

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	4
Phần I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	
1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	6
1.1. ý nghĩa và vai trò của doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	7
1.2. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	8
2. Một số khái niệm, điều kiện ghi nhận doanh thu	8
2.1. Khái niệm	8
2.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu	10
3. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh	11
3.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán tiền hàng	11
3.2. Kế toán hoạt động bán hàng	13
4. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.	17
4.1. Nhiệm vụ hạch toán:	17
4.2. Nguyên tắc hạch toán:	17
4.3. Phương pháp hạch toán:	19
5. Tổ chức vận dụng sổ sách vào công tác kế toán doanh thu bán hàng & cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh.	19
5.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu:	19
5.2. Kế toán giá vốn hàng bán	22
5.3. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	23
5.4. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	26
5.5. Kế toán hoạt động khác, chi phí hoạt động khác	29
5.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	30

Phần II: TÌNH HÌNH THỰC TẾ VỀ CÔNG TÁC DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC	32
1. Khái quát về công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC	32
1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC	32
1.2. Phương thức phát triển của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC.....	33
1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....	33
1.4. Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh tại công ty.....	33
1.5. Tổ chức bộ máy hoạt động của công ty	36
1.6. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty.....	39
1.7. Hình thức ghi sổ kế toán tại công ty	41
2. Thực trạng về kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC	42
2.1. Đặc điểm hàng hóa, dịch vụ tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC.....	42
2.2. Kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	55
2.3. Kế toán giảm giá hàng bán.....	60
2.4. Kế toán giá vốn hàng bán:.....	60
2.5. Kế toán chi phí bán hàng.....	61
2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	62
2.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	63
Phần III: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC	67
1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC...	67
1.1. Những ưu điểm trong công tác kế toán.....	67
1.2. Những tồn tại trong công tác kế toán.....	68

2. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh	70
2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện	70
2.2. Phương hướng hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh.....	71
3. Một số đề xuất và giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC.....	72
3.1. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC...	72
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC	76
4. Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh	78
4.1. Về phía Nhà nước.....	78
4.2. Về phía doanh nghiệp.....	80
KẾT LUẬN	82

LỜI MỞ ĐẦU

Kế toán là một môn khoa học quản lý, là kỹ thuật ghi chép, phân loại, tập hợp cung cấp số liệu về hoạt động sản xuất kinh doanh, về tình hình tài chính của doanh nghiệp và giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định thích hợp. Hạch toán kế toán là một hệ thống thông tin và kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh, là quá trình quan sát và ghi nhận, hệ thống hoá và xử lý các hiện tượng kinh tế phát sinh trên góc độ tiền tệ, hạch toán kế toán trong quản lý hoạt động của doanh nghiệp chỉ thực hiện tốt khi công tác kế toán được tổ chức khoa học và hợp lý.

Có quan niệm cho rằng nền kinh tế thị trường hoạt động dưới sự điều khiển của “bàn tay vô hình” cùng với sự chi phối của các qui luật kinh tế đặc trưng: Qui luật kinh tế cạnh tranh, qui luật cung cầu, qui luật giá trị đã tạo nên một môi trường kinh doanh đầy hấp dẫn, sôi động cũng như đầy rủi ro và không kém phần khốc liệt. Là một tế bào của nền kinh tế để tồn tại và phát triển đòi hỏi doanh nghiệp phải biết kinh doanh, nhất là trong giai đoạn hiện nay nguyên tắc lấy thu bù chi để đảm bảo có lãi là nguyên tắc hàng đầu. Song để có được lãi các doanh nghiệp phải tiêu thụ được hàng hoá, có như vậy các doanh nghiệp mới có thể trang trải được các khoản nợ, thực hiện được nghĩa vụ đầy đủ với Nhà nước, ổn định được tình hình tài chính, thực hiện tái sản xuất cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Cũng như bao doanh nghiệp khác, công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC đã kịp thời thích ứng trước sự biến đổi của nền kinh tế thị trường, công ty đã sử dụng kế toán như một công cụ có hiệu lực để quản lý và phát triển trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nhờ đó mà công ty hiện nay đã đạt được những kết quả đáng kể. Khi tiếp xúc, tìm hiểu công ty ngay từ những buổi đầu đã khiến em thêm nhiệt huyết để tìm hiểu về công ty và đặc biệt là công tác tổ chức kế toán tại công ty.

Qua thời gian thực tập và tìm hiểu tình hình thực tế của công ty, cũng như việc vận dụng những kiến thức đã học, em đã đi sâu nghiên cứu về phân hành tổ chức công tác tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Em xin được

trình bày đề tài của mình là : “Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC”.

Bố cục của đề án tốt nghiệp ngoài lời mở đầu và kết luận gồm ba phần:

Phần I: Lý luận chung về tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Phần II: Thực trạng công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Phần III: Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Bài khóa luận của em được hoàn thành là nhờ sự giúp đỡ, tạo điều kiện của Ban lãnh đạo Công ty cùng các cô, chú, anh, chị trong Công ty, đặc biệt là sự chỉ bảo tận tình của thầy giáo Tiến sĩ Nguyễn Xuân Năm. Tuy nhiên do hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy em rất mong sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

Phần I

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC

1. Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Đứng vững trên thị trường một trong các yêu cầu đặt ra là doanh nghiệp phải quản lý tốt việc tiêu thụ về các mặt:

- Quản lý theo từng người chịu trách nhiệm vật chất: Đây là yêu cầu quản lý đặt ra cho bộ phận quản lý cấp trên đối với cấp dưới nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người làm nhiệm vụ tiêu thụ hàng hoá. Việc quản lý tiêu thụ theo hình thức này là quản lý theo từng kho, từng cửa hàng, theo từng nhân viên bán hàng để trách hiện tượng mất mát, hư hỏng, tham ô.

- Quản lý kế hoạch và tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế, quản lý số lượng mặt hàng thời gian và cơ cấu mặt hàng tiêu thụ.

- Quản lý theo phương thức tiêu thụ: Mỗi một phương thức tiêu thụ khác nhau có tốc độ quay vòng vốn, số lượng hàng tiêu thụ khác nhau. Vì thế, yêu cầu đặt ra đối với các nhà quản lý nghiệp vụ tiêu thụ là tìm ra cho doanh nghiệp mình phương thức tiêu thụ nào hiệu quả nhất và tập trung chỉ đạo tiêu thụ theo phương thức đó.

- Quản lý theo hình thức thanh toán: Đây là yêu cầu nhà quản lý việc thu hồi tiền tiêu thụ một cách hệ thống. Có nhiều hình thức thanh toán khác nhau, vì vậy quản lý theo cách này có thể theo dõi cụ thể từng hình thức thanh toán về số tiền phải trả, đã trả. Mỗi hình thức thanh toán đều có ưu, nhược điểm riêng do đó nhà

quản lý vận dụng yêu cầu này để vận dụng phương thức thanh toán nào có lợi nhất cho công ty mình.

- Quản lý về giá cả: Yếu tố quan trọng của quá trình tiêu thụ sản phẩm là giá bán. Mỗi sản phẩm khác nhau có giá bán khác nhau. Do đó để quản lý chặt chẽ giá bán theo từng mặt hàng, đồng thời phải quản lý chặt chẽ các khoản chi phí bán hàng, chi phí QLDN phát sinh, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của các khoản chi phí đồng thời phải phân bổ các khoản chi phí cho hàng tiêu thụ để xác định kết quả kinh doanh.

- Quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán của khách hàng: Đòi hỏi người quản lý tính đúng, tính đủ số tiền phải thu, sẽ thu theo từng khách hàng, từng hình thức thanh toán. Yêu cầu khách hàng thanh toán đúng hạn, đúng hình thức để tránh mất mát, chiếm dụng vốn đảm bảo thu nhanh tiền hàng, giúp doanh nghiệp tăng nhanh vòng quay của vốn.

1.1. ý nghĩa và vai trò của doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

- Tiêu thụ hàng hoá là khâu cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Trong nền kinh tế thị trường, sự sống còn của sản phẩm cũng chính là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Cụ thể hơn sản xuất là mục đích còn tiêu thụ là phương tiện để hoàn thiện mục đích đó.

- Tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh có vai trò quan trọng trong việc xác định khối lượng hàng tiêu thụ, chi phí tiêu thụ hàng hoá, thành phẩm. Bên cạnh đó tiêu thụ và định kết quả kinh doanh còn xác định các khoản giảm trừ doanh thu như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại... Từ đó xác định kết quả kinh và phân phối kết quả kinh doanh cho từng bộ phận. Do vậy với bất kỳ một doanh nghiệp nào các hoạt động tiêu thụ luôn luôn có vai trò quan trọng có tính chất sống còn.

1.2. Yêu cầu quản lý và nhiệm vụ kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.2.1. Yêu cầu quản lý:

- Quản lý về số lượng; giá trị hàng hóa xuất bán bao gồm việc quản lý từng người mua, từng nhóm hàng.
- Quản lý về giá cả bao gồm: việc lập dự toán về giá và theo dõi việc thực hiện giá, đưa ra kế hoạch giá cho kỳ tiếp theo.
- Quản lý việc thu hồi tiền bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

1.2.2. Nhiệm vụ của kế toán

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác tình hình tiêu thụ hàng hóa và sự biến động của từng loại sản phẩm, hàng hóa theo chỉ tiêu số lượng, chủng loại và giá trị.
- Phản ánh và ghi chép kịp thời, chính xác các khoản phải thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và tình hình phân phối kết quả hoạt động.
- Cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định và phân phối kết quả.

2. Một số khái niệm, điều kiện ghi nhận doanh thu

2.1. Khái niệm

*Hàng hoá

Là loại vật tư, sản phẩm có hình thái vật chất, doanh nghiệp mua về với mục đích để bán (bán buôn hoặc bán lẻ).

Trong doanh nghiệp hàng hoá được biểu hiện trên hai mặt: Hiện vật và giá trị.

- Hiện vật được cụ thể bởi khối lượng hay số lượng và chất lượng.

- Giá trị chính là giá thành của hàng hoá nhập kho hay giá vốn của hàng hoá đem bán.

*Khái niệm doanh thu tiêu thụ

Theo chuẩn mực số 14 ban hành theo quyết định số 149/2001/QĐ- BTC ngày 31/12/2001 của bộ trưởng bộ tài chính và thông tư số 89/2002/TT- BTC ngày 9/10/2002 của bộ tài chính thì:

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

- Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.

- Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hoá kém phẩm chất, sai qui cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

- Giá trị hàng bán bị trả lại: Là khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

- Chiết khấu thanh toán: Là khoản tiền người bán giảm trừ cho người mua, do người mua thanh toán tiền hàng trước thời hạn theo hợp đồng.

- Thu nhập khác: Là khoản thu góp phần làm tăng vốn của chủ sở hữu hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu.

- Chi phí bán hàng: Là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp.

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: Là biểu hiện số tiền lãi hay lỗ từ các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Đây là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh thông thường và các hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp.

- Thuế GTGT: Là thuế gián thu tính trên khoản giá trị tăng thêm của sản phẩm, dịch vụ tăng thêm trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tay người tiêu dùng và người tiêu dùng là người chịu thuế.

- Thuế TTĐB: Là thuế gián thu tính trên khoản thu của một số mặt hàng do nhà nước qui định nhằm thực hiện sự điều chỉnh của nhà nước đối với người tiêu dùng.

- Thuế xuất khẩu: Là thuế tính trên doanh thu của sản phẩm tiêu thụ ngoài lãnh thổ Việt Nam hoặc vào các khu chế xuất.

2.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 14” Doanh thu và thu nhập khác”. Doanh thu tiêu thụ được xác nhận khi có đủ 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hoặc hàng hoá cho người mua.

- Người bán không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Người bán đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch tiêu thụ.

- Xác định được các chi phí liên quan đến tiêu thụ.

Đối với dịch vụ, chuẩn mực cũng qui định doanh thu được ghi nhận khi kết quả của quá trình tiêu thụ được xác định 1 cách đáng tin cậy. Kết quả của việc xác định tiêu thụ dịch vụ thoả mãn 4 điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ việc tiêu thụ các dịch vụ đó.

- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán.

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

3. Nội dung cơ bản của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

3.1. Các phương thức bán hàng và thanh toán tiền hàng

Quá trình bán hàng có thể chia thành hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Xuất sản phẩm, hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ cho người mua. Giai đoạn này, hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là tiêu thụ.

Giai đoạn 2: Người mua trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán. Lúc này hàng hóa mới được coi là tiêu thụ và đồng thời kết thúc quá trình bán hàng.

Căn cứ vào thời điểm và phương thức thanh toán của người mua, người ta chia thành các phương thức bán hàng sau đây:

3.1.1. Bán hàng theo phương pháp trực tiếp

Tiêu thụ sản phẩm trực tiếp là phương thức mà trong đó người bán (doanh nghiệp) giao sản phẩm cho người mua (khách hàng) trực tiếp tại kho (hay trực tiếp tại phân xưởng không qua kho) người bán. Gồm 2 hình thức: bán buôn và bán lẻ.

* Tiêu thụ theo hình thức bán buôn: Là phương thức tiêu thụ mà hàng hoá bán cho bên mua với khối lượng lớn theo từng lô hàng. Trong hình thức tiêu thụ này có 2 hình thức tiêu thụ là bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng.

* Tiêu thụ theo hình thức bán lẻ: Là giai đoạn cuối của vận động hàng hoá tức là hàng hoá được cung cấp trực tiếp tới tay người tiêu dùng. Đặc điểm chủ yếu của hình thức này là khối lượng hàng hoá giao dịch nhỏ.

3.1.2. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức gửi đại lý, ký gửi:

Theo phương thức này, doanh nghiệp xuất kho thành phẩm hàng hoá gửi đi bán cho khách hàng theo hợp đồng ký kết giữa các bên. Khi hàng xuất kho gửi đi bán thì hàng chưa xác định là tiêu thụ. Hàng gửi bán chỉ hạch toán vào doanh thu khi doanh nghiệp đã nhận được tiền bán hàng do khách hàng trả, khách hàng đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán, khách hàng đã ứng trước tiền mua hàng về số hàng gửi đi bán. Chỉ khi nào được người mua chấp nhận thanh toán thì số hàng đó mới chính thức coi là tiêu thụ và doanh nghiệp có quyền ghi nhận doanh thu.

- Đối với bên giao đại lý:

Hàng giao cho đơn vị đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp và chưa xác định là đã bán. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu khi nhận được tiền thanh toán của bên nhận đại lý hoặc đã được chấp nhận thanh toán .

Doanh nghiệp có trách nhiệm nộp thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt trên tổng giá trị hàng gửi bán đã tiêu thụ mà không trừ đi phần hoa hồng đã trả cho bên nhận đại lý. Khoản hoa hồng doanh nghiệp đã trả coi như là phần chi phí bán hàng của doanh nghiệp.

- Đối với bên nhận đại lý:

Số hàng nhận đại lý không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp nhưng doanh nghiệp có trách nhiệm bảo quản, giữ gìn, bán hộ. Số hoa hồng được hưởng là doanh thu trong trường hợp đồng bán hộ của doanh nghiệp .

3.1.3. Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận:

Là phương thức mà bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa chỉ ghi trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán. Khi bên mua chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán thì số hàng mới coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sử dụng số hàng đó.

3.1.4. Bán hàng theo phương thức trả góp:

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Khoản lợi tức về thanh toán chậm mà người bán thu được sẽ được ghi tăng thu nhập hoạt động tài chính.

3.1.5. Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng :

Trường hợp này khác với các phương thức bán hàng trên là người mua không trả bằng tiền mà trả bằng vật tư hàng hoá. Việc trao đổi hàng hoá thường có lợi cho cả hai bên vì nó tránh được việc thanh toán bằng tiền, tiết kiệm được vốn lưu động, đồng thời vẫn tiêu thụ được hàng hoá.

Theo phương thức này căn cứ vào hợp đồng kinh tế mà các doanh nghiệp đã ký kết với nhau, hai bên tiến hành trao đổi sản phẩm, vật tư, hàng hoá của mình cho nhau trên cơ sở ngang giá. Như vậy hàng gửi đi coi như bán và hàng nhận về coi như mua.

3.2. Kế toán hoạt động bán hàng:

3.2.1. Giá vốn hàng bán:

Các phương pháp tính giá vốn hàng bán:

- **Phương pháp bình quân gia quyền**

$$\begin{array}{l} \text{Giá vốn thực tế} \\ \text{Hàng xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng thành} \\ \text{phẩm xuất kho} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá bình} \\ \text{quân gia quyền} \end{array}$$
$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình} \\ \text{Quân gia} \\ \text{quyền} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Giá vốn thực tế thành} \\ \text{phẩm tồn kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá vốn thực tế thành} \\ \text{phẩm nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng thành} \\ \text{phẩm tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng thành phẩm} \\ \text{Nhập trong kỳ} \end{array}}$$

Theo phương pháp này, giá vốn của hàng hoá xuất kho để bán tính được tương đối hợp lý nhưng không linh hoạt vì cuối tháng mới tính được đơn giá bình quân.

- **Phương pháp bình quân liên hoàn (bình quân sau mỗi lần nhập) :**

Về bản chất, phương pháp này giống phương pháp trên nhưng đơn giá bình quân phải tính lại sau mỗi lần nhập. Phương pháp này sát với sự vận động của thành phẩm tuy nhiên khối lượng công việc tính toán lại tăng thêm do đó chỉ nên áp dụng với các doanh nghiệp có số lần mua hàng hoá ít nhưng khối lượng lớn.

- **Phương pháp đích danh:**

Phương pháp này đòi hỏi doanh nghiệp phải quản lý, theo dõi thành phẩm, hàng hoá theo từng lô hàng. Khi xuất kho thành phẩm, hàng hoá của lô hàng nào thì căn cứ vào số lượng xuất kho và đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính ra giá thực tế xuất kho.

- Phương pháp nhập trước , xuất trước (FIFO):

Theo phương pháp này, trước hết ta phải xác định đơn giá thực tế nhập kho của từng lần nhập và giả thiết hàng nào nhập kho trước thì xuất trước. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá thực tế xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá thực tế nhập trước đối với lượng xuất kho thuộc lần nhập trước, số còn lại được tính theo đơn giá thực tế lần nhập tiếp sau. Như vậy, giá thực tế thành phẩm tồn kho cuối kỳ chính là giá thực tế thành phẩm nhập kho thuộc các lần sau cùng. Phương pháp này thích hợp trong trường hợp giá thành sản xuất của sản phẩm ổn định và có xu hướng giảm.

- Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):

Theo phương pháp này ta cũng phải xác định đơn giá thực tế của từng lần nhập và giả thiết hàng nào nhập kho sau thì xuất trước. Sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá thực tế xuất kho theo nguyên tắc: Tính theo đơn giá thực tế của lần nhập sau cùng hiện có trong kho đối với số lượng xuất kho thuộc lần nhập sau cùng, số còn lại được tính theo đơn giá thực tế của các lần nhập trước. Như vậy, giá của thành phẩm tồn kho cuối kỳ là giá thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập đầu kỳ. Phương pháp này thích hợp trong điều kiện giá thành thực tế của thành phẩm có xu hướng tăng.

3.2.2. Chi phí bán hàng:

- Chi phí bán hàng được chia thành các loại sau:

+ Chi phí nhân viên bán hàng: Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá....bao gồm tiền lương, tiền ăn ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn.....

+ Chi phí vật liệu bao bì: Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác,

vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản tài sản cố địnhdùng cho bộ phận bán hàng.

+ Chi phí dụng cụ, đồ dùng: Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá.

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định: Phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện vận chuyển, bốc dỡ, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng.

+ Chi phí bảo hành sản phẩm: Phản ánh các khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá. Riêng chi phí sửa chữa, bảo hành công trình xây lắp được phản ánh vào chi phí sản xuất chung, không phản ánh vào chi phí bán hàng.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu...

+ Chi phí bằng tiền khác: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã nêu trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, quảng cáo, chi phí hội nghị khách hàng....

3.2.3. Chi phí quản lý doanh nghiệp:

- Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các loại sau:

+ Chi phí nhân viên quản lý: Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý kinh doanh như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn....

+ Chi phí vật liệu quản lý: Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm....

+ Chi phí đồ dùng văn phòng: Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng cho công tác quản lý.

+ Chi phí khấu hao tài sản cố định: Phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định dùng trong doanh nghiệp.

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp, các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật.

+ Chi phí bằng tiền khác: Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp, ngoài các chi phí đã nêu trên như chi phí hội nghị tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ.....

3.2.4. Xác định kết quả kinh doanh :

Một doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải quan tâm đến lãi lỗ. Do đó việc kế toán bán hàng luôn gắn liền với việc xác định kết quả sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động kinh doanh là biểu hiện số tiền lãi, lỗ từ các loại hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Kết quả đó được thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận và được tính bằng cách lấy chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:

Doanh thu thuần = Doanh thu bán hàng - Các khoản giảm trừ.

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế = Lợi nhuận từ hoạt động SXKD + Lợi nhuận khác

Lợi nhuận sau thuế = Tổng LNKT trước thuế - CP thuế TNDN

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cần được phân biệt, tổ chức theo dõi tính toán, phản ánh riêng cho từng loại hoạt động thậm chí riêng cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được tính vào cuối kỳ hạch toán.

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường: là kết quả từ những hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, đó là hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ và hoạt động tài chính.

- Kết quả hoạt động khác: là kết quả từ các hoạt động bất thường khác, được tính bằng chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí khác.

4. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

4.1. Nhiệm vụ hạch toán:

- Ghi chép, phản ánh đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hoá bán ra, tính toán đúng đắn trị giá vốn của hàng bán ra và các chi phí nhằm xác định chính xác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng , kế hoạch lợi nhuận , kỷ luật thanh toán và quản lý chặt chẽ tiền bán hàng , kỷ luật thu nộp ngân sách.

- Tổng hợp số liệu kế toán đầy đủ từ các sổ sách liên quan đến doanh thu, giá vốn và các khoản chi phí, thực hiện kiểm tra đối chiếu để đảm bảo số liệu đó chính xác.

4.2. Nguyên tắc hạch toán:

** Nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ:*

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại,....

- Tài khoản 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư đã bán, dịch vụ đầu tư đã cung cấp được xác định là đã bán trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là tổng giá thanh toán (Bao gồm cả thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu).

- Không hạch toán vào tài khoản 511 các trường hợp sau:

+ Trị giá hàng hoá, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cung cấp giữa công ty, Tổng công ty với các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ cung cấp cho nhau giữa tổng công ty với các đơn vị thành viên.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hoá đang gửi bán; dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được xác định là đã bán.

+ Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (chưa được xác định là đã bán).

+ Doanh thu hoạt động tài chính và các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

* Nguyên tắc chung kế toán xác định kết quả kinh doanh:

Kết quả hoạt động kinh doanh là số liệu tài chính thể hiện hiệu quả của một quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó thể hiện doanh nghiệp thu về được những kết quả gì so với những chi phí bỏ ra ban đầu. Vì vậy, khi hạch toán kết quả hoạt động kinh doanh ngoài việc áp dụng đúng các phương pháp tính toán, hạch toán đúng nguyên tắc cần phải ghi chép chính xác, đầy đủ các số liệu ở các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ về các khoản doanh thu, giá vốn, chi phí. Có như vậy số liệu cuối cùng mới phản ánh được một cách chính xác giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp cũng như những người quan tâm đưa ra được một quyết định phù hợp nhất.

4.3. Phương pháp hạch toán:

4.3.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn bán hàng thông thường, hoá đơn GTGT.
- Phiếu xuất kho.
- Phiếu thu.
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan.

4.3.2. Tài khoản sử dụng:

* Tài khoản sử dụng:

155,156,157,333,511,515,521,531,532,632,635,641,642,711,811,821,911,421

5. Tổ chức vận dụng sổ sách vào công tác kế toán doanh thu bán hàng & cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh.

5.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu:

5.1.1 Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng là số tiền thu được do bán hàng, ở các doanh nghiệp áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng không bao gồm thuế GTGT. Còn ở các doanh nghiệp áp dụng theo phương pháp tính thuế trực tiếp thì doanh thu bán hàng là tổng giá trị thanh toán của số hàng đã bán. Ngoài ra doanh thu bán hàng còn bao gồm các khoản phụ thu.

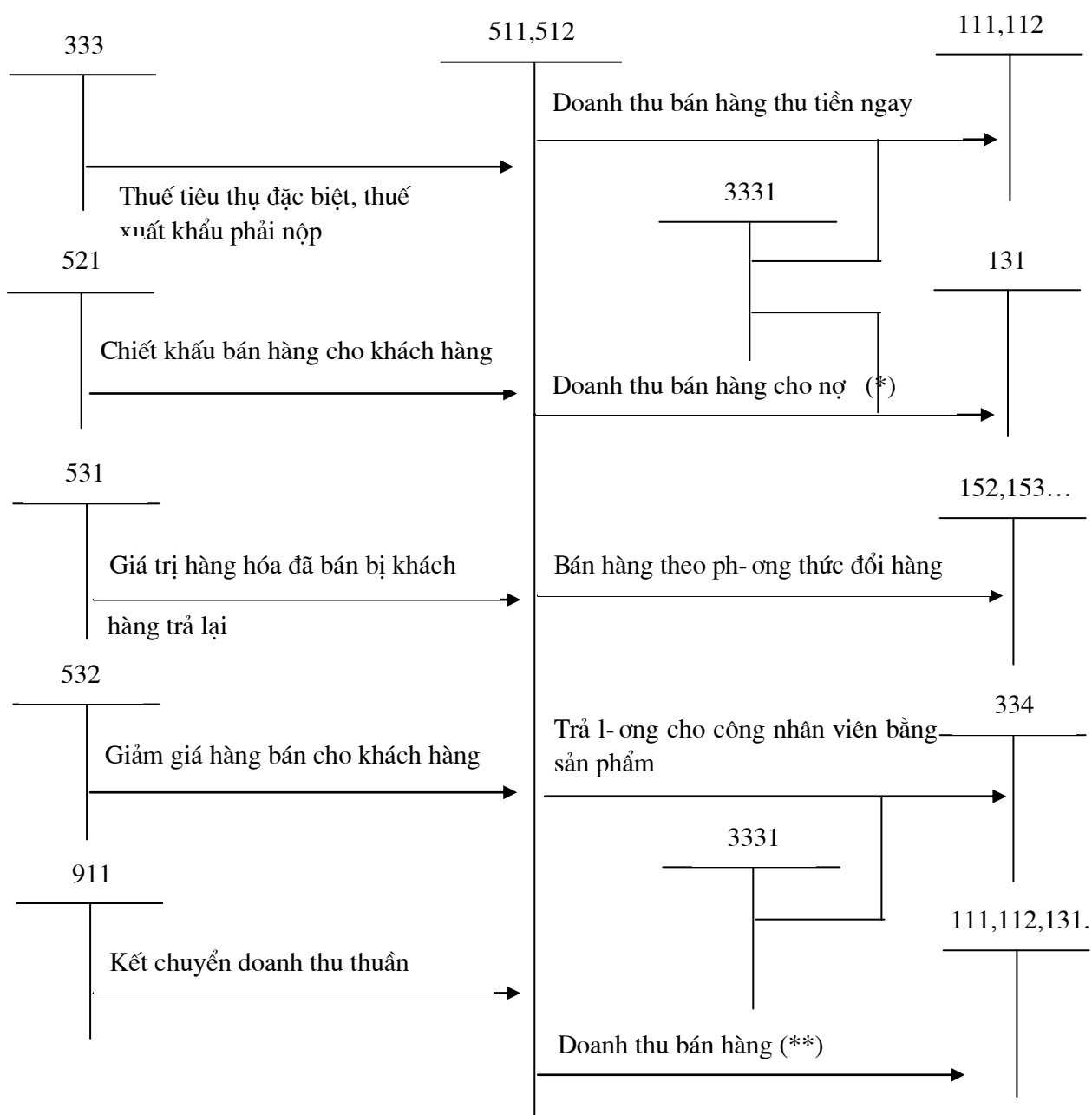
Nếu khách hàng mua với khối lượng hàng hoá lớn thì sẽ được doanh nghiệp giảm giá. Nếu khách hàng thanh toán sớm tiền hàng sẽ được doanh nghiệp chiết khấu còn nếu hàng hoá của doanh nghiệp kém phẩm chất thì khách hàng có thể không chấp nhận thanh toán hoặc yêu cầu giảm giá. Các khoản trên sẽ phải ghi vào chi phí hoạt động tài chính hoặc giảm trừ trong doanh thu bán hàng ghi trên hoá đơn.

Sơ đồ hạch toán tổng hợp doanh thu bán hàng:

Chú thích:

(*) Doanh nghiệp áp dụng phương pháp khấu trừ thuế GTGT.

(**) Doanh nghiệp áp dụng thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.



5.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu:

5.1.2.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn giá trị gia tăng
- Phiếu chi.
- Giấy báo có
- Các chứng từ khác có liên quan.

5.1.2.2. Tài khoản sử dụng:

**TK 521: Chiết khấu thương mại, TK 531: Doanh thu hàng bán bị trả lại,
TK 532: Giảm giá hàng bán.**

- Bên Nợ:

+ Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.(521)
+ Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hoá đã bán.(531)

+ Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng do hàng bán kém, mất phẩm chất hoặc sai quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.(532)

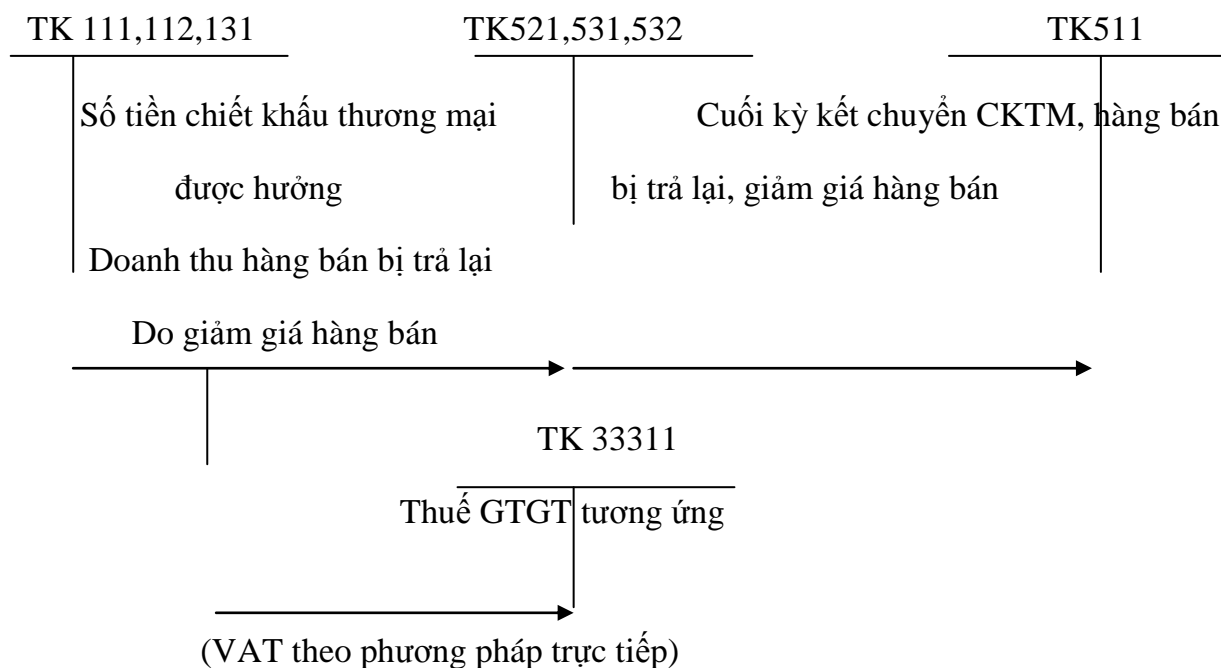
- Bên Có:

Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại (521), doanh thu hàng bán bị trả lại (531), giảm giá hàng bán (532) sang tài khoản 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

- Tài khoản 521, 531, 532 không có số dư cuối kỳ.

5.1.2.3. Phương pháp hạch toán:

Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được khái quát theo sơ đồ sau:



5.2. Kế toán giá vốn hàng bán

5.2.1. Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ khác có liên quan

5.2.2. Tài khoản sử dụng:

TK 632 : Giá vốn hàng bán

- Bên Nợ: (Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh)
 - + Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã bán trong kỳ.
 - + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.
 - + Các khoản hao hụt ,mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.

+ Chi phí xây dựng tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.

+ Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

- Bên Có:

+ Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã bán trong kỳ sang tài khoản 911" xác định kết quả kinh doanh".

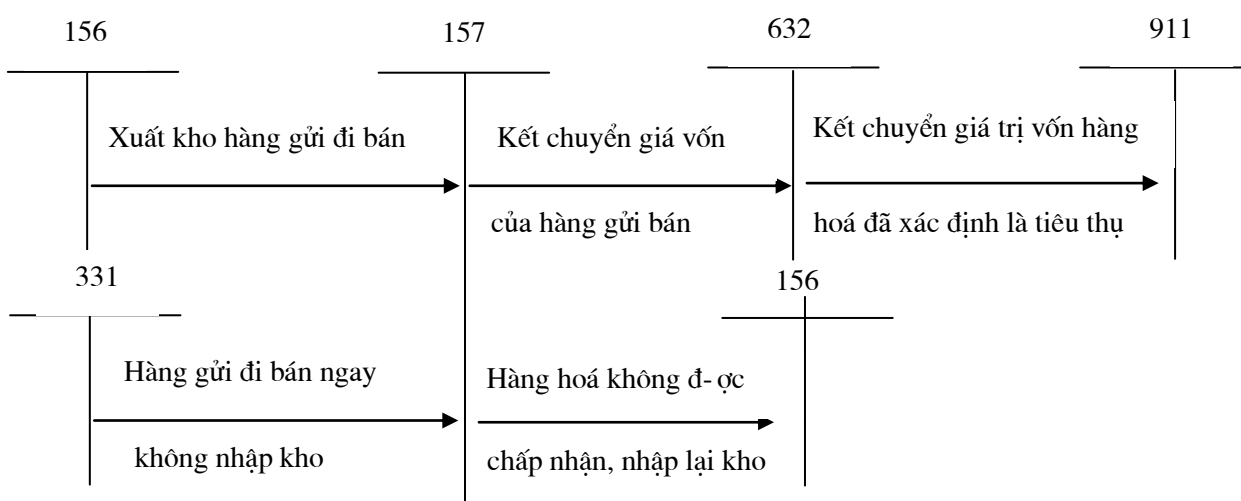
+ Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước).

+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

- Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

5.2.3. Phương pháp hạch toán

Đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên:



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

* Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ. Khi phát sinh chi phí bán hàng kế toán sử dụng tài khoản 641- Chi phí bán hàng

- Tài khoản 6411: Chi phí nhân viên bán hàng

Phản ánh các khoản phải trả cho công nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá... Bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ.

- Tài khoản 6412: Chi phí vật liệu bao bì

Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, chi phí vật liệu dùng cho bảo quản bốc vác, vận chuyển sản phẩm trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa bảo quản TSCĐ... dùng cho bộ phận bán hàng.

- Tài khoản 6413: Chi phí dụng cụ đồ dùng

Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán...

- Tài khoản 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ

Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện vận chuyển, bốc dỡ...

- Tài khoản 6415: Chi phí bảo hành

Dùng để phản ánh khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hoá trong thời gian qui định và bảo hành.

- Tài khoản 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, tiền trả hoa hồng đại lý ...

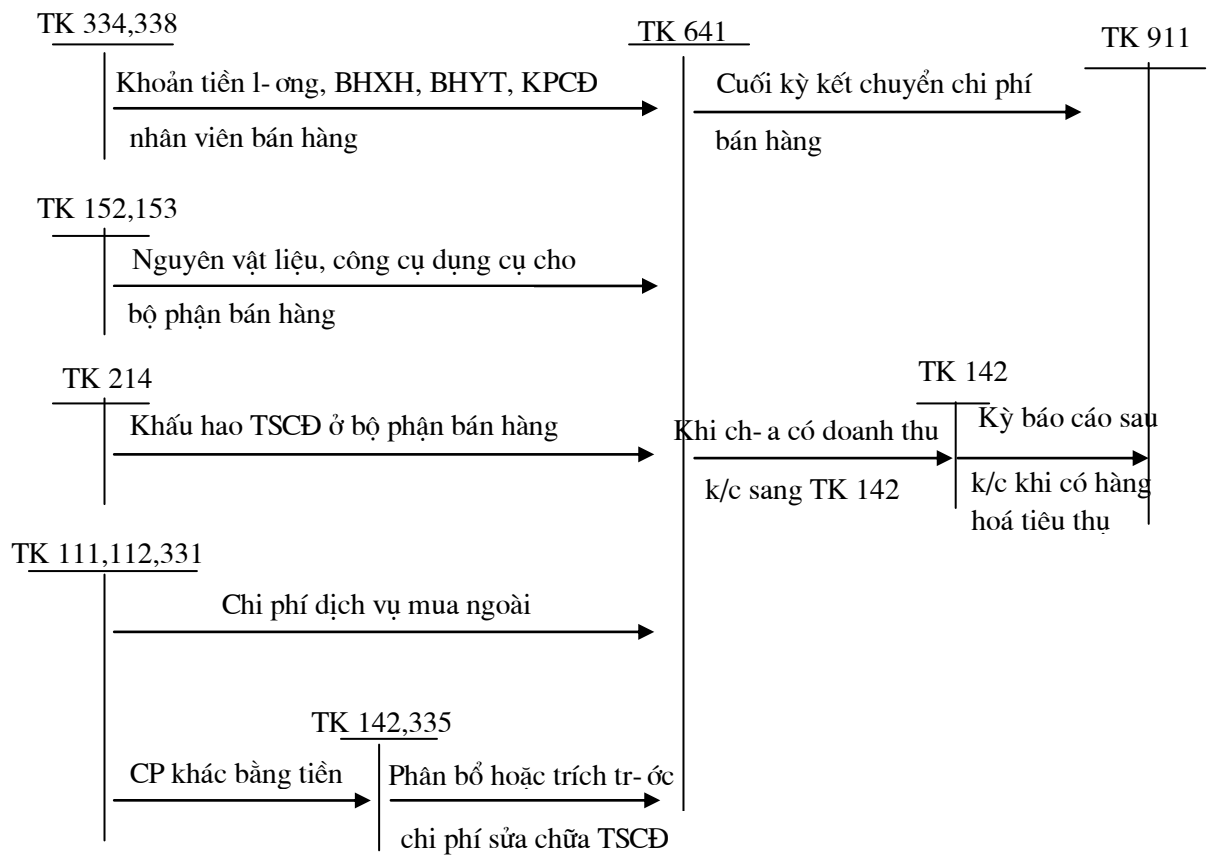
- Tài khoản 6418: Chi phí bằng tiền khác

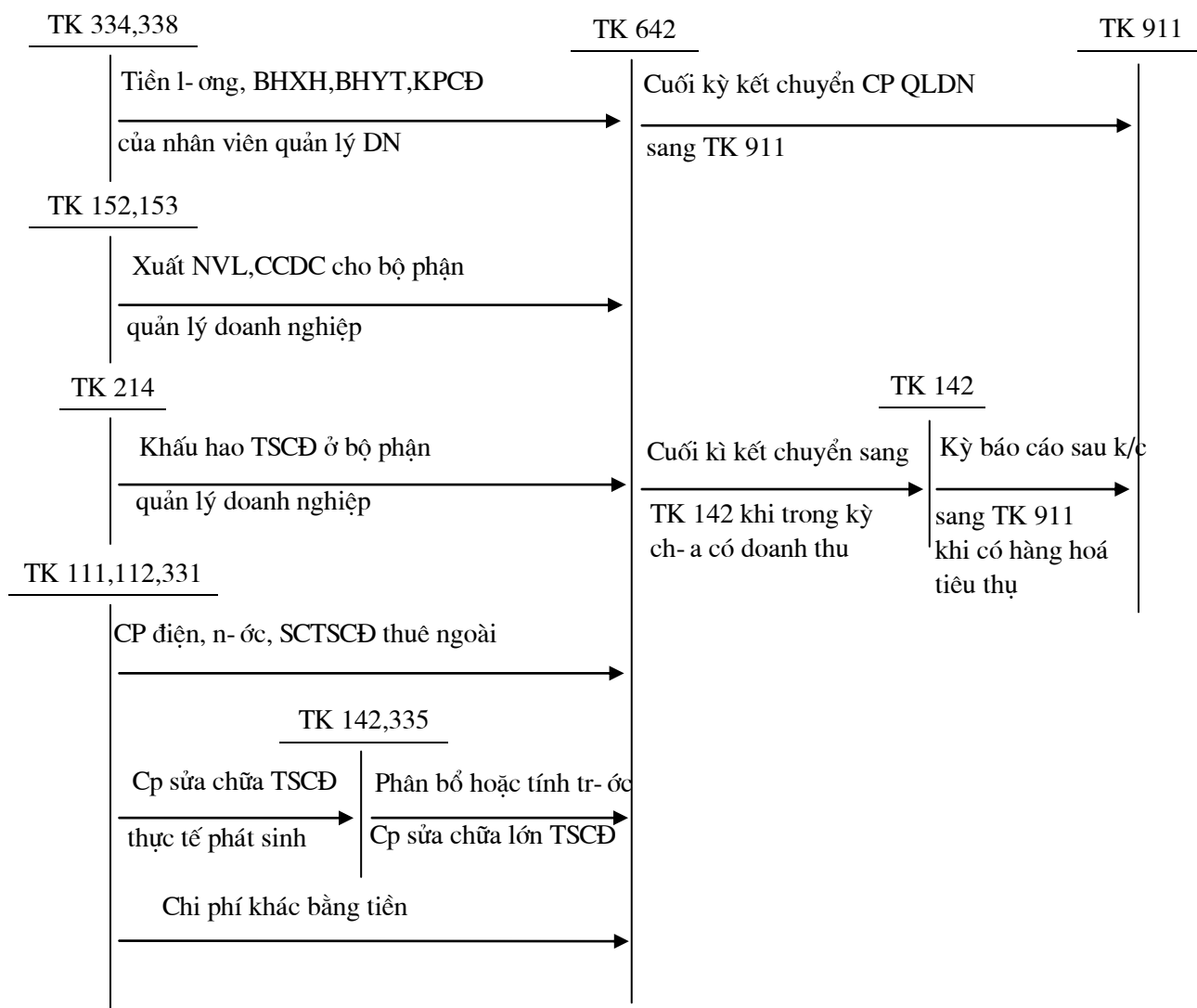
Phản ánh chi phí bằng tiền khác phát sinh trong quá trình bán hàng ngoài các chi phí kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, quảng cáo, chi phí hội nghị khách hàng...

* Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan đến hoạt động của cả doanh nghiệp. Khi phát sinh chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán sử dụng tài khoản 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Tài khoản 6221: Chi phí nhân viên quản lý
- Tài khoản 6422: Chi phí vật liệu quản lý
- Tài khoản 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
- Tài khoản 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- Tài khoản 6425: Thuế, phí và lệ phí
- Tài khoản 6426: Chi phí dự phòng
- Tài khoản 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Tài khoản 6428: Chi phí bằng tiền khác

Trình tự hạch toán của TK 641, TK 642:





5.4. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

* Doanh thu hoạt động tài chính được phản ánh trên tài khoản 515 bao gồm:

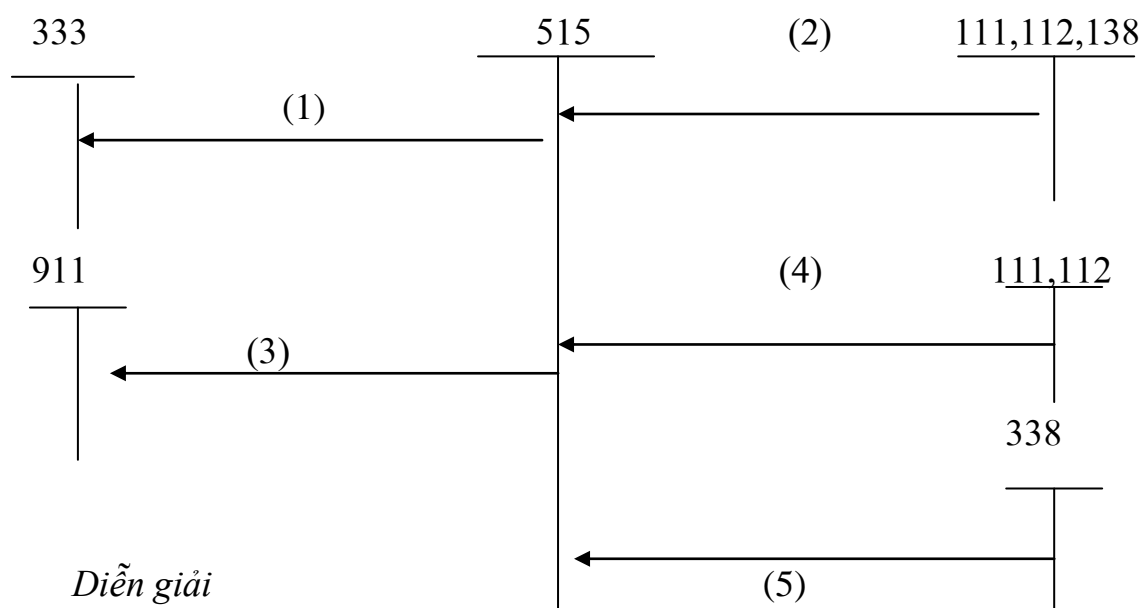
Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá dịch vụ...cổ phiếu, lợi nhuận được chia, thu nhập từ hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn, thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác, thu nhập về các hoạt động đầu tư khác, lãi tỷ giá hối đoái, chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn, các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

* Phản ánh chi phí tài chính kế toán sử dụng tài khoản 635- Chi phí tài chính
Tài khoản này phản ánh các chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán...Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái..

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

Không hạch toán vào tài khoản 635 những nội dung chi phí sau: Chi phí cho việc sản xuất sản phẩm, cung cấp dịch vụ, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí kinh doanh bất động sản, chi phí đầu tư xây dựng cơ bản, các khoản chi phí được trang trải bằng nguồn kinh phí khác, chi phí tài chính khác.

Trình tự hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



Diễn giải

(1): Thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp

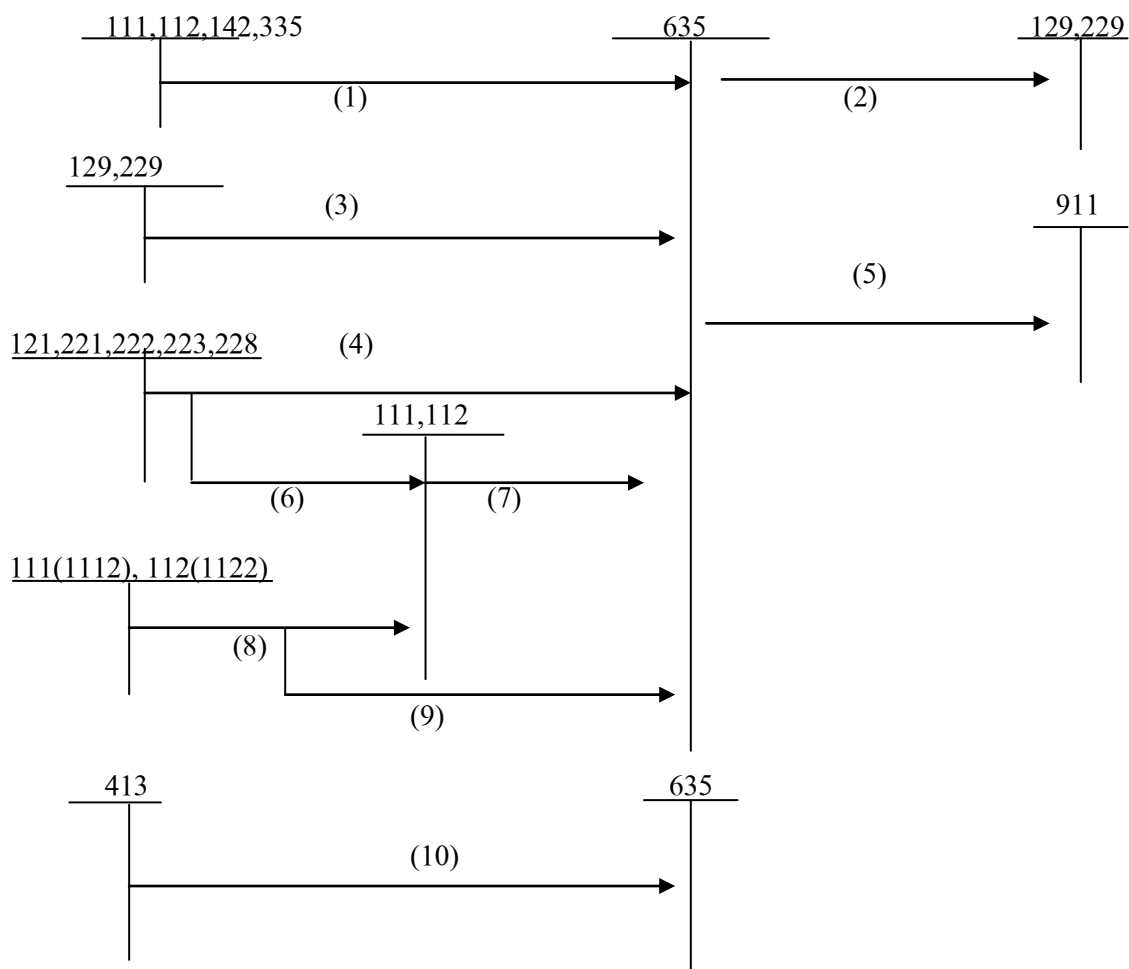
(2): tiền lãi chứng khoán dài hạn, ngắn hạn, lãi tiền gửi cho vay nh dài hạn

(3): k/c doanh thu hoạt động tài chính

(4): tiền thu do bất động sản, chiết khấu thanh toán

(5): lãi chậm trả

Trình tự hạch toán chi phí tài chính



Diễn giải

- (1): trả tiền lãi vay phân bổ lãi, mua hàng trả chậm trả góp
- (2): hoàn nhập số chênh lệnh, dự phòng giảm giá đầu tư
- (3): dự phòng giảm giá đầu tư
- (4): lỗ về các khoản đầu tư
- (5): kết chuyển chi phí tài chính cuối kỳ
- (6): thu tiền về bán, các khoản đầu tư
- (7): chi phí hoạt động liên doanh liên kết
- (8): bán ngoại tệ(giá ghi sổ)
- (9): lỗ bán ngoại tệ
- (10): k/c lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục có gốc cuối kỳ

5.5. Kế toán hoạt động khác, chi phí hoạt động khác

* Thu nhập khác là các khoản doanh thu ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Thu nhập khác được phản ánh trên tài khoản 711- Thu nhập khác.

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Thu do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.
- Thu nhập từ bán và cho thuê tài sản.
- Thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại.
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có).
- Thu nhập từ quà tặng, quà biếu bằng tiền, hiện vật của các tổ chức cá nhân tặng.
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

* Trình tự hạch toán chi phí khác - TK 811

Diễn giải

(1): giá trị hao mòn

(2): cuối kỳ k/c chi phí

(3): ghi giảm TSCĐ dùng trong SXKD khi thanh lý, nhượng bán

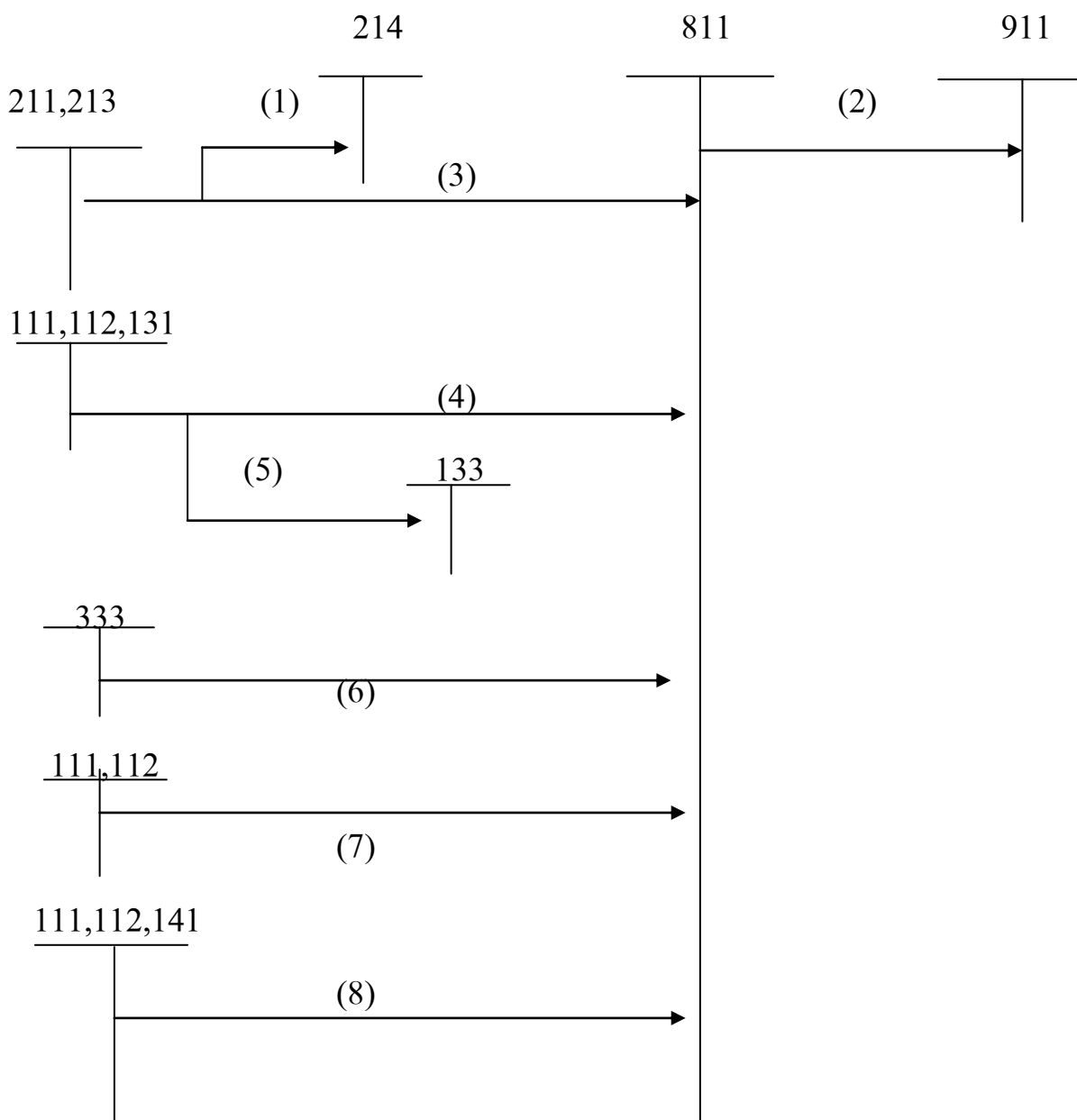
(4): chi phí cho hoạt động thanh lý, nhượng bán

(5): thuế GTGT (nếu có)

(6): các khoản tiền bị phạt thuế, truy nộp thuế

(7): các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, phạm luật

(8): các khoản chi phí phát sinh như: chi phí khắc phục rủi ro, chi phí thu hồi nợ

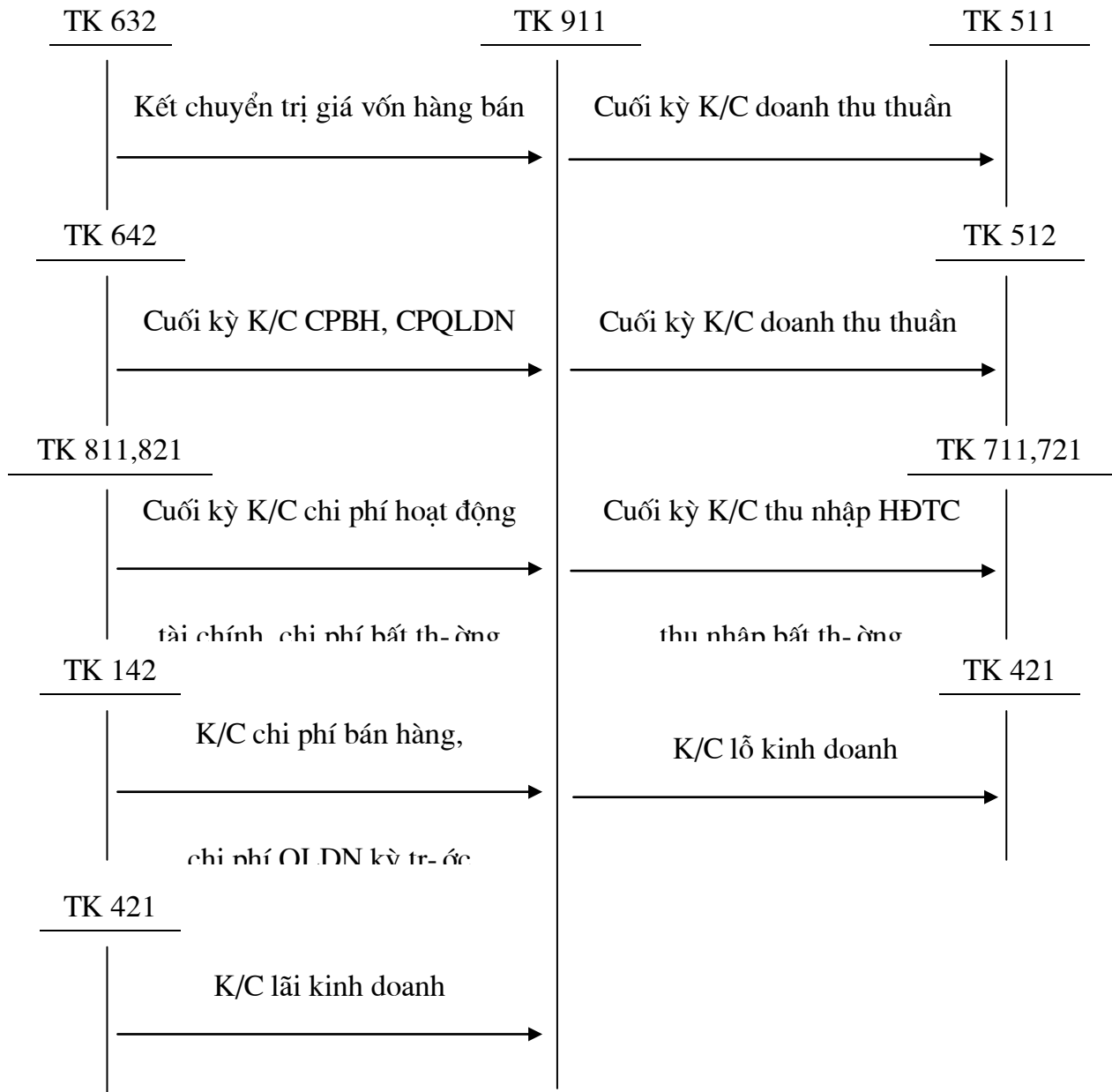


5.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản 911 dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong 1 kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp gồm: Kết quả sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh: Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trình tự hạch toán



Phần II

TÌNH HÌNH THỰC TẾ VỀ CÔNG TÁC DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC

1. Khái quát về công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC là một công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại. - Ngày 04 tháng 09 năm 1999; Công ty TNHH Vân Long được thành lập hoạt động trên cả 2 lĩnh vực: Sản xuất và Thương mại.

Lĩnh vực thương mại:

- Từ ngày 18 tháng 09 năm 2009 công ty TNHH Vân Long cổ phần lĩnh vực Thương mại lấy tên là: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC.

Địa chỉ : Khu An Trì - P. Hùng Vương - Q. Hồng Bàng - Tp. Hải Phòng

Tel : 031-37988885

Fax : 031-37988884

Email : cdc.hp@hn.vnn.vn

Website : www.vcdc.com.vn

Vốn điều lệ : 10.000.000.000 VNĐ

Từ nền tảng hoạt động và kinh doanh của công ty TNHH Vân Long, giờ đây công ty đã phát triển và trưởng thành theo thời gian: là một công ty cổ phần làm ăn có lãi, xây dựng Ngân sách Nhà nước, góp phần tích cực tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động trên thành phố cũng như các tỉnh lân cận(đời sống của công nhân được nâng cao từ mặt vật chất tới mặt tinh thần...)

Áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2000.

1.2. Phương thức phát triển của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Công ty đã nêu cho mình một GIÁ TRỊ CỐT LÕI nghiêm túc để định hướng sự phát triển:

- Áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2000.
- Thoả mãn tối đa các nhu cầu của khách hàng.
- Chuyên nghiệp.
- Khẳng định thương hiệu.
- Lấy hiệu quả làm nền tảng.

1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

Kể từ khi thành lập cho tới nay, công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong hoạt động quản lý và kinh doanh. Bên cạnh đó việc nghiên cứu thị trường công ty cũng tiến hành cải tiến tạo ra những sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu của từng đối tượng khách hàng. Hiện nay, sản phẩm của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC đã được nhiều bạn hàng trong ngành thực phẩm, xi măng, hóa chất... biết tới, tin tưởng.

Có thể kể tới những thị trường công ty đã và đang xâm nhập:

Khách hàng khối ắc quy, Khách hàng xử lý nước (PAC), Khách hàng khối Xút (NaOH), Khách hàng khối muối, Khách hàng khối dung môi, Khách hàng khối hạt nhựa, Khách hàng thức ăn chăn nuôi, Khách hàng khối thạch cao...

Nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường hiện nay, năm 2008 công ty đã dự kiến tiếp tục đầu tư và mở rộng thị trường cũng như mở rộng các ngành hàng phục vụ thoả mãn các yêu cầu về sản phẩm của khách hàng mới.

1.4. Đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh tại công ty

(Trích từ sổ tay chất lượng của công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC, em xin phép đi sâu vào quy trình mua hàng, và quy trình sản xuất dịch vụ là hai quá trình quan trọng tại công ty).

Số TL: VCDC-STCL-01

Số SĐ: 00

Ngày phát hành: 02/04/2009

a, Lập kế hoạch quá trình sản xuất kinh doanh

Các yếu tố của quá trình này mang tính ổn định và được chuẩn bị sẵn như thiết bị dụng cụ, phương pháp kiểm tra, bảo quản, đóng gói sản phẩm...tất cả các yếu tố trên đều được xem xét trong khi lập kế hoạch và được kiểm tra thường xuyên trong quá trình sản xuất kinh doanh.

b, Các quy trình liên quan tới khách hàng

c, Xác định các yêu cầu liên quan đến sản phẩm

d, Xem xét những yêu cầu liên quan tới sản phẩm

- Khi nhận được đơn đặt hàng chính thức hoặc ký hợp đồng cung cấp sản phẩm với khách hàng, Trưởng bộ phận Kinh doanh xem xét lại các điều khoản của đơn đặt hàng hoặc hợp đồng để đảm bảo rằng các điều khoản đó đúng như được thoả thuận trước.

- Sửa đổi hợp đồng: Công ty phải tiến hành xem xét lại các nội dung tương ứng bị ảnh hưởng và khả năng tiến hành các điều chỉnh đối với năng lực sản xuất kinh doanh của công ty trước khi chấp nhận. Mọi thay đổi được chấp thuận sẽ được thông báo ngay cho các bộ phận liên quan.

e, Thông tin liên lạc với khách hàng

- ISO 9001 : 2008 Mục số 7.2

f, Thiết kế triển khai

g, Mua hàng

- Đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp

* Việc xem xét, đánh giá và lựa chọn các nhà cung cấp được tiến hành dựa trên tình hình tài chính, năng lực quản lý, kỹ thuật, cơ sở vật chất, chất lượng quản lý của họ. Ngoài ra công ty cũng xem xét các yếu tố khác để lựa chọn nhà cung cấp như: sự giới thiệu của các đối tác, kết quả kiểm tra hiện trường nhà cung cấp, kiểm tra sản phẩm mẫu...

* Định kỳ hàng năm công ty tiến hành đánh giá các nhà cung cấp hàng hóa nhằm xem xét việc tiếp tục lựa chọn nhà cung cấp.

- Quá trình mua hàng

Hàng mua về được kiểm tra các nội dung sau:

. Đối với nguyên vật liệu khô, nhân viên KCS tiến hành kiểm tra số lượng, chủng loại, ngoại quan, mã hiệu, chứng nhận chất lượng của sản phẩm và nguyên vật liệu nếu có.

. Đối với các loại vật tư phụ, bán thành phẩm mua ngoài, ngoài những nội dung kiểm tra như đối với nguyên liệu thô, bộ phận KCS sẽ kiểm tra chất lượng của hàng mua. Khi nhận hàng bộ phận KCS sẽ tiến hành kiểm tra chọn mẫu. Tỷ lệ mẫu do công ty quy định tùy theo từng loại mặt hàng.

- Quy trình đánh giá nhà cung cấp QP-08-00
- Quy trình mua hàng QP-06-00 và QP-07-00
- ISO 9001 : 2008 Mục số 7.4

h, Quy trình sản xuất và dịch vụ

- Kiểm soát các quá trình sản xuất kinh doanh

* Tài liệu tham khảo: ISO 9001 : 2008 Mục 7.5

- Nhận dạng và truy tìm nguồn gốc sản phẩm

* Các quy trình phụ trợ

Trong hệ thống sản xuất sản phẩm và kinh doanh của công ty, các bộ phận sản xuất tiến hành sản xuất các sản phẩm khác nhau và khác biệt về công nghệ sản xuất. Bộ phận gia công cơ khí và khuôn mẫu sản xuất các chi tiết cơ khí, khuôn mẫu với các máy gia công cơ khí tự động được điều khiển bằng chương trình phần mềm. Việc sử dụng đồ gá, dụng cụ gia công và chương trình có ảnh hưởng lớn đến chất lượng sản phẩm. Để đảm bảo kiểm soát hoàn toàn những yếu tố có ảnh hưởng đến các hoạt động trong chương trình sản xuất, công ty đưa ra các quy định về kiểm soát đồ gá, dụng cụ gia công và hệ thống dữ liệu chương trình máy gia công.

1.5. Tổ chức bộ máy hoạt động của công ty

Cơ cấu tổ chức của công ty được xây dựng theo mô hình trực tuyến chức năng, chỉ đạo thống nhất từ trên xuống dưới.

Giám đốc:

- Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, chịu trách nhiệm lãnh đạo, chỉ đạo chung đối với Công ty về mọi hoạt động kinh doanh, nhân sự, tài chính.

- Là đại diện lãnh đạo về chất lượng của công ty, phụ trách về hệ thống quản lý chất lượng của công ty, nhóm chuyên trách ISO.

- Phụ trách vấn đề kinh doanh, marketing, lập dự án, quản lý đội xe của công ty. Lãnh đạo trực tiếp bộ phận bán hàng, bộ phận dự án, marketing, đội xe.

Phó giám đốc:

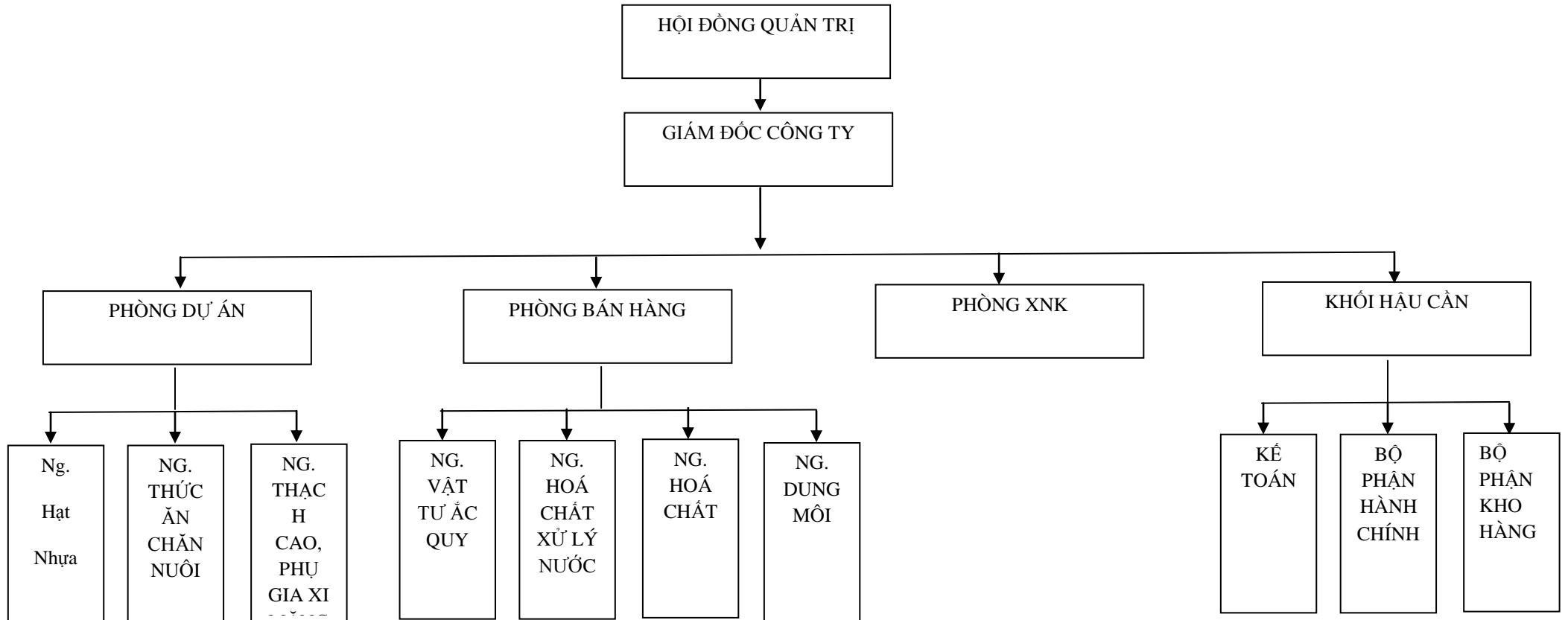
- Phụ trách những vấn đề liên quan hành chính, nhân sự, tài chính, kế toán, thu mua nguyên vật liệu, quản lý kho hàng, đội bảo vệ. Lãnh đạo trực tiếp các bộ phận hành chính, XNK, kế toán, đội bảo vệ.

Phòng bán hàng:

Bộ phận bán hàng nhận các yêu cầu của khách hàng, chuyển các yêu cầu của khách hàng thành các đơn đặt hàng sản phẩm, hàng hoá theo nhu cầu của thị trường và sự chỉ đạo của ban lãnh đạo.

Các chức danh được mô tả như bảng sau.

Sơ đồ 01: Sơ đồ tổ chức công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC



Phòng dự án Marketing:

Có trách nhiệm thiết lập các dự án kinh doanh, thương mại và dự án đầu tư. Triển khai dự án đến khi bán được sản phẩm hay dịch vụ và chuyển giao công nghệ.

Trưởng phòng Marketing: Phụ trách chung phòng dự án và Marketing.
Trách nhiệm theo như bảng mô tả công việc.

Đội xe:

Đội trưởng: Trách nhiệm theo như bảng mô tả công việc.

Nhân viên lái xe: Trách nhiệm theo như bảng mô tả công việc.

Phòng hàng chính nhân sự:

Phụ trách các vấn đề liên quan tới nhân sự, tuyển dụng, đào tạo. các vấn đề liên quan tới bảo hiểm và các vấn đề khác.

Phòng XNK:

Có trách nhiệm mua bán hàng hoá phục vụ sản xuất thương mại.

Trưởng phòng XNK, Nhân viên

Phòng kế toán tài chính:

Thực hiện các nhiệm vụ, các vấn đề liên quan tới kế toán tài chính theo luật định.

Trưởng phòng KTTC, Nhân viên bốc xếp

Bộ phận kho hàng:

Có nhiệm vụ lưu kho và bảo quản hàng hoá, xuất khẩu.

Nhân viên quản lý kho hàng, Nhân viên kho hàng, Nhân viên bốc xếp

Nhóm chuyên trách ISO:

Lên kế hoạch, điều phối và cùng các bộ phận khác tổ chức thực hiện kế hoạch chuẩn bị thiết lập, đào tạo và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO.

Trợ giúp các phòng ban khác chuẩn bị thiết lập hệ thống quản lý chất lượng.

Báo cáo cho đại diện lãnh đạo về chất lượng các vấn đề phát sinh trong quá trình chuẩn bị thiết lập và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO của công ty.

1.6. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty

Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung. Theo hình thức này, toàn bộ công việc kế toán từ việc ghi sổ kế toán đến tổng hợp báo cáo đều được thực hiện tại phòng Kế toán Tài chính.

Chức năng, nhiệm vụ

Nhiệm vụ của phòng kế toán tài chính là hướng dẫn và kiểm tra việc thực hiện thu thập xử lý các thông tin kế toán ban đầu của các nhân viên thống kê, thực hiện chế độ hạch toán quản lý tài chính theo quy định của chế độ. Đồng thời, phòng kế toán tài chính còn cung cấp thông tin tình hình tài chính của công ty một cách đầy đủ.

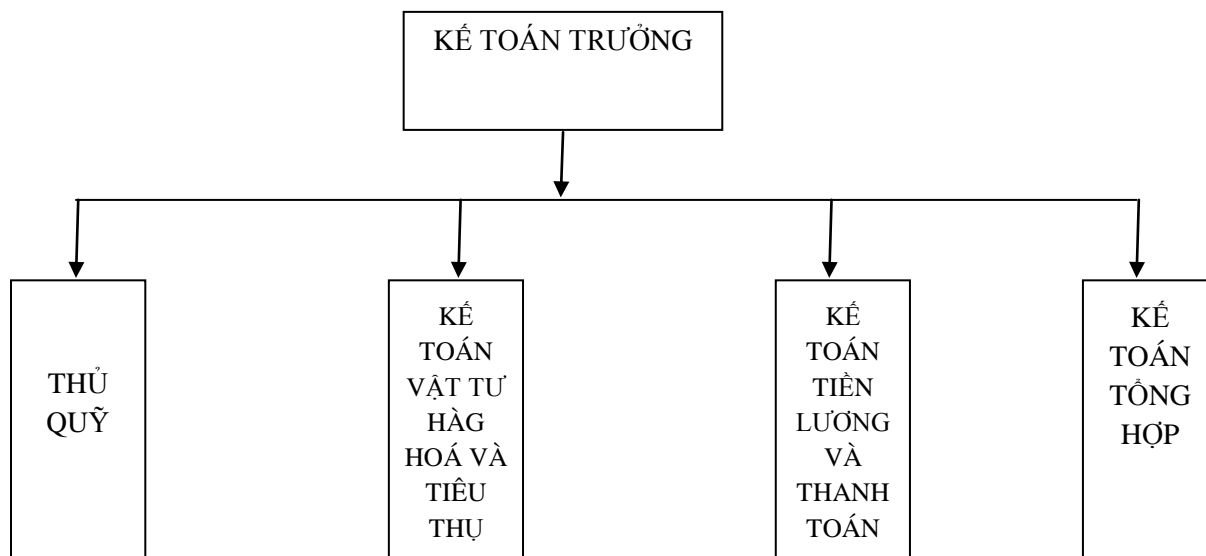
Bộ máy kế toán tại công ty là một mắt xích quan trọng của một hệ thống quản lý sản xuất với nhiệm vụ kiểm tra toàn bộ các thông tin kinh tế của toàn bộ trong công ty, thực hiện đầy đủ các chế độ ghi chép ban đầu, chế độ hoạch toán và chế độ quản lý của công ty.

Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC là một đơn vị hoạch toán độc lập. Bộ máy kế toán của công ty tổ chức theo mô hình kế toán tập trung, toàn bộ công việc kế toán được tập trung thực hiện tại phòng kế toán từ khâu tập hợp số liệu, ghi sổ kế toán đến báo cáo tài chính hướng dẫn kiểm tra đôn đốc công tác kế toán ở công ty.

Theo cách tổ chức này mỗi kế toán phụ trách một phần hành còn kế toán trưởng trực tiếp điều hành các nhân viên. Tuy nhiên để giảm bớt sự chông chéo giữa các kế toán trong công việc thì bộ máy kế toán đã được điều chỉnh cho mỗi nhân viên đảm nhiệm nhiều phần hành.

Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

Sơ đồ 02: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán



Kế toán trưởng: Là người trực tiếp quản lý nhân viên kế toán nói riêng và toàn bộ phòng kế toán nói chung. Kế toán trưởng có chức năng tổ chức, chỉ đạo, hướng dẫn, kiểm tra các công việc do nhân viên kế toán thực hiện đồng thời phải chịu trách nhiệm trước giám đốc Công ty, cấp trên và cơ quan Nhà nước về độ trung thực và hợp lý của thông tin kế toán cung cấp.

Kế toán tổng hợp: Có trách nhiệm theo dõi và phản ánh tổng hợp các số liệu chứng từ từ các bộ phận kế toán khác. Từ đó phản ánh các số đó vào các sổ kế toán tổng hợp và chịu trách nhiệm lập bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, báo cáo quyết toán chung của Công ty.

Kế toán tiền lương và thanh toán: Nhiệm vụ của nhân viên này là thường xuyên theo dõi và phản ánh số lượng, chất lượng lao động của các nhân viên trong công ty... Từ đó tính toán tiền lương, thưởng, các khoản trích theo lương cho cán bộ, công nhân trong công ty. Đồng thời chịu trách nhiệm theo dõi tình hình thanh toán với khách hàng, thanh toán tạm ứng với các nhà cung cấp ngân sách tình hình biến động của tiền gửi ngân hàng, tiền mặt.

Kế toán vật tư hàng hoá và tiêu thụ sản phẩm: Đây là một bộ phận quan trọng của bộ máy kế toán và được giao cho nhân viên có trình độ và kinh nghiệm.

Hàng ngày phải theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn của vật tư hàng hoá và tình hình tiêu thụ. Mở sổ theo dõi cho từng loại hàng hoá vật tư thường xuyên đối chiếu với công nợ. Phải thường xuyên báo cáo tình hình tiêu thụ cho kế toán trưởng và kế toán tổng hợp.

Thủ quỹ: Có trách nhiệm quản lý và đảm bảo tiền mặt tại quỹ công ty. Hàng ngày căn cứ phiếu thu, phiếu chi hợp lệ để ghi sổ quỹ thu, chi tiền mặt.

1.7. Hình thức ghi sổ kế toán tại công ty

- Hình thức kế toán mà doanh nghiệp đang áp dụng là hình thức: Nhật ký chứng từ, gồm có các loại sổ kế toán sau:

Nhật ký chứng từ

Bảng kê

Sổ cái

Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết

- Công ty sử dụng các tài khoản trong hệ thống tài khoản kế toán của Bộ Tài chính ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính(ngoại trừ một số TK 121, 221, 159,...611)

- Phương pháp xác định giá trị hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền.

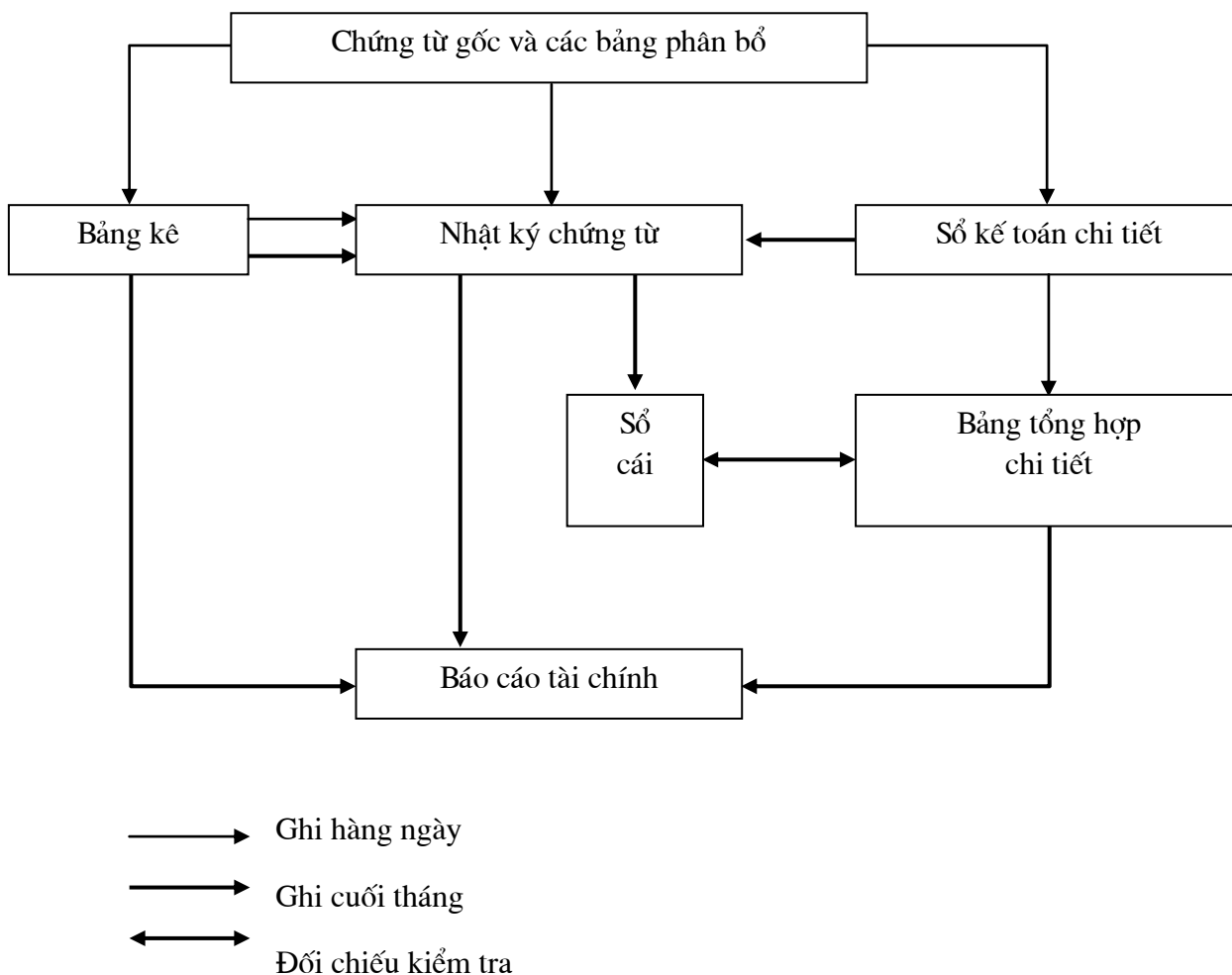
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Niên độ kế toán từ ngày 1/1 đến ngày 31/12 hàng năm.

- Đơn vị tiền tệ kế toán là đồng Việt Nam.

Trình tự ghi sổ kế toán của Công ty CP thương mại đầu tư - Vân Long CDC theo sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 03: Trình tự ghi sổ của công ty được thể hiện theo sơ đồ sau



2. Thực trạng về kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

2.1. Đặc điểm hàng hóa, dịch vụ tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

2.1.1. Công tác tổ chức quản lý chung về hàng hóa tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Giá hàng hoá nhập kho: Là giá mua thực tế không có thuế GTGT đầu vào.

Ví dụ: Ngày 8/9/2009 Nhập axit dấm của Công ty Hoá chất vật liệu điện: Số lượng: 15.298 kg, đơn giá: 4.000 đ.

Trị giá thực tế hàng nhập kho là: $15.298 \times 4.000 = 61.192.000$ đ

Giá hàng hoá xuất kho: Tại Công ty hiện nay áp dụng giá bình quân gia quyền cho từng chủng loại hàng hoá.

Ví dụ:

Tồn cuối tháng 8/2009: Axit dấm: $62.602,7 \text{ kg} \times 3.963 \text{ đ} = 248.088.680 \text{ đ}$

Ngày 1/9 Nhập axit dấm : $15.298 \text{ kg} \times 4.000 \text{ đ} = 61.192.000 \text{ đ}$

Ngày 8/9 Nhập axit dấm: $43.391 \text{ kg} \times 4.000 \text{ đ} = 173.564.000 \text{ đ}$

Ngày 20/9 Nhập axit dấm: $15.188 \text{ kg} \times 3.940 \text{ đ} = 59.840.720 \text{ đ}$

Ngày 24/9 Nhập axit dấm: $14.361 \text{ kg} \times 3.940 \text{ đ} = 56.582.340 \text{ đ}$

Trong tháng xuất bán: 101.123,5 kg. Thành tiền = ?

Đơn giá bình quân = 3.972,8đ/kg

Trị giá thực tế hàng xuất kho: $101.123,5 \text{ kg} \times 3.972,8 \text{ đ} = 401.743.440 \text{ đ}$

2.1.2. Các thủ tục xuất, nhập kho và chứng từ kế toán

Thủ tục nhập kho:

Căn cứ vào hoá đơn (GTGT) của đơn vị cung cấp, kế toán hàng hoá lập phiếu nhập kho chuyển xuống cho thủ kho. Thủ kho nhập vào kho hàng hoá, kiểm nhận và ký vào phiếu nhập kho. Phiếu nhập kho được lập thành 03 liên.

- Một liên lưu tại gốc.

- Một liên giao cho thủ kho vào thẻ kho, xong đình kỳ 05 ngày bàn giao chứng từ lại cho kế toán (Có biên bản giao chứng từ).

- Một liên dùng thanh toán

Thủ tục xuất kho:

- Phòng kinh doanh căn cứ vào Hợp đồng mua bán, xác nhận đơn hàng của đơn vị cần mua hàng trong xác nhận phải có đầy đủ các chỉ tiêu chủng loại hàng hoá, số lượng cần mua, phương thức, thời hạn thanh toán. Phòng kinh doanh duyệt giá bán cho đơn vị, trình giám đốc Công ty duyệt. Khi có sự phê duyệt của giám đốc, kế toán sẽ viết phiếu xuất kho (Lệnh xuất kho) chuyển cho nhân viên phòng kinh doanh có trách nhiệm giao cho khách hàng. Phiếu xuất kho được lập thành 03 liên:

+ Liên 1: Lưu tại gốc.

+ Liên 2: Giao cho Phòng kinh doanh để giao hàng cho khách. (để sau khi lấy hàng chuyển về Phòng kế toán viết hoá đơn (GTGT)).

+ Liên 3: Chuyển tới thủ kho để làm chứng từ xuất hàng.

Sau khi giao hàng, thủ kho viết số lượng thực xuất vào liên 2 và 3 sau đó chuyển liên 2 về Phòng kế toán để kế toán viết hoá đơn (GTGT).

Hoá đơn(GTGT) của đơn vị được lập thành 3 liên:

- Liên 1: Lưu tại gốc.
- Liên 2: Giao cho khách.
- Liên 3: Giao cho kế toán theo dõi

Ngày 3/9/2009 Xuất hàng cho Công ty TNHH Anh Tuấn, sau khi viết phiếu xuất kho và nhận được số lượng xuất kho thực tế, kế toán lập Hoá đơn (GTGT) giao cho khách:

Biểu số 1:

STT		Tên hàng hoá	Đ/vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A		B	C	1	2	3 = 1 x 2
1.	Xút rắn	Kg	6.000	29.258	175.553.039	
2.	axit chanh	Kg	6.000	10.410	62.461.140	
3.	Boric	Kg	7.000	9.900	69.300.000	
Cộng tiền hàng:					307.314.179	
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		30.731.417	
Tổng cộng tiền thanh toán:					338.045.596	
Số tiền viết bằng chữ: Ba trăm ba tám triệu bốn năm nghìn năm trăm chín sáu đồng						
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Kế toán trưởng (Ký, ghi rõ họ, tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ, tên)		

2.1.3. Kế toán chi tiết hàng hóa

Hiện nay Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC đang áp dụng phương pháp thẻ song song cho phương pháp kế toán chi tiết hàng hoá. Hạch toán chi tiết áp dụng phương pháp thẻ song song được tiến hành trên:

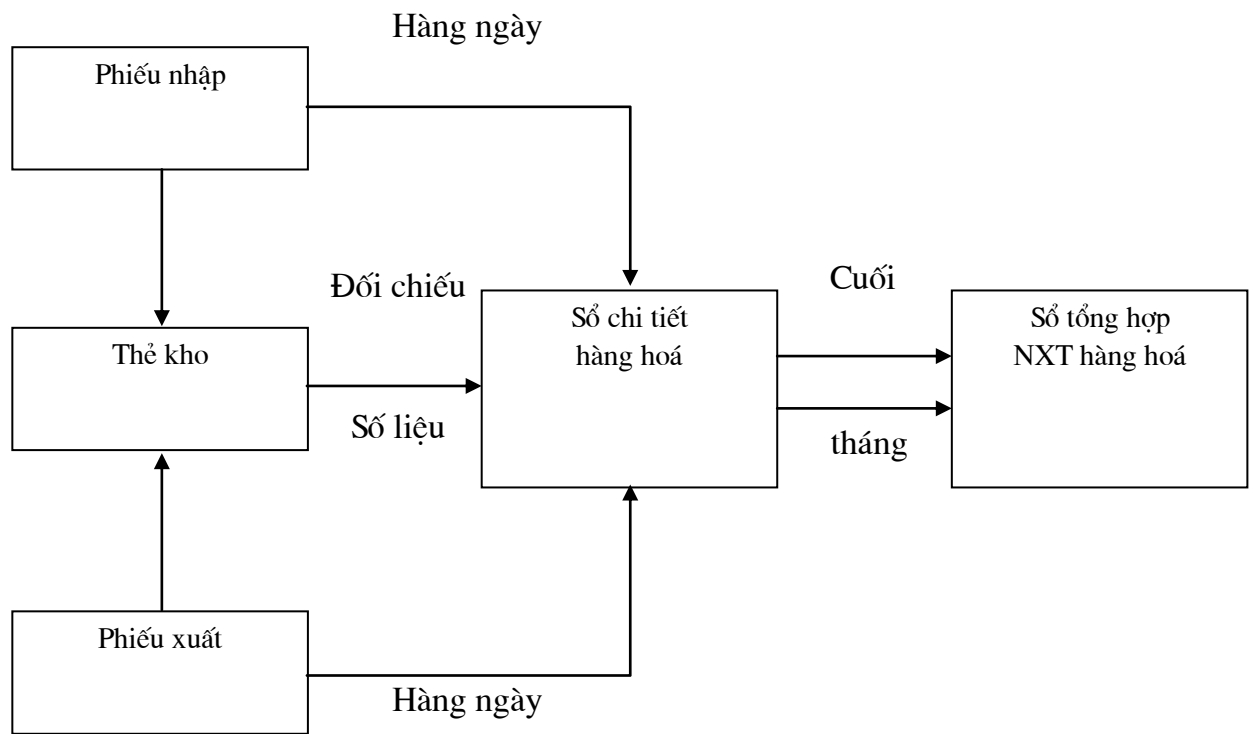
- Phiếu nhập kho hàng hoá.
- Phiếu xuất kho hàng hoá.
- Hoá đơn (GTGT).

Thủ kho sử dụng thẻ kho để ghi chép hàng ngày tình hình nhập - xuất - tồn kho của từng chủng loại hàng hoá theo chỉ tiêu số lượng. Mỗi loại hàng hoá được theo dõi chi tiết trên một trang thẻ kho riêng Hàng ngày, khi nhận được chứng từ nhập, xuất hàng hoá, thủ kho ghi số lượng thực nhập, xuất vào chứng từ. Cuối ngày thủ kho sử dụng các chứng từ đó ghi số lượng hàng hoá nhập, xuất vào thẻ kho.

Sau khi vào thẻ kho, thủ kho sắp xếp các chứng từ lập sổ giao nhận chứng từ rồi chuyển nhượng chứng từ đó cho phòng kế toán định kỳ 05 ngày một lần và cuối tháng kế toán hàng hoá và thủ kho phải tiến hành đối chiếu thẻ kho với sổ chi tiết hàng hoá để đảm bảo khớp đúng giữa tồn kho thực tế và sổ sách.

Tại phòng kế toán, kế toán hàng hoá có nhiệm vụ mở sổ chi tiết hàng hoá cho từng chủng loại hàng hoá tương ứng với thẻ kho của thủ kho. Khi nhận được các chứng từ xuất kho, kế toán kiểm tra lại tính hợp pháp của chứng từ rồi tiến hành ghi vào sổ chi tiết hàng hoá. Mỗi phiếu nhập xuất được ghi một dòng trên thẻ chi tiết hàng hoá tương ứng với loại hàng hoá, theo dõi cả về mặt số lượng và mặt giá trị. Cuối tháng kế toán sẽ tiến hành cộng các sổ chi tiết hàng hoá đối chiếu với thẻ kho để ghi vào sổ tổng hợp và kế toán chi tiết.

Sơ đồ 04: Sơ đồ hạch toán chi tiết hàng hoá ở Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC



Biểu số 2:

Đơn vị: Công ty CPTMĐT Vân Long CDC		THẺ KHO			Mẫu số 06 - VT Ban hành theo QĐ số 15/QĐ- BTC Ngày 20/3/2006 của BTC		
		Ngày lập thẻ: 1/9/2009 Tờ số: 01					
<p>- Tên : N.Butyl - Đơn vị tính: Kg - Mã số:</p>							
T T	Chứng từ		Trích yếu	Số lượng			Ký xác nhận của kế toán
	SH	NT		Nhập	Xuất	Tồn	
			Tồn đầu tháng			6.300	
1	043965	1/9	Nhập của C.ty Thương mại Duyên Hải	3.400		9.700	
2	41290	2/9	Xuất bán		2.800	6.900	
3	41291	3/9	Xuất bán		1.440	5.460	
4	043974	8/9	Nhập của C.ty Thương mại Duyên Hải	3.600		9.060	
5	41300	8/9	Xuất bán		5.400	3.660	
6	043975	20/9	Nhập của C.ty Thương mại Duyên Hải	1.000		4.660	
			Xuất bán		3.500	1.660	
			Cộng tháng 9	8.000	13.140	1.660	

2.1.4. Kế toán tổng hợp nhập, xuất kho hàng hóa tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Kế toán tổng hợp mua hàng: Khi mua hàng hoá, kế toán căn cứ vào các chứng từ nhập, xuất để tiến hành tổng hợp hàng hoá.

Nếu hàng và hoá đơn cùng về, đơn vị thanh toán ngay bằng tiền mặt; Nếu hàng và hoá đơn cùng về, đơn vị thanh toán ngay bằng TGNH; Nếu mua hàng trả chậm...

Căn cứ vào hoá đơn mua hàng, chứng từ chi tiền ghi vào NKCT số 1 (ghi có TK111, ghi nợ các TK) và được phản ánh trên bảng kê nhập - xuất - tồn hàng hoá (Biểu số 5); Căn cứ vào giấy báo nợ và hoá đơn mua hàng kế toán ghi vào NKCT số 2 (Ghi có TK 112, ghi nợ các TK) và được phản ánh trên bảng kê nhập - xuất - tồn hàng hoá (Biểu số 5), Ngoài việc phản ánh trên các sổ chi tiết hàng hoá, các NKCT, các trường hợp chưa thanh toán còn được phản ánh ở các sổ chi tiết thanh toán với người bán theo từng đối tượng, từng thời hạn thanh toán. Sổ chi tiết thanh toán với người bán, được mở theo từng tài khoản, theo từng đối tượng thanh toán; Cơ sở để ghi vào sổ chi tiết thanh toán với người bán là các hoá đơn bán hàng của đơn vị bán, NKCT số 1, NKCT số 2 và các chứng từ liên quan.

Biểu số 3:

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI BÁN

Tài khoản: Phải trả cho người bán (TK331)

Đối tượng: Công ty Thương mại Duyên Hải

Chứng từ		Diễn giải	TK Đ.ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
	31/8	Dư đầu kỳ					130.120.000
93	5/9	Trả công ty	111	243.409.900			
94	8/9	Nt	111	7.000.000			
04397 4	8/9	Mua hàng	156		38.880.000		
		Thuế GTGT	133		3.880.000		
98	15/9	Trả chi nhánh	111	8.569.311			
99	22/9	Nt	111	4.000.000			
		Cộng		266.500.569	252.176.100		115.795.531

Biểu số 4:

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 5

Tháng 9/2009

Ghi có TK 331

Số TT	Tên đơn vị	Dư đầu tháng		Ghi có TK 331, ghi nợ các TK			Theo dõi thanh toán				Số dư cuối	
		Nợ	Có	156	133	Cộng có 331	111	112	331	Cộng nợ 331	Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Công ty TMDH		130.120.000	229.251.000	22.925.100	252.176.100	266.500.569			266.500.569		115.795.531
2	Công ty Hoá chất HN		450.000.450	600.200.000	60.020.000	660.220.000	950.000.000			950.000.000		160.220.450
3	Tập đoàn Địa chất 401		1.135.374.440	398.368.200	39.836.820	438.205.020		580.582.000		580.582.000		992.997.460

	Tổng cộng		2.635.997.346	2.154.032.100	215.403.210	2.369.435.310	1.767.694.621	880.582.621		2.602.147.546		2.377.156.035

* Từ các sổ chi tiết theo dõi thanh toán với người bán, kế toán lấy số liệu để ghi vào NKCT số 5.

Kế toán tổng hợp xuất kho hàng hoá: Khi bán hàng hoá của Công ty cho người mua hàng, kế toán theo dõi chi tiết từng chủng loại hàng hoá xuất kho để ghi vào sổ chi tiết vật tư, hàng hoá. Cuối tháng, kế toán tính được tổng trị giá vốn hàng hoá xuất kho trong tháng và ghi vào sổ theo định khoản:

Nợ TK 632 : 5.009.191.040 đ

Có TK 156 : 5.009.191.040 đ

* Cuối kỳ kế toán tiến hành phân bổ chi phí thu mua hàng hoá (Vận chuyển, bốc xếp) cho khối lượng hàng hoá tiêu thụ trong tháng theo công thức:

Phân bổ chi phí cho số lượng hàng hoá xuất bán = (Chi phí thu mua tồn đầu kỳ + Chi phí thu mua phát sinh trong kỳ) : (Số lượng hàng tồn đầu kỳ + Số lượng hàng nhập trong kỳ) x (Số lượng hàng xuất bán)

Ví dụ: Số dư đầu kỳ TK 1562: 22.703.900 đ

Chi phí vận chuyển, bốc xếp trong tháng:

Số lượng: 1.240.399 kg thành tiền: 86.827.930 đ

Phân bổ chi phí cho số hàng xuất bán = 86.601.700 đ

Kế toán định khoản:

Nợ TK 632 : 86.601.700

Có TK 1562 : 86.601.700

* Giá vốn của hàng hoá sẽ được phản ánh vào Bảng tổng hợp nhập - xuất - tồn hàng hoá.

Căn cứ vào các NKCT có liên quan (NKCT số 1,2) và bảng kê nhập – xuất tồn hàng hoá, kế toán đối chiếu số liệu để ghi vào sổ cái TK1561, 1562.

BIỂU SỐ 5: TRÍCH BẢNG KÊ TỔNG HỢP NHẬP, XUẤT, TỒN
Tháng 9/2009 (TK1561)

Tên hàng	Tồn đầu tháng			Nhập trong tháng			Xuất trong tháng			Tồn cuối tháng		
	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
N. Butyl	6.300	10.544	66.428.424	8.000	10.762	86.100.000	13.140	10.654	139.983.705	1.160	10.654	12.357.770
Axit đấm	62.602,7	3.963	248.088.680	88.238	4.000	351.179.060	101.123,5	3.972,8	401.743.440	49.717,2	3.972,8	197.516.492,16
Xút rắn	9.464,1	29.279,4	277.103.036	8.532,4	29.300	250.000.000	6.000	29.258,8	175.553.039	11.996,5	29.258,8	351.003.194,2
Nhựa đường	5.960	4.890	27.824.100	21.812,2	4.600	100.336.243	9.900	4.745	46.975.500	17.872,2	4745	84.803.589
Chi thối	3.000	5.850	17.550.000	9.000	6.100	54.900.000	6.860	5.975	40.991.900	5.140	5.975	30.711.500
Lá chì	4.200	4.200	17.640.000	43.500	4.600	200.100.000	41.000	4.400	180.400.000	6.700	4.400	29.480.000
...
Cộng	333.881	7.088	1.344.898.300	1.240.399	7.336,7	4.991.118.650	1.244.710	7.372,6	5.009.191.040	329.570	7.400	1.326.825.910

Biểu số 6:

SỔ CÁI

TK 1561 (Tháng 9/2009)

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
	31/8	Dư đầu tháng		1.344.898.300	
125	30/9	Mua hàng bằng tiền mặt	111	1.247.618.550	
245	30/9	Mua hàng bằng TGNH	112	1.589.468.000	
098	30/9	Mua hàng chưa thanh toán	331	2.154.032.100	
653	30/9	Xuất bán hàng theo giá vốn	632		5.009.191.040
		Cộng		4.991.118.650	5.009.191.040
		Dư cuối tháng		1.326.825.910	

Biểu số 7:

SỔ CÁI

TK 1562 (Tháng 9/2009)

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
		Dư đầu tháng		22.703.900	
159	30/9	Chi phí vận chuyển, bốc xếp trả bằng tiền mặt	111	86.827.930	
602	30/9	Phân bổ cho số lượng hàng xuất bán	632		86.601.700
		Cộng		86.827.930	86.601.700
		Dư cuối tháng		22.930.130	

2.2. Kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ

Kế toán tiêu thụ hàng hóa tại Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

** Hình thức bán hàng thu tiền ngay:*

Hoá đơn (GTGT) số 42315 ngày 20/9/2009 xuất bán hàng cho chị Hà - Công ty Hà Minh Lá chì. Số lượng: 41.000 kg thu được số tiền 180.400.000 đ.

Trường hợp khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt, kế toán lập phiếu thu tiền mặt. Từ phát sinh trên kế toán vào bảng kê số 1 (Ghi nợ TK 111).

Trường hợp khách hàng thanh toán bằng tiền gửi ngân hàng:

Ngày 20/9/2009 theo Hoá đơn (GTGT) số 41316 xuất bán Chì thỏi cho Công ty ắc quy tia sáng, Công ty thanh toán ngay bằng TGNH, (Ghi vào bảng kê số 2 – Nợ TK 112).

** Bán hàng cho khách hàng thường xuyên chưa thu được tiền ngay, Theo Hoá đơn (GTGT) số 41292 ngày 3/9/2009 xuất bán cho anh Vang - Công ty TNHH Anh Tuấn: 1.440 kg N.Butyl. Số tiền bán hàng ghi trên hoá đơn: 508.267.417đ.*

Từ các nghiệp vụ bán hàng chưa thu tiền ngay kế toán phản ánh trên bảng kê số 11 (Biểu số 9) và được theo dõi chi tiết ở Sổ chi tiết thanh toán với người mua (Biểu số 8).

Tên đơn vị: **công ty TNHH Anh Tuấn**

Biểu số 8:

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: Phải thu khách hàng(TK 131)

Tháng 9/2009

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	C ó
		Dư đầu kỳ				1.064.724.068	
41291	3/9	N. Butyl	511	89.041.170			
		Thuế	3331	8.904.117			
41292	3/9	xút rắn	511	175.553.039			
		Thuế	3331	17.555.303			
41298	5/9	xút rắn	511	147.656.511			
		Thuế	3331	14.765.651			
	24/9	Thanh toán	112		569.807.930		
		Cộng		768.634.866	569.807.930	1.263.551.004	

Cuối tháng kế toán tổng hợp từ sổ chi tiết công nợ ghi vào bảng kê số 11.

Biểu số 9:

BẢNG KÊ SỐ 11 - PHẢI THU CỦA KHÁCH HÀNG

Tháng 9/2009

Số TT	Diễn giải	Dư đầu tháng	Ghi nợ TK 131, ghi có các TK			Ghi có TK 131, ghi nợ các TK				Số dư cuối tháng
			511	3331	Công nợ	111	112	...	Cộng có	
1	Cty TNHH Anh Tuấn	1.064.724.068	698.758.970	69.875.897	768.634.866		569.807.930		569.807.930	1.263.511.004
2	Cty TNHH Hiệp Quân	92.871.815	315.820.000	31.582.000	347.402.000	92.871.815			92.871.815	347.402.000
3	Cty ắc quy tia sáng	350.000.000				350.000.000			350.000.000	0
								
	Cộng	1.907.595.883	2.455.825.211	245.582.521	2.701.407.732	1.488.365.815	847.092.930		2.335.458.745	2.273.544.870

Hạch toán chi tiết các nghiệp vụ tiêu thụ được phản ánh chi tiết trên sổ chi tiết tiêu thụ TK 511 (Biểu số 10)

Biểu số 10 :

SỔ CHI TIẾT TIÊU THỤ TÀI KHOẢN 511

Tháng 9/2009

Chứng từ		Tên khách hàng	N. Butyl		Xút rắn		...	511	3331	111	112	131
SH	NT		Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền						
41292	3/9	Công ty TNHH Anh Tuấn			6.000	175.553.039		175.553.039	17.555.303			193.108.342
41315	19/9	Công ty TNHH VICO	2.800	29.831.200				29.831.200	2.983.120	32.814.320		
41343	29/9	Công ty TNHH DASO	20.000	80.200.000				80.200.000	8.020.000	88.202.000		
41345	30/9	Công ty Hoàng Việt			19.000	75.050.000		75.050.000	7.505.000	82.555.000		
	 Cộng 101.123,5 409.500.000 70.058,2 285.729.863 5.157.914.410 515.791.441 2.468.269.958 504.028.160 2.701.407.732

Hạch toán tổng hợp các nghiệp vụ tiêu thụ được thể hiện trên NKCT số 8
Cuối tháng kế toán căn cứ vào sổ chi tiết tiêu thụ hàng hoá (TK 511) với các bảng kê có liên quan (Bảng kê số 1, số 2, số 11) NKCT số 8 để kiểm tra đối chiếu vào sổ cái TK 511 như sau:

Biểu số 11:

SỔ CÁI

TK 511 (tháng 9/2009)

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
016	30/09	Doanh thu bán hàng bằng TM	111		2.243.881.780
028	30/09	Doanh thu bán hàng bằng TGNH	112		458.207.419
41288	30/09	Doanh thu khách chưa thanh toán	131		2.455.825.211
539	30/09	Kết chuyển giảm giá hàng bán	532	1.800.000	
841	30/09	Kết chuyển doanh thu sang xác định kết quả kinh doanh	911	5.156.114.410	
		Cộng		5.157.914.410	5.157.914.410

2.3. Kế toán giảm giá hàng bán

Trong một số trường hợp để đẩy mạnh tiêu thụ hoặc hàng hoá kém phẩm chất, công ty có thể giảm giá hàng bán cho khách hàng. Có thể nhận thấy rằng đối với những công ty kinh doanh thương mại nói chung và cũng như công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC nói riêng kế toán giảm giá hàng bán có ý nghĩa đặc biệt đối chiến lược kinh doanh của công ty. Căn cứ vào phiếu chi tiền mặt số 50 ngày 28/09/2009 về số tiền giảm giá hàng bán cho chị Hà là: 1.800.000, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 532 : 1.800.000

Có TK 111: 1.800.000

Cuối tháng kết chuyển giảm giá hàng bán, ghi:

Nợ TK 511 : 1.800.000

Có TK 532: 1.800.000

Kế toán phản ánh nghiệp vụ này vào NKCT số 8.

2.4. Kế toán giá vốn hàng bán:

Đồng thời với việc phản ánh doanh thu kế toán sẽ tiến hành phản ánh giá vốn. Cuối tháng kế toán tổng hợp được trị giá vốn của toàn bộ số hàng hoá xuất kho trong tháng 9/2009, kế toán ghi:

Nợ TK 632 : 5.009.191.040

Có TK 1561: 5.009.191.040

Tổng hợp được chi phí thu mua hàng hoá phân bổ cho số lượng hàng hoá xuất bán tháng 9/2009:

Nợ TK 632 : 86.601.700

Có TK 1562 : 86.601.700

* Giá vốn của hàng hoá sẽ được phản ánh vào Bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn hàng hoá. Căn cứ vào các NKCT, kế toán số liệu để ghi vào sổ cái.

Biểu số 12:
SỔ CÁI

TK 632 (tháng 9/2009)

Chú ng từ		Diễn giải	TK đôi ứng	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
653	30/9	Giá vốn hàng hoá	1561	5.009.191.040	
602	30/9	Chi phí thu mua hàng hoá phân bổ cho số hàng hoá tiêu thụ	1562	86.601.700	
985	30/9	Kết chuyển sang xác định kết quả kinh doanh	911		5.095.792.740
		Cộng		5.095.792.740	5.095.792.740

2.5. Kế toán chi phí bán hàng

Các chi phí phục vụ cho công tác bán hàng phát sinh trong tháng thường được chi bằng tiền mặt và tập hợp vào TK 641. Cuối tháng được kết chuyển toàn bộ vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Nợ TK 911 : Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641 : Chi phí bán hàng

Trong tháng 9/2009 Tổng số chi phí bán hàng được tính là: 12.600.000 đ được phản ánh chi tiết trên sổ chi phí bán hàng như sau:

Biểu số 13:

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ BÁN HÀNG

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng		Số phát sinh	
SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
68	20/9	Tiền lương phải trả cho nhân viên BH	641	334	7.200.000	7.200.000
75	30/9	Chi phí quảng cáo	641	111	3.500.000	3.500.000
		Chi phí dịch vụ khác	641	111	1.900.000	1.900.000
		Cộng	911	641	12.600.000	12.600.000

Cuối tháng kế toán kết chuyển chi phí bán hàng theo định khoản:

Nợ TK 911 : 12.600.000

Có TK 641: 12.600.000

Số liệu này được làm căn cứ để ghi vào NKCT số 8. Toàn bộ chi phí bán hàng này được phân bổ hết cho số lượng hàng hoá tiêu thụ.

2.6. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí QLDN của Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC gồm các khoản tiền lương nhân viên quản lý, trả lãi vay Ngân hàng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí văn phòng... được tập hợp vào TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”. Cuối tháng kế toán kết chuyển:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Trong tháng 9/2009 tổng chi phí quản lý doanh nghiệp là: 21.500.000 đ

Biểu số 14:

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng		Số phát sinh	
SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
50	5/9	Tiền lương phải trả cán bộ quản lý	642	334	10.500.000	10.500.000
52	6/9	Điện sinh hoạt	642	111	650.000	650.000
56	25/9	Lãi vay	642	111	4.300.000	4.300.000
60	26/9	Điện thoại	642	111	1.925.000	1.925.000
65	28/9	Thuế môn bài	642	111	1.950.000	1.950.000
		Các khoản phải chi bằng tiền khác	642	111	2.375.000	2.375.000
		Cộng	911	642	21.500.000	21.500.000

Cuối tháng, số liệu này được kết chuyển một lần sang TK 911:

Nợ TK 911 : 21.500.000

Có TK 642: 21.500.000

2.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Hàng tháng kế toán tiến hành xác định kết quả kinh doanh trong kỳ theo công thức:

Kết quả kinh doanh = Doanh thu thuần - Giá vốn hàng bán - Chi phí QLDN

Doanh thu thuần = Doanh thu - (doanh thu hàng trả lại + giảm giá hàng bán + chiết khấu).

Trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh:

a. Nợ TK 111	: 2.468.269.958
Có TK 511	: 2.243.881.780
Có TK 333	: 224.388.178
b. Nợ TK 112	: 504.028.160
Có TK 511	: 458.207.419
Có TK 3331	: 45.820.741
c. Nợ TK131	: 2.701.407.732
Có TK 511	: 2.455.825.211
Có TK 3331	: 245.582.521
d. Nợ TK 511	: 1.800.000
Có TK 532	: 1.800.000
e. Nợ TK 511	: 5.156.114.410
Có TK 911	: 5.156.114.410
f. Nợ TK 632	: 5.095.792.740
Có TK 156	: 5.095.792.740
g. Nợ TK 911	: 5.129.892.740
Có TK 632	: 5.095.792.740
Có TK 641	: 12.600.000
Có TK 642	: 21.500.000

Kế toán phản ánh kết quả kinh doanh trên NKCT số 8.

$$\begin{aligned} \text{Kết quả} &= (5.157.914.410 - 1.800.000) - 5.095.792.740 - 12.600.000 - 21.500.000 \\ &= 26.221.670 \text{ đ.} \end{aligned}$$

Biểu số 16:

SỔ CÁI

TK 911 (Tháng 9/2009)

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
Số	Ngày			Nợ	Có
841	30/9	Kết chuyển doanh thu	511		5.156.114.410
985	30/9	Kết chuyển giá vốn	632	5.095.792.740	
948	30/9	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	12.600.000	
952	30/9	Kết chuyển chi phí QLDN	642	21.500.000	
0102	30/9	Lãi kinh doanh	421	26.221.670	
		Cộng		5.156.114.410	5.156.114.410

Biểu số 15:

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 8

Stt	Các TK ghi có Các TK ghi nợ	156	511	3331	532	632	641	642	911	Cộng
1	TK 111-Tiền mặt		2.243.881.780	224.388.178						2.468.269.958
2	TK 112- TGNH		458.207.419	45.820.741						504.028.160
3	TK 131-Phải thu của khách		2.455.825.211	245.582.521						2.701.407.732
4	TK 511-Doanh thu bán hàng				1.800.000				5.156.114.410	5.157.914.410
5	TK 632-Giá vốn	5.095.792.740								5.095.792.740
6	TK 911-Xác định kết quả kinh doanh					5.095.792.740	12.600.000	21.500.000		5.121.892.740
	Cộng	5.095.792.740	5.157.914.410	515.791.441	1.800.000	5.095.792.740	12.600.000	21.500.000	5.156.114.410	

Phần III

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU BÁN HÀNG & CUNG CẤP DỊCH VỤ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ VÂN LONG CDC

1. Đánh giá chung về thực trạng kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

1.1. Những ưu điểm trong công tác kế toán

- Đối với công tác tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh

Việc tổ chức hạch toán tiêu thụ hàng hoá nói riêng và công tác kế toán nói chung đã đáp ứng được yêu cầu của Công ty đề ra: Đảm bảo tính thống nhất về mặt phạm vi phương pháp tính toán các chỉ tiêu kinh tế đảm bảo cho số liệu kế toán phản ánh trung thực, hợp lý rõ ràng, dễ hiểu. Trong quá trình hạch toán đã hạn chế những trùng lặp trong ghi chép mà vẫn đảm bảo tính thống nhất của nguồn số liệu ban đầu.

Hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là một nội dung quan trọng trong công tác kế toán của công ty, bởi lẽ nó liên quan đến việc xác định kết quả kinh doanh, các khoản thu nhập thực tế, phần phải nộp ngân sách Nhà nước, đồng thời phản ánh sự vận động của tài sản, tiền vốn của công ty trong lưu thông. Trên cơ sở đặc điểm của thành phẩm kế toán đã vận dụng linh hoạt vào thực tiễn để đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép, phản ánh quá trình giao, bán thành phẩm, xác định chính xác doanh thu. Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh bên cạnh việc cung cấp thông tin cho các cơ quan thuế, ngân hàng... còn cung cấp thông tin cho ban giám đốc doanh nghiệp để có những quyết định về hoạt động chế biến, gia công, tiêu thụ hiệu quả.

Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh dựa trên những căn cứ khoa học, đặc điểm tình hình thực tế của công ty.

- Đối với công tác kế toán

Kế toán là một bộ phận cấu thành nên hệ thống quản lý kinh tế tài chính của công ty và là một yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại của công ty. Vì vậy công ty sớm nhận thấy vai trò của bộ máy kế toán trong việc giám sát, quản lý hoạt động kinh doanh. Với đặc điểm tổ chức kinh doanh đặc thù toàn bộ kế toán công ty được tập trung tại phòng kế toán. Còn các bộ phận, đơn vị chỉ thực hiện việc thu thập, phân loại, chuyển chứng từ về phòng kế toán để xử lý, tổng hợp thông tin.

Việc thực hiện lập các chứng từ, tổ chức luân chuyển chứng từ đều phù hợp với chế độ kế toán. Các chứng từ được đánh số thứ tự đầy đủ, liên tục và đều được kiểm tra kỹ trước khi ghi sổ nên đảm bảo được tính hợp lý, hợp lệ và hợp pháp.

Nhìn chung bộ máy kế toán của Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC đã có sự hoàn thiện tổ chức phân công hợp lý đã góp phần tích cực vào sự phát triển của Công ty.

1.2. Những tồn tại trong công tác kế toán

1.2.1 Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 641: Theo chế độ kế toán hiện hành tài khoản 641 phản ánh các khoản chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng. Tuy nhiên khi doanh nghiệp phản ánh thủ tục xuất nhập khẩu lại phản ánh chi phí này trên tài khoản 642 tức là chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Tài khoản 515, 635: Đây là hai tài khoản phản ánh doanh thu tài chính và chi phí tài chính trong đó có chênh lệch lỗ hoặc lãi khi bán ngoại tệ. Tuy nhiên khoản chênh lệch này công ty lại hạch toán vào tài khoản 131 như vậy là sai nguyên tắc kế toán, đồng thời ảnh hưởng đến doanh thu hoặc chi phí sẽ dẫn đến xác định sai kết quả kinh doanh của công ty.

1.2.2. Về sổ sách kế toán:

- Hiện nay công ty đang tính trị giá vốn của hàng hoá xuất kho theo phương pháp giá thực tế bình quân gia quyền. Theo phương pháp này trong thang giá thành thực tế của hàng hoá xuất kho chưa được ghi sổ mà cuối tháng khi kế toán tập hợp được trị giá của hàng hoá nhập kho thì mới tính được đơn giá bình quân, khi đó mới tính được trị giá vốn của hàng hoá xuất kho, áp dụng theo phương pháp này thì việc phản ánh giá trị hàng tồn kho không thể xác định được ở bất kỳ thời điểm nào trong kỳ kế toán theo yêu cầu của người quản lý mà phải đến cuối tháng kế toán mới phản ánh được.

- Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho là thực hiện nguyên tắc thận trọng trong kế toán, giữ cho rủi ro tài chính nằm trong giới hạn cho phép, có thể kiểm soát. Nhưng hiện nay Công ty vẫn chưa lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

1.2.3. Về việc thanh toán công nợ:

Là một doanh nghiệp thuộc khối doanh nghiệp vừa và nhỏ, sản phẩm bán ra tương đối lớn, khách hàng chiếm dụng vốn cũng nhiều, làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. Song công ty vẫn chưa lập được dự phòng các khoản phải thu khó đòi, đây là điểm cần khắc phục.

1.2.4. Về hệ thống báo cáo

Mặc dù hệ thống báo cáo tài chính theo quy định của Nhà nước như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính...; Các báo cáo quản trị như Bảng tổng hợp nhập xuất tồn kho; Báo cáo bán hàng... phòng kế toán chấp hành khá tốt. Mặc dù vậy, Công ty chưa thường xuyên thực hiện phân tích hoạt động kinh doanh, xác định rõ các yếu tố làm tăng mức lãi để phát huy, yếu tố làm tăng mức lỗ để khắc phục, góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

2. Yêu cầu và phương hướng hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh

2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện

Sự chuyển đổi nền kinh tế đất nước từ thời kỳ bao cấp sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa có sự quản lý của Nhà nước là một yếu tố khách quan. Trong điều kiện môi trường mới, cùng với sự tiến bộ không ngừng của khoa học kỹ thuật đang từng giờ làm thay đổi thế giới, mở rộng và hội nhập nền kinh tế thế giới là một yêu cầu cần thiết. Để đứng vững và tồn tại trên thị trường đòi hỏi mỗi cá nhân, mỗi doanh nghiệp không thể hài lòng với những gì đạt được, muốn chiếm lĩnh được thị trường các doanh nghiệp nói chung và công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC nói riêng phải cạnh tranh gay gắt, mặt khác phải luôn năng động, nhanh nhạy, nắm bắt được xu thế của thị trường, không ngừng mở rộng quan hệ buôn bán, hợp tác, trao đổi công nghệ, kinh nghiệm, nâng cao chất lượng hàng hoá dịch vụ nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng. Muốn làm được các doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến, hoàn thiện công tác quản lý nhằm tối đa hoá lợi nhuận với mức chi phí thấp nhất. Trong các công cụ quản lý đó kế toán là một công cụ quản lý đặc biệt và phục vụ đắc lực nhất. Thông qua việc thu thập, ghi chép, xử lý, tính toán, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong hoạt động kinh doanh theo một hệ thống khoa học của kế toán: chứng từ, tài khoản, tính toán, tổng hợp cân đối... để có thể cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời về tình hình tài sản, sự biến động của tài sản, giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn và mang lại hiệu quả kinh tế cao. Ngoài ra các báo cáo tài chính còn cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm về tình hình tài chính, triển vọng phát triển kinh doanh của doanh nghiệp để có những quyết định đầu tư đúng đắn, kịp thời trong từng thời kỳ. Vì vậy phải hoàn thiện và đổi mới không ngừng công tác kế toán cho phù hợp với yêu cầu quản lý hiện nay. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhất là đối với một doanh nghiệp kinh doanh thương mại thì khó khăn càng lớn, cạnh

tranh để đứng vững trên thị trường là một yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển. Vì vậy hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là một vấn đề quan trọng.

Hoàn thiện công tác kế toán trước tiên là hoàn thiện hệ thống chứng từ ban đầu tạo điều kiện cho kế toán theo dõi đầy đủ tình hình sản xuất kinh doanh; sử dụng đúng tài khoản để phản ánh chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, tạo điều kiện cho công tác kiểm tra kế toán, tạo niềm tin cho các bạn hàng, ngân hàng, những người quan tâm đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp biết.

Hoàn thiện hệ thống sổ kế toán giúp cho việc kiểm tra xác định chính xác sự tăng giảm của hàng hoá, ghi nhận doanh thu, tình hình thanh toán công nợ, nhằm đảm bảo kết cấu sổ gọn nhẹ, giảm bớt khối lượng công việc nhưng vẫn đảm bảo cung cấp đủ thông tin kinh tế cần thiết.

2.2. Phương hướng hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh

Mục đích của việc hoàn thiện công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh là tạo hướng đi đúng đắn đưa công tác kế toán đi vào nề nếp, với các doanh nghiệp việc hoàn thiện này không nhằm ngoài mục tiêu tăng doanh thu và đạt lợi nhuận cao.

Để đạt được hiệu quả cao trong hoàn thiện kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh phải dựa trên các yêu cầu sau:

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ tài chính và các chuẩn mực kế toán của Nhà nước. Nhà nước xây dựng và ban hành hệ thống kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế nên việc hoàn thiện phải xem xét sao cho việc hoàn thiện không vi phạm chế độ.

- Hoàn thiện phải phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện phải trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ công việc kế toán nhưng vẫn bảo đảm tính khoa học, chính xác, kịp thời và đầy đủ phù hợp với yêu cầu quản lý.

3. Một số đề xuất và giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Trong thời gian thực tập, tìm hiểu tình hình thực tế về kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả ở Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC em nhận thấy: về cơ bản công tác kế toán đã đi vào nề nếp, đảm bảo tuân thủ theo đúng chế độ của Nhà nước, phù hợp với điều kiện thực tế của Công ty hiện nay. Bên cạnh đó Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC không tránh khỏi những tồn tại như đó trình bày trên. Sau đây em xin đưa ra một số ý kiến, giải pháp với mong muốn hoàn thiện hơn công tác hạch toán kế toán bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả ở Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC.

3.1. Giải pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

3.1.1. Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 641: Theo chế độ kế toán hiện hành tài khoản 641 phản ánh các khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển...kể cả chi phí làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa.

Ví dụ: Khi làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa ra nước ngoài theo uỷ thác, khoản chi phí này kế toán hạch toán ghi sai là:

Nợ TK 642: 210.920

Nợ TK 133: 21.092

Có TK 111: 231.012

Hạch toán đúng phải là:

Nợ TK 641: 210.920

Nợ TK 133: 21.092

Có TK 111: 231.012

Như vậy mới đảm bảo phản ánh đúng các khoản doanh thu, chi phí trong xác định kết quả kinh doanh khi xác định lãi, lỗ.

- Lãi hoặc lỗ khi bán ngoại tệ là một bộ phận của doanh thu hoạt động tài chính. Khi lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ về nguyên tắc kế toán phải ghi Có TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính. Khi lỗ do bán ngoại tệ, kế toán phải ghi Nợ TK 635 – Chi phí tài chính. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động bán ngoại tệ vào hoạt động doanh thu tài chính và kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính (lỗ bán ngoại tệ) phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Ví dụ: Ngày 31/12/2009 khi bán ngoại tệ cho ngân hàng phát sinh lãi 110.000đ, kế toán đã ghi sai là:

Nợ TK 111: 110.000

Có TK 131: 110.000

Hạch toán đúng là:

Nợ TK 111: 110.000

Có TK 515: 110.000

Ví dụ: Ngày 29/12/2009 khi thanh toán tiền hàng cho công ty ắc quy Tia Sáng tháng trước bằng tiền ngoại tệ thông qua Ngân hàng MB phát sinh lỗ, kế toán ghi sai là:

Nợ TK 131: 135.870

Có TK 111: 135.870

Hạch toán đúng là:

Nợ TK 635: 135.870

Có TK 111: 135.870

3.1.2. Về thanh toán công nợ:

Trước tiên, công ty cần mở “Sổ chi tiết thanh toán với người mua (bán)” để theo dõi việc thanh toán với người mua (người bán) theo từng đối tượng, từng thời hạn thanh toán. Căn cứ vào sổ chi tiết này, kế toán xác định chính xác nhóm khách hàng có số nợ lớn quá hạn để có biện pháp thu nợ kịp thời.

Mẫu sổ cụ thể như sau:

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

(Dùng cho TK:131, 331)

Tài khoản:.....

Đối tượng:.....

Loại tiền: VNĐ

Ngày Tháng Ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK Đối ứng	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng				Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
			- Số dư đầu kỳ - Phát sinh trong kỳ						
			- Cộng số phát sinh - Số dư cuối kỳ						

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

- Ngày mở sổ

Người ghi sổ

Ngày tháng năm

Kế toán trưởng

Công ty cần phân loại các đối tượng khách hàng nợ theo 3 nhóm cụ thể: Nhóm khách hàng có số nợ lớn, Nhóm khách hàng có số nợ vừa, Nhóm khách hàng có số nợ ít để có đối sách thích hợp.

Công ty nên thực hiện công tác thanh toán công nợ theo nguyên tắc:

- Số nợ lớn chia chu kỳ hợp lý để hạn khách hàng thanh toán, số nợ nhỏ cần thoả thuận với khách hàng vào một thời gian cố định thanh toán.

- Tùy theo mối quan hệ với khách hàng mà công ty nên đưa ra phương án sắc bén nhất.

- Công ty có thể tạo mối quan hệ ngược lại trong kinh doanh, hợp tác là một khách hàng của bên nợ. Giúp doanh nghiệp có thể xoay vòng vốn kinh doanh.

Ngoài các giải pháp nêu trên, Công ty cần lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi. Bởi lẽ trong hoạt động kinh doanh của Công ty CP Thương mại đầu tư - Vận Long CDC có những khoản phải thu mà người nợ khó hoặc không có khả năng trả nợ. Ví dụ như Công ty THHH Anh Tuấn tính đến thời điểm 30/9 đã có số nợ là 1.263.551.004 đ. Khoản nợ này có tính rủi ro cao.

Nếu công ty có quỹ dự phòng phải thu khó đòi thì sẽ hạn chế được những đột biến về kết quả kinh doanh trong một kỳ kế toán.

3.1.3. Công ty nên áp dụng theo phương pháp nhập trước xuất trước để tính giá vốn hàng tồn kho. Theo phương pháp này kế toán trừ số chi tiết hàng hoá cũng có thể rút được số lượng hàng tồn kho và số tiền tồn của hàng hoá. Phản ánh kịp thời chính xác tình hình luân chuyển hàng hoá của doanh nghiệp.

3.1.4. Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho là thực hiện nguyên tắc thận trọng trong kế toán, giữ cho rủi ro tài chính nằm trong giới hạn cho phép, có thể kiểm soát.

Dự phòng giảm phần vốn lưu động thực sự nằm trong luân chuyển, dự phòng quá lớn không cần thiết sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Dự phòng quá nhỏ so với yêu cầu sẽ không đủ bù đắp thâm hụt do giảm giá, dẫn đến tình trạng mất cân bằng vốn lưu động, ảnh hưởng tới kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty nên xem xét kỹ khả năng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình để đưa ra quỹ dự phòng hợp lý

để từ đó nó tạo điều kiện giúp công ty làm ăn ngày càng có lãi, nếu không đi sâu tìm hiểu công ty sẽ không thể tránh khỏi những nhân lẫn không cần thiết.

3.1.5. Công ty chưa tiến hành thường xuyên công tác thực hiện phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm.

Hàng tháng công ty phải thực hiện xác định kết quả kinh doanh gửi lên ban giám đốc để kịp thời theo dõi đánh giá và có những biện pháp điều chỉnh cần thiết trong thời gian tới. Đây là một việc làm tốt cần phát huy. Và công ty nên điều chỉnh báo cáo lãi lỗ theo theo mẫu mới và xem xét sửa chữa các khoản doanh thu, chi phí đã hạch toán sai cho đúng. Có như vậy thông tin đưa ra mới đủ tính tin cậy và thuyết phục, tạo điều kiện cho ban lãnh đạo có những biện pháp kinh doanh hữu hiệu trong thời gian tiếp theo.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng & cung cấp dịch vụ xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC

Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC là một doanh nghiệp kinh doanh thương mại luôn xác định hướng đi riêng cho mình và cơ hội để phát triển. Khi đã có phương án khắc phục những nhược điểm còn tồn tại thì công ty vẫn luôn luôn xem lại những mặt hoạt động khác ngay tại công ty để thích ứng kịp thời với thị trường.

3.2.1. Về tiêu thụ sản phẩm

Chất lượng và giá cả hàng hóa là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình tiêu thụ. Với cùng một loại sản phẩm, doanh nghiệp nào có giá thấp, công nghệ cao đáp ứng được các tiêu chuẩn cũng như tạo được điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển sẽ được khách hàng lựa chọn. Vì vậy việc lựa chọn nhà cung cấp cũng như các đối tác đang là vấn đề được công ty quan tâm. Nhận thức được tầm quan trọng về chất lượng hàng hóa ban giám đốc công ty đã dồn rất nhiều công sức để tìm cho công ty những bạn hàng, những nguồn hàng thực sự tin cậy. Trong quy trình công nghệ và quy trình sản xuất hàng hóa, ban giám đốc đã

soạn thành văn bản gửi tới cán bộ công nhân viên cũng như từng bạn hàng, có lẽ đó là một phần cố gắng giúp công ty luôn giữ được chữ tín cao nhất trong làm ăn.

3.2.2. Đẩy mạnh các giải pháp khuyến khích bán hàng

Kinh doanh là một bài toán khó, từ những ngày thành lập cho tới nay công ty đã có những bước chuyển mình cho phù hợp với tình hình kinh doanh. Trong đó có thể nhận thấy rằng khoản chiết khấu bán hàng góp phần rất lớn vào doanh thu hoạt động bán hàng của công ty. Ban lãnh đạo công ty cần có những nghiên cứu thị trường, cũng như các bạn hàng, thật kỹ lưỡng để đưa ra mức chiết khấu cho từng loại mặt hàng, cho từng đối tượng khách hàng sao cho thật phù hợp, để có thể là đòn bẩy tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

3.2.3. Đẩy mạnh các giải pháp tiết kiệm chi phí

Giảm giá hàng bán (nhưng vẫn đảm bảo công ty thu được lợi nhuận) là phương thức cạnh tranh chủ yếu giữa các công ty trong ngành nói riêng và trên thị trường nói chung. Để giảm được giá hàng bán, công ty rất coi trọng việc tiết kiệm nguyên vật liệu, quan tâm đào tạo, bồi dưỡng cán bộ chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh (kể cả đội ngũ kế toán), cũng như đội ngũ công nhân trực tiếp nâng cao tay nghề để tăng năng suất lao động.

Thông qua những biện pháp này, nó sẽ giúp doanh nghiệp giảm được giá vốn từ đó nâng cao sức cạnh tranh về giá hàng hóa, đồng thời quan trọng hơn với giá hàng hóa gần như không thay đổi thì giá vốn giảm sẽ tăng doanh thu nâng cáo hiệu quả kinh doanh, tức là lãi sẽ lớn.

3.2.4. Hoàn thiện công tác kế toán hiệu quả

Tin học hoá công tác kế toán. Trước sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin ở Việt Nam cũng xuất hiện nhiều phần mềm kế toán máy với chi phí ban đầu bỏ ra không cao mà hiệu quả mang lại là rất lớn. Nó giúp công ty có thể giảm bớt nhân viên, giảm thực hiện nhanh chóng sổ sách kế toán, thuận tiện cho việc kiểm tra sửa chữa.

4. Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh

Qua thời gian thực tập và nghiên cứu tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC cho thấy việc công ty thường xuyên có được những hợp đồng bán hàng, cũng như có thể bán được mặt hàng công ty đang kinh doanh hay không là phụ thuộc vào sự năng nổ, mở rộng quan hệ, tìm kiếm khách hàng, cải tiến công nghệ, nâng cao tay nghề, tham gia cạnh tranh về giá... của công ty. Vì vậy để nâng cao hiệu quả công tác tiêu thụ công ty nên có kế hoạch mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, đáp ứng được các tiêu chuẩn, chất lượng mà khách hàng mong muốn. Và công tác hoàn thiện tổ chức kế toán bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cần được quan tâm sâu sắc hơn.

4.1. Về phía Nhà nước

Phát huy vai trò của Nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta hiện nay chính là cách thiết thực góp phần bảo đảm công bằng xã hội, vì sự phát triển dân chủ, văn minh của đất nước, song vẫn giữ được bản sắc chính trị - xã hội của dân tộc trong thời kỳ hội nhập toàn cầu.

Trong quá trình phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, thì việc ưu tiên bảo vệ lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động là một vấn đề có tính nguyên tắc. Nhà nước có cơ chế, chính sách.

Để thực hiện các mục tiêu đó, điều quan trọng nhất là Nhà nước *tạo lập khung pháp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra hiệu quả.*

Hệ chuẩn pháp luật kinh tế của nhà nước càng được xây dựng đồng bộ, đúng đắn, nhất quán và kịp thời bao nhiêu, càng có tác động tích cực tới sự vận hành của nền kinh tế bấy nhiêu. Song, tự nó, pháp luật kinh tế không gây ra những biến đổi trong hiện thực kinh tế. Để cho các luật kinh tế trở thành tác nhân kích thích phát triển kinh tế, chúng phải được đưa vào vận hành. Nhà nước chính là thiết chế chủ yếu đảm đương nhiệm vụ này. Năng lực điều hành kinh tế bằng pháp luật là một thước đo đánh giá sự trưởng thành và vai trò của nhà nước trong kinh tế.

Vai trò của nhà nước đối với sự phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa cũng thể hiện ở việc nhà nước góp phần đặc lực vào việc tạo môi trường cho thị trường phát triển, như tạo lập kết cấu hạ tầng kinh tế cho sản xuất, lưu thông hàng hóa; tạo lập sự phân công lao động theo ngành, nghề, vùng kinh tế qua việc nhà nước tiến hành quy hoạch phát triển kinh tế theo lợi thế từng vùng, ngành và nhu cầu chung của xã hội... Là chủ thể trực tiếp sở hữu hoặc quản lý, khai thác những cơ quan truyền thông mạnh nhất của quốc gia, nhà nước góp phần cung cấp thông tin thị trường cho các chủ thể kinh tế để các chủ thể này chủ động lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh, đối tác kinh tế, thời điểm thực hiện các giao dịch kinh tế, cách thức sản xuất kinh doanh có hiệu quả nhất trong điều kiện cụ thể của mình...

Để nâng cao hơn nữa hiệu quả, hiệu lực tác động của Nhà nước tới phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam hiện nay, Nhà nước cần sớm hoàn thiện thể chế của nền kinh tế thị trường, đặc biệt là hoàn thiện hệ thống pháp luật về sở hữu. Hệ thống luật này phải khẳng định và bảo vệ sự tồn tại khách quan, lâu dài tính đa dạng của các hình thức sở hữu; bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ sở hữu. Cần xác định rõ, nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của Nhà nước ta là cung cấp môi trường pháp lý tin cậy cho các chủ thể kinh tế phát huy tối đa năng lực của họ.

Cùng với vấn đề then chốt trên, cần tiếp tục phân định rạch ròi chức năng quản lý hành chính nhà nước đối với kinh tế và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; Nhà nước cần làm tốt chức năng hỗ trợ cho toàn xã hội sản xuất hàng hóa công cũng như tư; đặc biệt là kết cấu hạ tầng kinh tế và xã hội...

Để nâng cao năng lực của bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế, cần cải cách thể chế xây dựng chính sách, tích cực đấu tranh chống các hành vi độc đoán, chuyên quyền, tể quan liêu, tham nhũng trong bộ máy nhà nước.

Việc giải quyết có hiệu quả những vấn đề vừa có tính cấp bách, vừa có tính lâu dài đó sẽ nâng cao hơn nữa hiệu quả tác động của Nhà nước tới sự phát triển

nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và hội nhập toàn cầu hiện nay.

4.2. Về phía doanh nghiệp

Ban lãnh đạo công ty luôn là kim chỉ nam hàng động cho công ty vượt qua những khó khăn tiến tới thành công hơn nữa. Ngoài ra lực lượng anh em cán bộ công nhân viên đang lao động tại công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC cũng là những nhân tố vô cùng quan trọng và được Ban lãnh đạo công ty quan tâm thường xuyên.

Để đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh cao ngoài việc tìm kiếm và mở rộng thị trường, tận dụng các yếu tố khách quan thì công ty cũng phải quan tâm đến vấn đề nhân sự. Đối với vấn đề này ngoài việc quản lý tốt nhân sự công ty nên quan tâm tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao trình độ nghiệp vụ, chuyên môn... để họ phát huy hết khả năng, năng lực của mình.

Riêng với nhân viên kế toán nên, tạo điều kiện cho họ nâng cao trình độ tin học. Vì hiện nay trong văn phòng có trang bị máy vi tính nhưng các nhân viên chưa tận dụng hết khả năng của máy, đặc biệt chưa tận dụng hết khả năng của hàm Excel, cũng như đưa phần mềm vào sử dụng để giảm bớt khối lượng công việc.

Thường xuyên chỉ dẫn, chỉ đạo nhân viên kế toán kịp thời tiếp nhận và thực hành kế toán theo đúng chuẩn mực và cập nhật các tài khoản, điều chỉnh sổ sách theo đúng chế độ kế toán mới để tránh tình trạng trì trệ trong việc chuyển đổi có thể dẫn đến sai sót. Thường xuyên động viên, khích lệ các nhân viên tích cực và có trách nhiệm hơn với công việc của mình. Các nhân viên kế toán phải thường xuyên trao đổi với nhau trong công việc, đồng thời phải học hỏi kinh nghiệm để thực hiện công việc một cách khoa học nhất.

Công ty phải thường xuyên bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên kế toán công ty. Công ty phải trang bị cơ sở vật chất đầy đủ cho phòng kế toán.

Công ty đã thành lập bộ phận hoặc tổ Maketing để nghiên cứu thị trường, khai thác khách hàng nhưng cần đào tạo một cách chuyên nghiệp hơn. Thông qua các lớp học nâng cao nghiệp vụ hay những buổi họp giao ban tại công ty, giúp cho các nhân viên nắm bắt kịp yêu cầu của thị trường để đưa ra những nhận xét hợp lý, chính xác. Từ đó xây dựng chiến lược kinh doanh tiêu thụ hàng hoá phù hợp. Công tác bán hàng cần có các biện pháp giảm giá để khuyến khích tiêu thụ.

Trong những năm gần đây, vật liệu điện, vật liệu xây dựng, nông sản,...là những mặt hàng khá được ưa chuộng, do đó thị trường tiêu thụ hiện nay là rất lớn, doanh nghiệp luôn có khách hàng để phục vụ. Tìm cho mình những bạn hàng tốt kết nghĩa lâu dài đòi hỏi công ty phải có một phương pháp làm ăn hiệu quả và đảm bảo đúng chất lượng ISO đã đăng ký.

Bên cạnh việc củng cố những khách hàng hiện tại, doanh nghiệp cần tìm thêm những khách hàng mới để tận dụng hết năng lực sản xuất tối đa của mình, đồng thời tạo điều kiện tăng doanh thu tiêu thụ. Hiện nay, khách hàng chủ yếu của công ty là các doanh nghiệp của Đài Loan, Trung Quốc...đồng thời là thị trường trong nước. Do đó, mục tiêu tới là mở rộng qui mô là mục tiêu không ngừng phát triển của công ty. Trên cơ sở đó tìm kiếm, mở rộng thị trường nhằm xây dựng qui mô, cơ cấu sản phẩm, cũng như nhu cầu thị hiếu của khách hàng về chất lượng mẫu mã, giá cả, phương thức thanh toán ... để lập kế hoạch kinh doanh cho thích hợp, đồng thời phải chấp nhận cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp với nhau. Để đứng vững trên thị trường và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn. Nhưng chính sự biến động này của nền kinh tế đã giúp nhiều doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả.

Việc hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ và xác định kết quả là rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tổ chức hoạt động tiêu thụ hàng hoá của mình một cách có hiệu quả hơn, đồng thời nó giúp doanh nghiệp có thể quản lý tốt hơn hoạt động tiêu thụ của mình, đảm bảo lấy thu bù chi và có lãi. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước và nâng cao đời sống CBNV.

Do thời gian thực tập chưa nhiều, nên các vấn đề đưa ra trong chuyên đề này chưa có tính khái quát cao, việc giải quyết chưa hẳn đã hoàn toàn thấu đáo và không tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp chỉ bảo của cán bộ trong công ty, các thầy cô giáo để chuyên đề của em được tốt hơn nữa.

Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ tận tình hiệu quả của Ban lãnh đạo Công ty, phòng kế toán Công ty CP thương mại đầu tư Vân Long CDC và thầy giáo Nguyễn Xuân Năm đã hướng dẫn chỉ bảo em hoàn thành chuyên đề này.

Hải Phòng, ngày 15 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Tô Diệu Hương