

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG I. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	3
1.1 Những vấn đề chung về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại	3
1.1.1 Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	3
1.1.2 Đặc điểm và chức năng của hoạt động kinh doanh thương mại.	4
1.1.3 Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD.	5
1.1.4 Yêu cầu, nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD.	6
1.2. Các khái niệm cơ bản	7
1.2.1 Một số khái niệm về doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu	7
1.2.2 Một số khái niệm về chi phí.....	11
1.2.3 Một số khái niệm về xác định kết quả kinh doanh	13
1.3 Các phương thức luân chuyển hàng hoá chủ yếu trong doanh nghiệp Thương Mại	13
1.3.1 Phương thức tiêu thụ trực tiếp:	14
1.3.2 Phương thức đại lý bán hàng đúng giá hưởng hoa hồng	17
1.3.3 Phương thức trả chậm, trả góp.	18
1.3.4 Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận.	19
1.3.5 Phương thức hàng đổi hàng.	19
1.4. Tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng, chi phí, xác định kết quả kinh doanh	19
1.4.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	19
1.4.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.	24

1.4.3 Kế toán giá vốn hàng bán.....	26
1.4.4 Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.....	30
1.4.5 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính.....	34
1.4.6 Kế toán thu nhập khác, chi phí khác.....	37
1.4.7 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	39
1.5 Hệ thống sổ kế toán và hình thức kế toán sử dụng tại các doanh nghiệp.....	40
1.5.1 Hình thức kế toán Nhật Ký Chung.....	41
1.5.2 Hình thức kế toán Nhật Ký –Sổ Cái.....	41
1.5.3 Hình thức kế toán Nhật ký chứng từ.....	41
1.5.4 Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ.....	42
1.5.5 Hình thức kế toán trên máy vi tính.....	42
CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TÍN ĐẠI PHÁT.....	44
2.1 Khái quát chung về công ty Cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT.....	44
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công Ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	44
2.1.2 Đặc điểm sản xuất kinh doanh.....	45
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	46
2.1.4 Tổ chức công tác kế toán tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	49
2.2 Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	54

2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.	54
2.3.1. Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.	65
2.4.1 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	69
2.5.1 Kế toán doanh thu và chi phí hoạt động tài chính	78
2.6.1 Kế toán thu nhập khác và chi phí khác	85
2.7.1 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	85
CHƯƠNG III. 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 CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TÍN ĐẠI PHÁT	96
3.1 Đánh giá chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	96
3.1.1 Ưu điểm.....	96
3.1.2 Nhược điểm.....	98
3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	98
3.2.1 Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	98
3.2.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.	99
KẾT LUẬN	111
TÀI LIỆU THAM KHẢO	112

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.

Biểu số 2.1. Hoá đơn giá trị gia tăng.....	60
Biểu 2.2. Sổ nhật ký chung	61
Biểu số: 2.3. Sổ cái.....	62
Biểu số: 2.4. Bảng kê bán lẻ hàng hoá	63
Biểu số: 2.5. Bảng tổng hợp thanh toán với người mua (người bán)	64
Biểu số: 2.6. Sổ cái.....	68
Biểu số 2.7. Hóa đơn dịch vụ viễn thông (GTGT)	70
Biểu số 2.8. Hoá đơn giá trị gia tăng.....	71
Biểu số 2.9. Phiếu chi.....	72
Biểu số 2.10. Phiếu chi.....	73
Biểu số 2.11. Sổ nhật ký chung.....	74
Biểu số 2.12. Sổ cái.....	75
Biểu 2.13. Sổ chi tiết chi phí	76
Biểu 2.14. Sổ cái	77
Biểu số 2.15. Phiếu báo nợ.....	79
Biểu số 2.16. Phiếu báo có	80
Biểu số 2.17. Sổ nhật ký chung.....	81
Biểu 2.18. Sổ chi tiết chi phí	82
Biểu số 2.19. Sổ cái.....	83
Biểu số 2.20. Sổ cái.....	84
Biểu số 2.21. Sổ nhật ký chung.....	91
Biểu 2.22. Sổ cái	92
Biểu 2.23. Sổ cái	93
Biểu số 3.1. Sổ chi tiết bán hàng.....	105
Biểu số 3.2. Sổ tổng hợp chi tiết tài khoản 511	106
Biểu 3.3. Thẻ kho	107
Biểu 3.4. Phiếu giao nhận chứng từ	108

Sơ đồ 1. 1: Sơ đồ mô tả hình thức bán buôn.....	16
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ mô tả hình thức bán lẻ.....	16
Sơ đồ 1.3: Kế toán tại đơn vị giao đại lý.....	17
Sơ đồ 1.4: Kế toán tại đơn vị nhận đại lý.....	18
Sơ đồ 1.5: Sơ đồ mô tả hình thức bán hàng trả chậm, trả góp:.....	19
Sơ đồ 1.6. Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ doanh thu bán hàng nội bộ.....	23
Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	26
Sơ đồ 1.8. Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên.....	29
Sơ đồ 1.9: Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.	30
Sơ đồ 1.10. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng.....	33
Sơ đồ 1.11: Hạch toán hoạt động tài chính.....	36
Sơ đồ 1.12 : Sơ đồ hạch toán chi phí khác và thu nhập khác.....	38
Sơ đồ 1.13. Sơ đồ hạch toán kết quả kinh doanh.....	40
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý điều hành của công ty.....	47
Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán của Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	50
Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	53
Sơ đồ 2.4: Quy trình hạch toán doanh thu tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.....	58

LỜI NÓI ĐẦU

Mỗi doanh nghiệp là một mắt xích quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Sự phát triển của doanh nghiệp góp phần đảm bảo nền kinh tế phồn vinh, thịnh vượng. Hiện nay Đảng và Nhà nước ta có nhiều chính sách phát triển kinh tế nhằm phát huy tối đa tiềm năng kinh tế của mọi thành phần.

Ngày nay với xu hướng tự do cạnh tranh hàng loạt các xí nghiệp, nhà máy, công ty được mở ra. Nhu cầu buôn bán trên thị trường ngày càng được mở rộng. Đây là một cơ hội tốt để các doanh nghiệp cạnh tranh phát triển tạo cho nền kinh tế sự đa dạng về hình thức kinh doanh, mặt hàng kinh doanh. Và đây cũng là một thách thức đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lí, tăng cường cơ sở vật chất kĩ thuật, áp dụng các hệ thống quản lí mới, sử dụng một cách tốt nhất, hiệu quả nhất và tiềm năng về sức người để tạo ra càng nhiều sản phẩm hàng hóa, dịch vụ với chất lượng cao, tạo ra được nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp và tăng tích lũy cho nhà nước. Mặt khác, sự phát triển của nền kinh tế thị trường đòi hỏi phải có những đánh giá cụ thể hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra cho các doanh nghiệp là làm thế nào để có được lợi nhuận cao nhất nhưng chi phí bỏ ra là thấp nhất. Do đó, các doanh nghiệp trong nước luôn luôn phải cố gắng tìm mọi biện pháp để nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ nhằm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Như vậy trong quá trình hạch toán kế toán việc phản ánh kết quả tiêu thụ, ghi nhận doanh thu, thu nhập của doanh nghiệp đầy đủ, kịp thời góp phần đẩy tăng tốc độ chu chuyển vốn lưu động tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình kinh doanh. Việc ghi chép chính xác các nghiệp vụ kinh tế này có ảnh hưởng lớn đến tình hình thực hiện tài chính doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có được cái nhìn toàn diện đúng đắn về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ kiến thức em đã được học và thực tế tìm hiểu, em quyết định chọn đề tài: "Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT cho bài khóa luận của mình.

Nội dung khóa luận của em gồm 3 chương chính sau:

Chương I: Những vấn đề lý luận cơ bản về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Chương II: Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT.

Chương III: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa quản trị kinh doanh trường Đại học dân lập Hải Phòng, đặc biệt là Thạc sỹ Lê Thị Nam Phương. Đồng thời em xin cảm ơn sự giúp đỡ của ban lãnh đạo Công ty và tập thể nhân viên phòng kế toán đã tạo điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành bài khóa luận.

Do thời gian và trình độ có hạn nên bài viết của em không tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Hải Phòng, ngày tháng 06 năm 2011.

Sinh viên

Đào Thị Lý

CHƯƠNG I

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

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

1.1.1 Sự cần thiết phải tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Sản xuất hàng hoá ra đời đánh dấu sự phát triển của nền sản xuất xã hội và đến nay nó đã phát triển đến một trình độ cao đó là nền kinh tế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, các doanh nghiệp cần phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra các sản phẩm và cung cấp dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường (nhu cầu sản xuất và nhu cầu tiêu dùng). Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì khâu tiêu thụ là khâu cuối cùng đóng vai trò quan trọng, trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Có thể nói việc tổ chức tốt quy trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là cơ sở quyết định sự thành bại của doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cần xây dựng kế hoạch để thực hiện tốt khâu bán hàng đảm bảo cho doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, tăng vòng quay vốn từ đó có tích tích lũy để tái tạo sản xuất và tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh.

Để thực hiện quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh nghiệp phải chi ra các khoản chi phí. Đó là tổng giá trị làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ dưới hình thức các khoản tiền đã chi, các khoản khấu trừ vào tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ làm giảm vốn chủ sở hữu. Đồng thời doanh nghiệp cũng thu được các khoản doanh thu, thu nhập là tổng giá trị các lợi ích kinh tế thu được trong kỳ phát sinh từ các hoạt động góp vốn làm tăng vốn chủ sở hữu.

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

Đối với doanh nghiệp, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ là nguồn lợi nhuận chính, nó là khoản chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Vì vậy việc tổ chức công tác kế toán bán hàng, kế toán xác định kết quả kinh doanh một cách khoa học, hợp lý và phù hợp có ý nghĩa quan trọng cho việc thu nhận, xử lý, cung cấp các thông tin cho doanh nghiệp, các cơ quan chủ quản, quản lý tài chính, thuế... để lựa chọn phương án kinh doanh có hiệu quả, giám sát việc chấp hành chính sách chế độ kế toán, tài chính, chính sách thuế....

1.1.2 Đặc điểm và chức năng của hoạt động kinh doanh thương mại.

Thương mại là khâu trung gian nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng. Hoạt động thương mại là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của thương nhân làm phát sinh quyền và nghĩa vụ giữa các thương nhân với nhau hoặc giữa thương nhân với các bên có liên quan bao gồm việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thương mại và các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục đích lợi nhuận hoặc nhằm thực hiện các chính sách kinh tế - xã hội. Kinh doanh thương mại có một số đặc điểm chủ yếu sau:

- Đặc điểm về hoạt động: Hoạt động kinh tế cơ bản của kinh doanh thương mại là lưu chuyển hàng hoá. Lưu chuyển hàng hoá là sự tổng hợp các hoạt động thuộc các quá trình mua bán, trao đổi và dự trữ hàng hoá.

- Đặc điểm về hàng hoá: Hàng hoá trong kinh doanh thương mại gồm các vật tư, sản phẩm có hình thái vật chất hay không có hình thái mà doanh

nghiệp mua về với mục đích để bán.

- Đặc điểm về phương thức lưu chuyển hàng hoá: Lưu chuyển hàng hoá trong kinh doanh thương mại có thể theo một trong hai phương thức là bán buôn và bán lẻ. Bán buôn hàng hoá là bán cho người kinh doanh trung gian chứ không bán thẳng cho người tiêu dùng. Bán lẻ hàng hoá là việc bán thẳng cho người tiêu dùng.

- Đặc điểm về tổ chức kinh doanh: Tổ chức kinh doanh thương mại có thể theo nhiều mô hình khác nhau như tổ chức công ty bán buôn, bán lẻ, công ty kinh doanh tổng hợp...

- Đặc điểm về sự vận động của hàng hoá: Sự vận động của hàng hoá trong kinh doanh thương mại cũng không giống nhau, tùy thuộc vào nguồn hàng và ngành hàng. Do đó, chi phí thu mua và thời gian lưu chuyển hàng hoá cũng khác nhau giữa các loại hàng.

Như vậy, có thể nói, chức năng của thương mại là tổ chức và thực hiện mua bán, trao đổi hàng hoá, cung cấp dịch vụ nhằm phục vụ sản xuất và đời sống nhân dân.

1.1.3 Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD.

Hoà mình vào sự phát triển kinh tế của nước nhà cùng với các chính sách mở cửa của nhà nước, tiến trình gia nhập các tổ chức kinh tế khu vực và thế giới đã đầy đủ và có hiệu lực làm cho hàng hoá xuất hiện trên thị trường Việt Nam ngày càng tăng tạo nên sức ép cho các công ty trong nước. Để đứng vững trong guồng quay của nền kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải biết kinh doanh có hiệu quả, hợp lý chặt chẽ, nghiêm túc có hiệu quả công tác quản lý tiết kiệm chi phí nâng cao doanh thu, lợi nhuận.

Qua quá trình doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh để mỗi doanh nghiệp xây dựng các kế hoạch quản lý sản xuất, các biện pháp nhằm nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí đảm bảo cho doanh nghiệp thu

hồi vốn nhanh tăng nhanh vòng quay vốn liên tục mở rộng quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Muốn vậy, doanh nghiệp phải làm tốt công tác quản lý và đặc biệt là công tác hạch toán kế toán - đây là công cụ giúp cho doanh nghiệp tồn tại và đứng vững vì nó cung cấp cho ban lãnh đạo các thông tin số liệu chính xác về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Để chống chọi với sức ép của thị trường và xu thế cạnh tranh toàn cầu, các doanh nghiệp phải tự chủ sản xuất, tự hạch toán kinh tế để có lợi nhuận cao nhất. Sử dụng các biện pháp quản lý để kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các khoản chi phí nâng cao năng suất lao động để có hiệu quả kinh doanh cao nhất. Thực hiện được đầy đủ quyền và nghĩa vụ của nhà nước, nâng cao đời sống cho cán bộ công nhân viên về vật chất và tinh thần.

Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong quá trình phản ánh và giám đốc tình hình sản xuất kinh doanh, giúp cho các nhà quản lý thấy được hiệu quả sản xuất kinh doanh trong kỳ (biểu hiện thông qua chỉ tiêu lãi hay lỗ) từ đó có những biện pháp hoạch định cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian tiếp theo nhằm đạt hiệu quả cao hơn.

1.1.4 Yêu cầu, nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định KQKD.

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

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

– Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.

- Tham mưu các giải pháp thúc đẩy bán hàng, tăng vòng quay của vốn.
- Cung cấp các thông tin cần thiết về tình hình bán hàng cho chủ doanh nghiệp kịp thời có số liệu, tình hình chỉ đạo hoạt động mua - bán kinh doanh của doanh nghiệp.
- Kiểm tra đơn đốc và thu hồi tiền hàng, khách hàng nợ, theo dõi chi tiết từng khách hàng, từng lô hàng và từng số tiền và thời hạn phải trả, tình hình trả nợ của khách hàng.
- Cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định kết quả kinh doanh.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả của từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước để họ có căn cứ đánh giá sức mua, đánh giá tình hình tiêu dùng, đề xuất các chính sách ở tầm vĩ mô.

1.2. Các khái niệm cơ bản.

1.2.1 Một số khái niệm về doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

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

a. Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng: Theo chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng BTC thì chỉ ghi nhận doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá khi thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

1. Doanh nghiệp đã trao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua;
2. Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lí hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;
3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
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.

b. Điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ:

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

1. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;
2. Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;
3. Xác định được công việc hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán;
4. Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch đó.

c. Thời điểm ghi nhận doanh thu theo các phương thức bán hàng

- Tiêu thụ theo phương thức trực tiếp: Theo tiêu thức này, người bán giao hàng cho người mua tại kho, tại quầy hay tại phân xưởng sản xuất. Khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hóa đơn thì hàng chính thức được coi là tiêu thụ, người bán có quyền ghi nhận doanh thu.

- Tiêu thụ theo phương thức gửi hàng qua đại lý hoặc chuyển hàng qua kho đại lý: Theo tiêu thức này, doanh nghiệp chuyển hàng đi gửi cho các quầy hàng, cửa hàng... nhờ bán hộ. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Chỉ khi nào được người mua chấp nhận thanh toán thì số hàng đó mới chính thức coi là tiêu thụ và doanh nghiệp có quyền ghi nhận doanh thu, đồng thời ghi nhận giá vốn hàng bán.

- Tiêu thụ theo phương thức trả chậm, trả góp: Theo tiêu thức này, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá trả một lần ngay từ đầu không bao gồm tiền lãi về trả chậm, trả góp.

Doanh thu trong doanh nghiệp bao gồm:

+ **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** là tổng giá trị được thực hiện do việc bán hàng hóa, sản phẩm cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng. Tổng doanh thu bán hàng là số tiền ghi trên hóa đơn, trên hợp đồng cung cấp lao vụ, dịch vụ.

+ **Doanh thu tiêu thụ nội bộ:** Doanh thu tiêu thụ nội bộ là những khoản thu do bán hàng và cung cấp dịch vụ trong nội bộ doanh nghiệp, đơn vị cấp trên với đơn vị cấp dưới...

+ **Doanh thu hoạt động tài chính:** bao gồm các khoản doanh thu tiền lãi, tiền lãi bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác được coi là thực hiện trong kỳ, không phân biệt các khoản doanh thu đó thực tế đã thu được tiền hay sẽ thu được tiền.

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

Thu nhập khác của doanh nghiệp, gồm:

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

- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

Các khoản giảm trừ doanh thu:

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, để đẩy mạnh bán hàng, thu hồi nhanh chóng tiền hàng, doanh nghiệp cần có những chế độ khuyến khích đối với những khách hàng mua với số lượng lớn sẽ được chiết khấu thương mại, còn nếu hàng kém phẩm chất thì khách hàng có thể chấp nhận thanh toán hoặc có thể yêu cầu doanh nghiệp giảm giá.

Tổng doanh thu bán hàng sau khi trừ đi các khoản giảm doanh thu gọi là doanh thu thuần.

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm có:

✓ ***Chiết khấu thương mại***

Chiết khấu thương mại là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn. Khoản giảm giá có thể phát sinh trên khối lượng từng lô hàng mà khách hàng đã mua, cũng có thể phát sinh trên tổng khối lượng hàng lũy kế mà khách hàng đã mua trong một quãng thời gian nhất định tùy thuộc vào chính sách chiết khấu thương mại của bên bán.

✓ ***Giảm giá hàng bán***

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do toàn bộ hay một phần hàng hóa kém phẩm chất, sai quy cách hoặc bị lạc hậu thị hiếu.

✓ ***Hàng bán bị trả lại***

Hàng bán bị trả lại là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do các nguyên nhân như: vi phạm hợp đồng kinh tế; hàng bị mất; kém phẩm chất; không đúng chủng loại, quy cách... Khi doanh nghiệp ghi nhận trị giá hàng bán bị trả lại cần đồng thời ghi giảm tương ứng trị giá vốn hàng bán trong kỳ.

✓ ***Thuế tiêu thụ đặc biệt***

Thuế tiêu thụ đặc biệt được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp

sản xuất, kinh doanh, nhập khẩu các mặt hàng, dịch vụ mà nhà nước không khuyến khích sản xuất kinh doanh và hạn chế tiêu thụ như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã...

✓ **Thuế xuất khẩu**

Thuế xuất khẩu được đánh vào tất cả các mặt hàng, dịch vụ trao đổi với nước ngoài, khi xuất khẩu ra biên giới Việt Nam. Doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu hoặc ủy thác xuất khẩu thì phải nộp thuế này.

$$\text{DTBH Thuần} = \text{DTBH} - \text{Chiết khấu thương mại} - \text{DTHB bị trả lại} - \text{Thuế TTĐB, thuế XK phải nộp, thuế GTGT trực tiếp}$$

1.2.2 Một số khái niệm về chi phí

Theo chuẩn mực số 01 “ Chuẩn mực chung ” ban hành và công bố theo QĐ số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ trưởng BTC thì:

✓ **Chi phí:** Chi phí là các khoản chi phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cho các hoạt động khác... mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Chi phí bao gồm các khoản chi phí sau :

✓ **Giá vốn hàng bán:** là giá trị giá vốn của sản phẩm, vật tư hàng hóa, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ là giá thành sản xuất hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn là trị giá sản xuất ghi sổ, còn với hàng hóa tiêu thụ, giá vốn bao gồm trị giá mua cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng hóa tiêu thụ.

✓ **Chi phí sản xuất, kinh doanh:** bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí lãi tiền vay, và những chi phí liên quan đến hoạt động cho các bên khác sử dụng tài sản sinh ra lợi tức, tiền bản quyền,... Những chi phí này phát sinh dưới dạng tiền và các khoản tương

đương tiền, hàng tồn kho, khấu hao máy móc, thiết bị.

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

✓ **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** là toàn bộ các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, các khoản trích theo lương, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, tiền thuê đất...

✓ **Chi phí hoạt động tài chính:** là toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong kỳ hạch toán liên quan đến các hoạt động về vốn, hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của doanh nghiệp.

✓ **Chi phí khác:** Chi phí khác là những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra; cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót từ những năm trước.

+ Nội dung của chi phí khác bao gồm:

+ Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý, nhượng bán (nếu có).

+ Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.

+ Bị phạt thuế, truy nộp thuế.

+ Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán.

+ Các khoản chi phí khác.

✓ **Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**

Thuế thu nhập doanh nghiệp là loại thuế trực thu, thu trên kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp.

Căn cứ tính thuế thu nhập doanh nghiệp là thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thu nhập chịu thuế trong kỳ bao gồm thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa dịch vụ và thu nhập khác.

Thuế TNDN phải nộp = Thu nhập chịu thuế × Thuế suất thuế TNDN

1.2.3 Một số khái niệm về xác định kết quả kinh doanh

- Kết quả kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động trong doanh nghiệp trong một thời gian nhất định (tháng, quý, năm). Đây là chỉ tiêu tổng hợp rất quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của 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, kết quả hoạt động khác.

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ với các khoản giảm trừ doanh thu.

- Lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm:

+ Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán.

+ Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là số chênh lệch giữa lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ; doanh thu hoạt động tài chính; chi phí tài chính; chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ Lợi nhuận khác là số chênh lệch giữa thu nhập khác với chi phí khác.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là tổng số giữa lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh với lợi nhuận khác.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (lợi nhuận ròng hay lãi ròng) là phần lợi nhuận sau khi lấy lợi nhuận kế toán trước thuế trừ đi chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

1.3 Các phương thức luân chuyển hàng hoá chủ yếu trong doanh nghiệp Thương Mại.

Phương thức tiêu thụ hàng hoá có ảnh hưởng trực tiếp đối với việc sử dụng các tài khoản kế toán, phản ánh tình hình xuất kho hàng hoá, đồng thời có tính quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng, hình thành doanh

thu bán hàng và tiết kiệm chi phí bán hàng để tăng lợi nhuận.

1.3.1 Phương thức tiêu thụ trực tiếp:

Là phương thức giao hàng trực tiếp cho người mua tại kho, tại quầy, hay tại phân xưởng sản xuất của doanh nghiệp. Sau khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hoá đơn bán hàng thì số hàng đã bàn giao được chính thức coi là tiêu thụ.

*** Bán buôn**

Bán buôn hàng hoá là việc bán hàng cho các đơn vị thương mại hoặc bán cho các đơn vị sản xuất để tiếp tục sản xuất. Đặc điểm của nhiệm vụ bán buôn hàng hoá hàng hoá chưa đến tay người tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng hàng hoá chưa được thực hiện đầy đủ.

+ *Bán buôn qua kho*: hàng hoá được tập trung tại kho của doanh nghiệp trước khi đem tiêu thụ.

- Đối với hình thức bán trực tiếp, khi người mua nhận được hàng theo hợp đồng, ký nhận vào các giấy tờ có liên quan. Khi đó hàng hóa không thuộc sở hữu của doanh nghiệp nữa, hàng hoá được xác định là tiêu thụ, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu chưa thuế đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu ra phải nộp tính trên doanh thu ghi nhận.

- Đối với hình thức bán buôn qua kho theo hình thức gửi hàng, khi giao hàng cho khách, hàng vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp, chỉ khi khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng đó mới được chấp nhận là tiêu thụ. Kế toán ghi nhận doanh thu theo giá bán chưa có thuế GTGT.

+ *Bán buôn hàng hoá vận chuyển thẳng*: Doanh nghiệp thương mại sau khi mua hàng, nhận hàng mua không đem về nhập kho và vận chuyển thẳng cho bên mua. Xét về đối tượng tham gia có ít nhất 3 đối tượng tham gia mua bán.

- Nếu bên bán có tham gia thanh toán: Doanh nghiệp mua hàng của nhà cung cấp và chuyển đi bán thẳng cho bên mua hàng, phương tiện vận tải tự có

hoặc thuê ngoài. Hàng hoá gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi nào bên mua nhận được hàng và chấp nhận thanh toán thì doanh nghiệp mới ghi nhận doanh thu. Chi phí vận chuyển doanh nghiệp chịu hay bên mua phải trả tùy thuộc vào hợp đồng ký giữa hai bên.

- Trường hợp bán hàng vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Nếu không tham gia thanh toán, kế toán chỉ theo dõi số hoa hồng hưởng từ nhiệm vụ môi giới hàng cho nhà cung cấp hoặc cho khách hàng.

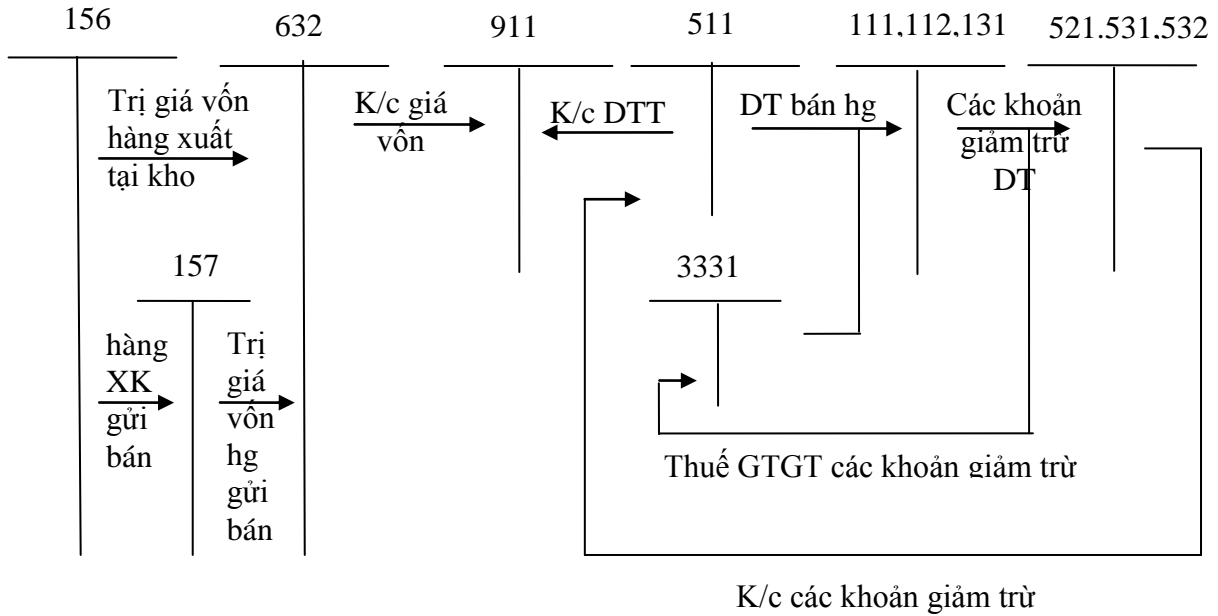
*** Bán lẻ:**

Trong khâu bán lẻ, chủ yếu là bán thu bằng tiền mặt và thường thì hàng hoá xuất giao cho khách hàng và thu tiền trong cùng một thời điểm. Vì vậy thời điểm tiêu thụ đối với khâu bán lẻ thường được tiến hành theo các phương thức sau:

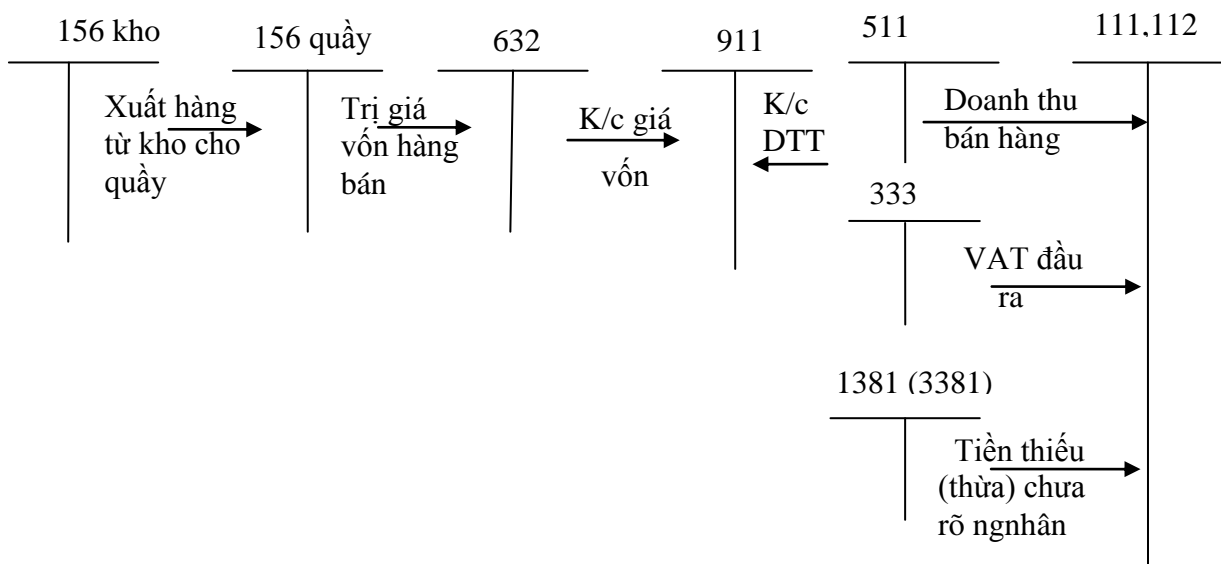
- Phương thức bán hàng thu tiền tập trung: Phương thức này tách rời nhân viên bán hàng và nhiệm vụ thu tiền. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ viết hoá đơn thu tiền và giao hàng cho khách hàng để khách hàng đến giao nhận hàng ở quầy do nhân viên bán hàng giao.

Cuối mỗi ca hoặc cuối ngày, nhân viên thu ngân tổng hợp tiền, kiểm tra tiền và xác định doanh số bán. Nhân viên bán hàng căn cứ vào số lượng hàng đã giao theo hoá đơn để lập báo cáo bán hàng, đối chiếu với số hàng hoá còn để xác định số hàng thừa thiếu.

- Bán hàng thu tiền trực tiếp: Nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao cho khách hàng. Cuối mỗi ca, nhân viên bán hàng kiểm tiền làm giấy nộp tiền, kiểm kê hàng hoá hiện còn ở quầy và xác định lượng hàng hoá bán ra trong ca (ngày). Sau đó, lập báo cáo bán hàng để xác định doanh số bán, đối chiếu với số lượng đã nộp theo giấy nộp tiền.



Sơ đồ 1.1: Sơ đồ mô tả hình thức bán buôn



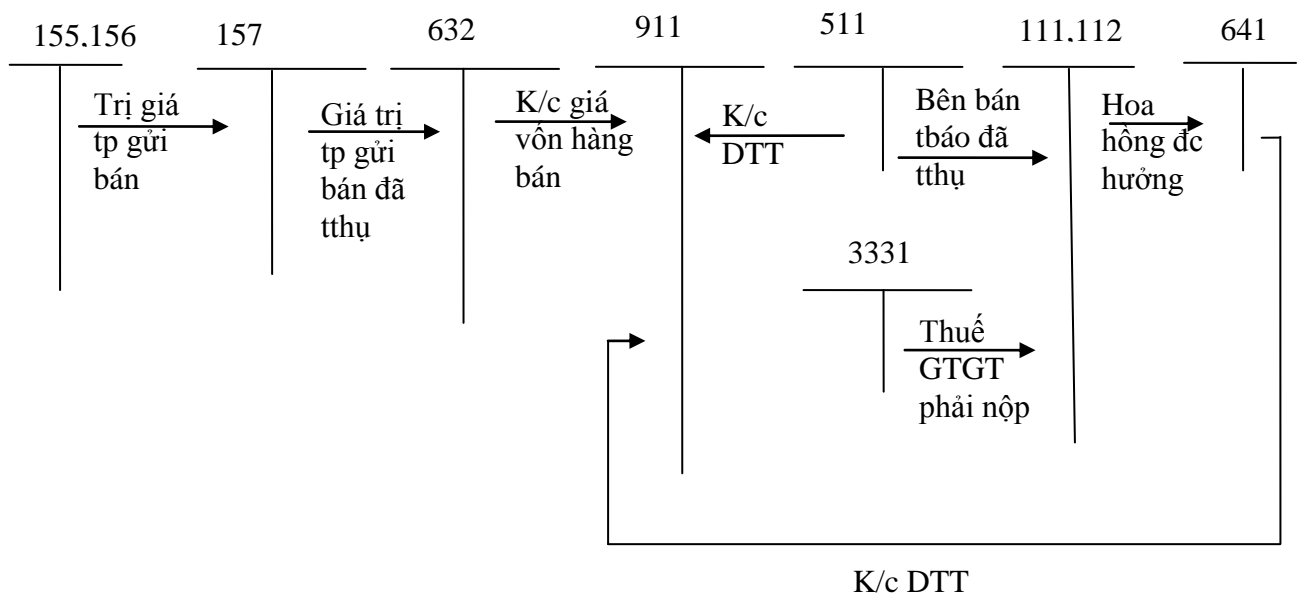
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ mô tả hình thức bán lẻ

1.3.2 Phương thức đại lý bán hàng đúng giá hưởng hoa hồng

Là phương thức mà bên chủ hàng (gọi là bên giao đại lý) xuất hàng giao cho bên nhận đại lý (bên đại lý) để bán, bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Khi xuất hàng gửi đi, hàng vẫn thuộc sở hữu của doanh nghiệp, chỉ khi nào khách hàng đã trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán thì khi đó hàng mới chuyển quyền sở hữu và được ghi nhận doanh thu bán hàng.

Theo luật thuế giá trị gia tăng, nếu đại lý bán hàng theo đúng giá do bên giao đại lý quy định thì toàn bộ thuế VAT sẽ do chủ hàng chịu, bên đại lý không phải nộp thuế VAT trên phần hoa hồng được hưởng. Ngược lại, nếu đại lý hưởng khoản chênh lệch giá thì bên đại lý sẽ phải chịu thuế VAT tính trên phần giá trị gia tăng này, bên chủ hàng chịu thuế VAT trong phạm vi doanh thu của mình.

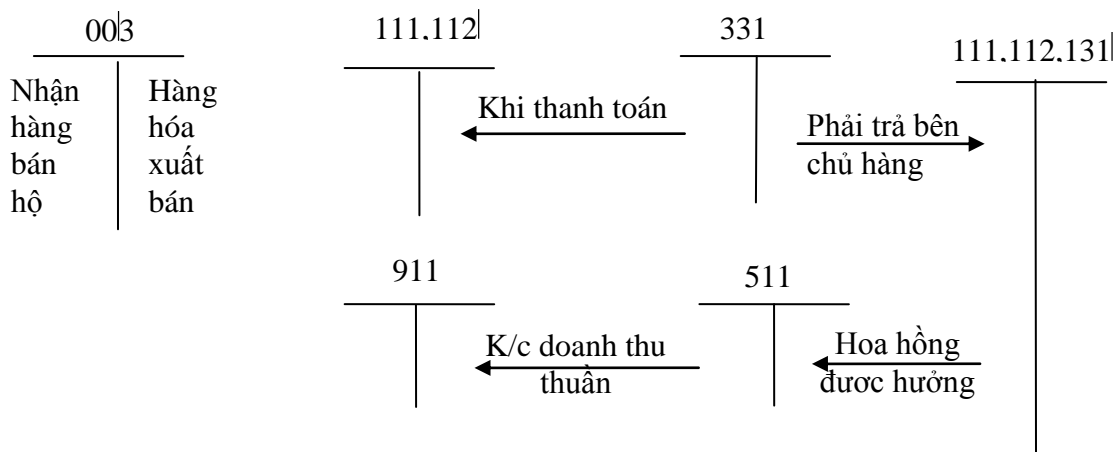
+ Kế toán tại đơn vị giao đại lý:



Sơ đồ 1.3: Kế toán tại đơn vị giao đại lý

+ *Kế toán tại đơn vị nhận đại lý :*

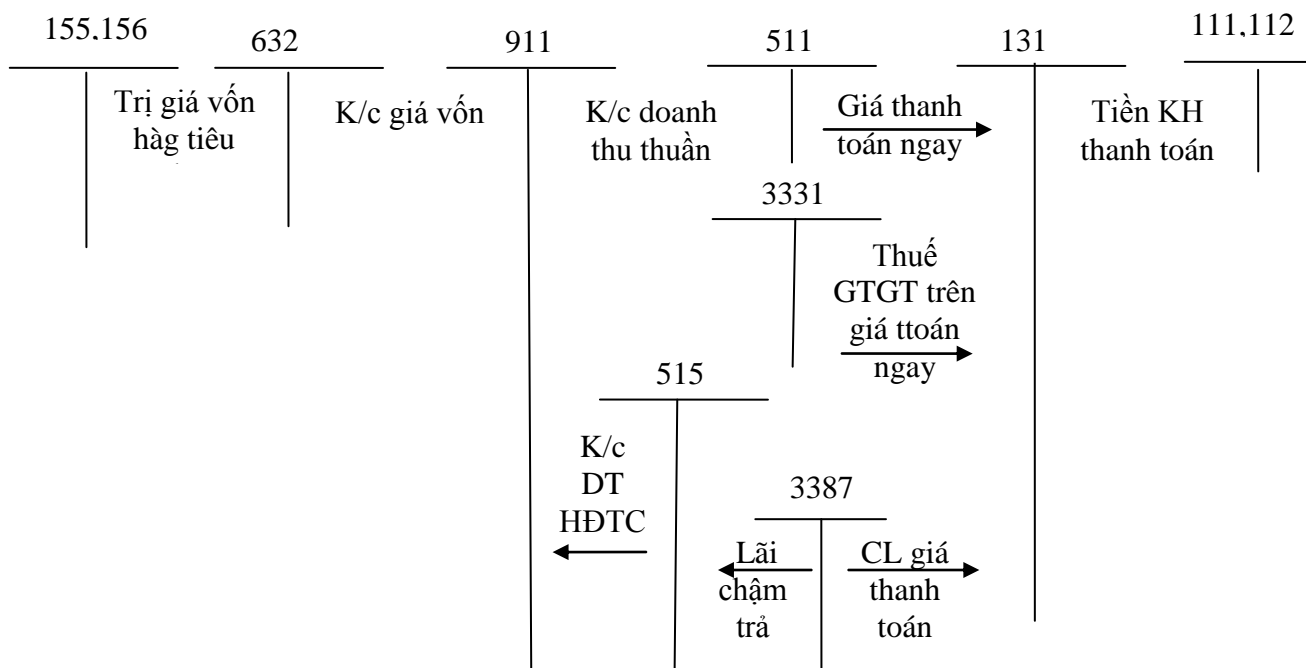
Kế toán ghi nhận toàn bộ trị giá vốn số hàng này vào bên nợ TK003- Hàng nhận bán hộ, ký gửi. Khi được xác định là tiêu thụ ghi nhận vào bên có TK 003. Doanh thu bán hàng là toàn bộ hoa hồng được hưởng do nhận bán đại lý.



Sơ đồ 1.4: Kế toán tại đơn vị nhận đại lý

1.3.3 Phương thức trả chậm, trả góp.

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền trả chậm phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định. Thông thường, số tiền trả ở các kỳ tiếp theo bằng nhau, trong đó bao gồm một phần doanh thu gốc và một phần lãi trả chậm. Theo phương thức trả góp, về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua thì lượng hàng được chuyển giao được coi là tiêu thụ. Về thực chất, chỉ khi nào người mua thanh toán hết tiền hàng thì doanh nghiệp mới mất quyền sở hữu.



Sơ đồ 1.5: Sơ đồ mô tả hình thức bán hàng trả chậm, trả góp:

1.3.4 Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận.

Theo phương thức này, bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trong hợp đồng, số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào được người mua chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ số hàng chuyển giao thì lượng hàng được người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

1.3.5 Phương thức hàng đổi hàng.

Hàng đổi hàng là phương thức tiêu thụ mà trong đó, người bán đem sản phẩm, vật tư, hàng hoá của mình để đổi lấy vật tư, hàng hoá của người mua. Giá trao đổi là giá bán của hàng hoá, vật tư đó trên thị trường.

1.4. Tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.

1.4.1. Kế toán doanh thu bán hàng.

1.4.1.1. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng.

Để đáp ứng tốt các yêu cầu quản lí tình hình tiêu thụ hàng hóa của doanh

nghiệp thì kế toán bán hàng phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

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

+ Phản ánh và ghi chép đầy đủ kịp thời và chính xác các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp, đồng thời phải theo dõi thật chi tiết, cụ thể tình hình thanh toán của từng đối tượng khách hàng để thu hồi kịp thời vốn kinh doanh. Phản ánh đầy đủ các chi phí phát sinh như: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính cũng như các chi phí khác làm cơ sở xác định kết quả bán hàng.

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

1.4.1.2 Các loại hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.

+ Các hoạt động bán hàng: bán các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư.

+ Cung cấp dịch vụ: thực hiện công việc đã thỏa thuận theo đồng trong kì hoặc nhiều kì kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động...

1.4.1.3. Các loại doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

+ Doanh thu bán hàng hóa.

+ Doanh thu bán thành phẩm.

+ Doanh thu cung cấp dịch vụ.

+ Doanh thu trợ cấp trợ giá.

+ Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư.

1.4.1.4 Chứng từ sử dụng.

+ Hóa đơn bán hàng thông thường (Mẫu số 01/GTKT-3 LL).

- + Hóa đơn GTGT (Mẫu số 02 GTGT-3 LL).
- + Phiếu xuất kho (Mẫu số 03 P XK-3 LL).
- + Phiếu thu tiền mặt (Mẫu số 01-TT).
- + Giấy báo có của Ngân hàng....

1.4.1.5 Sổ sách sử dụng.

- + Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra.
- + Nhật kí chung.
- + Sổ cái TK 511, 512.
- + Bảng cân đối số phát sinh.
- + Báo cáo tài chính.

1.4.1.6 Tài khoản sử dụng.

➤ **Tài khoản 511 “ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”.**

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp của một kì kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

- + Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào và bán bất động sản đầu tư.
- + Cung cấp dịch vụ: thực hiện công việc đã hoàn thành theo hợp đồng trong một kì, hoặc nhiều kì kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động...

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán;
- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- Doanh thu bán hàng bị trả lại kết chuyển cuối kỳ;
- Các khoản ghi giảm doanh thu bán hàng (521,531,532).
- Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản 511 có 5 tài khoản cấp hai như sau:

- TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa
- TK 5112: Doanh thu bán các sản phẩm
- TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ
- TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- TK 5117: Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

➤ **Tài khoản 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”.**

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ các doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là số tiền thu được do 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 nội bộ.

Kết cấu Tài khoản:

Bên Nợ:

- Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán nội bộ kết chuyển cuối kỳ kế toán;
- Số thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp theo của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ;
- Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số sản phẩm,

hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ nội bộ;

- Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ thuần vào Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh"

Bên Có:

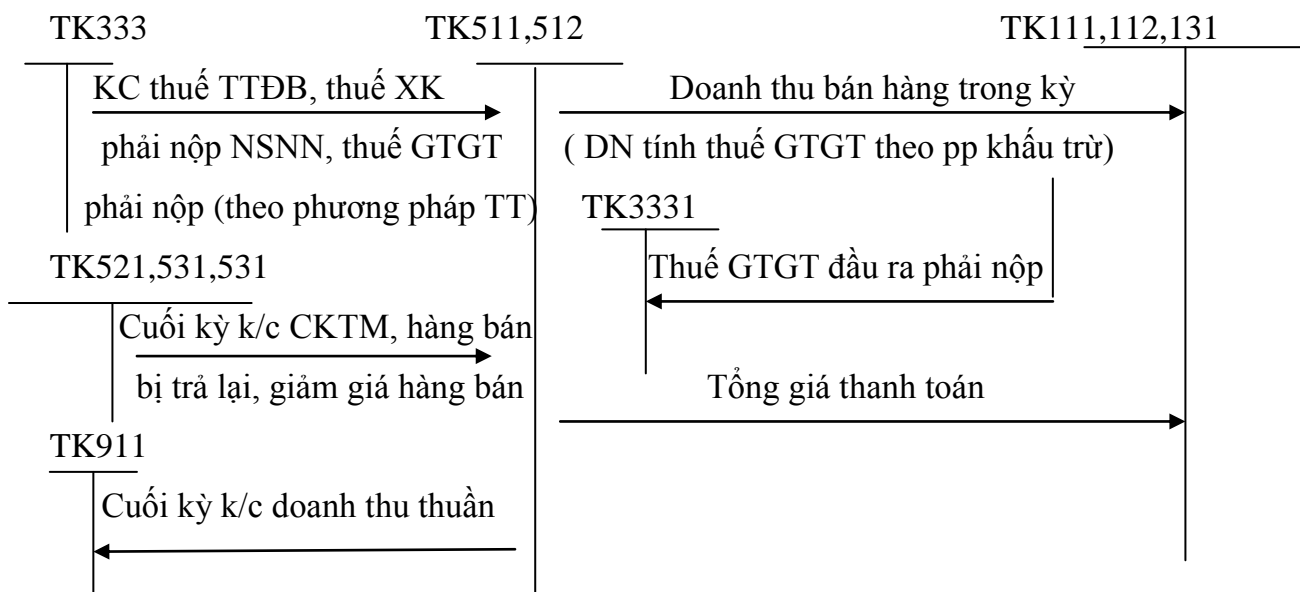
Tổng số doanh thu bán hàng nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ kế toán.

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản 512 có ba tài khoản cấp hai:

- TK 5121: Doanh thu bán hàng hóa
- TK 5122: Doanh thu bán các thành phẩm
- TK 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ

1.4.1.7 Phương pháp hạch toán

Trình tự hạch toán doanh thu bán hàng được khái quát qua sơ đồ 1.6



Sơ đồ 1.6. Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ doanh thu bán hàng nội bộ

1.4.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

1.4.2.1 Chứng từ sử dụng.

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi
- Giấy báo nợ
- Các chứng từ khác có liên quan

1.4.2.2 Tài khoản 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 khách hàng do khách hàng đã mua hàng với khối lượng lớn và theo thỏa thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng hóa).

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

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

Bên có:

Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang Tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

Tài khoản 521-chiết khấu thương mại không có số dư cuối kỳ.

➤ Tài khoản 531 "Hàng bán bị trả lại"

Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại (Tính theo đúng đơn giá ghi trên hóa đơn). Các chi phí khác 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 tài khoản:

Bên Nợ:

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

Bên Có:

Kết chuyển doanh thu của hàng hóa 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-hàng bán bị trả lại, 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 thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ kế toán.

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

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

Bên Có:

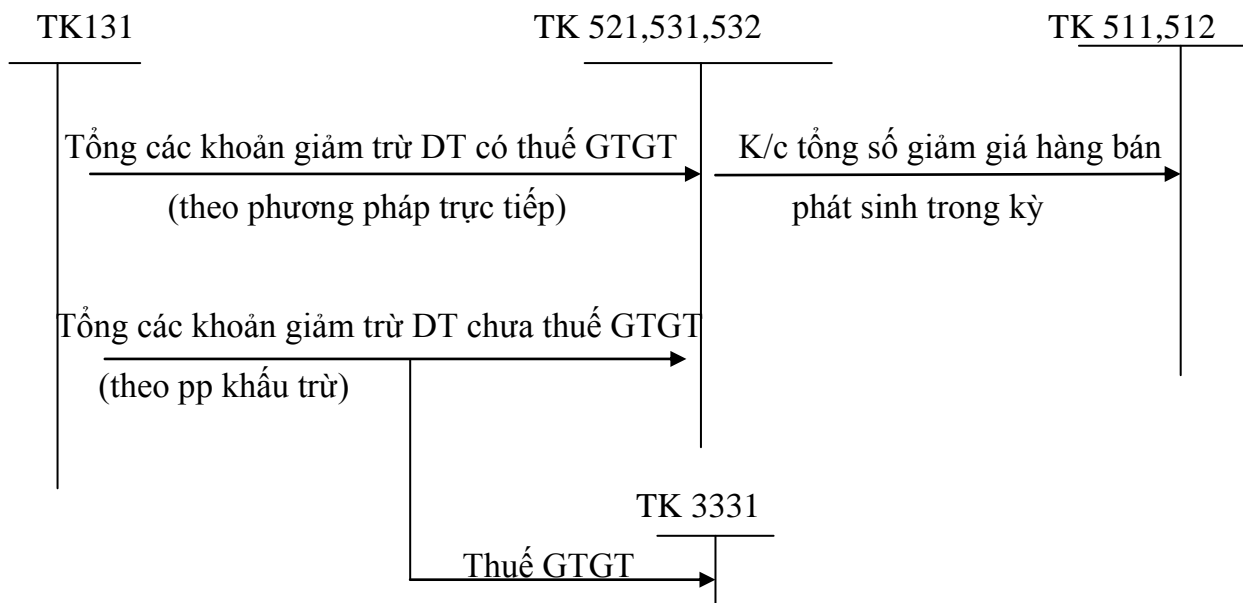
Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang Tài khoản 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" hoặc Tài khoản 512 "Doanh thu bán hàng nội bộ".

Tài khoản 532 không có số dư cuối kỳ.

1.4.2.3 Quy trình hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

Trình tự hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được khái quát qua sơ đồ 1.7 như sau:

TK 111,112



Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.4.3 Kế toán giá vốn hàng bán

1.4.3.1 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Phiếu thu, phiếu chi
- Hợp đồng kinh tế.
- Các chứng từ khác có liên quan

1.4.3.2 Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632 "Giá vốn hàng bán"

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

Bên Nợ:

- Giá vốn hàng đã bán
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự

phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của hàng đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ.

- 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).

- Kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán vào bên Nợ tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

1.4.3.3 Các phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Muốn xác định đúng đắn kết quả bán hàng trước hết cần xác định đúng đắn trị giá vốn hàng bán. Việc tính trị giá vốn hàng bán phụ thuộc vào đơn giá của hàng hoá trong các thời kỳ khác nhau. Nếu hàng hoá mua với giá ổn định từ kỳ này sang kỳ khác thì việc tính giá hàng bán rất đơn giản. Nhưng nếu hàng hoá giống nhau được mua vào với giá khác nhau thì việc xác định giá vốn hàng bán là rất quan trọng.

+ Đối với doanh nghiệp sản xuất, trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản phẩm thực tế của sản phẩm hoàn thành.

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

Theo chuẩn mực số 02-HTK ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001, việc tính giá mua thực tế của hàng xuất kho để bán được tính theo một trong bốn phương pháp sau:

- ***Phương pháp tính theo giá đích danh:*** được áp dụng đối với doanh nghiệp có ít loại mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được từng lô hàng. Phương pháp này căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô hàng nào và

đơn giá thực tế của lô hàng đó.

- **Theo phương pháp bình quân gia quyền:** giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc vào mỗi khi nhập một lô hàng về, phụ thuộc vào tình hình của doanh nghiệp.

Trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho được căn cứ vào số lượng vật tư xuất kho và đơn giá bình quân gia quyền, theo công thức:

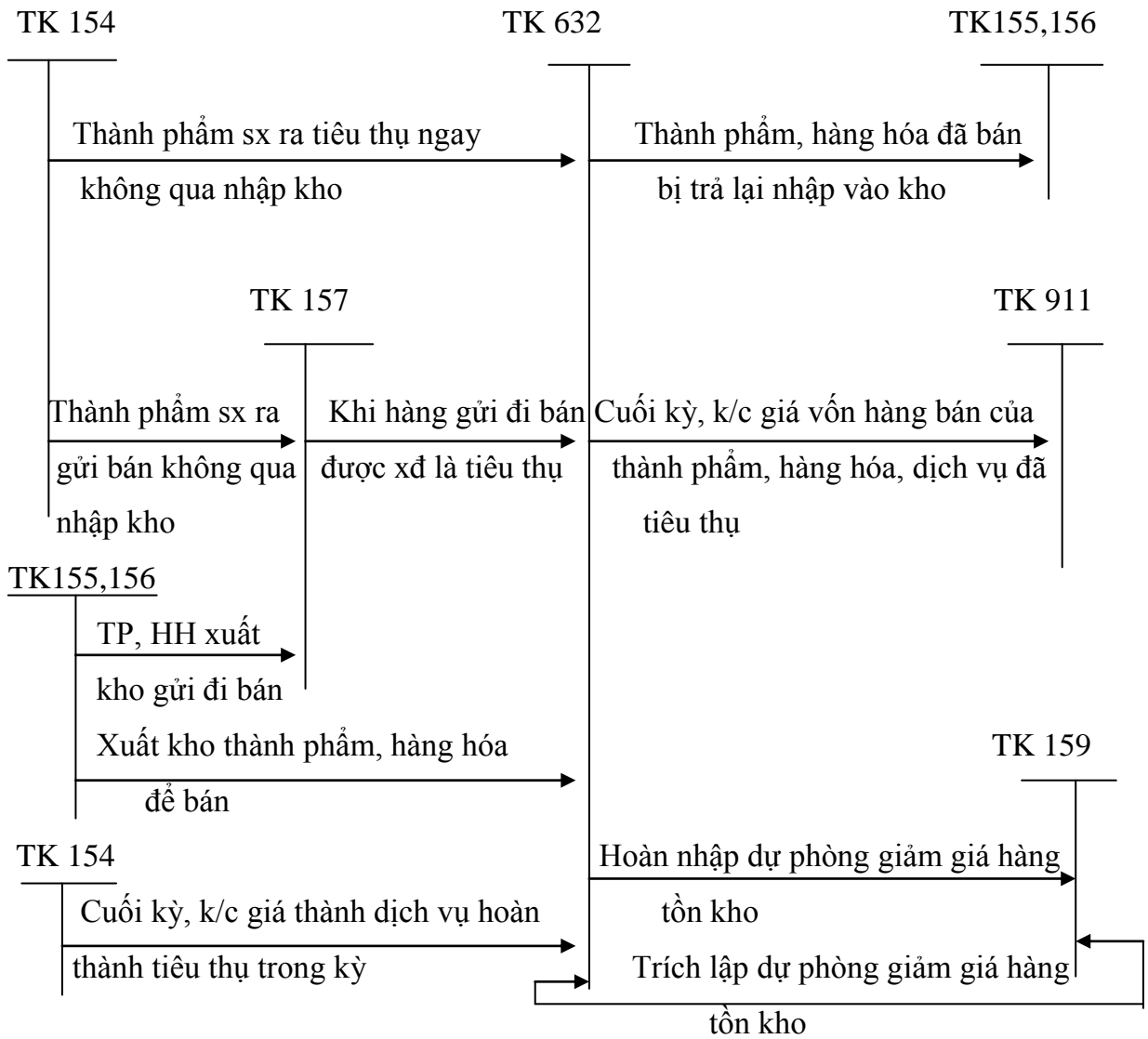
$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế} \\ \text{của hàng xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng} \\ \text{xuất kho} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{bình quân} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân} \\ \text{của hàng hoá} \\ \text{xuất kho trong kỳ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá thực tế hàng} \\ \text{hoá nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hoá} \\ \text{tồn đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng hoá} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}$$

- **Phương pháp nhập trước, xuất trước:** áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua trước hoặc sản xuất trước thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất gần thời điểm cuối kỳ. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập kho ở thời điểm đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

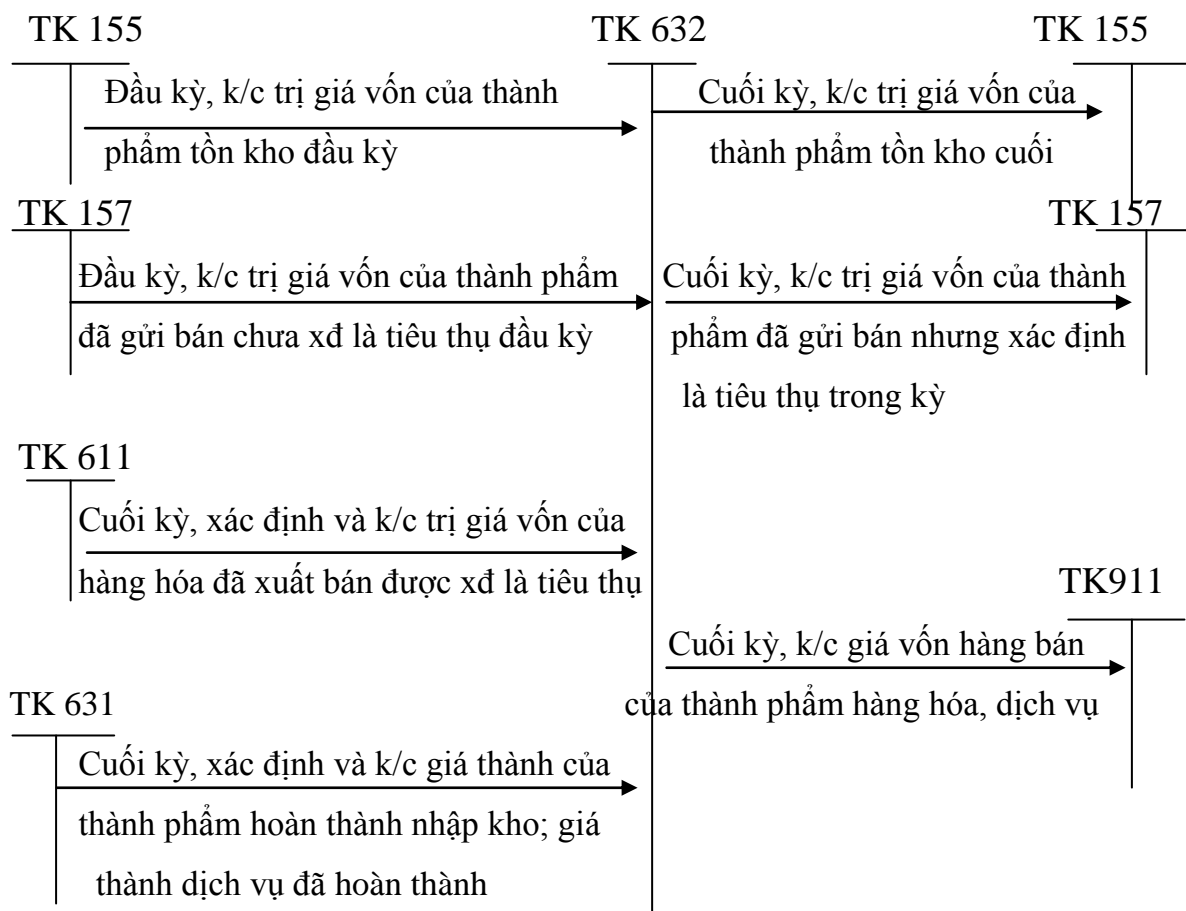
- **Phương pháp nhập sau, xuất trước:** áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trước đó. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ còn tồn kho.

1.4.3.4 Quy trình hạch toán giá vốn hàng bán được khái quát qua sơ đồ :



Sơ đồ 1.8

Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên



Sơ đồ 1.9: Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

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

1.4.4.1. Chứng từ sử dụng

- Bảng phân bổ tiền lương và các khoản trích theo lương
- Bảng phân bổ công cụ, dụng cụ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Hóa đơn GTGT.
- Phiếu chi, Giấy báo nợ của ngân hàng...

1.4.4.2 Sổ sách sử dụng.

Sổ chi tiết TK 641

Sổ chi tiết TK 642

Sổ nhật ký chung

Sổ cái TK 641, sổ cái TK 642.

1.4.4.3 TK sử dụng

- TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

- TK 641: chi phí bán hàng

➤ Tài khoản 641 "Chi phí bán hàng"

Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, hàng hóa (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói vận chuyển...

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

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

Bên Có:

Kết chuyển Chi phí bán hàng sang TK 911- xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản 641 có 7 tài khoản cấp 2:

- TK 6411: Chi phí nhân viên

- TK 6412: Chi phí vật liệu, bao bì

- TK 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng

- TK 6414: Chi phí khấu hao tài sản cố định

- TK 6415: Chi phí bảo hành

- TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài

- TK 6418: Các chi phí khác bằng tiền

➤ **Tài khoản 642 "Chi phí quản lý doanh nghiệp"**: Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp...), BHXH, BHYT, KPCĐ 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, các khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác...

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ:

- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ;
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).

Bên Có:

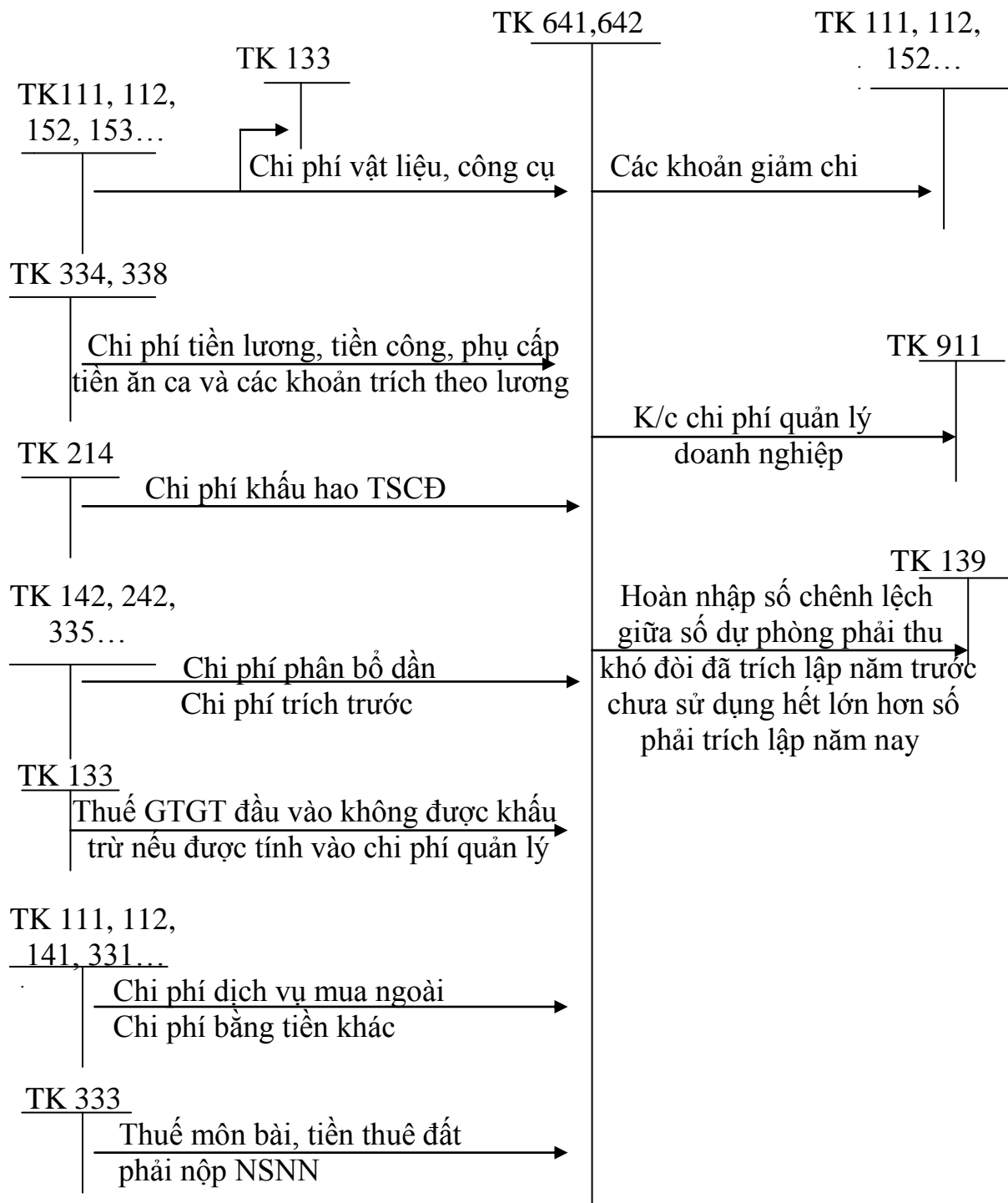
- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản 642 có 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 tài sản cố định
- 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 khác bằng tiền.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tùy theo đặc điểm hạch toán của từng doanh nghiệp mà sẽ được phân bổ cho hàng bán ra theo một tỷ lệ nhất định để tập hợp nên giá thành toàn bộ sản phẩm, thông thường người ta sử dụng các tiêu thức phân bổ như: phân bổ theo từng doanh số, phân bổ theo chi phí, phân bổ theo tiền lương.

1.4.4.4 Quy trình hạch toán



Sơ đồ 1.10. Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng.

1.4.5 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính

1.4.5.1 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu thu, phiếu chi
- Giấy báo nợ, giấy báo có
- Các chứng từ khác có liên quan

1.4.5.2 Tài khoản sử dụng

➤ Tài khoản 515 "Doanh thu hoạt động tài chính"

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia, khoản lãi về chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh và doanh thu các hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

Kết cấu TK

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 TK 911 để xác định kết quả kinh doanh

Bên Có:

- Tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ khi bán ngoại tệ
- Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên kết...
- Lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.
- Kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào hoạt động doanh thu hoạt động tài chính.
- Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.

➤ **Tài khoản 635 "Chi phí tài chính"**

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết...; dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ...

Kết cấu TK

Bên Nợ

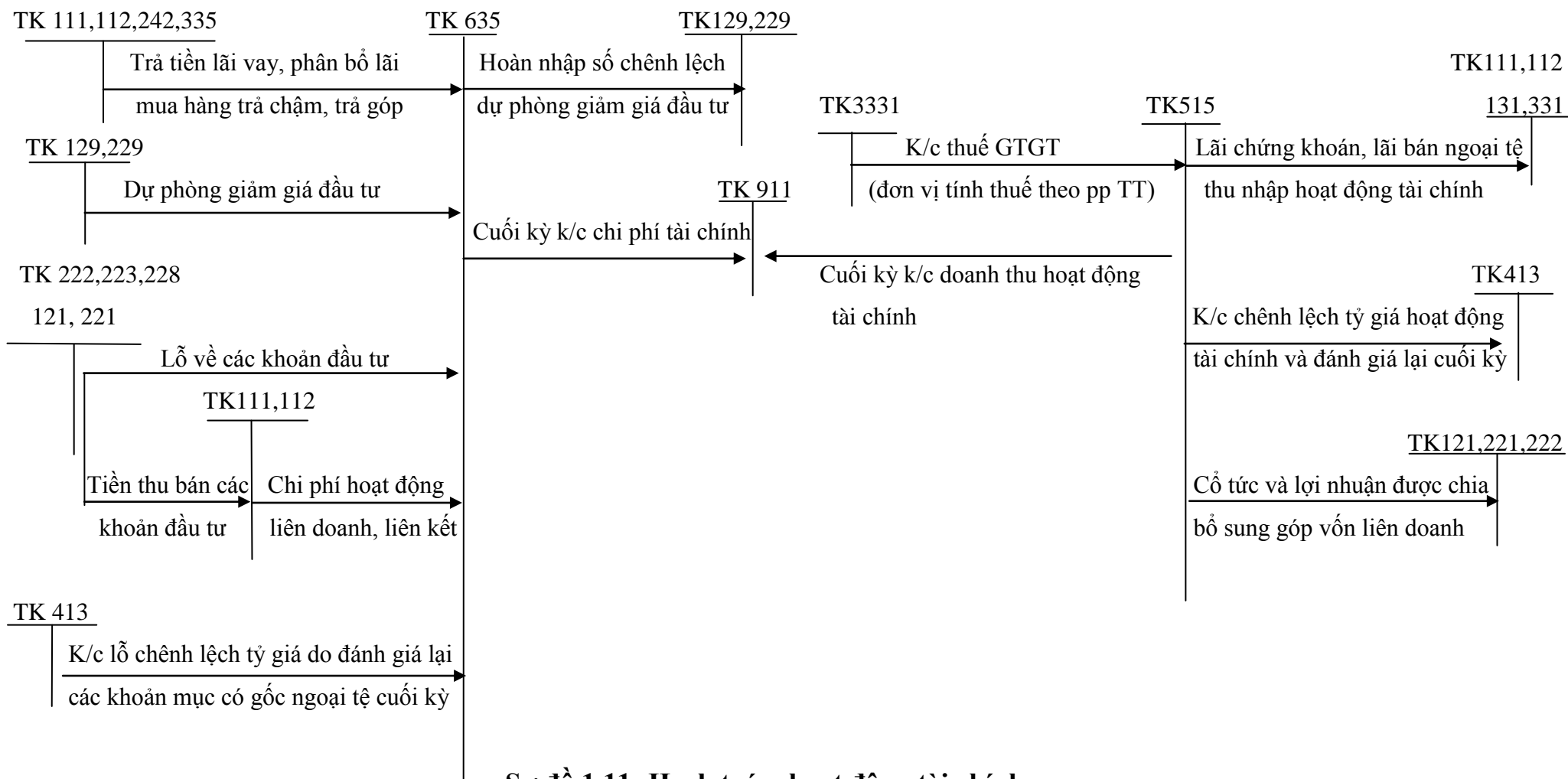
- + Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính.
- + Chiết khấu thanh toán cho người mua.
- + Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái đã được thực hiện).
- + Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái chưa thực hiện).
- + Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết).
- + Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (Lỗ tỷ giá hối đoái giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính.
- + Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

Bên Có

- + Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải nộp kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết).
- + Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

1.4.5.3 Quy trình hạch toán hoạt động tài chính

Quy trình hạch toán hoạt động tài chính được khái quát qua sơ đồ 1.7



Sơ đồ 1.11: Hạch toán hoạt động tài chính

1.4.6 Kế toán thu nhập khác, chi phí khác

1.4.6.1 Chứng từ sử dụng

- Biên bản đánh giá lại tài sản
- Biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- Biên bản góp vốn liên doanh
- Phiếu thu....

1.4.6.2 Tài khoản sử dụng

➤ Tài khoản 711 "Thu nhập khác"

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác, các khoản doanh thu ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

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 tính theo phương pháp trực tiếp
- Cuối kỳ kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Bên Có:

Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ

➤ Tài khoản 811 "Chi phí khác"

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Kết cấu TK 811

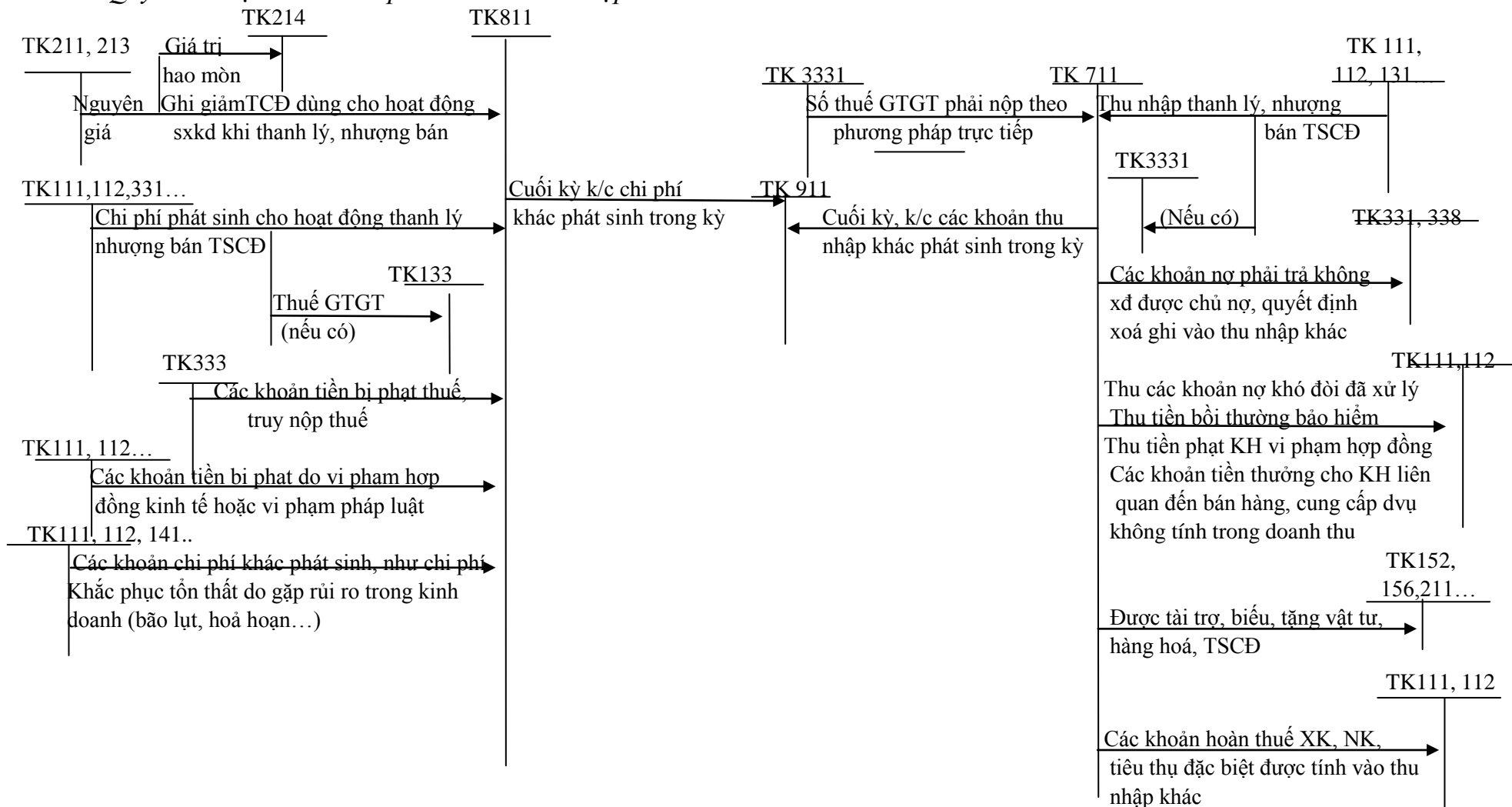
Bên Nợ:

Các khoản chi phí khác phát sinh

Bên Có :

Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.4.6.3 Quy trình hạch toán chi phí khác và thu nhập khác



Sơ đồ 1.12 : Sơ đồ hạch toán chi phí khác và thu nhập khác

1.4.7 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.4.7.1 Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán kết chuyển

1.4.7.2 Tài khoản sử dụng

Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh"

Tài khoản này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động 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 cấu tài khoản:

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 thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác.
- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Kết chuyển lãi.

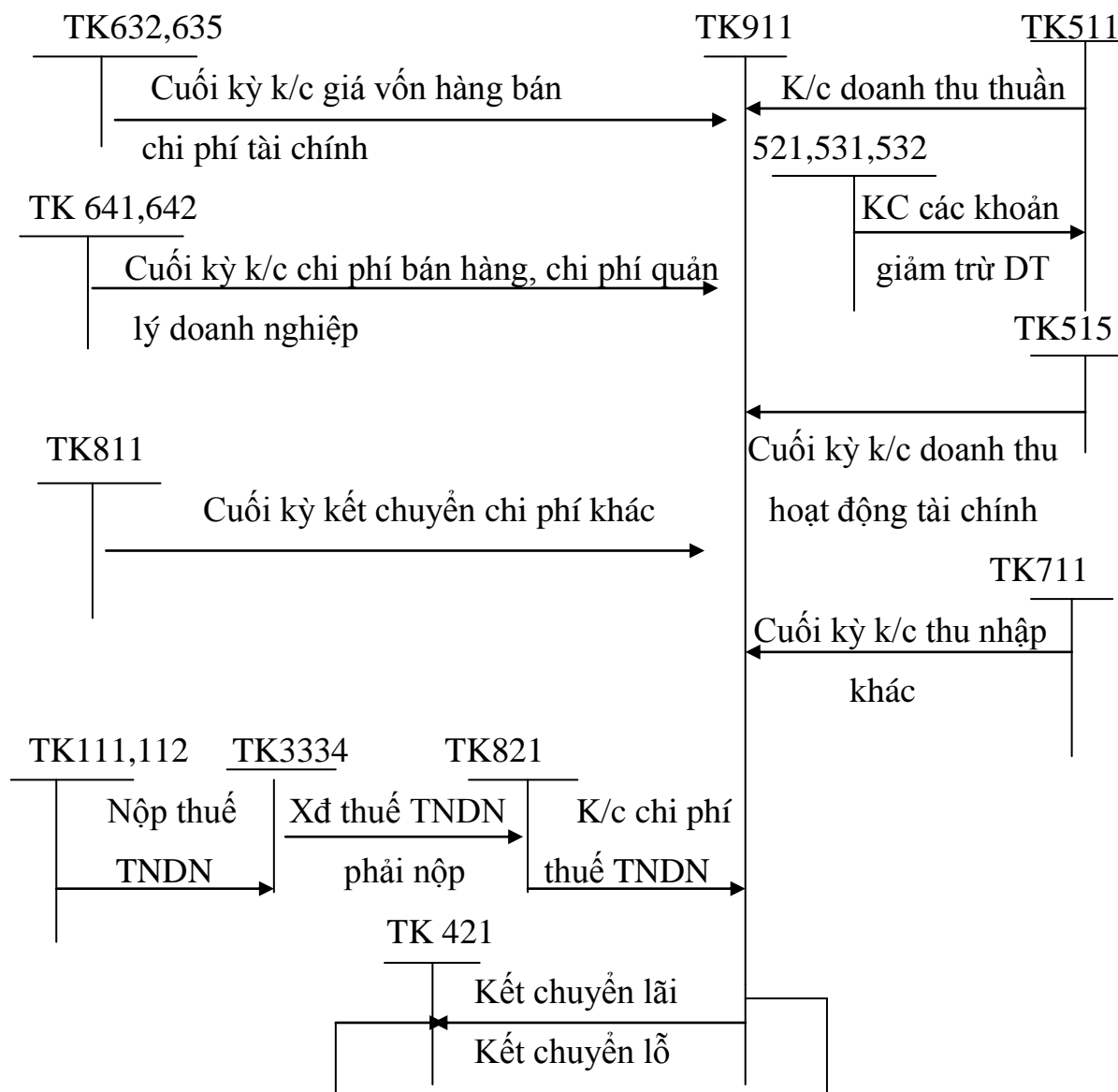
Bên có:

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

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ.

Ngoài ra kế toán còn sử dụng các TK có liên quan khác như: TK 111, 112, 333, 421, 414, 415, 431, 511, ...

1.4.7.3 Quy trình hạch toán kết quả kinh doanh (sơ đồ 1.13)



Sơ đồ 1.13 Sơ đồ hạch toán kết quả kinh doanh

1.5 Hệ thống sổ kế toán và hình thức kế toán sử dụng tại các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nhiệm vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang thiết bị kỹ thuật tính toán để lựa chọn một hình thức kế toán phù hợp và phải tuân đúng quy định của hình thức kế toán đó. Doanh nghiệp phải tuân

thủ một trong năm hình thức sổ kế toán sau:

1.5.1 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 phát sinh đều được ghi vào Nhật Ký Chung, 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 Chung để ghi vào sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hình thức kế toán Nhật Ký Chung gồm có các loại sổ chủ yếu sau:

- + Sổ Nhật Ký Chung, sổ Nhật Ký đặc biệt.
- + Sổ cái.
- + Các sổ và thẻ kế toán chi tiết.

1.5.2 Hình thức kế toán Nhật Ký –Sổ Cái

Đặc trưng cơ bản của hình thức Nhật Ký-Sổ Cái: các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh được kết hợp ghi chép theo trình tự thời gian và theo nội dung kinh tế (theo tài khoản kế toán) trên cùng một quyển sổ kế toán duy nhất là sổ Nhật ký –sổ cái. Căn cứ để ghi vào sổ Nhật ký- sổ cái là các chứng từ kế toán hoặc là bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại.

Hình thức kế toán Nhật ký sổ cái gồm có các loại sổ kế toán như sau:

- + Sổ Nhật ký –sổ cái.
- + Các sổ thẻ kế toán chi tiết.

1.5.3 Hình thức kế toán Nhật ký chứng từ

Tập hợp và hệ thống hóa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên có của tài khoản kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng nợ.

Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hóa các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế (theo

tài khoản kế toán).

Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp với việc hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong một quy trình ghi chép.

Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lí kinh tế tài chính và lập báo cáo tài chính.

Hình thức kế toán Nhật Ký chứng từ gồm các loại sổ kế toán sau:

- + Sổ nhật ký chứng từ.
- + Bảng kê.
- + Sổ cái.
- + Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết.

1.5.4 Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ.

Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

Ghi theo trình tự thời gian ghi trên sổ đăng kí chứng từ ghi sổ.

Ghi theo nội dung kinh tế trên sổ cái.

Chứng từ ghi sổ được đánh số liên tục trong từng tháng hoặc cả năm (theo số thứ tự trong sổ đăng kí chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

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

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

1.5.5 Hình thức kế toán trên máy vi tính.

1.5.5.1 Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính.

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán trên máy vi tính được thiết kế theo nguyên tắc của một

trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán nhưng phải được in đầy đủ sổ kế toán và Báo cáo tài chính theo quy định.

1.5.5.2 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.

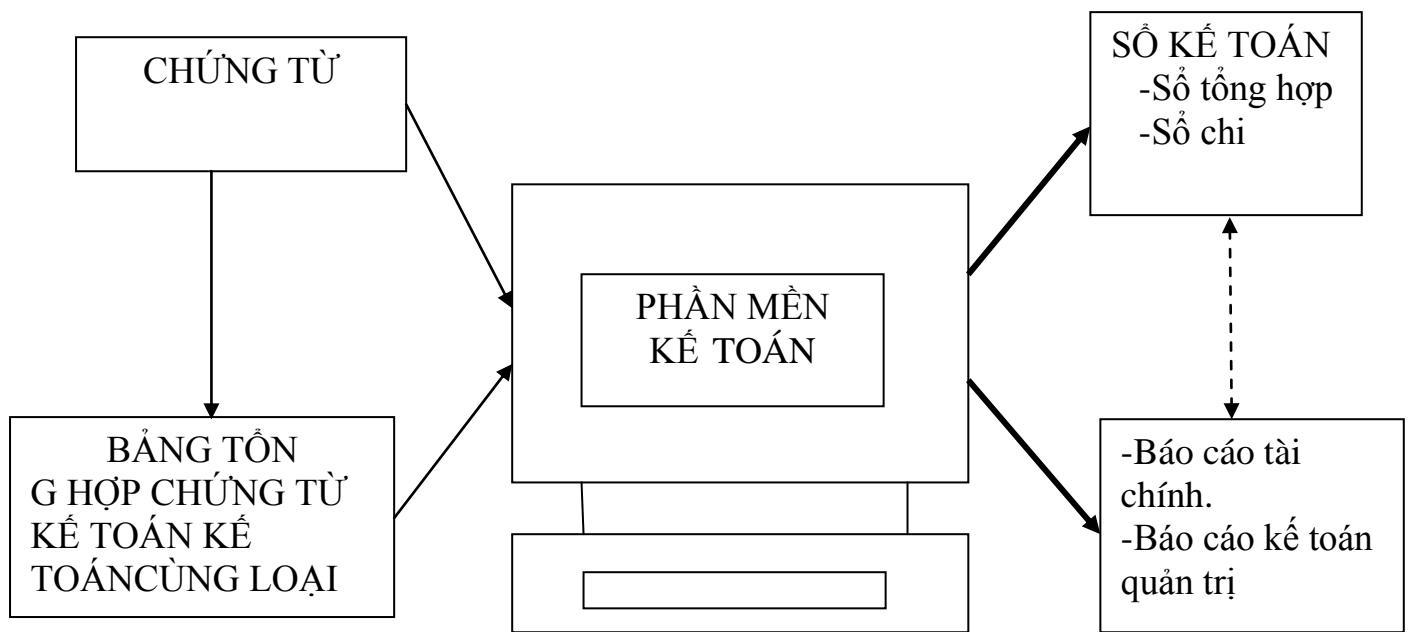
Hàng ngày kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi nợ, tài khoản ghi có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

Theo quy trình của kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp (sổ cái, nhật kí-sổ cái...) và các sổ thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Thực hiện các khai tác để in Báo cáo tài chính theo quy định.

Cuối tháng, cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy, đóng quyển và thực hiện các thủ tục pháp lí theo quy định về sổ kế toán ghi bằng tay.

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.



Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày
- In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối kì.
- ← - - - - -> Đối chiếu, kiểm tra.

CHƯƠNG II
THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN
DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG
VÀ THƯƠNG MẠI TÍN ĐẠI PHÁT

2.1 Khái quát chung về công ty Cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT

Tên công ty: *Cổ phần Xây Dựng và Thương Mại *Tín Đại Phát**

Tên giao dịch quốc tế: *TIN DAI PHAT* trading construction joint stock company.

Tên viết tắt : *TINDAIPHAT*., JSC

Trụ sở chính : Số 10/211 Đường Kiều Hạ_Khu Hạ Đoạn II_Đông Hải
Quận Hải An_Thành Phố Hải Phòng.

Mã số thuế : 0200511996

Số điện thoại : 0313 987 996

Số fax : 0313 987 310

Email : tindaiphath@tindaiphath.com

Website : www.tindaiphath.com

Người đại diện : Nguyễn Hữu Quang/ chức vụ : chủ tịch hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công Ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế xây dựng trong thời gian này đang phát triển mạnh mẽ, góp một phần không nhỏ để tô đẹp thêm cho những ngôi nhà, những công trình xây dựng đó là lĩnh vực trang trí nội thất. Trong đó sơn trang trí nội thất của những công trình đó là vô cùng quan trọng. Từ nhận thức được tầm quan trọng đó công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát đã ra đời.

Công ty Cổ Phần Xây Dựng và Thương Mại Tín Đại Phát là đơn vị được thành lập theo quyết định 1505/2002 ngày 13 tháng 03 năm 2002 của Bộ Thương Mại. Và được sở kế hoạch và đầu tư Thành Phố Hải Phòng cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh 0203000344 ngày 27 tháng 8 năm 2008.

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát là nơi phân phối các loại sơn dân dụng và công nghiệp, phụ gia hóa chất xây dựng.

Qua gần ba năm hình thành và lớn mạnh, công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát đã và đang bước chuyển mình mang tính đột phá cả về mặt chất lượng cũng như quy mô. Công ty không ngừng mở rộng các lĩnh vực kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như tiềm năng sẵn có của mình.

Đứng trước sự cạnh tranh gay gắt về chất lượng của các sản phẩm trong nước nhưng Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát đã khẳng định được vị thế của mình trên địa bàn Hải Phòng nói riêng và khu vực miền Bắc nói chung. Đây là nơi mua sắm đáng tin cậy, là bạn của mọi nhà. Hàng hóa phong phú, giá cả chính hãng, phục vụ ân cần, luôn đem lại các giá trị tăng thêm cho khách hàng.

2.1.2 Đặc điểm sản xuất kinh doanh

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát là doanh có tư cách pháp nhân hoạt động kinh doanh nhằm đem lại lợi ích cho doanh nghiệp, và góp phần vào làm tăng trưởng, và phát triển kinh tế của đất nước.

Hình thức sở hữu vốn : Doanh nghiệp Cổ Phần.

Ngành nghề kinh doanh :

Sản xuất và kinh doanh vật liệu nội ngoại thất, hoá chất xây dựng và vật liệu xây dựng, chuyên tư vấn thiết kế thi công trang trí: nội ngoại thất các công trình dân dụng và công nghiệp, xử lí sự cố, hư hỏng của công trình như: chống thấm-dột-nứt.

Phân phối các loại sơn và phụ gia, hoá chất xây dựng.

Đầu tư, tư vấn và kinh doanh bất động sản. Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông thuỷ lợi và san lấp mặt bằng, các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng.

Dịch vụ sản xuất kinh doanh trang thiết bị nội ngoại thất xây dựng, dụng cụ máy móc và ngành nghề kim khí.

Dịch vụ cho thuê nhà nghỉ khách sạn.

Dịch vụ vận tải hàng hoá, hành khách đường thuỷ đường bộ trong và ngoài nước, cho thuê xe vận tải chuyên chở hàng hoá, giao nhận uỷ thác kí gửi hàng hoá.

Dịch vụ quảng cáo,

Dịch vụ thương mại và xuất nhập khẩu hàng hoá.

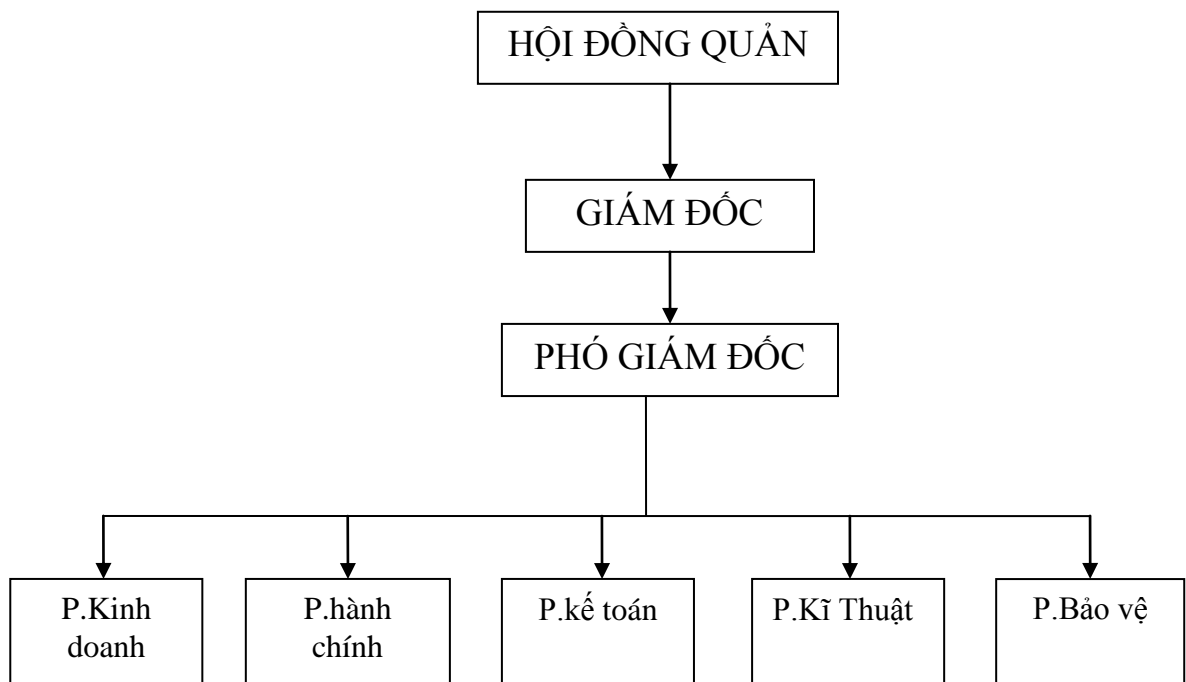
Kinh doanh dịch vụ cho thuê bến bãi.

Lĩnh vực kinh doanh : Kinh doanh Thương mại.

Được đăng kí kinh doanh với nhiều ngành nghề, song hiện nay công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát đang hoạt động chính trong lĩnh vực thương mại. Và kinh doanh chủ yếu là các mặt hàng sơn dân dụng, công nghiệp phụ gia và hóa chất xây dựng.

2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Để hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả đòi hỏi công ty phải tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, phù hợp với điều kiện sản xuất của công ty nhằm giảm thiểu chi phí, góp phần làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng tốt hơn.



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý điều hành của công ty.

Đứng trước sự cạnh tranh gay gắt về chất lượng của các sản phẩm cả trong và ngoài nước hiện nay, song song với việc thực hiện chính sách khác, công ty tiến hành chính sách về quản lý lao động theo hướng giảm số lượng lao động dư thừa trong các bộ phận quản lý. Cơ cấu tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất, bố trí sắp xếp lao động được xem xét điều chỉnh hàng năm, nhằm đảm bảo bộ máy hoạt động có hiệu quả nhất.

2.1.3.1 Chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ giữa các phòng ban, bộ phận trong cơ cấu tổ chức quản lý công ty.

Với tổ chức bộ máy quản lý như trên, mỗi cấp mỗi bộ phận đều có chức năng và nhiệm vụ, quyền hạn riêng của mình. Các bộ phận này có vai trò quan trọng trong việc điều hành và quản lý công ty.

Hội đồng quản trị bao gồm các thành viên tham gia góp vốn trong công ty, người có cổ phiếu cao nhất sẽ được bầu là Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị. Các cổ đông có quyền tham gia biểu quyết đóng góp ý kiến cho sự phát triển

của công ty, nhưng quyết định quan trọng nhất vẫn thuộc về Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị, Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị là người có vai trò và quyền hạn cao nhất quyết định vận mệnh của công ty.

***Ban giám đốc:**

-Quản lý công ty, chịu trách nhiệm về toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trước hội đồng quản trị.

-Đề ra các phương án sản xuất kinh doanh trình HĐQT.

-Tổ chức thực hiện các phương án được đề ra.

-Kiểm tra việc thực hiện các phương án, đưa ra những biện pháp khắc phục khi cần thiết.

-Thường xuyên báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho HĐQT.

***Phó giám đốc:**

-Chịu trách nhiệm về hoạt động của phòng hành chính, trung tâm dịch vụ tổng hợp, công tác xây dựng cơ bản (nếu có)...

-Thay mặt giám đốc trong công tác tìm kiếm khách hàng, phụ trách trực tiếp phòng thị trường.

-Thay mặt giám đốc giải quyết công việc được ủy quyền khi giám đốc đi vắng.

Các phòng ban

***Phòng tổ chức hành chính:**

-Phòng tổ chức hành chính có nhiệm vụ quản lý toàn bộ nhân lực con người trong công ty, thực hiện chính sách của Đảng, Nhà nước đối với cán bộ công nhân viên đảm bảo quyền lợi cho công nhân.

***Phòng kế toán:**

-Phòng kế toán có nhiệm vụ lập ghi chép và phân loại sắp xếp các chứng từ kế toán, các hợp đồng kinh tế.

-Ghi chép và cập nhật sổ sách phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh

kịp thời chính xác, lập báo cáo tài chính theo chế độ quản lý tài chính của Bộ tài chính ban hành và theo quy định của Công ty theo định kỳ.

-Đảm bảo lưu trữ chứng từ của Công ty theo quy định của Bộ tài chính và cơ quan thuế.

-Lập kế hoạch tài chính hàng tuần, tháng, quý, năm báo cáo ban giám đốc, hội quản trị và cơ quan chức năng.

-Hướng dẫn các bộ phận lập chứng từ theo đúng quy định của Công ty và theo hệ thống kế toán hiện hành.

-Kết hợp phòng kinh doanh đối chiếu và thu hồi công nợ đúng hạn.

***Phòng kinh doanh:**

Phòng kinh doanh của công ty có nhiệm vụ chào bán hàng, đôn đốc thu hồi công nợ đúng hạn, lập phương án kinh doanh cụ thể từng lô hàng nhập và thảo các hợp đồng kinh tế mua bán nội địa trình ban giám đốc trước khi nhập hàng và bán hàng.

-Giao nhận hàng hoá phục vụ khách hàng kịp thời, thường xuyên mở rộng tiếp thị khách hàng trên thị trường trong nước để tạo ra các kênh phân phối hàng hoá của Công ty.

***Phòng kỹ thuật:** đảm nhận vai trò và chịu trách nhiệm về kỹ thuật của các sản phẩm hàng hóa. Nghiên cứu từng bước hoàn thiện, nâng cao chất lượng sản phẩm.

*** Phòng Bảo Vệ :**Chịu trách nhiệm bảo vệ tài sản của công ty, thực hiện công tác phòng cháy chữa cháy.

2.1.4 Tổ chức công tác kế toán tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

2.1.4.1 Tổ chức bộ máy kế toán của công ty

Phòng kế toán là một bộ phận của Công ty mang tính chất hoạt động theo một nghiệp vụ kinh tế có tính khoa học độc lập, trực tiếp chịu sự quản lý điều hành của Chủ tịch điều hành, chịu sự giám sát kiểm tra của cơ quan tài chính và các cơ quan chức năng cấp trên của Nhà nước về mặt tài chính trong

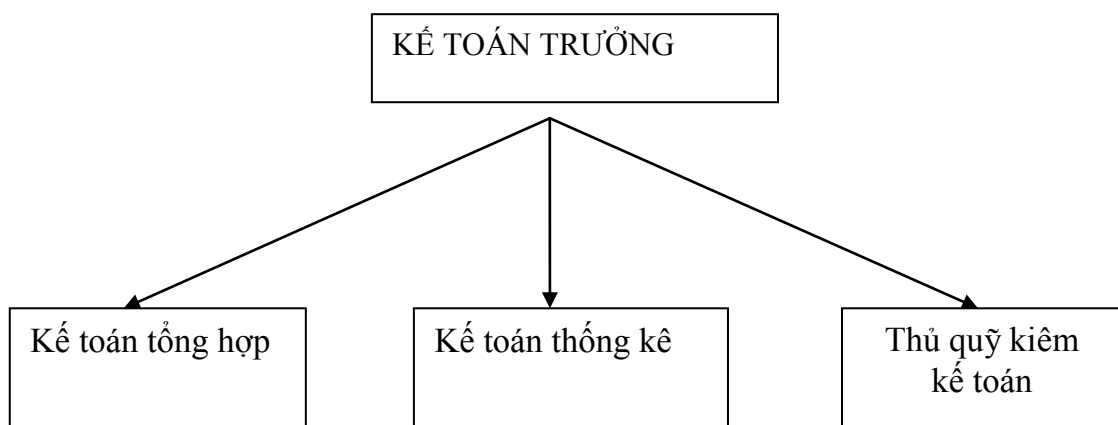
quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty, thực hiện kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Phòng kế toán còn là trung tâm cung cấp các thông tin về sự vận động của tài sản, các thông tin về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cũng như hiệu quả của việc sử dụng vốn. Đây là những căn cứ giúp ban lãnh đạo công ty đề ra các quyết định kịp thời, đúng đắn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.1.4.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán:

Bộ máy kế toán của công ty gồm 4 người: 01 kế toán trưởng, 01 kế toán tổng hợp, 01 kế toán thống kê và 01 thủ quỹ kiêm kế toán kho.

Công ty tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung theo sơ đồ 2.2



Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán của Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Kế toán trưởng:

- Kế toán trưởng là người giúp giám đốc Công ty tổ chức chỉ đạo toàn bộ công tác hạch toán kế toán, nắm bắt thông tin kinh tế tài chính doanh nghiệp. Quản lý phân công cụ thể chức năng nhiệm vụ cho từng cán bộ nhân viên trong phòng phù hợp năng lực và trình độ chuyên môn của từng người.

- Chịu sự kiểm tra giám sát về mặt nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán

của cơ quan tài chính, cơ quan thuế và các cơ quan chức năng của Nhà nước.

- Kiểm soát toàn bộ các chứng từ sổ sách liên quan phát sinh đến tài chính của Công ty.

- Tổ chức chỉ đạo thực hiện việc ghi chép hệ thống sổ sách chứng từ kế toán theo đúng quy định của Nhà nước.

Kế toán tổng hợp :

-Giúp kế toán trưởng kiểm soát cập nhật hạch toán số liệu thông qua các chứng từ ghi chép ban đầu hợp pháp vào sổ sách kế toán có liên quan kịp thời phải đảm bảo độ chính xác để báo cáo với kế toán trưởng.

-Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, phát hiện kịp thời những sai sót vi phạm về nguyên tắc, nghiệp vụ quản lý KTTC...

-Căn cứ vào chứng từ thanh toán đã được Chủ tịch điều hành duyệt và kế toán trưởng kiểm soát, lập phiếu thu và phiếu chi theo quy định sau đó chuyển cho thủ quỹ thực hiện.

-Lập phiếu nhập, xuất hàng hóa theo lệnh của chủ tịch điều hành. Lập biên bản công nợ cho khách hàng. Chủ động liên hệ với khách hàng thu hồi công nợ.

-Theo dõi công tác thuế, lập bảng kê khai thuế hàng tháng. Quản lý hóa đơn, viết hóa đơn bán hàng.

-Giúp kế toán trưởng hướng dẫn các phòng ban ghi chép các nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh đảm bảo chính xác đúng mẫu biểu quy định.

Kế toán thống kê:

-Lập hợp đồng kinh tế, lập báo giá bán hàng cho khách hàng, lập giấy giới thiệu cho các CBCNV trong Công ty một cách kịp thời chính xác.

-Theo dõi tình hình nhập xuất hàng hoá.

-Quản lý con dấu và đóng dấu vào các văn bản của Công ty, không được

tự ý đưa dấu cho người khác đóng dấu.

-Mở sổ theo dõi công văn đi, công văn đến. Bảo mật các nội dung văn bản, công văn theo đúng nguyên tắc hành chính văn phòng.

-Hỗ trợ kế toán tổng hợp để hoàn thiện chứng từ đầu vào, đầu ra và các nghiệp vụ kế toán trong phòng kế toán.

Thủ quỹ kiêm kế toán kho:

-Phải tuyệt đối đảm bảo nguyên tắc về thu, chi tiền trong kết quỹ theo chế độ hiện hành.

-Kiểm tra các phiếu thu, chi khi các phiếu thu đã đầy đủ chữ ký duyệt kèm theo chứng từ gốc thủ quỹ mới được mở kết cấp phát tiền.

-Thường xuyên cập nhật sổ quỹ kịp thời cuối ngày rút số dư báo cáo tồn quỹ. Cuối tháng lập biên bản kiểm kê quỹ đối chiếu số tiền tồn quỹ thực tế và tồn quỹ trên sổ kế toán.

2.1.4.3 Tổ chức hệ thống chứng từ kế toán tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI PHÁT chứng từ kế toán ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ban hành ngày 14 tháng 9 năm 2006.

2.1.4.4. Tổ chức hệ thống tài khoản kế toán

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát tổ chức và vận dụng hệ thống tài khoản kế toán theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ban hành ngày 14 tháng 9 năm 2006.

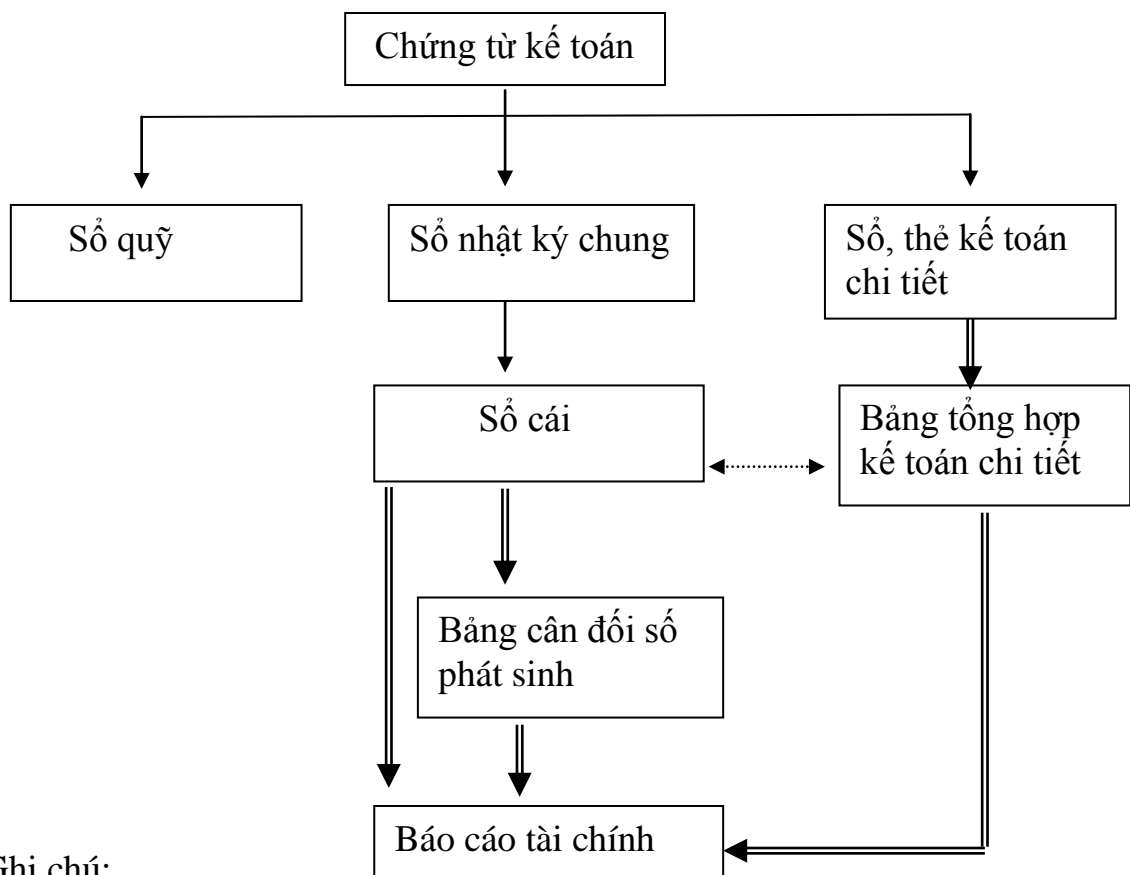
2.1.4.5 Tổ chức hệ thống sổ kế toán

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát tổ chức và vận dụng hệ thống sổ kế toán theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ban hành ngày 14 tháng 9 năm 2006.

Công tác kế toán tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐẠI

PHÁT không áp dụng phần mềm kế toán mà được thực hiện phần lớn trên máy vi tính thao tác hạch toán trên các bảng tính Word và Excel, phần mềm hỗ trợ kê khai thuế của Tổng Cục Thuế Việt Nam.

Để đáp ứng được yêu cầu quản lý và tạo điều kiện cho công tác hạch toán được thuận lợi Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát áp dụng hình thức kế toán “Nhật ký chung ” cho phù hợp với mô hình sản xuất kinh doanh.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày \Rightarrow

Ghi cuối tháng, hoặc ghi định kỳ \longrightarrow

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra \longleftrightarrow

Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

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

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm cộng số liệu trên Sổ cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

2.2 Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

2.2.1.1 Kế toán tiêu thụ, và xác định kết quả kinh doanh.

Bán hàng và xác định kết quả kinh doanh được xem là một trong những phần quan trọng của doanh nghiệp. Bởi lẽ, có tiêu thụ được sản phẩm hàng hóa, có thu hút được khách hàng, có chiến lược tiêu thụ thích hợp thì doanh nghiệp mới có thể tạo ra doanh thu lớn, trên cơ sở đó để tăng lợi nhuận. Có tiêu thụ được hàng hóa thì doanh nghiệp mới có khả năng thu hồi vốn thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước, ổn định tình hình tài chính trong doanh nghiệp.

2.2.1.2 Các phương thức tiêu thụ hàng hoá của công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Hiện nay công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát thực hiện phương thức bán hàng theo phương thức bán hàng trực tiếp. Theo phương thức này công ty có thể bán buôn với số lượng lớn hoặc bán lẻ với xuất bán trực tiếp cho đối tượng khách hàng có khối lượng nhỏ. Cụ thể như sau:

*** Bán buôn**

Thông qua việc ký kết các hợp đồng kinh tế và các đơn đặt hàng công ty lập kế hoạch bán hàng hoá tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tiêu thụ và kết quả kinh doanh của đơn vị mình.

Phương thức bán buôn chủ yếu mà công ty đang áp dụng bao gồm:

- + Bán buôn trực tiếp qua kho của công ty.
- + Bán buôn không qua kho (vận chuyển thẳng) có tham gia thanh toán.

*** Bán buôn trực tiếp qua kho của công ty**

Kho của công ty đặt tại trụ sở của công ty. Đây là kho để dự trữ toàn bộ nguồn hàng của công ty. Khi phát sinh nghiệp vụ này, kế toán bán hàng của công ty viết hoá đơn GTGT gồm 3 liên và xuất hàng tại kho, thủ kho lập phiếu xuất kho xuất hàng tại kho, và ngày giao hàng theo như đơn đặt hàng đã ký. Khi giao xong, cuối ngày thủ kho nộp bản kê xuất hàng hàng ngày lên cho phòng kế toán.

*** Bán buôn không qua kho của công ty.**

- Để tiết kiệm chi phí bốc dỡ và thuê kho bên bãi, công ty vận dụng điều thẳng hàng hoá đi đến nơi bán buôn, căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký của các đại lý và đơn đặt hàng, kế toán bán hàng của công ty lập hoá đơn GTGT gồm 3 liên và giao hàng trực tiếp không qua kho.

*** Bán lẻ:** Việc bán lẻ của công ty được thực hiện tại trụ sở chính của công ty và 3 chi nhánh.

Công ty có 3 chi nhánh bán lẻ rất tốt. Doanh số của các chi nhánh này chiếm một phần không nhỏ trong doanh số bán hàng của toàn công ty, đặc biệt việc hạch toán các chi nhánh bán lẻ đề là thanh toán tiền ngay. Vì vậy nó góp phần cho công ty không bị ứ đọng vốn, thu được lượng tiền mặt rất lớn.

Tại các chi nhánh bán lẻ khi nghiệp vụ bán hàng phát sinh, kế toán

nghiệp vụ tại cửa hàng lập hoá đơn GTGT. Hàng ngày căn cứ vào đó kế toán cửa hàng lập báo cáo bán hàng kèm theo số tiền bán hàng được trong ngày nộp về công ty. Như vậy kế toán công ty sử dụng chứng từ ban đầu gồm các báo cáo bán lẻ hàng hoá, phiếu thu tiền mặt và hoá đơn GTGT để hạch toán.

2.2.1.3 Phương thức thanh toán.

Để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, đồng thời cũng để phù hợp với khả năng thanh toán của mọi khách hàng, công ty đa dạng hoá các phương thức thanh toán để tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng. Các phương thức thanh toán chủ yếu là:

Công ty áp dụng thanh toán theo 3 cách:

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

+ *Thanh toán chậm*: phương thức này áp dụng cho khách hàng thường xuyên có uy tín đối với doanh nghiệp.

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

2.2.1.4 Hệ thống tài khoản kế toán áp dụng vào hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá.

Để hạch toán nghiệp vụ tiêu thụ hàng hoá và xác định kết quả kinh doanh. Công ty đã thực hiện theo đúng chế độ kế toán. Các tài khoản được sử dụng trong hạch toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh trong công ty:

TK 131: Phải thu khách hàng

TK 156: Hàng hoá

Với tài khoản 156 công ty theo dõi chi tiết theo từng đối tượng hàng hóa của công ty cụ thể như sau:

TK 1561: sơn Nippon

TK 1562: sơn Jynic

TK 1563: sơn Dulux

TK 1564: sơn Maxitte chống gỉ

TK 1565: sơn Expohard-top.

...

TK 333: Thuế và các khoản nộp nhà nước

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

TK 632: Giá vốn hàng bán.

TK 642: Chi phí kinh doanh.

Các tài khoản khác có liên quan

2.2.1.5 Chứng từ kế toán sử dụng:

Hoá đơn GTGT

Các chứng từ khác có liên quan

Quy trình lập Hoá đơn GTGT:

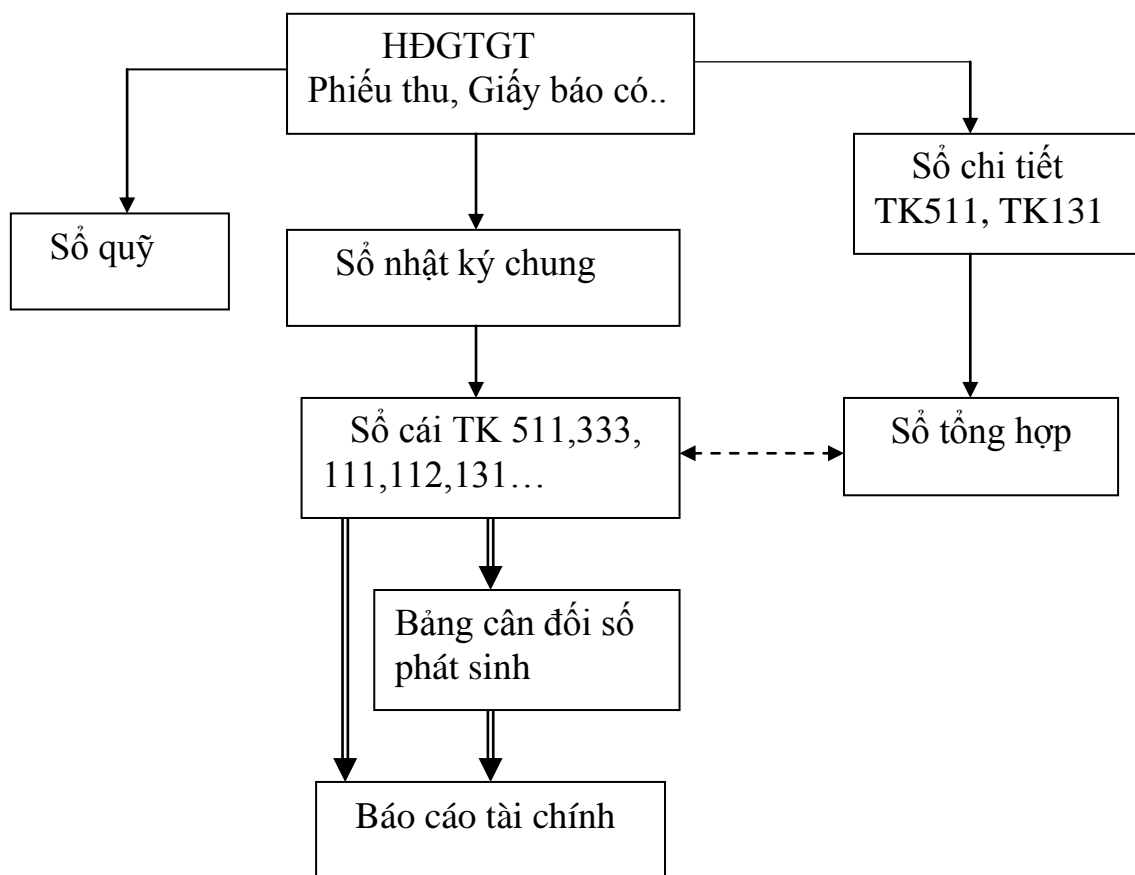
Người bán hàng sẽ viết hoá đơn GTGT, được lập 3 liên:

Liên 1: Lưu tại sổ gốc (màu tím)

Liên 2: Giao cho khách hàng (màu đỏ)

Liên 3: Làm căn cứ xuất hàng hoá và giao cho kế toán nghiệp vụ bán hàng (màu xanh)

Trình tự ghi sổ kế toán



Ghi chú:

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

Sơ đồ 2.4: Quy trình hạch toán doanh thu tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Hàng ngày, căn cứ vào hóa đơn GTGT cùng với các chứng từ liên quan, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung, sổ chi tiết bán hàng, từ số liệu trên sổ Nhật ký chung ghi vào sổ cái các TK 632, 511, 3331,

Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản lập Bảng cân đối TK và lập báo cáo tài chính.

Ví dụ1: Tôn đầu tháng 12 của đại lí 02:

Sơn chống thấm Nippon WP loại 5 lít, số lượng 239 thùng, Đơn giá 868.000 đ/thùng

Sơn JYNIC 4 sao men mờ chà rửa tối đa (loại 4 lít), số lượng 108 thùng
Đơn giá 750.000 đ/thùng.

Căn cứ vào hoá đơn 66353 ngày 02/12 cty xuất bán cho công ty Thương mại Hồng Nguyên

- Sơn chống thấm Nippon WP 189 thùng loại 5 lít, đơn giá bán lẻ : 900.000đ/thùng (giá bán chưa thuế GTGT 10%)

- Sơn JYNIC 4 sao men mờ chà rửa tối đa (loại 4 lít) 145 thùng, đơn giá 785.000 đ/lít (Giá bán chưa thuế GTGT 10%)

Công ty Hồng Nguyên chưa thanh toán.

Tổng cộng tiền hàng : $189 \times 900.000 + 145 \times 785.000 = 283.925.000$

Thuế GTGT : $283.925.000 \times 10\% = 28.392.500$

Tổng cộng tiền thanh toán: $283.925.000 + 28.392.500 = 312.317.500$

Căn cứ vào hoá đơn GTGT và bảng kê hàng hoá bán ra kê toán vào các sổ sách:

- Nhật ký chung (Biểu số 2.2)
- Sổ cái TK 511 (Biểu số 2.3)
- Và các sổ khác có liên quan.

Biểu số 2.1. Hoá đơn giá trị gia tăng

HOÁ ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: Lưu Ngày 02 tháng 12 năm 2010	Mẫu số:01GTKT- 3LL MD/2010B 66353				
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát. Địa chỉ: số 10/211 Đường Kiều Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng Số tài khoản: 10920217542.014 Điện thoại: 0313 987996 MS:0200511966					
Họ tên người mua hàng: Phạm thanh Thủy Tên đơn vị: Công ty thương mại Hồng Nguyên Địa chỉ : Vũ Thư –Thái Bình Số tài khoản: Hình thức thanh toán: Tiền mặt					
STT	Tên hàng hoá,dịch vụ	VT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Sơn chống thấm Nippon WP (loại 5 lít)	Thùng	189	900.000	170.100.000
2	Sơn JYNIC 4 sao men mờ chà rửa tối đa (loại 4 lít)	Thùng	145	785.000	113.825.000
Cộng tiền hàng:					283.925.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					28.392.500
Tổng cộng tiền thanh toán:					312.317.500
Số tiền viết bằng chữ: <i>Ba trăm mười hai triệu ba trăm mười bảy ngàn năm trăm đồng chẵn.</i>					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)	
<i>(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao nhận hóa đơn)</i>					

Biểu 2.2. Sổ nhật ký chung

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại
Tín Đại Phát
 Số 10/211 Kiều Hạ_Hạ Đoạn I_Đông Hải II_
 Hải An_Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày
 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV Năm 2010

Đơn vị tính VNĐ

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT D	TK đ/ư	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày					Nợ	Có
							
			Phát sinh trong quý 4					
							
02/12	BC 125	02/12	Công ty Hợp Thành thanh toán tiền			112 131HTH	48,570,000	48,570,000
02/12	LC08	02/12	Thanh toán tiền cho công ty điện lực			331ĐLC 112	87,375,000	87,375,000
02/12	HD 66353	02/12	Bán hàng cho công ty Hồng Nguyên					
			Giá vốn			632	272,802,000	
						1561		164,052,000
						1562		108,750,000
			Giá bán			131HNN	312,317,500	
						511		283,925,000
						3331		28,392,500
03/12	HD 58632	03/12	Nhập hàng của công ty sơn Hà Nội			1561	81,130,000	
						1562	17,920,000	
						1331	9,905,000	
						331HNI		108,955,000
			...					
07/12	HD 67253	07/12	Bán hàng cho công ty Hà Nam Ninh					
			Giá vốn			632	30,116,894	
						1561		24,311,350
						1562		5,805,544
			Giá bán			131HNH	33,393,829	
						511		31,803,647
						3331		1,590,182
			...					
			Cộng số phát sinh				197,500,193,916	197,500,193,916

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)
 (Trích Nhật Ký chung 2010)

Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số: 2.3. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

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

Quý IV Năm 2010

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu quý			
			Số phát sinh quý IV			
					
01/12/10	66351	01/12/10	Đại lí 02 bán lẻ thu tiền mặt	1111		6,554,545
01/12/10	66352	01/12/10	Đại lí02 bán cho cty Hoàng Hà thu tiền mặt	1111		3,136,365
02/12/10	66353	02/12/10	Đại lí 02 bán cho cty Hồng Nguyên, chưa thanh toán	131HNN		283.925.000
02/12/10	66354	02/12/10	Đại lí 02 bán lẻ thu tiền ngay	1111		3,136,365
03/12/10	66355	03/12/10	Đại lí 02 bán lẻ thu tiền ngay	1111		4,718,183
					
10/12/10	66258	10/12/10	Đại lí 02 bán cho cty Hương Việt	1111		2,845,000
					
			Kết chuyển doanh thu	911	16.557.447.503	
			Cộng phát sinh quý IV		16.557.447.503	16.557.447.503

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu số: 2.4. Bảng kê bán lẻ hàng hoá

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

BẢNG KÊ BÁN LẺ HÀNG HÓA

Tên đơn vị: ĐẠI LÝ SỐ 02

Từ ngày 01/12/2010 đến ngày 03/12/2010

Kí hiệu BK-ĐL02

Đơn vị tính: VNĐ

Chứng từ		Tên người mua	Mã số thuế người mua	Số lượng	Mặt hàng	Doanh số bán chưa có thuế	Thuế suất	Thuế GTGT
Số hiệu	Ngày tháng							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
66351	01/12/10	Khách lẻ	-	100	Dulux 5 in1_A966	1,045,455	10%	104,546
66351	01/12/10	Khách lẻ	-	80	Exposatin 6+1	632,727	10%	63,273
66352	01/12/10	Cty Hoàng Hà	1210663942	100	Maxitte chống gỉ A52674001	1,045,455	10%	104,546
66353	02/12/10	Công ty Hồng Nguyên	0580062315	189	Nippon (5 lít)	170,100,000	10%	17,010,000
				145	Jynic (4 lít)	113,825,000	10%	11,382,500
66354	02/12/10	Khách lẻ	-	80	Expohard-top	836,364	10%	83,636
66355	03/12/10	Khách lẻ	-	150	Vinilex	1,568,183	10%	146,818
						790,909	10%	79,091
		Tổng cộng				289,844,093		28,984,409

Biểu số: 2.5. Bảng tổng hợp thanh toán với người mua (người bán)

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

BẢNG TỔNG HỢP THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

Tài khoản : 131- Phải thu của khách hàng

Tháng 12 năm 2010

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên người mua	Số dư đầu tháng		Số phát sinh trong tháng		Số dư cuối tháng	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	Cty cơ khí & xây lắp TB			58,288,500	59,288,500		
2	Cty CP Đại Cường	12,357,953		186,534,047	198,892,000		
3	Cty CP VLXD TB	86,413,293		82,854,355	169,285,648		
4	Cty Hồng Nguyên	89,560,125		312,317,500	371,877,625		
5	Cty TM Việt Hà	871,391,667		1,414,868,082	2,022,399,063	263,860,686	
6	Cty TM Thăng Long	225,438,500		95,842,000	315,590,000	5,690,500	
						
	Tổng cộng	787.626.177		15.534.966.142	20.290.676.3681	(3.968.054.063)	

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

2.3.1. Kế toán giá vốn hàng bán tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

2.3.1.1. Đặc điểm giá vốn hàng bán

+ Giá vốn hàng bán là giá đã bao gồm giá mua toàn bộ giá mua và chi phí có liên quan đến thu mua.

+ Giá vốn của hàng bán được xác định theo phương pháp nhập trước - xuất trước. Theo phương pháp này dựa trên giá định hàng nào nhập trước sẽ được xuất trước và lấy đơn giá xuất bằng đơn giá nhập. Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ được tính theo đơn giá của những lần nhập sau cùng. Công ty áp dụng phương pháp hạch toán hàng tồn kho theo *phương pháp kê khai thường xuyên*

$$\text{Trị giá hàng tồn cuối kỳ} = \text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ} - \text{Trị giá hàng xuất trong kỳ}$$

Những chi phí không được tính vào giá vốn của hàng tồn kho:

+ Các khoản chiết khấu thương mại và giảm giá hàng mua không đúng quy cách, phẩm chất.

+ Chi phí nguyên vật liệu, chi phí công và các chi phí sản xuất kinh doanh khác phát sinh trên mức bình thường.

+ Chi phí bảo quản hàng tồn kho trừ các chi phí bảo quản hàng tồn kho cần thiết cho quá trình sản xuất trực tiếp theo và chi phí bảo quản hàng tồn kho phát sinh trong quá trình mua hàng.

+ Chi phí bán hàng.

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kì sản xuất kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính cho việc tiêu thụ chính.

Trị giá vốn của hàng hóa được mua về để xuất bán:

$$\begin{array}{r} \text{Trị giá} \\ \text{thực tế} \\ \text{hàng nhập} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Trị giá hàng} \\ \text{ghi trên hóa} \\ \text{đơn} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Chi phí thu} \\ \text{mua thực tế} \\ \text{phát sinh} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Các khoản} \\ \text{thuế không} \\ \text{được hoàn} \\ \text{lại} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Chiết khấu} \\ \text{TM giảm giá} \\ \text{hàng mua} \\ \text{được hưởng} \end{array}$$

Trị giá vốn của thành phẩm xuất kho:

$$\begin{array}{r} \text{Giá} \\ \text{thành sản} \\ \text{phẩm} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Giá trị sản} \\ \text{phẩm dở dang} \\ \text{đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Chi phí phát xuất} \\ \text{sinh trong kỳ} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Giá trị sản phẩm} \\ \text{dở dang cuối kỳ} \end{array}$$

$$\text{Giá thành đơn vị sản phẩm} = \frac{\text{Tổng giá thành sản phẩm}}{\text{Tổng số lượng sản phẩm}}$$

2.3.1.2 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT

2.3.1.3 Tài khoản sử dụng

+ Đề hạch toán giá vốn hàng bán kế toán sử dụng TK 632 – “Giá vốn hàng bán”. Tài khoản này kế toán công ty không theo dõi chi tiết trên tài khoản cấp 2.

+ Chứng từ sử dụng: bảng tổng hợp nhập xuất tồn hàng hoá.

+ Sổ sách sử dụng: Nhật ký chung, sổ chi tiết TK (156, 111,...), sổ Cái các tài khoản liên quan.

Ví dụ

Lấy lại ví dụ 1

Tồn đầu tháng của đại lý số 02

Sơn chống thấm Nippon WP loại 5 lít, số lượng 239 thùng, Đơn giá 868.000 đ/thùng

Sơn JYNIC 4 sao men mờ chà rửa tối đa (loại 4 lít), số lượng 108 thùng
Đơn giá 750.000 đ/thùng.

Căn cứ vào hoá đơn 66353 ngày 02/12 cty xuất bán cho công ty Thương Mại Hồng Nguyên.

- Sơn chống thấm Nippon WP 189 thùng loại 5 lít, đơn giá bán lẻ : 900.000đ/thùng (giá bán chưa thuế GTGT 10%)

- Sơn JYNIC 4 sao men mờ chà rửa tối đa (loại 4 lít) 145 thùng, đơn giá 785.000 đ/lít (Giá chưa thuế GTGT 10%)

Công ty Hồng Nguyên chưa thanh toán.

Như vậy số lượng hàng tồn đầu tháng của đại lí số 02 cũng làm đơn giá xuất bán cho công ty Hồng.

Nên giá vốn xuất kho của:

Sơn chống thấm Nippon WP (loại 5 lít) đơn giá là: 868.000 đ/thùng

Sơn JYNIC 4 sao (loại 4 lít) đơn giá là : 750.000 đ/thùng.

Giá vốn của Sơn chống thấm Nippon WP loại 5 lít là:

$$189 * 868.000 = 164.052.000$$

Giá vốn của Sơn JYNIC 4 sao (loại 4 lít) là:

$$145 * 750.000 = 108.750.000$$

Kế toán ghi vào sổ theo định khoản sau:

Nợ TK 632 : 272.802.000

Có TK 1561 : 164.052.000

Có TK 1562 : 108.750.000

Biểu số: 2.6. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiều Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản : 632- Giá vốn hàng bán

Quý IV năm 2010

Đơn vị tính: VNĐ

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	ST	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu quý			
			Số phát sinh quý IV			
					
01/12	66351	01/12	Đại lý số 02 bán lẻ	1561	972,454	
				1562	580,554	
01/12	66352	01/12	Đại lý số 02 bán cho cty TNHH Hoàng Hà	1561	972,454	
02/12	66353	02/12	Đại lý số 02 bán cho cty Hồng Nguyên	1561	272.802.000	
				1562		
02/12	66354	02/12	Đại lý số 02 bán lẻ	1561	777,963	
03/12	66355	03/12	Đại lý số 02 bán lẻ	1561	1,458,681	
				1562	725,693	
			Kết chuyển giá vốn quý IV	911		13.683.000.966
			Cộng phát sinh		13.683.000.966	13.683.000.966

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

2.4.1 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

2.4.1.1 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi
- Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ công cụ dụng cụ...
- Bảng phân bổ tiền lương

2.4.1.2 Tài khoản sử dụng

- TK 642 : Chi phí quản lý kinh doanh

Tài khoản này bao gồm 2 tiểu khoản :

- + TK 6421: Chi phí bán hàng
- + TK 6422: Chi phí quản lý doanh nghiệp

2.4.1.3 Quy trình hạch toán

Hàng ngày khi có nghiệp vụ liên quan đến chi phí quản lý kinh doanh, kế toán căn cứ vào chứng từ gốc để tiến hành ghi vào sổ Nhật ký chung và sổ chi tiết chi phí, sau đó đối chiếu để ghi vào Sổ cái TK 642.

Ví dụ:

- Căn cứ vào hóa đơn 3096197 (Biểu số 2.10) ngày 18 tháng 12 về việc thanh toán tiền điện thoại kế toán viết phiếu chi 317(biểu số 2.12)

- Căn cứ vào hóa đơn 62197 (Biểu số 2.11) ngày 27 tháng 12 về việc mua xăng phục vụ cho việc chuyển hàng ra các kho đại lý, kế toán viết phiếu chi 323 (biểu số 2.13)

Kế toán tiến hành ghi vào sổ Nhật ký chung (Biểu số 2.14) và Sổ chi tiết chi phí (Biểu số 2.16) đồng thời ghi vào sổ cái TK 642 (Biểu số 2.17).

Biểu số 2.7. Hóa đơn dịch vụ viễn thông (GTGT)

Mẫu số: 01-GTKT-2L-06 Theo CV số 8397/CT-AC Ngày 08/0/2005 của Cục thuế		
HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT) TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT)		
Liên 2: Giao khách hàng	Ký hiệu: BH/2010T	
Quyển số: 61924	Số (No): 3096197	
Đơn vị bán hàng: Công ty Viễn thông Quân đội (Viettel Coporation)		
Địa chỉ: Số 1 – Giang Văn Minh – Ba Đình – HN		
Điện thoại: 2 661800		
Mã số thuế: 02 00109106	Fax: 2 660446	
Tên khách hàng (Customer's name): Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát Địa chỉ: Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ ĐoạnI-Đông Hải –Hải An-Hải Phòng Mã số thuế: 02 00511996 Số thuê bao: 989 344 209 Mã khách hàng :.... Mã đại lý:..... Hình thức thanh toán: TM Thời gian tính cước: T 11/10		
KHOẢN	(ITEM)	Số Tiền(Amount) (VND)
Cước dịch vụ thông tin di động (Vietel mobile service charges):		
Cộng tiền (1) (Total):		813.575
Thuế suất GTGT: 10% x 1= Tiền thuế GTGT (2) (Value Add)		81.358
Tổng cộng tiền thanh toán (3)= (1) + (2)		894.933
Số tiền viết bằng chữ: <i>Tám trăm chín mươi bốn ngàn chín trăm ba mươi ba đồng.</i>		
Ngày 18 tháng 12 năm 2010 Đại diện giao dịch (Ký, ghi rõ họ tên)		
Người nộp tiền (Ký, ghi rõ họ tên)		

Biểu số 2.8. Hoá đơn giá trị gia tăng

HOÁ ĐƠN			Mẫu số:01GTKT- 3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			KY/2010B		
Liên 2: Giao khách hàng			0062197		
<i>Ngày 27 tháng 12 năm 2010</i>					
Đơn vị bán hàng: Công ty CP Xe khách Thanh Long					
Địa chỉ: 44 Tô Hiệu – Lê Chân - HP					
Số tài khoản:					
Điện thoại: 0313778369 MS:0200415756					
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Văn Trung					
Tên đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát					
Địa chỉ : 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải-Hải An-Hải Phòng.					
Số tài khoản: 10920217542.014					
Hình thức thanh toán: Tiền mặt MS:0200511996					
STT	Tên hàng hoá,dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Xăng M92	lít	40	16.656,36	666.254,4
Cộng tiền hàng:					666.254
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					66.625
Tổng cộng tiền thanh toán:					732.879
Số tiền viết bằng chữ: <i>Bảy trăm ba mươi hai ngàn tám trăm bảy mươi chín ngàn đồng chẵn.</i>					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị	
(Ký,ghi rõ họ tên)		(Ký,ghi rõ họ tên)		(Ký,ghi rõ họ tên và đóng dấu)	
<i>(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập,giao,nhận hoá đơn)</i>					

Biểu số 2.9. Phiếu chi

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số: 10/211 Đường Kiều Hạ_Khu Hạ Đoạn II
Đông Hải_Quận Hải An_Thành Phố Hải Phòng

Mẫu số 02-TT

(Ban hành theo QĐ :48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Quyển số
Số 317

Nợ TK 6422 : 113.575

PHIẾU CHI

Nợ TK 133 : 11.358

Ngày 18 tháng 12 năm 2010 Có TK 111 : 124.933

Họ, tên người nhận tiền: Nguyễn Thị Linh

Địa chỉ: Công ty Viễn Thông Quân Đội

Lý do chi: Chi trả tiền điện thoại

Số tiền: 894.933 (Viết bằng chữ): Tám trăm chín mươi bốn ngàn chín trăm ba mươi ba đồng .

Kèm theo :..... Chứng từ kế toán:

Thủ trưởng đơn vị

Kế toán trưởng

Người lập

Thủ quỹ

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu số 2.10. Phiếu chi

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số: 10/211 Đường Kiều Hạ_Khu Hạ Đoạn II
Đông Hải_Quận Hải An_Thành Phố Hải Phòng

Mẫu số 02-TT

*(Ban hành theo QĐ :48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)*

Quyền số
Số 323

PHIẾU CHI

Nợ TK 6421: 666.254

Ngày 27 tháng 12 năm 2010 Nợ TK133 : 66.625.

Có TK 111: 732.879

Họ, tên người nhận tiền: Nguyễn Văn Trung

Địa chỉ:

Lý do chi: Thanh toán xăng dầu

Số tiền: 732.879 (Viết bằng chữ): Bảy trăm ba mươi hai ngàn tám trăm bảy mươi chín ngàn đồng chẵn.

Kèm theo :..... Chứng từ kế toán:

Thủ trưởng đơn vị

Kế toán trưởng

Người lập

Thủ quỹ

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Biểu số 2.11. Sổ nhật ký chung

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại
Tín Đại Phát
 số 10/211 Kiềm Hạ_Hạ Đoạn I_Đông Hải II_Hải An_
 Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
 (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày
 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
 Năm 2010

Đơn vị tính VND

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT D	TK đ/ư	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày					Nợ	Có
							
			Phát sinh trong quý 4					
12/12	PC 310	12/12	Cước máy bàn EVN			6422	51,725	
						111		51,725
12/12	HĐ10232278	12/12	Thuế đầu vào được khấu trừ			6422	5,173	
						133		5,173
			...					
18/12	PC317	18/12	Thanh toán cước Viettel			6422	813,575	
						111		813,575
18/12	HĐ3096197	18/12	Thuế đầu vào được khấu trừ			6422	81,358	
						133		81,358
27/12	PC 323	27/12	Thanh toán cước phí Xăng Dầu			6421	666,254	
						111		666,254
27/12	HĐ62197	27/12	Thuế đầu vào được khấu trừ			6421	66,625	
						133		66,625
30/12	PKT80	30/12	Kết chuyển Chi phí quản lí kinh doanh			911	1,814,746,065	
						6421		1,134,253,325
						6422		680,492,740
			...					
			Cộng				197,500,193,916	197,500,193,916

Người ghi sổ
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)
 (Trích số liệu Nhật ký chung năm 2010)

Ngày 31 tháng 12 năm 2010
 Giám đốc
 (Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.12. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng.

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI
Tài khoản: 632
Tên TK: Giá vốn hàng bán
Năm: 2010

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
.....
31/12	PKT55	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán Cty Thành Long Tân	156	136.552.322	
31/12	PKT56	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán Cty Constrexim	156	76.662.345	
.....
30/12	PKT62	30/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán cho công ty Hồng Nguyên	156	272.802.000	
31/12	PKT79	31/12	Kết chuyển TK 632	911		13.683.000.966
			Cộng phát sinh		13.683.000.966	13.683.000.966
			Số dư cuối kỳ			

Người ghi số
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2010
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích số liệu từ Sổ cái TK 632 năm 2010)

Biểu 2.13. Sổ chi tiết chi phí

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng.

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ

Năm: 2010

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Nội dung	Chia ra Tổng	642	635
	SH	NT				
.....
03/12	SP138	03/12	Phí quản lý kho hàng	1.650.000	1.650.000	-
12/12	PC310	12/12	Cước máy bàn EVN	51.725	51.725	-
15/12	PC314	15/2	Cước di động mobiFone	876.355	876.355	-
18/12	PC316	18/12	Cước máy bàn VNPT	502.742	502.742	-
18/12	PC317	18/12	Thanh toán cước di động Viettel	813.575	813.575	-
27/12	PC323	27/12	Thanh toán cước phí xăng dầu	666.254	666.254	-
30/12	SP150	30/12	Phí quản lý kho hàng	1.320.000	1.320.000	-
.....
			Tổng cộng	2.853.677.852	1.814.746.065	1.038.931.787

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)

(Trích số liệu từ Sổ chi tiết chi phí năm 2010)

Biểu 2.14. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng.

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Số hiệu TK: 642

Tên TK : Chi phí quản lý kinh doanh

Năm 2010

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	Ngày			Nợ	Có
.....
03/12	SP138	03/12	Phí quản lý kho hàng tháng 11/10	112	1.650.000	
12/12	PC310	12/12	Cước máy bàn EVN, hđ 1023278	111	51.725	
15/12	PC314	15/12	Cước di động mobiFone, theo HĐ 144331/333	111	876.355	
18/12	PC316	18/12	Cước máy bàn VNPT, theo HĐ 92704/592506	111	502.742	
18/12	PC317	18/12	Cước di động Vietel, theo HĐ3096197	111	813.575	
27/12	PC323	27/12	Thanh toán cước phí xăng dầu	111	666.254	
30/12	PB214/12	30/12	PB khấu hao TSCĐ vào cp quản lý th12/10	214	74.525.000	
31/12	PKT80	31/12	Kết chuyển tài khoản 6421	911		1.134.253.325
31/12	PKT80	31/12	Kết chuyển tài khoản 6422	911		680.492.740
			Cộng phát sinh		1.814.746.065	1.814.746.065

Người ghi số

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

(Trích số liệu từ Sổ Cái TK 642 năm 2010)

2.5.1 Kế toán doanh thu và chi phí hoạt động tài chính

Vì số vốn ban đầu có hạn công ty chỉ chú trọng việc nhập và xuất bán hàng hóa nên trong quá trình hoạt động công ty không tham gia vào các hoạt động đầu tư chứng khoán, góp vốn liên doanh... Công ty chỉ tranh thủ lúc vốn nhàn rỗi để gửi vào ngân hàng vì vậy phát sinh khoản lãi tiền gửi ngân hàng

Ngoài ra, do mới thành lập công ty cần có vốn để tiếp tục hoạt động kinh doanh nên đã vay vốn của các tổ chức tài chính. Vì vậy hoạt động tài chính trong năm chỉ phát sinh quan đến hoạt động về vốn và đầu tư trong doanh nghiệp bao gồm các khoản thu tiền lãi, trả tiền lãi và các khoản phí chuyển khoản giao dịch với Ngân Hàng.

2.5.1.1 Chứng từ sử dụng

- Giấy báo nợ, giấy báo có của ngân hàng
- Phiếu chi, phiếu thu

2.5.1.2 Tài khoản sử dụng

- Tài khoản 635: Chi phí tài chính
- + TK 6351: Trả lãi kế ước
- + TK 6352: Phí chuyển khoản
- Tài khoản 515: Doanh thu hoạt động tài chính

2.5.1.3 Quy trình hạch toán

Hàng ngày kế toán căn cứ vào các chứng từ kế toán có liên quan đến các khoản lãi ngân hàng được hưởng hay các khoản lãi tiền vay ngân hàng phải trả để ghi sổ Nhật ký chung, đồng thời kế toán ghi sổ cái TK 515 và sổ cái TK 635

2.5.1.4 Ví dụ

- Ngày 29 tháng 12 năm 2010 ngân hàng TechcomBank gửi Phiếu báo nợ (Biểu số 2.15) thông báo thu lãi tiền vay tháng 12.
- Ngày 30 tháng 12 năm 2010 ngân hàng Techcombank gửi Phiếu báo có (biểu số 2.16) thông báo công ty được hưởng một khoản lãi tiền gửi tại ngân

hàng là 253.056 đồng. Số tiền lãi trên được chuyển vào số tiền gửi của công ty tại ngân hàng.

Kế toán căn cứ vào các chứng từ trên tiến hành ghi sổ Nhật ký chung (biểu số 2.17) và Sổ chi tiết chi phí (Biểu số 2.18) đồng thời căn cứ vào đó để ghi vào Sổ cái TK 635 (Biểu số 2.19) và Sổ cái TK 515 (biểu số 2.20)

Biểu số 2.15. Phiếu báo nợ

NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM

Theo công văn số21208/CT/AC

TECHCOMBANK TO HIEU

Cục thuế Hà Nội

MST: 0100230800-004

TECHCOMBANK

PHIẾU BÁO NỢ

Ngày 29 tháng 12 năm 2010

Kính gửi: CONG TY CO PHAN XAY DUNG VA THUONG MAI TIN DAI PHAT

Địa chỉ: 10/211 KIEU HA-HA DOANI-DONG HAI II-HAI AN-HAI PHONG

Mã số thuế: 0200511996

Số tài khoản: 1092021754201.4

Số ID khách hàng: 20217542

Loại tiền: VND

LoạiTK: TIEN GUI THANH TOAN Số khế ước : 02536

Số bút hạch toán: LD0824102536\HPG;0

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

Nội dung	Số tiền
Thu nợ lại (LD-IN)	7,526,283.00
Tổng số tiền	7,526,283.00

Số tiền bằng chữ: **Bảy triệu năm trăm hai mươi sáu nghìn hai trăm tám mươi ba VND chẵn.**

Trích yếu : Thu nợ lại (LD-IN)

Kiểm soát

Kế toán trưởng

CHI NHÁNH TECHCOMBANK HP
PHÒNG GIAO DỊCH TÔ HIỆU

Biểu số 2.16. Phiếu báo có

NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM

Theo công văn số 21208/CT/AC

TECHCOMBANK TO HIEU

Cục thuế Hà Nội

MST: 0100230800-004

TECHCOMBANK

PHIẾU BÁO CÓ

Ngày 30 tháng 12 năm 2010

Kính gửi: CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TIN ĐAI PHAT

Địa chỉ: 10/211 KIEU HA-HA ĐOAN I-DONG HAI II-HAI AN-HAI PHONG

Mã số thuế: 0200511996

Số tài khoản: 1092021754201.4

Số ID khách hàng: 20217542

Loại tiền: VND

Loại TK: TIEN GUI THANH TOAN

Số bút hạch toán: LD0824102536\HPG;0

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

Nội dung	Số tiền
Lãi tiền gửi	253,056.00
Tổng số tiền	253,056.00

Số tiền bằng chữ: ***Hai trăm năm mươi ba nghìn không trăm năm mươi sáu VND chẵn.***

Trích yếu : Lãi nhập gốc

Kiểm soát

Kế toán trưởng

CHI NHÁNH TECHCOMBANK HP
PHÒNG GIAO DỊCH TỔ HIỆU

Biểu số 2.17. Sổ nhật ký chung

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại
Phát
số 10/211 Kiều Hạ_Hạ Đoạn I_Đông Hải II_
Hải An_Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày
14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2010

Đơn vị tính VND

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT D	TK đ/ư	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày					Nợ	Có
							
			Phát sinh trong quý 4					
01/12	SP137	01/12	Trả lãi kế ước 2614			6351	4,467,867	
						112		4,467,867
08/12	SP139	08/12	Trả lãi kế ước 2196			6351	4,346,667	
						112		4,346,667
17/12	SP143	17/12	Phí chuyển khoản			6353	11,000	
						112		11,000
18/12	SP144	18/12	Trả lãi kế ước số 2737			6351	1,500,000	
						112		1,500,000
19/12	SP145	19/12	Trả lãi kế ước số 2589			6351	875,000	
						112		875,000
29/12	SP149	29/12	Trả lãi kế ước số 2536			6351	7,526,283	
						112		7,526,283
30/12	SP150	30/12	Nhập lãi tiền gửi tháng 12/10			112	253,056	
						515		253,056
31/12	PKT77	31/12	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính			515	3,571,910	
						911		3,571,910
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính 6351			911	264,426,935	
						6351		264,426,935
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính 6352			911	3,486,555	
						6352		3,486,555
							
			Tổng				197,500,193,916	197,500,193,916

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)
(Trích số liệu Nhật ký chung năm 2010)

Ngày 31 tháng 12 năm 2010
Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.18. Sổ chi tiết chi phí

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng.

Mẫu số S36-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT CHI PHÍ

Năm: 2010

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Nội dung	Chia ra		
	SH	NT		Tổng	642	635
.....
01/12	SP137	01/12	Trả lãi kế ước 2614	4.467.867	-	4.467.867
08/12	SP139	08/12	Trả lãi kế ước 2494	904.167	-	904.167
08/12	SP139	08/12	Trả lãi kế ước 2196	4.346.667	-	4.346.667
17/12	SP143	17/12	Phí chuyển khoản món 20tr	11.000	-	11.000
17/12	SP143	17/12	Trả lãi kế ước 2440	1.646.000	-	1.646.000
18/12	SP144	18/12	Phí chuyển khoản món 60tr	11.000	-	11.000
18/12	SP144	18/12	Trả lãi kế ước 2737	1.500.000	-	1.500.000
19/12	SP145	19/12	Trả lãi kế ước 2589	875.000	-	875.000
29/12	SP149	29/12	Trả lãi kế ước 2536	7.526.283	7.526.283
.....
			Tổng cộng	1.103.205.432	835.291.942	267.913.490

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)

(Trích số liệu từ Sổ chi tiết chi phí năm 2010)

Biểu số 2.19. Sổ cái

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương
mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-
Hải An-Hải Phòng.

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: 635

Tên TK: Chi phí tài chính

Năm: 2010

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu năm			
.....	
01/12	SP137	01/12	Trả lãi khế ước 02614	112	4.467.867	
08/12	SP139	08/12	Trả lãi khế ước 2494	112	904.167	
08/12	SP139	08/12	Trả lãi khế ước 2196	112	4.346.667	
17/12	SP143	17/12	Phí chuyển khoản	112	11.000	
17/12	SP143	17/12	Trả lãi khế ước 2440	112	1.646.000	
18/12	SP144	18/12	Trả lãi khế ước 2737	112	1.500.000	
19/12	SP145	19/12	Trả lãi khế ước 2589	112	875.000	
29/12	SP149	29/12	Trả lãi khế ước 2536	112	7.526.283	
.....	
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển TK 6351	911		264.426.935
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển TK 6352	911		3.486.555
			Cộng phát sinh		1.038.931.787	1.038.931.787
			Số dư cuối năm			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi số

(Ký, họ tên)

(Trích số liệu từ Sổ cái TK 635 năm 2010)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.20. Sổ cái

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: 515

Tên TK: Doanh thu hoạt động tài chính

Năm: 2010

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
31/01	SP012	31/01	Nhập lãi tiền gửi tháng 01/2010	112		724.582
28/02	SP024	28/02	Nhập lãi tiền gửi tháng 02/2010	112		754.641
31/03	SP036	31/03	Nhập lãi tiền gửi tháng 03/2010	112		178.425
29/04	SP051	29/04	Nhập lãi tiền gửi tháng 04/2010	112		493.662
31/05	SP063	31/05	Nhập lãi tiền gửi tháng 05/2010	112		101.358
.....
30/12	SP150	30/12	Nhập lãi tiền gửi tháng 12/2010	112		253.056
31/12	PKT77	31/12	Kết chuyển doanh thu tài chính		3.372.633	
			Cộng phát sinh		3.372.633	3.372.633
			Số dư cuối kỳ			

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)

(Trích số liệu từ Sổ cái TK 515 năm 2010)

2.6.1 Kế toán thu nhập khác và chi phí khác

2.6.1.1 Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường
- Phiếu thu, Phiếu chi
- Biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ ...

2.6.1.2 Tài khoản sử dụng

- TK 711 – Thu nhập khác
- TK 811 – Chi phí khác

2.6.1.3 Quy trình hạch toán

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ phát sinh kế toán ghi vào Sổ Nhật ký chung, đồng thời ghi vào Sổ cái TK 711, TK 811

Trong năm Công ty không phát sinh các khoản chi phí khác

2.7.1 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh” dùng để xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

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

2.7.1.1 Nguyên tắc hạch toán

Sau một kỳ kế toán cần xác định kết quả của hoạt động kinh doanh trong kỳ với yêu cầu chính xác và kịp thời. Chú ý tới nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận giữa doanh thu và chi phí phát sinh trong kỳ kế toán.

Trên tài khoản 911 cần phải phản ánh đầy đủ, chính xác các khoản kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ hạch toán theo đúng quy định của chế độ quản lý tài chính.

Các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào tài khoản này là số doanh thu thuần và thu nhập thuần.

$$\text{DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

2.7.1.2 Phương pháp xác định kết quả kinh doanh

Cuối mỗi quý, kế toán tổng hợp thực hiện các bút toán kết chuyển các tài khoản. Căn cứ vào các PKT để lập sổ chi tiết xác định kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Kết quả hoạt động kinh doanh được xác định như sau:

$$\mathbf{KQKD = DTT - CP + KQTC + LN khác}$$

Trong đó:

KQKD: Kết quả kinh doanh

DTT : Doanh thu thuần

CP : Chi phí

KQTC: Kết quả tài chính

LN : Lợi nhuận

Các khoản giảm trừ doanh thu : Giảm giá hàng bán.

$$\text{Chi phí} = \text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí bán hàng}$$

$$\text{KQTC} = \text{Doanh thu HĐTC} - \text{Chi phí HĐTC}$$

$$\text{LN khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$

Cụ thể như sau:

Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang bên Có TK 911. Kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh, chi phí tài chính sang bên Nợ TK 911.

Nếu tổng số phát sinh bên Nợ TK 911 lớn hơn tổng phát sinh bên Có TK 911 thì kế toán kết chuyển phần chênh lệch sang bên Nợ TK 421:

Nợ TK 421

Có TK 911

Nếu tổng số phát sinh bên Nợ TK 911 nhỏ hơn tổng phát sinh bên Có TK 911 thì chứng tỏ trong năm doanh nghiệp kinh doanh có lãi. Kế toán tính thuế TNDN phải nộp Nhà nước như sau:

- Xác định thu nhập chịu thuế = SPS bên Có TK 911 – SPS bên Nợ TK 911

- Thuế TNDN phải nộp = thu nhập chịu thuế x thuế suất thuế TNDN

Khi xác định được số thuế thu nhập phải nộp, kế toán căn cứ vào số thuế thu nhập doanh nghiệp đã tạm nộp đầu các quý để tính số thuế thu nhập còn phải nộp hay được ghi giảm.

Kế toán xác định số lợi nhuận chưa phân phối của doanh nghiệp là khoản lợi nhuận trước thuế để kết chuyển sang bên Có TK 421

Nợ TK 911

Có TK 421

Ví dụ:

Cuối tháng 12 kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh

- Tổng số phát sinh bên Có TK 911:

+ KC doanh thu thuần:	16.557.447.503
+ KC thu nhập khác :	0
+ KC doanh thu hoạt động tài chính:	<u>3.372.633</u>
Tổng:	16.560.820.136

- Tổng số phát sinh bên Nợ TK 911:

+ KC giá vốn hàng bán:	13.683.000.966
+ KC chi phí tài chính:	1.038.931.787

+ KC chi phí quản lý kinh doanh: 1.814.746.065

Tổng : 16.536.678.818

- Thu nhập chịu thuế = **16.560.820.136 - 16.536.678.818 = 24.141.318**

- Thuế TNDN phải nộp = **24.141.318 x 25% = 6.035.330**

Dựa vào các kết quả tính được kế toán lập phiếu kế toán kết chuyển doanh thu và chi phí để làm căn cứ ghi sổ

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 76

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng.	511	911	16.557.447.503
	Tổng cộng			16.557.447.503

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 77

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển doanh hoạt động tài chính	515	911	3.372.633
	Tổng cộng			3.372.633

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 78

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	13.683.000.966
	Tổng cộng			13.683.000.966

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 79

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển chi phí quản lí kinh doanh	911	6421	1.134.253.325
		911	6422	680.492.740
	Tổng cộng			1.814.746.065

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 80

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển TK635	911	635	1.038.931.787
	Tổng cộng			1.038.931.787

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 81

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành	911	421	6.035.330
	Tổng cộng			6.035.330

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 82

STT	Nội dung	Số hiệu TK		Số tiền
		Nợ	Có	
1	Kết chuyển lãi	911	421	2.632.290.323
	Tổng cộng			2.632.290.323

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

NGƯỜI LẬP

Biểu số 2.21. Sổ nhật ký chung

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211_Kiều Hạ_Hạ Đoạn I_Đông Hải II_Hải An-
Hải Phòng

Mẫu số S03a-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC ngày
14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2010

Đơn vị tính VNĐ

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	ĐG SC	STT D	TK đ/ư	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày					Nợ	Có
			Phát sinh trong quý 4					
							
10/12	HD 66258	10/12	Bán Dulux cho công ty Việt Hương			632	2,605,000	
						1563		2,605,000
						111	3,129,500	
						511		2,845,000
						3331		284,500
							
30/12	BL T12	30/12	Tính lương phải trả công nhân viên			642	39,440,000	
						334		39,440,000
			Các khoản trích theo lương			642	12,029,200	
						334		8,676,800
						338		3,352,400
			Thanh toán lương bằng tiền mặt			334	36,087,400	
						111		36,087,400
							
			Kết chuyển Quý IV					
31/12	PKT 76	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng			511	16,557,447,503	
						911		16,557,447,503
31/12	PKT 77	31/12	Kết chuyển doanh thu HĐTC			515	3,372,633	
						911		3,372,633
31/12	PKT 78	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán			911	13,683,000,966	
						632		13,683,000,966
31/12	PKT 79	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN			911	1,814,746,065	
						642		1,814,746,065
31/12	PKT 80	31/12	Kết chuyển chi phí HĐTC			911	1,038,931,787	
						635		1,038,931,787
31/12	PKT 81	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN			911	6,035,330	
						821		6,035,330
31/12	PKT 82	31/12	Kết chuyển lãi sau thuế			911	2,632,290,323	
						421		2,632,290,323
			Cộng				197,500,193,916	197,500,193,916

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)
(Trích số liệu Nhật ký chung năm 2010)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.22. Sổ cái

Đơn vị: công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: 911

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Năm: 2010

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đôi ứng	Số tiền phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
					
31/12	PKT76	31/12	Kết chuyển doanh thu	511		16.557.447.503
31/12	PKT77	31/12	Kết chuyển doanh thu từ hoạt động tài chính	515		3.372.633
31/12	PKT78	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	13.683.000.966	
31/12	PKT79	31/12	Kết chuyển chi phí quản lí kinh doanh	642	1.814.746.065	
31/12	PKT80	31/12	Kết chuyển chi tài chính	635	1.038.931.787	
31/12	PKT81	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	6.035.330	
31/12	PKT82	31/12	Kết chuyển lãi	421	2.632.290.323	
			Cộng phát sinh		197.500.193.916	197.500.193.916
			Số dư cuối kỳ			

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)

(Trích số liệu sổ cái 911 năm 2010)

Biểu 2.23. Sổ cái

Đơn vị: công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S03b-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản: 421

Tên TK: Lợi nhuận chưa phân phối.

Năm: 2010

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đôi ứng	Số tiền phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu năm			123.386.164
			Số phát sinh			
31/12	PKT 82	31/12	Kết chuyển lãi	911		2.632.290.323
			Cộng phát sinh quý IV			2.632.290.323
			Lũy kế phát sinh từ đầu năm		16.050.955	18.105.989
			Số dư cuối kỳ			125.441.198

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

(Trích số liệu sổ cái 421 năm 2010)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.24. Báo cáo kết quả kinh doanh

Mẫu số B02 -DN

Công ty cổ phần xây dựng và thương mại TÍN ĐAIPHÁT (Ban hành theo QĐ 48/2006/QĐBTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2010

STT	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
1	2	3	4	5	6
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV08	16,557,447,503	18,458,957,932
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		16,557,447,503	18,458,957,932
4	Giá vốn hàng bán	11		13,683,000,966	15,755,244,161
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		2,874,446,537	2,703,713,771
6	Doanh thu từ hoạt động tài chính	21		3,372,633	7,146,337
7	Chi phí tài chính	22		1,038,931,787	584,252,380
8	Trong đó: Chi phí lãi vay	23		948,703,190	584,252,380
9	Chi phí quản lý kinh doanh	24		1,814,746,065	1,733,393,096
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30		2,098,632,258	1,554,573,056
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	IV09	2,098,632,258	1,554,573,056
15	Chi phí thuế TNDN	51		524,658,065	388,643,264
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập Doanh nghiệp (60=50-51)	60		2,623,290,323	1,943,216,320

Hải Phòng ngày 25 tháng 02 năm 2011

Người lập biểu
(Ký họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký họ tên)

Giám đốc
(Ký họ tên)

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh trên chúng ta có thể thấy được tình hình hoạt động của Doanh nghiệp như sau:

Tuy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty trong năm 2010 đã giảm so với năm 2009 là 1.901.510.429 đ (16.557.447.503-18.458.957.932), nhưng giá vốn của doanh nghiệp cũng đã giảm xuống : 2.072.243.195đ (13.683.000.966-15.755.244.161). Do vậy lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đã tăng lên là: 170,732,766 đ (2.874.446.573-2.703.713.771). Từ đó lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty đã tăng lên là: 544,059,202 đ (2.098.632.258-1.554.573.056). Lợi nhuận thuần này tăng lên là do trong năm công ty đã phát sinh các khoản chi phí tài chính, chi phí quản lí doanh nghiệp đã tăng lên so với năm 2009. Cụ thể: chi phí tài chính của công ty đã tăng lên: 454,679,407 đ (1.038.931.787 -584.252.380) và chi phí quản lí doanh nghiệp của công ty trong năm 2010 đã tăng lên là :81.352.969 đ (1.814.746.065-1.733.393.096). Do đó lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty đã tăng lên, dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty đã tăng lên là: 680.074.003 đ (2.623.290.323-1.943.216.320).

Từ những phân tích trên chúng ta có thể thấy được trong năm 2010 dù Việt Nam có bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, ít nhiều các doanh nghiệp trong nước cũng bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng đó. Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát cũng không phải là ngoại lệ. Tuy nhiên với trình độ và chuyên môn quản lí vững vàng của ban lãnh đạo công ty, trong năm 2010 công ty vẫn tăng lợi nhuận, chứng tỏ rằng trong năm 2010 công ty đã có nhiều bạn hàng tiềm năng, điều này góp phần củng cố tên tuổi, vị trí của công ty trên thị trường sơn Hải Phòng nói riêng và thị trường sơn ở khu vực miền Bắc nói chung.

CHƯƠNG III
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 CỔ PHẦN
XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TÍN ĐẠI PHÁT

3.1 Đánh giá chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

3.1.1 Ưu điểm

✓ Về tổ chức bộ máy kế toán

Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh và tổ chức hệ thống kinh doanh của mình, công ty đã lựa chọn bộ máy kế toán tập trung. Hình thức tổ chức bộ máy kế toán tạo điều kiện thuận lợi cho việc giám sát tại chỗ của kế toán đối với công ty, hạn chế những khó khăn trong việc phân công lao động, chuyên môn hóa công việc, tạo điều kiện nâng cao trình độ kế toán viên. Do đó công việc tổ chức công tác kế toán nói chung và tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh diễn ra theo một trình tự có tính thống nhất cao hơn, việc tập hợp số liệu cũng diễn ra chính xác hơn. Sau khi đã có số liệu tổng hợp do nhân viên kế toán cung cấp, kế toán trưởng sẽ tổng hợp số liệu và tính kết quả hoạt động cuối cùng của doanh nghiệp.

- Các nhân viên phòng kế toán thường xuyên kiểm tra, đối chiếu số liệu nhằm đảm bảo thông tin chính xác cho kết quả hoạt động cuối cùng. Từ đó chủ tịch hội đồng quản trị, ban giám đốc Công ty cũng như các đối tượng có liên quan như: ngân hàng, cơ quan thuế, đối tác kinh doanh, nhà cung ứng... sẽ có được thông tin mang tính xác thực cao, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Với việc áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung thì công tác kế toán nói

chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng được thực hiện đơn giản đồng thời vẫn đảm bảo được tính chính xác, đặc biệt với hình thức này sẽ thuận tiện cho việc áp dụng kế toán bằng máy vi tính.

✓ ***Về việc vận dụng hệ thống tài khoản***

Hệ thống tài khoản kế toán áp dụng ở công ty nhìn chung là phù hợp với hệ thống tài khoản do Bộ tài chính ban hành.

✓ ***Về hệ thống chứng từ***

Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ. Các chứng từ sử dụng theo đúng mẫu quy định của Bộ tài chính ban hành, thông tin ghi chép đầy đủ, chính xác với nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Các chứng từ được lưu giữ bảo quản cẩn thận theo quy định.

✓ ***Về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh***

- Về tổ chức kế toán doanh thu: Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng và cung cấp dịch vụ đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách chính xác, kịp thời và đầy đủ là cơ sở quan trọng để từng bước xác định kết quả hoạt động kinh doanh, đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Về công tác kế toán chi phí: Chi phí là một vấn đề mà nhà quản lý luôn quan tâm và tìm mọi cách để quản lý nhằm tránh lãng phí. Vì vậy, công tác hạch toán chi phí tại Công ty bước đầu được đảm bảo tính đầy đủ và kịp thời khi phát sinh.

- Về công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh: Công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty đã phần nào đáp ứng được yêu cầu của Ban lãnh đạo Công ty về việc cung cấp thông tin một cách kịp thời và chính

xác tình hình kinh doanh của công ty. Việc ghi chép dựa trên chế độ kế toán do Bộ tài chính ban hành và tình hình thực tế của công ty.

3.1.2 Nhược điểm.

✓ Về tổ chức bộ máy kế toán.

Do bộ máy kế toán quá gọn nhẹ trong khi đó khối lượng công việc lại nhiều, trong khi đó công ty chưa sử dụng phần mềm kế toán nên có thể ảnh hưởng đến tính chính xác, kịp thời số liệu cho người quản lý.

✓ Về việc áp dụng chiết khấu.

Hiện tại công ty chỉ áp dụng chính sách giảm giá hàng bán, khi khách hàng là các đại lý thuộc công ty hoặc là các khách hàng mua với số lượng lớn công ty áp dụng giảm giá ngay trên giá mua. Bên cạnh đó, công ty nên áp dụng chiết khấu thanh toán. Chiết khấu thanh toán là việc cho khách hàng hưởng một khoản tiền khi khách hàng thanh toán nợ trước thời hạn. Nếu công ty sử dụng chiết khấu thanh toán thì sẽ có một công cụ tốt giúp công ty thu được tiền sớm, tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn.

✓ Về quy trình luân chuyển chứng từ và hạch toán kế toán

Về luân chuyển chứng từ: Mọi chứng từ đều được luân chuyển giữa các nhân viên kế toán và thủ kho về cơ bản đều đúng trình tự. Tuy nhiên, giữa các phòng ban không có biên bản giao nhận chứng từ nên khi xảy ra mất chứng từ không biết quy trách nhiệm cho ai để xử lý.

3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

3.2.1 Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Trong cơ chế thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay thì mỗi doanh nghiệp phải lập ra được kế hoạch kinh doanh riêng cho mình để có

thể duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Muốn vậy, trước hết Công ty phải hoàn thiện đôi mới không ngừng công tác kế toán sao cho phù hợp với yêu cầu quản lý trong nền kinh tế thị trường như hiện nay vì kế toán là một bộ máy quản lý kinh tế, tài chính của doanh nghiệp. Thông qua việc lập chứng từ, kiểm tra, ghi chép, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong kỳ bằng các phương pháp khoa học, có thể biết được những thông tin một cách chính xác, kịp thời, đầy đủ về vận động tài sản và nguồn hình thành tài sản, góp phần bảo vệ và sử dụng hợp lý tài sản của doanh nghiệp. Việc lập các báo cáo tài chính sẽ cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm, đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như nhà quản lý, nhà đầu tư, cơ quan thuế... một cách chính xác và cụ thể.

Điều quan trọng đối với các doanh nghiệp là làm thế nào để tăng nhanh vòng quay vốn để duy trì hoạt động kinh doanh của mình. Để đạt được điều đó thì kế toán công ty phải hoàn thiện tốt công tác bán hàng vì:

- Công tác này sẽ giúp cho khối lượng kế toán được giảm nhẹ, cung cấp các thông tin chính xác cho nhà quản lý.

- Quá trình hoàn thiện này sẽ giúp cho việc tổ chức và luân chuyển chứng từ được dễ dàng, tiết kiệm được chi phí và thời gian tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán cuối kỳ nhanh chóng, kịp thời, đảm bảo các thông tin trên báo cáo tài chính là chính xác và hợp lý.

3.2.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.

Dựa trên những mặt hạn chế đã nêu ra và thông qua những kiến thức đã được học em xin đưa ra một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát như sau:

Mặc dù công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty được tổ chức khá khoa học và hiệu quả nhưng với mong muốn công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng được hoàn thiện hơn, đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu quản lý, em xin đưa ra một số kiến nghị như sau:

Kiến Nghị 1: Việc thu hồi công nợ.

- Để quản lý và thực hiện tốt hơn quá trình bán hàng tại các cửa hàng, công ty nên quy định cụ thể về định mức công nợ tại từng thời điểm và cuối tháng đối với từng cửa hàng, qua đó sẽ kiểm soát được tình hình công nợ, giúp công ty đạt hiệu quả cao trong kinh doanh.

- Đối với các hộ kinh doanh là đại lý của công ty. Công ty nên quy định thời gian thanh toán tiền hàng ví dụ trong một tháng. Để công ty thu được tiền sớm, tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn công ty có thể sử dụng chiết khấu thanh toán. Như vậy, công ty sẽ tránh khỏi tình trạng bị chiếm dụng vốn, đồng thời làm tăng vòng quay của vốn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để áp dụng chiết khấu thanh toán trước hết 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, cụ thể:

- Nếu khách hàng thanh toán tiền từ ngày 10 đến ngày 17 của tháng sau sẽ được hưởng mức chiết khấu 0.1%.

- Nếu khách hàng thanh toán tiền từ ngày 18 đến ngày 25 của tháng sau sẽ được hưởng mức chiết khấu 0.05%.

Sau khi xác định mức chiết khấu hợp lý, 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)

Hàng tháng, kế toán tổng hợp căn cứ vào chứng từ ghi chép các khoản

chiết khấu thanh toán dành cho từng khách hàng để ghi vào sổ sách theo định khoản sau:

Nợ TK 635

Có TK 1312..

Ví dụ: Tính đến hết ngày 31/12/2010 công ty Việt Hà còn nợ công ty là 263.860.686 đ

- Nếu công ty Việt Hà thanh toán tiền hàng từ ngày 10 đến ngày 17 sẽ hưởng mức chiết khấu 0.1%

Chiết khấu thanh toán cho khách hàng là: $263.860.686 * 0.1\% = 263.861$ đ

Số tiền công ty thực thu: $263.860.686 - 263.861 = 263.596.825$ đ.

- Nếu công ty Việt Hà thanh toán tiền hàng từ ngày 18 đến ngày 25 được hưởng mức chiết khấu 0.05%

Chiết khấu thanh toán cho khách hàng: $263.860.686 * 0.05\% = 131.930$ đ

Số tiền công ty thực thu: $263.860.686 - 131.930 = 263.728.756$ đ.

Kiến nghị 2: *Việc trích lập dự phòng phải thu khó đòi tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát.*

Để đề phòng những tổn thất do những khoản nợ phải thu khó đòi đem lại và hạn chế đến mức tối thiểu những đột biến về kết quả kinh doanh trong kỳ. Do đặc thù, là công ty thương mại chuyên cung cấp các loại sơn công nghiệp và dân dụng. Vì vậy công ty nên mở TK 139 – “dự phòng phải thu khó đòi” là cần thiết. Phải thu khó đòi là những khoản nợ mà người nợ có hoặc không có khả năng trả nợ đúng hạn trong năm kế hoạch. Doanh nghiệp phải lập dự phòng khi có những bằng chứng tin cậy về các khoản phải thu khó đòi.

Lập dự phòng phải thu khó đòi là việc doanh nghiệp tính trước vào chi phí của doanh nghiệp một khoản chi, để khi có các khoản nợ khó đòi, không đòi được thì tình hình tài chính của doanh nghiệp không bị ảnh hưởng. Việc lập dự phòng khó đòi được thực hiện vào cuối niên độ kế toán, trước khi lập

báo cáo kế toán tài chính. Mức lập dự phòng đối với nợ phải thu khó đòi và việc xử lý xoá nợ phải thu khó đòi phải theo chế độ tài chính hiện hành.

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

+ 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 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

Tổng mức dự phòng các khoản phải thu khó đòi không quá 20 % tổng số phải thu của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo tài chính cuối năm.

Sau khi phải lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi công ty phải tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng cho các khoản nợ vào bảng kê chi tiết làm căn cứ để tính toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp. Các khoản phải thu khó đòi được theo dõi trên TK 139.

Phương pháp hạch toán cụ thể như sau:

+ Cuối kỳ kế toán căn cứ vào khoản nợ phải thu khó đòi, tính toán xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần phải trích lập. Nếu dự phòng năm nay lớn hơn dự phòng cuối niên độ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch dự phòng cần phải trích lập thêm:

Nợ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139: Trích lập dự phòng phải thu khó đòi

+ Nếu số dự phòng trích lập năm nay nhỏ hơn số dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập cuối niên độ trước chưa được sử dụng hết thì số chênh lệch được hoàn nhập, ghi giảm chi phí:

Nợ TK 139:

Có TK 642:

+ Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được, được phép xoá nợ (theo quy định chế độ tài chính hiện hành). Căn cứ vào quyết định xoá nợ về khoản nợ phải thu khó đòi kế toán ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 131: Phải thu của khách hàng hàng

Hoặc ghi Có TK 138: phải thu khác

Đồng thời ghi đơn Nợ TK 004: Nợ khó đòi đã xử lý (Để theo dõi thu nợ khi khách hàng có điều kiện trả nợ)

Đối với khoản phải thu khó đòi đã xử lý xoá nợ, nếu sau đó thu hồi được,

kế toán ghi:

Nợ 111, 112:

Có TK 711: Thu nhập khác

Đồng thời ghi Có TK 004: Nợ khó đòi đã xử lý

Kiến nghị 3: Về chứng từ, sổ sách kế toán.

Hiện nay hệ thống sổ sách kế toán của công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát vẫn chưa được hoàn thiện, trong thời gian tới công ty nên cố gắng hoàn thiện hệ thống sổ kế toán. Việc hoàn thiện này không khó, mà sẽ dễ dàng cho việc tính toán theo dõi tình hình nhập xuất hàng hóa của công ty.

Cụ thể như sau:

Công ty nên mở sổ chi tiết bán hàng để theo dõi cho từng mặt hàng, là công ty chuyên buôn bán các loại sơn dân dụng và công nghiệp công ty nên

theo dõi chi tiết cho từng loại hàng hóa như: sơn Nippon, sơn Jynic, sơn Java, sơn Dulux...(mẫu biểu 3.1)... Từ đó thì có thể vào sổ tổng hợp chi tiết tài khoản 511 để dễ dàng theo dõi, đối chiếu số liệu. (mẫu số 3.2)

Dưới đây em xin đưa ra mẫu sổ chi tiết bán hàng, sổ này sẽ theo dõi chi tiết cho từng loại sơn của công ty. Và sổ tổng hợp chi tiết TK 511 để theo dõi cho từng loại sơn của công ty.

Biểu số 3.1. Sổ chi tiết bán hàng

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S35-DN
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên hàng hoá: Sơn ...

Tháng ..năm ...

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số lượng	DT chưa thuế	Thuế GTGT
	Số hiệu	Ngày tháng				
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Biểu số 3.2. Sổ tổng hợp chi tiết tài khoản 511

Đơn vị: Công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát
Số 10/211 Kiêu Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng

Mẫu số S11-DN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/9/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ TỔNG HỢP CHI TIẾT TÀI KHOẢN 511

Năm ...

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Tên chi tiết	Số dư đầu tháng		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có

Ngày ... tháng ... năm ...

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng

dấu)

Ngoài ra công ty hiện nay chưa mở thẻ kho, để tiện theo dõi cho quá trình nhập, xuất, tồn hàng hóa công ty nên mở thẻ kho.

Dưới đây em xin đưa ra mẫu thẻ kho:

Biểu 3.3. Thẻ kho

Đơn vị:...

Địa chỉ:...

Mẫu số S12-DN
(Ban hành theo QĐ 48/2006/QĐ-BTC ngày 14 tháng 9 năm 2006 của Bộ trưởng BTC)

THẺ KHO

Ngày lập :...

Tờ số:...

Tên nhãn hiệu, quy cách vật tư:...

Đơn vị tính:...

Mã số:

STT	Ngày tháng	Số hiệu chứng từ		Diễn giải	Ngày nhập xuất	Số lượng			Ký xác nhận của kế toán
		Nhập	Xuất			Nhập	Xuất	Tồn	
				Cộng cuối kỳ					

Sổ này có:...trang, đánh số thứ tự từ trang số 01 đến trang số:..

Ngày mở sổ:...

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

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

Hiện nay theo quy định của công ty, các chứng từ ban đầu là các hoá đơn GTGT đều do phòng Kinh doanh và các cửa hàng lập rồi mới chuyển lên phòng kế toán. Quy trình luân chuyển như vậy là không sai so với chế độ kế toán hiện hành, song trong quá trình luân chuyển dễ dẫn đến hiện tượng mất mát chứng từ. Công ty nên lập sổ giao nhận chứng từ khi luân chuyển giữa

các phòng ban, bộ phận. Mỗi khi giao nhận chứng từ thì các bên đều phải ký nhận vào sổ. Nếu xảy ra mất mát chứng từ cũng dễ quy trách nhiệm cho đúng người, đúng bộ phận để có biện pháp xử lý. Việc này giúp quản lý chặt chẽ chứng từ của công ty. Đồng thời nâng cao tinh thần trách nhiệm đối với quản lý chứng từ nói riêng và công việc nói chung.

Dưới đây, em xin mở phiếu giao nhận chứng từ.

Biểu 3.4. Phiếu giao nhận chứng từ

PHIẾU GIAO NHẬN CHỨNG TỪ

Từ ngày.... đến ngày....

Tên (sản phẩm, hàng hoá)	Số hiệu chứng từ	Số lượng chứng từ	Số tiền	Ký nhận
1	2	3	4	5

3.2.2.4 Một số giải pháp khác

-Hiện nay với trụ sở chính của công ty đặt tại Số 10/211 Kiềm Hạ-Hạ Đoạn I-Đông Hải II-Hải An-Hải Phòng. Đây là nơi mà giao thông không được thuận tiện đi lại, mà đây là trụ sở chính, còn là kho chứa hàng sau đó mới phân phối cho các cửa hàng, cũng là nơi bán lẻ hàng hóa. Nhưng khu này lại nằm trong ngõ tương đối sâu, xe ô tô không thể vào tận trong sân của công ty, vì thế mỗi lần nhập hàng về, nhân viên kho của công ty lại lấy xe chở hàng từ ngõ nhập vào kho, hoặc khi xuất kho hàng hóa với khối lượng lớn thì công

ty cũng phải mất chi phí vận chuyển hàng từ kho của công ty ra ngoài. Điều này vô hình chung đã làm phát sinh chi phí thêm cho công ty. Chính vì thế trong thời gian tới, công ty nên nghiên cứu để chuyển địa điểm của công ty đến một nơi khác để thuận tiện cho công việc vận chuyển hàng hóa, giảm bớt chi phí, để tối đa hóa lợi nhuận cho công ty.

Hơn nữa, hiện nay trên thị trường có rất nhiều công ty lớn hoạt động trong lĩnh vực buôn bán phân phối các loại sơn như công ty sơn Hải Phòng...trong khi đó công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát chưa có trương trình Marketing cho sản phẩm của công ty, phần lớn các khách hàng của công ty là khách quen hoặc được giới thiệu qua bạn bè, người thân. Vì vậy theo em công ty nên có những chương trình để quảng bá sản phẩm cũng như tên tuổi của mình, để tạo vị trí của mình trong địa bàn Hải Phòng nói riêng và khu vực miền Bắc nói chung. Ví dụ như công ty có thể áp dụng hình thức mua với số lượng lớn thì sẽ được một thẻ mua hàng giảm giá của công ty, hoặc có thể mua hàng với số lượng lớn thì tặng quà cho khách hàng, hoặc tặng thẻ VIP cho khách hàng...Điều này không những giữ được khách hàng thân thiết đối với công ty mà còn khẳng định đây là một công ty làm ăn chuyên nghiệp, tạo được lòng tin đối với khách hàng.

- Hiện nay công ty có mô hình kế toán khá đơn giản và gọn nhẹ, phòng kế toán của công ty chỉ có bốn người, trong khi đó công việc kế toán khá nhiều, một nhân viên kế toán phải đảm nhận khá nhiều vai trò, khi làm kế toán công nợ, khi làm kế toán thanh toán đi giao dịch với ngân hàng khi làm kế toán lương, đặc biệt thủ quỹ kiêm kế toán kho...Chính vì vậy để giảm bớt gánh nặng cho kế toán viên trong công ty, theo em trong thời gian tới công ty nên tuyển thêm kế toán vào làm để giảm bớt khối lượng công việc.

- Công ty nên bồi dưỡng cho kế toán về trình độ chuyên môn cũng như nghiệp vụ kế toán để công việc hạch toán kế toán chính xác và đầy đủ hơn.

- Với nhân viên bán hàng công ty nên có chính sách khen thưởng động viên kịp thời như: ngoài phần lương chính, công ty nên có thêm phần khuyến khích cho nhân viên khi bán được nhiều sản phẩm trong một tháng hay một quý.

- Với sự phát triển của công nghệ thông tin, công ty đã có trang bị đầy đủ các máy tính và máy in trong các phòng ban của công ty, đặc biệt là đối với phòng kế toán. Nhưng công ty chưa trang bị phần mềm kế toán, với phần mềm kế toán thì đây là một hình thức kế toán hiện đại, nhanh chóng chính xác, sẽ giảm được sự chồng chéo trong công việc, nâng cao chất lượng công việc. Hiện nay trên thị trường có rất nhiều phần mềm kế toán như:

- Phần mềm kế toán Fast của công ty cổ phần phần mềm quản lý doanh nghiệp Fast.

- Phần mềm kế toán Smart Soft của công ty cổ phần Smart Soft.

- Phần mềm kế toán Misa của công ty cổ phần Misa.

- Phần mềm SAS-INNOVA của công ty Cổ phần SIS Việt Nam.

...

Hiệu quả và chất lượng công việc do sự hỗ trợ của phần mềm kế toán là rất lớn, điều này chắc chắn lãnh đạo công ty cũng nhận thức rõ. Trong thời gian tới hy vọng với sự phát triển của mình công ty sẽ khắc phục được khó khăn, ứng dụng phần mềm cho công tác kế toán.

- Hiện nay thị trường xây dựng đang trở nên nóng hơn bao giờ hết, với ngành nghề đăng kí kinh doanh đa dạng, là một công ty có lợi thế về lĩnh vực cung cấp các loại sơn trên địa bàn Hải Phòng, trong thời gian tới công ty nên cố gắng mở rộng thêm ngành nghề xây dựng, với ngành nghề xây dựng công ty sẽ có thêm nhiều cơ hội, tạo ra nhiều việc làm cho người lao động và từ đó cũng sẽ bán được nhiều loại sơn hơn phục vụ cho những công trình xây dựng đó.

KẾT LUẬN

Việc kinh doanh hàng hoá của doanh nghiệp chính là việc doanh nghiệp làm chiếc cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng với mục đích cuối cùng là lợi nhuận. Một doanh nghiệp muốn đạt được lợi nhuận cao cần cố gắng tăng doanh thu bằng cách tăng sản lượng sản phẩm bán ra không những trong thị trường nội địa mà ngay cả thị trường nước ngoài và giảm thiểu chi phí. Bởi vậy, trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay sự cạnh tranh diễn ra ngày càng quyết liệt, công tác tiêu thụ hàng hoá trở thành vấn đề quan tâm hàng đầu thì việc tổ chức công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát cũng đòi hỏi phải được tổ chức một cách hoàn thiện.

Xuất phát từ thực tế tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát em xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến góp phần hoàn thiện công tác hạch toán kế toán nói riêng và công tác quản lý nói chung của công ty.

Mặc dù với sự cố gắng nỗ lực của bản thân, nhưng sự hiểu biết còn nằm trong khuôn khổ sách vở, kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên nội dung của khoá luận không tránh khỏi những thiết sót. Em kính mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô và các anh chị trong phòng kế toán tại công ty cổ phần xây dựng và thương mại Tín Đại Phát để bài khoá luận của em được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Thạc sĩ Lê Thị Nam Phương, cảm ơn các anh chị trong phòng kế toán của công ty cùng toàn thể các thầy cô trong Khoa Quản trị kinh doanh và nhà trường đã tạo điều kiện cho em hoàn thành bài khoá luận này.

Hải phòng, ngày...tháng 6 năm 2011

Sinh viên

Đào Thị Lý

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1 .Chế độ kế toán trong doanh nghiệp

Quyển 1: hệ thống tài khoản kế toán

Quyển 2: báo cáo tài chính chứng từ và sổ kế toán, sơ đồ kế toán.

Của Bộ Tài Chính

Nhà xuất bản tài chính.

2.Giáo trình hạch toán kế toán

Trường đại học kinh tế quốc dân_khoa kế toán

Của PGS.TS : Nguyễn Thị Đông

Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân hà nội

3.Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh

Chủ biên: PGS.TS: Nguyễn Thị Gái

Nhà xuất bản thống kê.

4.Giáo trình kế toán quản trị

Trường đại học kinh tế quốc dân_khoa kế toán

Của PGS.TS: Nguyễn Minh Phương

Nhà xuất bản Giáo dục.

5.Khóa luận tốt nghiệp của các sinh viên khóa trên trường Đại học dân lập Hải Phòng

6.Chuẩn mực kế toán Việt Nam

7.Trang webside về kế toán.

<http://www.mof.org.vn>

<http://www.tapchithue.com>

.....