

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP 3

1.1 Khái quát nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp 3

1.2 Tổ chức công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp..... 7

1.2.1 Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng 7

1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ..... 7

1.2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu..... 9

1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán..... 11

1.3 Tổ chức kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp..... 13

1.3.1 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh 13

1.3.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng 16

1.4. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp 18

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ STC..... 19

2.1 Khái quát về công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC: 19

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty: 19

2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty 19

2.1.3 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty 20

2.1.3.1. Mô hình bộ máy kế toán..... 20

Chức năng của từng bộ phận:..... 20

2.1.3.2. Đặc điểm chế độ kế toán tại công ty 21

2.2 Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC.....	22
2.2.1 Đặc điểm hoạt động bán hàng của công ty	22
2.2.2 Tổ chức kế toán bán hàng tại công ty	23
2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	23
2.2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán.....	31
2.2.2.3 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh	40
2.2.2.4 Kế toán xác định kết quả bán hàng	46
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP ĐỂ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CỦA TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ STC	50
3.1 Đánh giá chung về công tác tổ chức kế toán tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC.....	50
3.1.1. Những ưu điểm của công tác kế toán tại Công ty.....	50
3.1.2. Nhược điểm:.....	52
3.2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả của từng hoạt động tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC.....	54
3.2.1 Về hệ thống sổ kế toán.....	54
3.2.2 Về việc áp dụng chính sách chiết khấu thương mại vào kế toán bán hàng	59
3.2.3 Về việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi	61
KẾT LUẬN	64
TÀI LIỆU THAM KHẢO	66

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan số liệu và kết quả nghiên cứu trong đề tài là trung thực, các kết quả nghiên cứu do chính chủ nhiệm đề tài và những người tham gia thực hiện, các tài liệu tham khảo đã được trích dẫn đầy đủ.

Chủ nhiệm đề tài
(ký và ghi rõ họ và tên)

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài.

Với chính sách mở cửa nền kinh tế, Đảng và Nhà nước ta đã tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế phát triển không ngừng cả về chất và lượng. Đây là cơ hội tốt cũng là một thách thức lớn đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, áp dụng các hệ thống quản lý mới, sử dụng một cách tốt nhất, hiệu quả nhất các tiềm năng i 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. Vì vậy việc phản ánh kết quả tiêu thụ, ghi nhận doanh thu bán hàng, chi phí bán hàng của doanh nghiệp đầy đủ, kịp thời sẽ cung cấp cho các nhà quản lý những thông tin chính xác về kết quả hoạt động của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có được cái nhìn đầy đủ, đúng đắn về tình hình sản xuất kinh doanh của mình để có những phương pháp và chiến lược hợp lý để phát triển công tác kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC em nhận thấy công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty còn chưa thực sự hoàn thiện, rất cần những ý kiến đóng góp cho công tác này tốt hơn. Do sự cần thiết về cả mặt lý luận và thực tiễn như trên nên đề tài “***Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC***” là đề tài có tính thời sự thiết thực.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài khảo sát, phân tích công tác hạch toán kế toán kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC nhằm đề xuất các biện pháp hoàn thiện công tác kế toán để xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động của doanh nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC, số liệu và thực tế công tác hạch toán tại công ty năm 2013.

4. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp tổng hợp được sử dụng để tổng hợp các kiến thức, thông tin, số liệu phục vụ đề tài

- Phương pháp phân tích được sử dụng để thực hiện việc phân tích số liệu thu thập được nhằm rút ra được các kết luận phục vụ mục tiêu của đề tài.

- Phương pháp chuyên gia: tham khảo, hỏi ý kiến các chuyên gia về vấn đề cần tìm hiểu của đề tài, về các kết quả của đề tài.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Đề tài có ý nghĩa khoa học trong việc hệ thống và làm rõ các vấn đề lý luận về tổ chức công tác hạch toán kết quả bán hàng tại doanh nghiệp, việc tổ chức hạch toán bán hàng và kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC năm 2013. Trên cơ sở các biện pháp hoàn thiện công tác hạch toán tại đơn vị, đề tài có ý nghĩa thực tiễn trong công tác kế toán và công tác tổ chức quản lý hoạt động bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC.

6. Bố cục của đề tài:

Ngoài phần mở đầu và kết luận đề tài được chia làm 3 chương, cụ thể:

Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Chương 3: Các biện pháp hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả của từng hoạt động tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC.

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Khái quát nghiệp vụ bán hàng trong doanh nghiệp

Một số khái niệm cơ bản

Bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ gắn với phần lớn lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

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

- **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:** là toàn bộ số tiền thu được, hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu 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 thỏa thuận theo hợp đồng trong một kỳ, hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động....

- Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện sau:

+ Doanh nghiệp đã chuyển phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua.

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

+ Doanh nghiệp được xác định là tương đối chắc chắn

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

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

- Thời điểm ghi nhận doanh thu theo các phương thức bán hàng:

+ Theo phương thức trực tiếp: Khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hoá đơn thì hàng chính thức được coi là tiêu thụ, người bán có quyền ghi nhận doanh thu.

+ Theo phương thức gửi hàng đại lý: 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.

- Các khoản giảm trừ doanh thu:

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm có:

✓ Chiết khấu thương mại:

Là khoản mà người bán thưởng cho người mua do người mua đã mua hàng (sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ) với khối lượng lớn trong một thời gian nhất định theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết về mua bán hàng.

✓ Giảm giá hàng bán:

Là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thoả thuận trên hoá đơn, vì lý do hàng bán kém phẩm chất, không đúng quy cách hoặc không đúng thời hạn ghi trong hợp đồng.

✓ 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 nhận lại giá trị hàng bán bị trả lại cần đồng thời ghi giảm tương ứng trị giá vốn hàng bán trong kỳ.

✓ Thuế xuất khẩu:

Thuế xuất khẩu hoặc thuế quan là tên gọi chung để gọi loại thuế trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Thuế xuất khẩu được đánh vào tất cả các mặt hàng, dịch vụ trao đổi với nước ngoài, khi xuất khẩu qua biên giới Việt Nam. Doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu hoặc uỷ thác thì phải nộp thuế này.

✓ Thuế tiêu thụ đặc biệt: Là loại thuế 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, hạn chế tiêu thụ như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã...

✓ Thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp:

Là thuế tính trên giá trị gia tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã xác định trong kỳ.

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

Giá vốn hàng bán được tính theo 1 trong 4 phương pháp sau:

➤ Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO)

Theo phương pháp này kế toán giả định lượng hàng nhập trước sẽ được xuất trước. Xuất hết số nhập trước mới đến số nhập sau. Giá thực tế của hàng nhập trước sẽ được dùng làm giá để tính giá thực tế hàng xuất trước. Như vậy, giá trị hàng tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập kho thuộc lần cuối cùng hoặc gần cuối kỳ.

➤ Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO)

Theo phương pháp này kế toán giả định hàng nhập sau cùng sẽ xuất trước tiên. Xuất hết số nhập sau mới đến số nhập trước. Giá thực tế của hàng nhập sau sẽ được dùng là giá để tính giá thực tế hàng xuất trước. Như vậy, giá trị hàng tồn cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập kho thuộc lần đầu hoặc gần đầu kỳ.

➤ Phương pháp thực tế đích danh

Theo phương pháp này, giá của từng loại hàng sẽ được giữ nguyên từ khi nhập kho cho đến lúc xuất ra (trừ trường hợp điều chỉnh). Khi xuất kho loại hàng nào thì tính theo giá thực tế đích danh của loại hàng đó.

➤ Phương pháp bình quân gia quyền

- Bình quân gia quyền cả kỳ:

$$\text{Đơn giá BQ cả kỳ} = \frac{\text{Trị giá TT tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá TT nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng nhập trong kỳ}}$$

$$\text{Trị giá hàng xuất kho} = \text{Số lượng hàng xuất kho} \times \text{Đơn giá bình quân}$$

- Bình quân gia quyền liên hoàn:

$$\text{Đơn giá bình quân sau lần nhập } i = \frac{\text{Trị giá thực tế HTK sau lần nhập } i}{\text{Lượng thực tế HTK sau lần nhập } i}$$

- **Chi phí quản lý kinh doanh:** bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

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

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...); bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất, thuế môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ,...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị khách hàng,...) [1]

1.2 Tổ chức công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp

1.2.1 Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Kế toán bán hàng đã giúp cho các doanh nghiệp cũng như cơ quan nhà nước đánh giá được mức độ hoàn thành các chỉ tiêu, kế hoạch về giá vốn hàng bán, chi phí bỏ ra và lợi nhuận thu được, từ đó tìm ra và khắc phục được những thiếu sót, hạn chế trong công tác quản lý. Việc tổ chức sắp xếp hợp lý giữa các khâu trong quá trình bán hàng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng, đồng thời tạo nên sự thống nhất trong hệ thống kế toán của doanh nghiệp. Để phát huy vai trò của mình, kế toán bán hàng cần thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Phản ánh và giám sát kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa, dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị. Tính toán đúng đắn giá vốn của hàng hóa và dịch vụ đã cung cấp, chi phí bán hàng, chi phí quản lý kinh doanh nhằm xác định chính xác kết quả bán hàng.

- Giám sát, kiểm tra tình hình thực hiện các chỉ tiêu, kế hoạch bán hàng, doanh thu bán hàng, tình hình nộp thuế với nhà nước.

- Đôn đốc, kiểm tra việc đảm bảo thu đủ, thu đúng, kịp thời tiền bán hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, lập quyết toán đầy đủ, kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước [2]

1.2.2 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

❖ Chứng từ sử dụng

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

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

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

- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, uỷ nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...)

- Chứng từ kế toán liên quan khác như: phiếu xuất kho, phiếu nhập kho, hoá đơn vận chuyển, bốc dỡ...

- Bảng kê hoá đơn chứng từ hàng hoá dịch vụ bán ra.

- Nhật ký chung

- Sổ cái TK511, 512

- Bảng cân đối số phát sinh

- Báo cáo tài chính

❖ Tài khoản sử dụng

TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ; các tiểu khoản:

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa

TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm

TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá

TK 5117: Doanh thu bất động sản đầu tư

TK 5118: Doanh thu khác

❖ Kết cấu và nội dung phản ánh

TK 511

- Số thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế xuất khẩu, thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

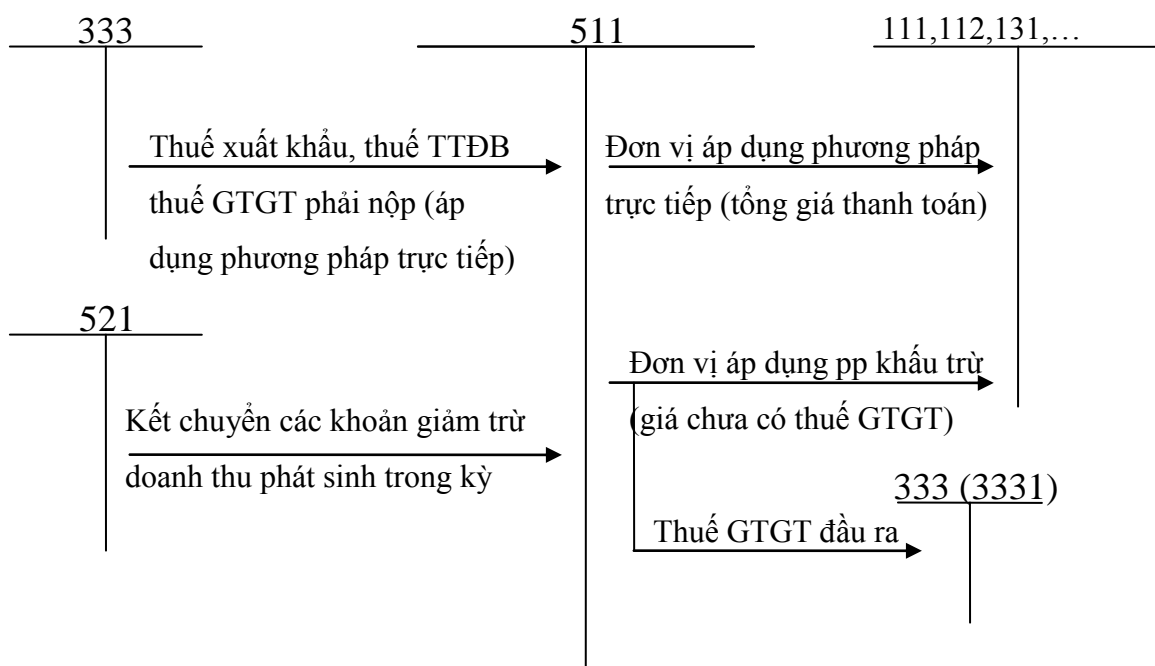
- Trị giá hàng bán bị trả lại và các khoản giảm giá hàng bán, chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.

- Kết chuyển doanh thu thuần vào Tài khoản 911

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ

- 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.

❖ Phương pháp hạch toán



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

1.2.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

❖ Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn giá trị gia tăng, hoá đơn bán hàng thông thường
- Các chứng từ thanh toán như: phiếu nhập, phiếu chi, séc thanh toán, séc chuyển khoản, uỷ nhiệm chi, giấy báo nợ... và các chứng từ khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng

TK 521: Các khoản giảm trừ doanh thu

TK 5211: Chiết khấu thương mại

TK 5212: Hàng bán bị trả lại

TK 5213: Giảm giá hàng bán

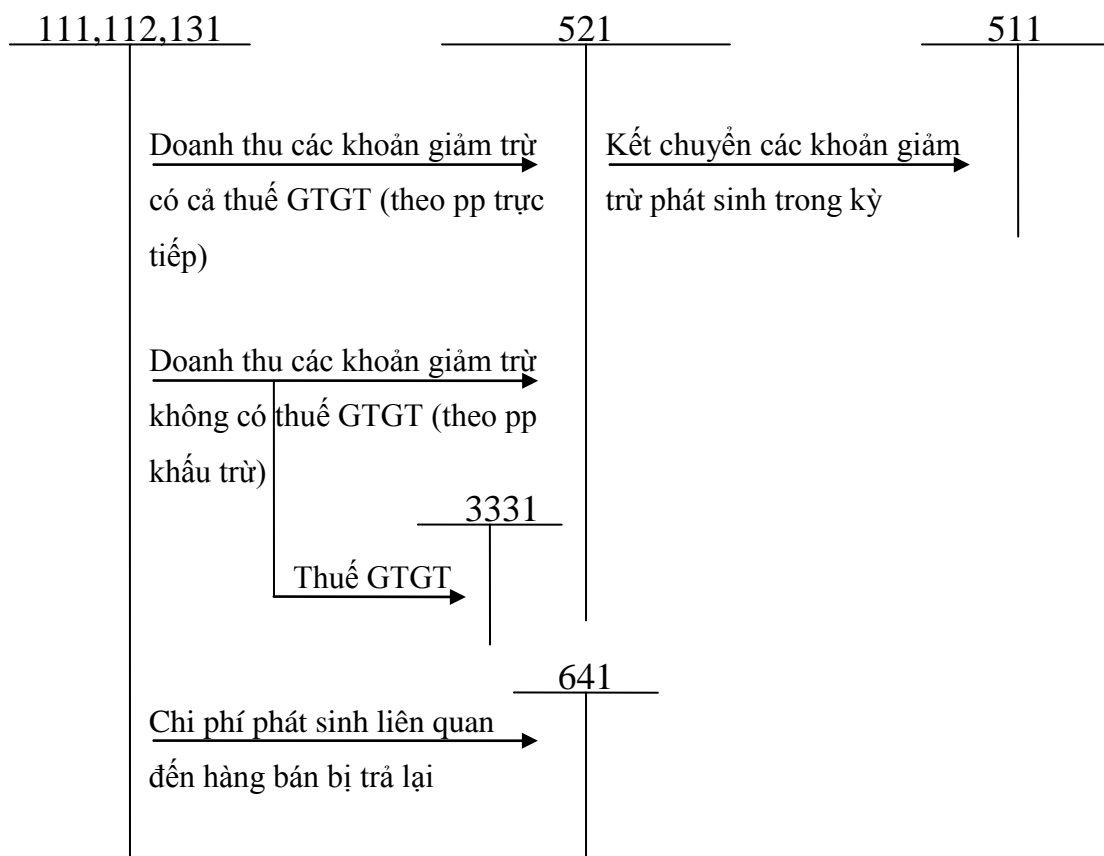
❖ Kết cấu và nội dung phản ánh:

TK 521

<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng. - Trị giá hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào nợ phải thu của khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán ra. - Các khoản giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển toàn bộ các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 511
--	---

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ.

❖ Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.2. Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu [3]

1.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

❖ Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- Phiếu báo vật tư, bảng kê mua hàng
- Hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho gửi đại lý
- Bảng thanh toán hàng đại lý ký gửi
- Hóa đơn bán hàng và hóa đơn GTGT, thẻ quầy hàng...

❖ Tài khoản sử dụng

TK 632: Giá vốn hàng bán

❖ Kết cấu và nội dung phản ánh

- Trường hợp 1: Doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

TK 632

<ul style="list-style-type: none">- Trị giá vốn sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ- Chi phí nguyên liệu, vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ- Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho- Số khấu hao BĐS đầu tư- Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá- Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ- Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ	<ul style="list-style-type: none">- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ sang Tài khoản 911- Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ- Phản ánh các khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho
---	---

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

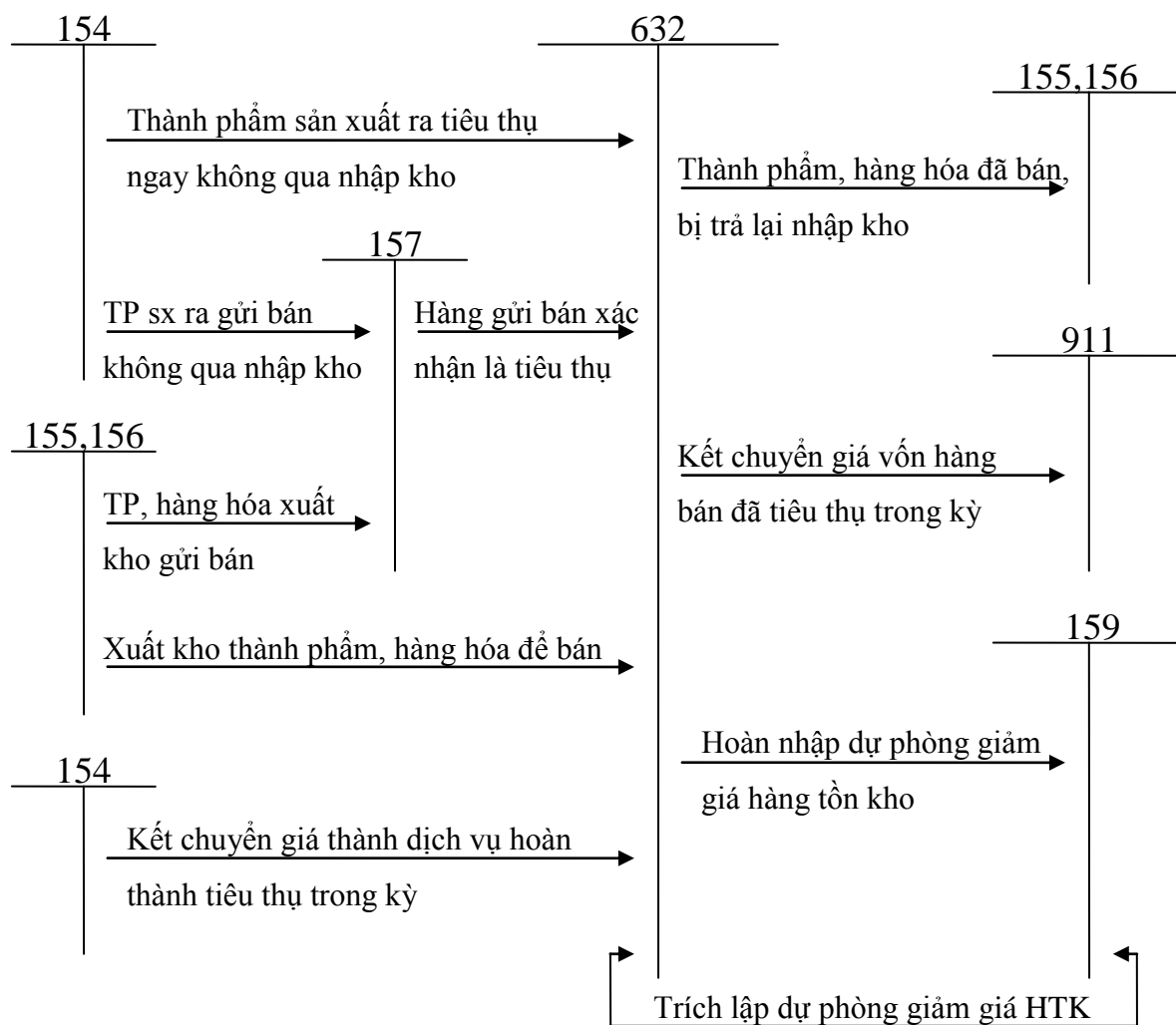
- Trường hợp 2: Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ

TK 632

- Trị giá vốn của thành phẩm, hàng hóa đã xuất bán trong kỳ	- K/c giá vốn hàng hóa đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ
- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá HTK
- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành	- K/c giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ TK 155
	- K/c giá vốn của thành phẩm, hàng hóa đã xuất bán vào bên Nợ TK 911

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.3.a: Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên [3]



Sơ đồ 1.3.b: Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ[3]

1.3 Tổ chức kế toán xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

1.3.1 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

- ❖ Chứng từ sử dụng
 - Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội(mẫu số 11-LĐTL)
 - Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ(mẫu số 06-TSCĐ)
 - Bảng phân bổ nguyên vật liệu- công cụ dụng cụ(mẫu số 07-VT)
 - Hoá đơn GTGT, phiếu chi
 - Các chứng từ kế toán khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng

TK 642: Chi phí quản lý kinh doanh

TK 6421: Chi phí bán hàng

TK 6422: Chi phí quản lý doanh nghiệp

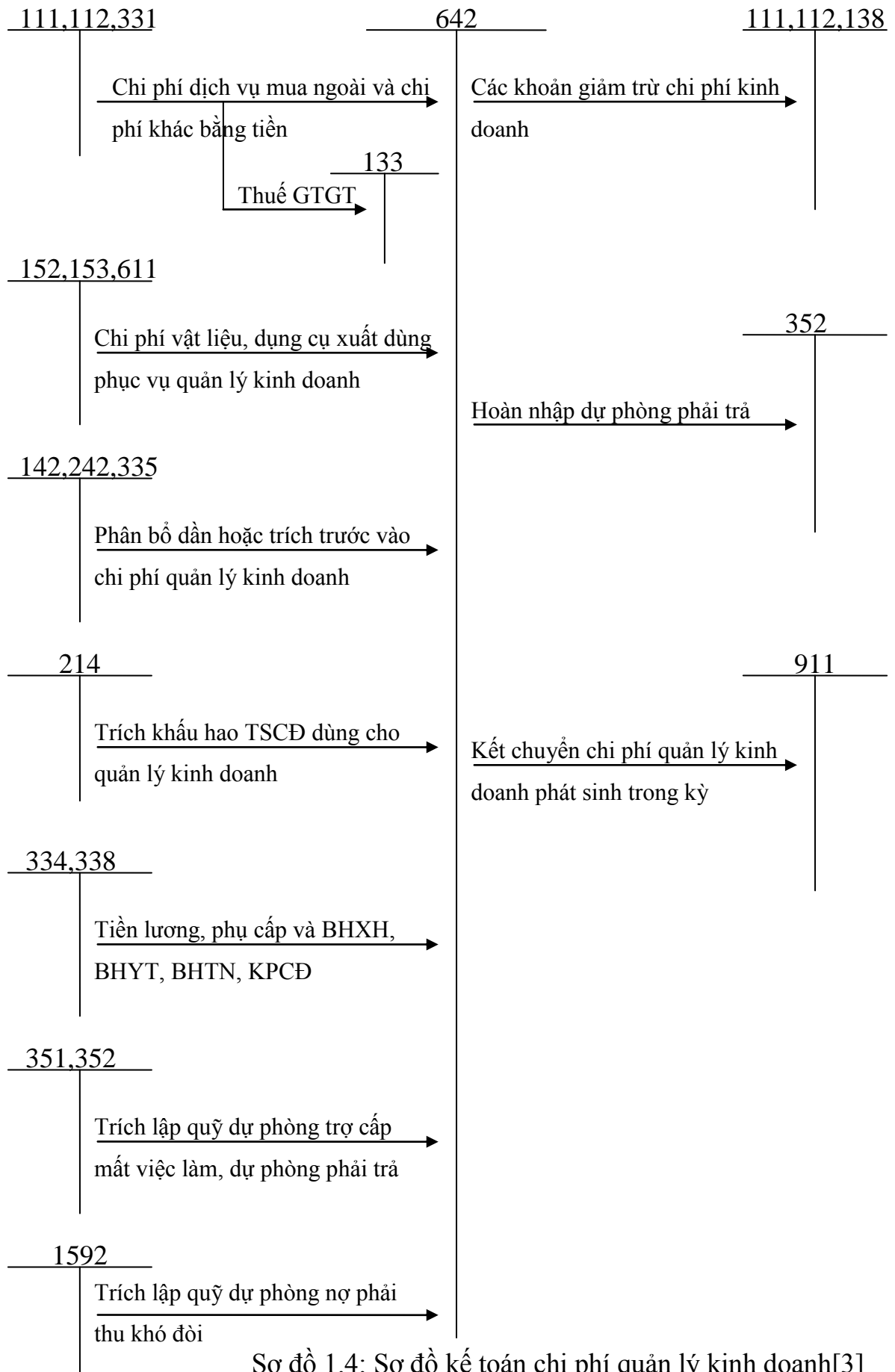
❖ Kết cấu và nội dung phản ánh

TK 642

- Chi phí quản lý kinh doanh phát sinh trong kỳ	- Các khoản ghi giảm chi phí quản lý kinh doanh trong kỳ - Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh vào Tài khoản 911
---	---

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ kế toán chi phí quản lý kinh doanh[3]

1.3.2 Kế toán xác định kết quả bán hàng

❖ Chứng từ sử dụng

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

❖ Tài khoản sử dụng

TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

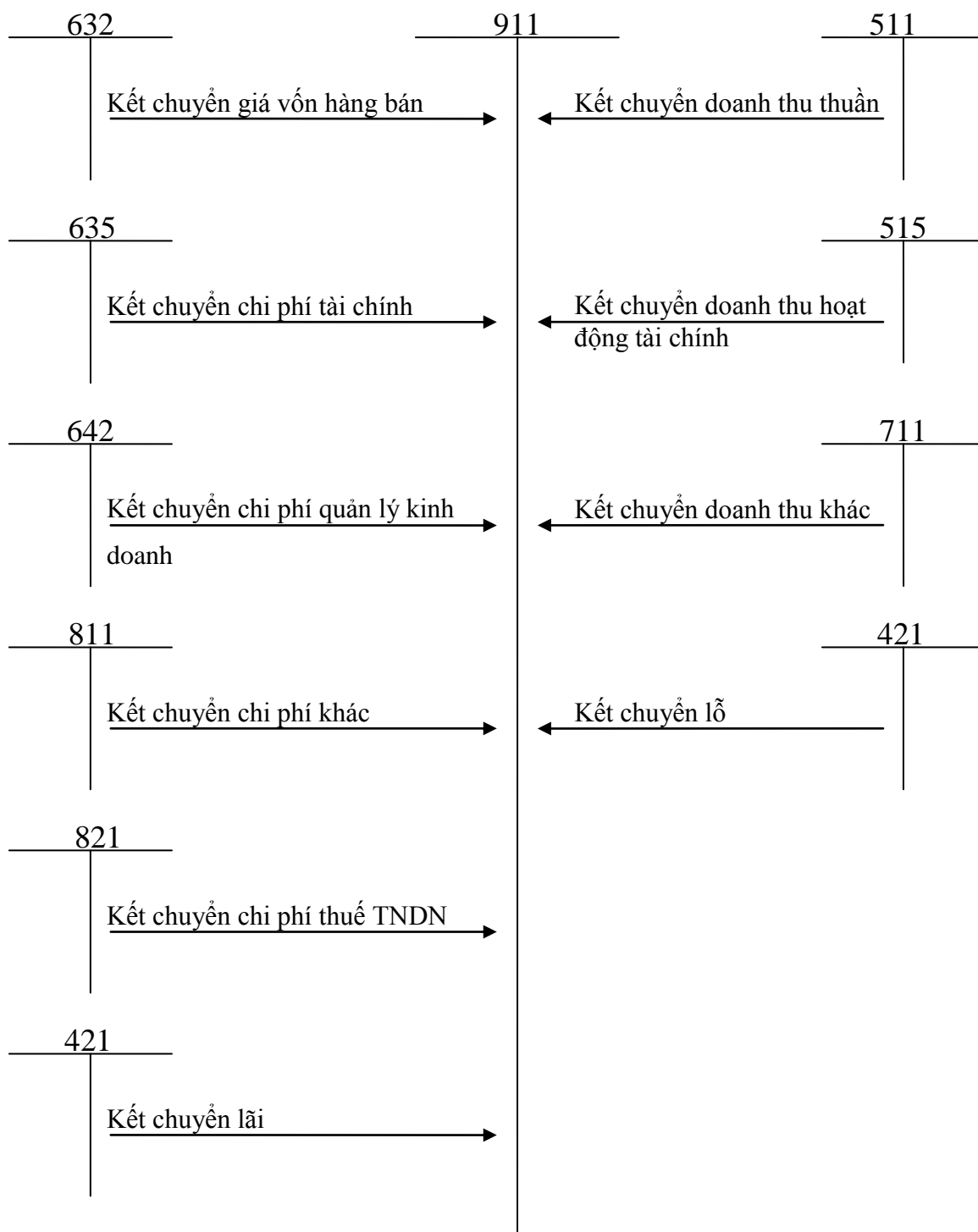
Kết cấu và nội dung phản ánh

TK 911

- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán	- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ
- Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác	- Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
- Chi phí quản lý kinh doanh	- Kết chuyển lỗ
- Kết chuyển lãi	

Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

❖ Phương pháp hạch toán

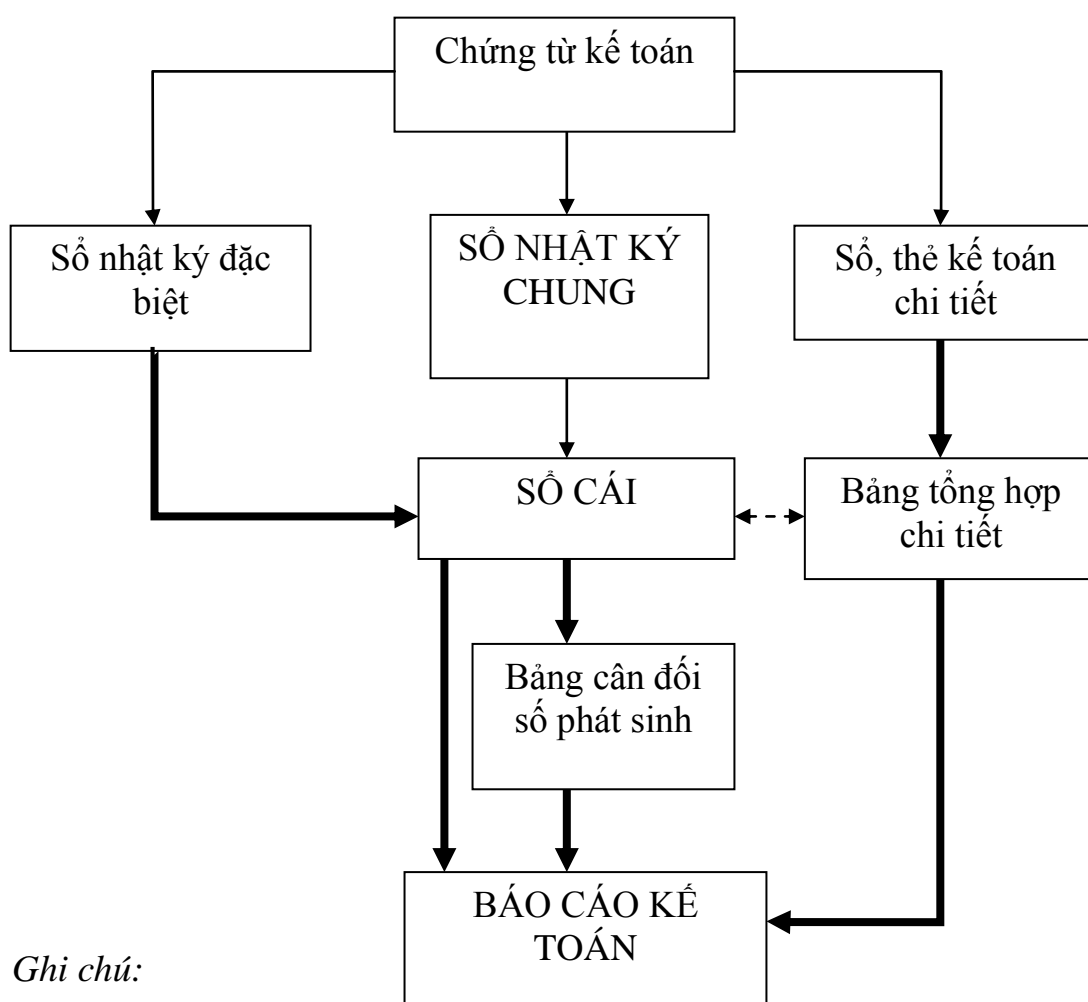


Sơ đồ 1.5. Sơ đồ hạch toán xác định kết quả kinh doanh

1.4. Các hình thức ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp

- *Hình thức kế toán Nhật ký chung*
- *Hình thức kế toán Nhật ký – Sổ cái*
- *Hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ*
- *Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ*
- *Hình thức kế toán máy*

❖ Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung



Ghi chú:

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

Sơ đồ 1.6: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ STC

2.1 Khái quát về công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC:

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty:

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC được thành lập vào ngày 12 tháng 03 năm 2003 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Tên công ty: Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC.

Tên giao dịch: Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC.

* Địa chỉ: 27C Điện Biên Phủ – Minh Khai – Hồng Bàng – Hải Phòng.

* Mã số thuế: 0200601128

* Hình thức sở hữu vốn: Cổ phần

* Lĩnh vực kinh doanh: thương mại và dịch vụ

* Quy mô doanh nghiệp: Vừa và nhỏ

2.1.2 Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty

▲ Ngành nghề kinh doanh

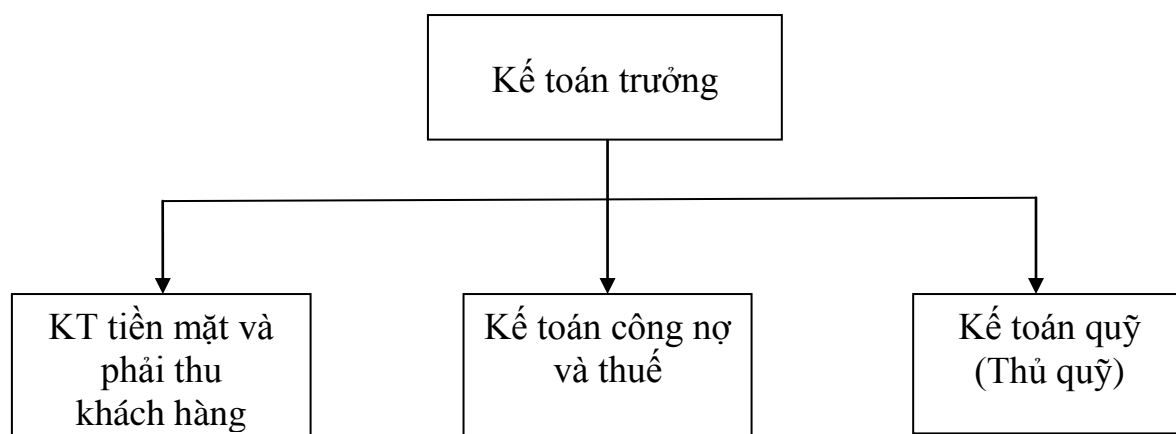
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ.
- Xây dựng công trình đường bộ, đường sắt, công trình công cộng.
- Vận tải hành khách bằng đường bộ, đường thủy nội địa.
- Buôn bán kim loại và quặng kim loại.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa, bốc xếp hàng hóa.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.....
- Vận tải hàng hoá bằng ô tô các loại.
- Vận tải hàng hoá bằng các phương tiện đường bộ khác.
- Xây dựng các công trình xây dựng dân dụng, công trình giao thông thủy lợi (quy mô vừa và nhỏ), kiến trúc xây dựng các công trình hạ tầng đô thị, nông thôn.

2.1.3 Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty

2.1.3.1. Mô hình bộ máy kế toán

Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC là một chủ thể hạch toán độc lập, được tổ chức hạch toán theo đúng quy định của Nhà nước. Công ty tổ chức công tác kế toán theo mô hình tập trung, là công ty không có xí nghiệp, chi nhánh trực thuộc. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được phản ánh ghi chép lưu trữ chứng từ, sổ sách kế toán và hệ thống báo cáo đều được thực hiện tại phòng kế toán tài chính của công ty.

▲ Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

▲ Chức năng của từng bộ phận trong bộ máy kế toán

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC: đã áp dụng hình thức tổ chức bộ máy kế toán tập trung. Sở dĩ công ty chọn hình thức này xử lý cung cấp thông tin một cách kịp thời.

Phòng kế toán trung tâm của công ty đã thực hiện toàn bộ công tác kế toán từ thu nhận ghi sổ, xử lý thông tin trên hệ thống báo cáo phân tích và tổng hợp của công ty.

Chức năng của từng bộ phận:

- Kế toán trưởng:

+ Là người chịu trách nhiệm trước Ban giám đốc về việc chỉ đạo tổ chức thực hiện công tác kế toán trong công ty. Kiểm tra giám sát các khoản thu chi tài

chính, các nghĩa vụ thu nộp ngân sách, thanh toán nợ, kiểm tra việc quản lý sử dụng tài sản và nguồn vốn hình thành tài sản, phát hiện và ngăn ngừa các hành vi vi phạm pháp luật về tài chính kế toán. Bên cạnh đó kế toán trưởng còn theo dõi các phần hành sau: theo dõi ngân sách, nhà cung cấp, các khoản thu, theo dõi tài sản cố định, tập hợp chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, lập báo cáo tài chính, lập tờ khai thuế, tổ chức sử dụng và huy động vốn có hiệu quả nhất.

+ Thường xuyên tham mưu giúp việc cho giám đốc thấy rõ mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị mình, từ đó đề ra biện pháp xử lý. Giúp cho kế toán trưởng là các cán bộ nhân viên làm việc trong văn phòng.

- *Kế toán tiền mặt và phải thu của khách hàng*: theo dõi quỹ tiền mặt và các khoản thanh toán của khách hàng.

- *Kế toán vay và thuế*: có nhiệm vụ mở sổ chi tiết theo dõi các khoản nộp cho ngân sách Nhà nước, các khoản thuế được hoàn lại, được miễn giảm và thêm sổ chi tiết theo dõi chi tiết từng đối tượng cho vay. Hàng tháng, kế toán thuế có trách nhiệm lập báo cáo thuế gửi lên ban giám đốc và cơ quan thuế và báo cáo về tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước

- *Thủ quỹ*: giữ tiền và các khoản tương đương tiền; nhập xuất tiền theo giấy tờ hợp lệ của cơ quan (phiếu chi, phiếu xuất); Lập sổ quỹ tiền mặt, sau đó đối chiếu với sổ cái tiền mặt. Nếu có chênh lệch kế toán và thủ quỹ phải kiểm tra để xác định rõ nguyên nhân và kiến nghị biện pháp xử lý chênh lệch.

2.1.3.2. Đặc điểm chế độ kế toán tại công ty

***. Chế độ chứng từ, tài khoản kế toán**

Các danh mục chứng từ, tài khoản, hệ thống báo cáo được công ty áp dụng theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính và các văn bản pháp lý khác hiện hành có liên quan.

***. Phương pháp kế toán**

- Doanh nghiệp hạch toán thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: khấu hao đường thẳng.

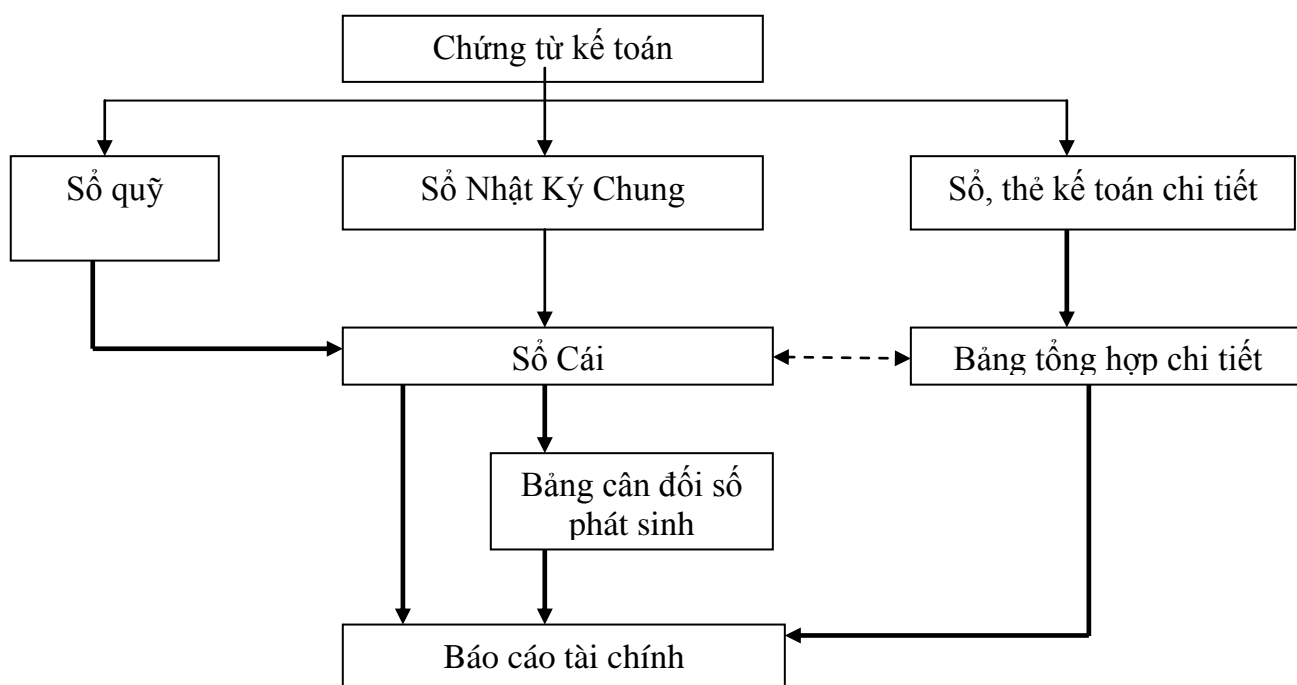
- Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.
Phương pháp tính giá hàng xuất kho là thực tế đích danh.

- Niên độ kế toán: Công ty áp dụng niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 1/1 kết thúc vào 31/12 hàng năm

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép là đồng Việt Nam

*. *Hình thức kế toán*: Nhật Ký Chung

Trình tự ghi sổ kế toán của công ty STC được thể hiện như sau :



*Ghi chú:

Ghi hàng ngày \longrightarrow

Ghi cuối tháng hoặc định kỳ \longrightarrow

Đối chiếu, kiểm tra $\leftarrow \text{---} \rightarrow$

Sơ đồ 2.2: Trình tự ghi sổ kế toán

2.2 Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

2.2.1 Đặc điểm hoạt động bán hàng của công ty

Công ty thực hiện hoạt động cung cấp dịch vụ vận tải và bán buôn bán lẻ hàng hóa. Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt như hiện nay buộc

các doanh nghiệp phải vận dụng linh hoạt, sáng tạo các phương thức thanh toán để tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp mình. Năm bắt được tình hình đó, công ty đã đẩy mạnh công tác tiêu thụ hàng hóa bằng cách kết hợp nhiều phương thức bán hàng, thanh toán khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

***Chính sách giá cả**

- Để thu hút khách hàng, công ty cũng có các chính sách giá cả hết sức linh hoạt, giá bán được tính trên cơ sở trị giá mua vào, đồng thời phụ thuộc vào mối quan hệ giữa khách hàng, thị trường và công ty.

- Công ty cũng có chính sách giảm giá với những khách hàng mua với số lượng lớn và thanh toán ngay, nhưng chính sách này chưa được áp dụng thường xuyên. Phần giảm giá này có thể thực hiện ngay trên hóa đơn bán hàng.

***Hình thức thanh toán:**

Các phương thức thanh toán trong doanh nghiệp cũng hết sức đa dạng, phong phú, phụ thuộc vào sự thỏa thuận giữa 2 bên theo hợp đồng đã ký kết gồm: thanh toán ngay bằng tiền mặt, chuyển khoản, séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, trả chậm.

-Thanh toán bằng tiền mặt, tiền gửi: Là phương thức thanh toán thường xuyên, hay sử dụng với khách hàng mua số lượng ít, nhưng lại đáp ứng ngay nhu cầu thanh toán của công ty.

- Thanh toán trả chậm: Áp dụng với khách hàng làm ăn lớn, có uy tín đối với công ty.

2.2.2 Tổ chức kế toán bán hàng tại công ty

2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

****Chứng từ sử dụng:***

- Hóa đơn giá trị gia tăng.
- Hóa đơn vận chuyển.
- Hóa đơn bán hàng thông thường

- Phiếu thu.
- Bảng kê hóa đơn
- Giấy báo có của ngân hàng

****Tài khoản sử dụng:***

Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”. Được chi tiết thành 2 tài khoản cấp 2.

TK 5111: Doanh thu bán hàng hóa

TK 5112: Doanh thu cung cấp dịch vụ

Ví dụ 1:

Ngày 1/12/2013 Công ty xuất HĐ cước vận chuyển, số tiền 35.000.000 đồng, VAT 10%

Kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 131:	38.500.000
Có TK 511:	35.000.000
Có TK 3331:	3.500.000

Ví dụ 2:

Ngày 08/12/2013, bán thép các loại cho Công ty TNHH 1TV Hân Ngọc Phát. Tổng giá bán chưa thuế là 54.340.000đ. Khách hàng đã thanh toán số tiền trên bằng tiền mặt.

Kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 111:	54.340.000
Có TK 511:	49.400.000
Có TK 3331:	4.940.000

Biểu 2.1. Hóa đơn GTGT 0456789

HOÁ ĐƠN Mẫu số: 01 GTKT 3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG AA/13P
Liên 3: Nội bộ 0456789

Ngày 1 tháng 12 năm 2013

Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Thương Mại Và Dịch Vụ STC

Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Số tài khoản: 3.003.888-001

Điện thoại..... MST..... 0200601128.....

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH TM và DV Vận Tải Hoàng Hưng

Địa chỉ: Số 17 dãy 20 Đồng Quốc Bình, Ngô Quyền, Hải Phòng

Số tài khoản: 3.150.002-12.....

Hình thức thanh toán:..Nhận nợ.....MST.....0200869774

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
1	Cước vận chuyển hàng hoá				35.000.000
Cộng tiền hàng					35.000.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		3.500.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					38.500.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Ba mươi tám triệu năm trăm nghìn đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên) (Ký, ghi rõ họ tên) (Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

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

Biểu 2.2. Phiếu thu 175

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số 01 – TT

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC
ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Số: PT 175

Ngày 1/12/2013

Nợ TK 111: 38.500.000

Có TK 511: 35.000.000

Có TK 111: 3.500.000

Họ tên người nộp tiền: Đỗ Danh Tuấn

Địa chỉ: Phòng kế toán

Lý do thu: Nộp tiền cước vận chuyển hàng hóa

Số tiền: 38.500.000

Bằng chữ: Ba mươi tám triệu năm trăm ngàn đồng chẵn

Kèm theo: 1 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Ba mươi tám triệu năm trăm ngàn đồng chẵn

Ngày 1 tháng 12 năm 2013

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Thủ quỹ Người chitiền

(Ký, họ tên, đóng dấu) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): **Ba mươi tám triệu năm trăm ngàn đồng chẵn./.**

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

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Biểu 2.3. Hóa đơn GTGT 0456793

HOÁ ĐƠN Mẫu số: 01 GTKT 3/001
GIÁ TRỊ GIA TĂNG AA/13P
Liên 3: Nội bộ 0456793

Ngày 8 tháng 12 năm 2013

Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Thương Mại Và Dịch Vụ STC

Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Số tài khoản: 3.003.888-001

Điện thoại..... MST 0200601128.....

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: Công ty TNHH 1TV Hân Ngọc Phát.....

Địa chỉ: Phố Đông Tiến - Thị trấn Tiên Yên - Tỉnh Quảng Ninh

Số tài khoản: 3.150.002-12.....

Hình thức thanh toán:..Nhận nợ.....MST.....5701467458

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
1	Thép Việt – Nhật	kg	2.500	14.000	35.000.000
2	Thép Việt - Úc	kg	1.200	12.000	14.400.000
Cộng tiền hàng					49.400.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		4.940.000	
Tổng cộng tiền thanh toán:					54.340.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Năm mươi tư triệu ba trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

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

Biểu 2.4. Phiếu thu 176

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số 01 – TT

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

(Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC

ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU THU

Số: PT 176

Ngày 8/12/2013

Nợ TK 111: 54.340.000

Có TK 511: 49.400.000

Có TK 111: 4.940.000

Họ tên người nộp tiền: Phạm Hùng Quyền

Địa chỉ: Công ty TNHH 1TV Hân Ngọc Phát

Lý do thu: Thanh toán tiền mua thép các loại

Số tiền: 54.340.000

Bằng chữ: Năm mươi tư triệu ba trăm bốn mươi ngàn đồng chẵn

Kèm theo: 1 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Năm mươi tư triệu ba trăm bốn mươi ngàn đồng chẵn

Ngày 8 tháng 12 năm 2013

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Thủ quỹ Người chitiền
(Ký,họ tên,đóng dấu) (Ký,họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền(viết bằng chữ): **Năm mươi tư triệu ba trăm bốn mươi ngàn đồng chẵn./.**

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

+ Số tiền quy đổi:.....

(Liên gửi ra ngoài phải đón

Biểu 2.5. Sổ Nhật ký Chung

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số S03a – DNN

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Đơn vị tính : đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang	
.....
01/12	HD 0456789	01/12	Doanh thu vận chuyển hàng hóa cho công ty Hoàng Hưng	131 511 333	38.500.000	35.000.000 3.500.000
...
08/12	HD 0456793	08/12	Bán thép cho công ty Tân Ngọc Phát thu bằng tiền mặt	111 511 3331	54.340.000	49.400.000 4.940.000
.....
15/12	HD 0456790	15/12	Cước vận chuyển giao nhận hàng hóa của công ty TNN	131 511 333	352.000.000	320.000.000 32.000.000
...
31/12	PKT 178	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511 911	15.035.312.356	15.035.312.356
			Cộng lũy kế		88.539.895.530	88.539.895.530

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.6. Sổ Cái TK 511

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số S03a – DNN

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày

14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2013

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

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ	
.....
01/12	HĐ 0456789	01/12	Doanh thu vận chuyển hàng hóa cho công ty Hoàng Hưng	131		35.000.000
08/12	HĐ 0456793	08/12	Bán thép cho công ty Tân Ngọc Phát thu bằng tiền mặt	111		49.400.000
.....
15/12	HĐ 0456790	15/12	Cước vận chuyển giao nhận hàng hóa của công ty TNN	131		320.000.000
...
31/12	PKT 178	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	911	15.035.312.356	
			Cộng số phát sinh		15.035.312.356	15.035.312.356
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán

****Chứng từ sử dụng:***

- Phiếu xuất kho
- Phiếu báo vật tư, bảng kê mua hàng
- Hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho gửi đại lý
- Bảng thanh toán hàng đại lý ký gửi
- Hóa đơn bán hàng và hóa đơn GTGT, thẻ quầy hàng...

****Tài khoản sử dụng:***

Tài khoản 632 “Giá vốn hàng bán”

Tài khoản 154 “Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang”

Ví dụ 3:

Ngày 08/12/2013, phiếu xuất kho số 10, xuất kho bán hàng.

Biểu 2.7. Phiếu xuất kho số 10

Công ty cổ phần TM&DV STC
Số 27 Điện Biên Phủ- Minh Khai- Hồng
Bàng- Hải Phòng

Mẫu số 02 - VT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 08 tháng 12 năm 2013

Số: 10

Nợ: TK632: 48.800.000

Có: TK156: 48.800.000

- Họ và tên người nhận hàng: Phạm Mạnh Hùng Địa chỉ(bộ phận):
bán hàng

- Lý do xuất kho: Xuất bán thép các loại

- Xuất tại kho (ngăn lô): hàng hóa Địa điểm:

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Thép Việt - Nhật		kg	2500	2500	14.000	35.000.000
2	Thép Việt -Úc		kg	1200	1200	11.500	13.800.000
	Cộng			3700	3700		48.800.000

- Tổng số tiền(viết bằng chữ): **Bốn mươi tám triệu tám trăm ngàn đồng chẵn**

- Số chứng từ gốc kèm theo: 01 Hoá đơn GTGT0456793.

Ngày 08 tháng 12 năm 2013

Người lập
phiếu
(Ký, họ tên)

Người nhận
hàng
(Ký, họ tên)

Thủ kho
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên)

Do công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC thực hiện hạch toán kế toán theo quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC, nên không sử dụng các tài khoản 621,622,627 vào việc hạch toán giá thành. Tất cả các chi phí phát sinh của hoạt động dịch vụ vận tải được tập hợp trực tiếp vào tài khoản 154, sau đó kết chuyển ngay sang tài khoản 632 để xác định giá vốn cho lô hàng. Các chi phí chủ yếu bao gồm:

- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: chủ yếu là xăng dầu
- + Chi phí nhân công trực tiếp: bao gồm lương của lái xe, phụ xe được trả theo hình thức lương khoán.
- + Chi phí sản xuất chung bao gồm: chi phí sắm lốp, chi phí sửa chữa xe.....

Ví dụ 4:

Ngày 10/12/2013 chi phí tiền xăng xe phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa cho khách hàng, số tiền 7.470.000, phiếu chi 175

Biểu 2.8. Hóa đơn GTGT số 0456791

HÓA ĐƠN

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ký hiệu: AA/13P

Liên 2: Giao cho khách hàng

Số: 0456791

Ngày 10 tháng 12 năm 2013

Đơn vị bán hàng: Công ty Xăng dầu Ngọc Kim Ngân

Địa chỉ: Số 279 Nguyễn Bình Khiêm, Hải Phòng

Số tài khoản: 3.003.888-001

Điện thoại..... MST..... 0200601145.....

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị:Công ty cổ phần TM và DV STC

Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán:..TM.....MST.....0200601128.....

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
1	Xăng	Lít	300	24.900	7.470.000
Cộng tiền hàng					7.470.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			747.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					8.217.000
Số tiền viết bằng chữ: <i>Tám triệu hai trăm mười bảy nghìn đồng chẵn.</i>					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

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

Biểu 2.9. Phiếu chi số 175

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số 02 – TT

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Số: PC 175

Ngày 10/12/2013

Nợ TK 154: 7.470.000

Nợ TK 133: 747.000

Có TK 111: 8.217.000

Họ tên người nhận tiền: Đỗ Thu Huyền

Địa chỉ: Phòng kế toán

Lý do chi: Thanh toán tiền xăng xe phục vụ vận chuyển hàng hóa.

Số tiền: 8.217.000

Bằng chữ: Tám triệu hai trăm mười bảy nghìn đồng chẵn.

Kèm theo: 1 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): Tám triệu hai trăm mười bảy nghìn đồng chẵn.

Ngày 10 tháng 12 năm 2013

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Thủ quỹ Người chitiền
(Ký, họ tên, đóng dấu) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

Căn cứ vào các chứng từ liên quan như: bảng tính và phân bổ khấu hao, bảng lương, hóa đơn GTGT.... Trong tháng 12/2013 tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC kế toán tập hợp chi phí và lập PKT kết chuyển giá vốn.

Biểu 2.10. Phiếu kế toán số 179

Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 179

Đơn vị tính: đồng

Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền
Tập hợp giá vốn dịch vụ vận chuyển tháng 12	632	154	10.467.360.460
Cộng			10.467.360.460

Biểu 2.11. Phiếu kế toán số 180

Công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 180

Đơn vị tính: đồng

Nội dung	TK nợ	TK có	Số tiền
Kết chuyển giá vốn xác định kết quả kinh doanh tháng 12/2013	911	632	12.516.160.460
Cộng			12.516.160.460

Biểu 2.12. Sổ Nhật ký Chung

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số S03a – DNN

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Đơn vị tính : đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang	
.....
08/12	PX 10	08/12	Xuất bán thép các loại	632 156	48.800.000	48.800.000
...
10/12	PC 175	10/12	Thanh toán tiền xăng xe phục vụ vận chuyển hàng hóa	154 133 111	7.470.000 747.000	8.217.000
...
31/12	BPBL T12	31/12	Thanh toán lương các bộ phận	642 154 334 642 154 334 338	34.800.000 54.100.000 1.564.000 1.518.000 1.273.000	88.900.000 4.355.000
31/12	PKT 179	31/12	Tập hợp giá vốn dịch vụ vận chuyển tháng 12/2013	632 154	10.467.360.460	10.467.360.460
31/12	PKT 180	31/12	Kết chuyển giá vốn tháng 12/2013	911 632	12.516.160.460	12.516.160.460
			Cộng lũy kế		88.539.895.530	88.539.895.530

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.13. Sổ Cái TK 154

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số S03a – DNN

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2013

Tên TK: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

Số hiệu: 154

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 kỳ	
.....
04/12	HĐGTGT 0456782	04/12	Thanh toán tiền sửa chữa xe container	112	68.500.000	
.....
10/12	PC 175	10/12	Thanh toán tiền xăng xe phục vụ vận chuyển hàng hóa	111	7.470.000	
....
31/12	BPBL T12	31/12	Phân bổ lương tháng 12/2013	334 338	54.100.000 1.518.000	
31/12	PKT 179	31/12	Tập hợp giá vốn dịch vụ vận chuyển tháng 12	632		10.467.360.460
			Cộng số phát sinh		10.467.360.460	10.467.360.460
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.14. Sổ Cái TK 632

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Mẫu số S03a – DNN

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2013

Tên TK: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ	
...
08/12	PX 10	08/12	Xuất bán thép các loại	156	48.800.000	
...
31/12	PKT 179	31/12	Tập hợp giá vốn dịch vụ vận chuyển tháng 12	154	10.467.360.460	
31/12	PKT 180	31/12	Kết chuyển giá vốn tháng 12/2013	911		12.516.160.460
			Cộng số phát sinh		12.516.160.460	12.516.160.460
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.2.3 Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

***Chứng từ sử dụng:**

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội(mẫu số 11-LĐTL)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ(mẫu số 06-TSCĐ)
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu- công cụ dụng cụ(mẫu số 07-VT)
- Hoá đơn GTGT, phiếu chi
- Các chứng từ kế toán khác có liên quan.

***Tài khoản sử dụng:**

Tài khoản 642 “ Chi phí quản lý kinh doanh”. Tài khoản 642 có 2 tài khoản cấp 2

Tài khoản 6421: Chi phí bán hàng

Tài khoản 6422: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Ví dụ 5:

Ngày 15/12/2013, công ty đã chi tiền mặt thanh toán tiền điện thoại tháng 11 của công ty.

▲ Kế toán định khoản:

Nợ TK642: 1.344.090

Nợ TK133: 134.409

Có TK111: 1.478.499

Biểu 2.15. Hóa đơn Dịch vụ Viễn thông số 0117934

HOÁ ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG(GTGT)

TELECOMMUNICATION

SERVICE INVOICE(VAT)

Liên 2: Giao khách hàng(Customer)

Mẫu số: 01GTKT2/001

Ký hiệu: (Serial

No):AD/11T

Số(No): 0117934

Mã số thuế

5	7	0	0	1	0	1	4	3	6
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Viễn thông(Telecommunication): Hải Phòng

Địa chỉ:.....

Tên khách hàng(Customer's name): Công ty CP thương mại & dịch vụ STC.

Địa chỉ(Address): Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Hình thức thanh toán (Kind of Payment).....

MST: 0200601128

STT (NO)	DỊCH VỤ SỬ DỤNG (KIND OF SERVICE)	ĐVT (UNIT)	SỐ LƯỢNG (QUANTITY)	ĐƠN GIÁ (PRICE)	THÀNH TIỀN (AMOUNT)VND
1	2	3	4	5	6=4x5
	A. Cước các DV di động phát sinh 11/2013 B. Cước chuyển vùng không chịu thuế 11/2013				1.344.090
Cộng tiền dịch vụ (Total) (1):					1.344.090
Thuế suất GTGT (VAT rate): 10%x(1)= Tiền thuế GTGT(VAT amount)(2):					134.409
Tổng cộng tiền thanh toán(Grand total) (1+2):					1.478.499

Số tiền viết bằng chữ (In words): **Một triệu bốn trăm bảy mươi tám nghìn bốn trăm chín mươi chín đồng.**

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Người nộp tiền ký
(Signature of paper)

Nhân viên giao dịch ký
(Signature of dealing staff)

Biểu 2.16. Phiếu chi số 180

C.TY CP TM & DỊCH VỤ STC
Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng,
Hải Phòng

Mẫu số 02 -TT
(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Số: 180

Nợ: TK642: 1.344.090

Nợ: TK133: 134.409

Có: TK111: 1.478.499

Người nhận tiền: Nguyễn Thị Huyền

Địa chỉ: Phòng Kế toán

Lý do chi: Thanh toán tiền điện thoại tháng 11/2013

Số tiền: **1.478.499** (Viết bằng chữ): **Một triệu bốn trăm bảy mươi tám nghìn bốn trăm chín mươi chín đồng.**

Kèm theo: 01 chứng từ gốc: Hoá đơn 0432722

Ngày 15 tháng 12 năm 2013

Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền(viết bằng chữ):**Một triệu bốn trăm bảy mươi tám nghìn bốn trăm chín mươi chín đồng.**

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

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu).

Biểu 2.17. Hóa đơn GTGT số 0002103

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 2: Giao khách hàng

Ngày 23 tháng 12 năm 2013

Mẫu số: 01GTKT3/001

Ký hiệu: AA/12P

Số: **0002103**

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương mại Vui Chơi Giải Trí Minh Châu Mã số thuế: 02012249484 Địa chỉ: Số 1/2B Lê Hồng Phong- Đông Khê- Ngô Quyền- Hải Phòng. Điện thoại: Fax: Số tài khoản:..... Ngân hàng:.....															
Họ tên người mua hàng: Lê Trung Nam. Tên đơn vị: Công ty C.P thương mại & dịch vụ STC. Địa chỉ: Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng Số tài khoản:..... Ngân hàng:..... Hình thức thanh toán: Tiền.mặt Mã số thuế: <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>0</td><td>2</td><td>0</td><td>0</td><td>6</td><td>0</td><td>1</td><td>1</td><td>2</td><td>8</td></tr></table>						0	2	0	0	6	0	1	1	2	8
0	2	0	0	6	0	1	1	2	8						
TT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền										
1	2	3	4	5	6=4x5										
01	Tiếp khách		01	2.050.000	2.050.000										
Cộng tiền hàng:.....					2.050.000										
Thuế suất GTGT:10%															
Tiền thuế GTGT:.....					205.000										
Tổng cộng tiền thanh toán:.....					2.255.000										
Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu hai trăm năm mươi lăm nghìn đồng./.															

Người mua hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị
(Ký , ghi rõ họ tên)

Người bán hàng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.18. Phiếu chi số 181

C.TY CP TM & DỊCH VỤ STC

Mẫu số 02 -TT

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, HP (Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 25 tháng 12 năm 2013

Số: 181

Nợ TK642: 2.050.000

Nợ TK133: 205.000

Có TK111: 2.255.000

Người nhận tiền: Lê Trung Nam

Địa chỉ: Phòng Kỹ thuật

Lý do chi: Chi tiền tiếp khách ngày 23/12/2013

Số tiền: **2.255.000** (Viết bằng chữ): **Hai triệu hai trăm năm mươi lăm nghìn đồng./.**

Kèm theo: 01 chứng từ gốc: Hoá đơn 0002103

Ngày 25 tháng 12 năm 2013

Giám đốc

**Kế toán
trưởng**

Thủ quỹ

**Người lập
phiếu**

**Người nhận
tiền**

(Ký, họ tên,
đóng dấu)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Hai triệu hai trăm năm mươi lăm nghìn đồng./.

+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):

+ Số tiền quy đổi:

(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu).

Biểu 2.19. Sổ Nhật ký chung

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC
 Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

Mẫu số S03a – DNN

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Đơn vị tính : đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang	
.....
01/12	HĐ 0456789	01/12	Doanh thu vận chuyển hàng hóa cho công ty Hoàng Hưng	131 511 333	38.500.000	35.000.000 3.500.000
15/12	PC 180	15/12	Thanh toán tiền điện thoại tháng 11/2013	642 133 111	1.344.090 134.409	1.478.499
.....
25/12	PC 181	25/12	Thanh toán tiền chi phí tiếp khách	642 133 111	2.050.000 205.000	2.255.000
31/12	PC 182	31/12	Thanh toán tiền in HĐ	642 133 111	5.000.000 500.000	5.500.000
31/12	PKT 181	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911 642	2.422.432.689	2.422.432.689
			Cộng lũy kế		88.539.895.530	88.539.895.530

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.20. Sổ Cái TK 642
 Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC
 Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Mẫu số S03a – DNN
 (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày
 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2013

Tên TK: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

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 kỳ	
.....
15/12	PC 180	15/12	Thanh toán tiền điện	111	1.344.090	
...
25/12	PC 181	25/12	Chi tiền tiếp khách	111	2.050.000	
...
31/12	PC 182	31/12	Thanh toán tiền in hóa đơn	111	5.000.000	
31/12	BPBL T12	31/12	Thanh toán lương các bộ phận	334 338	34.800.000 1.564.000	
31/12	PKT 181	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911		2.422.432.689
			Cộng số phát sinh		2.422.432.689	2.422.432.689
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

2.2.2.4 Kế toán xác định kết quả bán hàng

*Chứng từ sử dụng:

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

*Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”

Biểu 2.21: Phiếu kế toán số 178

C.TY CP TM & DỊCH VỤ STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 178

STT	NỘI DUNG	TK NỢ	TK CÓ	SỐ TIỀN
1	Kết chuyển doanh thu thuần	511	911	15.035.312.356
	Cộng			15.035.312.356

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2.22: Phiếu kế toán số 180

C.TY CP TM & DỊCH VỤ STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 180

STT	NỘI DUNG	TK NỢ	TK CÓ	SỐ TIỀN
1	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	12.516.160.460
	Cộng			12.516.160.460

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2.23: Phiếu kế toán số 181

C.TY CP TM & DỊCH VỤ STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Số 181

STT	NỘI DUNG	TK NỢ	TK CÓ	SỐ TIỀN
1	Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh	911	642	2.422.432.689
	Cộng			2.422.432.689

Người lập

Kế toán trưởng

Biểu 2.24. Sổ Nhật ký Chung
 Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC
 Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Mẫu số S03a – DNN
 (Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày
 14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/12/2013 đến ngày 31/12/2013

Đơn vị tính : đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số trang trước chuyển sang	
.....
31/12	PKT 178	31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	511 911	15.035.312.356	15.035.312.356
31/12	PKT 180	31/12	Kết chuyển giá vốn hang bán	911 632	12.516.160.460	12.516.160.460
31/12	PKT 181	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911 642	2.422.432.689	2.422.432.689
31/12	PKT 182	31/12	Kết chuyển doanh thu hoạt động kinh doanh	515 911	30.018.057	30.018.057
31/12	PKT 183	31/12	Kết chuyển thuế TNDN	821 3334	31.684.315	31.684.315
31/12	PKT 184	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911 821	31.684.315	31.684.315
31/12	PKT 185	31/12	Kết chuyển lãi	911 421	95.052.945	95.052.945
			Cộng lũy kế		88.539.895.530	88.539.895.530

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu 2.25. Sổ Cái TK 911

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC
Số 27C Điện Biên Phủ, Hồng Bàng, Hải Phòng

Mẫu số S03a – DNN
(Theo QĐ 48/2006/QĐ- BTC ngày
14/9/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2013

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: VNĐ

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TKĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ	
.....
31/12	PKT 178	31/12	Kết chuyển doanh thu thuần	511		15.035.312.356
31/12	PKT 180	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	12.516.160.460	
31/12	PKT 181	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	2.422.432.689	
31/12	PKT 182	31/12	Kết chuyển doanh thu hoạt động kinh doanh	515		30.018.057
31/12	PKT 183	31/12	Kết chuyển thuế TNDN	821	31.684.315	
31/12	PKT 185	31/12	Kết chuyển lãi	421	95.052.945	
			Cộng số phát sinh		88.539.895.530	88.539.895.530
			Số dư cuối kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2013

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP ĐỂ TỔ CHỨC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ BÁN HÀNG NHẪM XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC KẾT QUẢ CỦA TỪNG HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ STC

3.1 Đánh giá chung về công tác tổ chức kế toán tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

Những khủng hoảng, biến động của nền kinh tế thị trường đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm gần đây. Đó đó, bên cạnh những thuận lợi công ty vẫn phải đương đầu với không ít khó khăn từ các yếu tố khách quan cùng nhu cầu chủ quan mang lại. Mặc dù vậy với tiềm năng sẵn có cùng với sự lãnh đạo của Ban giám đốc công ty, sự năng động, sáng tạo nhiệt tình của toàn thể công nhân viên, công ty đã đạt được một số thành tựu trong kinh doanh và ngày càng được khách hàng tín nhiệm.

Để đạt được thành tựu như vậy không thể không kể đến sự nỗ lực phấn đấu và những kết quả đạt được của công tác kế toán. Việc phân chia công việc một cách rõ ràng, phù hợp với trình độ, năng lực của mỗi người và yêu cầu quản lý của công ty, đồng thời thể hiện mối quan hệ chặt chẽ giữa các kế toán viên dưới sự quản lý của kế toán trưởng đã góp phần nâng cao ý thức trách nhiệm của từng nhân viên trong phòng đem lại hiệu quả cao trong công việc. Qua thời gian thực tập tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC với việc nghiên cứu đề tài: “Tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả của từng hoạt động”, em xin đưa ra một số nhận xét như sau:

3.1.1. Những ưu điểm của công tác kế toán tại Công ty

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC luôn đạt hiệu quả cao trong lĩnh vực kinh doanh đảm bảo đầy đủ công ăn việc làm cho người lao động, thu nhập cán bộ công nhân viên ổn định. Đồng thời thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước đầy đủ. Điều đó khẳng định vai trò và vị thế của công ty trên toàn quốc.

➤ Về cơ cấu bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh: công ty đã tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, hợp lý phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình. Các phòng ban hoạt động thực sự hiệu quả, cung cấp thông tin kịp thời và nhanh chóng

➤ Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty: Cán bộ kế toán có tính độc lập trình độ năng lực chuyên môn cao, có nhiệt tình và lòng yêu nghề luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Nhiều năm liền chưa để xảy ra sai phạm đáng kể trong kinh tế tài chính, hạch toán thống kê. Do vậy mà bộ máy của công ty luôn ổn định và đảm bảo.

Giám sát và quản lý các chi phí phát sinh theo đúng pháp luật và quy định của công ty. Điều này giúp cho công tác quản lý của công ty nói chung và công tác kế toán nói riêng không ngừng củng cố và lớn mạnh.

*Nhìn chung công ty thực hiện đúng và đầy đủ chế độ kế toán cũng như chuẩn mực ban hành cụ thể.

➤ Chứng từ kế toán: Kế toán sử dụng hệ thống chứng từ kế toán đúng chế độ kế toán của Bộ tài chính ban hành. Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán ban đầu đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và pháp lý của nghiệp vụ phát sinh. Những thông tin về nghiệp vụ kế toán được ghi đầy đủ, chính xác vào chứng từ tạo điều kiện cho tìm kiếm, kiểm tra, đối chiếu khi cần thiết. Trình tự luân chuyển chứng từ đảm bảo cho chứng từ lập ra có cơ sở thực tế, cơ sở pháp lý. Việc lưu trữ chứng từ tương đối khoa học và được giám sát chặt chẽ, các kế toán ở phần hành nào thì lưu trữ chứng từ liên quan đến phần hành đó. Vì vậy đảm bảo tính không chồng chéo và nguyên tắc phân công phân nhiệm rõ ràng

➤ Về sổ sách kế toán: các sổ sách kế toán được thực hiện rõ ràng lưu trữ theo đúng chuẩn mực và quy định của nhà nước. Công ty áp dụng hình thức ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung. Ưu điểm của phương pháp này là tránh được việc ghi chép trùng lặp, đảm bảo thông tin kịp thời cho công

tác quản lý kinh doanh và tổng hợp số liệu nhanh để lưu báo cáo tài chính một cách chính xác.

➤ Về tài khoản sử dụng: Công ty áp dụng theo đúng chuẩn mực trong báo cáo tài chính doanh nghiệp ban hành theo quyết định 48/2006/QĐ – BTC của bộ trưởng bộ tài chính và các chuẩn mực kế toán ban hành và các thông tư hướng dẫn sửa đổi bổ sung.

➤ Về hạch toán kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng

- Công ty nắm bắt nhanh những thông tin kinh tế của những thay đổi về cơ chế theo đúng chế độ kế toán đã áp dụng cho đơn vị mình một cách phù hợp đặc biệt là về hạch toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại đơn vị. Được sự hướng dẫn của kế toán trưởng của công ty nên công tác hạch toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty hiện nay rất nhanh chóng, chính xác.

- Việc hạch toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng đảm bảo thống nhất về nhiệm vụ và phương pháp tính toán các chỉ tiêu, đáp ứng yêu cầu của ban giám đốc trong việc cung cấp các thông tin về tình hình bán hàng của toàn doanh nghiệp một cách kịp thời và chính xác

3.1.2. Nhược điểm:

Bên cạnh những ưu điểm trên về tình hình doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC cũng còn nhiều điểm hạn chế.

➤ Về hệ thống sổ kế toán

Kế toán chưa theo dõi chi tiết về hoạt động vận tải và bán hàng cho từng đối tượng

➤ Về việc áp dụng chính sách ưu đãi đối với khách hàng

Hiện nay công ty không có nhiều chính sách ưu đãi trong kinh doanh. Đó là việc cho khách hàng hưởng các khoản chiết khấu. Thực tế cho thấy rằng các chính sách ưu đãi trong kinh doanh cũng là một trong những biện pháp kích

thích được nhu cầu khách, thu hút được nhiều khách hàng nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty, đẩy tăng doanh số tiêu thụ và rút ngắn vòng quay của vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Điều này trong nền kinh tế thị trường như hiện nay là rất cần thiết cho sự tồn tại của doanh nghiệp.

➤ Về việc thu hồi công nợ: Tuy công ty có nhiều bạn hàng nhưng không phải khách hàng nào cũng thanh toán ngay cho công ty. Các khách hàng của công ty ngoài những khách hàng đến thuê dịch vụ và sau đó thanh toán tiền ngay cho công ty còn có những khách hàng thường xuyên những bạn hàng quen thuộc nên việc bán hàng thanh toán sau là không thể tránh khỏi. Dẫn tới việc nếu công ty không có bộ phận kiểm soát thu hồi công nợ thì rất khó kiểm soát được số nợ của công ty.

Biểu 3.1. Bảng báo cáo tình hình công nợ

Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC
Địa chỉ: 27C Điện Biên Phủ, Hải Phòng

BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN NGÀY 31/12/2013

STT	Khách hàng	Công nợ đến 31/12/2013		Ghi chú
		Dư nợ cuối kì	Dư có cuối kì	
1	Công ty TNHH Hoàng Thành	256.034.756		Đang chờ giấy báo có Ngân hàng
2	Công ty cổ phần Hưng Lâm	257.894.034		Phát sinh ngày 25/11/2013, hạn thanh toán 28/12/2013
3	Công ty TNHH Đại Bình		184.602.500	Khách hàng đặt tiền trước
4	Công ty CP TNN	254.662.183		Phát sinh ngày 20/3/2013, hạn thanh toán 30/3/2013
...
	Tổng cộng	3.578.347.224	836.802.759	

Dựa theo báo cáo trên thì công ty cần trích lập dự phòng năm 2013 đối với khoản nợ sau:

-Khoản nợ 257.894.034 của công ty CP Hưng Lâm theo biên bản đối chiếu công nợ ngày 25/11/2012, hạn thanh toán là 28/12/2012. Đã quá hạn thanh toán trên 1 năm

-Khoản nợ 254.662.183 của Công ty CP TNN theo biên bản đối chiếu công nợ khoản nợ có hạn thanh toán 30/3/2013 đã quá hạn thanh toán 9 tháng.

Trong năm 2011 và năm 2012 công ty không trích lập các khoản dự phòng phải thu khó đòi cũng như không thu hồi được nợ nên ảnh hưởng rất lớn tới tình hình tài chính của công ty.

3.2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả của từng hoạt động tại công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC

3.2.1 Về hệ thống sổ kế toán

Công ty cần lập sổ chi tiết về hoạt động dịch vụ vận tải và bán hàng nhằm xác định rõ từng khoản mục trong việc xác định kết quả bán hàng. Xem xét và tìm nguyên nhân gây ra biến động lớn của các khoản mục chi phí so với cùng kì năm trước hoặc so với kì trước đó đồng thời xác định hiệu quả kinh tế mang lại do chi các khoản này để có biện pháp tiết kiệm chi phí một cách hợp lý.

Công ty nên tiến hành mở chi tiết cho tài khoản 511, 632 với 2 hoạt động là hoạt động dịch vụ vận tải và hoạt động bán hàng hóa

Biểu 3.2a. Sổ chi tiết bán hàng TK 511 bộ phận vận tải

Công ty cổ phần TM&DV STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hải Phòng

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006

ngày 14/9/2006 của BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG TK 511

Dịch vụ vận tải

Tháng 12/2013

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu				Các khoản giảm trừ	
SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền		Thuế	Khác(521)
						Nợ	Có		
HĐ 0456789	01/ 12	Cước vận chuyển hàng hóa	131				35.000.000		
...
HĐ 0456790	15/12	Cước vận chuyển giao nhận hh	131				320.000.000		
...
	31/12	Kết chuyển DTT	911			11.620.827.345			
		Cộng SPS				11.620.827.345	11.620.827.345		
		DTT					11.620.827.345		
		Giá vốn				10.467.360.460			
		Lãi gộp					1.153.466.885		

Biểu 3.2b. Sổ chi tiết bán hàng TK 511 bộ phận bán hàng hóa

Công ty cổ phần TM&DV STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hải Phòng

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006

ngày 14/9/2006 của BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG TK 511

Bán hàng hóa

Tháng 12/2013

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Doanh thu				Các khoản giảm trừ	
SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền		Thuế	Khác(521)
						Nợ	Có		
...	
HĐ 0456793	08/ 12	Xuất bán thép các loại	111				49.400.000		
...	
	31/12	Kết chuyển DTT	911			3.414.485.011			
		Cộng SPS				3.414.485.011	3.414.485.011		
		DTT					3.414.485.011		
		Giá vốn				2.048.800.000			
		Lãi gộp					1.365.685.011		

Biểu 3.3a. Sổ chi tiết giá vốn bộ phận bán hàng

Công ty cổ phần TM&DV STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hải Phòng

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006

ngày 14/9/2006 của BTC)

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Bán hàng hóa

Tháng 12/2013

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Giá vốn hàng bán			
SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
						Nợ	Có
...	
HĐ 0456793	08/ 12	Xuất bán thép các loại	156		48.800.000		
...	
	31/12	Kết chuyển giá vốn	911			2.048.800.000	
		Cộng SPS			2.048.800.000	2.048.800.000	

Biểu 3.3b. Sổ chi tiết giá vốn bộ phận vận tải

Công ty cổ phần TM&DV STC

Số 27C Điện Biên Phủ, Hải Phòng

Mẫu số S35-DN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006

ngày 14/9/2006 của BTC)

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Dịch vụ vận tải

Tháng 12/2013

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Giá vốn hàng bán			
SH	NT			SL	Đơn giá	Thành tiền	
						Nợ	Có
...	
HĐ 0456789	01/ 12	Cước vận chuyển	154			35.000.000	
...	
HĐ 0456790	15/12	Cước vận chuyển	154			320.000.000	
	31/12	Kết chuyển giá vốn	911				10.467.360.460
		Cộng SPS				10.467.360.460	10.467.360.460

3.2.2 Về việc áp dụng chính sách chiết khấu thương mại vào kế toán bán hàng

Công ty hiện nay đang có một lượng khách hàng truyền thống lâu năm những khách hàng này thường thuê vận chuyển khối lượng lớn hàng hoá. Việc áp dụng linh hoạt các chính sách bán hàng là rất quan trọng... Vậy công ty nên áp dụng một số biện pháp khuyến mại như bớt giá, chiết khấu thương mại khi vận chuyển hàng với số lượng lớn, thanh toán tiền nhanh nhằm giữ được khách hàng.

Chiết khấu thương mại: (Điểm 3, mục IV, Thông tư số 89/2002/TT-BTC ngày 09/10/2002 của Bộ tài chính hướng dẫn kế toán thực hiện 04 chuẩn mực kế toán ban hành kèm theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 01/12/2001 của Bộ tài chính)

Chiết khấu thương mại là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm tiền cho người mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế, hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng. Công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu thương mại nhằm thúc đẩy việc cung cấp dịch vụ, thu hút thêm nhiều khách hàng. Chính sách chiết khấu thương mại tại công ty có thể thực hiện theo cách sau:

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

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

➤ Quy định khi hạch toán chiết khấu thương mại

- Trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt được lượng hàng mua được hưởng chiết khấu thì khoản chiết khấu thương mại này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng lần cuối cùng. Khoản chiết khấu này không được hạch toán vào tài khoản 521. Doanh thu bán hàng phản ánh theo giá đã trừ chiết khấu thương mại.

- Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu

thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hóa đơn lần cuối cùng thì phải chi chiết khấu thương mại cho người mua chiết khấu thương mại ghi ngoài hóa đơn. Khoản chiết khấu thương mại này được hạch toán vào TK 521.

➤ *Phương pháp hạch toán*

1. Phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ, kế toán ghi: Nợ TK5211 - Chiết khấu thương mại (Số tiền đã trừ thuế GTGT phải nộp) Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111,112 - Thanh toán ngay

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng

2. Cuối kỳ kết chuyển số tiền chiết khấu thương mại đã chấp nhận cho người mua sang tài khoản 511 để xác định doanh thu thuần.

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

Có TK 5211 - Chiết khấu thương mại

Chiết khấu thanh toán: (theo quy định tại Điểm 2.19 mục IV phần C Thông tư số 130/2008TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính)

Công ty nên có chính sách khuyến khích người mua hàng với hình thức chiết khấu thanh toán. Như vậy công ty mới có khả năng thu hồi vốn nhanh, tăng được vòng quay luân chuyển vốn lưu động, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và hạn chế được các khoản đi vay của công ty. Công ty cần có những biện pháp thiết thực như:

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

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

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

- Công ty cần xây dựng chính sách chiết khấu phù hợp. Căn cứ từng khách hàng thanh toán nợ mà công ty áp dụng mức chiết khấu theo thời gian.

➤ *Phương pháp hạch toán*

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

Nợ 635: Số tiền chiết khấu thanh toán cho hàng bán

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

Cuối kỳ kết chuyển chiết khấu thanh toán để xác định kết quả kinh doanh:

Nợ TK 911: Kết chuyển chiết khấu thanh toán

Có TK 635: Chiết khấu thanh toán

3.2.3 Về việc trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

Công ty nên trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi nhằm đề phòng nợ phải thu thất thu khi khách hàng không có khả năng chi trả nợ và xác định giá trị thực của một khoản tiền nợ phải thu lập trên BCTC của năm báo cáo.

➤ Căn cứ xác định nợ phải thu khó đòi

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

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

➤ Phương pháp xác định

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

➤ **Mức trích lập:**

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

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ trên 6 tháng đến dưới 1 năm
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm
- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên
- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã

lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng [4].

➤ *Tài khoản sử dụng:* TK159

➤ *Phương pháp hạch toán*

✓ Cuối năm xác định số dự phòng cần trích lập. Nếu số dự phòng nợ phải thu khó đòi ở kỳ kế toán này lớn hơn ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết thì hạch toán chênh lệch vào chi phí:

Nợ TK 642

Có TK 159

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

Nợ TK159

Có TK642

✓ Xóa nợ

Nợ TK 159: Nếu đã trích lập dự phòng

Nợ TK642: Nếu chưa trích lập dự phòng

Có TK131

Có TK138

Đồng thời ghi Nợ TK004

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

Nợ TK111,112...

Có TK711

Ví dụ:

Giả sử trong thời điểm ngày 31/12/2013, kế toán công ty có trích lập dự phòng phải thu khó đòi dựa trên Báo cáo tình hình công nợ đến 31/12/2012 như sau:

$$(257.894.034 \times 50\%)+(254.662.183 \times 30\%)=205.345.672(\text{đồng})$$

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642 :205.345.672

Có TK159 : 205.345.672

Kế toán tiến hành lập phiếu kế toán rồi vào sổ nhật kí chung và các sổ sách liên quan.

KẾT LUẬN

Trong quá trình nghiên cứu về lý luận và thực tiễn công tác kế toán tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC em đã hoàn thành đề tài **“Tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng nhằm xác định chính xác kết quả cho từng hoạt động tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC”**

- Đề tài đã hệ thống hóa được các vấn đề lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp vừa và nhỏ theo qui định của QĐ 48/2006/ QĐ- BTC và làm rõ được phương pháp xác định kết quả bán hàng trong doanh nghiệp.

- Đề tài đã khảo sát thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ STC năm 2013 và đánh giá thực trạng công tác kế toán tại doanh nghiệp có những ưu và nhược điểm sau:

+ Ưu điểm:

➤ Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty: được tổ chức hợp lý, cán bộ kế toán có tính độc lập trình độ năng lực chuyên môn cao, có nhiệt tình và lòng yêu nghề luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

➤ Chứng từ kế toán: Kế toán sử dụng hệ thống chứng từ kế toán đúng chế độ kế toán của Bộ tài chính ban hành, việc lập và lưu giữ chứng từ đảm bảo chính xác đúng theo qui định

➤ Về sổ sách kế toán: các sổ sách kế toán được thực hiện rõ ràng lưu trữ theo đúng chuẩn mực và quy định của nhà nước.

➤ Về tài khoản sử dụng: Công ty áp dụng theo đúng chuẩn mực trong báo cáo tài chính doanh nghiệp ban hành theo quyết định 48/2006/QĐ –BTC của bộ trưởng bộ tài chính và các chuẩn mực kế toán ban hành và các thông tư hướng dẫn sửa đổi bổ sung.

➤ Về hạch toán kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng: Công ty nắm bắt nhanh những thông tin kinh tế của những thay đổi về cơ chế

theo đúng chế độ kế toán đã áp dụng cho đơn vị mình một cách phù hợp đặc biệt là về hạch toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại đơn vị. Việc hạch toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả bán hàng đảm bảo thống nhất về nhiệm vụ và phương pháp tính toán các chỉ tiêu.

+ Nhược điểm

➤ *Về hệ thống sổ kế toán:* Kế toán chưa theo dõi chi tiết về hoạt động vận tải và bán hàng cho từng đối tượng dẫn đến chưa cung cấp được thông tin chi tiết chính xác cho từng hoạt động

➤ *Về việc áp dụng chính sách ưu đãi đối với khách hàng:* Hiện nay công ty không có nhiều chính sách ưu đãi trong kinh doanh.

➤ *Về việc thu hồi công nợ:* công ty chưa có bộ phận kiểm soát thu hồi công nợ, chưa tiến hành trích lập dự phòng phải thu khó đòi.

- Trên cơ sở các phân tích thực trạng tại công ty đề tài đã đề xuất một số biện pháp tổ chức hạch toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty Cổ phần thương mại và dịch vụ STC nhằm cung cấp được các thông tin chính xác chi tiết về kết quả của từng hoạt động của công ty như hoạt động dịch vụ vận tải, hoạt động bán hàng hóa như sau:

+ Lập các sổ chi tiết bán hàng và sổ chi tiết giá vốn hàng bán về hoạt động dịch vụ vận tải và bán hàng nhằm xác định rõ từng khoản mục trong việc xác định kết quả bán hàng.

+ Xây dựng và áp dụng chính sách chiết khấu thương mại nhằm đẩy mạnh hoạt động bán hàng và giữ chân khách hàng.

+ Tiến hành trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi nhằm đề phòng nợ phải thu thất thu khi khách hàng không có khả năng chi trả nợ và xác định giá trị thực của một khoản tiền nợ phải thu lập trên BCTC của năm báo cáo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính, *Chuẩn mực kế toán mới và hướng dẫn thực hiện*.
2. Nguyễn Văn Công, *Kế toán doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính 2008.
3. Hà Thị Ngọc Hà , *207 Sơ đồ kế toán doanh nghiệp*, NXB Bộ Tài Chính, 2004
4. Đặng Thị Loan , *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp*, Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân, NXB thống kê 2005.