

LỜI MỞ ĐẦU

Chúng ta đang sống trong thời kỳ sôi động của nền kinh tế thị trường, mọi xã hội đều lấy sản xuất của cải vật chất làm cơ sở tồn tại và phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là hoạt động để tối đa hoá lợi nhuận. Ta cũng biết: Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí. Để tăng lợi nhuận, các doanh nghiệp phải tìm cách tăng doanh thu, giảm chi phí. Trong đó, tăng doanh thu là biện pháp rất quan trọng để làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Để tăng được doanh thu và quản lý một cách chặt chẽ, các doanh nghiệp phải biết sử dụng kế toán như là một công cụ quản lý quan trọng. Thông qua chức năng thu nhận, cung cấp và xử lý thông tin về các quá trình kinh tế, tài chính của doanh nghiệp, về tình hình tiêu thụ trên thị trường đồng thời đánh giá thị trường, từ đó giúp cho các nhà quản lý đề ra các quyết định đúng đắn và có hiệu quả trong sản xuất, tiêu thụ và đầu tư.

Để kế toán, đặc biệt là kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh phát huy hết vai trò và chức năng của nó, cần phải biết tổ chức công tác này một cách hợp lý, khoa học và thường xuyên được hoàn thiện phù hợp với yêu cầu và điều kiện của từng doanh nghiệp.

Xuất phát từ lý luận và nhu cầu thực tiễn, em tiến hành nghiên cứu đề tài : **“Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa”** nhằm góp phần hoàn thiện tổ chức công tác kế toán của doanh nghiệp trong điều kiện hiện nay.

Chuyên đề được chia làm 3 phần:

Phần 1: Lý luận chung về công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh.

Phần 2: Thực trạng và tổ chức công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa.

Phần 3: Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa

Tuy sự hiểu biết còn hạn chế nhưng với quyết tâm của bản thân, em đã hoàn thiện đề tài này. Những thiếu sót là không thể tránh khỏi nên em rất

mong nhận được ý kiến, sự quan tâm và sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo và phòng kế toán công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa để đề tài này được thành công.

Hải Phòng, ngày 15 tháng 05 năm 2009

*Sinh viên: **Vũ Thị Hồng Vân***

PHẦN 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1. Doanh thu và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

1.1 Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại:

Hoạt động kinh doanh thương mại là hoạt động lưu thông, phân phối hàng hoá trên thị trường buôn bán hàng hoá của từng quốc gia riêng biệt hoặc giữa các quốc gia với nhau. Hoạt động thương mại có đặc điểm chủ yếu sau:

- Lưu chuyển hàng hoá trong kinh doanh thương mại gồm 2 giai đoạn: mua hàng và bán hàng.

- Đối tượng kinh doanh thương mại là các loại hàng hóa phân theo từng ngành hàng:

+ Hàng vật tư, thiết bị (tư liệu sản xuất, kinh doanh)

+ Hàng công nghệ phẩm, tiêu dùng

+ Hàng lương thực, thực phẩm chế biến

- Quá trình lưu chuyển hàng hoá được thực hiện theo hai phương thức: bán buôn và bán lẻ. Trong đó:

+ Bán buôn: là bán hàng hoá cho các tổ chức bán lẻ, tổ chức sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc các đơn vị xuất khẩu để tiếp tục quá trình lưu chuyển của hàng.

+ Bán lẻ: là bán hàng hoá cho người tiêu dùng cuối cùng.

Bán buôn và bán lẻ có thể thực hiện bằng nhiều hình thức: bán thẳng, bán qua kho trực tiếp, gửi bán qua đại lý, ký gửi, bán trả góp, hàng đổi hàng,...

Tổ chức, đơn vị kinh doanh thương mại có thể theo một trong các mô hình: tổ chức bán buôn, tổ chức bán lẻ, chuyên doanh hoặc kinh doanh tổng hợp, hoặc chuyên môi giới, ... ở các quy mô tổ chức: quầy, cửa hàng, công ty, tổng công ty, ... và thuộc mọi thành phần kinh tế kinh doanh trong lĩnh vực thương mại.

Trong kinh doanh thương mại, cần xuất phát từ đặc điểm kinh doanh thương mại và thể kinh doanh với các bạn hàng để tìm ra phương thức giao dịch, mua, bán thích hợp để mang lại cho đơn vị lợi ích lớn nhất.

1.2 Doanh thu:

1.2.1 Khái niệm

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

Các khoản thu hộ bên thứ ba không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sẽ không được coi là doanh thu.

Doanh thu thuần là số chênh lệch giữa tổng doanh thu với các khoản làm giảm doanh thu (gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và các khoản thuế phải nộp)

1.2.2 Vai trò, vị trí của doanh thu trong các doanh nghiệp thương mại

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra các sản phẩm và cung cấp các dịch vụ đáp ứng nhu cầu của thị trường với mục tiêu lợi nhuận được đặt lên hàng đầu. Để thực hiện quá trình hoạt động đó, các doanh nghiệp phải bỏ ra các khoản chi phí và sau khi thực hiện việc bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ, doanh nghiệp nhận được các khoản doanh thu, thu nhập. Doanh thu chính là nguồn thu quan trọng để doanh nghiệp bù đắp các chi phí đã bỏ ra trong quá trình hoạt động kinh doanh, là nguồn tài chính quan trọng để doanh nghiệp có thể tham gia góp vốn, đầu tư, liên doanh, liên kết với các đơn vị khác. Đồng thời cũng là đòn bẩy kinh tế quan trọng để các doanh nghiệp ra sức phát triển sản xuất nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đối với các doanh nghiệp thương mại, doanh thu đóng một vai trò to lớn. Bởi đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại chủ yếu là mua và bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ. Doanh thu cao chứng tỏ quá trình tiêu thụ tốt, góp phần làm tăng tốc độ chu chuyển vốn, đồng vốn kinh doanh không bị ứ đọng, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình kinh doanh tiếp theo, mang lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp.

1.3 Xác định kết quả kinh doanh

1.3.1 Khái niệm kết quả kinh doanh

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

cùng của hoạt động kinh doanh thông thường và các hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp.

- 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 và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Kết quả hoạt động tài chính: là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

- Kết quả hoạt động khác: là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

1.3.2 Những yếu tố để xác định kết quả kinh doanh

Bao gồm:

- Các loại doanh thu, thu nhập như: doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác, ...

- Các loại chi phí như: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, ...

Đến cuối kỳ, các loại doanh thu và chi phí trên được tập hợp lại và kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

1.3.3 Sự cần thiết phải xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại

Cùng với việc hạch toán doanh thu thì xác định kết quả kinh doanh là cơ sở đánh giá hiệu quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh trong một kỳ kế toán nhất định của doanh nghiệp, là điều kiện tốt nhất để cung cấp các thông tin cần thiết cho ban lãnh đạo có thể phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch và lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh, phương án đầu tư có hiệu quả nhất. Đồng thời cung cấp kịp thời các thông tin tài chính cần thiết cho các bên liên quan.

1.4 Nhiệm vụ của kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh

Để đáp ứng các yêu cầu quản lý về doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, kế toán cần phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

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

- Theo dõi thường xuyên, liên tục tình hình biến động tăng, giảm các khoản doanh thu. Phải dõi chi tiết, riêng biệt từng loại doanh thu nhằm

phản ánh kịp thời, chi tiết, đầy đủ kết quả kinh doanh làm căn cứ lập báo cáo tài chính.

- Ghi chép và phản ánh kịp thời, chính xác các khoản giảm trừ doanh thu, các khoản phải thu, chi phí từng hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt phải theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu khách hàng.

- Xác định chính xác kết quả của từng hoạt động kinh doanh, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước và tình hình phân phối kết quả của các hoạt động đó.

- Cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh doanh liên quan đến doanh thu, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.

- Xác lập quá trình luân chuyển chứng từ về kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh.

2. Nội dung công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại

2.1 Kế toán doanh thu

2.1.1 Nguyên tắc hạch toán doanh thu

- Việc xác định và ghi nhận doanh thu phải tuân thủ các quy định trong chuẩn mực kế toán số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” và các chuẩn mực kế toán khác có liên quan.

- Việc ghi nhận doanh thu và chi phí phải theo nguyên tắc phù hợp. Khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó.

- Chỉ ghi nhận doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá khi thoả mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

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

- + Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.

- + Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- + Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

- + Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

- Doanh thu của giao dịch về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thoả mãn đồng thời 4 điều kiện sau:

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

+ Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

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

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

- Khi hàng hoá hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hoá hoặc dịch vụ tương tự về bản chất và giá trị thì việc trao đổi đó không được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu và không được ghi nhận là doanh thu.

- Doanh thu phải được theo dõi riêng biệt theo từng loại doanh thu: Doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia. Trong từng loại doanh thu lại được chi tiết theo từng khoản doanh thu, như doanh thu bán hàng có thể được chi tiết thành doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá,... nhằm phục vụ cho việc xác định đầy đủ, chính xác kết quả kinh doanh theo yêu cầu quản lý hoạt động sản xuất, kinh doanh và lập báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nếu trong kỳ kế toán phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, như chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại thì phải được hạch toán riêng biệt. Các khoản giảm trừ doanh thu được tính trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh của kỳ kế toán.

- Về nguyên tắc, cuối kỳ kế toán, doanh nghiệp phải xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Toàn bộ doanh thu thuần thực hiện trong kỳ kế toán được kết chuyển vào tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

2.1.2 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

2.1.2.1 Khái niệm và một số quy định:

a, Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Bán hàng: là việc bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào và bán bất động sản đầu tư.

- Cung cấp dịch vụ: là việc thực hiện công việc đã thoả thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán, như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức thuê hoạt động...

*** Một số quy định khi hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:**

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

- Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ngoại tệ ra đồng Việt Nam hoặc đơn vị tiền tệ chính thức được sử dụng trong kế toán theo tỷ giá giao dịch thực tế phát sinh hoặc tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế.

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

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

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

- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hoá thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công.

- Đối với hàng hoá nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

b, Doanh thu tiêu thụ nội bộ: là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hoá, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

* ***Một số quy định khi hạch toán doanh thu bán hàng nội bộ:***

- Kế toán doanh thu nội bộ được thực hiện như quy định đối với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- Doanh thu bán hàng nội bộ là cơ sở để xác định kết quả kinh doanh nội bộ của công ty, tổng công ty và các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc.

Kết quả kinh doanh của công ty, tổng công ty bao gồm kết quả phần bán hàng nội bộ và bán hàng ra bên ngoài. Tổng công ty, công ty và các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước theo các luật thuế quy định trên khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ ra bên ngoài và tiêu thụ nội bộ.

- Phải hạch toán chi tiết doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ nội bộ cho từng đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng công ty hoặc tổng công ty để lấy số liệu lập báo cáo tài chính hợp nhất.

2.1.2.2 Chứng từ, sổ sách, bảng biểu sử dụng:

- Hoá đơn GTGT

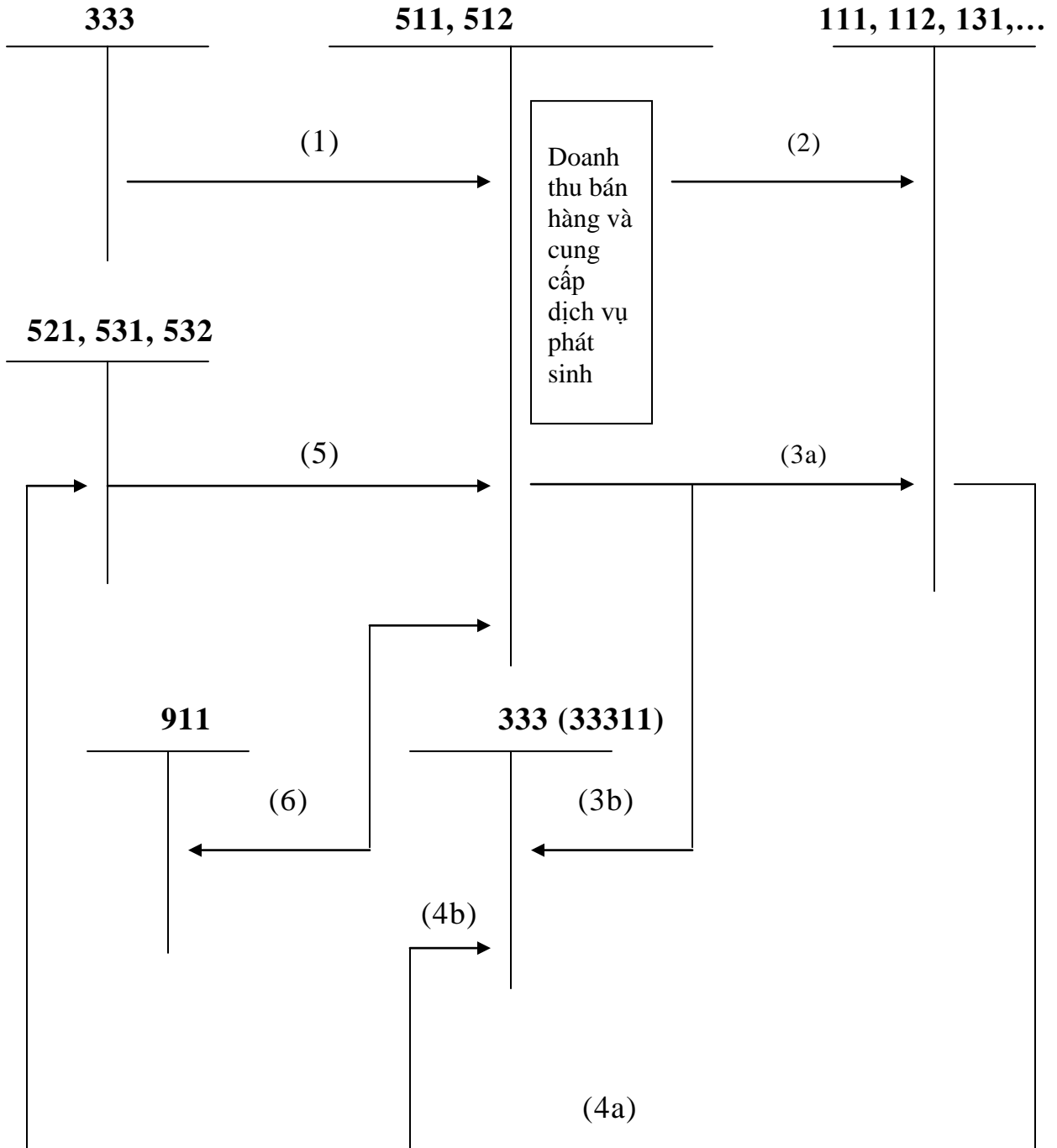
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, séc thanh toán, séc chuyển khoản, giấy báo Có của ngân hàng, ...

- Sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết TK 511, 112, ... sổ cái các tài khoản 511, 3331, 111, 112, ...

2.1.2.3 Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 1

KẾ TOÁN TỔNG HỢP DOANH THU



(1): Phản ánh thuế TTĐB, thuế XK phải nộp ngân sách nhà nước, thuế GTGT (đối với đơn vị áp dụng phương pháp trực tiếp) vào bên Nợ TK 511

(2): Phản ánh tổng giá thanh toán bao gồm cả thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT đối với đơn vị áp dụng phương pháp trực tiếp vào bên Nợ các TK 111, 112, 131, ...

(3a): Phản ánh tổng giá thanh toán là giá chưa có thuế GTGT đối với doanh nghiệp áp dụng phương pháp khấu trừ vào bên Nợ các TK 111, 112, 131, ...

(3b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu ra vào bên Có TK 3331

(4a): Phản ánh các khoản làm giảm trừ doanh thu vào bên Nợ các TK 521, 531, 532

(4b): Ghi giảm thuế GTGT của các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ

(5): Cuối kỳ, kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang bên Nợ TK 511 xác định doanh thu thuần

(6): Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu thuần xác định kết quả kinh doanh

2.1.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

2.1.3.1 Các khoản giảm trừ doanh thu:

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

Một số quy định khi hạch toán chiết khấu thương mại:

- Chỉ phản ánh khoản chiết khấu thương mại người mua được hưởng đã thực hiện trong kỳ theo đúng chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp đã quy định.

- Nếu 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 Hoá đơn GTGT hoặc Hoá đơn bán hàng lần cuối cùng.

Nếu khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền mua hàng được ghi trên hoá đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua.

- Phải theo dõi chi tiết chiết khấu thương mại đã thực hiện cho từng khách hàng và từng loại hàng bán.

- Cuối kỳ, khoản chiết khấu thương mại được kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ báo cáo.

b, Hàng bán bị trả lại:

- Là giá trị sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ đã xác định là tiêu thụ trong kỳ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân sau: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

- Giá trị của hàng bán bị trả lại phản ánh trên tài khoản 531 sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh để tính doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán ra trong kỳ báo cáo.

- Cuối kỳ, tổng giá trị hàng bán bị trả lại được kết chuyển sang tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hoặc tài khoản doanh thu bán hàng nội bộ để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

- Hàng bán bị trả lại phải nhập kho thành phẩm, hàng hoá và xử lý theo chính sách tài chính, thuế hiện hành.

c, Giảm giá hàng bán:

- Là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

- Chỉ hạch toán các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá sau khi đã bán hàng và phát hành hoá đơn do hàng bán kém, mất phẩm chất...

- Cuối kỳ kế toán, trước khi lập báo cáo tài chính, thực hiện kết chuyển tổng số tiền giảm giá hàng bán sang tài khoản 511 – “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” hoặc tài khoản 512 – “Doanh thu bán hàng nội bộ” để xác định doanh thu thuần thực hiện trong kỳ.

d, Các khoản thuế:

* *Thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB):* là loại thuế đánh vào doanh thu của doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng mà Nhà nước không khuyến khích sản xuất, cần hạn chế tiêu dùng vì không thiết thực cho đời sống xã hội.

* *Thuế xuất khẩu:* là loại thuế đánh vào doanh thu của tất cả các loại hàng hoá, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi biên giới Việt Nam.

* *Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp*: là số thuế mà doanh nghiệp phải nộp tính trên doanh thu của hàng hoá đã tiêu thụ trong kỳ theo mức thuế suất đã quy định, doanh nghiệp đã hạch toán toàn bộ vào doanh thu.

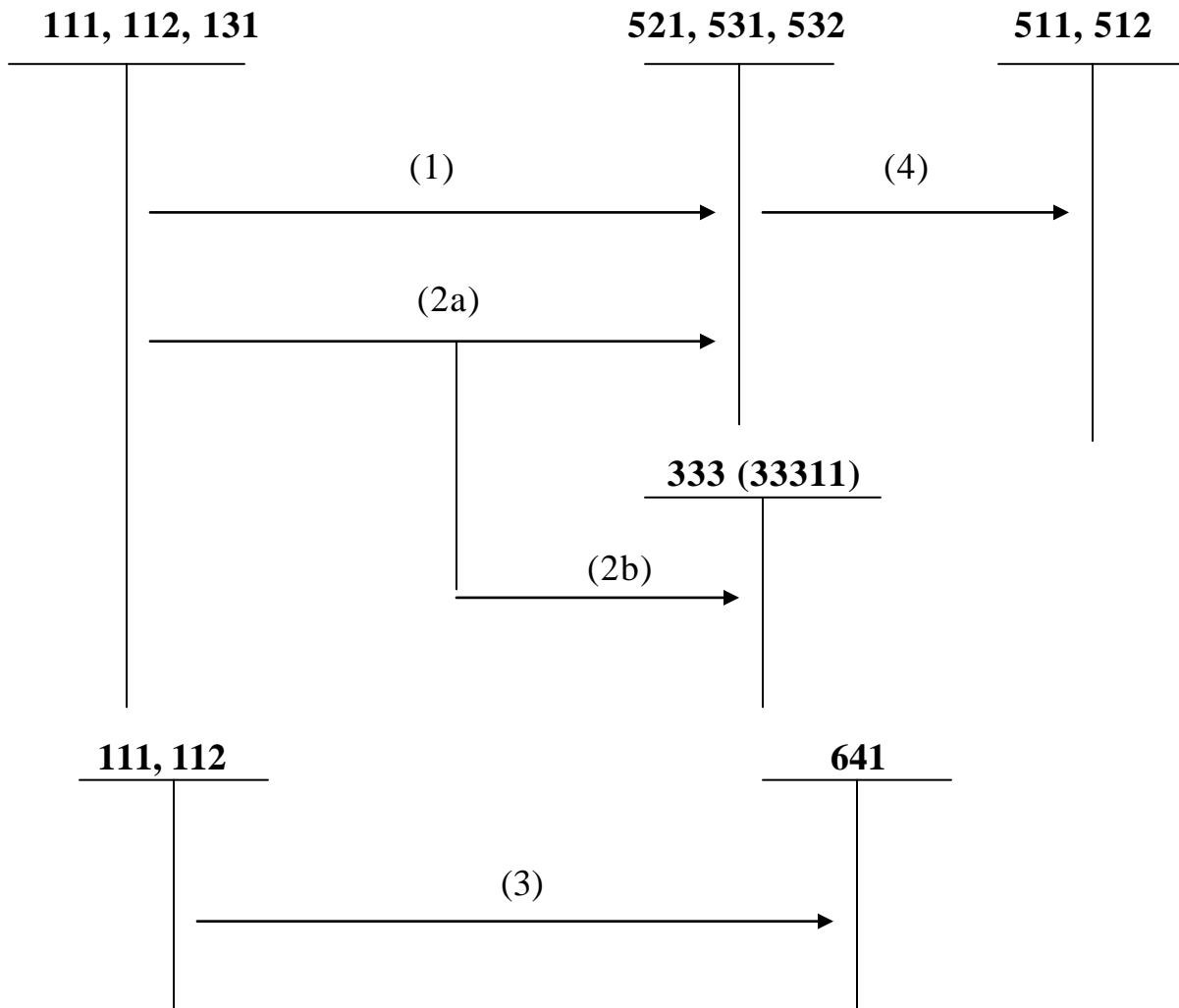
2.1.3.2 Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- Để hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu, kế toán sử dụng các TK: 521, 531, 531, 3331, 3332, 3334, 111, ...
- Sổ Nhật ký chung, sổ cái các TK 521, 531, 532, ...
- Các chứng từ liên quan đến khoản giảm trừ doanh thu

2.1.3.3 Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 2:

KẾ TOÁN CÁC KHOẢN GIẢM TRỪ DOANH THU



(1): Phản ánh các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại có cả thuế GTGT phát sinh trong kỳ (đối với đơn vị áp dụng phương pháp trực tiếp) vào bên Nợ các TK 521, 531, 532

(2a): Phản ánh các khoản giảm trừ doanh thu (không có thuế GTGT đối với đơn vị áp dụng phương pháp khấu trừ) vào bên Nợ các TK 521, 531, 532

(2b): Đồng thời ghi giảm thuế GTGT đầu ra

(3): Chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại (nếu có) được tính vào chi phí bán hàng

(4): Cuối kỳ, kết chuyển các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại sang bên Nợ TK 511 xác định doanh thu thuần

2.1.4 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

2.1.4.1 Doanh thu hoạt động tài chính:

Bao gồm:

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

- Cổ tức, lợi nhuận được chia

- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn, vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác

- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác

- Lãi tỷ giá hối đoái

- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ

- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn

- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

2.1.4.2 Một số quy định khi hạch toán doanh thu hoạt động tài chính:

- Doanh thu hoạt động tài chính được coi là thực hiện trong kỳ, không phân biệt các khoản doanh thu đó thực tế đã thu được tiền hay sẽ thu được tiền.

- Đối với các khoản doanh thu từ hoạt động mua, bán chứng khoán, doanh thu được ghi nhận là số tiền chênh lệch giữa giá bán lớn hơn giá gốc, số lãi về trái phiếu, tín phiếu hoặc cổ phiếu.

- Đối với khoản doanh thu từ hoạt động mua, bán ngoại tệ, doanh thu được ghi nhận là số chênh lệch lãi giữa giá ngoại tệ bán ra và giá ngoại tệ mua vào.

- Đối với khoản tiền lãi đầu tư nhận được từ khoản đầu tư cổ phiếu, trái phiếu thì chỉ có phần tiền lãi của các kỳ mà doanh nghiệp mua lại khoản đầu tư này mới được ghi nhận là doanh thu phát sinh trong kỳ, còn khoản lãi đầu tư dồn tích trước khi doanh nghiệp mua lại khoản đầu tư đó thì ghi giảm giá gốc khoản đầu tư trái phiếu, cổ phiếu đó.

- Đối với các khoản thu nhập từ nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết, doanh thu hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa giá bán lớn hơn giá gốc.

2.1.4.3 Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- Kế toán sử dụng các TK 515, 111, 112, ...

- Sổ Nhật ký chung, sổ cái các TK 515, 111, 112, ...; sổ chi tiết các TK 112, 131, ...

- Các chứng từ thanh toán: phiếu thu, séc thanh toán, séc chuyển khoản, giấy báo Có ngân hàng, ...

- Sổ theo dõi thanh toán bằng ngoại tệ (S33-DN)

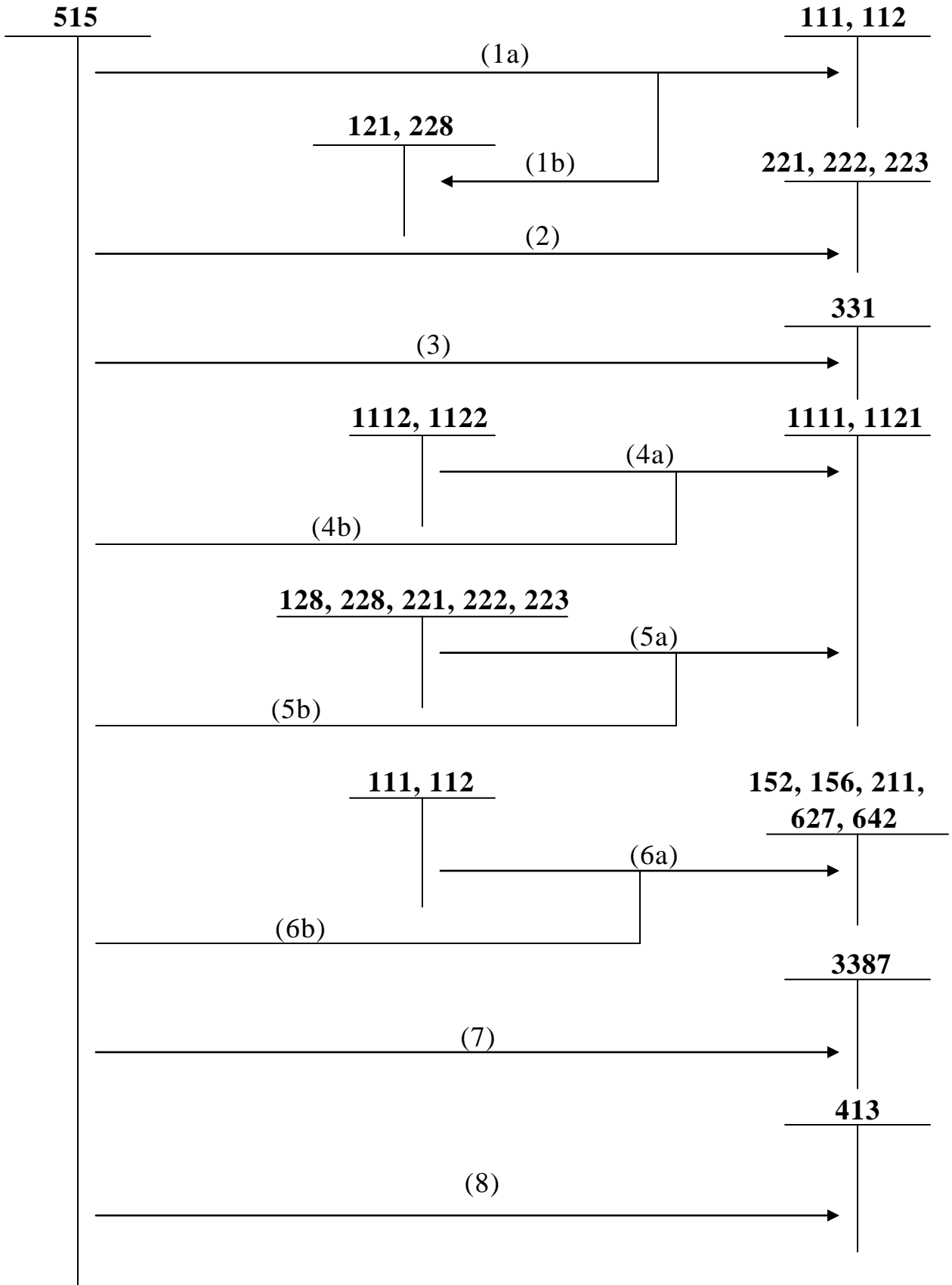
- Sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết thanh toán với người mua

- Sổ chi tiết đầu tư chứng khoán

2.1.4.4 Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 3:

KẾ TOÁN DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH



(1a): ghi nhận lãi thu được từ chuyển nhượng đầu tư chứng khoán ngắn hạn, dài hạn

(1b): đồng thời phản ánh trị giá vốn của chứng khoán

(2): doanh thu cổ tức, lợi nhuận được chia bổ sung góp vốn liên doanh, liên kết, đầu tư vào công ty con

(3): số tiền chiết khấu thanh toán được hưởng

(4a): lãi bán ngoại tệ

(4b): lãi tỷ giá (khi tỷ giá thực tế bán lớn hơn tỷ giá ghi trên sổ sách kế toán)

(5a):

(5b):

(6a): mua vật tư, hàng hoá, dịch vụ, TSCĐ bằng ngoại tệ

(6b): lãi tỷ giá (khi tỷ giá giao dịch thực tế lớn hơn tỷ giá ghi sổ)

(7): định kỳ phân bổ chênh lệch lãi tỷ giá hối đoái, kết chuyển tiền lãi BH trả chậm, trả góp

(8): kết chuyển lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư ngoại tệ trả cuối năm trước các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của HĐKD

2.1.5 Kế toán doanh thu hoạt động khác:

2.1.5.1 Thu nhập khác:

Bao gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ
- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, tài sản cố định 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 được tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá 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 hoá, 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.

2.1.5.2 Một số quy định khi hạch toán thu nhập khác:

- Tất cả các khoản thu nhập khác nêu trên phát sinh trong kỳ được hạch toán vào bên Có TK 711 – “Thu nhập khác”.

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển sang TK 911 – “Xác định kết quả kinh doanh”

2.1.5.3 Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK 711, 333, 111, 112, ...

- Sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết thanh toán với người mua

- Sổ theo dõi TSCĐ, công cụ, dụng cụ tại nơi sử dụng (S22-DN)

- Sổ chi tiết thuế GTGT được hoàn lại

- Sổ nhật ký thu tiền (S03a1-DN)

- Sổ Nhật ký chung, sổ cái các TK 711, 333, 111, 112, ...

2.1.5.4 Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 4:

KẾ TOÁN THU NHẬP KHÁC

(1): Phản ánh số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số thu nhập khác

(2a): Phản ánh thu nhập từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ vào bên Có TK 711

(2b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu ra (nếu có)

(3): Các khoản nợ không xác định được chủ nợ quyết định xoá ghi vào thu nhập khác

(4): Tiền phạt khấu trừ vào tiền ký cược, ký quỹ của người ký cược, ký quỹ

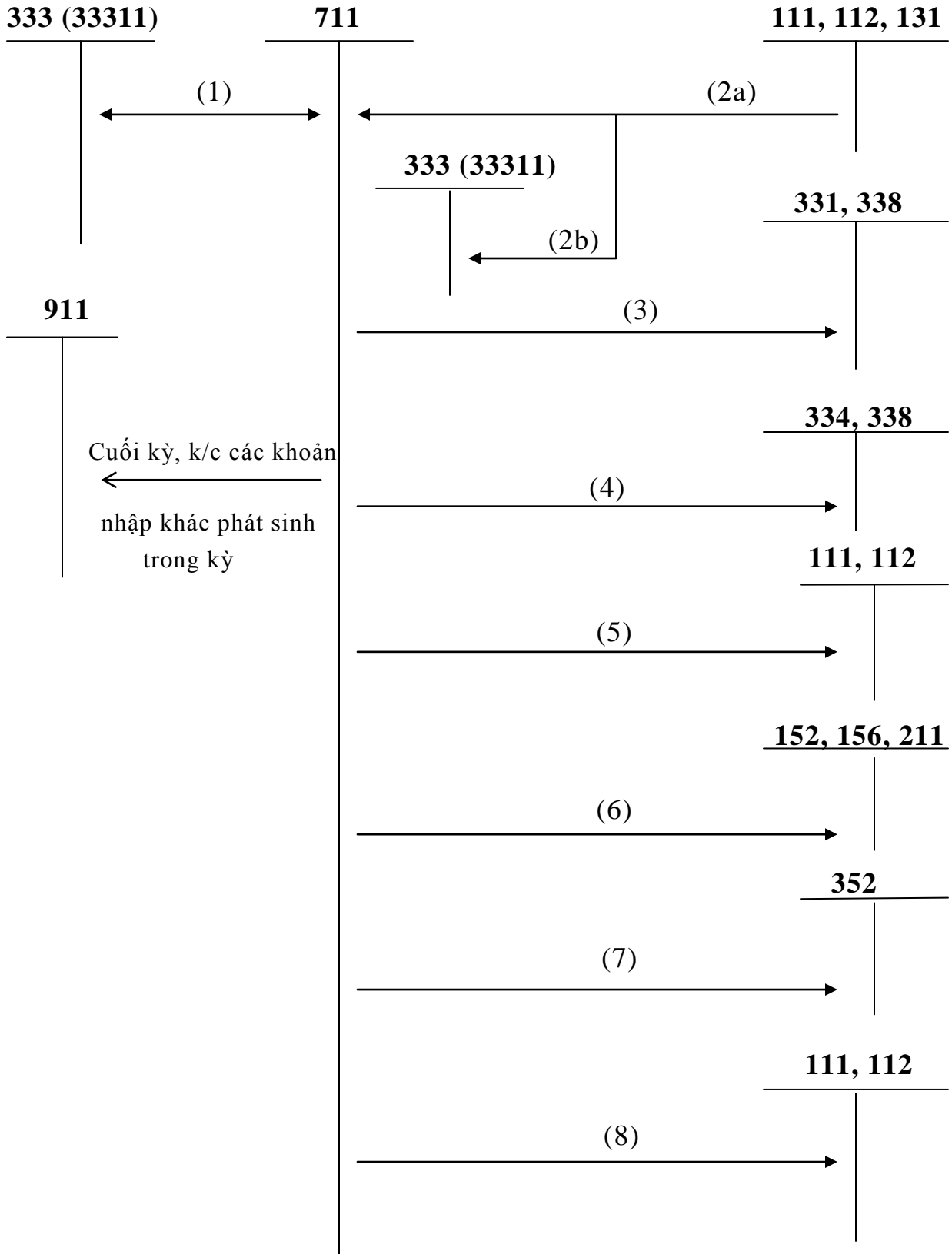
(5): Số tiền thu được từ các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ, thu tiền bảo hiểm từ công ty bảo hiểm được bồi thường, thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng, các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến bán hàng, cung cấp dịch vụ không tính trong doanh thu

(6): Được tài trợ, biểu, tặng vật tự, hàng hoá, TSCĐ

(7): Khi hết thời hạn bảo hành, nếu công trình không phải bảo hành hoặc số dự phòng phải trả về bảo hành công trình xây lắp lớn hơn chi phí phát sinh phải hoàn nhập

(8): Các khoản hoàn thuế XK, NK, TTĐB được tính vào thu nhập khác

(9): Cuối kỳ, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.



2.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.2.1 Nguyên tắc hạch toán kế toán xác định kết quả kinh doanh

- Phải phản ánh đầy đủ, chính xác các khoản kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán theo đúng quy định của chính sách tài chính hiện hành.

- Kết quả hoạt động kinh doanh phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động (Hoạt động sản xuất, chế biến, hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, hoạt động tài chính...). Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

- Các khoản doanh thu và thu nhập dùng để xác định kết quả kinh doanh phải là doanh thu thuần và thu nhập thuần.

- Để xác định kết quả kinh doanh thì khi ghi nhận một khoản doanh thu phải tuân thủ nguyên tắc ghi nhận một khoản chi phí tương ứng có liên quan đến việc tạo ra khoản doanh thu đó.

2.2.2 Hạch toán giá vốn hàng bán và các chi phí liên quan

2.2.2.1 Kế toán giá vốn hàng bán

* Giá vốn hàng bán: là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh tổng số tiền được trừ ra khỏi doanh thu thuần để xác định kết quả kinh doanh (lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần) của từng kỳ kế toán.

Nếu doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên thì giá vốn hàng bán là một chi phí thường được ghi nhận đồng thời với doanh thu theo nguyên tắc phù hợp.

Nội dung cơ bản của chỉ tiêu giá vốn hàng bán ở các doanh nghiệp là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm, dịch vụ đã bán được trong từng kỳ kế toán.

* Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK sử dụng: TK 632, 154, 155, 156, ...

- Phiếu xuất kho

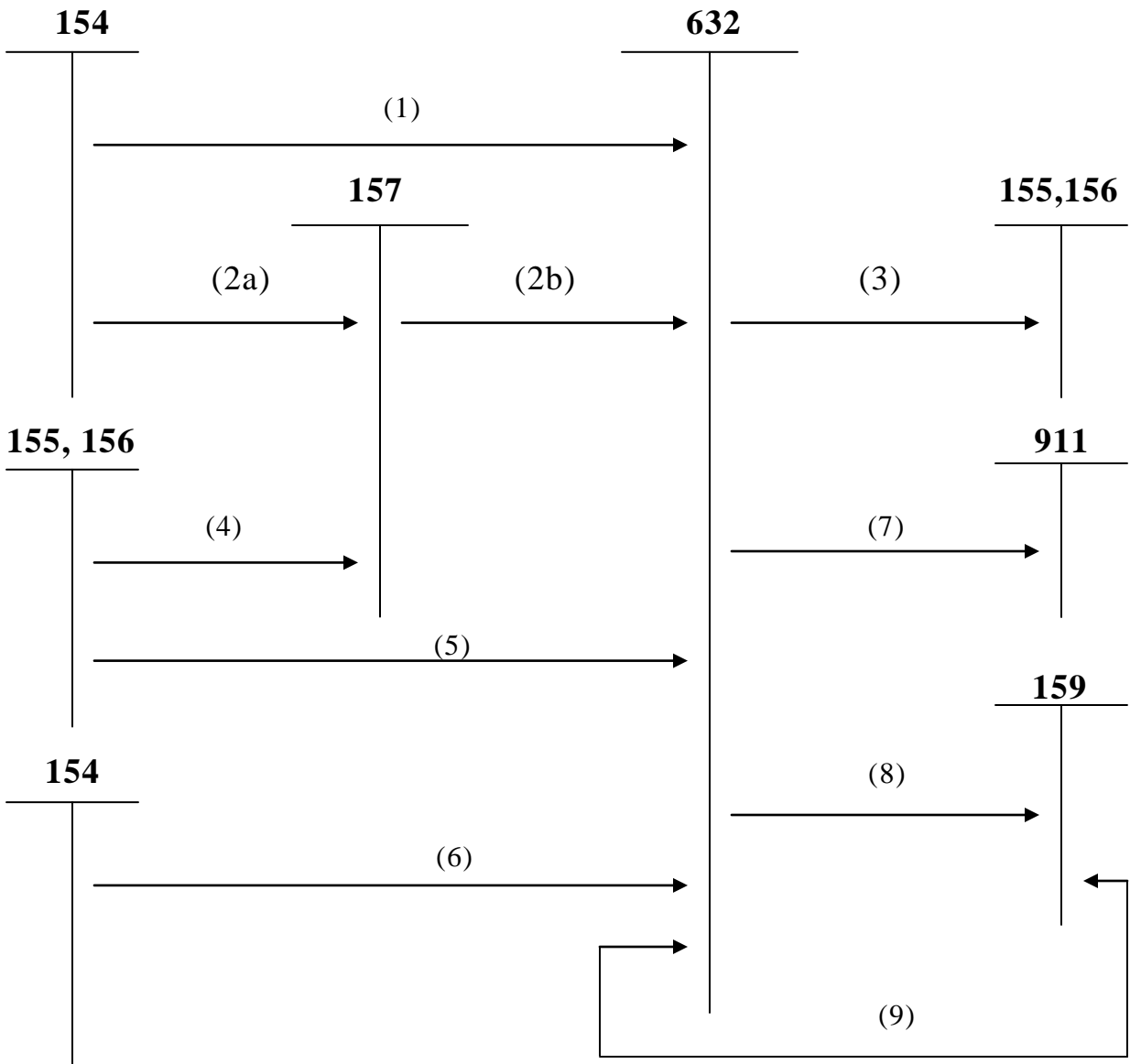
- Sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 632, 156, 154, ...

* Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 5:

KẾ TOÁN GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Theo phương pháp kê khai thường xuyên:



(1): Phản ánh trị giá vốn của thành phẩm sản xuất ra tiêu thụ ngay không qua nhập kho

(2a): Phản ánh trị giá vốn của thành phẩm sản xuất ra gửi đi bán không qua nhập kho vào bên Nợ TK 157

(2b): Khi hàng gửi đi bán được xác định là tiêu thụ, phản ánh trị giá vốn vào bên Có TK 632

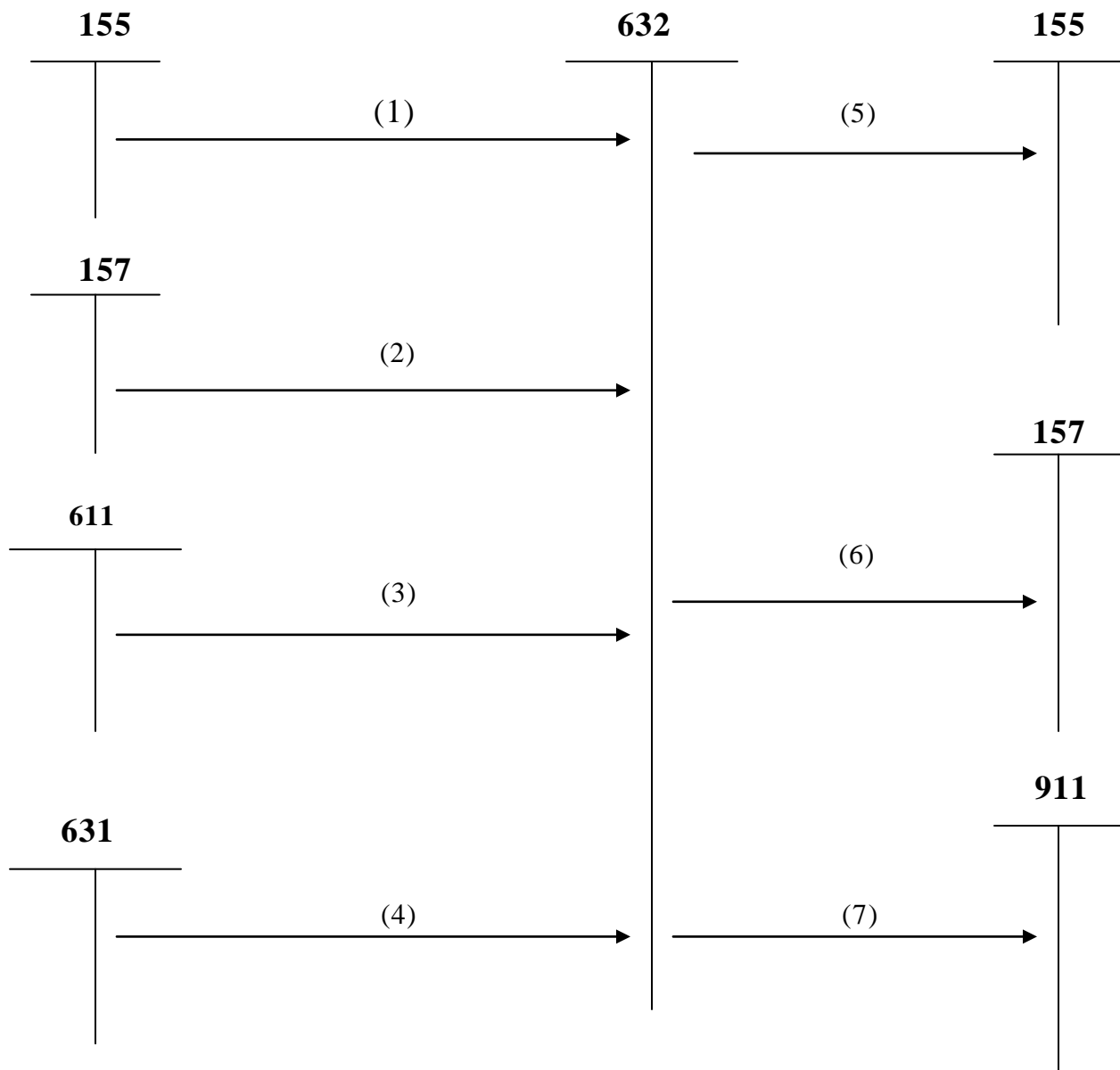
(3): Khi thành phẩm, hàng hóa đã bán bị trả lại nhập kho

(4): Phản ánh giá vốn thành phẩm, hàng hoá xuất kho gửi bán

(5): Phản ánh giá vốn của thành phẩm, hàng hoá xuất kho để bán

- (6): Cuối kỳ, kết chuyển giá thành dịch vụ hoàn thành tiêu thụ trong kỳ
- (7): Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn hàng bán của thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ sang bên Nợ TK 911 xác định kết quả kinh doanh
- (8): Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho
- (9): Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Theo phương pháp kiểm kê định kỳ:



- (1): Đầu kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ
- (2): Đầu kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã gửi bán chưa xác định là tiêu thụ trong kỳ
- (3): Cuối kỳ, xác định và kết chuyển trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán được xác định là tiêu thụ (Doanh nghiệp thương mại)
- (4): Cuối kỳ, xác định và k/c giá thành của thành phẩm hoàn thành nhập kho, giá thành dịch vụ đã hoàn thành (Doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ)
- (5): Cuối kỳ, k/c trị giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ
- (6): Cuối kỳ, k/c trị giá vốn của thành phẩm đã gửi bán nhưng chưa xác định là tiêu thụ trong kỳ
- (7): Cuối kỳ, k/c giá vốn thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ

2.2.2.2 Kế toán chi phí bán hàng

* Chi phí bán hàng: là các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển,...

* Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK sử dụng: 641, 111, 112, ...

Các TK cấp 2: 6411: Chi phí nhân viên

6412: Chi phí vật liệu, bao bì

6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng

6414: Khấu hao TSCĐ

6415: Chi phí bảo hành

6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

6418: Chi phí khác bằng tiền

- Hoá đơn GTGT (liên 2), Các chứng từ thanh toán: phiếu chi, séc, ...

- Bảng phân bổ khấu hao, bảng phân bổ chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương, ...

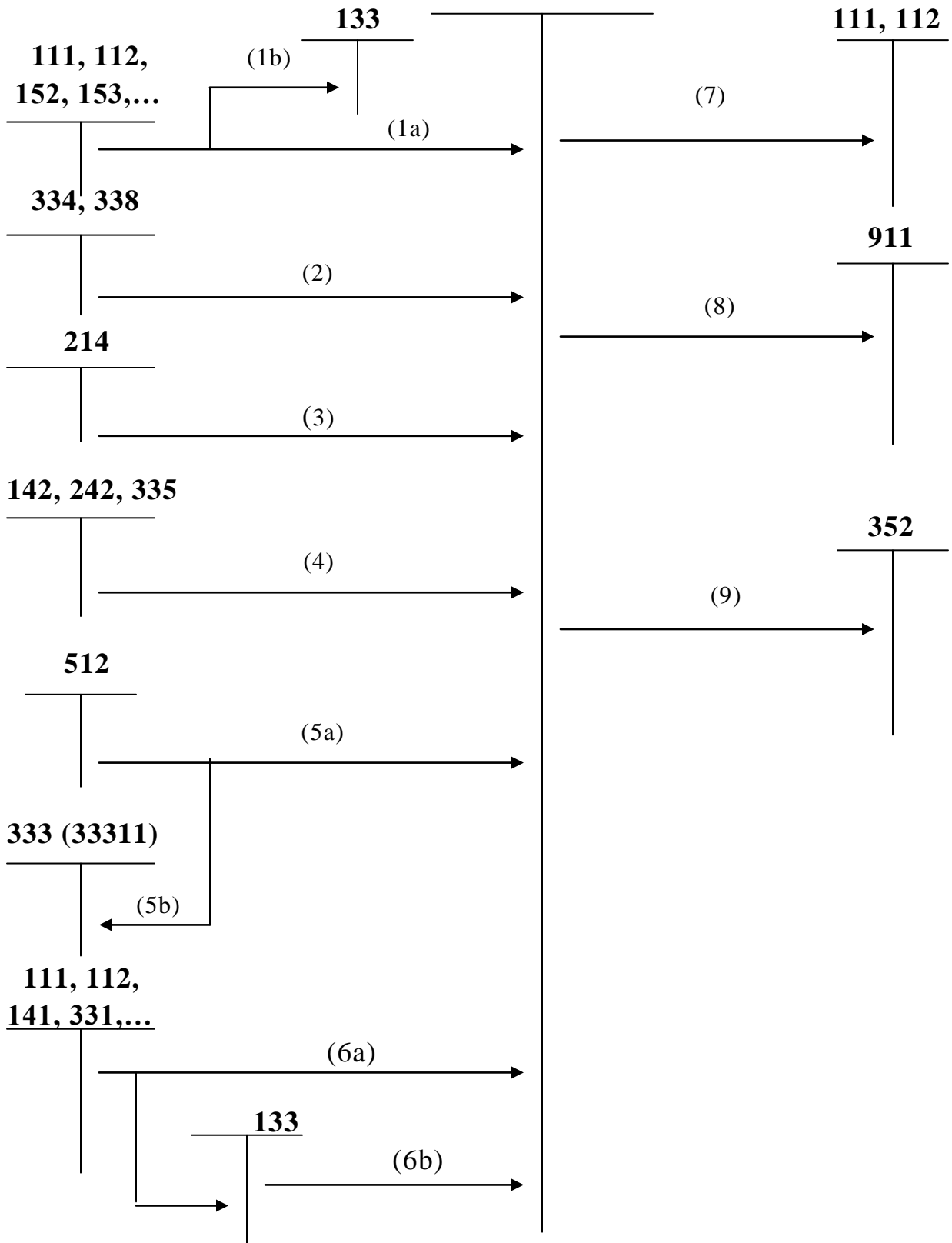
- Sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 641, ...

* Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 6:

KẾ TOÁN CHI PHÍ BÁN HÀNG

641



(1a): Phản ánh chi phí vật liệu công cụ, dụng cụ dùng cho bộ phận bán hàng

(1b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu vào (nếu có)

(2): Chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương của bộ phận bán hàng

(3): Chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận bán hàng

(4): Phản ánh chi phí phân bổ dần và chi phí trích trước vào bên Nợ TK 641

(5a): Phản ánh thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng nội bộ

(5b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu ra

(6a): Chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác

(6b): Thuế GTGT đầu vào không được tính vào chi phí bán hàng của chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác

(7): Các khoản thu giảm chi

(8): Cuối kỳ, kết chuyển chi phí bán hàng sang bên Nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

(9): Hoàn nhập dự phòng phải trả về chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá

2.2.2.3 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

* Chi phí quản lý doanh nghiệp: là các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về tiền lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy, nổ,...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị khách hàng,...)

* Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK sử dụng: 642, 111, 112, 152, ...

Tài khoản cấp 2: 6421: Chi phí nhân viên

6422: Chi phí vật liệu quản lý

6423: Chi phí đồ dùng văn phòng

6424: Chi phí khấu hao TSCĐ

6425: Thuế, phí, lệ phí
6426: Chi phí dự phòng
6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
6428: Chi phí bằng tiền khác

- Hoá đơn GTGT (liên 2), các chứng từ thanh toán: phiếu chi, séc, ...
 - Bảng phân bổ khấu hao, bảng phân bổ chi phí tiền lương và các khoản trích theo lương, ...
 - Sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 642, 111, 112, ...
- * Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 7:

KẾ TOÁN CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

(1a): Phản ánh chi phí vật liệu, công cụ, dụng cụ dùng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp

(1b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu vào

(2): Chi phí tiền lương, phụ cấp, tiền ăn ca và các khoản trích theo lương

(3): Chi phí khấu hao TSCĐ

(4): Chi phí phân bổ dần, chi phí trích trước

(5): Thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ nếu tính vào chi phí quản lý

(6): Chi phí quản lý cấp dưới phải nộp cấp trên theo quy định

(7): Dự phòng phải thu khó đòi

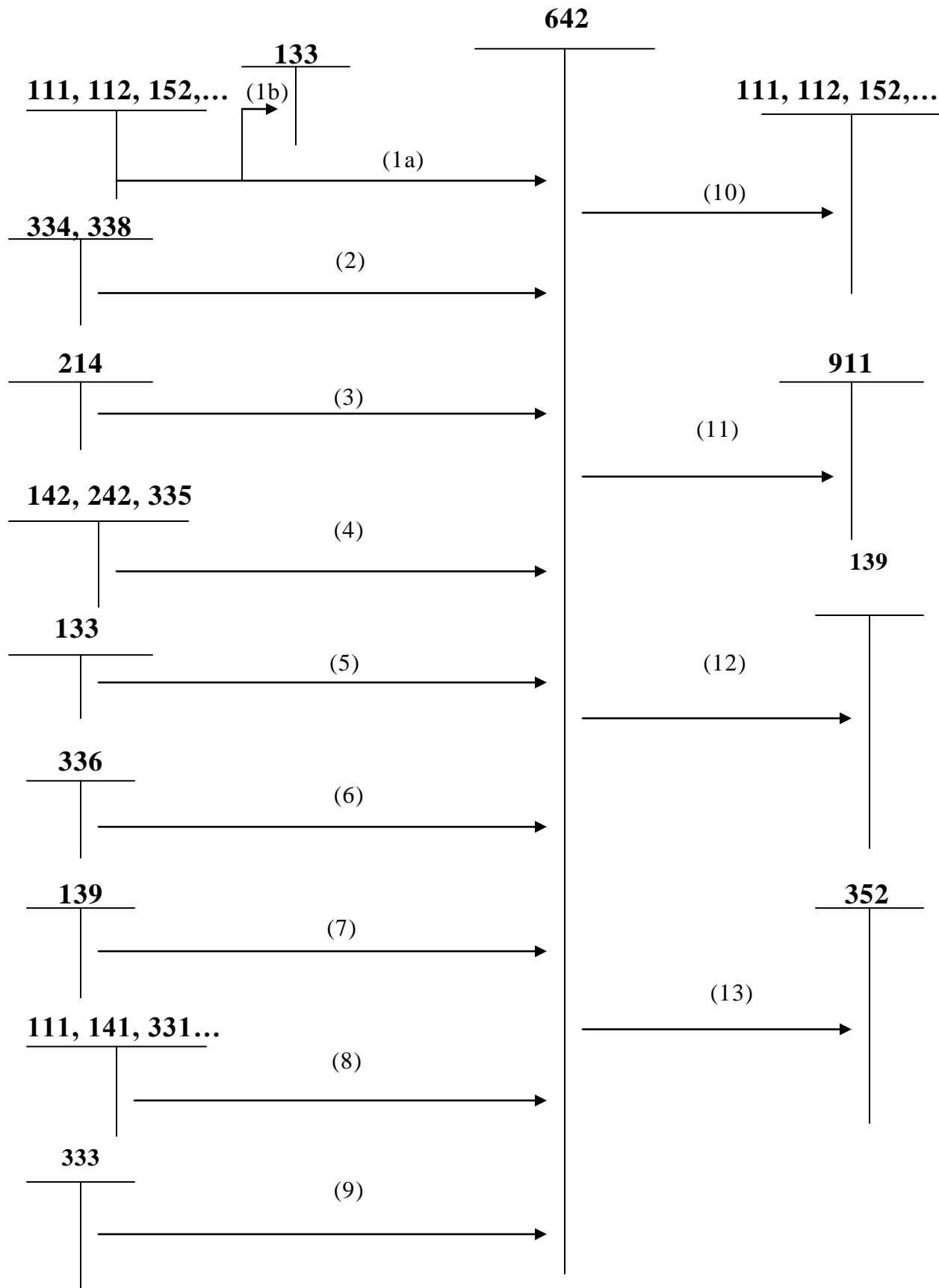
(8): Chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác dùng cho bộ phận quản lý

(9): Thuế môn bài, tiền thuê đất phải nộp NSNN

(10): Các khoản thu giảm chi

(11): Cuối kỳ, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang bên Nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

(12): Hoàn nhập số chênh lệch giữa số dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết lớn hơn số phải trích lập năm nay



2.2.2.4 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, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán,...

- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái,...

* Một số quy định khi hạch toán chi phí hoạt động tài chính

- Phải hạch toán chi tiết cho từng nội dung chi phí

- Không hạch toán vào chi phí hoạt động tài chính những nội dung chi phí sau:

+ Chi phí phục vụ cho việc sản xuất sản phẩm, cung cấp dịch vụ

+ Chi phí bán hàng

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp

+ Chi phí kinh doanh bất động sản

+ Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản

+ Các khoản chi phí được trang trải bằng nguồn kinh phí khác

+ Chi phí tài chính khác

* Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK sử dụng: 635, 111, 112, 335, ...

- Các chứng từ thanh toán: phiếu chi, séc chuyển khoản, séc thanh toán, giấy vào Có ngân hàng, ...

- Sổ theo dõi chi tiết vay và nợ dài hạn

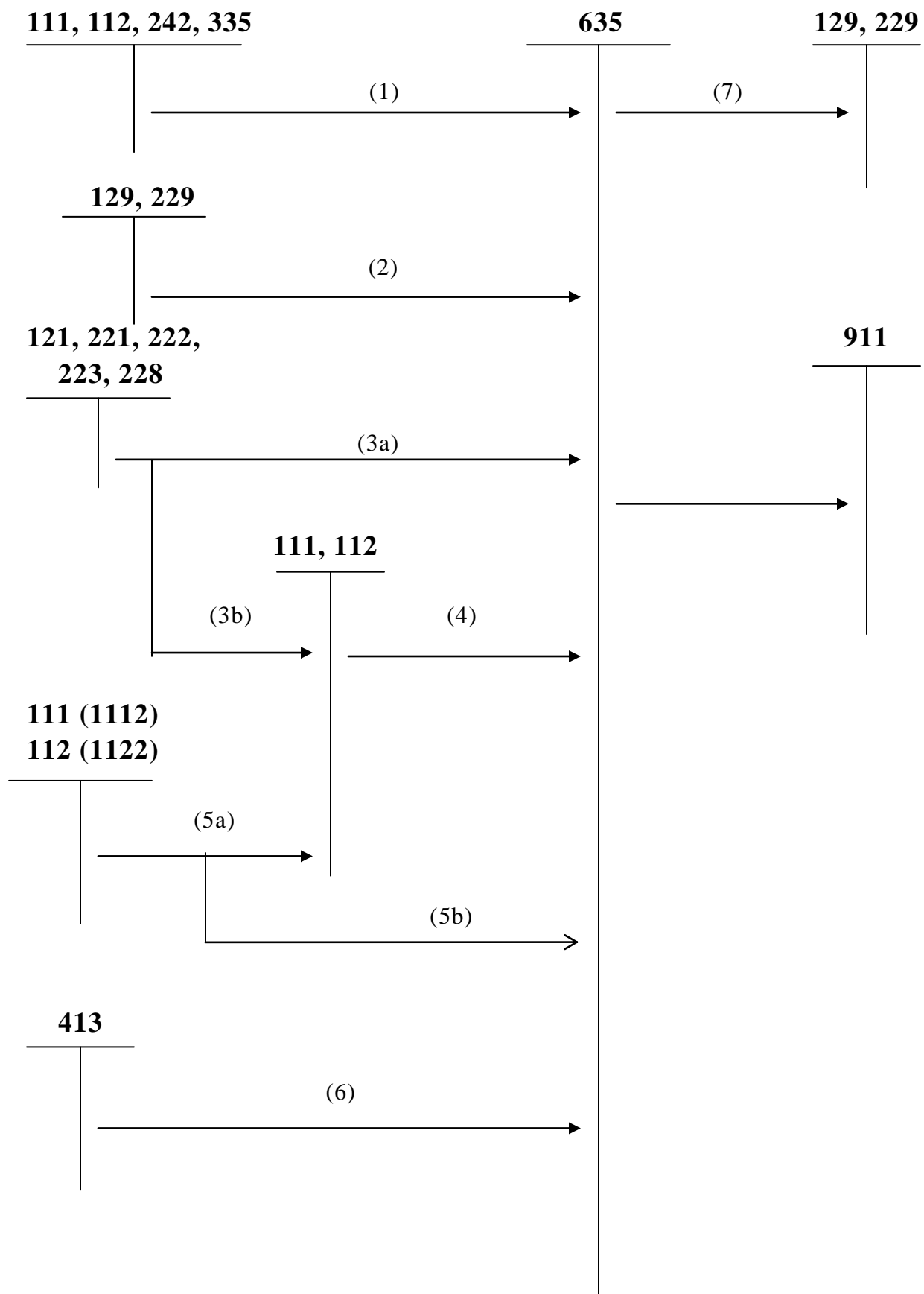
- Sổ theo dõi thanh toán bằng ngoại tệ

- Sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 635, 111, 112, ...

* Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 8:

KẾ TOÁN CHI PHÍ TÀI CHÍNH



- (1): Lãi tiền vay, phân bổ lãi mua hàng trả chậm, trả góp tính vào chi phí tài chính
- (2): Trích lập dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn, dài hạn
- (3a): Lỗ về các khoản đầu tư
- (3b): Tiền thu về từ các khoản đầu tư
- (4): Chi phí hoạt động liên doanh, liên kết
- (5a): Bán ngoại tệ (Giá ghi sổ)
- (5b): Lỗ về bán ngoại tệ
- (6): K/c lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục có gốc ngoại tệ cuối kỳ
- (7): Hoàn nhập số chênh lệch dự phòng giảm giá đầu tư
- (8): K/c chi phí tài chính cuối kỳ sang bên Nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

2.2.2.5 Kế toán chi phí khác:

* Chi phí khác: là các khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp.

Bao gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có)
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế
- Các khoản chi phí khác

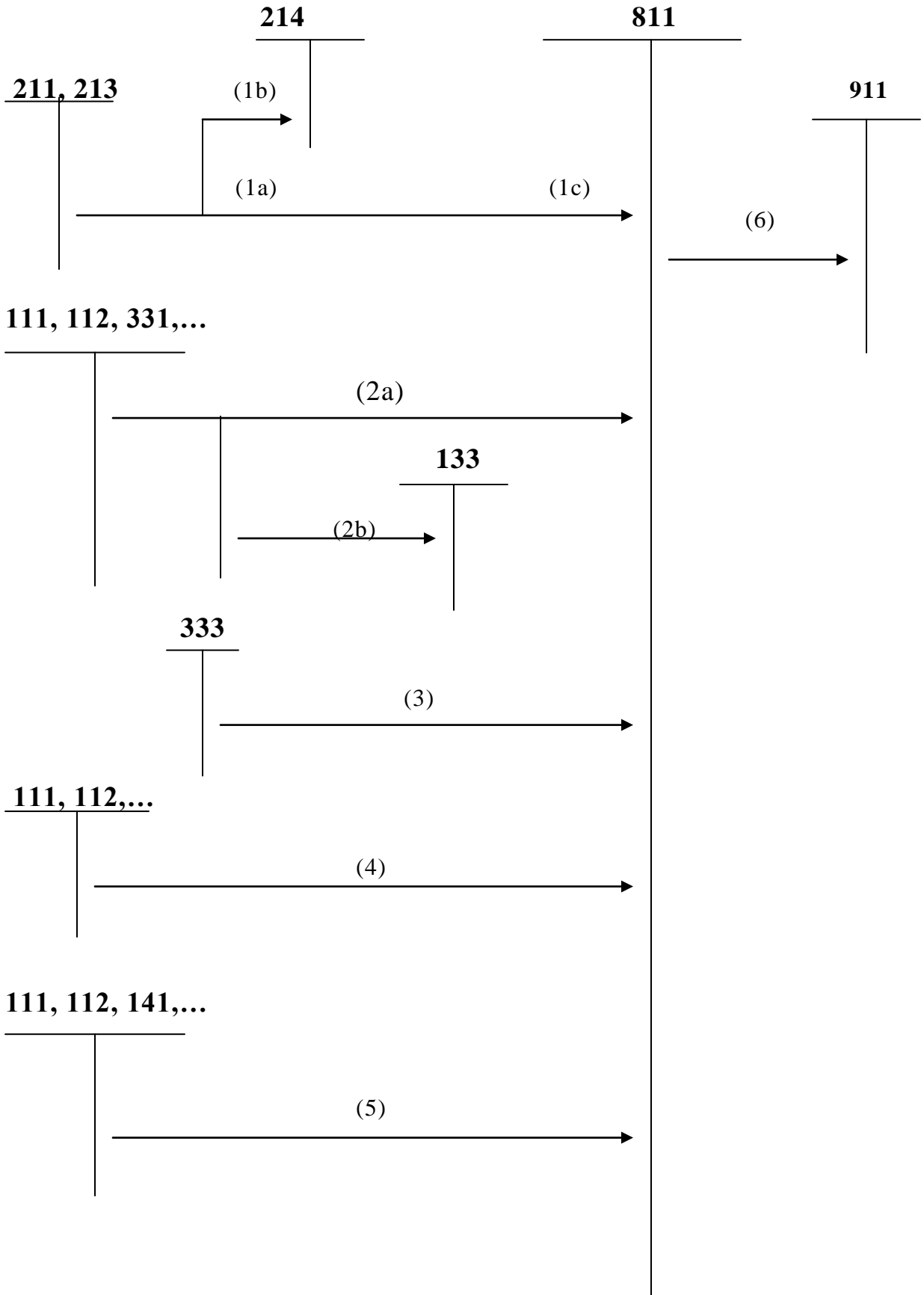
* Chứng từ, sổ sách, bảng biểu, tài khoản sử dụng:

- TK sử dụng: 811, 214, 111, 112, ...
- Hoá đơn GTGT (liên 2), phiếu chi, ...
- Sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 811, 111, 112, ...

* Trình tự hạch toán:

Sơ đồ số 9:

KẾ TOÁN CHI PHÍ KHÁC



(1a): Ghi giảm TSCĐ dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh khi thanh lý, nhượng bán

(1b): Đồng thời ghi giảm giá trị hao mòn TSCĐ

(1c): Giá trị còn lại của TSCĐ được tính vào chi phí khác

(2a): Chi phí phát sinh cho hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ phản ánh vào bên Nợ TK 811

(2b): Đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu vào (nếu có)

(3): Các khoản tiền bị phạt thuế, truy nộp thuế

(4): Các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế hoặc vi phạm pháp luật

(5): Các khoản chi phí khác phát sinh, như chi phí khắc phục tổn thất do gặp rủi ro trong kinh doanh (bão lụt, hoả hoạn, cháy nổ,...), chi phí thu hồi nợ

(6): Cuối kỳ, kết chuyển chi phí khác sang bên Nợ TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

2.2.3 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Sơ đồ số 10:

KẾ TOÁN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Cuối kỳ:

(1): Kết chuyển chi phí giá vốn hàng bán

(2): Kết chuyển chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

(3): Kết chuyển chi phí tài chính

(4): Kết chuyển chi phí khác

(5): Kết chuyển doanh thu thuần hoạt động sản xuất kinh doanh

(6): Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính

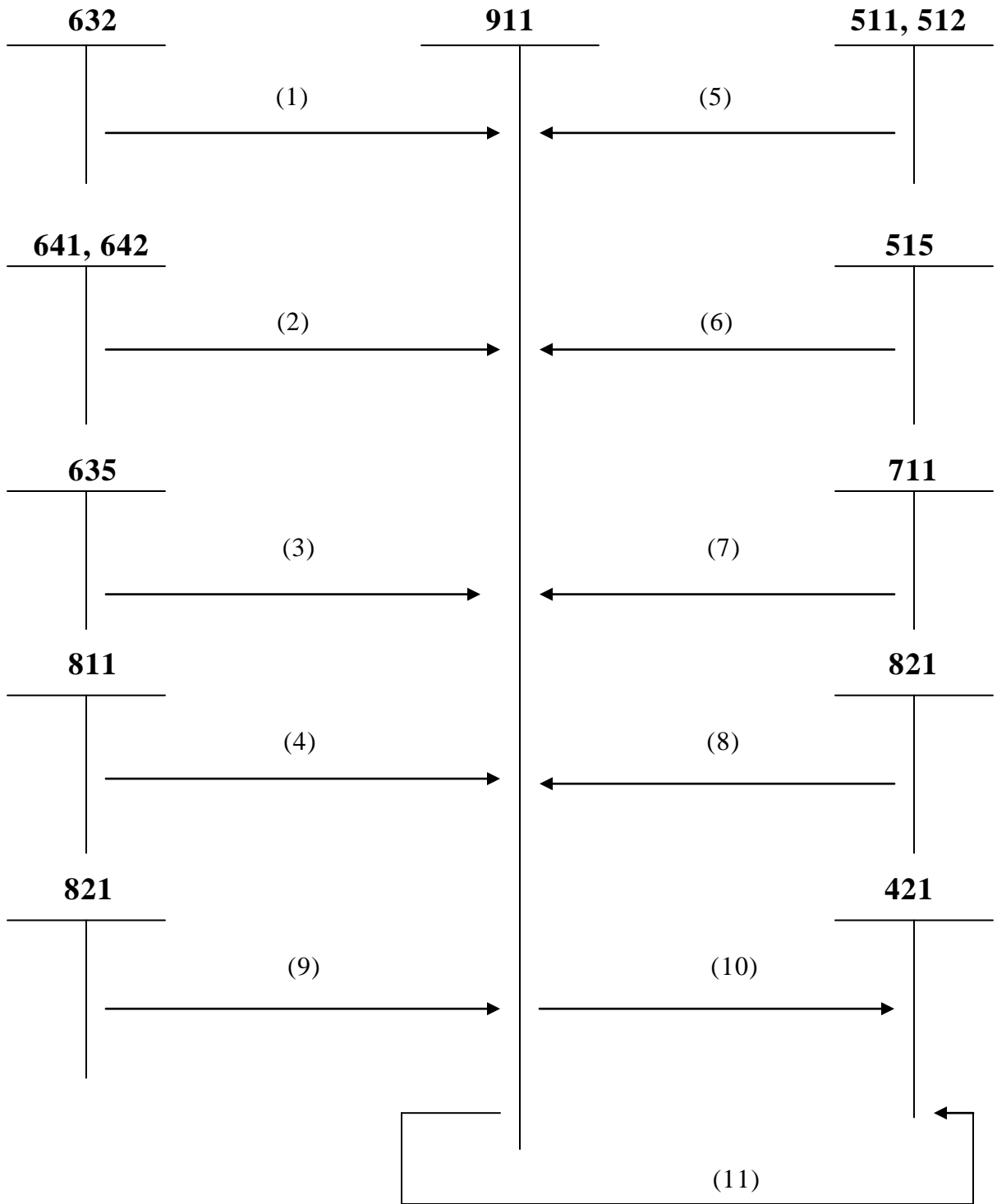
(7): Kết chuyển thu nhập khác

(8): Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (nếu lãi)

(9): Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp (nếu bên Nợ TK 821 > bên Có TK 821)

(10): Kết chuyển lỗ

(11): Kết chuyển lãi



PHẦN 2

THỰC TRẠNG VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TAM ĐA

1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kinh doanh và bộ máy kế toán của công ty

1.1 Sự hình thành và phát triển

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa được thành lập ngày 4 tháng 7 năm 2007 theo giấy phép kinh doanh của sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng. Quá trình xây dựng và phát triển của công ty đã đạt được những kết quả nhất định và góp một phần không nhỏ vào sự phát triển chung của toàn thành phố.

Tên giao dịch: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa.

Mã số thuế: 0200747737

Địa chỉ: Số 235 đường Đằng Hải - quận Hải An - Hải Phòng

Số điện thoại: 031.3944.846

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa là công ty trách nhiệm hữu hạn, có tư cách pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh. Sau một thời gian hoạt động, công ty đã và đang đạt được bước chuyển mình mang tính đột phá cả về mặt chất lượng cũng như quy mô. Công ty không ngừng mở rộng các lĩnh vực kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như tiềm năng sẵn có của mình.

1.2 Mục tiêu và phạm vi hoạt động

**** Mục tiêu hoạt động:***

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa được thành lập với mục tiêu sản xuất, kinh doanh đạt hiệu quả cao, công ty hoạt động theo nguyên tắc dân chủ, công khai, tôn trọng, thống nhất, nhằm tạo công ăn việc làm cho người lao động, tăng lợi nhuận cho các thành viên góp vốn và không ngừng đóng góp cho ngân sách nhà nước theo luật định, phát triển công ty vững mạnh trên các lĩnh vực hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty.

**** Phạm vi hoạt động:***

Ngay từ khi mới thành lập, công ty đã lựa chọn cho mình hướng đi mang tính chiến lược lâu dài. Công ty luôn xác định kinh doanh mặt hàng

điện gia dụng, thiết bị điện... là nền tảng cơ sở cho sự ổn định và phát triển của mình.

Với những nỗ lực không ngừng để đưa công ty trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của thành phố Hải Phòng. Lãnh đạo và toàn thể công ty luôn cố gắng nỗ lực trong quá trình hoạt động kinh doanh, hoàn thành được mục tiêu của doanh nghiệp.

1.3 Đặc điểm sản xuất kinh doanh

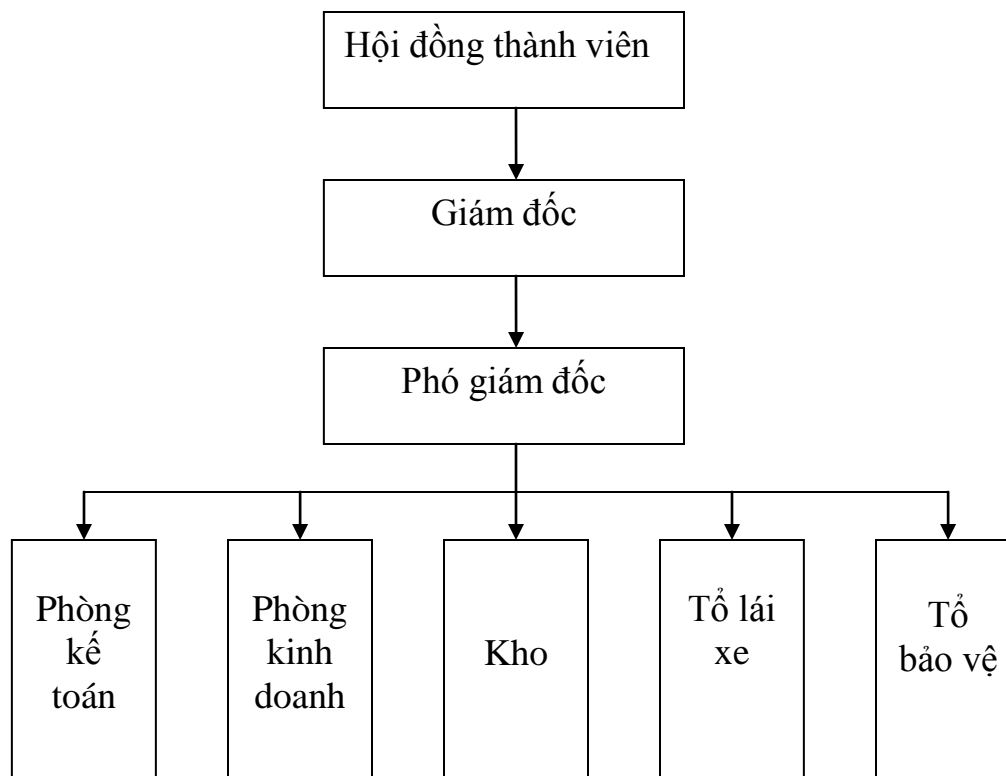
Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa tham gia hoạt động kinh doanh với nhiều lĩnh vực thương mại, dịch vụ. Mặt hàng chủ yếu là thiết bị điện như công tắc, ổ cắm,... hay đồ gia dụng như nồi cơm điện, quạt điện,...

Các mặt hàng này được công ty nhập về từ thị trường trong nước. Công ty thường xuyên kí kết các hợp đồng kinh doanh với các khách hàng truyền thống ở các tỉnh phía Bắc như: Hải Phòng, Nam Định, Quảng Ninh...

Công ty luôn coi chất lượng sản phẩm, dịch vụ là nền tảng cho sự lớn mạnh của công ty, để làm được điều đó ban lãnh đạo công ty đã không ngừng đầu tư các phương tiện hiện đại để có thể đáp ứng được mọi yêu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng, kịp thời đảm bảo chất lượng trong mọi hoàn cảnh. Chính nhờ có chiến lược phát triển rõ ràng mà hiện nay công ty đã xây dựng cho mình một thương hiệu có uy tín.

1.4 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý

Xuất phát từ thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cũng như đảm bảo hoạt động có hiệu quả, đúng pháp luật, phát huy được vai trò của các cán bộ công nhân viên trong công ty. Công ty tổ chức bộ máy quản lý theo mô hình trực tuyến - chức năng theo sơ đồ sau:



1.4.1 Hội đồng thành viên:

Là cơ quan cao quyền lực cao nhất của công ty, có toàn quyền nhân danh công ty quyết định các công việc có liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty.

1.4.2 Giám đốc:

Giám đốc là người đại diện pháp nhân của công ty trong mọi giao dịch, chịu trách nhiệm chung về các mặt hoạt động của toàn công ty. Thay mặt hội đồng thành viên đưa ra các kế hoạch và tổ chức triển khai cho các bộ phận thực hiện nhằm đạt mục tiêu đề ra của doanh nghiệp.

Giám đốc có quyền quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỉ luật cán bộ, quyết định tiền lương, các công tác tài chính, quyết định tham gia kí kết các hợp đồng.

1.4.3 Phó giám đốc:

Chịu trách nhiệm chung về các mặt giao dịch bán hàng, thay mặt giám đốc thực hiện các hợp đồng, giám sát và báo cáo giám đốc về các mặt hoạt động trong công ty.

Tham gia phụ trách quản lý quỹ, cân đối các khoản thu chi trong công ty.

1.4.4 Phòng kế toán:

Có vai trò tham mưu cho giám đốc tổ chức chỉ đạo công tác tài chính, cung cấp thông tin kịp thời để trên cơ sở đó lãnh đạo có thể điều chỉnh kế hoạch tài chính cho hợp lý.

Kế toán cùng với giám đốc tổ tham gia thảo luận trong các vấn đề có tính chiến lược kinh tế, kí kết hợp đồng, cập nhật chế độ kế toán, tiến hành lập báo cáo tài chính.

1.4.5 Phòng kinh doanh:

Phòng kinh doanh triển khai việc thực hiện các hoạt động nghiên cứu thị trường, hoạt động kinh doanh của công ty.

1.4.6 Các bộ phận khác:

Đây là bộ phận trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh của công ty như bộ phận: bảo vệ, lái xe, kho.

Hàng ngày các bộ phận này thực hiện các hợp đồng, điều chỉnh sản phẩm theo đơn hàng, vận chuyển hàng hoá đi các nơi tiêu thụ, quản lý và bảo vệ tài sản của công ty.

Qua thực tế cho thấy, mặc dù cơ cấu quản lý tương đối đơn giản nhưng hiệu quả làm việc tương đối cao, có khả năng đáp ứng được yêu cầu của công ty.

1.5 Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán

1.5.1 Tổ chức bộ máy kế toán :

Cơ cấu kế toán của công ty được tổ chức tương đối gọn nhẹ. Bộ phận kế toán bao gồm 3 người: Kế toán trưởng và hai kế toán viên thực hiện các chức năng nhiệm vụ khác nhau.

Kế toán trưởng: chịu trách nhiệm theo dõi và lập kế hoạch tài chính. thực hiện tổ chức hạch toán kế toán, trực tiếp kiểm tra các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, theo dõi và phản ánh tình hình biến động tăng giảm tài sản của công ty, tiến hành cập nhật chứng từ, sổ sách để phù hợp với chế độ hiện hành, đồng thời lập báo cáo tài chính định kì.

Kế toán viên: chịu trách nhiệm chủ yếu về theo dõi, ghi chép, kiểm tra các giao dịch tại ngân hàng, xác nhận nợ nhằm hỗ trợ cho kế toán trưởng trong công tác soát các chứng từ, số dư tài khoản.

1.5.2 Tổ chức hệ thống chứng từ:

Hiện nay công ty đang vận dụng hệ thống chứng từ ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ/BTC ngày 20/03 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

1.5.3 Tổ chức hệ thống tài khoản:

Hiện nay công ty đang vận dụng hệ thống tài khoản ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ/BTC ngày 20/03 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

1.5.4 Tổ chức hệ thống sổ kế toán:

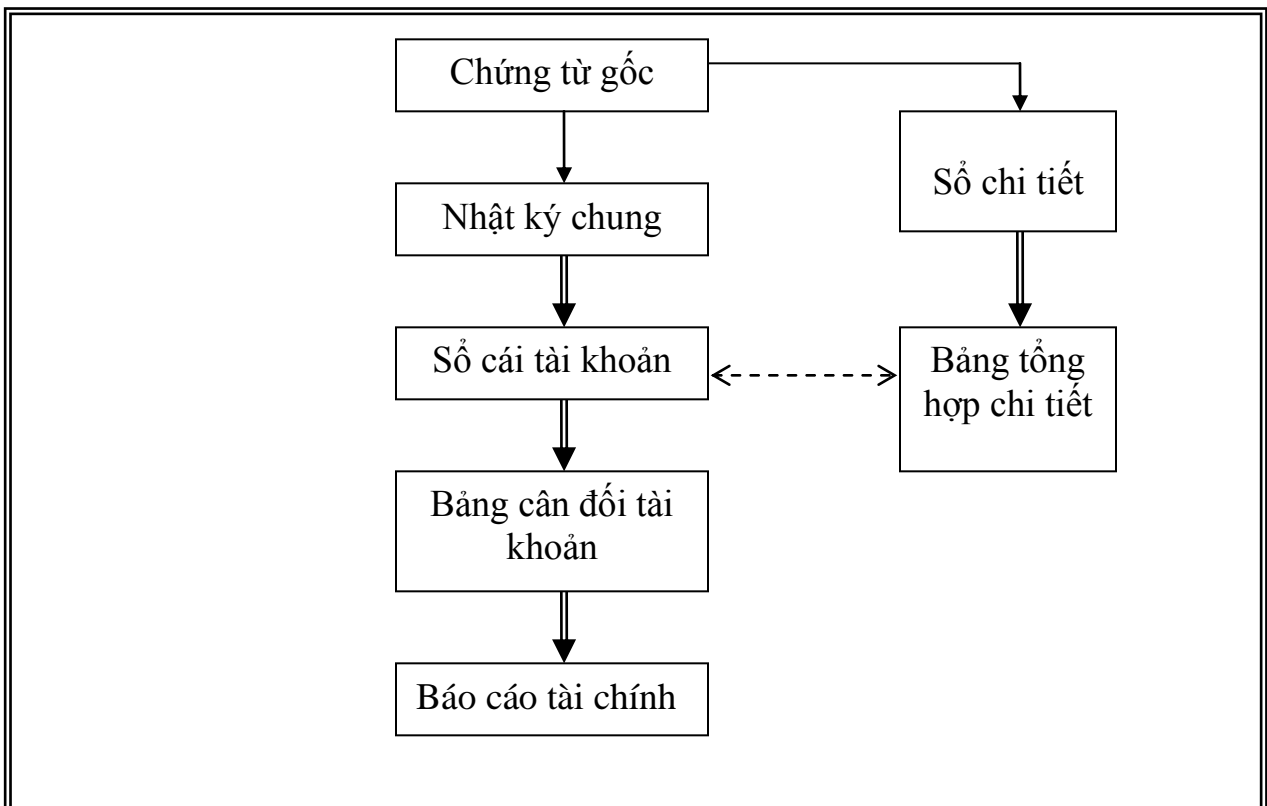
Để phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, hiện nay công ty đang áp dụng hệ thống sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.

* **Đặc trưng cơ bản của hình thức Nhật ký chung**, đó là:


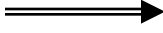
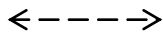
Tất cả các nghiệp vụ kinh tế đều phát sinh đều phải được ghi vào sổ nhật ký theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế của nghiệp vụ đó.

Sau đó lấy số liệu trên sổ nhật ký để ghi Sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

- **Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung:**



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày: 
- Ghi cuối tháng hoặc định kì: 
- Quan hệ đối chiếu hoặc kiểm tra : 

- Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ gốc, kế toán tiến hành kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ, hợp pháp và tính chính xác của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Sau khi đã kiểm tra, kế toán ghi các nghiệp vụ đó vào Nhật ký chung. Căn cứ số liệu ghi trên Nhật ký chung, kế toán phản ánh các nghiệp vụ đó vào sổ cái các tài khoản có liên quan.

- Đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được ghi vào các sổ chi tiết tài khoản.

- Cuối tháng, tổng hợp số liệu từ sổ chi tiết làm căn cứ lập sổ tổng hợp chi tiết.

- Cùng với đó, tại thời điểm cuối tháng kế toán tiến hành cộng số liệu trên sổ cái, lập bảng cân đối tài khoản.

- Để đảm bảo tính chính xác số liệu, kế toán tiến hành đối chiếu, khớp số liệu ghi trên sổ cái và ghi bảng tổng hợp chi tiết.

- Cuối kỳ, kế toán từ bảng cân đối tài khoản làm căn cứ để lập báo cáo tài chính.

*** Nguyên tắc ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung:**

Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có trên sổ Nhật ký chung.

1.5.5 Hình thức kế toán Nhật ký chung bao gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái
- Các sổ chi tiết

1.5.6 Tổ chức hệ thống báo cáo:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

2 Thực trạng công tác kế toán doanh thu tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Tam Đa:

2.1 Kế toán hoạt động bán hàng:

2.1.1 Doanh thu bán hàng:

2.1.1.1 Đặc điểm:

- Trong năm 2008, công ty đạt được tổng giá trị doanh thu là 3.337.721.812 đồng. Công ty đặt ra kế hoạch phấn đấu đạt mức doanh thu 6,5 tỷ trong năm 2009.

- Doanh thu của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa chủ yếu đến từ việc kinh doanh, buôn bán hàng hoá.

- Doanh thu được xác định bằng công thức:

$$\text{Doanh thu} = \text{Số lượng} \times \text{Đơn giá}$$

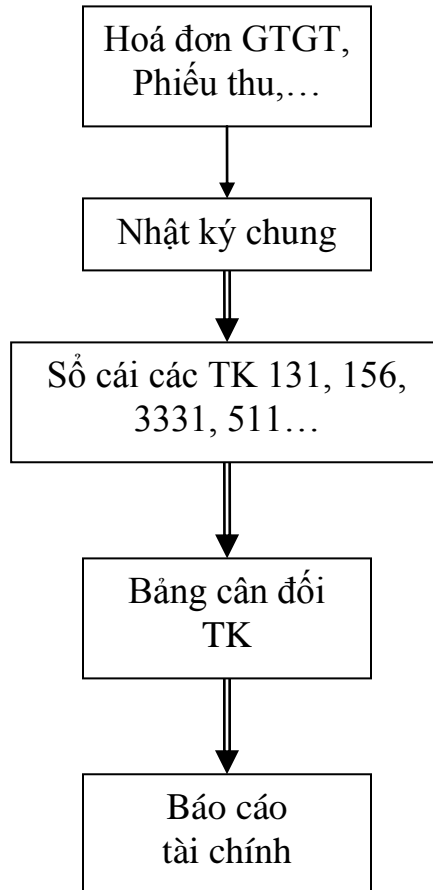
- Chứng từ kế toán sử dụng:

+ Hoá đơn bán hàng (hoá đơn GTGT)




+ Các chứng từ thanh toán: phiếu thu, giấy báo Có của ngân hàng,...

2.1.1.2 Quy trình hạch toán tiêu thụ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa như sau:

Error!



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: 
Ghi cuối tháng hoặc định kì: 
Quan hệ đối chiếu hoặc kiểm tra : 

- Hàng ngày, căn cứ vào hoá đơn GTGT hàng bán cùng với các chứng từ liên quan, kế toán vào sổ Nhật ký chung. Căn cứ số liệu trên Nhật ký chung ghi vào sổ cái các TK 131, 3331, 511...

- Cuối tháng, từ sổ cái TK 131, 3331, 511... lập bảng cân đối tài khoản.

- Cuối kỳ kế toán, căn cứ số liệu trên bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Ví dụ:

Ngày 08/10/2008 , có nghiệp vụ kinh tế phát sinh như sau: Bán 100 bóng tròn Rạng Đông thu tiền mặt với tổng giá thanh toán là:

- Kế toán viết hoá đơn giá trị gia tăng (GTGT) số 0019954
- Căn cứ vào hoá đơn bán hàng, lập phiếu thu số 03
- Từ hoá đơn GTGT (liên 3) và phiếu thu làm căn cứ, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung. Căn cứ số liệu trên sổ Nhật ký chung ghi vào sổ cái các TK 111, 511, 3331,...
- Cuối tháng, từ sổ cái TK 511, 632, ... và các phiếu kế toán xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối tài khoản
- Cuối kỳ, căn cứ vào số liệu trên bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 3: Nội bộ

Ngày 08 Tháng 10 Năm 2008

Mẫu số: 01 GTKT-3LL

PS/2007B

0019954

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Tam Đa

Địa chỉ: Số 235 Đường Đăng Hải - Quận Hải An - Hải Phòng

Số tài khoản:

Điện thoại:..... MS: 0200747737

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Bán lẻ

Địa chỉ:

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

MS:

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Bóng tròn RĐ	cái	100	6,200	620,000

Cộng tiền hàng: 620.000

Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT: 62.000

Tổng cộng tiền thanh toán: 682.000

Số tiền viết bằng chữ: Sáu trăm tám mươi hai ngàn đồng

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)

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hoá đơn)

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

PHIẾU THU

Ngày: 08/10/2008

Số
102

TK ghi Nợ:	111	682,000
TK ghi Có:	511	620,000
	3331	62,000

Người nộp tiền:

Địa chỉ:

Lý do nộp: Bán lẻ

Số tiền: **682,000**

Bằng chữ: *Sáu trăm tám mươi hai ngàn đồng*

Kèm theo: 0 chứng từ gốc

**Thủ trưởng đơn
vị**

Kế toán trưởng

**Người lập
biểu**

Thủ quỹ

**Người nộp
tiền**
*(Ghi rõ họ
tên)*

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2008

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	STT dòng	Số hiệu TK đối ứng	
	Số hiệu	Ngày, tháng				Nợ	Có
			Tháng 10				
						
07/10/2008	PN102	07/10/2008	Nhập hàng			156	
						133	
							331
08/10/2008	PX103	08/10/2008	Giá vốn hàng bán			632	
							156
08/10/2008	PT103	08/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			111	
							511
							3331
20/10/2008	PC102	20/10/2008	Mua dầu Diezel			642	
						133	
							111
21/10/2008	PC103	21/10/2008	Tiền điện thoại			642	
						133	
							111
						
30/10/2008	PX108	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			632	
							156
30/10/2008	PT108	30/10/2008	Bán hàng thu bằng tiền mặt			111	
						
			Cộng số phát sinh tháng				3

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu TK: 511

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số TK ư
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
02/10/2008	PT101	02/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
05/10/2008	PT102	05/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
05/10/2008	PT102	05/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
08/10/2008	PT103	08/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
					
29/10/2008	PT106	29/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
29/10/2008	PT106	29/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
30/10/2008	PT107	30/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
30/10/2008	PT108	30/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
					
31/10/2008	PKT	31/10/2008	Kết chuyển xác định kết quả kinh doanh			9
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Thuế GTGT phải nộp

Số hiệu TK: 3331

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số h TK ư
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
02/10/2008	PT101	02/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
05/10/2008	PT102	05/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
05/10/2008	PT102	05/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
08/10/2008	PT103	08/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
					
29/10/2008	PT106	29/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
29/10/2008	PT106	29/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
30/10/2008	PT107	30/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
30/10/2008	PT108	30/10/2008	Bán hàng thu tiền mặt			11
					
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

2.1.2 Kế toán giá vốn hàng bán

2.1.2.1 Đặc điểm:

- Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp là trị giá thực tế hàng xuất kho, được tính theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ.

$$\text{Trị giá hàng xuất kho} = \text{Số lượng hàng xuất kho} \times \text{Giá đơn vị bình quân gia quyền cả kỳ}$$

Trong đó:

$$\text{Giá đơn vị bình quân gia quyền cả kỳ} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

- Chứng từ sử dụng:

+ Phiếu xuất kho

+ Thẻ kho, sổ chi tiết hàng hoá, báo cáo trị giá hàng tồn kho

2.1.2.2 Phương pháp hạch toán:

- Khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng, kế toán căn cứ vào các chứng từ gốc như phiếu xuất kho, thẻ kho,... định khoản và vào sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết hàng hoá.

- Từ sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết vào sổ cái các TK 632, 156.

- Cuối tháng, dựa trên số liệu các sổ cái lập bảng cân đối tài khoản.

- Cuối kỳ, từ bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính

Ví dụ:

Ngày 08/10/2008, phát sinh nghiệp vụ xuất kho 100 bóng tròn Rạng Đông bán thu tiền mặt.

- Kế toán tính trị giá hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ:

$$\begin{aligned} +\text{Giá đơn vị bình quân của bóng tròn xuất kho} &= \frac{1.620.000 + 1.080.000}{300 + 200} = 5.400 \text{ đ/cái} \\ +\text{Trị giá bóng tròn xuất kho} &= 100 \times 5.400 = 540.000 \text{ đ} \end{aligned}$$

- Kê toán định khoản:

Nợ TK 632: 540 000

Có TK 156: 540 000

- Vào sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết 156
- Từ sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết vào sổ cái các TK 632, 156
- Cuối tháng dựa trên số liệu của sổ cái, lập bảng cân đối tài khoản.
- Cuối kỳ, từ bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu TK: 632

<i>Ngày tháng ghi số</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Nhật ký chung</i>		<i>Số TK ư</i>
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày, tháng</i>		<i>Trang số</i>	<i>STT dòng</i>	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
					
08/10/2008	PX103	08/10/2008	Giá vốn hàng bán			15
19/10/2008	PX105	19/10/2008	Giá vốn hàng bán			15
29/10/2008	PX106	29/10/2008	Giá vốn hàng bán			15
30/10/2008	PX107	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			15
30/10/2008	PX108	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			15
31/10/2008	PKT	31/10/2008	Kết chuyển xác định kết quả kinh doanh			9
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

2.2 Kế toán hoạt động tài chính:

2.2.1 Doanh thu hoạt động tài chính:

2.2.1.1 Đặc điểm:

- Doanh thu hoạt động tài chính của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa chủ yếu đến từ lãi tiền gửi ngân hàng.

- Chứng từ kế toán sử dụng: sổ phụ tiền gửi ngân hàng, giấy báo Có ngân hàng, ...

2.2.1.2 Phương pháp hạch toán:

- Khi phát sinh doanh thu hoạt động tài chính, kế toán vào sổ Nhật ký chung các số liệu. Từ Nhật ký chung, vào sổ cái TK 515, TK 112,...

- Cuối tháng, căn cứ vào các số liệu trên sổ cái TK 515, 112,... xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối tài khoản.

- Cuối kỳ, căn cứ số liệu trên bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Ví dụ:

Ngày 31/10/2008, công ty nhận được thông báo về lãi tiền gửi, Ngân hàng đã gửi giấy báo Có.

- Căn cứ vào sổ phụ tiền gửi ngân hàng kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 1121A: 20 000 đ

Có TK 515: 20 000 đ

- Kế toán vào sổ Nhật ký chung, từ Nhật ký chung vào sổ chi tiết TK 1121A, sổ cái TK 515, sổ cái TK 112.

- Cuối tháng, dựa vào các số liệu trên sổ cái TK 515,... xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối tài khoản.

- Cuối kỳ, từ bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn
Đơn vị: Chi nhánh Hải phòng

GIẤY BẢO CỐ TRẢ LÃI TIỀN GỬI
Ngày 31 tháng 10 năm 2008
Số 19

Số tài khoản: 541110002621 (VND)
Tên khách hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

Từ ngày	Đến ngày	Lãi suất	Tiền lãi
01/10/2008	31/10/2008	2,0%	20,000.00
Tổng cộng			20,000.00

Thanh toán viên

Kiểm soát viên

Trưởng phòng

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2008

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	STT dòng	S
	Số hiệu	Ngày, tháng				
			Tháng 10			
					
07/10/2008	PN102	07/10/2008	Nhập hàng			1
						1
					
21/10/2008	PC103	21/10/2008	Tiền điện thoại			6
						1
					
30/10/2008	PX107	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			6
30/10/2008	PT107	30/10/2008	Bán hàng thu bằng tiền mặt			1
31/10/2008	BC19	31/10/2008	Lãi tiền gửi			112
					
			Cộng số phát sinh tháng			

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu TK: 515

<i>Ngày tháng ghi số</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Nhật ký chung</i>		<i>Số TK ư</i>
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày, tháng</i>		<i>Trang số</i>	<i>STT dòng</i>	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
					
31/10/2008	PT108	31/10/2008	Lãi tiền gửi			11
31/10/2008	PKT	31/10/2008	Kết chuyển xác định kết quả kinh doanh			9
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

2.2.2 Kế toán chi phí tài chính

2.2.2.1 Đặc điểm:

- Chi phí hoạt động tài chính của công ty chủ yếu là tiền lãi vay.
- Chứng từ sử dụng: sổ phụ của ngân hàng, phiếu chi,...

2.2.2.2 Phương pháp hạch toán:

- Khi phát sinh nghiệp vụ liên quan đến chi phí tài chính, kế toán dựa trên các chứng từ gốc vào sổ Nhật ký chung. Từ sổ Nhật ký chung vào sổ cái TK 635, 111, ...
- Cuối tháng, từ các sổ cái xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối tài khoản.
- Cuối kỳ, căn cứ vào các số liệu trên bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Ví dụ:

Ngày 23/10/2008, phát sinh nghiệp vụ trả lãi ngân hàng, số tiền: 1.420.633 đ

- Kế toán định khoản:

Nợ TK 635: 1 420 633

Có TK 111: 1 420 633

- Kế toán vào sổ Nhật ký chung, từ Nhật ký chung vào các sổ cái TK 635, 111.
- Cuối tháng, từ sổ cái các TK xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối TK
- Cuối kỳ, từ bảng cân đối TK lập báo cáo tài chính.

*Ngân hàng ngoài quốc doanh Vpbank
Đơn vị: Chi nhánh Hải phòng*

GIẤY BẢO NỢ TRẢ LÃI TIỀN GỬI
Ngày 23 tháng 10 năm 2008
Số 11

Số tài khoản: 4749251
Tên khách hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

Từ ngày	Đến ngày	Lãi suất	Tiền lãi
24/09/2007	23/10/2008	12%	1,420,633.00
Tổng cộng			1,420,633.00

Thanh toán viên

Kiểm soát viên

Trưởng phòng

NHẬT KÝ CHUNG
 Năm 2008

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	STT dòng	Số
	Số hiệu	Ngày, tháng				N
			Tháng 10			
					
07/10/2008	PN102	07/10/2008	Nhập hàng			15
						13
20/10/2008	PC102	20/10/2008	Mua dầu Diezel			64
						13
21/10/2008	PC103	21/10/2008	Tiền điện thoại			64
						13
23/10/2008	PC104	23/10/2008	Trả lãi			63
					
30/10/2008	PX107	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			63
30/10/2008	PT107	30/10/2008	Bán hàng thu bằng tiền mặt			11
					
			Cộng số phát sinh tháng			

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Chi phí tài chính

Số hiệu TK: 635

<i>Ngày tháng ghi số</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Nhật ký chung</i>		<i>Số hiệu TK ú</i>
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày, tháng</i>		<i>Trang số</i>	<i>STT dòng</i>	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
23/10/2008	PC104	23/10/2008	trả tiền lãi			11
31/10/2008	PKT	31/10/2008	Kết chuyển xác định kết quả kinh doanh			91
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

3 Thực trạng công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty

3.1 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

3.1.1 Đặc điểm:

- Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty bao gồm: lương nhân viên quản lý, chi phí tiếp khách, chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, chi phí công cụ, dụng cụ dùng cho quản lý, chi phí bằng tiền khác.

Trong đó: tiền lương của nhân viên quản lý là tiền lương thoả thuận theo hợp đồng.

Lương thực lĩnh = Lương + Phụ cấp (nếu có) – 6% BHXH theo quy định

- Chứng từ sử dụng:

+ Công ty sử dụng TK 642 để hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp, không mở TK cấp 2.

+ Các chứng từ thanh toán: phiếu chi, biên lai nộp tiền,...

+ Bảng thanh toán lương, Bảng phân bổ tiền lương.

+ Bảng phân bổ khấu hao.

3.1.2 Phương pháp hạch toán:

- Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ gốc phản ánh khoản chi phí phát sinh liên quan đến quản lý doanh nghiệp, kế toán định khoản và ghi vào Nhật ký chung. Từ sổ Nhật ký chung vào các sổ cái TK 642, TK 111, TK 133,...

- Cuối tháng, dựa trên số liệu của các sổ cái, xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối tài khoản.

- Cuối kỳ, căn cứ vào bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 20/10/2008, phát sinh nghiệp vụ mua dầu Diesel phục vụ quản lý doanh nghiệp.

- Căn cứ vào hoá đơn mua hàng và phiếu chi, kế toán định khoản:

Nợ TK 642: 280 350 đ

Nợ TK 133: 28 035 đ

Có TK 111: 308 385 đ

- Kế toán vào sổ Nhật ký chung, từ Nhật ký chung vào sổ cái TK 642, TK 133, TK 111.

- Cuối tháng, từ sổ cái các TK xác định kết quả kinh doanh và lập bảng cân đối TK.

- Cuối kỳ, từ bảng cân đối tài khoản lập báo cáo tài chính.

Công ty TNHH thương mại và Dịch vụ Tam Đa

PHIẾU CHI

Số 102

Ngày: 20/10/2008

TK ghi Có: 111

308,385

TK ghi Nợ: 642

280,350

133

28,035

Người nhận tiền: Đại lý xăng dầu Petrolimex số 3

Địa chỉ:

Lý do chi: Thanh toán tiền mua dầu Diezel

Số tiền: **308.385 đồng**

Bằng chữ: *Ba trăm linh tám ngàn ba trăm tám mươi lăm đồng*

Kèm theo: chứng từ gốc

Ngày 20 Tháng 10 Năm 2008

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng

Người lập biểu

Thủ quỹ

Người nhận tiền

(Ghi rõ họ tên)

NHẬT KÝ CHUNG
 Năm 2008

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	STT dòng	Số c Nợ
	Số hiệu	Ngày, tháng				
			Tháng 10			
					
07/10/2008	PN102	07/10/2008	Nhập hàng			15
						13
20/10/2008	PC102	20/10/2008	Mua dầu Diezel			64
						13
21/10/2008	PC103	21/10/2008	Tiền điện thoại			64
						13
					
30/10/2008	PX107	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			63
30/10/2008	PT107	30/10/2008	Bán hàng thu bằng tiền mặt			11
30/10/2008	PX108	30/10/2008	Giá vốn hàng bán			63
30/10/2008	PT108	30/10/2008	Bán hàng thu bằng tiền mặt			11
					
			Cộng số phát sinh tháng			

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa

SỔ CÁI

Năm 2008

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu TK: 642

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK ú
	Số hiệu	Ngày, tháng		Trang số	STT dòng	
			Tháng 10			
			Số dư đầu tháng			
			Số phát sinh trong tháng			
01/10/2008	BN	01/10/2008	Phí ngân hàng thu			112
01/10/2008	HT	01/10/2008	Khai thuế môn bài			33
20/10/2008	PC102	20/10/2008	Mua dầu Diezel			11
21/10/2008	PC103	21/10/2008	Trả tiền điện thoại			11
31/10/2008	PC105	31/10/2008	Mua dầu Diezel			11
31/10/2008	KH	31/10/2008	Trích KH TSCĐ			21
31/10/2008	BTTL	31/10/2008	Trả lương nhân viên quản lý			33
31/10/2008	KT010	31/10/2008	Trích BHXH, BHYT			33
31/10/2008	PKT	31/10/2008	Kết chuyển xác định kết quả kinh doanh			91
			Cộng số phát sinh tháng			
			Số dư cuối tháng			

3.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

- Cuối kỳ, dựa trên các chứng từ có liên quan, kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu, chi phí sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- Chứng từ, sổ sách sử dụng: sổ cái các tài khoản

Ví dụ:

Cuối năm, kế toán xác định kết quả kinh doanh của năm 2008 như sau:

- Kết chuyển doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính:

Nợ TK 511: 3 337 721 812

Nợ TK 515: 35 154

Có TK 911: 3 337 756 966

- Kết chuyển chi phí giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành:

Nợ TK 911: 3 419 891 405

Có TK 632: 3 123 756 028

Có TK 642: 251 600 029

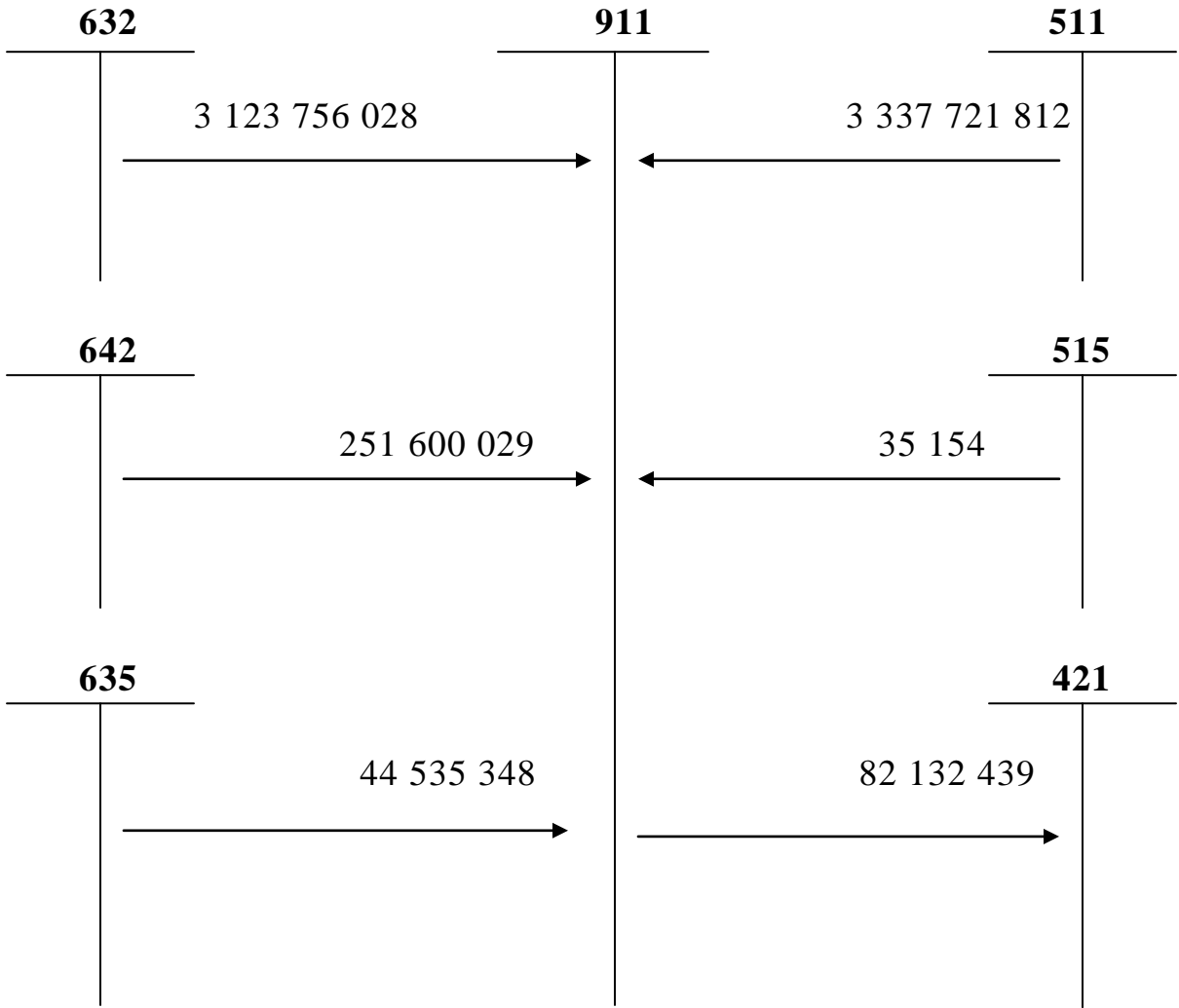
Có TK 635: 44 535 348

- Kết chuyển lỗ:

Nợ TK 421: 82 132 439

Có TK 911: 82 132 439

Sơ đồ xác định kết quả kinh doanh:



*Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Tam Đa
Số 235 Đường Hải - Hải An - Hải Phòng*

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Năm 2008

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	3,337,721,812	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.26		
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	VI.27	3,337,721,812	
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.28	3,123,756,028	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		213,965,784	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.29	35,154	
7. Chi phí tài chính	22	VI.30	44,533,348	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		44,533,348	
8. Chi phí bán hàng	24			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		251,600,029	
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)]	30		(82,132,439)	
11. Thu nhập khác	31			
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50 = 30 + 40)	50		(82,132,439)	
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.31		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.32		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52)	60		(82,132,439)	
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

Lập, ngày 16 tháng 03 năm 2008

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

PHẦN 3

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TAM ĐA

1. Đánh giá công tác kế toán tại công ty

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tam Đa, tìm hiểu thực tế kết hợp với những hiểu biết của bản thân, em nhận thấy công tác quản lý kinh doanh nói chung tại công ty đã có được nhiều cố gắng để tìm được chỗ đứng của mình trên thị trường.

Chỉ qua 2 năm hoạt động, công ty đã tạo được những điều kiện thuận lợi về cơ sở vật chất khá đầy đủ. Công ty có đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, có kinh nghiệm, sáng tạo thích ứng với thị trường.

Với sự chủ động trên, công ty đã mở rộng được thị trường tiêu thụ và có được đội ngũ bạn hàng đáng tin cậy, các đơn đặt hàng với số lượng lớn. Điều đó không chỉ làm tăng lợi nhuận cho công ty mà còn nâng cao thu nhập cho cán bộ công nhân viên. Có được những thành tựu như vậy là nhờ vào sự cố gắng to lớn của ban lãnh đạo công ty, cũng như toàn bộ cán bộ công nhân viên trong toàn công ty nói chung và đội ngũ cán bộ nhân viên quản lý kinh tế, tài chính, kế toán nói riêng.

Đặc biệt công tác kế toán tại công ty có một số ưu điểm sau:

- Công tác kế toán góp phần không nhỏ trong quản lý hoạt động kinh doanh, quản lý chi phí. Công tác kế toán không ngừng đổi mới và hoàn thiện, cung cấp thông tin đầy đủ kịp thời, chính xác cho các nhà quản lý.

- Các nhân viên thuộc bộ phận kế toán đều có kinh nghiệm, có năng lực, trung thực, đảm nhận các phần hành kế toán và kế toán tổng hợp đã hoàn thành tốt công việc được giao. Trong quá trình áp dụng chế độ kế toán mới với tinh thần ham học hỏi bộ máy kế toán của công ty đã vận dụng linh hoạt kịp thời chế độ kế toán mới vào điều kiện cụ thể của công ty.

- Công ty áp dụng hình thức kế toán NKC phù hợp với thực tế tổ chức và đặc điểm kinh doanh của công ty.

- Nhìn chung công tác kế toán của công ty đã đảm bảo tuân thủ đúng chế độ kế toán của Nhà nước ban hành, phù hợp với điều kiện thực tế của công ty, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Công ty đã ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại vào công tác kế toán, đó là việc thông tin kế toán được tổ chức xử lý và lưu trữ trên các phần mềm hiện đại, giúp giảm bớt khối lượng công việc cho kế toán..

- Bộ máy kế toán được tổ chức gọn nhẹ, hợp lý. Nhân viên kế toán có trình độ và kinh nghiệm làm việc.

- Chứng từ được kế toán phân loại và lưu trữ cẩn thận, thuận lợi cho việc tìm kiếm đối chiếu số liệu.

- Công ty áp dụng hệ thống tài khoản kế toán theo quyết định của Bộ Tài Chính và chuẩn mực kế toán thống nhất trên cả nước.

Tuy nhiên, còn một số hạn chế cần khắc phục:

- Việc lập báo cáo tài chính của công ty không được thực hiện đầy đủ, cụ thể là kế toán không lập hai báo cáo là Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính. Việc này không đảm bảo tuân thủ chế độ kế toán.

- Hàng hoá của công ty có rất nhiều chủng loại, mặc dù đã đặt mã cho từng loại hàng hóa nhưng có 1 số loại có nhiều tên gọi khác nhau nên dễ bị nhầm lẫn. Nhưng trong 1 số trường hợp, khi nhập kho hàng hoá, kế toán và thủ kho không thống nhất với nhau về tên gọi, cộng với việc kế toán đôi khi không am hiểu về chủng loại, quy cách hàng hoá nên khi ghi chép sổ sách bị trùng lặp, hoặc bị ghi chép thiếu.

- Hệ thống sổ sách còn sơ sài, chủ yếu là các sổ tổng hợp. Việc kế toán không lập sổ chi tiết như sổ chi tiết TK 331 – Phải trả người bán,... làm cho việc so sánh đối chiếu khó khăn.

2. Đánh giá công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh

2.1 Ưu điểm

- Về tổ chức kế toán doanh thu: Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng và cung cấp dịch vụ đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách kịp thời, chính xác, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận giữa doanh thu và chi phí phát sinh. Việc hạch toán doanh thu được theo dõi chi tiết cho từng loại hình kinh doanh.

- Về công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh: Công tác kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty đã phần nào đáp ứng được yêu cầu của Ban giám đốc công ty trong việc cung cấp thông tin về tình hình kinh doanh của công ty một cách kịp thời và chính xác. Việc

ghi chép dựa trên căn cứ khoa học của chế độ kế toán hiện hành và tình hình thực tế của công ty.

Hiện nay, sau 1 tháng hoạt động kinh doanh, kế toán trưởng tiến hành lập báo cáo về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty trong 1 tháng đã qua để trình lên giám đốc. Đây là một điểm tích cực cần phát huy, bởi việc này giúp cho nhà quản lý luôn nắm bắt được tình hình tài chính của công ty cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Từ đó đề ra phương hướng, chiến lược phát triển công ty, cũng như đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn.

- Công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho là hợp lý, bởi lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của công ty là thương mại, mua bán hàng hoá, hàng hoá lại rất đa dạng, nhiều chủng loại. Vì vậy không thể định kỳ mới kiểm tra hạch toán được.

2.2 Nhược điểm

Bên cạnh những kết quả đã đạt được trong công tác hạch toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, còn có những tồn tại mà công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa có thể cải thiện nhằm đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu trong công tác quản lý của công ty.

- Mặc dù là một công ty kinh doanh thương mại chuyên buôn bán hàng hoá nhưng công ty không sử dụng và hạch toán TK 641 – Chi phí bán hàng. Hiện nay, toàn bộ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty đều được hạch toán chung vào một TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp. Điều này gây khó khăn cho việc xác định và phân bổ chi phí sao cho phù hợp giữa các bộ phận, nhất là trong thời điểm hiện tại, khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng rất lớn, buộc các doanh nghiệp phải cắt giảm chi phí đến mức tối đa, thì việc không hạch toán rõ ràng hai loại chi phí trên sẽ gây khó khăn cho người quản lý trong các quyết định cắt giảm và phân bổ chi phí.

- Vào cuối mỗi tháng, công ty đều phân bổ chi phí cho toàn bộ hàng nhưng lại không phân bổ cho từng mặt hàng tiêu thụ, vì vậy không xác định được kết quả tiêu thụ của từng loại mặt hàng để từ đó đặt ra kế hoạch kinh doanh phù hợp.

- Các nghiệp vụ bán hàng của công ty chủ yếu là bán hàng ngay thu tiền mặt, vì vậy thường có sự chênh lệch giữa số tiền trên giấy tờ và lượng tiền

mặt thực tế tại quỹ. Hơn nữa các bạn hàng của công ty chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ, các cửa hàng, đại lý nhỏ và vừa, đôi khi họ không có đủ lượng tiền mặt cần thiết để thanh toán ngay. Mặt khác, hiện nay công ty cũng chưa có chính sách chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán và giảm giá hàng bán cho khách hàng, điều này sẽ dẫn đến tâm lý không muốn lấy hàng của công ty, làm giảm đáng kể doanh thu.

- Là một công ty kinh doanh thương mại, công ty phải tiến hành mua hàng hoá nhập kho, sau đó mới đem đi tiêu thụ, mà lượng hàng hoá lại khá lớn nên không thể tránh khỏi việc giảm giá thường xuyên của hàng tồn kho nhưng công ty lại không có khoản trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Vì vậy, nếu hàng hoá bị giảm giá quá mạnh sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của công ty.

3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh tại công ty

3.1 Tách bạch chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng:

Đây là hai loại chi phí ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Việc hạch toán rõ ràng hai loại chi phí sẽ giúp cho công tác quản lý dễ dàng hơn, tránh đưa đến các quyết định sai lầm trong việc xác định và phân bổ chi phí cho các bộ phận.

3.2 Theo dõi chi tiết chi phí giá vốn hàng bán và doanh thu cho từng nhóm hàng:

Hiện nay công ty đang kinh doanh hàng trăm mặt hàng điện gia dụng và đồ gia dụng, điện tử. Nhưng lại không theo dõi chi tiết cho từng nhóm hàng cụ thể. Chính vì vậy mà gây khó khăn cho nhà quản lý trong việc xác định mặt hàng nào là chủ yếu để có thể đưa ra chiến lược cụ thể để đẩy mạnh tiêu thụ những mặt hàng đó nhằm đem lại ngày càng nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp. Việc theo dõi chi tiết giá vốn và doanh thu của từng nhóm hàng, từ đó tính ra mức lợi nhuận của từng nhóm hàng và so sánh các mức lợi nhuận đó có thể giúp cho doanh nghiệp khắc phục được nhược điểm trên, tránh việc đầu tư tràn lan gây thiệt hại cho doanh nghiệp, nhất là đối với một doanh nghiệp nhỏ như công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa.

Ví dụ:

- Đối với mặt hàng nồi cơm điện:

+ Tổng chi phí giá vốn của hàng xuất bán trong năm 2008 là:
214.257.062 đồng

+ Doanh thu của nồi cơm điện xuất bán trong năm 2008 là: 222.932.882 đồng

- Đối với mặt hàng bóng đèn:

+ Tổng chi phí giá vốn của hàng xuất bán trong năm 2008 là:
167.389.290 đồng

+ Doanh thu của mặt hàng này trong năm 2008 là: 171.234.067 đồng

Chưa kể đến chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các loại chi phí khác, lợi nhuận gộp của hai nhóm hàng trên lần lượt là: 8.675.820 đồng và 3.844.777 đồng.

Như vậy, ta có thể thấy mặt hàng nồi cơm điện mang lại cho doanh nghiệp nhiều lợi nhuận hơn mặt hàng bóng đèn, doanh nghiệp nên chú trọng hơn vào việc phát triển kinh doanh nhóm hàng nồi cơm điện.

3.2 Phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng nhóm hàng tiêu thụ để tính chính xác kết quả kinh doanh từng nhóm hàng

Hàng hoá công ty kinh doanh bao gồm nhiều chủng loại, mỗi nhóm hàng mang lại một mức lợi nhuận khác nhau. Một trong những biện pháp tăng lợi nhuận là phải chú trọng việc tăng doanh thu cho mặt hàng mang lại mức lãi cao. Vì vậy ta cần xác định kết quả kinh doanh của từng loại mặt hàng, từ đó xây dựng được kế hoạch tiêu thụ mang lại hiệu quả nhất.

Một trong những vấn đề quan trọng nhất của việc phân bổ chi phí là xác định được tiêu thức phân bổ phù hợp. Bởi mỗi mặt hàng có tính thương phẩm khác nhau, dung lượng chi phí có tính chất khác nhau, công dụng chi phí đối với mỗi nhóm hàng khác nhau nên ta không thể sử dụng chung một tiêu thức phân bổ, mà phải tùy thuộc vào tính chất của từng khoản mục chi phí để lựa chọn tiêu thức phân bổ phù hợp.

Đối với hai loại chi phí trên, ta có thể lựa chọn tiêu thức phân bổ là doanh thu bán hàng của hàng hoá. Như vậy ta có công thức phân bổ chi phí cho từng nhóm mặt hàng theo doanh thu bán hàng như sau:

$$\text{Chi phí cần phân bổ cho nhóm hàng } i = \frac{\text{Tổng chi phí cần phân bổ}}{\text{Tổng doanh thu}} * \text{Doanh thu của nhóm hàng } i$$

Khi phân bổ được chi phí cho từng nhóm hàng, ta có thể xác định được kết quả kinh doanh của từng nhóm hàng. Từ đó, xác định được đâu là mặt hàng chủ lực của công ty để có biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ, tiết kiệm chi phí hợp lý. Bên cạnh đó có thể biết được mặt hàng nào kinh doanh không hiệu quả để đưa ra kết luận có nên kinh doanh mặt hàng đó nữa hay không.

3.3 Áp dụng nhiều hình thức bán hàng khác nhau và sử dụng nhiều loại hình thanh toán khác nhau:

Việc sử dụng quá nhiều hình thức thanh toán bằng tiền mặt sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp trong giao dịch với khách hàng. Mặc dù công ty có một đội xe riêng để chuyên chở hàng hoá tới khách hàng và thu tiền ngay tại sau khi giao hàng nhưng các doanh nghiệp không phải lúc nào cũng có một lượng tiền mặt lớn tại quỹ để có thể đáp ứng nhu cầu thanh khoản ngay lập tức, đặc biệt là những bạn hàng ở xa. Vì vậy, công ty nên áp dụng nhiều hình thức bán hàng như bán hàng chậm trả, giao đại lý,... cũng như các chính sách chiết khấu, giảm giá, khuyến mại cho khách hàng. Cùng với các chính sách, hình thức bán hàng đó là việc đẩy mạnh các loại hình thanh toán, giao dịch qua ngân hàng. Điều này sẽ đáp ứng được nhiều hơn các nhu cầu của khách hàng, kích thích mua hàng và từ đó tăng doanh thu cho doanh nghiệp

3.4 Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho:

Do hình thức kinh doanh thực tế, công ty thường xuyên phải mua hàng về kho để chuẩn bị cho hoạt động phân phối lưu thông tiếp theo. Việc này không tránh khỏi sự giảm giá thường xuyên, liên tục của hàng tồn kho.

Vì vậy, công ty nên dự tính khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho là việc tính trước vào giá vốn hàng bán phần giá trị bị giảm xuống thấp hơn với giá ghi sổ của kế toán hàng tồn kho. Cuối kỳ, nếu kế toán nhận thấy có bằng chứng chắc chắn về sự giảm giá thường xuyên, cụ thể xảy ra trong kỳ thì tiến hành trích lập dự phòng.

Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho nhằm giúp công ty bù đắp phần nào thiệt hại thực tế xảy ra do hàng tồn kho giảm giá, đồng thời cũng để phản ánh giá trị thực tế thuần túy hàng tồn kho của công ty nhằm đưa ra một hình ảnh trung thực về tài sản của công ty khi lập báo cáo tài chính vào cuối kỳ hạch toán.

Công thức trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (HTK):

$$\text{Mức lập dự phòng giảm giá HTK} = \text{Số vật tư, hàng hoá bị giảm giá tại thời điểm lập} * \left(\frac{\text{Giá đơn vị ghi sổ kế toán} - \text{Giá đơn vị trên thị trường}}{\text{Giá đơn vị ghi sổ kế toán}} \right)$$

Số dự phòng giảm giá HTK được phản ánh trên TK 159 – Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Phương pháp hạch toán dự phòng giảm giá HTK:

- Căn cứ vào bảng tổng hợp về mức lập dự phòng giảm giá của các loại vật tư, hàng hoá đã được duyệt, thẩm định của người có thẩm quyền trong doanh nghiệp, kế toán ghi:

Nợ TK 632

Có TK 159

- Theo quy định của Bộ tài chính, nếu số trích lập cho năm kế hoạch bằng số dự phòng của năm trước thì không phải lập nữa.

- Nếu số lập dự phòng giảm giá HTK cho năm kế hoạch lớn hơn số dư trên TK 159 thì số lớn hơn đó sẽ trích lập tiếp tục:

Nợ TK 632

Có TK 159

- Nếu số trích lập cho năm kế hoạch nhỏ hơn số dư trên TK 159 thì số chênh lệch giảm phải được hoàn nhập:

Nợ TK 159

Có TK 632

KẾT LUẬN

Trong điều kiện kinh doanh của nền kinh tế thị trường hiện nay, để đứng vững và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn đối với mỗi doanh nghiệp. Kế toán với vai trò là công cụ quan trọng để quản lý kinh tế - tài chính ở các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh cũng phải thay đổi và hoàn thiện cho phù hợp với tình hình mới, giúp cho doanh nghiệp quản lý tốt hơn mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong đó, công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh có một vị trí đặc biệt quan trọng, nhất là đối với các doanh nghiệp thương mại. Vì vậy, việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh là điều rất cần thiết.

Tại công ty TNHH Tam Đa, công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh là vấn đề được quan tâm hàng đầu. Trong thời gian thực tập và nghiên cứu công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, em đã thấy được phần nào những ưu và nhược điểm trong việc hạch toán công tác kế toán trên tại công ty. Từ đó mạnh dạn đóng góp một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán này.

Mọi ý kiến em đưa ra đều dựa trên thực tế tại công ty và nội dung của chế độ kế toán hiện hành. Bản thân em rất mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của các anh chị trong phòng kế toán của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa cũng như của các thầy cô giáo để chuyên đề này được hoàn thiện hơn nữa.

Một lần nữa, em xin cảm ơn ban lãnh đạo, phòng kế toán công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tam Đa và đặc biệt là TS Lưu Đức Tuyên đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em thực hiện chuyên đề này.

Hải Phòng, ngày 15 tháng 05 năm 2009

