

**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 : Trần Thị Thanh Thúy
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Văn Thụ**

HẢI PHÒNG - 2011

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

**Đề tài: HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN HẠCH
TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH
KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
TNHH TM&DV ĐỨC HUY**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: KẾ TOÁN – KIỂM TOÁN

**Sinh viên : Trần Thị Thanh Thúy
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Văn Thụ**

HẢI PHÒNG - 2011

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Thị Thanh Thúy

Mã SV: 110275

Lớp: QT1104K

Ngành: Kế toán – kiểm toán

Tên đề tài: Hoàn thiện công tác kế toán hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

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).

+ Khái quát hóa những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

+ Phản ánh được thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

+ Đánh giá được ưu điểm, nhược điểm của tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy, trên cơ sở đề xuất một số giải pháp hoàn thiện.

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

Số liệu năm 2010 của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Văn Thụ

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Hoàn thiện công tác kế toán hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy/

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

Trần Thị Thanh Thúy

Th.s Nguyễn Văn Thu

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2011

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

Phiếu nhận xét của giảng viên hướng dẫn

1. Tình hình thực hiện của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

- Chăm chỉ học hỏi, chấp hành nghiêm chỉnh quy định của trường;
- Nghiêm túc, cẩn thận trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp;
- Cần cù nghiên cứu, luôn thực hiện tốt mọi yêu cầu của giảng viên hướng dẫn giao cho.

2. §,nh gi, chÊt l-îng cña khãa luËn (so vúi néi dung yªu cÇu ®· ®Ò ra trong nhiÖm vô §.T.T.N trªn c,c mÆt lý luËn, thùc tiÖn, tÝnh to,n sè liÖu...):

Bụi viÖt cña sinh viªn **TrÇn ThÞ Thanh Thúy** ®· ®,p öng ®-íc yªu cÇu cña mét kho, luËn tèt nghiÖp. KÖt cÊu cña kho, luËn ®-íc t,c gi¶i s¾p xÕp hÿp lý, khoa hãc vúi 3 ch-îng:

Ch-îng I: Nh÷ng vÊn ®Ò lý luËn chung vÒ c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh trong doanh nghiÖp th-îng m¹i. Trong ch-îng nµy t,c gi¶i ®· hÖ thêng hãa mét c, ch chi tiÖt vµ ®Çy ®ñ c,c vÊn ®Ò c¬ b¶n vÒ tæ chøc c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh trong doanh nghiÖp th-îng m¹i.

Ch-îng II: Thùc tr¹ng c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh t¹i C«ng ty TNHH th-îng m¹i vµ dPch vô §øc Huy. Trong ch-îng nµy t,c gi¶i ®· giú thiÖu ®-íc nh÷ng nÐt c¬ b¶n vÒ c«ng ty nh- lPch sø h×nh thñnh vµ ph,t triÖn, ®Æc ®iÓm ho¹t ®éng s¶n xuÊt kinh doanh, m« h×nh tæ chøc bé m,y qu¶n lý, bé m,y kÖ to,n. §ång thêi t,c gi¶i còng ®· tr×nh bµy ®-íc kh, chi tiÖt vµ cô thÓ thùc tr¹ng tæ chøc c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh t¹i C«ng ty, cã sè liÖu minh hãa cô thÓ (Quý IV n`m 2010). Sè liÖu minh hãa trong bụi viÖt kh, chi tiÖt, phong phó vµ cã tÝnh logic cao.

Ch-îng III: Mét sè gi¶i ph, p nh»m hoµn thiÖn c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh t¹i C«ng ty TNHH th-îng m¹i vµ dPch vô §øc Huy. Trong ch-îng nµy t,c gi¶i ®· ®,nh gi, ®-íc nh÷ng -u ®iÓm, nh-íc ®iÓm cña c«ng t,c c«ng t,c kÖ to,n doanh thu, chi phÝ vµ x,c ®Pnh kÖt qu¶ kinh doanh t¹i C«ng ty, trªn c¬ sè ®ã t,c gi¶i ®· ®-a ra ®-íc c,c gi¶i ph, p hoµn thiÖn cã tÝnh kh¶ thi vµ t-îng ®èi phi hÿp vúi t×nh h×nh thùc tÖ t¹i C«ng ty.

3. Cho ®iÓm cña c,n bé h-íng dËn (ghi b»ng c¶ sè vµ ch÷):

B»ng sè: B»ng ch÷:

H¶i Phßng, ngày 28 th,ng 06 n`m 2011
C,n bé h-íng dËn

Ths. Nguyễn Văn Thô

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Trần Thị Thanh Thúy Ngày sinh: ...16.../...12.../...1989...

Lớp: QT1104K..... Ngành: Kế toán – kiểm toán Khóa: 11

Thực tập tại: công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

Từ ngày:/...../... đến ngày/...../...

1. Về tinh thần, thái độ, ý thức tổ chức kỷ luật:

Chấp hành đúng nội quy, quy định của công ty

Chăm chỉ học tập, nghiên cứu tài liệu

Có thái độ ứng xử đúng mực

2. Về những công việc được giao:

Hoàn thành tốt công việc được giao.....

.....

.....

3. Kết quả đạt được:

Hoàn thành bài báo cáo thực tập

Lĩnh hội được những kiến thức cơ bản về công tác kế toán tại doanh nghiệp

.....

.....

.....Hải Phòng....., ngày26.. tháng ...3... năm 2011

Xác nhận của lãnh đạo cơ sở thực tập

Cán bộ hướng dẫn thực tập của cơ sở

HD02-B09

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI..... 3

1.1. Những vấn đề chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại 3

1.1.1. Sự cần thiết của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. 3

1.1.2. Vai trò của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. 3

1.1.3. Yêu cầu, nhiệm vụ của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại 4

1.1.4. Những khái niệm, thuật ngữ cơ bản liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh 5

1.1.5. Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.... ..9

1.1.5.1. Bán hàng9

1.1.5. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại..... ..9

1.1.6. Các phương thức thanh toán 11

1.2. Nội dung kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại 12

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và các khoản giảm trừ doanh thu..... 12

1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ..... 12

1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu..... 17

1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán 20

1.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp..... 26

1.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng 26

1.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp 28

1.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính 30

1.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	30
1.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính	32
1.2.5. Kế toán chi phí, thu nhập hoạt động khác.....	34
1.2.5.1. Kế toán thu nhập hoạt động khác	34
1.2.5.2. Kế toán chi phí hoạt động khác	36
1.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	38

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY 42

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.	42
2.1.1. Quá trình hình thành phát triển	42
2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh	43
2.1.3. Cơ cấu bộ máy quản lý.....	45
2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH TM&DV Đức Huy.....	48
2.1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán	48
2.1.4.2. Chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp	50
2.1.4.3. Tổ chức hệ thống chứng từ, tài khoản kế toán.....	50
2.1.4.4. Tổ chức vận dụng hình thức kế toán, sổ sách	51
2.2. Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy	53
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.	53
2.2.1.1. Đặc điểm sản phẩm và phương thức bán hàng tại công ty	53
2.2.1.2. Kế toán doanh thu bán hàng tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy	54
2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán	66
2.2.2.1. Phương pháp tính giá hàng xuất kho.....	66
2.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty.....	67
2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.....	76
2.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp.	76

2.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp..... 83

2.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính 90

2.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính 90

2.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính 90

2.2.4.3. Phương pháp hạch toán 91

2.2.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh. 98

**CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC
CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC
HUY**

..... 10

5

3.1. Đánh giá chung.

..... 10

5

3.1.1. Ưu điểm

..... 10

5

3.1.2. Những hạn chế

..... 10

7

3.2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy .

..... 11

0

3.2.1. Một số nguyên tắc và điều kiện tiến hành hoàn thiện công tác kế toán .

..... 11

0

3.2.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.

..... 11

0

KẾT LUẬN

..... **12**

1

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....

122

LỜI MỞ ĐẦU

Sự ra đời và phát triển của ngành kế toán đi liền với sự ra đời và sự phát triển của nền sản xuất, kinh doanh. Khi nền sản xuất, kinh doanh xã hội ngày càng phát triển thì công tác kế toán càng trở nên quan trọng và trở thành một công cụ đắc lực, không thể thiếu trong quản lý kinh tế của nhà nước và của các doanh nghiệp. Một doanh nghiệp muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả đều phải nắm bắt được các thông tin về “chi phí đầu vào” và “kết quả đầu ra” một cách kịp thời và chính xác để có thể đưa ra một quyết định đúng đắn cho hoạt động của doanh nghiệp mình. Các doanh nghiệp luôn mong muốn tối ưu hóa hiệu quả các nguồn lực, vận dụng tối đa các chính sách, biện pháp kinh tế để thúc đẩy hoạt động kinh doanh nhằm giảm thiểu chi phí và hướng tới mục đích “kết quả đầu ra” càng cao, càng tốt, hay để đạt được mục đích tối đa hóa lợi nhuận. Điều này phụ thuộc rất nhiều vào công tác tổ chức kiểm soát các khoản chi phí, doanh thu và tính toán kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. Vì thế, để tiến hành hoạt động kinh doanh có hiệu quả, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm tới các yếu tố chi phí, doanh thu, kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của mình.

Trong tình hình hiện nay, sự tồn tại của một doanh nghiệp chịu tác động rất nhiều yếu tố khách quan cũng như chủ quan, đòi hỏi công tác kế toán phải có sự điều chỉnh thường xuyên, phù hợp với những yêu cầu đặt ra nhưng phải mang tính chính xác và kịp thời. Vì thế doanh nghiệp luôn đặt vấn đề hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh như là một nhiệm vụ thiết thực nhất, có tính chất xuyên suốt trong tất cả các khâu hoạt động của doanh nghiệp. Dù bất kỳ loại

hình doanh nghiệp nào, quy mô kinh doanh ra sao thì hạch toán chi phí, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh cũng được chú trọng.

Với hoạt động kinh doanh thương mại và dịch vụ tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy thì công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có tầm quan trọng rất lớn. Nó phản ánh thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp có hiệu quả hay không. Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đối với mỗi doanh nghiệp nên trong thời gian thực tập tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy dưới sự chỉ bảo tận tình của giảng viên _ Th.S Nguyễn Văn Thụ và các anh chị trong phòng kế toán của công ty, em đã mạnh dạn tìm hiểu đề tài: **“Hoàn thiện công tác kế toán hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy”**. Ngoài phần mở đầu và kết luận bài viết của em gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.

Vì thời gian, sự hiểu biết và trình độ nghiệp vụ còn hạn chế nên bài viết của em còn nhiều thiếu sót. Em kính mong các thầy cô sẽ chỉ bảo, tạo điều kiện để em hoàn thành tốt bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

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

1.1.1. Sự cần thiết của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, luôn có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp, giữa các loại hình kinh doanh. Để chống chọi với sức ép của thị trường và xu thế cạnh tranh trên toàn cầu đòi hỏi các doanh nghiệp phải biết kinh doanh có hiệu quả, quản lý hiệu quả, nghiêm túc, tiết kiệm chi phí, nâng cao doanh thu, lợi nhuận. Chính vì vậy yêu cầu về công tác hạch toán cũng như quản lý doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ được đề cao.

Yêu cầu cơ bản của nghiên cứu doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là từ đó mỗi doanh nghiệp có thể xây dựng kế hoạch quản lý sản xuất, các biện pháp nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí bảo đảm cho doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, mở rộng sản xuất kinh doanh. Muốn vậy doanh nghiệp phải làm tốt công tác quản lý và đặc biệt là công tác hạch toán kế toán.

Tài liệu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là căn cứ quan trọng để phân tích, đánh giá tình hình sử dụng tài sản, vật tư, lao động, tiền vốn, tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong doanh nghiệp, để có quyết định quản lý phù hợp. Đây là công cụ cung cấp cho lãnh đạo công ty các thông tin, dấu hiệu chính xác về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Vai trò của công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Doanh thu của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Trước hết doanh thu là nguồn tài chính quan trọng để đảm bảo trang trải các khoản chi phí hoạt động kinh doanh, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tái sản xuất giản đơn cũng như tái sản xuất mở rộng; là nguồn để các doanh nghiệp có

thể thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước như nộp các khoản thuế theo quy định; là nguồn để có thể tham gia góp vốn cổ phần, tham gia liên doanh, liên kết với các đơn vị khác, trường hợp doanh thu không đủ đảm bảo các khoản chi phí đã bỏ ra, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn về tài chính. Nếu tình trạng này kéo dài sẽ làm cho doanh nghiệp không đủ sức cạnh tranh trên thị trường và tất yếu sẽ đi tới phá sản.

Vai trò quan trọng nhất của doanh thu được thể hiện thông qua quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ... Nó có vai trò quan trọng không chỉ đối với mỗi đơn vị kinh tế mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Cũng xuất phát từ doanh thu mà ta mới đi đến việc xác định được kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Kế toán xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói chung, trong việc xác định lượng hàng hóa tiêu thụ thực tế và chi phí tiêu thụ thực tế trong kỳ nói riêng của doanh nghiệp. Xác định đúng kết quả giúp cho doanh nghiệp biết được tình hình sản xuất kinh doanh của mình trong kỳ, biết được xu hướng phát triển của doanh nghiệp từ đó doanh nghiệp sẽ đưa ra các chiến lược sản xuất kinh doanh cụ thể trong các chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo. Mặt khác, việc xác định này còn là cơ sở để tiến hành hoạt động phân phối kết quả kinh doanh cho từng bộ phận của doanh nghiệp. Do đó đòi hỏi kế toán trong doanh nghiệp phải xác định và phản ánh một cách đúng đắn kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mình.

1.1.3. Yêu cầu, nhiệm vụ của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Trong nền kinh tế thị trường tổ chức tốt công tác hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại có vai trò đặc biệt quan trọng: Từng bước hạn chế được sự thất thoát vốn, phát hiện được những chỗ vốn bị ứ đọng, chậm luân chuyển để có biện pháp xử lý thích hợp nhằm thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn. Số liệu mà kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cung cấp cho ban lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp nắm bắt, đánh giá chính xác hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó đưa ra biện pháp khắc phục kịp thời sự mất cân đối giữa các khâu ...

Để phát huy tốt vai trò và thực sự là quản lý đặc lực kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cần thực hiện tốt một số nhiệm vụ sau:

Thứ nhất, phản ánh ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác tình hình biến động của từng loại hàng hóa theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng, chủng loại, giá trị.

Thứ hai, phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác các khoản doanh thu, giảm trừ doanh thu, chi phí của doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi chi tiết, cụ thể tình hình thanh toán của từng đối tượng khách hàng.

Thứ ba, phản ánh đầy đủ các chi phí phát sinh như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác để làm cơ sở xác định kết quả kinh doanh.

Ngoài ra kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh còn có nhiệm vụ kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng, lợi nhuận, phân phối lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước, cung cấp thông tin cho việc lập báo cáo tài chính.

Thực hiện tốt các nhiệm vụ trên có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc quản lý và hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp thương mại. Song để thực hiện tốt các nhiệm vụ đó đòi hỏi phải tổ chức công tác kế toán thật khoa học hợp lý đồng thời cán bộ kế toán phải nắm vững nội dung của việc tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.1.4. Những khái niệm, thuật ngữ cơ bản liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

❖ **Doanh thu:** là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà 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.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam thì doanh thu chỉ bao gồm: Tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được trong kỳ hạch toán, phát sinh hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Các khoản thu hộ không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không phải là doanh thu.

Các khoản giảm trừ doanh thu:

- Chiết khấu thương mại: là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc cam kết mua bán hàng.
- Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) giảm trừ cho bên mua hàng trong trường hợp đặc biệt, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn... đã ghi trong hợp đồng kinh tế.
- Hàng bán bị trả lại: là số sản phẩm, hàng hoá doanh nghiệp đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành như: hàng kém phẩm chất, hàng sai quy cách, chủng loại ...
- Thuế tiêu thụ đặc biệt: là loại thuế được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã, bài lá...
- Thuế xuất khẩu: là một sắc thuế đánh vào tất cả hàng hoá, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi lãnh thổ Việt Nam.
- Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp: là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hoá dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất lưu thông đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã được xác định trong kỳ báo cáo.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là toàn bộ số tiền thu được từ các nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán.

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu thuần} \\ \text{về bán hàng và} \\ \text{cung cấp dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu bán} \\ \text{hàng và cung} \\ \text{cấp dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản} \\ \text{giảm trừ} \\ \text{doanh thu} \end{array}$$

Doanh thu tiêu thụ nội bộ: Phản ánh doanh thu của số sản phẩm hàng hóa dịch vụ trong nội bộ doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là lợi ích kinh tế thu

được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

Doanh thu hoạt động tài chính: Phản ánh doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

Thu nhập khác: là khoản thu góp phần làm thu góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu từ hoạt động khác ngoài hoạt động tạo ra doanh thu.

❖ **Chi phí:** là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật chất mà các doanh nghiệp đã bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định gồm có:

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

Chi phí bán hàng: là chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán hàng bao gồm các chi phí như chi phí chào hàng, đóng gói sản phẩm, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, bảo hành sản phẩm....

Chi phí quản lý doanh nghiệp: phản ánh chi phí quản lý chung của doanh nghiệp (lương, phụ cấp, trợ cấp...), BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN 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, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác....

Chi phí hoạt động tài chính: phản ánh các khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí lãi liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí đi vay và cho vay vốn, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ...

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 doanh nghiệp. Chi phí khác của doanh nghiệp thường bao gồm: chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, giá trị còn lại của thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, ...

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 nhằm căn cứ xác định

kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

❖ **Kết quả kinh doanh:** là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động khác mà doanh nghiệp tiến hành trong kỳ. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

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

$$\begin{array}{l}
 \text{Kết quả hoạt} \\
 \text{động sản xuất} \\
 \text{kinh doanh} \\
 \text{ng nghiệp}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{Doanh thu thuần} \\
 \text{từ bán hàng và} \\
 \text{cung cấp DV}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{l}
 \text{Giá vốn} \\
 \text{hàng} \\
 \text{bán}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{l}
 \text{Chi phí} \\
 \text{bán} \\
 \text{hàng}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{l}
 \text{Chi phí} \\
 \text{quản lý} \\
 \text{doanh}
 \end{array}$$

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

$$\text{Kết quả hoạt động tài chính} = \text{thu nhập tài chính} - \text{chi phí tài chính}$$

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

$$\text{Kết quả hoạt động khác} = \text{thu nhập khác} - \text{chi phí khác}$$

Lãi sau thuế: là phần lãi còn lại sau khi loại trừ phần thuế thu nhập doanh nghiệp.

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

$$\begin{array}{l}
 \text{Kết quả} \\
 \text{kinh doanh}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{Doanh thu} \\
 \text{thuần}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{l}
 \text{Chi phí} \\
 \text{(Giá vốn,} \\
 \text{CPBH,} \\
 \text{CPQLDN)}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{l}
 \text{Kết quả} \\
 \text{hoạt động} \\
 \text{tài chính}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{l}
 \text{Kết quả} \\
 \text{hoạt động} \\
 \text{khác}
 \end{array}$$

1.1.5. Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.

1.1.5.1. Bán hàng.

Bán hàng: là quá trình bán các hàng hóa mà doanh nghiệp mua vào.

Bản chất của quá trình bán hàng:

Quá trình bán hàng là quá trình hoạt động kinh tế bao gồm 2 mặt: Doanh nghiệp

đem bán hàng hóa đồng thời đã thu được tiền hoặc có quyền thu tiền người mua.

Hàng hóa cung cấp nhằm để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng và sản xuất của xã hội gọi là bán ra ngoài. Trường hợp, hàng hóa cung cấp giữa các đơn vị trong cùng một công ty, tổng công ty, được gọi là bán hàng trong nội bộ.

Quá trình bán hàng thực chất là quá trình trao đổi quyền sở hữu giữa người bán và người mua trên thị trường hoạt động

Ý nghĩa của công tác bán hàng

Công tác bán hàng có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó là công đoạn cuối cùng của giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, bù đắp chi phí, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống người lao động trong doanh nghiệp.

1.1.5.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.

Phương thức bán buôn:

Bán buôn là việc bán hàng cho các doanh nghiệp sản xuất hoặc các doanh nghiệp thương mại. Kết thúc quá trình này, hàng hoá vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông. Đặc điểm của phương thức này là số lượng bán một lần lớn nên doanh nghiệp thường lập chứng từ cho từng lần bán và kế toán tiến hành ghi sổ sau mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Phương thức này được tiến hành theo 2 hình thức sau:

Hình thức giao hàng trực tiếp: Theo hình thức này, bên mua cử đại diện đến doanh nghiệp để nhận hàng, doanh nghiệp giao trực tiếp cho đại diện bên mua. Sau khi đại diện bên mua nhận đủ hàng, đã thanh toán tiền hoặc chấp nhận nợ, hàng bán được xác định là tiêu thụ

Hình thức chuyển hàng: Theo hình thức này, căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp bằng phương tiện vận tải của mình hoặc thuê ngoài, chuyển hàng đến giao cho bên mua ở một địa điểm đã thỏa thuận. Hàng hóa chuyển bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Số hàng hóa này được xác định là tiêu thụ khi nhận được tiền do bên mua thanh toán hoặc giấy báo của bên mua đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán. Chi phí vận chuyển do doanh nghiệp chịu hay bên mua chịu là theo sự thỏa thuận từ trước giữa hai bên trong hợp đồng.

Phương thức bán lẻ:

Bán lẻ là bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, người bán giao hàng cho khách và thu tiền của khách hàng. Phương thức bán lẻ diễn ra ở các quầy hàng nhằm phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của dân cư và được tiến hành theo các hình thức sau:

- Bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng vừa là người người trực tiếp thu tiền, giao hàng cho khách và ghi hàng đã bán vào thẻ quầy hàng.

- Bán hàng thu tiền tập trung: Hình thức này tách rời nghiệp vụ bán hàng và thu tiền tức là việc thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền làm nhiệm vụ viết hoá đơn và thu tiền mua hàng của khách.

- Bán hàng tự phục vụ (tự chọn): Theo hình thức này, khách hàng tự chọn lấy hàng hoá, mang đến bàn tính tiền để tính tiền và thanh toán tiền hàng.

- Bán hàng tự động: Là hình thức bán lẻ hàng hoá mà trong đó các doanh nghiệp sử dụng các máy bán hàng tự động chuyên dùng cho một hoặc một vài loại hàng hoá nào đó đặt ở các nơi công cộng.

Phương thức bán hàng gửi đại lý :

Theo phương thức này doanh nghiệp giao hàng cho cơ sở đại lý, bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán hàng và phải thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp, và được hưởng hoa hồng đại lý bán. Số hàng hóa gửi đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, số hàng hóa này được xác định là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền do bên nhận đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán được, doanh nghiệp khi đó mới mất quyền sở hữu về số hàng này.

Phương thức bán hàng trả góp :

Theo phương thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Số lần trả và số tiền trả trong từng lần là tùy theo sự thoả thuận giữa hai bên mua bán. Ngoài số tiền thu theo giá bán thông thường, doanh nghiệp còn thu thêm của người mua một khoản lãi do trả chậm.

Phương thức tiêu thụ nội bộ:

Hàng hoá được tiêu thụ ngay trong chính doanh nghiệp như xuất cho các chi

nhánh thuộc công ty mình, hoặc xuất sử dụng trong công ty.

Phương thức hàng đổi hàng:

Đây thực chất là hình thức đối lưu hàng hoá giữa các doanh nghiệp, DN dùng hàng hoá của mình để đổi lấy những mặt hàng thiết yếu mà công ty đang có nhu cầu.

1.1.6. Các phương thức thanh toán.

Thực hiện nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá, vốn của doanh nghiệp chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ. Doanh nghiệp mất quyền sở hữu về hàng hoá nhưng lại được quyền sở hữu một lượng tiền tệ nhất định do bên mua chi trả. Việc thanh toán tiền hàng có thể tiến hành ngay hoặc trả chậm hoặc trả dần do hai bên tự thoả thuận. Phương thức thanh toán thể hiện sự tín nhiệm lẫn nhau giữa hai bên mua và bán, đồng thời nó cũng gắn liền với sự vận động giữa hàng hóa với số tiền vốn, đảm bảo cho hai bên cùng có lợi.

Hiện nay, doanh nghiệp thường áp dụng 2 phương thức thanh toán: thanh toán trực tiếp và thanh toán không trực tiếp.

Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt :

Đây là hình thức thanh toán mà người mua sau khi nhận được hàng hoá do bên bán cung cấp thì tiến hành thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt cho bên bán. Thông thường hình thức thanh toán bằng tiền mặt thường được áp dụng đối với hàng hoá tiêu thụ trong nước, các bên có khoảng cách địa lý gần nhau. Đối với các mặt hàng bán với số lượng ít, bán lẻ, các khoản chi về vận chuyển ...thường được thanh toán ngay bằng tiền mặt .

Phương thức thanh toán qua ngân hàng :

Trong điều kiện nền kinh tế phát triển như hiện nay thì ngân hàng giữ vai trò quan trọng trong quan hệ thanh toán tiền hàng giữa người mua và người bán, các phương thức thanh toán qua ngân hàng cũng rất phong phú đa dạng, việc lựa chọn phương thức nào là phụ thuộc và điều kiện của mỗi bên và sự thoả thuận giữa bên mua và bên bán. Các phương thức thanh toán qua ngân hàng gồm :

- Thanh toán bằng séc:
- Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi:
- Thanh toán bằng uỷ nhiệm thu :

- Thanh toán bằng thư tín dụng (L/C):
- Thanh toán bằng thẻ thanh toán:
- Phương thức thanh toán bù trừ:

1.2. NỘI DUNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.

1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và các khoản giảm trừ doanh thu.

1.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

➤ Doanh thu bán hàng.

Doanh thu bán hàng: là tổng giá trị thực hiện được do việc bán hàng hóa cho khách hàng mang lại

Các hàng hóa đem biếu, tặng, cho hoặc tiêu dùng ngay trong nội bộ, dùng để thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên, trao đổi hàng hóa, làm phương tiện thanh toán công nợ của doanh nghiệp cũng phải được hạch toán để xác định doanh thu bán hàng.

Hiểu theo một nghĩa khác thì doanh thu bán hàng của doanh nghiệp là bao gồm toàn bộ số tiền đã thu được hoặc có quyền đòi về do việc bán hàng hóa trong một thời gian nhất định.

➤ Thời điểm ghi nhận doanh thu bán hàng.

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

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

3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn tức là đã xác định được tương đối chắc chắn về thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua.

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

5. Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng. Doanh thu và chi phí liên quan tới cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp

➤ Nguyên tắc ghi nhận doanh thu.

- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu VAT và doanh nghiệp nộp VAT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu là giá bán chưa có VAT.

- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc diện chịu thuế VAT hoặc nộp VAT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu là tổng giá thanh toán (giá bán có thuế).

- Với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB, thuế XK thì doanh thu là tổng giá thanh toán (giá bán đã bao gồm cả thuế TTĐB hoặc thuế XK).

- Doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phản ánh vào doanh thu số tiền thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công

- Đối với hàng hóa 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 bán hàng mà doanh nghiệp 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.

➤ Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**• Chứng từ sử dụng**

Để phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa doanh nghiệp thường sử dụng những chứng từ sau:

- Phiếu thu, giấy báo có, ủy nhiệm thu, séc thanh toán, séc chuyển khoản.
- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường.
- Hóa đơn kiêm phiếu xuất kho mẫu số 02 – BH áp dụng cho các doanh nghiệp không thuộc đối tượng nộp thuế GTGT.
- Phiếu xuất kho hàng gửi bán, hóa đơn bán lẻ do cơ quan thuế lập cho các cơ quan kinh doanh không thường xuyên và các khách lẻ.
- Hợp đồng mua bán, biên bản giao hàng hóa.
- Các chứng từ khác có liên quan.

• **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Hạch toán kế toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa trong các doanh nghiệp thương mại sử dụng các tài khoản sau:

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

Kết cấu của tài khoản 511:

Bên nợ

- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của hàng hoá, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.

- Số thuế giá trị gia tăng phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng tính theo phương pháp trực tiếp.

- Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;

- Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ;

- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên có

- Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ trong kỳ.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ và được chi tiết thành 6 tài khoản cấp 2.

Tài khoản 5111- Doanh thu bán hàng hoá

Tài khoản 5112- Doanh thu bán thành phẩm

Tài khoản 5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ

Tài khoản 5114- Doanh thu trợ cấp, trợ giá

Tài khoản 5117- Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

Tài khoản 5118- Doanh thu khác

Tài khoản 512- Doanh thu bán hàng nội bộ

Tài khoản này phản ánh doanh thu của hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty ... hạch toán ngành

Kết cấu của tài khoản 512:

Bên nợ

- Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp.
- Trị giá hàng bán bị trả lại, các khoản giảm giá hàng bán nội bộ.
- Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Bên có

- Tổng doanh thu nội bộ trong kỳ.

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ và được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2.

Tài khoản 5121- Doanh thu bán hàng hoá

Tài khoản 5122- Doanh thu bán các thành phẩm

Tài khoản 5123- Doanh thu cung cấp dịch vụ

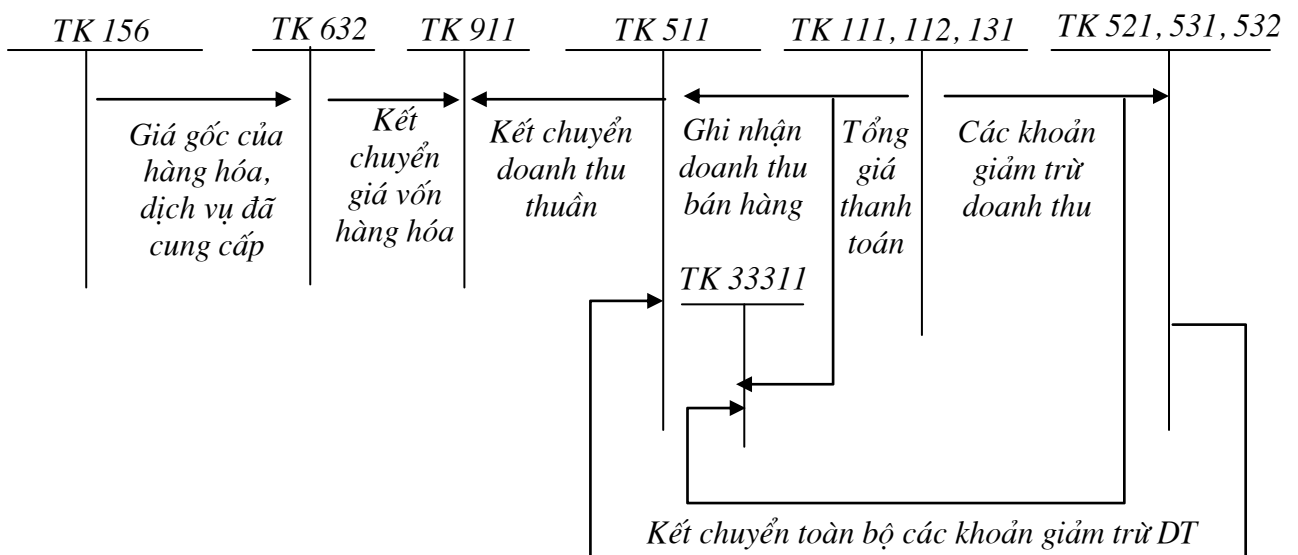
Ngoài ra để phản ánh doanh thu bán hàng kế toán còn sử dụng các tài khoản khác như 111, 112, 131, 333, ...

• Phương pháp hạch toán doanh thu theo các phương thức bán hàng.

★ Hạch toán doanh thu theo phương thức bán trực tiếp.

Hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng trực tiếp được phản ánh theo sơ đồ 1.1.1

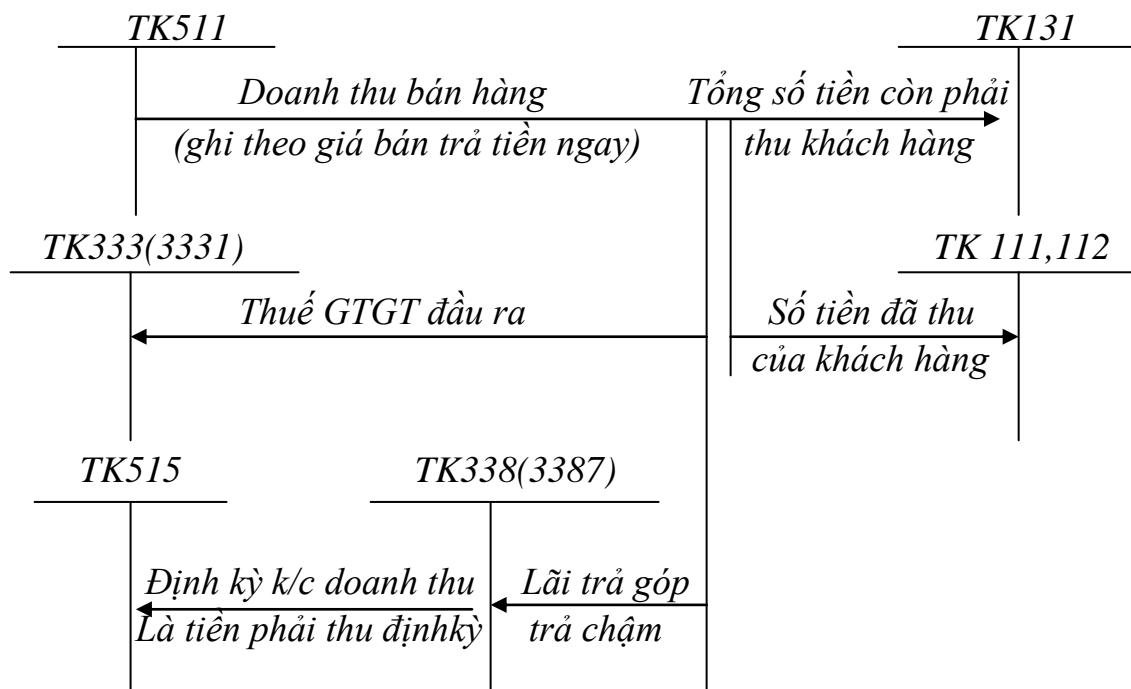
Sơ đồ 1.1.1: Hạch toán bán hàng theo phương thức bán trực tiếp



★ **Hạch toán doanh thu theo phương thức trả góp.**

Hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng trả góp được phản ánh theo sơ đồ 1.1.2

Sơ đồ 1.1.2: Hạch toán bán hàng theo phương thức trả góp

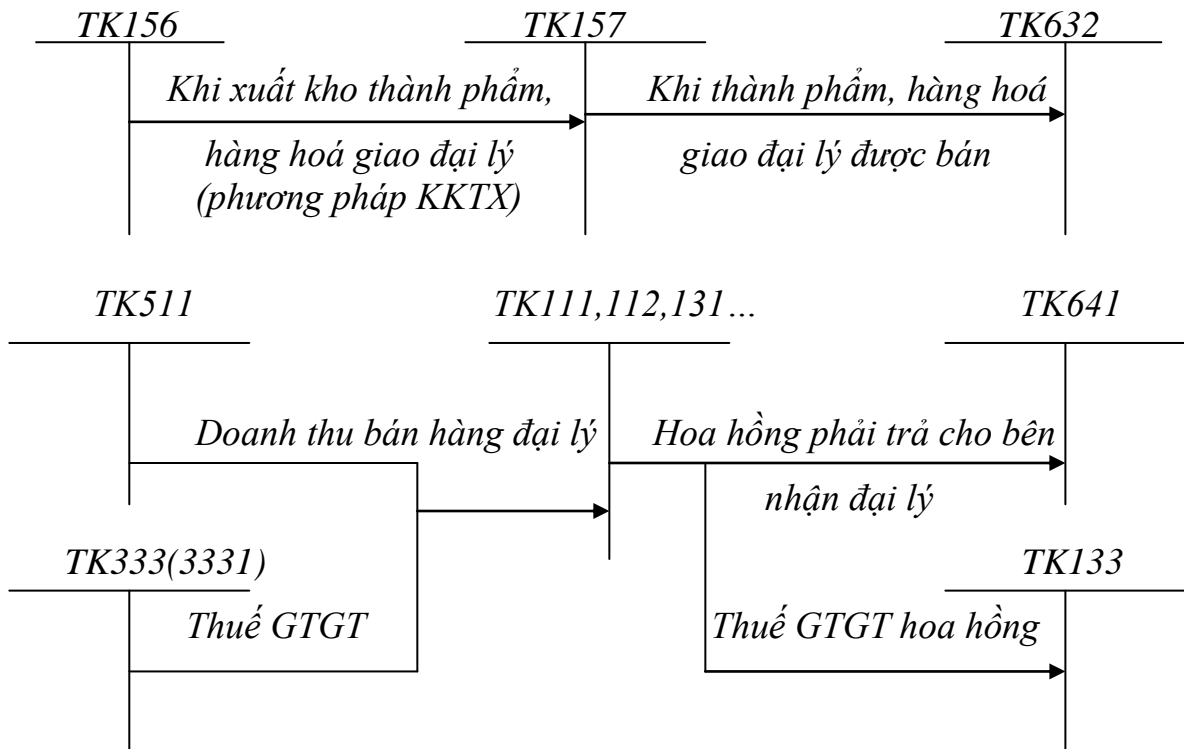


★ **Hạch toán doanh thu theo phương thức gửi đại lý.**

Hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng gửi đại lý được phản ánh theo sơ đồ 1.1.3

Sơ đồ 1.1.3: Hệ thống bút toán theo phương thức giao đại lý

(Theo phương thức bút toán đóng gói, hàng hóa hàng)



1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Các khoản giảm trừ doanh thu là các khoản làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp bị giảm đi như chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, thuế xuất khẩu, thuế TTĐB, thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp.

- **Chứng từ sử dụng**
 - Hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng thông thường.
 - Các chứng từ thanh toán như: phiếu chi, séc thanh toán, séc chuyển khoản, ủy nhiệm chi, giấy báo nợ, ...

• **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Tài khoản 521 – Chiết khấu thương mại

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua

hàng đã mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi chép trên hợp đồng kinh tế mua, bán hoặc cam kết mua, bán hàng.

Kết cấu của tài khoản 521:

Bên nợ: Các khoản chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên có: Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ khoản chiết khấu thương mại sang TK511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ và có 3 tài khoản cấp 2:

TK5211 – Chiết khấu hàng hóa

TK5212 – Chiết khấu thành phẩm

TK5213 – Chiết khấu dịch vụ

Tài khoản 531- Hàng bán bị trả lại

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số hàng hóa, dịch vụ đã tiêu dùng bị khách hàng mang trả lại do các nguyên nhân (kém phẩm chất, quy cách, ...) được doanh nghiệp chấp nhận.

Trị giá thuần của hàng bán bị trả lại phản ánh trên tài khoản này sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh để tính doanh thu thuần của khối lượng hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ kế toán.

Tài khoản này phản ánh giá trị của số hàng bán bị trả lại (tính theo đúng giá ghi trên hóa đơn) Các chi phí phát sinh liên quan đến việc bán hàng bị trả lại mà doanh nghiệp phải chi được phản ánh vào tài khoản 641 – chi phí bán hàng.

Kết cấu của tài khoản 531:

Bên nợ: Trị giá của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào nợ phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hoá đã bán.

Bên có: Kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại vào bên Nợ 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 trong kỳ báo cáo.

Tài khoản 531 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 532: Giảm giá hàng bán:

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản giảm giá hàng bán phát sinh trong

kỳ hạch toán được người bán chấp nhận trên giá thỏa thuận.

Kết cấu của tài khoản 531:

Bên nợ: Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng do hàng bán kém, mất phẩm chất hoặc sai quy cách theo quy định trong HĐ kinh tế.

Bên có: Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” hoặc tài khoản “Doanh thu bán hàng nội bộ”.

Tài khoản 532 không có số dư cuối kỳ.

Ngoài ra còn có các khoản làm giảm trừ doanh thu như:

- **Thuế tiêu thụ đặc biệt:** là loại thuế được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã, bài lá...

Tài khoản sử dụng : TK 3332

- **Thuế xuất khẩu:** là một sắc thuế đánh vào tất cả hàng hoá, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi lãnh thổ Việt Nam.

Tài khoản sử dụng : TK 3333

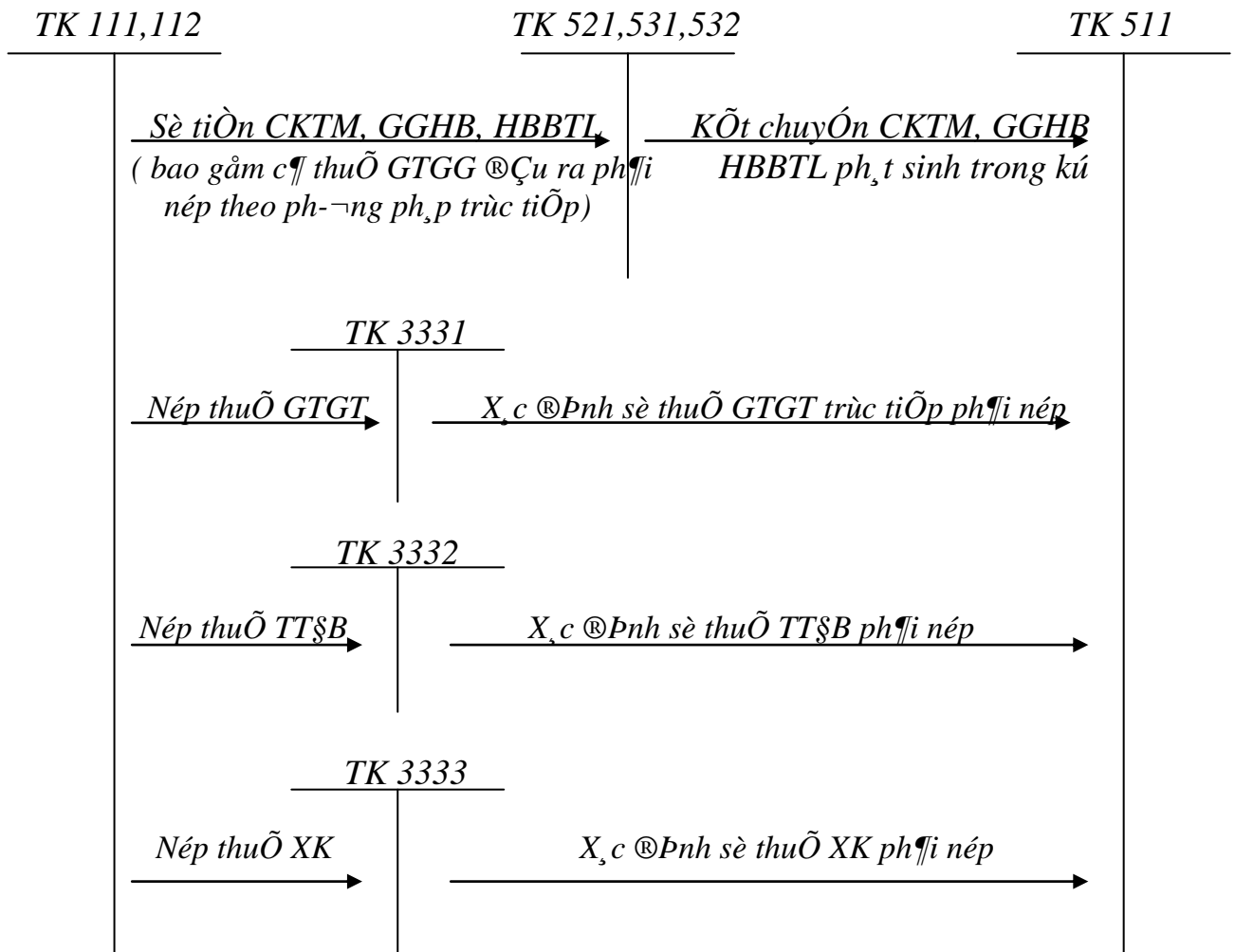
- **Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp:** là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hoá dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất lưu thông đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã được xác định trong kỳ báo cáo.

Tài khoản sử dụng : TK 3331

• ***Phương pháp hạch toán.***

Phương pháp hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được khái quát theo sơ đồ 1.2

Sơ đồ 1.2: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu



1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.

Giá vốn hàng bán được xác định bao gồm giá trị thực tế xuất kho của hàng hóa đem bán cộng cả chi phí thu mua phân bổ cho hàng bán ra.

- **Các phương pháp xác định giá vốn của hàng xuất kho.**

Để đưa ra được giá bán hàng hóa hợp lý, doanh nghiệp phải xác định được giá vốn hàng bán để làm căn cứ ghi sổ, cuối kỳ xác định hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thực tế, do giá cả của hàng hóa mua vào luôn biến động do đó đơn giá của hàng hóa mỗi lần nhập kho là khác nhau điều này đòi hỏi kế toán phải có một phương pháp nhất định để xác định trị giá hàng hóa xuất kho trên cơ sở các đơn giá nhập kho tương ứng.

Hiện nay, có nhiều cách tính trị giá vốn hàng bán khác nhau, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp mà lựa chọn phương pháp nào cho phù hợp:

1. Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO):

Phương pháp này dựa trên giả thiết lô hàng nhập kho trước sẽ được xuất kho trước, vì vậy hàng tồn kho đầu kỳ giả định là xuất kho trước tiên, số hàng hóa sau đó được xuất kho theo đúng tự như chúng được mua vào nhập kho. Việc tính giá vốn hàng bán theo phương pháp này có ưu điểm là giá vốn của hàng tồn kho trên báo cáo kế toán sát với giá thị trường tại thời điểm lập báo cáo. Nhưng nhược điểm của phương pháp này là đòi hỏi kho bảo quản phải thuận tiện cho việc theo dõi tình hình nhập xuất theo từng lần. Trị giá hàng hóa xuất kho thường bị phản ánh kém chính xác, đặc biệt là trong trường hợp có sự biến động tăng lên về giá.

2. Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO):

Phương pháp này giả định những hàng hóa mua vào sau cùng sẽ được xuất đầu tiên, giá hàng hóa xuất kho sẽ tính theo giá của lô hàng nhập sau cùng. Phương pháp này có ưu điểm là trị giá hàng hóa xuất kho được xác định tương đối sát với giá thị trường tại thời điểm xuất kho hàng hóa. Nhưng trị giá hàng hóa tồn kho bị xác định kém chính xác, đặc biệt là trong trường hợp có sự biến động giảm về giá.

3. Phương pháp bình quân gia quyền:

Theo phương pháp bình quân gia quyền, giá trị của từng loại hàng hóa tồn kho được tính theo trị giá trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho tương tự được mua trong kỳ.

$$\text{Trị giá vốn của hàng hóa xuất kho} = \frac{\text{Số lượng hàng hóa xuất kho}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng hóa nhập kho trong kỳ}} \times \text{Đơn giá bình quân}$$

Nếu đơn giá bình quân được tính cho cả kỳ được gọi là phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ.

$$\text{Đơn giá bình quân gia quyền cả kỳ} = \frac{\text{Trị giá thực tế của hàng hóa tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá thực tế của hàng hóa nhập kho trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng hóa tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng hóa nhập kho trong kỳ}}$$

Nếu đơn giá bình quân được tính sau mỗi lần nhập được gọi là phương pháp bình quân liên hoàn.

$$\text{Đơn giá bình quân sau lần nhập thứ } i = \frac{\text{Trị giá hàng hóa tồn kho sau lần nhập thứ } i}{\text{Số lượng hàng hóa thực tế tồn kho sau lần nhập } i}$$

4. Phương pháp thực tế đích danh:

Phương pháp này dựa trên cơ sở xuất kho hàng hóa thuộc lô hàng nào thì lấy đúng giá vốn của lô hàng đó để tính giá vốn hàng xuất kho. Áp dụng phương pháp này trong trường hợp kế toán nhận diện được từng lô hàng, từng loại hàng hóa tồn kho, từng lần mua vào và từng đơn giá theo từng hóa đơn của chúng. Phương pháp này được áp dụng trong trường hợp doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng có giá trị cao, số lần nhập xuất ít.

Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ được xác định như sau:

$$\text{Trị giá vốn của hàng tiêu thụ trong kỳ} = \text{Trị giá mua hàng tiêu thụ trong kỳ} + \text{Chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ trong kỳ}$$

Trong ®ã:

$$\text{Phân bổ chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ} = \frac{\text{Trị giá vốn của hàng bán ra trong kỳ}}{\text{Tổng trị giá hàng tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}} \times \text{Tổng chi phí thu mua của hàng tồn kho đầu kỳ và phát sinh trong kỳ}$$

- **Chứng từ kế toán sử dụng**

- Phiếu xuất kho (mẫu 01 – VT).
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ (mẫu 03 – VT).
- Và các chứng từ khác có liên quan.

- **Tài khoản sử dụng.**

Đề hạch toán giá vốn hàng bán kế toán sử dụng **TK632 – Giá vốn hàng bán.**

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư bán trong kỳ.

Ngoài ra, tài khoản này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, ...

Kết cấu của tài khoản 632

Bên nợ :

- *Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phản ánh :*

+ Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ.

+ Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi đã trừ đi phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.

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

- *Đối với hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư, phản ánh :*

+ Số khấu hao BĐS đầu tư trích lập trong kỳ.

+ Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo bất động sản đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá bất động sản đầu tư .

Bên có:

+ Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

+ Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ

để xác định kết quả hoạt động kinh doanh;

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

+ Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

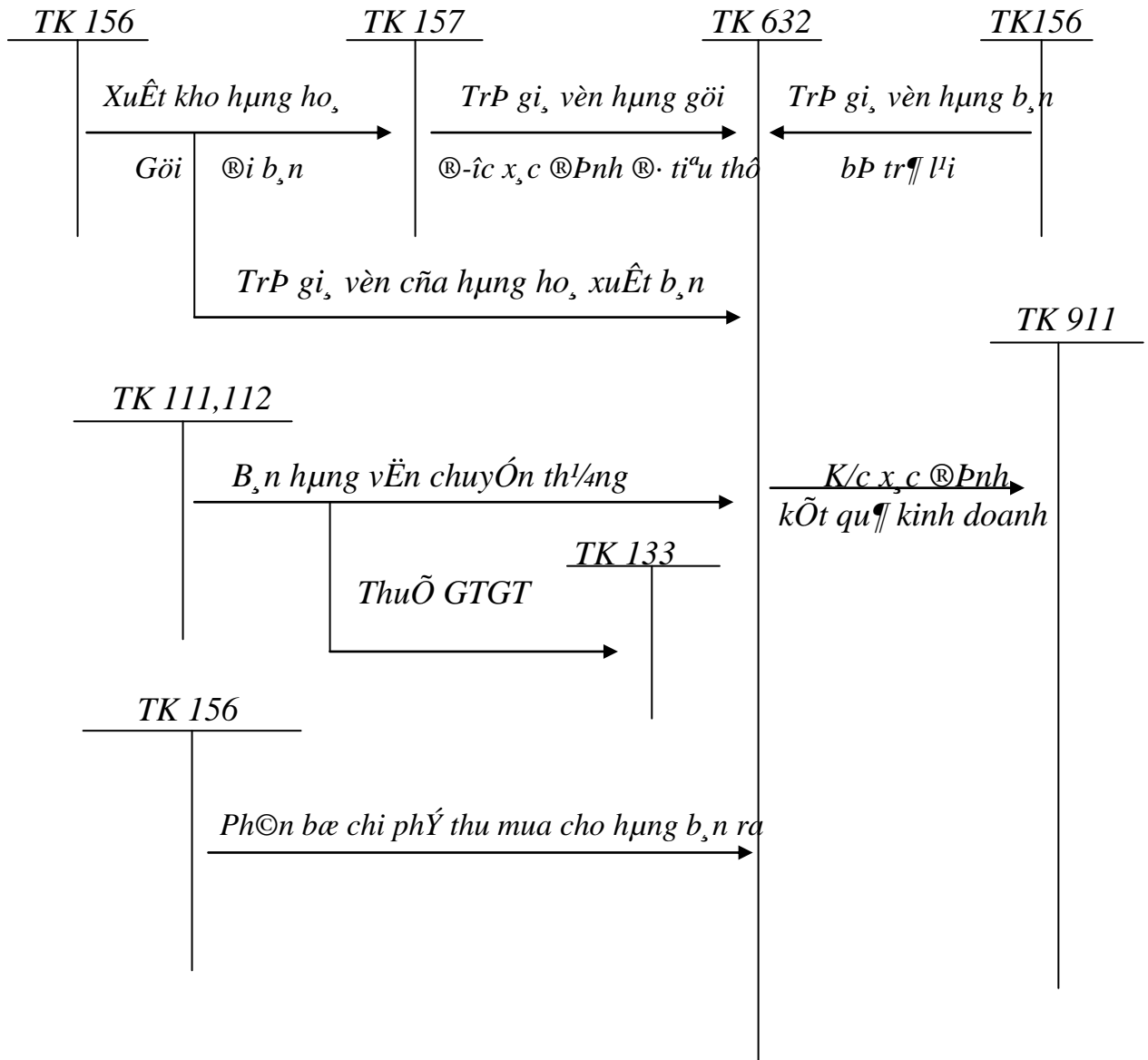
* Nếu sử dụng phương pháp kiểm kê định kỳ thì còn sử dụng tài khoản:

+ TK611 – mua hàng: tài khoản này phản ánh trị giá vốn thực tế của hàng hóa tăng giảm trong kỳ

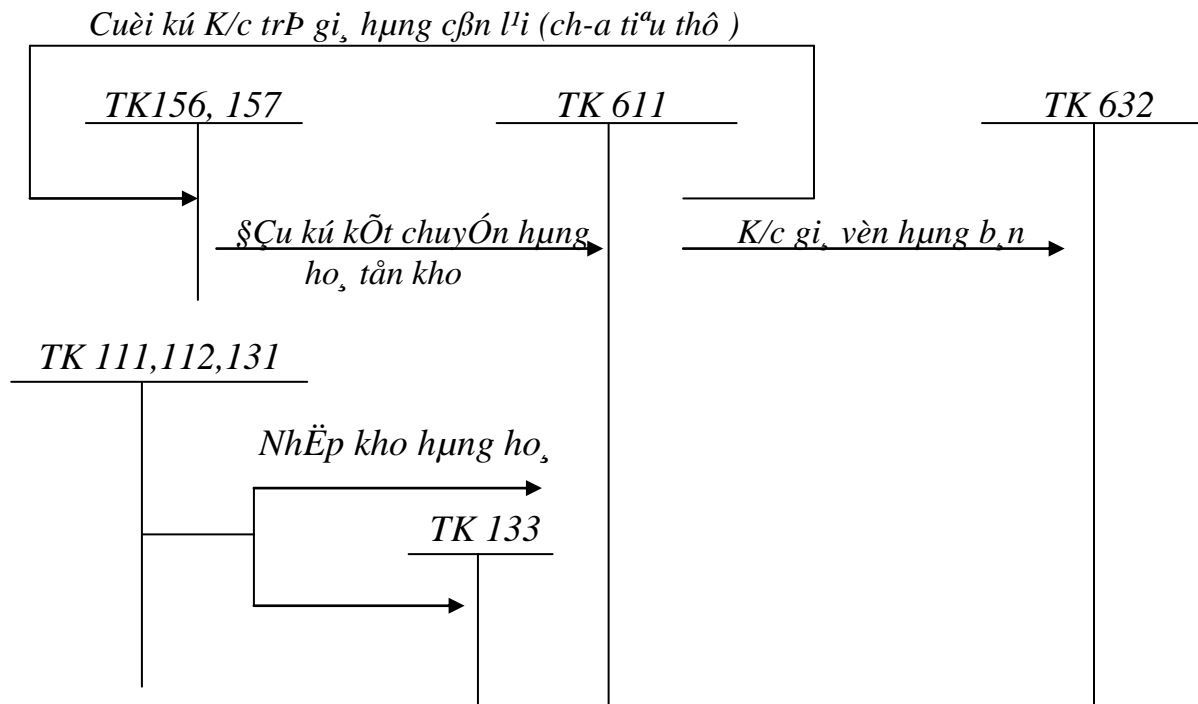
• Phương pháp hạch toán.

1. Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ được khái quát theo sơ đồ 1.3.1

Sơ đồ 1.3.1: Hạch toán giá vốn hàng bán (theo phương pháp KKTX)



2. Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên được khái quát theo sơ đồ 1.3.2



1.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng.

Chi phí bán hàng là tất cả các chi phí thực tế phát sinh trong kỳ kế toán liên quan tới hoạt động bán hàng của doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng bao gồm một số nội dung sau: Chi phí nhân viên, chi phí vật liệu bao bì, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí bảo hành, chi phí mua ngoài, chi phí bằng tiền khác

- **Chứng từ kế toán sử dụng.**

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (mẫu số 11- LĐTL).
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (mẫu số 06- TSCĐ).
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu - công cụ dụng cụ (mẫu số 07- VT).
- Hóa đơn GTGT (mẫu số 01 GTGT- 3LL).
- Phiếu chi (mẫu số 02- TT).
- Chứng từ kế toán liên quan.

- **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Đề hạch toán chi phí bán hàng kế toán sử dụng **TK 641 - Chi phí bán hàng**. Tài khoản này phản ánh các chi phí liên quan và phục vụ cho quá trình tiêu thụ theo nội dung gắn liền với đặc điểm tiêu thụ các loại hình sản phẩm

Kết cấu tài khoản 641

Bên nợ : Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ

Bên có: Các khoản giảm chi phí bán hàng

Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 911

TK 641 không có số dư và được chi tiết thành 7 TK cấp 2:

TK 6411 “Chi phí nhân viên bán hàng”

TK 6412 “ Chi phí vận chuyển bao bì”

TK 6413 “Chi phí công cụ ,dụng cụ”

TK 6414 “Chi phí khấu hao TSCĐ”

TK 6415 “Chi phí bảo hành”

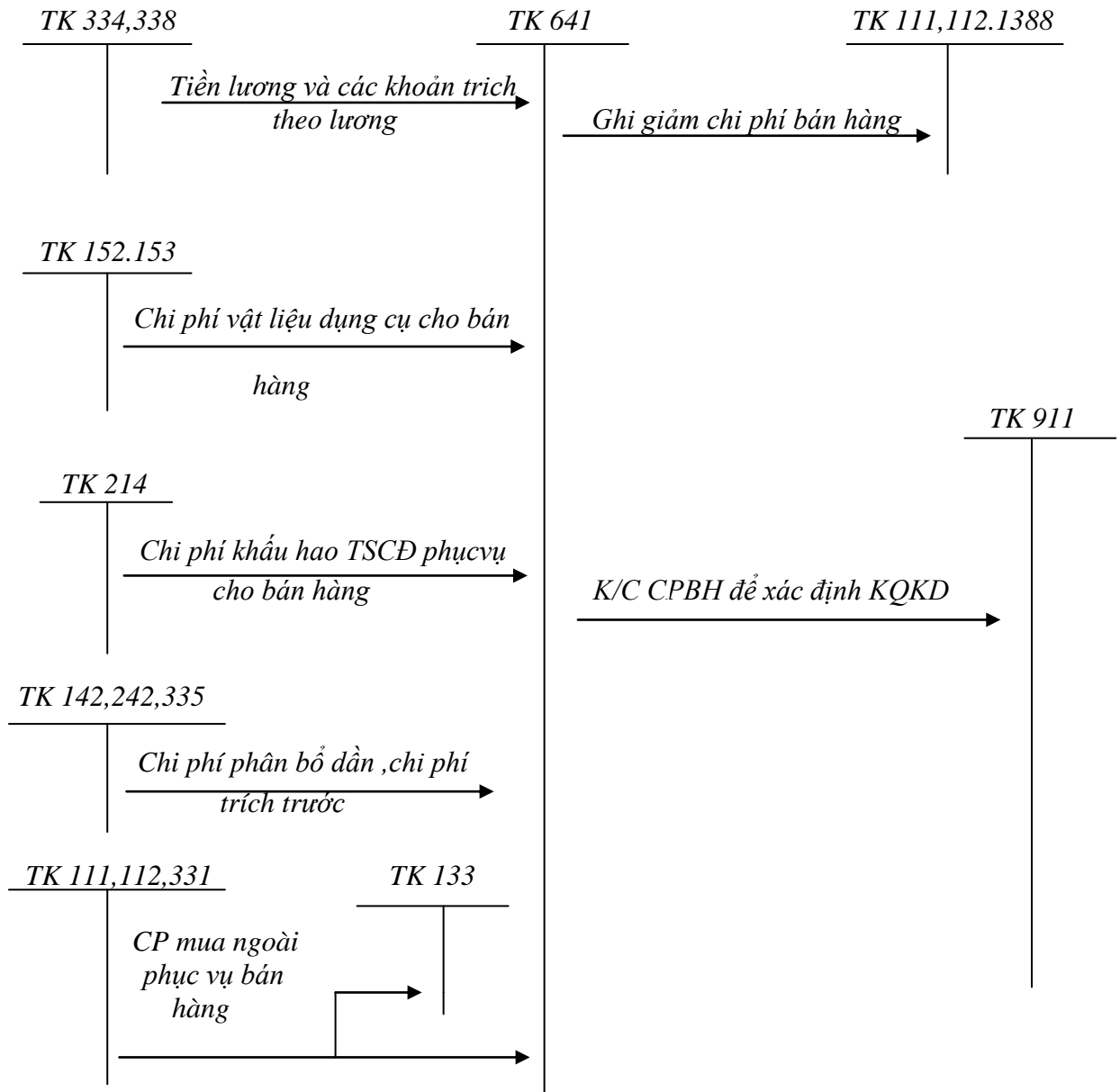
TK6416 “Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK6417 “Chi phí bằng tiền khác”

- **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán chi phí bán hàng được khái quát theo sơ đồ 1.4.1

Sơ đồ 1.4.1: Hạch toán chi phí bán hàng



1.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp là tất cả các khoản chi phí thực tế phát sinh trong kì kế toán của doanh nghiệp liên quan tới hoạt động quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm một số nội dung sau: chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, thuế, phí, lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí bằng tiền khác.

- **Chứng từ kế toán sử dụng.**

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (mẫu số 11- LĐTTL).

- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (mẫu số 06- TSCĐ).
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu - công cụ dụng cụ (mẫu số 07- VT).
- Hóa đơn GTGT (mẫu số 01 GTGT- 3LL).
- Phiếu chi (mẫu số 02- TT).
- Chứng từ kế toán liên quan.
- **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Đề hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp kế toán sử dụng **TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp**. Tài khoản này dùng để phản ánh những chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra cho hoạt động chung của toàn doanh nghiệp trong kỳ hoạch toán

Kết cấu tài khoản 642

Bên nợ : Tập hợp CPQLDN thực tế phát sinh trong kỳ

Bên có : Các khoản làm giảm chi phí quản lý DN trong kỳ

Kết chuyển CPQLDN vào TK 911

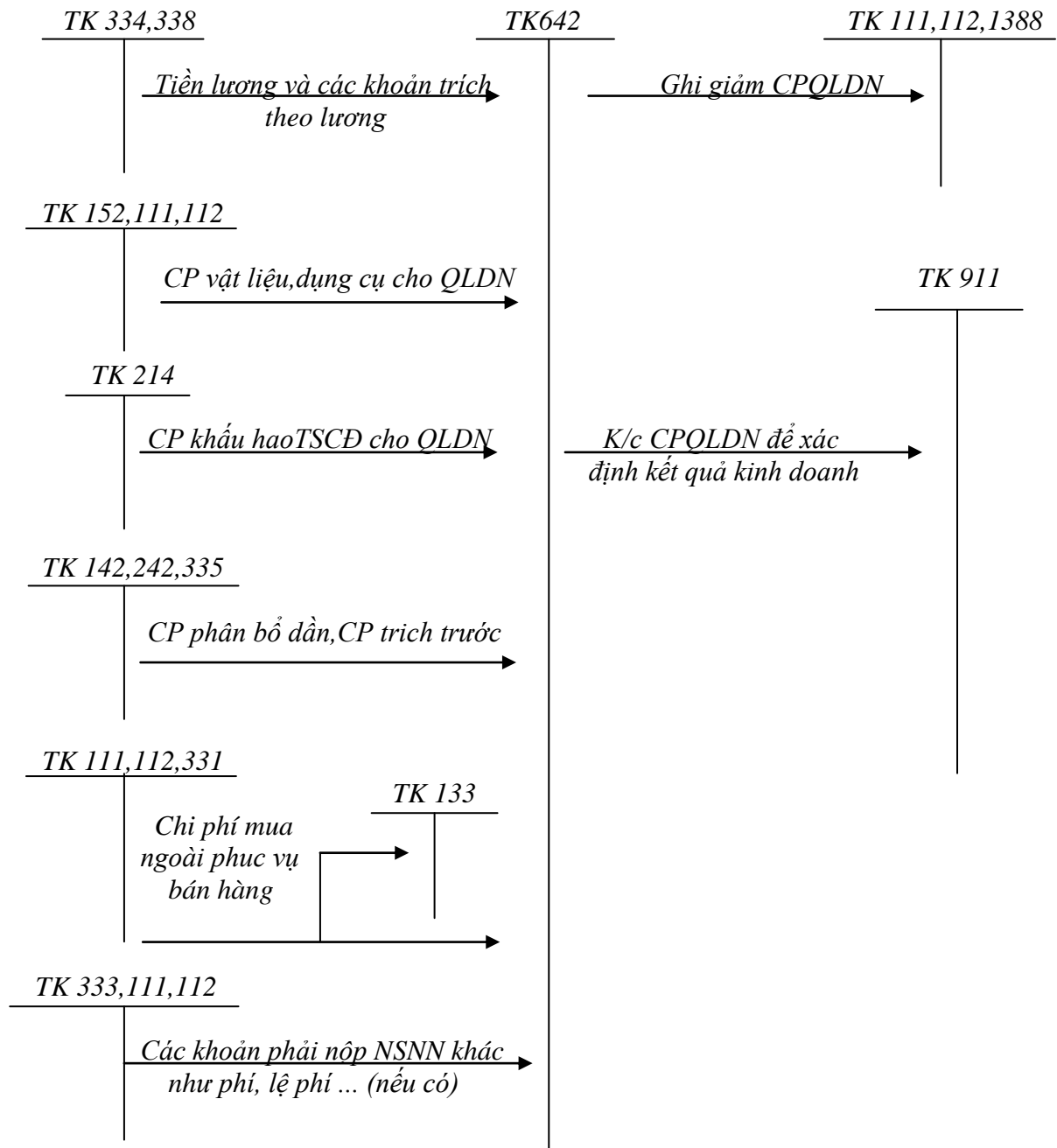
TK 642 không có số dư và được chi tiết thành 8 tài khoản cấp 2:

- 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

- **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp được khái quát theo sơ đồ 1.4.2

Sơ đồ 1.4.2: Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.

1.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.

Doanh thu hoạt động tài chính là các khoản lợi ích kinh tế phát sinh liên quan đến hoạt động về vốn là đầu tư tài chính.

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm một số nội dung sau: Lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi tỉ giá hối đoái, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ, cổ tức, lợi nhuận được chia,...

• **Chứng từ kế toán sử dụng.**

- Phiếu thu (mẫu số 01- TT).
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Các khế ước cho vay, biên bản ghi nhận nợ.
- Các chứng từ có liên quan

• **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Đề hạch toán doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.**

Kết cấu của tài khoản 515

Bên nợ:

- + Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (Nếu có).
- + Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên có:

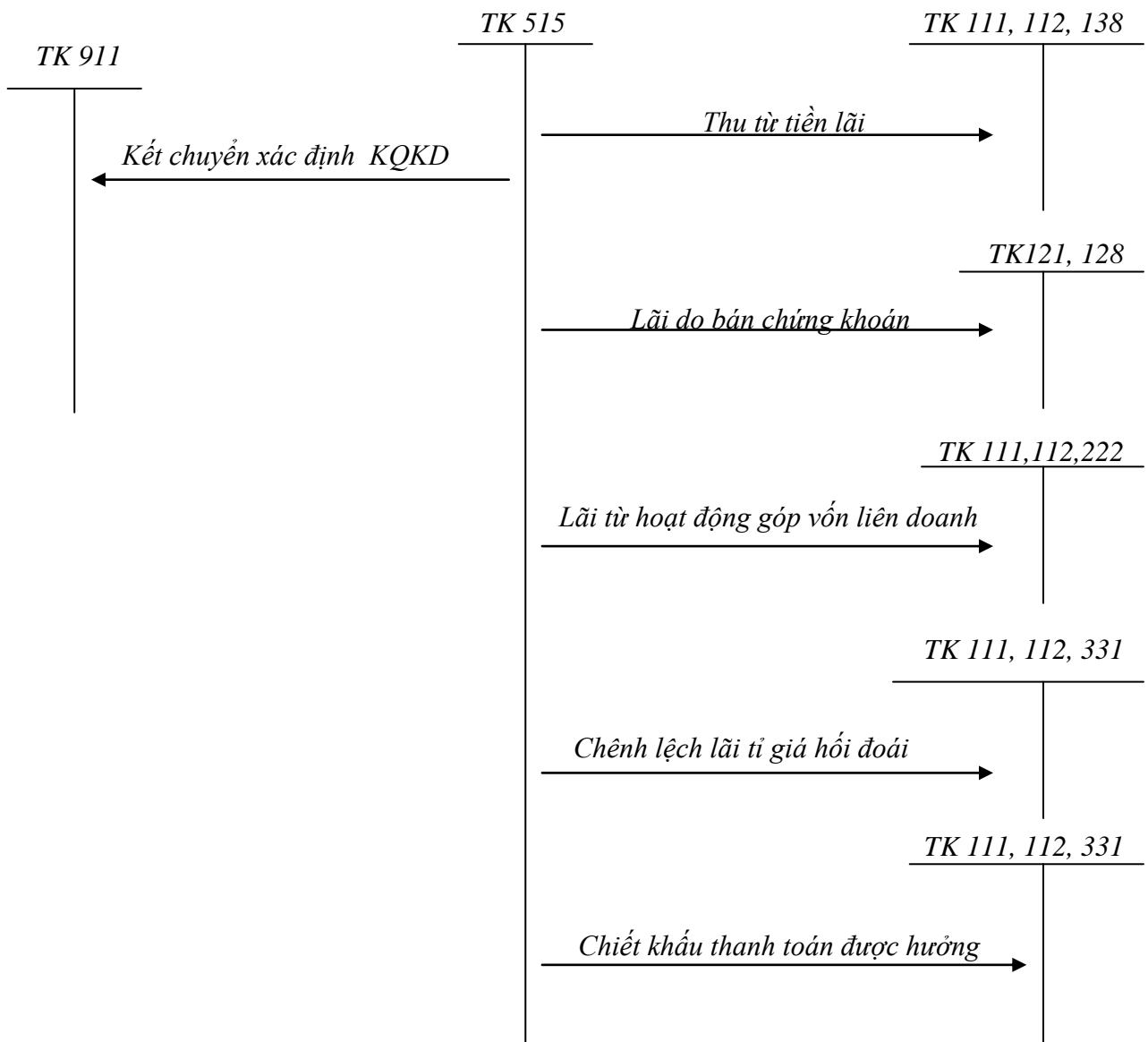
- + Tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia.
- + Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết.
- + Chiết khấu thanh toán được hưởng.
- + Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

• **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính được khái quát theo sơ đồ 1.5.1

Sơ đồ 1.5.1: Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



1.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính.

Chi phí hoạt động tài chính là các khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động về vốn và đầu tư tài chính.

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm một số nội dung sau: chi trả lãi tiền đi vay, lỗ từ bán chứng khoán, chênh lệch lỗ tỉ giá hối đoái, chiết khấu thanh toán, tiền lãi từ mua hàng theo hình thức trả góp

- **Chứng từ kế toán sử dụng.**
 - Phiếu chi (mẫu số 02- TT)..

- Giấy báo nợ của ngân hàng.
- Các khế ước đi vay, biên bản ghi nhận nợ.
- Các chứng từ có liên quan

• **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Để hạch toán chi phí hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK 635 - Chi phí hoạt động tài chính.**

Kết cấu của tài khoản 635

Bên nợ:

- Các khoản chi phí hoạt động tài chính.
- Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn.
- Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kì của hoạt động kinh doanh (lỗ tỉ giá hối đoái chưa thực hiện).
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí đất chuyên nhượng cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu thụ.
- Phản ánh số phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (lỗ tỉ giá giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính.

Bên có:

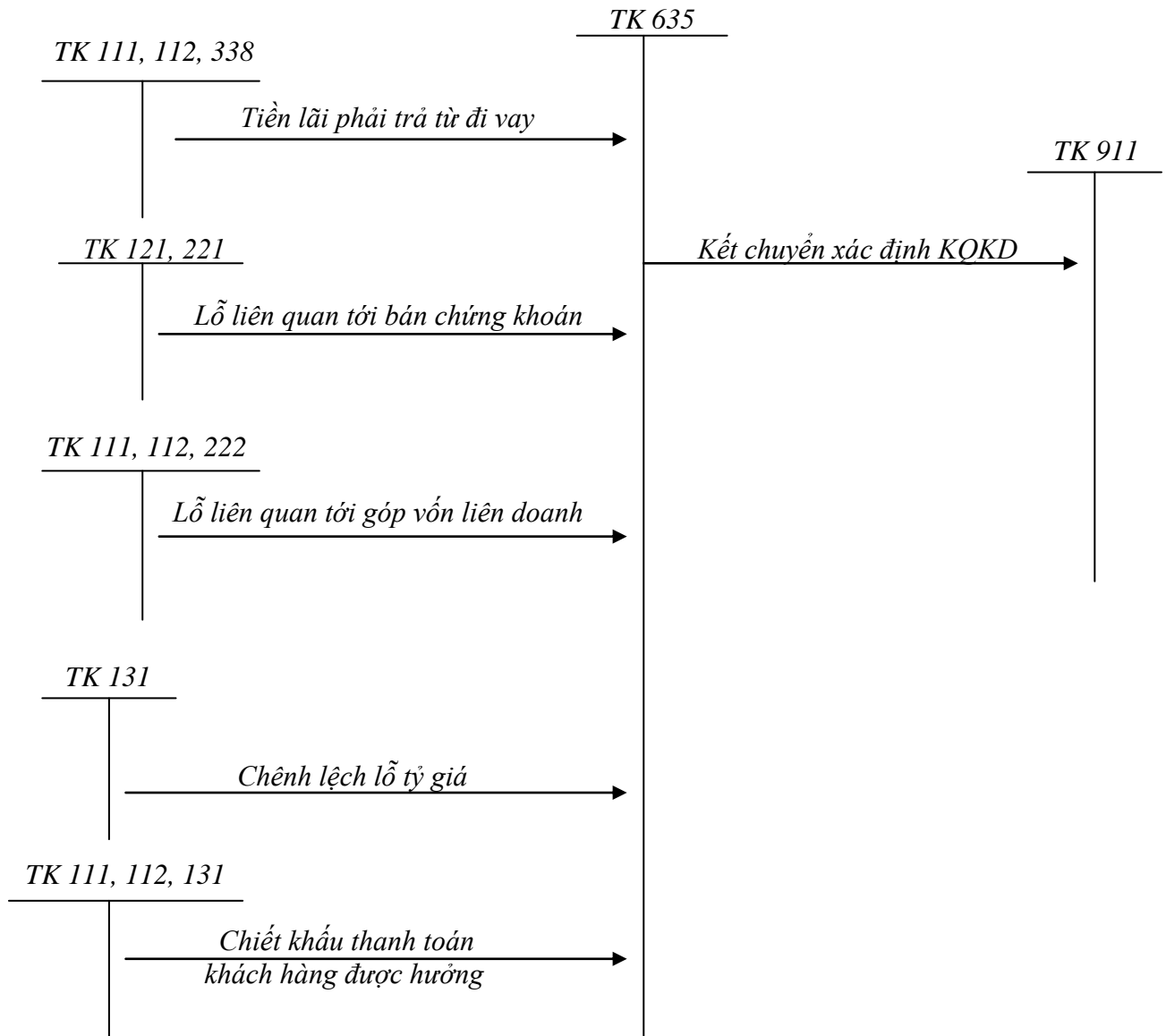
- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Cuối kì kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kì xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 635 không có số dư cuối kì.

• **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán chi phí hoạt động tài chính được khái quát theo sơ đồ 1.5.2

Sơ đồ 1.5.2: Hạch toán chi phí hoạt động tài chính



1.2.5. Kế toán chi phí, thu nhập hoạt động khác.

1.2.5.1. Kế toán thu nhập hoạt động khác.

Thu nhập hoạt động khác: Là các khoản thu nhập không phải là doanh thu của doanh nghiệp, đây là khoản thu nhập được tạo ra từ hoạt động khác ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Thu nhập hoạt động khác bao gồm một số nội dung sau: 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, ...

- **Chứng từ sử dụng.**

- Phiếu thu.
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Biên bản thanh lý tài sản cố định.
- Các chứng từ có liên quan

- **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Đề hạch toán doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK711 – Thu nhập hoạt động khác.**

Kết cấu của tài khoản 711

Bên nợ:

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

Bên có:

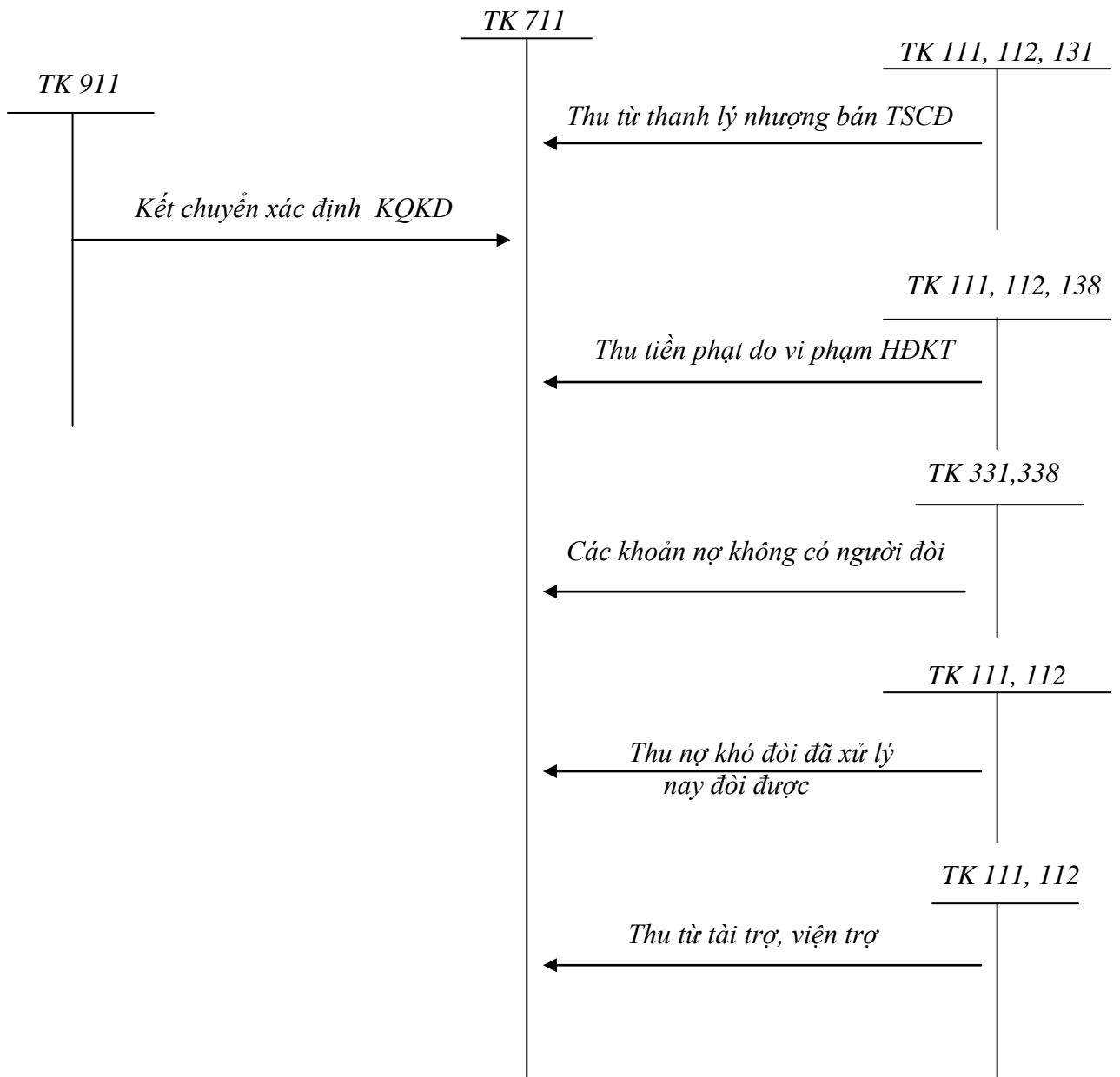
- Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kì.

TK 711 không có số dư cuối kì

- **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán thu nhập hoạt động khác được khái quát theo sơ đồ 1.6.1

Sơ đồ 1.6.1: Hạch toán thu nhập hoạt động khác



1.2.5.2. Kế toán chi phí hoạt động khác.

Chi phí hoạt động khác: Là các khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Đây là những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ khác biệt với các hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Chi phí hoạt động khác bao gồm một số nội dung: Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, ...

- **Chứng từ sử dụng.**

- Phiếu chi.
- Giấy báo nợ của ngân hàng.
- Biên bản thanh lý tài sản cố định.
- Các chứng từ có liên quan

- **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Đề hạch toán chi phí hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK 811 – Chi phí hoạt động khác**. Tài khoản này dùng để phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp.

Kết cấu của tài khoản 811

Bên nợ:

- Các khoản chi phí khác phát sinh trong kì.

Bên có:

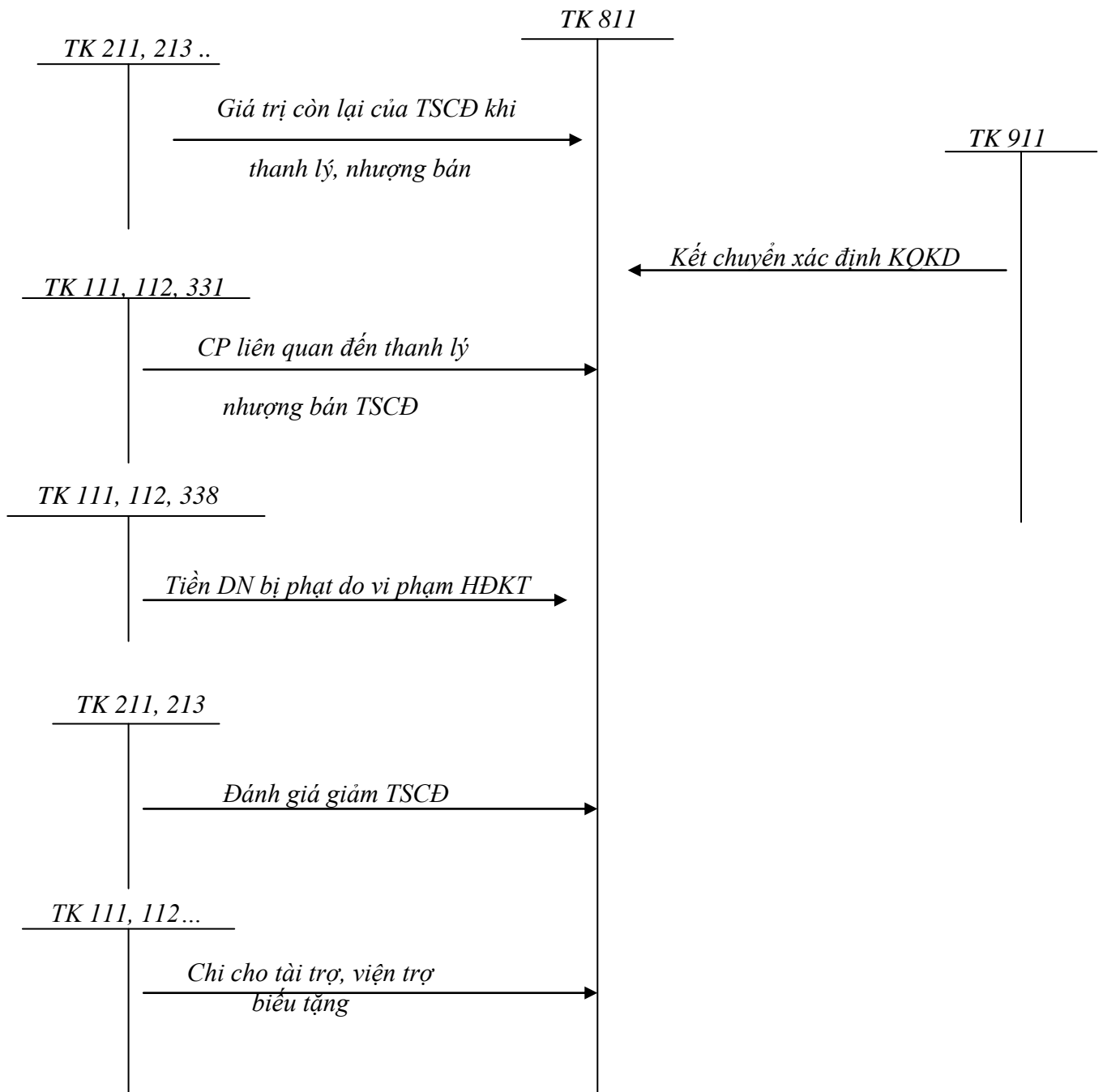
- Cuối kì kế toán kết chuyển các khoản chi phí khác phát sinh trong kì sang tài khoản 911- xác định kết quả kinh doanh.

TK 811 không có số dư cuối kì

- **Phương pháp hạch toán.**

Hạch toán chi phí hoạt động khác được khái quát theo sơ đồ 1.6.2

Sơ đồ 1.6.2: Hạch toán chi phí hoạt động khác



1.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Kết quả kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được trong một thời kỳ nhất định do các hoạt động sản xuất kinh doanh và do hoạt động khác mang lại được biểu hiện thông qua chỉ tiêu lãi hoặc lỗ. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và 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.

Cách xác định kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp (lãi, lỗ) được xác định trên cơ sở tổng hợp tất cả các kết quả của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

$$\begin{array}{l} \text{Lãi lỗ từ} \\ \text{hoạt động} \\ \text{bán hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu thuần} \\ \text{về bán hàng và} \\ \text{cung cấp dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{của hàng} \\ \text{bán} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí BH và QLDN} \\ \text{cho hàng tiêu thụ} \\ \text{trong kỳ} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu thuần về bán} \\ \text{hàng và cung cấp dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng doanh thu bán hàng} \\ \text{và cung cấp dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản giảm trừ} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Lãi lỗ từ hoạt} \\ \text{động kinh doanh} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lãi lỗ từ hoạt} \\ \text{động bán hàng} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Lãi lỗ từ hoạt} \\ \text{động tài chính} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Lãi lỗ từ hoạt} \\ \text{động khác} \end{array}$$

• **Chứng từ sử dụng.**

- Phiếu kế toán và các chứng từ khác có liên quan

• **Tài khoản kế toán sử dụng.**

Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản này dùng để xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

Kết cấu của tài khoản 911

Bên nợ:

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán.

- Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế TNDN và chi phí khác.
- Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Kết chuyển lãi.

Bên có:

- Doanh thu thuần về sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ bán trong kì.
- Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm
chi phí thuế TNDN
- Kết chuyển lỗ.

TK 911 không có số dư cuối kì

Tài khoản 421 - Lợi nhuận chưa phân phối

Tài khoản này dùng để phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế TNDN và tình hình phân phối, xử lý kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu của tài khoản 421

Bên nợ:

- Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Trích lập các quỹ của doanh nghiệp, chia cổ tức, lợi nhuận cho các cổ đông, nhà đầu tư
- Bổ sung vốn kinh doanh.
- Lợi nhuận nộp cấp trên.

Bên có:

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

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

Số dư bên Nợ: số lỗ hoạt động kinh doanh chưa xử lý.

Số dư bên Có: số lợi nhuận chưa phân phối.

Tài khoản 821 - Thuế thu nhập doanh nghiệp

Tài khoản này dùng để phản ánh chi phí thuế TNDN của doanh nghiệp bao gồm: chi phí thuế TNDN hiện hành, chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

Kết cấu của tài khoản 821

Bên nợ:

- Chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm.
- Thuế TNDN hiện hành của các năm khác phải nộp bổ sung do phát hiện sai sót không trọng yếu của năm trước được ghi tăng chi phí thuế TNDN hiện hành của năm hiện tại.
- Chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm từ việc ghi nhận thuế TNDN hoãn lại.
- Ghi nhận chi phí thuế TNDN hoãn lại.
- Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên có TK8212 - “chi phí thuế TNDN hoãn lại” lớn hơn số phát sinh bên nợ TK8212 - “chi phí thuế TNDN hoãn lại” phát sinh trong kỳ vào bên có TK911- xác định kết quả kinh doanh.

Bên có:

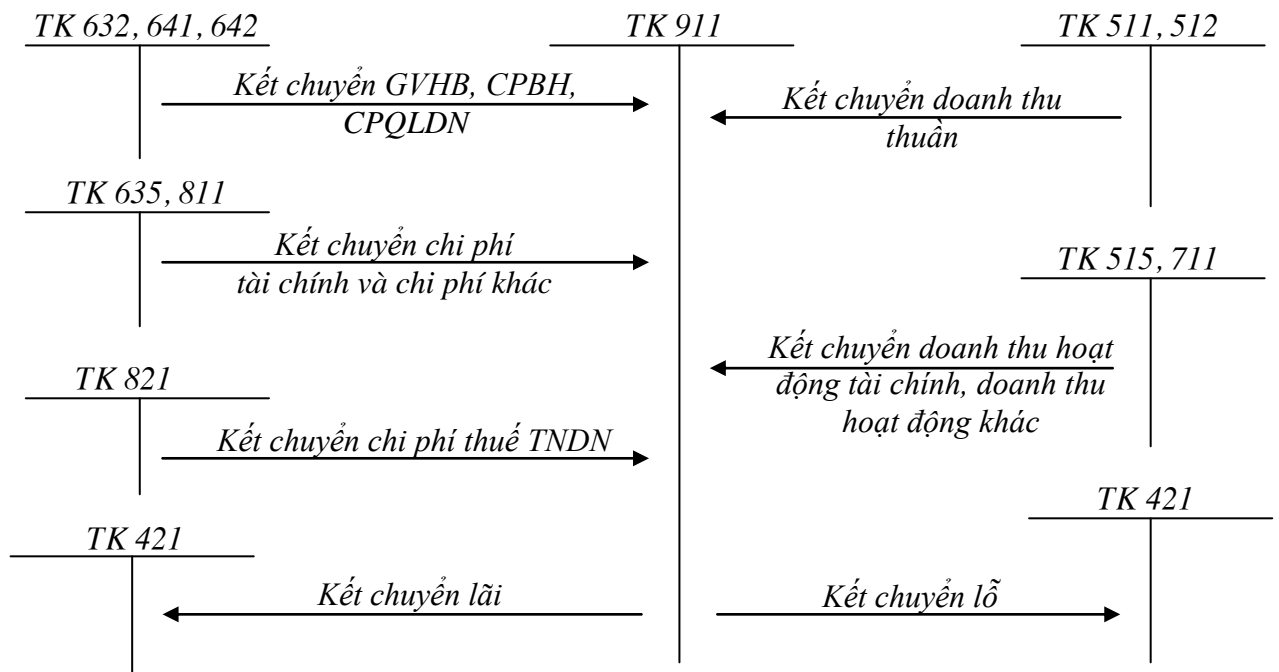
- Số thuế TNDN hiện hành thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế TNDN hiện hành tạm phải nộp được giảm trừ vào chi phí thuế thu nhập hiện hành đã ghi nhận trong năm.
- Số thuế TNDN được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm hiện tại.
- Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế thu nhập hoãn lại.
- Kết chuyển số chênh lệch giữa chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm lớn hơn khoản được ghi giảm chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm vào TK 911- xác định kết quả kinh doanh.
- Kết chuyển số chênh lệch giữa số phát sinh bên nợ TK8212 lớn hơn số phát sinh bên có TK8212 “chi phí thuế TNDN hoãn lại” phát sinh trong kỳ vào bên nợ TK911- xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 821 không có số dư cuối kỳ.

• *Phương pháp hạch toán.*

Hạch toán xác định kết quả kinh doanh được khái quát theo sơ đồ 1.7

Sơ đồ 1.7: Hạch toán xác định kết quả kinh doanh



CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY.

2.1.1. Quá trình hình thành phát triển.

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy, tên giao dịch quốc tế là Đức Huy company Ltd. Được thành lập ngày 9 tháng 3 năm 2006 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0202003322 ngày 09/03/2006 của sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng

Trụ sở chính : 45 Văn Cao – Ngô Quyền – Hải Phòng

Số điện thoại: 031.38603791

Với số vốn điều lệ: 10 tỷ

TK giao dịch: 27915219

Tại ngân hàng ACB, chi nhánh Duyên Hải

Được thành lập từ tháng 3 năm 2006 tại trụ sở số 45 Văn Cao, quận Ngô Quyền, Hải Phòng với chức năng chủ yếu là kinh doanh thương mại các mặt hàng điện tử như máy tính, laptop, máy in, máy giặt, điều hòa, tủ lạnh, tivi đến nay công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy đã có hơn 5 năm hoạt động kinh doanh và đã dần thay đổi từ quy mô hoạt động nhỏ cho đến quy mô hoạt động lớn hơn và có cơ cấu tổ chức theo hướng gọn nhẹ và có hiệu quả.

Khi mới thành lập công ty đăng ký mức vốn điều lệ là 3,8 tỷ đồng. Đến đầu năm 2008 công ty đã bổ sung thêm vốn kinh doanh trên 10 tỷ đồng. Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy là một trong những doanh nghiệp lớn hoạt động sản xuất kinh doanh trên các lĩnh vực buôn bán hàng điện tử. Mặt hàng điện tử là một mặt hàng rất nhạy cảm với tình hình của thị trường nên cũng có nhiều ảnh hưởng đến nền kinh tế trong nước và quốc tế, vì vậy công ty cũng gặp không ít những khó khăn trong thời gian qua. Song công ty vẫn đứng vững và có uy tín

hơn. Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường công ty không ngừng đa dạng hoá các hình thức bán hàng, các chính sách hậu mãi, bảo hành, chăm sóc và tư vấn miễn phí cho khách hàng. Cùng với tình hình chính sách của nhà nước, sự biến đổi của tỷ giá ngoại tệ và yêu cầu mới của cơ chế thị trường công ty đã chấn chỉnh kịp thời quy mô quản lý và các chế độ ưu đãi đối với khách hàng, làm tăng hiệu quả kinh doanh, giải quyết được công ăn việc làm và làm tăng thu nhập cho nhân viên trong công ty và đã có thể đáp ứng được mọi yêu cầu của khách hàng trong lĩnh vực điện tử tin học.

Mặc dù mới thành lập được hơn 5 năm, công ty đã tạo dựng được những mối quan hệ ổn định với những khách hàng lớn trong nước. Công ty đã góp một phần quan trọng vào việc cung cấp cho thị trường Việt Nam các thiết bị tin học với chất lượng tốt và giá cả hợp lý.

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy đã và đang là một trong những công ty thương mại hoạt động trong lĩnh vực tin học hàng đầu của Việt Nam. Công ty là đại lý chính thức của nhiều hãng máy tính nước ngoài có tên tuổi như: IBM, COMPAQ, HP, CNET, LG, và được khách hàng tin cậy.

Công ty có một đội ngũ nhân viên rất tâm huyết, có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm lâu năm. Họ thường xuyên được đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ nên đã đáp ứng được yêu cầu làm việc trong điều kiện sản xuất, kinh doanh hiện nay. Đặc biệt đối với những nhân viên kỹ thuật phần cứng của công ty, họ là những người có nhiều kinh nghiệm thực tế trong công việc triển khai các dự án. Đây là đội ngũ cơ bản tạo nên sự vững chắc của công ty. Có lẽ với phương hướng kinh doanh hợp lý cùng với sự sáng suốt trong quản lý và đặc biệt với đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm sẽ là nhân tố chủ yếu đưa công ty thương mại và dịch vụ Đức Huy ngày càng phát triển hơn nữa.

2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh.

Hiện nay công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy là công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm điện tử, công ty đã duy trì được tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao và vững chắc, đã đạt được niềm tin với người tiêu dùng, đạt được một thị phần tương đối lớn tại Hải Phòng.

Cũng đúng như tên gọi là một công ty thương mại và dịch vụ nên thực chất công ty là một doanh nghiệp thương mại và là nhà phân phối, đại lý chính thức của các hãng nổi tiếng kinh doanh các mặt hàng điện tử như: máy tính, laptop, máy in,

tivi, điều hòa, tủ lạnh ... Là một doanh nghiệp nên công ty cũng luôn quan tâm tới yếu tố tối đa hóa lợi nhuận nhưng vẫn hoạt động trên phương châm

“ *Sự hài lòng của khách hàng là sự sống còn của công ty* ”

Chức năng hoạt động.

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy là công ty hoạt động trong lĩnh vực điện tử viễn thông với chức năng chính là: phân phối và bán lẻ đến người tiêu dùng các sản phẩm điện tử tin học với các chính sách tốt nhất, giá thành hợp lý nhất.

Nhiệm vụ

Để thực hiện được các chức năng đã đề ra trước mắt công ty đã đặt ra cho mình những nhiệm vụ chủ yếu là :

- + Công ty có nhiệm vụ sử dụng, bảo toàn và phát triển vốn đúng chế độ hiện hành.
- + Tuân thủ hợp đồng kinh tế đã ký, đảm bảo chữ tín đối với khách hàng.
- + Nắm bắt khả năng kinh doanh, nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng, thị trường để tổ chức kinh doanh hợp lý.
- + Chấp hành và thực hiện nghiêm chỉnh chế độ nộp ngân sách nhà nước, đồng thời đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho người lao động.

Vị Trí

Tuy chỉ là một công ty có quy mô vừa nhưng công ty thương mại và dịch vụ Đức Huy đã và đang tạo dựng được cho mình một vị trí vững chắc.

Với chức năng chính là tổ chức phân phối các sản phẩm điện tử công ty còn giữ một vị trí chủ đạo trong việc giúp ngành điện tử tiếp cận với đời sống và từng bước hiện đại hóa đời sống của người dân.

Hơn thế nữa công ty còn giữ vị trí tiên phong trong việc tiếp cận các ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến nhất trên thế giới nhằm từng bước đưa ngành tin học nước ta phát triển, hoà nhập cùng thị trường thế giới.

Phương hướng hoạt động.

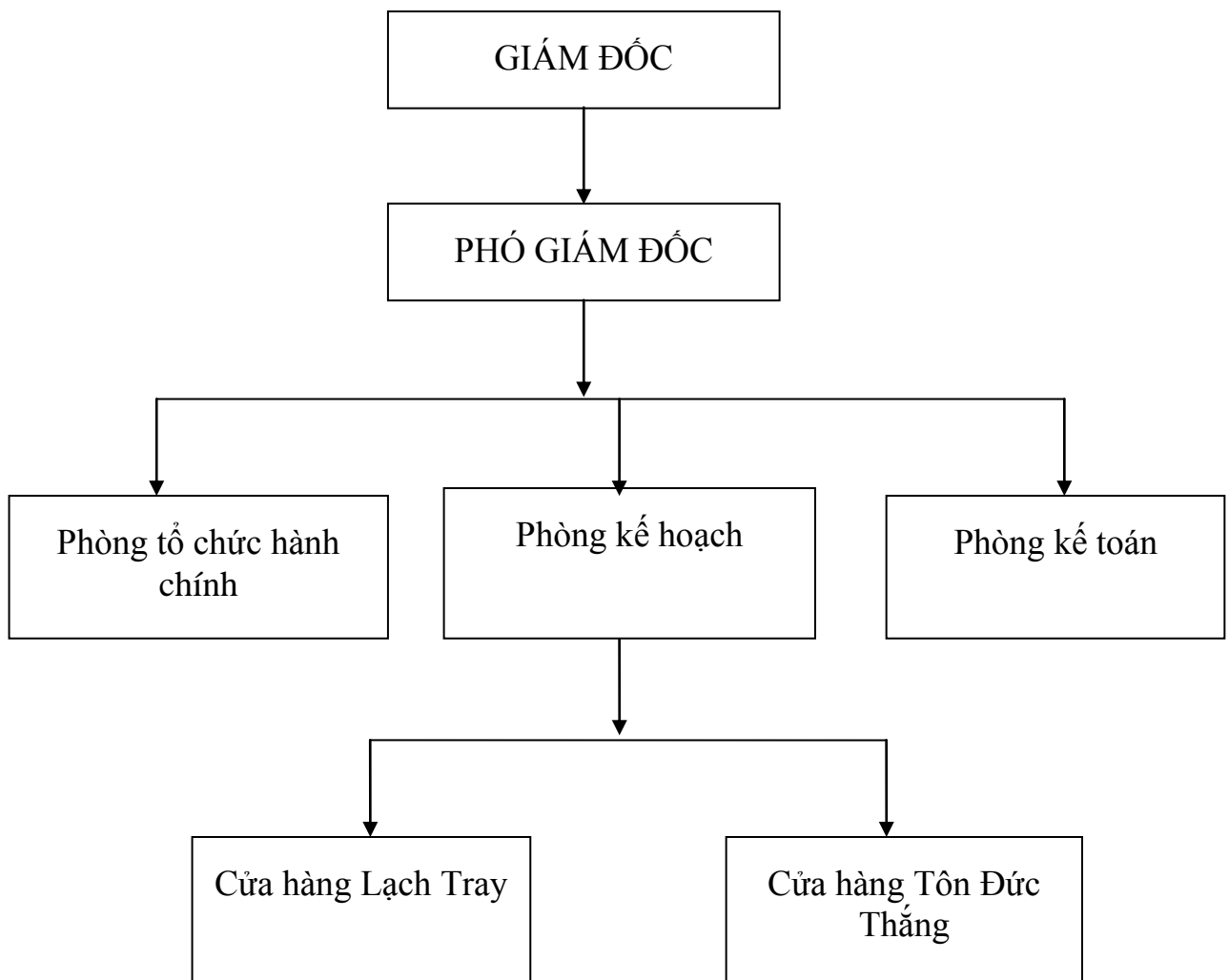
Với nỗ lực và quyết tâm cao trong việc hoàn thành các nhiệm vụ đã đề ra công

ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy đã xác định cho mình phương hướng hoạt động chính đó là: Từng bước phát triển, chiếm lĩnh thị trường trong nước. Đưa thị trường tin học trong nước trở thành một thị trường tin học phát triển cao trong khu vực và từng bước hoà nhập với thế giới.

2.1.3. Cơ cấu bộ máy quản lý

Trong bất kỳ DN nào việc tổ chức bộ máy quản lý là hết sức cần thiết và không thể thiếu được nó đảm bảo chặt chẽ tình hình kinh doanh của DN. Là một doanh nghiệp mới thành lập điều này càng phải được đặt lên hàng đầu, các bộ phận trong bộ máy quản lý phải có mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau, được phân cấp trách nhiệm và quyền hạn nhất định nhằm đảm bảo chức năng quản lý và điều hành của công ty. Cụ thể bộ máy quản lý được thể hiện qua sơ đồ 1.1:

Sơ đồ 1.1: TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY TNHH TM và DV ĐỨC HUY



*** Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban:**

- Giám đốc:

Là người đứng đầu công ty giữ vai trò lãnh đạo công ty. Là đại diện pháp nhân của công ty trước pháp luật. Giám đốc đại diện cho quyền lợi của toàn bộ cán bộ công nhân viên của công ty và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Phó giám đốc:

Là người có trách nhiệm xây dựng chiến lược và sách lược tiêu thụ hàng hóa, lập kế hoạch tiêu thụ hàng hóa.

Duy trì phát triển thị phần và thị trường trên cơ sở nắm chắc thị trường nắm chắc đối thủ cạnh tranh đề đạt với giám đốc cùng tập thể nhân viên đề ra chính sách nhằm củng cố và mở rộng thị trường.

Là người thay mặt giám đốc điều hành công tác toàn công ty chịu trách nhiệm về chất lượng, công tác an toàn lao động ...

- Phòng kế hoạch:

Chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh của công ty, cùng phó giám đốc lập kế hoạch để tiêu thụ hàng hóa, tìm kiếm thị trường. Là cơ quan chuyên môn, có chức năng tham mưu giúp ban Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tổ chức, xây dựng, thực hiện công tác kinh doanh của Công ty. Thực hiện việc cung ứng hàng hoá, xây dựng các hợp đồng mua bán, đại lý, ký gửi hàng hoá, dịch vụ trong phạm vi Công ty.

- Phòng kế toán:

Có chức năng giúp Giám đốc về lĩnh vực tài chính kế toán, có trách nhiệm theo dõi tình hình thực hiện các kế hoạch tài chính và tình hình chấp hành các chế độ, chính sách chế độ tài chính của công ty giúp cho việc đảm bảo quá trình luân chuyển vốn phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh tế cao. Đồng thời bảo toàn và phát triển nguồn vốn của công ty. Đây là phòng ban có chức năng vô cùng quan trọng của công ty trong quá trình hoạt động, có trách nhiệm thực hiện ghi chép, phân loại, tổng hợp nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh theo những nội dung công tác kế toán bằng phương pháp khoa học của kế toán.

- Phòng tổ chức hành chính:

Giúp ban giám đốc tổ chức quản lý toàn bộ số công nhân viên trong công ty. Chăm lo toàn bộ mặt đời sống tinh thần cho công nhân viên trong công ty, giúp ban giám đốc sắp xếp vị trí công việc của các bộ phận phòng ban sao cho hợp lý và có hiệu quả.

Là phòng chức năng tham mưu cho giám đốc thực hiện quản lý CBCNV trong công ty và thực hiện các chính sách cho người lao động theo quy định của pháp luật. Có chức năng quản lý nhân sự một cách hợp lý, khoa học. Lập kế hoạch sử dụng lao động, tuyển lao động và điều phối lao động trong toàn công ty.

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy.

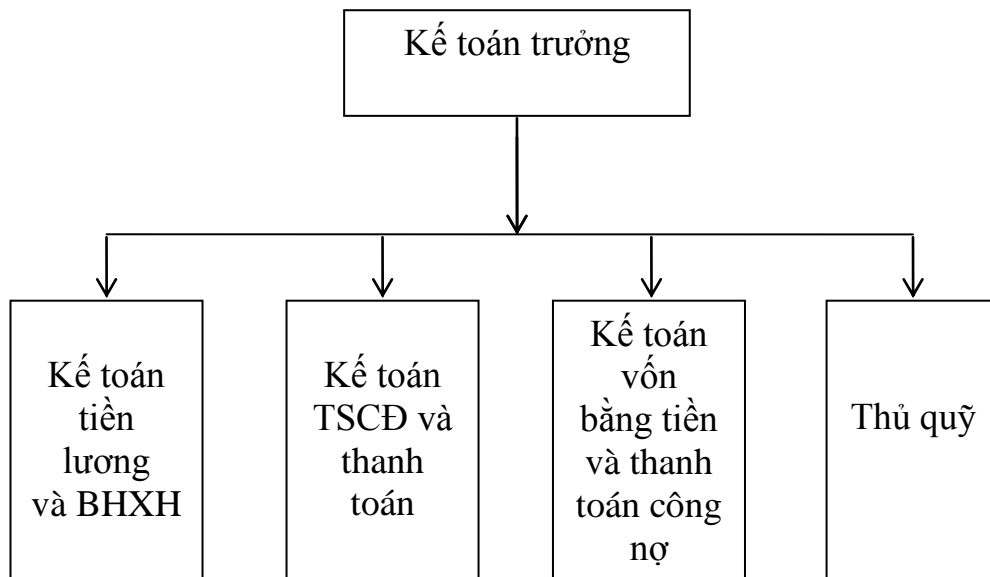
2.1.4.1. Tổ chức bộ máy kế toán.

Do đặc điểm tổ chức hoạt động kinh doanh và những cơ sở, điều kiện tổ chức công tác kế toán mà Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy tổ chức bộ máy công tác kế toán theo hình thức tập trung và kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên. Với hình thức này toàn bộ công việc kế toán trong công ty đều được tiến hành xử lý tại phòng kế toán của công ty. Từ thu nhập và kiểm tra chứng từ, ghi sổ kế toán, lập các báo cáo tài chính, các bộ phận ở trong doanh nghiệp, các phòng ban chỉ lập chứng từ phát sinh gửi về phòng kế toán của công ty. Do đó đảm bảo sự lãnh đạo tập trung thống nhất đối với công tác chuyên môn, kiểm tra, xử lý các thông tin kế toán được kịp thời, chặt chẽ, thuận tiện cho việc phân công lao động và chuyên môn hoá, nâng cao năng suất lao động.

Ở Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy ngoài kế toán trưởng còn có 4 nhân viên kế toán (có trình độ chuyên môn từ trung cấp trở lên). Do vậy mọi người đều đảm nhiệm phần việc nặng nề, đòi hỏi phải có sự cố gắng và tinh thần trách nhiệm cao.

Bộ máy kế toán trong Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy tổ chức theo hình thức tập trung được chia thành các bộ phận theo sơ đồ 1.2:

Sơ đồ 1.2: TỔ CHỨC BỘ MÁY KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY TNHH TM và DV ĐỨC HUY



- **Kế toán trưởng:** Là người tổ chức và chỉ đạo toàn diện công tác kế toán của công ty.

+ Tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ, khoa học, hợp lý phù hợp với quy mô phát triển của công ty và theo yêu cầu đổi mới cơ chế quản lý kinh tế.

+ Phân công lao động kế toán hợp lý, hướng dẫn toàn bộ công việc kế toán trong phòng kế toán, đảm bảo cho từng bộ phận kế toán, từng nhân viên kế toán phát huy được khả năng chuyên môn, tạo sự kết hợp chặt chẽ giữa các bộ phận kế toán có liên quan, góp phần thực hiện tốt chức năng và nhiệm vụ của kế toán cung cấp thông tin chính xác, kịp thời để phục vụ cho việc chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

+ Tổ chức kiểm kê định kỳ tài sản, vật tư, tiền vốn, xác định giá trị tài sản theo mặt bằng thị trường.

+ Chịu trách nhiệm lập và nộp đúng hạn báo cáo quyết toán thống kê với chất lượng cao. Tổ chức bảo quản giữ tài liệu chứng từ, giữ bí mật các số liệu thuộc quy định của Nhà nước.

- **Kế toán tiền lương và BHXH (tổng hợp):** Có nhiệm vụ chủ yếu là tổ chức kiểm tra, tổng hợp, lập báo cáo tài chính của công ty, giúp kế toán trưởng tổ

chức bảo quản lưu trữ hồ sơ tài liệu kế toán. Tổ chức kế toán tổng hợp và chi tiết các nội dung hạch toán còn lại như: nguồn vốn kinh doanh, các quỹ doanh nghiệp. Mặt khác kế toán tổng hợp còn kiêm luôn nhiệm vụ kế toán tiền lương và BHXH.

- **Kế toán TSCĐ và thanh toán:** Có nhiệm vụ chủ yếu là phản ánh số hiện có, tình hình tăng giảm, tình hình sử dụng xe ô tô và các TSCĐ khác của công ty, tính khấu hao, theo dõi sửa chữa, thanh lý, nhượng bán xe ô tô và các TSCĐ khác... và nhiệm vụ thanh toán công nợ, thanh toán với Nhà nước.

- **Kế toán vốn bằng tiền và thanh toán công nợ:** Theo dõi và hạch toán kế toán vốn bằng tiền, tài sản lưu động, nguồn vốn và các quỹ, doanh thu, theo dõi chi phí và các khoản công nợ, xác định kết quả kinh doanh, thanh toán với ngân sách Nhà nước và phân phối lợi nhuận.

- **Thủ quỹ:** Có nhiệm vụ chủ yếu sau:

+ Bảo quản tiền mặt, thu tiền và thanh toán chi trả cho các đối tượng theo chứng từ được duyệt.

+ Hàng tháng vào sổ quỹ, lên các báo cáo quỹ, kiểm kê số tiền thực tế trong kết phải khớp với số dư trên báo cáo quỹ. Thủ quỹ phải có trách nhiệm bồi thường khi để xảy ra thất thoát tiền mặt do chủ quan gây ra và phải nghiêm chỉnh tuân thủ các quy định của nhà nước về quản lý tiền mặt.

+ Hàng tháng tổ chức đi thu tiền ở các tổ chức hay cá nhân còn thiếu và rút tiền mặt ở tài khoản ngân hàng về nhập quỹ.

2.1.4.2. Chế độ kế toán áp dụng tại doanh nghiệp.

- Niên độ kế toán: Bắt đầu từ ngày 01/01 kết thúc ngày 31/12 hàng năm
- Đơn vị tiền tệ: đồng Việt Nam, đơn vị tính: đồng.
- Chế độ kế toán: Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam
- Hình thức kế toán: Nhật ký chung
- Phương pháp tính thuế GTGT: Theo phương pháp khấu trừ
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kế khai thường xuyên
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Theo phương pháp thực tế đích danh
- Kỳ lập báo cáo: Theo quý, năm

2.1.4.3. Tổ chức hệ thống chứng từ, tài khoản kế toán.

- Hệ thống chứng từ: Công ty đang vận dụng hệ thống chứng từ ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ/BTC ngày 20 tháng 3 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Hệ thống tài khoản: hiện nay công ty đang vận dụng hệ thống tài khoản ban hành theo quyết định số 15/2006 ngày 20 tháng 3 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

2.1.4.4. Tổ chức vận dụng hình thức kế toán, sổ sách.

Do đặc điểm sản xuất kinh doanh hiện nay công ty áp dụng hình thức kế toán “ Nhật ký chung”.

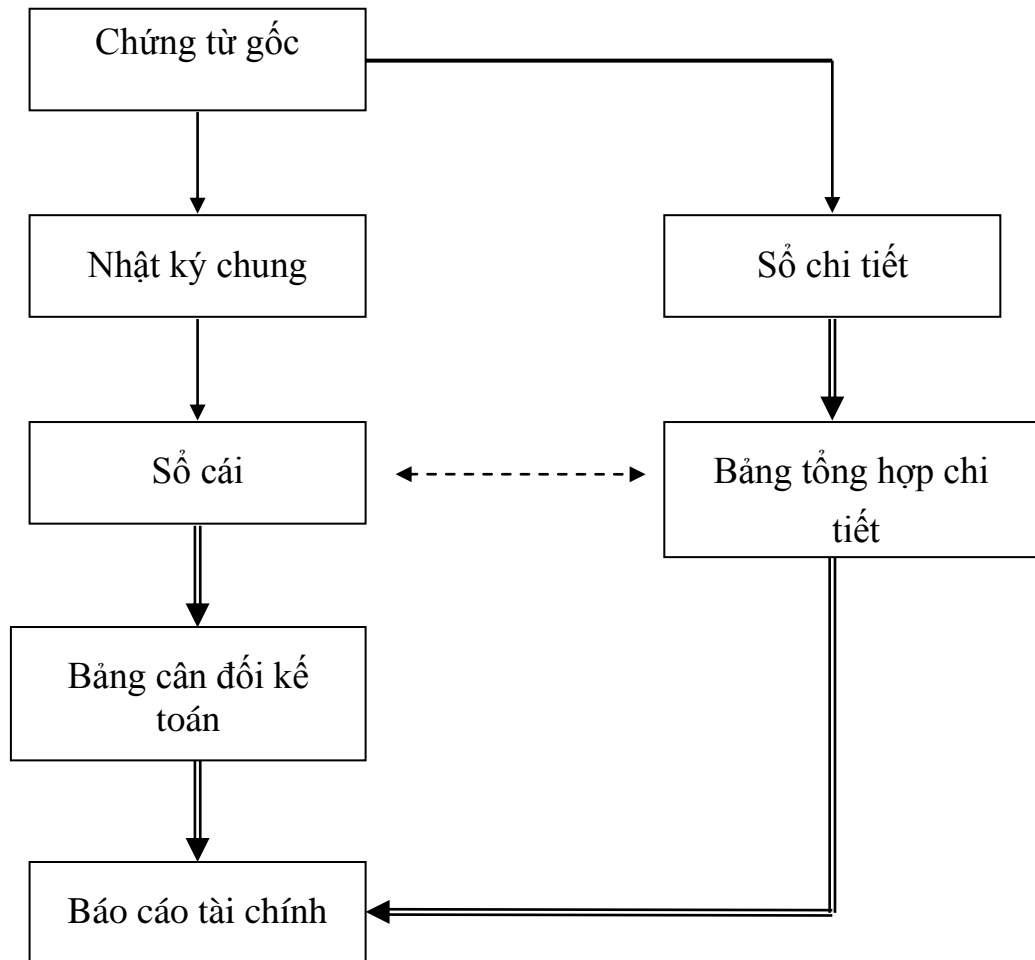
Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Nhật ký chung: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ Cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

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

- Sổ Nhật ký chung, sổ Nhật ký đặc biệt;
- Sổ Cái;
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật kí chung của công ty được khái quát theo sơ đồ sau

**TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY
TNHH TM VÀ DV ĐỨC HUY**



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối kỳ
- > Đối chiếu số liệu cuối kỳ

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản phù hợp. Đồng thời từ các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ chi tiết.

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, đồng thời cũng từ sổ chi tiết các tài khoản, kế toán lập bảng tổng hợp chi tiết (sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên Sổ cái và

Bảng tổng hợp chi tiết được lập từ các Sổ chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.

- Về nguyên tắc, 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 cùng kỳ.

Tổ chức hệ thống báo cáo tài chính.

Công ty đang áp dụng hệ thống báo cáo tài chính theo chế độ kế toán Việt Nam theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính và các chuẩn mực kế toán, kiểm toán do Bộ tài chính ban hành, kì lập báo cáo là quý, năm. Bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01 - DN).
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh(Mẫu số B02 - DN).
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03 - DN).
- Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B04 - DN).

Ngoài ra, kế toán còn lập thêm các báo cáo khác như: bảng cân đối số phát sinh, báo cáo thuế,

2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY.

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức huy.

2.2.1.1. Đặc điểm sản phẩm và phương thức bán hàng tại công ty.

- **Đặc điểm sản phẩm.**

Hiện nay công ty đang kinh doanh các mặt hàng như tivi, điều hòa, tủ lạnh, máy vi tính, máy in ... Công ty còn là đại lý chính thức của nhiều hãng máy tính nước ngoài có tên tuổi như: IBM, COMPAQ, HP, CNET, LG,

Trong nền kinh tế thị trường như hiện nay thì đây là những mặt hàng thiết yếu, có thị trường tiêu thụ cũng như khách hàng tiềm năng lớn. Tuy nhiên đây cũng là những mặt hàng chịu sự tác động của nền kinh tế lớn (như tỉ giá hối đoái ...)

• **Phương thức bán hàng.**

Do sự đa dạng của nền kinh tế thị trường, quá trình tiêu thụ hàng hóa ở Công ty cũng rất đa dạng. Nó tùy thuộc vào hình thái thực hiện giá trị hàng hóa cũng như đặc điểm vận động của hàng hoá. Hiện nay, để đáp ứng từng loại khách hàng với những hình thức mua khác nhau, doanh nghiệp áp dụng 2 hình thức bán hàng chính là : bán buôn và bán lẻ.

Bán buôn: Với hình thức bán này việc bán hàng thông qua các hợp đồng kinh tế được ký kết giữa các tổ chức bán buôn với doanh nghiệp chính vì vậy đối tượng của bán buôn rất đa dạng: có thể là doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp thương mại trong nước, các công ty thương mại, trường học ...

Phương thức bán hàng này chủ yếu là thanh toán bằng chuyển khoản. Khi bên mua nhận được chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán tiền ngay thì hàng hoá được xác định là tiêu thụ.

Đối với hình thức bán buôn ở công ty chủ yếu là hình thức bán buôn qua kho.

Bán lẻ: Theo hình thức này khách hàng đến mua hàng tại cửa hàng với giá cả do cửa hàng đã niêm yết trên mỗi sản phẩm. Với hình thức này nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng và thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt. Thời điểm xác định là tiêu thụ là thời điểm nhận được báo cáo bán hàng của nhân viên bán hàng.

2.2.1.2. Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty thương mại và dịch vụ Đức Huy.

• **Chứng từ sử dụng:**

- Hoá đơn GTGT (mẫu 01GTKT-3LL). Hoá đơn GTGT được lập thành 3 liên :

Liên 1: Lưu.

Liên 2: Giao cho khách hàng.

Liên 3: Dùng cho kế toán thanh toán.

Trên hoá đơn ghi đầy đủ mã số thuế, tên khách hàng, địa chỉ khách hàng, thanh toán ngay hay công nợ, hình thức thanh toán và đầy đủ chữ ký.

Khi khách hàng mua hàng của công ty thì nhân viên bán hàng sẽ viết hóa đơn GTGT cho người mua. Hoá đơn GTGT được lập thành 3 liên, đặt giấy than viết 1

lần. Liên 1 màu tím để lưu, liên 2 màu đỏ giao cho khách hàng, liên 3 màu xanh giao cho kế toán để hạch toán.

- Hợp đồng mua hàng
- Phiếu thu, giấy báo có của ngân hàng,.....
- Và các chứng từ khác liên quan

• ***Tài khoản sử dụng:***

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

Do công ty kinh doanh nhiều loại mặt hàng khác nhau nên TK 511 được mở riêng cho từng mặt hàng để tiện cho việc theo dõi và quản lý như:

TK 51111: Tivi LCD

TK 51112: Máy tính, laptop

TK 51113: Tủ lạnh

TK 51114: Máy giặt,

Trong đó, mỗi mặt hàng lại được mở chi tiết để theo dõi tiếp:

TK 511111: Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46inch dòng CX520

TK 511112: Tivi LCD LG 47inch - 47 LD650,

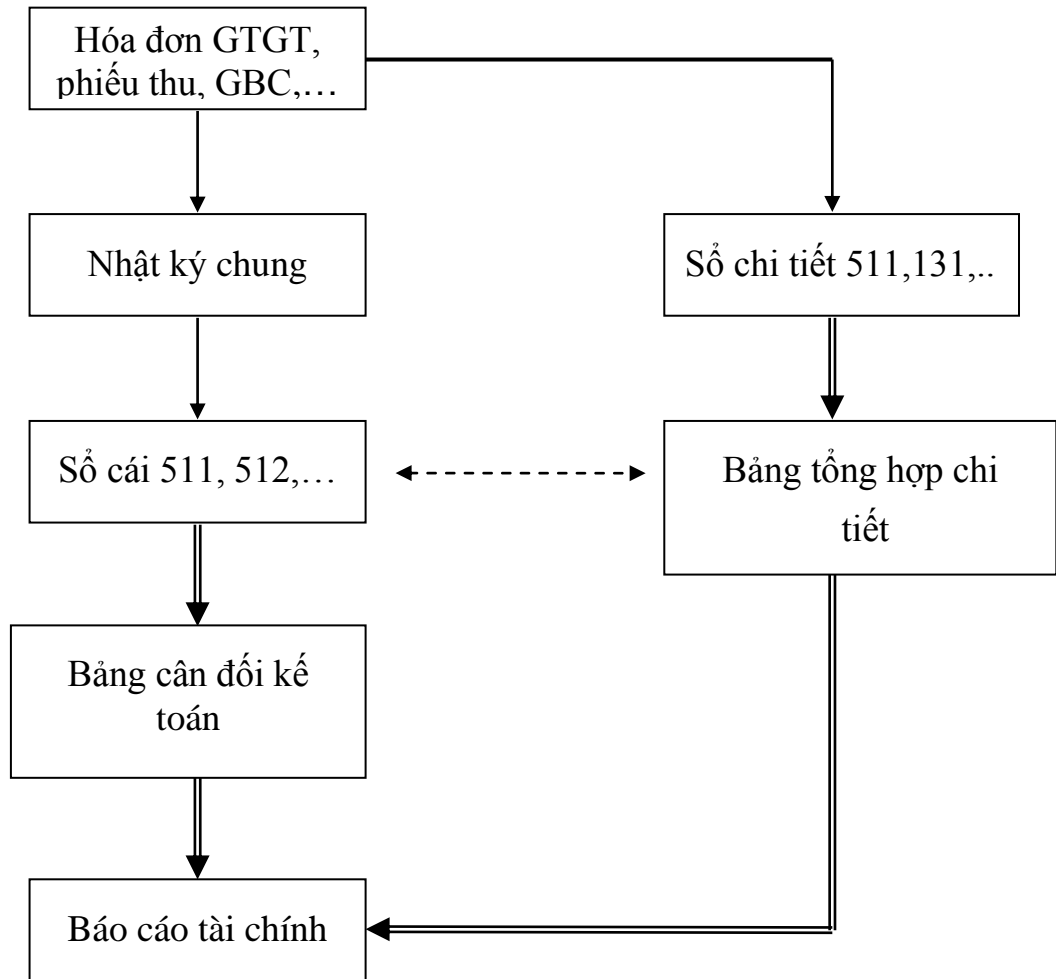
- TK 111: tiền mặt
- TK 112: tiền gửi ngân hàng
- TK 131: phải thu khách hàng,

• ***Hệ thống sổ sách sử dụng:***

- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ chi tiết TK131,..
- Bảng tổng hợp phải thu khách hàng
- Bảng tổng hợp doanh thu
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản: TK 131, TK511,...

• ***Trình tự luân chuyển chứng từ:***

Công tác kế toán được mô tả theo trình tự luân chuyển chứng từ sau:



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối kỳ
- ←-----> Đôi chiếu số liệu cuối kỳ

- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản 511, 111, 131, ... Đồng thời từ các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ chi tiết TK511, 131.

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, đồng thời cũng từ sổ chi tiết các tài khoản, kế toán lập bảng tổng hợp chi tiết (sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên Sổ cái và Bảng tổng hợp chi tiết được lập từ các Sổ chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 10/12 bán cho công ty TNHH Hải Đăng 3 cái tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch dòng CX520 (Mã: KDL - 46CX520), khách hàng chưa trả tiền.

- Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 51076 (biểu số 2.1.1) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK131: 71.700.000

Có TK511: 65.181.819

Có TK3331 6.518.181

- Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.1.2), đồng thời ghi vào sổ chi tiết TK511(biểu số 2.1.3), TK131(biểu số 2.1.4).

+ Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 511(biểu số 2.1.5), TK131, TK333

- Cuối kỳ, căn cứ vào sổ chi tiết TK511 lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng theo từng mặt hàng (biểu số 2.1.6), bảng tổng hợp doanh thu hàng bán ra (biểu số 2.1.7), sổ chi tiết TK131 lập bảng tổng hợp phải thu khách hàng (biểu số 2.1.8).

+ Từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC.

**HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Mẫu số:01GTKT- 3LL

QU/2010B

Liên 3: Nội bộ

0051076

Ngày 10 tháng 12 năm 2010

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

- Địa chỉ: Số 45 Văn Cao – Ngô Quyền – Hải Phòng

- Số TK 27915219 tại Ngân hàng ACB chi nhánh Duyên Hải

- Điện thoại MST: 0202003322

Họ tên người mua hàng: ông Phạm Tuấn Minh

- Tên đơn vị: công ty TNHH Hải Đăng

- Địa chỉ: 39 – Trần Nguyên Hãn – Lê Chân - HP

-Số TK:

- Hình thức thanh toán: chuyển khoản MST: 0200478876

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch	Cái	3	21.727.273	65.181.819
Cộng tiền hàng					65.181.819
Thuế suất thuế GTGT 10% Tiền thuế GTGT					6.518.181
Tổng cộng tiền thanh toán					71.700.000

Số tiền viết bằng chữ: *Bảy mươi một triệu, bảy trăm nghìn 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)

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng
BTC)

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ –

Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
08/12	PX 114/12	08/12	Bán điều hòa nhiệt độ cho Cty CP TMVT Gia Trang	632 156	54.690.250	54.690.250
08/12	PT 161/12	08/12	Doanh thu bán hàng	111 5111 3331	61.303.000	55.730.000 5.573.000
09/12	PT 162/12	09/12	Thu tiền khách hàng trả	111 131	27.500.000	27.500.000
10/12	PX 115/12	10/12	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho anh Tuấn	632 156	20.465.200	20.465.200
10/12	PT 163/12	10/12	Doanh thu bán tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch cho anh Tuấn	111 511 3331	23.850.000	21.681.818 2.168.182
			
10/12	PX 123/12	10/12	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho cty Hải Đăng	632 156	61.879.092	61.879.092
10/12	HD0051076	10/12	Doanh thu bán tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch cho cty Hải Đăng	131 511 3331	71.700.000	65.181.819 6.518.181
.....			
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.1.3

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35 – DN
Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

TK: 511 – 511111

Tên sản phẩm: tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị : Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu				Các khoản tính trừ	
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền		Thuế	Khác (521, 531, 532)
						Nợ	Có		
.....				
HĐ51007	6/12	Bán cho cty Thịnh Hòa	112	2	22.045.455		44.090.910		
HĐ51016	6/12	Bán cho chị Hoa	111	1	21.818.182		21.818.182		
HĐ51028	7/12	Bán cho cty Mai Hòa	131	2	21.954.545		43.909.090		
HĐ51065	8/12	Bán cho cửa hàng 76	111	1	21.863.636		21.863.636		
HĐ51075	10/12	Bán cho anh Tuấn	111	1	21.681.818		21.681.818		
HĐ51076	10/12	Bán cho cty Hải Đăng	131	3	21.727.273		65.181.819		
.....			
		Cộng				679.067.800	679.067.800		

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.1.4

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền - Hải Phòng

Mẫu số S13-DNN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

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

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Tài khoản: 131

Đối tượng: **Công ty TNHH Hải Đăng**

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	E	1	2	3	4
			<u>Số dư đầu kỳ</u>				368.745.630	-
			<u>Số phát sinh trong kỳ</u>					
.....
1/12	HĐ46806	1/12	Cty TNHH Hải Đăng mua 4 máy in Canon 2900	5111 3331	10.218.182 1.021.818		158.694.252 159.716.070	
.....
10/12	GBC26/No	10/12	Cty TNHH Hải Đăng trả tiền	112		100.000.000	75.734.622	
10/12	HĐ51076	10/12	Cty TNHH Hải Đăng mua tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch	5111 3331	65.181.819 6.518.181		145.921.358 152.439.539	
11/12	PT132/12	11/12	Cty TNHH Hải Đăng trả tiền	111		25.000.000	127.439.539	
.....
			<u>Cộng số phát sinh</u>		513,496.237	475.000.000		
			<u>Số dư cuối kỳ</u>				407.241.867	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tên TK: Doanh thu bán hàng
Số hiệu TK: 511
Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
...			
27/11	GBC67/No	27/11	Bán máy tính, máy in cho công ty Thạch Anh	112		65.181.819
30/11	PT 187/11	30/11	Bán tivi cho bà Mai	111		21.727.273
30/11	GBC64/CT	30/11	Bán cho cty Toàn Thịnh 3 điều hòa nhiệt độ 24BTU	112		77.454.546
...			
10/12	HĐ51076	10/12	Bán tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch cho cty Hải Đăng	131		65.181.819
...			
31/12	PKT 80	31/12	Kết chuyển doanh thu quý IV	911	16.476.443.217	
			Cộng số phát sinh		16.476.443.217	16.476.443.217

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

**BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG
THEO TỪNG MẶT HÀNG**

Tivi LCD – TK51111

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

STT	Số hiệu tài khoản	Tên sản phẩm	Số tiền		Ghi chú
			Nợ	Có	
1	511111	Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch	679.067.800	679.067.800	
2	511112	Tivi LCD LG 47inch - LD650	581.136.530	581.136.530	
3	511113	Tivi LCD SHARP LC - 46A66M	562.466.710	562.466.710	
4	511114	Tivi LCD Panasonic TH - L42U20V	447.816,270	447.816,270	
5	511115	Tivi LCD Toshiba 42RV600	397.988.602	397.988.600	
....		
		Cộng	3.586.945.263	3.586.945.26 3	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

<i>STT</i>	<i>Số hiệu tài khoản</i>	<i>Tên sản phẩm</i>	<i>Số tiền</i>		<i>Ghi chú</i>
			<i>Nợ</i>	<i>Có</i>	
1	51111	Tivi LCD	3.586.945.263	3.586.945.263	
2	51112	Máy tính, laptop	4.784.937.526	4.784.937.526	
3	51113	Tủ lạnh	2.137.852.830	2.137.852.830	
4	51114	Máy giặt	3.864.547.628	3.864.547.628	
5	51115	Máy in	874.698.750	874.698.750	
....		
		Cộng	16.476.443.217	16.476.443.217	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy

Số 45 Văn Cao-Ngô Quyền - Hải Phòng

SỔ TỔNG HỢP THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

<i>STT</i>	<i>Tên khách hàng</i>	<i>Số dư đầu kỳ</i>		<i>Số phát sinh</i>		<i>Số dư cuối kỳ</i>	
		<i>Nợ</i>	<i>Có</i>	<i>Nợ</i>	<i>Có</i>	<i>Nợ</i>	<i>Có</i>
1	Cty Charoen Pokphand	561.247.537		876.942.537	699.800.000	738.390.074	
2	Cty TNHH Trang Anh	286.977.688		491.867.320	189.000.000	589.845.008	
3	Cty CP Trung Dũng	492.789.905		774.386.971	597.000.000	670.176.876	
4	Cty TNHH Hải Đăng	368.745.630		513.496.237	475.000.000	407.241.860	
...	
	Cộng	2.794.385.200	147.000000	10.147.964.600	9.750.000.000	3.295.349.800	250.000.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán.

2.2.2.1. Phương pháp tính giá hàng xuất kho.

Công ty áp dụng phương pháp tính trị giá hàng thực tế xuất kho trong kỳ theo phương pháp thực tế đích danh.

Hàng hoá của công ty được nhập từ hai nguồn khác nhau đó là nguồn hàng nhập khẩu và hàng mua trong nước. Hàng nhập khẩu của Công ty cũng chỉ được nhập từ các nước trong khu vực như: Thái Lan, Singapore, HongKong...

Tuy nhiên hiện nay công ty đang ngừng khai thác nguồn hàng nhập khẩu bởi vì một phần do nguồn hàng trong nước đã đủ để đáp ứng nhu cầu nhập hàng của công ty, nhưng điều quan trọng là do việc nhập khẩu cả lô hàng dự trữ trong kho rồi bán dần sẽ không mang lại hiệu quả cao cho Công ty, thậm chí Công ty có thể bị lỗ trong trường hợp hàng tiêu thụ quá chậm mà sự giảm giá của hàng điện tử lại xảy ra quá nhanh. Như hiện nay nguồn hàng chính của Công ty là nguồn hàng trong nước thông qua việc mua lại hàng hoá của doanh nghiệp cùng kinh doanh trong lĩnh vực này.

Việc tính toán trị giá vốn hàng xuất bán có ý nghĩa vô cùng quan trọng bởi có tính toán đúng trị giá vốn hàng xuất bán mới xác định chính xác kết quả bán hàng. Hơn nữa trị giá vốn của hàng xuất bán thường chiếm tỷ trọng chủ yếu trong kỳ kinh doanh. Do đó nếu không phản ánh đúng giá trị vốn sẽ dẫn tới kết quả bán hàng bị sai lệch đi.

$$\text{Giá trị xuất} = \text{Đơn giá xuất} \times \text{Số lượng xuất}$$

Cuối kỳ, chi phí thu mua được phân bổ cho hàng bán ra theo công thức sau:

$$\text{Phân bổ chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ} = \frac{\text{Trị giá vốn của hàng bán ra trong kỳ}}{\text{Tổng trị giá hàng tồn đầu kỳ và nhập trong kỳ}} \times \text{Tổng chi phí thu mua của hàng tồn kho đầu kỳ và phát sinh trong kỳ}$$

Ví dụ:

Ngày 9/12/2010, công ty mua 5 chiếc tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch dòng CX520 của công ty Thái Kim về nhập kho, đơn giá chưa có VAT 10% là 20.626.364 đồng. Trị giá của lô hàng là 103.131.820 (chưa VAT 10%).

Ngày 10/12 bán cho công ty TNHH Hải Đăng 3 cái tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch dòng CX520 (Mã: KDL - 46CX520), đơn giá xuất kho là 20.626.364 đồng. Trị giá hàng xuất kho là 61.879.092.

Cuối quý, kế toán tính toán phân bổ chi phí thu mua cho hàng bán ra.

2.2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty.

• **Tài khoản sử dụng.**

TK 156: hàng hóa

TK 632: giá vốn hàng bán

Vì doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng nên để tiện cho việc theo dõi và quản lý, kế toán mở cho mỗi một mặt hàng một tài khoản riêng. Ví dụ

TK 15611 - Tivi	tương ứng	TK 63211
TK 15612 - Máy tính, laptop	tương ứng	TK 63212
TK 15613 - Tủ lạnh	tương ứng	TK 63213

.....

Trong đó, mỗi mặt hàng lại được mở chi tiết để theo dõi tiếp:

TK 156111: Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46inch dòng CX520

TK 156112: Tivi LCD LG 47inch - 47 LD650,

TK 632111: Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46inch dòng CX520

TK 632112: Tivi LCD LG 47inch - 47 LD650,

• **Chứng từ sử dụng.**

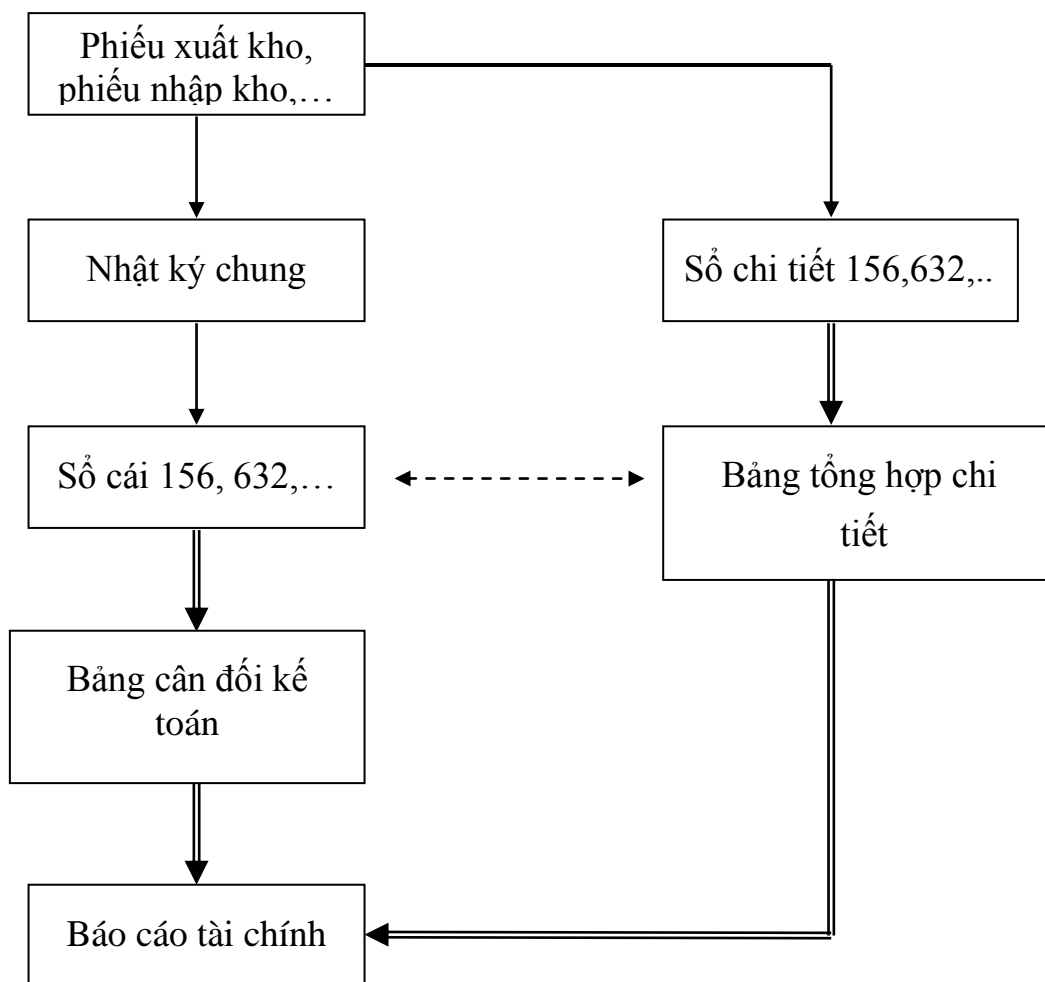
- Hoá đơn GTGT (mẫu 01GTKT-3LL)
- Phiếu xuất kho (mẫu 02-VT)
- Thẻ kho
- Và các chứng từ khác có liên quan

• **Sổ sách sử dụng.**

- Sổ chi tiết tài khoản 156, 632,...
- Sổ tổng hợp chi tiết 156, 632,..
- Sổ cái tài khoản 111, 112, 156, 632, ...

• *Trình tự luân chuyển chứng từ.*

Công tác kế toán được mô tả theo trình tự luân chuyển chứng từ sau:



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối kỳ
- ←-----→ Đối chiếu số liệu cuối kỳ

- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản 156, 632, ... Đồng thời từ các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ chi tiết 156, 632.

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, đồng thời cũng từ sổ chi tiết các tài khoản, kế toán lập bảng tổng hợp chi tiết (sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên Sổ cái và Bảng tổng hợp chi tiết được lập từ các Sổ chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 10/12 xuất kho bán cho công ty TNHH Hải Đăng 3 cái tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch dòng CX520 (Mã: KDL - 46CX520), công ty chưa trả tiền.

- Căn cứ vào phiếu xuất kho số 123/12 (biểu số 2.2.1) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK632: 61.879.092

Có TK156: 61.879.092

- Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.2.2), đồng thời ghi vào sổ chi tiết TK156, TK632 (biểu số 2.2.3).

+ Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 632 (biểu số 2.2.4), TK156.

- Cuối kỳ, căn cứ vào sổ chi tiết TK632 lập bảng tổng hợp giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng (biểu số 2.2.5), bảng tổng hợp giá vốn hàng bán ra (biểu số 2.2.6), từ sổ chi tiết TK156 lập bảng tổng hợp nhập xuất tồn.

+ Từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC.

Công ty TNHH TM&DV ĐỨC HUY

Mẫu số 01-VT

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ_BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ Tài Chính

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 10/12/2010

SỐ CT: 123/12

TK nợ: 632

TK có: 156

Họ tên người nhận hàng: Nguyễn Văn Nam

Diễn giải: xuất bán hàng hóa cho cty Hải Đăng

Xuất tại kho: hàng hóa

Địa điểm: 319 – Đường Nguyễn Văn Linh

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Tivi LCD BRAVIA Full HD 46inch đồng CX520	KDL-46CX520	Cái	3	3	20.626.364	61.879.092
	Cộng						61.879.092

Bằng chữ: Sáu mươi một triệu, tám trăm bảy chín nghìn, không trăm chín hai đồng.

- Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Ngày... tháng... năm....

Người lập phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
08/12/10	PX 114/12	08/12/10	Bán điều hòa nhiệt độ cho Cty CP TMVT Gia Trang	632 156	54.690.250	54.690.250
08/12/10	PT 161/12	08/12/10	Doanh thu bán hàng	111 5111 3331	61.303.000	55.730.000 5.573.000
09/12/10	PT 162/12	09/12/10	Thu tiền khách hàng trả	111 131	27.500.000	27.500.000
10/12/10	PX 115/12	10/12/10	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho anh Tuấn	632 156	20.465.200	20.465.200
10/12/10	PT 163/12	10/12/10	Doanh thu bán tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch cho anh Tuấn	111 511 3331	23.850.000	21.681.818 2.168.182
.....			
10/12/10	PX 123/12	10/12/10	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho cty Hải Đăng	632 156	61.879.092	61.879.092
10/12/10	HĐ0051076	10/12/10	Doanh thu bán tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch cho cty Hải Đăng	131 511 3331	71.700.000	65.181.819 6.518.181
.....			
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.2.3

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35 – DN
Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

TK: 632 – 632111

Tên sản phẩm: tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị : Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Giá vốn hàng bán			
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
						Nợ	Có
.....		
PX97/12	6/12	Bán cho cty Thịnh Hòa	112	2	20.772.727	41.545.454	
PX98/12	6/12	Bán cho chị Hoa	111	1	20.772.727	20.772.727	
PX102/12	7/12	Bán cho cty Mai Hòa	131	2	20.626.364	41.252.728	
PX107/12	8/12	Bán cho cửa hàng 76	111	1	20.609.091	20.609.091	
PX115/12	10/12	Bán cho anh Tuấn	111	1	20.626.364	20.626.364	
PX123/12	10/12	Bán cho cty Hải Đăng	131	3	20.626.364	61.879.092	
.....		
		Cộng				568.835.796	568.835.796

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.2.4

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Tên TK: Giá vốn hàng bán

Số hiệu TK: 632

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
...		
3/12	PX75/12	1/12	Bán máy in canon 2900 cho công ty Thịnh Phát	156	7.281.818	
3/12	PX76/12	3/12	Bán cho máy giặt LG cửa ngang 7kg cho anh Kiên	156	8.763.636	
...		
5/12	PX109/12	5/12	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho chị Thủy	156	20.609.091	
10/12	PX123/12	10/12	X/kho tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch bán cho cty Hải Đăng	156	61.879.092	
10/12	PX124/12	10/12	X/kho laptop CQ 42- 510TU bán cho chi Lê	156	10.054.545	
	
31/12	PKT 81	31/12	Kết chuyển chi phí	911		14.180.364.705
			Cộng số phát sinh		14.180.364.705	14.180.364.705

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.2.5

**BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN
THEO TỪNG MẶT HÀNG**

Tivi LCD – TK63211

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

STT	Số hiệu tài khoản	Tên sản phẩm	Số tiền		Ghi chú
			Nợ	Có	
1	632111	Tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch	568.835.796	568.835.796	
2	632112	Tivi LCD LG 47inch - LD650	476.531.647	476.531.647	
3	632113	Tivi LCD SHARP LC - 46A66M	461.234.020	461.234.020	
4	632114	Tivi LCD Panasonic TH - L42U20V	367.209.121	367.209.121	
5	632115	Tivi LCD Toshiba 42RV600	321.987.652	321.987.652	
....		
		Cộng	2.841.976.116	2.841.976.116	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.2.6

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính: Đồng

STT	Số hiệu tài khoản	Tên sản phẩm	Số tiền		Ghi chú
			Nợ	Có	
1	63211	Tivi LCD	2.841.976.116	2.841.976.116	
2	63212	Máy tính, laptop	3.923.648.771	3.923.648.771	
3	63213	Tủ lạnh	2.635.677.210	2.635.677.210	
4	63214	Máy giặt	3.097.648.431	3.097.648.431	
5	63215	Máy in	714.687.750	714.687.750	
....		
		Cộng	14.180.364.705	14.180.364.705	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

2.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng.

2.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp

Chi phí bán hàng tại công ty là những chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, cung cấp hàng hóa bao gồm chi phí lưu kho bãi, chi phí bảo quản, vận chuyển, chi phí nhân viên, chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác ...

- ***Tài khoản sử dụng.***

- TK 641: Chi phí bán hàng.
- Và các TK khác có liên quan: TK 111, TK 112, ...

- ***Sổ sách sử dụng.***

- Sổ cái TK 641
- Sổ nhật ký chung
- Và các sổ khác có liên quan

- ***Chứng từ kế toán sử dụng.***

- Bảng phân bổ tiền lương, BHXH
- Bảng phân bổ khấu hao
- Phiếu chi, hoá đơn GTGT, hoá đơn bán hàng thông thường
- Các chứng từ khác có liên quan

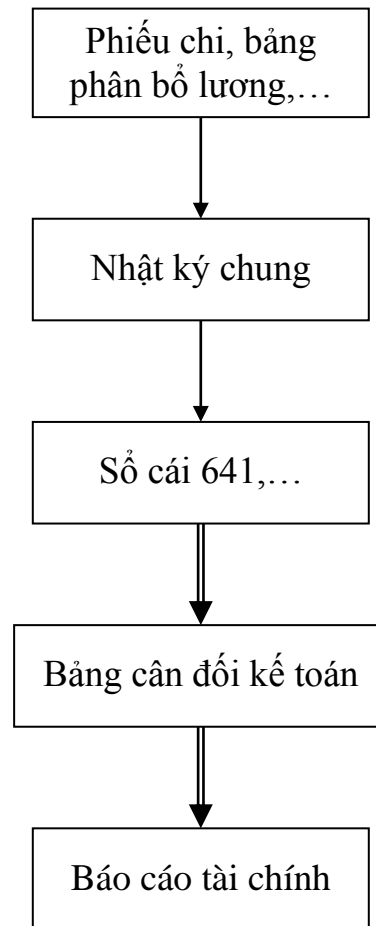
- ***Trình tự luân chuyển chứng từ.***

Công tác kế toán được mô tả theo trình tự luân chuyển chứng từ sau:

Ghi chú:

—————→ : Ghi hàng ngày

=====> : Ghi cuối kỳ



- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản 641, ...

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 20/12 phát sinh nghiệp vụ nộp tiền điện thoại tháng 12 của cửa hàng Lạch Tray.

- Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại (biểu số 2.3.1) và các chứng từ khác có liên quan như phiếu chi (biểu số 2.3.2), kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK641: 1.862.303

Nợ TK133: 186.230

Có TK111: 2.048.533

Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.3.3).

+ Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 641 (biểu số 2.3.4).

- Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC.



HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT)
 TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)
 Liên 2: Giao khách hàng

Mẫu số: 01GTKT-2LN-03
 Ký hiệu: AC/2010T
 Số: 0545968

Mã số:

TT Dịch vụ khách hàng – VTHP - Số 4 Lạch Tray

Tên khách hàng (customer's name): Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

Mã số:

Địa chỉ (address): Số 21 – Lạch Tray - Hải Phòng.....

Số điện thoại (tel): 0313.537088.....Mã số (code).....

Hình thức thanh toán (kind of payment): TM/CK.....

Dịch vụ sử dụng (kind of service)		Thành tiền (amount)
KỲ HÓA ĐƠN THÁNG 11/2010		1,862,303
a, Cước dịch vụ viễn thông		0
b, Cước dịch vụ viễn thông không thuế		0
c, Chiết khấu + đa dịch vụ		0
d, Khuyến mại		0
e, Trừ đặt cọc + trích thưởng + nợ cũ		
(a+b+c+d)	Cộng tiền dịch vụ(1)	1,862,303
Thuế suất GTGT : 10%	Tiền thuế GTGT (2)	186,230
(1+2+e)	Tổng cộng tiền thanh toán	2,048,533

Số tiền viết bằng chữ: *Hai triệu không trăm bốn mươi tám nghìn năm trăm ba ba đồng chẵn./*

Người nộp tiền ký

Ngày...tháng...năm...
 Nhân viên giao dịch ký

Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Đức Huy

Mẫu số 02 - TT
Ban hành theo QĐ số 15/2006 QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ Trưởng BTC

Phiếu Chi

Quyển số: 05
Số: PC84/12

Ngày 20 tháng 12 năm 2010

TK ghi nợ : 641,133
TK ghi có: 1111

Họ tên người nhận tiền: Lê Thị Hoa

Địa chỉ: Phòng kế toán

Lý do chi: Thanh toán tiền điện thoại tháng 12/2010

Số tiền : 2.048.533

Bằng chữ: : Hai triệu không trăm bốn tám nghìn năm trăm ba ba đồng chẵn./

Kèm theo ..01..... chứng từ gốc HĐ 0545968

Ngày 20 tháng 12 năm 2010

Giám đốc
(ký,họ tên)

Kế toán trưởng
(ký,họ tên)

Người lập biểu
(ký,họ tên)

Người nhận tiền
(ký, họ tên)

Thủ quỹ
(ký,họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu không trăm bốn tám nghìn năm trăm ba ba đồng chẵn./

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

+Số tiền quy đổi

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....
08/12/10	GBC95/ACB	08/12/10	Cty CP TMVT Gia Trang trả tiền hàng	112 131	54.000.0000	54.000.000
08/12/10	PC38/12	09/12/10	Mua 1 bộ bàn ghế phục vụ văn phòng	642 133 111	1.058.000 105.800	1.163.800
08/12/10	PC42/12	09/12/10	Mua 1 bình lọc nước cho cửa hàng	641 133 111	154.000 15.400	169.400
.....			
20/12/10	PC84/12	20/12/10	Nộp tiền điện thoại T12 cho cửa hàng Lạch Tray	641 133 111	1.862.303 186.230	2.048.533
20/12/10	GBN103/ACB	20/12/10	Trả tiền mua tủ hàng ở bộ phận bán hàng	211 133 112	26.000.000 2.600.000	28.600.000
20/12/10	PXK197/12	20/12/10	Xuất bán điều hòa nhiệt độ cho Cty CP TMVT Gia Huy	632 156	54.690.250	54.690.250
20/12/10	PT237/12	20/12/10	Doanh thu bán hàng	111 5111 3331	61.303.000	55.730.000 5.573.000
.....			
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản 641 – Chi phí bán hàng.
Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐU'	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
					
07/12	PC27/12	07/12	Mua xăng cho xe chở hàng	111	200.000	
08/12	PC34/12	08/12	Chi mua đồng phục cho bộ phận bán hàng	111	5.113.636	
08/12	PC42/12	09/12	Mua 1 bình lọc nước cho cửa hàng	111	154.000	
09/12	PC 46/12	09/12	Chi tiền trang trí lại cửa hàng	111	9.870.000	
.....
20/12	PC84/12	20/12	Trả tiền điện thoại T12 cho cửa hàng LT	111	1.862.303	
.....
26/12	GBN 83/No	26/12	Thuê chuyên viên bán hàng về đào tạo nhân viên	112	15.000.000	
.....
31/12	PKT 81	31/12	K/C CPBH để XĐKQKD	911		647.586.870
			Cộng PS		647.586.870	647.586.870

Ngày 31 tháng 12 năm 2010.

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 chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty là những khoản chi phí liên quan đến toàn bộ hoạt động quản lý của doanh nghiệp như các chi phí về lương nhân viên quản lý, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác ...

• Tài khoản sử dụng.

- TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Và các TK khác có liên quan: TK111, TK112, ...

• Sổ sách sử dụng.

- Sổ cái TK 642
- Sổ nhật ký chung
- Và các sổ khác có liên quan

• Chứng từ kế toán sử dụng.

- Bảng phân bổ tiền lương, BHXH
- Bảng phân bổ khấu hao
- Phiếu chi, hoá đơn GTGT, hoá đơn bán hàng thông thường
- Các chứng từ khác có liên quan

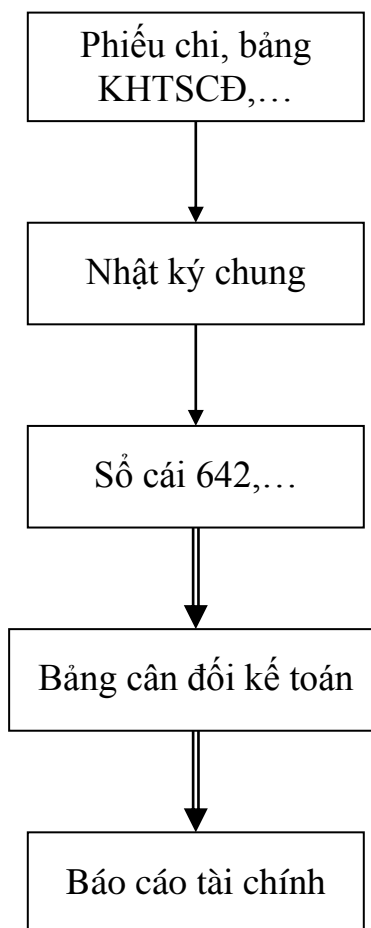
• Trình tự luân chuyển chứng từ.

Công tác kế toán được mô tả theo trình tự luân chuyển chứng từ sau:

Ghi chú:

→ : Ghi hàng ngày

⇒ : Ghi cuối kỳ



- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản 642, ...

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 20/12 phát sinh nghiệp vụ tiếp khách phục vụ cho quản lý doanh nghiệp.

- Căn cứ vào hóa đơn GTGT (biểu số 2.3.5) và các chứng từ khác có liên quan như phiếu chi (biểu số 2.3.6), kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK642: 2.150.000

Nợ TK133: 215.000

Có TK111: 2.365.000

- Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.3.7).
- + Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 642 (biểu số 2.3.8).
- Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC.

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 2: Giao khách hàng
Ngày 20 tháng 12 năm 2010

Mẫu số: 01GTKT- 3LL
QU/2010B
0002176

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thái Dương.

- Địa chỉ: 14 Trần Phú - Hải Phòng

- Số TK:

- Điện thoại:

MST: 0025011423

Họ tên người mua hàng: ông Phạm Tuấn Trung

- Tên đơn vị: Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

- Địa chỉ: Số 45 Văn Cao - Ngô Quyền - Hải Phòng

-Số TK: 27915219 tại Ngân hàng ACB chi nhánh Duyên Hải

- Hình thức thanh toán: tiền mặt MST: 0202003322

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tiếp khách			2.150.000	2.150.000
Cộng tiền hàng					2.150.000
Thuế suất thuế GTGT 10% Tiền thuế GTGT					215.000
Tổng cộng tiền thanh toán					2.365.000

Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu, ba trăm sáu mươi năm nghìn 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)

Cty TNHH Thương mại và dịch vụ Đức Huy

Mẫu số 02 - TT
Ban hành theo QĐ số 15/2006 QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ Trưởng BTC

Phiếu Chi

Quyển số: 05
Số: PC87/12

Ngày 20 tháng 12 năm 2010

TK ghi nợ : 642,133
TK ghi có: 1111

Họ tên người nhận tiền: ông Phạm Tuấn Trung
Địa chỉ: Phòng giám đốc
Lý do chi: Thanh toán tiền tiếp khách
Số tiền : 2.365.000

Bằng chữ: : Hai triệu, ba trăm sáu mươi năm nghìn đồng chẵn/.

Kèm theo ..01..... chứng từ gốc HĐ 0002176

Ngày 20 tháng 12 năm 2010

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập biểu	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(ký,họ tên)	(ký,họ tên)	(ký,họ tên)	(ký, họ tên)	(ký,họ tên)

Đó nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu, ba trăm sáu mươi năm nghìn đồng chẵn/.....

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

+Số tiền quy đổi

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
08/12/10	GBC95/ACB	08/12/10	Cty CP TMVT Gia Trang trả tiền hàng	112 131	54.000.0000	54.000.000
08/12/10	PC38/12	08/12/10	Mua 1 bộ bàn ghế phục vụ văn phòng	642 133 111	1.058.000 105.800	1.163.800
08/12/10	PC42/12	08/12/10	Mua 1 bình lọc nước cho cửa hàng	641 133 111	154.000 15.400	169.400
.....		
20/12/10	PC84/12	20/12/10	Nộp tiền điện thoại T12 cho cửa hàng Lạch Tray	641 133 111	1.862.303 186.230	2.048.533
20/12/10	PXK197/12	20/12/10	Xuất bán điều hòa nhiệt độ cho Cty CP TMVT Gia Huy	632 156	54.690.250	54.690.250
20/12/10	PT237/12	20/12/10	Doanh thu bán hàng	111 5111 3331	61.303.000	55.730.000 5.573.000
20/12/10	PC87/12	20/12/10	Chi tiền tiếp khách phục vụ quản lý	642 133 111	2.150.000 215.000	2.365.000
.....			
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.
Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
					
06/12	GBN76/ĐT	06/12	Chi tiền thuê cán bộ về đào tạo nâng cao tay nghề đội ngũ nhân viên quản lý	112	20.000.000	
07/12	PC20/12	07/12	Trả tiền số tay doanh nhân, nghiệp vụ phát triển thị trường thời hội nhập	111	298.000	
08/12	PC38/12	08/12	Mua 1 bộ bàn ghế phục vụ văn phòng	111	1.058.000	
.....		
20/12	PC87/12	20/12	Chi tiền tiếp khách phục vụ quản lý	111	2.150.000	
.....			
24/12	PC109/12	24/12	Chi tiền tiếp khách cho bộ phận quản lý	111	1.405.000	
.....			
31/12	PKT 81	31/12	K/C CPQLDN để XD KQKD	911		863.784.560
			Cộng PS		863.784.560	863.784.560

Ngày 31 tháng 12 năm 2010.

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.**2.2.4.1. 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 TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy chỉ bao gồm 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.

- **Tài khoản kế toán sử dụng**

TK 515 - doanh thu hoạt động tài chính

TK 112 - tiền gửi ngân hàng

TK 111 - tiền mặt

Và các TK liên quan

- **Chứng từ kế toán sử dụng**

Phiếu thu, giấy báo có, giấy báo lãi của ngân hàng, sổ phụ hoặc các chứng từ thông báo TK của ngân hàng.

Các chứng từ khác có liên quan

2.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính.

Chi phí hoạt động tài chính là tài khoản phản ánh các khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí lỗ liên quan đến hoạt động tài chính, chi phí đi vay và cho vay vốn, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ,...

Chi phí hoạt động tài chính của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy là các khoản tiền trả lãi tiền vay trong quá trình hoạt động, các khoản lỗ do thay đổi tỷ giá hối đoái.

- **Tài khoản kế toán sử dụng**

TK 635 - chi phí hoạt động tài chính

TK 112 - tiền gửi ngân hàng

TK 111 - tiền mặt

TK 131 - phải thu khách hàng

Và các TK liên quan

- **Chứng từ kế toán sử dụng**

Phiếu chi, giấy báo nợ, giấy báo lãi của ngân hàng, sổ phụ hoặc các chứng từ thông báo TK của ngân hàng.

Các chứng từ khác có liên quan

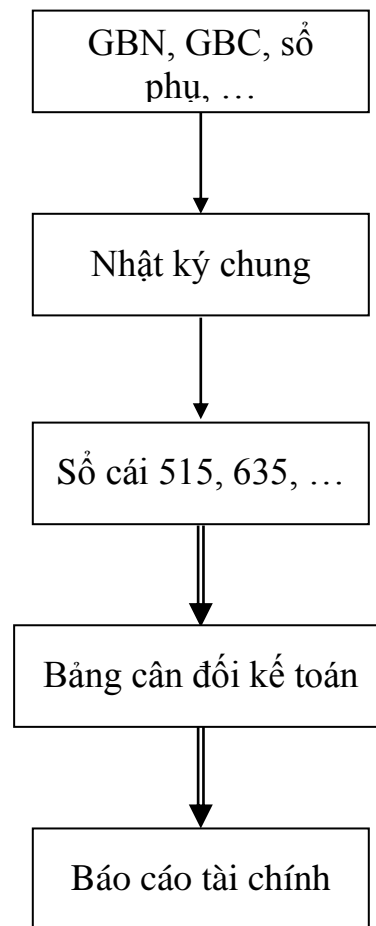
2.2.4.3. Phương pháp hạch toán.

Công tác kế toán được mô tả theo trình tự luân chuyển chứng từ sau:

Ghi chỳ:

—————→ : Ghi hàng ngày

=====> : Ghi cuối kỳ



- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái các tài khoản 515, 635, ...

- Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập Bảng cân đối tài khoản, được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ: Ngày 31/12/2010, công ty thu tiền lãi từ tiền gửi ngân hàng ACB

- Căn cứ vào GBC (biểu số 2.4.1) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK112: 587.984

Có TK515: 587.984

Ngày 31/12/2010, công ty trả tiền lãi vay của ngân hàng ACB, số tiền 8.489.640

- Căn cứ vào GBN (biểu số 2.4.2) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK635: 8.489.640

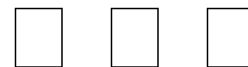
Có TK112: 8.489.640

- Từ các bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.4.3).

+ Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 515 (biểu số 2.4.4), sổ cái TK 635 (biểu số 2.4.5).

- Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC.

**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Á CHÂU
ASIA COMMERCIAL BANK**



ASIA COMMERCIAL BANK

GIẤY BẢO CỐ

Ngày 31/12/2010

Mã GDV: BATCH

Mã KH: 27758

Số GD: 127

Kính gửi: **CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY**

Hôm nay, chúng tôi xin báo đã ghi CỐ tài khoản của quý khách với nội dung sau

Số tài khoản ghi CỐ 27915219

Số tiền bằng số: **587,984**

Số tiền bằng chữ: **NĂM TRĂM TÁM MƯƠI BẢY NGHÌN CHÍN TRĂM TÁM TU
ĐỒNG CHẴN**

Nội dung: **# NHẬP LÃI KHÔNG KỲ HẠN #**

GIAO DỊCH VIÊN

KIỂM SOÁT

**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Á CHÂU
ASIA COMMERCIAL BANK**



ASIA COMMERCIAL BANK

GIẤY BÁO NỢ

Ngày 31/12/2010

Mã GDV: BATCH

Mã KH: 27758

Số GD: 132

Kính gửi: **CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY**

Hôm nay, chúng tôi xin báo đã ghi NỢ tài khoản của quý khách với nội dung sau

Số tài khoản ghi NỢ 27915219

Số tiền bằng số: **8.489.640**

Số tiền bằng chữ: TÁM TRIỆU BỐN TRĂM TÁM CHÍN NGHÌN SÁU TRĂM
BỐN MƯƠI ĐỒNG CHẴN

Nội dung: # TRẢ LÃI VAY NGÂN HÀNG #

GIAO DỊCH VIÊN

KIỂM SOÁT

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
31/12/10	GBC93/No	31/12/10	Thu tiền lãi từ ngân hàng NoPTNN chi nhánh HP	112 515	1.434.585	1.434.585
31/12/10	GBC127/ACB	31/12/10	Thu tiền lãi từ ngân hàng ACB	112 515	587.984	587.984
31/12/10	GBC126/CT	31/12/10	Thu tiền lãi từ ngân hàng Công Thương	112 515	487.956	487.956
31/12/10	GBC109/GB	31/12/10	Ngân hàng GP Bank nhập lãi tiền gửi không kỳ hạn		925.860	925.860
.....	
31/12/10	GBN132/ACB	31/12/10	Trả lãi cho ngân hàng ACB	635 112	8.489.640	8.489.640
31/12/10	GBN112/ĐT	31/12/10	Trả lãi cho ngân hàng Đầu tư và phát triển	635 112	4.975.680	4.975.680
31/12/10	GBN131/CT	31/12/10	Trả lãi cho ngân hàng Công Thương	635 112	6.355.200	6.355.200
.....	
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.4.4

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Tên TK: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu TK: 515

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
...			
31/12	GBC104/H2	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng CP Hàng Hải	112		514.560
31/12	GBC93/No	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng NoPTNN chi nhánh HP	112		1.434.585
31/12	GBC127/ACB	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng ACB	112		587.984
31/12	GBC126/CT	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng Công Thương	112		487.956
31/12	GBC109/GB	31/12	Ngân hàng GP Bank nhập lãi tiền gửi không kỳ hạn	112		925.860
31/12	GBC97/SCL	31/12	Lãi do chênh lệch tỉ giá khi thanh toán tiền hàng với cty Bảo Minh	112		1.180.240
...			
31/12	PKT80	31/12	Kết chuyển doanh thu	911	28.594.216	
			Cộng số phát sinh		28.594.216	28.594.216

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Tên TK: Chi phí hoạt động tài chính

Số hiệu TK: 635

<i>Ngày tháng ghi sổ</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Số hiệu TK đối ứng</i>	<i>Số tiền</i>	
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày tháng</i>			<i>Nợ</i>	<i>Có</i>
	
31/12	GBN113/SCL	31/12	Trả lãi cho ngân hàng đồng bằng sông Cửu Long	112	1.705.000	
31/12	GBN126/ACB	31/12	Trả lãi tiền vay ngân hàng ACB chi nhánh Duyên Hải theo kế ước	112	7.275.380	
31/12	GBN 120/No	31/12	Lỗ do chênh lệch tỉ giá hối đoái khi thanh toán tiền hàng	112	2.139.000	
31/12	GBN132/ACB	31/12	Trả lãi cho ngân hàng ACB	112	8.489.640	
31/12	GBN112/ĐT	31/12	Trả lãi cho ngân hàng Đầu tư và phát triển	112	4.975.680	
31/12	GBN131/CT	31/12	Trả lãi cho ngân hàng Công Thương	112	6.355.200	
	
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển chi phí	911		51.063.725
			Cộng số phát sinh		51.063.725	51.063.725

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

- **Chứng từ kế toán sử dụng**

Phiếu kế toán

Cách lập phiếu kế toán: Cuối kì tập hợp số liệu từ các sổ sách kế toán có liên quan lập phiếu kế toán hạch toán các bút toán kết chuyển và xác định kết quả kinh doanh.

- **Tài khoản sử dụng.**

- TK 911: Xác định kết quả kinh doanh.
- TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối.
- TK 821: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.
- Và các TK khác có liên quan: TK 333, TK 511, TK 632, ...

- **Hạch toán xác định kết quả kinh doanh.**

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh và hoạt động khác của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, được biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả kinh doanh cũng là cơ sở để doanh nghiệp tự đánh giá khả năng sản xuất kinh doanh, từ đó có những phân tích đúng đắn, hợp lý cho quá trình kinh doanh của mình.

Hạch toán kết quả kinh doanh của Công ty dựa trên việc hạch toán các TK 511, 515, 632, 635, 641, 642.

Sau khi bù trừ hai bên Nợ - Có trên TK 911, xác định số chênh lệch “Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí” kế toán xác định kết quả kinh doanh của Công ty như sau:

1. Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) > 0 (Bên Nợ < Bên Có)

=> Doanh nghiệp có lãi, số chênh lệch được kết chuyển sang bên Có của TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối.

Lợi nhuận trước thuế TNDN = Tổng doanh thu - Tổng chi phí

*Thuế TNDN = Lợi nhuận trước thuế TNDN * Thuế suất thuế TNDN*

Hiện nay, công ty áp dụng Thuế suất thuế TNDN: 25%

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế - Thuế thu nhập doanh nghiệp

2. Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) = 0 (Bên Nợ = Bên Có)

=> Doanh nghiệp hòa vốn.

3. Nếu (Tổng doanh thu, thu nhập - Tổng chi phí) < 0 (Bên Nợ > Bên Có)

=> Doanh nghiệp bị lỗ, số chênh lệch được kết chuyển sang bên Nợ của TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối.

• ***Trình tự hạch toán***

Cuối quý, năm kế toán lập các phiếu kế toán kết chuyển doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, tính toán số thuế TNDN phải nộp. Kế toán phản ánh vào sổ nhật ký chung và các sổ cái các tài khoản có liên quan.

Ví dụ: Kế toán thực hiện tính toán kết quả lãi, lỗ của toàn bộ hoạt động kinh doanh của quý IV/ 2010. Trong đó:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 16.476.443.217
- Doanh thu hoạt động tài chính: 28.594.216
- Giá vốn hàng bán: 14.180.364.705
- Chi phí hoạt động tài chính: 51.063.725
- Chi phí bán hàng: 647.586.870
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 863.784.560

<i>Kết quả kinh doanh</i>	=	<i>Doanh thu thuần</i>	-	<i>Giá vốn</i>	+	<i>Doanh thu HĐTC</i>	-	<i>Chi phí tài chính</i>	-	<i>Chi phí BH, QLDN</i>
---------------------------	---	------------------------	---	----------------	---	-----------------------	---	--------------------------	---	-------------------------

Kết quả kinh doanh = 16.476.443.217 + 28.594.216 - 14.180.364.705 - 51.063.725 - 647.586.870 - 863.784.560 = 762.257.573 > 0

Kết quả kinh doanh > 0 : Lãi

Thuế TNDN phải nộp = 762.257.573 * 25% = 190.564.395

Kết quả kinh doanh lãi: 571.693.188

Sau khi xác định lãi kế toán tổng hợp kết chuyển lãi sang TK 421

Cuối quý, tập hợp số liệu từ sổ sách, kế toán lập phiếu kế toán ghi có TK911 (biểu số

2.5.1), phiếu kế toán ghi nợ TK911 (biểu số 2.5.2).

- Căn cứ vào phiếu kế toán, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1, Nợ TK511: 16.476.443.217 | 3, Nợ TK821: 190.564.395 |
| Nợ TK515: 28.594.216 | Có TK3334: 190.564.395 |
| Có TK911: 16.505.037.433 | |
| 2, Nợ TK911: 15.742.799.860 | 4, Nợ TK911: 190.564.395 |
| Có TK632: 14.180.364.705 | Có TK821: 190.564.395 |
| Có TK641: 647.586.870 | |
| Có TK642: 863.784.560 | 5, Nợ TK911: 571.693.188 |
| Có TK635: 51.063.725 | Có TK421: 571.693.188 |

- Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ nhật ký chung (biểu số 2.5.3). Từ sổ nhật ký chung kế toán ghi vào sổ cái TK911 (biểu số 2.5.4), TK821, TK421.

- Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng lập BCTC (biểu số 2.5.5).

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Số: 80

<i>STT</i>	<i>Nội dung</i>	<i>TK Nợ</i>	<i>TK Có</i>	<i>Số tiền</i>
	Ghi có TK 911			
1	K/c doanh thu bán hàng	511	911	16.476.443.217
2	K/c doanh thu hđ tài chính	515	911	28.594.216
	Tổng			16.505.037.433

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập phiếu

(đã ký)

Biểu 2.5.2

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Số: 81

<i>STT</i>	<i>Nội dung</i>	<i>TK Nợ</i>	<i>TK Có</i>	<i>Số tiền</i>
	Ghi nợ TK 911			
1	K/c giá vốn hàng bán	911	632	14.180.364.705
2	K/c chi phí bán hàng	911	641	647.586.870
3	K/c chi quản lý doanh nghiệp	911	642	863.784.560
4	K/c chi phí tài chính	911	635	51.063.725
5	K/c chi phí thuế TNDN	911	821	190.564.395
6	K/c LN sau thuế	911	421	571.693.188
	Tổng			16.505.037.433

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập phiếu

(đã ký)

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S03a – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
31/12/10	PKT80	31/12/10	Kết chuyển doanh thu quý 4	511 515 911	16.476.443.217 28.594.216	16.505.037.433
31/12/10	PKT81	31/12/10	Kết chuyển chi phí quý 4	911 632 641 642 635	15.742.799.860	14.180.364.705 647.586.870 863.784.560 51.063.725
31/12/10	PKT81	31/12/10	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911 821	190.564.395	190.564.395
31/12/10	PKT81	31/12/10	Kết chuyển lợi nhuận sau thuế	911 421	571.693.188	571.693.188
.....	
			Cộng		216.281.982.000	216.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Công ty TNHH TM và DV Đức Huy
45 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mẫu số S35- DN
(Ban hành theo QĐ Số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2010 đến ngày 31/12/2010
Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh
Số hiệu TK: 911

Đơn vị tính : Đồng

<i>Ngày tháng ghi sổ</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Số hiệu TK đối ứng</i>	<i>Số tiền</i>	
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày tháng</i>			<i>Nợ</i>	<i>Có</i>
31/12	PKT80	31/12	K/c doanh thu bán hàng, ccdv	511		16.476.443.217
			K/c doanh thu hđ tài chính	515		28.594.216
31/12	PKT81	31/12	K/c giá vốn hàng bán	632	14.180.364.705	
			K/c chi phí bán hàng	641	647.586.870	
			K/c chi phí QLDN	642	863.784.560	
			K/c chi phí tài chính	635	51.063.725	
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	190.564.395	
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển lợi nhuận sau thuế	421	571.693.188	
			CSPS		16.505.037.433	16.505.037.433

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.5.5

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Quý IV năm 2010

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Quý này	Quý trước
1	2		3	4
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	16.476.443.217	14.617.953.255
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		16.476.443.217	14.617.953.255
4. Giá vốn hàng bán	11		14.180.364.705	12.905.547.233
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		2.296.078.510	1.712.406.020
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		28.594.216	25.658.400
7. Chi phí tài chính	22		51.063.725	42.750.635
Trong đó: Chi phí lãi vay			38.605.710	35.960.300
8. Chi phí bán hàng	23		647.586.870	517.677.920
9. Chi phí quản lý kinh doanh nghiệp	24		863.784.560	659.988.263
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh(30=20+(21-22)-(24+25))	30		762.257.583	537.647.604
11. Thu nhập khác	31		-	-
12. Chi phí khác	32		-	-
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		-	-
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	IV.09	762.257.583	517.647.604
15. Chi phí thuế TNDN	51		190.564.395	129.411.901
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51-52)	60		571.693.188	388.235.703
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		-	-

Lập ngày ... tháng ... năm 2010

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY

3.1. ĐÁNH GIÁ CHUNG

Trong quá trình phát triển, lãnh đạo công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy đã tự tìm cho mình hướng đi phù hợp với khả năng để đa dạng sản phẩm, mở rộng thị trường trên cả nước. Để có được kết quả như hiện nay, công ty đã xây dựng bộ máy quản lý rất chặt chẽ và khoa học, lựa chọn những cán bộ có nghiệp vụ vững vàng, có tinh thần trách nhiệm cao. Bộ máy kế toán tổ chức hoàn chỉnh chặt chẽ tạo thành một thể thống nhất góp phần đắc lực vào công tác quản lý, giám sát tài chính của công ty. Với đội ngũ nhân viên nhiệt tình trong công việc được bố trí phù hợp với khả năng của mỗi người do đó việc cung cấp thông tin cho nhà quản lý tương đối kịp thời. Hệ thống sổ sách mà công ty sử dụng được thiết lập trên mẫu quy định không phức tạp nhưng phản ánh đầy đủ nội dung kinh tế của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, cung cấp thông tin chính xác kịp thời.

Trong công tác kế toán việc thực hiện và áp dụng chế độ kế toán của Nhà nước được tiến hành một cách kịp thời và triệt để, đúng với yêu cầu nguyên tắc kế toán đề ra. Tuy nhiên quá trình hạch toán cũng không cứng nhắc, dập khuôn mà luôn được cải tiến cho phù hợp với điều kiện, đặc điểm kinh doanh. Vì vậy nó không ngừng đổi mới và hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu thông tin cho nhà quản lý. Để bắt kịp với xu thế nền kinh tế thị trường đòi hỏi kế toán phải thu nhập và xử lý nhanh chóng kịp thời, chính xác.

3.1.1. Ưu điểm

Nhìn chung công tác kế toán ở công ty đã dựa trên căn cứ khoa học, đặc điểm tình hình thực tế của công ty và vận dụng một cách sáng tạo chế độ kế toán tài chính hiện hành. Đảm bảo được tính thống nhất về mặt phạm vi, phương pháp kế toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận khác liên quan.

Về hình thức kế toán và chứng từ sử dụng:

- Hình thức kế toán Nhật ký chung mà công ty sử dụng là khá phù hợp với mô hình

công ty hiện nay

- Các chứng từ kế toán sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với nội dung kinh tế phát sinh. Các chứng từ sử dụng theo đúng mẫu Bộ Tài Chính ban hành, thông tin ghi chép đầy đủ, chính xác với nghiệp vụ kế toán phát sinh. Chứng từ được phân loại theo hệ thống rõ ràng và có đầy đủ yếu tố cần thiết, đồng thời được tổng hợp, lưu trữ và bảo quản cẩn thận. Việc luân chuyển chứng từ được tiến hành một cách nhanh chóng và kịp thời.

Về tổ chức công tác kế toán:

Công tác kế toán được tổ chức phù hợp với đặc điểm hoạt động của công ty. Công ty luôn chấp hành một cách đầy đủ chính sách, chế độ kế toán, tài chính Nhà nước, các chính sách về giá, thuế. Tổ chức mở sổ đầy đủ, phù hợp để phản ánh tình hình biến động của thị trường, đồng thời ghi chép đầy đủ các nghiệp vụ phát sinh, nhờ đó góp phần bảo vệ tài sản của công ty.

Về tổ chức bộ máy kế toán:

Việc tổ chức bộ máy kế toán hiện nay là khá phù hợp với yêu cầu của công việc và trình độ chuyên môn của từng người. Tuy chỉ có 5 thành viên kế toán nhưng vẫn đảm bảo việc kiểm tra đối chiếu số liệu giữa các phần hành. Thực hiện nghiêm túc với ngân sách Nhà nước về các khoản nộp. Tiến hành quản lý hạch toán với từng khách hàng, xác định được kết quả kinh doanh ở từng thời điểm cụ thể.

Về hệ thống tài khoản sử dụng:

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo đúng quy định của Bộ Tài Chính, và các chuẩn mực kế toán mới thống nhất trên cả nước.

Việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh:

Việc hạch toán doanh thu, giá về cơ bản là theo đúng nguyên tắc, chế độ hiện hành. Doanh thu được phản ánh đầy đủ, phương pháp tính giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp thực tế đích danh.

Việc hạch toán kê khai thuế được thực hiện khá chặt chẽ:

Công ty thực hiện đúng, tính đủ số thuế phải nộp vào ngân sách nhà nước. Đồng thời công ty sử dụng đầy đủ các mẫu kê khai tính thuế GTGT do nhà nước quy định.

3.1.2. Những hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm, kế toán còn tồn tại những mặt nhất định chưa phù hợp với chế độ chung, chưa thực sự khoa học cần thiết phải phân tích, làm sáng tỏ, từ đó có những biện pháp thiết thực nhằm cung cấp thông tin hoàn thiện và đầy đủ hơn nữa giúp cho ban lãnh đạo đưa ra được những quyết định về hoạt động quản lý để đạt hiệu quả kinh tế cao. Cụ thể:

Về tổ chức bộ máy kế toán và ghi chép sổ sách kế toán.

- Trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên kế toán trong phòng kế toán chủ yếu là trung cấp và cao đẳng, lại là những người mới đi làm do vậy trình độ chuyên môn nghiệp vụ không cao, ít kinh nghiệm nên việc phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ sách kế toán chưa kịp thời, nhanh gọn, dễ dẫn đến nhầm lẫn, sai sót.

- Hiện nay, công việc kế toán trong công ty vẫn thực hiện một cách thủ công, tiến hành bằng tay nên việc phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, luân chuyển chứng từ vẫn chậm, mất thời gian, dễ nhầm lẫn, sai sót.

Về hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán.

Công ty là một doanh nghiệp thương mại nên các nghiệp vụ liên quan đến tiền mặt và hàng hóa tại công ty hàng ngày rất lớn, kế toán sẽ gặp khó khăn trong việc theo dõi, quản lý tiền mặt, hàng hóa. Nhưng hiện nay công ty lại không sử dụng các sổ nhật ký đặc biệt để theo dõi riêng các nghiệp vụ thường xuyên phát sinh như sổ nhật ký thu tiền, nhật ký chi tiền, nhật ký mua hàng, bán hàng.

Về việc áp dụng các chính sách ưu đãi.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, chiến lược kinh doanh của công ty đóng vai trò rất quan trọng. Nó sẽ tạo sức hấp dẫn lớn lôi cuốn khách hàng vì tâm lý khách hàng luôn muốn tiêu dùng những sản phẩm có thương hiệu trên thị trường và được hưởng các chính sách ưu đãi. Nhưng hiện nay, công ty lại không áp dụng các chính sách ưu đãi như chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán,... Việc không áp dụng các chính sách ưu đãi trong chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp sẽ phần nào làm giảm số lượng khách hàng đến với công ty, góp phần làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, việc thu hồi vốn phục vụ cho quá trình kinh doanh chậm.

Về việc áp dụng phương thức bán hàng linh hoạt.

Do đặc điểm của nền kinh tế thị trường rất phong phú, các mặt hàng công ty đang kinh doanh đa dạng, giá trị tương đối lớn. Vì vậy để có thể tồn tại và ngày càng phát triển trên thị trường thì công ty phải đa dạng hóa các phương thức bán hàng. Nhưng hiện nay trong công ty chỉ áp dụng hai phương thức bán hàng là bán buôn và bán lẻ, vì vậy đã phần nào làm giảm số lượng khách hàng không nhỏ trong tiêu thụ hàng hóa của công ty, làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Về dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Mặt hàng của công ty là các sản phẩm điện tử, đây là những mặt hàng chịu sự biến động lớn của nền kinh tế thị trường đặc biệt là trong tình hình tỉ giá hối đoái đang có sự biến động lớn như hiện nay (thường xuyên tăng lên, giảm xuống bất thường), thêm vào đó giá điện, nước, xăng dầu cũng biến động không ngừng làm cho trị giá hàng hóa cũng thay đổi theo. Tuy nhiên công ty chưa lập các khoản dự phòng để bảo đảm tránh những rủi ro phát sinh từ việc giảm giá hàng tồn kho.

Về dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Công ty là một doanh nghiệp thương mại với quy mô các khoản phải thu khách hàng là khá lớn mà việc thanh toán của các khách hàng đôi khi còn rất chậm, thậm chí có những khách hàng mà doanh nghiệp không thể thu hồi được nợ. Kế toán phải thường xuyên theo dõi một phần tài sản của công ty đang trong quá trình thanh toán, hoặc cũng có thể không thanh toán được. Nhưng doanh nghiệp lại không lập khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi để giảm thiểu rủi ro. Dưới đây là báo cáo nợ phải thu của công ty (biểu số 3.1) tính đến ngày 31/12/2010

Biểu số 3.1

BÁO CÁO NỢ PHẢI THU

Đến ngày 31/12/21010

Đơn vị tính: đồng

<i>STT</i>	<i>Tên công ty</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Chưa đến hạn</i>	<i>Đến hạn</i>	<i>Quá hạn</i>	<i>Không đòi được</i>
1	Công ty TNHH Hải Đăng	307.241.867	179.644.200	127.597.667		
2	Công ty TNHH Toàn Thịnh	246.890.075	93.153.651	113.649.344	40.087.080	
3	Ông Phạm Tuấn Huy	137.560.471	64.986.330	72.574.141		
4	Công ty TNHH Ngọc Trâm	275.690.530	112.647.520	163.043.010		
5	Công ty CP tin học	377.960.880	161.638.774	158.060.422	58.261.684	
6	Ông Trần Văn Mạnh	41.265.700				41.265.700
	
	Cộng	3.295.349.800	1.634.096.300	1.385.038.400	234.949.400	41.265.700

3.2. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐỨC HUY.

Khi Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp thương mại cần phải quan tâm nhiều hơn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Do vậy các doanh nghiệp rất cần các thông tin chính xác kịp thời đầy đủ về tình hình tiêu thụ, lỗ, lãi thực tế của doanh nghiệp. Những thông tin này có thể lấy từ nhiều nguồn khác nhau nên phải có sự thu thập chọn lọc thông tin. Trong đó nguồn thông tin từ phòng kế toán là nguồn thông tin quan trọng và đáng tin cậy cho doanh nghiệp sử dụng.

3.2.1. Một số nguyên tắc và điều kiện tiến hành hoàn thiện công tác kế toán.

Trong cơ chế thị trường, công tác kế toán ngày càng có vai trò quan trọng trong việc quản lý nền kinh tế nói chung và mỗi doanh nghiệp nói riêng. Vì vậy, vấn đề hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là sự cần thiết khách quan và cần phải dựa vào một số nguyên tắc:

- Nguyên tắc thống nhất: Đảm bảo sự thống nhất giữa các chỉ tiêu mà kế toán phản ánh. Đảm bảo sự thống nhất về hệ thống chứng từ tài khoản, sổ sách kế toán và phương pháp hạch toán
- Thực hiện đúng chế độ Nhà nước ban hành
- Tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ, khoa học phù hợp với đặc điểm, tính chất kinh doanh của doanh nghiệp. Đơn vị phải có đội ngũ kế toán viên hiểu biết, nắm vững nghiệp vụ kế toán.
- Tiếp cận chuẩn mực quốc tế, áp dụng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp.
- Đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ về mọi mặt của hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp, phục vụ kịp thời cho việc chỉ đạo quá trình kinh doanh.

3.2.2. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy

Qua quá trình thực tập tại công ty, trên cơ sở nắm vững và tìm hiểu tình hình thực tế cũng như những vấn đề lí luận đã được học, nhận thấy công tác kế toán doanh thu,

chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty còn nhiều vấn đề hạn chế mà nếu được khắc phục thì phần hành kế toán tại công ty sẽ được hoàn thiện hơn. Vì vậy, bài khóa luận xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại công ty.

Kiến nghị 1: Về tổ chức bộ máy kế toán và ghi chép sổ sách kế toán.

- Hiện nay công việc kế toán tại công ty vẫn đang tiến hành bằng tay nên gây mất thời gian mà dễ nhầm lẫn, sai sót. Đồng thời do trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên trong phòng kế toán chủ yếu là trung cấp và cao đẳng, trình độ chuyên môn nghiệp vụ không cao, kinh nghiệm ít nên việc phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ sách kế toán chưa kịp thời, nhanh gọn, dẫn đến dễ nhầm lẫn, sai sót.

- Để giải quyết được hạn chế trên công ty nên:

+, Tổ chức các lớp huấn luyện, đào tạo nâng cao tay nghề cho đội ngũ nhân viên trong phòng kế toán. Đồng thời nếu thấy số lượng nhân viên trong phòng kế toán còn thiếu, chưa đủ hoàn thành tốt công việc được giao, công ty có thể tuyển thêm nhân viên ưu tiên những người có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm cao.

+, Công ty nên xem xét việc áp dụng các phần mềm kế toán nhằm giảm bớt gánh nặng công việc cho nhân viên kế toán, vừa mang lại hiệu quả cao trong công việc. Hiện nay có rất nhiều phần mềm kế toán máy chuyên dụng, hỗ trợ hiệu quả cho công tác kế toán mà công ty có thể tham khảo lựa chọn như: *Misa Accounting*, *Vacom Accounting*, *3S Accounting*, ... hoặc công ty có thể đặt mua một phần mềm kế toán riêng phù hợp với công ty mình. Khi công ty mua phần mềm kế toán về sử dụng thì phải mời chuyên gia về hướng dẫn, đào tạo nhân viên kế toán sử dụng tốt phần mềm.

- Khi công ty thực hiện được giải pháp trên sẽ đảm bảo cho công tác kế toán được hoàn thiện, chính xác hơn, việc phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được kịp thời, nhanh gọn, báo cáo kế toán lập ra đảm bảo chính xác, mức độ tin cậy cao.

Kiến nghị 2: Áp dụng các chính sách chiết khấu thương mại.

• Trong cơ chế thị trường hiện nay, có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh cùng một ngành nghề, lĩnh vực vì vậy việc các doanh nghiệp cạnh tranh lành mạnh để thu hút khách hàng là điều tất yếu. Công ty Đức Huy cũng vậy, hiện nay trên địa bàn Hải Phòng có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực hàng điện tử như CPN, Hoàng

Cường, Việc công ty không áp dụng chính sách ưu đãi (chiết khấu thương mại) trong bán hàng sẽ phần nào làm giảm lượng khách hàng đến với công ty, góp phần làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

- Vì vậy để có thể thu hút được những khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ và vẫn giữ được những khách hàng cũ nhằm tăng doanh thu, lợi nhuận, công ty nên xây dựng các chính sách ưu đãi (chiết khấu thương mại) phù hợp với tình hình tại công ty.

Chiết khấu thương mại: là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc cam kết mua bán hàng.

Để hạch toán chiết khấu thương mại, công ty sử dụng **TK521 - chiết khấu thương mại**.

➤ **Chiết khấu thương mại do công ty xây dựng phải dựa trên:**

- Công ty có thể tham khảo chính sách chiết khấu thương mại của doanh nghiệp cùng ngành

- Chính sách chiết khấu thương mại được xây dựng dựa theo chiến lược kinh doanh từng thời kỳ của doanh nghiệp

➤ **Quy định khi hạch toán chiết khấu thương mại**

- 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 khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hóa đơn lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua. Khoản chiết khấu thương mại này được hạch toán vào TK 521.

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

➤ **Phương pháp hạch toán;**

- ✓ Khi thực hiện chiết khấu thương mại cho khách hàng:

Nợ TK 521:

Nợ TK 3331:

Có TK 131,111,112,...:

- ✓ Cuối kỳ kết chuyển chiết khấu thương mại thực sự phát sinh trong kỳ sang TK511:

Nợ TK 511:

Có TK 521:

- Với việc áp dụng chính sách chiết khấu thương mại trong tiêu thụ hàng hóa này, không những công ty có thể giữ được những khách hàng truyền thống mà còn có thể tăng lượng khách hàng mới trong tương lai vì có sự ưu đãi của công ty trong việc bán hàng, giúp thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Kiến nghị 3: Áp dụng các chính sách chiết khấu thanh toán .

- Trong quá trình hoạt động kinh doanh, chiến lược kinh doanh của công ty đóng vai trò rất quan trọng, nó quyết định đến sự tồn tại và phát triển của công ty. Hơn nữa trong điều kiện hiện nay, có nhiều đối thủ cạnh tranh, lãi suất vay ngân hàng cao, nhu cầu vốn kinh doanh lớn mà doanh nghiệp lại không xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán trong chiến lược kinh doanh của công ty sẽ làm giảm lượng khách hàng đến với công ty, làm giảm doanh thu bán hàng, việc thu hồi vốn phục vụ quá trình kinh doanh chậm.

- Vì vậy, để có thể thu hút được khách hàng, đồng thời có thể thu hồi vốn nhanh để phục vụ cho hoạt động kinh doanh, công ty cần phải xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán phù hợp với tình hình kinh doanh của công ty.

Chiết khấu thanh toán là số tiền doanh nghiệp cho khách hàng hưởng khi khách hàng thanh toán cho doanh nghiệp sớm hơn thời hạn ghi trong hợp đồng

Để hạch toán chiết khấu thương mại, công ty sử dụng **TK635 - chi phí hoạt động tài chính**.

➤ **Chiết khấu thanh toán của công ty phải xây dựng dựa trên:**

- Công ty cũng có thể xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán dựa vào lãi suất của ngân hàng tại thời điểm phát sinh.

- Công ty có thể tham khảo chính sách chiết khấu thanh toán của doanh nghiệp cùng ngành

- Chính sách chiết khấu thanh toán được xây dựng dựa theo chiến lược kinh doanh từng thời kỳ của doanh nghiệp

- Công ty cần xây dựng chính sách chiết khấu phù hợp. Căn cứ từng khách hàng thanh toán nợ mà công ty áp dụng mức chiết khấu theo thời gian. Theo cá nhân em công ty có thể xây dựng như sau:

+ Nếu khách hàng thanh toán sớm 3 tháng sẽ được hưởng mức chiết khấu 5%

+ Nếu khách hàng thanh toán tiền sớm 1 tháng sẽ được hưởng mức chiết khấu 1,66%.

+ Nếu khách hàng thanh toán tiền trước 15 ngày sẽ được hưởng mức chiết khấu 0,8%.

➤ **Phương pháp hạch toán:**

Công ty cần thực hiện việc ghi chép kế toán thông qua **TK 635 - Chi phí tài chính** (phản ánh khoản chi phí công ty phải chịu do giảm trừ khoản phải thu do khách hàng thanh toán trước thời hạn)

Nợ TK 635:

Có TK 1312:

Ví dụ: Ngày 10/12/2010 bán cho công ty TNHH Hải Đăng 3 cái tivi LCD BRAVIA FULL HD 46 inch dòng CX520 (Mã: KDL - 46CX520), công ty chưa trả tiền. Theo hợp đồng thì đến ngày 30/1/2011 công ty Hải Đăng mới phải trả tiền cho công ty. Nhưng ngày 30/12/2010 cty Hải Đăng đã thanh toán hết tiền hàng cho cty. Dựa vào chính sách chiết khấu thanh toán công ty đưa ra, công ty tính chiết khấu thanh toán cho công ty Hải Đăng số tiền là 1.190.220, kế toán định khoản:

Nợ TK635: 1.190.220

Nợ TK111: 70.509.780

Có TK 131: 71.700.000

- Với việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán trong chiến lược kinh doanh của công ty, không những công ty có thể giữ được những khách hàng truyền thống mà còn có thể tăng lượng khách hàng mới trong tương lai vì có sự ưu đãi của công ty trong việc thanh toán, giúp thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường, thu hồi vốn sớm để phục vụ kinh doanh.

Kiến nghị 4: Về dự phòng nợ phải thu khó đòi.

- Là một doanh nghiệp thương mại, nên quy mô các khoản phải thu của khách hàng là khá lớn mà việc thanh toán của khách hàng còn chậm, thậm chí có nhiều khách hàng mất khả năng thanh toán (theo báo cáo nợ phải thu đến ngày 31/12/2010). Vì vậy việc công ty không lập khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi để tránh những rủi ro là một hạn chế lớn của công ty.

- Để khắc phục hạn chế trên, công ty nên trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi khi khách hàng không có khả năng chi trả nợ và xác định giá trị thực của một khoản tiền nợ phải thu lập trên BCTC của năm báo cáo.

Dựa trên tài liệu hạch toán chi tiết các khoản nợ phải thu của từng khách hàng, phân loại theo thời hạn thu nợ, các khách hàng quá hạn được xếp loại khách hàng khó đòi, nghi ngờ. Doanh nghiệp cần thông báo cho khách hàng và trên cơ sở thông tin phản hồi từ khách hàng, kể cả bằng phương pháp xác minh, để xác định số dự phòng cần lập theo số % khả năng mất (thất thu):

$$\text{Dự phòng phải thu khó đòi cần lập} = \text{Nợ phải thu khó đòi} \times \text{Số \% có khả năng mất}$$

➤ **Căn cứ xác định nợ phải thu khó đòi**

- ✓ Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán trên hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ.

✓ Nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán, nhưng tổ chức kinh tế (các công ty, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã...) đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người vay nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết.

➤ **Mức trích lập:** (Theo thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 7/12/2009)

Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập như sau:

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ trên 6 tháng đến dưới 1 năm
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm
- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên
- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng

Tài khoản sử dụng: TK139 – Dự phòng nợ phải thu khó đòi.

➤ **Phương pháp hạch toán**

✓ Cuối năm xác định số dự phòng cần trích lập. Nợ TK642

Có TK139

Đến cuối năm tiếp theo, nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi ở kỳ kế toán này lớn hơn ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì hạch toán chênh lệch vào chi phí.

Nợ TK 642

Có TK 139

✓ Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ này nhỏ hơn kỳ trước thì số chênh lệch được ghi giảm trừ chi phí:

Nợ TK139

Có TK642

✓ Nếu các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được, được phép xóa nợ:

Nợ TK 139: (nếu đã trích lập dự phòng)

Nợ TK642: (nếu chưa trích lập dự phòng)

Có TK 131:

Có TK138:

Đồng thời ghi Nợ TK004

- ✓ Đối với nợ khó đòi đã xử lý xóa nợ sau đó thu hồi được:

Nợ TK111,112...

Có TK711

Đồng thời ghi Có TK004

Ví dụ: Căn cứ vào báo cáo công nợ đến ngày 31/12/2010, kế toán xác định:

Công ty Toàn Thịnh nợ 40.087.080, quá hạn 8 tháng.

Công ty CP tin học nợ 28.261.684, quá hạn 10 tháng.

.....

Xác định khoản nợ quá hạn là: 234.949.400. Trong đó số quá hạn từ 6 tháng đến 1 năm là 165.638.700, quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm là 69.310.700

Khoản nợ không đòi được: 41.265.700

Đến ngày 31/12, kế toán tiến hành trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi như sau:

Số dự phòng phải thu khó đòi = 165.638.800 * 30% + 69.710.600 * 50% = 84.546.940 đồng

Kế toán định khoản: Nợ TK642: 84.546.940

Có TK139: 84.546.940

Đối với khoản khách hàng nợ được xác định là không thu hồi cần xử lý đưa vào chi phí như sau:

Nợ TK642: 41.265.700

Có TK131: 41.265.700

Nợ TK004: 41.265.700

- Với việc lập dự phòng nợ phải thu khó đòi sẽ giúp cho công ty giảm mức tối đa những tổn thất về các khoản phải thu khó đòi trong cơ chế thị trường nhiều biến động như hiện nay.

Kiểm nghị 5: Về việc hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán.

Vì là một công ty thương mại nên hàng ngày các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến tiền mặt tại công ty tương đối lớn, hoạt động nhập xuất hàng hóa cũng diễn ra thường xuyên, việc công ty không sử dụng các sổ Nhật ký đặc biệt sẽ làm cho doanh nghiệp khó có thể theo dõi lượng tiền và hàng hóa vào, ra trong ngày cũng như nguồn vốn, tài sản của công ty.

Vì vậy công ty nên mở các sổ Nhật ký đặc biệt như sổ Nhật ký thu tiền và Nhật ký chi tiền, Nhật ký mua hàng, Nhật ký bán hàng. Dưới đây là mẫu sổ công ty nên mở.

NHẬT KÝ THU (CHI) TIỀN

Năm 2010

<i>Ngày tháng vào sổ</i>	<i>Chứng từ</i>		<i>Diễn giải</i>	<i>Đã vào sổ cái</i>	<i>Ghi có (nợ) các TK</i>			
	<i>Số hiệu</i>	<i>Ngày tháng</i>			<i>TK...</i>	<i>TK...</i>	<i>TK khác</i>	
							<i>Số hiệu</i>	<i>Số hiệu</i>
			<i>Cộng</i>					

NHẬT KÝ MUA HÀNG (BÁN)

Năm 2010

Ngày tháng vào sổ	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu khách hàng (phải trả nhà cung cấp)	Ghi có (nợ) các TK			
	Số hiệu	Ngày tháng			TK...	TK...	TK khác	
							Số hiệu	Số hiệu
			Cộng					

Việc mở các sổ này sẽ giúp cho kế toán có thể dễ dàng theo dõi được lượng tiền mặt và hàng hóa vào, ra trong ngày. Đồng thời có thể cung cấp cho ban lãnh đạo công ty những thông tin cần thiết một cách chính xác và kịp thời, giúp ban lãnh đạo có thể đưa ra những quyết định đúng đắn trong công tác quản lý, kinh doanh góp phần tăng lợi nhuận.

Kiến nghị 5: Về dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Mặt hàng mà công ty kinh doanh là những mặt hàng có tính chất nhạy cảm, chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường rất lớn. Hơn nữa với tình hình hiện nay, tỉ giá ngoại tệ (cụ thể là USD) biến động tương đối lớn, thường xuyên tăng, giảm bất thường. Thêm vào đó chi phí điện nước, xăng dầu cũng biến động dẫn đến giá trị hàng hóa cũng biến động không ngừng. Vì thế công ty nên lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Đề trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho kế toán sử dụng **tài khoản 159 “Dự phòng giảm giá hàng tồn kho”** cuối kỳ. Tài khoản 159 được mở chi tiết cho từng loại hàng.

➤ **Quy định khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.**

- Việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải tính theo từng hàng hóa tồn kho.

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

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

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

➤ **Phương pháp hạch toán.**

- Cuối kỳ kế toán năm, khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lần đầu tiên, ghi:

Nợ TK632:

Có TK159:

- Cuối kỳ kế toán năm tiếp theo:

+, Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước nhưng chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn, ghi:

Nợ TK632:

Có TK159:

+, Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước nhưng chưa sử dụng hết thì số chênh lệch nhỏ hơn, ghi:

Nợ TK159:

Có TK632:

Việc công ty lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm thiểu được những tổn thất do sự biến động giá trị của hàng hóa gây ra, đồng thời có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, tăng khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp kinh doanh cùng một lĩnh vực như CPN, Hoàng Cường,...

KẾT LUẬN

Qua quá trình thực tập và tìm hiểu giữa lý luận và thực tiễn tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy, em có điều kiện tìm hiểu sâu hơn về từng phần hành kế toán đã học, đặc biệt là công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Em nhận thấy rõ hơn vai trò của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời luôn luôn có khoảng cách giữa lý thuyết và thực tiễn, nói cụ thể hơn là mỗi doanh nghiệp đều có những đặc điểm riêng vì vậy công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, phương pháp hạch toán cũng phải có những bước vận dụng linh hoạt từ chế độ kế toán nhà nước vào trong bản thân đơn vị mình.

Là sinh viên ngành Kế toán – kiểm toán, em luôn nghĩ cần phải nhận thức đầy đủ cả về lý luận và thực tế ở nhiều góc độ khác nhau trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Sau một thời gian tìm hiểu em đã nhận thức được nhiều hơn về vấn đề này. Em tin rằng đây sẽ là vốn kiến thức, hành trang quý báu giúp em bước vào đời.

Trên đây là toàn bộ nội dung trong cuốn khóa luận tốt nghiệp đề tài ***“Hoàn thiện công tác kế toán hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ ĐỨC HUY”***. Trong cuốn khóa luận này em đã vận dụng những kiến thức đã học trong trường, em đã cố gắng trình bày những vấn đề cơ bản về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Từ đó mạnh dạn đưa ra một số đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ Đức Huy. Tuy nhiên do kiến thức còn chưa sâu rộng, thời gian và trình độ còn hạn chế nên bài khóa luận này không tránh khỏi những thiếu sót, khuyết điểm. Em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô để bài khóa luận này được hoàn thành tốt nhất.

Sau cùng em xin chân thành cảm ơn thầy giáo TH.S Nguyễn Văn Thụ và sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị trong phòng kế toán công ty đã tạo điều kiện, chỉ bảo, hướng dẫn em, tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này!

Hải Phòng, ngàytháng.....năm 2011.

Sinh viên thực hiện

Trần Thị Thanh Thúy

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kế toán tài chính (NXB Thống Kê)
2. Giáo trình Kế toán tài chính – Trường Đại học Tài chính – Kế toán HN
3. Hệ thống chuẩn mực Kế toán Việt Nam ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Trưởng Bộ Tài chính
4. Chế độ Kế toán doanh nghiệp (quyển 1 và 2)
5. Trang: web ketoan.vn
6. Lý thuyết và thực hành kế toán (NXB Tài Chính Hà Nội)