

LỜI MỞ ĐẦU

Mỗi doanh nghiệp là một mắt xích quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Sự phát triển của doanh nghiệp góp phần đảm bảo cho nền kinh tế phồn vinh, thịnh vượng. Nền kinh tế thị trường của nước ta trong những năm gần đây đã đạt được những bước tiến vững mạnh và ngày càng có nhiều doanh nghiệp thích ứng được với các quy luật của nền kinh tế và hoạt động đạt hiệu quả cao. Có được những thành tựu đó là nhờ sự nỗ lực không ngừng của mỗi doanh nghiệp ở tất cả các khâu từ sản xuất, lưu thông, phân phối đến tiêu thụ trong đó không thể không kể đến công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp nói riêng. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh góp phần phản ánh và cung cấp chính xác, kịp thời những thông tin cho các cấp lãnh đạo của doanh nghiệp để có căn cứ đưa ra các quyết định, chính sách và biện pháp phù hợp để tổ chức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao hơn. Công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy cũng không nằm ngoài quy luật đó.

Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, em đã mạnh dạn chọn và đi sâu nghiên cứu đề tài “ Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy”. Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy nhờ sự chỉ bảo, hướng dẫn tận tình của Thạc sỹ Nguyễn Thị Thúy Hồng cùng các cô trong phòng kế toán của công ty em đã hoàn thành bài viết của mình.

Em xin chân thành cảm ơn Thạc sỹ Nguyễn Thị Thúy Hồng cùng các thầy cô và các anh chị trong phòng kế toán của đơn vị đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành tốt đề tài này.

Kết cấu bài khóa luận của em gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Chương 2 : Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy.

Chương 3 : Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.

1.1.1. Một số khái niệm cơ bản

1.1.1.1. Doanh thu

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam, doanh thu được hiểu 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.

Doanh thu thuần được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu.

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

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

* Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định một cách đáng tin cậy. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả 4 điều kiện sau:

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ.
- Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập B01.
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch

* Các nguyên tắc tính doanh thu

- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu VAT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu là giá bán chưa có VAT.
- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế VAT hoặc chịu VAT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu là tổng giá thanh toán (giá bán có thuế).
- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB, thuế XK thì doanh thu là tổng giá thanh toán (giá bán đã bao gồm cả thuế TTĐB hoặc thuế XK).
- Doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu số tiền thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công

1.1.1.2. Các khoản giảm trừ doanh thu

- Chiết khấu thương mại: là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với số lượng lớn. Khoản giảm giá có thể phát sinh trên khối lượng từng lô hàng mà khách hàng đã mua, cũng có thể phát sinh trên tổng khối lượng hàng lũy kế mà khách hàng đã mua trong một thời gian nhất định tùy thuộc vào chính sách chiết khấu thương mại của bên bán.
- Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua do toàn bộ hay một phần hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách, hoặc lạc hậu không còn phù hợp với thị hiếu. Như vậy giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại có cùng bản chất như nhau: đều là giảm giá cho người mua, song lại phát sinh trong hai tình huống khác nhau hoàn toàn.
- Giá trị hàng bán bị trả lại: là giá trị khối lượng hàng bán được xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do các nguyên nhân như: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại quy cách. Khi doanh nghiệp ghi nhận trị giá hàng bán bị trả lại cần đồng thời ghi giảm tương ứng giá vốn hàng bán trong kỳ.
- Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp:

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt được coi là một trong các khoản giảm trừ doanh thu khi doanh nghiệp cung cấp các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt cho khách hàng.

+ Thuế xuất khẩu được coi là một trong các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh khi doanh nghiệp có hàng hóa được xuất khẩu qua cửa khẩu hay biên giới. Doanh nghiệp có nghĩa vụ phải nộp thuế xuất khẩu. Trong doanh thu của hàng xuất khẩu đã bao gồm số thuế xuất khẩu phải nộp vào ngân sách nhà nước.

+ Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất tới tiêu dùng. Thuế GTGT phải nộp tương ứng với số doanh thu đã xác định trong ký báo cáo.

1.1.1.3. Giá vốn hàng bán

- Đối với doanh nghiệp sản xuất : Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa ra bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm xuất kho hoặc giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm hoàn thành. Giá vốn hàng bán thành phẩm xuất kho có thể xác định theo một trong các phương pháp sau : phương pháp bình quân gia quyền, phương pháp nhập trước xuất trước, nhập sau xuất trước, phương pháp thực tế đích danh.

- Đối với doanh nghiệp thương mại: Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán bao gồm trị giá mua thực tế của hàng xuất kho để bán và chi phí thu mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán.

1.1.1.4. Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

- Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Chi phí bán hàng bao gồm: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, thuế, phí, lệ phí, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng, chi phí bằng tiền khác.

1.1.1.5. Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính

- Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm: lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa dịch vụ, lãi cho thuê tài chính,

- Chi phí hoạt động tài chính bao gồm: các khoản chi phí hay các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch chứng khoán, khoản lỗ chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.....

1.1.1.6. Thu nhập khác và chi phí khác

- Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm : thu nhập từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, thu tiền do khách hàng vi phạm hợp đồng, thu các khoản nợ khó đòi đã qua xử lý xóa sổ, các khoản thuế đượ ngân sách Nhà nước hoàn lại, các khoản thu nhập khác.

- Chi phí khác phát sinh bao gồm: chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và giá trị

còn lại của tài sản cố định thanh lý, tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, bị phạt thuế, truy nộp thuế, các khoản chi phí khác...

1.1.1.7. Xác định kết quả kinh doanh

- Kết quả hoạt động sản xuất 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 hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

+ Kết quả của hoạt động kinh doanh thông thường: là kết quả của những hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, đây 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 không tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, được tính bằng chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí khác.

1.1.2. Nhiệm vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Để kế toán thực sự là công cụ sắc bén, đáp ứng tốt các yêu cầu quản lý tình hình tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp thì kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Phản ánh các ghi chép đầy đủ kịp thời chính xác tình hình hiện có và sự biến động của từng loại hàng hoá theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại và giá trị.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ kịp thời chính xác các khoản doanh thu các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp, đồng thời phải theo dõi thật chi tiết, cụ thể tình hình thanh toán của từng đối tượng khách hàng để thu hồi kịp thời vốn kinh doanh.

- Phản ánh đầy đủ các chi phí phát sinh như giá vốn bán hàng, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, cũng như các chi phí khác làm cơ sở xác định kết quả bán hàng.

- Ngoài ra kế toán bán hàng còn nhiệm vụ kiểm tra giám sát thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, phân phối lợi nhuận và làm nghĩa vụ đối với Nhà nước, cung cấp thông tin cho việc lập các báo cáo tài chính.

1.1.3. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp

* Bán hàng theo phương thức đại lý, ký gửi

Theo phương thức này, doanh nghiệp xuất kho thành phẩm, hàng hóa gửi bán cho khách hàng theo hợp đồng ký kết giữa hai bên. Khi hàng xuất kho gửi đi bán thì hàng chưa xác định là tiêu thụ, hàng gửi đi 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.

* Phương thức bán lẻ

Theo phương thức này doanh nghiệp bán các sản phẩm, hàng hóa trực tiếp cho người

tiêu dùng và thu tiền ngay.

* Phương thức bán hàng trực tiếp

Theo phương thức này, căn cứ vào hợp đồng mua bán đã được ký kết, bên mua cử cán bộ đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp. Khi nhận hàng xong,

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh người nhận hàng ký xác nhận vào hóa đơn bán hàng và hàng đó được xác định là tiêu thụ.

*** Phương thức bán hàng giao thẳng**

Phương pháp bán hàng này chủ yếu áp dụng ở các doanh nghiệp thương mại. Theo phương thức này, doanh nghiệp mua hàng của người cung cấp bán thẳng cho khách hàng không qua kho của doanh nghiệp, kho đó nghiệp vụ mua bán xảy ra đồng thời.

*** Phương thức bán hàng trả góp**

Theo phương thức này, khi bán hàng doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay, khách hàng được chậm trả tiền hàng và phải chịu phần lãi chậm trả theo tỷ lệ quy định trong hợp đồng mua bán hàng. Phần lãi chậm trả được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính.

1.2. NỘI DUNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH.

1.2.1. Nội dung công tác kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

1.2.1.1. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng...)
- Chứng từ liên quan khác: phiếu xuất kho, phiếu nhập kho hàng trả lại...
- Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ bán ra
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Báo cáo bán hàng

1.2.1.2. Tài khoản sử dụng

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

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 511 như sau:

Bên Nợ

- ` Doanh thu bán hàng bị trả lại kết chuyển cuối kỳ
- ` Khoản giảm giá hàng bán bị kết chuyển cuối kỳ
- ` Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ
- ` Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.
- ` Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp
- ` Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên Có

- ` Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ và có 5 tài khoản cấp 2:

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

* **Tài khoản 512** : Doanh thu bán hàng nội bộ.

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hoá, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, Tổng công ty tính theo giá bán nội bộ. Ngoài ra, được coi là tiêu thụ nội bộ còn bao gồm các khoản sản phẩm, hàng hóa xuất biểu tặng, xuất trả lương, thưởng, xuất dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh...

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 512:

Bên Nợ

- ` Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm trừ hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ kết chuyên cuối kỳ kế toán

- ` Số thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ
- ` Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ
- ` Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ thuần vào TK 911

Bên Có

- ` Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ kế toán
- Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ và có 3 tài khoản cấp 2:

TK 5121: Doanh thu bán hàng hoá

TK 5122: Doanh thu bán thành phẩm

TK 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ

* **Tài khoản 521** : Chiết khấu thương mại.

Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (Sản phẩm, hàng hoá), dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (Đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng).

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 521

Bên Nợ

- ` Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng

Bên Có

- ` Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chiết khấu thương mại sang TK 511 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo

TK 521 không có số dư cuối kỳ và gồm 3 tài khoản cấp 2

TK 5211 - Chiết khấu hàng hoá

TK 5212 - Chiết khấu thành phẩm

TK 5213 - Chiết khấu dịch vụ

* **Tài khoản 531** : Hàng bán bị trả lại.

Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hoá bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách. Giá trị của hàng bị trả lại phản ánh trên tài khoản này sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh để tính doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá đã bán trong kỳ báo cáo.

Chỉ phản ánh giá trị của số hàng đã bán bị trả lại (tính theo đúng đơn giá bán ghi trong hóa đơn). Các chi phí khác phát sinh liên quan đến việc hàng bán bị trả lại mà doanh nghiệp phải chi được phản ánh vào TK 641.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 531

Bên Nợ

` Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán

Bên Có

` Kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại vào bên nợ TK 511 hoặc 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

* **Tài khoản 532** : Giảm giá hàng bán.

Tài khoản này phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ kế toán. Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

Chỉ phản ánh vào TK này các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng và phát hành hóa đơn (giảm giá ngoài hóa đơn) do hàng bán mất, kém phẩm chất...

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 532

Bên Nợ

` 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

Bên Có

` Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang bên Nợ TK 511 hoặc 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo

* **Tài khoản 333** : Thuế và các khoản phải nộp nhà nước.

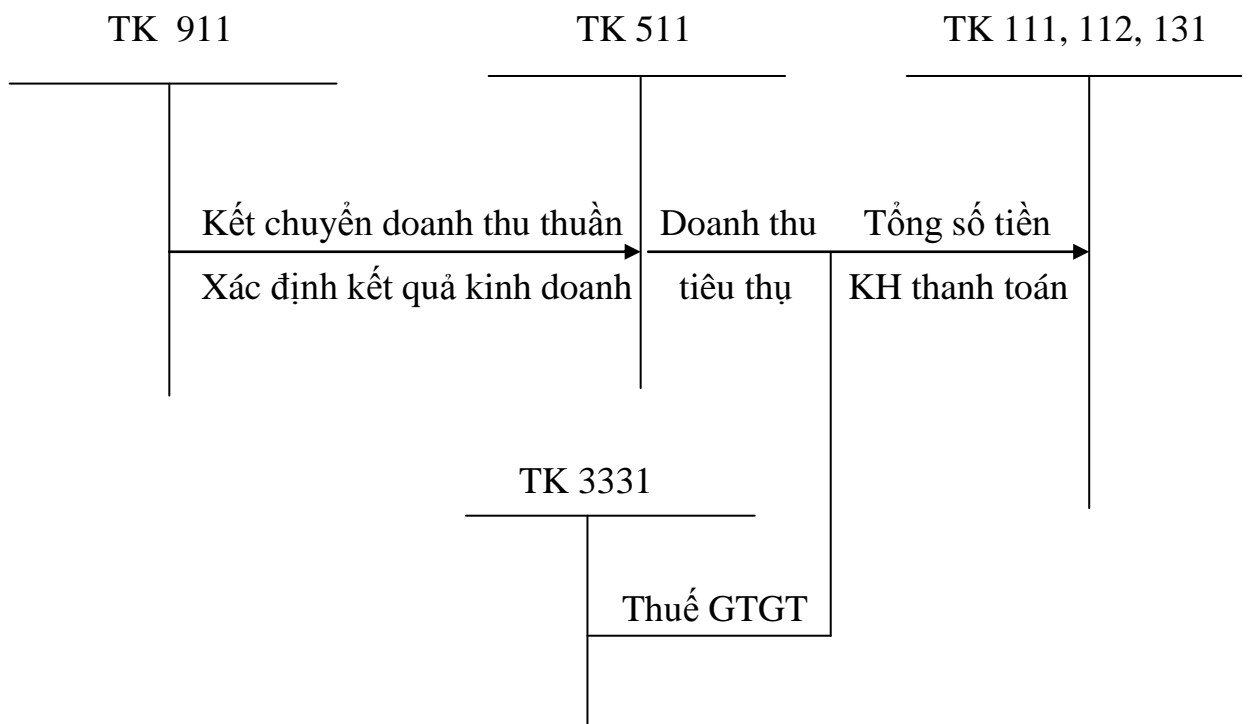
Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản này phản ánh quan hệ giữa doanh nghiệp với Nhà nước về các khoản thuế, phí và lệ phí và các khoản khác phải nộp vào Ngân sách Nhà nước trong kỳ kế toán năm.

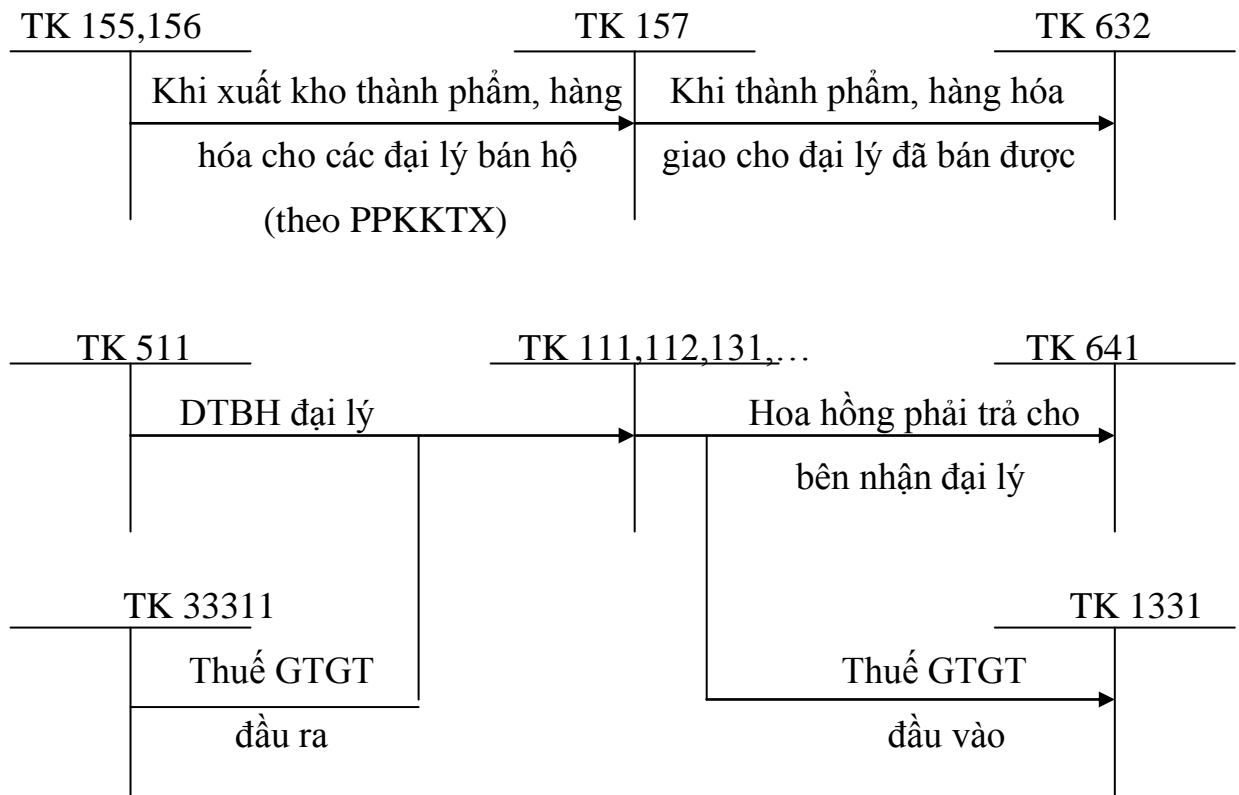
- Thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp: sử dụng TK 3331
- Thuế TTĐB: sử dụng TK 3332
- Thuế xuất khẩu: sử dụng TK 3333

1.2.1.3. Phương pháp hạch toán

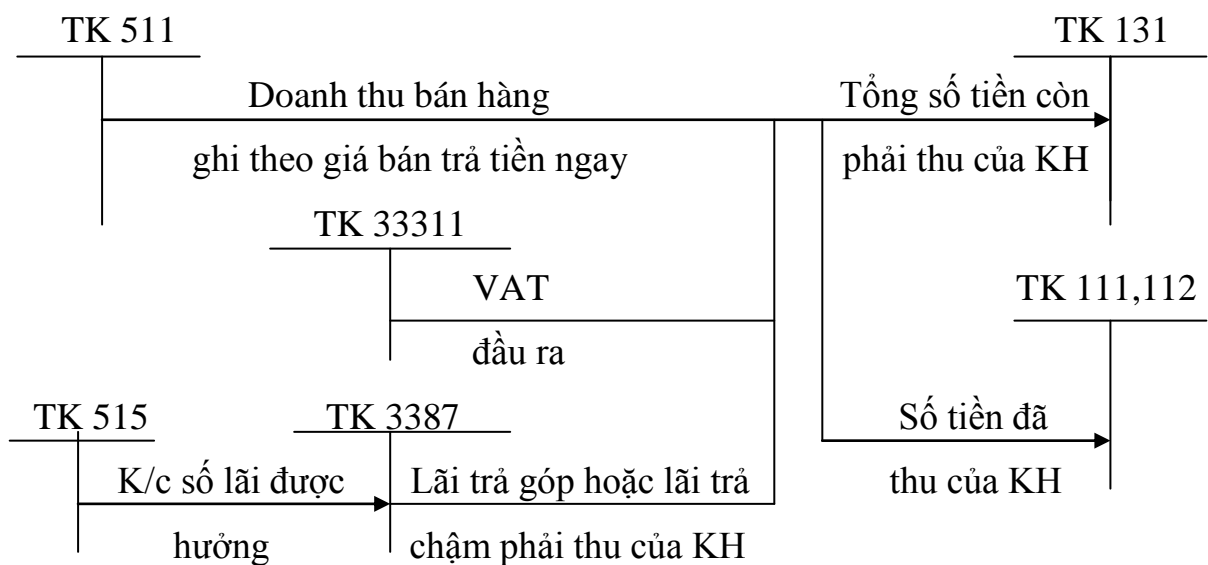
Sơ đồ 1.1 : Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức trực tiếp



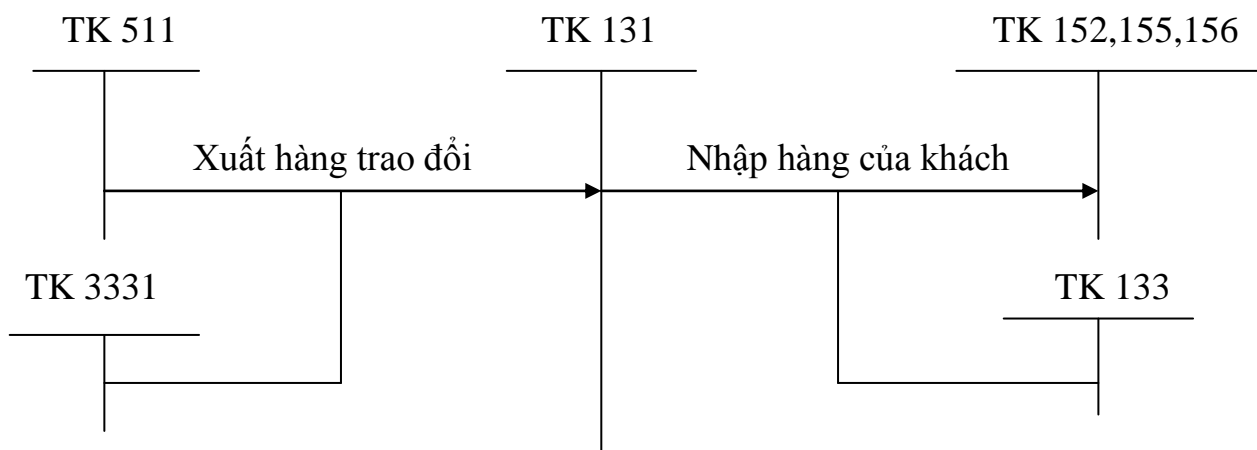
Sơ đồ 1.2: Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng



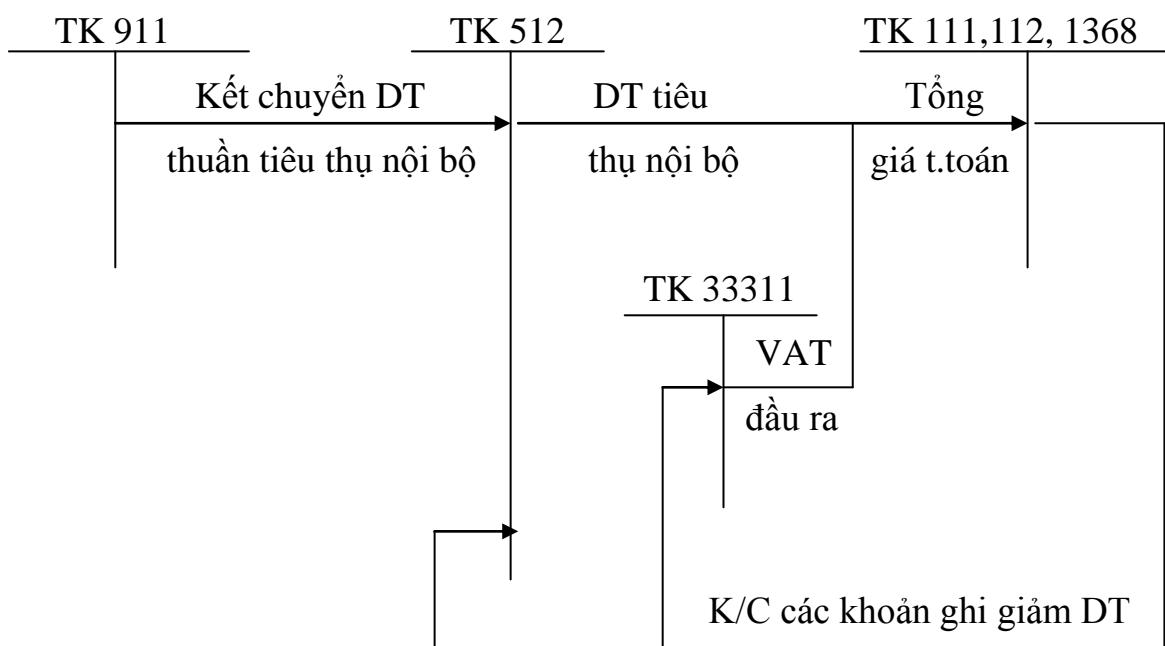
Sơ đồ 1.3: Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả góp, trả chậm



Sơ đồ 1.4: Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng

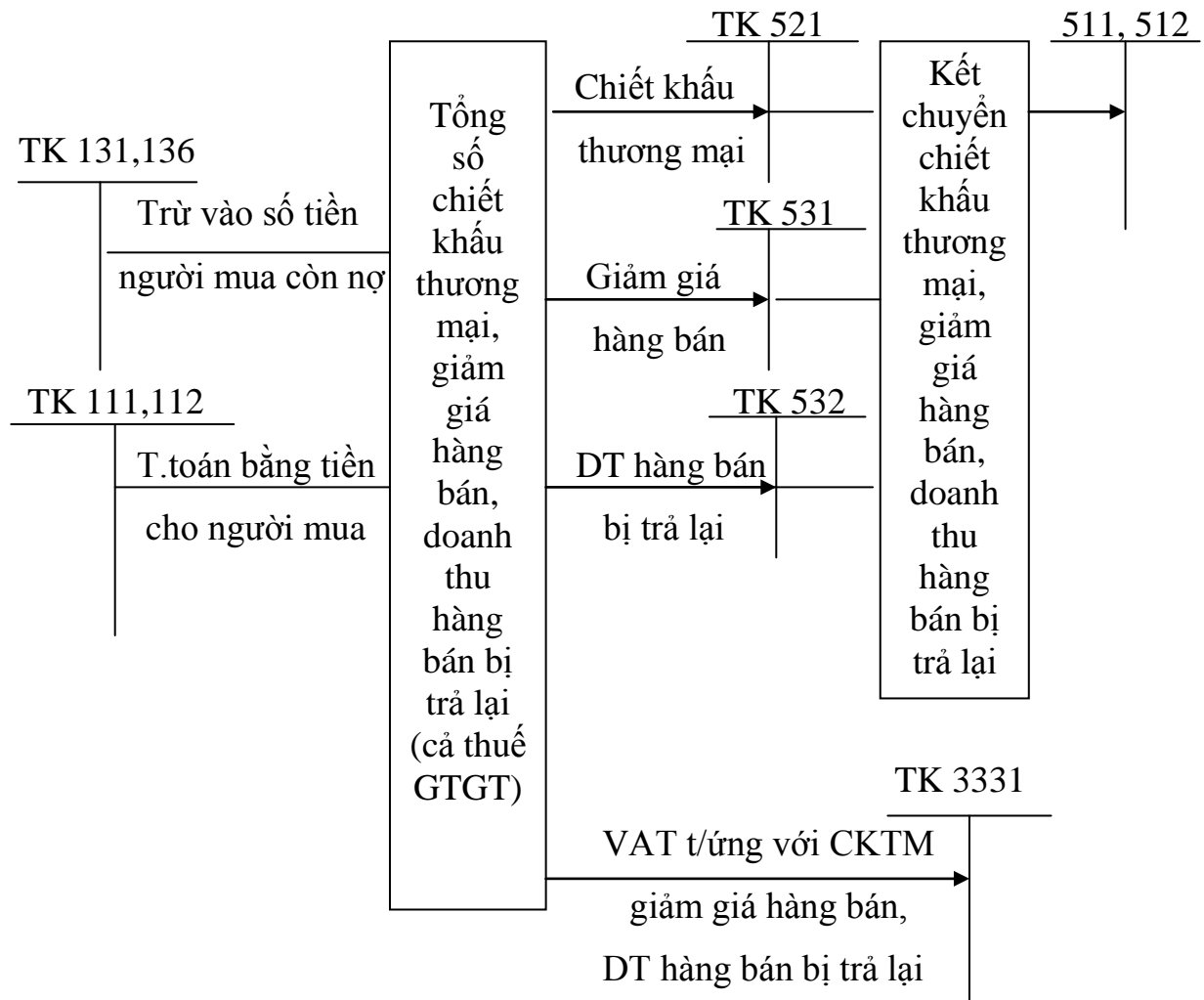


Sơ đồ 1.5: Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức tiêu thụ nội bộ



Sơ đồ 1.6: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

(Trong doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)



1.2.2. Nội dung công tác kế toán giá vốn, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

1.2.2.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu chi
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

* **TK 155** – Thành phẩm: Tài khoản này dùng để phản ánh tình hình hiện có và tình hình biến động của các loại thành phẩm của doanh nghiệp.

* **TK 156** – Hàng hóa: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị hiện có và tình hình biến động của các loại hàng hóa của doanh nghiệp bao gồm hàng hóa tại kho, quầy hàng, hàng hóa bất động sản.

TK 156 có 3 tài khoản cấp 2

TK 1561 – Giá mua hàng hóa

TK 1562 – Chi phí thu mua hàng hóa

TK 1567 – Hàng hóa bất động sản

* **TK 157** – Hàng gửi bán: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng hóa, thành phẩm đã gửi cho khách hàng hoặc nhờ bán đại lý, ký gửi; hàng hóa, sản phẩm chuyển cho các đơn vị cấp dưới hạch toán phụ thuộc để bán; trị giá dịch vụ đã hoàn thành, bàn giao cho người đặt hàng nhưng chưa được chấp nhận thanh toán. Tài khoản này được dùng cho tất cả các đơn vị sản xuất, kinh doanh thuộc mọi lĩnh vực.

* **TK 632** – Giá vốn hàng bán: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán ra trong kỳ.

Ngoài ra, TK này còn phản ánh trị giá hàng hoá, sản phẩm đã được gửi hoặc chuyển tới khách hàng nhờ bán đại lý, ký gửi, nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632

Bên Nợ

` Trị giá vốn của thành phẩm, hàng hóa bán ra trong kỳ

` Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt 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 phân bổ thường do trách nhiệm cá nhân.

· Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

· Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt mức bình thường không được phản ánh vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.

Bên Có

· Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 “Xác định

kết quả kinh doanh”.

· Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính

· Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho

* **Tài khoản 641** – Chi phí bán hàng: Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hàng sản phẩm, hàng hóa (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển...

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 641

Bên Nợ

· Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ

Bên Có

· Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ
Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ và được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như:

TK 6411: Chi phí nhân viên

TK 6412: Chi phí vật liệu, bao bì

TK 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng

TK 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6415: Chi phí bảo hành

TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6418: Chi phí bằng tiền khác

* **Tài khoản 642** – Chi phí quản lý doanh nghiệp: Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, tiền thuê đất, thuê môn bài, các khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác...

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 642

Bên Nợ

- ` Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ
- ` Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả
- ` Dự phòng trợ cấp mất việc làm

Bên Có

- ` Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả
- ` Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ và được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí:

TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý

TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý

TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng

TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6425: Thuế, phí và lệ phí

TK 6426: Chi phí dự phòng

TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài

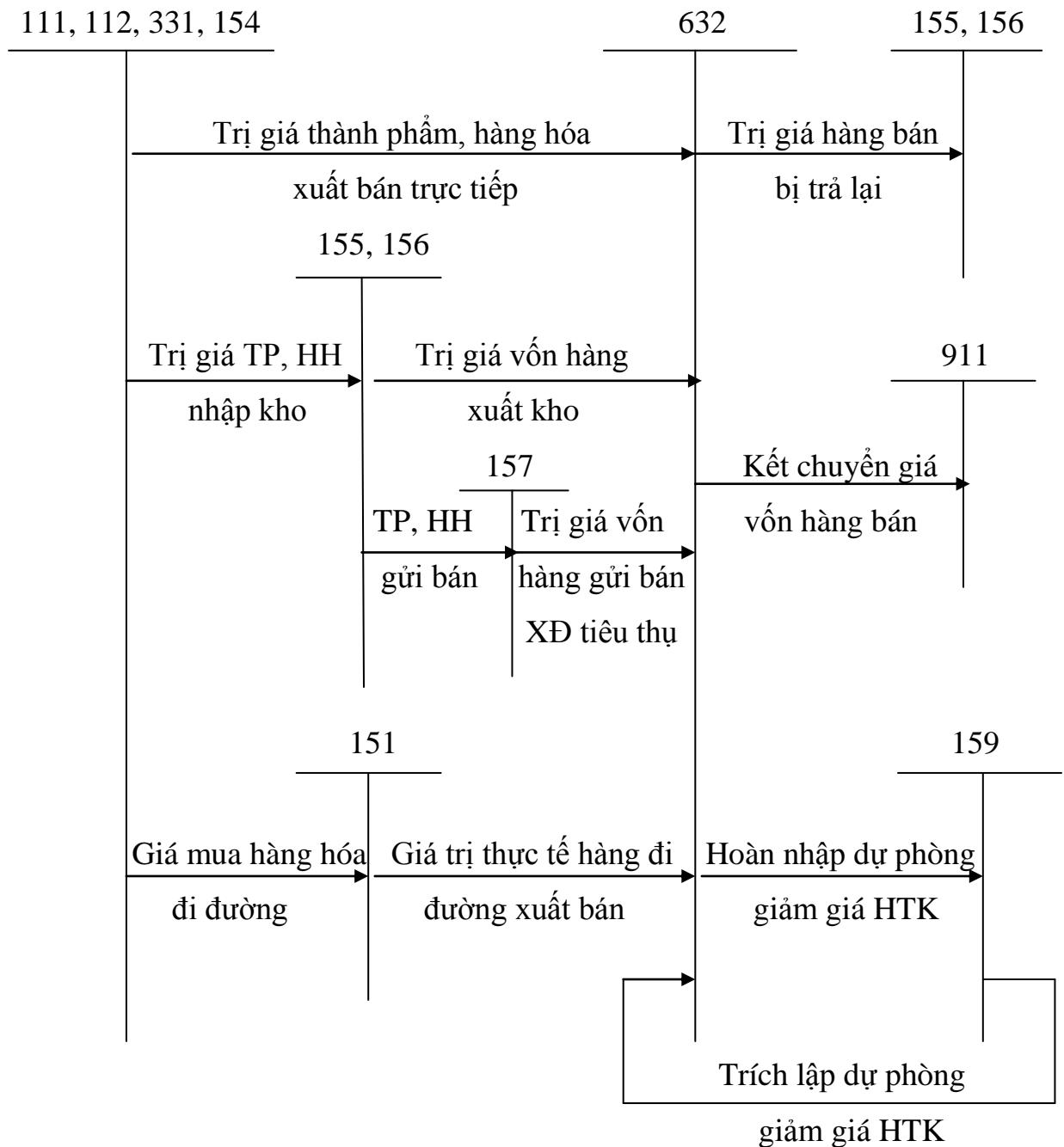
TK 6428: Chi phí bằng tiền khác

Chi phí quản lý doanh nghiệp tùy theo đặc điểm hạch toán kế toán của từng doanh nghiệp mà sẽ được phân bổ cho hàng bán ra theo một tỷ lệ nhất định để tập hợp

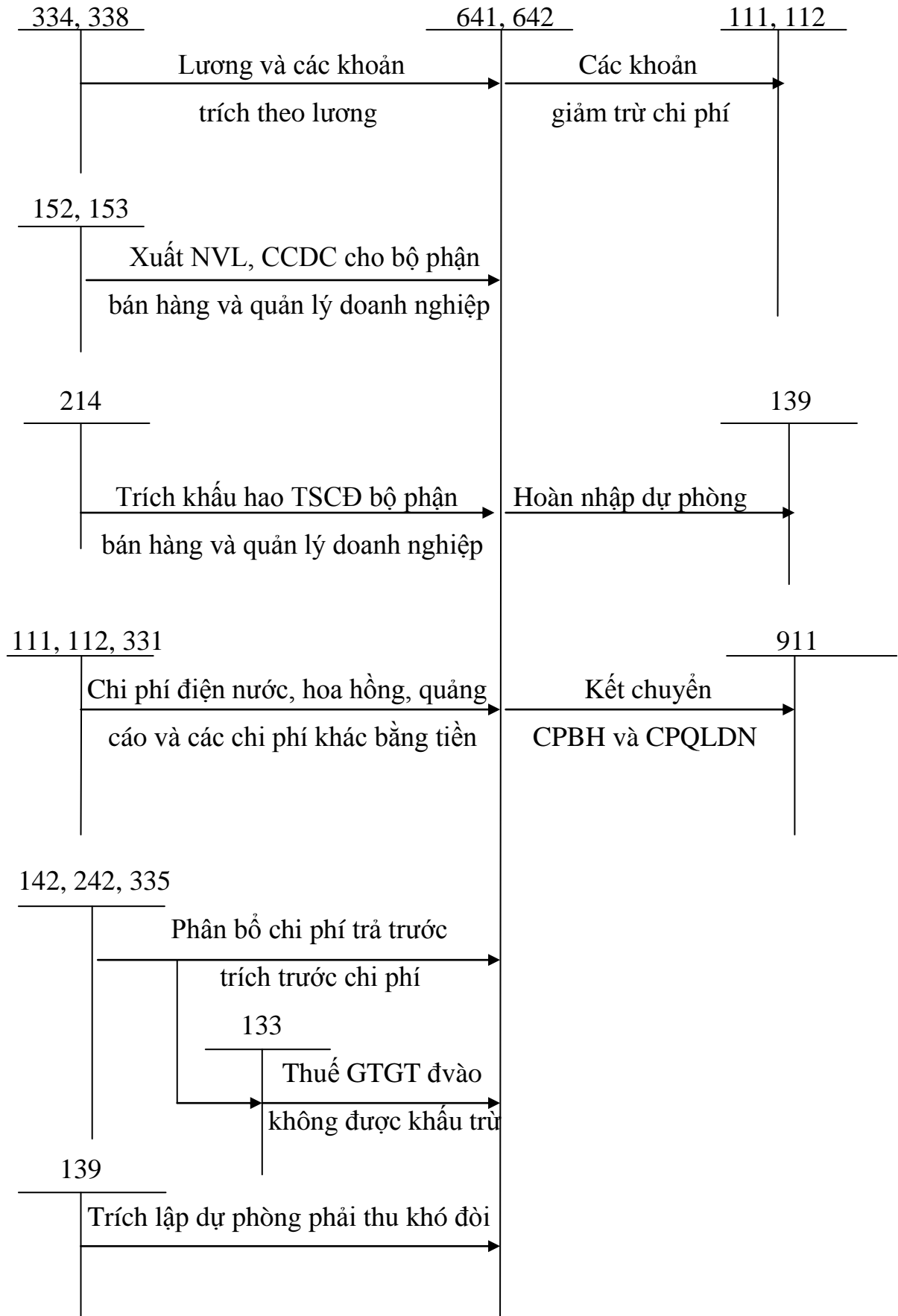
Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nên giá thành toàn bộ của sản phẩm, thông thường người ta sử dụng các chỉ tiêu thức phân bổ như: Phân bổ theo từng doanh số, phân bổ theo chi phí, phân bổ theo tiền lương

1.2.2.3. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKTX



Sơ đồ 1.8: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp



1.2.3. Nội dung công tác kế toán doanh thu tài chính và chi phí tài chính

1.2.3.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng theo dõi các khoản doanh thu tài chính và chi phí tài chính

1.2.3.2. Tài khoản sử dụng

* **Tài khoản 515** : Doanh thu hoạt động tài chính

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 515

Bên Nợ

-  Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp
-  Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên Có

-  Tiền lãi cổ tức và lợi nhuận được chia
-  Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết
-  Chiết khấu thanh toán được hưởng
-  Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh
-  Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ
-  Lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.
-  Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh

Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ

* **Tài khoản 635**: Chi phí hoạt động tài chính

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 635

Bên Nợ

-  Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính
-  Lỗ bán ngoại tệ
-  Chiết khấu thanh toán cho người mua
-  Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư
-  Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

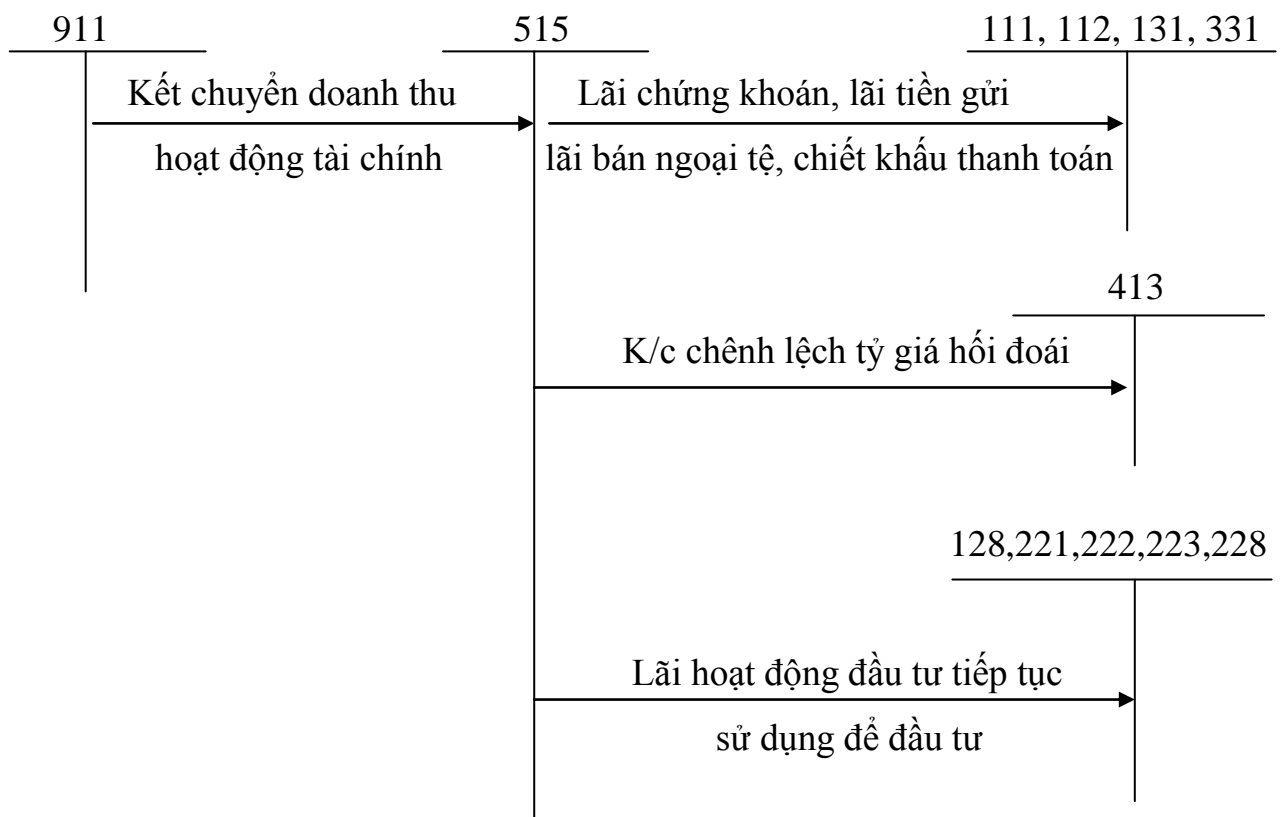
- Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán
- Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác

Bên Có

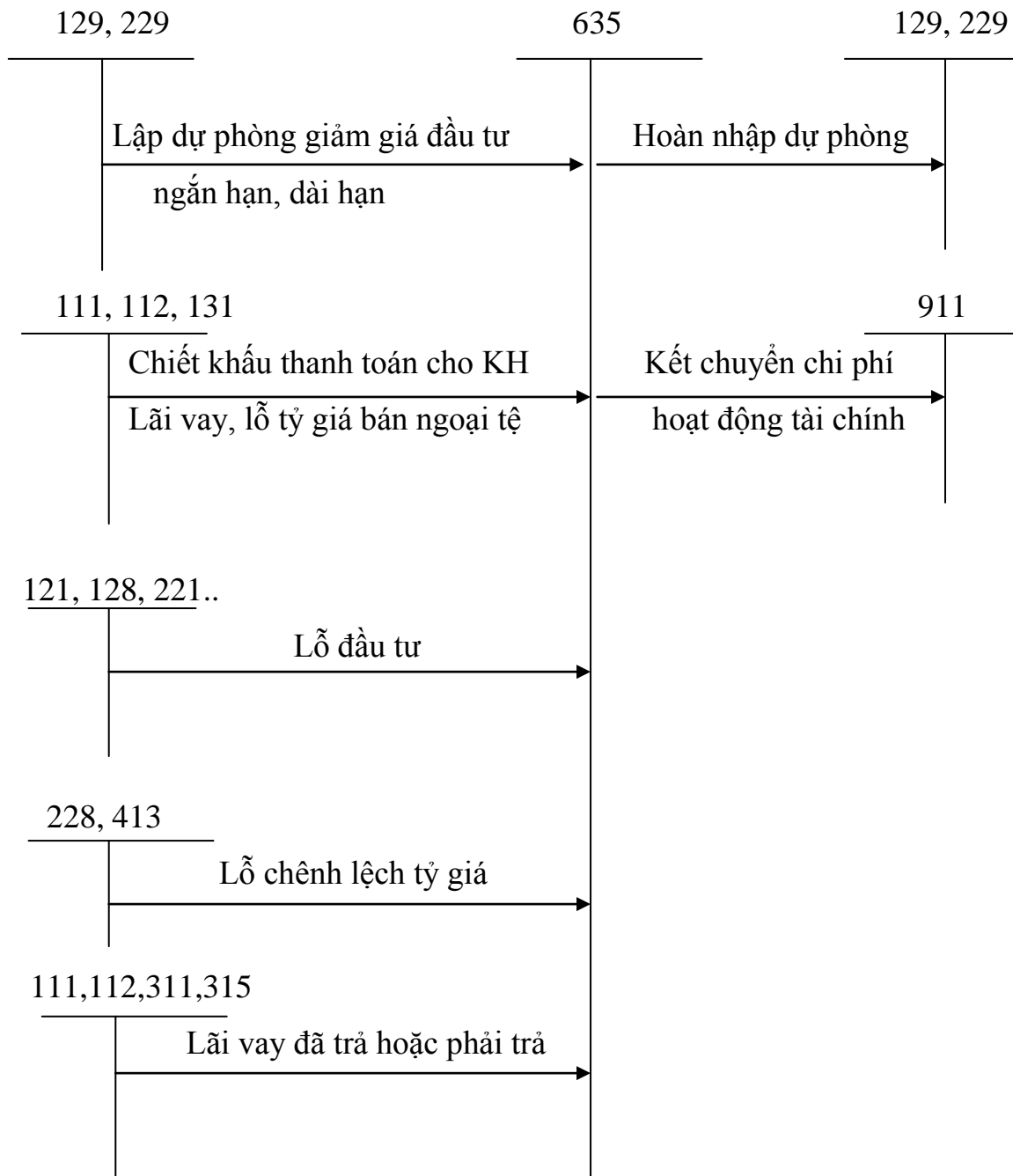
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán
- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

1.2.3.3. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.9: Sơ đồ hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán chi phí hoạt động tài chính



1.2.4. Nội dung công tác kế toán thu nhập khác và chi phí khác

1.2.4.1. Chứng từ sử dụng

- Sổ theo dõi các khoản thu nhập khác
- Sổ theo dõi các khoản chi phí khác

1.2.4.2. Tài khoản sử dụng

* **Tài khoản 711** : Thu nhập khác

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 711

Bên Nợ

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

- ` Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp
- ` Cuối kỳ, kế toán kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Bên Có

- ` Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ

* **Tài khoản 811** : Chi phí khác

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 811

Bên Nợ

- ` Các khoản chi phí khác phát sinh

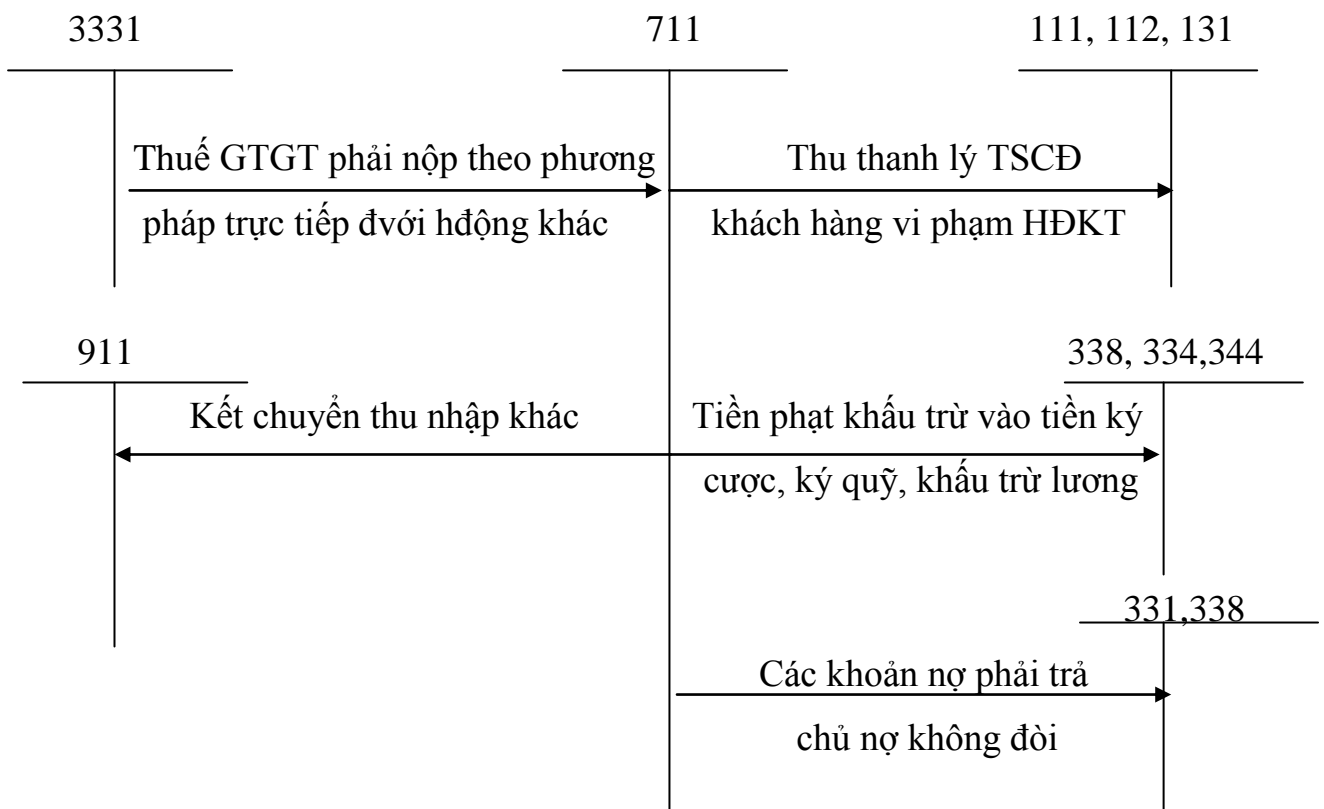
Bên Có

- ` Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

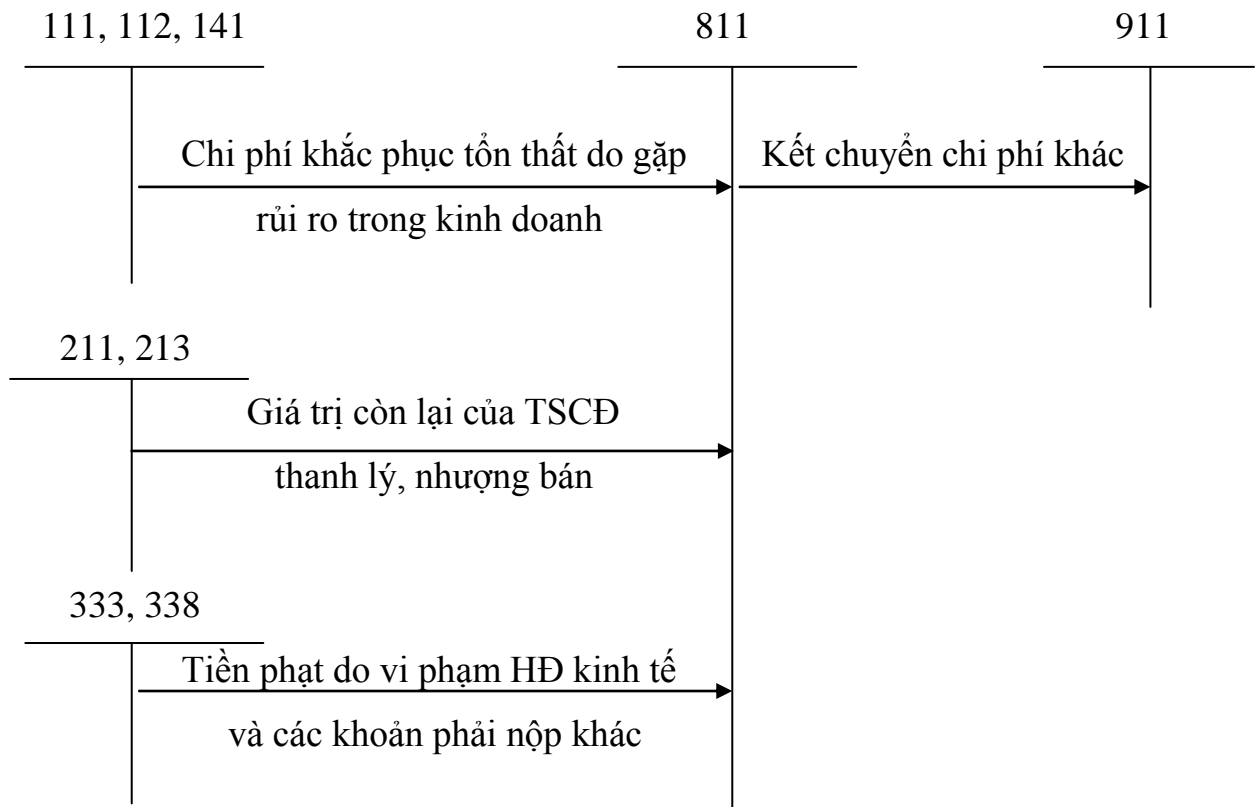
Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ

1.2.4.3. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.11: Sơ đồ hạch toán thu nhập khác



Sơ đồ 1.12: Sơ đồ hạch toán chi phí khác



1.2.5. Nội dung công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.2.5.1. Tài khoản sử dụng

* **Tài khoản 911** : Xác định kết quả kinh doanh

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911

Bên Nợ

- ` Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, dịch vụ bán ra trong kỳ
- ` Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác
- ` Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- ` Kết chuyển lãi

Bên Có

- ` Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, dịch vụ bán ra trong kỳ
- ` Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
- ` Kết chuyển lỗ

Tài khoản 911 không có số dư trong kỳ

*** Tài khoản 421 : Lợi nhuận chưa phân phối**

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911

Bên Nợ

- ` Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
- ` Trích lập các quỹ của doanh nghiệp
- ` Chia cổ tức, lợi nhuận cho các cổ đông, cho các nhà cung cấp, các bên tham gia liên doanh
- ` Bổ sung nguồn vốn kinh doanh
- ` Nộp lợi nhuận lên cấp trên

Bên Có

- ` Số lợi nhuận thực tế của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ
- ` Số lợi nhuận cấp dưới nộp lên cấp trên, số lỗ của cấp dưới được cấp trên bù
- ` Xử lý các khoản lỗ về về hoạt động kinh doanh

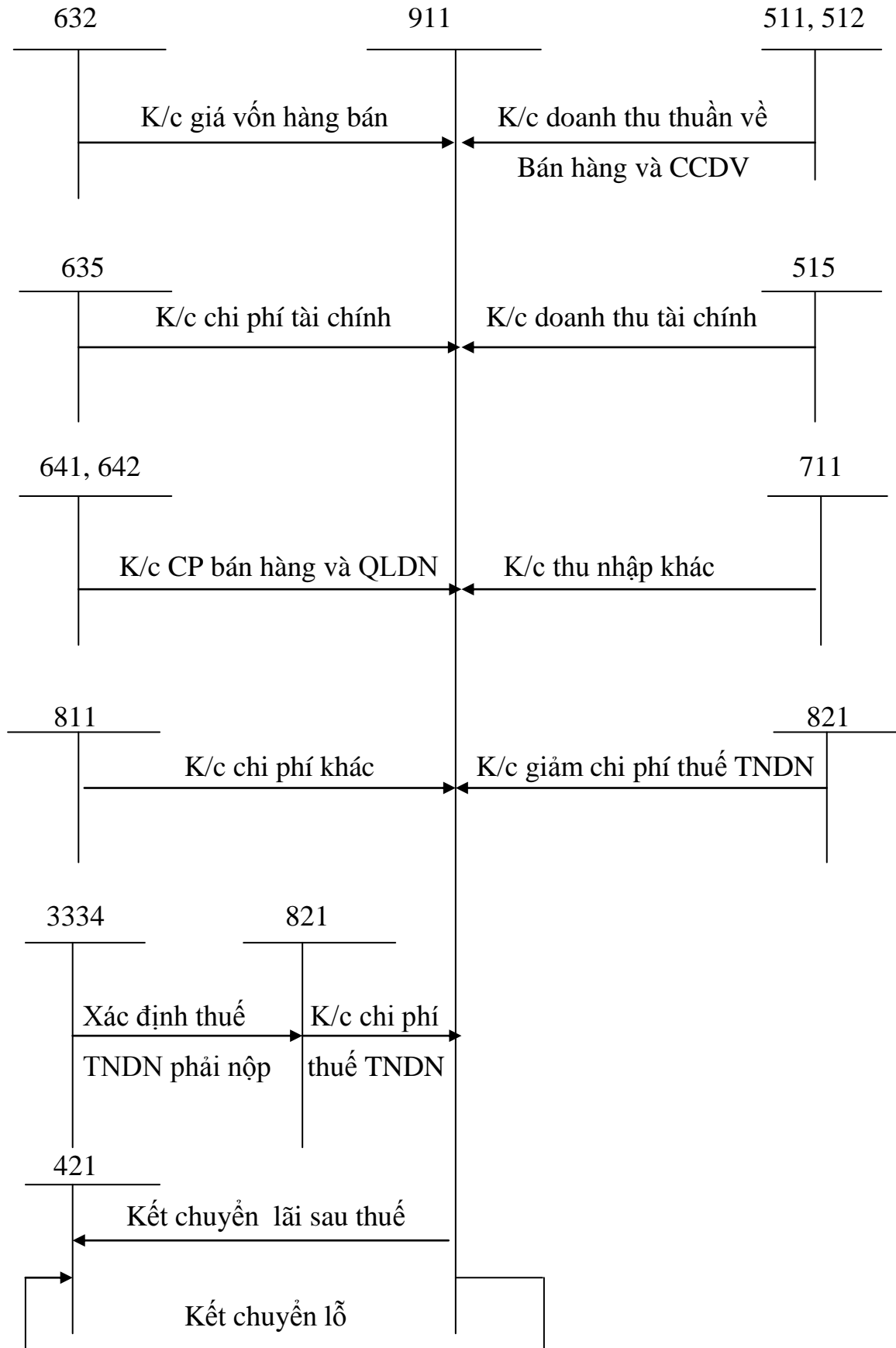
Tài khoản 421 có thể có số dư bên Nợ hoặc bên Có

→ Bên Nợ : Số lỗ hoạt động kinh doanh chưa xử lý

→ Bên Có : Số lợi nhuận chưa phân phối hoặc chưa sử dụng

1.2.5.2. Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.13: Sơ đồ hạch toán xác định kết quả kinh doanh



1.3. TỔ CHỨC VẬN DỤNG HỆ THỐNG SỔ TRONG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Sổ kế toán dùng để ghi chép, hệ thống và lưu trữ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo nội dung kinh tế và theo trình tự thời gian của doanh nghiệp. Dưới đây là các loại sổ kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh:

*** Hệ thống sổ kế toán chi tiết**

Để phục vụ yêu cầu về quản lý chi tiết doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh kế toán mở sổ chi tiết cho các tài khoản : 155, 156, 632, 511, 512, 531, 532, 911....

*** Hệ thống sổ kế toán tổng hợp**

Tùy theo từng hình thức kế toán doanh nghiệp áp dụng mà hệ thống sổ kế toán tổng hợp sẽ khác nhau.

Đối với các doanh nghiệp áp dụng hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ thì hệ thống sổ kế toán tổng hợp sử dụng để hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh bao gồm các loại sổ chủ yếu sau đây:

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết
- Các bảng tổng hợp chi tiết

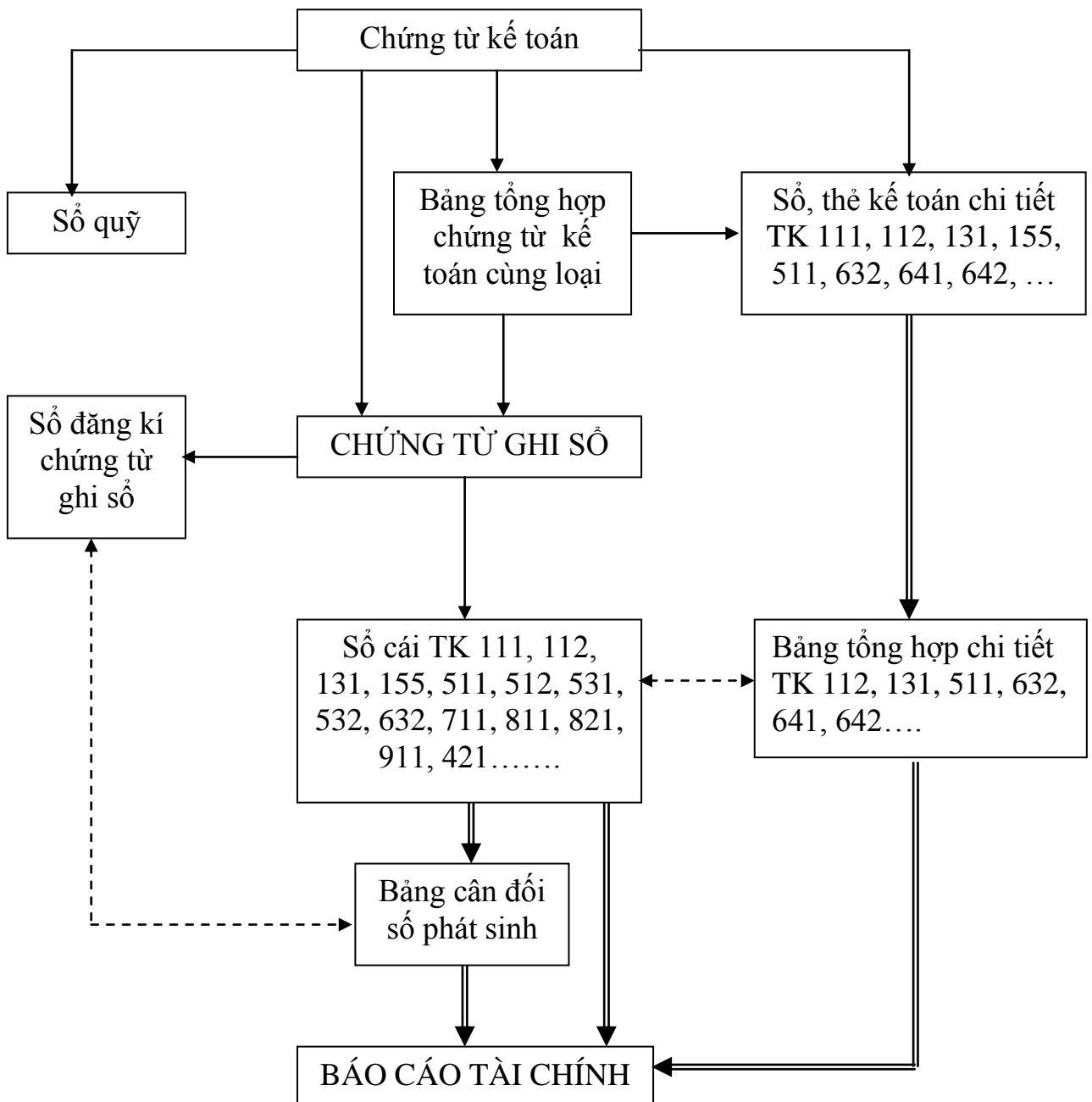
*** Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức chứng từ ghi sổ**

- Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào chứng từ ghi sổ kế toán ghi số liệu vào sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ, Sổ cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập chứng từ ghi sổ sẽ được dùng để ghi vào sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

- Cuối tháng, kế toán phải khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng trên sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, tính ra tổng số phát sinh Nợ, tổng số phát sinh Có và số dư của từng tài khoản trên sổ cái. Căn cứ vào sổ cái, kế toán lập bảng cân đối số phát sinh.

- Sau khi đối chiếu số liệu trên sổ cái với bảng tổng hợp chi tiết và bảng cân đối số phát sinh, kế toán lập báo cáo tài chính.

Sơ đồ 1.9 : Trình tự ghi sổ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ



Ghi chú:

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

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY

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

2.1.1.1. Giới thiệu về công ty

Tên gọi : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Văn phòng công ty : 136/2 Quang Trung - Hồng Bàng - Hải Phòng

Xưởng sản xuất : 27 Đường 208 An Đồng - An Dương - Hải phòng

Điện thoại : (031) 3839237 - 3571019

Fax : 0313.520.070

Hotline : 0903.454349

Website : sonthuy.com

Mã số thuế : 0200584602

ĐỊA CHỈ CÁC CỬA HÀNG VÀ ĐẠI LÝ CỦA CÔNG TY :

*** HẢI PHÒNG :**

- Các cửa hàng bán buôn tại Quang Trung, Phan Bội Châu, Siêu thị và các cửa hàng bán lẻ trong thành phố.

- Đại lý Hoà Nhung , Trần Tất Văn - Kiến An – Hải Phòng. ĐT : 0310.3878786

*** HẢI DƯƠNG :**

- Đại lý Minh Kiểm, 420 Lê Thanh Nghị - Hải Dương. ĐT : 0320.860785.

- Đại lý Tình Liên, 2135 Mạc Thị Bưởi - Hải Dương. ĐT : 0320.852943.

*** BẮC GIANG :**

- Đại lý Tuyên Dân, Kios K2-2 đường Nội Bộ, chợ Thương. ĐT : 0240.857204

*** HÀ NỘI :**

- Đại lý Huyền Sơn, Kios số 2 chợ Đồng Xuân. ĐT : 04.9280233.

- Cửa hàng Thăng Hoàn, 16 Hàng Khoai, Đồng Xuân, Hà Nội. ĐT : 04.8250005

- Đại lý Lan Thành, quày 385 A1 chợ Đồng Xuân, Hà Nội. ĐT : 04.9280270

* QUẢNG TRỊ :

- Đại lý Thu Tạo, 8/11 Đặng Duy, phường 2, Đông Hà, Quảng Trị. ĐT : 053.854023

2.1.1.2. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển

Từ một cơ sở sản xuất nhỏ được thành lập từ năm 1992, nhưng từ khi bước vào sản xuất, Sơn Thủy đã chú trọng ngay tới sản phẩm chất lượng cao. Vì vậy hiện nay, công ty Sơn Thủy đã đứng vững được trên thị trường đầy sự cạnh tranh khốc liệt. Thành lập Công ty năm 2004, hiện nay Công ty đã có những máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ hiện đại của Đài loan, Trung quốc... Với những công nhân viên có tay nghề cao, gắn bó với sự nghiệp của công ty gần 20 năm qua, cùng với hệ thống thiết kế chuyên nghiệp, quản lý chất lượng chặt chẽ, hiện nay trong ngành sản xuất áo mưa tại Việt nam, áo mưa SƠN THỦY là một trong những thương hiệu nổi tiếng được người tiêu dùng tin nhiệm: “Chất lượng là phương châm hành động” lợi ích của người tiêu dùng là trách nhiệm của người sản xuất, tất cả cán bộ công nhân viên của công ty luôn thấu hiểu điều đó.

Thành lập từ năm 2004 cho tới nay công ty đã đi vào hoạt động được 7 năm. Trong suốt 7 qua công ty đã gặp rất nhiều thuận lợi cũng như khó khăn, song biết nắm bắt cơ hội đầu tư phát triển và biết đề ra các giải pháp khắc phục khó khăn nên công ty đã tạo dựng chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Thuận lợi đầu tiên phải kể tới là thuận lợi về khí hậu. Việt Nam là 1 nước nhiệt đới gió mùa, có khí hậu nóng ẩm nên có lượng mưa tương đối nhiều vì vậy các sản phẩm áo mưa đóng một vai trò khá quan trọng trong đời sống của người dân. Thuận lợi thứ 2 là trước khi thành lập công ty, các sản phẩm áo mưa mang nhãn hiệu Sơn Thủy đã được người tiêu dùng biết đến và tin nhiệm vì có chất lượng tốt. Vì vậy khi được thành lập, công ty có thuận lợi rất lớn, các sản phẩm của công ty nhanh chóng được người tiêu dùng đón nhận. Chỉ trong vòng 7 năm, công ty sản xuất và thương mại Sơn Thủy đã chiếm lĩnh được thị trường Hải

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
Phòng với gần 70% thị phần. Trong 2 năm gần đây công ty đã mở rộng thị trường
ra các tỉnh lân cận như : Hà Nội, Hải Dương, Bắc Giang, Quảng Trị...

Bên cạnh những thuận lợi công ty gặp hái được là những khó khăn về tài chính công ty phải đối mặt và khó khăn về công nghệ. Để có được những sản phẩm chất lượng cao và chiếm lĩnh được thị trường thì công ty phải không ngừng đầu tư mở rộng nhà xưởng, đổi mới công nghệ, đào tạo nhân công...Để có vốn mở rộng sản xuất công ty phải huy động các nguồn lực bên ngoài như kêu gọi các nhà đầu tư và vay vốn ngân hàng...Để giữ vững và nâng cao vị thế trên thị trường, công ty phải đầu tư máy móc thiết bị hiện đại và tìm kiếm các nguyên vật liệu mới đạt chất lượng tốt và không ngừng đổi mới mẫu mã phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.

Năm 2008 và 2009 vừa qua cả thế giới đã phải đối mặt với một cuộc khủng hoảng kinh tế lớn làm ảnh hưởng tới nền kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên Việt Nam chỉ chịu tác động nhỏ vì nền kinh tế của chúng ta độc lập, không phụ thuộc nhiều vào nền kinh tế thế giới. Vì vậy doanh số bán hàng của công ty trong 2 năm qua vẫn ổn định và tăng đều.

Trong 3 năm gần đây, doanh nghiệp đã đạt được nhiều bằng khen về thương hiệu và sản phẩm chất lượng tốt. Ngoài ra, doanh nghiệp còn được tặng bằng khen ghi nhận những đóng góp từ thiện :

+ Năm 2007, Doanh nghiệp đã đạt được “ Huy chương vàng và chứng nhận danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao phù hợp tiêu chuẩn ” .

+ Năm 2009, Doanh nghiệp đạt “ Cúp vàng thương hiệu nổi tiếng vùng duyên hải đồng bằng bắc bộ ” .

+ Năm 2008, Doanh nghiệp nhận được Bằng vàng lưu danh của chương trình “ Vàng trắng cô tích” ghi nhận những đóng góp từ thiện cho những trẻ em có hoàn cảnh khó khăn.

+ Năm 2008, Doanh nghiệp nhận được kỷ niệm chương của Thời báo kinh tế Việt Nam ghi nhận sự tài trợ cho giải quần vợt doanh nghiệp Hải Phòng mở rộng.

Dưới đây là bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần đây :

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Tổng doanh thu bán hàng	3.085.995.371	6.317.837.591	7.311.569.562
2	Tổng chi phí (giá vốn)	2.814.657.696	6.004.271.679	6.590.076.403
3	Nộp ngân sách nhà nước	569.446.563	609.556.574	742.190.746
4	Tổng LN kế toán sau thuế	35.632.991	48.933.971	73.227.408

Nhìn vào bảng thành tích trong 3 năm qua ta thấy được rằng tình hình sản xuất và kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, doanh thu năm sau cao hơn năm trước, tổng lợi nhuận kế toán sau thuế cũng tăng lên. Năm 2009, tổng doanh thu bán hàng tăng 136,92% so với 2007 và tăng 15,73% so với 2008. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho thấy các sản phẩm của công ty ngày càng chiếm lĩnh được thị trường. Tương ứng với mức tăng của doanh thu là mức tăng của chi phí và mức tăng của lợi nhuận. Tổng lợi nhuận kế toán sau thuế của công ty năm 2009 tăng 105,5% so với năm 2007 và tăng 49,65% so với năm 2008.

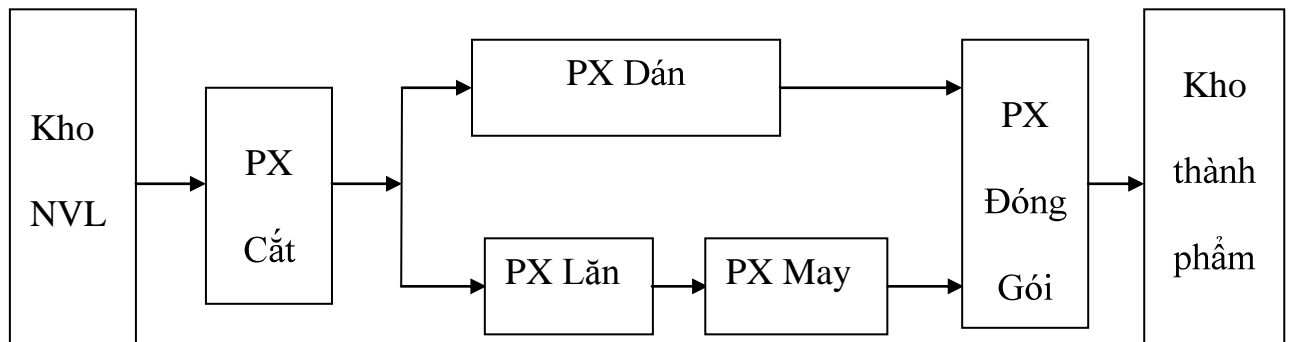
2.1.2. Đặc điểm sản phẩm và thị trường tiêu thụ của công ty

* Đặc điểm sản phẩm

Sản phẩm của công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy là các sản phẩm về áo mưa, bộ mưa, bạt che phủ ô tô, xe máy. Các sản phẩm này được sản xuất từ các loại nhựa và vải sợi nilon. Các loại nhựa chủ yếu dùng để sản xuất sản phẩm là : PE ,PP , PVC. Các loại nhựa này công ty không trực tiếp sản xuất được mà mua lại của các công ty khác như : công ty nhựa Rạng Đông, công ty nhựa Phú Lâm... Còn các loại vải sợi nilon công ty nhập khẩu từ Trung Quốc và Đài Loan. Hiện nay, các sản phẩm của công ty đa dạng về chủng loại, phong phú về màu sắc, đáp ứng được yêu cầu của các tầng lớp, lứa tuổi. Năm 2009 vừa qua công ty đã đạt được cúp vàng thương hiệu nổi tiếng vùng Duyên hải đồng bằng Bắc bộ

Hiện nay sản phẩm của công ty được đánh giá là đạt tiêu chuẩn tốt, mẫu mã đa dạng, phong phú, màu sắc hài hoà được khách hàng ưa chuộng và tin cậy. Do vậy khả năng cạnh tranh của công ty đối với các doanh nghiệp khác cùng ngành là tương đối mạnh. Tới đây công ty đang có kế hoạch mở rộng nhà xưởng, mua thêm máy móc, thiết bị và tuyển thêm nhân công để phát triển lớn mạnh hơn nữa.

Sơ đồ 2.1 : Quy trình công nghệ sản xuất



Từ sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất của công ty chúng ta thấy được rằng công ty có 5 phân xưởng sản xuất : Cắt, Dán, Lăn, May, Đóng gói. Mỗi phân xưởng có một nhiệm vụ riêng nhưng sản phẩm của tổ này lại là nguyên liệu đầu vào của phân xưởng kế tiếp và chúng có mối tương quan với nhau. Công ty cũng có kho nguyên vật liệu và kho thành phẩm riêng biệt nhau.

*** Thị trường tiêu thụ**

Thị trường tiêu thụ chính của công ty hiện nay là thành phố Hải Phòng. Tuy công ty mới đi vào hoạt động được 7 năm nhưng nó đã chiếm lĩnh gần 70% thị phần về sản phẩm áo mưa. Có được thành tích đáng kể như vậy là do công ty luôn chú trọng tới chất lượng và mẫu mã của sản phẩm. Không dừng lại ở thị trường Hải Phòng trong 2 năm qua công ty đã mạnh dạn đưa sản phẩm của mình xâm nhập vào thị trường các tỉnh lân cận như Hà Nội, Hải Dương, Bắc Giang, Quảng Trị...Chỉ trong vòng 2 năm ngắn ngủi các sản phẩm của công ty đã chiếm được lòng tin của người tiêu dùng các tỉnh trên. Trong 2 năm tới công ty có kế hoạch xâm nhập vào thị trường miền Nam, một thị trường đầy tiềm năng phát triển.

2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ kinh doanh của công ty

*** Chức năng**

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy có chức năng chính là: sản xuất, kinh doanh áo mưa, sản phẩm nhựa PVC.

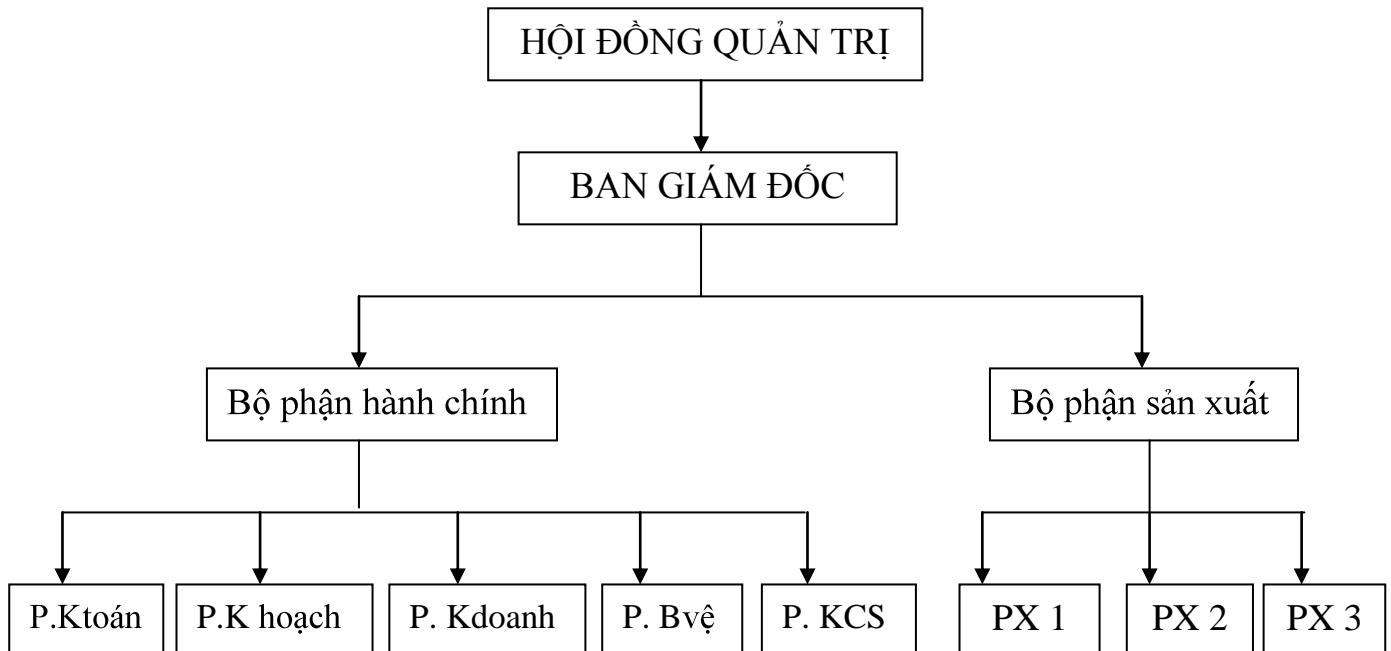
*** Nhiệm vụ**

- Kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng kí
- Chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình

- Hạ giá thành và nâng cao chất lượng các sản phẩm áo mưa

- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế và các khoản khác đối với ngân sách nhà nước.

2.1.4 Tổ chức bộ máy quản lý của công ty



Sơ đồ 2.2 : Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tại công ty Sơn Thủy

Nhận xét : Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy là mô hình trực tuyến chức năng. Theo mô hình này các phòng ban chức năng đều chịu sự quản lý của Giám đốc và Giám đốc chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị.

* Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban trong công ty

- Hội đồng quản trị (HĐQT)

Là cơ quan quản lý cao nhất của công ty, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải được sự nhất trí của hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị bao gồm các cổ đông có vốn góp trong nguồn vốn kinh doanh, đứng đầu HĐQT là chủ tịch HĐQT

- Ban giám đốc

Giám đốc là người đại diện của công ty trước pháp luật, trực tiếp điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị về

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Dưới giám đốc có các phó giám đốc phụ trách các bộ phận.

- Phòng kế toán

Phòng kế toán là đơn vị thuộc bộ máy quản lý của công ty, tham mưu cho giám đốc điều hành công ty trong lĩnh vực quản lý tài chính, giúp giám đốc xây dựng kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh. Tổ chức hạch toán kế toán và giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng chuẩn mực và luật kế toán hiện hành nhằm phản ánh kịp thời, chính xác, đầy đủ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và tình hình tài sản của công ty.

- Phòng kinh doanh

Phòng kinh doanh có nhiệm vụ mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng để tiêu thụ các loại sản phẩm áo mưa do công ty sản xuất và kinh doanh. Ngoài ra còn có nhiệm vụ

thu mua các loại vật tư phục vụ cho việc sản xuất.

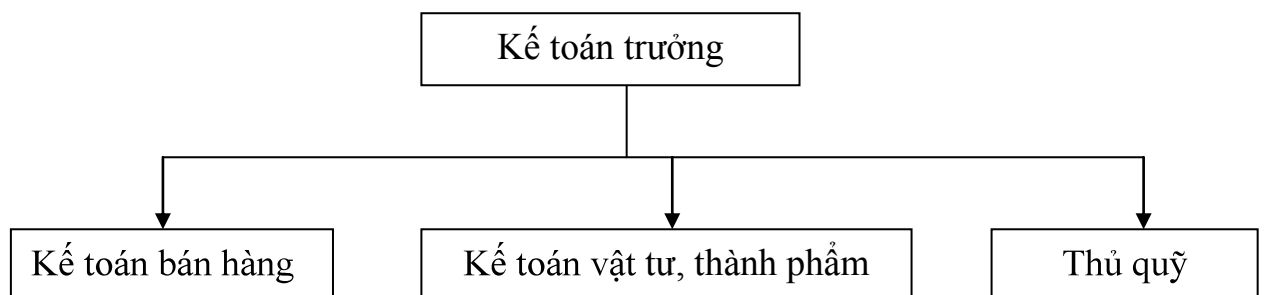
- Phòng kỹ thuật và quản lý chất lượng

Phòng kỹ thuật quản lý chất lượng là một đơn vị quan trọng của công ty, phòng có những nhiệm vụ chính như sau: thực hiện công tác kiểm tra, giám sát các công đoạn của quy trình công nghệ, giám sát kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi xuất xưởng.

- Các phân xưởng sản xuất

Các phân xưởng sản xuất là bộ phận quan trọng nhất của công ty, là nơi sản xuất ra các sản phẩm áo mưa. Các phân xưởng sản xuất của công ty gồm : phân xưởng cắt, phân xưởng lãn, phân xưởng may, phân xưởng dán, và đóng gói.

2.1.5. Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty



Sơ đồ 2.3 : Mô hình tổ chức bộ máy kế toán tại công ty Sơn Thủy

Nhận xét : Bộ máy kế toán tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy tổ chức theo mô hình tập trung, hay còn gọi là tổ chức bộ máy kế toán một cấp. Theo mô hình này đơn vị kế toán độc lập chỉ mở một bộ sổ kế toán, tổ chức một bộ máy kế toán để thực hiện tất cả các giai đoạn hạch toán ở mọi phần hành kế toán. Theo mô hình này kế toán trưởng sẽ là người tổng hợp thông tin để lập báo cáo tài chính.

- Kế toán trưởng :

+ Là người điều hành mọi hoạt động về công tác kế toán của công ty. Kế toán trưởng là người tổng hợp tất cả các số liệu đã được hạch toán theo từng khâu, kiểm tra độ chính xác để lập bảng cân đối số phát sinh các tài khoản, lập các báo cáo tài chính, lập báo cáo quyết toán thuế cho cơ quan nhà nước, tổng hợp chi sản xuất và xác định kết quả kinh doanh.

+ Ghi chép và phản ánh số lượng, hiện trạng giá trị TSCĐ hiện có tại công ty và trích khấu hao TSCĐ.

+ Tính lương cho công nhân dựa vào bảng chấm công và bảng tổng hợp số lượng sản phẩm sản xuất

+ Trong công ty kế toán trưởng thuộc quyền của Giám đốc, giúp Giám đốc tổ chức bộ máy kế toán và quản lý hoạt động tài chính của công ty theo đúng luật pháp và quy định hiện hành.

- **Kế toán bán hàng:** Theo dõi chi tiết tình hình thanh toán với khách hàng, theo dõi doanh số bán ra hàng tháng. Tổ chức hợp lý hệ thống chứng từ, hệ thống sổ nhằm theo dõi công nợ cho từng khách hàng, từng người bán.

- Kế toán vật tư, thành phẩm :

+ Cung cấp thông tin về số lượng, chủng loại, chất lượng các loại vật liệu, công cụ nhập, xuất, tồn theo từng thời điểm. Cung cấp thông tin về giá trị nhập, xuất, tồn theo giá thực tế để có kế hoạch quản lý vốn lưu động của công ty và tính giá thành sản phẩm. Cung cấp thông tin về tình trạng quản lý vật liệu, công cụ trong quá trình sử dụng và dự trữ trên cơ sở định mức tiêu hao, định mức tồn kho nhằm phát hiện tình trạng thừa thiếu vật liệu, công cụ dụng cụ để đề ra các giải pháp kịp thời.

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

+ cung cấp thông tin về số lượng, chủng loại, chất lượng các loại sản phẩm để tránh tình trạng thiếu thừa sản phẩm. Cung cấp thông tin về giá trị nhập, xuất, tồn theo giá trị thực tế.

- **Thủ quỹ** : Hàng ngày phản ánh tình hình thu chi và tồn quỹ tiền mặt. Thường xuyên đối chiếu tồn quỹ thực tế với sổ sách. Phát hiện và xử lý kịp thời các sai sót trong quản lý và sử dụng tiền mặt. Phản ánh tình hình tăng giảm và số dư tiền gửi ngân hàng hàng ngày.

2.1.6. Tổ chức hình thức kế toán

- Hình thức sổ kế toán : Công ty áp dụng theo hình thức “ Chứng từ ghi sổ ”.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán : Đồng Việt Nam (VNĐ).

- Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

- Chế độ kế toán áp dụng : Theo chế độ kế toán Doanh nghiệp Việt Nam ban hành tại QĐ số 48/2006/QĐ – BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng bộ Tài chính và các quy định hiện hành tại Việt Nam. Báo cáo tài chính được lập bằng đồng Việt Nam, theo nguyên tắc giá gốc phù hợp với các quy định của chuẩn mực kế toán Việt Nam

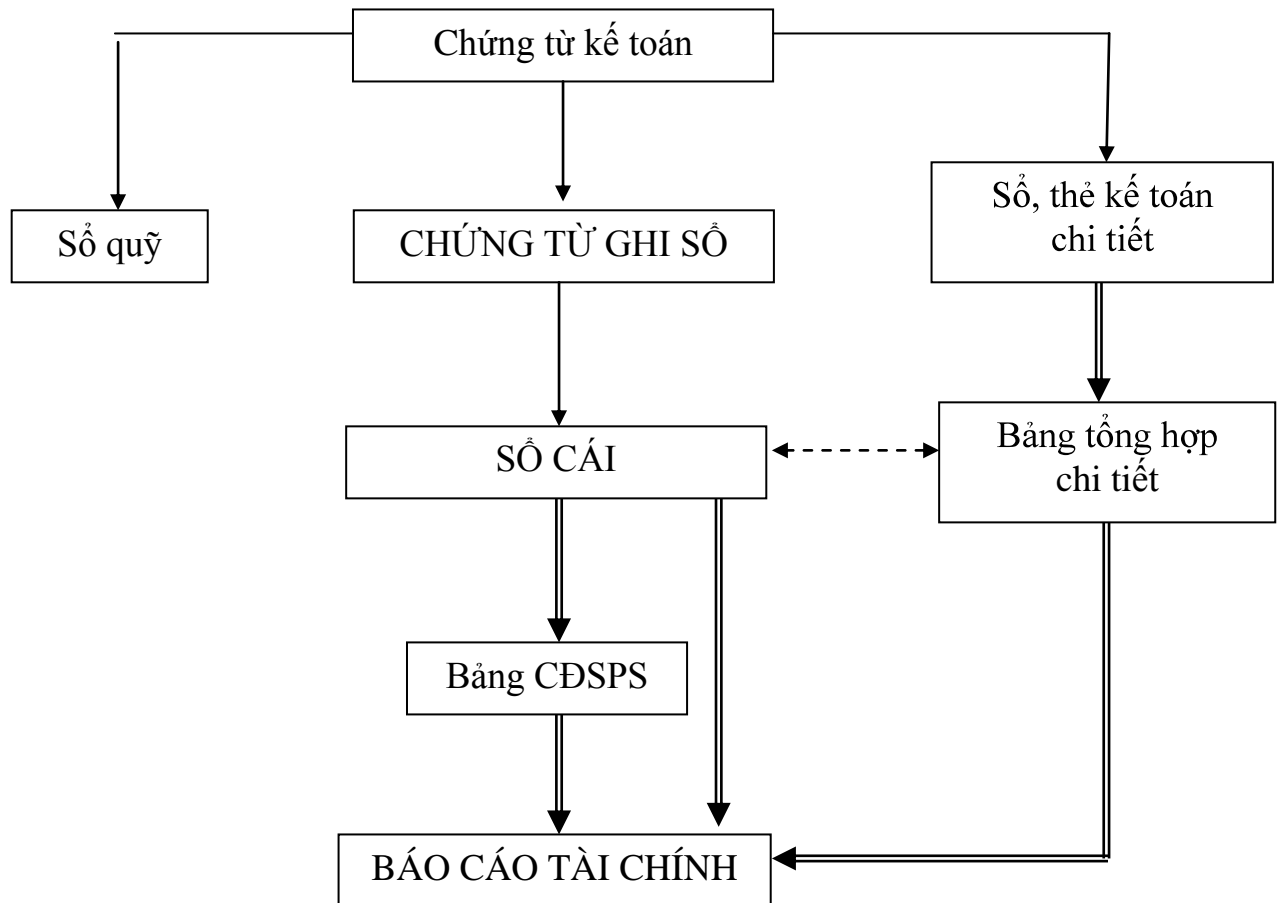
- Phương pháp kế toán hàng tồn kho:

+ Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Theo giá gốc.

+ Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ : Theo giá thực tế đích danh.

+ Phương pháp hạch toán hàng tồn kho : Kê khai thường xuyên.

- Dưới đây là trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ của công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy.



Sơ đồ 2.4 : Trình tự ghi sổ kế toán tại Công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Ghi chú:

Ghi hàng ngày →

Ghi cuối tháng ==>

Đối chiếu, kiểm tra <- - - - ->

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY

2.2.1. Một số đặc điểm cơ bản về thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty.

* Các phương thức bán hàng của công ty

Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy có 2 phương pháp bán hàng chủ yếu là :

- Bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, cho các cửa hàng tư nhân trên địa bàn thành phố Hải Phòng và các tỉnh lân cận.

- Bán hàng thông qua các cửa hàng đại lý, các trung tâm tiêu thụ sản phẩm của công ty tại Hải Phòng, Hà Nội, Hải Dương, Quảng Ninh...

* Phương thức thanh toán

- Bán hàng thu tiền ngay, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Áp dụng với khách hàng mua ít, không thường xuyên hoặc khách hàng có nhu cầu thanh toán ngay. Phương thức này giúp cho doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, tránh được tình trạng chiếm dụng vốn.

- Thanh toán chậm: Phương thức này áp dụng cho khách hàng thường xuyên và có uy tín với doanh nghiệp

- Thanh toán qua ngân hàng: Hình thức này được trích chuyển từ tài khoản người phải trả sang tài khoản người được hưởng thông qua ngân hàng và phải trả lệ phí cho ngân hàng. Sau khi công ty thực hiện giao hàng xong, bản thân người bán ký phát đến ngân hàng, ngân hàng sẽ tiến hành chi trả. Đồng tiền phát sinh là tiền ghi sổ chứ không phải là tiền thực tế.

* Phương pháp tính trị giá thực tế xuất kho

Công ty tính trị giá thực tế xuất kho theo phương pháp thực tế đích danh. Phương pháp này căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô hàng nào và đơn giá thực tế của lô hàng đó.

* Phương pháp hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, yêu cầu của khách hàng đối với Công ty về việc mua bán các sản phẩm của công ty, căn cứ vào thời hạn giao hàng đã thỏa thuận, khi sản phẩm đã xuất khỏi kho công ty và chuyển đến khách hàng thì sổ hàng này được coi là tiêu thụ và được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

Hàng ngày khi phát sinh các nghiệp vụ bán hàng để theo dõi toàn bộ doanh thu bán hàng kế toán căn cứ vào các chứng từ gồm hóa đơn bán hàng, phiếu xuất kho, phiếu thu để làm căn cứ ghi vào sổ chi tiết bán hàng cho TK 511.

Khi phát sinh các nghiệp vụ liên quan đến doanh thu sau thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định kế toán viết hóa đơn GTGT và căn cứ vào hình thức thanh toán của khách hàng để lập chứng từ gốc có liên quan: Phiếu thu nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, giấy báo có của ngân hàng nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản, chứng từ khác nếu khách hàng trả tiền sau.

2.2.2. Quy trình hạch toán kế toán doanh thu và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty Cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy.

2.2.2.1. Doanh thu bán hàng

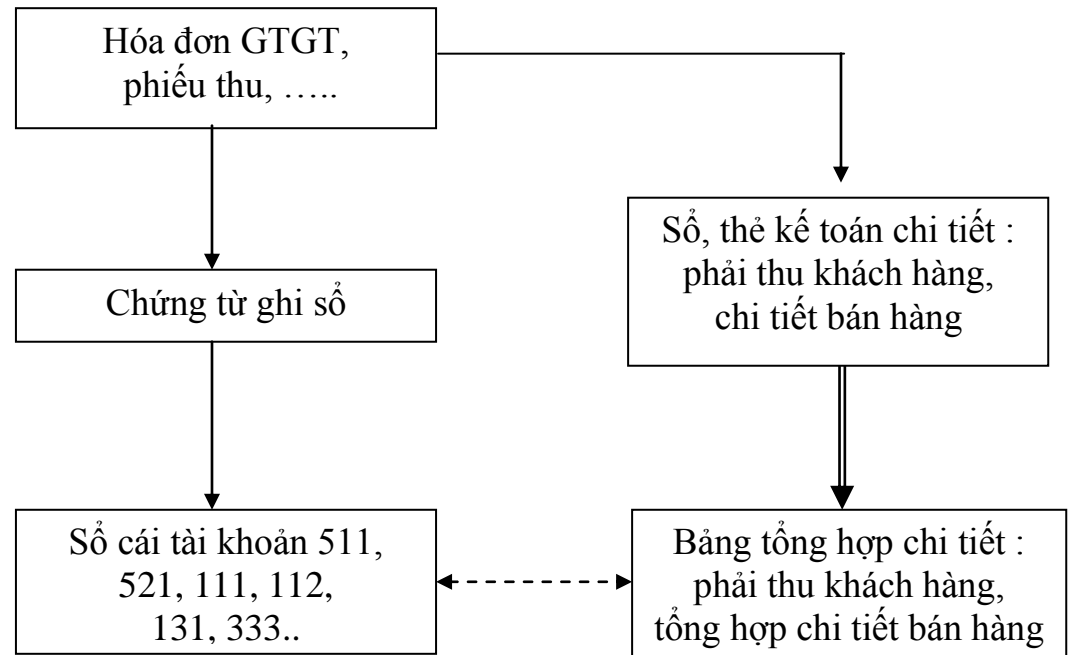
*** Chứng từ sử dụng**

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng
- Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng...)
- Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa, dịch vụ bán ra
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Báo cáo bán hàng

*** Tài khoản sử dụng**

- Tài khoản 511 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 333 : Thuế và các khoản phải nộp nhà nước.

*** Quy trình hạch toán**



Sơ đồ 2.5 : Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng

Ví dụ :

Ngày 13/2/2009 công ty bán cho :

- Công ty TNHH IDC 16 bộ mưa K6, thu ngay tiền mặt
- Công ty CP xuất nhập khẩu và thương mại Sông Hương 40 bộ mưa K6, thu tiền mặt
- Công ty cổ phần thương mại Tuấn Sơn 300 kg túi nilon, chưa thu tiền.

Giá bán chưa thuế là 160.000đ/bộ K6 ; 40.000đ/kg túi nilon ; thuế GTGT là 10%.

Kế toán viết hóa đơn số 0073340 cho công ty IDC, hóa đơn 0073341 cho công ty Sông hương và hóa đơn 0073342 cho công ty Tuấn Sơn.

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

BẢNG KÊ HOÁ ĐƠN, CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ DỊCH VỤ BÁN RA

(Kèm theo tờ khai thuế GTGT tháng 2 năm 2009)

(Dùng cơ sở tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế tờ khai hàng tháng)

Tên cơ sở kinh doanh: Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Mã số: 0200584602

Địa chỉ: 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng - Hải Phòng

Hoá đơn, chứng từ bán				Tên người mua	Mã số thuế người mua	Mặt hàng	Doanh số bán (chưa thuế)	Thuế	Thuế	Ghi
Mẫu số	Ký hiệu	Số	Ngày					suất	GTGT	Chú
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
				
		0073340	13/2	Công ty TNHH IDC	0200435618	Bộ mua	2,560,000	10%	256,000	
		0073341	13/2	Cty CP XNK-TM Sông Hương	0200535412	Bộ mua	6,400,000	10%	640,000	
		0073342	13/2	Công ty CPTM Tuấn Sơn	0200513894	Túnilon	12,000,000	10%	1,200,000	
		0073343	14/2	Cty CP XNK-TM Sông Hương	0200535412	Bộ mua	5,150,000	10%	515,000	
		
				Tổng cộng			284,632,000		284,632,000	

Người lập biểu

Đại diện doanh nghiệp

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 01/02

Tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi Chú
	Nợ	Có		
...	
Bán hàng thu tiền mặt	111	511	154,232,000	
		333	15,423,200	
Rút tiền gửi ngân hàng nhập quỹ	111	112	15,000,000	
Khách hàng trả nợ	111	131	179,500,000	
...	
Cộng			385,670,800	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung - Hồng Bàng - HP

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ CÙNG LOẠI
Ghi Nợ TK 131

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ 111, ghi Có TK khác	
SH	Ngày		5111	3331
...
HĐ73342	13/2	Bán túi nilon cho Tuấn Sơn	12,000,000	1,200,000
HĐ73351	20/2	Bán túi nilon cho Tuấn Sơn	8,000,000	800,000
...		
		Cộng	130,400,000	13,040,000

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung - Hồng Bàng - HP

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 03/02

Tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Bán hàng chưa thu tiền	131	511	130,400,000	
		3331	13,040,000	
Cộng			143,440,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGƯỜI VÀO SỔ

NGƯỜI LẬP CHỨNG TỪ

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Doanh thu bán hàng

Số hiệu : 511

NT ghi	Ctù ghi số		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
...	
28/2	01	28/2	Bán hàng thu tiền mặt	111		154,232,000	
28/2	03	28/2	Bán hàng chưa thu tiền	131		130,400,000	
...	
28/2	10	28/2	K/c doanh thu	911	284,632,000		
			Cộng số phát sinh T2		284,632,000	284,632,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng - HP

Mẫu số S35 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm : Bộ mưa k6

Năm : 2009

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	521,531,532
A	B	C		E	1	2	3	4	5
			Tháng 2/2009						
9/2	0073336	9/2	Bán cho Trường Thành	111	20	160,000	3,200,000		
10/2	0073337	10/2	Bán cho Thành Đạt	111	25	160,000	4,000,000		
13/2	0073340	13/2	Bán cho IDC	111	16	160,000	2,560,000		
13/2	0073341	13/2	Bán cho Sông Hương	111	40	160,000	6,400,000		
14/2	0073343	14/2	Bán cho Sông Hương	111	20	160,000	3,200,000		
			Cộng số phát sinh		121		19,360,000		
			Doanh thu thuần				19,360,000		
			Giá vốn hàng bán				16,978,357		
			Lãi gộp				2,381,643		

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng - HP

Mẫu số S35 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC

Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm : Túi nilon

Năm : 2009

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	521,531,532
A	B	C		E	1	2	3	4	5
			Tháng 2/2009						
5/2	0073330	5/2	Bán cho Vạn Tuế	111	50	40,000	2,000,000		
6/2	0073333	6/2	Bán cho Thành Đạt	111	100	40,000	4,000,000		
9/2	0073339	9/2	Bán cho Vĩnh Hoà	111	200	40,000	8,000,000		
13/2	0073342	13/2	Bán cho Tuấn Sơn	131	300	40,000	12,000,000		
15/2	0073348	15/2	Bán cho Đại An	111	150	40,000	6,000,000		
				
			Cộng số phát sinh		2,150		86,000,000		
			Doanh thu thuần				86,000,000		
			Giá vốn hàng bán				69,885,750		
			Lãi gộp				16,114,250		

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng - HP

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 2 năm 2009

STT	Tên sản phẩm	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
		SL	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	521,531..
1	Túi nilon	2,150	40,000	86,000,000		
2	Bộ mưa siêu bền	222	52,000	11,544,000		
3	Áo kính	50	34,600	1,730,000		
4	Áo viên	130	36,400	4,732,000		
5	Bộ 2 da	100	80,000	8,000,000		
6	Bộ K5	91	140,000	12,740,000		
7	Bộ K6	121	160,000	19,360,000		
8	Nhựa PVC	6,720	20,000	134,400,000		
9	Vải dệt trắng nhựa	3,273	5,500	18,000,000		
	Cộng			284,632,000		

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung - Hồng Bàng – HP

Mẫu số S35 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản : 131 – Phải thu khách hàng

Đối tượng : Công ty cổ phần thương mại Tuấn Sơn

Loại tiền : VND

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Thời hạn được CK	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	NT				Nợ	Có	Nợ	Có
			Tháng 2/2009						
			Số dư đầu tháng					10,000,000	
13/2/2009	0073343	13/02	Bán túi nilon	511		12,000,000		22,000,000	
				33311		1,200,000		23,200,000	
15/2/2009	PT 14	15/02	Thanh toán tiền hàng	111			15,000,000	8,200,000	
20/2/2009	0073348	20/02	Bán túi nilon	511		8,000,000		16,200,000	
				33311		800,000		17,000,000	
			Cộng số phát sinh			22,000,000	15,000,000		
			Số dư cuối kỳ					17,000,000	

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 28 tháng 2 năm 2009
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung - Hồng Bàng – HP

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT PHẢI THU KHÁCH HÀNG

Tài khoản : 131

Tháng 2 năm 2009

STT	Tên khách hàng	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	Công ty TNHH Trần Minh	0	-	100,000,000	100,000,000	0	
2	Công TNHH LI HIT LAB	5,000,000	-	11,440,000	-	16,440,000	
3	Công ty CP thương mại Tuấn Sơn	10,000,000		22,000,000	15,000,000	17,000,000	
4	TNHH TM và PTĐT Hải Dương	10,000,000	-	-	-	10,000,000	
5	Cửa hàng Khâm Thúy	22,000,000	-	-	10,000,000	12,000,000	
6	Cửa hàng Khanh Thuận	8,000,000	-	-	8,000,000	0	
7	Cửa hàng Chiến Thuận	11,500,000	-	-	11,500,000	0	
8	Đại lý Tuyển Dân	11,000,000	-	-	-	11,000,000	
9	Đại lý Minh Kiểm	25,000,000	-	-	15,000,000	10,000,000	
10	Đại lý Huyền Sơn	15,000,000	-	-	10,000,000	5,000,000	
	Cộng	117,500,000		143,440,000	179,500,000	81,440,000	

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Ngày 28 tháng 2 năm 2009
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.2.2.2. Trị giá vốn hàng bán

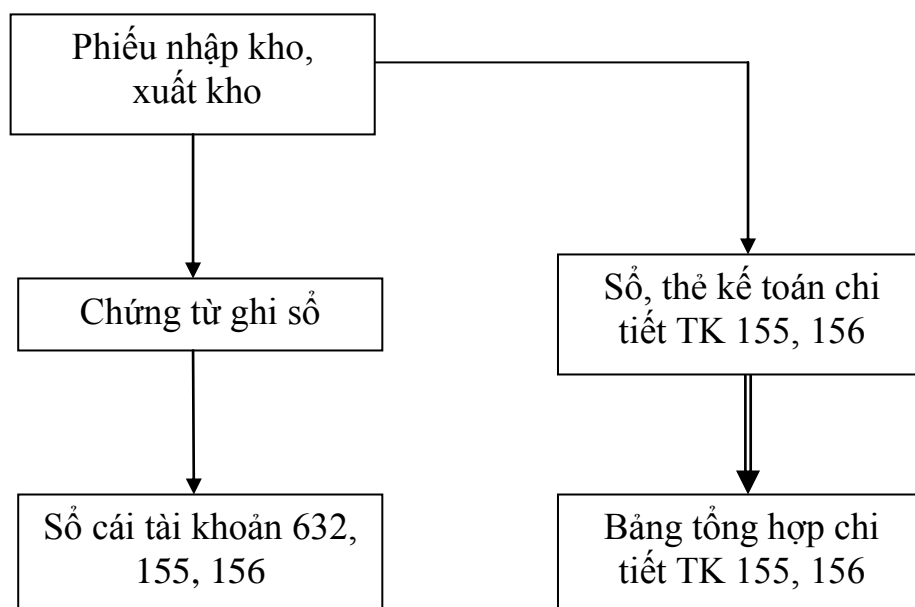
* Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho

* Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 155 : Thành phẩm
- Tài khoản 156 : Hàng hóa
- Tài khoản 632 : Giá vốn hàng bán

* Quy trình hạch toán



Sơ đồ 2.6 : Quy trình hạch toán giá vốn hàng bán

Ví dụ :

Ngày 13/2/2009 công ty bán cho khách hàng:

- Công ty TNHH IDC 16 bộ mưa K6
- Công ty CP xuất nhập khẩu và thương mại Sông Hương 40 bộ mưa K6
- Công ty cổ phần thương mại Tuấn Sơn 300 kg túi nilon

Công ty tính trị giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp thực tế đích danh. Giá vốn của sản phẩm K6 ở lô hàng xuất bán là : 140.317 đ/bộ ; giá vốn của túi nilon là 32.505 đ/kg

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Bộ phận :

Mã đơn vị SDNS

PHIẾU XUẤT KHO

Số : 34

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Nợ : 632

Có : 155

Họ tên người nhận hàng : Công ty TNHH IDCĐịa chỉ (bộ phận).....

Lý do xuất kho : Xuất bán cho khách hàng.....

Xuất tại kho: Kho thành phẩm.Địa điểm: Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Số TT	Tên nhãn hiệu, quy cách Phẩm chất vật tư, hhóa	Mã Số	Đvị tính	Số lượng		Đơn Giá	Thành tiền
				Y/câu	Thực xuất		
1	Bộ mưa K6	K6	Bộ	16	16	140,317	2,245,072
	Cộng			16	16		2,245,072

Tổng số tiền (viết bằng chữ) : Hai triệu hai trăm bốn mươi năm ngàn không trăm bảy mươi hai đồng.

Số chứng từ kèm theo :

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Người lập Người nhận hàng

Thủ kho Kế toán trưởng Thủ trưởng đơn vị

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Bộ phận :

Mã đơn vị SDNS

PHIẾU XUẤT KHO

Số : 35

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Nợ : 632

Có : 155

Họ tên người nhận hàng : Công ty CP XNK và TM Sông Hương .Địa chỉ:.....

Lý do xuất kho : Xuất bán cho khách hàng.....

Xuất tại kho: Kho TP. Địa điểm: Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Số TT	Tên nhãn hiệu, quy cách Phẩm chất vật tư, hóa	Mã Số	Đvị tính	Số lượng		Đơn Giá	Thành tiền
				Y/cầu	Thực xuất		
1	Bộ mưa K6	K6	Bộ	40	40	140,317	5,612,680
	Cộng			40	40		5,612,680

Tổng số tiền (bằng chữ): Năm triệu sáu trăm mười hai ngàn sáu trăm tám mươi đồng

Sổ chứng từ kèm theo :.....

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Người lập Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Thủ trưởng đơn vị

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Bộ phận :

Mã đơn vị SDNS

PHIẾU XUẤT KHO

Số : 36

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Nợ : 632

Có : 155

Họ tên người nhận hàng: Công ty cổ phần thương mại Tuấn Sơn.Địa chỉ :.....

Lý do xuất kho : Xuất bán cho khách hàng.....

Xuất tại kho : Kho TP. Địa điểm: Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Số TT	Tên nhãn hiệu, quy cách	Mã	Đvị	Số lượng		Đơn	Thành tiền
	Phẩm chất vật tư, hhóa	Số	tính	Y/cầu	Thực xuất	Giá	
1	Túi nilon	NI	kg	300	300	32,505	9,751,500
	Cộng			300	300		9,751,500

Tổng số tiền (bằng chữ) : Chín triệu bảy trăm năm mươi một ngàn năm trăm đồng.

Sổ chứng từ kèm theo :.....

Ngày 13 tháng 2 năm 2009

Người lập Người nhận hàng Thủ kho Kế toán trưởng Thủ trưởng đơn vị

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung - Hồng Bàng – HP

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ CÙNG LOẠI
Ghi Nợ TK 632

Chứng từ		Diễn giải	Ghi Nợ 632, ghi Có 155
SH	Ngày		155
...
PX 34	13/2	Bán K6 cho IDC	2,245,072
PX 35	13/2	Bán K6 cho Sông Hương	5,612,680
PX 36	13/2	Bán túi nilon cho Tuấn Sơn	9,751,500
...
		Cộng	228,510,018

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung – HP

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 04/02

Tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Xuất bán thành phẩm	632	155	228,510,018	
Cộng			228,510,018	

Kèm theo.... chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung - Hồng Bàng - HP

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản : Giá vốn hàng bán

Số hiệu : 632

NT Ghi	Ctờ ghi số		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	04/02	28/2	Xuất bán thành phẩm	155	228,510,018		
28/2	11/02	28/2	K/c giá vốn hàng bán	911		228,510,018	
			Cộng số phát sinh		228,510,018	228,510,018	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng - Hải Phòng

Mẫu số S10 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT SẢN PHẨM

Năm: 2009

Tài khoản: 155. Tên kho: Thành phẩm

Tên, quy cách sản phẩm : Bộ mua K6

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
Số hiệu	Ngày tháng				Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	
A	B	C	D	1	2	3 = 1 x 2	4	5 = 1 x 4	6	7 = 1 x 6	8
		Tháng 2/2009									
		Tồn đầu tháng		140,317					135	18,942,795	
PX 28	9/2	Bán cho Trường Thành	632	140,317			20	2,806,340	115	16,136,455	
PX 29	10/2	Bán cho Thành Đạt	632	140,317			25	3,507,925	90	12,628,530	
PX 34	13/2	Bán cho IDC	632	140,317			16	2,245,072	74	10,383,458	
PX 35	13/2	Bán cho Sông Hương	632	140,317			40	5,612,680	34	4,770,778	
PX 38	20/2	Bán cho Sông Hương	632	140,317			20	2,806,340	14	1,964,438	
PN 10	25/2	Nhập kho TP	154	140,317	185	25,958,645			199	27,923,083	
		Cộng tháng	x	X	185	25,958,645	121	16,978,357	199	27,923,083	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ : 136/2 Quang Trung – Hồng Bàng – HP

Mẫu số S10 - DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT SẢN PHẨM

Năm: 2009

Tài khoản: 155 . Tên kho: Thành phẩm

Tên, quy cách sản phẩm : Túi nilon

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Đơn Giá	Nhập		Xuất		Tồn		Ghi chú
Số hiệu	Ngày tháng				Số lượng	Thành tiền	Số Lượng	Thành tiền	Số lượng	Thành tiền	
A	B	C	D	1	2	3 = 1 x 2	4	5 = 1 x 4	6	7 = 1 x 6	8
		Tháng 2/2009									
		Tồn đầu tháng		32,505					2,500	81,262,500	
PX 30	11/2	Bán cho Cty Hà Chung	632	32,505			150	4,875,750	2,350	76,386,750	
PX 31	12/2	Bán cho Cty Tuấn Sơn	632	32,505			100	3,250,500	2,250	73,136,250	
PX 36	13/2	Bán cho Cty Tuấn Sơn	632	32,505			300	9,751,500	1,950	63,384,750	
PX 37	13/2	Bán cho Cty Đại An	632	32,505			200	6,501,000	1,750	56,883,750	
....		
		Cộng tháng	x	X	3,000	97,515,000	2,150	69,885,750	3,350	108,891,750	

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 28 tháng 2 năm 2009
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT SẢN PHẨM

Tài khoản : 155

Tháng 2 năm 2009

STT	Tên SP	Số tiền			
		Tồn đầu kỳ	Nhập Trong kỳ	Xuất Trong kỳ	Tồn cuối kỳ
1	Túi nilon	81,262,500	97,515,000	69,885,750	108,891,750
2	Áo kính	6,493,121	10,415,456	7,212,453	9,696,124
3	Áo viên	8,223,621	11,464,564	4,993,659	14,694,526
4	Áo 2 da	15,646,465	20,564,131	25,654,413	10,556,183
5	Bộ siêu bền	10,569,750	6,341,850	9,385,938	7,525,662
6	Bộ K5	50,456,465	45,166,497	42,790,344	52,832,618
7	Bộ K6	18,942,795	25,958,645	16,978,357	27,923,083
...
	Cộng	505,205,415	207,466,600	228,510,018	484,161,997

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

2.2.2.3. Chi phí tài chính, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

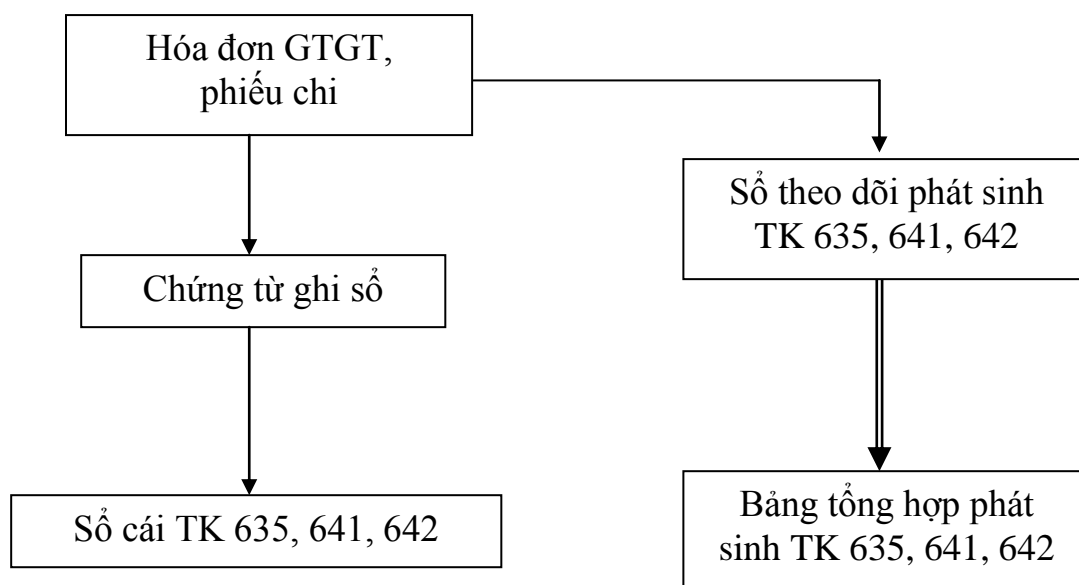
* Chứng từ sử dụng

- Phiếu nhập kho
- Phiếu xuất kho
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng phân bổ tiền lương
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ
- Phiếu chi, giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

* Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 635 : Chi phí tài chính
- Tài khoản 641 : Chi phí bán hàng
- Tài khoản 642 : Chi phí quản lý doanh nghiệp

* Quy trình hạch toán



Sơ đồ 2.7 : Quy trình hạch toán chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Ví dụ : Ngày 28/2 kê toán tập hợp được các khoản chi phí như sau:

- Chi phí bán hàng bao gồm:
 - + Chi phí quảng cáo 5.000.000 đồng

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

- + Chi phí nhân viên bán hàng 7.000.000 đồng.
 - + Chi phí vận chuyển hàng bán 1.320.000 đồng
 - + Xuất dùng công cụ dụng cụ 500.000 đồng
 - + Phân bổ chi phí trả trước 500.000 đồng
 - Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm:
 - + Lương nhân viên QLDN: 19.600.000
 - + Trích khấu hao TSCĐ : 292.000
 - + Mua xăng : 1.650.000
 - + Trả tiền cước điện thoại : 1.321.500
 - + Phân bổ chi phí trả trước : 3.000.000
- Thuế GTGT đầu vào 10%
- Chi phí tài chính : trả lãi vay ngắn hạn ngân hàng VP bank 5.581.034

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy
136/2 Quang Trung – HP

PHIẾU CHI

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Số : 15

Nợ 642 : 1.321.500

Nợ 133 : 132.150

Có 111 : 1.453.650

Họ và tên người nhận tiền : Nguyễn Thành Sơn

Địa chỉ : Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Lý do chi : Chi tiền điện thoại

Số tiền : 1.453.650

Bằng chữ : Một triệu bốn trăm năm mươi ba ngàn sáu trăm năm mươi đồng chẵn.

Kèm theo : 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền : Một triệu bốn trăm năm mươi ba ngàn sáu trăm năm mươi đồng.

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Giám đốc

Người nhận

Người lập

Thủ quỹ

PHIẾU CHI

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Số : 16

Nợ 641 : 5.000.000

Nợ 133 : 500.000

Có 111 : 5.500.000

Họ và tên người nhận tiền : Lê Việt Anh

Địa chỉ : Công ty quảng cáo và thiết kế An Khang

Lý do chi : Thanh toán tiền in biên quảng cáo

Số tiền : 5.500.000

Bằng chữ : Năm triệu năm trăm ngàn đồng chẵn.

Kèm theo : 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền : Năm triệu năm trăm ngàn đồng chẵn .

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Giám đốc

Người nhận

Người lập

Thủ quỹ

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 02/02

Tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Chi phí bán hàng	641	111	6,320,000	
	133	111	632,000	
Chi phí quản lý DN	642	111	2,971,500	
	133	111	297,150	
Chi phí tài chính	635	111	5,581,034	
Trả lương CNV	334	111	67,580,000	
...	
Cộng			352,670,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 05/02

Tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Tính lương công nhân trực tiếp	622	334	39,980,000	
Tính lương nhân viên bán hàng	641	334	8,000,000	
Tính lương nhân viên quản lý	642	334	19,600,000	
Cộng			67,580,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Chi phí bán hàng

Số hiệu : 641

NT ghi	Ctư ghi số		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	02/02	28/2	CP quảng cáo, vận chuyển	111	6,320,000		
28/2	05/02	28/2	Tính lương nhân viên BH	334	7,000,000		
28/2	06/02	28/2	Phân bổ chi phí trả trước	142	500,000		
28/2	08/02	28/2	Xuất công cụ dụng cụ	155	500,000		
28/2	13/02	28/2	K/c chi phí bán hàng	911		14,320,000	
			Cộng số phát sinh T2		14,320,000	14,320,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu : 642

NT ghi	Ctùr ghi số		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	02/02	28/2	Chi phí bằng tiền	111	2,971,500		
28/2	05/02	28/2	Tính lương NV quản lý	334	19,600,000		
28/2	06/02	28/2	Phân bổ chi phí trả trước	142	3,000,000		
28/2	07/02	28/2	Trích khấu hao TSCĐ	214	292,000		
28/2	13	28/2	K/chuyển chi phí QLDN	911		25,863,500	
			Cộng số phát sinh T2		25,863,500	25,863,500	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Chi phí tài chính

Số hiệu : 635

NT ghi	Ctử ghi sổ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	02/02	28/2	Trả lãi vay NH VP bank	111	5,581,034		
28/2	11/02	28/2	K/chuyển chi phí tài chính	911		5,581,034	
			Cộng số phát sinh T2		5,581,034	5,581,034	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

2.2.2.4. Xác định kết quả kinh doanh

Kế toán công ty sử dụng tài khoản 911 để hạch toán xác định kết quả kinh doanh vào cuối mỗi tháng :

- Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu sang bên Có tài khoản 911. Kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính sang bên Nợ tài khoản 911.

- Kết quả kinh doanh = Số PS Có TK 911 – Số PS Nợ TK 911

+ Nếu kết quả kinh doanh nhỏ hơn 0, vậy tháng đó công ty làm ăn thua lỗ. Kế toán sẽ ghi :

Nợ TK 421 : Kết quả bên trên

Có TK 911: Kết quả bên trên

+ Nếu kết quả kinh doanh lớn hơn 0 thì kế toán phải tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp nhà nước sau đó hạch toán chi phí thuế thu nhập vào tài khoản 821.

Thuế TNDN = (Số PS Có TK 911 – Số PS Nợ TK 911) * thuế suất thuế TNDN

- Sau khi tính được số thuế TNDN thực tế phải nộp kế toán thực hiện kết chuyển chi phí thuế TNDN sang bên Nợ tài khoản 911 từ đó xác định số lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp để kết chuyển sang bên có tài khoản 421.

Ví dụ :

Cuối tháng 2, kế toán công ty thực hiện các bút toán kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Kế toán ghi các bút toán kết chuyển trên chứng từ ghi sổ. Từ chứng từ ghi sổ vào các sổ cái liên quan.

+ Tổng số phát sinh bên Có TK 911 : 284.632.000

Kết chuyển doanh thu bán hàng : 284.632.000

+ Tổng số phát sinh bên Nợ TK 911 : 274.274.552

Kết chuyển giá vốn hàng bán : 228.510.018

Kết chuyển chi phí bán hàng : 14.320.000

Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp : 25.863.500

Kết chuyển chi phí tài chính : 5.581.034

+ Thu nhập chịu thuế = 284.632.000 – 274.274.552 = 10.357.448

+ Thuế TNDN phải nộp = 10.357.448 * 25% = 2.589.362

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

+ Lợi nhuận sau thuế = $10.357.448 - 2.589.362 = 7.768.086$

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy

136/2 Quang Trung - Hồng Bàng - HP

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 10/02

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển doanh thu bán hàng	511	911	284,632,000	
Cộng			284,632,000	

Kèm theo.... chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số : 11/02

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	228,510,018	
Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	14,320,000	
Kết chuyển chi phí quản lý	911	642	25,863,500	
Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	5,581,034	
Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	821	2,589,362	
Kết chuyển lợi nhuận sau thuế	911	421	7,768,086	
Cộng			284,632,000	

Kèm theo.... chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người lập

Kế toán trưởng

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Số hiệu : 821

NT ghi sổ	Cờ ghi sổ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	09/02	28/2	Chi phí thuế TNDN	3334	2,589,362		
28/2	11/02	28/2	K/c chi phí thuế TNDN	911		2,589,362	
			Cộng số phát sinh T2		2,589,362	2,589,362	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu : 911

NT ghi	Ctử ghi số		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi Chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
28/2	10/02	28/2	Kết chuyển doanh thu	511		284,632,000	
28/2	11/02	28/2	K/chuyển giá vốn	632	228,510,018		
28/2	11/02	28/2	K/chuyển chi phí BH	641	14,320,000		
28/2	11/02	28/2	K/chuyển chi phí QLDN	642	25,863,500		
28/2	11/02	28/2	K/chuyển cp phí Tài chính	635	5,581,034		
28/2	11/02	28/2	K/chuyển cp thuế TNDN	821	2,589,362		
28/2	11/02	28/2	Kết chuyển lãi	421	7,768,086		
			Cộng số phát sinh T2		284,632,000	284,632,000	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

SỔ CÁI

Năm : 2009

Tên tài khoản : Lợi nhuận chưa phân phối

Số hiệu : 421

NT ghi sổ	Cờ ghi sổ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Tháng 2/2009				
			Số dư đầu tháng 2			51,456,512	
28/2	11/02	28/2	Kết chuyển lãi	911		7,768,086	
			Cộng số phát sinh T2			7,768,086	
			Số dư cuối T2			59,224,598	

Ngày 28 tháng 2 năm 2009

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY

3.1. NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY.

Công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy từ một cơ sở sản xuất nhỏ lẻ lâu năm có chỗ đứng trên thị trường nay chuyển thành công ty cổ phần đã có những chuyển biến tích trong hoạt động kinh doanh. Trong nền kinh tế thị trường đang diễn ra gay gắt giữa các thành phần kinh tế, các lĩnh vực kinh tế khác nhau, nhiều công ty không đứng vững dẫn đến phá sản hoặc giải thể. Do nhận thức kịp thời sự chuyển biến của nền kinh tế và phân tích đúng đắn nhu cầu thị trường, công ty đã có những phương hướng, giải pháp kinh tế hiệu quả khắc phục được những khó khăn và phát huy những thế mạnh mà công ty đang có để bắt kịp sự phát triển của nền kinh tế.

Công ty đã đẩy mạnh tìm kiếm thị trường tiêu thụ, mở rộng hệ thống đại lý ở các tỉnh thành phố lân cận, mở rộng kinh doanh. Công ty mạnh dạn đầu tư trang thiết bị để mở rộng nâng cao năng suất lao động và cải thiện điều kiện làm việc cho cán bộ công nhân viên. Doanh thu của công ty hàng năm đã tăng lên rõ rệt. Có được sự tồn tại và phát triển như ngày nay là do sự vươn lên không ngừng của công ty mà trước hết là sự năng động sáng tạo của ban giám đốc, của bộ máy quản lý công ty và sự đoàn kết đồng lòng của tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty.

Qua một thời gian tìm hiểu và thực tập tại công ty, được tiếp cận với thực tế công tác quản lý kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng, cùng với sự giúp đỡ nhiệt tình của công ty và các cán bộ trong phòng kế toán đã tạo điều kiện cho em thực tập và làm quen với thực tế, củng cố thêm kiến thức đã học trong nhà trường. Cũng qua khóa luận này em xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhận xét và kiến nghị về công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty

3.1.1. Ưu điểm trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty

**** Về tổ chức bộ máy quản lý***

Khi cơ chế thị trường thay đổi cũng là lúc Công ty gặp khó khăn về vốn, thị trường tiêu thụ nhưng với sự thay đổi về cung cách quản lý, tổ chức sản xuất kinh doanh đa dạng hóa các mặt hàng, tìm kiếm bạn hàng mới... đã đem lại cho Công ty một kết quả đáng mừng. Trong quá trình hoạt động, Công ty luôn khẳng định được vị trí của mình trên thị trường góp phần phát triển nền kinh tế nước nhà và làm tăng ngân sách nhà nước.

**** Về bộ máy kế toán***

- Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh và tổ chức hệ thống kinh doanh của mình, công ty đã lựa chọn bộ máy kế toán tập trung. Hình thức tổ chức bộ máy kế toán này tạo điều kiện thuận lợi cho việc giám sát tại chỗ của kế toán đối với công ty, hạn chế những khó khăn trong việc phân công lao động, chuyên môn hóa công việc, tạo điều kiện nâng cao trình độ của kế toán viên.

- Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức quy củ, có kế hoạch sắp xếp chỉ đạo từ trên xuống, các báo cáo được lập nhanh chóng đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời phục vụ cho công tác quản lý.

- Kế toán trưởng là người giàu kinh nghiệm trong nghề, có trình độ toàn diện về kế toán, hiểu biết và nắm vững các chế độ kế toán, có khả năng hướng dẫn các kế toán viên thực hiện phần nhiệm vụ của mình. Nhờ đó mà các nhiệm vụ của phòng kế toán được thực hiện nhịp nhàng theo đúng chế độ quy định, đáp ứng nhu cầu quản lý về mặt tài chính. Các phân việc được phân công tương đối rõ ràng cho từng kế toán viên trong phòng, có sự kết hợp chặt chẽ giữa các phần hành kế toán với nhau, đảm bảo tính thống nhất trong phạm vi ghi chép. Từ đó tạo điều kiện cho việc kiểm tra đối chiếu dễ dàng, phát hiện những sai sót để sửa chữa kịp thời, đảm bảo cung cấp thông tin giúp ban lãnh đạo công ty đánh giá được hiệu quả kinh doanh phù hợp với yêu cầu thị trường.

**** Về hình thức kế toán***

Công ty đã áp dụng hệ thống kế toán “Chứng từ ghi sổ” do Bộ tài chính ban

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
hành vào công tác kế toán. Hình thức này áp dụng đối với những doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, nó có ưu điểm là dễ dàng trong phân công công việc trong công tác kế toán. Công ty áp dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

Việc áp dụng hình thức kế toán “Chứng từ ghi sổ” cho thấy đơn vị biết khai thác khả năng về chuyên môn của đội ngũ cán bộ công nhân viên kế toán toàn công ty, giảm lao động của phòng kế toán mà vẫn nhanh, chính xác những thông tin tài chính, phục vụ cho quản lý điều hành doanh nghiệp nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng.

*** Về hạch toán ban đầu**

Các chứng từ sử dụng cho hạch toán ban đầu đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ kinh tế phát sinh, đúng với mẫu do Bộ Tài Chính quy định.

Những thông tin về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được ghi chép đầy đủ, chính xác vào chứng từ, đều có chữ ký của các bên có liên quan tạo điều kiện cho việc kiểm tra đối chiếu số liệu thực tế với số liệu trên sổ kế toán.

Sau khi hạch toán, các chứng từ được lưu trữ cẩn thận theo từng bộ, từng khoản mục, trình tự thời gian, tạo điều kiện cho việc kiểm tra đối chiếu khi cần thiết.

*** Về phương pháp hạch toán hàng tồn kho**

Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên. Phương pháp này tạo điều kiện thuận lợi cho việc phản ánh, ghi chép và theo dõi sự biến động thường xuyên hàng ngày của sản phẩm, hàng hóa.

*** Về đội ngũ kế toán công ty**

Đội ngũ kế toán của công ty có tâm huyết với công việc. Trong quá trình làm việc, trên cơ sở những vấn đề thực tiễn nảy sinh các cán bộ nhân viên trong phòng kế toán luôn mạnh dạn đề xuất ý kiến của mình, đưa ra trao đổi bàn bạc để từ đó không ngừng hoàn thiện công tác kế toán của công ty.

3.1.2. Hạn chế trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, việc hạch toán kế toán ở công ty vẫn còn những hạn chế sau:

*** Về hình thức kế toán**

Hình thức kế toán công ty áp dụng là hình thức “ Chứng từ ghi sổ ”, hình thức này phù hợp với quy mô công việc kế toán và đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, trong quá trình vận dụng hình thức kế toán này thiếu sót của kế toán công ty là không lập sổ đăng kí chứng từ ghi sổ. Sổ đăng kí chứng từ ghi sổ có tác dụng theo dõi quản lý số lượng chứng từ ghi sổ và đối chiếu số liệu phát sinh với Bảng cân đối số phát sinh.

*** Về hạch toán ghi sổ**

- Hiện nay công ty chưa tham gia đóng bảo hiểm cho công nhân nên các cán bộ công nhân viên trong công ty chưa được hưởng các chế độ đãi ngộ của bảo hiểm, vì vậy công ty chưa trích các khoản trích theo lương. Đây là một hạn chế lớn mà công ty phải nhanh chóng khắc phục trong thời gian tới. Khi công ty tham gia đóng bảo hiểm cho các cán bộ công nhân viên, họ sẽ gắn bó với công ty và sẽ làm việc hiệu quả tích cực hơn. Khi được tham gia đóng bảo hiểm, các cán bộ công nhân viên trong công ty sẽ an tâm hơn vì trong thời gian làm việc nếu họ có ốm đau, thai sản thì họ vẫn được hưởng theo mức lương như khi đang đi làm. Bởi vậy công ty nên sớm tham gia đóng bảo hiểm cho công nhân vì đây là một cách giữ chân những cán bộ và công nhân làm việc hiệu quả và có tay nghề cao.

- Công ty Sơn Thủy là công ty sản xuất và thương mại nên công ty thường xuyên có một lượng hàng tồn kho lớn vì vậy công ty nên lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Dự phòng là khoản dự tính trước để đưa vào chi phí sản xuất, kinh doanh phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn giá trị đã ghi sổ kế toán của hàng tồn kho. Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, nhằm bù đắp các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do vật tư, sản phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm giá, đồng thời cũng để phản ánh đúng giá trị thuần có thể thực hiện của hàng tồn kho của doanh nghiệp khi lập báo cáo tài chính vào cuối kỳ.

- Hạch toán kế toán ở công ty chủ yếu là ghi chép bằng tay. Hệ thống máy tính ở phòng kế toán chưa thực sự được sử dụng hiệu quả để phục vụ cho công việc kế toán. Công ty chưa sử dụng phần mềm kế toán để hỗ trợ công việc hạch toán kế toán.

3.2. CÁC NGUYÊN TẮC HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

3.2.1. Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là khâu quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá được thực trạng phát triển, những ưu điểm và những hạn chế còn tồn tại trong kinh doanh. Do đó việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng được chú trọng. Để hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cần phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- Nắm vững chức năng, nhiệm vụ của công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Vì vậy cần hoàn thiện bộ máy kế toán và công tác hạch toán để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh không chỉ ở trên mặt lý thuyết mà phải phù hợp và nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Hoàn thiện công tác kế toán phải bám sát vào thực tế và trình độ quản lý của doanh nghiệp, các thông tin kế toán phải xác thực, phù hợp với đặc thù hoạt động và ngành nghề kinh doanh.

3.2.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Để đáp ứng yêu cầu quản lý về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng cao thì việc hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy phải dựa trên những nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải tuân thủ hệ thống sổ sách kế toán, chế độ kế toán, các chuẩn mực kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ – BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng bộ Tài Chính. Công ty có thể vận dụng chế độ linh hoạt, sáng tạo phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty nhưng vẫn phải tuân thủ nguyên tắc chung của chế độ kế toán Việt Nam.

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

- Hoàn thiện trên cơ sở đáp ứng yêu cầu về thông tin phải nhanh chóng, kịp thời, chính xác và phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, giúp cho người quản lý nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, từ đó có quyết định đúng đắn nhằm nâng cao sản xuất kinh doanh toàn doanh nghiệp.

- Hoàn thiện trên cơ sở tiết kiệm, hiệu quả.

3.3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI SƠN THỦY

Dựa trên những mặt hạn chế đã nêu ra và thông qua những kiến thức đã được học em xin đưa ra một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác tổ chức kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy như sau:

3.3.1. Bổ sung thêm Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ

- Công ty cần bổ sung thêm Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ vì đây là sổ bắt buộc phải có đối với hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ

Đơn vị:.....

Mẫu số S02b - DN

Địa chỉ:.....

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ ĐĂNG KÍ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Năm : ...

Chứng từ ghi sổ		Số tiền	Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng		Số hiệu	Ngày tháng	
A	B	1	A	B	1
- Cộng tháng			- Cộng tháng		
- Cộng lũy kế từ đầu quý			- Cộng lũy kế từ đầu quý		

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

- Ngày mở sổ.....

Ngày ...tháng... năm...

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nội dung, kết cấu và phương pháp ghi Sổ đăng kí chứng từ ghi sổ:

a. Nội dung:

Sổ Đăng kí chứng từ ghi sổ là sổ kế toán tổng hợp dùng để ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian. Sổ này vừa dùng để đăng kí các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, quản lý chứng từ ghi sổ, vừa để kiểm tra, đối chiếu số liệu với Bảng cân đối số phát sinh.

b. Kết cấu và phương pháp ghi chép:

Cột A : Ghi số hiệu của Chứng từ ghi sổ

Cột B : Ghi ngày, tháng lập Chứng từ ghi sổ

Cột 1 : Ghi số tiền của chứng từ ghi sổ

Cuối trang sổ phải cộng số lũy kế để chuyển sang trang sau.

Đầu trang sổ phải ghi số cộng trang trước chuyển sang.

Cuối tháng, cuối năm, kế toán cộng tổng số tiền phát sinh trên Sổ Đăng kí chứng từ ghi sổ, lấy số liệu đối chiếu với Bảng Cân đối số phát sinh.

Ví dụ : Kế toán phản ánh các chứng từ ghi sổ tháng 2 năm 2009 vào sổ đăng kí chứng từ ghi sổ

Đơn vị: Công ty CP sản xuất và thương mại Sơn Thủy

Địa chỉ: 136/2 Quang Trung - Hồng Bàng – Hải

Phòng

SỔ ĐĂNG KÍ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Năm : 2009

Chứng từ ghi sổ		Số tiền	Chứng từ ghi sổ		Số tiền
Số hiệu	Ngày tháng		Số hiệu	Ngày tháng	
A	B	1	A	B	1
Tháng 1			Tháng 2		
...	
			01/02	28/2	385,670,800
			02/02	28/2	352,670,000
			03/02	28/2	143,440,000
			04/02	28/2	228,510,018
			05/02	28/2	67,580,000
...
-Cộng tháng 1		676,978,568	-Cộng tháng 2		1,468,789,045
-Cộng lũy kế từ đầu năm		676,978,568	-Cộng lũy kế từ đầu năm		2,145,767,631

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

- Ngày mở sổ.....

3.3.2 Áp dụng các phần mềm kế toán

Công ty nên áp dụng các phần mềm kế toán thông dụng như: phần mềm kế toán Việt Nam, phần mềm kế toán misa, AC soft, AD soft để trợ giúp cho việc hạch toán ghi sổ kế toán. Các phần mềm kế toán đó dễ sử dụng và phù hợp với trình độ, kiến thức tin học của các nhân viên kế toán trong công ty và điều kiện trang thiết bị văn phòng của công ty hiện nay.

3.3.3 Trích lập các khoản trích theo lương

Công ty phải nhanh chóng tham gia đóng bảo hiểm cho công nhân để trích lập các khoản trích theo lương theo quy định của nhà nước. Trong năm 2010 này các khoản trích theo lương theo quy định sẽ là :

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

+ Doanh nghiệp 22% : 16% BHXH, 3% BHYT, 1% BHTN, 2% CPCĐ

+ Người lao động 8,5% : 6% BHXH, 1,5% BHYT, 1% BHTN

Ví dụ : Tính và trích các khoản trích theo lương cho bộ phận văn phòng. Thanh toán lương cho bộ phận văn phòng bằng tiền mặt.

Lương nhân viên bộ phận văn phòng tháng 2 là 35.000.000

- Nợ TK 642 : 35.000.000

 Có TK 334 : 35.000.000

- Nợ TK 642 : 7.700.000

 Nợ TK 334 : 2.975.000

 Có TK 338 : 10.675.000

- Nợ TK 334 : 33.025.000

 Có TK 111 : 33.025.000

3.3.4. Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

- Công ty nên lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, nhằm bù đắp các khoản thiệt hại thực tế xảy ra do vật tư, sản phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm giá, đồng thời cũng để phản ánh đúng giá trị thuần có thể thực hiện của hàng tồn kho của doanh nghiệp khi lập báo cáo tài chính vào cuối kỳ. Để lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho công ty phải tuân theo một số quy định sau:

+ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá gốc và được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

+ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập vào cuối kỳ kế toán năm khi lập báo cáo tài chính. Khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải được thực hiện theo đúng các quy định của Chuẩn mực kế toán “ Hàng tồn kho” và quy định của chế độ tài chính hiện hành.

 Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

 Có TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

+ Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải tính theo từng thứ vật tư, hàng hóa, sản phẩm tồn kho.

+ Cuối niên độ kế toán căn cứ vào số lượng, giá gốc, giá trị thuần có thể thực hiện được của từng vật tư, hàng hóa để xác định khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập cho niên độ kế toán tiếp theo:

` Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán này lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được ghi tăng dự phòng và ghi tăng giá vốn hàng bán.

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

Có TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

` Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đang ghi trên sổ kế toán thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn nhập ghi giảm dự phòng và ghi giảm giá vốn hàng bán.

Nợ TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế hiện nay, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng trở nên quan trọng đối với công tác kế toán của một doanh nghiệp. Việc xác định đúng doanh thu tạo điều kiện thuận lợi cho quản trị doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn, chính xác và kịp thời cho việc quản lý tài chính của công ty.

Nhận thức được những vấn đề trên và được sự giúp đỡ tận tình của Thạc sỹ Nguyễn Thị Thúy Hồng cùng các cán bộ nhân viên phòng kế toán của công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy em đã hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình với đề tài “ Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy”

Thông qua bài khóa luận, em đã trình bày được một số vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở các doanh nghiệp nói chung và thực trạng công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần sản xuất và thương mại Sơn Thủy nói riêng. Đồng thời, em cũng nêu ra một số biện pháp để khắc phục những mặt tồn tại và hoàn thiện hơn công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty.

Mặc dù em đã cố gắng, nhưng do trình độ có hạn và nguồn tài liệu tham khảo còn hạn chế nên bài viết của em chỉ mới đề cập đến những vấn đề có tính chất cơ bản và em cũng mới đưa ra những ý kiến bước đầu nên không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự quan tâm, đóng góp ý kiến và chỉ bảo của các thầy cô giáo trong tổ bộ môn và trong khoa.

Em xin chân thành cảm ơn Thạc sỹ Nguyễn Thị Thúy Hồng cùng các thầy cô và các anh chị trong phòng kế toán của đơn vị đã tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành tốt đề tài này.

Hải Phòng, ngày 26 tháng 6 năm 2010

Sinh viên

TRẦN HỒNG YẾN