giao dịch mới nhất này ở bảng sau nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
Hàng tồn kho <input type="text"/> 	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/>
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 3.7

Hai loại nợ phải trả này có gì khác nhau?

- Khoản thương phiếu phải trả với ngân hàng cho biết ngân hàng đã đưa bạn thứ gì? Tiền!
- Thẻ khoản phải trả người bán với tiệm tạp hóa cho biết tiệm đã cho bạn cái gì? Đường hay nói cách khác là hàng tồn kho.

Vậy thì chúng ta có thể nói rằng, thương phiếu phải trả liên quan đến khoản tiền mà bạn đã vay từ đối tượng nào đó, còn phải trả người bán liên quan đến những thứ mà chúng ta đã mua chịu cho doanh nghiệp và sau này mới phải trả tiền.

Nói cách khác, đối với Thương phiếu phải trả thì chúng ta nhận được tiền, còn đối với Phải trả người bán thì chúng ta nhận về hàng hóa hoặc dịch vụ.

Ngoài ra, hai loại nợ phải trả này có một điểm khác biệt nữa. Đó là sự khác biệt về thời gian. Nhìn chung, một khoản nợ ngân hàng (thương phiếu phải trả) và một khoản mua chịu cửa hàng (phải trả người bán) có thời gian thanh toán khác nhau. Một cái có thời hạn ngắn còn một cái có thời hạn dài hơn.

- Phải trả người bán là nợ ngắn hạn, thường phải trả đầy đủ trong khoảng 30 ngày.
- Thương phiếu phải trả là nợ dài hạn, có khả năng kéo dài vài năm.

Đây là lý do tại sao khoản mục phải trả người bán xuất hiện ở dòng đầu tiên trong mục Nợ phải trả. Nói chung, chúng thường được sắp xếp theo thời hạn thanh toán.

Chúng còn điểm khác biệt nào nữa không? Gợi ý nhé. Cái gì mà khoản vay ngân hàng nào cũng có còn các khoản mua chịu không có miễn là bạn trả đúng hạn? Chính là lãi vay!



Vậy thì loại nợ phải trả nào có lãi vay? Thương phiếu phải trả lúc nào cũng có lãi vay. Phải trả người bán thì không có lãi vay, miễn là bạn trả đúng hạn.

Trong cả hai trường hợp thì chúng ta đang thiết lập cái gì? Tín dụng! Chúng ta là những doanh nhân khởi nghiệp tài ba ra trò đấy chứ. Hoặc chí ít thì chúng ta cũng giống như bố mẹ và các doanh nghiệp hay người tiêu dùng khác! Chúng ta nợ tiền thiên hạ! Đúng là cảm giác của người trưởng thành!

Giờ đây chúng ta đã có chút tín dụng, bây giờ là lúc phải mua sắm. Bạn mua 100 quả chanh giá 20 xen 1 quả. Bạn thanh toán bằng tiền mặt để giữ quan hệ tốt đẹp với tiệm tạp hóa.

- Khoản tiền ra khỏi mục Tiền sẽ đi vào đâu? Hàng tồn kho.
- Số hàng tồn kho đó trị giá bao nhiêu? Số chanh trị giá 20 đô-la.
- Xin hỏi lại bạn một lần nữa, chúng ta đã đổi 20 đô-la tiền mặt để lấy cái gì? 20 đô-la hàng tồn kho.

Trên thực tế, chúng ta đã trao đổi tài sản này với tài sản khác phải không? Đúng vậy. Hãy cập nhật những giao dịch này lên tấm phiếu tiếp theo nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
Hàng tồn kho  <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 3.8

Chúng ta có đang cân đối không? Có chứ.



Nếu không có gì sơ sót, bạn sẽ có 69 đô-la trong mục Tài sản, 54 đô-la trong mục Nợ phải trả và 15 đô-la trong mục Vốn chủ sở hữu. Tổng giá trị của cột bên phải là 69 đô-la.

Bạn đang làm tốt lắm. Bạn đã hết sức kiên nhẫn theo dõi và ghi chép mọi thứ. Tin tôi đi, bạn sẽ thấy rất vui sau này đấy!



Mọi thông tin tài chính đã được cập nhật, giờ là lúc bạn nghỉ ngơi (nếu bạn muốn). Hãy đi pha một mẻ nước chanh ngon tuyệt nào!

Đáp án Chương 3



1. Đáp án Hình 3.2

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 63,00\$	Thương phiếu phải trả 50,00\$
Hàng tồn kho 2,00\$ 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 50,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN 65,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 65,00\$



2. Đáp án Hình 3.6

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	65,00\$	Thương phiếu phải trả	50,00\$
Hàng tồn kho 	0,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	50,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	10,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	15,00\$
TỔNG TÀI SẢN	65,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	65,00\$

3. Đáp án Hình 3.7

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	65,00\$	Phải trả người bán	4,00\$
Hàng tồn kho 	4,00\$	Thương phiếu phải trả	50,00\$
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	54,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	10,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	15,00\$
TỔNG TÀI SẢN	69,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	69,00\$

4. Đáp án Hình 3.8

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	45,00\$	Phải trả người bán	4,00\$
Hàng tồn kho 	24,00\$	Thương phiếu phải trả	50,00\$
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	54,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	10,00\$
		Thu nhập thuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	15,00\$
TỔNG TÀI SẢN	69,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	69,00\$

CHƯƠNG 4

KẾ TOÁN DỒN TÍCH VÀ KẾ TOÁN TIỀN MẶT

*Các khoản phải thu, chi phí nhân công,
nợ khó đòi và các khoản trả trước.*

Tay nghề của bạn giờ đây đã lên đến tầm chuyên nghiệp nên việc pha một mẻ nước chanh lớn chỉ là chuyện nhỏ như con thỏ. Một mẻ nước chanh 60 cốc cần dùng 50 quả chanh (20 xen mỗi quả) và 5 cân đường (40 xen 1 cân). Bạn hãy nói xem chi phí sản xuất là bao nhiêu?

Khoan đã, trước khi bạn đưa ra câu trả lời, chúng ta sẽ bổ sung một yếu tố. Từ trước đến giờ, bạn luôn là người pha nước chanh, nhưng tiết trời hôm nay rất đẹp, bạn muốn lượn lờ cùng đám bạn. Nhưng bạn cũng muốn khi mình về là sẽ có sẵn hàng để bán ngay.

Do vậy, bạn nhờ bà chị thân yêu pha giùm một mẻ nước chanh. Thường thì hai chị em khá hòa thuận nhưng

khi nhìn thấy đám trẻ đang réo tên bạn ngoài cửa thì lòng tham của chị bạn bỗng chốc nổi lên!

“Sao chị phải giúp em?” - chị ấy cất giọng.

Bạn năn nỉ: “Thôi mà, chỉ một lần này thôi! Em hứa từ giờ trở đi sẽ không làm phiền khi chị nói chuyện điện thoại nữa!”.

Chị bạn lạnh lùng đáp lại: “Chị không khờ đâu nhé. Tối nào chị cũng nghe thấy em đếm tiền xoèn xoẹt. Muốn có nước chanh lại được đi chơi thì xì tiền ra!”.

Ây dà, bà chị đã nắm thóp bạn còn đám bạn vẫn đang gào lên thúc giục. “Được rồi, đợi đến khi em giàu có, chị có xin thì em cũng không cho làm đâu”. Bạn nghĩ vậy nhưng đó là nhiều năm nữa. Giờ thì hết cách, bạn đành phải nhượng bộ và hỏi xem bà chị muốn bao nhiêu. Chị nở nụ cười đắc thắng và chốt giá 1 đô-la để pha 60 ly nước chanh.

Lúc đầu, bạn cảm thấy giận dữ vì công phu sự tử ngạo của bà chị, nhưng sau đó, bạn dần lòng xuống và quyết định xì tiền ra. Xét cho cùng, tình cảm là tình cảm, làm ăn là làm ăn.

Bạn đưa tiền cho chị và ra khỏi nhà. Vừa đạp xe theo đám bạn, bạn liền lý luận. Tốn 1 đô-la để thuê 1 người pha 60 cốc nước chanh thì thật là quá đắt đỏ, nó sẽ làm giảm lợi nhuận của bạn, nhưng chỉ lần này thôi thì được.

Sau chuyến đi chơi, bạn về nhà và thở phào khi thấy chị đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. 60 cốc nước chanh

tươi lấp lánh trong tủ lạnh. Chà, có vẻ thuê người khác cũng thích đấy chứ.

Bây giờ, chúng ta hãy nghiêm túc nhìn vào mục Hàng tồn kho. Ở đây, chúng ta có hai loại hàng tồn kho. Chanh và đường thuộc loại nào? Nguyên liệu thô.

Còn nước chanh? Thành phẩm.




Thế khi chị đang làm nước chanh thì đó là loại hàng tồn kho gì? Sản phẩm dở dang. Sản phẩm dở dang là một mục lớn ở các công ty sản xuất.

*Chúng ta sẽ đi từ nguyên liệu thô đến sản phẩm dở dang
rồi đến thành phẩm.*

Với mẻ nước chanh này thì chúng ta không dùng hết nguyên liệu thô. Kết quả là, hàng tồn kho giờ đây vừa có nguyên liệu thô vừa có thành phẩm. Thế nguyên liệu thô có được coi là hàng có sẵn để bán không? Có.

Với mục đích lưu trữ sổ sách thì tất cả hàng tồn kho đều là hàng có sẵn để bán.

Trước khi chào đón các vị khách buổi chiều nay, chúng ta hãy cập nhật giao dịch thuê nhân công vào bảng cân đối kế toán nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/> Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
Hàng tồn kho <input type="text"/> <div>  Nguyên liệu thô <input type="text"/>  Thành phẩm <input type="text"/> </div>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/> 5,00\$ Thu nhập giữ lại <input type="text"/> 10,00\$ Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 4.1

Bạn hạch toán khoản tiền thuê nhân công như thế nào? Nó làm giảm 1 đô-la tiền mặt. Nhiều người cho rằng đây là một khoản chi phí và lấy thu nhập trừ đi khoản chi phí ấy.

Tuy nhiên, ở trường hợp này, bạn không thể xem đây là chi phí và có thể bạn đã biết lý do tại sao. Nguyên nhân liên quan đến công việc mà chị bạn đang thực hiện, cụ thể là làm nước chanh cho bạn.

- Chị của bạn đã làm tăng giá trị của hàng tồn kho, như vậy đúng ra thì bạn phải chuyển 1 đô-la từ tiền mặt sang hàng tồn kho.
- Khi đó, chúng ta sẽ thu được kết quả là 44 đô-la tiền và 25 đô-la hàng tồn kho.

- Hãy lưu ý giờ đây chúng ta sẽ tách riêng nguyên liệu thô và thành phẩm trong bảng cân đối kế toán.
- Bạn phải có 12 đô-la nguyên liệu thô và 13 đô-la thành phẩm, tổng giá trị hàng tồn kho là 25 đô-la.

Bạn có thể thấy rằng, phí nhân công là một phần cấu thành giá trị hàng tồn kho. Bạn không thể hạch toán phí nhân công thành chi phí cho đến khi hàng tồn kho được bán đi. Đây là lý do tại sao các công ty quản lý hàng tồn kho rất sát sao và luôn muốn bán hàng đi thật nhanh.

Nào, vậy thì chúng ta hãy bắt đầu bán hàng thôi!

Trời hôm nay rất nóng, bạn đổ mồ hôi nhễ nhại, nhưng bù lại hàng bán rất chạy. Bạn đã quyết định đứng khi chuyển sang địa điểm mới. Số tiền kiếm được dư sức bù đắp cho chi phí mặt bằng. Tiếng đồn về món nước chanh tuyệt hảo của bạn đã lan xa đến mức thu hút được cả lũ trẻ lạ mặt ở những khu phố khác.

Một vài đứa bạn quen biết cũng ghé qua và chúng khát khô cổ.

- Làm ơn cho tớ xin ít nước chanh!

- Xin á?

Bạn hỏi lại. Đám bạn vội giải thích:

- Bọn tớ quên tiền ở nhà. Nhưng bọn tớ sẽ trả sau, thế đấy!

Bạn thấy thương đám bạn nên đã đồng ý bán chịu. Đến cuối buổi chiều, tay bạn mỏi rã rời vì phải rót quá nhiều nước chanh. Nhưng bạn thấy hoàn toàn xứng đáng vì doanh số bán hàng tăng vọt.

Chương 4 - Kế toán dồn tích và kế toán tiền mặt

- 60 cốc nước chanh có giá 50 xen một cốc.
- 40 cốc nhận tiền mặt và 20 cốc bán chịu.

Tổng doanh thu của bạn là bao nhiêu? 30 đô-la. Trong đó có 20 đô-la tiền mặt và 10 đô-la tiền bán chịu.

Chúng ta hãy cùng nhau rà soát lại những việc đã xảy ra nhé:

- Có phải bạn đã bán toàn bộ số nước chanh thành phẩm? Đúng, bán hết sạch sành sanh!
- Bạn đã bán bao nhiêu cốc nước chanh? 60 cốc.
- Cái gì đi ra khỏi doanh nghiệp? Hàng tồn kho.
- Lượng hàng tồn kho đó trị giá bao nhiêu? 13 đô-la.
- Doanh nghiệp thu về cái gì? Tiền mặt.
- Bao nhiêu tiền mặt? 20 đô-la.

Tổng kết lại: chúng ta đã thu về 20 đô-la tiền mặt cho 40 cốc nước chanh. Còn gì nữa không?

Một vài đứa bạn muốn thưởng thức nước chanh nhưng lại không có tiền. Vậy nên chúng nó muốn mua chịu và sẽ trả tiền sau.

Bạn, một con người đầy tốt bụng, hào phóng và không bao giờ bỏ lỡ cơ hội để tăng doanh thu, đồng ý bán chịu. Nhưng thừa nhận đi, bạn hơi lo lắng đúng không? Tất nhiên. Bạn có ghi nhận doanh thu không? Có chứ.

Bạn bè thì bạn bè nhưng làm ăn ra làm ăn! Bạn lấy ra cuốn sổ nhỏ và ghi lại những giao dịch bán chịu... Ted, mua chịu 1 cốc, 50 xen. Natalie, mua chịu 2 cốc, 1 đô-la,...

Những đứa trẻ đang khát khô cổ này có nhận được nước chanh không? Chắc chắn rồi.

Đó có phải là doanh thu không? Có chứ.

Bạn chỉ không nhận được cái gì thôi? Tiền (nhưng mà bọn trẻ đã hứa sẽ trả lại sớm thôi). Cho tới lúc đó, bạn phải ghi khoản doanh thu này vào một mục mới.

Khoản tiền này là lũ trẻ nợ bạn, nếu phải lập một mục để ghi số tiền khách hàng nợ bạn, thì tên của nó sẽ là khoản Phải thu khách hàng. Phải thu khách hàng là cái chúng ta có đúng không? Đúng vậy.





Nó là cái gì nhỉ? Tài sản. Do chúng ta sẽ thu được số tiền này sớm nên nó gần như chẳng khác gì tiền đúng không? Đúng thế.

Đám bạn đã hứa như đinh đóng cột là sẽ trả tiền, chúng nó thậm chí còn thể độc nữa! Chúng nói đó là sở trường của chúng. Và nếu bạn không tin những người bạn của mình thì tin được ai đây? Nhưng thành thật mà nói thì, chúng đã trả tiền cho bạn chưa? Chưa, vẫn chưa.

Chúng nói cuối tuần này chúng sẽ được cho tiền tiêu vặt nhỉ? Đúng thế. Chúng vừa nói vừa tu nước chanh ừng ực.

Đây có phải một ý tưởng hay không? Tại sao các doanh nghiệp lại chấp nhận bán chịu nhỉ? Bạn đã bao giờ nghe đến cụm từ “mua trước trả sau” chưa? À, vậy là họ chấp nhận bán chịu để kích thích người ta mua hàng, từ đó làm tăng doanh thu của công ty.

Bạn hãy cập nhật tấm phiếu tiếp theo để thể hiện những thay đổi ở cột Tài sản nhé.





TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/> 4,00\$
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/> 50,00\$
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/> 54,00\$
 Nguyên liệu thô <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Thành phẩm <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/> 5,00\$
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/> 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/> 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/> 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/> 69,00\$

Hình 4.2

Bảng này đã cân đối chưa? Chưa. Thông tin chúng ta cần đưa ra thêm trên bảng là gì? Lợi nhuận hay thu nhập của tuần này.

- Tổng doanh thu tuần này là bao nhiêu? 30 đô-la.
- Trong đó có 20 đô-la tiền mặt và 10 đô-la mua chịu.
- Giá vốn hàng bán của chúng ta là bao nhiêu? 13 đô-la.
- Vị chi là chúng ta bỏ ra 13 đô-la và thu về 30 đô-la.
- Vậy lợi nhuận là bao nhiêu? 17 đô-la.

Bạn hãy cập nhật thông tin vào tấm phiếu sau nhé.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	64,00\$	Phải trả người bán	4,00\$
 Phải thu khách hàng	10,00\$	Thương phiếu phải trả	50,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div>  Nguyên liệu thô 12\$  Thành phẩm 0\$ <div>12,00\$</div> <div>0\$</div> </div>		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 54,00\$	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	10,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	15,00\$
TỔNG TÀI SẢN	<u>86,00\$</u>	TỔNG NGUỒN VỐN	<u> </u>

Hình 4.3

Bảng này đã cân đối hay chưa? Cân đối rồi.

Tốt lắm, ăn mừng thôi nào. Hãy bật nhạc lên!

Nhưng thật không may, kinh doanh cũng như cuộc sống, luôn có lúc thăng lúc trầm. Ngay khi bạn vừa mới nhún nhảy theo điệu nhạc thì chuông điện thoại reo lên.

Một đứa bạn gọi điện báo thằng Johnny đã chuyển nhà. Nó là đứa uống tham nhất, tận 8 cốc nước chanh và chưa hề trả tiền.

Bạn ngã bịch xuống đất khi nghe tin dữ và giậm chân, giậm tay tự trách mình. Sau khi bình tĩnh lại, bạn

kết luận rằng sự phản bội của Johnny sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến công việc kinh doanh và hồ sơ tài chính của bạn. 8 cốc đó có phải là một khoản lỗ không? Chắc chắn rồi! Bạn gọi khoản lỗ này là gì? Nợ xấu. Vậy chi phí nợ xấu là 4 đô-la.

Giờ chúng ta sẽ làm gì đây?

Tuy đã lấy lại bình tĩnh nhưng bạn vẫn không thể tin nổi chuyện này! Nó đã hứa rồi mà! Nó thậm chí còn thể độc đấy. Bạn cứ nghĩ nó sẽ giữ lời. Thế mà giờ nó đã đi nơi khác. Chà, ít nhất thì nhờ có bạn mà nó đã không đi nơi khác trong tình trạng khát khô cổ.

Chúng ta có phải ghi nhận khoản lỗ này không? Có chứ. Chúng ta có 10 đô-la ở phải thu khách hàng, trong đó 4 đô-la thuộc về kẻ bịp bợm, lừa đảo, trơ tráo, thất hứa, mà bạn từng ngu ngốc tin tưởng và coi là bạn.

Thế chúng ta sẽ làm gì đây? Bạn liệt kê ra các lựa chọn:




1. Gọi cảnh sát.
2. Thuê luật sư.
3. Mách bố mẹ.
4. Mách anh chị.

Nhưng bạn là doanh nhân mà, nhớ không? Vậy chúng ta làm gì để ghi nhận một khoản nợ xấu?

- Giảm phải thu khách hàng ư? Buồn thay, đúng là như vậy.
- Giảm bao nhiêu? Toàn bộ 4 đô-la nợ xấu đó.
- Bảng cân đối kế toán có đang cân đối không? Không.

- Nợ xấu có phải là một dạng chi phí kinh doanh không? Phải.
- Thế chi phí luôn làm giảm cái gì? Thu nhập.

Do vậy, chúng ta sẽ giảm 4 đô-la trong thu nhập để ghi nhận chi phí nợ xấu.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 64,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng	Thương phiếu phải trả 50,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 54,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
TỔNG TÀI SẢN	TỔNG NGUỒN VỐN

Hình 4.4

Bảng cân đối kế toán giờ đã cân đối chưa? Cân đối rồi.

Chúng ta sẽ ghi nhận chi phí nợ xấu trong báo cáo tài chính nào? Phải, chính là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Khoản nợ xấu là bao nhiêu nhỉ? 4 đô-la (Chi phí).

Được rồi, bạn hãy tạm nghỉ ngơi một chút.

Bừng tỉnh trước biến cố nợ xấu, bạn quyết định trả

một phần khoản nợ ngân hàng là 25 đô-la. Chúng ta luôn cần giữ mối quan hệ tốt đẹp với ngân hàng. Bạn không bao giờ muốn bị đưa vào danh sách “nợ xấu” đâu. Vì vậy, bạn lấy 25 đô-la ra khỏi hộp đựng bánh và mang đến ngân hàng.

Bạn gặp lại người nhân viên ngân hàng và nói: “Đây là 25 đô-la tiền mà cháu nợ. Quầy nước chanh bán hàng rất chạy nên bây giờ cháu muốn trả lại tiền. Cháu cảm ơn chú nhiều!”

Người nhân viên ngân hàng lộ vẻ hài lòng khi thấy bạn trả tiền nhưng có vẻ vẫn còn chờ đợi một điều gì đó.

Bạn liền hỏi:

- Còn vấn đề gì nữa ạ?
- Thế còn tiền lãi thì sao?

Bạn chợt nhớ ra: “Ồ, đúng rồi, bố mẹ cháu đã từng muốn cháu ôm họ một cái khi cháu trả nợ họ, chú cũng muốn được ôm ạ? Ôm chính là tiền lãi phải không ạ?”

Người nhân viên ngân hàng lắc đầu và nhấn mạnh rằng thứ ngân hàng muốn là tiền lãi thật.

- Tiền lãi thật ạ? - bạn hỏi. Ôi trời ơi, bao nhiêu ạ?
- 2 đô-la.
- 2 đô-la! Chú muốn 2 đô-la chứ không phải một cái ôm ạ?

Người nhân viên ngân hàng chậm rãi gật đầu.

- Vâng ạ... - bạn thở dài và thò tay vào túi lấy ra 2 đô-la. Cháu sẽ trả tiền lãi. Hóa ra đây là cách thế giới thực vận hành. Cháu cảm ơn chú.

Vậy là lượng tiền mặt của bạn bị giảm đi bao nhiêu? 27 đô-la!

Ở cột bên phải, bạn sẽ trích số tiền này từ mục Thương phiếu phải trả đúng không? Không!

Tại sao không?






Bởi lẽ trong 27 đô-la đó chỉ có 25 đô-la là tiền vay gốc còn 2 đô-la kia là gì? Chi phí lãi vay.

Bạn phải giảm mục nào ở cột bên phải đi 2 đô-la để hạch toán chi phí lãi vay? Thu nhập tuần tính đến hiện tại.

Thế lãi vay là chi phí khi bạn làm ăn với ai? Ngân hàng.

Chi phí thì làm giảm cái gì? Thu nhập.

Hãy cập nhật những giao dịch này vào tấm phiếu tiếp theo nhé.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền		Phải trả người bán	
 Phải thu khách hàng		Thương phiếu phải trả	
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	
 Hàng tồn kho		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Nguyên liệu thô		Vốn đầu tư ban đầu	
 Thành phẩm		Thu nhập giữ lại	
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
TỔNG TÀI SẢN	==	TỔNG NGUỒN VỐN	==

Hình 4.5

Vậy là khi chúng ta vay vốn ngân hàng thì ngoài phần nợ gốc chúng ta luôn phải trả thêm tiền lãi vay.

Phần nào của giao dịch này xuất hiện trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh? 2 đô-la chi phí lãi vay.

Chi phí lãi vay xuất hiện trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, nhưng việc vay tiền hoặc trả nợ gốc thì không. Nó là khoản tiền trả thêm hay chi phí làm ăn với ngân hàng. Chi phí đó xuất hiện trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Điều quan trọng thì cần nhắc lại 3 lần.

Tiền lãi vay xuất hiện trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dưới dạng chi phí.

Bạn nhận thêm một bài học nữa về thế giới thực khi người hàng xóm cho thuê mặt bằng cảm thấy lo ngại về hiện trạng vỉa hè và sân cỏ nhà họ. Lũ trẻ đạp xe và trượt ván đến mua nước chanh quá nhiều, khiến cho đá lát và mặt sân cỏ bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Họ yêu cầu bạn phải mua bảo hiểm.

Bố mẹ bạn thấy rằng bảo hiểm là một ý tưởng hay, nên đưa bạn đến công ty bảo hiểm.

Bạn bước vào văn phòng công ty bảo hiểm. Một nhân viên bảo hiểm niềm nở chào đón bạn: “Chú có thể giúp gì cho cháu?”.

- Cháu muốn mua một hợp đồng bảo hiểm cho công việc kinh doanh nước chanh của cháu. Thời hạn là chỉ mùa hè này thôi ạ. Cháu muốn mua hợp đồng cho năm nay thôi có được không ạ?

- Tốt nhất là cháu nên ký hợp đồng 3 năm, mà chú cũng chỉ có loại 3 năm và phải trả trước 3 đô-la thôi.

- Ý chú là cháu phải trả trước cho 3 năm ạ? Nhưng cháu chỉ muốn ký hợp đồng bảo hiểm cho năm nay thôi bởi ai mà biết năm sau cháu sẽ làm gì.

Sau một hồi mặc cả, bạn đành chấp nhận vì người nhân viên bảo hiểm khẳng định đó là cách duy nhất.

Bạn thở dài và thò tay vào túi lấy ra 3 đô-la. “Đây là 3 đô-la tiền bảo hiểm ạ. Chiều nay chú nhớ ghé mua nước chanh chỗ cháu trên đường về nhà nhé. Có qua có lại mới toại lòng nhau chứ ạ”.

Vậy là bạn đã đưa cho người nhân viên bảo hiểm bao nhiêu? 3 đô-la.

Và bạn nhận về cái gì? Một hợp đồng bảo hiểm.



Hình 4.6

Chương 4 - Kế toán dồn tích và kế toán tiền mặt

Đây là hợp đồng bảo hiểm được thiết kế dành riêng cho mô hình kinh doanh của bạn.

Hợp đồng này có giá trị trong 3 năm.

Vậy giờ bạn có hợp đồng này đúng không?! Nó có giá trị chứ? Có. Thế nó sẽ xuất hiện ở đâu nhỉ? Trên bảng cân đối kế toán.





Cột nào? Tài sản.

- Doanh nghiệp đã chi ra cái gì? Tiền mặt.
- Bao nhiêu? 3 đô-la.
- Và doanh nghiệp đã thu về cái gì? Một hợp đồng bảo hiểm.
- Chúng ta có trả trước cho hợp đồng đó không? Có.
- Trong bao nhiêu năm? 3 năm.
- Vị chi là bao nhiêu tiền mỗi năm? 1 đô-la mỗi năm.

Đó là một chi phí mà bạn đã trả trước. Vậy chúng ta nên gọi mục này là gì? Bạn thấy cái tên CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC thế nào? Nghe cũng được đấy chứ!

Bây giờ, chúng ta có một khoản chi phí trả trước, cụ thể là phí bảo hiểm có giá trị 3 đô-la.

Bạn hãy điền những giao dịch này vào bảng cân đối kế toán sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 11,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 26,00\$
TỔNG TÀI SẢN	TỔNG NGUỒN VỐN 55,00\$

Hình 4.7

Mỗi lần nhắc đến chi phí thì chúng ta thường nói nó làm giảm thu nhập. Nhưng ở đây, chi phí trả trước được coi là tài sản. Vì sao vậy? Vì chúng ta trả trước và nó có giá trị ở các kỳ kế toán sau này.





Đây là hợp đồng bảo hiểm đặc biệt được thiết kế dành riêng cho quầy bán nước chanh của chúng ta. Trong năm đầu tiên, chúng ta sử dụng hợp đồng bảo hiểm thì điều gì sẽ xảy ra? Phải, nó sẽ được sử dụng hết!

Vậy chúng ta sẽ phản ánh điều đó trên tấm phiếu bằng cách nào nhỉ? Năm đầu tiên là một chi phí ngắn hạn. Chúng ta phải làm gì?

- Rút 1 đô-la khỏi Chi phí trả trước.

- Trừ 1 đô-la khỏi Chi phí trả trước. Bảo hiểm của năm đầu tiên được sử dụng hết. Vậy nên mất 1 đô-la.
- Chúng ta có cân đối không? Không.
- Thế cần làm gì ở cột bên phải của tấm phiếu? Trừ 1 đô-la khỏi mục Thu nhập tuần tính đến hiện tại.

Chúng ta hãy cập nhật những giao dịch này vào bảng sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ Thành phẩm 0\$ 12,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
TỔNG TÀI SẢN	TỔNG NGUỒN VỐN

Hình 4.8

Tại sao lại rút 1 đô-la ra khỏi thu nhập? Bởi lẽ nó là một chi phí ngắn hạn.

Chúng ta đã trả 3 đô-la cho bao nhiêu năm? 3 năm.

Vậy bao nhiêu 1 năm? 1 đô-la.

Nếu chúng ta đến công ty bảo hiểm và thông báo ngừng kinh doanh nước chanh thì công ty bảo hiểm sẽ trả lại cho chúng ta bao nhiêu? 2 đô-la. Vậy chi phí trả trước có giá trị và là một tài sản.

Hợp đồng bảo hiểm giờ đây đáng giá bao nhiêu? 2 đô-la.

Cho năm nào? Năm 2 + Năm 3.

Chúng ta đã dùng đến những năm đó chưa? Chưa.

Và chúng ta đang lấy đi 1 đô-la vào thời điểm nào? Vào thời điểm hiện tại và dưới dạng chi phí ngắn hạn.

Điều gì sẽ xảy ra vào năm tiếp theo? 1 đô-la nữa sẽ được tiêu hết.

Và năm tiếp theo? 1 đô-la còn lại được tiêu hết.

Nói nôm na vậy thôi, chứ trên thực tế chúng ta không hề ngay lập tức tiêu hết 1 đô-la phí bảo hiểm của năm đầu tiên đâu nhé! Kỳ kế toán của chúng ta tính theo tuần nên thực tế chúng ta sử dụng $1/52$ đô-la tiền phí bảo hiểm mỗi tuần. Nhưng để đơn giản hóa mọi thứ và tránh tính toán phức tạp, chúng ta sẽ trừ đi toàn bộ chi phí bảo hiểm của năm đầu tiên ngay lập tức, mặc dù trên thực tế chúng ta sẽ phải trừ dần phí bảo hiểm theo từng tuần một.

Từ đầu đến giờ chúng ta vẫn luôn áp dụng một phương pháp kế toán.

Chúng ta hạch toán tất cả các giao dịch khi chúng xảy ra, bất kể đó là giao dịch đã được thanh toán tiền hay chưa.

Bạn có biết phương pháp kế toán này được gọi là gì không? Phương pháp dồn tích.

Đúng, phương pháp dồn tích. Chúng ta hạch toán mọi thứ khi chúng xảy ra bất kể chúng ta đã trả hay nhận được tiền mặt hay chưa.

Phương pháp dồn tích bắt đầu được áp dụng khi người ta ngừng thanh toán tiền mặt ngay cho tất cả mọi thứ. Các cam kết và thỏa thuận kinh doanh vẫn được tiến hành nhưng việc trả tiền sẽ được thực hiện sau. Phương pháp kế toán dồn tích tạo ra thước đo chính xác về tình hình tài chính của doanh nghiệp cho dù các khoản tiền vẫn chưa được thanh toán toàn bộ.

Hãy tìm hiểu kỹ hơn phương pháp này.

- Bạn đã nhận được đồng nào cho khoản Phải thu khách hàng hay chưa? Chưa.
- Chúng ta có bán nước chanh cho đám bạn không? Có.
- Chúng ta có tính đó là khoản doanh thu hay không? Có.
- Vào thời điểm này thì khoản doanh thu đó có giá trị không? Có.
- Bạn có kiếm được khoản tiền này không? Có.
- Chỉ có điều là bạn chưa nhận được... cái gì? Tiền.

Vậy, theo phương pháp dồn tích, doanh thu được ghi nhận không phải khi nhận được tiền mà là lúc phát sinh nghiệp vụ bán hàng.

Thế còn hàng tồn kho thì sao?

- Chúng ta đã nhập kho nguyên liệu đường phải không? Phải.
- Chúng ta đã thanh toán tiền mua đường chưa? Chưa. Chúng ta mua chịu.
- Giao dịch mua sắm này đã diễn ra chưa? Rồi.
- Vậy là chúng ta nợ tiền bác chủ tiệm tạp hóa đúng không? Đúng, chúng ta có nợ.
- Chúng ta có ghi nhận khoản nợ đó hay không? Có.

Trong phương pháp dồn tích, chúng ta hạch toán các khoản mua sắm ngay khi phát sinh giao dịch, hay vào thời điểm chúng ta mua chịu, chứ không phải lúc chúng ta trả tiền cho giao dịch đó.

Hãy nhìn vào mục Chi phí trả trước.

Hợp đồng bảo hiểm tiêu tốn của bạn bao nhiêu? 3 đô-la tiền mặt.

Chúng ta có sử dụng tất cả 3 đô-la bảo hiểm đó trong năm nay không? Không.

Bao nhiêu tiền bảo hiểm áp dụng cho năm nay hay số tiền bảo hiểm thực sự mà chúng ta sử dụng trong năm đầu là bao nhiêu? 1 đô-la.

Phải, chúng ta chỉ sử dụng 1 đô-la tiền bảo hiểm trong năm đầu tiên. Do vậy chúng ta chỉ hạch toán khoản tiền khi mua bảo hiểm hoặc khi chúng ta dùng đến nó.





Theo phương pháp kế toán dồn tích, chúng ta hạch toán mọi thứ:

- Khi chúng ta kiếm được nó.
- Hoặc khi chúng ta mua chịu nó.
- Hoặc khi chúng ta sử dụng nó.

Tức là bạn đang hạch toán mọi thứ khi chúng dồn tích hoặc khi chúng diễn ra.

Một lần nữa, đây là phương pháp kế toán gì nhỉ bạn của tôi ơi? À, phương pháp dồn tích!

Tuyệt vời! Chúng ta hãy quan sát tình hình hiện tại trên tấm phiếu và xem lại toàn bộ những diễn biến đã xảy ra. Dưới đây là Bảng cân đối kế toán cuối kỳ tuần thứ hai của bạn.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ Thành phẩm 0\$ 12,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 10,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
TỔNG TÀI SẢN 54,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 54,00\$

Hình 4.9

Bây giờ, bạn hãy sử dụng phương pháp kế toán dồn tích để diễn Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ở Chương 2. Sau đây là tất cả những thông tin về các giao dịch mà bạn cần nhớ:

1. Sau tuần đầu kinh doanh nước chanh thành công rực rỡ, bạn quyết định đến ngân hàng. Bạn cho nhân viên ngân hàng xem báo cáo tài chính và họ đã cho bạn vay 50 đô-la bằng tiền mặt.
2. Bạn quyết định nghỉ bán chiều hôm đó và bán thanh lý số hàng tồn kho còn lại cho cậu bạn thân nhất với giá gốc là 2 đô-la để đổi lấy tiền mặt. Doanh thu thanh lý giá gốc của bạn là 2 đô-la.
3. Khi bạn đã hết sạch hàng tồn kho, bạn mua chịu 10 cân đường với giá 40 xen 1 cân và nợ tiệm tạp hóa tổng cộng 4 đô-la.
4. Bạn mua 100 trái chanh với giá 20 xen mỗi quả và trả 20 đô-la tiền mặt.
5. Bạn pha một mẻ nước chanh (50 quả chanh + 5 cân đường = 60 cốc nước chanh). Bạn trả 1 đô-la phí nhân công để pha nước chanh. Chi phí sản xuất là 13 đô-la.
6. Doanh số bán hàng cực tốt. Bạn bán được toàn bộ 60 cốc nước chanh với giá 50 xen 1 cốc, 40 cốc thu về tiền mặt còn 20 cốc bán chịu. Doanh thu của bạn là 30 đô-la: 20 đô-la tiền mặt và 10 đô-la phải thu khách hàng.
7. Một khách hàng mua chịu 8 cốc nước chanh tương



đương 4 đô-la đã dọn nhà đi nơi khác. Bạn kết luận rằng cậu ta ít có khả năng sẽ trả nợ. Chi phí nợ xấu là 4 đô-la.

8. Bạn trả 25 đô-la nợ ngân hàng kèm theo 2 đô-la chi phí lãi vay.
9. Bạn trả 3 đô-la cho cho 3 năm hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm. Điều này đồng nghĩa với việc chi phí bảo hiểm của năm đầu là 1 đô-la.

Hãy rà soát lại từng dòng từ 1 đến 9 bằng ba câu hỏi sau:

- Đó có phải là khoản doanh thu không?
- Đó có phải là khoản mua sắm không?
- Đó có phải là khoản chi phí không?

Câu trả lời sẽ giúp bạn hoàn thành Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có một mục mà bạn cần điền thông tin, nhưng thông tin đó không có trong Bảng cân đối kế toán lẫn danh sách các giao dịch mà chúng ta vừa liệt kê ở trên. Đó là gì? Hàng tồn kho đầu kỳ.

Bảng cân đối kế toán mới nhất hiện nay là bảng cân đối kế toán của tuần nào? Tuần 2. Đây là một bảng cân đối kế toán cuối kỳ.

Do vậy, hàng tồn kho vào thời điểm cuối tuần thứ 2 gọi là hàng tồn kho cuối kỳ.



Chúng ta hãy lưu ý một chút ở đây, bởi lẽ điều này rất quan trọng. Chúng ta đã kết thúc tuần 2 với lượng hàng tồn kho cuối kỳ trị giá 12 đô-la.

Vậy thì, hàng tồn kho đầu kỳ của tuần 3 sẽ là? Phải rồi, 12 đô-la. Bởi hàng tồn kho cuối kỳ trước luôn là hàng tồn kho đầu kỳ tiếp theo.

Thế hàng tồn kho đầu kỳ của tuần 2 ở đâu? Chính là hàng tồn kho cuối kỳ của tuần 1.

Bạn hãy tham khảo Bảng cân đối kế toán cuối kỳ của tuần 1 sau đây nhé:

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CUỐI KỲ TUẦN 1

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 13,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
Hàng tồn kho 2,00\$ 	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN 15,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 15,00\$

Hình 4.10

Hàng tồn kho đầu kỳ của tuần 2 là bao nhiêu? 2 đô-la.

Bạn tìm 2 đô-la đó ở đâu? Bảng cân đối kế toán cuối kỳ của tuần trước. Mục Hàng tồn kho cuối kỳ.

Vậy là, bạn sẽ luôn cần xem bảng cân đối kế toán cuối kỳ của tuần trước để biết hàng tồn kho đầu kỳ của tuần này.

Một lần nữa nào. Hàng tồn kho cuối kỳ luôn tự động chuyển thành cái gì? Hàng tồn kho đầu kỳ của tuần tiếp theo. Bây giờ chúng ta sẽ kết thúc tuần 2. Đây là Bảng cân đối kế toán cuối kỳ tuần 2.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CUỐI KỲ TUẦN 2

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 10,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
TỔNG TÀI SẢN 54,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 54,00\$

Hình 4.11

Hãy rà soát nhanh bảng cân đối kế toán này nào.

- Cột Tài sản có giá trị là bao nhiêu? 54 đô-la.
- Nợ phải trả cộng Vốn chủ sở hữu bằng bao nhiêu?
Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu = 54 đô-la.

- Cột bên trái có bằng cột bên phải hay không? Có.
- Cột bên trái luôn luôn bằng gì? Cột bên phải.

Tốt lắm.

Bây giờ, xin vui lòng hoàn tất báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Bạn có nhớ bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có số liệu nào trùng nhau hay không? Lợi nhuận ròng phải bằng với Thu nhập tuần tính đến hiện tại. Vậy thì chúng ta biết rằng Lợi nhuận ròng phải là 10 đô-la, nếu bạn không ra kết quả này thì tức là bạn đã tính sai ở đâu đó.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG PHÁP ĐỒN TÍCH

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ <input type="text"/>
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input type="text"/>	
+Mua hàng	<input type="text"/>	
+Nhân công	<input type="text"/>	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ <input type="text"/>	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	<input type="text"/>	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN GỘP =		<input type="text"/>
CHI PHÍ		
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
= TỔNG CHI PHÍ		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ		<input type="text"/>
THUẾ THU NHẬP		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ		\$ <input type="text"/>

Hình 4.12

Tổng doanh thu của bạn là bao nhiêu? 32 đô-la

Lúc đầu, bạn có tổng doanh thu là 30 đô-la cơ mà nhỉ? Nếu vậy thì, 2 đô-la kia chui ở đâu ra? Phải rồi, đó là doanh thu mà bạn đã bán thanh lý số nước chanh còn tồn với giá gốc cho cậu bạn thân.

Chúng tôi sẽ chỉ rõ tất cả các khoản mục tiền mặt và phi tiền mặt để giúp bạn hiểu được tường tận hơn về phương pháp dồn tích.

Chúng ta hãy cùng rà soát lại:

- Đầu tiên, chúng ta có doanh thu bán thanh lý là 2 đô-la. Tiền mặt phải không? Đúng.
- Và chúng ta có doanh thu bán hàng là 30 đô-la. Bao nhiêu là tiền mặt? 20 đô-la.
- Và 10 đô-la là gì? Mua chịu.
- Giá trị hàng tồn kho đầu kỳ là bao nhiêu? 2 đô-la.
- Có phải tiền mặt không? Không, là nước chanh.
- Thế còn số tiền bạn đã bỏ ra mua nguyên liệu là bao nhiêu? 24 đô-la.
- Bao nhiêu là tiền mặt? 20 đô-la.
- Thế 4 đô-la là gì? Phải trả người bán.
- Chi phí nhân công là bao nhiêu? 1 đô-la. Nó được thanh toán bằng tiền mặt chứ? Đúng vậy.

Vậy thì tổng lượng hàng có sẵn để bán bao gồm hàng tồn kho đầu kỳ + mua hàng + nhân công sẽ là? 27 đô-la. Chúng ta có sử dụng hết toàn bộ lượng hàng tồn kho không? Không.

- Hàng tồn kho cuối kỳ của chúng ta là bao nhiêu? 12 đô-la.

- Nếu chúng ta lấy tổng hàng có sẵn để bán ở trên trừ đi giá trị Hàng tồn kho cuối kỳ thì kết quả giá vốn hàng bán thu được là bao nhiêu? 15 đô-la.
- Chúng ta đã bán số hàng hóa trị giá 15 đô-la để thu về 32 đô-la, vậy Lợi nhuận gộp của chúng ta là bao nhiêu? 17 đô-la.

Chi phí của tuần này là những gì? Nợ xấu, lãi vay, phí bảo hiểm.

- Nợ xấu là bao nhiêu? 4 đô-la.
- Bạn có trả tiền mặt không? Không.
- Lãi vay là bao nhiêu? 2 đô-la. Chúng ta có thanh toán khoản này bằng tiền mặt không? Có.
- Cuối cùng, phí bảo hiểm là bao nhiêu? Chỉ 1 đô-la, do tính theo phương pháp kế toán nào? Dồn tích. Nhưng chúng ta có thanh toán hợp đồng bảo hiểm bằng tiền mặt không? Có.
- Vậy thì tổng chi phí là? 7 đô-la.

Chúng ta có lợi nhuận gộp là 17 đô-la và chi phí là 7 đô-la, do vậy lợi nhuận ròng sẽ là? 10 đô-la.

Và kết quả này có khớp với giá trị mục thu nhập trên bảng cân đối kế toán hay không nhỉ? Có khớp.

Nếu bạn có 10 đô-la trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (lợi nhuận ròng) và 10 đô-la trên bảng cân đối kế toán (thu nhập tuần tính đến hiện tại) thì xin hãy vui lòng chấm cho bản thân một điểm mười hoàn hảo nhé!

Bây giờ, giả sử bạn vừa cầm trên tay Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh mới được in ra. Bạn nhìn thấy con số

doanh thu 32 đô-la thì ngay lập tức bạn có thể sẽ nghĩ theo phản xạ rằng toàn bộ tổng doanh thu 32 đô-la này đều sẽ là? Tiền mặt!

- Nhưng nó có phải toàn tiền mặt không? Không.
- Một số là gì? Phải thu khách hàng.
- Nhưng chúng ta hạch toán 32 đô-la là gì? Doanh thu.
- Có phải tất cả là tiền mặt không? Không.

Nó là cả tiền mặt lẫn những thứ khác nữa. Nó là cả tiền mặt và phi tiền mặt.

Bạn sẽ khó lòng biết được chính xác giá trị tiền mặt và phi tiền mặt trong doanh thu là bao nhiêu trừ khi tiến hành dò ngược lại quá trình bán hàng.

Giờ hãy nhìn vào hàng tồn kho đầu kỳ. Hàng tồn kho có phải là tiền mặt không? Không.



Hình 4.13

Ở đây chúng ta có số nước chanh trị giá 2 đô-la.

Chúng ta biết khi mua nguyên liệu, một số thì mình trả bằng tiền mặt, một số thì mình mua chịu. Chúng ta trả 20 đô-la tiền mặt, và chúng ta mua chịu 4 đô-la. Nhưng khi nhìn vào 24 đô-la tiền mua hàng, có thể bạn sẽ nghĩ ngay rằng bạn trả tất cả bằng? Tiền mặt.

Nhưng có phải thế không? Không.

Tiếp theo, bạn trả 1 đô-la chi phí nhân công. Nếu bạn nhìn vào 15 đô-la giá vốn hàng bán, bạn có biết bao nhiêu

là mình trả tiền mặt, bao nhiêu là mình trả sau không? Còn lâu, tôi còn chẳng nhớ nổi tối qua mình đã ăn gì nữa là!

Bên cạnh đó, giá vốn hàng bán này chỉ liên quan đến cái gì? Nước chanh.

Vậy 15 đô-la giá vốn hàng bán bao gồm chi phí chanh, đường, và nhân công để làm nên những cốc nước chanh bạn đã bán.

Lấy 32 đô-la trừ đi 15 đô-la, chúng ta được lợi nhuận gộp là 17 đô-la.

Giờ hãy nhìn vào chi phí.

Cái nào chúng ta không trả tiền mặt? Nợ xấu.

Vậy nó không phải là tiền mặt. Chúng ta trả tiền mặt cho cái gì? Lãi vay và phí bảo hiểm.

Nhân tiện đây tôi xin nói luôn là chúng ta không tính tiền thuê cốc, thuê mặt bằng, và quảng cáo là chi phí cho tuần 2 vì chúng xảy ra vào tuần trước.

Khi nhìn vào 7 đô-la tổng chi phí, một lần nữa, bạn sẽ tự động nghĩ tất cả chi phí này được trả bằng? Tiền mặt.

Nhưng có phải không? Không hề. Vậy 7 đô-la bao gồm cả tiền mặt và phi tiền mặt.

Nói tóm lại, để hiểu được phương pháp dồn tích thì chúng ta phải coi Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính không chỉ có mỗi tiền mặt. Nó có cả yếu tố tiền mặt lẫn yếu tố phi tiền mặt. Bạn sẽ không thể nhớ hết được những việc có liên quan và không liên quan đến

tiền mặt trừ phi bạn có trí nhớ siêu phàm và viết ra mọi thứ.

Bây giờ hãy cùng xem lại Bảng cân đối kế toán. Có phải tất cả tài sản của chúng ta đều là tiền mặt? Không. Phần lớn tài sản là gì? Những khoản phi tiền mặt như phải thu khách hàng, hàng tồn kho và chi phí trả trước.

Tổng tài sản của chúng ta là bao nhiêu? 54 đô-la, bao gồm cả tiền mặt và phi tiền mặt.

Nhưng theo phản xạ tự nhiên, chúng ta sẽ coi con số 54 đô-la này ở tổng tài sản đều là tiền mặt. Nhưng thực chất nó gồm cả tiền mặt và tất cả những thứ khác.

Theo phương pháp dồn tích, chúng ta hạch toán mọi thứ khi chúng xảy ra, bất kể chúng ta đã thanh toán hay nhận được tiền mặt hay chưa.

Phương pháp dồn tích không phải là công cụ duy nhất để theo dõi thu nhập. Bạn có biết phương pháp kia có tên gọi là gì không? Phương pháp kế toán tiền mặt.

Bây giờ, chúng ta sẽ quay lại tuần 2 và áp dụng phương pháp kế toán tiền mặt nhé. Chúng ta sẽ cần phải nhìn vào mọi thứ theo một góc độ rất khác. Sau đó, chúng ta có thể so sánh phương pháp dồn tích và phương pháp tiền mặt.

Một số bạn có thể đang muốn có một cách nào thật trực quan để ghi nhớ. Nếu vậy thì hãy buộc một sợi dây màu xanh (màu của tiền) quanh ngón tay để đảm bảo rằng bạn sẽ không bao giờ quên. Nhắc lại theo tôi nào.

Tiền là tiên là Phật!

Giờ đổi sang tay kia và lại buộc một sợi dây màu xanh quanh ngón tay rồi nhắc lại lần nữa.

Tiền là tiên là Phật!

Trong phương pháp tiền mặt, bạn sẽ hạch toán mọi thứ CHỈ khi chúng xảy ra dưới dạng tiền mặt.

Do đó, chỉ những sự kiện diễn ra dưới dạng tiền mặt mới được hạch toán trong phương pháp tiền mặt. Hãy nhớ rằng trong phương pháp dồn tích, mọi thứ được hạch toán khi chúng ta kiểm được, mua chịu và sử dụng nó.

Còn trong phương pháp tiền mặt, bạn chỉ hạch toán khi mà bạn nhận được cái gì? Tiền mặt. Và khi bạn trả bằng cái gì? Tiền mặt.

Phương pháp tiền mặt rõ ràng rất khác với phương pháp dồn tích. Trong phương pháp dồn tích, bạn hạch toán giao dịch bất kể bạn có trả tiền mặt hay nhận tiền mặt trong giao dịch đó hay không. Do vậy, hai phương pháp hiển nhiên sẽ cho ra kết quả rất khác nhau.

Từ đầu đến giờ chúng ta đã nghiên cứu phương pháp dồn tích.

Nhưng bây giờ chúng ta sẽ lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp tiền mặt để nêu bật sự khác biệt giữa hai phương pháp kế toán. Bạn sẽ cần xem lại báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được lập theo

phương pháp dồn tích ở trên. Đồng thời, bạn sẽ hoàn thành báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp tiền mặt sau đây.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG PHÁP TIỀN MẶT

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ <input style="width: 100px;" type="text"/>
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input style="width: 100px;" type="text"/>	
+ Mua hàng	<input style="width: 100px;" type="text"/>	
+ Nhân công	<input style="width: 100px;" type="text"/>	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ <input style="width: 100px;" type="text"/>	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	<input style="width: 100px;" type="text"/>	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input style="width: 100px;" type="text"/>
LỢI NHUẬN GỘP =		<input style="width: 100px;" type="text"/>
CHI PHÍ		
• <input style="width: 150px;" type="text"/>	<input style="width: 100px;" type="text"/>	
• <input style="width: 150px;" type="text"/>	<input style="width: 100px;" type="text"/>	
= TỔNG CHI PHÍ		<input style="width: 100px;" type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG (Lợi nhuận gộp - Chi phí)		\$ <input style="width: 100px;" type="text"/>

Hình 4.14

Chúng ta hãy bắt đầu từ doanh thu.

- Tổng doanh thu theo phương pháp tiền mặt sẽ là bao nhiêu? 22 đô-la.
- Tại sao lại là 22 đô-la thay vì 32 đô-la theo như phương pháp dồn tích? Vì không có khoản phải thu khách hàng.

Xuống dòng tiếp theo, hàng tồn kho đầu kỳ có phải tiền mặt không? Không, nên không có gì ở đây cả.

- Chúng ta mua bao nhiêu hàng bằng tiền mặt? 20 đô-la.
- Và chi bao nhiêu tiền mặt cho nhân công? 1 đô-la.

Do vậy, theo phương pháp tiền mặt, giá vốn hàng bán của chúng ta sẽ là? 21 đô-la! Chính xác!

Nhớ nhé, bất cứ thứ gì chúng ta đã thanh toán bằng tiền mặt đều được tính là giá vốn hàng bán!

Chúng ta đã không dùng tiền mặt cho cái gì? Đường. Tại sao? Vì chúng ta mua chịu.

Nó không được hạch toán vì chúng ta đã mua chịu, hay chúng ta đã không trả gì? Tiền mặt.

Tóm lại, chúng ta có doanh thu là 22 đô-la và giá vốn hàng bán là 21 đô-la, do đó lợi nhuận gộp là?

1 đô-la.

ỒI TRỜI OI!!! Đổ mồ hôi sôi nước mắt mà chỉ kiếm được có mỗi 1 đô-la thôi ư? Thế thì kinh doanh làm quái gì cho vất vả!

Giờ hãy xem mục chi phí:

- Nợ xấu có xuất hiện không? Không.
- Bởi nó không phải là gì? Tiền mặt.
- Thế lãi vay thì sao? Có. 2 đô-la. Vì bạn đã trả bằng tiền mặt.
- Thế phí bảo hiểm thì sao? Có. Nhưng 1 đô-la hay 3 đô-la?

- Bạn trả bao nhiêu bằng tiền mặt? 3 đô-la.

Vậy thì đúng rồi, bạn phải ghi chi phí cả 3 đô-la cho năm nay chứ? Ngạc nhiên chưa? Bởi vì bạn đã trả bằng cái gì? Tiền mặt.

Vậy chúng ta sẽ ghi nhận toàn bộ 3 đô-la phí bảo hiểm cho cả 3 năm vào năm hiện tại. Chúng ta đã thanh toán trước khoản này bằng tiền mặt nên chúng ta hiện giờ sẽ ghi nhận toàn bộ khoản phí của cả 3 năm thành chi phí của năm nay.

Vậy tổng chi phí sẽ là 5 đô-la. Nếu lợi nhuận gộp là 1 đô-la và chi phí là 5 đô-la thì lợi nhuận ròng sẽ là bao nhiêu? Âm 4 đô-la. Eo ôi! Tình hình làm ăn có vẻ tệ quá!

Bây giờ chúng ta hãy cùng so sánh hai báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh này.

Chúng ta đã sử dụng hai phương pháp khác nhau. Chúng ta nhận về những kết quả khác biệt. Phương pháp dồn tích cho kết quả lãi 10 đô-la còn phương pháp tiền mặt cho ra khoản lỗ 4 đô-la.

Như vậy, bạn có thể thấy rằng, các doanh nghiệp có thể biến tấu cách thức họ hạch toán mọi thứ. Vậy đâu là phương pháp mà bạn nên sử dụng? Phương pháp dồn tích.

Dồn tích à? Tại sao? Bởi lẽ phương pháp này cho kết quả đẹp hơn mắt ngân hàng và nhà đầu tư, nó có mức lợi nhuận cao hơn.

Ngoài ra, bạn còn sử dụng phương pháp dồn tích vì lý do gì khác nữa? Phương pháp này chính xác hơn, bởi lẽ mọi giao dịch xảy ra đều được hạch toán.

Vậy người ta dùng phương pháp tiền mặt để làm gì? À, để giảm thuế ý mà.

Nếu bạn lỗ 4 đô-la thì bạn có bị nợ thuế không? Không. Thậm chí còn được hoàn thuế ấy chứ.

Vậy mô hình kinh doanh nước chanh của chúng ta có thể áp dụng phương pháp tiền mặt được không? Câu hỏi hay đấy!

Chà, một số doanh nghiệp có thể sử dụng phương pháp tiền mặt nhưng số khác thì không thể. Có một yếu tố trên bảng cân đối kế toán có tính quyết định cho câu trả lời được hay không.

Đó là gì? Hàng tồn kho.

Bất kỳ công việc kinh doanh nào có hàng tồn kho đều chỉ được sử dụng duy nhất một phương pháp! Đó là... dồn tích.

Quầy nước chanh của chúng ta có hàng tồn kho không? Có. Vậy chúng ta buộc phải áp dụng phương pháp dồn tích.

Hãy cùng tìm hiểu tại sao một công ty có hàng tồn kho lại không thể áp dụng phương pháp tiền mặt.

Thế này nhé, vào cuối năm, chủ doanh nghiệp thường áng chừng được công ty sẽ có lãi và phải nộp thuế. Nếu muốn né thuế, họ chỉ việc ra ngoài và mua sắm thật nhiều hàng tồn kho rồi thanh toán bằng tiền mặt, sau đó họ sẽ đưa tất cả giá trị hàng tồn kho vào mục giá vốn hàng bán. Cách thức này sẽ khiến cho lợi nhuận công ty sụt giảm và không phải nộp thuế.

Bạn có nghĩ chính quyền thích mọi thứ diễn ra như vậy không? Hiển nhiên là không.

Quầy nước chanh của chúng ta có hàng tồn kho, vậy chính quyền sẽ cho phép chúng ta báo cáo theo phương pháp tiền mặt chứ? Không đời nào!

Vậy loại hình kinh doanh nào có thể sử dụng phương pháp tiền mặt? Các loại hình kinh doanh dịch vụ như bác sĩ, luật sư, kế toán, công ty hội thảo, chuyên gia tư vấn, công ty bất động sản, dịch vụ vệ sinh,...

Yếu tố quyết định ở đây là gì? Hàng tồn kho.

Vậy là quầy nước chanh của chúng ta không thể báo cáo cho cơ quan thuế theo phương pháp tiền mặt ư? Rất tiếc, đó là quy định pháp luật.

Chúng ta phải báo cáo theo phương pháp kế toán dồn tích vì chúng ta có hàng tồn kho.

- Nếu bạn đang bán dịch vụ thì bạn được dùng phương pháp kế toán nào? Tiền mặt.
- Thế công ty sản xuất, bán buôn hay bán lẻ có hàng tồn kho buộc phải sử dụng phương pháp nào? Dồn tích.

Ta thử lập luận một chút nhé. Điều gì sẽ xảy ra vào năm tới nếu chúng ta có thể áp dụng phương pháp tiền mặt? Theo phương pháp tiền mặt, chúng ta sẽ lấy chi phí bảo hiểm của năm nay là cả 3 đô-la.

Các năm tới còn chi phí bảo hiểm nữa hay không? Không. Các năm tới không có chi phí bảo hiểm dẫn đến lợi nhuận sẽ tăng lên.

Do vậy, đối với những doanh nghiệp dịch vụ có thể áp dụng phương pháp tiền mặt, họ thường ghi nhận chi phí nhiều nhất vào thời điểm hiện tại nhằm mục đích gì? Giảm bớt tiền nộp thuế (của năm nay)!

Khi nào thuế sẽ tăng lại? Năm sau.

Không phải họ không cần trả thuế mà là? Hoãn thuế.

Bạn đã bao giờ nghe thấy câu nói “hoãn thuế là giảm thuế” chưa? Theo lý thuyết, bạn sẽ né được thuế trong năm nay và ở thời điểm mà bạn phải trả thì bạn sẽ trả bằng loại tiền có giá trị rẻ hơn do lạm phát.

Và ai được quyền sử dụng khoản tiền mà bạn đã tiết kiệm được nhờ hoãn thuế? Chính là bạn!

Cuộc chơi là vậy. Nếu bạn là công ty sản xuất, bạn có thể thực hiện chiêu hoãn thuế này được hay không? Không.

Vậy phương pháp nào phản ánh chính xác nhất về thực tế và lợi nhuận? Dồn tích.

Phương pháp mà chúng ta đang dùng để vận hành công việc kinh doanh nước chanh là gì? Dồn tích.

Liệu một công ty dịch vụ có thể duy trì cả hai bộ sổ sách hay không?

Được chứ! Trong ngành dịch vụ, chúng ta có thể báo cáo chính quyền theo phương pháp tiền mặt và giữ sổ sách theo phương pháp dồn tích để khoe với ngân hàng hoặc nhà đầu tư.

Chuyện giữ hai bộ sổ sách nghe có vẻ khá mờ ám nhỉ? Chúng ta có thể sở hữu hai bộ sổ sách kế toán được không? Được. Người ta gọi đây là phương pháp “kế toán sáng tạo” đấy.

Rất nhiều doanh nghiệp vận hành công ty dựa trên phương pháp dồn tích và báo cáo chính quyền theo phương pháp tiền mặt để phục vụ mục đích đóng thuế.

Bạn có thể chuyển đổi phương pháp kế toán được không? Bạn muốn tận dụng tối đa khả năng sáng tạo ư? Chính quyền luôn cho phép doanh nghiệp chuyển từ phương pháp tiền mặt sang phương pháp dồn tích (khi đó, họ hiển nhiên sẽ thu được nhiều thuế hơn) nhưng bạn sẽ không thể chuyển đổi theo chiều ngược lại. Do vậy, nếu bạn mở một công ty dịch vụ và muốn sử dụng phương pháp tiền mặt thì bạn cần phải chốt áp dụng phương pháp đó vào năm đầu tiên.

Thế còn những công ty dịch vụ có một ít hàng tồn kho mà họ muốn bán thì sao? Chẳng hạn như một công ty tổ chức hội thảo nhưng muốn bán sách chẳng hạn?

Trường hợp này thuộc vùng xám và người chủ sở hữu doanh nghiệp với cơ quan thuế có thể có ý kiến bất đồng. Cơ quan thuế sẽ chất vấn: “Nguyên liệu tồn kho đó có tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp hay không?”. Nếu câu trả lời là “có” thì bạn phải sử dụng phương pháp dồn tích. Nếu câu trả lời là “không” thì bạn có thể sử dụng phương pháp tiền mặt.

Trước khi khép lại chương này, chúng ta hãy cùng nhau ôn lại.

Trong phương pháp dồn tích, bạn hạch toán mọi thứ khi nào?



- Khi chúng xảy ra.
- Khi bạn kiếm được chúng và khi bạn mua chịu.
- Hoặc khi bạn sử dụng.
- Bất kể bạn đã trả hay nhận về tiền mặt.

Còn theo phương pháp tiền mặt, tiền là Tiên là Phạt. Bạn chỉ hạch toán những thứ xảy ra liên quan đến tiền mặt hoặc khi bạn làm gì? Trả hay nhận tiền mặt.




PHÙ! Khả năng tiếp thu của bạn tốt hơn tôi tưởng đấy! Hãy nghỉ một chút trước khi chúng ta tiếp tục nhé!

Đáp án chương 4




1. Đáp án Hình 4.1

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 44,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
<div>  </div> Hàng tồn kho <div> Nguyên liệu thô 12\$ Thành phẩm 13\$ </div> 25,00\$	Thương phiếu phải trả 50,00\$
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 54,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 15,00\$
TỔNG TÀI SẢN 69,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 69,00\$




2. Đáp án Hình 4.3

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 64,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 10,00\$	Thương phiếu phải trả 50,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 54,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 17,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 32,00\$
TỔNG TÀI SẢN 86,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 86,00\$



3. Đáp án Hình 4.4

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 64,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 50,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 54,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 13,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 28,00\$
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

4. Đáp án Hình 4.5

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 37,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12,00\$ Thành phẩm 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 11,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 26,00\$
TỔNG TÀI SẢN 55,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 55,00\$

Đáp án Hình 4.8

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 10,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
TỔNG TÀI SẢN 54,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 54,00\$

5. Đáp án Hình 4.12

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ 32,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ (chanh + đường hoặc nước chanh)	\$ 2,00\$	
+ Mua hàng Đường	4,00\$	
Chanh	20,00\$	
+ Nhân công	1,00\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán		\$ 27,00\$
- Hàng tồn kho cuối kỳ (chanh + đường hoặc nước chanh còn tồn)		12,00\$
120 - 60 = 60 glasses x .20 =		
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		15,00\$
LỢI NHUẬN GỘP =		17,00\$
CHI PHÍ		
• Nợ xấu	4,00\$	
• Chi phí lãi vay	2,00\$	
• Phí bảo hiểm	1,00\$	
TỔNG CHI PHÍ		7,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG (Lợi nhuận gộp - Chi phí)		\$ 10,00\$

6. Đáp án Hình 4.14

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ 22,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ 0,00\$	
+ Mua hàng	20,00\$	
+ Nhân công	1,0\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ 21,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	0,00\$	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		21,00\$
LỢI NHUẬN GỘP =		1,00\$
CHI PHÍ		
• Chi phí lãi vay	2,00\$	
• Phí bảo hiểm	3,00\$	
= TỔNG CHI PHÍ		- 5,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG (Lợi nhuận gộp - Chi phí)		\$ - 4,00\$



CHƯƠNG 5

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CHO CÔNG TY DỊCH VỤ

Hạch toán thế nào khi không có Hàng tồn kho?

Bạn chỉ vừa khởi nghiệp bán nước chanh được 2 tuần nhưng danh tiếng đã lan xa!

Tạp chí địa phương có một bài báo về bạn ở trang 5. Trên đó, bạn xuất hiện bên quầy nước chanh với nụ cười đầy kiêu hãnh! Bài báo trích dẫn lời bố mẹ bạn cho biết, đây hoàn toàn là ý tưởng của bạn và họ cảm thấy vô cùng tự hào. Bài báo cũng trích lời bác chủ tiệm tạp hoá cho rằng, lũ trẻ nên noi gương bạn. Bài báo cũng nói rằng, vài đứa trẻ mà bạn không quen biết đã khẳng định, chúng chưa từng được uống món nước chanh nào ngon như thế.

Bạn phải cố gắng lắm mới không trở nên quá tự mãn. Xét cho cùng, bạn không phải siêu anh hùng giải cứu thế giới và cũng chưa làm được việc gì to tát. Dẫu vậy, mấy đứa trẻ hàng xóm bắt đầu xin lời khuyên khởi nghiệp kinh doanh nước chanh từ bạn. “Tuyệt, mình có nên tư vấn cho

chúng nó không nhỉ?” - bạn băn khoăn. Bạn phải lo toan cho công việc kinh doanh của bản thân. Còn lũ nhóc này đang hỏi bí quyết để cạnh tranh với chính bạn. Bạn quyết định không hợp tác với bất kỳ ai mà có thể mở quầy bán nước chanh ở gần khu phố nhà bạn.

Lũ trẻ cứ gọi điện mãi để hỏi xin lời khuyên. Nhu cầu lớn đến mức bạn nhận ra để làm được điều này, bạn phải tự mình mở ra một doanh nghiệp thứ hai! Nhưng bạn không thể phân thân. Bạn làm sao có thể vừa điều hành quầy nước chanh vừa xoay sở với doanh nghiệp tư vấn? Bạn có thực sự muốn mở rộng công việc làm ăn hay không? Bạn có muốn trở thành một chuyên gia tư vấn hay không?

Cuối cùng bạn nhận ra rằng, chính mình cũng cần được tư vấn, do vậy, bạn đã hỏi thăm người dì thân thiết nhất, dì Jane.

Dì Jane đã sáng lập và điều hành một hãng tư vấn quản lý suốt nhiều năm. Bạn hỏi dì Jane xem có cách nào để điều hành cùng lúc hai doanh nghiệp được không. Dì tư vấn rằng, bạn sẽ phải thuê một vài người giúp bạn vận hành quầy bán nước chanh và đào tạo họ trở thành các chuyên gia tư vấn. Câu hỏi tiếp theo của bạn là: “Cháu nên gộp chung báo cáo tài chính của công ty tư vấn và quầy nước chanh hay tách riêng ra?”

Dì Jane nói rằng, bạn có thể thực hiện cả hai phương án. Nhưng dì lưu ý với bạn rằng, tư vấn là một loại hình kinh doanh rất khác biệt - đó là doanh nghiệp dịch vụ. Bạn ngay lập tức nhớ lại những kiến thức mà chúng ta đã học trong chương trước.

- Thứ nhất, doanh nghiệp dịch vụ không có hàng tồn kho.
- Thứ hai, họ sở hữu một số ưu thế về thuế thông qua việc áp dụng phương pháp kế toán tiền mặt để báo cáo cơ quan thuế.

Bạn thấy rằng, mình phù hợp với công ty tư vấn và quyết định mở doanh nghiệp thứ hai - Công ty Tư vấn Nước chanh ngon nhất quả đất.

Tiếp theo, bạn hỏi dì Jane cách tính tiền công cho các dịch vụ tư vấn. Dì bắt đầu nói về chuyện “tính tiền theo giờ” và bạn cảm thấy ngạc nhiên. Dì có ý rằng, nhiệm vụ chính của các doanh nghiệp dịch vụ là quản lý và tối ưu hóa việc sử dụng thời gian.

Ở quầy bán nước chanh, bạn phải quản lý cả sản phẩm lẫn thời gian của chính bạn. Nhưng đối với một chuyên gia tư vấn thì thời gian của họ chính là hàng tồn kho. Dì Jane nói rằng điều đó có nghĩa là, bạn sẽ không kiếm được tiền trừ khi làm việc gì đó mà bạn có thể tính tiền cho khách. Bạn cần đưa ra mức giá tiền công theo ngày hoặc theo giờ.

Bạn hỏi dì Jane, liệu bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp dịch vụ có gì khác hay không. Dì Jane yêu cầu bạn xem bảng cân đối kế toán từ quầy bán nước chanh. Dì cảm thấy ấn tượng với cách tổ chức sắp xếp của bạn.

Dì hỏi bạn, trong bảng cân đối kế toán của quầy bán nước chanh có mục nào mà trong bảng cân đối kế toán của công ty dịch vụ lại không có hay không. Bạn trả lời: “Hàng

tồn kho” (dì hỏi dễ ợt!). Đây là sự khác biệt duy nhất khi bạn sử dụng phương pháp kế toán dồn tích.

Dì Jane cho bạn biết rằng, mọi thứ sẽ rất khác đối với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Do công ty dịch vụ không có hàng tồn kho cuối kỳ nên các công ty này thực sự chỉ có doanh thu và chi phí. Điều này khiến cho việc lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dễ dàng hơn rất nhiều. Bạn bắt đầu cảm thấy phấn khích.

Bạn nói: “Dì ơi, liệu công ty dịch vụ có muốn tách chi phí quản lý doanh nghiệp khỏi chi phí trực tiếp không?”

Dì Jane cảm thấy bạn thông minh quá mức tưởng tượng. Ngay lúc đó, dì hứa sẽ chữa cho bạn một công việc sau này.

Dì nói hầu hết các công ty dịch vụ đều tách chi phí thành hai hạng mục: chi phí dịch vụ và chi phí.

- Chi phí dịch vụ là các chi phí trực tiếp liên quan đến việc cung cấp dịch vụ.
- Chi phí là tất cả các chi phí quản lý doanh nghiệp, giống như các chi phí ở quầy bán nước chanh của chúng ta vậy.

Như chúng ta đã ghi lại trước đó, cấu trúc của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của một công ty dịch vụ sẽ như sau:

$$\text{Doanh thu} - \text{Chi phí Dịch vụ} = \text{Lợi nhuận Gộp} - \text{Chi phí} = \text{Lợi nhuận ròng}.$$

Có rất nhiều bạn đọc cuốn sách này đang công tác tại các công ty dịch vụ hoặc các tập đoàn lớn, không có hàng tồn kho nhưng có các bộ phận dịch vụ. Do vậy, chúng tôi viết chương này với mục đích giúp cho các bạn hiểu rõ hơn về công tác kế toán và các vấn đề của công ty dịch vụ.

Đồng thời, tôi cũng muốn tạo cơ hội cho bạn thực hành xác định xem những khoản mục nào được tính vào Chi phí dịch vụ (một số người gọi là chi phí bán hàng) và khoản nào thuộc mục Chi phí.

Chúng ta sẽ quay trở lại quầy bán nước chanh trong chương tiếp theo. Vì thế, xin bạn vui lòng đừng nhầm lẫn những gì chúng ta đang làm trong chương này với quầy bán nước chanh của bạn. Số liệu ở chương này sẽ không ảnh hưởng gì đến những việc mà chúng ta đã hoàn thành trước đó. Mọi thứ đều không hề liên quan!

Do bảng cân đối kế toán của hai loại hình công ty đều gần giống như nhau (chỉ khác mục Hàng tồn kho), chúng ta sẽ không chú trọng đến bảng cân đối kế toán trong chương này.

Bây giờ, hãy giả định chúng ta đang ở thời điểm hai tháng sau. Bạn đã thuê một vài đứa bạn thông minh sáng dạ và đào tạo chúng nó mọi đường đi nước bước trong công việc vận hành quầy nước chanh.

Nhờ bài báo trên tờ tạp chí và hiệu ứng truyền miệng,

doanh nghiệp tư vấn mới toanh của bạn cùng hai nhân viên đã bạn tối mất tối mũi vì quá đông khách hàng. Phản hồi của thị trường khiến cho bạn có thêm động lực để quyết định tiếp tục đăng quảng cáo rao vặt cho công ty tư vấn. Cậu em trai Michael muốn có một chân trong công ty, do vậy bạn đã hứa sẽ cho nó 1 đô-la tiền hoa hồng với mỗi hợp đồng mà thằng bé mang được về.

Rồi, chúng ta hãy cùng đi tư vấn nào!

Chiến dịch săn lùng khách hàng tiềm năng bắt đầu! Michael gửi bài báo cho vợ chồng dì Sue và chú Eric. Họ có hai nhóc tì, Amanda và Laura. Mấy cô bé này đang ngấp nghé ý định khởi nghiệp bán nước chanh và mong muốn trở thành một doanh nhân đầy bản lĩnh giống như bạn.

Dì Sue nghe chuyện này thật hài hước, vì Amanda luôn phàn nàn mỗi khi cô em gái Laura cố gắng bắt chước chị gái. Tuy nhiên, dì ấy muốn giúp hai cô con gái và cả bạn nữa. Ai mà biết được? Có lẽ trong quá trình tư vấn này, cả đám ba đứa sẽ nhận được những bài học quý giá.

Bạn bán cho dì Sue 3 ngày tư vấn với 2 chuyên gia tư vấn có mức giá 8 đô-la/ngày/chuyên gia và đã bao gồm tất cả chi phí đi lại trong đó. Nhà dì sống tại thị trấn bên cạnh, cách nơi bạn ở 30 dặm, do vậy hai chuyên gia tư vấn của bạn sẽ cần phải nghỉ 2 đêm ở khách sạn địa phương.

Thật may là bố mẹ của các chuyên gia tư vấn sẽ tình nguyện tháp tùng họ và trả phí thuê khách sạn. Chi phí đi lại

(tiền xăng xe) là 6 đô-la. Ngoài ra, bạn trả công các chuyên gia tư vấn 2 đô-la cho mỗi ngày làm việc với khách hàng.

Cậu em trai Michael đồng ý đảm nhiệm công tác hành chính cùng các công việc văn phòng khác. Bạn trả thẳng bé 2 đô-la mỗi tuần. Bạn cũng cho thẳng bé 1 đô-la tiền hoa hồng do nó đã kiếm được hợp đồng tư vấn từ dì Sue.

Do bài báo đã mang lại phản hồi quá tốt nên bạn quyết định tiếp tục đặt quảng cáo vào số báo tới với chi phí quảng cáo là 4 đô-la.

Hai chuyên gia tư vấn làm việc vào thứ Hai, thứ Ba và thứ Tư với khách hàng (hai cô em họ của bạn). Các chuyên gia mang theo số lượng chanh trị giá 2 đô-la và lượng đường trị giá 1 đô-la để mô tả công thức pha nước chanh bí truyền, mà hai cô em họ đang nóng lòng muốn học hỏi. Nếu McDonald's có thể nhượng quyền thì tại sao bạn lại không?

Ngày thứ Năm, khi về nhà, họ sẽ làm việc cả ngày để phát triển một sản phẩm tư vấn mới mà Công ty Tư vấn Nước chanh ngon nhất quả đất sẽ chào bán. Đó là một khóa học lãnh đạo dành cho lũ trẻ nhút nhát mang tên “ĐỪNG ĐÁU HÀNG - HÃY KHIẾN HỌ MUA HÀNG!”. Bạn chỉ trả lương các chuyên gia tư vấn 1,5 đô-la/ngày khi họ làm tại văn phòng.

Vào thứ Sáu, họ thực hiện các nhiệm vụ chung và công việc hành chính tại văn phòng (tầng hầm nhà bạn).

Giờ đã đến lúc thực hành. Bạn hãy sử dụng các giao dịch kể trên để điền vào báo cáo kết quả hoạt động kinh

doanh của Công ty Tư vấn Nước chanh ngon nhất quả đất. Nhiệm vụ chính của bạn là xác định khoản mục nào được tính vào Chi phí dịch vụ và khoản nào được tính là Chi phí.

Hãy nhớ:

Chi phí dịch vụ là bất kỳ khoản chi phí nào liên quan trực tiếp đến việc cung cấp dịch vụ. Còn chi phí là tất cả những khoản vận hành kinh doanh không liên quan trực tiếp đến việc cung cấp dịch vụ.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÀNH DỊCH VỤ		
DOANH THU		
Chi phí dịch vụ (Giá vốn hàng bán)		
TỔNG CHI PHÍ DỊCH VỤ		
LỢI NHUẬN GỘP		
Chi phí		
TỔNG CHI PHÍ		
LỢI NHUẬN RÒNG		

Hình 5.1

Được rồi, hãy xem bạn đã làm ăn như thế nào.

- Khách hàng (dì Sue và chú Eric) đã mua 3 ngày tư vấn với mức phí 8 đô-la/ngày cho mỗi tư vấn viên. Bạn đã gửi đi 2 chuyên gia tư vấn. Vậy, tổng doanh thu là bao nhiêu? 48 đô-la.
- Chi phí dịch vụ của bạn là bao nhiêu? Chà, bạn phải trả chuyên gia tư vấn của mình 2 đô-la/ngày x 2 chuyên gia x 3 ngày = 12 đô-la. Bạn phải trả chi phí đi lại cho họ (6 đô-la). Họ mang theo lượng nguyên liệu trị giá 3 đô-la dùng cho mục đích minh họa và bỏ lại chỗ khách hàng.
- Vậy thì chi phí dịch vụ của bạn là bao nhiêu? 21 đô-la.
- Áp dụng công thức lấy doanh thu trừ đi chi phí dịch vụ, chúng ta sẽ tìm ra lợi nhuận gộp là? 27 đô-la.

Bây giờ, khoản nào được hạch toán vào mục Chi phí? Hãy nhớ, chi phí là các khoản không liên quan trực tiếp đến việc cung cấp dịch vụ.

- Bạn đã trả cho Michael 1 đô-la tiền hoa hồng bán hàng và 4 đô-la phí quảng cáo trên tạp chí.
- Bạn cũng trả Michael 2 đô-la để thằng bé đảm nhiệm công việc hành chính và văn phòng.
- Sau đấy, vào thứ Sáu, các chuyên gia tư vấn, mỗi người kiếm được 1,5 đô-la sau khi thực hiện các tác vụ chung và hành chính tại văn phòng.

Tại nó xác nhận là đã bạn túi bụi với công việc giấy tờ,

mặc dù bạn ngỡ rằng cả hai đứa đó dành phần lớn thời gian, để chơi điện tử trên máy tính nhà bạn.

Ngoài ra, còn một chi phí khác nữa. Bạn đã tốn bao nhiêu tiền để phát triển sản phẩm ĐỪNG ĐẦU HÀNG - HÃY KHIẾN HỌ MUA HÀNG? Đây là chi phí nghiên cứu và phát triển, bạn đã chi 3 đô-la cho khoản này.

Vậy tổng chi phí là bao nhiêu? 13 đô-la.

Chúng ta gần xong rồi. Việc cuối cùng bạn cần làm là, lấy lợi nhuận gộp trừ đi chi phí để tìm ra lợi nhuận ròng là bao nhiêu. 14 đô-la.

Lúc này bạn sẽ có một vài thắc mắc, chẳng hạn như, chúng ta sẽ hạch toán phí hoa hồng bán hàng là chi phí trực tiếp hay gián tiếp.

Một vài bạn đọc có thể muốn hạch toán phí hoa hồng là chi phí dịch vụ. Bạn lập luận rằng đó là chi phí bán hàng trực tiếp. Nhưng phí hoa hồng có thực sự là một phần của chi phí cung cấp dịch vụ không? Cũng không hẳn.

Do vậy, rất nhiều doanh nghiệp đã coi phí hoa hồng là chi phí gián tiếp và đưa nó vào mục Chi phí. Các tiêu chuẩn kế toán do cơ quan thuế ban hành chấp nhận cả hai cách hạch toán này. Nhưng điều kiện mà bạn bắt buộc cần tuân thủ là, **phương thức hạch toán trong báo cáo tài chính phải luôn luôn nhất quán.**

Chi phí đi lại có thể là một điểm mà bạn cũng đang thắc mắc. Chi phí đi lại nằm trong chi phí dịch vụ bởi lẽ

chi phí này là một phần trong công tác chuyển giao dịch vụ theo hợp đồng. Hầu hết các công ty tư vấn ngoài đời thực đều yêu cầu khách hàng chịu chi phí đi lại. Nếu chi phí đi lại được chia đều cho cả công ty tư vấn lẫn khách hàng thì khoản này được xử lý như một mục ngoài doanh thu trong một tài khoản riêng.

Tại sao các khoản tiền lương cho nhân viên lại xuất hiện ở các hạng mục khác nhau? Bởi lẽ, phần tiền lương trả cho chuyên gia khi họ làm cho dự án được hạch toán là chi phí dịch vụ.

Tỷ lệ thời gian các chuyên gia làm tư vấn, thực hiện các công việc hành chính và nghiên cứu phát triển sẽ cho chúng ta biết mình đang tận dụng thời gian của họ hiệu quả đến mức nào (thời gian là nguồn doanh thu duy nhất của công ty tư vấn). Không phải công ty dịch vụ nào cũng có hoạt động nghiên cứu phát triển nhưng đối với những công ty có hoạt động này, việc tách riêng nó cho phép bạn biết được ngân sách đầu tư vào sản phẩm mới là bao nhiêu. Thông tin này rất có ích cho việc định giá sản phẩm mới.

Hãy rà soát lại Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Bạn có còn băn khoăn về điều gì nữa không? Chỗ nào còn tiềm ẩn vấn đề? Bạn sẽ làm cách nào để cải thiện khả năng sinh lời của công ty này?

Hãy nhớ rằng, chúng ta từng nói thời gian là vấn đề mang tính quyết định của công ty dịch vụ. Bạn có thể sẽ nhận thấy việc sử dụng chuyên gia tư vấn làm công tác hành chính là nước đi thiếu khôn ngoan, vô cùng lãng phí.

Mức lương chuyên gia tư vấn cao hơn nhiều so với việc thuê một người khác làm công việc hành chính. Rất nhiều công ty dịch vụ rơi vào tình cảnh khó khăn tài chính khi chuyên gia của họ có quá ít thời gian làm việc trực tiếp với khách hàng trên cơ sở “tính phí theo giờ”.

Còn điều gì mà chúng ta chưa đề cập đến trong chương phụ này không nhỉ? Có thể thấy ngay, chúng ta chưa đề cập đến một số loại chi phí nhất định. Chúng ta đáng lý ra còn phải trừ đi chi phí lãi vay, các chi phí khác và thuế thì mới tính ra được lợi nhuận ròng thực sự sau thuế. Bạn có thể thắc mắc “các chi phí khác” có nghĩa là gì. Chi phí khác là những khoản lỗ hoặc lãi nhờ việc bán một tài sản cố định (đây là việc chúng ta vẫn chưa thực hiện).

Chà, chúng ta chắc chắn vẫn chưa thảo luận hết tất cả mọi mặt về doanh nghiệp dịch vụ và cách điều hành công tác kế toán khôn ngoan đối với loại hình công ty này. Nhưng tôi hy vọng, bạn sẽ có được một vài kiến thức bổ ích khi tham gia vào ngành dịch vụ.

Bên dưới là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh với những hạng mục chính mà các công ty dịch vụ điển hình áp dụng.

CÔNG TY NƯỚC CHANH NGON NHẤT QUẢ ĐẤT		BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	
DOANH THU			\$48.00
CHI PHÍ DỊCH VỤ			\$21.00
LỢI NHUẬN GỘP			\$27.00
Chi phí			
Bán hàng và Tiếp thị	\$5.00		
Chung và Hành chính	\$5.00		
Nghiên cứu và Phát triển	\$3.00		
TỔNG CHI PHÍ			\$13.00
LỢI NHUẬN RÒNG			\$14.00

Hình 5.2

Bạn thích mở một doanh nghiệp thứ hai. Có lẽ một ngày nào đó bạn sẽ bán đi quầy nước chanh và tập trung toàn lực vào ngành tư vấn. Còn hiện giờ, bạn hãy tận hưởng việc tạo ra một sản phẩm và kiếm tiền từ nó. Vậy nên, bạn hãy rời khỏi lĩnh vực tư vấn và quay trở lại với món nước chanh ngon nhất thế gian thôi!

Xét cho cùng thì, tuần thứ ba sắp bắt đầu rồi!

CHƯƠNG 6

ĐỊNH GIÁ HÀNG TỒN KHO

FIFO và LIFO phương pháp nào phù hợp với bạn?

Được rồi, chúng ta đã sẵn sàng bắt đầu Tuần 3. Hãy ngẫm nghĩ một chút về lượng kiến thức kế toán khổng lồ mà chúng ta đã học được! Với tất cả những thông tin đã biết, tuần tiếp theo sẽ vô cùng tuyệt vời đấy.

Đến mùa hè tới, chúng ta sẽ có thể tuyển người khác điều hành quầy bán nước chanh còn bạn sẽ trở thành chuyên gia tài chính đại tài với mức giá tư vấn cao ngất ngưỡng.





Hiển nhiên, ai làm kinh doanh mà chẳng mơ mộng về một tương lai tươi sáng cơ chứ. Nhưng hôm nay là thứ Hai và chúng ta phải trở nên thực tế một chút. Mùa hè này, bạn mới chỉ đang điều hành một quầy bán nước chanh thôi.

Lúc ăn sáng, bạn liếc vào tờ báo. Dự báo thời tiết nói rằng tuần này sẽ rất nắng nóng. Quá tuyệt! Nhưng chẳng cần tờ báo thì bạn cũng biết ngoài kia bầu trời đang trong

xanh. Chim hót líu lo trong nắng ấm, cây cối đâm chồi nảy lộc. Nhưng điều bạn quan tâm nhất lúc này là có thêm một tuần ăn nên làm ra! Việc đầu tiên của tuần mới là gì nhỉ?

À, gom toàn bộ thu nhập của tuần trước và chuyển chúng vào mục Thu nhập giữ lại! Hãy làm ngay thôi nào.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN ĐẦU KỲ - TUẦN 3

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 4,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 12\$ 12,00\$ Thành phẩm	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 29,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
TỔNG TÀI SẢN 54,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 54,00\$

Hình 6.1

Thông thường, bạn sẽ tiến hành nhập thêm nguyên liệu vào đầu tuần mới. Dù bạn vẫn còn dư 50 quả chanh và 5 cân đường nhưng bạn nghĩ mình sẽ cần thêm cho tuần này. Bạn phi xe đến tiệm tạp hóa cùng với bao nhiêu là dự định tốt đẹp trong đầu. Bạn muốn thưởng cho bản thân một chai nước ngọt, vài cái bánh quy và một thanh kẹo ở tiệm

sau một tuần dài làm việc chăm chỉ. Nhưng ôi thôi, bạn đã bị sốc toàn tập khi nhìn vào bảng giá chanh mới của tuần này. Giá lên đến 40 xen 1 quả, tăng gấp đôi! Chẳng còn tiền để thưởng cho bản thân nữa rồi.

Thật không thể chấp nhận nổi. Phải báo cảnh sát thôi. Chuyện gì đang xảy ra ở đây? Ai đó đang muốn bạn bị phá sản ư?

Bạn không thể pha nước chanh mà không có chanh. Bạn muốn mua 50 quả chanh nhưng bạn lại không mang đủ tiền mặt. Bạn kêu than chuyện giá cả với bác chủ tiệm. Bác cũng chẳng vui sướng gì khi giá cả leo thang: “Bác cũng đang phải trả thêm tiền nhập chanh đây. Chanh bị mất mùa vì bão lũ, thiên tai thì chẳng ai sướng đâu cháu ạ”.

Bạn bình tĩnh lại khi nghe lời giải thích. Bạn và bác thống nhất là hai bên phải hỗ trợ nhau, đồng tâm hiệp lực trong thời kỳ khó khăn.

Bác ngỏ ý: “Nghe này, bác sẽ rất sẵn lòng bán chịu cho cháu những trái chanh này. Bác sẽ cộng thêm 20 đô-la vào khoản mà cháu đã nợ từ trước nhé?”.

Bạn gật đầu đồng ý. “Vâng ạ, trừ bố cháu ra thì bác là người tốt bụng nhất thế giới. À, trừ cả các chú các bác của cháu nữa, cả ông cháu nữa”.

Trên đường về nhà, bạn cảm thấy vui vì quen được một người tử tế như bác chủ tiệm. Bạn cảm thông với những người nông dân trồng chanh, nhưng hơn hết, bạn thương cho chính mình vì giá chanh đã tăng gấp đôi.





Khi về đến nhà, bạn tức tốc lập ngay bảng cân đối kế toán mới.

Bạn tự hỏi, mình nhập về cái gì? Hàng tồn kho.

Giá trị hàng tồn kho nhập về là bao nhiêu? 20 đô-la.

Bạn có trả tiền mặt cho số chanh đó không? Không. Chúng ta đã mua chịu.

Hãy hạch toán giao dịch này trên bảng cân đối kế toán sau đây.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 20,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN <u> </u>

Hình 6.2

- Bảng cân đối kế toán đã cân đối chưa? Chưa.
- Chúng ta phải làm gì? Tăng khoản Phải trả người bán.
- Tăng lên bao nhiêu? 20 đô-la.
- Bây giờ thì bảng đã cân đối chưa? Rồi.

Nhưng có gì đó khang khác. Nhìn Hàng tồn kho xem. Chúng ta cần một cách nào đó để phân biệt 50 quả chanh giá 20 xen và 50 quả chanh giá 40 xen. Đây là tình huống bình thường đối với các doanh nghiệp có hàng tồn kho. Giá cả hàng hóa luôn biến động ngoài tầm kiểm soát, hệ quả là bạn phải nhập về cùng một loại nguyên liệu nhưng ở nhiều mức giá khác nhau.

Bạn bắt đầu nghĩ, hừm, chẳng mấy chốc mình sẽ pha một mẻ nước chanh cần 50 quả chanh. Mình sẽ tính chi phí chanh kiểu gì đây? Chà, thì bạn biết đấy, có vài quả giá 20 xen còn một số quả khác có giá 40 xen. Ôi trời ơi, sao lại rối tinh rối mù thế này? Tính giá từng quả một rồi lẫn lộn giá thế thì đến bao giờ mới xong?

Mọi thứ có thể trở nên rắc rối phải không nào? Ừm, giải pháp chúng ta cần làm bây giờ là quyết định cách tính giá trị hàng tồn kho.

Một vài doanh nhân từng gặp phải vấn đề này và họ nghĩ ra một cách tính rất linh hoạt, sáng tạo cho các doanh nghiệp có hàng tồn kho.

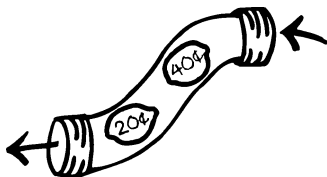
Đầu tiên, chúng ta sẽ xem xét phương pháp định giá hàng tồn kho mà, những quả chanh đầu tiên nhập về được đem ra sử dụng trước.

Phương pháp này có tên là **Nhập trước, xuất trước** hay **FIFO (First In, First Out)**.

Nói một cách đơn giản thì nó có nghĩa là, những quả chanh nhập kho trước chính là những quả chanh đầu tiên được sử dụng hoặc đem bán.

Chúng ta cũng có thể hình dung về phương pháp FIFO theo cách sau:

Giả sử bạn đang đút những quả chanh vào một đường ống theo thứ tự mà bạn đã mua chúng. Vậy thì những quả chanh nào sẽ vào đường ống trước? Những quả giá 20 xen. Và những quả nào sẽ vào cuối cùng? Những quả giá 40 xen.



Hình 6.3





Tốt, vậy thì bạn hãy pha một mẻ nước chanh nữa nào - bạn còn nhớ công thức không đấy? 5 cân đường + 50 quả chanh = 60 cốc. (Đường có giá 40 xen 1 cân.) Bạn tự pha mẻ nước chanh này, do vậy chi phí nhân công bằng 0.

CHI PHÍ SẢN XUẤT khi áp dụng FIFO là bao nhiêu? Câu trả lời đúng là 12 đô-la.

Vậy khi áp dụng phương pháp FIFO thì chi phí nguyên liệu chanh là bao nhiêu? 10 đô-la.

Bạn lấy chi phí của những quả chanh nhập trước có giá 20 xen 1 quả, tổng là 10 đô-la. Sau đó thêm 5 cân đường có giá 40 xen 1 cân, tổng tiền đường là 2 đô-la. Hãy lấy những nguyên liệu thô này (chanh và đường) và pha chúng thành mẻ nước chanh thật ngon cho khách hàng nhé - bởi đã đến lúc bán hàng rồi!

Nhưng trước hết, bạn hãy đưa những giao dịch này vào một bảng cân đối kế toán mới.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	34,00\$	Phải trả người bán	24,00\$
 Phải thu khách hàng	6,00\$	Thương phiếu phải trả	25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	20,00\$
TỔNG TÀI SẢN		Thu nhập thuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	25,00\$
		TỔNG NGUỒN VỐN	74,00\$

Hình 6.4

Những khái niệm và nguyên tắc thực hành kế toán này có thể khiến bạn cảm thấy có chút khó khăn. Nhưng bạn biết là mình đang làm rất tốt và mọi thứ sẽ còn tốt hơn nữa vì hôm nay hàng bán đắt như tôm tươi.

Trời nóng và mọi người đua nhau xếp hàng dài để mua nước chanh ở quầy của bạn. Hiệu ứng truyền miệng về món nước chanh ngon tuyệt của bạn đã phát huy hiệu quả và bạn có thêm cả đồng khách hàng mới.





Một người đàn ông mặc vest nói: “Này nhóc, bác sẽ

đưa cháu 100 đô-la để đổi lấy công thức pha nước chanh bí mật của cháu, nghe ổn chứ?”

Bạn đáp lại một cách đáo đả: “Không đời nào ạ! Coca-Cola sẽ chẳng còn là hãng giải khát số 1 thế giới, nếu năm xưa họ bán đi công thức pha chế của họ. Xin lỗi bác nhưng 100 đô-la còn lâu mới đủ”.

Công việc làm ăn diễn ra tốt đẹp suốt cả tuần! Bạn bán toàn bộ số nước chanh với giá 50 xen mỗi cốc. 50 cốc thu tiền ngay. 10 cốc bán chịu. Tổng doanh thu là 30 đô-la, bao gồm 25 đô-la Tiền mặt và 5 đô-la Phải thu khách hàng.

Bạn hãy đưa các giao dịch này lên bảng cân đối kế toán tiếp theo.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 20\$ <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
<input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
<input type="text"/>	Thu nhập giữ lại 20,00\$
<input type="text"/>	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
<input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 6.5

Chúng ta hãy xem bạn vừa mới làm được những gì.

- Đầu tiên, chúng ta đã xuất ra cái gì? Hàng tồn kho.
- Số hàng tồn kho đó có giá trị bao nhiêu? 12 đô-la.
- Chúng ta thu về cái gì? Tiền mặt.
- Bao nhiêu tiền mặt nhỉ? 25 đô-la.
- Ngoài ra, chúng ta còn thu được gì nữa? Phải thu khách hàng 5 đô-la.

Bảng cân đối kế toán của chúng ta đã cân đối chưa? Chưa. Bên Tổng tài sản là 92 đô-la nhưng cột bên phải mới có tổng là 74 đô-la.

Chúng ta có lợi nhuận chứ? Doanh thu là bao nhiêu? 30 đô-la. Giá vốn hàng bán là bao nhiêu? 12 đô-la.

Vậy thì Thu nhập tuần tính đến hiện tại là bao nhiêu? 18 đô-la. Hãy cộng thu nhập trên vào cột bên phải để bảng cân đối.

Chúng ta hãy cùng rà soát lại một lượt nào.

Hiện giờ, do áp dụng theo phương pháp FIFO, chúng ta dùng chi phí của những quả chanh nào? Những quả chanh mua trước.

Giá vốn hàng bán của chúng ta là bao nhiêu? 12 đô-la, gồm 10 đô-la chanh và 2 đô-la đường.

Chúng ta để lại chi phí của những quả chanh nào trên sổ sách? Những quả chanh mua sau.





Như vậy là trên sổ sách giấy tờ, chúng ta đã dùng những quả chanh giá 20 xen và để lại những quả chanh giá 40 xen trong kho.

Hiện giờ, chúng ta đã đi đến thời điểm cuối tuần.

Ưu tiên số 1 hiện nay của chúng ta là nghiên cứu các cách định giá hàng tồn kho khác nhau. Do vậy chúng ta sẽ đơn giản hóa mọi việc và coi như mình không tạo ra chi phí trong tuần này. Tuy nhiên, bạn nên biết là trên thực tế thì, tuần kinh doanh nào cũng đều có phát sinh chi phí, phải không? Phải.

Bước đầu tiên, chúng ta cần rà soát lại bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cuối tuần. Sau đây là bảng cân đối kế toán mới nhất đã được điền sẵn kết quả cho bạn.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN THEO PHƯƠNG PHÁP FIFO VÀ DỒN TÍCH

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	59,00\$	Phải trả người bán	24,00\$
 Phải thu khách hàng	11,00\$	Thương phiếu phải trả	25,00\$
 Hàng tồn kho	Nguyên liệu thô 20\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	49,00\$
	Thành phẩm 20,00\$		
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	20,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	18,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	43,00\$
TỔNG TÀI SẢN	92,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	92,00\$

Hình 6.6

Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Hiển nhiên rồi.

Do bây giờ đã là cuối tuần nên đây là bảng cân đối kế toán cuối kỳ. Hãy tiếp tục điền vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sau đây.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG PHÁP FIFO

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ <input type="text"/>
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input type="text"/>	
+ Mua hàng	<input type="text"/>	
+ Nhân công	<input type="text"/>	
= Tổng hàng có sẵn để bán		\$ <input type="text"/>
- Hàng tồn kho cuối kỳ		<input type="text"/>
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN GỘP		<input type="text"/>
TỔNG CHI PHÍ		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG		\$ <input type="text"/>

Hình 6.7

- Doanh thu là bao nhiêu? 30 đô-la.
- Hàng tồn kho đầu kỳ? 12 đô-la.
- Mua hàng? 20 đô-la.
- Hàng tồn kho cuối kỳ? 20 đô-la.
- Tổng hàng có sẵn để bán? 32 đô-la.
- Vậy Giá vốn hàng bán của chúng ta là bao nhiêu?
12 đô-la
- Và Lợi nhuận gộp sẽ là? 18 đô-la.

Hãy nhớ rằng chúng ta không tạo ra chi phí gì hết nên Chi phí là 0. Điều này có nghĩa là Lợi nhuận ròng của chúng ta là? 18 đô-la.

Lợi nhuận ròng trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có khớp với khoản Thu nhập tuần tính đến hiện tại trên bảng cân đối kế toán không? Nên là như vậy. Nếu cả hai đều có kết quả là 18 đô-la thì xin chúc mừng bạn.

Theo phương pháp FIFO, trong tuần này, chúng ta đã sử dụng loại chanh có mức giá nào để làm ra thành phẩm? Những quả chanh giá 20 xen.

Chúng ta để lại chanh có mức giá nào trên bảng cân đối kế toán? Những quả chanh giá 40 xen.




Ở bên trên là bảng cân đối kế toán theo phương pháp FIFO, còn bây giờ chúng ta sẽ sử dụng một phương pháp khác để định giá hàng tồn kho của mình.

Phương pháp này có tên là **Nhập sau, xuất trước** hay **LIFO (Last In, First Out)**.

Chúng ta hãy quay trở lại thời điểm đầu tuần 3. Bạn còn nhớ chúng ta đã mua chịu 50 quả chanh chứ? Giá chanh vừa mới tăng lên 40 xen một quả. Hãy bắt đầu từ giao dịch này.

- Doanh nghiệp đã thu về cái gì? Hàng tồn kho.
- Trị giá bao nhiêu? 20 đô-la.
- Có trả tiền mặt không? Không.
- Vậy để cân đối, bạn cần tăng cái gì? Phải trả người bán.
- Tăng bao nhiêu? 20 đô-la.

Hãy nhớ, lần này chúng ta vẫn dùng bảng cân đối kế toán ở Hình 6.4 nhưng áp dụng phương pháp định giá hàng tồn kho LIFO.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	34,00\$	Phải trả người bán	24,00\$
 Phải thu khách hàng	6,00\$	Thương phiếu phải trả	25,00\$
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	49,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	20,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	25,00\$
		TỔNG NGUỒN VỐN	74,00\$
Hàng tồn kho	32,00\$		
Nguyên liệu thô	32\$		
Thành phẩm	0\$		
 Chi phí trả trước	2,00\$		
TỔNG TÀI SẢN	74,00\$		

Hình 6.8

Chúng ta đang sử dụng phương pháp mà những quả chanh nhập về sau sẽ là những quả chanh được đem ra sử dụng hoặc bán trước! Nói cách khác, những quả chanh được nhập về sau sẽ là những quả chanh được xuất trước. Phương pháp này có tên gọi là gì? LIFO. Tên này nghĩa là gì? Nhập sau, xuất trước (Last In, First Out).

Phép ví von về đường ống giờ đây không áp dụng được nữa. Thay vào đó, hãy giả sử chúng ta đang đổ những quả chanh đã mua vào một cái thùng. Vậy thì những quả chanh

nào sẽ nằm ở dưới đáy? Những quả chanh 20 xen. Những quả nào sẽ nằm trên cùng? Những quả giá 40 xen. Vậy thì những quả được đổ vào sau cùng chính là những quả đầu tiên được lấy ra.







Hình 6.9

Tốt. Bây giờ, chúng ta hãy pha một mẻ nước chanh khác: 5 cân đường + 50 quả chanh (và 2 can nước) sẽ pha được 60 cốc nước chanh.

Nếu chúng ta pha mẻ nước chanh này khi áp dụng phương pháp LIFO thì chi phí tiền chanh sẽ là bao nhiêu? 20 đô-la. 5 cân đường vẫn có giá thành là 2 đô-la. Vậy chi phí sản xuất khi áp dụng LIFO là bao nhiêu?

Kết quả đúng là 22 đô-la. Một lát nữa, chúng ta sẽ cần đến kết quả này!

Hãy trình bày thông tin lên tấm phiếu sau đây.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 34,00\$	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 20,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 25,00\$
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	TỔNG NGUỒN VỐN <u>74,00\$</u>

Hình 6.10

Tiếp tục, bạn đã có một tuần bán hàng tuyệt vời. Toàn bộ 60 cốc nước chanh đã được tiêu thụ hết, 50 cốc thu tiền ngay và 10 cốc bán chịu.





Doanh nghiệp đã xuất ra cái gì? Hàng tồn kho.

Lượng hàng tồn kho đó trị giá bao nhiêu (áp dụng LIFO)? 22 đô-la. Hãy nhớ, theo LIFO, những quả chanh nhập về sau có giá đắt đỏ - là những quả được sử dụng trước. Những quả chanh giá rẻ hơn được để ở đâu? Trong tủ lạnh, à ý tôi là, trong mục Hàng tồn kho cuối kỳ.

Bạn thu về bao nhiêu tiền? 25 đô-la.

Và Phải thu khách hàng bao nhiêu? 5 đô-la.

Hãy lập ra một Bảng cân đối kế toán mới.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
 Chi phí trả trước <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
<input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
	Thu nhập giữ lại <input type="text"/>
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 6.11

Xin nhắc lại một lần nữa, chúng ta không có chi phí nào trong tuần này.

Bây giờ, hãy trình bày những giao dịch này trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo LIFO nhé.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG PHÁP LIFO

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ _____
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ _____	
+ Mua hàng	_____	
+ Nhân công	_____	
= Tổng hàng có sẵn để bán		\$ _____
- Hàng tồn kho cuối kỳ		_____
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		_____
LỢI NHUẬN GỘP		_____
TỔNG CHI PHÍ		_____
LỢI NHUẬN RÒNG		\$ _____

Hình 6.12

- Doanh thu là bao nhiêu? 30 đô-la
- Hàng tồn kho đầu kỳ? 12 đô-la.
- Mua hàng? 20 đô-la.
- Tổng hàng có sẵn để bán? 32 đô-la.
- Hàng tồn kho cuối kỳ là bao nhiêu? 10 đô-la.
- Giá vốn hàng bán bằng bao nhiêu? 22 đô-la.

Đợi một chút! Giá vốn hàng bán sao lại cao thế? Lên đến tận 22 đô-la? Không phải là quá đắt hay sao? Tại sao giá vốn hàng bán lại cao hơn? Lý do là vì nguyên liệu chanh nhập về đợt sau đắt hơn gấp đôi.

- Lợi nhuận gộp là bao nhiêu? 8 đô-la
- Chúng ta không có chi phí tuần này nên Chi phí là 0.
- Do đó, Lợi nhuận ròng của chúng ta là? 8 đô-la.

Trời! Mức lợi nhuận này thấp hẳn so với phương pháp FIFO.

Trong phương pháp LIFO, tổng tài sản là bao nhiêu? 82 đô-la.

Trong phương pháp FIFO, tổng nguồn vốn là bao nhiêu? 82 đô-la.

Cột bên trái có bằng cột bên phải không? Có.

Được rồi! Chúng ta đã sử dụng hai phương pháp định giá hàng tồn kho khác nhau. Chúng ta có thu được mức lợi nhuận ròng khác nhau không? Có!

Lợi nhuận ròng theo phương pháp FIFO là? 18 đô-la. Còn lợi nhuận ròng theo phương pháp LIFO là? 8 đô-la. Rõ ràng là phương pháp FIFO cho chúng ta lợi nhuận cao hơn.

Tại sao lại như vậy? Bởi lẽ khi áp dụng phương pháp FIFO, giá vốn hàng bán của chúng ta sẽ thấp hơn và giá trị hàng tồn kho cuối kỳ sẽ cao hơn.

Hãy điền các số liệu tương ứng vào bảng sau đây để so sánh sự khác biệt giữa phương pháp FIFO và LIFO.

FIFO và LIFO - NHỮNG CON SỐ KHÔNG BIẾT NÓI DỐI!

	FIFO	LIFO
DOANH THU	\$ _____	\$ _____
GIÁ VỐN HÀNG BÁN	\$ _____	\$ _____
LỢI NHUẬN	\$ _____	\$ _____
HÀNG TỒN KHO CUỐI KỲ	\$ _____	\$ _____

Hình 6.13

Chúng ta đi đến kết luận gì?

PHƯƠNG PHÁP FIFO SẼ CHO GIÁ VỐN HÀNG BÁN THẤP, HÀNG TỒN KHO CUỐI KỲ CAO VÀ LỢI NHUẬN RÒNG CAO.

PHƯƠNG PHÁP LIFO SẼ CHO GIÁ VỐN HÀNG BÁN CAO, HÀNG TỒN KHO CUỐI KỲ THẤP VÀ LỢI NHUẬN RÒNG THẤP.

Bạn còn nhớ chúng ta đã nói rằng công việc kế toán có thể trở nên sáng tạo không? Ở đây, các doanh nghiệp lại có thêm một cách thức nữa để sáng tạo thông qua việc hạch toán hàng tồn kho.

Bạn thích sử dụng phương pháp nào hơn? Chà, điều đó còn tùy một số yếu tố.

Lý do áp dụng phương pháp FIFO là trong đa số trường hợp, phương pháp này cho ra kết quả kinh doanh tốt hơn. Số liệu lợi nhuận ròng đẹp hơn trong mắt ngân hàng và nhà đầu tư!

Nhưng điểm trừ là gì? Lợi nhuận càng cao thì chính quyền sẽ làm gì? Đánh thuế càng nặng!

Thế tại sao người ta lại áp dụng phương pháp LIFO? Câu trả lời là để tiết kiệm thuế. Lợi nhuận càng thấp thì đương nhiên tiền thuế phải nộp càng ít.

Vậy phương pháp nào đòi hỏi công tác giám sát quản lý đơn giản hơn? Đương nhiên là FIFO. Đúng vậy, FIFO đơn giản hơn. Vì vậy, hãy nhớ rằng, lý do duy nhất các



doanh nghiệp chọn áp dụng phương pháp LIFO là để TIẾT KIỆM THUẾ!

Gì cơ? Tôi vẫn chưa nghe rõ.

Lý do duy nhất một doanh nghiệp chọn phương pháp LIFO là để TIẾT KIỆM THUẾ!

Nhưng lý do này có phải lúc nào cũng đúng hay không?

Đó là một câu hỏi hay, rất đáng suy xét.

Trong ví dụ quẩy nước chanh của chúng ta, điều gì xảy ra với giá cả khiến phương pháp LIFO cho ra kết quả lợi nhuận và thuế thấp hơn? Giá cả đã tăng lên. Đúng thế, những công ty đang hứng chịu chi phí đầu vào gia tăng và có nhu cầu nộp ít thuế sẽ ưu tiên chọn phương pháp nào? LIFO.

Nhưng nếu giá cả giảm xuống và bạn vẫn muốn tiết kiệm thuế thì sao? Các công ty muốn tiết kiệm thuế trong trường hợp này nên chọn phương pháp nào? Đương nhiên là FIFO.

Ngành lớn nào ở Mỹ có giá giảm trong những năm vừa qua? Ngành thiết bị điện tử. Hệ quả là các công ty trong ngành này mà muốn tiết kiệm thuế sẽ ưu tiên sử dụng phương pháp nào? FIFO.

Chọn FIFO hay LIFO là một vấn đề quan trọng. Để ra quyết định sử dụng phương pháp nào, bạn phải trả lời được hai câu hỏi sau: (1) Chiến lược thuế của bạn là gì? (2) Giá cả trong ngành mà bạn kinh doanh có xu hướng tăng hay giảm?

Thêm nữa, bạn sẽ không nhìn vào giá cả trong một hai năm tới mà bạn nhìn vào xu hướng trong khoảng thời gian 25 năm và cố dự đoán tương lai.

Bây giờ, chúng ta hãy nhìn vào số liệu của tuần này để rà soát hai phương pháp định giá hàng tồn kho kể trên.

- Tổng tài sản theo FIFO là? 92 đô-la.
- Tổng tài sản theo LIFO là? 82 đô-la.
- Mức chênh tổng tài sản giữa hai bảng cân đối kế toán là? 10 đô-la.

Ngoài mục Tổng tài sản, cột bên trái của hai bảng cân đối kế toán còn có mục nào xuất hiện sự chênh lệch? Hàng tồn kho.

Và ngoài mục Tổng nguồn vốn, cột bên phải của hai bảng cân đối kế toán còn có mục nào xuất hiện sự chênh lệch? Thu nhập.

Bạn còn lại bao nhiêu quả chanh trong hàng tồn kho cuối kỳ khi sử dụng phương pháp FIFO? 50 quả.

Nếu bạn sử dụng phương pháp LIFO thì số quả chanh trong hàng tồn kho cuối kỳ sẽ là bao nhiêu? Cũng vẫn là 50.

Cho dù chúng ta áp dụng phương pháp định giá nào thì số lượng chanh mà chúng ta còn lại đều là 50! Nếu bạn so sánh bảng cân đối kế toán FIFO và LIFO ở những khía cạnh khác, bạn sẽ thấy, chúng có cùng lượng tiền mặt (59 đô-la), phải thu khách hàng (11 đô-la), 50 quả chanh và 2 đô-la hợp đồng bảo hiểm. Do vậy, nếu chỉ nhìn vào quầy nước chanh thì người ta có thể luận ra được phương pháp

định giá hàng tồn kho mà chúng ta đang áp dụng không? Không, nó chỉ nằm trên giấy thôi.

Vậy LIFO và FIFO là những phương thức định giá hàng tồn kho ở đâu? Chỉ trên giấy thôi!

Bây giờ có thể bạn đang nghĩ rằng, nếu ta áp dụng phương pháp LIFO thì sẽ có vấn đề với những nguyên liệu có khả năng hỏng, ví dụ như chanh. Nói cách khác, nếu bạn không sử dụng những quả chanh cũ thì chỗ chanh đó sẽ ra sao? Chúng sẽ thối mất.

- Trong phương pháp FIFO, chúng ta sẽ sử dụng những quả chanh nhập trước. Ở mức chi phí là 20 xen mỗi quả.
- Trong phương pháp LIFO, chúng ta sẽ sử dụng những quả chanh nhập sau. Ở mức chi phí là 40 xen mỗi quả.

Nhưng bây giờ, bạn hãy ngừng nghĩ về điều này một chút. Nếu chúng ta thực sự chỉ dùng những quả chanh mới nhập về thì đồng chanh cũ nhập trước đó sẽ ra sao?

Chúng sẽ bị hư thối, bốc mùi, thanh tra sẽ ập đến và... toang, thật chẳng khôn ngoan tẹo nào!

Vậy thì chúng ta nên sử dụng những quả chanh nào dù là theo LIFO? Vẫn là những quả chanh nhập trước. Nhưng ở chi phí bao nhiêu (cẩn thận nhé)? 40 xen - hãy nhớ rằng việc định giá chỉ ở trên giấy thôi.

Mấu chốt ở đây là LIFO và FIFO là những phương pháp định giá hàng tồn kho. Chúng có phải là phương pháp sử dụng hàng tồn kho không? Không.

Chúng ta luôn nên sử dụng những quả chanh nào? Những quả chanh nhập trước. Nếu không thì chúng sẽ bị thối.

LIFO chỉ là một cách thức thực hành kế toán sáng tạo. Bạn sẽ luôn luôn SỬ DỤNG những quả chanh cũ trước nhưng với phương pháp LIFO bạn chỉ GIẢ VỜ rằng bạn sẽ sử dụng những quả chanh mới. Thực ra bạn đang sử dụng những quả chanh cũ với mức giá mới. Như chúng ta đã tìm hiểu trước đó, đây chỉ là một phương thức sáng tạo để giảm bớt tiền thuế mà thôi.

Bạn có thể thắc mắc, liệu bạn có thể chuyển đổi phương thức định giá hàng tồn kho được không? Câu trả lời là có và không.

Tôi xin giải thích, bắt đầu với việc chuyển đổi từ phương pháp FIFO sang LIFO. Hầu hết các công ty đều bắt đầu bằng phương pháp đơn giản hơn, FIFO. Bạn có thể tự chuyển đổi từ FIFO sang LIFO ở lần đầu tiên. Tại sao bạn lại muốn làm như vậy?

Trong một nền kinh tế lạm phát, giá cả leo thang, bạn không muốn phải nộp nhiều thuế. Tuy nhiên, sau lần chuyển đổi đầu tiên đó, bạn bắt buộc phải được cơ quan thuế chấp thuận thì mới có thể chuyển đổi lần thứ hai.

Việc cho phép chuyển đổi lần hai từ LIFO về FIFO hiếm khi được chấp thuận. Bạn phải nộp đơn xin phép cơ quan thuế và phải được phê duyệt thì mới có thể tiến hành chuyển đổi lần hai.

Nếu chuyển từ phương pháp LIFO sang FIFO thì bạn

có buộc phải trả lại khoản thuế mà bạn đã tiết kiệm được trước đó hay không? Có, tôi e là như vậy.

Trên thực tế thì, bạn có bao giờ phải trả thuế không? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta hãy nhìn vào thời điểm mà bạn sẽ phải trả thuế.

Trong phương pháp LIFO, 50 quả chanh hàng tồn kho của bạn sẽ có giá trị sổ sách là bao nhiêu? 10 đô-la.

Nhưng trên thị trường vào lúc này, 50 quả chanh hiện đang có giá là? 20 đô-la.

Giả sử bây giờ, bạn bán đi 50 quả chanh hiện đang tồn trong kho thì bạn sẽ thu về bao nhiêu? 20 đô-la. Khi đó, bạn kiếm được 10 đô-la lợi nhuận và phải trả cái gì? Thuế!

Nếu bạn bán 50 quả chanh thì hàng tồn kho cuối kỳ còn bao nhiêu? 0.

Lúc này, bạn sẽ phải trả thuế. Vậy nên, cách đơn giản nhất để hoãn trả khoản thuế đối với 10 đô-la lãi chênh lệch giá chanh này là hãy luôn duy trì trong mục Hàng tồn kho ít nhất bao nhiêu? 50 quả chanh.

Thêm một điều cuối cùng cần lưu ý về việc so sánh giữa FIFO và LIFO là, bạn làm cách gì để biết được một công ty đang áp dụng phương pháp định giá hàng tồn kho nào?

Chà, có một phần đặc biệt trong báo cáo tài chính của một công ty được gọi là thuyết minh.

Trong phần thuyết minh, công ty sẽ phải tiết lộ phương pháp mà họ sử dụng để định giá hàng tồn kho của mình. Họ

cũng có thể tiết lộ khoản chênh lệch giữa phương pháp FIFO và LIFO. Mục đích của việc này là, giúp các nhà đầu tư biết rằng tài sản đang bị “định giá thấp” theo phương pháp LIFO.

Tuy nhiên, chính quyền không cho phép các công ty công khai báo cáo tài chính một đằng (FIFO) nhưng lại báo cáo lên cơ quan quản lý thuế một nẻo (LIFO). Trừ phi, công ty đó có nhu cầu giải trình sai phạm trước pháp luật, còn không thì tất cả các báo cáo công khai đều phải nhất quán sử dụng cùng một phương pháp định giá hàng tồn kho.

Được rồi, nhưng bạn có thể bình quân chi phí hàng tồn kho không?

Có. Nhiều công ty sử dụng phương pháp bình quân gia quyền.

Nếu hàng tồn kho của bạn có thể nhận dạng đích danh, ví dụ như mặt hàng có số seri, thì bạn lúc nào cũng có thể định giá hàng tồn kho theo phương pháp đích danh.

Trước khi quay lại công việc kinh doanh nước chanh, chúng ta hãy tóm tắt lại các phương pháp FIFO và LIFO.

- Phương pháp FIFO và LIFO là những cách định giá hàng tồn kho trên cái gì? Giấy tờ.
- Lý do duy nhất mà người ta sử dụng phương pháp LIFO là gì? Tiết kiệm thuế.

Phù! Vậy là một tuần nữa đã khép lại. Bạn đã vất vả rồi. Hãy bật nhạc lên và nhún nhảy đôi chút. Ra ngoài và hít thở không khí trong lành thôi. Thư giãn cơ thể đôi chút và hơn hết, tự thưởng cho bản thân một ly chanh đá mát lạnh nào!

Đáp án Chương 6





1. Đáp án Hình 6.1

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	34,00\$	Phải trả người bán	4,00\$
 Phải thu khách hàng	6,00\$	Thương phiếu phải trả	25,00\$
Hàng tồn kho	 Nguyên liệu thô 12\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	29,00\$
	Thành phẩm 0\$		
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	20,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	25,00\$
TỔNG TÀI SẢN	54,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	54,00\$

2. Đáp án Hình 6.7

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.	
DOANH THU		\$	30,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$	12,00\$	
+ Mua hàng		20,00\$	
= Tổng hàng có sẵn để bán		32,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ		\$	20,00\$
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		12,00\$	
LỢI NHUẬN GỘP			18,00\$
TỔNG CHI PHÍ			0,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG		\$	18,00\$

3. Đáp án Hình 6.11

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 59,00\$	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 11,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
<div> <div>Nguyên liệu thô 10\$</div> <div>Thành phẩm 0\$</div> </div> 10,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Chi phí trả trước 2,00\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 20,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 8,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 33,00\$
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

4. Đáp án Hình 6.12

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU	\$ 30,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ 12,00\$
+ Mua hàng	20,00\$
= Tổng hàng có sẵn để bán	\$ 32,00\$
- Hàng tồn kho cuối kỳ	10,00\$
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN	22,00\$
LỢI NHUẬN GỘP	8,00\$
TỔNG CHI PHÍ	0,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG	\$ 8,00\$

5. Đáp án Hình 6.13

	FIFO	LIFO
DOANH THU	\$ 30,00\$	\$ 30,00\$
GIÁ VỐN HÀNG BÁN	\$ 12,00\$	\$ 22,00\$
LỢI NHUẬN	\$ 18,00\$	\$ 8,00\$
HÀNG TỒN KHO CUỐI KỲ	\$ 20,00\$	\$ 10,00\$

CHƯƠNG 7

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Tiền mặt, biến động lãi vay, vốn hóa
và khấu hao tài sản cố định.

Cứ mỗi khi tuần mới bắt đầu, chúng ta cần làm gì đầu tiên?





Chuyển toàn bộ thu nhập từ tuần trước vào mục Thu nhập giữ lại.

Nhân tiện, kể từ giờ cho đến khi kết thúc cuốn sách, chúng ta sẽ định giá hàng tồn kho theo phương pháp LIFO để tiết kiệm tiền thuế.

LƯU Ý: Ở ngoài đời thực, việc duy trì sổ sách lưu trữ theo phương pháp LIFO là rất khó khăn và tốn kém. Chỉ những công ty sở hữu lượng hàng tồn kho lớn mới áp dụng phương pháp này. Hãy tham vấn các chuyên gia kế toán giỏi trước khi bạn đưa ra quyết định.

Chẹp, cảnh báo các vấn đề pháp lý và chuyện bên lề

thế là đủ rồi – chúng ta hãy bắt đầu nào. Tổng hợp toàn bộ thu nhập từ tuần 3 thôi.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 59,00\$	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 11,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại
	VỐN CHỦ SỞ HỮU
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN

Hình 7.1

Thu nhập giữ lại của chúng ta hiện là bao nhiêu? 28 đô-la. Hiện đã bắt đầu tuần mới, tuần 4, vậy Thu nhập tuần tính đến hiện tại là bao nhiêu? 0 đô-la.

Tuy nhiên, ngay đầu tuần, một người bạn mua chịu nước chanh từ vài tuần trước đã gọi điện nói rằng, cậu ta đã có tiền tiêu vặt và sẵn sàng trả bạn 5 đô-la. Thật tuyệt làm sao! Tiền về túi mà không mất công đi đòi.

Chúng ta đã nhận về tiền mặt đúng không? Đúng.

Vậy chúng ta ghi nhận giao dịch này như thế nào?

Cộng 5 đô-la vào mục Tiền và trừ 5 đô-la trong Phải thu khách hàng. Hãy dùng bảng cân đối kế toán sau đây để thể hiện giao dịch này nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho <div> <div>Nguyên liệu thô 10\$</div> <div>Thành phẩm 0\$</div> </div> 10,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 33,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

Hình 7.2

Có phải vài tuần trước chúng ta đã hạch toán khoản Phải thu khách hàng này là doanh thu không? Phải.

Lúc đó khoản tiền này đã xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dưới dạng doanh thu đúng không? Đúng.

Chúng ta có thể hạch toán khoản tiền thu về này là doanh thu được nữa không? Không.

Bởi lẽ, chúng ta đã hạch toán khoản này là doanh thu

trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vào lúc nào? Từ hai tuần trước.

Lý do chúng ta làm vậy là vì chúng ta đang áp dụng phương pháp kế toán dồn tích.

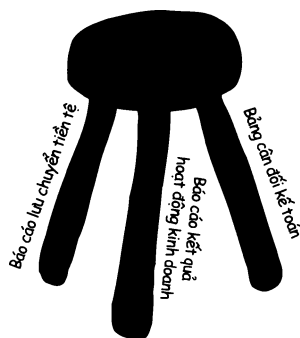
Vậy có phần nào của giao dịch sẽ xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Không.

Nhưng thực tế thì, chúng ta đúng là đã thu về một ít tiền mặt có phải không nào? Chúng ta có nên theo dõi dòng tiền mặt ra và vào doanh nghiệp không? Có chứ.

Vì vậy, chúng ta sẽ phải cần đưa ra một bản báo cáo tài chính thứ ba. Tại sao là thứ ba?

Bạn hãy nghĩ như thế này. Một chiếc ghế đầu cần mấy chân để đứng vững? Ba chân.

Nếu chúng ta coi việc quản lý tài chính như một chiếc ghế đầu thì bảng cân đối kế toán chính là một cái chân ghế. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một cái chân ghế khác. Và chúng ta cần một chân ghế nữa để chiếc ghế đầu báo cáo tài chính của chúng ta có thể đứng vững.



Hình 7.3

Từ đầu đến giờ, chúng ta đã quản lý doanh nghiệp của mình bằng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán. Cả hai báo cáo này đều đang áp dụng phương pháp nào? Dồn tích.

Bản báo cáo tài chính thứ ba chính là Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Dưới đây là một báo cáo lưu chuyển tiền tệ mẫu. Chúng ta sẽ lập ra bản báo cáo này theo từng bước chi tiết ở phía sau.

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$	
Biến động hàng tồn kho		
Tiền chi mua tài sản cố định		
Biến động chi phí		
Lưu chuyển tiền thuần	\$	
+ Tiền đầu kỳ	+	
= Tiền cuối kỳ	\$	_____

Hình 7.4

Chúng ta sẽ đi qua từng dòng một và đến cuối tuần chúng ta sẽ hoàn tất báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Về cơ bản, báo cáo lưu chuyển tiền tệ chỉ ghi lại dòng tiền vào và dòng tiền ra trong một khoảng thời gian nhất định, trong trường hợp của chúng ta là theo tuần.

Điều quan trọng cần nhắc lại hai lần:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ chỉ ghi lại dòng tiền vào và dòng tiền ra.

Có phải ngay đầu tuần này, chúng ta đã có tiền mặt không? Đúng vậy.

Tiền mặt đầu kỳ là bao nhiêu? 59 đô-la. Hãy điền thông tin đó vào mục Tiền đầu kỳ trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Có phải chúng ta đã thu về được 5 đô-la tiền bán chịu không? Phải.

Hãy ghi lại số tiền mặt đã thu về và số tiền mặt đã chi ra. Chúng ta sẽ đánh dấu cộng nếu đó là khoản tiền mặt thu vào và đánh dấu trừ nếu đó là khoản tiền mặt chi ra. Khoản tiền 5 đô-la này sẽ đi vào mục nào trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ của chúng ta? Chà, đây là một khoản tiền thu về phải không nào? Vậy thì hãy cộng 5 đô-la vào mục Biến động các khoản phải thu nhé.

Ở mục Lưu chuyển tiền thuần, bạn sẽ tính tổng tất cả các khoản thu về và chi ra vào cuối kỳ kế toán, dựa vào các mục phía trên trong Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Không làm thì thôi mà đã làm thì phải ra trò, bạn quyết định nâng tầm địa điểm kinh doanh lên một đẳng cấp mới. Anh trai của một đứa bạn có quầy bán hàng tuyệt đẹp do chính tay anh ấy dựng lên cách đây vài năm. Bạn quyết định mua lại quầy đó. Bạn đã phải thương lượng rất vất vả mới mua lại được quầy hàng với giá 8 đô-la.

Gia đình một người bạn khác sẵn sàng nhượng lại một lô đất nhỏ mà họ sở hữu để bạn làm địa điểm kinh doanh

mới. Lô đất đó nằm trong một khu vực rộng lớn, sát góc phố sầm uất nhưng đã bỏ trống nhiều năm.

Bạn mua lô đất và khuấy nước chanh mới với giá tổng cộng là 10 đô-la tiền mặt.

Bạn kỳ vọng quầy hàng này sẽ hoạt động tốt trong vòng 10 năm mà không phải sửa chữa gì nhiều. Trong hợp đồng mua bán ban đầu, bạn ghi rõ số tiền mua quầy hàng mới là 8 đô-la và số tiền mua đất là 2 đô-la.

(Việc tách riêng những khoản tiền này là có lý do và chúng ta sẽ thảo luận về điều đó sau).

Chúng ta làm cách nào để minh họa giao dịch này trên bảng cân đối kế toán? Chúng ta sẽ gom khuấy hàng mới tinh vào cùng với lô đất vừa mua với giá tổng cộng là 10 đô-la.

Chúng ta sẽ mua những thứ này bằng gì? Tiền mặt.




Được rồi. 10 đô-la được chi ra và cái gì được thu về? Quầy hàng mới và lô đất.

Quầy hàng và lô đất có phải thứ chúng ta có không? Đúng.

Vậy chúng ta sẽ hạch toán ở đâu? Chúng có phải tài sản không? Có.

Cụ thể thì, chúng ta sẽ gọi những thứ này là gì? Doanh nghiệp gọi các bất động sản, nhà máy hoặc thiết bị mà họ mua sắm là gì? Tài sản cố định. Tại sao lại là “cố định”? Bởi vì, đó là những tài sản không phải để bán mà được sử dụng đi sử dụng lại trong quá trình kinh doanh.

Hãy lập một bảng cân đối kế toán khác và ghi nhận giao dịch này nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN <u> </u>	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 33,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN <u>82,00\$</u>

Hình 7.5

Ngoài nhà cửa hoặc đất đai thì bạn có thể nghĩ ra tài sản cố định nào khác không? Ví dụ như nội thất văn phòng, phương tiện di chuyển, máy tính, dụng cụ, máy fax, điện thoại, kệ tài liệu, tủ lạnh,...

Chúng ta vừa mua tài sản cố định. Nó có phải là của chúng ta không? Có. Với giá bao nhiêu? 10 đô-la.

Bạn có biết khi mua một tài sản và đưa nó vào bảng cân đối kế toán thì người ta gọi đó là gì không? Vốn hóa tài sản.

Nào, bây giờ tôi xin phép được hỏi bạn!

- Việc mua sắm đất đai hoặc gian hàng có thể hiện trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Không.
- Chúng ta có thể hạch toán gian hàng và lô đất là chi phí được không? Không.

Tại sao không? Bởi vì, đây là một giao dịch mua sắm lớn có giá trị đáng kể, kèm theo thời gian sử dụng lâu dài.

Quy tắc ở đây là gì? Nói chung, việc mua sắm các mặt hàng có giá trị lớn khiến cho tài sản của bạn tăng lên và tài sản đó được đưa vào bảng cân đối kế toán. Nói cách khác là, nó được vốn hóa.

Một lần nữa nhé.

Nói chung, việc mua các mặt hàng chủ chốt có giá trị lớn sẽ làm tăng tài sản của bạn và những mặt hàng đó sẽ được thêm vào bảng cân đối kế toán (được vốn hóa).

Vốn hóa hay chi phí hóa một mặt hàng là một quyết định khá quan trọng và chúng ta có vài hướng dẫn chung cho quyết định này. Chúng ta sẽ xem xét một vài ví dụ rồi sau đó sẽ nêu rõ các hướng dẫn này.

Chúng ta vừa chuyển đổi tiền mặt sang một loại tài sản khác và vốn hóa tài sản đó. Bạn có nhìn thấy việc đó không?

Chúng ta đã chi ra tiền mặt đúng không? Đúng.

Để làm gì? Mua tài sản cố định.

Quay trở lại Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, chúng ta sẽ trừ đi 10 đô-la tiền mặt ở khoản nào? Tiền chi mua tài sản cố định.

Tiếp, bạn thích khuấy nước chanh mới nhưng người dựng quầy phối màu sắc quá kém. (Trừ khi bạn thấy nâu, tím và hồng chóa là phong cách phối màu hấp dẫn). Bạn dự tính tự sơn lại quầy hàng thật nhanh! Bạn cho rằng gam màu tươi sáng sẽ hút khách hơn.

Bạn biết rằng, cửa hàng dụng cụ gần nhà có đủ chủng loại mặt hàng liên quan đến sơn và họ bán giá rất bèo. Bạn phi xe đến đó để mua vài hộp sơn với giá 2 đô-la.

Chú bán sơn có chút quái dị. Chú làm việc tại một cửa hàng sơn nhưng thường diện một chiếc mũ nổi kiểu Pháp cùng áo choàng trắng và sẽ chỉ trả lời khi người ta gọi mình là “thưa anh”. Thế là bạn nói: “Thưa anh, đây là 2 đô-la cho hai hộp sơn. Em cảm ơn ạ!”. Một hộp sơn có màu vàng tươi còn hộp kia có màu xanh lam đẹp mắt.

Bạn quay trở về và sơn lại quầy hàng theo ý muốn. Quầy bán nước chanh trong mắt bạn giờ đây đã trở thành một kiệt tác của nhân loại!

Chúng ta sẽ hạch toán khoản tiền mua sơn này như thế nào?

Bạn đã chi tiền mặt phải không? Đúng, bạn đã quét toàn bộ chỗ sơn 2 đô-la đó lên quầy hàng.

Trong ba báo cáo tài chính thì giao dịch này sẽ xuất hiện trong báo cáo nào? Lát nữa chúng ta sẽ giải đáp câu hỏi này.

Tạm thời, chúng ta hãy dừng lại và cân nhắc liệu lớp sơn mới này có được coi là một sự nâng cấp hay không và chúng ta nên vốn hóa hay chi phí hoá nó.

Chúng ta nên vốn hóa lớp sơn thành tài sản cố định không? Lớp sơn mới có làm tăng giá trị của quầy hàng không?

Hay chúng ta nên coi khoản tiền mua sơn là chi phí?

Hay là chúng ta chọn cả hai phương án?






Trên thực tế, bạn có thể chọn phương án nào cũng được. Nếu đây là “sơn Nippon sơn đâu cũng đẹp” thì chúng ta sẽ làm gì? Vốn hóa nó.

Nhưng nếu đây là loại sơn rẻ tiền dễ bị bong tróc ngay năm đầu tiên thì chúng ta nên làm gì? Coi chỗ sơn này là một khoản chi phí. Nếu đó là loại sơn rẻ tiền thì bạn có phải sơn lại gian hàng mỗi năm không? Có. Nó có phải chi phí kinh doanh thường xuyên không? Có. Một dạng chi phí bảo trì chứ? Chính xác.

Đoán xem, chúng ta đã mua loại sơn nào với số tiền mà bạn đã đổ mồ hôi sôi nước mắt mới kiếm được? Loại sơn rẻ tiền.

Được rồi, thế thì chúng ta sẽ coi đó là một khoản chi phí và chi phí thì sẽ làm giảm trừ cái gì? Thu nhập.

Hãy lập bảng cân đối kế toán mới có ghi nhận chỗ sơn đã mua là chi phí nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.6

Bạn bắt gặp một tình huống khá thú vị khi giảm trừ thu nhập đi 2 đô-la. Bạn đang có bao nhiêu trong mục Thu nhập tuần tính đến hiện tại? MỘT CON SỐ 0 TRÒN TRÌNH.

Bạn sẽ rất muốn được trừ đi 2 đô-la ở mục Thu nhập giữ lại nhưng đó là thu nhập quá khứ và chúng ta không nên thay đổi quá khứ đâu. Trong kế toán, bạn phải luôn làm việc trong kỳ kế toán hiện tại. Điều đó có nghĩa là trong giai đoạn này, thu nhập của chúng ta đang bị âm 2 đô-la. Bạn nên viết số tiền âm này bằng màu đỏ hoặc đặt nó trong ngoặc đơn để biểu thị mình đang thua lỗ.

Tại sao một doanh nghiệp nước chanh đang trên đà phát triển mạnh mẽ, đầy hứa hẹn lại có thể đột nhiên “thua

lỗi”? Câu trả lời rất đơn giản. Bạn đã quá chú trọng vào khâu nâng cấp, mua sắm tài sản cố định, lập kế hoạch và mơ mộng hão huyền... đến nỗi quên mất bạn chưa mở cửa bán hàng tuần này!

Hệ quả là, Thu nhập tuần tính đến hiện tại của chúng ta đang âm. Bao nhiêu? Âm 2 đô-la.

Chúng ta đã chi tiền mặt mua sơn đúng không? Nó cũng xuất hiện trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở phần đầu chương này đúng không? Đúng.

Tiền vào hay ra? Ra.

Do vậy, mục Biến động chi phí trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của chúng ta sẽ ghi nhận khoản này là âm 2 đô-la. Hãy quay lại và điền số liệu này vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ nhé.

Cùng rà soát lại nào. Trong giao dịch này, chúng ta đã dùng đến cả ba báo cáo tài chính.

Trên bảng cân đối kế toán, tiền mặt được xuất ra và chi tiêu, khiến thu nhập bị giảm trừ. Khoản giảm trừ này được ghi lại trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dưới dạng chi phí mua sơn với giá 2 đô-la. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cũng ghi nhận khoản chi này là âm 2 đô-la trên mục Biến động chi phí.

Nào, bây giờ, chúng ta hãy quay trở lại với thế giới thực. Uầy, quầy bán nước chanh trông mới ngẫu làm sao. Quầy hàng trông thật vững chãi, thời thượng cùng phong cách phối màu tuyệt đẹp. Bạn nhận thấy một chiếc bồn rửa sẽ khiến cho quầy nước chanh trở nên hoàn hảo hơn nữa.

Bạn có thể rửa và tái sử dụng cốc sạch tại chỗ, thế là cuộc sống trở nên dễ dàng hơn biết bao nhiêu!

Bạn gọi điện hỏi vài nơi rồi chợt nhận ra giá bồn rửa mới vô cùng đắt đỏ. May thay, bạn tìm thấy một nơi chuyên bán đồ cũ và họ đang rao bán một chiếc bồn rửa đầy đủ phụ kiện với giá chỉ 2 đô-la. Người chủ chiếc bồn rửa sống gần đó và anh sẵn lòng giao hàng miễn phí cho bạn! Điều còn tuyệt vời hơn nữa chính là, anh vui vẻ cho bạn mua chịu.

Người chủ mang bồn rửa đến đúng hẹn và giúp bạn gắn nó lên quầy nước chanh.

Chúng ta sẽ minh họa giao dịch này như thế nào? Phải trả người bán sẽ tăng lên.

Bao nhiêu? Tăng 2 đô-la.

Chúng ta có phải thay thế bồn rửa hàng năm không? Không. Chiếc bồn rửa này giúp nâng cao chất lượng quầy hàng không? Có. Chiếc bồn rửa là một sự nâng cấp đối với quầy hàng, do vậy chúng ta sẽ hạch toán khoản này như thế nào? Vốn hóa nó.






Vậy là, chúng ta sẽ lập ra một mục Tài sản cố định khác cho chiếc bồn rửa này ư? Không.

Thế chúng ta sẽ làm gì? Gắn nó vào quầy hàng.

Nó có làm tăng giá trị quầy hàng không? Có.

Tăng bao nhiêu? 2 đô-la.

Hãy trình bày các giao dịch này trên bảng cân đối kế tiếp nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ Thành phẩm 0\$ 10,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.7

Gỡm đã! Tại sao chúng ta không coi bồn rửa là chi phí? Chẳng phải chúng ta đã coi tiền sơn là chi phí còn gì!

Lý do là thế này. Sơn sửa là việc hàng năm và đây là một chi phí kinh doanh thường xuyên. Vì vậy, số sơn mua về sẽ sớm được dùng ngay, chỉ một lần và không tồn tại lâu. Nhưng chiếc bồn rửa thì khác vì nó sẽ tồn tại song song với quầy hàng trong nhiều năm.

Nếu ta bán quầy hàng đó, liệu chiếc bồn rửa có làm tăng giá trị quầy hàng không? Có.

Nếu bạn bổ sung thứ gì làm tăng giá trị tài sản là bạn đang vốn hóa thứ đó.

Tiền mặt có bị ảnh hưởng khi chúng ta mua bồn rửa không? Không.

Tại sao? Vì chúng ta đã mua chịu.

Việc mua chiếc bồn rửa có thể hiện trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ không? Không.

Do chúng ta đã vốn hóa tài sản này nên chiếc bồn rửa có còn xuất hiện dưới dạng chi phí trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nữa không? Không.

Giao dịch này chỉ xuất hiện ở đâu? Bảng cân đối kế toán!

Trong quá trình sửa chữa quầy hàng, bạn đã vô tình làm vỡ tấm ván lợp mái. Bạn muốn sửa chữa tấm mái bị vỡ này để mọi thứ trở nên hoàn hảo. Bạn nhờ anh hàng xóm sửa tấm lợp mái với giá 1 đô-la. Anh hàng xóm tốt bụng đồng ý và còn cho bạn trả chậm nữa.

Tiền sửa chữa mái có phải là một khoản chi phí không? Có.

Bao nhiêu? 1 đô-la.

Bạn có thanh toán bằng tiền mặt không? Không.

Vì bạn đã được đồng ý trả chậm phải không? Phải.

Chúng ta ghi nhận giao dịch này như thế nào?



TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 52,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 30,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.8

Hãy thêm 1 đô-la vào Phải trả người bán và mục Thu nhập tuần tính đến hiện tại đang chịu lỗ sẽ âm thêm 1 đô-la nữa.

Bảng cân đối kế toán đã cân đối chưa? Rồi.

Vậy là, giao dịch này chỉ ảnh hưởng đến cột bên phải của bảng cân đối kế toán thôi phải không? Đúng vậy.

Chúng ta có thể làm vậy được ư? Đúng vậy. Miễn là cả hai cột vẫn cân bằng.

Bạn phải làm gì thì việc sửa chữa mái quầy hàng mới được coi là một sự cải thiện nguồn vốn, tức là làm tăng giá trị quầy hàng? À, bạn sẽ phải thay hẳn một cái mái hoàn toàn mới.

Có phải chúng ta chỉ trả lại hiện trạng ban đầu cho mái quầy hàng không? Đúng thế.

Nên việc này chỉ có thể coi là một khoản chi phí kinh doanh thường xuyên phải không? Đúng thế.

Chi phí bảo trì? Đúng.

Chi phí sửa chữa này có xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Có.

Tiền có ra không? Không.

Vì tiền mặt không ra nên báo cáo lưu chuyển tiền tệ có bị ảnh hưởng không? Không.

Cả bốn giao dịch vừa rồi đều liên quan đến quyết định vốn hóa hoặc chi phí hóa một mặt hàng. Bây giờ chúng ta hãy dành chút thời gian xem xét lại các quyết định này.

Doanh nghiệp quyết định chi phí hóa hoặc vốn hóa một mặt hàng bằng cách nào? Có hai tiêu chí mang tính quyết định.

1. Thời gian. Mặt hàng này tồn tại trong bao lâu? Bạn sẽ vốn hóa mặt hàng tồn tại hơn 1 năm. Ngược lại, nếu mặt hàng đó tồn tại chưa đến một năm, bạn sẽ phải coi số tiền mua mặt hàng đó là một chi phí.

2. Chi phí. Nếu bạn mua một cái thùng rác và dùng nó hơn một năm, bạn sẽ vốn hóa cái thùng rác chứ? Không. Tại sao không? Bởi vì cái thùng rác là thứ quá nhỏ nhặt.

Về cơ bản, tiêu chí thứ hai muốn nhấn mạnh đến mức chi phí là bao nhiêu. Hầu hết các công ty đều có một ngưỡng

nhất định. Ví dụ như 500, 1.000, 1.500 đô-la. Nếu chính sách công ty của bạn đặt ngưỡng là 500 đô-la thì những mặt hàng có giá trị dưới 500 đô-la đều sẽ tự động được hạch toán là chi phí. Nếu mặt hàng có giá trị lớn hơn 500 đô-la thì chúng ta sẽ coi nó là tài sản và vốn hóa nó.

Chà, quay trở về thực tại một lần nữa! Cuối cùng cũng đến lúc chúng ta mở cửa kinh doanh. Nhưng với tất cả những chuyện mua sắm, tu sửa đã diễn ra trong khoảng thời gian qua, bạn đã quên mất bổ sung thêm nguyên liệu và pha thêm nước chanh.

Ôi trời ơi! Làm sao bây giờ?!

Mặc dù bạn thấy lương tâm cắn rứt và bạn hy vọng khách hàng hiểu rằng chỉ duy nhất lần này thôi, họ sẽ không được nếm món nước chanh ngon nhất thế giới, bạn bỏ tiền mặt mua nước chanh pha sẵn có giá 20 đô-la. Trên hộp giấy ghi rằng nó có chứa 100% nước chanh tươi.

Bạn nghĩ đó có phải ý tưởng hay không? Không.






Tại sao không? Vì độ tươi ngon và tính độc đáo của sản phẩm đã không còn nữa.

Nhưng xem này, đây là loại nước chanh pha sẵn của hãng nào? TH True Chanh. Lũ trẻ sẽ mua chứ? Tất nhiên rồi!

Chúng ta đã trả gì cho món nước chanh pha sẵn này? Tiền mặt.

Bao nhiêu? 20 đô-la.

Hãy minh họa giao dịch này trên bảng cân đối kế toán nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 27,00\$
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 52,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$ <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12,00\$ <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.9

Bảng cân đối kế toán có cân bằng không? Có.

Chúng ta có chi ra tiền mặt không? Có.

Chúng ta đã mua hàng bằng tiền mặt. Hãy ghi lại giao dịch đó trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở mục Biến động hàng tồn kho nhé. Để tiện cho bạn, sau đây là một báo cáo lưu chuyển tiền tệ mới. Bạn hãy điền vào tất cả các giao dịch tiền mặt đã xảy ra phía trước trong chương này. Sau đó, ghi nhận thêm giao dịch mua nước chanh pha sẵn vừa nãy. Chuyện gì đã xảy ra? Tiền mặt giảm đi 20 đô-la.

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$	_____
Biến động hàng tồn kho		_____
Tiền chi mua tài sản cố định		_____
Biến động chi phí		_____
Lưu chuyển tiền thuần	\$	_____
+ Tiền đầu kỳ	+	_____
= Tiền cuối kỳ	\$	_____






Hình 7.10

Số tiền mua nước chanh pha sẵn có xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Có. Trong mục Mua hàng thuộc Giá vốn hàng bán với giá trị 20 đô-la.

Vậy là chúng ta đã sử dụng loại nước chanh pha sẵn và bạn đoán xem kết quả ra sao? Doanh thu rất tuyệt vời! Bạn đã bán tất cả số nước chanh pha sẵn với giá 50 đô-la. Trong đó có 40 đô-la tiền mặt và 10 đô-la bán chịu. Hàng tồn kho khác vẫn giữ nguyên.

- Chúng ta đã bán ra cái gì? Nước chanh pha sẵn.
- Chúng ta vẫn còn tồn những quả chanh cũ mặc dù chúng bắt đầu có dấu hiệu... cũ đi.
- Chúng ta thu về cái gì? Tiền mặt.
- Bao nhiêu? 40 đô-la
- Và chúng ta đã bán chịu bao nhiêu? 10 đô-la.

Hãy cập nhật các thông tin này vào cột bên trái của bảng cân đối kế toán sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
Thành phẩm 0\$ 0\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
 Tài sản cố định 12,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.11

Bảng của chúng ta đã cân đối chưa? Vẫn chưa.

Vậy thì việc chúng ta cần làm là gì? Ghi nhận thêm khoản Thu nhập tuần tính đến hiện tại.

- **Doanh thu** của chúng ta là 50 đô-la và chúng ta đã chi bao nhiêu để mua sắm? 20 đô-la.
- Vị chi tổng thu nhập của tuần này là bao nhiêu? 30 đô-la.
- Nhưng trước khi ghi nhận doanh thu bán hàng trong tuần thì thu nhập trên bảng cân đối kế toán hiện tại đang là bao nhiêu? Âm 3 đô-la.
- Vậy tổng thu nhập cuối cùng sẽ là 30 đô-la trừ 3 đô-la bằng? 27 đô-la.

Được rồi, hãy cập nhật thông tin này vào cột bên phải của bảng cân đối kế toán ở trên.

Lúc này, bảng cân đối kế toán đã cân bằng chưa? Rồi.

Bây giờ, chúng ta hãy quay lại báo cáo lưu chuyển tiền tệ gần nhất.

Tiền mặt có thay đổi không? Có.

Chúng ta đã thu về 40 đô-la tiền mặt. Hãy ghi +40 vào dòng Biến động các khoản phải thu.






Giờ đây, chúng ta cuối cùng đã có một ít doanh thu và quan trọng hơn là đã có một chút tiền mặt. Chúng ta muốn giữ mối quan hệ tốt đẹp với bác chủ tiệm tạp hóa. Thêm vào đó, khoản mua chịu 4 đô-la tiền đường của chúng ta với bác đã gần được 30 ngày, tức là sắp quá hạn rồi. Vì vậy, chúng ta quyết định thanh toán khoản mua chịu đó.

Bạn phi xe đạp đến tiệm tạp hóa. Bác chủ tiệm hỏi: “Tình hình kinh doanh nước chanh ổn không cháu?”. Bác có vẻ không mấy bận tâm đến chuyện bạn đang nợ bác tiền.

Bạn nói: “Đợt này cháu làm ăn rất tốt. Vì vậy, cháu muốn trả cho bác 4 đô-la tiền mua chịu đường ạ”. Bác vui vẻ nhận 4 đô-la rồi tặng bạn một chiếc bánh quy miễn phí. Thật vui khi được làm ăn với một người tử tế đến vậy!

Được rồi, bạn đã trả gì cho tiệm tạp hóa? Tiền mặt. Bao nhiêu? 4 đô-la.

Hãy điền giao dịch này vào bảng cân đối kế toán sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
<div> <div>Nguyên liệu thô 10\$</div> <div>10,00\$</div> </div> <div> <div>Thành phẩm 0\$</div> <div>0\$</div> </div>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Chi phí trả trước 2,00\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 12,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 27,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 60,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.12

Chúng ta cần phải giảm trừ mục nào ở cột bên phải để cân bằng bảng cân đối kế toán? Phải trả người bán, GIẢM 4 đô-la.

Chúng ta đã trả khoản mua chịu nguyên liệu đường mà. Khoản 4 đô-la tiền mua đường này đã bao giờ xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trước đây chưa? Rồi.

Khoản này có xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của tuần này nữa không? Không.

Bởi lẽ, chúng ta đã hạch toán giao dịch này là một khoản mua hàng vào lúc nào? Tuần 2, thời điểm diễn ra giao dịch.

Đúng vậy, theo phương pháp dồn tích, chúng ta sẽ hạch toán khoản tiền này mặc dù chúng ta chưa trả bất kỳ cái gì? Tiền mặt.

Hai tuần sau đó, tức là ngay bây giờ, chúng ta vừa mới thanh toán khoản mua chịu này bằng cái gì? Tiền mặt.

Khoản Phải trả người bán đó có nằm trong mục Giá vốn hàng bán của tuần này trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Không.

Không có gì xảy ra trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cả.

Nhưng tiền mặt có bị ảnh hưởng không? Có.






Tiền mặt đã giảm bao nhiêu? 4 đô-la.

Chúng ta hãy điền ngay âm 4 đô-la vào mục Biến động hàng tồn kho và ghi chú rằng chúng ta đã thanh toán tiền mua đường cho bác chủ tiệm tạp hoá. Bạn hãy vui lòng cập nhật thông tin vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở trên.

Sau khi trả tiền cho bác chủ tiệm, bạn nghĩ: “Tại sao mình lại không lan tỏa vận may đến những người khác nhỉ?”. Bạn quyết định trả nốt khoản nợ ngân hàng 25 đô-la cùng với 2 đô-la lãi vay. Người nhân viên ngân hàng vui vẻ nhận 27 đô-la từ bạn. Trong lúc rời khỏi ngân hàng, bác bảo vệ ngân hàng mỉm cười và nói với bạn: “Hẹn sớm gặp lại quý khách”.

Bạn đã chi ra bao nhiêu tiền? 27 đô-la. Phải, 25 đô-la tiền gốc và 2 đô-la tiền gì? Lãi vay.

Hãy minh họa giao dịch này trên bảng cân đối sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền	Phải trả người bán 23,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả
 Hàng tồn kho	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ _____
Nguyên liệu thô 10\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
Thành phẩm 10,00\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
 Tài sản cố định 12,00\$	Thu nhập thuần tính đến hiện tại
TỔNG TÀI SẢN _____	VỐN CHỦ SỞ HỮU _____
	TỔNG NGUỒN VỐN _____

Hình 7.13

Bảng cân đối kế toán đã cân bằng chưa? Chưa.

- Ở cột bên phải, chúng ta cần trừ đi khoản nào? Bao nhiêu? Thương phiếu phải trả, trừ đi 25 đô-la. Bảng đã cân đối chưa? Vẫn chưa.
- Chúng ta cũng cần hạch toán cả khoản chi phí lãi vay ở cột bên phải nữa. Vì vậy, mục Thu nhập sẽ phải giảm đi bao nhiêu? 2 đô-la.

Bây giờ, hãy hoàn tất các thông tin này vào cột bên phải của bảng cân đối kế toán.

Bảng đã cân bằng chưa? Rồi. Con số tổng phải là 81 đô-la.

Có phần nào trong giao dịch trả nợ ngân hàng xuất hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh không? Có, chi phí lãi vay.

Bao nhiêu? 2 đô-la.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ có bị ảnh hưởng không? Có, bởi lẽ chúng ta đã chi tiền mặt.

Giờ đây, chúng ta đã chi ra tổng cộng 27 đô-la. Chúng ta đã trả 25 đô-la tiền gì? Nợ gốc ngân hàng.

Vì vậy, trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ sau đây, hãy ghi lại khoản tiền trả 25 đô-la nợ gốc cho ngân hàng (chép số liệu ở báo cáo phía trước xuống).

Ngoài ra, hãy ghi nhận thêm âm 2 đô-la lãi vay vào dòng Biến động chi phí.

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$	
Biến động hàng tồn kho		
Tiền chi mua tài sản cố định		
Biến động chi phí		
Tiền vay nợ	\$	
Lưu chuyển tiền thuần	\$	
+ Tiền đầu kỳ	+	
= Tiền cuối kỳ	\$	

Hình 7.14

Được rồi. Chúng tôi muốn giới thiệu cho bạn thêm một khái niệm nữa trước khi khép lại tuần này. Đó là cách ghi nhận và xử lý giá trị tài sản cố định theo thời gian. Khái niệm này có tên gọi là “khấu hao”. Khấu hao là gì?

Khấu hao là sự suy giảm giá trị của tài sản cố định theo thời gian do hao mòn, cũ hỏng.

Hãy xem xét các tài sản cố định chủ chốt mà chúng ta có nào, bao gồm: quầy hàng, lô đất đặt quầy hàng và bồn rửa mà chúng ta đã trang bị thêm.

- Chúng ta đã mua quầy hàng với giá 8 đô-la và lô đất với giá 2 đô-la.
- Chúng ta đã bổ sung bồn rửa vào quầy hàng và vốn hóa bồn rửa.
- Quầy hàng và bồn rửa giờ đây có tổng giá trị là 10 đô-la và đất có giá trị là 2 đô-la.

Tại sao phải tách riêng giá lô đất? Bởi vì theo luật định, bạn không thể khấu hao đất.

Tại sao không? Hãy thử nghĩ ra một số lý do chúng ta không thể khấu hao đất nhé.

Đất tồn tại bao lâu? Mãi mãi.

Đất có hao mòn không? Không.

Do đó, chúng ta có thể khấu hao đất không? Không.

Nhưng chúng ta có thể khấu hao quầy hàng được chứ? Được.

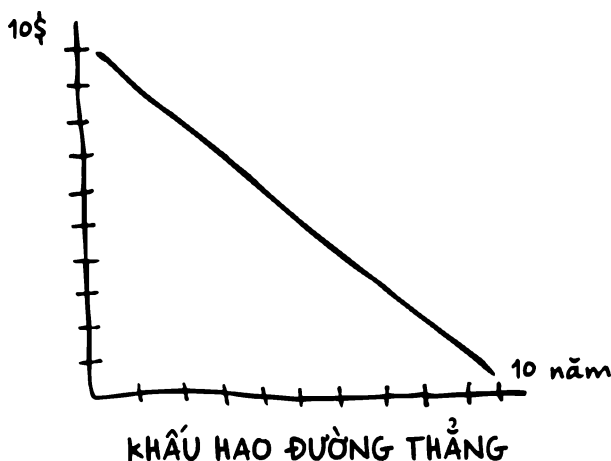
Và cả bốn rửa nữa chứ? Đúng thế.

Chúng ta có thể khấu hao quầy hàng và phần trang bị nâng cấp cho quầy hàng ư? Tất nhiên là được.

Chúng ta đã nói quầy hàng sẽ tồn tại được bao lâu? 10 năm.

Và chúng ta có thể khấu hao bao nhiêu? 10 đô-la.

Phương pháp khấu hao mà chúng ta sẽ sử dụng có tên gọi là khấu hao đường thẳng. Cách tính của phương pháp khấu hao đường thẳng là, bạn lập một hệ trục ngang và dọc. Trục ngang biểu thị số năm sử dụng tài sản cố định, trục dọc thể hiện số tiền mà bạn phải trả cho tài sản cố định đó. Trong trường hợp của chúng ta là 10 năm và 10 đô-la.



Hình 7.15

Trong phương pháp khấu hao đường thẳng, mỗi năm đại diện cho một tỷ lệ phần trăm khấu hao bằng nhau. Vậy tỷ lệ phần trăm khấu hao mỗi năm trong trường hợp này bằng bao nhiêu? 10%.

Do đó, nếu tổng giá trị có thể khấu hao là 10 đô-la và khoảng thời gian tính khấu hao là 10 năm thì chi phí khấu hao đường thẳng mỗi năm sẽ là 1 đô-la, tương đương 10% tổng giá trị có thể khấu hao. Theo các năm, chúng ta khấu hao bao nhiêu thì giá trị tài sản giảm bấy nhiêu. Điều đó có nghĩa là tại thời điểm năm đầu tiên này, chúng ta khấu hao 1 đô-la thì tài sản cố định 10 đô-la của chúng ta hiện sẽ có giá trị là 9 đô-la.

Có phải tài sản này chỉ thực sự đáng giá 9 đô-la? Không. 9 đô-la đó chỉ là giá trị tài sản trên giấy tờ. Người ta gọi đây là giá trị sổ sách ròng (hay giá trị còn lại của tài sản).

Giá trị sổ sách ròng của một tài sản được tính bằng cách lấy giá mua trừ đi khấu hao. Trên bảng cân đối kế toán, chúng ta hiển thị giá trị khấu hao bằng cách sử dụng màu đỏ (âm).






Trên giấy tờ, giá trị đang giảm xuống. Tuy nhiên, trên thực tế, giá trị tài sản có thể tăng lên.

Bây giờ, trên bảng cân đối kế toán, nếu chúng ta giảm giá trị tài sản cố định xuống 1 đô-la thì bảng có mất cân bằng không? Tất nhiên là có.

Thế khấu hao là gì? Một khoản chi phí. Thế chi phí sẽ làm giảm cái gì? Thu nhập.

Do vậy bạn cần phải làm gì ở đây? Giảm trừ 1 đô-la ở thu nhập.

Hãy thể hiện các giao dịch khấu hao trên bảng cân đối kế toán sau đây nhé.

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	41,00\$	Phải trả người bán	23,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	23,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	28,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		TỔNG NGUỒN VỐN	
Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ Thành phẩm 0\$ 	10,00\$		
 Chi phí trả trước	2,00\$		
 Tài sản cố định			
TỔNG TÀI SẢN			

Hình 7.16

Khấu hao có ảnh hưởng đến tiền mặt không? Không. Đây là lần đầu tiên chúng ta gặp một khoản chi phí hoàn toàn không ảnh hưởng đến vị thế tiền mặt của doanh nghiệp.

Nhưng chúng ta coi khấu hao là gì? Một khoản chi phí.

Chúng ta sẽ điền chi phí này ở đâu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh? Câu trả lời là Chi phí khấu hao.

Giờ đây, chúng ta có một quy tắc kế toán khác phải thuộc nằm lòng!

Hãy nhớ rằng: Khấu hao là một chi phí phi tiền mặt.

Điều quan trọng cần nhắc lại 2 lần.

Hãy nhớ rằng:

Khấu hao là một chi phí phi tiền mặt.

Khấu hao khác với hợp đồng bảo hiểm. Khi chúng ta trả trước tiền bảo hiểm năm đầu tiên, chúng ta đã tiêu hết 1 đô-la. Chúng ta có thể đổi hợp đồng bảo hiểm đó để lấy lại toàn bộ 3 đô-la được không? Không.

Nhưng nếu chúng ta bán quầy hàng và bồn rửa thì chúng ta có thể lấy lại được 10 đô-la không? Có lẽ được, thậm chí có thể hơn.

Vậy khấu hao là khoản chi phí phi tiền mặt và nó chỉ xảy ra ở đâu? Trên bảng cân đối kế toán, hay nói cách khác là TRÊN GIẤY TỜ.








Giờ đây, chính quyền nói rằng bạn đã trả 10 đô-la cho bồn rửa và quầy hàng nhưng chúng tôi sẽ không cho phép bạn coi toàn bộ số tiền mà bạn đã bỏ ra để mua mặt hàng đó là chi phí. Bạn phải vốn hóa nó. Nhưng theo lý thuyết, tài

sản sẽ phải hao mòn. Vì vậy, chúng tôi sẽ cho phép bạn bớt đi 1 đô-la mỗi năm dưới dạng chi phí phi tiền mặt.

Kết quả là, mỗi năm chúng ta chỉ cần giảm giá trị sổ sách của tài sản bằng giá trị khấu hao mà điều đó hiển nhiên không ảnh hưởng đến tiền mặt. Đây là lý do tại sao khấu hao là một khoản chi phí phi tiền mặt. Ưu điểm ở đây là, chi phí khấu hao làm giảm thu nhập và giảm thuế nhưng không khiến cho tiền mặt bị giảm. Tiện quá phải không nào?

Đây là bảng cân đối kế toán cuối cùng của bạn cho tuần này. Bạn hãy hoàn tất bảng này nhé.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CUỐI TUẦN 4

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng <input type="text"/>	Thương phiếu phải trả <input type="text"/>
 Hàng tồn kho <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
 Nguyên liệu thô <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Thành phẩm <input type="text"/>	Vốn đầu tư ban đầu <input type="text"/>
 Chi phí trả trước <input type="text"/>	Thu nhập giữ lại <input type="text"/>
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 7.17

Bây giờ, bạn hãy hoàn thành báo cáo lưu chuyển tiền tệ sau đây.

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$	<input type="text"/>
Biến động hàng tồn kho		<input type="text"/>
Tiền chi mua tài sản cố định		<input type="text"/>
Biến động chi phí		<input type="text"/>
Lưu chuyển tiền thuần	\$	<input type="text"/>
+ Tiền đầu kỳ	+	<input type="text"/>
= Tiền cuối kỳ	\$	<input type="text"/>

Hình 7.18

- Chúng ta đã thu về bao nhiêu? 45 đô-la.
- Và chúng ta đã chi tiêu bao nhiêu? 63 đô-la.
- Vậy thì với +45 đô-la và -63 đô-la, lưu chuyển tiền thuần sẽ là bao nhiêu? -18 đô-la

Bây giờ, trước khi bạn tiếp tục, hãy xem xét điều này.

- Nếu kết quả cho thấy tiền mặt của chúng ta đã thay đổi -18 đô-la thì tức là tiền mặt đã giảm đi 18 đô-la.
- Nếu đầu kỳ chúng ta có 59 đô-la tiền mặt thì tiền mặt cuối kỳ của chúng ta sẽ là bao nhiêu? 41 đô-la.
- Điều đó có nghĩa là, chúng ta đã bắt đầu tuần với 59 đô-la và kết thúc tuần với bao nhiêu? 41 đô-la.
- Hãy nhìn vào bảng cân đối kế toán sau cùng. Chúng ta có bao nhiêu tiền mặt? 41 đô-la.

Bạn thấy đấy, báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho bạn biết chính xác tiền của bạn đã đi đâu về đâu. Đây chính là hồ sơ

ghi chép các giao dịch tiền mặt của bạn, số tiền thu về và số tiền chi ra là bao nhiêu.

Tuyệt vời! Bạn đang học rất tốt! Chỉ trong vài chương, bạn đã học được rất nhiều kiến thức kế toán về cả ba Bảng báo cáo tài chính và cách sử dụng chúng!

Thật không thể tin nổi!

Bây giờ, bạn hãy vui lòng hoàn thành bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tuần này nhé.

Bạn đang làm việc rất chăm chỉ và húng khởi. Do vậy, chúng tôi xin mạn phép liệt kê các giao dịch trong tuần ra dưới đây để bạn khỏi mất công tìm lại. Bạn không cần cảm ơn đâu!

GIAO DỊCH TRONG TUẦN:

- Bạn thu được 5 đô-la tiền mặt từ đám bạn.
- Bạn mua một lô đất và một quầy nước chanh mới với giá tổng cộng là 10 đô-la bằng tiền mặt.
- Bạn trả 2 đô-la tiền mặt để mua sơn và sơn lại quầy hàng.
- Bạn mua chịu một chiếc bồn rửa với giá 2 đô-la.
- Bạn sửa mái quầy hàng với giá 1 đô-la và nợ tiền thợ.
- Bạn trả 20 đô-la tiền mặt để mua nước chanh pha sẵn.
- Doanh thu rất tốt. Bạn bán hết sạch nước chanh pha sẵn với giá 50 đô-la, trong đó có 40 đô-la tiền mặt và 10 đô-la bán chịu.
- Bạn thanh toán khoản tiền mua chịu đường có giá trị 4 đô-la.
- Bạn trả nợ ngân hàng 25 đô-la tiền gốc kèm theo 2 đô-la tiền lãi.

- Bạn khấu hao cho cả quầy hàng lẫn phần đã nâng cấp (tổng cộng 10 đô-la) theo phương pháp khấu hao đường thẳng. Phương pháp này cho thấy chi phí khấu hao của năm nay là 1 đô-la.

Phù! Quả là một tuần sôi động! Trong khi tôi nghỉ ngơi một chút thì bạn hãy tiếp tục và hoàn thành báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của tuần này nhé!

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ <input type="text"/>
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input type="text"/>	
+ Mua hàng	<input type="text"/>	
+ Nhân công	<input type="text"/>	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ <input type="text"/>	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	<input type="text"/>	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN GỘP =		<input type="text"/>
CHI PHÍ		
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
• <input type="text"/>	<input type="text"/>	
= TỔNG CHI PHÍ		<input type="text"/>
LỢI NHUẬN RÒNG (Lợi nhuận gộp - Chi phí)		\$ <input type="text"/>

Hình 7.19

Chúng ta hãy cùng kiểm tra báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nào.





- Doanh thu là 50 đô-la.
- Hàng tồn kho đầu kỳ là 10 đô-la.
- Tiền mua hàng là 20 đô-la.

- Vì vậy, Tổng hàng có sẵn để bán là 30 đô-la.
- Hàng tồn kho cuối kỳ là 10 đô-la.
- Điều đó có nghĩa rằng Giá vốn hàng bán là 20 đô-la.
- Lợi nhuận gộp của bạn là 30 đô-la.
- Chi phí gồm: sơn, 2 đô-la; sửa chữa mái quấy hàng, 1 đô-la; lãi vay, 2 đô-la; khấu hao, 1 đô-la. Vị chi tổng chi phí là 6 đô-la.
- Kết quả Lợi nhuận ròng của bạn là $30 - 6 = 24$ đô-la!




Vậy là một tuần nữa đã khép lại. Chúng ta đã có thể đứng thẳng người, uốn ngực và trở về nhà trong vinh quang!

Đáp án chương 7






1. Đáp án Hình 7.5

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 64,00\$	Phải trả người bán 24,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 49,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 33,00\$
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

2. Đáp án Hình 7.7

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 52,00\$	Phải trả người bán 26,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 51,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12,00\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại -2,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 31,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

3. Đáp án Hình 7.9

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 32,00\$	Phải trả người bán 27,00\$
 Phải thu khách hàng 6,00\$	Thương phiếu phải trả 25,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 30,00\$ Thành phẩm 20\$ 20\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 52,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12,00\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN 82,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại -3,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 30,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 82,00\$

4. Đáp án Hình 7.10

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	+ 5.00\$	Bạn trả tiền
Biến động hàng tồn kho	- 20.00\$	Nước chanh đóng hộp
Tiền chi mua tài sản cố định	- 10.00\$	Lô đất và Quầy hàng
Biến động chi phí	- 2.00\$	Hộp sơn
Lưu chuyển tiền thuần		
+ Tiền đầu kỳ		+ 59,00\$
= Tiền cuối kỳ		

5. Đáp án Hình 7.14

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$ + 5.00\$ + 40.00\$	
Biến động hàng tồn kho	- 20.00\$ - 4.00\$	
Tiền chi mua tài sản cố định	- 10.00\$	
Biến động chi phí	- 2.00\$ - 2.00\$	
Tiền vay nợ	\$ - 25,00\$	
Lưu chuyển tiền thuần	\$	
+ Tiền đầu kỳ	+ 59,00\$	
= Tiền cuối kỳ	\$	

6. Đáp án Hình 7.16

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 41,00\$	Phải trả người bán 23,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
 Hàng tồn kho	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 23,00\$
Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
Thành phẩm 0\$ 0\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	Thu nhập giữ lại 28,00\$
 Tài sản cố định 11,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 24,00\$
TỔNG TÀI SẢN 80,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU 57,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 80,00\$

7. Đáp án Hình 7.18

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	+ 5,00\$ + \$40,00\$	
Biến động hàng tồn kho	- 20,00\$ -\$4,00\$	
Tiền chi mua tài sản cố định	- 10,00\$	
Biến động chi phí	- 2,00\$ -2,00\$	
Tiền vay nợ		- 25,00\$
Lưu chuyển tiền thuần (+45 - 63)		- 18,00\$
+ Tiền đầu kỳ		59,00\$
= Tiền cuối kỳ		41,00\$

8. Đáp án Hình 7.19

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$ 50,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ 10,00\$	
+ Mua hàng	20,00\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ 30,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	10,00\$	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		20,00\$
LỢI NHUẬN GỘP =		<u>30,00\$</u>
CHI PHÍ		
Sơn	2,00\$	
Sửa mái quấy hàng	1,00\$	
Lãi vay	2,00\$	
Khấu hao	1,00\$	
= TỔNG CHI PHÍ		6,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG (Lợi nhuận gộp - Chi phí)		<u>\$ 24,00\$</u>

tham gia group Một truyện để tải thêm nhiều sách hay nhé
<https://www.facebook.com/groups/mottruyen>

SCAN ME



CHƯƠNG 8

VÌ SAO BẠN CÓ DOANH THU, LỢI NHUẬN NHƯNG KHÔNG CÓ TIỀN?

*Tài sản rỗng, tài sản ngắn hạn
và phương pháp khấu hao nhanh.*

Mùa hè cứ dần trôi qua. Tháng Tám đã cận kề. Gia đình bạn sắp bắt đầu kỳ nghỉ hàng năm. Chỉ còn một, hai tuần nữa là kỳ nghỉ gia đình sẽ bắt đầu và sau đó bạn sẽ bước vào năm học mới. Bạn chỉ còn chút thời gian để kinh doanh nước chanh và tìm hiểu về bộ môn kế toán.

Hôm nay là thứ Hai và tuần mới sắp bắt đầu: tuần 5. Đến hẹn lại lên, bạn có nhớ việc đầu tiên cần phải làm là gì không? À, chuyển thu nhập từ tuần trước vào mục Thu nhập giữ lại.

Hãy bắt tay vào việc nào!

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	41,00\$	Phải trả người bán	23,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div> <div>  Nguyên liệu thô 10\$ </div> <div>  Thành phẩm 0\$ </div> </div>		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 23,00\$	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
		Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
		Thu nhập giữ lại	
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$		
TỔNG TÀI SẢN		TỔNG NGUỒN VỐN	
80,00\$			

Hình 8.1

Được rồi, tuần 4 đã chính thức khép lại, giờ là lúc chúng ta bắt đầu phải đối mặt với những thách thức của tuần mới.

Thử thách đầu tiên chẳng mấy chốc đã xuất hiện. Công việc kinh doanh đột nhiên đình trệ. Thoạt đầu, bạn không hiểu vấn đề nằm ở đâu. Thời tiết rất đẹp và trời rất nóng. Mọi người đều có vẻ thích quầy hàng mới của bạn. Dường như chẳng ai bận tâm xem món nước chanh của bạn có còn được chế biến từ những nguyên liệu tươi ngon hay không nữa. Vậy chuyện gì đang xảy ra đây hả trời?

Một cô bạn đạp xe ngang qua. Bạn hét gọi cô bé ghé quầy nước chanh. Bạn ấy đáp lại: “Tớ không thể qua bây

giờ. Em gái tớ đang thi đấu giải bóng mềm toàn thành phố ở công viên. Nếu tớ không đến đó sớm thì sẽ chẳng có chỗ mà ngồi bởi vì cả thị trấn sẽ tụ tập về chỗ đó!”.

A ha!

Rất nhiều khách hàng tiềm năng đang tề tựu tại các sân thi đấu bóng mềm ở công viên. Nhưng quầy hàng của bạn được đặt cố định ở đây! Giá như có cách nào để đưa món nước chanh thơm ngon của bạn đến chỗ đám đông thì tốt biết bao.

A ha!

Bạn nên dùng một quầy bán nước chanh di động! Bạn có thể đưa nó đến những nơi đông người. Là một doanh nhân thông minh, bạn hiểu rằng, nếu khách không tìm đến ta thì ta phải tìm đến họ!

Bạn lục tìm trên danh bạ điện thoại và thực hiện vô số cuộc gọi. Cuối cùng, bạn tìm thấy một công ty bán quầy giải khát di động nhưng sản phẩm họ bán có giá hàng ngàn đô-la! Chà, bạn không thể mua những sản phẩm đó, do vậy đã đến lúc cái khó ló cái khôn.

Để xem nào. Bạn chưa đủ tuổi để có bằng lái, vì vậy bạn không cần đến bất cứ thứ gì có gắn động cơ. Bạn không có ngựa hay lừa nên bạn có thể sẽ phải tự mình kéo thiết bị này. Bạn biết đấy, quầy bán hàng di động không cần thiết phải quá to, chỉ cần đủ lớn để chở được các vật dụng cần thiết. Một yêu cầu khác nữa là, thứ đó không thể ngốn của bạn quá nhiều tiền.

Hừm. Thế rồi bạn chợt nảy ra một ý tưởng! Một chiếc xe goòng! Bạn đã nhìn thấy một cái như thế ở cửa hàng bán sơn. Thật tuyệt!



Hình 8.2

Bạn nhờ bố mẹ chở đến cửa hàng bán sơn. Cô bán hàng là chị em song sinh của chú bán sơn lần trước bạn gặp.

“Cháu muốn mua một chiếc xe goòng” - bạn nói. “Mấy chiếc này giá bao nhiêu cô ơi?”. Cô bán sơn đáp: “Chỗ cô đang có một chương trình khuyến mãi đặc biệt dành cho phiên bản xe tốt nhất. Xe này được làm bằng thép cao cấp nhất. Sơn chống gỉ. Lốp xe có khả năng chống thủng. Một mẫu xe tuyệt vời được làm bằng phương pháp thủ công truyền thống. Xe có độ bền 10 năm và giá cả vô cùng rẻ, chỉ 20 đô-la thôi cháu ạ”.

Người phụ nữ này có vẻ hiểu rất rõ về sản phẩm mà cô ý bán! Bạn ngay lập tức quyết định sẽ mua chiếc xe này!

Hãy mô tả giao dịch mua hàng trên bảng cân đối kế toán nhé.

Chúng ta có đủ tiền mặt để trả tiền mua xe không? Có. Bạn trích ra 20 đô-la tiền mặt để mua xe.

- Xe goòng có phải là một tài sản không? Phải.
- Loại tài sản nào? Tài sản cố định.
- Chiếc xe này giá bao nhiêu? 20 đô-la.

Tại sao chúng ta không gộp chung xe goòng cùng với các tài sản cố định khác như quầy hàng, lô đất và bồn rửa nhỉ? Chà... vì... Aaaa!!!! Tôi không biết... ai đó trả lời giúp tôi với!

Hãy xem xét các tài sản cố định khác, bắt đầu từ quầy bán nước chanh. Chiếc quầy có gắn liền với đất không? Có. Nó giống như một tòa nhà, phải không nào? Phải.

Thế còn xe goòng này thì sao? Nó có gắn liền với đất không? Không, chiếc xe là phương tiện di động.

Chiếc xe goòng có giống như một tòa nhà hoặc nhà máy không? Không.

Người ta gọi tài sản cố định mà có thể di chuyển là gì? Thiết bị.








A ha! Hoá ra có nhiều loại tài sản cố định khác nhau.

Nhiều công ty tách biệt riêng các thiết bị với tòa nhà trên bảng cân đối kế toán.

Việc xe goòng là thiết bị có phải là lý do duy nhất khiến nó tách biệt với các tài sản cố định khác trên bảng cân đối kế toán không? Không. Bạn có thể nghĩ ra được lý do nào khác nữa không?

Chà, lý do khác nữa là, chúng ta có thể khấu hao chiếc xe này theo một cách khác vì nó là một loại tài sản cố định khác.

Hãy hoàn thành bảng cân đối kế toán sau đây và phản ánh giao dịch mua xe goòng nhé:

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 23,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div>  Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$  Thành phẩm 0\$ 0\$ </div>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 23,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định <input type="text"/>	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN 80,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 57,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 80,00\$

Hình 8.3

Chiều thứ Bảy, khi bạn bắt đầu đến nơi tổ chức giải đấu bóng mềm thì trời đã rất muộn. Đừng lo, giải đấu rơi vào khung giờ buổi tối và 15 phút nữa trận mở màn mới diễn ra.

Bạn cảm thấy lâng lâng hạnh phúc vì xét cho cùng, bạn vừa mới sắm một chiếc xe goòng màu đỏ bóng loáng cơ mà. Bạn sẽ kéo chiếc xe đến nơi tổ chức thi đấu và kiếm ra khối tiền nhờ ý tưởng kinh doanh thiên tài của mình!

Trên đường đi, bạn ghé qua tiệm tạp hóa để mua thêm nước chanh pha sẵn hiệu TH True Chanh. Nhưng tiệm đã đóng cửa! Bạn sau đó sức nhớ ra bác chủ tiệm nói hôm nay ông sẽ đóng cửa sớm để đi xem thi đấu. Bạn cảm thấy hơi lo lắng vì bạn cần thêm chút hàng tồn kho.

Bạn quyết định cố tìm mua hàng ở chỗ khác. Khả năng cao là quanh công viên sẽ có hàng tạp hóa.

Thật may là bạn đã tìm thấy một tiệm đang mở cửa cách đó một dãy nhà. Tuy nhiên, khi bước vào bên trong, bạn nhận ra tiệm này chuyên bán sỉ. Bạn nhìn vào giá cả và cảm thấy bị sốc. Cùng một số lượng hàng nhưng mức giá ở đây lên đến 30 đô-la, cao hơn 10 đô-la so với giá ở tiệm cũ.

30 đô-la đấy! Tim bạn bỗng chùng xuống. Bạn có thể làm gì đây khi mà bạn mang theo chỉ có 21 đô-la (Lưu ý: Đây là số tiền mặt trên bảng cân đối kế toán gần nhất).

Có vẻ như, chúng ta gặp phải một vấn đề lớn, RẤT LỚN. Chúng ta phải làm gì? Bạn có thể làm gì được đây?

Chúng ta có lựa chọn nào? Về vay tiền bố mẹ! Bố mẹ là để nhờ vả vào những lúc tréo ngoe như thế này mà. Ý tưởng này hay nhưng sau đó bạn nhớ ra mẹ đang ở lớp thể dục nhịp điệu còn bố đang đi chơi gôn. Bạn không có cách để liên hệ với họ!

Làm sao bây giờ?

Hay là đi vay ngân hàng? Ngân hàng có mở cửa chiều thứ Bảy không? Không, họ đóng cửa từ trưa mất rồi.

Bạn cảm thấy tuyệt vọng. Đây là thảm họa kinh doanh tồi tệ nhất kể từ khi bạn khởi nghiệp. Thảm họa này có thể sánh ngang với những thảm họa kinh doanh của những tập đoàn lớn nhất thế giới! Thật bi đát! Bạn có đầy đủ trang thiết

bị để bán hàng nhưng không có hàng! Bạn nên làm cái quái gì bây giờ? Chẳng lẽ lại bán quách chiếc xe goòng vừa mua ư!?!?

Trận đấu sẽ diễn ra trong phút chốc. Việc bán chiếc xe để lấy tiền mua nước chanh pha sẵn có khả thi không? Chắc chắn không khả thi!

Thêm vào đó, bạn còn cần chọn một vị trí thật đẹp để đặt quầy bán nước chanh.

Bạn có thể làm được gì nữa đây?

Hãy siết nợ đám bạn mua chịu!

Bạn có thể làm vậy nhưng không đứa nào trong đám bạn mua hàng chịu có mặt ở đây vào lúc này.

Bạn có thể trả lại xe goòng và lấy lại tiền của mình không? Không, cô bán hàng cũng chẳng có mặt ở đây để giúp bạn!

Hay là mua ít nước chanh hơn vậy?

Chắc chắn rồi, nếu bạn có dư dả thời gian để tìm một cửa hàng bán lẻ đang mở cửa và có bán sản phẩm mà bạn muốn.

Được rồi, bạn quyết định, mình sẽ đến công ty bảo hiểm và lấy lại tiền hợp đồng bảo hiểm.

Nhưng công ty bảo hiểm cũng đóng cửa mất rồi.

Đã thế, tình thế cực đoan cần vận dụng biện pháp cực đoan. Đây sẽ không phải là một hành động đáng tự hào, không phải là điều mà bạn sẽ kể với con cháu sau này. Nhưng đành vậy, bạn quyết định sử dụng chỗ hàng tồn kho cũ.

Nhưng số hàng đó đã không được sử dụng trong bao

lâu rồi? Cho đến giờ là số chanh đó đã ở trong kho hàng tuần rồi. Vì vậy, chúng ta có thể sử dụng số hàng đó không? Không, trừ khi bạn muốn giải trình với thanh tra an toàn thực phẩm và rơi vào cảnh bị kiện cáo vì bán thực phẩm không đảm bảo an toàn.

Vậy nhiều công ty khởi nghiệp non trẻ sẽ làm gì để huy động vốn? Bán cổ phiếu và lên sàn chứng khoán.

Huy động vốn ở một giải đấu bóng mềm ư? Các ý tưởng có vẻ ngày càng điên rồ và bất khả thi! Chúng ta bó tay rồi ư?

Cuối cùng, bạn xin lời khuyên từ đám bạn. Một đứa trong số đó mách nước: “Cậu chẳng khoe là cậu có cả đồng thu nhập giữ lại được tích lũy từ đầu hè đến giờ đấy à? Tại sao cậu không tiêu bớt một chút lợi nhuận đó đi?”.

A, bạn thế mới là bạn chứ!

Bạn quyết định thử cách này xem sao.

Bạn chạy vội trở lại cửa hàng và nói với nhân viên bán hàng đầu tiên mà bạn gặp: “Cháu muốn mua một ít nước chanh pha sẵn hiệu TH True Chanh”.

“Vâng, chúng tôi có loại hàng đó” - nhân viên bán hàng nói.

Bạn rất hạnh phúc và thở phào đến mức bạn muốn kiễng lên và ôm chầm lấy nhân viên bán hàng.

“Cái đó giá bao nhiêu ạ?” - bạn hỏi và trong thâm tâm mong là mình đã đọc nhầm mức giá cao ngất ngưỡng kia.

“30 đô-la” - nhân viên bán hàng nói. “Chúng tôi chỉ bán hàng này theo từng lốc chứ không bán lẻ”.

- Tuyệt. Cháu sẽ lấy hàng đó.
- Cháu sẽ trả tiền như thế nào đây?
- Chà, cháu muốn trả 21 đô-la tiền mặt và 9 đô-la thu nhập giữ lại của cháu.
- Xin lỗi, chúng tôi chỉ nhận tiền mặt thôi.

Bạn chìa ra 21 đô-la.

- Số tiền này không đủ, số tiền còn thiếu đâu?
- Cháu có 9 đô-la thu nhập giữ lại. Thu nhập của cháu cũng có giá trị tương đương như tiền mặt! - bạn nhấn mạnh.
- Cửa hàng ở đây chỉ thu tiền mặt – những tờ tiền thật ý. Ở đây chú chỉ thấy 21 đô-la. Thu nhập của cháu ở đâu thì chú không thấy và cũng không quan tâm!
- Không hẳn là như vậy. Thu nhập của cháu được tô màu đen trên bảng cân đối kế toán ý ạ! Nhưng chú không muốn lấy thu nhập giữ lại của cháu à? CHÁU XIN CHÚ MÀ! Cháu xin, cháu xin, cháu xin mà!
- Chú xin lỗi, không được đâu cháu ạ.

Nói xong, người nhân viên bán hàng mỉm cười, nhún vai và bỏ đi.

Vậy bạn có thể chi tiêu thu nhập không? Không. Bạn không thể tiêu khoản thu nhập mà bạn kiếm được. Thứ mà bạn có thể chi tiêu là gì? Tiền mặt.

Bạn cảm thấy hơi hoang mang. Chà, bạn nghĩ, nếu không thể tiêu số tiền mình kiếm được thì thu nhập ở đây còn có tích sự gì nữa? Và nhân đây, nếu các khoản thu nhập không phải là tiền mặt thì chúng đang ở đâu? Bạn quyết tâm sau này sẽ tìm ra câu trả lời đó.

Lúc này, bạn đang tuyệt vọng! Bạn chỉ thiếu một vài đô-la nhưng không có ai giúp bạn! Có lẽ bạn nên ăn cắp nước chanh. Ủa, ăn cắp à? Chúng ta sẽ không đời nào ăn cắp, chúng ta là những doanh nhân.

Này, nếu bác chủ tiệm chấp nhận bán chịu cho bạn thì chú nhân viên bán hàng đẹp trai ở cửa hàng này có lẽ cũng sẽ đồng ý cho bạn mua chịu nước chanh pha sẵn.

Bạn đuổi theo và thấy chú đang phủi bụi những gói tẩm cạnh quầy hàng.

Bạn cố nói bằng một giọng tự tin hết mức có thể: “Cháu muốn đưa cho chú 21 đô-la tiền mặt và nợ số tiền còn lại. Chú thấy có được không ạ?”

“Chú không biết nữa, nhóc ạ” - người nhân viên bán hàng trả lời. “Làm sao chú biết nhóc sẽ trả tiền?”

“Chú hãy gọi cho bác chủ tiệm tạp hóa ở bên kia thị trấn được không ạ? Cháu là khách hàng quen ở đó. Cháu đã mua chịu nhiều lần và chưa thất hẹn thanh toán với bác ý lần nào cả”. Sau đó, bạn lại nhớ ra rằng, bác cũng đang có mặt tại giải đấu như những người khác.








Bạn cầu xin nhân viên bán hàng. Bạn thậm chí còn đề nghị để lại bùa may mắn mà bạn luôn mang theo bên người để làm tin.

Cuối cùng, người nhân viên bán hàng đồng ý thay mặt bạn nói chuyện với người quản lý. Thật kỳ diệu thay, người quản lý đồng ý cho bạn mua chịu. Chú ấy có vẻ quen biết bác chủ tiệm tạp hoá và nói rằng bất kỳ ai mà bác chủ tiệm cho mua chịu đều là người đáng tin cậy.

Chúng ta đưa cho nhân viên bán hàng bao nhiêu tiền mặt? 21 đô-la.

Người bán hàng giao cho chúng ta lượng nước chanh pha sẵn trị giá bao nhiêu? 30 đô-la

Hãy minh họa giao dịch này ở bảng sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán <input type="text"/>
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
Hàng tồn kho  Nguyên liệu thô 10\$ <input type="text"/>  Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ <input type="text"/>
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ <input type="text"/> 1\$ <input type="text"/> 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập thuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 57,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 8.4

Làm thế nào để chúng ta cân bằng bảng cân đối? Thêm 9 đô-la vào Phải trả người bán.

Bảng đã cân bằng chưa? Rồi.

Hãy dành một chút thời gian để xem xét bảng cân đối kế toán nhé.

Nếu ai đó cho bạn xem bảng cân đối kế toán này, bạn

sẽ nhận xét gì về doanh nghiệp của họ? Họ có lãi không? Họ có nhiều tài sản không? Doanh nghiệp này làm ăn khá tốt khi mới chỉ kinh doanh 4 tuần phải không?

Có vấn đề gì không? Hiển nhiên là có vấn đề rồi.

Thế còn tiền mặt của chúng ta thì sao? Xin đừng hỏi nữa có được không!

Thôi nào, hãy nói ra vấn đề ở đây là gì. Chúng ta không có tiền mặt!

Nếu trời mưa và mọi người bỏ về mà chẳng thèm mua nước chanh thì điều gì sẽ xảy ra? Chúng ta sẽ không có doanh thu và tất nhiên cũng chẳng có được tiền mặt.

Chúng ta có rất nhiều tài sản. Cái chúng ta thiếu là gì? Tiền mặt. Nói thẳng ra, chúng ta không có tiền mặt. Một con số không tròn trĩnh.

Nhưng bảng cân đối kế toán cho biết chúng ta có rất nhiều Thu nhập giữ lại. Chúng không phải là tiền mặt sao? Chúng ta không sở hữu chúng trong ngân hàng sao? Không phải chúng ta đã tổng hợp những khoản thu nhập đó sao? Không phải chúng nằm trong một tài khoản nào đó sao?

Câu hỏi đó đáng giá bằng thành tựu kinh doanh của cả mùa hè này đấy!

Có thể bạn đã từng nghe người ta nói: “Tôi sẽ tiêu hết toàn bộ thu nhập của mình”. Nhưng chúng ta vừa phát hiện ra điều gì? Người bán hàng sẽ không quan tâm đến thu nhập của bạn. Cái duy nhất mà bạn có thể đem ra sử dụng là tiền mặt.

Nếu thu nhập không phải là tiền mặt thì thu nhập giữ lại được cất ở chỗ nào? Hiển nhiên là nó không có sẵn trong túi dưới dạng tiền mặt rồi.

Vậy thì ngay bây giờ, những khoản thu nhập nằm ở đâu? Chúng nằm trong tài sản, hàng tồn kho, thiết bị của doanh nghiệp.

Còn bây giờ xin đừng quên điểm mấu chốt này vì nó đáng giá bằng cả mùa hè kinh doanh của bạn:

Thu nhập không phải là tiền mặt!

Hãy nhớ rằng, cột bên trái của tấm phiếu phản ánh những gì xuất ra hay chi ra từ quầy hàng của chúng ta. Những gì chúng ta có trong Tiền, Hàng tồn kho,... Hãy nhìn vào các khoản mục trên bảng cân đối kế toán. Hãy tìm khoản mục đại diện cho quầy hàng và bồn rửa của chúng ta. Xe goòng. Những quả chanh hồng. Hợp đồng bảo hiểm. Các khoản phải thu từ đám bạn.

Cột bên phải ghi những người sở hữu hoặc cung cấp những thứ kể trên. Sự thật thì, mọi thứ ở cột bên phải chỉ là trên giấy tờ. Mục Nợ phải trả cho chúng ta biết chúng ta nợ người khác bao nhiêu và Vốn chủ sở hữu (bao gồm cả Thu nhập giữ lại) cho chúng ta biết phần tài sản nào thuộc sở hữu của chúng ta.

Sử dụng nhiều tiền mặt như vậy để mua xe goòng có phải là một chiến lược khôn ngoan không? Không hề!

Một doanh nghiệp làm ăn có lãi có thể gặp rắc rối khi chi nhiều tiền mặt đến vậy hay không? Hiển nhiên rồi.

Vậy thứ thúc đẩy guồng vận hành công việc kinh doanh mỗi ngày là gì? Có phải đó là lợi nhuận? Không, tiền mặt mới là thứ giúp cho doanh nghiệp vận hành trơn tru mỗi ngày!

Thành thực mà nói, đây là điều quan trọng nhất bạn cần rút ra và ghi nhớ từ cuốn sách này!

TIỀN MẶT MỚI LÀ THỨ VẬN HÀNH DOANH NGHIỆP CHỨ KHÔNG PHẢI LỢI NHUẬN.

Lợi nhuận và tiền mặt có phải là một không? Không.

Cái gì mới là yếu tố tiên quyết, là động lực, là huyết mạch của doanh nghiệp? Tiền mặt.

Điều quan trọng cần nhắc lại 3 lần. Cái gì vận hành doanh nghiệp mỗi ngày? Tiền mặt.

Trên thực tế, lợi nhuận chỉ cho biết bạn đã kiếm được bao nhiêu. Nó cho bạn biết rằng doanh thu lớn hơn chi phí. Khi bạn cộng lợi nhuận với vốn đầu tư ban đầu thì con số đó cũng chỉ cho bạn biết mình sở hữu bao nhiêu trong tổng tài sản.

Bạn có thể điều hành doanh nghiệp trong một thời gian mà không có lợi nhuận được không? Có thể.

Bạn có thể điều hành doanh nghiệp mà không có tiền mặt trong bao lâu? Không quá một ngày!

Vì vậy, nếu bạn xem một báo cáo tài chính và nhìn thấy mục Thu nhập giữ lại là 52 đô-la thì bạn có thể nghĩ: “Ồ, mình hẳn phải có 52 đô-la ở đâu đó trong tài khoản ngân hàng”. Chúng ta có tí tiền nào trong ngân hàng không nhỉ? Không. Đó là một sự khác biệt thực sự, thực sự quan trọng. Quầy hàng của chúng ta làm ăn tốt và thu được lợi nhuận. Khi chúng ta làm ra lợi nhuận, chúng ta thu về được rất nhiều tiền mặt. Nhưng chúng ta đã sử dụng số tiền mặt đó để mua hàng tồn kho, đất đai, hợp đồng bảo hiểm, xe goòng,... Khoản Phải thu khách hàng cho chúng ta biết rằng, một phần khoản lợi nhuận đó chưa được chuyển thành tiền mặt vì khách hàng vẫn còn đang nợ. Lợi nhuận tuy rất quan trọng nhưng có lợi nhuận không đồng nghĩa là bạn đang sở hữu tiền mặt.

Bây giờ chúng ta hãy quay trở lại sự kiện thể thao. Thật may là trời không mưa. Mọi người xúm đông xúm đỏ quanh quầy hàng di động của bạn để mua nước chanh. Hiển nhiên là doanh thu rất tốt! Bạn bán tất cả số nước chanh pha sẵn và thu về 50 đô-la tiền mặt. Số hàng tồn kho khác của bạn vẫn còn nguyên. Bạn thở phào nhẹ nhõm.

Chúng ta hãy nhìn lại những sự kiện vừa diễn ra.

Chúng ta đã xuất ra cái gì? Hàng tồn kho có giá trị 30 đô-la.







Thu về cái gì? Tiền mặt.

Bao nhiêu? 50 đô-la.

Thế thì lợi nhuận của chúng ta là bao nhiêu? 20 đô-la.

Vậy trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ, số tiền đó thuộc về mục nào? Biến động các khoản phải thu.

Xin bạn vui lòng điền nốt thông tin trong bảng cân đối kế toán tiếp theo nhé!

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 32,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ <input type="text"/> Thành phẩm <input type="text"/>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ <input type="text"/> 1\$ <input type="text"/> 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập thuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>




Hình 8.5

Thiên thời, địa lợi, nhân hòa và một chút hiểu biết kinh doanh đã giúp bạn thành công rực rỡ ngày hôm nay. Bạn quyết định trả lương cho bản thân 4 đô-la bằng tiền mặt. Sau bao nhiêu gian khó và cuối cùng đến tuần 5, bạn đã có thể tưởng thưởng cho chính mình.

Cái gì đi ra? 4 đô-la tiền mặt. Tiền lương cho chủ sở hữu là một chi phí.

Chi phí này sẽ làm giảm thu nhập bao nhiêu? 4 đô-la.

Hãy hoàn thành bảng cân đối kế toán sau đây để ghi lại giao dịch này.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền <input type="text"/>	Phải trả người bán 32,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
 Hàng tồn kho <div> <div>Nguyên liệu thô 10\$</div> <div>Thành phẩm 0\$</div> </div> 10,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ <input type="text"/> 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text"/>	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text"/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text"/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text"/>

Hình 8.6

Giờ đây, sau khi đã thoát khỏi khủng hoảng tiền mặt, bạn có thể nhìn bao quát hơn một chút. Bạn nhận ra, trong quá trình lập kế hoạch tài chính thì việc khấu hao quấy hàng di động là bắt buộc - xét cho cùng thì, bạn sở hữu tài sản này mà.

Chúng ta đã sử dụng phương pháp nào để khấu hao quấy hàng? Khấu hao đường thẳng.

Đây là phương pháp duy nhất bạn có thể áp dụng đối với quấy hàng cố định. Tuy nhiên, đối với thiết bị, bạn có thể áp dụng phương pháp khác. Đó là phương pháp khấu hao nhanh.

Bạn đọc nào đã từng tiến hành khấu hao tài sản thì sẽ biết rằng, chính quyền thường thay đổi các công thức tính

khấu hao. Có một công thức khấu hao là nhân đôi tỷ lệ khấu hao đường thẳng (còn gọi là phương pháp khấu hao gấp đôi số dư giảm dần). Một phương pháp khác là gấp rưỡi số dư giảm dần.

Ngoài ra, chúng ta còn có một vài phương pháp nữa. Nói tóm lại, chính quyền thường xuyên thay đổi khoảng thời gian mà bạn có thể trích khấu hao tài sản và tỷ lệ mà bạn có thể khấu hao tài sản đó. Ở đây, chúng ta chọn sử dụng phương pháp gấp đôi tỷ lệ khấu hao đường thẳng làm phương pháp khấu hao nhanh.

Tuổi thọ của chiếc xe goòng sẽ là bao nhiêu năm nhỉ? 10 năm.








Chi phí mua chiếc xe goòng là bao nhiêu? 20 đô-la.

Nếu chúng ta định khấu hao theo phương pháp đường thẳng thì điều gì sẽ xảy ra? Mức khấu hao là bao nhiêu mỗi năm? 2 đô-la (10% của 20 đô-la).

Tuy nhiên, ở đây chúng ta không sử dụng phương pháp đường thẳng mà là phương pháp gấp đôi tỷ lệ khấu hao đường thẳng. Vậy nên, số tiền khấu hao của chúng ta trong năm đầu tiên sẽ là bao nhiêu? 4 đô-la.

Nếu trích ra 4 đô-la từ quầy hàng di động thì chúng ta sẽ thực hiện điều đó trên bảng cân đối kế toán như thế nào? Chúng ta sẽ giảm trực tiếp giá trị của tài sản cố định được khấu hao!

Hãy điền thông tin hoàn tất giao dịch này vào bảng sau đây nhé.

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 46,00\$	Phải trả người bán 32,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div>  Nguyên liệu thô 10\$  Thành phẩm 0\$ 10,00\$ </div>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ <input type="text" value="1\$"/> 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20\$ <input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/>	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN <input type="text" value=""/>	Thu nhập tuần tính đến hiện tại <input type="text" value=""/>
	VỐN CHỦ SỞ HỮU <input type="text" value=""/>
	TỔNG NGUỒN VỐN <input type="text" value=""/>

Hình 8.7

Được rồi, vậy quầy hàng di động của chúng ta hiện giờ được định giá bao nhiêu? 16 đô-la.

Bây giờ chúng ta biết rằng khấu hao chính là gì? Một khoản chi phí.

- Chi phí sẽ làm gì? Giảm thu nhập. Trong trường hợp chúng ta khấu hao xe goòng thì việc đó sẽ gây nên cái gì? Giảm thu nhập đi 4 đô-la.
- Thu nhập của bạn sẽ giảm xuống còn bao nhiêu? 12 đô-la.

Chi phí khấu hao sẽ hiển thị trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ chứ? Không. Hãy nhớ rằng khấu hao là một khoản chi phí phi tiền mặt.

Thế còn trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thì sao? Khấu hao sẽ xuất hiện dưới dạng một khoản chi phí.

Do vậy, trong năm đầu tiên, nếu chúng ta áp dụng phương pháp gấp đôi tỷ lệ khấu hao đường thẳng thì thay vì trích ra 2 đô-la, chúng ta sẽ trích ra 4 đô-la tiền khấu hao.

Điểm mấu chốt trong công thức tính khấu hao này là giá trị còn lại của tài sản cố định (Giá trị còn lại của tài sản cố định = Giá trị của tài sản cố định – Tổng chi phí khấu hao tính từ đầu đến thời điểm xác định giá trị còn lại).

HÃY NHỚ: KHẤU HAO LÀ MỘT CHI PHÍ PHI TIỀN MẶT

Chi phí mua xe goòng - hoặc giá trị ban đầu của tài sản này là bao nhiêu? 20 đô-la.

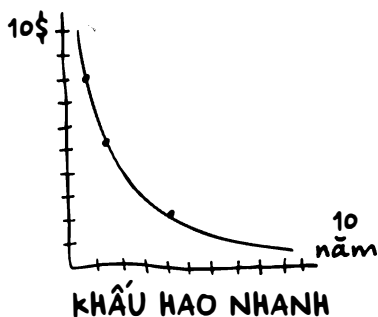
Bây giờ, chúng ta trừ đi 4 đô-la trong năm đầu tiên thì giá trị còn lại của tài sản là bao nhiêu? 16 đô-la. Chiếc xe vẫn là một tài sản hữu dụng trong 10 năm, tỷ lệ khấu hao theo đường thẳng là 10%. Vậy chi phí khấu hao đường thẳng trong năm thứ hai của một tài sản tuổi thọ 10 năm có giá trị còn lại bằng 16 đô-la sẽ là bao nhiêu? 1,6 đô-la. Mức chi phí khấu hao đó nhân với 2 sẽ bằng 3,2 đô-la.

Do đó, mức chi phí khấu hao năm thứ hai sẽ là 3,2 đô-la. Giá trị còn lại của tài sản cố định cho năm thứ ba là bao nhiêu? $16 - 3,2 = 12,8$ đô-la. Chi phí khấu hao đường thẳng cho năm thứ ba sẽ là? 1,28 đô-la. Mức chi phí khấu hao đó đem nhân với 2 sẽ là 2,56 đô-la.

Bạn hiểu cách tính rồi chứ? Cứ thế, năm tiếp theo sẽ là 2,04 đô-la,... Nếu chúng ta vẽ một biểu đồ, nó sẽ trông như

hình vẽ bên dưới... 4\$ - 3,20\$ - 2,56\$ - 2,04\$,... tất cả tạo thành một quỹ tích đường cong.

Bạn đang tính chi phí khấu hao trong những năm đầu nhiều hơn và chi phí khấu hao trong những năm sau ít hơn. Điều này đồng nghĩa với việc, số thuế phải nộp trong những năm đầu ít hơn những năm về sau. Tại sao điều này lại tốt? Bởi lẽ do lạm phát, giá trị của đồng đô-la sẽ giảm dần



Hình 8.8

trong tương lai, cùng một mức giá trị nhưng tiền nộp thuế trong tương lai sẽ rẻ hơn tiền nộp thuế hiện tại.

Chính phủ thường cho phép bạn tính khấu hao nhanh đối với những thứ cần sớm được thay thế do hao mòn. Đó là cách để chính phủ hỗ trợ các doanh nghiệp mua và bán tài sản nhằm kích thích nền kinh tế. Đây chỉ là một trong nhiều lý do giải thích cho sự ra đời của phương pháp khấu hao nhanh.

Bây giờ chúng tôi sẽ giới thiệu cho bạn biết đến một khái niệm sau cùng có sức ảnh hưởng đối với tất cả mọi doanh nghiệp - THUẾ.

Giờ chúng ta hãy chỉ tập trung vào lợi nhuận của tuần này. Hiện tại, bạn đang nợ thuế. Lợi nhuận của chúng ta trong tuần này là 12 đô-la. Thuế suất là 25%. Vậy thì với 12 đô-la thu nhập bị đánh thuế ở mức 25%, số tiền mà bạn phải nộp thuế là bao nhiêu? 3 đô-la.

Thu nhập còn lại là? 9 đô-la.

Hãy nhớ, tôi đã nói rằng, chúng ta còn đang nợ thuế chứ không phải đã nộp thuế rồi đâu nhé.

Bây giờ, bạn hãy lập Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho tuần này. Nhớ ghi cả khoản Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước. Chúng tôi đã in bảng cân đối kế toán dưới dạng sát với bảng cân đối kế toán thực của doanh nghiệp. Hãy xem, liệu bạn có thể hoàn thành bảng sau đây được hay không nhé.

Tiền	\$ _____	Phải trả người bán	\$ _____
Phải thu khách hàng	\$ _____	Thương phiếu phải trả	\$ _____
Hàng tồn kho	\$ _____	Thuế phải nộp	
Chi phí trả trước	\$ _____	Ngân sách Nhà nước	\$ _____
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	\$ _____	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	\$ _____
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
Tổng tài sản cố định	\$ _____	Vốn đầu tư ban đầu	\$ _____
Giá trị hao mòn lũy kế	\$ _____	Lợi nhuận giữ lại	\$ _____
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH RÒNG	\$ _____	Thu nhập tuần	
		tính đến hiện tại	\$ _____
		TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	\$ _____
Tổng tài Sản	\$ _____	Tổng nguồn vốn	\$ _____

Hình 8.9

Người ta gọi Tiền, Phải thu khách hàng, Hàng tồn kho và Chi phí trả trước là “Tài sản ngắn hạn”. Tài sản ngắn hạn là những tài sản có khả năng sẽ được chuyển đổi thành tiền mặt trong vòng một năm. Tổng tài sản ngắn hạn là 74 đô-la.

Khi bạn không sử dụng màu sắc để minh họa tài sản cố

định và chi phí khấu hao, chúng ta thường chia Tài sản cố định thành ba mục. “Tổng tài sản cố định” là tổng giá mua về của tất cả các tài sản cố định. “Giá trị hao mòn lũy kế” thể hiện tổng chi phí khấu hao tính đến thời điểm hiện tại của tài sản. Và “Tài sản cố định ròng” dĩ nhiên là khoản chênh lệch của hai mục trên, hay còn gọi là giá trị sổ sách ròng của tài sản.

Khi bạn có đủ cả ba số liệu này thì việc so sánh giá trị hao mòn lũy kế với tổng tài sản cố định sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Qua phép so sánh này, chúng ta biết được rằng, tài sản cố định của công ty chúng ta còn tương đối mới.

- Tài sản cố định ròng là bao nhiêu? 27 đô-la.
- Tổng tài sản là? 101 đô-la.
- Tổng nợ phải trả, bao gồm cả 3 đô-la trong mục Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước là bao nhiêu? 35 đô-la.
- Tổng vốn chủ sở hữu bằng...? 66 đô-la.

Bảng cân đối kế toán có cân bằng không? Có.

Trước khi bạn lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ của tuần này, chúng ta hãy rà soát lại các giao dịch đã diễn ra một lần nữa nhé.

GIAO DỊCH TRONG TUẦN:

- Bạn mua một quầy bán nước chanh di động với giá 20 đô-la bằng tiền mặt. Tuổi thọ ước tính của quầy hàng di động là 10 năm.
- Bạn mua thêm một ít nước chanh pha sẵn và giá đã tăng lên 30 đô-la.
- (Nhưng hãy nhớ rằng chúng ta chỉ trả 21 đô-la tiền mặt và nợ 9 đô-la.)

- Bạn bán được 100 cốc nước chanh với giá 50 xen/cốc, tương đương với 50 đô-la.
- Bạn quyết định trả lương cho mình 4 đô-la bằng tiền mặt.
- Bạn khấu hao quầy hàng di động bằng phương pháp khấu hao nhanh (gấp đôi tỷ lệ khấu hao đường thẳng). Bao gồm tất cả chi phí khấu hao của năm đầu tiên.
- Bạn nộp một khoản thuế tương đương 25% lợi nhuận ròng trước thuế.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU		\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$	
+ Mua hàng		
+ Nhân công		
Tổng lượng hàng có sẵn để bán		\$
- Hàng tồn kho cuối kỳ		
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		
LỢI NHUẬN GỘP =		_____
CHI PHÍ		
•		
•		
•		
= TỔNG CHI PHÍ		
LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ		
THUẾ THU NHẬP		
LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ		\$ _____

Hình 8.10

Bạn đã xong rồi chứ? Hãy xem lại báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nào.

- Doanh thu bán hàng? 50 đô-la.
- Hàng tồn kho đầu kỳ? 10 đô-la.
- Tiền mua hàng là bao nhiêu? 30 đô-la.
- Tổng giá trị hàng có sẵn để bán là? 40 đô-la.
- Hàng tồn kho cuối kỳ? 10 đô-la.Ồ! Chúng ta vẫn còn một số quả chanh cũ sắp hỏng trên bảng cân đối kế toán! Chúng ta sẽ phải sớm tìm ra cách xử lý những quả chanh hỏng này.
- Giá vốn hàng bán? 30 đô-la.
- Lợi nhuận gộp của tuần này là bao nhiêu? 20 đô-la.
- Chi phí? Lương: 4 đô-la, khấu hao: 4 đô-la.
- Tổng chi phí sẽ là? 8 đô-la.
- Vậy thì Lợi nhuận ròng trước thuế của chúng ta là? 12 đô-la.
- Chính quyền đã thu bao nhiêu tiền thuế? 3 đô-la.
- Do đó Lợi nhuận ròng sau thuế là...? 9 đô-la

Bây giờ, hãy điền vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ của tuần nhé.

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	\$	
Biến động hàng tồn kho		
Tiền chi mua tài sản cố định		
Biến động chi phí		
Lưu chuyển tiền thuần	\$	
+ Tiền đầu kỳ	+	
= Tiền cuối kỳ	\$	

Hình 8 11

Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ là bao nhiêu? Dương 5.

Tiền đầu kỳ là 41 đô-la, do vậy Tiền cuối kỳ của bạn phải là 46 đô-la. Hãy kiểm tra xem có đúng như vậy không.




Chà, thế là một tuần nữa kết thúc! Bạn đang làm rất tốt! Bạn thực sự yêu thích việc kinh doanh nước chanh và lĩnh vực kế toán.

Bạn đã sẵn sàng để nghỉ ngơi một chút. Cả gia đình đang lên xe và hướng đến một trong những điểm đến du lịch mà bạn yêu thích! Đó là (bạn hãy viết câu trả lời vào nhé).

Nhớ chụp ảnh gửi về cho chúng tôi. Xin đa tạ!

Đáp án Chương 8

1. Đáp án Hình 8.1

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 41,00\$	Phải trả người bán 23,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ 10,00\$ Thành phẩm 0\$ 0\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 23,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
TỔNG TÀI SẢN 80,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 57,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 80,00\$








2. Đáp án Hình 8.4

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
Tiền 0,00\$	Phải trả người bán 32,00\$
Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div> Nguyên liệu thô 10\$ Thành phẩm 30\$ 40,00\$ </div>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
Tài sản cố định 12\$ <input type="checkbox"/> 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN 89,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 0,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 57,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 89,00\$








3. Đáp án Hình 8.5

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
Tiền 50,00\$	Phải trả người bán 32,00\$
Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
<div>Hàng tồn kho</div> <div> Nguyên liệu thô 10\$ Thành phẩm 0\$ 10,00\$ </div>	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
Tài sản cố định 12\$ <input type="checkbox"/> 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN 109,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 20,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 77,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 109,00\$

4. Đáp án Hình 8.6

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 46,00\$	Phải trả người bán 32,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
Hàng tồn kho $\frac{\text{Nguyên liệu thô } 10\$}{\text{Thành phẩm } 0\$}$ 10,00\$  	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20,00\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN 105,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 16,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 73,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 105,00\$

5. Đáp án Hình 8.7

TÀI SẢN	NỢ PHẢI TRẢ
 Tiền 46,00\$	Phải trả người bán 32,00\$
 Phải thu khách hàng 16,00\$	Thương phiếu phải trả 0,00\$
Hàng tồn kho $\frac{\text{Nguyên liệu thô } 10\$}{\text{Thành phẩm } 0\$}$ 10,00\$  	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ 32,00\$
 Chi phí trả trước 2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU
 Tài sản cố định 12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu 5,00\$
 Tài sản cố định 20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập giữ lại 52,00\$
TỔNG TÀI SẢN 101,00\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại 12,00\$
	VỐN CHỦ SỞ HỮU 69,00\$
	TỔNG NGUỒN VỐN 101,00\$

6. Đáp án Hình 8.9

Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
Hàng tồn kho	10,00\$	Thuế phải nộp	
Chi phí trả trước	2,00\$	Ngân sách Nhà nước	3,00\$
TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	74,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	35,00\$
Tổng tài sản cố định	32,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
Giá trị hao mòn lũy kế	5,00\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH RÒNG	27,00\$	Lợi nhuận giữ lại	52,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	9,00\$
		TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	66,00\$
Tổng tài Sản	101,00\$	Tổng nguồn vốn	101,00\$

7. Đáp án Hình 8.10

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Bắt đầu: Sáng thứ Hai.
 Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.

DOANH THU		50,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	10,00\$	
+ Mua hàng	30,00\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	40,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	10,00\$	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		30,00\$
LỢI NHUẬN GỘP =		20,00\$
CHI PHÍ		
• Lương	4,00\$	
• Khấu hao	4,00\$	
= TỔNG CHI PHÍ		- 8,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG		12,00\$
THUẾ THU NHẬP (25% lợi nhuận ròng)		3,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ		9,00\$

8. Đáp án Hình 8.11

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ		TUẦN _____
Biến động các khoản phải thu	+ 50.00\$	
Biến động hàng tồn kho	- 21.00\$	
Tiền chi mua tài sản cố định	- 20.00\$	
Biến động chi phí	- 4.00\$	
Lưu chuyển tiền thuần		+ 5.00\$
+ Tiền đầu kỳ		41.00\$
= Tiền cuối kỳ		+ 46.00\$

tham gia group Mọt truyện để tải thêm nhiều sách hay nhé
<https://www.facebook.com/groups/mottruyen>

SCAN ME



CHƯƠNG 9

KẾ TOÁN THUẾ VÀ
THANH LÝ

*Thuế suất, thanh lý tài sản
và lợi nhuận ròng sau thuế*

Chà, bạn đã trải qua một kỳ nghỉ mát tuyệt diệu cùng với gia đình! Bạn được thưởng thức những món tráng miệng ưa thích và dùng bữa tại những nhà hàng mà bạn chỉ có thể mơ tới khi ở nhà. Bạn được nằm dài xem tivi trong phòng khách sạn suốt cả ngày. Bạn được nhìn ngắm thiên nhiên hoang dã và tiêu xả lãng số tiền tiêu vặt mà bố mẹ đưa cho. Bạn thậm chí đã lấy số tiền khó nhọc mới kiếm được để mua một thứ mà bạn tự hứa sẽ giữ gìn mãi mãi.

Nhưng bây giờ, bạn lại đang ở nhà mất rồi. Ôi trời, vài tuần nữa là năm học mới sẽ đến. Mùa hè rực rỡ sắp kết thúc rồi.

Đã đến lúc chúng ta rũ bỏ những mớ bong bóng trong đầu và sẵn sàng chuyên tâm vào việc đọc, viết và làm toán!

Trên thực tế, bạn quyết định sẽ từ bỏ công việc kinh doanh nước chanh, ít nhất là trong hè này. Đúng vậy, thật buồn khi chúng ta phải đóng quầy hàng, thanh toán các hóa đơn và hoàn thành các báo cáo tài chính cuối cùng.

Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách xem lại bảng cân đối kế toán cuối cùng từ tuần trước và tiến hành cân chỉnh lại để tính khoản tiền nộp thuế. Tại sao chúng ta phải làm vậy? Bởi lẽ tất cả các khoản thu nhập của chúng ta đều chưa nộp thuế! Sau đây là bảng cân đối kế toán cuối cùng để chúng ta rà soát.







TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
 Hàng tồn kho Nguyên liệu thô 10\$ Thành phẩm 0\$	10,00\$	Thuế phải nộp	3,00\$
		Ngân sách Nhà nước	
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	35,00\$
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập giữ lại	52,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	9,00\$
TỔNG TÀI SẢN	101,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	66,00\$
		TỔNG NGUỒN VỐN	101,00\$

Hình 9.1

Thu nhập trước thuế của chúng ta vào tuần trước là 12 đô-la (bao gồm cả 3 đô-la tiền thuế) và Thu nhập giữ lại

là 52 đô-la. Sau khi cộng Thu nhập trước thuế và Thu nhập giữ lại, ta có tổng Thu nhập trước thuế cả mùa hè là 64 đô-la. Giả sử thuế suất là 25%. Vậy tổng số thuế phải nộp của chúng ta là? 16 đô-la.

Bây giờ, bạn hãy lập bảng cân đối kế toán mới nào!

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
 Hàng tồn kho <div> <div>Nguyên liệu thô 10\$</div> <div>Thành phẩm 0\$</div> </div>	10,00\$	Thuế phải nộp	
		Ngân sách Nhà nước	
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định h	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập giữ lại	
		Thu nhập thuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
TỔNG TÀI SẢN	<u>101,00\$</u>	TỔNG NGUỒN VỐN	

Hình 9.2







Chúng ta sẽ giữ lại những quả chanh cũ hỏng trong tủ lạnh nhà mình chứ? Không đời nào! Bố mẹ muốn những quả chanh đó biến mất – ngay và luôn!

Chúng ta cần làm gì với những quả chanh đó? Vứt chúng đi. Đúng.

Nhưng chúng ta cần phải làm gì với những quả chanh đó trên phương diện kế toán? Xóa bỏ chúng trên các báo cáo.

Chúng ta hãy cùng nhau loại bỏ những quả chanh hỏng này. Chuyện gì sẽ xảy ra ở cột bên trái của bảng cân đối kế toán? Hàng tồn kho giảm. Thế còn cột bên phải? Thu nhập sẽ giảm.

Nào, làm thôi!

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
 Hàng tồn kho	Nguyên liệu thô	Thuế phải nộp	
	Thành phẩm 0\$	Ngân sách Nhà nước	
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Chi phí trả trước	2,00\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Thu nhập giữ lại	
 Tài sản cố định	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại	
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
TỔNG TÀI SẢN		TỔNG NGUỒN VỐN	

Hình 9.3

Có vấn đề gì không? Có đấy, hãy để ý khoản thuế phải nộp nhé. Tại sao? Việc xóa bỏ 10 đô-la khỏi mục Hàng tồn kho có tác động đến thuế không? Có chứ. Chúng ta hãy

cùng tính toán lại thu nhập và thuế nhé (làm tròn lên đến hàng đơn vị).

TRƯỚC KHI BỎ HÀNG TỒN KHO	
THU NHẬP	THUẾ SUẤT 25%
\$ _____	\$ _____
SAU KHI BỎ HÀNG TỒN KHO	
THU NHẬP	THUẾ SUẤT 25%
\$ _____	\$ _____

Hình 9.4

Giờ thì bạn hãy tiến hành tất cả các chỉnh sửa cần thiết cho bảng cân đối kế toán vừa qua. Bảng cân đối đã cân bằng chưa? Rồi.

Chúng ta sẽ xóa bỏ lượng hàng tồn kho cũ trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bằng cách nào? Bạn có thể nghĩ ra giải pháp là coi những quả chanh hỏng là chi phí - tuy nhiên, hàng tồn kho cuối kỳ hiện giờ đang là bao nhiêu? 0.

Do vậy, thay vì coi số chanh đó là chi phí, chúng ta sẽ trừ thẳng số chanh hỏng đó vào... đâu? Hàng tồn kho cuối kỳ.

Hãy giảm giá trị hàng tồn kho cuối kỳ về 0. Chúng ta xóa bỏ số chanh cũ ở mục Hàng tồn kho bởi lẽ nó chính là chi phí của sản phẩm hoặc hàng tồn kho của chúng ta.

Vậy là, trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của tuần này, Hàng tồn kho cuối kỳ giảm dẫn đến Giá vốn hàng bán cao hơn. Qua đó, Lợi nhuận gộp sẽ thấp hơn.

Trước đó, khi chúng ta lập các báo cáo tài chính trong các tuần, chúng ta có biến tấu sáng tạo một chút về giá trị hàng tồn kho của mình phải không nào? Phải.

Chúng ta có thể đã nói quá lên về tài sản của mình phải không? Phải.

Chanh có bị hỏng không? Có.

Bạn có biết chính xác thời điểm chúng bị hỏng hay không? Không, không biết chính xác. Chúng ta thực sự không biết thời điểm chanh hỏng rơi vào tuần 2, tuần 3 hay tuần 4. ĐÚNG THẾ. Vì vậy, chúng ta nên xóa bỏ số hàng tồn kho bị hỏng vào lúc nào? Khó mà nói một cách chính xác được.

Chúng ta đáng lý phải làm gì khi những quả chanh bị hỏng? Lẽ ra chúng ta nên vứt chúng đi rồi sau đó ghi nhận khoản thất thoát.

Suốt thời gian vừa qua, chúng ta đã đến gặp ngân hàng mà không có báo cáo gì về vấn đề này. Tức là, chúng ta đã làm gì? Chúng ta đã phóng đại hoặc thổi phồng giá trị thực của tài sản mà chúng ta sở hữu.

Phóng đại một khoản bằng bao nhiêu? 10 đô-la.

Chúng ta còn nói quá về cái gì nữa? Thu nhập của chúng ta. Bởi lẽ chúng ta đáng lý ra đã phải giảm giá trị hàng tồn kho cuối kỳ về bao nhiêu? 0, từ lâu rồi cơ.

Nếu hàng tồn kho của bạn là các thiết bị, dụng cụ hoặc đai ốc, bu lông, hay đại loại là bất cứ thứ gì bền chắc khó hỏng thì sao? Nếu bạn đến kiểm tra tình trạng hàng hóa và phát hiện ra bụi bặm hoặc mạng nhện thì sao?

Giả sử bạn đang định mua lại một công ty hoặc cho một công ty vay tiền. Bạn đến tham quan kho hàng của công ty đó thì thứ mà bạn nên tìm kiếm là gì? Mạng nhện và bụi bặm.

Mạng nhện và bụi bặm là dấu hiệu cho thấy hàng tồn kho của công ty đó đã cũ và hàng hóa của họ bán không chạy!

Nếu hiện giờ bạn là chủ doanh nghiệp đó và đang muốn bán công ty thì bạn nên làm gì với đồng hàng tồn kho của mình? Trước tiên, hãy lau chùi chúng thật sạch sẽ như mới!

Chúng ta có gì ở đây nào? Một khía cạnh sáng tạo khác về hàng tồn kho chẳng?

Bây giờ, khi xem lại bảng cân đối kế toán:

- Bạn làm thế nào để biết doanh nghiệp có bao nhiêu tiền mặt? Bạn đếm nó!
- Bạn làm thế nào để tìm hiểu các khoản phải thu? Bạn kiểm tra sổ sách hoặc gọi điện cho khách hàng để xem họ có thống nhất với chúng ta về số tiền mà họ nợ hay không.
- Hợp đồng bảo hiểm trả trước thì sao? Hãy đọc hợp đồng và kiểm tra ngày tháng trên đó.
- Quầy hàng thì thế nào? Hãy đến tận nơi và nhìn tận mắt quầy hàng. Bạn sẽ dễ dàng đánh giá được chúng còn tốt hay không.

Nhưng khi bạn mua hoặc bán một doanh nghiệp thì hàng tồn kho luôn là phần khó xác định giá trị nhất. Đây là

điểm khúc mắc mà bạn cần đến nhiều chuyên môn và sự trợ giúp nhất bởi lẽ rất nhiều người biến tấu sáng tạo trong cách trình bày về hàng tồn kho của họ.







Nếu có lúc nào bạn rơi vào vị trí là người mua hoặc bán một doanh nghiệp liên quan đến hàng tồn kho, hãy nhờ chuyên gia xác định giúp giá trị thực của hàng tồn kho.

Mẹ luôn ca cẩm mỗi khi chúng ta giữ gìn phòng ốc không được sạch sẽ. Việc giữ gìn nhà cửa sạch sẽ rất quan trọng, đặc biệt là khi bạn đang cố gắng bán nhà. Công việc kinh doanh cũng vậy. Do đó, hãy dọn dẹp sạch sẽ bảng cân đối kế toán của chúng ta nhé.

- Chúng ta nợ nhà cung cấp bao nhiêu? 32 đô-la. Hãy trả tiền cho họ.
- Hãy trả hết khoản thuế 14 đô-la mà chúng ta còn nợ nữa.
- Rồi thu hồi 16 đô-la trong Phải thu khách hàng.
- Đồng thời hủy hợp đồng bảo hiểm và nhận về khoản tiền hoàn lại 2 đô-la.

Được rồi, trên bảng cân đối kế toán tiếp theo, hãy cho thấy vị thế tài chính của chúng ta vào cuối mùa hè này.



TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền		Phải trả người bán	
 Phải thu khách hàng		Thương phiếu phải trả	0,00\$
 Hàng tồn kho	Nguyên liệu thô 0\$ Thành phẩm 0\$ 0,00\$	Thuế phải nộp	
		Ngân sách Nhà nước	
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập giữ lại	40,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	45,00\$
TỔNG TÀI SẢN	45,00\$	TỔNG NGUỒN VỐN	

Hình 9.5

Chúng ta vẫn còn khoản Vốn đầu tư ban đầu 5 đô-la và Thu nhập giữ lại 40 đô-la, vậy Tổng vốn chủ sở hữu là 45 đô-la. Nhưng chúng ta chỉ có bao nhiêu tiền mặt? 18 đô-la.

Một lần nữa, bạn có thể nhận ra bài học mà chúng ta đã học được lúc trước. Bạn có 45 đô-la Vốn chủ sở hữu nhưng chỉ nắm trong tay 18 đô-la tiền mặt. Tại sao lại vậy? Bởi lẽ 27 đô-la Vốn chủ sở hữu còn nằm trong quầy hàng, lô đất và xe goòng.

Tuy nhiên, chúng ta đang vẫn ổn để kinh doanh vào năm tới chứ? Hay chúng ta nên thanh lý quầy hàng và xe goòng nhỉ? Còn tùy vào kế hoạch kinh doanh của bạn.

Nếu bạn quyết định tiếp tục kinh doanh nước chanh thì vào mùa hè tới bạn sẽ có sẵn mọi thứ từ quầy hàng cho đến xe goòng. Dĩ nhiên, điều không tốt là bạn chỉ có 18 đô-la tiền mặt thôi. Điều này nghe có vẻ không hay lắm nhỉ.

Nếu bạn định thanh lý quầy hàng và xe goòng thì bạn sẽ cần tìm người mua, đôi khi việc này không hề dễ dàng chút nào. Đó là lý do tại sao hai thứ này lại được xếp cuối cùng hạng mục Tài sản. Nhìn chung, các tài sản được sắp xếp trên bảng cân đối kế toán theo thứ tự tính thanh khoản giảm dần.

*Tính thanh khoản là khả năng chuyển đổi thành tiền mặt.
Thứ nào có thể được chuyển đổi thành tiền mặt càng dễ
thì thứ đó có tính thanh khoản càng cao.*

Nếu bạn bán tài sản cố định với giá cao hơn giá trị sổ sách, bạn phải ghi nhận “tiền lãi” là lợi nhuận. Nếu chúng được bán với giá thấp hơn giá trị sổ sách, bạn sẽ ghi nhận “lỗ”.

Được rồi, bây giờ bạn hãy lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cuối cùng cho cả mùa hè này. Bạn cần lấy thông tin từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của 5 tuần trước đó để thực hiện nhiệm vụ này.



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sáng thứ Hai. Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.	
DOANH THU		\$ <input type="text"/>	
Hàng tồn kho đầu kỳ	\$ <input type="text"/>		
+ Mua hàng	<input type="text"/>		
+ Nhân công	<input type="text"/>		
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	\$ <input type="text"/>		
- Hàng tồn kho cuối kỳ	<input type="text"/>		
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN		<input type="text"/>	
LỢI NHUẬN GỘP =		<input type="text"/>	
CHI PHÍ			
• Phí thuê cồng	<input type="text"/>		
• Phí quảng cáo	<input type="text"/>		
• Phí thuê mặt bằng	<input type="text"/>		
• Nợ xấu	<input type="text"/>		
• Lãi vay	<input type="text"/>		
• Bảo hiểm	<input type="text"/>		
• Sơn	<input type="text"/>		
• Sửa mái quấy hàng	<input type="text"/>		
• Khấu hao	<input type="text"/>		
• Lương	<input type="text"/>		
= TỔNG CHI PHÍ		<input type="text"/>	
LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ		<input type="text"/>	
THUẾ THU NHẬP		<input type="text"/>	
LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ		\$ <input type="text"/>	

Hình 9.6

Vậy là, chúng ta đã đi đến điểm cuối của cuộc hành trình rồi nhỉ? Đó có phải là dấu chấm hết cho sự nghiệp kinh doanh nước chanh của chúng ta không? Kế hoạch xây dựng một đế chế thương mại vĩ đại thì thế nào? Chưa, chưa hẳn kết thúc đâu!

Trước khi quay lại trường học, chúng ta cần tiến hành một số phân tích liên quan đến những thành tựu mà chúng ta đã đạt được trong hè này.

Đáp án Chương 9

1. Đáp án Hình 9.2

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
 Hàng tồn kho	Nguyên liệu thô 10\$	Thuế phải nộp	16,00\$
	Thành phẩm 0\$	Ngân sách Nhà nước	16,00\$
	10,00\$	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	48,00\$
 Chi phí trả trước	2,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập giữ lại	48,00\$
		Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
TỔNG TÀI SẢN	101,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	53,00\$
		TỔNG NGUỒN VỐN	101,00\$








2. Đáp án Hình 9.3

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	46,00\$	Phải trả người bán	32,00\$
 Phải thu khách hàng	16,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
Hàng tồn kho  Nguyên liệu thô 0\$  Thành phẩm 0\$	0,00\$	Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	14,00\$
		TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	46,00\$
		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Chi phí trả trước	2,00\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	12\$ 1\$ 11\$	Thu nhập giữ lại	40,00\$
 Tài sản cố định	20\$ 4\$ 16\$	Thu nhập tuần tính đến hiện tại	0,00\$
TỔNG TÀI SẢN	91,00\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	45,00\$
		TỔNG NGUỒN VỐN	91,00\$

3. Đáp án Hình 9.4

TRƯỚC KHI BỎ HÀNG TỒN KHO	
THU NHẬP	THUẾ SUẤT 25%
\$ 64,00	\$ 16,00
SAU KHI BỎ HÀNG TỒN KHO	
THU NHẬP	THUẾ SUẤT 25%
\$ 54,00	\$ 13.5 (làm tròn thành 14,00)

4. Đáp án Hình 9.5

TÀI SẢN		NỢ PHẢI TRẢ	
 Tiền	18,00\$	Phải trả người bán	0,00\$
 Phải thu khách hàng	0,00\$	Thương phiếu phải trả	0,00\$
Hàng tồn kho	 Nguyên liệu thô	Thuế phải nộp	0,00\$
	0\$	Ngân sách Nhà nước	0,00\$
	 Thành phẩm	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	0,00\$
	0\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	
 Chi phí trả trước	2,00\$	Vốn đầu tư ban đầu	5,00\$
 Tài sản cố định	12\$	Thu nhập giữ lại	40,00\$
	1\$	Thu nhập thuần tính đến hiện tại	0,00\$
 Tài sản cố định	20\$	VỐN CHỦ SỞ HỮU	45,00\$
	4\$	TỔNG NGUỒN VỐN	45,00\$
TỔNG TÀI SẢN	45,00\$		

tham gia group Một truyện để tải thêm nhiều sách hay nhé
<https://www.facebook.com/groups/mottruyen>

SCAN ME



5. Đáp án Hình 9.6

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		Bắt đầu: Sẵn thuế Hai.
		Kết thúc: Chiều Chủ Nhật.
DOANH THU $(25 + 32 + 30 + 50 + 50)$		187,00\$
Hàng tồn kho đầu kỳ	0,00\$	
+ Mua hàng $(12 + 4 + 20 + 20 + 20 + 30)$	106,00\$	
+ Nhân công	1,00\$	
Tổng lượng hàng có sẵn để bán	107,00\$	
- Hàng tồn kho cuối kỳ	0,00\$	
= GIÁ VỐN HÀNG BÁN	107,00\$	
LỢI NHUẬN GỘP =		80,00\$
CHI PHÍ		
• Phí thuê cố	2,00\$	
• Phí quảng cáo	1,00\$	
• Phí thuê mặt bằng	2,00\$	
• Nợ xấu	4,00\$	
• Lãi vay	4,00\$	
• Bảo hiểm	1,00\$	
• Sơn	2,00\$	
• Sửa mái quây hàng	1,00\$	
• Khấu hao	5,00\$	
• Lương	4,00\$	
= TỔNG CHI PHÍ	- 26,00\$	
LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ		54,00\$
THUẾ THU NHẬP (25% lợi nhuận ròng)		14,00\$
LỢI NHUẬN RÒNG SAU THUẾ		\$ 40,00\$



CHƯƠNG 10

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH, CẢI THIỆN LỢI NHUẬN

*Xu hướng, ngành, đối thủ cạnh tranh
và ra quyết định kinh doanh.*

Suốt mùa hè, chúng ta đã học được rất nhiều kỹ năng kế toán. Chuyện này không cần bàn cãi. Còn bây giờ, bạn hãy vận dụng kinh nghiệm điều hành kinh doanh của bản thân và suy nghĩ về mọi thứ ở cấp độ cao hơn một chút. Làm được việc gì đó là một chuyện. Hiểu và rút ra những bài học lớn trong quá trình đó lại là chuyện khác.

Cho đến giờ, trong cuốn sách này, chúng ta đã học về 3 báo cáo tài chính - Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Chúng ta đã học mỗi báo cáo được cấu trúc như thế nào, mục đích và mối quan hệ của nó với hai báo cáo còn lại ra sao. Chúng ta cũng đã học cách tách giá vốn hàng bán hoặc chi phí dịch vụ khỏi chi phí hoạt động. Chúng ta đã học phương pháp kế toán dồn tích cùng phương pháp kế



toán tiền mặt, cách làm kế toán của công ty dịch vụ, vốn hóa và chi phí hóa, khấu hao, tiền mặt và thu nhập. Điểm mấu chốt mà chúng ta đã tập trung vào xuyên suốt cuốn sách này là gì? Lợi nhuận ròng.

Hiện tại, với tất cả những kiến thức bạn đã học được từ đầu cho đến giờ, bạn có thể thắc mắc, quầy bán nước chanh của tôi thực sự làm ăn tốt đến mức nào và tôi làm cách nào để biết mình đã làm tốt?

Hãy bắt đầu bằng cách xem lại mùa hè đã diễn ra như thế nào và bạn cảm nhận gì về quầy hàng nước chanh cũng như hiệu suất tổng thể của nó. Hãy suy nghĩ thật kỹ về điều này và viết ra nhé.

Có bất cứ điều gì mà bạn muốn làm khác đi không?

Bạn có làm việc chăm chỉ không? Doanh nghiệp có phát triển không? Bạn có kiếm được tiền không? Trong số những việc bạn đã làm và những quyết định mà bạn đã đưa ra, cái nào gây ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đến lợi nhuận của quầy bán nước chanh?



Nhiều chuyện xảy ra đã gây ảnh hưởng đến lợi nhuận.
Hãy so sánh danh sách này với những gì bạn đã viết ra ở trên.

- Chúng ta đã thuê người bạn thân nhất của mình để làm biển hiệu quảng cáo thay vì tự làm.
- Chúng ta quyết định tự pha nước chanh. Sau đó, chúng ta thuê chị gái của mình pha nước chanh - chúng ta đã thương lượng chi phí nhân công phù hợp chưa?
- Chúng ta đi chơi và phải thanh lý một ít hàng tồn kho với giá gốc - có phải đáng lý ra bạn nên từ bỏ chuyển đi chơi không?
- Chúng ta đã bán cho một số khách hàng có mức độ tín nhiệm không cao và bị lừa mất tiền.
- Chúng ta đã vay tiền và phải trả lãi.
- Chúng ta đã chọn phương pháp LIFO để tạo ảo giác về mức lợi nhuận thấp hơn.
- Chúng ta đã mua những tài sản cần bảo trì và khấu hao.
- Chúng ta đã mua nước chanh pha sẵn và mua đắt hơn nhiều so với chi phí tự pha nước chanh.
- Chúng ta quyết định tận dụng cơ hội kinh doanh mới tại nơi thi đấu bóng mềm.
- Chúng ta đã đàm phán mua chịu thành công để có được nước chanh khi không có đủ tiền mặt.
- Chúng ta đã quên sử dụng một số quả chanh đã mua trước đó và chúng đã thối hỏng.

Tất cả những quyết định này đều có tác động trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Có phải đáng lý ra bạn đã có thể làm tốt hơn? Giờ đây khi bạn nhìn vào tất cả những điều kể trên, bạn có cảm thấy thất vọng về bất kỳ điều gì trong mùa hè vừa qua không?

Sau đây mới là những câu hỏi thực sự quan trọng. Cho dù bạn là chủ hay người làm thuê, bạn có đưa ra những quyết định gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty không? Thực sự thì, có ai trong tổ chức không gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty không?

Việc công ty của bạn kiếm được lợi nhuận hay không có ảnh hưởng đến cá nhân bạn không? Ảnh hưởng như thế nào?

Thường bao lâu thì bạn suy nghĩ về việc, các hành động và quyết định của mình tác động đến lợi nhuận như thế nào? Hằng ngày? Hằng tuần? Hằng tháng? Hằng năm? Không bao giờ?

Một công ty đang sinh lời có nghĩa là gì? Những lợi ích của việc làm ăn có lãi là gì?



Bộ phận hoặc công ty mà bạn đang công tác đã đưa ra quyết định nào gây ảnh hưởng đến lợi nhuận?

Lợi nhuận là thứ chúng ta đã đề cập xuyên suốt cuốn sách này và đến giờ, bạn có thể nhận ra rằng, trong ba báo cáo tài chính thì báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ đưa ra bức tranh rõ nét nhất về lợi nhuận.

Nhưng trong chương trước, chúng ta đã nói rằng, tiền mặt mới là thứ vận hành hoạt động kinh doanh chứ không phải lợi nhuận. Vậy cái nào quan trọng hơn - tiền mặt hay lợi nhuận? Tiền mặt là thứ vận hành công việc kinh doanh còn lợi nhuận là kết quả sau cùng.

Ấy thế mà tiền mặt thậm chí không được đề cập trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Có phải tất cả những thứ này nghe có vẻ hơi khó hiểu? Nếu bạn cảm thấy bối rối thì thật tuyệt vời. Hãy để bản thân sống trong nghịch lý rõ mồn một này và chấp nhận cảm giác khó chịu đó một thời gian. Sống trong nghịch lý này và giải quyết những điểm dường như mâu thuẫn của nó là một phần tuyệt vời của nghệ thuật lãnh đạo và làm chủ trong kinh doanh.

Vấn đề chính là, nhiều người trong số chúng ta không hiểu lợi nhuận thực sự là gì. Chúng ta đã biết ở chương trước tiền mặt là gì. Tiền mặt là thứ hữu hình và có thể đo lường được. Lợi nhuận cũng có thể đo lường được, tuy nhiên nó không có thật - nó chỉ nằm trên giấy tờ.

Tôi cá là điều đó sẽ làm tâm trí của bạn chấn động đôi chút. Vậy ý tôi là gì khi nói lợi nhuận không có thật?

Hãy lấy một vài ví dụ từ quầy bán nước chanh của chúng ta. Trong tuần 2, chúng ta đã bán được một ít nước chanh và kiếm được lợi nhuận. Lợi nhuận đó chắc chắn có thể đo lường được và chúng ta đã ghi nhận khoản đó trong các báo cáo tài chính. Nhưng sau đó, một khách hàng nợ chúng ta 4 đô-la đã rời khỏi thị trấn (hoặc bị phá sản) và 4 đô-la lợi nhuận của chúng ta cũng vì thế mà tan thành mây khói. Do vậy, dù cho hôm nay bạn có lợi nhuận thì ngày mai số lợi nhuận đó vẫn có thể biến mất.

Vào cuối hè, chúng ta có những quả chanh cũ trị giá 10 đô-la bị thối hỏng. Chúng ta phải vứt chúng đi và điều này khiến cho 10 đô-la lợi nhuận nữa của chúng ta tan biến.

Nếu ý tưởng chiếc xe goòng thất bại thì chúng ta đã không thể bán hàng ở sân thi đấu bóng mềm. Các doanh nghiệp thường xuyên phạm sai lầm hoặc phải dùng một dự án kinh doanh mà họ đã khởi xướng. Chúng ta sẽ phải coi 20 đô-la tiền mua chiếc xe như một khoản sụt giảm lợi nhuận nếu chúng ta không tìm được người mua nó.

Việc tính toán lợi nhuận rất dễ dàng và thuận lợi nên các doanh nghiệp thường sử dụng lợi nhuận làm thước đo



khách quan về hiệu quả, năng suất và đổi mới. Tính chất dễ bị thất thoát của lợi nhuận chắc chắn là một lý do khiến các nhà lãnh đạo doanh nghiệp rất muốn nhân viên của họ biết cách tối đa hóa và duy trì lợi nhuận của công ty.

Nhưng nhiều nhân viên không thực sự hiểu về lợi nhuận và chắc chắn không biết các thước đo mà họ có thể sử dụng để hỗ trợ cho những quyết định và hành vi của mình.

Để khám phá những điều này, chúng ta hãy quay trở lại báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh với dòng dưới cùng là Lợi nhuận ròng. Có 3 mục lớn trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tác động đến lợi nhuận, đó là những mục nào?

Lợi nhuận không có thật vì nó chỉ tồn tại trên giấy tờ. Nếu bạn đi đến bất kỳ doanh nghiệp nào và yêu cầu họ cho bạn nhìn thấy lợi nhuận thì họ sẽ không thể làm được điều đó. Họ có thể cho bạn thấy tài sản – tiền mặt, hàng tồn kho, tài sản cố định,... Những tài sản này tăng hoặc giảm khi công ty lãi hoặc lỗ.

Doanh thu, Giá vốn hàng bán/dịch vụ và Chi phí là 3 mục ảnh hưởng đến lợi nhuận. Lợi nhuận, theo định nghĩa, là số tiền chênh giữa doanh số bán hàng và chi phí cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ cũng như vận hành doanh nghiệp. Doanh số bán hàng của công ty bạn đo lường mức độ khách



hàng sẵn sàng chấp thuận (bằng tiền mặt) sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Hai hạng mục còn lại đo lường mức độ quyết tâm và hiệu quả của nhân viên công ty trong việc ra quyết định và kiểm soát công tác vận hành.

Dựa vào ba thước đo trên, bạn nghĩ ra những cách nào để gia tăng lợi nhuận?

Câu trả lời hiển nhiên là tăng Doanh thu và giảm Giá vốn Hàng bán/Dịch vụ và Chi phí. Tất cả chúng ta đều biết rằng không có biện pháp nào kể trên là tuyệt đối. Chúng ta có thể sẽ không muốn tăng doanh thu đối với những sản phẩm có biên lợi nhuận quá thấp hoặc lịch trình sản xuất quá chặt. Chúng ta có thể lại muốn tăng Giá vốn và các loại Chi phí nếu đang lập ra một dòng sản phẩm mới.

Vậy khi bạn đang mở một dây chuyền sản xuất hoặc đang công tác tại bộ phận hành chính thì bạn sẽ dựa trên các tiêu chí nào để ra quyết định?

Bạn hiển nhiên sẽ nhìn vào Doanh thu, Giá vốn hàng bán và Chi phí, nhưng những số liệu thô này lại nảy sinh một vấn đề. Ta hãy xem xét những số liệu kinh doanh nước chanh suốt mùa hè và bạn có thể sẽ phát hiện ra vấn đề này khi chỉ sử dụng những số liệu đầu vào thô sơ, chưa qua xử lý.

Do chúng ta đã cố tình loại bỏ Chi phí ở tuần 3 nên ở bảng bên dưới, chúng ta sẽ chỉ so sánh các tuần 1, 2, 4 và 5.

PHÂN TÍCH XU HƯỚNG				
Tuần	I	II	IV	V
Doanh thu	25	32	50	50
Giá vốn hàng bán	10	15	20	30
Chi phí	5	7	6	8
Lợi nhuận ròng	10	10	24	12

Hình 10.1

Vấn đề chính là, các con số không ổn định qua các kỳ - chúng dao động lên xuống thất thường. Những dao động này xảy ra vì nhiều lý do - mùa vụ (nước chanh bán chạy vào mùa hè hơn mùa đông, kem bán chạy hơn vào mùa hè), chu kỳ kinh doanh thông thường, các chiến dịch tiếp thị,...

Chúng ta có thể làm gì để tận dụng số liệu tốt hơn mà không bị ảnh hưởng bởi các dao động?

Đáp án là, bạn có thể sử dụng phép so sánh hoặc các hệ số tỷ lệ. Bất kể các con số đang tăng hay giảm, chúng ta đều có thể có được góc nhìn quan sát nhất quán thông qua việc so sánh tỷ lệ Giá vốn hàng bán với Doanh thu, tỷ lệ Chi phí với Doanh thu, tỷ lệ Lợi nhuận ròng với Doanh thu. Hãy xem xét những tỷ lệ này của tuần 5 nhé. Doanh thu là 50 đô-la, Giá vốn hàng bán là 30 đô-la, Chi phí là 8 đô-la và Lợi nhuận ròng là 12 đô-la (trước thuế).

Ta có 3 tỷ lệ là:

- Giá vốn hàng bán/Doanh thu = $30/50 = 0,6$ tương đương 60%
- Chi phí/Doanh thu = $8/50 = 0,16$ tương đương 16%
- Lợi nhuận ròng/Doanh thu = $12/50 = 0,24$ tương đương 24%

Những tỷ lệ này mang ý nghĩa gì? Cứ mỗi một đô-la Doanh thu, chúng ta tiêu tốn 60 xen tạo ra sản phẩm để bán, 16 xen để vận hành doanh nghiệp và chúng ta kiếm được 24 xen Lợi nhuận ròng.

Nhưng những con số này tốt hay xấu? Chúng ta vẫn cần so sánh nhiều hơn. Chúng ta sẽ so sánh cái gì với cái gì?

Đầu tiên là các đối thủ cạnh tranh. Do mỗi ngành khác nhau có các loại hình kinh doanh khác nhau với các tỷ lệ khác nhau nên điều quan trọng là, chúng ta phải so sánh bản thân với các đối thủ cạnh tranh thực sự của mình.

Chúng ta làm cách nào để tìm ra số liệu của đối thủ cạnh tranh, từ đó tiến hành phân tích? Chúng ta chỉ cần gọi cho họ và yêu cầu họ cung cấp số liệu ư? Không khả thi! Chà, bạn sẽ phải lục lọi thư viện hoặc mày mò trên mạng Internet một chút để tìm ra tỷ lệ và định mức ngành.

Khi có được những thông tin đó trong tay, chúng ta có thể so sánh bản thân với các đối thủ cạnh tranh. Nhưng

ngoài đối thủ cạnh tranh thì chúng ta còn cần so sánh với ai khác nữa? Chính bản thân chúng ta!

Chúng ta làm thế nào để so sánh với chính mình? Hãy lấy đội bóng rổ Chicago Bulls làm ví dụ. Nếu họ thắng trận đêm qua, điều đó nói lên điều gì? Họ là một đội mạnh hơn trong đêm qua, nhưng điều đó không thể chứng minh họ lúc nào cũng là một đội mạnh. Điều gì sẽ xảy ra nếu họ thua đêm qua? Trận thua có chứng tỏ họ là một đội bóng tệ?

Điểm chính ở đây là, chúng ta không thể biết được gì nhiều nếu chỉ nhìn vào một trận đấu đơn lẻ. Cái gì sẽ cho chúng ta biết thêm nhiều thông tin hơn? Cả một mùa giải sẽ cho chúng ta biết được nhiều thứ hơn. Nhưng, nếu chúng ta muốn có chỉ báo tốt nhất về toàn bộ đội bóng thì thứ chúng ta cần phân tích phải là vài mùa giải – tức là một xu hướng.

Trong kinh doanh, chúng ta gọi phân tích này là “phân tích xu hướng”.

Trong cuốn sách này, chúng ta đã tùy ý lấy tuần làm kỳ kế toán. Trong đời thực, chúng ta phải mất nhiều năm mới thực hiện được một phân tích xu hướng. Do vậy, chúng ta sẽ tạm coi 4 tuần ở đây là 4 năm để bạn thấy cách thức phân tích này hoạt động như thế nào. Vì chúng ta không có chi phí trong tuần 3, nên chúng ta sẽ bỏ qua tuần này và xem xét các tuần 1, 2, 4 và 5.

Bảng phân tích xu hướng sẽ cho chúng ta thấy Doanh thu, Giá vốn hàng bán, Chi phí và Lợi nhuận ròng. Bảng này cũng sẽ hiển thị 3 tỷ lệ: Giá vốn hàng bán/Doanh thu, Chi phí/Doanh thu và Lợi nhuận ròng/Doanh thu.

PHÂN TÍCH XU HƯỚNG				
Tuần	I	II	IV	V
Doanh thu	25	32	50	50
Giá vốn hàng bán	10	15	20	30
Chi phí	5	7	6	8
Lợi nhuận ròng	10	10	24	12
TỶ LỆ				
Giá vốn hàng bán /Doanh Thu	10 = .4 25	15 = .47 32	20 = .40 50	30 = .60 50
Chi phí /Doanh Thu	5 = .2 25	7 = .22 32	6 = .12 50	8 = .16 50
Lợi nhuận ròng /Doanh Thu	10 = .4 25	10 = .31 32	24 = .48 32	12 = .24 50

Hình 10.2

Bây giờ, bạn hãy sử dụng các tỷ lệ chính của chúng ta và xem lại bảng phân tích xu hướng, sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây:

1. Chúng ta có kiếm được lợi nhuận không? _____
2. Lợi nhuận ròng/Doanh thu có xu hướng như thế nào, tăng hay giảm? _____
3. Nếu tỷ lệ Lợi nhuận ròng/Doanh thu đang trên đà giảm thì vấn đề đó có được phản ánh trên tỷ lệ Giá vốn hàng bán/Doanh thu, tỷ lệ Chi phí/Doanh thu hay cả hai tỷ lệ không?



4. Nguyên nhân phát sinh các vấn đề trong doanh nghiệp là gì?

5. Là lãnh đạo doanh nghiệp, bạn sẽ giải quyết vấn đề này như thế nào?

Bây giờ, hãy xem lại các câu hỏi trên. Tuần nào chúng ta cũng kiếm được lợi nhuận suốt mùa hè này. Tuy nhiên, tỷ lệ Lợi nhuận ròng/Doanh thu lại giảm từ 0,4 xuống còn 0,24. Đây rõ ràng là một vấn đề. Nhìn vào hai tỷ lệ chi phí này, chúng ta thấy rằng, mặc dù tỷ lệ Chi phí/Doanh thu có chút dao động nhưng tỷ lệ này khá ổn định trong suốt 4 kỳ. Vấn đề là, Giá vốn hàng bán/Doanh thu đã tăng vọt từ 0,4 lên 0,6 - một mức tăng rất mạnh.

Nguyên nhân phát sinh các vấn đề trong doanh nghiệp là gì? Câu trả lời đơn giản là, giá nước chanh ở tiệm tạp hóa gần giải đấu cao hơn rất nhiều so với giá ở tiệm tạp hóa



quen của bạn. Xét một cách tổng thể, bạn đã đưa ra quyết định quá vội vàng và thiếu kế hoạch cụ thể khi khởi sự một dự án kinh doanh mới. Bạn cũng không có kế hoạch tiếp tục bán hàng ở trụ sở chính song song với việc mở điểm bán hàng mới ở nơi tổ chức giải đấu.

Việc mua sắm thiết bị suýt khiến bạn phá sản và chắc chắn có ảnh hưởng gián tiếp đến lợi nhuận. Việc lập kế hoạch mua sắm hàng tồn kho mới rất tồi và gây ra tình trạng thiếu tiền mặt. Điều này đã hạn chế các lựa chọn cũng như khả năng đàm phán của bạn tại tiệm tạp hóa xa lạ.

Cuối cùng, bạn đã không tính ý nhận ra, người ta thường sẵn sàng chi nhiều tiền hơn để mua đồ uống khi xem giải đấu nên đã không nâng giá bán sao cho phù hợp. Tăng giá bán là giải pháp có thể giảm bớt gánh nặng khi chi phí gia tăng. Bây giờ, bạn đã nhìn thấy khá rõ ràng những việc bạn sẽ cần làm khác đi.

Bạn thích trở thành một nhà tư vấn như thế nào? Bạn vô cùng thông minh, phải không nào? Bạn nên cảm thấy vui khi nắm trong tay các công cụ để phân tích hiệu suất lợi nhuận của bản thân và của các công ty khác. Vui hơn nữa là, bạn còn có các câu hỏi mấu chốt để tìm ra cách thức cải thiện tình hình. Giờ đây, bạn có thể quay lại danh sách những thứ có ảnh hưởng đến lợi nhuận và ưu tiên những thứ mà bạn sẽ thay đổi hay làm khác đi.

Này! Chúng ta vẫn cần hoàn thành cuốn sách nhé. Vui lòng thực hiện bài kiểm tra cuối khóa bên dưới. Bạn sẽ nhận ra nó cũng giống như bài kiểm tra đầu vào mà bạn đã làm

ở đầu cuốn sách này. Nhưng, chúng tôi đảm bảo rằng, điểm số của bạn giờ đây sẽ cao hơn rất nhiều!

Hãy dành vài phút và hoàn thành bài kiểm tra đánh giá. Sau khi làm xong, bạn sẽ tìm thấy các đáp án ở cuối cuốn sách này. Hãy chấm điểm và tự chúc mừng vì những kiến thức bạn đã học được!

Đáp án chương 10

1. Có
2. Xuống
3. Giá vốn hàng bán

4. Chúng ta phải mua nước chanh ở tiệm gần sân bóng và chịu một mức giá đắt hơn rất nhiều. Vấn đề thực sự ở đây là, bạn chưa có kinh nghiệm lập kế hoạch kinh doanh.

5. Hãy lập kế hoạch tốt hơn cho việc mua hàng. Quyết định mua quầy hàng di động và đến sân bóng để bán hàng được đưa ra một cách bốc đồng. Mặc dù cuối cùng, nó đã cho thấy là một quyết định kinh doanh tốt. Nhưng việc thiếu kế hoạch đã gây ra hai vấn đề lớn: 1) dòng tiền không đủ, và 2) giá vốn bị đội lên, dẫn đến lợi nhuận ròng bị giảm sút.

BÀI KIỂM TRA CUỐI KHÓA

1. Mục nào sau đây không có trong bảng cân đối kế toán?

- A. Tiền
- B. Lợi nhuận gộp
- C. Tài sản
- D. Nợ phải trả

2. Phương pháp kế toán nào phản ánh chính xác nhất khả năng sinh lời?

- A. Kế toán tiền mặt
- B. Kế toán dòng tiền
- C. Kế toán dồn tích

3. Phải thu khách hàng là:

- A. Tài sản
- B. Vốn chủ sở hữu
- C. Nợ phải trả

4. Thứ gì sau đây là quan trọng nhất đối với các hoạt động vận hành hàng ngày của một doanh nghiệp?

- A. Tài sản
- B. Lợi nhuận giữ lại
- C. Tiền

5. Khi nói về kết quả kinh doanh sau thuế là đang nhắc tới:

- A. Lợi nhuận ròng
- B. Tỷ suất lợi nhuận gộp
- C. Lợi nhuận gộp

6. Chi phí trả trước là:

- A. Tài sản
- B. Vốn chủ sở hữu
- C. Nợ phải trả



7. LIFO/FIFO là một phương pháp:

- A. Định giá hàng tồn kho
- B. Tính tỷ suất sinh lời
- C. Huy động vốn

8. Bạn sẽ tìm thấy mục nào trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh?

- A. Chi phí
- B. Tài sản cố định
- C. Nợ phải trả

9. Chi phí nào sau đây không ảnh hưởng đến tình hình tiền mặt của bạn trong công tác điều hành doanh nghiệp:

- A. Chi phí thuê tài chính
- B. Chi phí quảng cáo
- C. Chi phí khấu hao

10. Đáp án nào sau đây là một phương trình kế toán cơ bản:

- A. Giá trị tài sản ròng = Tài sản + Lợi nhuận
- B. Lợi nhuận gộp - Doanh thu = Tỷ suất lợi nhuận gộp
- C. Tài sản = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu

Đáp án

1. B	6. A
2. C	7. A
3. A	8. A
4. C	9. C
5. A	10. C

Vẫn chưa hết!

Thường thì, sau khi kết thúc khóa học ở trường, bạn được nhận những gì? Một tờ giấy chứng nhận, bạn đã hoàn thành khóa học!

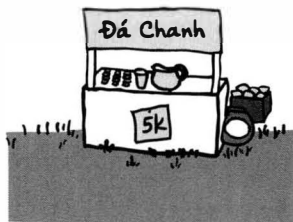
Vậy nên, ở trang tiếp theo, chúng ta có một Giấy Chứng nhận. Hãy ghi thật nắn nót tên bạn, viết cẩn thận vào. Sau đó, bạn hãy dán nó lên bàn làm việc của mình, đóng khung và treo lên tường. Hoặc, tốt nhất, treo nó lên trên QUẦY NƯỚC CHANH của chính bạn.

GIẤY CHỨNG NHẬN

Ông/bà:

đã hoàn thành xuất sắc khóa học KẾ TOÁN VĨA HÈ

Ngày



Darrell Mullis

Judith Orloff

BẢNG THUẬT NGỮ

KHẤU HAO NHANH - Một phương pháp tính sự suy giảm giá trị sử dụng của một tài sản theo thời gian, theo đó mức suy giảm ở thời gian đầu nhiều hơn ở thời gian sau.

KẾ TOÁN - Thường được gọi là ngôn ngữ của kinh doanh và được sử dụng để đo lường, ghi chép, báo cáo và diễn giải các khía cạnh tài chính của hoạt động kinh doanh.

PHƯƠNG TRÌNH KẾ TOÁN - Tài sản = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu.

Ngành kế toán tồn tại dựa trên sự logic của phương trình này.

PHẢI TRẢ NGƯỜI BÁN - Số tiền bạn nợ người bán trong hoạt động kinh doanh hằng ngày.

PHẢI THU KHÁCH HÀNG - Số tiền khách hàng nợ bạn.

DỒN TÍCH - Những thứ tích lũy dưới dạng tài sản hoặc vốn. Trong kế toán dồn tích, lợi nhuận ròng được tính bằng chênh lệch giữa doanh thu và chi phí chứ không phải mức tăng và giảm của tiền mặt.

TÀI SẢN - Trong kế toán, đây một thứ có giá trị về mặt tiền bạc.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN - Cho biết tài sản, nợ phải trả và vốn chủ sở hữu tại một thời điểm nhất định. Phương trình kế



KẾ TOÁN VĨA HỀ - *Darrell Mullis & Judith Orloff*

toán cơ bản (Tài sản = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu) phải luôn cân bằng.

HÀNG TỔN KHO ĐẦU KỲ - Hàng tồn kho mà bạn có vào đầu kỳ kế toán.

VỐN HÓA - Những khoản chi làm tăng giá trị tài sản cố định và sẽ không được dùng hết trong vòng một năm.

TIỀN MẶT - Tiền trong ngân hàng hoặc ngân kéo đựng tiền.

DÒNG TIỀN - Sự luân chuyển thực tế của tiền mặt trong một doanh nghiệp: Dòng tiền vào trừ dòng tiền ra.

GIÁ VỐN HÀNG BÁN - Còn được gọi là chi phí sản xuất. Hàng tồn kho đầu kỳ, cộng với hàng tồn kho mới mua, cộng với chi phí nhân công và chi phí sản xuất khác có liên quan, trừ đi hàng tồn kho cuối kỳ.

TÀI SẢN NGẮN HẠN - Tiền mặt hoặc các tài sản khác có thể chuyển đổi thành tiền mặt trong vòng một năm.

NỢ NGẮN HẠN - Số tiền bạn nợ mà thường sẽ được thanh toán trong vòng một năm.

KHẤU HAO - Sự sụt giảm giá gốc của tài sản cố định do hao mòn, thời gian trôi qua và lỗi thời.

GIÁ TRỊ HÀNG TỔN KHO CUỐI KỲ - Hàng tồn kho hiện còn vào cuối kỳ kế toán.

CHI PHÍ - Chi phí kinh doanh ngoài những chi phí liên quan đến sản xuất. Các khoản chi phí khiến cho vốn chủ sở hữu bị giảm trừ. Tất cả các khoản chi phí đều dẫn đến giảm trừ thu nhập.



FIFO - Nhập trước xuất trước. Một phương pháp định giá hàng tồn kho.

TÀI SẢN CỐ ĐỊNH - Tài sản, nhà máy và thiết bị thuộc sở hữu của một doanh nghiệp. Những thứ thường không phải để bán và được dùng đi dùng lại.

CHI PHÍ CỐ ĐỊNH - Chi phí hoạt động có xu hướng giữ nguyên bất kể sự lên xuống trong doanh số; ví dụ: thuế bất động sản, bảo hiểm tài sản, khấu hao thực tế trên một tòa nhà.

LỢI NHUẬN GỘP - Doanh thu trừ đi giá vốn hàng hóa hoặc dịch vụ đã bán.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH - Tổng hợp doanh thu và chi phí của công ty trong một khoảng thời gian và phản ánh kết quả lãi hoặc lỗ. Còn được gọi là báo cáo lãi lỗ.

TÀI SẢN VÔ HÌNH - Bằng sáng chế, lợi thế thương mại, logo, nhãn hiệu và nhượng quyền thương mại.

HÀNG TỒN KHO - Bao gồm nguyên vật liệu thô, sản phẩm dở dang và thành phẩm.

LIFO - Nhập sau xuất trước. Một phương pháp định giá hàng tồn kho.

THANH KHOẢN - Tính chất có thể dễ chuyển đổi thành tiền của tài sản.

NỢ PHẢI TRẢ DÀI HẠN - Khoản tiền nợ sẽ không được hoàn trả trong năm hiện tại; ví dụ, một khoản thế chấp.

LỢI NHUẬN RÒNG - Giống như thu nhập ròng bằng lợi nhuận gộp trừ chi phí.

MUA BÁN CHỊU - Nếu bạn mua chịu, đó là một khoản phải trả người bán. Nếu bạn bán chịu, đó là một khoản phải thu khách hàng.

VỐN ĐẦU TƯ BAN ĐẦU - Tiền túi của bạn được dùng để khởi nghiệp.

VỐN CHỦ SỞ HỮU - Đây là phần tài sản mà người chủ sở hữu có quyền nắm giữ sau khi tất cả các khoản nợ phải trả được thanh toán.

CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC - Các khoản thanh toán trước mà công ty chưa nhận được lợi ích.

LỢI NHUẬN - Những gì còn lại sau khi thanh toán tất cả các chi phí, bao gồm cả thuế.

LỢI NHUẬN GIỮ LẠI HAY CHƯA PHÂN PHỐI - Tổng lợi nhuận ròng tích lũy mà một doanh nghiệp kiếm được từ đầu đến cuối và chưa được phân phối.

KHẤU HAO ĐƯỜNG THẲNG - Phương pháp phân bổ nguyên giá của tài sản cố định thành những lượng bằng nhau trong một khoảng thời gian nhất định.

CHI PHÍ BIẾN ĐỔI - Các khoản chi phí liên quan trực tiếp đến lượng hàng bán; ví dụ, các chi phí lao động sản xuất, nguyên vật liệu và bán hàng.

ĐỘI NGŨ THỰC HIỆN

KẾ TOÁN VÀ HÈ THỰC HÀNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CĂN BẢN TỪ QUẦY BÁN NƯỚC CHANH

Biên tập viên

Nguyễn Tiến Hòa

Nguyễn Hoàng Phi

Kiều Anh Tú

Quản lý dự án

Trương Bến Hà

Thiết kế mỹ thuật

Hoàng Nhi

Đặc biệt, chúng tôi vô cùng cảm ơn các bạn độc giả đã
góp ý cho nội dung cuốn sách.

Bùi Thanh Thuận

Hoàng Thị Ánh Phương

Hồng Quý

Hương Thảo

Lê Văn Quốc Hiệp

Nguyễn Ngọc Tùng

Nguyễn Thị Mỹ Liên

Thái Thanh Trúc

Thu Thủy

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Trụ sở chính:

Số 46. Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 0084.24.38253841

Chi nhánh:

Số 7. Nguyễn Thị Minh Khai, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

Tel: 0084.28.38220102

Email: thegioi@thegioipublishers.vn

marketing@thegioipublishers.vn

Website: www.thegioipublishers.vn

KẾ TOÁN VĨA HÈ

Chịu trách nhiệm xuất bản

GIÁM ĐỐC – TỔNG BIÊN TẬP

PHẠM TRẦN LONG

Biên tập: Nguyễn Trung Dũng

Biên tập GIVER: Trương Bến Hà - Nguyễn Hoàng Phi

Bìa & Trình bày: Hoàng Nhi

Đối tác liên kết:

Công ty TNHH Truyền Thông GIVER

In 5.000 bản, khổ 14 x 20.5 cm.

Tại Công ty TNHH MTV in Báo Nhân Dân TP. Hồ Chí Minh.

Địa chỉ: D20/532P, ấp 4, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh.

Số xác nhận ĐKXB: 1180-2023/CXBIPH/23-72/ThG.

Quyết định xuất bản số: 672/QĐ-ThG cấp ngày 25 tháng 05 năm 2023.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2023. Mã ISBN: 978-604-77-8761-6

KẾ TOÁN VÌA HÈ

Quyển sách có cách tiếp cận rất khác về lĩnh vực tài chính, kế toán và kinh doanh. Bạn sẽ không còn cảm thấy kế toán khô cứng với đầy các con số vô cảm nữa.

Cách kể chuyện của tác giả khiến chủ đề này trở nên thực sự gần gũi. Bạn như thể đang ngồi uống nước chanh ở vỉa hè cùng tác giả, liên tục đặt câu hỏi và được hồi đáp bằng những câu chuyện thông minh, logic, những ví dụ thực tế sống động, đời thường nhất.

Khi cuộc trò chuyện kết thúc, bạn nhận về một bài học rất đầy đủ và khó quên về kế toán.



Mr. Nguyễn Văn Thiện

CEO Zensa Academy

Trường Đào tạo Tài chính cá nhân

www.zensaacademy.edu.vn



GIVER

CÔNG TY TNHH
TRUYỀN THÔNG GIVER

VPGD: 151 Bạch Đằng, P.2, Q. Tân Bình, TP.HCM

☎ (+84) 387.323.360

🌐 www.giver.vn

✉ ceo@giver.vn

📘 [/giver.vn](https://www.facebook.com/giver.vn)

KẾ TOÁN VÌA HÈ

ISBN: 978-604-77-8761-6



9 786047 787616

Giá: 199.000 đ



9 786047 787616