

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận, mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất. Để đạt được điều đó đòi hỏi các nhà quản lý phải có những biện pháp thiết thực trong chiến lược kinh doanh của mình. Một trong những chiến lược mũi nhọn của các doanh nghiệp là tập trung vào khâu bán hàng, cung cấp dịch vụ. Đây là giai đoạn cuối cùng của quá trình luân chuyển hàng hoá trong doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tạo nguồn thu bù đắp những chi phí bỏ ra, từ đó tạo ra lợi nhuận phục vụ cho quá trình tái sản xuất kinh doanh. Vấn đề đặt ra là làm sao tổ chức tốt khâu bán hàng, rút ngắn được quá trình luân chuyển hàng hoá, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Trong đó biện pháp quan trọng nhất, hiệu quả nhất phải kể đến là thực hiện tốt công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh giữ vai trò hết sức quan trọng, là phần hành kế toán chủ yếu trong công tác kế toán của doanh nghiệp. Góp phần phục vụ đắc lực hoạt động bán hàng, cung cấp dịch vụ của mỗi doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tăng nhanh khả năng thu hồi vốn, kịp thời tổ chức quá trình kinh doanh tiếp theo, cung cấp thông tin nhanh chóng để từ đó doanh nghiệp phân tích, đánh giá lựa chọn các phương án đầu tư có hiệu quả.

Xuất phát từ lý do trên, qua thời gian thực tập tại công ty Cổ Phần Bia Hà Nội - Hải Phòng, kết hợp với kiến thức đã học tập và nghiên cứu tại trường, đồng thời với sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo, các cán bộ nhân viên phòng kế toán công ty, em đã hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài:

"Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Bia Hà Nội - Hải Phòng".

Ngoài Lời mở đầu và Kết luận, nội dung bài khóa luận được trình bày trong ba chương :

Chương I : Những vấn đề lý luận chung về doanh thu, chi phí, xác định, phân phối kết quả kinh doanh ở các doanh nghiệp. Và kế toán doanh thu, chi phí, xác định, phân phối kết quả kinh doanh.

Chương II : Công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng

Chương III : Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng

Dưới đây em xin phép trình bày toàn bộ nội dung của khóa luận tốt nghiệp:

CHƯƠNG I
NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ DOANH THU, CHI PHÍ,
XÁC ĐỊNH, PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH
TẠI CÁC DOANH NGHIỆP
VÀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH, PHÂN
PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH

1.1. Những vấn đề chung về doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

1.1.1. Về doanh thu

1.1.1.1. Các khái niệm

* **Doanh thu:** là tổng trị giá 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 được ghi nhận khi đồng thời thoả mãn những điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- Doanh nghiệp đã 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 đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đóng vai trò trong việc bù đắp chi phí, doanh thu bán hàng phản ánh qui mô của quá trình sản xuất, phản ánh trình độ tổ chức chỉ đạo sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chúng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được người tiêu dùng chấp nhận.

*** Các khoản giảm trừ doanh thu :**

➤ **Chiết khấu thương mại :**

Chiết khấu thương mại là khoản tiền 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 hóa), dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trong hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên "Hóa đơn GTGT" hoặc "Hóa đơn bán hàng" lần cuối cùng.

- Trường hợp người mua hàng mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hóa đơn là giá đã giảm (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại

➤ **Hàng bán bị trả lại :**

Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hợp đồng (nếu trả lại một phần hàng) và đính kèm chứng từ nhập lại kho của doanh nghiệp số hàng nói trên.

➤ **Giảm giá hàng bán :**

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận trong hóa đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách đã ghi trong hợp đồng.

➤ **Thuế GTGT, thuế xuất khẩu :**

Thuế GTGT, Thuế xuất khẩu là những khoản thuế gián thu, tính trên doanh thu bán hàng. Các khoản thuế này do đối tượng tiêu dùng hàng hoá dịch vụ chịu. Các đơn vị, cơ sở kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hoá dịch vụ

- Thuế GTGT : là một loại thuế gián thu đánh trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

- Thuế xuất khẩu :

+ Đối tượng chịu thuế : tất cả hàng hoá dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi biên giới nước Việt Nam

+ Đối tượng nộp thuế : tất cả các đơn vị kinh tế trực tiếp xuất khẩu hoặc uỷ thác xuất khẩu

+ Thuế XK phải nộp do Hải quan tính trên cơ sở trị giá bán tại cửa khẩu ghi trong hợp đồng đồng của lô hàng xuất(thường là giá FOB) và thuế suất của mặt hàng xuất và được quy đổi ra tiền Việt Nam theo tỷ giá.

* **Doanh thu thuần** : được xác định bằng tổng doanh thu sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng bán bị trả lại, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

1.1.1.2. Vai trò, vị trí của doanh thu

Dù kinh doanh trong lĩnh vực nào lợi nhuận luôn là mục tiêu mà các doanh nghiệp theo đuổi. Do đó mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đều phải hoạt động trên nguyên tắc " lấy thu bù chi và có lãi", lãi là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp quan trọng của doanh nghiệp, nó thể hiện khả năng kinh doanh và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải luôn tìm mọi cách để tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu nhưng không làm ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm.

1.1.1.3. Các loại doanh thu và phương pháp xác định doanh thu

❖ **Các loại doanh thu :**

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ :

- Doanh thu bán hàng hoá: Là doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hoá được xác định là bán trong kỳ kế toán của doanh nghiệp

- Doanh thu bán các thành phẩm: Là doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm(thành phẩm, bán thành phẩm) được xác định đã bán trong kỳ kế toán của doanh nghiệp.

- Doanh thu cung cấp dịch vụ: Là doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

- Doanh thu trợ cấp, trợ giá: Là các khoản doanh thu từ trợ cấp trợ giá của nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nghiệp vụ cung cấp sản phẩm hàng hoá, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà Nước.

- Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư: Là doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu, thanh lý bất động sản đầu tư.

Doanh thu hoạt động tài chính :

Là doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác được coi là thực hiện trong kỳ.

Doanh thu hoạt động tài chính gồm :

- Tiền lãi: lãi cho vay, lãi tiền gửi Ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa, dịch vụ,...

- Cổ tức, lợi nhuận được chia.

- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn.

- Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác.

- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác.

- Lãi tỷ giá hối đoái.

- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ.

- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn.

- Các khoản thu hoạt động tài chính khác.

Thu nhập khác :

Nội dung thu nhập khác của doanh nghiệp gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.

- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hóa, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.

- Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản.
- Thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ.
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại.
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có)
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

Các khoản thu nhập khác xảy ra không mang tính chất thường xuyên, khi phát sinh đều phải có các chứng từ hợp lý, hợp pháp mới được ghi sổ kế toán.

❖ **Phương pháp xác định doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ :**

Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu.

Giá trị hợp lý là giá trị cụ thể trao đổi hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong sự trao đổi ngang giá.

Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thoả thuận của doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản đó. Nếu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu sau khi trừ đi các khoản giảm trừ.

Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị doanh thu các khoản sẽ thu trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi xuất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị doanh nghiệp sẽ thu trong tương lai. Khi hàng hoá hoặc dịch vụ được trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo doanh thu.

Khi hàng hoá hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hoá hoặc dịch vụ không tương tự thì việc trao đổi thì giao dịch đó không được coi là một giao dịch tạo doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hàng hoá dịch vụ nhận về sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu về. Khi

không xác định được giá trị hợp lý của hàng hoá hoặc dịch vụ đem trao đổi sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm

1.1.1.4. Các yếu tố làm tăng doanh thu

- ✓ Giá bán của sản phẩm trong kỳ kinh doanh tăng lên
- ✓ Số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ kinh doanh tăng lên

1.1.1.5. Các yếu tố làm giảm doanh thu bán hàng của doanh nghiệp

- ✓ Chiết khấu thương mại :
- ✓ Hàng bán bị trả lại :
- ✓ Giảm giá hàng bán :
- ✓ Thuế GTGT, thuế xuất khẩu :

1.1.2. Về chi phí

1.1.2.1. Khái niệm chi phí

Chi phí là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ, và hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ

1.1.2.2. Vai trò, vị trí của chi phí

Chi phí được sử dụng để xác định kết quả kinh doanh, nó có vai trò hết sức quan trọng, là sự quan tâm của các nhà quản lý làm thế nào để giảm chi phí để có thể mang lại lợi nhuận cao nhất.

1.1.2.3. Các loại chi phí

Chi phí bao gồm:

- Giá vốn của hàng bán (TK 632)
- Chi phí tài chính (TK 635)
- Chi phí bán hàng (TK 641)
- Chi phí quản lý doanh nghiệp được phân bổ (TK 642)
- Chi phí khác (TK 811)

❖ Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán được sử dụng để xác định kết quả sản xuất kinh doanh là toàn bộ chi phí liên quan đến quá trình sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ như: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung.

❖ **Chi phí tài chính**

Chi phí hoạt động tài chính là bao gồm các khoản chi phí hoặc 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, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch chứng khoán... Các khoản dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, lỗ phát sinh khi lỗ ngoại tệ, tỷ giá hối đoái...

❖ **Chi phí bán hàng**

Chi phí bán hàng là khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ trong kỳ như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ bán hàng, chi phí quản cáo.

❖ **Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí phát sinh có liên quan tới toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra cho bất kỳ hoạt động nào. Thuộc chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và chi phí chung khác.

Chi phí quản lý doanh nghiệp khi phát sinh được tập hợp theo từng yếu tố như chi phí nhân viên, chi phí vật liệu... và phải được phân bổ cho hàng bán ra hoặc dịch vụ đã cung cấp.

❖ **Chi phí khác**

Chi phí khác là chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra ngoài chi phí giá vốn, chi phí hoạt động tái chính, hoạt động bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp...

1.1.3. Xác định và phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.1.3.1. Xác định kết quả kinh doanh

1.1.3.1.1. Khái niệm kết quả hoạt động kinh doanh

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

1.1.3.1.2. Vai trò, ý nghĩa của kết quả kinh doanh

Xác định kết quả sản xuất kinh doanh (KQSXKD) có ý nghĩa quan trọng đối

với công ty bởi vì nhìn vào kết quả cuối cùng mà doanh nghiệp có kế hoạch kinh doanh cụ thể. Nếu lỗ thì tìm nguyên nhân phân tích và đưa ra giải pháp khắc phục để đơn vị ngày càng đi lên. Còn nếu lãi thì đây là yếu tố kích thích, động viên cán bộ công nhân viên hăng hái làm việc và hoàn thiện nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh hơn nữa .

Xác định kết quả hoạt động kinh doanh trung thực giúp đơn vị đánh giá xác thực về tình hoạt động , nắm được điểm mạnh, điểm yếu của đơn vị từ đó xác định vị trí của đơn vị trên thương trường cũng như chu kỳ sống của doanh nghiệp.

1.1.3.1.3. Phương pháp xác định kết quả kinh doanh

Kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp thực chất là kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ mà doanh nghiệp tiến hành trong kỳ. Kết quả này được xác định bằng cách so sánh giữa một bên là doanh thu thuần về bán hàng, cung cấp dịch vụ, kinh doanh bất động sản đầu tư và một bên là các chi phí liên quan đến sản phẩm đầu tư đã tiêu thụ trong kỳ(giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư,..)

Công thức xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp :

Kết quả bán hàng	=	Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ	-	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	Giá vốn hàng bán	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý doanh nghiệp
Kết quả kinh doanh	=	Kết quả bán hàng	-	(Doanh thu tài chính	-	Chi phí tài chính)	+	(Thu nhập khác	-	Chi phí khác)

- Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là chỉ tiêu quan trọng thông qua chỉ tiêu này sẽ biết được trong kỳ sản xuất kinh doanh doanh nghiệp lãi hay lỗ tức là có hiệu quả hay chưa có hiệu quả. Điều này giúp cho nhà quản lý đưa ra những chính sách phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.3.1.4. Các yếu tố làm tăng giảm kết quả kinh doanh

Doanh nghiệp muốn tăng kết quả kinh doanh trong kì phải tìm cách tăng doanh thu và giảm chi phí.

- Để tăng doanh thu doanh nghiệp phải tìm cách kích thích tiêu thụ sản phẩm như: có các chính sách bán hàng phù hợp, nâng cao chất lượng sản phẩm cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, mở rộng thị trường, mở các kênh bán hàng để sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp đến với người tiêu dùng thuận lợi nhất,...

- Để giảm chi phí doanh nghiệp phải kiểm soát được các chi phí phát sinh trong quá trình từ sản xuất tới lưu thông, với các doanh nghiệp sản xuất: tìm cách tiết kiệm chi phí sản xuất bằng cách đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động,... Bên cạnh đó cũng cần kiểm soát tốt các chi phí lưu kho, bãi; chi phí bán hàng và chi phí quản lý.

Ngược lại kết quả kinh doanh giảm là do doanh nghiệp chưa có các biện pháp nhằm tăng doanh thu cũng như chưa làm tốt công tác giảm chi phí.

1.1.3.2. Phân phối kết quả kinh doanh

Theo chế độ tài chính, thông thường lợi nhuận của doanh nghiệp được phân phối, sử dụng như sau:

- Bù đắp các khoản lỗ từ năm trước theo quy định của luật thuế TNDN.
- Nộp thuế TNDN cho Nhà nước.
- Bù đắp các khoản lỗ từ năm trước đã hết hạn bù lỗ theo quy định của luật thuế TNDN.
- Trích lập các quỹ của doanh nghiệp theo quy định.
- Chia cổ tức, chia lãi cho các nhà đầu tư góp vốn.

Trong đó việc trích nộp cho Nhà nước, trích lập từng quỹ cụ thể của doanh nghiệp, chia cổ tức, chia lãi... theo tỉ lệ là bao nhiêu tùy thuộc vào chế độ tài chính và quy định của Đại hội Cổ đông (đối với công ty cổ phần) hoặc Ban Giám đốc quy định cho từng thời kì nhất định.

1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.

Để phục vụ quản lý chặt chẽ thành phẩm, thúc đẩy hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác, tiến hành phân phối kết quả kinh doanh đảm bảo các lợi ích kinh tế, kế toán cần hoàn thành các nhiệm vụ sau:

- Tổ chức theo dõi phản ánh chính xác, đầy đủ kịp thời và giám sát chặt chẽ về tình hình hiện có sự biến động của loại thành phẩm hàng hoá về các mặt số lượng, quy cách chất lượng và giá trị.

- Theo dõi, phản ánh, kiểm soát chặt chẽ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Ghi nhận đầy đủ kịp thời vào các khoản chi phí thu nhập của từng địa điểm kinh doanh, từng mặt hàng, từng hoạt động.

- Xác định kết quả từng hoạt động trong doanh nghiệp, phản ánh và kiểm tra, giám sát tình hình quân phối kết quả kinh doanh; đôn đốc, kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ với NSNN.

- Cung cấp những thông tin kinh tế cần thiết cho các đối tượng sử dụng thông tin liên quan. Định kỳ, tiến hành quân tích kinh tế hoạt động bán hàng, kết quả kinh doanh và tình hình phân phối lợi nhuận.

1.2. Kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

1.2.1. Kế toán doanh thu

1.2.1.1. Các phương pháp kế toán hạch toán hàng tồn kho

- Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

- Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kì và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kì và tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

Trong phạm vi bài khóa luận này em xin được giới hạn nội dung nghiên cứu: hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

1.2.1.2. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, các khoản giảm trừ doanh thu (hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

1.2.1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng

❖ Chứng từ và tài khoản sử dụng:

➤ *Chứng từ sử dụng:*

+ Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu số 02 GTKT – 3LL) đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

+ Hóa đơn giá trị gia tăng (Mẫu số 01 GTGT – 3LL) đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

+ Bản thanh toán hàng đại lý, ký gửi (Mẫu 14 - BH)

+ Thẻ quầy hàng (Mẫu 15 – BH)

+ Các chứng từ thanh toán (Phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...)

+ Tờ khai thuế GTGT (Mẫu số 07A/GTGT).

+ Chứng từ kế toán liên quan khác như: Phiếu xuất kho bán hàng, phiếu nhập kho hàng trả lại, hóa đơn vận chuyển, bốc dỡ,...

➤ *Tài khoản sử dụng:*

- Kế toán sử dụng TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : là toàn bộ số tiền doanh nghiệp thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán nếu có. Số tiền bán hàng được ghi trên hóa đơn (GTGT), hóa đơn bán hàng hoặc trên các chứng từ khác có liên quan tới việc bán hàng, hoặc giá thỏa thuận giữa người mua và người bán.

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

- TK 511 có 5 TK cấp 2:
 - TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa
 - 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 kinh doanh bất động sản
 - TK 5118: Doanh thu khác

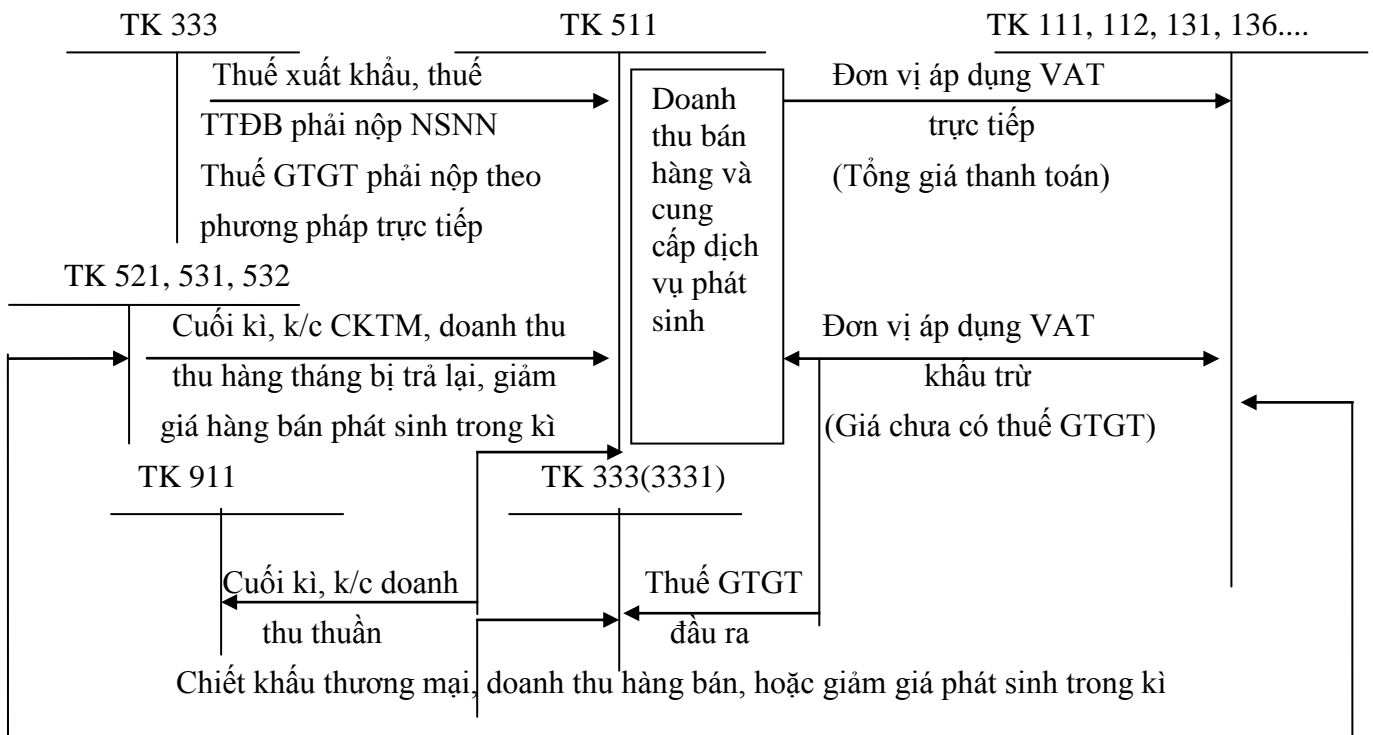
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 511.

Nợ	TK 511	Có
- Thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp. - Khoản chiết khấu thương mại; trị giá hàng bán bị trả lại; giảm giá hàng bán. - Kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911		- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

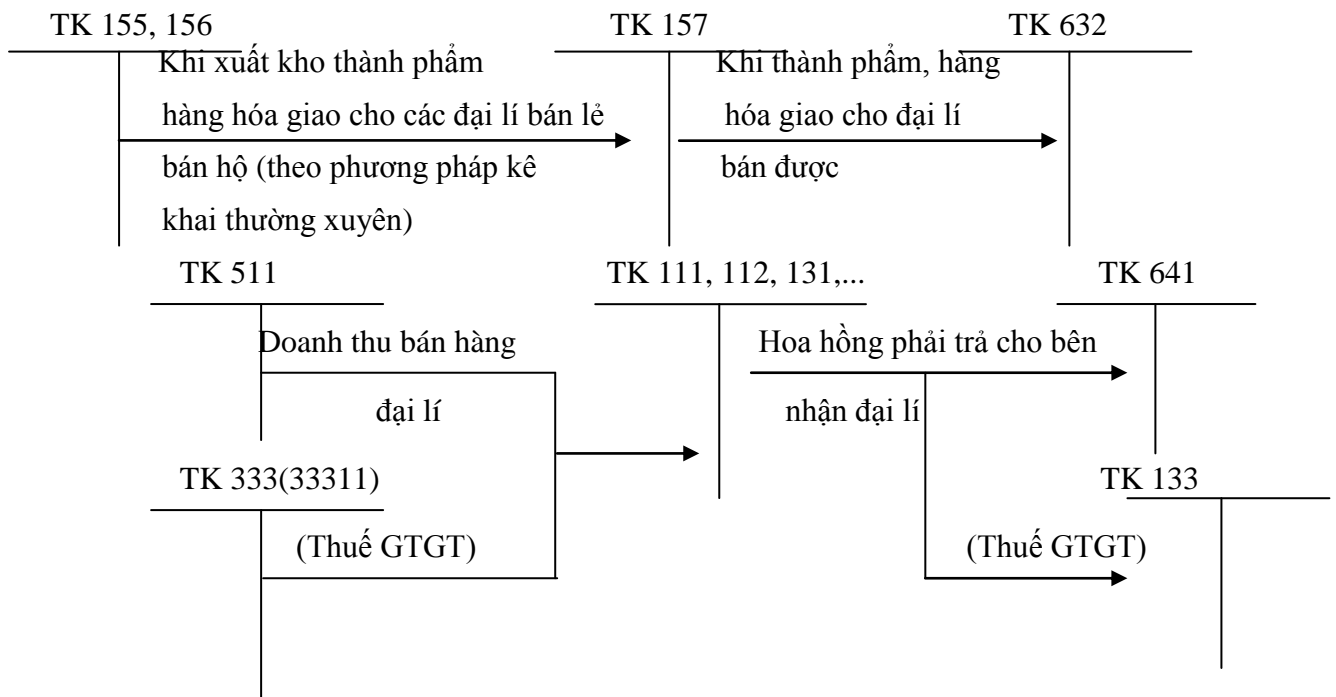
TK 511 không có số dư cuối kỳ

- ❖ Phương pháp hạch toán:

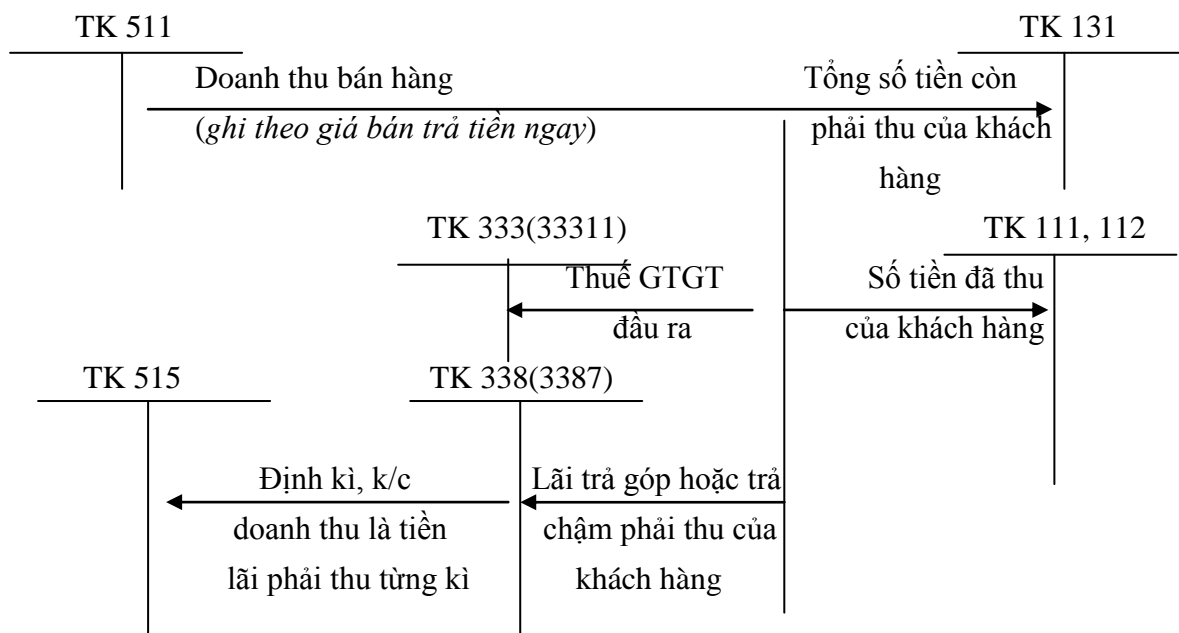
Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



**Sơ đồ 1.2: Kế toán hàng bán thông qua đại lí
(Theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng)**



Sơ đồ 1.3: Kế toán theo phương pháp trả chậm (hoặc trả góp)



1.2.1.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1. Kế toán chiết khấu thương mại.

❖ Khái niệm:

Chiết khấu thương mại là khoản mà doanh nghiệp giảm trừ cho người mua hàng do người mua đã mua hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trong hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

Trường hợp người mua mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm vào giá bán trên “Hóa đơn GTGT” hoặc “Hóa đơn bán hàng” lần cuối cùng.

Trường hợp người mua hàng, mua hàng với khối lượng lớn được hưởng chiết khấu thương mại, giá bán phản ánh trên hóa đơn là giá đã giảm (đã trừ chiết khấu thương mại) thì khoản chiết khấu thương mại này không được hạch toán vào TK 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

❖ Tài khoản sử dụng:

- Kế toán sử dụng TK 521 – Chiết khấu thương mại.
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 521:

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Nợ	TK 521	Có
- Khoản chiết khấu thương mại đã chấp chấp nhận thanh toán cho khách hàng.		- Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 và TK 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 521 không có số dư cuối kỳ

2. Hàng bán bị trả lại

❖ **Khái niệm:**

Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại.

Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng, trị giá hàng bị trả lại, đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hợp đồng (nếu trả lại một phần hàng) và đính kèm chứng từ nhập lại tại kho của doanh nghiệp số hàng nói trên.

❖ **Tài khoản sử dụng:**

- Kế toán sử dụng TK 531 – Hàng bán bị trả lại.
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 531:

Nợ	TK 531	Có
- Trị giá hàng bán bị trả lại.		- Kết chuyển toàn bộ doanh thu của số hàng bị trả lại vào bên Nợ TK 511 hoặc TK 512.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 531 không có số dư cuối

3. Kế toán giảm giá hàng bán (GGHB)

❖ **Khái niệm:**

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp nhận trên giá đã thỏa thuận trong hóa đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách... đã ghi trong hợp đồng.

❖ **Tài khoản sử dụng:**

- Kế toán sử dụng TK 532 – Giảm giá hàng bán.
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 532:

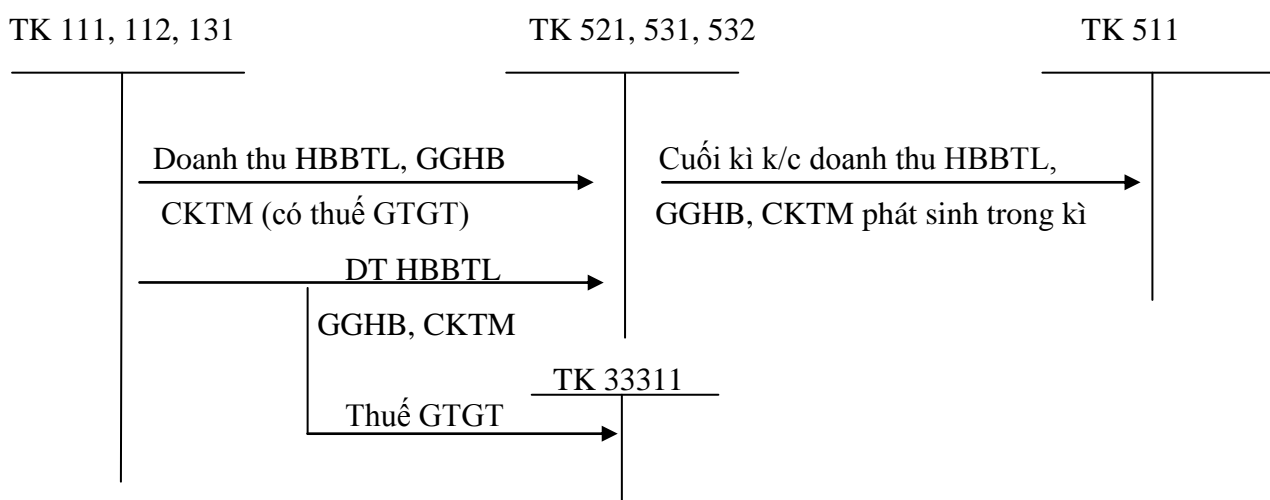
Nợ	TK 532	Có
- Các khoản giảm giá đã chấp nhận cho người mua hàng.		- Kết chuyển toàn bộ doanh thu của số giảm giá hàng bán vào bên Nợ TK 511 hoặc TK 512
∑ Số phát sinh Nợ		∑ Số phát sinh Có

TK 532 không có số dư cuối kỳ

Khi phản ánh vào TK 532 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hóa đơn, tức là sau khi đã có hóa đơn bán hàng. Không phản ánh vào tài khoản này số giảm giá đã được ghi trên hóa đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá trị bán trên hóa đơn.

❖ **Phương pháp hạch toán:**

Sơ đồ 1.4: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu



4. Các khoản thuế làm giảm doanh thu.

- Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp được tính:

$$\text{+) Số thuế GTGT phải nộp} = \text{GTGT của Hàng hóa, dịch vụ} \times \text{Thuế suất thuế GTGT (\%)}$$

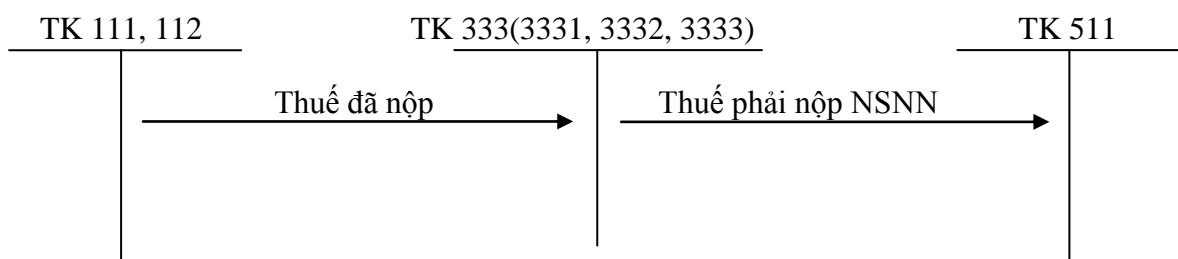
$$\text{+) GTGT của hàng hóa, dịch vụ} = \text{Giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ bán ra} - \text{Giá thanh toán của hàng hóa, dịch vụ mua tương ứng}$$

- Thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB): là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những mặt hàng thuộc danh mục vật tư, hàng hóa chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

✓ **Cách tính:**

- Thuế TTĐB phải nộp = Giá tính thuế TTĐB x Thuế suất.
- Thuế xuất khẩu: là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp khi xuất khẩu hàng hóa mà hàng hóa đó phải chịu thuế xuất khẩu.

Sơ đồ 1.5: Hạch toán các khoản thuế giảm doanh thu



1.2.1.2.3. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.

Là những khoản thu về tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp. Doanh thu hoạt động tài chính gồm: Tiền lãi; Thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản; Cổ tức, lợi nhuận được chia; Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn; Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng; Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ; Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn,...

❖ Tài khoản sử dụng:

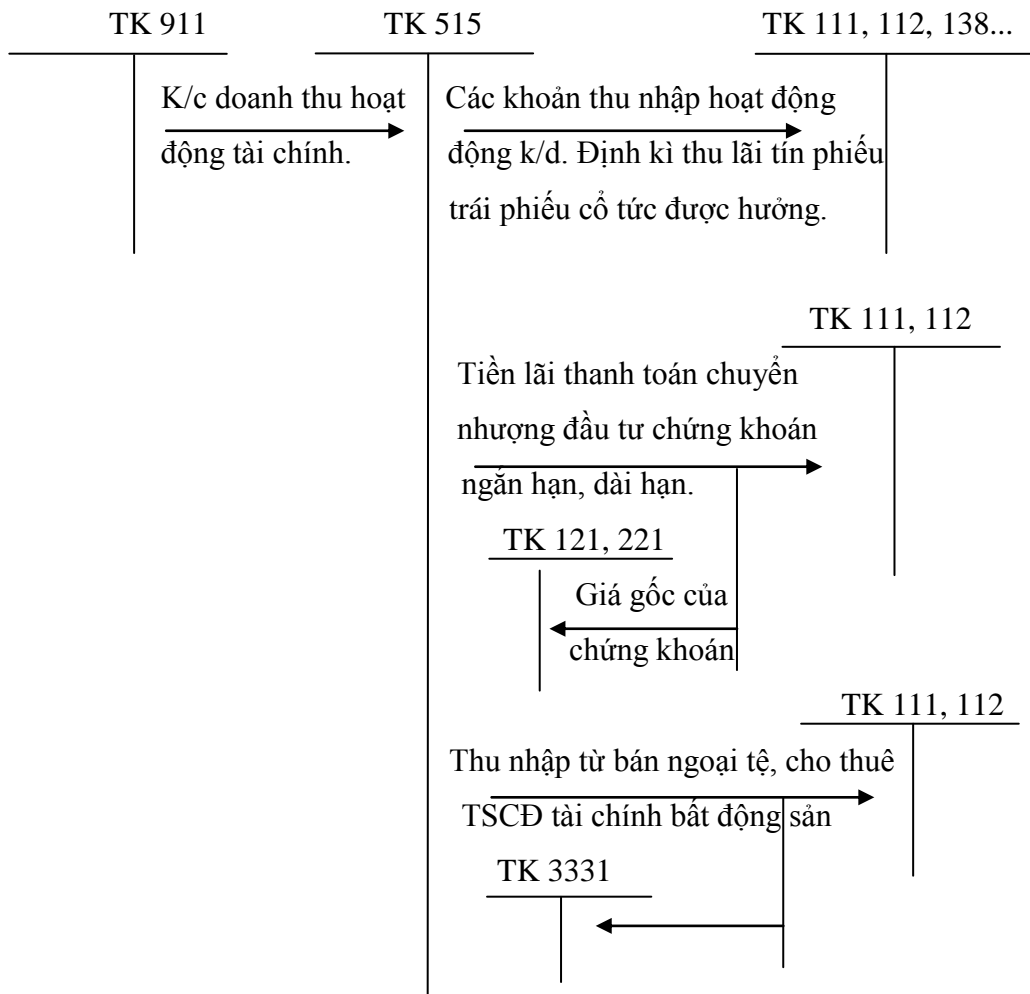
- TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 515:

Nợ	TK 515	Có
- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có). - K/c doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911.		- Doanh thu hoạt động tài chính phát trong kỳ.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 515 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.6: Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



1.2.1.2.4. Kế toán thu nhập khác

Là những khoản thu nhập khác ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Thu nhập khác của doanh nghiệp gồm: Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ; thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng; thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ; các khoản thuế được NSNN hoãn lại; thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ; các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có); thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của tổ chức, các nhân tặng cho doanh nghiệp, các khoản thu nhập khác ngoài các khoản trên.

❖ Tài khoản sử dụng:

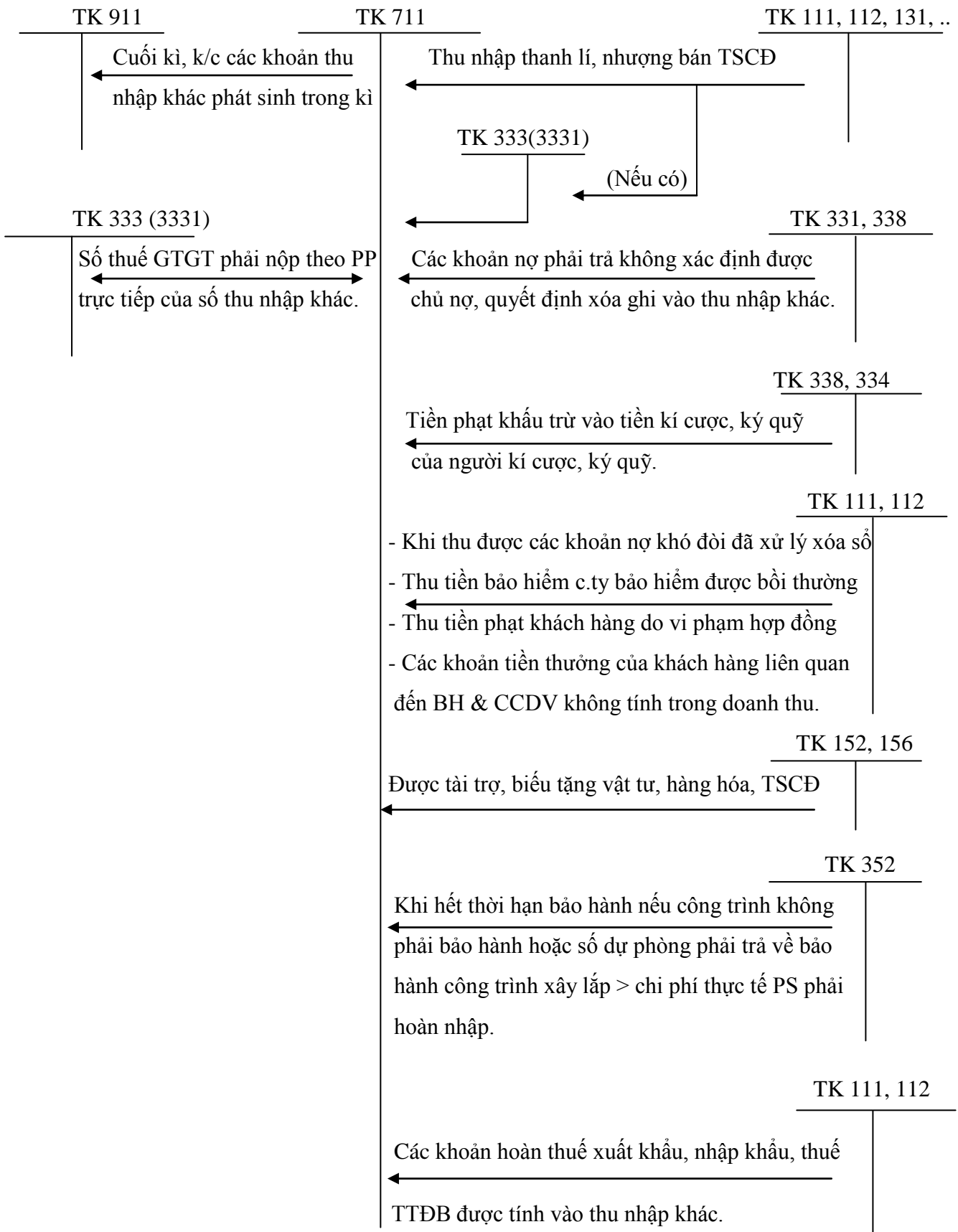
- Kế toán sử dụng TK 711 – Thu nhập khác
- Kết cấu TK 711 như sau:

Nợ	TK 711	Có
- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác (nếu có – tại các doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp). - Cuối kỳ, k/c các khoản thu nhập khác trong kỳ sang TK 911.		- Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 711 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.7: Hạch toán thu nhập khác.



1.2.2. Kế toán giá vốn và chi phí sản xuất kinh doanh

1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán (hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

❖ Các phương pháp xác định giá vốn hàng tồn kho

- Phương pháp bình quân gia quyền.
 - + Phương pháp bình quân gia quyền cả kì dự trữ.
 - + Phương pháp bình quân gia quyền liên hoàn.
- Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO).
- Phương pháp nhập sau - xuất trước (LIFO).
- Phương pháp thực tế đích danh.

❖ Chứng từ và tài khoản sử dụng

➤ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02 - VT)
- Bảng tính và phân bổ: NVL – CC,DC.
- Các chứng từ, hóa đơn khác có liên quan.

➤ Tài khoản sử dụng:

Giá vốn hàng bán là giá vốn thực tế xuất kho của số hàng hóa (gồm cả chi phí mua hàng phân bổ cho hàng hóa đã bán trong kỳ - đối với doanh nghiệp thương mại), hoặc là giá thực tế sản phẩm, lao vụ, dịch vụ hoàn thành (đối với doanh nghiệp sản xuất, dịch vụ) đã được xác định là tiêu thụ và các khoản khác được tính vào giá vốn để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

- Kế toán sử dụng TK 632 – Giá vốn hàng bán.
- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632 có sự khác nhau giữa 2 phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và phương pháp kiểm kê định kỳ:

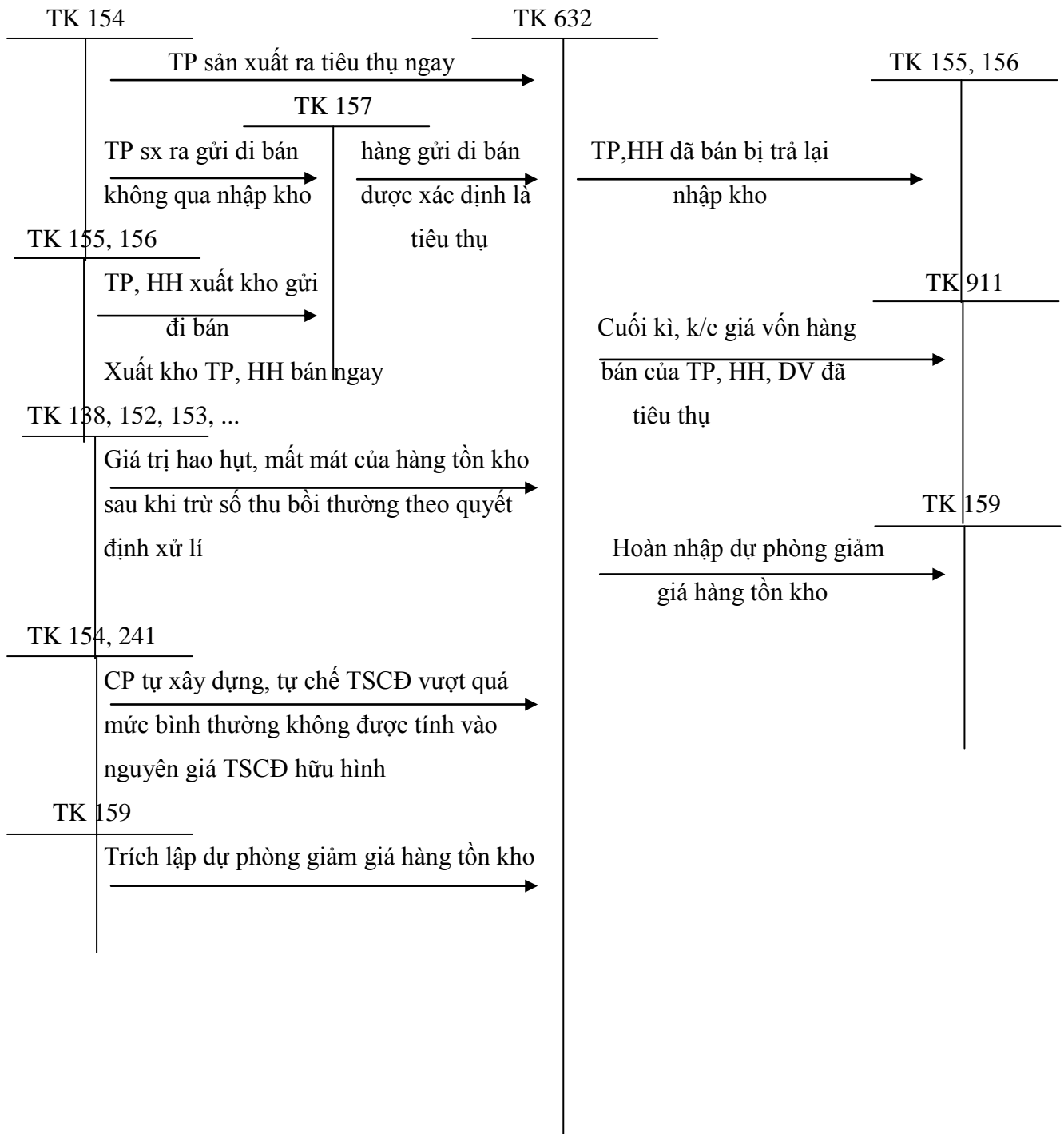
✓ Theo phương pháp kê khai thường xuyên:

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. - Phản ánh CPNVL, CPNC vượt trên mức bình thường và CPSXC cố định không phân bổ được tính vào trị giá hàng tồn kho mà phải tính vào giá vốn hàng bán của kì kế toán. - Phản ánh khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra. - Phản ánh chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ tự xây dựng, tự chế hoàn thành. - Phản ánh khoản chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng năm trước. 	<ul style="list-style-type: none"> - Phản ánh khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính - Giá vốn của hàng bán bị trả lại. - K/c giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ sang TK 911 - xác định kết quả kinh doanh. 	
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 632 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.8: Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKTX



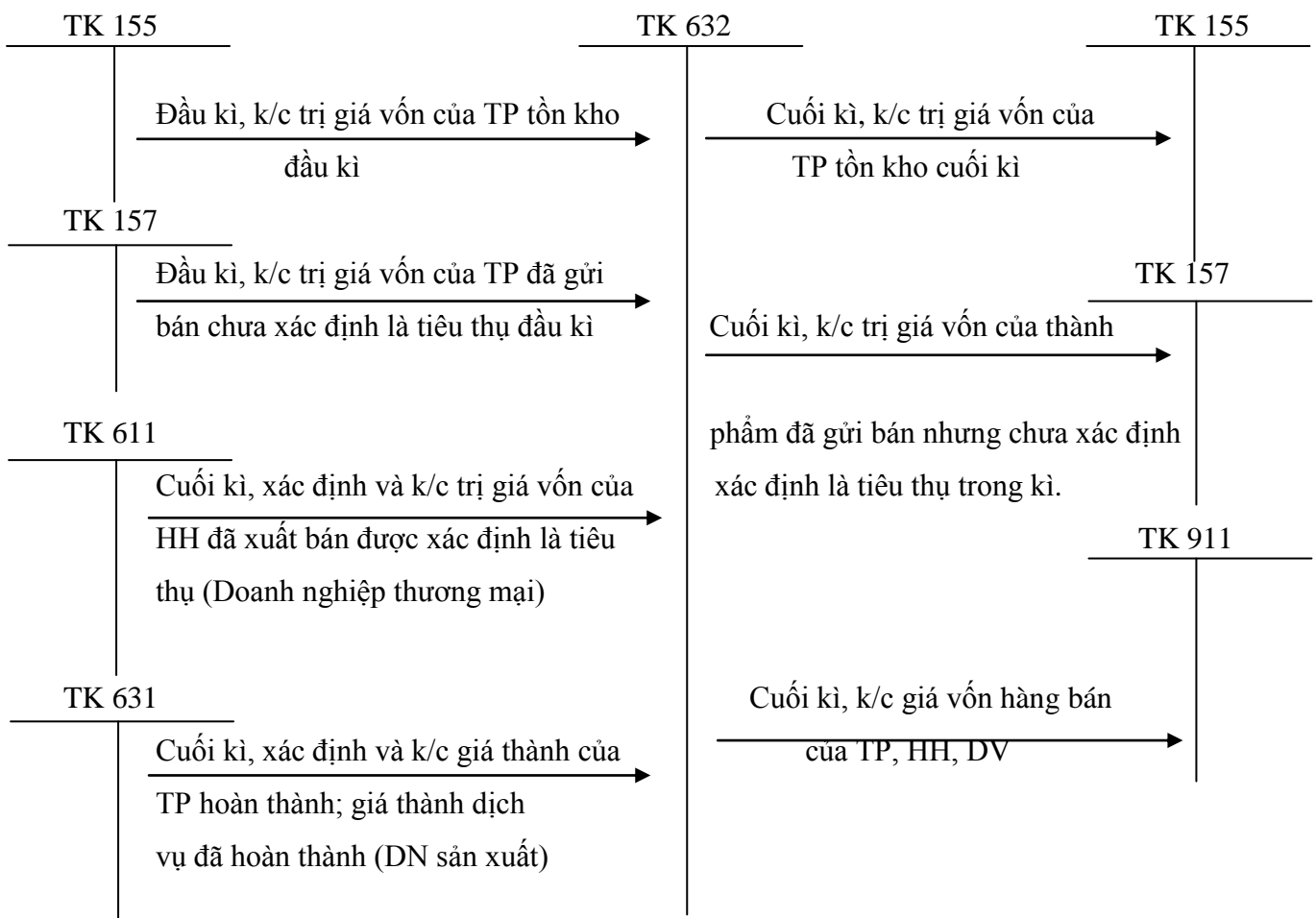
✓ Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:

Nợ	TK 632	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn thành phẩm (TP) tồn đầu kỳ. - Trị giá vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ đầu kỳ. - Tổng giá thành thực tế sản phẩm, lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành. 	TK 632	<ul style="list-style-type: none"> - K/c giá vốn thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155. - K/c trị giá vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ cuối kỳ vào bên Nợ TK157 - K/c giá vốn hàng hóa, thành phẩm, dịch vụ đã xuất bán sang TK 911 – xác định kết quả kinh doanh.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 632 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.9: Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp KKĐK



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

1.2.2.2.1. Kế toán chi phí bán hàng (CPBH)

❖ Chứng từ sử dụng:

- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH (Mẫu số 11 - LĐTL)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu số 06 - TSCĐ).
- Bảng phân bổ NVL – Công cụ, dụng cụ (Mẫu số 07 - VT)
- Các chứng từ gốc có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng:

Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bao gồm: chi phí bảo quản, chi phí quảng cáo, đóng gói, vận chuyển, giao hàng, hoa hồng bán hàng, bảo quản sản phẩm,...

• TK 641 – Chi phí bán hàng, gồm 7 tài khoản cấp 2:

- + 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
- + 6415: Chi phí bảo hành.
- + 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- + 6418: Chi phí khác bằng tiền.

• Kết cấu và nội dung phản ánh TK 641:

Nợ	TK 641	Có
- Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát tế sinh trong kỳ.		- Các khoản giảm chi phí bán hàng (nếu có). - K/c chi phí bán hàng trong kỳ vào bên Nợ TK 911.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 641 không có số dư cuối kỳ

1.2.2.2.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

❖ Chứng từ sử dụng:

- Căn cứ vào các bảng phân bổ (bảng phân bổ tiền lương, bảng phân bổ vật liệu và công cụ, dụng cụ, bảng phân bổ khấu hao TSCĐ).

- Các chứng từ gốc có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng:

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 của toàn doanh nghiệp, bao gồm: chi phí hành chính, tổ chức, văn phòng, các chi phí chung khác liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp.

• TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp, TK 642 có 8 TK cấp 2 như sau:

+ 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: Thuê, phí, và lệ phí.

+ TK 6426: Chi phí dự phòng.

+ TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài.

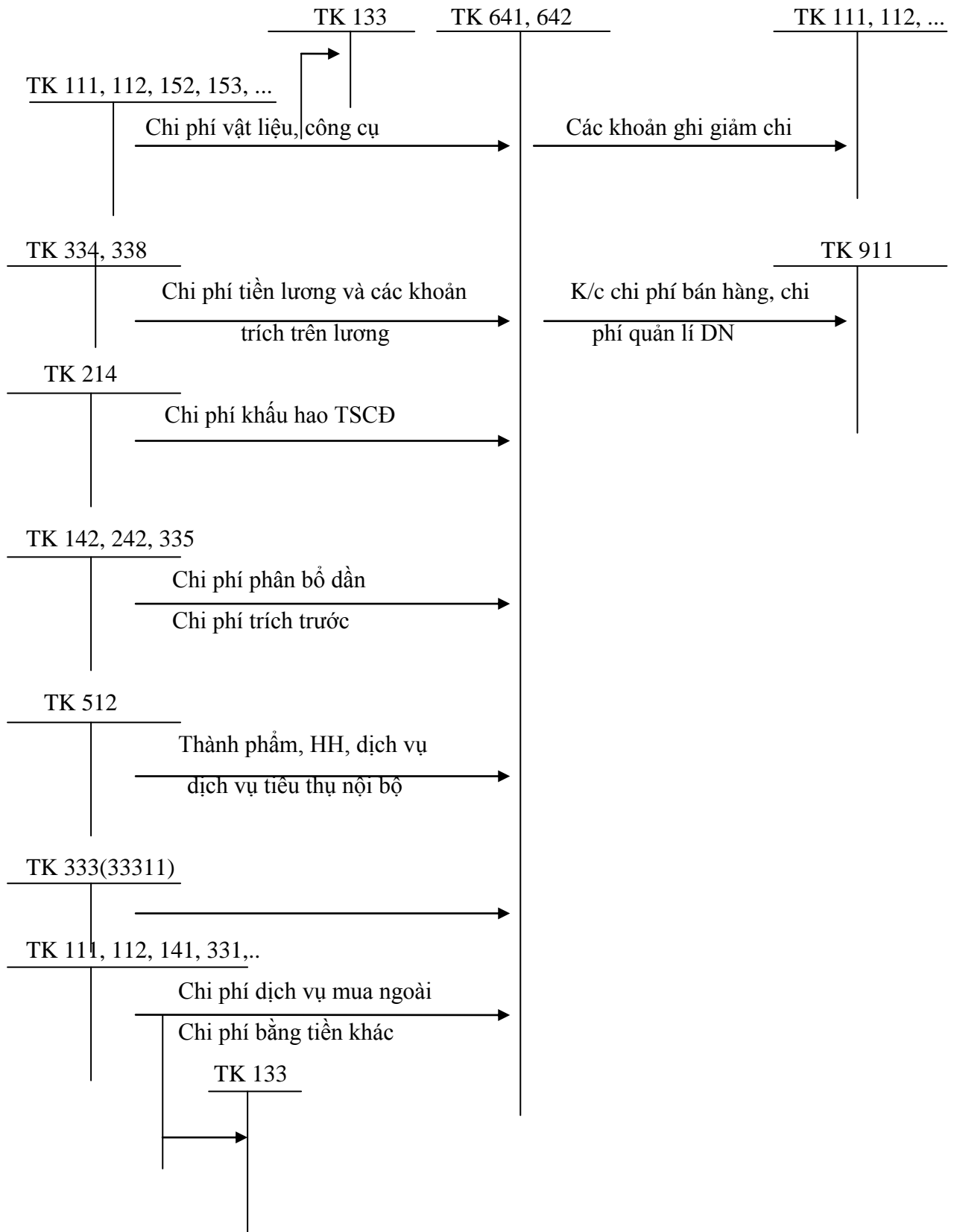
+ TK 6428: Chi phí bằng tiền khác.

• Kết cấu và nội dung phản ánh TK 642:

Nợ	TK 642	Có
- Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.		- Các khoản được phép ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. - K/c chi phí QLDN sang bên Nợ TK 911
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có
<i>TK 642 không có số dư cuối kỳ</i>		

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.10: Hạch toán chi phí bán hàng, QLDN



1.2.2.3. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc 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 bán chứng khoán,.. khoản lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác, khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ,...

❖ Tài khoản sử dụng:

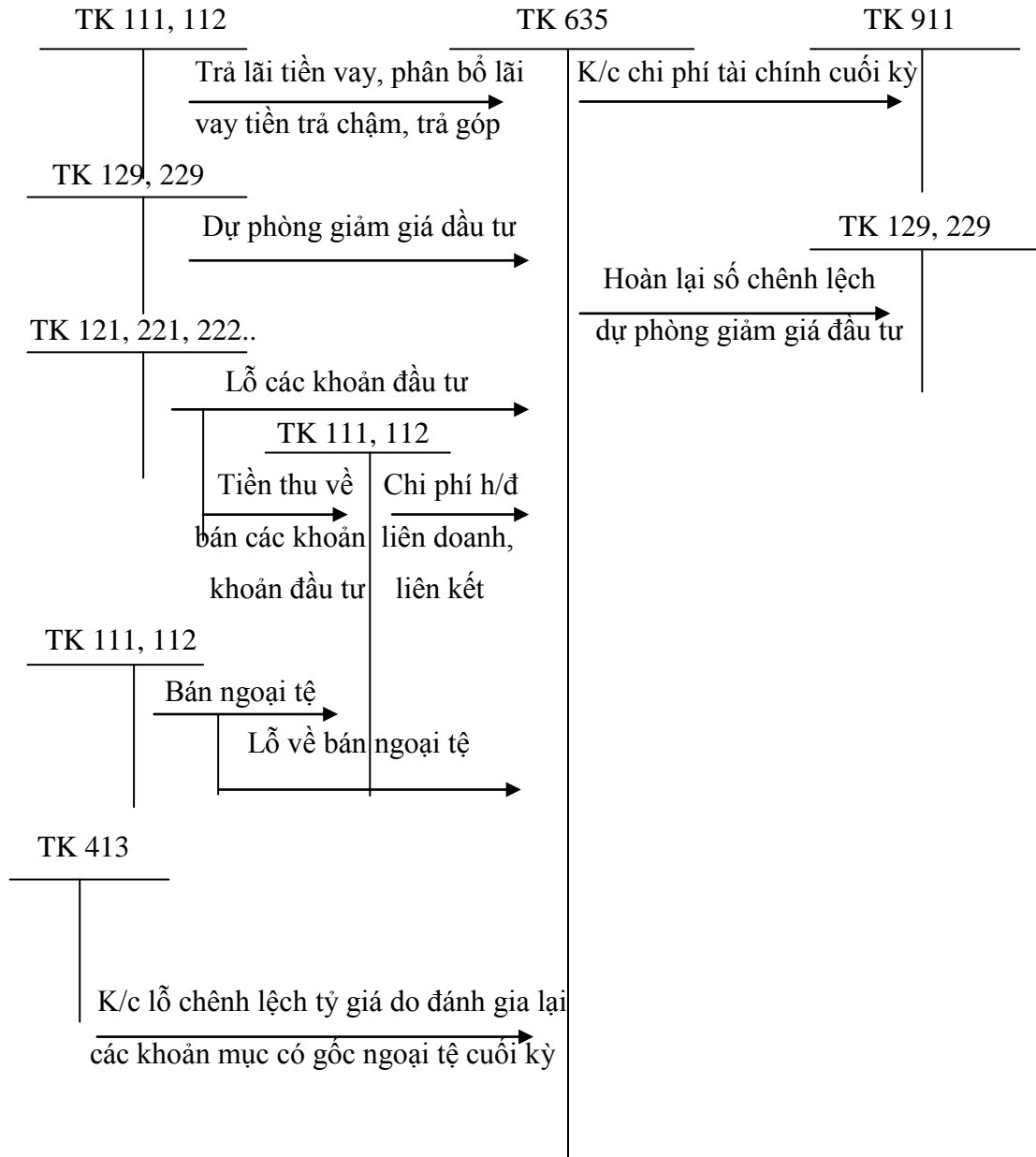
- Kế toán sử dụng TK 635 – Chi phí tài chính
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 635:

Nợ	TK 635	Có
- Tập hợp toàn bộ các khoản chi phí thuộc hoạt tài chính thực tế phát sinh trong kỳ, các khoản lỗ thuộc hoạt động tài chính và trích lập dự phòng giảm giá đầu tư tài chính, chi phí đất chuyên nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng xác định là tiêu thụ.		- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán. - Cuối kỳ, k/c toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 635 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.11: Hạch toán chi phí hoạt động tài chính



1.2.2.4. Kế toán chi phí hoạt động khác

Là những khoản chi phí của hoạt động ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp, những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra, cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót từ những năm trước. Chi phí khác phát sinh bao gồm: Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có); tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế; bị phạt thuế, truy nộp thuế; các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán; các khoản chi phí khác.

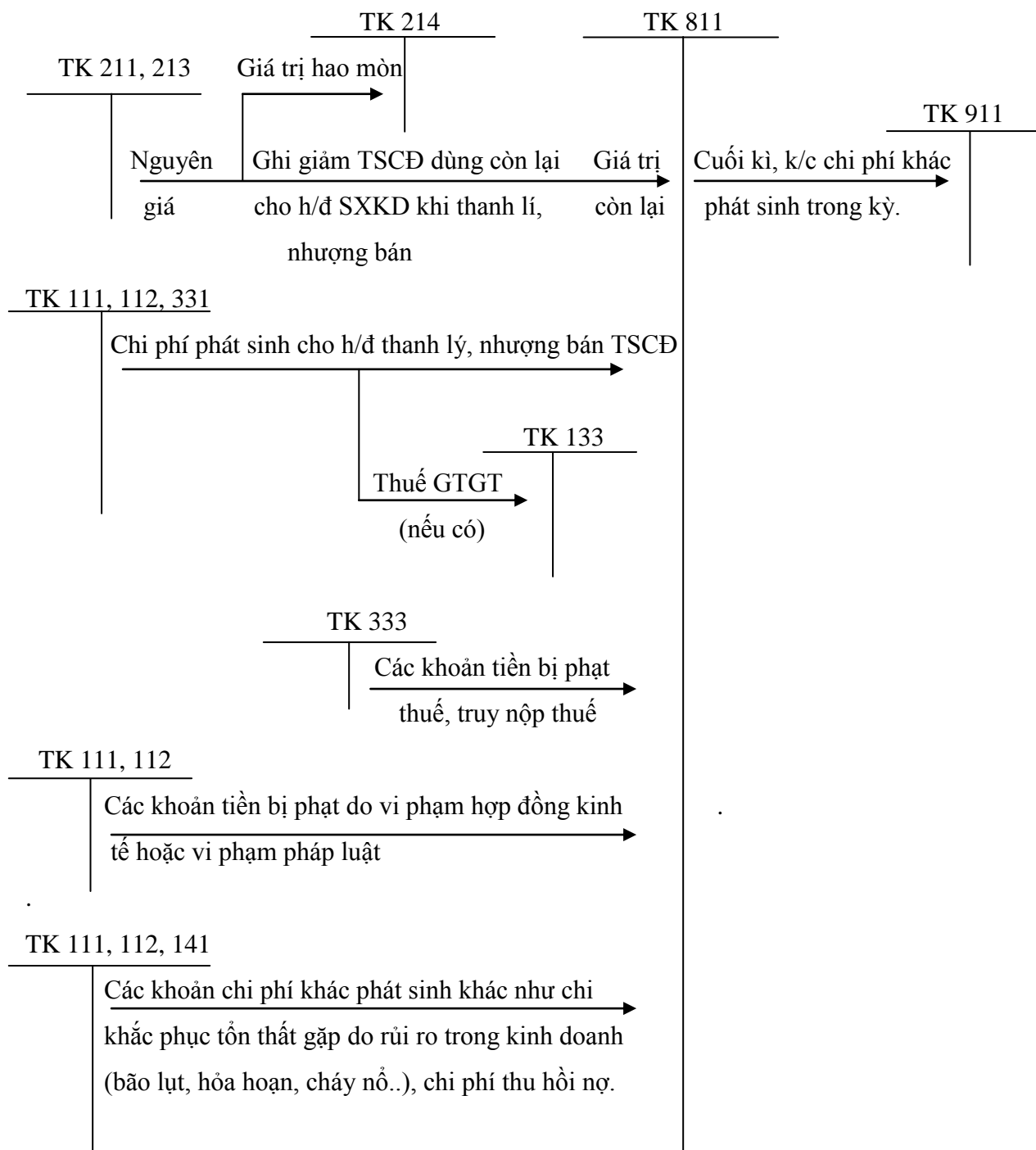
❖ Tài khoản sử dụng:

- Kế toán sử dụng TK 811 – Chi phí khác.
- Kết cấu TK 811 như sau:

Nợ	TK 811	Có
- Các khoản chi phí khác phát sinh		- Cuối kỳ, k/c toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong kỳ vào TK 911.
<hr/> Σ Số phát sinh Nợ		<hr/> Σ Số phát sinh Có
<hr/> <i>TK 811 không có số dư cuối kỳ</i>		

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.12: Hạch toán chi phí hoạt động khác.



1.2.2.5. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế thu nhập hiện hành và chi phí thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

❖ Tài khoản sử dụng:

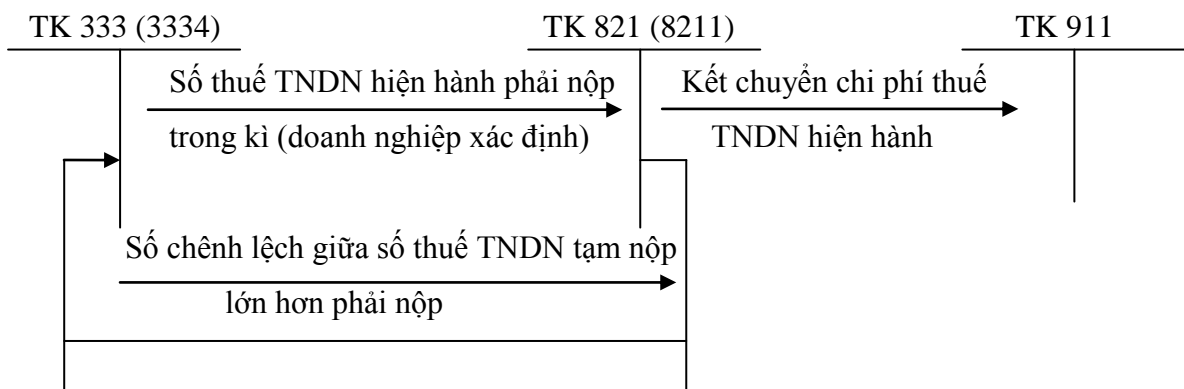
- TK 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, gồm 2 TK cấp 2:
 - + TK8211: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành.
 - + TK 8212: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại.

Nợ	TK 821	Có
- Chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm. - Thuế TNDN của năm trước phải nộp bổ sung. - Ghi nhận chi phí thuế TNDN hoãn lại - K/c chênh lệch giữa số phát sinh bên Có > hơn bên Nợ TK 8212 phát sinh trong năm vào bên Có TK 911		- Số thuế TNDN phải nộp trong năm. - Số thuế TNDN phải nộp được ghi giảm do phát hiện các sai sót của các năm trước - Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại. - K/c số chênh lệch giữa số phát sinh bên Nợ > bên Có TK 8212 phát sinh.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

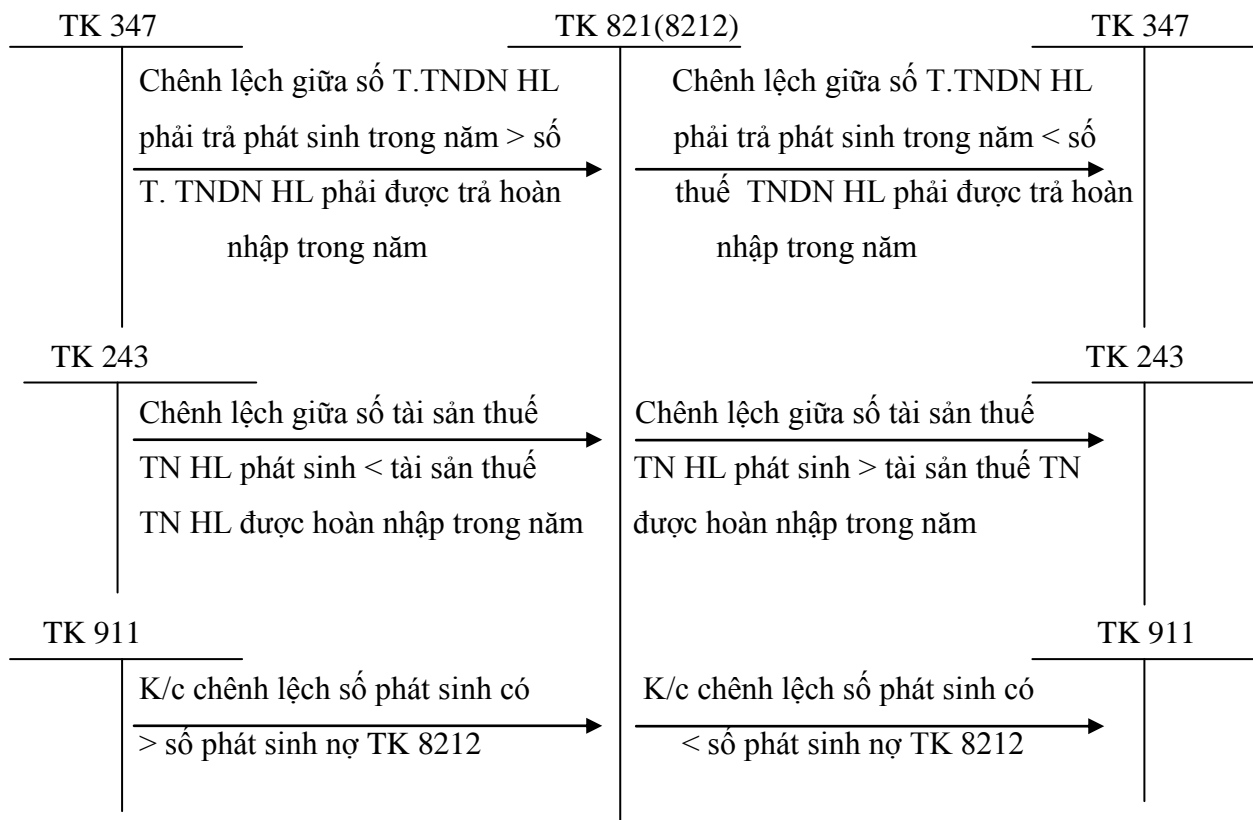
TK 821 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.13.1: Hạch toán thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành



Sơ đồ 1.13.2: Hạch toán thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại (TNDN HL)



1.2.3. Kế toán xác định và phân phối kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.2.3.1. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Sau khi tập hợp được toàn bộ doanh thu và chi phí phát sinh trong kì, kế toán xác định kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh.

❖ Tài khoản sử dụng:

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

- Kế toán sử dụng TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 911:

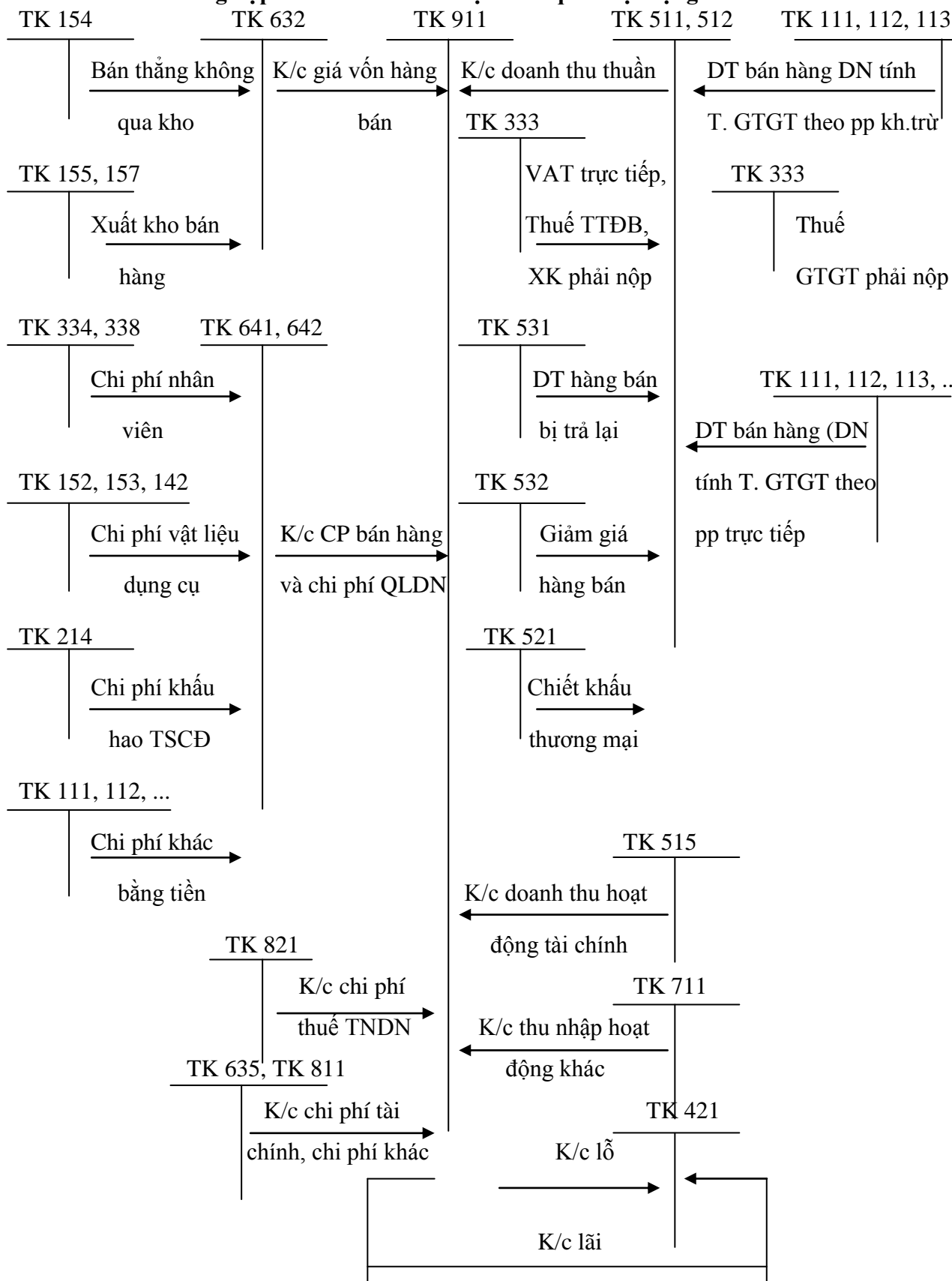
Nợ	TK 911	Có
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ. - Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. - Chi phí hoạt động tài chính, chi phí và chi phí khác. - K/c lãi sau thuế.		- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính - Thu nhập khác. - K/c lỗ.
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 911 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán:

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Sơ đồ 1.14: Tổng hợp doanh thu và xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh



1.2.3.2. Kế toán phân phối kết quả kinh doanh

Tổng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp sau khi nộp thuế TNDN cho Ngân sách Nhà nước (25%), số còn lại (75%) sẽ để lại cho doanh nghiệp. Đó là lợi nhuận chưa phân phối.

❖ Tài khoản sử dụng:

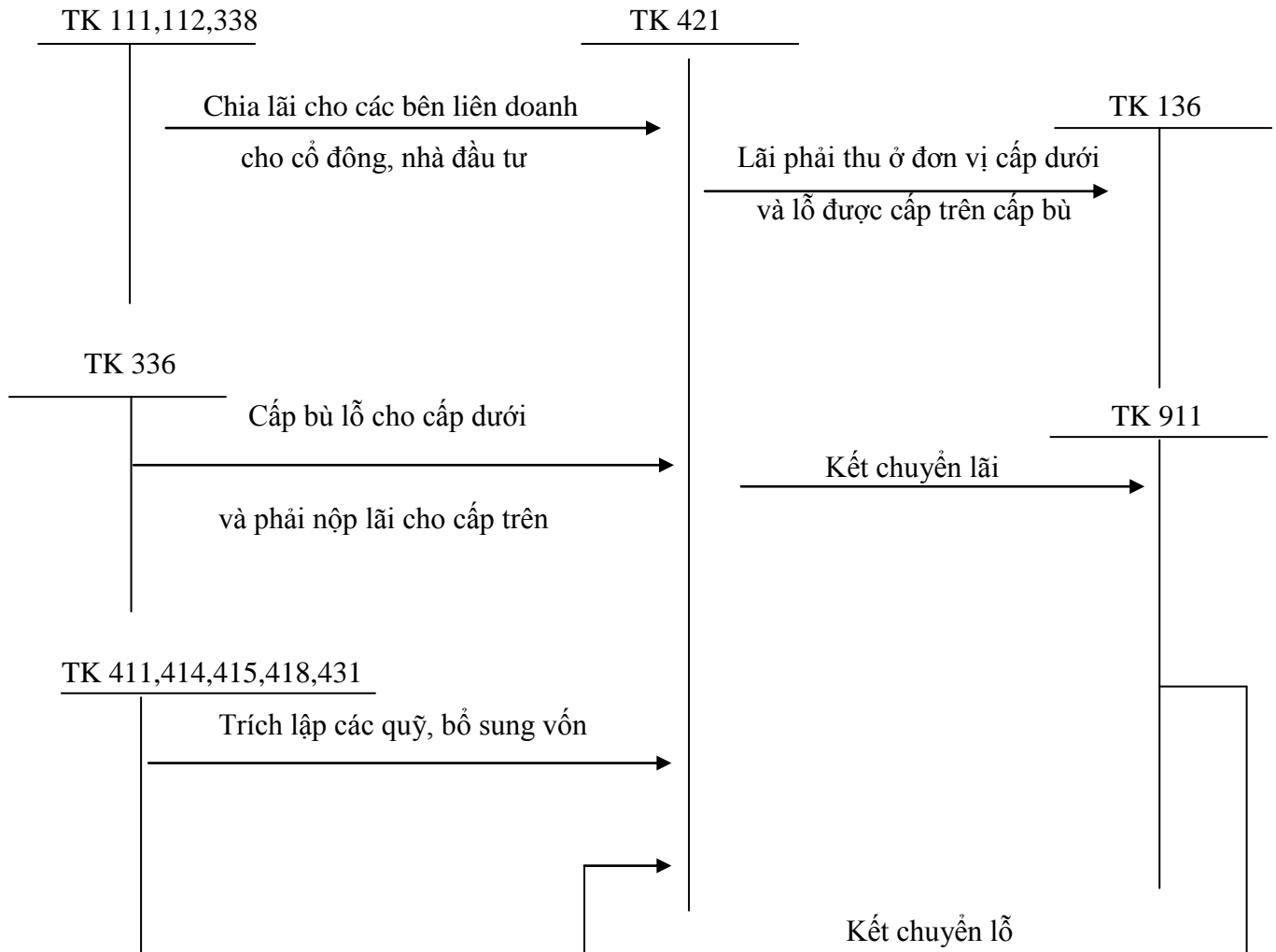
- Kế toán sử dụng TK 421 – Lợi nhuận chưa phân phối
- Kết cấu và nội dung phản ánh TK 421:

Nợ	TK 421	Có
<ul style="list-style-type: none">- 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 đầu tư, các bên tham gia liên doanh- Bổ sung nguồn vốn kinh doanh.- Nộp lợi nhuận lên cấp trên.	<ul style="list-style-type: none">- Số lợi nhuận thực tế của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kì.- Số lợi nhuận cấp dưới nộp lên, số lỗ của cấp dưới được cấp trên cấp bù.- Xử lý các khoản lỗ về hoạt động kinh doanh.	
Σ Số phát sinh Nợ		Σ Số phát sinh Có

TK 421 có thể có số dư Nợ hoặc số dư Có

❖ Phương pháp hạch toán:

Sơ đồ 1.15: Kế toán lợi nhuận chưa phân phối



CHƯƠNG II

**CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC
ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG**

2.1 Tổng quan về Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng

2.1.1 Giới thiệu chung

Tên giao dịch: **Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng**
Địa chỉ: 16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng
Điện thoại: 031.3640028
Fax: 031.845157
Email: Haiphongbeer@hn.vnn.vn

Công ty cổ phần Bia Hà Nội-Hải Phòng có trên 40 năm sản xuất đồ uống.

Theo nghị quyết của Đại hội cổ đông bất thường họp ngày 23/10/2005 của Công ty cổ phần bia Hải Phòng, Công ty cổ phần Bia Hải Phòng nay đổi tên thành Công ty cổ phần Bia Hà Nội-Hải Phòng.

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất nước uống có cồn và không cồn: bia các loại, rượu, nước ngọt và các ngành nghề khác theo quy định.

Cơ cấu vốn điều lệ:

- Tổng công ty bia rượu nước giải khát Hà Nội nắm giữ 65% vốn điều lệ.
- Vốn của các cổ đông trong doanh nghiệp chiếm 29,5% vốn điều lệ.
- Vốn của các cổ đông ngoài doanh nghiệp chiếm 5,5% vốn điều lệ.

Trải qua nhiều năm hoạt động, hiện nay công ty đã có 2 cơ sở sản xuất:

- Nhà máy số 1: 16 Lạch Tray – Ngô Quyền – Hải Phòng. Diện tích: 3901m²
- Nhà máy số 2: 85 Lê Duẩn – Quán Trữ – Kiến An – Hải Phòng. Diện tích 28.000m²

Cùng với đội ngũ lao động giàu kinh nghiệm, đoàn kết, cần cù và bộ máy quản lý có trình độ, dám nghĩ dám làm, công ty luôn vượt mọi khó khăn trong sản xuất, gian khổ trong mọi giai đoạn kháng chiến chống xâm lược cũng như trong thời kì đổi mới và đạt được những thành tích đáng kể cũng như xây dựng được uy tín trong lòng người tiêu dùng.

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Bia Hà Nội-Hải Phòng được thành lập ngày 15/6/1960, tiền thân là Xí nghiệp nước đá Việt Hoa.

Năm 1978, Xí nghiệp nước đá Việt Hoa được đổi tên thành Xí nghiệp nước ngọt Hải Phòng. Trên cơ sở đó, xí nghiệp đã phát triển mạnh mẽ trên các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ một mặt hàng nước đá (năm 1960) xí nghiệp đã sản xuất thêm nhiều mặt hàng khác như: nước giải khát, bột giải khát, rượu các loại, kem que, kem cốc...Với các thương hiệu gắn bó đậm nét trong lòng người dân thành phố Cảng.

Năm 1989, theo chủ trương xóa bỏ cơ chế tập trung quan liêu bao cấp chuyển sang nền kinh tế thị trường, xí nghiệp nước ngọt thay đổi về chiến lược mặt hàng, chuyển từ sản xuất nước ngọt, rượu bia các loại sang sản xuất bia, lấy mặt hàng bia làm sản phẩm chính; sản xuất thử mặt hàng bia theo dây chuyền "mini" rồi đầu tư xây dựng, lắp đặt dây chuyền sản xuất bia có công suất 1 triệu lít/năm. Đây cũng là dây chuyền sản xuất bia đầu tiên của thành phố Cảng.

Năm 1990, Xí nghiệp nước ngọt Hải Phòng được đổi tên thành Nhà máy bia nước ngọt Hải Phòng.

Năm 1993, UBND thành phố Hải Phòng đã quyết định đổi tên Nhà máy bia nước ngọt Hải Phòng thành Nhà máy bia Hải Phòng. Ngày 30/8/1993, UBND thành phố Hải Phòng đã có quyết định số 58/QĐUB phê duyệt dự án đầu tư xây dựng công trình nhà máy bia chất lượng cao do Nhà máy bia Hải Phòng lập và giao cho nhà máy là chủ đầu tư chịu trách nhiệm về nguồn vốn, thi công xây dựng, lắp đặt thiết bị và đưa vào sản xuất.

Năm 1995, với đà phát triển của doanh nghiệp và thực hiện chủ trương về đổi mới doanh nghiệp nhà nước, UBND thành phố Hải Phòng đã có quyết định đổi tên Nhà máy bia Hải Phòng thành Công ty bia Hải Phòng. Cũng trong năm này, công ty đã đưa nhà máy bia số 2 tại Quán Trữ - Kiến An đi vào hoạt động, sản xuất bia chai và bia hơi chất lượng cao theo công nghệ và dây chuyền thiết bị hiện đại của CHLB Đức.

Các sản phẩm bia của công ty được sản xuất từ những nguyên liệu tuyệt hảo với hệ thống dây chuyền thiết bị đồng bộ, hiện đại. Quá trình sản xuất được tự động hoá hoàn toàn ở những công đoạn chính, đồng thời với công nghệ sản xuất tiên tiến kết hợp với công nghệ cổ truyền, sản phẩm bia của công ty có: "Hương vị đậm đà, êm dịu tự nhiên" đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm. Trong tiến trình hội nhập kinh tế Quốc tế, các sản phẩm của công ty ngày càng chiếm lĩnh trên thị trường và khẳng định vị thế của nó. Với cam kết về chính sách chất lượng: "Không ngừng thoả mãn yêu cầu của khách hàng với những sản phẩm có chất lượng tốt nhất, cung cấp những dịch vụ hoàn hảo nhất với chi phí thấp nhất, giá cả cạnh tranh nhất."

Thực hiện chủ trương của Đảng và Chính phủ về việc sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước. Ngày 15/9/2004, Đại hội cổ đông Công ty cổ phần bia Hải Phòng đã tiến hành đại hội thành lập Công ty cổ phần bia Hải Phòng. Ngày 23/9/2004, UBND thành phố Hải Phòng ra quyết định số 2519/QĐUB chuyển đổi Công ty bia Hải Phòng là doanh nghiệp nhà nước thành Công ty cổ phần bia Hải Phòng.

Từ tháng 10/2005, với xu thế chung trong quá trình hội nhập Quốc tế, Công ty cổ phần bia Hải Phòng đã gia nhập Tổng công ty bia rượu nước giải khát Hà Nội theo mô hình công ty mẹ, công ty con với tên gọi mới là Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng. Đây là cơ sở để Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng phát triển bền vững và đảm bảo tốc độ tăng trưởng trong những năm tiếp theo.

Là doanh nghiệp sản xuất bia có uy tín, các sản phẩm bia của công ty được người tiêu dùng mến mộ. Hình ảnh các sản phẩm của công ty đã mang đậm nét cho người tiêu dùng không chỉ ở Hải Phòng mà còn ở các tỉnh lân cận.

2.1.3 Thành tích đạt được trong những năm qua

50 năm qua, từ một doanh nghiệp nhỏ bé, vượt qua nhiều khó khăn thử thách, Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng không ngừng lớn mạnh, có bước phát triển nhanh và bền vững.

Doanh nghiệp chú trọng mạnh dạn đầu tư chiều sâu, nâng cao chất lượng sản phẩm, cải thiện hình thức bao bì, hạ giá thành. Trong năm 2009, hầu hết các hạng mục công trình thuộc giai đoạn 2 của dự án đầu tư chiều sâu đổi mới công nghệ

thiết bị, nâng công suất từ 15 triệu lít lên 25 triệu lít /năm tại nhà máy số 2(Quán Trữ-Kiến An) và các phương án đầu tư nâng cấp, nâng cao công suất, chất lượng sản phẩm tại 2 nhà máy được hoàn thành và kịp thời phục vụ sản xuất kinh doanh.

Công ty đã lắp đặt 1 máy biến áp 630KVA, 1 máy nén khí sạch 37KW cùng hệ thống máy lạnh 300.000Kcal/giờ, hệ thống 6 tank lên men dung tích 100m³/tank, 2 tank chứa bì thành phẩm dung tích 100m³/tank. Công ty tiếp tục hoàn thành các hạng mục khác như hệ thống lò hơi công suất 4tấn/giờ, trạm xử lý nước thải công suất 1500m³ ngày đêm, đầu tư mới hệ thống thanh trùng và làm lạnh nhanh bia công suất 22m³/mẻ. Nhờ vậy công ty có đủ năng lực đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Bên cạnh đó, công ty duy trì và phát huy hiệu quả của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn Quốc tế ISO 9001: 2008, hệ thống vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP.

Với những cố gắng đó, sản lượng, doanh thu tiêu thụ của công ty tăng với tốc độ khá cao. Năm 2009, công ty sản xuất và tiêu thụ hơn 50 triệu lít bia các loại, tăng 64% so với 2008. Đến nay công ty có năng lực sản xuất tới hơn 60 triệu lít /năm. Doanh thu năm 2009 đạt 300 tỷ đồng, nộp ngân sách hơn 100 tỷ, tạo việc làm cho hơn 300 lao động với mức thu nhập 6,9-7triệu/người/năm.

Trong năm 2010, công việc quan trọng nhất của công ty là hoàn thành công tác di dời khu vực sản xuất từ trong thành phố ra ngoại thành, ổn định sản xuất để nâng sản lượng lên 70 triệu lít/năm. Đây thực sự là một khó khăn lớn vì công ty mất đi lợi thế kinh doanh trong nội thành. Công ty đã và đang phải chuẩn bị thật chu đáo để khi di dời, sản xuất không bị gián đoạn. Bên cạnh vừa sản xuất những sản phẩm bia Hà Nội, công ty đang xây dựng một thương hiệu riêng mang tên địa phương để tạo thêm việc làm cho người lao động, tạo giá trị gia tăng cho doanh nghiệp. Đây cũng là một cách để công ty khẳng định vị thế của mình trong ngành đồ uống Việt Nam.

❖ Kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm 2008 – 2009 – 2010 được thể hiện qua số liệu của các chỉ tiêu trong bảng sau đây:

Chỉ tiêu	Đv tính	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch năm 2009 so với 2008		Chênh lệch năm 2010 so với 2009	
					Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	218.126.114.508	364.530.962.125	350.496.448.525	146.404.847.617	67	14.034.513.600	-4
Doanh thu thuần	Đồng	150.114.036.054	239.933.735.472	243.768.848.754	89.879.699.418	60	3.835.113.300	1.6
Lợi nhuận gộp	Đồng	25.087.346.521	56.155.480.960	68.335.374.186	31.068.134.439	124	12.179.866.220	22
Tổng lợi nhuận trước thuế	Đồng	15.539.186.560	27.572.842.492	33.973.714.748	12.033.655.928	77	6.400.872.250	23
Tổng lợi nhuận sau thuế	Đồng	13.470.097.813	25.128.242.025	25.473.972.722	11.658.144.212	86	345.730.700	1.4

❖ Các sản phẩm của công ty:

- Bia hơi Hải Phòng.
- Bia hơi Hải Hà.
- Bia vàng.
- Bia đen Hải Phòng(Draff Beer).
- Bia chai 999.
- Bia Hà Nội.
- Nước uống tinh khiết Thiên Văn.

❖ Các giải thưởng đã đạt được:

- Từ năm 2000 đến nay luôn được người tiêu dùng bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao.
- Cúp Vàng thương hiệu Việt (2006).
- Cúp Vàng AFTA tại Hội chợ triển lãm Quốc tế Hải Phòng.
- Huy chương Vàng Hội chợ hàng hoá với chất lượng cuộc sống
- Ngày 15/6/2010, kỉ niệm 50 năm ngày thành lập, công ty đã vinh dự đón nhận Huân chương lao động Hạng Nhì.

2.1.4 Thuận lợi và khó khăn

2.1.4.1 Thuận lợi

- Là một trong những công ty có lịch sử lâu đời với truyền thống và kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực sản xuất bia, đồ uống. Có những sản phẩm chất lượng cao, có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

- Việc gia nhập Tổng công ty bia rượu nước giải khát Hà Nội đã tạo điều kiện cho công ty tiếp cận được với dây chuyền sản xuất mới và sử dụng dây chuyền có hiệu quả. Học hỏi, chia sẻ được nhiều kinh nghiệm cùng các đơn vị trong Tổng công ty.

- Công ty có một đội ngũ cán bộ quản lý, công nhân lâu năm trong nghề, giàu kinh nghiệm, đoàn kết thống nhất, có tinh thần tự lực, tự cường vượt qua mọi khó

khăn, gắn bó với công ty. Đã làm nên những sản phẩm có chất lượng, giá thành hợp lý, có uy tín và tín nhiệm với khách hàng trong và ngoài thành phố.

- Với chính sách bán hàng hợp lý công ty đã tạo dựng, giữ vững quan hệ và lòng tin với khách hàng từ nhiều năm nay.

- Công ty luôn đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất, cải thiện điều kiện làm việc cho công nhân lao động, nâng cấp nhà cửa phục vụ quản lý, cải tạo nhà xưởng, môi trường làm việc. Nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng.

- Doanh thu hàng năm của công ty tăng dần qua các năm tạo điều kiện đạt được những mục tiêu lâu dài và thường xuyên.

2.1.4.2 Khó khăn

- Phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt về thị trường tiêu thụ, giá bán sản phẩm...nhất là đối với các đơn vị sản xuất bia tư nhân trong thành phố, các liên doanh với nước ngoài và một số doanh nghiệp sản xuất bia lớn tại các tỉnh lân cận.

- Khủng hoảng kinh tế đặt công ty vào nhiều tình thế khó khăn. Lãi suất ngân hàng tăng, giá cả các nguyên liệu đầu vào và các yếu tố chi phí sản xuất: điện, nước, xăng dầu tăng cao cũng là những bất lợi cho quá trình sản xuất kinh doanh.

- Là sản phẩm tiêu dùng phụ thuộc nhiều vào thời tiết, mùa hè nhu cầu tiêu thụ tăng cao còn mùa đông nhu cầu giảm đáng kể cũng làm cho công tác sản xuất ảnh hưởng không nhỏ.

Trước tình hình đó, công ty đã đưa ra nhiều giải pháp tích cực, nắm bắt kịp thời nhu cầu thị trường để xây dựng kế hoạch phù hợp. Mở rộng thị trường, đầu tư có hiệu quả các chương trình khuyến mãi bán hàng, đồng thời luôn chú trọng và giám sát chặt chẽ chất lượng từ khâu sản xuất đến khâu lưu thông ra thị trường, đảm bảo lợi ích của người tiêu dùng và uy tín thương hiệu.

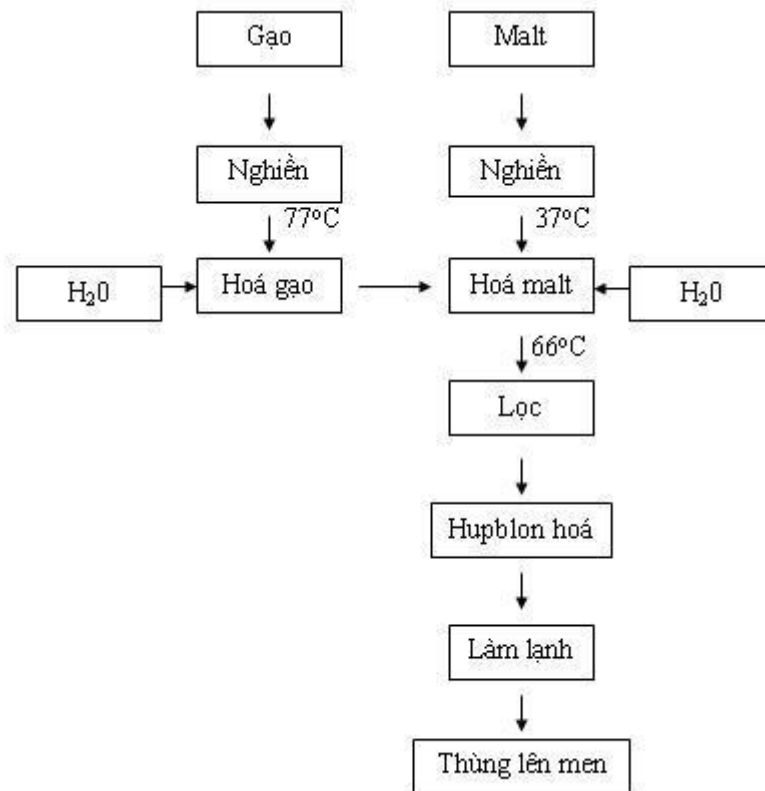
2.1.5 Quy trình sản xuất

Nguyên liệu dùng để sản xuất bia bao gồm: gạo, malt, H₂O, men, hoa Hupblon. Trong đó malt và hoa Hupblon là hai nguyên liệu chính dùng để sản xuất bia, nó có

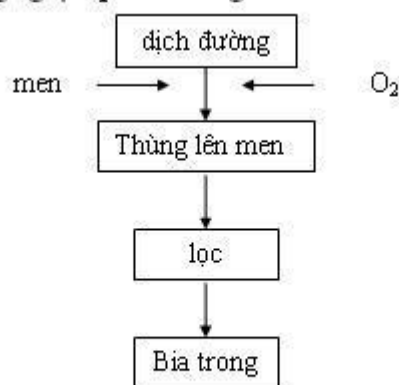
chất lượng cao của các hãng cung cấp hàng đầu thế giới. Việc sản xuất dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến và tuân thủ nghiêm ngặt theo đúng các quy trình công nghệ cũng như các tiêu chuẩn của Việt Nam -Thế giới.

❖ Quy trình công nghệ sản xuất bia

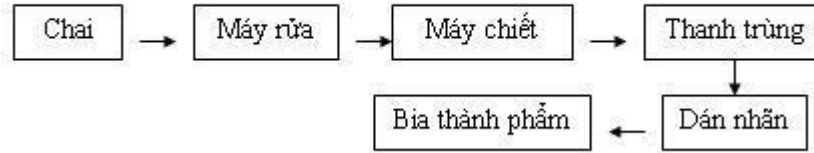
○ Quy trình công nghệ ở phân xưởng nấu



○ Quy trình công nghệ ở phân xưởng lên men



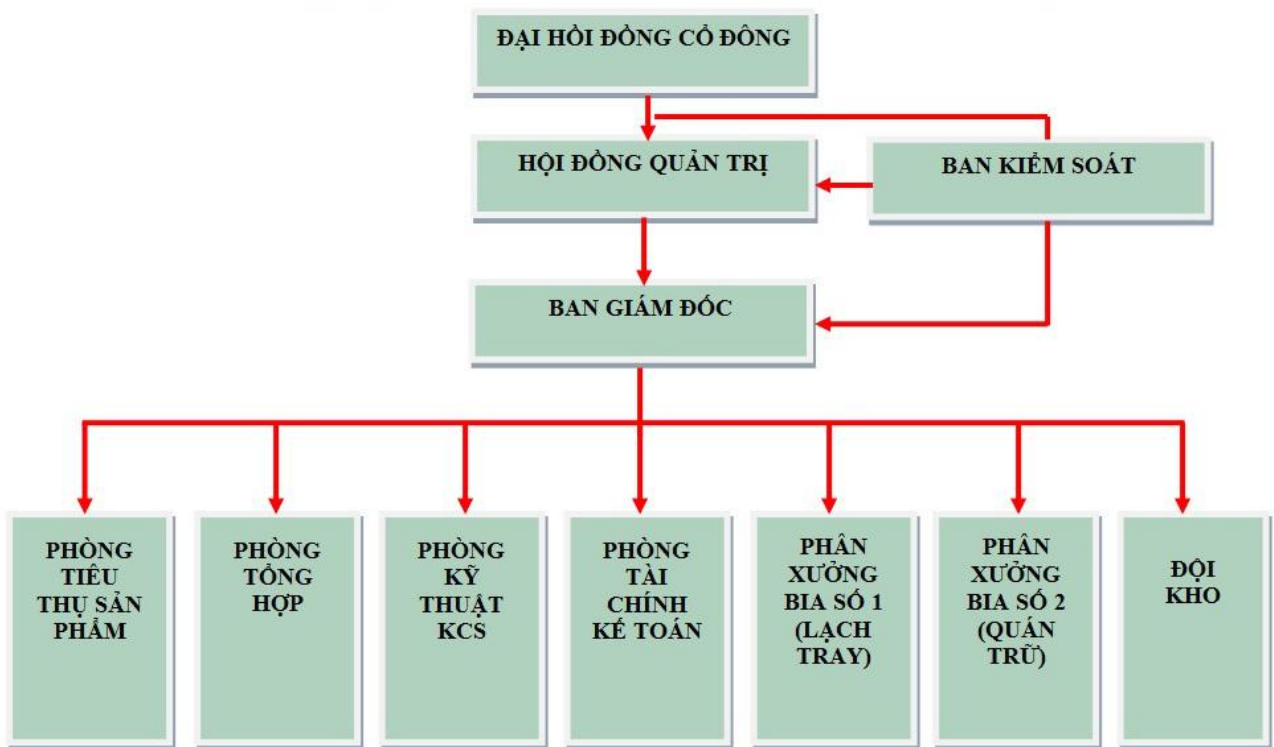
○ Quy trình công nghệ ở phân xưởng chiết



2.1.6 Cơ cấu tổ chức quản lý

2.1.6.1 Sơ đồ bộ máy quản lý

Để đạt được kết quả kinh doanh tốt nhất đồng thời để tạo ra một cơ cấu năng động, linh hoạt với sự biến động của thị trường và nhu cầu phát triển, công ty đã tổ chức cho mình một bộ máy tương đối gọn nhẹ, đảm bảo phục vụ tốt cho nhu cầu quản lý.



2.1.6.2 Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận

1. Đại hội đồng cổ đông:

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần Bia Hà Nội-Hải Phòng. Đại hội cổ đông có quyền và nhiệm vụ thông qua định hướng phát triển, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh; quyết định sửa đổi, bổ sung vốn điều lệ của Công ty; bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty và các quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của Điều lệ Công ty.

2. Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty Cổ phần Bia Hà Nội-Hải Phòng do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 01 (một) Chủ tịch Hội đồng quản trị và 04 (bốn) thành viên với nhiệm kỳ là 5 (năm) năm. Thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Tổng số thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành phải chiếm ít nhất một phần ba tổng số thành viên Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị nhân danh Công ty quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích và quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT có trách nhiệm giám sát hoạt động của Giám đốc và những cán bộ quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do Pháp luật, Điều lệ Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

3. Ban kiểm soát:

Ban kiểm soát của Công ty Cổ phần Bia Hà Nội – Hải Phòng bao gồm 04 (bốn) thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Nhiệm kỳ của Ban kiểm soát là 05 (năm) năm; thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong tổ chức công tác kế toán, thống kê và lập BCTC nhằm đảm bảo lợi ích hợp pháp của các cổ đông. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Giám đốc.

4. Ban Giám đốc:

Ban Giám đốc của Công ty bao gồm 03 (ba người): 01 Giám đốc và 02 Phó Giám đốc. Giám đốc điều hành, quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao. Các Phó Giám đốc giúp việc Giám đốc trong từng lĩnh vực cụ thể và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các nội dung công việc được phân công, chủ động giải quyết những công việc được Giám đốc ủy quyền theo quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty.

5. Phòng tiêu thụ sản phẩm:

Chịu trách nhiệm thu thập thông tin, đánh giá tình hình thị trường, xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm. Tham mưu cho Giám đốc về giá bán sản phẩm, chính sách quảng cáo, phương thức bán hàng, hỗ trợ khách hàng, lập các hợp đồng đại lý. Tư vấn cho khách hàng về sử dụng thiết bị bảo quản, kỹ thuật bán hàng, thông tin quảng cáo. Theo dõi và quản lý tài sản, thiết bị, công cụ, dụng cụ bán hàng: keg chứa bia hơi, tủ bảo quản, vỏ bình CO₂, vỏ chai, két nhựa trong lưu thông, biển quảng cáo của Công ty trên thị trường... Kết hợp với phòng Kế toán Tài chính quản lý công nợ các đại lý và khách hàng tiêu thụ sản phẩm. Quản lý hóa đơn và viết hóa đơn, thu tiền bán hàng.

6. Phòng Tổng hợp:

Đảm nhận và chịu trách nhiệm trước Công ty về việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, quý, năm. Mua sắm, làm thủ tục nhập, xuất vật tư, nguyên liệu, phụ tùng thay thế, dụng cụ cho sản xuất. Tham mưu và làm các thủ tục pháp lý trong việc ký kết, giám sát thực hiện, thanh quyết toán các hợp đồng kinh tế với các nhà cung cấp. Tham gia xây dựng phương án, kế hoạch giá thành sản phẩm của Công ty. Tổng hợp báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và các báo cáo thống kê theo quy định và yêu cầu quản trị của Công ty.

Đảm nhận và chịu trách nhiệm trong công tác tham mưu xây dựng cơ cấu tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh, quy hoạch cán bộ. Lập kế hoạch đào tạo và tuyển dụng lao động, xây dựng định mức lao động và đơn giá tiền lương hàng năm; tham mưu

cho Ban giám đốc xây dựng quy chế trả lương, thưởng. Thực hiện các chế độ chính sách cho người lao động theo luật định và quy chế của Công ty. Theo dõi, giám sát việc chấp hành nội quy lao động, nội quy, quy chế của Công ty và thực hiện công tác kỷ luật. Thực hiện các nhiệm vụ của công tác hành chính, văn thư lưu trữ, quản lý xe ô tô con, vệ sinh môi trường, ngoại cảnh, công tác bảo vệ 2 nhà máy. Phối hợp xây dựng và tổ chức thực hiện các kế hoạch bảo vệ, an ninh, quốc phòng, phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt hàng năm.

7. Phòng kỹ thuật:

Chịu trách nhiệm trong công tác xây dựng, tiếp nhận chuyên giao và quản lý các quy trình vận hành thiết bị, công nghệ sản xuất, định mức kinh tế kỹ thuật, kỹ thuật an toàn và vệ sinh an toàn thực phẩm. Thực hiện các chương trình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, cải tiến kỹ thuật, áp dụng công nghệ tiên tiến trong sản xuất. Xây dựng các yêu cầu, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, vật tư nguyên liệu. Kiểm tra chất lượng sản phẩm hàng hóa đầu ra, chất lượng vật tư, nguyên liệu đầu vào cho sản xuất. Quản lý hồ sơ lý lịch hệ thống máy móc thiết bị; xây dựng và theo dõi kế hoạch duy tu bảo dưỡng máy móc thiết bị. Kết hợp với các bộ phận liên quan xây dựng và thực hiện nội dung chương trình đào tạo, tổ chức thi nâng bậc kỹ thuật cho công nhân hàng năm. Chỉ đạo thực hiện Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2008 và hệ thống vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP. Chịu trách nhiệm về công tác đầu tư, xây dựng cơ bản và công tác môi trường. Theo dõi và thực hiện công tác thi đua khen thưởng.

8. Phòng Tài chính Kế toán:

Đảm nhận và chịu trách nhiệm trước Công ty về lĩnh vực tài chính kế toán. Phòng có chức năng xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch tài chính hàng năm. Tổ chức công tác hạch toán kế toán, lập báo cáo tài chính theo quy định và các báo cáo quản trị theo yêu cầu của Công ty. Thực hiện thu tiền bán hàng, quản lý kho quỹ. Chịu trách nhiệm hướng dẫn, kiểm tra việc lập hóa đơn chứng từ ban đầu cho công tác hạch toán kế toán; hướng dẫn, tổng hợp báo cáo thống kê.

9. Đội kho:

Quản lý các kho vật tư, nguyên liệu, thành phẩm, bao bì, chai két, công cụ dụng cụ phục vụ sản xuất, bán hàng. Thực hiện công tác xuất, nhập vật tư, nguyên liệu, theo dõi, đối chiếu, lập các bảng kê bán hàng, báo cáo nhập xuất tồn hàng ngày, tuần, tháng gửi các phòng Nghiệp vụ của công ty và Tổng Công ty theo quy định.

10. Phân xưởng Bia số 1 – 16 Lạch Tray:

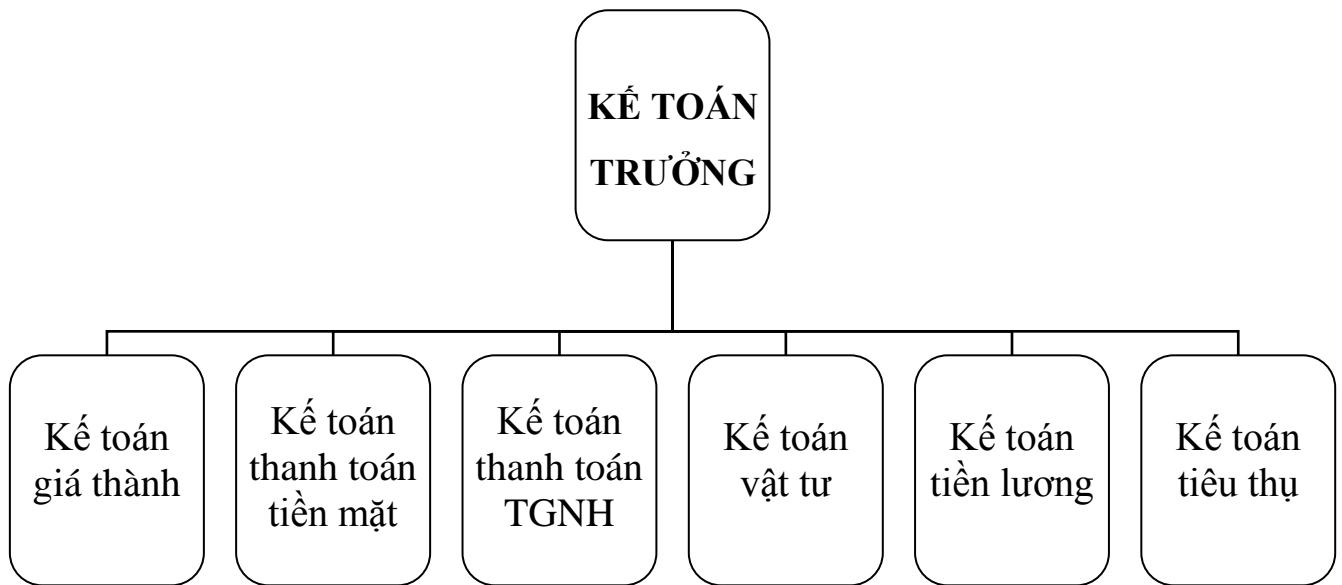
Có nhiệm vụ sản xuất sản phẩm bia hơi các loại. Thực hiện các công đoạn sản xuất theo đúng quy trình công nghệ từ khâu nghiền nguyên liệu đến nấu bia, bảo quản và xử lý men giống, lên men bia, lọc trong bia và chiết rót phục vụ bán hàng tại 16 Lạch Tray. Thực hiện việc ghi chép, lưu trữ và báo cáo số liệu sản xuất hàng ngày, tuần, tháng cho các bộ phận quản lý của Công ty theo quy định.

11. Phân xưởng bia số 2 – Quán Trữ:

Có nhiệm vụ sản xuất sản phẩm bia hơi, bia chai các loại. Chiết rót bia hơi thành phẩm nhập kho và giao cho khách hàng. Thực hiện các công đoạn trong sản xuất bia chai, chiết rót, hoàn thiện sản phẩm bia chai và nhập kho theo đúng quy trình công nghệ. Thực hiện việc ghi chép, lưu trữ và báo cáo số liệu sản xuất hàng ngày, tuần, tháng cho các bộ phận quản lý của Công ty và Tổng Công ty theo quy định.

2.1.7 Tổ chức công tác kế toán

2.1.7.1 Tổ chức bộ máy kế toán



Giải thích mô hình:

- Kế toán trưởng: là người được bổ nhiệm đứng đầu bộ phận kế toán, người chỉ đạo chung và tham mưu chính cho lãnh đạo về tài chính và các chiến lược tài chính, kế toán cho doanh nghiệp. Kế toán trưởng là người hướng dẫn, chỉ đạo, kiểm tra, điều chỉnh những công việc mà các kế toán viên đã làm sao cho hợp lý nhất. (Kế toán trưởng của công ty kiêm kế toán tổng hợp).

- Kế toán giá thành (phó phòng): phụ trách giá thành, tài sản cố định, báo cáo thuế.

- Kế toán thanh toán: theo dõi thường xuyên liên tục các khoản nợ của khách hàng và khoản phải trả của DN. Lên kế hoạch thu nợ và thanh toán nợ đảm bảo cho vòng tiền của DN đảm bảo.

- Kế toán vật tư: quản lý theo dõi toàn bộ hoạt động nhập-xuất-tồn các loại vật tư, công cụ, nguyên vật liệu, thành phẩm,... mua vào nhập kho và xuất kho để sử dụng, bán.

- Kế toán tiền lương: tính và phân bổ tiền lương, các khoản trích theo lương cho các đối tượng sử dụng. Lập báo cáo về lao động và tiền lương kịp thời, chính xác.

- Kế toán tiêu thụ: theo dõi công nợ phải thu của người mua hàng, thanh toán các khoản liên quan đến khách hàng. Theo dõi và phản ánh tình hình tiêu thụ sản phẩm.

2.1.7.2 Hình thức sổ kế toán áp dụng

Đề phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, công ty dùng hình thức Chứng từ ghi sổ.

Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Chứng từ ghi sổ.
- Sổ đăng kí chứng từ ghi sổ.
- Sổ cái.
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

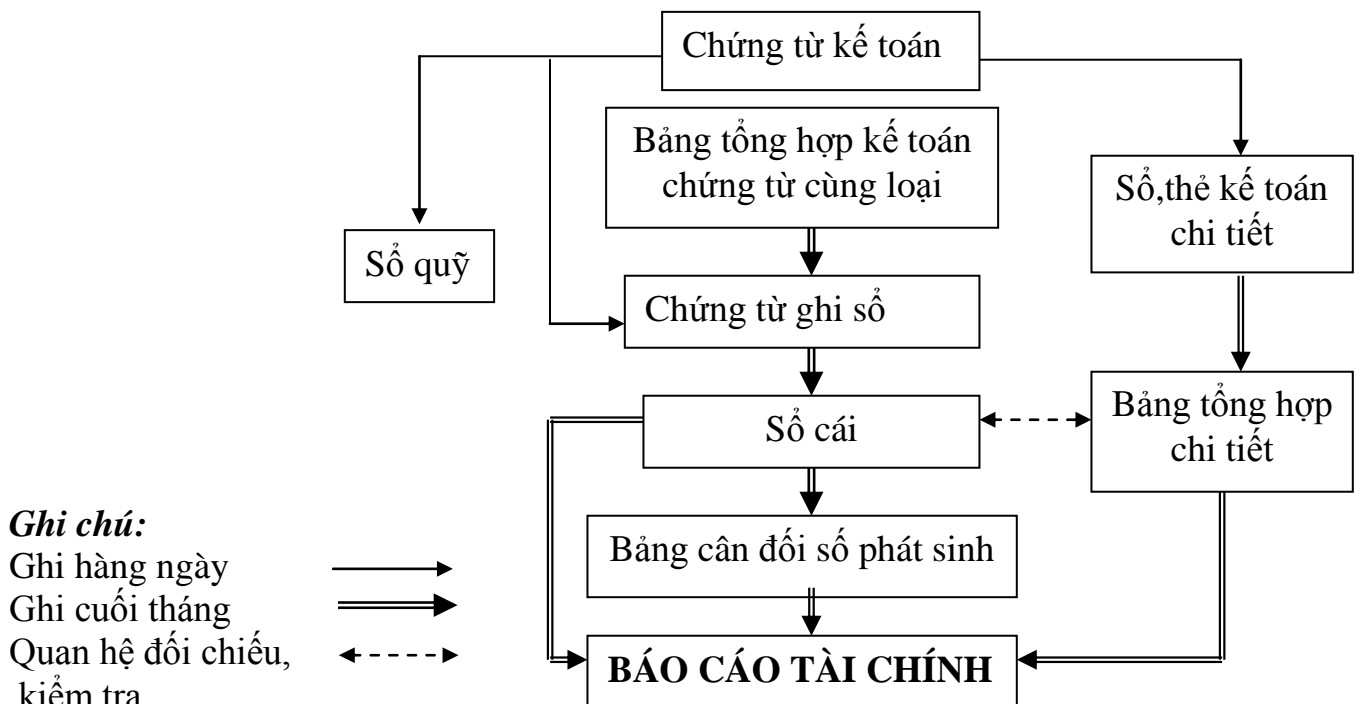
❖ Tóm tắt trình tự và phương pháp ghi sổ kế toán :

- Hàng ngày căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra đảm bảo tính hợp lệ, hợp pháp, kế toán ghi vào bảng kê chi tiết các tài khoản, sổ quỹ và vào các sổ kế toán chi tiết tài khoản liên quan.

- Cuối tháng, dựa vào bảng kê chi tiết kế toán lập các chứng từ ghi sổ sau đó từ chứng từ ghi sổ vào sổ cái. Cuối mỗi quý căn cứ vào số phát sinh và số dư trên từng sổ cái kế toán lập bảng cân đối số phát sinh. Khi lập xong Bảng cân đối số phát sinh, nếu tổng số phát sinh bên nợ bằng tổng số phát sinh bên có bằng số tiền cộng phát sinh tháng trên bảng kê là đúng.

- Cuối năm, lấy số liệu từ bảng cân đối số phát sinh để lập Báo cáo tài chính.

Biểu số 2.2: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ



- ❖ Các chính sách, chế độ kế toán áp dụng tại công ty:
 - Công ty áp dụng Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC, ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính.
 - Niên độ kế toán: bắt đầu từ 1/1 và kết thúc vào 31/12 hàng năm.
 - Kỳ kế toán: tháng, quý, năm.
 - Các chứng từ ban đầu kế toán sử dụng bao gồm: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi, hóa đơn giá trị gia tăng...
 - Công ty sử dụng 37 tài khoản trong bảng hệ thống tài khoản kế toán do Bộ tài chính quy định.
 - Đơn vị tiền tệ ghi sổ kế toán: Đồng Việt Nam(VNĐ).
 - Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: kê khai thường xuyên.
 - Phương pháp kê khai và tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.
 - Phương pháp tính giá xuất kho: bình quân liên hoàn.
 - Phương pháp khấu hao TSCĐ: khấu hao theo đường thẳng, theo quyết định 206/2003/QĐ - BTC của Bộ trưởng Bộ tài chính ban hành ngày 12/12/2003.
 - Công tác lập báo cáo: Doanh nghiệp tiến hành lập các báo cáo tài chính theo tháng, sử dụng 4 loại báo cáo tài chính: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, báo cáo thuyết minh tài chính.

2.2 Công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng

2.2.1 Kế toán doanh thu

2.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu

Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng là doanh nghiệp sản xuất nên doanh thu của công ty chủ yếu từ hoạt động bán hàng như bán thành phẩm(TK 155): bia chai, bia hơi các loại; phế liệu như: bã malt, nút chai, két nhựa,...; bao bì; ...

Các phương thức bán hàng tại Công ty:

- Bán cho các kênh phân phối: Đại lý cấp 1 (kí hợp đồng hàng năm với công ty)
- Bán lẻ tại công ty

Do giá trị của mỗi lần xuất hàng để bán buôn thường khác nhau, các nhân viên phòng kinh doanh, tiêu thụ phải nộp hoá đơn bán hàng (hoá đơn GTGT) cho hàng bán ra. Hoá đơn bán hàng có giá trị như tờ lệnh xuất kho, đồng thời là cơ sở để kế toán theo dõi, ghi chép, phản ánh doanh thu bán hàng, theo dõi công nợ cũng như việc xuất tồn kho trên thẻ kho kế toán.

Các khoản giảm trừ doanh thu : khoản giảm trừ doanh thu của công ty là thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế nhập khẩu.

Phương thức thanh toán:

Các phương thức thanh toán tiền hàng áp dụng tại công ty là:

- **Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:** áp dụng cho khách hàng mua ít, không thường xuyên hoặc những khách hàng có nhu cầu thanh toán ngay.
- **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 phí cho ngân hàng.

❖ Tài khoản và chứng từ sử dụng sử dụng:

◆ Tài khoản kế toán : Để phản ánh theo dõi doanh thu bán hàng kế toán sử dụng:

- TK 111: Tiền mặt
- TK 112: Tiền gửi ngân hàng
- TK 131: Phải thu khách hàng
- TK 133: Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ
- TK 155: Thành phẩm
- TK 3331: Thuế giá trị gia tăng đầu ra
- TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

◆ **Sổ kế toán sử dụng**

Chứng từ ban đầu làm căn cứ ghi sổ kế toán doanh thu bán hàng là: hoá đơn bán hàng, hoá đơn GTGT

- + Các bảng kê chứng từ, chứng từ ghi sổ.
- + Sổ chi tiết phải thu của khách hàng.
- + Báo cáo bán hàng.
- + Sổ cái TK 131, TK 5111, TK 3331

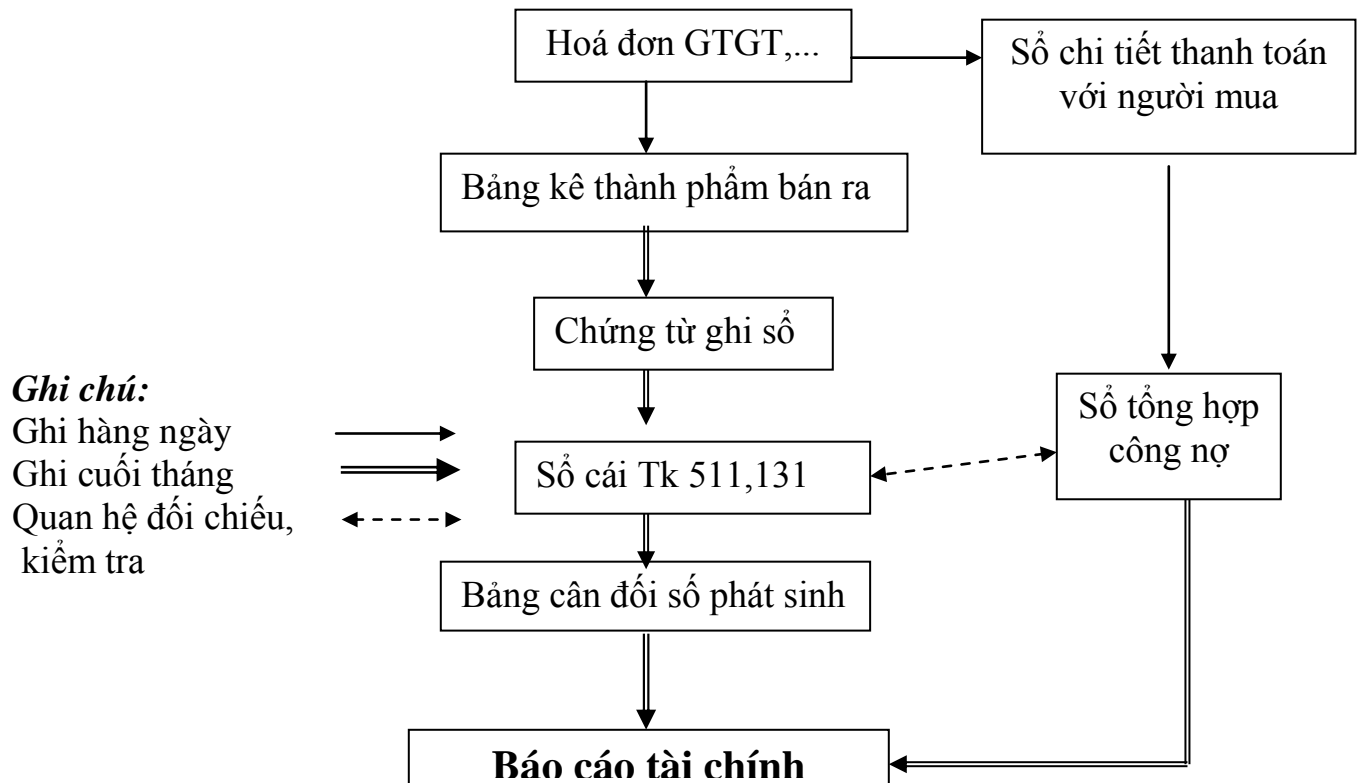
❖ **Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng được xác định như sau:**

Công ty nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Do đó, hoá đơn bán hàng Công ty đang sử dụng là Hoá đơn GTGT. Hoá đơn GTGT được lập làm 3 liên:

- Liên 1: lưu tại phòng tiêu thụ
- Liên 2: giao cho khách hàng
- Liên 3: dùng thanh toán.

Thủ kho dùng 3 liên để ghi thẻ kho theo chỉ tiêu khối lượng hàng xuất, cuối tháng chuyển thẻ kho lên phòng tài chính kế toán.

Biểu số 2.3: Sơ đồ trình tự kế toán doanh thu bán hàng như sau:



Ví dụ: Ngày 17/02/2010, công ty bán 100 két bia Hà Nội cho công ty TNHH TM Duy Thành theo HĐGTGT số 0023906, thuế suất thuế GTGT 10%, tổng tiền thanh toán: 22 000 000VNĐ.

- Kế toán căn cứ HĐGTGT (biểu số 2.4), lập Bảng kê thành phẩm bán ra (biểu số 2.5), Sổ chi tiết thanh toán với người mua (biểu số 2.6), Sổ tổng hợp công nợ (biểu số 2.7).

- Cuối tháng, vào chứng từ ghi sổ (biểu số 2.8,2.10) và Sổ cái TK 511,131 (biểu số 2.9, 2.11).

- Cuối kì, lập Bảng cân đối số phát sinh và Báo cáo tài chính.

Biểu số 2.4:

HÓA ĐƠN			Mẫu số: 01 GTKT-3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			CQ/2010B		
Liên 3(Nội bộ)			0023906		
Ngày 17 tháng 2 năm 2010					
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần bia Hà Nội – Hải Phòng					
Địa chỉ: số 16 Lạch Tray – Ngô Quyền – Hải Phòng					
Số tài khoản:					
Điện thoại:			MS: 0200153370		
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: công ty TNHH Thương mại Duy Thành					
Địa chỉ: Đồ Sơn.....					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán:			Chuyển khoản MS: 0100012586		
S T T A	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
B	C	1	2	3=1x2	
	Bia chai Hà Nội	két	100	200.000	20.000.000
Cộng tiền hàng:					20.000.000
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT	2.000.000	
Tổng cộng tiền thanh toán					22.000.000
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi hai triệu đồng chẵn/					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 2.5:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

BẢNG KÊ THÀNH PHẨM BÁN RA

Tên thành phẩm: Bia chai Hà Nội

(Kèm theo tờ khai thuế GTGT)

Tháng 2/2010

Chứng từ		Tên người mua	MS của người mua	Tên hàng	Số lượng (kết)	Doanh số bán (chưa có thuế)	Thuế suất (%)	Thuế GTGT
Số HĐ	NT							
0023905	16/02	Cty TNHH Tân Thuận Phong	1310238	Bia chai Hà Nội	50	10 000 000	10	1 000 000
0023906	17/02	Cty TNHH TM Duy Thành	1310456	Bia chai Hà Nội	100	20 000 000	10	2 000 000
...
0023911	22/02	Chi nhánh VNF1 Hải Phòng	1310568	Bia chai Hà Nội	60	12 000 000	10	1 200 000
...
		Tổng cộng			485	97 000 000		9 700 000

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.6:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI – HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu số S31-DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng của Bộ Tài Chính)

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản: 131

Đối tượng: Công ty TNHH TM Duy Thành

Tháng 2/2010

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	SH					Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5
			Số dư đầu kỳ					95 635 230	
			PS trong kỳ						
...
17/02	HĐGTGT 0023906	17/02	Mua bia chai HN	511 3331		20 000 000 2 000 000	20 000 000 2 000 000	65 259 832	
...
			Cộng PS			148 796 500	162 569 320		
			Số dư cuối kỳ					81 862 410	

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu số 2.7:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

SỔ TỔNG HỢP CÔNG NỢ

Tháng 2 năm 2010

Mã ĐT	Tên đối tượng	Dư nợ đầu	Dư có đầu	PS nợ	PS có	Dư nợ cuối	Dư có cuối
131	Khách hàng						
...
131027	Vũ Thế Chuyên			125 650 000	125 650 000		
1310063	Tổ bán hàng Quán Trữ	4 200 000		285 674 100	285 674 100		
1310065	Khánh - Thủy Nguyễn			86 562 320	80 500 000	6 562 320	
...
1310456	Cty TNHH TM Duy Thành	95 635 230		32 000 000	45 772 820	81 862 410	
...
	Tổng cộng	145 562 000	85 000 000	3 876 780 600	3 099 860 000	4 022 342 600	3 184 860 000

Ngày.....tháng.....năm....

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

Biểu số 2.8:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 15/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Bán bia chai HN	131	511	97 000 000	...
	131	3331	9 700 000	
Bán bia hơi HP	131	511	987 740 700	
	131	3331	98 774 070	
...
Cộng			3 876 780 600	

Kèm theo ...25...chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.9:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số: S02c1-DN
Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Phải thu khách hàng

TK: 131

NTGS	CTGS		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm		3 137 787 840	799 859	
			Số PS trong tháng				
...
28/02	15/02	28/02	Bán bia chai HN	511 3331	97 000 000 9 700 000		
28/02	15/02	28/02	Bán bia hơi HP	511 3331	987 740 700 98 774 070		
...
			Cộng số PS		3 876 780 600	3 099 860 230	
...
			Số dư cuối năm		9 565 389 000	734 353	

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.10:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 39/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển doanh thu bán hàng	511	911	3 524 346 000	
Cộng			3 524 346 000	

Kèm theo ...5...chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.11:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN
Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Doanh thu bán hàng

TK: 511

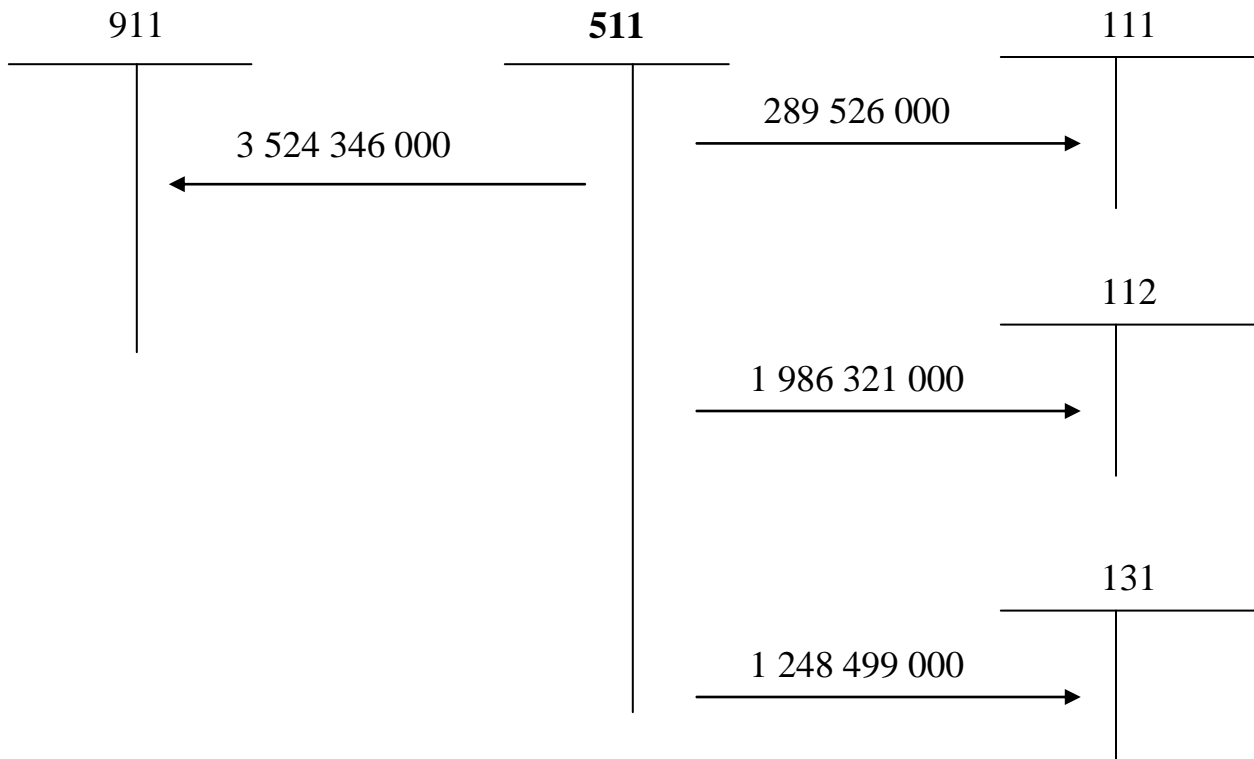
NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	15/02	28/02	Bán bia chai HN	131		97 000 000	
28/02	15/02	28/02	Bán bia hơi HP	131		987 740 700	
...
28/02	39/02	28/02	Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	3 524 346 000		
...
			Cộng số PS		3 524 346 000	3 524 346 000	
...
			Số dư cuối tháng				

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày.....tháng.....năm
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sơ đồ 2.12: Mô hình hạch toán tổng hợp doanh thu



2.2.1.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính là tài khoản phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp. Doanh thu hoạt động tài chính tại công ty cổ phần bia Hà Nội - Hải Phòng gồm các khoản sau:

- Lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ trên cơ sở chứng từ thực tế.
- Cổ tức được chia ghi nhận trên cơ sở tỉ lệ góp vốn và lợi nhuận được chia.

❖ Tài khoản sử dụng:

- TK 5151: Doanh thu hoạt động tài chính từ lãi tiền gửi
- TK 5152: Doanh thu hoạt động tài chính từ cổ tức được chia, lợi nhuận được chia.

❖ Chứng từ sử dụng:

- Giấy báo có của Ngân hàng
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Sổ sách sử dụng:

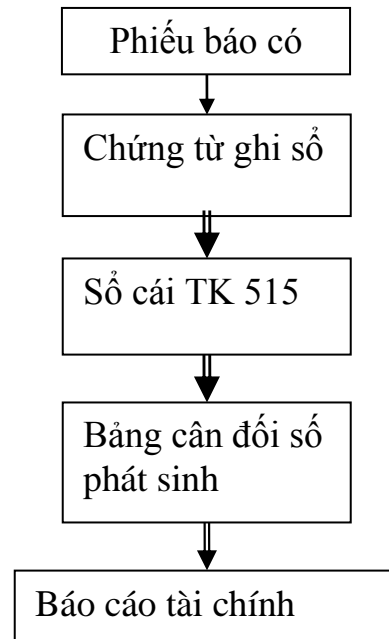
- Chứng từ ghi sổ
- Sổ cái TK 515

❖ Quy trình hạch toán:

Biểu số 2.13: Quy trình hạch toán doanh thu hoạt động tài chính

Ghi chú:

- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng ==>
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra <- - - ->



Ví dụ: Ngày 25/02/2010 Công ty thu lãi tiền gửi của Ngân hàng Techcombank, với số tiền là: 8 261 117VNĐ.(Phiếu báo có số 23 của Ngân hàng Techcombank)

- Kế toán căn cứ PBC (biểu số 2.14) vào chứng từ ghi sổ (biểu số 2.15) và Sổ cái TK 515 (biểu số 2.16).

- Cuối kì, lập Bảng cân đối số phát sinh và Báo cáo tài chính.

Biểu số 2.14:

NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM Theo công văn số 21208/CT/AC

TECHCOMBANK

Cục thuế Hà Nội

MST: 0100202095011

PHIẾU BÁO CÁO

Số: 23

Ngày 25 tháng 02 năm 2010

Kính gửi: CTY CP BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG Số tài khoản: 1020100002158112

Địa chỉ : 16 Lạch Tray – Hải Phòng

Loại tiền: VND

MST : 0200153370

Loại tài khoản: TIEN GUI THANH TOAN

Số ID khách hàng : 20788765

Số bút hạch toán: FT0832660039/HPG

Chúng tôi xin thông báo đã ghi có tài khoản của Quý khách số tiền theo chi tiết sau:

Nội dung	Số tiền
Lãi tiền gửi tại ngân hàng Techcombank	8.261.117
Tổng số tiền	8.261.117

Tiền bằng chữ: Tám triệu hai trăm sáu mươi một ngàn một trăm mười bảy đồng chẵn/

Trích yếu : LÃI TIỀN GỬI NGÂN HÀNG TECHCOMBANK

Lập phiếu

Kiểm soát

Kế toán trưởng

PHÒNG GIAO DỊCH
TECHCOMBANK

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.15

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 03/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Lãi tiền gửi NH	112	5151	8 261 117	
...
Cộng			8 261 117	

Kèm theo...14.. chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 2 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu số 2.16

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Doanh thu hoạt động tài chính

TK: 515

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	03/02	28/02	Lãi tiền gửi ngân hàng	112		8 261 117	
...
			Cộng số PS				
...
			Số dư cuối năm		408 563 120	409.314.200	

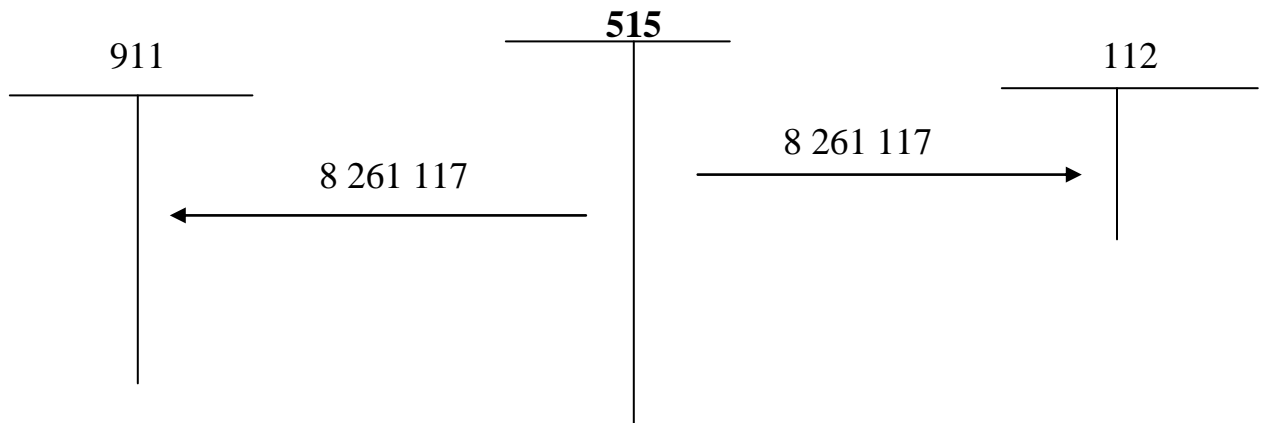
Ngày ... tháng ... năm ...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sơ đồ 2.17: Mô hình hạch toán doanh thu tài chính



2.2.1.3 Kế toán thu nhập khác

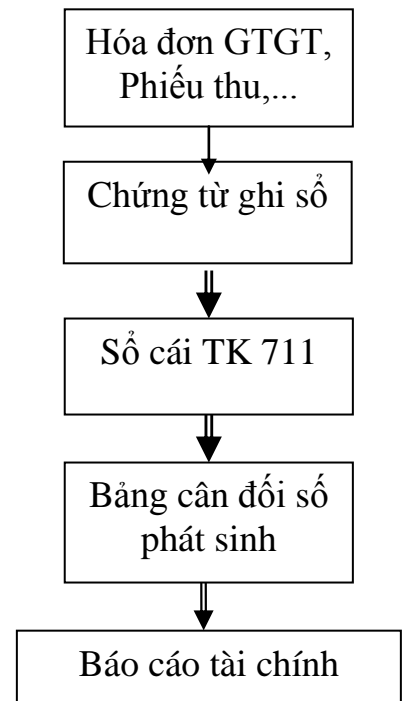
Thu nhập khác là tài khoản dùng để phản ánh khoản thu nhập khác ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Nội dung của thu nhập khác tại công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Tiền thu được do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- ❖ Tài khoản sử dụng:
 - TK 711 – Thu nhập khác
- ❖ Chứng từ sử dụng:
 - Hóa đơn GTGT
 - Biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ.
- ❖ Quy trình hạch toán:

Biểu số 2.18: Quy trình hạch toán thu nhập khác

Ghi chú:

- Ghi hàng ngày →
- Ghi cuối tháng ⇒
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra ↔



(Tháng 2 tại công ty không phát sinh các khoản thu nhập khác nên em không trích dẫn nghiệp vụ này)

2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán và chi phí của doanh nghiệp

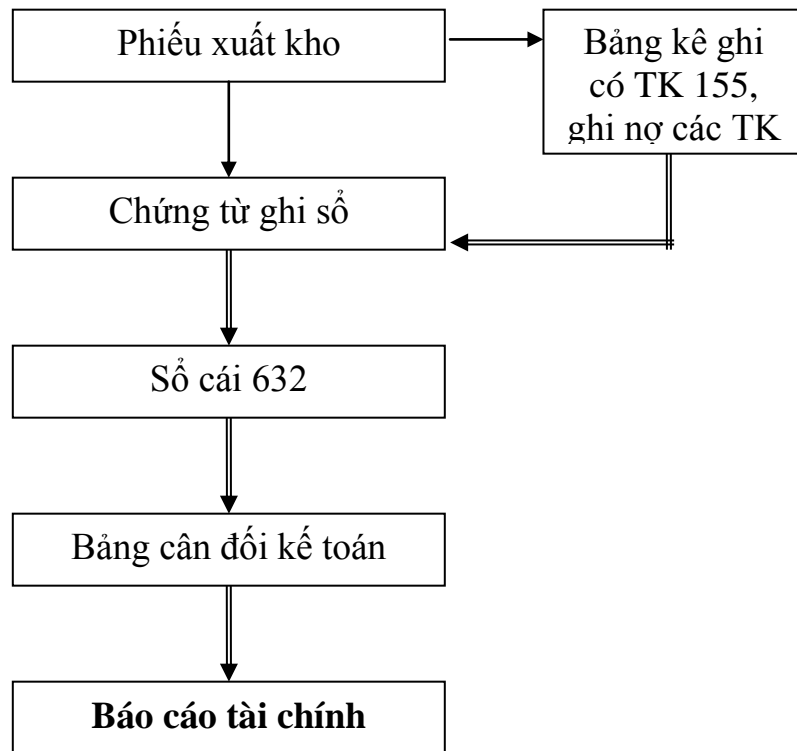
2.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán thực chất là giá trị vốn (giá thành thực tế) của sản phẩm hàng hoá xuất bán trong kỳ

Công ty theo dõi số lượng hàng nhập - xuất - tồn dựa theo báo cáo của thủ kho. Hàng quý, thủ kho gửi báo cáo về tình hình hàng trong kho cho phòng kế toán. Kế toán không theo dõi giá vốn hàng bán theo mỗi nghiệp vụ bán hàng của công ty. Cuối mỗi tháng, kế toán trưởng dựa vào các phiếu xuất hàng, Hóa đơn bán hàng và tính toán lượng hàng xuất trong tháng, tiến hành ghi nhận tổng giá vốn hàng bán của tháng vào Sổ cái, không theo dõi riêng ở Sổ chi tiết.

Để hạch toán giá vốn hàng bán doanh nghiệp sử dụng TK 632 giá vốn hàng bán. Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

Biểu số 2.19: Sơ đồ trình tự kế toán giá vốn hàng bán như sau:



Ghi chú:

Ghi hàng ngày:	—————→
Ghi cuối tháng:	══════════→
Đối chiếu, kiểm tra:	←-----→

Ví dụ: (tiếp ví dụ trên-phần 2.2.1.1)

Ngày 17/02/2010, công ty bán 100 két bia Hà Nội cho công ty TNHH TM Duy Thành theo HĐGTGT số 0023906, thuế suất thuế GTGT 10%, tổng tiền thanh toán: 22 000 000VNĐ.

- Cuối kỳ, kế toán thực hiện bút toán kết chuyển doanh thu từ TK 511 sang bên Có TK 911, đồng thời kết chuyển giá vốn hàng bán từ TK 632 sang bên Nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.20:

Đơn vị:

Mẫu số 02-VT

Địa chỉ:

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng của Bộ Tài Chính

PHIẾU XUẤT KHO

Số: 115

Ngày 17 tháng 02 năm 2010

Họ, tên người nhận hàng: Nguyễn Thị Minh Trang.

Địa chỉ (bộ phận): PTT.....

Lý do xuất kho: Bán hàng

Xuất tại kho (ngăn lô): Lạch Tray..... Địa điểm:

STT	TÊN HÀNG	Đvt	Số lượng	Giá đơn vị	Thành tiền	Ghi chú
1	Bia chai Hà Nội	két	100	145.000	14.500.000	
	Cộng		100		14.500.000	

Xuất, ngày 17 tháng 02 năm 2010

Thủ trưởng đơn vị KT trưởng Phụ trách cung tiêu Người giao hàng Thủ kho

Biểu số 2.21

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

BẢNG KÊ GHI CÓ TK 155, GHI NỢ CÁC TK LIÊN QUAN

Tháng 02 năm 2010
TK 155-HN: Bia chai Hà Nội

Chứng Từ		Nội dung	Số Tiền	Ghi Nợ các TK liên quan	
Số	Ngày			TK 632	TK...
PX038	02/2	Xuất bán trực tiếp	2.175.000	2.175.000	
PX041	03/2	Xuất bán trực tiếp	7.250.000	7.250.000	
...	
PX115	17/2	Xuất bán trực tiếp	14.500.000	14.500.000	
.....	
		Tổng cộng	70.3250.000	70.325.000	

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.22

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 35/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Bán bia chai HN	632	155	70 325 000	
...
Cộng			2 062 210 000	

Kèm theo ...13...chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.23:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Giá vốn hàng bán

TK: 632

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	35/02	28/02	Bán bia hơi HP	155	825 632 000		
28/02	35/02	28/02	Bán bia chai HN	155	70 325 000		
...
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển giá vốn hàng bán để xác định KQKD	911		2 062 210 000	
			Cộng số PS		2 062 210 000	2 062 210 000	
...
			Số dư cuối năm				

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.24

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 38/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	2 062 210 000	...
...
Cộng			3 524 346 000	

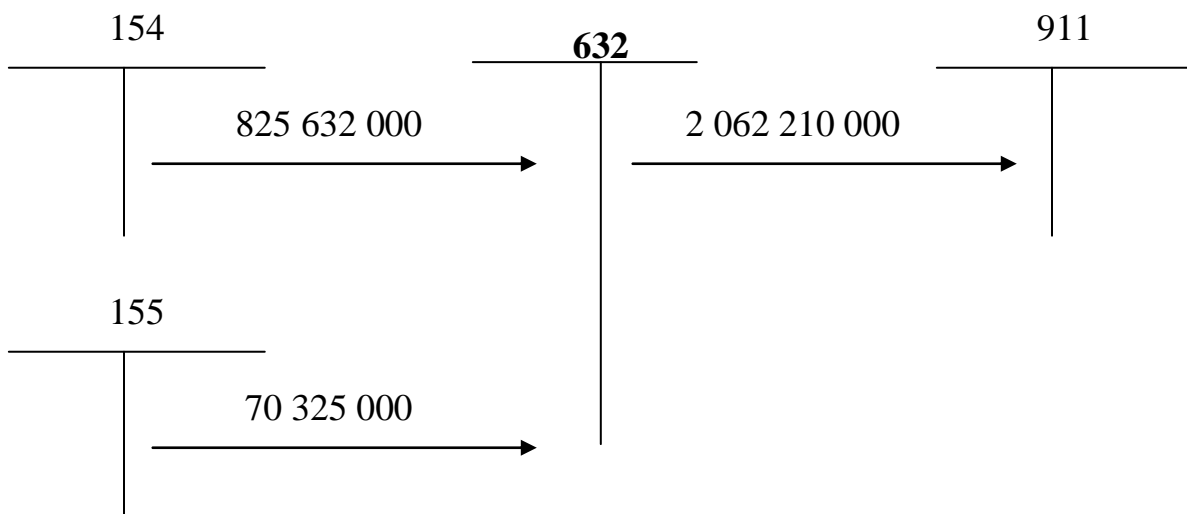
Kèm theochứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

Sơ đồ 2.25: Mô hình hạch toán giá vốn hàng bán



2.2.2.2 Kế toán chi phí bán hàng

Kế toán sử dụng tài khoản 641 – chi phí bán hàng để tập hợp chi phí bán hàng. Để tập hợp từng yếu tố chi phí, kế toán tiến hành mở các tài khoản cấp 2 của TK 641 :

- Tk 6411 : chi phí nhân viên bán hàng
- TK 6417 : chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418 : chi phí bằng tiền khác.

Ví dụ: Ngày 22/2/2010 công ty mua máy in Laser và mực cho máy in màu sử dụng cho bộ phận bán hàng.

- Căn cứ vào hoá đơn GTGT (biểu số 2.26) do bên bán lập, kế toán lập Phiếu chi 102 (biểu số 2.27)
- Cuối tháng vào Chứng từ chi số (biểu số 2.29), Sổ cái 641 (biểu số 2.30)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.26

HÓA ĐƠN GTGT

Liên 2: Giao cho khách hàng

Ngày 22 tháng 2 năm 2010

Mẫu số 01 GTGT-3LL

CQ /2010B

0027369

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Trần Ly
Địa chỉ: 242 Tô Hiệu - Lê Chân - Hải Phòng
Họ và tên người mua hàng:
Tên đơn vị: Công ty CP Bia Hà-Nội-Hải Phòng
Địa chỉ: 16 Lạch Tray-Ngô Quyền-Hải Phòng
Số tài khoản:
Hình thức thanh toán: Chuyển khoản MST: 0200153370

STT	Tên hàng hóa	ĐVT	SL	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy in Canon (laze)	chiếc	1	4.204.500	4.204.500
2	Mực	túi	1	92.000	92.000

Cộng tiền hàng: 4.296.500

Tiền thuế GTGT: 429.650

Tổng tiền thanh toán: 4.726.150

Số tiền bằng chữ: *Bốn triệu bảy trăm hai mươi sáu nghìn một trăm năm mươi đồng./*

Ngày 22 tháng 2 năm 2010

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Người bán hàng
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.27

PHIẾU CHI

Ngày 22 tháng 02 năm 2010

Số:102
Nợ TK 641
Có TK 111

Họ tên người nhận tiền: *Bùi Thu Phương*

Địa chỉ:

Lý do chi: *Thanh toán tiền mua máy in và đồ mực cho công ty Trần Ly*

Số tiền: *4.726.150 đồng.*

Viết bằng chữ:*Bốn triệu bảy trăm hai mươi sáu nghìn một trăm năm mươi đồng./*

Kèm theo : *01 chứng từ gốc*

Đã nhận đủ số tiền:*Bốn triệu bảy trăm hai mươi sáu nghìn một trăm năm mươi đồng./*

Ngày 22 tháng 02 năm 2010

Thủ trưởng đơn vị <i>(ký, họ tên)</i>	Kế toán trưởng <i>(ký, họ tên)</i>	Người lập phiếu <i>(ký, họ tên)</i>	Thủ quỹ <i>(ký, họ tên)</i>	Người nhận tiền <i>(ký, họ tên)</i>
---	---------------------------------------	---	--------------------------------	--

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):.....

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng,bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.28:
CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray-Ngô Quyền-Hải Phòng

BẢNG TỔNG HỢP CÁC KHOẢN CHI PHÍ

Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Ghi Nợ các TK chi phí			
		641	642	133	...
1. Chi T.Mặt	111				
-Chi mua máy in, đồ mực		4.296.500		429.650	
...
Tổng cộng chi T.M:		25.256.236	15.369.265		
2. Chi tiền gửi Ngân hàng	112				
-Trả tiền điện cho N.M1			2.785.441	278.544	
Tổng cộng chi T.gửi:		82.569.362	75.365.231		
3. Chi lương CNV	334				
Chi lương CNV tháng 02		278.236.366	213.569.800		
Tổng cộng chi tiền lương:		309.667.543	227.881.561		
4. Các khoản trích theo lương	338				
Khoản trích tháng 02		68.126.859	50.133.943		
...
Tổng cộng khoản trích:		68.126.859	50.133.943		
Tổng chi:		485 620 000	368 750 000		

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Ngày.....tháng.....năm
 Giám đốc

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.29

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số : S02a-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 23/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Chi tiền mặt	641	111	25 256 236	...
Chi TGNH	641	112	82 569 362	
...
Cộng			485 620 000	

Kèm theo ...21...chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.30

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Chi phí bán hàng

TK: 641

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	23/02	28/02	Chi tiền mặt	111	25 256 236		
28/02	23/02	28/02	Chi TGNH	112	82 569 362		
...
28/02	38/02	28/02	KC chi phí bán hàng	911		485 620 000	
...
			Cộng số PS		485 620 000	485 620 000	
...
			Số dư cuối tháng				

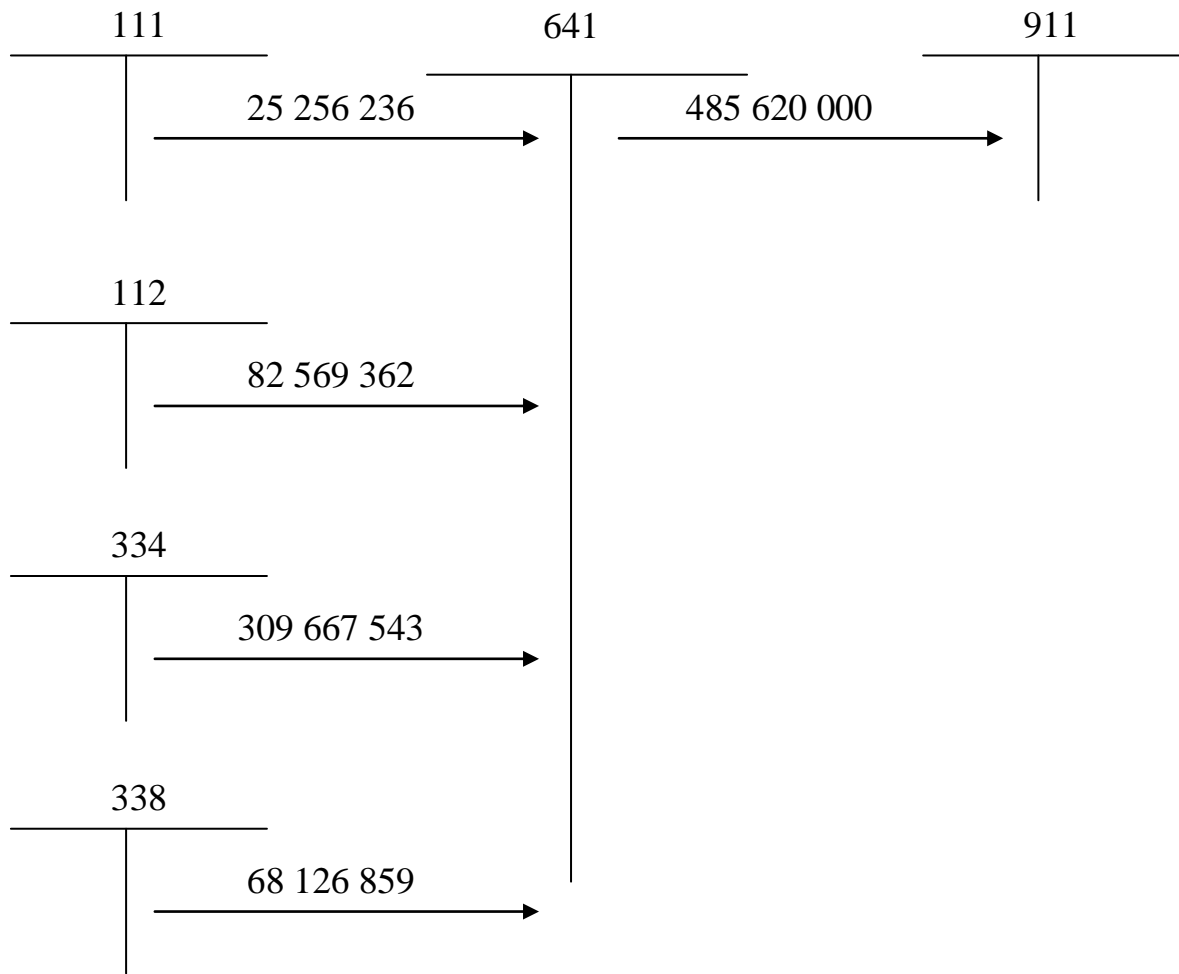
Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sơ đồ 2.31: Mô hình hạch toán chi phí bán hàng



2.2.2.3 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Kế toán sử dụng tài khoản 642 để tập hợp và kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp. Tài khoản này được mở chi tiết đến cấp 2 để theo dõi :

- 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

Ví dụ: Trả tiền điện cho các phòng ban của nhà máy 1 bằng chuyển khoản.

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.32

ỦY NHIỆM CHI / PAYMENT ORDER

Ngày / Date 04/02/2010

Số / No.060

ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN / APPLICANT

Tên tài khoản / Acct's Name CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI – HẢI PHÒNG

Số tài khoản: / Acct's No 17907469

Tại ngân hàng Á Châu _ Chi nhánh / At ACB _ Branch: Hải Phòng

ĐƠN VỊ THỤ HƯỞNG / BENEFICIARY

Đơn vị thụ hưởng: / Beneficiary CÔNG TY TNHH MTV ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

Số tài khoản: / Acct's No 012010000207186

CMND/Hộ chiếu / ID Card/PP ----- **Ngày cấp/Date** ----- **Nơi cấp/Place** ----

Tại ngân hàng / Beneficiary's Bank Công thương - Lê Chân **Tỉnh,**

Tp: Hải Phòng

Số tiền bằng chữ: / Amount in words Ba triệu không trăm sáu mươi ba ngàn chín trăm tám lăm đồng chẵn. /

Bằng số 3 063

985

In figures

Nội dung / Details Trả tiền điện theo hóa đơn 2107029

ĐƠN VỊ TRẢ TIỀN / Applicant	NGÂN HÀNG Á CHÂU / ACB	NGÂN HÀNG B/ B Bank
Kế toán trưởng Chủ tài khoản <i>Chief Accountant Account Holder</i>	Ghi số ngày/ Post Date: Giao dịch viên Kiểm soát viên <i>Teller Supervisor</i>	Ghi số ngày / Post Date: Giao dịch viên Trưởng đơn vị <i>Teller Manager</i>

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.33

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

Mẫu số : S02a-DN

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 24/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Chi TGNH	642	112	75 365 231	
...
Cộng			368 750 000	

Kèm theo ...15...chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.34:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Chi phí quản lý doanh nghiệp

TK: 642

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	24/02	28/02	Chi TGNH	112	75 365 231		
...
28/02	38/02	28/02	KC chi phí QLDN	911		368 750 000	
...
			Cộng số PS		368 750 000	368 750 000	
...
			Số dư cuối năm				

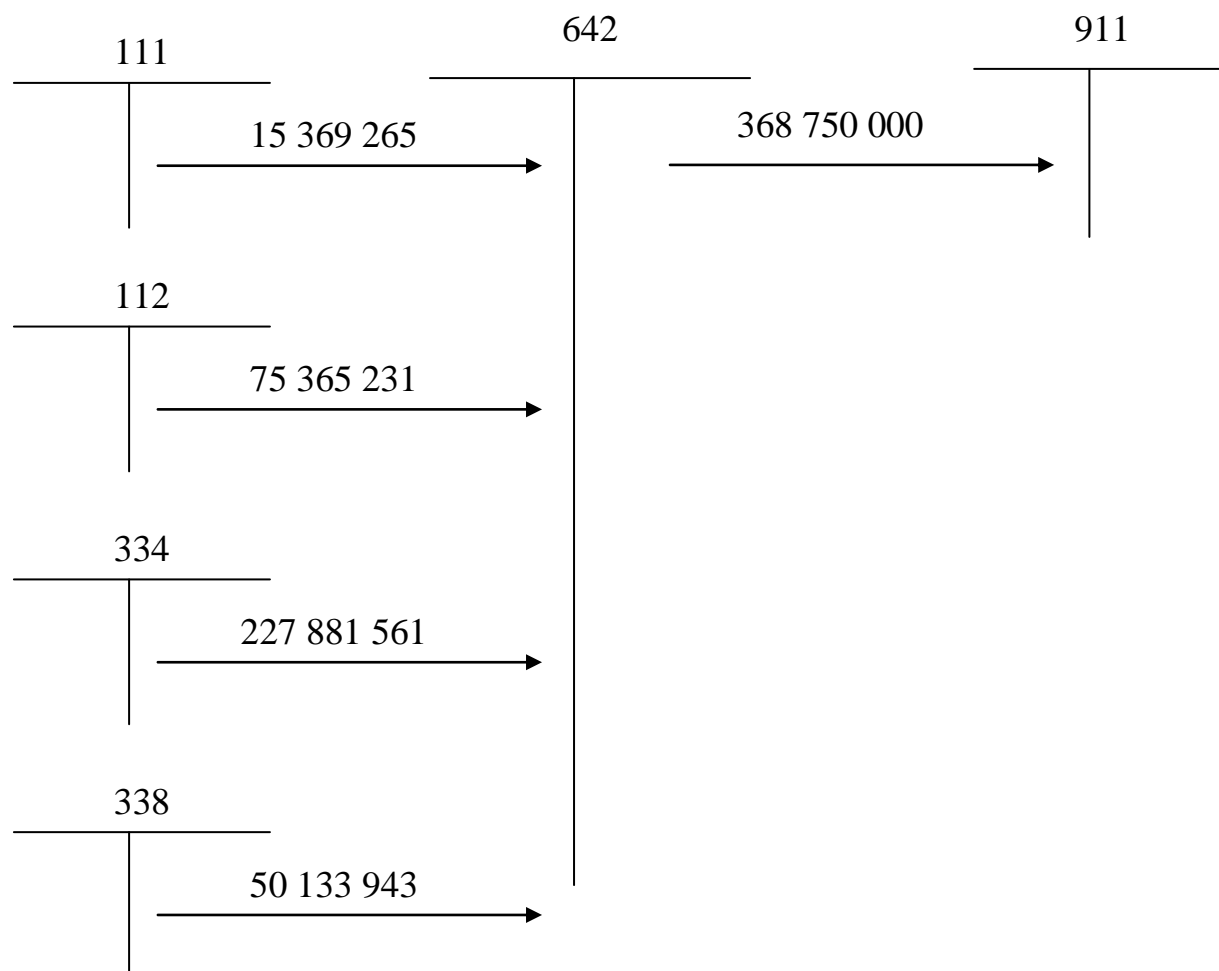
Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sơ đồ 2.35: Mô hình hạch toán chi phí QLDN



2.2.2.4 Kế toán chi phí hoạt động tài chính

❖ Tài khoản sử dụng:

- TK 6351: Lãi tiền vay, phí chuyển tiền
- TK 6352: Lỗ chênh lệch tỉ giá

❖ Chứng từ sử dụng:

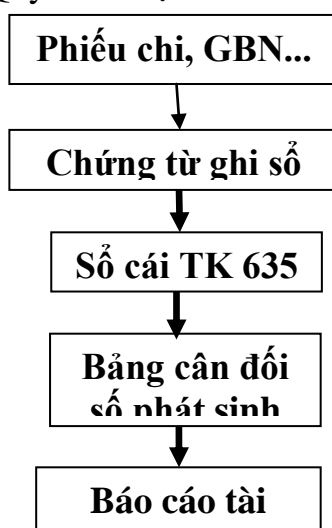
- Giấy báo Nợ.
- Phiếu chi
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Sổ sách sử dụng:

- Chứng từ ghi sổ.
- Sổ cái TK 635

❖ Quy trình hạch toán

Biểu số 2.36: Quy trình hạch toán chi phí hoạt động tài chính



Ví dụ: Ngày 21/2/2010 Công ty trả tiền lãi vay vốn huy động cho Bà Nguyễn Thị Hà – Phòng tổng hợp, số tiền là: 5.488.000 đồng.

- Kế toán lập phiếu chi 98 (biểu 2.37)
- Căn cứ vào phiếu chi, kế toán lập chứng từ ghi sổ (biểu 2.38)
- Từ Chứng từ ghi sổ ghi vào Sổ cái TK 635 (biểu số 2.39)

Biểu số 2.37:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

Mẫu số : 02-TT

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

PHIẾU CHI

Ngày 21 tháng 2 năm 2010

Quyển số:

Số: 98

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Hà

Địa chỉ: Phòng tổng hợp

Lý do chi: Chi trả lãi vay huy động vốn

Số tiền: 5.488.000 (Viết bằng chữ) *Năm triệu bốn trăm tám mươi tám nghìn đồng chẵn./*

Kèm theo: 01 chứng từ gốc.

Ngày ... tháng... năm ...

Giám đốc
(Ký, họ tên,
đóng dấu)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Người lập
phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận tiền
(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):.....

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng, bạc, đá quý):.....

+ Số tiền quy đổi:.....

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.38:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

Mẫu số : S02a-DN

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 32/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
...	
Trả lãi vay huy động vốn cho Nguyễn Thị Hà-Phòng tổng hợp	6351	111	5 488 000	
...
Cộng			11 569 820	

Kèm theo..21.... chứng từ gốc

Ngày 28 tháng 2 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.39

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Chi phí tài chính

TK: 635

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	32/02	28/02	Trả lãi vay huy động vốn cho Nguyễn Thị Hà-Phòng tổng hợp	111	5 488 000		
...
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển chi phí tài chính	911		11 569 820	
			Cộng số PS		11 569 820	11 569 820	
...
			Số dư cuối năm				

Ngày ... tháng ... năm ...

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.2.5 Kế toán chi phí khác

❖ Tài khoản sử dụng:

• TK 811: Chi phí khác

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ.

- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.

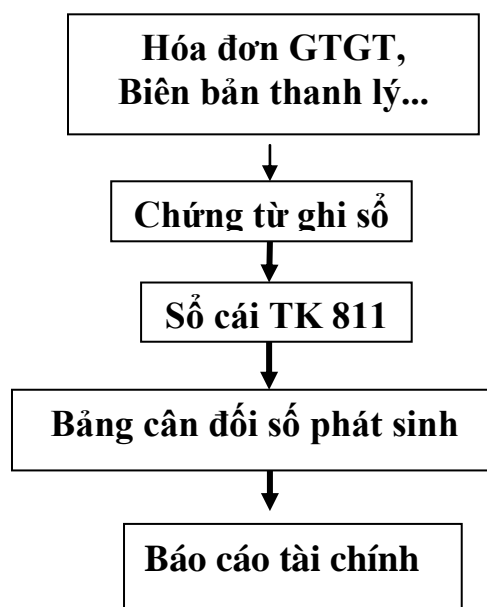
-

❖ Chứng từ sử dụng:

- Biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ.
- Các chứng từ khác liên quan.

❖ Quy trình hạch toán:

Biểu số 2.40: Quy trình hạch toán chi phí khác



(Tháng 2 tại công ty không phát sinh các khoản thu nhập khác nên em không trích dẫn nghiệp vụ này)

2.2.3 Kế toán xác định và phân phối kết quả kinh doanh

2.2.3.1 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Việc thực hiện xác định kết quả kinh doanh ở Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng được thực hiện vào cuối mỗi kỳ kế toán (cuối mỗi quý).

Kết quả kinh doanh của Công ty được xác định như sau:

$$\text{Kết quả kinh doanh} = \begin{matrix} \text{Doanh thu} \\ \text{thuần} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Chi phí bán hàng} \\ \text{Chi phí QLDN} \end{matrix}$$

Như vậy, để xác định kết quả kinh doanh của Công ty, kế toán tổng hợp của công ty phải có được số liệu tổng hợp của doanh thu bán hàng thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Do Công ty không sử dụng các tài khoản phản ánh giảm trừ doanh thu. Vì thế, doanh thu thuần của Công ty được xác định bằng (=) tổng doanh thu bán hàng và bằng (=) tổng cộng số phát sinh bên Có của TK 511.

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng trong một kỳ nhất định, được thể hiện bằng số tiền lãi hoặc lỗ.

Để hạch toán xác định kết quả kinh doanh, Kế toán Công ty sử dụng TK 911- Xác định kết quả kinh doanh và TK 421- Lợi nhuận chưa phân phối.

Kế toán tổng hợp căn cứ vào số liệu do kế toán bán hàng và kế toán tập hợp chi phí chuyển sang để kết chuyển Doanh thu thuần, Giá vốn hàng bán, Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khác, thu nhập khác vào TK 911- Xác định kết quả kinh doanh.

Sau đó, xác định kết quả kinh doanh theo công thức sau:

Kết quả kinh doanh = DTThuần - Gvốn hàng bán - CPBH - CP QLDN.

Kết quả hoạt động khác= Thu nhập khác – Chi phí khác

Biểu số 2.41

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

Mẫu số : S02a-DN

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số 38/02

Ngày 28/02/2010

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	2 062 210 000	...
Kết chuyển CPBH	911	641	485 620 000	
Kết chuyển CPQLDN	911	642	368 750 000	
Kết chuyển CP tài chính	911	635	11 569 820	
Cộng			2 928 149 820	

Kèm theochứng từ gốc

Ngày 28 tháng 02 năm 2010

Người lập

Kế toán trưởng

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.42

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Xác định KQKD

TK: 911

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	2 062 210 000		
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển CPBH	641	485 620 000		
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển CPQLDN	641	368 750 000		
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển CP tài chính	635	11 569 820		
28/02	39/02	28/02	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511		3 524 346 000	
28/02	38/02	28/02	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	149 049 045		
28/02	31/02	28/02	Kết chuyển lãi chưa phân phối	421	447 147 135		
			Cộng số PS		3 524 346 000	3 524 346 000	
...
			Số dư cuối năm				

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.3.2. Kế toán phân phối kết quả kinh doanh

Sau khi xác định được Lợi nhuận trước thuế, Doanh nghiệp nộp thuế TNDN vào NSNN theo quy định. Số còn lại là Lợi nhuận sau thuế của Doanh nghiệp, trích lập từng quỹ cụ thể của doanh nghiệp, chia cổ tức, chia lãi... theo tỉ lệ là bao nhiêu tùy thuộc vào chế độ tài chính và quy định của Hội đồng quản trị hoặc Giám đốc công ty quy định cho từng thời kì nhất định.

$$\begin{array}{rcl} \text{Lợi nhuận trước} & = & \text{Tổng lợi nhuận} & - & \text{Thuế TNDN} \\ \text{thuế TNDN} & & \text{trước thuế} & & \text{phải nộp} \end{array}$$

$$\text{Chi phí thuế TNDN hiện hành} = \text{Lợi nhuận trước thuế} * 25\%$$

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} * 75\%$$

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.43

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản :Chi phí thuế TNDN

TK: 821

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
			Chi phí thuế TNDN	3334	149 049 045		
28/02	38/02	28/02	Kc CP thuế TNDN	911		149 049 045	
			Cộng số PS		149 049 045	149 049 045	
...
			Số dư cuối năm			8.499.742.026	

Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.44

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI-HẢI PHÒNG

16 Lạch Tray - Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số :S02c1-DN

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/3/2006 của bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Năm 2010

Tên tài khoản : Lợi nhuận chưa phân phối

TK: 421

NTGS	CTGS		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Ghi chú
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu năm				
			Số PS trong tháng				
...
28/02	38/02	28/02	KC lãi	911		149 049 045	
			Cộng số PS			149 049 045	
...
			Số dư cuối năm			25.473.972.722	

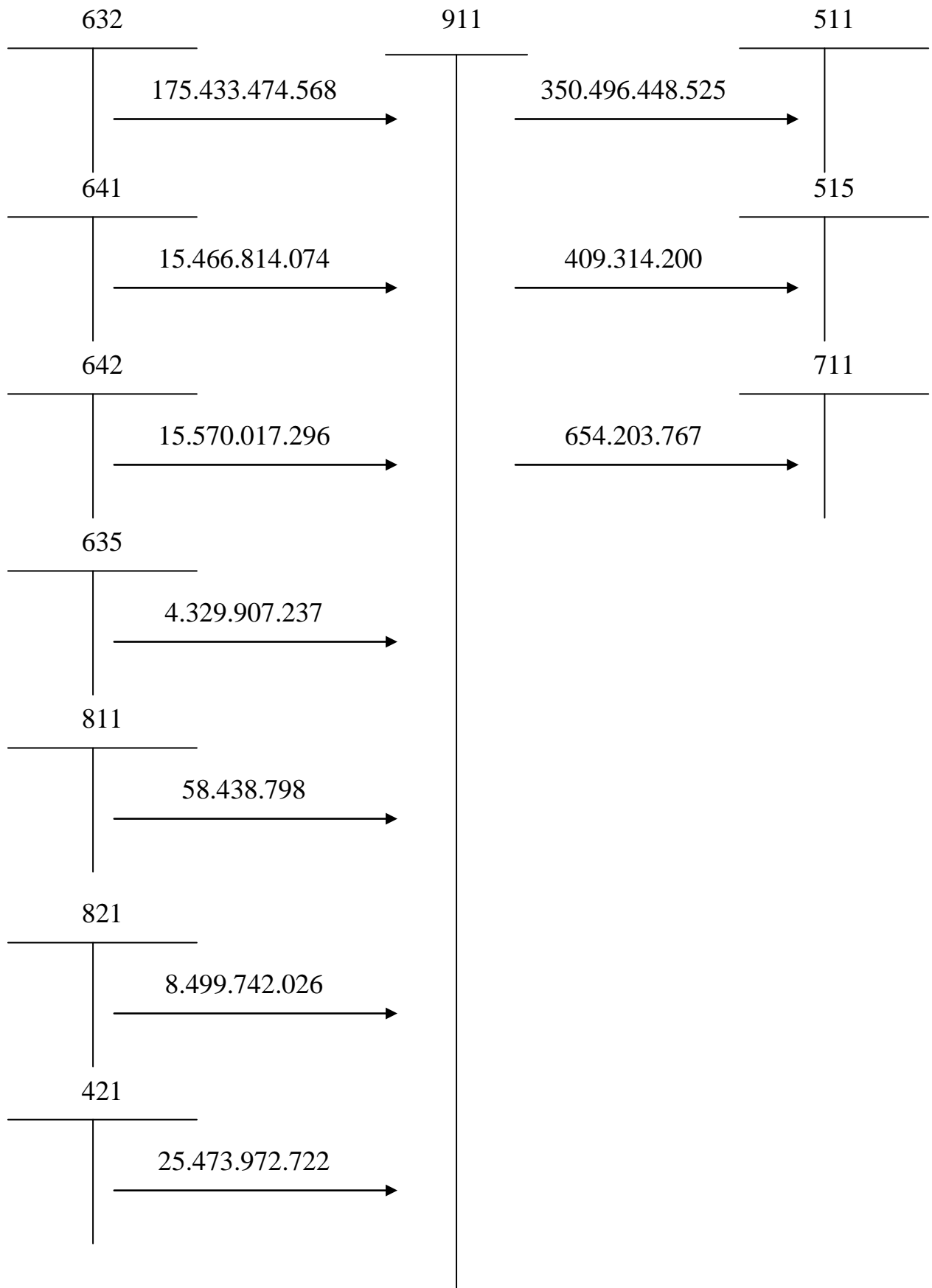
Ngày.....tháng.....năm

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Sơ đồ 2.45: Tổng hợp doanh thu và xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.46:

CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI – HẢI PHÒNG
16 Lạch Tray – Ngô Quyền – Hải Phòng

Mẫu số B02-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ
trưởng của Bộ Tài Chính)

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

(Dạng đầy đủ)

Năm 2010

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	MS	TM	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	350.496.448.525	364.530.962.125
2. Các khoản giảm trừ	02		106.727.599.771	124.597.226.653
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 – 02)	10		243.768.848.754	239.933.735.472
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.27	175.433.474.568	183.778.254.512
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20= 10 – 11)	20		68.335.374.186	56.155.480.960
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	409.314.200	482.475.198
7. Chi phí tài chính	22	VI.28	4.329.907.237	6.077.641.701
- Trong đó: Lãi vay phải trả	23		4.329.907.237	6.076.028.475
8. Chi phí bán hàng	24		15.466.814.074	9.759.468.639
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		15.570.017.296	13.121.464.255
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 =20 + (21 - 22) – (24 + 25)}	30		33.377.949.779	27.679.381.563
11. Thu nhập khác	31		654.203.767	689.478.669
12. Chi phí khác	32		58.438.798	796.017.740
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		595.764.969	(106.539.071)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		33.973.714.748	27.572.842.492
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.30	8.499.742.026	2.444.600.467
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.30		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 -52)	60		25.473.972.722	25.128.242.025

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Ngày ... tháng ... năm ...
 Giám đốc

CHƯƠNG III

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG

3.1. Nhận xét, đánh giá chung về tổ chức kinh doanh, tổ chức quản lý, tổ chức kế toán, công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng

Cùng với sự phát triển không ngừng của công ty công tác quản lý ở doanh nghiệp nói chung, công tác kế toán nói riêng ở công ty cũng không ngừng được củng cố và hoàn thiện về mọi mặt.

3.1.1. Những ưu điểm

Trong điều kiện hiện nay, các doanh nghiệp phải đứng trước nhiều khó khăn thử thách của nền kinh tế bởi họ phải đứng trước nhiều vấn đề như: Cạnh tranh về giá cả, về chất lượng sản phẩm, quan tâm về chính sách quản lý vĩ mô của Nhà nước và đặc biệt là khi mà những yêu cầu của người tiêu dùng ngày càng cao. Do đó, lợi nhuận cao và an toàn trong kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu của bất kỳ doanh nghiệp nào. Để đạt được mục tiêu đó thì mỗi doanh nghiệp cần phải có chiến lược kinh doanh phù hợp, nắm bắt được nhu cầu thị trường; tuy nhiên nhìn chung các doanh nghiệp đều tìm cách chiếm lĩnh thị trường, tăng doanh thu, giảm chi phí.

Nhận thức được điều đó, ban lãnh đạo Công ty đã và đang cố gắng khai thác phát huy thế mạnh và khắc phục những khó khăn của mình, nắm bắt nhu cầu thị trường, tìm kiếm đối tác kinh doanh, tạo đà cho Công ty đứng vững và ngày càng phát triển trên thị trường.

Để có được kết quả tích cực đó là do Công ty đã có sự kết hợp chặt chẽ giữa ban lãnh đạo với các phòng ban, trong đó, có sự đóng góp không nhỏ của phòng kế toán. Với cách bố trí công việc một cách khoa học, hợp lý như hiện nay, công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả kinh doanh nói

riêng của Công ty đã đạt được hiệu quả nhất định, trên cơ sở nội dung lý luận kết hợp với thực tế tại Công ty, em xin trình bày một số nhận xét về công tác kế toán nói chung, công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng như sau:

3.1.1.1. Về tổ chức sản xuất kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý và công tác kế toán

- Về tổ chức sản xuất kinh doanh:

+ Công ty đã biết tận dụng và phát huy những lợi thế sẵn có về sản phẩm, nhân công, kỹ thuật ... và tiếp thu, học hỏi công nghệ mới. Các sản phẩm bia của công ty được sản xuất từ những nguyên liệu tuyệt hảo với hệ thống dây chuyền thiết bị đồng bộ, hiện đại. Quá trình sản xuất được tự động hoá hoàn toàn ở những công đoạn chính, đồng thời với công nghệ sản xuất tiên tiến kết hợp với công nghệ cổ truyền, sản phẩm bia của công ty có chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Sản lượng, doanh thu tiêu thụ của công ty tăng với tốc độ khá cao. Kết quả kinh doanh năm sau tăng cao hơn năm trước.

+ Công ty đã đẩy mạnh tìm kiếm thị trường tiêu thụ, mở rộng hoạt động kinh doanh, cải thiện điều kiện làm việc cho cán bộ công nhân viên. Doanh thu hàng năm của công ty đã tăng lên rõ rệt. Công ty tồn tại và phát triển được là do sự vươn lên không ngừng đổi mới của công ty mà trước hết là do sự năng động sáng tạo của ban giám đốc, của bộ máy tổ chức công ty và sự đoàn kết đồng lòng của cán bộ công nhân viên trong công ty.

- Về tổ chức bộ máy quản lý: Với bộ máy tổ chức quản lý gọn nhẹ, thống nhất từ trên xuống dưới, công ty đã xây dựng được bộ máy quản lý theo hình thức trực tuyến - chức năng và hạch toán phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo đứng vững trong điều kiện hiện nay. Với mô hình này các phòng ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho giám đốc hoặc phó giám đốc, trực tiếp phụ trách các vấn đề thuộc chuyên môn nghiệp vụ của mình.

- Về công tác kế toán:

Nhìn chung, công tác kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đã cung cấp những thông tin cần thiết cho công tác quản trị kinh doanh của Công ty cũng như các đơn vị quản lý tài chính Nhà nước như: Cục thuế, Bộ tài chính, . . . Đồng thời, các thông tin do bộ phận kế toán Công ty cung cấp thường nhanh chóng, chính xác, kịp thời và đầy đủ, giúp cho việc kiểm tra đối chiếu số liệu giữa các bộ phận kế toán, giúp cho việc lập Báo cáo kế toán thuận lợi, dễ dàng, chính xác.

▪ **Thứ nhất:** Về việc sử dụng hệ thống tài khoản kế toán tài chính, công ty đang sử dụng 37 tài khoản. Việc sử dụng hệ thống tài khoản kế toán của Công ty hiện nay trong công tác kế toán tương đối hợp lý và khoa học, phù hợp với thực tế của công ty

▪ **Thứ hai:** Việc sử dụng hệ thống chứng từ, Công ty đã thực hiện tốt quy định về hoá đơn, chứng từ ban đầu. Căn cứ vào chế độ chứng từ kế toán Nhà nước ban hành và nội dung các hoạt động kinh tế cũng như yêu cầu quản lý các hoạt động đó, Công ty đã xây dựng cho mình một hệ thống mẫu biểu chứng từ phù hợp, quy định việc ghi chép các hoạt động kinh tế vào từng biểu mẫu chứng từ kế toán cụ thể. Các chứng từ ban đầu này sau khi kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ mới được sử dụng làm căn cứ để ghi Sổ chi tiết và Chứng từ ghi sổ. Quá trình lập và luân chuyển chứng từ đã đảm bảo cho công tác kế toán của Công ty được thực hiện một cách kịp thời, chính xác.

▪ **Thứ ba:** Việc hạch toán kê khai thuế GTGT được thực hiện chặt chẽ trên cơ sở lập và ghi chép hoá đơn GTGT đúng quy định, có phân loại doanh thu theo các mức thuế suất khác nhau. Công ty sử dụng đầy đủ các mẫu bảng biểu do nhà nước quy định để kê khai thuế GTGT tạo điều kiện thuận lợi cho nhà quản lý công ty cũng như cơ quan thuế trong việc theo dõi kiểm tra.

▪ **Thứ tư:** Về hệ thống sổ kế toán của Công ty được tổ chức ghi chép theo hình thức Chứng từ ghi sổ, mẫu sổ đơn giản, dễ ghi chép, đáp ứng kịp thời nhu cầu cung cấp thông tin cho các bộ phận liên quan.

▪ **Thứ năm:** Phòng kế toán Công ty có cơ cấu tương đối gọn nhẹ, các kế toán viên được sắp xếp phù hợp với yêu cầu hạch toán cũng như trình độ nghiệp vụ của

từng người. Mỗi nhân viên đều có kinh nghiệm và có trách nhiệm với công việc được giao. Công tác kế toán được phân công một cách rõ ràng, cụ thể đã phát huy được tính chủ động sáng tạo cũng như tinh thần trách nhiệm và sự thành thạo trong công việc của mỗi người.

Việc kiểm tra giữa các phần hành kế toán tương đối tốt. Ngoài ra, để đáp ứng yêu cầu quản trị doanh nghiệp, việc tổ chức kế toán chi tiết về công nợ, doanh thu được thực hiện một cách khoa học, hợp lý rất thuận tiện khi có nhu cầu thông tin chi tiết. Cụ thể:

+ Sổ chi tiết thanh toán người bán, người mua được lập một cách khoa học, thuận tiện cho việc theo dõi hoạt động tiêu thụ hàng hoá của phòng tiêu thụ cũng như kiểm soát được số phải trả cho nhà cung cấp. Thông qua đó có thể xây dựng kế hoạch thu chi phù hợp, hiệu quả.

+ Để giảm bớt khối lượng công việc, kế toán đã sử dụng thêm Bảng kê, Bảng tổng hợp để làm căn cứ lập chứng từ ghi sổ như: Bảng kê chi tiền, bảng kê chi tiền,...

Ngoài những ưu điểm kê trên thì trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của Công ty không tránh khỏi những hạn chế nhất định cần nghiên cứu, khắc phục, nhằm hoàn thiện công tác kế toán.

3.1.1.2. Về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

❖ **Về các chứng từ kế toán:**

- Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ. Các chứng từ sử dụng đúng mẫu của bộ tài chính ban hành, thông tin ghi chép đầy đủ và chính xác theo đúng chứng từ. Việc lưu trữ chứng từ tương đối khoa học và được giám sát chặt chẽ. Các kế toán ở phần hành nào thì lưu chứng từ liên quan đến phần hành đó nên đảm bảo tính không chồng chéo và nguyên tắc phân công, phân nhiệm rõ ràng.

❖ **Về sổ sách kế toán:**

Hình thức chứng từ ghi sổ, phù hợp với phương thức và cơ cấu chứng từ. Hình thức này phù hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hình thức chứng từ ghi sổ cho

thông tin nhanh, chính xác , giúp cho công tác quản lý điều hành của doanh nghiệp được cụ thể, sâu sát, đúng hướng.

❖ **Về hệ thống tài khoản:**

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và các chuẩn mực kế toán Việt Nam do bộ tài chính ban hành và thông tư hướng dẫn, sửa đổi bổ sung.

❖ **Về công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh:**

➤ Về tổ chức kế toán doanh thu:

Trải qua một quá trình đổi mới và phát triển công ty đã hoàn thành dần công tác hạch toán của mình. Công ty là một đơn vị nắm bắt nhanh chóng các thông tin kinh tế và những thay đổi về chế độ kế toán để áp dụng cho đơn vị mình một cách phù hợp đặc biệt là vấn đề hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị. Hệ thống tài khoản và phương pháp hạch toán kế toán được áp dụng theo quy định mới của Bộ Tài Chính.

Kế toán doanh thu đã biết gắn liền với tình hình kinh doanh của công ty với những quy định hạch toán trong doanh thu, luôn phản ánh chính xác kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh góp phần đảm bảo tính thống nhất và nhịp nhàng trong hệ thống hạch toán kế toán tại công ty.

Việc hạch toán kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh được thực hiện linh hoạt, mỗi việc do một kế toán đảm nhận.

Mẫu sổ sách hoàn toàn trên máy, trương trình phần mềm kế toán đã cho sẵn các mẫu sổ cái, sổ chi tiết, các loại báo cáo tổng hợp...Phù hợp với quy định của nhà nước.

➤ Về tổ chức kế toán chi phí:

- Như chúng ta đã biết chi phí kinh doanh là một vấn đề mà hầu hết các doanh nghiệp quan tâm hàng đầu và luôn tìm mọi cách để quản lý chi phí một cách chặt chẽ nhằm tránh tình trạng chi khổng mà ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Chính vì vậy mà mọi chi phí phát sinh tại công ty được theo dõi cụ thể để có thể kiểm soát

và đáp ứng kịp thời, chính xác thông tin theo yêu cầu quản lý.

- Việc theo dõi chi tiết cho từng nghiệp vụ, từng phân xưởng phòng ban đã tạo điều kiện cho việc kiểm tra số liệu, tài liệu công tác đối chiếu chứng từ số liệu trong công ty được dễ dàng hơn. Qua đó đáp ứng được nhu cầu quản lý trong môi trường cạnh tranh.

➤ Về tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh :

Được sự hướng dẫn của kế toán trưởng công ty giàu kinh nghiệm nên công tác hạch toán doanh thu tại công ty hiện nay khá hiện đại. Với sự hỗ trợ đắc lực của hệ thống máy vi tính và những chương trình được cài đặt sẵn...phần lớn doanh thu được hạch toán và được theo dõi chặt chẽ. Việc hạch toán doanh thu hiện nay là cơ sở quan trọng để từng bước tiến hành hạch toán kết quả sản xuất kinh doanh, đánh giá cụ thể hiệu quả các phương thức bán hàng để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại đơn vị.

➤ Về kế toán phân phối kết quả kinh doanh:

Công ty hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế đối với Nhà nước và đã phân phối lợi nhuận sau thuế vào các quỹ theo đúng quy định, chia cổ tức đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông.

3.1.2. Những hạn chế còn tồn tại

1. Chính sách khách hàng:

Trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, chiến lược kinh doanh đóng một vai trò hết sức quan trọng. Nó tạo ra sức hấp dẫn, lôi cuốn và thu hút khách hàng

Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng trong quá trình tiêu thụ chưa áp dụng những chính sách ưu đãi để khuyến khích khách hàng mua nhiều, thanh toán nhanh như: giảm giá hàng bán, chiết khấu thanh toán, chiết khấu thương mại cho khách hàng mua với số lượng lớn.

Việc chưa áp dụng các chính sách ưu đãi này sẽ làm giảm không nhỏ một số lượng khách hàng của công ty và dẫn đến làm giảm doanh thu bán hàng của công ty cùng với công tác thu hồi vốn gặp khó khăn.

- Ảnh hưởng:

+ Số lượng hàng bán ra giảm

- + Việc thu hồi vốn sẽ chậm hơn
- + Không khuyết khích được khách hàng tích cực mua hàng và tạo ra một lượng khách hàng tiềm năng cho công ty.

2. Công tác thu hồi nợ:

Hiện nay Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng có rất nhiều bạn hàng là các cá nhân hay các tổ chức mua sản phẩm của công ty và công ty cho phép khách hàng thanh toán trả chậm, tức là doanh nghiệp áp dụng cơ chế mở, hết sức tạo điều kiện cho khách hàng tới mua hàng. Dù vậy công ty vẫn chưa có quy định như khách hàng sẽ được nợ trong bao lâu, những khách hàng đến hạn trả nhưng chưa thanh toán thì công ty cần có biện pháp thu nợ như thế nào cho hiệu quả và khách hàng phải có trách nhiệm với số vốn còn nợ lại.

- Ảnh hưởng: Điều này khó có thể tránh được nhưng tiêu cực thường có trong nền kinh tế thị trường là bản thân công ty bị các doanh nghiệp chiếm dụng vốn, tương đối nhiều khách hàng cố ý dây dưa công nợ khiến cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn do tình trạng thiếu vốn. Trong khi đó công ty vẫn phải vay vốn Ngân hàng và phải chịu chi phí lãi vay tương đối cao, đó là một bất lợi trong sản xuất kinh doanh.

3. Hệ thống mạng nội bộ:

Công ty vẫn chưa có hệ thống mạng nội bộ

- Ảnh hưởng:

+ Khi giám đốc hoặc các phòng ban muốn nắm bắt được số liệu thì phải trực tiếp đến phòng kế toán.

+ Giám đốc hay các bộ phận liên quan không thể cập nhật số liệu kế toán, tình hình công tác của các bộ phận khác trong công ty một cách nhanh chóng, chính xác và kịp thời.

+ Công tác báo cáo của các phòng ban lên Giám đốc hay việc Giám đốc chỉ đạo công tác cho các phòng ban thực hiện chưa nhanh và hiệu quả.

4. Công tác kế toán quản trị:

Theo Luật kế toán số 03/2003/QH 11 ngày 17/06/2003 Kế toán quản trị là việc thu thập, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính theo yêu cầu

quản trị và quyết định kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán.

Như vậy, kế toán quản trị, là một bộ phận cấu thành không thể tách rời của hệ thống kế toán, vì đều làm nhiệm vụ tổ chức hệ thống thông tin doanh nghiệp. Kế toán quản trị trực tiếp cung cấp thông tin cho các nhà quản lý bên trong tổ chức kinh tế - người có trách nhiệm điều hành và kiểm soát mọi hoạt động của tổ chức đó, đồng thời việc đưa ra quyết định của họ có tác động đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

Hầu hết công tác kế toán tại công ty chỉ dừng lại ở góc độ kế toán tài chính, mà chưa chú trọng đến công tác kế toán quản trị. Do đó, việc lập và phân tích các số liệu kế hoạch kế toán về doanh thu, chi phí... chưa được quan tâm và thực hiện. Điều này đã làm giảm chức năng tham mưu cho các nhà quản trị để có thể đưa ra được các quyết định đúng đắn, giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

5. Những hạn chế trong công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

Khi tìm hiểu tình hình thực tế về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty em thấy còn những mặt tồn tại mà công ty có khả năng cải tiến và cần hoàn thiện nhằm đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu trong công tác quản lý của công ty.

Thứ nhất: Hiện nay, công ty có theo dõi chi tiết doanh thu bán hàng của từng loại sản phẩm tiêu thụ, không phân bổ chi phí cho từng loại sản phẩm tiêu thụ nên công ty không xác định lãi (lỗ) cho từng mặt hàng vì vậy việc theo dõi hiệu quả kinh doanh một cách chi tiết có nhiều hạn chế. Do đó công ty gặp khó khăn trong việc xác định sản phẩm nào cần được đầu tư, đẩy mạnh sản xuất để đem lại nguồn lợi; mặt hàng nào nên hạn chế kinh doanh vì không đem lại hiệu quả.

Thứ hai: Hiện tại công ty đang sử dụng hình thức Chứng từ ghi sổ, mặc dù Chứng từ ghi sổ đã được lập nhưng thiếu Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ khiến cho việc quản lý các chứng từ ghi sổ không được chặt chẽ, các chứng từ ghi sổ không được sắp xếp thuận lợi cho việc vào Sổ cái, khó khăn cho việc kiểm tra, đối chiếu giữa Sổ đăng ký chứng từ và Bảng cân đối số phát sinh.

3.1.3. Nguyên nhân của những hạn chế còn tồn tại

- Do chế độ kế toán hay việc thực hiện công tác kế toán ít nhiều còn theo nếp cũ, chưa thực sự đổi mới một cách toàn diện và ít được lãnh đạo quan tâm.
- Công tác kế toán còn nặng về hình thức, chưa nhận thức đúng đắn vai trò của kế toán quản trị trong sản xuất kinh doanh.
- Trong công tác kế toán có khá nhiều các bảng, biểu nhưng những bảng, biểu quan trọng chưa được chú ý đúng mức. Doanh nghiệp thường hay quan tâm đến các bảng, biểu liên quan đến vốn, lỗ - lãi mà ít quan tâm đến một vấn đề quan trọng như công nợ...
- Kế toán chưa đi vào chi tiết công nợ cũng như tổng hợp được công nợ phải thu để báo cáo Giám đốc kịp thời để có hướng giải quyết nhanh chóng.
- Chưa nhận thấy được những lợi ích mà công ty thu được khi áp dụng những chính sách giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán...
- Do còn thiếu kinh phí để đầu tư hệ thống máy tính nối mạng thuận tiện cho công tác quản lý.

3.2. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng.

Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán nói chung và hoàn thiện công tác kế toán doanh thu - xác định kết quả kinh doanh nói riêng là sự cần thiết khách quan. Bởi:

Thứ nhất: do yêu cầu của sự phát triển kinh tế cần thiết phải có những thông tin tài chính chính xác, hiệu quả, đáng tin cậy. Các thông tin kế toán vừa mang tính định tính vừa mang tính định lượng, các thông tin này rất quan trọng đối với những đối tượng sử dụng thông tin. Thông tin kế toán cung cấp không chỉ quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp mà còn rất quan trọng với Nhà nước trong việc kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách, chế độ, từ đó nghiên cứu bổ xung chính sách, chế độ phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp và điều kiện thực tế của đất nước.

Thứ hai: mỗi doanh nghiệp khi hoạt động sản xuất kinh doanh đều mong muốn đạt hiệu quả kinh doanh cao. Các công ty cần đưa ra những quyết định để nâng cao doanh thu, tiết kiệm và hạ thấp chi phí, không ngừng nâng cao lợi nhuận. Để làm được điều đó thì thông tin về kinh tế, tài chính về kinh tế là rất quan trọng cho bản thân các nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Thông tin mà kế toán cung cấp phải đảm bảo tính chính xác, đầy đủ, kịp thời, hiệu quả để cung cấp tốt nhất cho nhà quản trị, cho các nhà đầu tư,.. Để đảm bảo được yêu cầu sử dụng và cung cấp thông tin, công ty cổ phần sơn Hải Phòng cần hoàn thiện công tác kế toán nói chung đặc biệt là hoàn thiện kế toán doanh thu, xác định kết quả kinh doanh nói riêng.

Thứ ba: trong bối cảnh hệ thống kế toán Việt Nam hiện nay đang từng bước trong lộ trình hoàn thiện nhằm phù hợp với sự phát triển của kế toán quốc tế nhưng cũng phải đảm bảo thích hợp với điều kiện kinh tế, xã hội của Việt Nam. Cụ thể Việt Nam đã ban hành luật kế toán, và gần đây hệ thống chuẩn mực kế toán dựa theo nguyên tắc tuân thủ các thông lệ, chuẩn mực kế toán quốc tế. Tuy nhiên quá trình đổi mới đó đang trong giai đoạn đầu nên khó tránh khỏi những bất cập. Hệ thống kế toán Việt Nam đang cần có những sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện sao cho phù hợp với điều kiện Việt Nam. Trong đó, kế toán về doanh thu, xác định kết quả kinh doanh là một phần rất quan trọng cần được hoàn thiện.

Do đó, hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí – xác định và phân phối kết quả kinh doanh là một nhu cầu tất yếu và cần thiết trong điều kiện của Việt Nam hiện nay nói chung và tại Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng nói riêng.

3.2.2. Yêu cầu, mức độ, phạm vi hoàn thiện

3.2.2.1. Yêu cầu hoàn thiện

Phương hướng hoàn thiện kế toán nói chung, kế toán doanh thu – xác định kết quả kinh doanh nói riêng muốn có tính khả thi cần đáp ứng các yêu cầu sau:

- Cung cấp số liệu, thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh một cách trung thực, khách quan và dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi cũng như công tác kiểm tra.

- Số liệu kế toán phải phản ánh một cách kịp thời, chính xác. Việc phản ánh số liệu một cách chính xác, kịp thời là điều kiện hết sức cần thiết và quan trọng đối

với các cơ quan chức năng: đối với cơ quan thuế - giúp cho việc tính toán thuế và các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước; đối với ngân hàng – giúp cho việc tính lãi tiền vay, tiền gửi và việc thu hồi vốn và lãi; đặc biệt là giúp cho ban lãnh đạo của doanh nghiệp trong việc đưa ra phương hướng và kế hoạch cụ thể cho kỳ kinh doanh tiếp theo.

- Số liệu phải đảm bảo rõ ràng; minh bạch và công khai, đây là điều đặc biệt quan tâm của các doanh nghiệp và đối tác tham gia góp vốn liên doanh, liên kết.

- Đảm bảo tiết kiệm và có hiệu quả thiết thực, khả thi. Bất kì doanh nghiệp nào dù là tư nhân hay Nhà nước đều có chung mong muốn là tiết kiệm được chi phí, thu được lợi nhuận cao, phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

3.2.2.2. Mức độ hoàn thiện

- Tuân thủ luật kế toán, các nguyên tắc, chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán, đồng thời phải phù hợp với cơ chế, chính sách và yêu cầu quản lý trong điều kiện nền kinh tế thị trường ở nước ta.

- Không những tuân thủ luật kế toán, các nguyên tắc, chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán mà còn phải tạo cơ sở cho việc kiểm tra, kiểm soát, tổng hợp số liệu thông tin kế toán trong hệ thống ngành.

- Hoàn thiện phải đảm bảo phù hợp với đặc điểm, tính chất quy mô và phạm vi hoạt động của đơn vị. Hoàn thiện phải dựa trên thực trạng hiện tại của doanh nghiệp trong đó có tính đến các yếu tố liên quan như: định hướng phát triển của ngành, đặc điểm, trình độ quản lý của doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức hiện tại, năng lực của cán bộ quản lý cũng như cán bộ kế toán của doanh nghiệp.

3.2.2.3. Phạm vi hoàn thiện

- Hoàn thiện phải dựa trên những nội dung đã có, xây dựng trên những nội dung chưa có và hoàn thiện nội dung chưa được, không phá vỡ cơ cấu tổ chức hiện tại.

- Các phòng ban có liên quan như Ban Giám đốc, phòng tiêu thụ, phòng kế toán, phòng kỹ thuật,...từ nhân viên cho tới những người làm công tác quản lý đều phải tích cực tham gia, đóng góp ý kiến xây dựng và thực hiện nghiêm túc, có trách nhiệm với những nội dung hoàn thiện mà công ty thực hiện.

3.2.3. Ý nghĩa, tác dụng của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

- Đối với công tác quản lý, hoàn thiện tính nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ giúp cho các đơn vị quản lý chặt chẽ hơn hoạt động tiêu thụ hàng hoá, việc sử dụng các khoản chi phí. Từ đó doanh nghiệp sẽ có biện pháp để thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm, điều tiết chi phí. Điều tiết quá trình này cho phép hạ giá thành sản phẩm, nâng cao doanh thu cho doanh nghiệp, xác định đúng đắn kết quả kinh doanh, phân phối thu nhập một cách chính xác, hợp lý, kích thích người lao động và thực hiện tốt nghĩa vụ đối với nhà nước.

- Đối với công tác kế toán, hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ cung cấp tài liệu chính xác, tin cậy giúp cho nhà quản lý đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua các số liệu kế toán phản ánh sẽ thấy được những thuận lợi, khó khăn của doanh nghiệp, từ đó nhà quản lý sẽ đề ra biện pháp giải quyết kịp thời những khó khăn và phát huy những thuận lợi nhằm mục đích giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

3.2.4. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh

Trên cơ sở những yêu cầu của hoàn thiện và thực trạng của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng. Em mạnh dạn đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí xác định và phân phối kết quả kinh doanh trong công ty.

Ý kiến 1: Chính sách khách hàng, tiêu thụ sản phẩm

Doanh nghiệp nên sử dụng các khoản giảm trừ doanh thu như tài khoản 521 và tài khoản 532... để phản ánh những khoản giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại... để công tác tiêu thụ hiệu quả hơn.

Nội dung của TK 521:

- Bên nợ: Số chiết khấu thương mại chấp nhận thanh toán cho khách hàng
- Bên Có: Cuối kỳ kế toán kết chuyển chiết khấu thương mại sang tài khoản 511 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ

báo cáo.

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ

Phương pháp kế toán TK 521 chiết khấu thương mại như sau: phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh:

Nợ TK 521: chiết khấu thương mại khách hàng được hưởng

Nợ TK 333: thuế GTGT phải nộp theo chiết khấu thương mại

Có TK 111,112,131: Số tiền trả lại hoặc giảm nợ cho khách hàng

Cuối kỳ kế toán kết chuyển số chiết khấu thương mại sang tài khoản 511 “doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”

Nợ TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 521: chiết khấu thương mại

Tài khoản 532 hạch toán tương tự

Khi sử dụng các khoản giảm trừ sẽ thu hồi vốn nhanh và khuyến khích được khách hàng mua hàng. Tạo được uy tín cũng như tạo ra sự gắn bó, điều kiện để hợp tác lâu dài với khách hàng ; duy trì được lượng khách hàng ổn định.

Ý kiến 2: Thu hồi công nợ

Cần có quy định cụ thể trong việc thanh toán như áp dụng chặt chẽ thanh toán thường phạt nghiêm minh, từ mềm mỏng tới cứng rắn để thu hồi công nợ. Các biện pháp phải đảm bảo hai nguyên tắc: lợi ích của công ty không bị xâm phạm, đồng thời không bị mất bạn hàng.

Công ty nên áp dụng "chiết khấu thanh toán" cho khách hàng thường xuyên có uy tín, thanh toán luôn đúng và trước hạn. Còn đối với việc trả chậm sau hạn có thể tính lãi hay phạt...Khách hàng có thể được nợ trong 1 tháng, nhưng tới tháng thứ 2 khách hàng phải thanh toán lãi cho công ty tương đương với mức lãi suất ngân hàng Có như vậy công ty mới nhanh thu hồi được vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình.

Để giúp cho công ty thu hồi các khoản phải thu nhanh chóng, công ty cần coi trọng biện pháp sau đây :

- Phải mở các sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ phải thu trong và ngoài doanh nghiệp và thường xuyên đôn đốc để thu hồi đúng hạn.

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro khi không được thanh toán (Lựa chọn khách hàng, giới hạn giá trị tín dụng, yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước một phần giá trị đơn hàng...).

- Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng. Khi bán chịu cho khách hàng phải xem xét kỹ khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đã ký kết.

- Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng bán hàng, nếu vượt quá thời gian thanh toán theo hợp đồng thì doanh nghiệp được thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng.

- Phân loại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân của từng khoản nợ (chủ quan, khách quan) để có biện pháp xử lý thích hợp như gia hạn nợ, thỏa ước xử lý nợ, xoá một phần nợ cho khách hàng hoặc yêu cầu Toà án kinh tế giải quyết theo thủ tục phá sản doanh nghiệp.

Ý kiến 3: Sử dụng mạng nội bộ

Khi mở rộng kinh doanh, số lượng chứng từ và số liệu kế toán sẽ tăng lên, công ty nên sử dụng mạng nội bộ để tiện lợi hơn trong việc luân chuyển số liệu giữa các bộ phận khi cần thiết.

Đầu tư trang thiết bị, mở các khóa đào tạo tin học cho đội ngũ cán bộ quản lý cũng như nhân viên để có thể áp dụng các chương trình phần mềm quản lý hiệu quả. Thường xuyên điều chỉnh, nâng cấp phần mềm quản lý để việc theo dõi sản xuất kinh doanh luôn được cập nhật đúng, nhanh, cụ thể và kịp thời.

Ý kiến 4: Hoàn thiện kế toán quản trị tại công ty

Trong môi trường kinh doanh có sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay, song hành với những cơ hội là những thách thức cơ thể xảy ra rủi ro bất cứ lúc nào đối với doanh nghiệp. Việc mỗi doanh nghiệp phải có những sách lược riêng của mình để hạn chế tới mức thấp nhất khả năng rủi ro là điều tất yếu.

Công tác kế toán tài chính có nhiệm vụ chính là hạch toán, cung cấp thông tin có liên quan và đưa ra kết quả kinh doanh cuối cùng cho ban lãnh đạo, cho những đối tượng liên quan. Còn kế toán quản trị dự đoán được trước tình hình sản xuất dựa vào thông tin qua các năm trước, đưa ra những ý kiến để góp phần nâng cao

kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Kế toán có thể từ những thông tin số liệu mình có nhận xét về tình hình tiêu thụ sản phẩm, về tình hình nợ phải thu của khách hàng... đang ở tình trạng tốt hay không tốt để từ đó có những giải pháp giúp ban lãnh đạo công ty có những quyết định đúng đắn hơn, hiệu quả hơn.

– Kế toán tài chính và kế toán quản trị đều quan tâm đến việc lượng hóa các sự kiện kinh tế.

– Kế toán tài chính và kế toán quản trị đều dựa trên hệ thống ghi chép ban đầu của kế toán. Hệ thống này là cơ sở để soạn thảo các báo cáo tài chính định kỳ, cung cấp ra ngoài đồng thời là cơ sở để kế toán quản trị vận dụng, xử lý nhằm tạo ra thông tin thích hợp cung cấp cho nhà quản trị.

– Cả kế toán tài chính và kế toán quản trị đều có trách nhiệm quản lý doanh nghiệp. Kế toán tài chính quản lý trên toàn công ty, kế toán quản trị quản lý trên từng bộ phận cho đến người cuối cùng của tổ chức có trách nhiệm với các chi phí.

Như vậy, từ việc nghiên cứu mối quan hệ giữa hai phân hệ này cho phép khẳng định rằng việc tổ chức kết hợp giữa toán quản trị và kế toán tài chính trong cùng một hệ thống kế toán và trong cùng một bộ máy kế toán doanh nghiệp sẽ mang tính khoa học, hợp lý và có tính thuyết phục cao.

Vì vậy, công ty nên xây dựng bộ phận kế toán quản trị trong phòng tài chính kế toán để đạt hiệu quả cao nhất trong quản lý và kinh doanh.

Ý kiến 5: Về sổ sách kế toán :

- Lập sổ chi tiết tài khoản 621, 622, 627, 641, 642 và phân bổ chi phí cho từng loại sản phẩm để nắm rõ tình hình tiêu thụ từng sản phẩm và có thể có chính sách đầu tư cho các sản phẩm bán chạy, mang lại lợi nhuận cao; hạn chế hoặc dừng hẳn sản xuất kinh doanh các sản phẩm không có lãi.

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Tháng / năm

Tài khoản:.....

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh		Số dư	
Ngày	Số			Nợ	Có	Nợ	Có
		Dư đầu kì					
		Phát sinh trong kì					
...
		Tổng phát sinh					
		Dư cuối kì					

- Công ty còn thiếu sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ trong việc ghi sổ, điều này là chưa phù hợp so với quy định của Bộ tài chính. Vì vậy công ty cần xem xét, bổ sung cho phù hợp, thống nhất với quy định

❖ **Nội dung:**

Sổ Đăng ký 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 (nhật ký). Sổ này vừa để đăng ký các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, quản lý các chứng từ ghi sổ, vừa để kiểm tra đối chiếu số liệu với bảng cân đối số phát sinh.

❖ **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 trang trước chuyển sang
- Cuối tháng, cuối năm, kế toán cộng tổng số tiền phát sinh trên sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ, lấy số liệu đối chiếu với Bảng cân đối số phát sinh.

Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ giúp cho việc quản lý các chứng từ ghi sổ được chặt chẽ, các chứng từ ghi sổ được sắp xếp thuận lợi cho việc vào Sổ cái, kiểm tra đối chiếu được dễ dàng giữa sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ với Bảng cân đối số phát sinh. Mẫu sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ theo quyết định 15/2006 QĐ – BTC như sau:

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 KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ

Tháng năm

Chứng từ ghi sổ		Số tiền	Chứng từ ghi sổ		Số tiền
SH	NT		SH	NT	
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 thứ tự từ trang số ... đến...

Ngày mở sổ...

Ngày...tháng...năm

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên, đóng dấu)

KẾT LUẬN

Doanh thu, chi phí là những yếu tố cơ bản để tính được kết quả kinh doanh, từ đó mới tiến hành phân phối kết quả kinh doanh. Trong các doanh nghiệp muốn có kết quả chính xác để rồi phân phối kết quả đó thì công tác kế toán doanh thu, chi phí có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Doanh thu đúng, khách quan; chi phí phản ánh trung thực thì kết quả kinh doanh tính được để phân phối sẽ chính xác. Bởi vậy hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh là công việc thường xuyên và cần thiết của các doanh nghiệp.

Khoá luận *“Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng”* đã giải đáp được các vấn đề đó đối với Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng nói riêng và các doanh nghiệp nói chung.

1. **Về phần lý luận:** khoá luận đã nêu được những nét chính, nét cơ bản và hệ thống kiến thức về doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh và công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.
2. **Về mặt thực tiễn:** khoá luận đã phản ánh tình hình, công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng lấy số liệu năm 2010 để minh chứng cho những lập luận đã nêu.
3. **Về hướng hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng:** khoá luận đã nêu ra những kiến nghị về các mặt: tổ chức kinh doanh, tổ chức quản lý, tổ chức công tác kế toán, công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng. Các kiến nghị xuất phát từ thực tế nên có cơ sở vững chắc, có tính khả thi đành rằng không tránh khỏi màu sắc của lý thuyết vì bản thân em chưa có kinh nghiệm công tác thực tế.

Với thời gian thực tập ngắn, kiến thức bản thân có hạn, vấn đề nghiên cứu thì rộng, tổng hợp ...song được sự giúp đỡ của ban giám đốc, sự tận tình tạo điều kiện của các cửa cô chú, anh chị trong phòng tài chính kế toán của công ty, của thầy

giáo hướng dẫn em đã hoàn thiện được bài khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn Ban giám đốc công ty, các cô chú, anh chị phòng tài chính kế toán của công ty, các thầy cô giáo và thầy giáo hướng dẫn: TS.Nguyễn Văn Tinh đã giúp đỡ em hoàn thiện khoá luận này.

Hải Phòng, ngày 28 tháng 06 năm 2011

Sinh viên

Nguyễn Thúy Quỳnh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I	3
NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH, PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VÀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH, PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH	3
1.1. Những vấn đề chung về doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.....	3
1.1.1. Về doanh thu	3
<i>1.1.1.1. Các khái niệm</i>	3
<i>1.1.1.2. Vai trò, vị trí của doanh thu</i>	5
<i>1.1.1.3. Các loại doanh thu và phương pháp xác định doanh thu</i>	5
<i>1.1.1.4. Các yếu tố làm tăng doanh thu</i>	8
<i>1.1.1.5. Các yếu tố làm giảm doanh thu bán hàng của doanh nghiệp</i>	8
1.1.2. Về chi phí	8
<i>1.1.2.1. Khái niệm chi phí</i>	8
<i>1.1.2.2. Vai trò, vị trí của chi phí</i>	8
<i>1.1.2.3. Các loại chi phí</i>	8
1.1.3. Xác định và phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
<i>1.1.3.1. Xác định kết quả kinh doanh</i>	9
<i>1.1.3.2. Phân phối kết quả kinh doanh</i>	11
1.1.4. Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.	12
1.2. Kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.....	12
1.2.1. Kế toán doanh thu	12
<i>1.2.1.1. Các phương pháp kế toán hạch toán hàng tồn kho</i>	12
<i>1.2.1.2. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, các khoản giảm trừ doanh thu</i>	13
1.2.2. Kế toán giá vốn và chi phí sản xuất kinh doanh	23
<i>1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán</i>	23
<i>1.2.2.2. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp</i>	27
<i>1.2.2.3. Kế toán chi phí hoạt động tài chính</i>	30
<i>1.2.2.4. Kế toán chi phí hoạt động khác</i>	32

1.2.2.5. <i>Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp</i>	34
1.2.3. Kế toán xác định và phân phối kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	36
1.2.3.1. <i>Kế toán xác định kết quả kinh doanh</i>	36
1.2.3.2. <i>Kế toán phân phối kết quả kinh doanh</i>	38
CHƯƠNG II	40
CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG	40
2.1 Tổng quan về Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng	40
2.1.1 Giới thiệu chung	40
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển.....	41
2.1.3 Thành tích đạt được trong những năm qua	42
2.1.4 Thuận lợi và khó khăn.....	45
2.1.4.1 <i>Thuận lợi</i>	45
2.1.4.2 <i>Khó khăn</i>	46
2.1.5 Quy trình sản xuất	46
2.1.6 Cơ cấu tổ chức quản lý.....	48
2.1.6.1 <i>Sơ đồ bộ máy quản lý</i>	48
2.1.6.2 <i>Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận</i>	49
2.1.7 Tổ chức công tác kế toán.....	52
2.1.7.1 <i>Tổ chức bộ máy kế toán</i>	52
2.1.7.2 <i>Hình thức sổ kế toán áp dụng</i>	54
2.2 Công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng	55
2.2.1 Kế toán doanh thu	55
2.2.1.1 <i>Kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu</i> ... 55	
2.2.1.2 <i>Kế toán doanh thu hoạt động tài chính</i>	67
2.2.1.3 <i>Kế toán thu nhập khác</i>	71
2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán và chi phí của doanh nghiệp.....	72
2.2.2.1. <i>Kế toán giá vốn hàng bán</i>	72
2.2.2.2 <i>Kế toán chi phí bán hàng</i>	79
2.2.2.3 <i>Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp</i>	85
2.2.2.4 <i>Kế toán chi phí hoạt động tài chính</i>	89
2.2.2.5 <i>Kế toán chi phí khác</i>	93
2.2.3 Kế toán xác định và phân phối kết quả kinh doanh	94

2.2.3.1	<i>Kế toán xác định kết quả kinh doanh</i>	94
2.2.3.2	<i>Kế toán phân phối kết quả kinh doanh</i>	97
CHƯƠNG III	103
MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG	103
3.1.	Nhận xét, đánh giá chung về tổ chức kinh doanh, tổ chức quản lý, tổ chức kế toán, công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng	103
3.1.1.	Những ưu điểm.....	103
3.1.1.1.	<i>Về tổ chức sản xuất kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lý và công tác kế toán</i>	104
3.1.1.2.	<i>Về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh</i>	106
3.1.2.	Những hạn chế còn tồn tại.....	108
3.1.3.	Nguyên nhân của những hạn chế còn tồn tại	111
3.2.	Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng	111
3.2.1.	Sự cần thiết phải hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng.	111
3.2.2.	Yêu cầu, mức độ, phạm vi hoàn thiện.....	112
3.2.2.1.	<i>Yêu cầu hoàn thiện</i>	112
3.2.2.2.	<i>Mức độ hoàn thiện</i>	113
3.2.2.3.	<i>Phạm vi hoàn thiện</i>	113
3.2.3.	Ý nghĩa, tác dụng của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh	114
3.2.4.	Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.....	114
KẾT LUẬN	120

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

Sinh viên : Nguyễn Thúy Quỳnh

Giảng viên hướng dẫn: Tiến sĩ Nguyễn Văn Tĩnh

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN
DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH VÀ PHÂN PHỐI
KẾT QUẢ KINH DOANH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN BIA HÀ NỘI – HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN**

**Sinh viên : Nguyễn Thúy Quỳnh
Giảng viên hướng dẫn: Tiến sĩ Nguyễn Văn Tĩnh**

HẢI PHÒNG - 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: **Nguyễn Thúy Quỳnh**

Mã SV: **110443**

Lớp: **QT1101K**

Ngành: **Kế toán – Kiểm toán**

Tên đề tài: **Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí,**

xác định và phân phối kết quả kinh doanh

tại Công ty Cổ phần Bia Hà Nội - Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 11 tháng 04 năm 2011

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 16 tháng 07 năm 2011

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2011

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2011

Cán bộ hướng dẫn

(họ tên và chữ ký)